

此部分对集团表现、财务状况及风险管理进行分析，请结合本年报中的财务报表一并阅读。

表现衡量

集团在2007年取得令人满意成绩。下表概括了集团的财务表现，包括盈利、派息、成本效益、资产增长、贷款质量及资本实力方面。这些令人鼓舞的成绩可归功于成功落实集团的2006-2011年发展策略，以及有利的经济环境。

财务指标	表现	主要成绩
盈利	- 提取减值准备前之经营溢利增加32.1%至港币194.81亿元。 - 股东应占溢利增加10.3%至港币154.46亿元。	提取减值准备前之经营溢利及股东应占溢利：上市以来新高
平均股东资金回报率 ¹ 及平均总资产回报率 ²	- 平均股东资金回报率及平均总资产回报率分别为17.40%及1.53%。 - 提取减值准备前平均股东资金回报率及提取减值准备前平均总资产回报率分别上升4.03和0.28个百分点至21.95%和1.89%。	- 平均股东资金回报率：17.40% - 平均总资产回报率：1.53%
派息比率	拟派末期股息加中期股息的合计派息比率为62.6%，该比率在集团派息政策的范围内。	2007年全年每股派息额上升7.9%
净利息收入与净利息收益率	- 净利息收入增加22.5%至港币193.95亿元。 - 净利息收益率由2006年的1.90%上升至2007年的2.07%，主要由于净息差的改善。	- 净利息收入增加22.5% - 净利息收益率：2.07%
非利息收入 ³	非利息收入增长43.6%，主要由投资相关的中介服务费收入所带动。非利息收入占经营收入 ⁴ 的比率增加3.15个百分点至28.84%，主要由于非利息收入的增幅大于净利息收入的增幅。	非利息收入占经营收入的比率：28.84%
成本效益	成本对收入比率进一步下降2.26个百分点至28.52%，主要由于经营收入的增幅大于经营支出。经营收入增长27.9%，而经营支出增长18.5%。	成本对收入比率：28.52%，远低于市场平均水平
总资产	总资产增加14.9%至港币10,676亿元，而客户存款增长14.2%至港币7,936亿元。	总资产增长14.9%
贷款质量	- 新增的特定分类贷款⁵维持在低水平，小于总贷款的0.3%。 - 特定分类或减值贷款⁶比率从2006年的0.57%下降0.13个百分点至2007年底的0.44%。	特定分类或减值贷款比率：0.44%
资本实力及流动性	资本充足比率及流动资金比率维持在充裕水平。	- 资本充足比率：13.08% - 流动资金比率：50.92%

(1) 平均股东资金回报率指平均本公司股东应占股本和储备的回报率。

(2) 平均总资产回报率定义可见「财务摘要」。

(3) 非利息收入指净服务费及佣金收入、净交易性收入、界定为以公允价值变化计入损益之金融工具净收益／(亏损)、证券投资之净收益／(亏损)、净保费收入、其他经营收入及保险索偿利益净额。

(4) 经营收入包括净利息收入及上述(3)所定义之非利息收入。

(5) 根据集团的贷款质量分类，特定分类贷款包括列为「次级」、「呆滞」或「亏损」的客户贷款。

(6) 特定分类或减值贷款为根据集团的贷款质量分类，列为「次级」、「呆滞」或「亏损」的客户贷款，或已被个别评估为减值贷款的贷款。被收回之抵押资产按其收回日之公允价值或有关贷款之摊余成本，以较低者列账。有关贷款已从客户贷款中扣减。

集团2006-2011年发展策略的重点实施进展

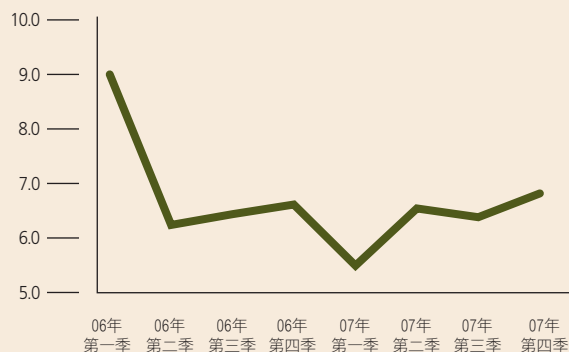
集团在2006年制定并开始实行2006-2011年的发展策略，透过在香港的雄厚基础，巩固在中国内地的地位，在区域市场建立战略据点，致力成为最佳服务质素的金融服务集团。2007年为集团落实本发展策略的第二年，已取得重大进展（详细内容请参阅在本报告第49至50页的「2006-2011年发展策略的落实进度」）。

