

2007年是本集团服务香港90周年，也是集团在香港上市5周年。在这一年里，我们继续推进2006-2011年发展策略，再次取得令人鼓舞的业务增长。在强化经营模式、提升核心优势的基础上，集团成功扩展主营业务，特别是高收益业务，把握住经济增长带来的新商机。

主要经营业绩

现将2007年本集团主要经营业绩简述如下：

- 各项业务达到或超额完成经营指标，主要财务指标均见改善；
- 核心贷款业务全面增长，贷款结构进一步优化。贸易融资、中小企业贷款以及内地贷款等高收益业务增长更佳；
- 在具传统优势的业务领域继续保持市场领先地位和增长动力，包括银团贷款、住宅楼宇按揭及香港人民币银行服务等；
- 大力拓展个人金融业务，财富管理、代客买卖股票及保险代理业务都有理想的增幅；
- 大力拓展投资及保险业务，净服务费及佣金收入显著增长；
- 内地业务收入及利润增长加快，经营范围扩大，品牌形象加强。南商（中国）在年内正式开业；

- 资产负债管理水平提高，净利息收益率扩阔；
- 新的「客户关系—产品—分销网络」(RPC)业务模型自2007年年初实施以来，成效显著，业务平台有所加强，从而推动业务增长，促进新产品开发，优化业务流程，提高营运效率和服务质量；
- 继续提高公司治理、风险管理和内部监控的水平。

财务表现

受惠于主要市场经济环境良好，加上集团自身实力加强，2007年集团经营业绩全面提升。提取减值准备前的净经营收入增长27.9%，达港币272.54亿元。提取减值准备前的经营溢利增长32.1%，达港币194.81亿元。

尽管年内贷款减值准备净拨回大幅减少，并因应金融市场波动对证券投资提拨减值准备，集团盈利继续稳步增长。股东应占溢利增长10.3%，达港币154.46亿元。每股盈利为港币1.4609元，增长10.3%。

平均总资产回报率及平均股东资金回报率分别为1.53%及17.40%，2006年则为1.56%及17.02%。提取减值准备前的平均总资产回报率及平均股东资金回报率为1.89%和21.95%，增幅分别为0.28个百分点和4.03个百分点，反映集团业务增长良好。

由于生息资产增长以及净利息收益率扩大，集团净利息收入增加22.5%，达港币193.95亿元。在贷款增长和

客户存款上升的带动下，集团平均生息资产稳健增长12.3%。集团致力拓展贷款业务喜见成果，客户贷款较上年增长19.0%，达港币4,130.62亿元。我们在保持住宅楼宇按揭及银团贷款业务的市场领先地位的同时，成功地拓展了高收益业务，包括贸易融资、中小企放款以及内地贷款等。

去年下半年，市场利率更趋波动，孳息曲线更趋陡峭。在这样的市场背景下，集团通过改善资产结构、优化资金成本管理、提高投资收益，成功扩阔了净利息收益率。因净息差提高，净利息收益率由2006年的1.90%扩阔至2.07%。

集团在增加服务费收入方面的不懈努力，成效显著。净服务费及佣金收入大幅增长68.8%，达港币62.74亿元；代客买卖股票业务增长强劲是其主要原因之一。在股票市场活跃、集团服务客户的电子交易平台不断提升的内外有利条件下，集团的股票业务量大幅增长187.5%，代客买卖股票佣金收入增长157.4%，达港币35.60亿元。与此同时，资产管理业务通过加强营销，令开放式基金销售量上升125.8%，代售基金服务费收入增长115.5%。私人配售业务推出后，结构性票据销售增长195.8%，债券销售服务费收入因而迅增101.0%。

在交易方面，由于外汇以及外汇相关产品的净交易收入减少28.1%，整体净交易收入减少了35.4%，为港币10.13亿元；如剔除用于集团资金配置的外汇掉期合约的净交易亏损，则外汇交易业务收入上升26.8%。



集团在不断提升业务发展能力、优化服务质量的同时，继续审慎控制成本。年内，集团持续投资于人力资源及资讯科技，并调整薪酬福利以维持市场竞争力，令总经营支出上升18.5%而为港币77.73亿元。尽管总支出增加，成本对收入比率仍维持在28.52%（2006年为30.78%），属业内最低者之一。

