

总裁报告

本集团2006-2011年发展策略已在2006年上半年展开。我很高兴地看到，本集团在明确的目标指引下，加上本身近年建立的优势，我们正向著更清晰的目标迈进，为股东增创价值。

本集团2006年中期业绩令人鼓舞，总经营收入、经营溢利和股东应占溢利均录得明显增长。我在本报告期内将详细说明中期业绩如实地反映了本集团在执行今年3月公布的发展策略方面取得的良好进展，令我们得以实践承诺，达到指标。

我们除了通过收购中银人寿，藉以更好地发挥本集团庞大客户基础的作用，增加人寿保险收入外，也按照新的发展策略，透过加强交叉销售、度身订造服务及产品创新，集中发展高收益业务，如财富管理、现金管理、财资产品及中小企贷款等，以推动自然增长。与此同时，我们继续在具优势的业务领域如企业贷款及人民币银行业务等保持领先地位，并进一步加强在内地市场和跨境服务方面的能力。

财务摘要

本集团的良好业绩，一方面受惠于市场环境好转，投资和本地消费增长，但更重要的是，我们采取了具体措施，以落实执行2006-2011年的发展策略。

集团总经营收入在2006年上半年继续大幅增长，反映业务发展良好。提取贷款减值准备前的净经营收入比上年同期增长约27%而达港币105.17亿元，这是本集团自2002年上市以来最佳的中期业绩。尽管贷款减值准备拨回较2005年同期减少55.3%、只为港币6.42亿元，经营溢利仍录得16.1%的良好增长，达港币81.88亿元。另一

方面，在物业价格只温和上升的市场环境下，集团投资物业重估净增值亦较去年上半年减少48%而为港币4.77亿元。虽然这两项因素对盈利的贡献远逊于去年上半年，本集团的股东应占溢利在今年上半年仍取得8.4%的增长，以港币70.93亿元创下集团中期溢利新高。每股盈利增长8.4%而为港币0.6709元。

平均总资产回报率维持在1.59%；平均股东资金回报率较上年同期轻微下降0.72个百分点而为17.63%。

集团净利息收入大幅增长逾26%，达港币75.73亿元。一方面，因平均存款及招股活动相关资金有所增长，使平均生息资产增加10.4%而为港币8,279.48亿元；另一方面，净利息收益率扩阔至1.84%，较上年同期上升23个基点。

值得指出的是，集团平均贷款毛收益率较上年同期增长247个基点，这是我们在竞争激烈、利率上升的环境下努力维持贷款利差的成果。本集团继续分散投资组合，提高回报，使债务证券投资毛收益率增长了152个基点。

客户贷款继2005年大幅增长后，今年上半年维持在港币3,332.08亿元的水平。由于上半年物业市道趋淡、竞争趋烈，加上我们采取维持合理收益率的政策，致使按揭贷款有所减少。企业贷款及在香港以外使用的贷款则略有增长。

净服务费及佣金收入增长21.2%而达港币17.61亿元，其中，来自代客买卖股票及资产管理佣金的收益分别大幅增长95.2%及60.6%。整体净交易收入减少13.3%，这



是由于外汇交易及相关产品的净交易收入增长27.2%，利率工具的净交易收入却录得亏损，原因是部分金融资产受利率上升影响而致公允价值有所下降。

净保费收入较上年同期增长近倍，签订保单数量及平均每份新保单的保费收入均显著上升。

集团经营支出上升约10.3%，主要是员工薪酬增长所致。在经营收入大幅增长的情况下，成本对收入比率由上年同期的32.40%大幅下降至28.25%。

随著市场环境好转，加上有效的风险管理，集团资产素质进一步改善。已减值贷款比率在2006年上半年持续下降，由上年底的1.28%降至1.09%。

本集团的资本实力持续雄厚，流动资金充裕。综合资本充足比率为14.61%，较2005年年底下降了0.76个百分点，这是由于证券投资增加，使风险加权资产总额上升了6.7%。平均流动资金比率则由上年底的42.02%上升至50.3%。

业务回顾

本集团在执行中期发展策略的同时，致力加强为客户提供优质服务的能力，以提高收益和利润。中期业绩反映了我们在这些方面取得的成果。

零售银行

尽管市场竞争激烈，本集团零售银行业务续有突出表现。我们充分利用雄厚忠诚的客户基础，以及在香港的广泛分行网络，推动零售银行业务持续增长。

提取贷款减值准备前的净经营收入增长13.0%而为港币54.82亿元，其中净利息收入增长4.4%而为港币38.12亿元，其他经营收入更大幅增长38.9%而为港币16.70亿元。除税前溢利较上年同期增长14.1%而为港币31.89亿元。

净利息收入持续增长，一方面是由于利率上升使以最优惠利率为基础的贷款收益增加，另一方面是得助于集团有效控制资金成本。这反映本集团致力加强资产负债管理，已见成效。其他经营收入的增长，则是受惠于上半年股票市场活跃，上市活动频仍，使净服务费及佣金收入大幅增加42.2%。股票买卖业务量较上年同期大幅增长121.6%。

财富管理客户数目较2005年年底增长24.7%，管理的资产则增长20.1%。在2005年年底，我们与母行中国银行加强业务合作，为两行的财富管理客户提供跨境银行服务，让两行的中银理财客户得以享用中银香港及中国银行在香港、内地及亚太地区指定分行提供的优先和尊贵的银行服务，充分反映两行的业务联动优势。