- 集团分别在香港、澳门及内地的银团贷款市场、本地住宅按揭业务、本港人民币银行业务、人民币信用卡商户收单及发卡业务保持领先地位。集团亦一直担任所有在香港发行的三种人民币债券的联席牵头行及簿记行，并居市场领先地位。
- 2005年开始建立更强大的财富管理平台有助财富管理客户数目及管理资产显著增加，在2007年，分别上升68%及46%。年内成功推出私人配售服务，为高资产值客户群提供更优质的服务。
- 集团完成推行RPC模型。集团组成了专责及专业的团队，集中发展产品及客户关系。集团的分销网络进一步优化。年内各项业务模型得到改善及工作流程得以理顺。以上措施使集团在2007年录得存款及放款全面增长。尤其重要的是在投资及保险业务、内地分行放款、贸易融资及中小企业贷款等高收益业务方面，均录得强劲增长。
- 集团产品制造能力得到进一步提升。年内开发并推出一系列新产品，包括集团品牌的结构性票据、股份权证及QDII产品。证券产品包括代客股票买卖服务亦得到提升，以应付激增的交易量。
- 集团扩展其服务平台至托管服务。组成了托管业务团队并建立了主要服务平台，为日后扩展铺路。与此同时，集团与母行成立合营机构，为内地中银集团银行卡提供后勤支援服务。
- 2007年12月，南洋商业银行（中国）有限公司（简称南商（中国））在内地成立及开展业务。南商(中国)是集团双线发展内地业务模型中的重要一环。

经营环境

香港实质本地生产总值

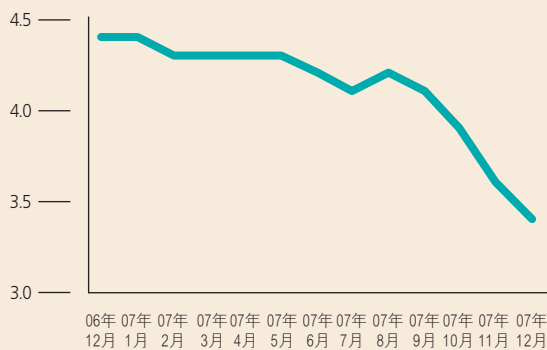
年度变化%



资料来源：彭博

香港失业率

%

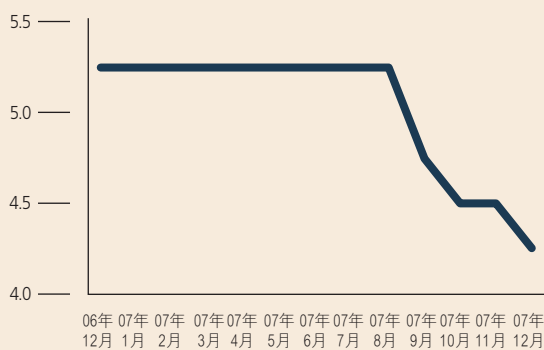


资料来源：彭博

2007年，在香港经济强劲增长的支持下，本地银行业得以在有利的环境下经营。在强劲的个人消费、商业投资、访港旅游、出口商品和服务以及活跃的金融市场带动下，香港经济连续4年录得增长，2007年实质本地生产总值增长达6.3%，失业率更下降至3.4%。但是，由于内部需求强劲及受到输入通胀影响，令通胀压力加大，香港的消费者综合物价指数于年底时上升3.8%。

美国联邦基金目标利率

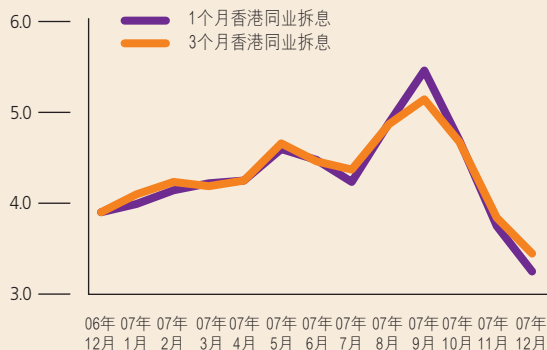
%



资料来源：彭博

香港银行同业拆息

%

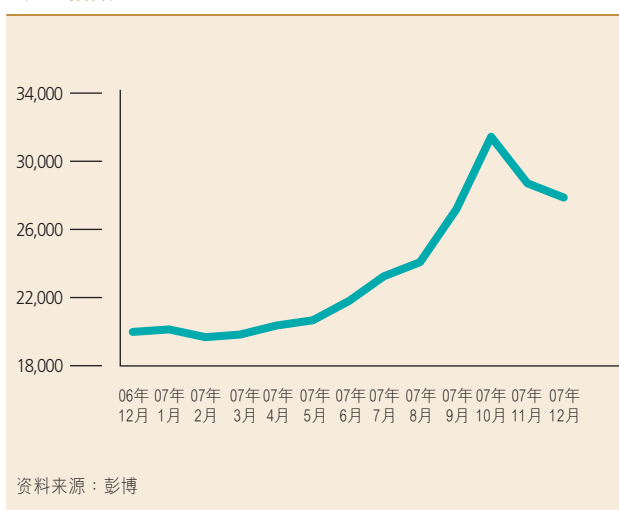


资料来源：彭博

港元及美元利率在2007年上半年比较平稳，但在下半年变得较为波动。上半年美国联邦基金目标利率维持在5.25%，而伦敦银行同业拆息保持平稳。与此同时，由于新股上市资金需求增加，香港短期市场利率逐渐上升。然而，因环球市场的信贷紧缩，新股活动引致的本地流动资金需求增加，短期市场利率在8月急速上升，收紧银行同业资金流动性。在9月，为了舒缓紧张的银行同业市场，美国联邦储备局降低美国联邦基金目标利率，标志着减息周期的开始。在第四季，美国联邦基金目标利率共调低100个基点至4.25%。香港的银行跟随减息，1个月香港银行同业拆息及伦敦银行同业拆息均在同期下降。年内，2年期与10年期外汇基金票据的平均息差由2006年的31个基点升至2007年的52个基点，反映了收益率曲线倾斜度加大。

