

2007年是本集團服務香港90週年，也是集團在香港上市5週年。在這一年裏，我們繼續推進2006-2011年發展策略，再次取得令人鼓舞的業務增長。在強化經營模式、提昇核心優勢的基礎上，集團成功擴展主營業務，特別是高收益業務，把握住經濟增長帶來的新商機。

主要經營業績

現將2007年本集團主要經營業績簡述如下：

- 各項業務達到或超額完成經營指標，主要財務指標均見改善；
- 核心貸款業務全面增長，貸款結構進一步優化。貿易融資、中小企貸款以及內地貸款等高收益業務增長更佳；
- 在具傳統優勢的業務領域繼續保持市場領先地位和增長動力，包括銀團貸款、住宅樓宇按揭及香港人民幣銀行服務等；
- 大力拓展個人金融業務，財富管理、代客買賣股票及保險代理業務都有理想的增幅；
- 大力拓展投資及保險業務，淨服務費及佣金收入顯著增長；
- 內地業務收入及利潤增長加快，經營範圍擴大，品牌形象加強。南商（中國）在年內正式開業；
- 資產負債管理水平提高，淨利息收益率擴闊；
- 新的「客戶關係－產品－分銷網絡」(RPC)業務模型自2007年年初實施以來，成效顯著，業務平台有所加強，從而推動業務增長，促進新產品開發，優化業務流程，提高營運效率和服務質量；
- 繼續提高公司治理、風險管理和內部監控的水平。

財務表現

受惠於主要市場經濟環境良好，加上集團自身實力加強，2007年集團經營業績全面提昇。提取減值準備前的淨經營收入增長27.9%，達港幣272.54億元。提取減值準備前的經營溢利增長32.1%，達港幣194.81億元。

儘管年內貸款減值準備淨撥回大幅減少，並因應金融市場波動對證券投資提撥減值準備，集團盈利繼續穩步增長。股東應佔溢利增長10.3%，達港幣154.46億元。每股盈利為港幣1.4609元，增長10.3%。

平均總資產回報率及平均股東資金回報率分別為1.53%及17.40%，2006年則為1.56%及17.02%。提取減值準備前的平均總資產回報率及平均股東資金回報率為1.89%和21.95%，增幅分別為0.28個百分點和4.03個百分點，反映集團業務增長良好。

由於生息資產增長以及淨利息收益率擴大，集團淨利息收入增加22.5%，達港幣193.95億元。在貸款增長和

客戶存款上升的帶動下，集團平均生息資產穩健增長12.3%。集團致力拓展貸款業務喜見成果，客戶貸款較上年增長19.0%，達港幣4,130.62億元。我們在保持住宅樓宇按揭及銀團貸款業務的市場領先地位的同時，成功地拓展了高收益業務，包括貿易融資、中小企放款以及內地貸款等。

去年下半年，市場利率更趨波動，孳息曲線更趨陡峭。在這樣的市場背景下，集團通過改善資產結構、優化資金成本管理、提高投資收益，成功擴闊了淨利息收益率。因淨息差提高，淨利息收益率由2006年的1.90%擴闊至2.07%。

集團在增加服務費收入方面的不懈努力，成效顯著。淨服務費及佣金收入大幅增長68.8%，達港幣62.74億元；代客買賣股票業務增長強勁是其主要原因之一。在股票市場活躍、集團服務客戶的電子交易平台不斷提昇的內外有利條件下，集團的股票業務量大幅增長187.5%，代客買賣股票佣金收入增長157.4%，達港幣35.60億元。與此同時，資產管理業務通過加強營銷，令開放式基金銷售量上升125.8%，代售基金服務費收入增長115.5%。私人配售業務推出後，結構性票據銷售增長195.8%，債券銷售服務費收入因而迅增101.0%。

在交易方面，由於外匯以及外匯相關產品的淨交易收入減少28.1%，整體淨交易收入減少了35.4%，為港幣10.13億元；如剔除用於集團資金配置的外匯掉期合約的淨交易虧損，則外匯交易業務收入上升26.8%。



集團在不斷提昇業務發展能力、優化服務質量的同時，繼續審慎控制成本。年內，集團持續投資於人力資源及資訊科技，並調整薪酬福利以維持市場競爭力，令總經營支出上升18.5%而為港幣77.73億元。儘管總支出增加，成本對收入比率仍維持在28.52%（2006年為30.78%），屬業內最低者之一。