到2007年年底，集团总资产比上年增长14.9%，并首度超越万亿港元大关，达港币10,676亿元。客户存款增加13.6%，达港币7,995.65亿元。通过有效的风险管理及内部监控，集团贷款质量进一步改善。特定分类或减值贷款比率下降0.13个百分点至0.44%。

集团资本和流动资金充足。至2007年年底，综合资本充足比率为13.08%，2006年同期则为13.99%（按资本协议I计算）。年内平均流动资金比率为50.92%，与上年的50.46%相若。截至2007年12月31日，集团所持有的美国次级资产抵押证券由2007年6月30日的港币128亿元大幅减少至港币41亿元。

业务回顾

各项主要业务在2007年的良好表现，说明了集团的新业务模型行之有效，优化后的营运平台有助于推动收入及盈利增长。

个人银行

年内，集团继续扩展个人银行业务，并录得强劲增长。值得提出的是，我们在保持净利息收入稳健增长的同时，通

过大幅提高代客买卖股票、基金及债券销售等服务费及佣金收入，优化了收入基础。

个人银行业务提取减值准备前的净经营收入大幅增长40.0%，达港币140.75亿元。按揭贷款及其他消费贷款增加，令净利息收入增长16.3%，达港币81.44亿元。净服务费及佣金收入增加106.5%，令其他经营收入大幅增长94.5%，达港币59.31亿元。除税前溢利增长58.0%，达港币81.29亿元。

集团通过不断开拓新产品及提升服务，大力加快投资及代理保险业务增长，令服务费及佣金收入大幅增加。我们积极推广代客买卖股票业务，并且加强了网上银行及电话银行服务平台，以配合股票市场畅旺带来的需求。股票买卖业务量显著上升187.5%，其中通过自动化渠道进行交易的业务量上升287.4%。年内，集团担任多个大型新股上市的收票行，与此相关的服务费及佣金收入因而增加了75.0%。此外，为配合客户对较复杂的投资产品的需求，我们拓展了产品种类，结构性票据的销售增长195.8%，开放式基金的销售增长125.8%。通过产品开发、品牌建设、市场营销及提升服务，人寿保险产品的销售额也录得45.2%的可观增幅。各项业务的发展，令集团投资及保险服务费收入在2007年大幅增长143.7%。

年内，本地物业市场持续向好，按揭贷款需求殷切。为此，我们积极推广按揭服务，推出一系列创新的按揭产品，以配合客户的不同需要。集团住宅楼宇按揭业务较上年增长9.9%，优于市场平均增长5.4%的幅度，全年居于市场领先地位。

由于加强了客户分层，并扩大了高资产值客户群的服务范围，财富管理业务在2007年取得良好业绩。年初，我们推出了私人配售服务，向财富管理客户提供多元化的投资选择。债券经纪服务也进一步提升。此外，集团开展了创新的市场营销活动，并通过系统化的员工培训，提高服务质量。至年底，财富管理客户数目及管理资产值分别比一年前增长68%和46%。

信用卡业务在产品开发、市场营销和系统提升等方面不断创新，令发卡量、卡户消费及商户收单额持续稳健增长，增幅分别为10.2%、24.1%及32.3%。除了努力拓展本地市场外，我们还与母行进行策略合作，集团属下信用卡公司与母行在11月成立合营机构「中银金融商务有限公司」，为内地中国银行集团的银行卡提供后台支援服务，这将有助于我们拓展内地银行卡业务。

2007年，集团继续保持在香港人民币银行业务市场的领先地位，并进一步扩大了服务。至年底，集团人民币存款上升41.3%。在人民币信用卡发卡、商户收单业务以及其他与人民币相关的服务方面，集团也位居前列。随著香港人民币银行业务范围的进一步扩大，集团在2007年6月推出人民币债券服务，为客户提供人民币债券申购、存仓及利息收取服务。我们为三家内地银行率先在香港发行人民币债券担任联席牵头行、簿记行和配售银行。

为了配合业务发展，提升客户服务质素，我们继续优化分行网络，开设更多的理财中心，为高资产值客户群提供服务。我们还加强了网上银行及电话银行服务平台，推动自动化股票交易的发展。