在2007年，集团的港元平均最优惠利率下降44个基点，而平均1个月香港银行同业拆息上升16个基点。因此，港币最优惠利率对1个月香港银行同业拆息息差（以下称「最优惠利率与香港银行同业拆息息差」）收窄60个基点至3.31%。

恒生指数



在香港全面的经济增长及持续的资金流入支持下，2007年本地股票市场表现强劲而波动。受惠于大量的新股上市活动及合格境内机构投资者（QDII）计划的延续，恒生指数在10月份一度升上30,000点以上的历史新高。可是，由于环球信贷市场的不明朗因素，市场变得反覆。恒生指数在2007年底以27,813点收市，但仍然比2006年底上升39%。股票交易量上升一倍以上。在上涨的股票市场中，投资连工具的需求炽热，一连串新股上市活动也带动了本港银行的新股上市融资业务。

由于家庭入息增加及按揭利率下降，本地物业市场持续复苏。年内，物业价格明显上升且交易量急升至10年来新高。通胀以及因美元利率大幅下调而对香港出现负实际利率的忧虑，导致物业投资需求上涨，继而推动按揭贷款业务增长。

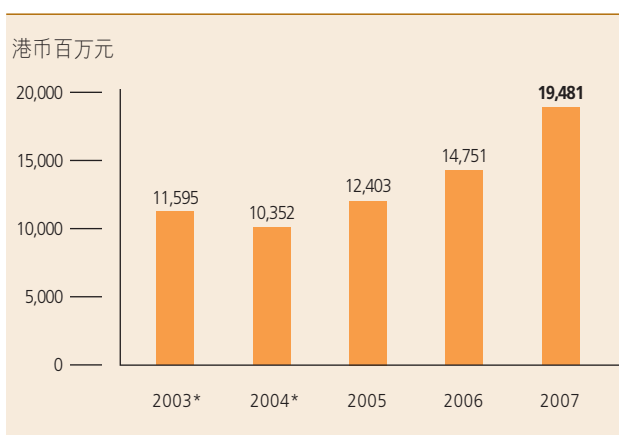
有利的经济基本因素令本地银行界得以继续在良好的信用环境下经营。零售银行的贷款质量进一步改善，在2007年底，特定分类贷款比率下降至0.86%。

总体而言，尽管在2007年面对经营支出上升以及激烈竞争引致利差收窄的情况，本地银行仍能受惠于本地需求增长，投资市场上涨及贷款质量的改善。

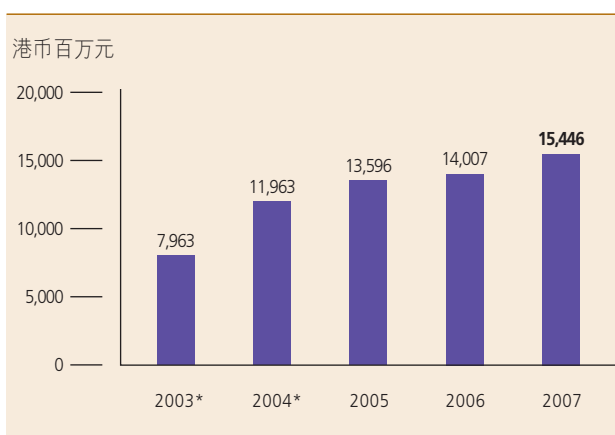
综合财务回顾

2007年集团取得满意的财务表现，并在实施2006-2011年发展策略方面取得显著进展，提取减值准备前之经营溢利及股东应占溢利均创2002年上市后新高。在核心盈利的强劲增长带动下，提取减值准备前之经营溢利增加港币47.30亿元或32.1%至港币194.81亿元。尽管为证券投资提取减值拨备及贷款减值准备净拨回减少对全年盈利表现产生负面影响，集团股东应占溢利上升港币14.39亿元或10.3%至港币154.46亿元。每股盈利为港币1.4609元，上升港币0.1361元。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%。减值准备前平均总资产回报率及平均股东资金回报率分别改善0.28个百分点及4.03个百分点至1.89%及21.95%。