到2007年年底，集團總資產比上年增長14.9%，並首度超越萬億港元大關，達港幣10,676億元。客戶存款增加13.6%，達港幣7,995.65億元。通過有效的風險管理及內部監控，集團貸款質量進一步改善。特定分類或減值貸款比率下降0.13個百分點至0.44%。

集團資本和流動資金充足。至2007年年底，綜合資本充足比率為13.08%，2006年同期則為13.99%（按資本協議計算）。年內平均流動資金比率為50.92%，與上年的50.46%相若。截至2007年12月31日，集團所持有的美國次級資產抵押證券由2007年6月30日的港幣128億元大幅減少至港幣41億元。

業務回顧

各項主要業務在2007年的良好表現，說明了集團的新業務模型行之有效，優化後的營運平台有助於推動收入及盈利增長。

個人銀行

年內，集團繼續擴展個人銀行業務，並錄得強勁增長。值得提出的是，我們在保持淨利息收入穩健增長的同時，通

過大幅提高代客買賣股票、基金及債券銷售等服務費及佣金收入，優化了收入基礎。

個人銀行業務提取減值準備前的淨經營收入大幅增長40.0%，達港幣140.75億元。按揭貸款及其他消費貸款增加，令淨利息收入增長16.3%，達港幣81.44億元。淨服務費及佣金收入增加106.5%，令其他經營收入大幅增長94.5%，達港幣59.31億元。除稅前溢利增長58.0%，達港幣81.29億元。

集團通過不斷開拓新產品及提昇服務，大力加快投資及代理保險業務增長，令服務費及佣金收入大幅增加。我們積極推廣代客買賣股票業務，並且加強了網上銀行及電話銀行服務平台，以配合股票市場暢旺帶來的需求。股票買賣業務量顯著上升187.5%，其中通過自動化渠道進行交易的業務量上升287.4%。年內，集團擔任多個大型新股上市的收票行，與此相關的服務費及佣金收入因而增加了75.0%。此外，為配合客戶對較複雜的投資產品的需求，我們拓展了產品種類，結構性票據的銷售增長195.8%，開放式基金的銷售增長125.8%。通過產品開發、品牌建設、市場營銷及提昇服務，人壽保險產品的銷售額也錄得45.2%的可觀增幅。各項業務的發展，令集團投資及保險服務費收入在2007年大幅增長143.7%。

年內，本地物業市場持續向好，按揭貸款需求殷切。為此，我們積極推廣按揭服務，推出一系列創新的按揭產品，以配合客戶的不同需要。集團住宅樓宇按揭業務較上年增長9.9%，優於市場平均增長5.4%的幅度，全年居於市場領先地位。

由於加強了客戶分層，並擴大了高資產值客戶群的服務範圍，財富管理業務在2007年取得良好業績。年初，我們推出了私人配售服務，向財富管理客戶提供多元化的投資選擇。債券經紀服務也進一步提昇。此外，集團開展了創新的市場營銷活動，並通過系統化的員工培訓，提高服務質量。至年底，財富管理客戶數目及管理資產值分別比一年前增長68%和46%。

信用卡業務在產品開發、市場營銷和系統提昇等方面不斷創新，令發卡量、卡戶消費及商戶收單額持續穩健增長，增幅分別為10.2%、24.1%及32.3%。除了努力拓展本地市場外，我們還與母行進行策略合作，集團屬下信用卡公司與母行在11月成立合營機構「中銀金融商務有限公司」，為內地中國銀行集團的銀行卡提供後台支援服務，這將有助於我們拓展內地銀行卡業務。

2007年，集團繼續保持在香港人民幣銀行業務市場的領先地位，並進一步擴大了服務。至年底，集團人民幣存款上升41.3%。在人民幣信用卡發卡、商戶收單業務以及其他與人民幣相關的服務方面，集團也位居前列。隨著香港人民幣銀行業務範圍的進一步擴大，集團在2007年6月推出人民幣債券服務，為客戶提供人民幣債券申購、存倉及利息收取服務。我們為三家內地銀行率先在香港發行人民幣債券擔任聯席牽頭行、簿記行和配售銀行。

為了配合業務發展，提昇客戶服務質素，我們繼續優化分行網絡，開設更多的理財中心，為高資產值客戶群提供服務。我們還加強了網上銀行及電話銀行服務平台，推動自動化股票交易的發展。