企业银行

企业银行业务在2007年取得令人鼓舞的成绩，业务结构也得以优化。集团在保持银团贷款业务市场领先地位的同时，集中拓展高收益业务以提高效益。

企业银行业务提取减值准备前的净经营收入增长14.5%，达港币76.69亿元。由于多项贷款业务均有增长，净利息收入上升14.6%，达港币57.39亿元；另一方面，放款和汇票佣金收入，以及信托和缴款服务费收入的增长，令其他经营收入增加14.4%，达港币19.30亿元。惟因贷款减值准备净拨回较上年显著减少，除税前溢利下降5.0%至港币65.26亿元。

集团在香港、澳门及内地银团贷款整体市场仍保持主要安排行的地位。年内我们安排的一笔银团贷款，获评选为2007年亚太地区最佳的三笔项目融资之一。2008年年初，中银香港被中国银行集团委任为亚太银团贷款中心的牵头行，这将有助加强集团在银团贷款市场的地位，有助我们在亚太区拓展有关业务。

新股融资业务录得大幅增长。受惠于畅旺的股票市场，以及集团营销力量的加强，我们得以为48家新上市公司提供服务，新股融资业务量增长162.1%，达港币5,280亿元。

过去一年内，为配合业务发展策略，我们重点拓展高收益业务及优化贷款结构，成效显著。我们优化了中小企业务模型，成立了中小企营销团队，理顺了授信审批流程，加强了产品创新，使中小企放款大幅增长32.2%。与此同时，通过加强营销和销售力度，贸易融资余额及贸易结算

业务量分别增长了43.9%和22.9%，中小企在整体业务中所占比重有所上升。

在开发新业务方面，我们的现金管理及托管业务进展良好。年内，我们建立了一支专业的现金管理产品团队，负责产品开发与营销。我们为寻求全球拓展机会的大型内地企业推出了跨境现金管理计划。与此同时，我们成立了托管服务团队，为机构客户及「合资格境内机构投资者」(QDII)提供证券结算及托管服务；相关服务平台涵盖了本地托管、全球托管及代管服务。

内地业务

2007年，集团内地分行业绩显著。提取减值准备前的经营溢利上升港币2亿元或53.5%。客户贷款总额增加60.9%至港币300亿元，其中，人民币贷款上升194.2%。客户存款上升48.4%，达港币58亿元。贷款质量保持良好，特定分类贷款比率仅为0.68%。内地分支行的业务范围进一步扩大。在15家内地分支行中，12家获准经营人民币业务（不包括内地居民），13家被授予QDII资格。年内，我们与多家保险公司建立策略性联盟，拓展内地保险代理业务。此外，我们又引入数种QDII产品，广受内地客户欢迎。

集团全资附属机构南洋商业银行（中国）有限公司（简称「南商（中国）」）在2007年12月14日正式成立，并于2007年12月24日正式开业，总部设在上海。作为集团「双线并进」的中国业务发展策略的一个组成部分，南商（中国）的开业，是集团内地业务固本强基的一个重要里程碑。南商（中国）在中国内地将提供全面的银行服务，而中银香港和集友银行则保留外资银行的身份，在内地重点发展企业银行业务和外汇业务。

财资业务

集团财资业务持续发展，投资组合更加多元化，产品种类更加丰富，并且能更好地把握客户需求。

财资业务提取减值准备前的净经营收入增长18.0%，达港币60.75亿元。得助于剩馀资金增加以及较高的投资回报，净利息收入增长33.2%；而其他经营收入则减少72.3%而为港币2.06亿元，主要是因为外汇掉期合约出现净交易亏损，以及利率工具及商品的净交易收入下降。除税前溢利减少28.3%，为港币33.15亿元。集团为持有的美国资产抵押证券组合提取了港币21.33亿元的减值拨备。

面对更加波动的市场环境，集团密切监控资产负债结构及信贷息差走势，采取了适当的投资策略以提升剩馀资金的回报。此外，年内我们争取了大量本地新股的上市业务，在为36个新股上市项目担任收票行的过程中，处理与新股上市相关的资金总额逾港币19,000亿元。