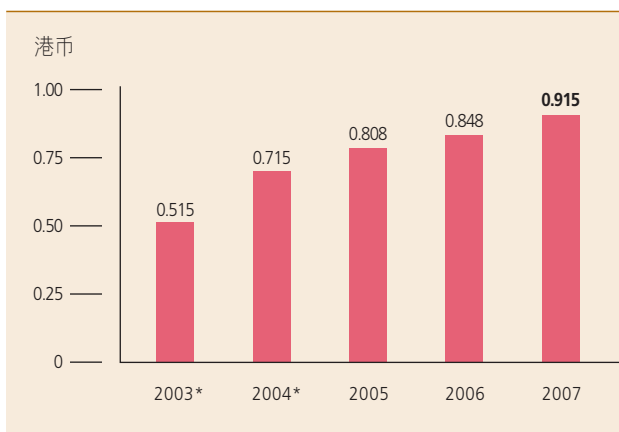
提取减值准备前之经营溢利



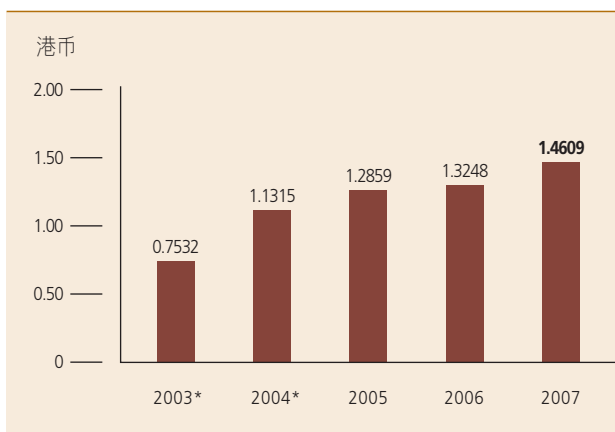
股东应占溢利



每股股息



每股盈利



* 不包括中银人寿

主要财务表现

港币百万元，百分比除外	2007年	2006年
经营收入	27,254	21,309
经营支出	(7,773)	(6,558)
提取减值准备前之经营溢利	19,481	14,751
减值准备净(拨备)/拨回	(1,448)	1,794
其他	1,093	594
除税前溢利	19,126	17,139
本公司股东应占溢利	15,446	14,007
每股盈利(港币)	1.4609	1.3248
平均总资产回报率	1.53%	1.56%
平均股东资金回报率*	17.40%	17.02%
提取减值准备前平均总资产回报率	1.89%	1.61%
提取减值准备前平均股东资金回报率*	21.95%	17.92%
净利息收益率	2.07%	1.90%
非利息收入占总经营收入比率	28.84%	25.69%
成本对收入比率	28.52%	30.78%

* 股东资金指本公司股东应占股本和储备。

集团的财务表现和业务经营状况将于以下章节作出分析。

净利息收入及净利息收益率

港币百万元，百分比除外	2007年	2006年
利息收入	46,056	40,271
利息支出	(26,661)	(24,436)
净利息收入	19,395	15,835
平均生息资产	938,377	835,493
净息差	1.65%	1.47%
净利息收益率	2.07%	1.90%

净利息收入较上年增加港币35.60亿元或22.5%至港币193.95亿元。平均生息资产增加港币1,028.84亿元或12.3%至港币9,383.77亿元。净息差增加18个基点，带动净利息收益率由2006年的1.90%上升17个基点至2.07%，而净无息资金的贡献减少1个基点。

2007年市场平均利率高于2006年。2007年上半年，市场利率相对平稳，然而，在2007年8月，紧缩的信贷市场及对流动资金收紧的恐惧带动了1个月伦敦银行同业拆息急升。经过2007年下半年美国联邦储备局三次下调利率后，1个月伦敦银行同业拆息从2007年9月的顶点5.82%下降至2007年底的4.60%。同时，港币短期利率大致跟随美元利率走势。在2007年10月，1个月香港银行同业拆息达到5.70%的最高点，然后在2007年底回落至3.25%。平均1个月香港银行同业拆息上升16个基点至4.28%，而上年为4.12%，平均1个月伦敦银行同业拆息亦增加15个基点至5.25%。集团的平均港币最优惠利率下降44个基点至7.59%，因而「最优惠利率与香港银行同业拆息息差」收窄60个基点至3.31%。

集团的净利息收入的增加主要由于生息资产增加以及净利息收益率扩阔。在平均客户存款增加的带动下，平均生息资产增长12.3%。随著所持有的低收益债务证券逐渐到期并以较高利率再投资而重新定价，债务证券平均毛收益率上升32个基点。同时，集团资产组合得到改善，平均贷款占平均生息资产上升至40.71%，比上年上升0.75个百分点。贷款结构亦随著高收益贷款，包括内地贷款，中小企贷款以及贸易融资录得强劲增长而改善。但当「最优惠利率与香港银行同业拆息息差」收窄和定价压力持续，贷款息差被压缩。住宅按揭组合（不包括政府资助置屋计划下的按揭贷款）的加权平均收益率由港币最优惠利率减2.56%下降10个基点至港币最优惠利率减2.66%。与此同时，由于储蓄存款利差因平均市场利率上升而有所拉阔，使总存款息差扩大。集团亦透过加强应用储蓄存款的利率分级制度，积极做好资金成本的管理。

下表列示各项资产及负债的平均余额和平均利率：

资产	截至2007年12月31日年度		截至2006年12月31日年度	
	平均余额 (港币百万元)	平均收益率 %	平均余额 (港币百万元)	平均收益率 %
存放银行及其他金融机构的款项	207,454	4.01	177,465	3.90
债务证券投资	331,422	4.92	302,349	4.60
客户贷款	382,040	5.45	333,901	5.65
其他生息资产	17,461	3.73	21,778	2.63
总生息资产	938,377	4.91	835,493	4.82
无息资产	94,200	—	80,407	—
资产总额	1,032,577	4.46	915,900	4.40