企業銀行

企業銀行業務在2007年取得令人鼓舞的成績，業務結構也得以優化。集團在保持銀團貸款業務市場領先地位的同時，集中拓展高收益業務以提高效益。

企業銀行業務提取減值準備前的淨經營收入增長14.5%，達港幣76.69億元。由於多項貸款業務均有增長，淨利息收入上升14.6%，達港幣57.39億元；另一方面，放款和匯票佣金收入，以及信託和繳款服務費收入的增長，令其他經營收入增加14.4%，達港幣19.30億元。惟因貸款減值準備淨撥回較上年顯著減少，除稅前溢利下降5.0%至港幣65.26億元。

集團在香港、澳門及內地銀團貸款整體市場仍保持主要安排行的地位。年內我們安排的一筆銀團貸款，獲評選為2007年亞太地區最佳的三筆項目融資之一。2008年年初，中銀香港被中國銀行集團委任為亞太銀團貸款中心的牽頭行，這將有助加強集團在銀團貸款市場的地位，有助我們在亞太區拓展有關業務。

新股融資業務錄得大幅增長。受惠於暢旺的股票市場，以及集團營銷力量的加強，我們得以為48家新上市公司提供服務，新股融資業務量增長162.1%，達港幣5,280億元。

過去一年內，為配合業務發展策略，我們重點拓展高收益業務及優化貸款結構，成效顯著。我們優化了中小企業業務模型，成立了中小企營銷團隊，理順了授信審批流程，加強了產品創新，使中小企放款大幅增長32.2%。與此同時，通過加強營銷和銷售力度，貿易融資餘額及貿易結算

業務量分別增長了43.9%和22.9%，中小企在整體業務中所佔比重有所上升。

在開發新業務方面，我們的現金管理及託管業務進展良好。年內，我們建立了一支專業的現金管理產品團隊，負責產品開發與營銷。我們為尋求全球拓展機會的大型內地企業推出了跨境現金管理計劃。與此同時，我們成立了託管服務團隊，為機構客戶及「合資格境內機構投資者」(QDII)提供證券結算及託管服務；相關服務平台涵蓋了本地託管、全球託管及代管服務。

內地業務

2007年，集團內地分行業績顯著。提取減值準備前的經營溢利上升港幣2億元或53.5%。客戶貸款總額增加60.9%至港幣300億元，其中，人民幣貸款上升194.2%。客戶存款上升48.4%，達港幣58億元。貸款質量保持良好，特定分類貸款比率僅為0.68%。內地分支行的業務範圍進一步擴大。在15家內地分支行中，12家獲准經營人民幣業務（不包括內地居民），13家被授予QDII資格。年內，我們與多家保險公司建立策略性聯盟，拓展內地保險代理業務。此外，我們又引入數種QDII產品，廣受內地客戶歡迎。

集團全資附屬機構南洋商業銀行（中國）有限公司（簡稱「南商（中國）」）在2007年12月14日正式成立，並於2007年12月24日正式開業，總部設在上海。作為集團「雙線並進」的中國業務發展策略的一個組成部分，南商（中國）的開業，是集團內地業務固本強基的一個重要里程碑。南商（中國）在中國內地將提供全面的銀行服務，而中銀香港和集友銀行則保留外資銀行的身份，在內地重點發展企業銀行業務和外匯業務。

財資業務

集團財資業務持續發展，投資組合更加多元化，產品種類更加豐富，並且能更好地把握客戶需求。

財資業務提取減值準備前的淨經營收入增長18.0%，達港幣60.75億元。得助於剩餘資金增加以及較高的投資回報，淨利息收入增長33.2%；而其他經營收入則減少72.3%而為港幣2.06億元，主要是因為外匯掉期合約出現淨交易虧損，以及利率工具及商品的淨交易收入下降。除稅前溢利減少28.3%，為港幣33.15億元。集團為持有的美國資產抵押證券組合提取了港幣21.33億元的減值撥備。

面對更加波動的市場環境，集團密切監控資產負債結構及信貸息差走勢，採取了適當的投資策略以提昇剩餘資金的回報。此外，年內我們爭取了大量本地新股的上市業務，在為36個新股上市項目擔任收票行的過程中，處理與新股上市相關的資金總額逾港幣19,000億元。