集团按揭贷款业务因前述原因在上半年有所减少。然而，随著本地经济好转，按揭贷款的资产素质得以进一步改善。

集团信用卡业务持续增长。卡户消费额及商户收单总额分别上升7.2%及15.0%。在上半年，我们推出了「长城国际卡—英镑卡」。本集团更是香港首家合格的EMV收单行。



本集团继续保持人民币银行业务的领先地位，扩阔了服务领域。我们在人民币卡发卡业务上位居前列，人民币卡业务量大幅增长60.3%。在2006年3月，本集团率先推出个人人民币支票服务。

企业银行

企业银行业务在上半年稳步增长。提取贷款减值准备前的净经营收入增长逾10%而为港币25.16亿元，其中净利息收入增长11.5%，其他经营收入增长5.9%。

除税前溢利下降19.3%而为港币24.45亿元，主要是由于本集团的企业贷款质素在最近几年已大为改善，致使今年上半年的贷款减值准备净拨回较上年同期减少了55.3%。本集团继续是香港、澳门和内地安排银团贷款业务的主要银行之一。

按照我们设定的目标，2006年企业银行业务的发展重点是调整业务结构和客户组合，重点发展高价值和高收益的业务群组。我们制定了中小企业业务5年计划，重点是进一步改善中小企业业务模型、优化中小企业贷款的授信审批流程、简化现行操作模式和提高对客户服务的效率。此外，我们推出了相关的新产品，使中小企业贷款在上半年增长3%。本集团现金管理系统也已扩展至更多的中国银行海外分行。

内地业务

在2006年上半年，内地分行持续创利。虽然因个别内地大企业客户提早还款，令贷款余额只录得微升，但由于平均贷款规模有所扩大，所以，提取贷款减值准备前的经营溢利仍增长5.6%而为港币1.5亿元。

本集团再有2家分行在上半年获准经营人民币业务，这使得本集团可提供人民币相关银行服务的分支行增至11家。此外，本集团全线14家分支行都已获准经营保险业务。我们将把更多的财富管理产品推介至内地市场。与此同时，我们已申请经营海外财资管理业务，为「合资格境内机构投资者」(QDII)作好准备。

财资业务

财资业务除税前溢利较上年同期增长169.5%，达港币26.06亿元。净利息收入大幅增长265.5%而达港币20.76亿元，其他经营收入亦增长46.4%而为港币7.19亿元。净利息收入大幅增长，主要是由于来自净无息资金的贡献增加，以及债务证券投资组合的回报有所提高。

本集团成功推出一系列新财资产品，包括与利率、汇价及贵金属挂钩的结构性存款产品，以迎合客户对提供稳定收入的投资产品的需求增加，推出以来获客户良好反应。我们在上年底成立的财资业务营销团队，透过与零售银行及企业银行部的交叉销售，积极为本地及内地客户提供度身订造的服务。财资客户数目在今年上半年增加了12.3%。

随著利率上升，本集团继续通过分散投资，提高剩馀资金的整体收益率和减低风险集中度。

保险业务

本集团在2006年6月完成收购中银人寿后，在2006年中期业绩采用合并会计原则处理。在可比基础上，保险业务除税前溢利较上年同期增长68.1%而为港币0.79亿元。净利息收入增长47.5%而为港币2.08亿元。其他经营收入录得75%的增长而为港币29.58亿元，这是



由于上半年成功推出了多项保险产品，增加了保费收入。

前景及策略

虽然我们对经济在2006年下半年持续增长持乐观态度，但不会忽略面临的挑战。在本地市场方面，银行同业透过推出新产品和服务争取优质客户和业务，将令竞争进一步白热化；在外围市场方面，虽然美息似已见顶，但一些不肯定因素如油价波动和地缘政治冲突等，均有可能影响贸易前景和投资气氛。

我们将进一步贯彻落实集团2006-2011年的发展策略。

首先，我们将执行和提升我们的「关系—产品—渠道」(RPC)模型，借此强化我们在香港的领先地位。我们已建立更具服务广度和深度的客户关系管理平台，通过专注和专业的客户关系团队，促进业务增长。产品管理系统的进一步完善，有助我们更好地配合不同客户层的需要，为他们发展和开拓更多合适的产品和服务。同时，我们将继续优化销售渠道，改善工作流程，以推动产品的销售和推广。我们已准备在有需要的时候投入更多的人力资源和资讯科技建设，以支持RPC模型的发展。

其次，我们将加强在内地和区内其他地方的发展。我们将积极寻求在中国东部和南部的拓展机会，并继续与中国银行紧密合作，增强内地业务和跨境业务。

第三，我们将密切留意新的收购机会，以扩大实力。收购中银人寿是我们增强产品制造能力、扩大服务领域的第一步，有助我们提升至价值链的更高位置，开拓收入

来源，提高整体盈利，从而成为一家提供全面金融服务的集团。

第四，由于预期人民币银行业务将进一步开放，同时要迎接新的业务机会，如合格境内机构投资者和企业、投资银行及资本市场业务(CIBM)等，我们已准备好必需的基础建设投资和 Related 配合措施，以确保我们的市场优势。

最后，我们将继续在集团内推广企业文化和核心价值，使之配合发展策略的落实执行。为了成为客户在银行服务方面的最佳选择，我们要在内部牢牢建立「以客户为中心」的企业文化，推动我们的团队齐心合力为客户提供优质服务，为股东增创价值。我们相信，一支高度投入的团队对维持企业的长期增长至为重要，因此，我们将继续对人力资源进行投资，并完善员工薪酬体制。我们也相信，为员工提供回报理想的工作环境，对激励员工绩效和创意，以及恪守高道德标准，是必不可少的要素。

在推行2006-2011年发展策略方面，2006年上半年建立了一个很好的开端。我深信，在董事会的指引和同事们的支持下，我们定能实现为股东增创价值、并成为全方位金融服务集团的目标。



副董事长兼总裁
和广北

香港，2006年8月29日