负债	截至2007年12月31日年度		截至2006年12月31日年度	
	平均余额 (港币百万元)	平均利率 %	平均余额 (港币百万元)	平均利率 %
银行及其他金融机构之存款及结餘	45,819	3.38	44,859	2.99
往来、储蓄及定期存款	742,152	3.27	653,237	3.35
发行之存款证	2,266	3.58	3,484	3.22
其他付息负债	27,189	2.92	28,232	3.78
总付息负债	817,426	3.26	729,812	3.35
无息存款	36,866	—	32,807	—
股东资金*及其他无息负债	178,285	—	153,281	—
负债总额	1,032,577	2.58	915,900	2.67

* 股东资金指本公司股东应占股本和储备。

下半年表现

与2007年上半年相比，下半年净利息收入上升港币15.89亿元或17.8%。平均生息资产增加港币1,097.91亿元或12.4%。净利息收益率和净息差均上升7个基点。

净利息收入的改善主要受益于生息资产的增加和净利息收益率的持续改善。平均市场利率上升及已到期债务证券的再投资令债务证券的毛收益率提升15个基点。高收益贷款（包括内地贷款、中小企贷款及贸易融资）的增加有助改善贷款息差。然而，当「最优惠利率与香港银行同业拆息息差」收窄及定价压力持续，整体贷款息差被压缩。住宅按揭组合（不包括政府资助置屋计划下的按揭贷款）的加权平均收益率下降1个基点至港币最优惠利率减2.66%。另一方面，市场平均利率上升及储蓄存款利率下调，令总存款息差扩阔。

净服务费及佣金收入

港币百万元	2007年	2006年
汇票佣金	588	537
贷款佣金	347	273
投资及保险服务费收入	4,511	1,851
证券经纪（股票）	3,560	1,383
证券经纪（债券）	211	105
资产管理	683	317
人寿保险*	57	46
一般保险	96	96
信托服务	153	118
缴款服务	464	418
信用卡	1,027	807
账户服务	290	304
担保	32	44
买卖货币	184	117
人民币业务	137	77
代理行	37	31
新股上市相关业务	105	60
其他	206	252
服务费及佣金收入	8,177	4,985
服务费及佣金支出	(1,903)	(1,268)
净服务费及佣金收入	6,274	3,717

* 鉴于2006年并入中银人寿，人寿保险服务费收入经集团合并对销后，仅包括来自集团保险业务夥伴的服务费收入。

净服务费及佣金收入增加港币25.57亿元或68.8%至港币62.74亿元，主要由于投资及保险服务费收入大幅增长港币26.60亿元或143.7%，以及信用卡业务服务费收入增加港币2.20亿元或27.3%。为抓紧股票市场畅旺及新股上市活跃所带来的商机，集团采取多项措施推动业务增长并成功将投资佣金收入推向历史新高。信用卡服务费收入亦取得满意增长，卡户消费及商户收单额分别上升24.1%及32.3%。人民币业务、买卖货币、信托服务、贷款及缴款服务的收费和佣金收入均录得双位数字的上升，分别为77.9%、57.3%、29.7%、27.1%及11.0%。受惠于新股上市活动激增，集团在收票行服务费及新股上市有关经纪费用的收入急升75.0%。由于交易量增加，服务费及佣金支出上升港币6.35亿元或50.1%，主要是由于代客买卖股票、信用卡及人民币有关服务费用上升。在2006年9月实施的存款保障计划，亦令服务费及佣金支出增加。

下半年表现

与2007年上半年相比，下半年的净服务费及佣金收入增加港币10.10亿元或38.4%。集团的代客买卖股票业务持续表现良好，业务量上升令有关收入增加港币9.12亿元或68.9%。债券销售收入受强劲增长的人民币债券及结构性票据销售量带动，大幅上升港币0.81亿元或124.6%。随著业务量上升，贷款及汇票的佣金收入分别增长69.0%及15.4%。信用卡、人民币相关业务、买卖货币及新股上市有关业务的服务费及佣金收入亦分别上升18.0%、53.7%、52.1%及44.2%。服务费及佣金支出上升港币2.89亿元或35.8%，主要由于代客买卖股票费用、信用卡费用及业务推广费用增加。

投资及保险业务

港币百万元	2007年	2006年
投资及保险服务费收入		
证券经纪（股票）	3,560	1,383
证券经纪（债券）	211	105
资产管理	683	317
人寿保险*	57	46
	4,511	1,851
中银人寿保险收入		
净保费收入	8,426	6,195
利息收入	788	473
界定为以公允价值变化计入损益之金融工具净收益	893	420
其他	15	6
中银人寿保险及投资毛收入#	10,122	7,094
减：保险索偿利益净额	(9,440)	(6,655)
	682	439
投资及保险收入总计	5,193	2,290
其中：人寿保险收入*	57	46
中银人寿保险收入#	682	439
总人寿保险收入	739	485
投资费用收入	4,454	1,805
总投资及保险收入	5,193	2,290