我們在擴展財資產品組合方面進展良好。2007年2月，我們發行了首批結構性票據，為票據計劃拉開了序幕。年內，我們推出了股份權證，並於港交所掛牌交易。這些產品均獲得市場的良好反應。為使財資產品組合更加多元化，並鞏固我們在本地人民幣市場的地位，我們加強了人民幣不交割遠期合約業務的市場推廣力度。

保險業務

集團在年內增加了保險產品種類，提昇了服務質素，保險業務增長令人滿意。

保險業務提取減值準備前的淨經營收入大幅增長58.2%至港幣3.78億元。淨利息收入增長66.6%至港幣7.88億元，主要是由於保費收入顯著增長，帶動債務證券的投資增加。淨保費收入增加，令其他經營收入上升40.6%，達港幣90.30億元。除稅前溢利增加50.0%，達港幣2.61億元。

我們在2006年收購中銀人壽的協同效應正在逐步顯現。在集團龐大的分銷網絡的支持下，我們通過產品創新、加強服務及品牌建設，提高了收入及盈利，鞏固了市場地位，在保險業務中擴大了市場份額。

前景展望

展望未來，我們對兩個主要市場－香港及中國內地－在2008年的經濟前景審慎看好。由於投資及消費市場情緒仍佳，預期香港本地生產總值將維持穩定增長。本地就業市場和市民收入持續改善，有助於推動個人消費和物業買賣，增加對銀行服務的需求。內地方面，預期中國經濟繼續保持健康的發展態勢，可為香港帶來新的商機。然而，我們不能低估全球信貸市場特別是美國經濟不穩定所帶來的負面影響。投資市場及利率走勢將更趨波動。同時，內部需求和進口貨價上漲將加大通脹壓力，導致經營成本增加，對此，我們需要積極應對。

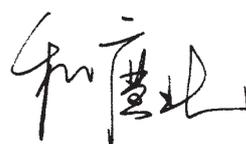
我們已進入2006-2011年發展策略實施的第三年。我們的工作重點是充分利用行之有效的「客戶關係－產品－分銷網絡」模型，加強集團在香港的市場領先地位。我們要發揮強化後的客戶關係平台的優勢，通過交叉銷售促進產品營銷。同時通過提高產品研發能力，不斷開發和豐富產品及服務組合。隨著分銷網絡和業務流程進一步優化，集團的市場推廣和產品營銷將更見效益。

在過去一年所建立的增長動力和良好業績的基礎上，我們在新的一年將努力保持傳統優勢業務包括按揭貸款、銀團

貸款及人民幣等的市場領先地位，並通過發展回報率較高的業務如中小企放款、貿易融資、私人貸款和信用卡業務等，致力優化貸款結構。我們將借助提昇了的客戶平台及客戶分層，集中發展面向高資產值客戶的財富管理服務。我們還將進一步鞏固集團在高增長業務領域如投資及保險代理服務的市場地位，努力增加非利息收入。

內地業務在集團業務發展中的作用日趨重要。現在，南商（中國）業務已全面鋪開，我們將繼續擴大服務範圍，並在重點城市尋找合適的地點，擴大在內地的分行網絡。同時，我們將加強與母行中國銀行的緊密合作，尋求業務發展機遇，以達到互利共贏的目的。在個人銀行領域，我們將向內地客戶推介財富管理服務，並進一步擴展信用卡業務。企業銀行方面，在2007年初見成效的基礎上，我們將與母行合作，重點發展現金管理和託管業務，積極為內地大型企業、機構客戶以及「合資格境內機構投資者」(QDII)提供服務。我們將通過與母行合營的「中銀金融商務有限公司」，在迅速發展的內地市場加強銀行卡及相關支援服務。我們還將與母行密切合作，利用集團作為中銀亞太地區銀團貸款中心牽頭行的地位，尋求區域性業務發展機遇。

最後，讓我衷心感謝董事會在過去一年對我們的指導，衷心感謝管理層以及全體同事的不懈努力和開拓創新，使集團得以連續多年保持增長，不斷進取，更臻卓越。



副董事長兼總裁

和廣北

香港，2008年3月25日

The Launch Ceremony of Great Olympic



為慶祝奧運倒數500天，我們特別推出「奧運無限精彩客戶優惠獎賞」，向存款、按揭、工商貸款及信用卡客戶送上奧運優惠。



更快 · 更高 · 更強

歡呼喝采 喜迎奧運