我们在扩展财资产品组合方面进展良好。2007年2月，我们发行了首批结构性票据，为票据计划拉开了序幕。年内，我们推出了股份权证，并于港交所挂牌交易。这些产品均获得市场的良好反应。为使财资产品组合更加多元化，并巩固我们在本地人民币市场的地位，我们加强了人民币不交割远期合约业务的市场推广力度。

保险业务

集团在年内增加了保险产品种类，提升了服务质素，保险业务增长令人满意。

保险业务提取减值准备前的净经营收入大幅增长58.2%至港币3.78亿元。净利息收入增长66.6%至港币7.88亿元，主要是由于保费收入显著增长，带动债务证券的投资增加。净保费收入增加，令其他经营收入上升40.6%，达港币90.30亿元。除税前溢利增加50.0%，达港币2.61亿元。

我们在2006年收购中银人寿的协同效应正在逐步显现。在集团庞大的分销网络的支持下，我们通过产品创新、加强服务及品牌建设，提高了收入及盈利，巩固了市场地位，在保险业务中扩大了市场份额。

前景展望

展望未来，我们对两个主要市场－香港及中国内地－在2008年的经济前景审慎看好。由于投资及消费市场情绪仍佳，预期香港本地生产总值将维持稳定增长。本地就业市场和市民收入持续改善，有助于推动个人消费和物业买卖，增加对银行服务的需求。内地方面，预期中国经济继续保持健康的发展态势，可为香港带来新的商机。然而，我们不能低估全球信贷市场特别是美国经济不稳定所带来的负面影响。投资市场及利率走势将更趋波动。同时，内部需求和进口货价上涨将加大通胀压力，导致经营成本增加，对此，我们需要积极应对。

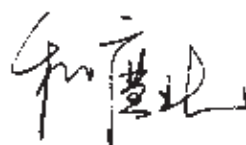
我们已进入2006-2011年发展策略实施的第三年。我们的重点工作是充分利用行之有效的「客户关系－产品－分销网络」模型，加强集团在香港的市场领先地位。我们要发挥强化后的客户关系平台的优势，通过交叉销售促进产品营销。同时通过提高产品研发能力，不断开发和丰富产品及服务组合。随著分销网络和业务流程进一步优化，集团的市场推广和产品营销将更见效益。

在过去一年所建立的增长动力和良好业绩的基础上，我们在新的一年里将努力保持传统优势业务包括按揭贷款、银团

贷款及人民币等的市场领先地位，并通过发展回报率较高的业务如中小企放款、贸易融资、私人贷款和信用卡业务等，致力优化贷款结构。我们将借助提升了的客户平台及客户分层，集中发展面向高资产值客户的财富管理服务。我们还将进一步巩固集团在高增长业务领域如投资及保险代理服务的市场地位，努力增加非利息收入。

内地业务在集团业务发展中的作用日趋重要。现在，南商（中国）业务已全面铺开，我们将继续扩大服务范围，并在重点城市寻找合适的地点，扩大在内地的分行网络。同时，我们将加强与母行中国银行的紧密合作，寻求业务发展机遇，以达到互利共赢的目的。在个人银行领域，我们将向内地客户推介财富管理服务，并进一步扩展信用卡业务。企业银行方面，在2007年初见成效的基础上，我们将与母行合作，重点发展现金管理和托管业务，积极为内地大型企业、机构客户以及「合资格境内机构投资者」(QDII)提供服务。我们将通过与母行合营的「中银金融商务有限公司」，在迅速发展的内地市场加强银行卡及相关支援服务。我们还将与母行密切合作，利用集团作为中银亚太地区银团贷款中心牵头行的地位，寻求区域性业务发展机遇。

最后，让我衷心感谢董事会在过去一年对我们的指导，衷心感谢管理层以及全体同事的不懈努力和开拓创新，使集团得以连续多年保持增长，不断进取，更臻卓越。



副董事长兼总裁

和广北

香港，2008年3月25日



为庆祝奥运倒数500天，我们特别推出「奥运无限精彩客户优惠奖赏」，向存款、按揭、工商贷款及信用卡客户送上奥运优惠。



更快 · 更高 · 更强

欢呼喝彩 喜迎奥运