* 因2006年并入中银人寿，人寿保险服务费收入经集团合并对销后，仅包括来自集团保险业务夥伴的服务费收入。

扣除佣金支出前

总投资及保险收入强劲增长126.8%至港币51.93亿元，投资及保险收入显著上升港币26.60亿元或143.7%，而中银人寿的保险收入上升港币2.43亿元或55.4%。面对畅旺的股票市场，集团采取措施提升代客买卖股票的交易平台及服务，令代客买卖股票业务量及相关佣金收入分别跃升187.5%及157.4%。销售债券佣金收入增加港币1.06亿元或101.0%，其中，透过引入私人配售服务而带动结构性票据的销售量显著上升195.8%。同期，资产管理收入上升港币3.66亿元或115.5%，当中，开放式基金的销售量上升125.8%，这些成果反映集团积极进行产品改革的成效，包括推出自行开发的开放式基金、具特色的基金及中国股票基金。来自集团保险业务夥伴的收入随销售量的增加而上升港币0.11亿元或23.9%。另一方面，中银人寿的保险及投资收入上升港币2.43亿元或55.4%，主要来自证券投资的利息收入增加。同期，净保费收入上升36.0%，所有期缴及趸缴产品的销售量均有增加。在计入集团保险业务夥伴贡献的港币0.57亿元收入后，人寿保险总收入为港币7.39亿元，增长港币2.54亿元或52.4%，人寿保险产品的总业务量上升45.2%。

下半年表现

与2007年上半年相比，下半年的投资及保险收入增加港币11.39亿元或56.2%，主要是由于投资及保险服务费收入增加港币9.83亿元或55.7%。同期，中银人寿的保险及投资收入增加港币1.56亿元或59.3%。

净交易性收入

港币百万元	2007年	2006年
外汇交易及外汇交易产品	800	1,113
利率工具	30	304
股份权益工具	181	72
商品	2	78
净交易性收入总计	1,013	1,567

净交易性收入录得港币5.54亿元或35.4%的下跌，主要是由于外汇交易及外汇交易产品的净交易性收入下跌，以及利率工具的净交易性收入减少。外汇交易及外汇交易产品的净交易性收入减少港币3.13亿元，主要是由于外汇掉期合约**的净交易亏损。同时，其他外汇交易活动，包括代客业务，则表现良好，收入上升26.8%。利率工具的净交易性收入下跌港币2.74亿元，主要来自利率掉期合约按市价调整而产生的亏损。股份权益工具的净交易性收入上升港币1.09亿元或151.4%，主要由于成功推出结构性票据计划和股份权证后，期权金及相关的交易性收入增加所带动。商品交易的净交易性收入的下跌主要是由于市场波动性减少，令贵金属产品的客户需求下降及部分商品工具的净交易亏损增加。

下半年表现

与2007年上半年相比，下半年净交易性收入增加港币1.79亿元或42.9%，主要是外汇掉期合约**的净交易亏损大幅减少，但部分升幅被利率掉期合约按市价调整的亏损所抵销。同期，其他外汇交易活动表现良好，相关净交易性收入上升20.9%。随著集团结构性票据计划下的期权金收入增加，股份权益工具的净交易性收入亦上升港币0.41亿元或58.6%。

** 集团通常使用外汇掉期合约进行流动性管理和资金配置。在外汇掉期合约下，集团将一种货币（原货币）以即期汇率掉换为另一种货币（掉期货币）（即期交易），同时承诺将即期合约中的同一组货币在指定期限，以预先决定的汇率转换回来（远期交易）。这使得原货币的剩餘资金掉换为另一种货币，达到流动性及资金配置的目的。在香港会计准则第39条的要求下，即期及远期合约所产生的汇兑差异列入外汇兑换损益（属于「净交易性收入」），而相应的原货币剩餘资金及掉期货币的利息差异反映在净利息收入。

界定为以公允价值变化计入损益之金融工具净收益／(亏损)

港币百万元	2007年	2006年
界定为以公允价值变化计入损益之银行业务金融工具净亏损	(25)	(99)
界定为以公允价值变化计入损益之中银人寿金融工具净收益	893	420
界定为以公允价值变化计入损益之金融工具净收益	868	321

界定为以公允价值变化计入损益之金融工具净收益上升港币5.47亿元或170.4%，主要由于证券投资录得资本增值，使中银人寿金融工具净收益上升。

下半年表现

相对2007年上半年的港币3.94亿元的净亏损，下半年界定为以公允价值变化计入损益之金融工具录得净收益港币12.62亿元，主要由于按市价调整的债务证券投资增值及中银人寿持有的股票投资录得资本增值。

净保费收入

港币百万元	2007年	2006年
人寿及年金	6,595	5,852
长期相连投资	1,840	348
退休计划	—	3
已赚取之保费总额之再保份额	8,435 (9)	6,203 (8)
净保费收入	8,426	6,195

净保费收入增长港币22.31亿元或36.0%至港币84.26亿元，主要由于新造保单的保费收入增加36.9%。集团通过推出一系列宣传活动推广期缴及投资相连的产品，持续改善产品组合，亦推出多种新的趸缴保险产品以满足不同顾客的需要。因此，期缴及趸缴的净保费收入分别上升37.0%及27.4%。其中，与投资相连的产品的净保费收入攀升了428.5%。

下半年表现

与2007年上半年相比，净保费收入显著上升港币25.60亿元或87.3%至港币54.93亿元，主要受益于新造保单笔数增长89.6%。

保险索偿利益净额

港币百万元	2007年	2006年
人寿及年金	7,527	6,309
长期相连投资	1,915	344
退休计划	2	3
	9,444	6,656
已付索偿、利益及退保之再保份额	(4)	(1)
保险索偿利益净额	9,440	6,655

保险索偿利益净额上升港币27.85亿元或41.8%至港币94.40亿元，与净保费收入的增长同步。有关负债是在对死亡率、投资收入及相关投资的公平值变化所作的假设的基础上计算出来。

下半年表现

与2007年上半年相比，保险索偿利益净额显著上升港币41.76亿元或158.7%，主要由业务增加及市场利率变化所带动。

经营支出

港币百万元，百分比除外	2007年	2006年
人事费用	4,656	4,004
房屋及设备支出（不包括折旧）	958	868
自用固定资产折旧	787	671
其他经营支出	1,372	1,015
经营支出	7,773	6,558
成本对收入比率	28.52%	30.78%

随著集团整体业务的扩大，经营支出增加港币12.15亿元或18.5%至港币77.73亿元。其中，因加薪及集团因业务扩展和架构重整而招聘新员工，使人事费用增加港币6.52亿元或16.3%。全职员工数目较2006年底增加429人至2007年底的13,427人。

由于租金上升及电脑费用增加，房屋及设备支出上升港币0.90亿元或10.4%。

自用固定资产折旧增加港币1.16亿元或17.3%至7.87亿元，主要来自银行物业的升值及电脑设备折旧费用的增加。

其他经营支出增加港币3.57亿元或35.2%，主要由于业务量的增长以及推广费用增加。

下半年表现

与2007年上半年相比，总经营支出增加港币9.37亿元或27.4%，主要由于业务量增加，以及因本年第二季薪酬调整，令人事费用上升。

贷款减值准备拨回

港币百万元	2007年	2006年
贷款减值准备净拨回／(拨备)		
个别评估		
— 新提准备	(330)	(647)
— 拨回	299	313
— 收回已撤销账项	1,311	2,053
组合评估		
— 新提准备	(625)	(194)
— 拨回	—	203
— 收回已撤销账项	30	62
拨回收益表净额	685	1,790

集团录得港币6.85亿元贷款减值准备净拨回，较2006年减少港币11.05亿元或61.7%，主要由于收回已撤销款项及减值准备拨回下降所致。

由于绝大部分新提的减值准备被减值准备拨回所抵销，个别评估的减值准备为净提拨港币0.31亿元（不计收回已撤销账项），减少港币3.03亿元。减值准备净拨备（不计收回已撤销账项）下降，主要原因是贷款质量持续改善令新提减值准备减少。新提的减值准备为港币3.30亿元，这是为新形成的减值贷款和现有减值账户的进一步恶化提供保障。

组合评估的净拨备为港币6.25亿元（不计收回已撤销账项），而2006年为净拨回港币0.09亿元。减值净拨备（不计收回已撤销账项）的增加主要是由于贷款组合增长及组合评估方式的不断优化。近数年贷款质量明显改善而令准备回拨减少亦导致减值净拨备增加。

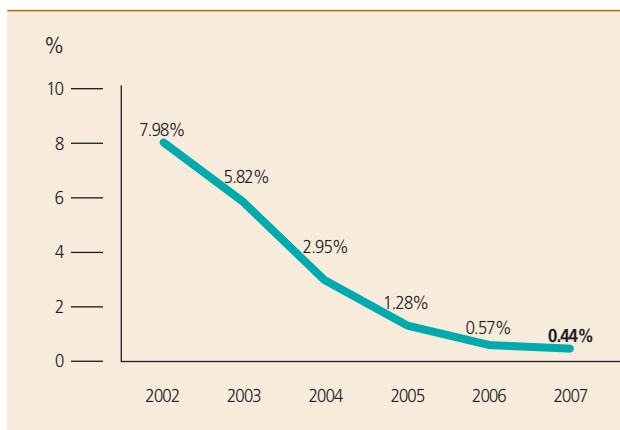
集团继续在收回已撤销账项的工作上取得进展。收回的个别评估及组合评估已撤销账项达港币13.41亿元，比2006年下降港币7.74亿元，而2006年当年收回了个别大额账户。

下半年表现

2007年下半年贷款减值准备净拨回增加港币3.53亿元或212.7%，主要是由于收回个别大额账户，但部分被组合评估及个别评估的减值准备净拨备增加所抵销。

集团的贷款质量持续改善，2007年底特定分类或减值贷款比率*改善了0.13个百分点至0.44%，主要由于特定分类或减值贷款下降9.3%以及客户贷款余额增加19.0%。

特定分类贷款比率



特定分类贷款比率*亦下降0.13个百分点至2007年底的历史低位0.44%。在过去6年里，集团的特定分类贷款以41%的年复合速度下降，特定分类贷款比率由2002年底的7.98%显著下降至2007年底的0.44%。

* 特定分类贷款指按照集团贷款质量分类标准，列作「次级」、「呆滞」或「亏损」类的贷款。

* 特定分类或减值贷款指按本集团放款质量分类为「次级」、「呆滞」或「亏损」的贷款或已被个别评估为减值贷款的贷款。

证券投资减值准备拨备

港币百万元	2007年	2006年
持有至到期日之证券	(1,844)	—
可供出售之证券	(289)	—
证券投资减值准备总拨备	(2,133)	—

2007年，由于市场波动增大，集团采取恰当的拨备政策，对持有的美国资产抵押证券提取了港币21.33亿元减值准备。

在2008年，市场进一步波动。集团将继续密切注视市场走向，并根据2008年第一季末的状况进行全面的减值评估。关于集团投资证券的组成和变化，以及投资的减值和拨备政策的详细内容，请参阅财务报表的附注28和附注2。

下半年表现

2007年下半年，集团就其所持有的美国资产抵押证券提取了港币21.33亿元减值准备拨备。

物业重估

港币百万元	2007年	2006年
房产重估净收益／(亏损)	19	(1)
公平值调整投资物业之净收益	1,056	574
递延税项	(143)	(55)
除税后公平值调整投资物业之净收益	913	519

物业重估带来的税前收益为港币10.75亿元，其中来自投资物业重估的净增值为港币10.56亿元，来自银行房产重估的净增值为港币0.19亿元。投资物业重估收益的相关递延税项为港币1.43亿元，因此，投资物业的公平值变动对2007年集团股东应占溢利的净影响为港币9.13亿元。物业重估净收益与房地产价格在2007年的升势相吻合。

下半年表现

与2007年上半年相比，由于本地楼价在2007年下半年攀升，投资物业重估的净收益除税后增加港币2.03亿元。

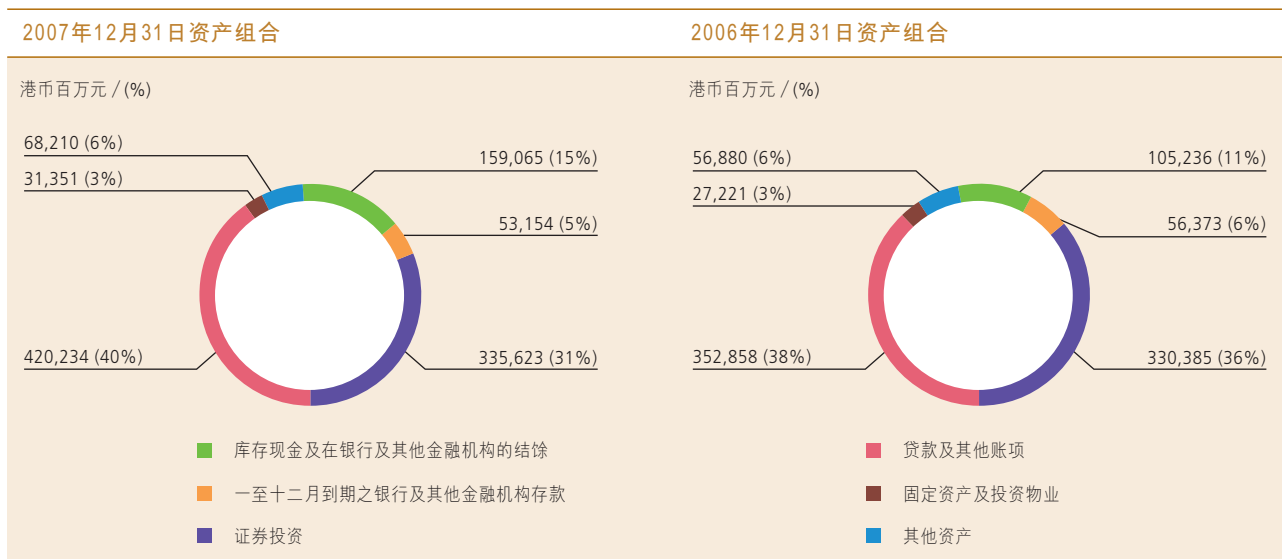
财务状况

港币百万元，百分比除外	2007年12月31日	2006年12月31日
库存现金及在银行及其他金融机构的结余	159,065	105,236
一至十二月到期之银行及其他金融机构存款	53,154	56,373
香港特别行政区政府负债证明书	32,770	34,750
证券投资*	335,623	330,385
贷款及其他账项	420,234	352,858
固定资产及投资物业	31,351	27,221
其他资产**	35,440	22,130
资产总额	1,067,637	928,953
香港特别行政区流通纸币	32,770	34,750
银行及其他金融机构之存款及结余	60,599	49,034
客户存款	793,606	694,691
按摊销成本发行之债务证券***	2,089	—
对投保人保单之负债	22,497	14,239
其他账项及准备	61,018	49,599
负债总额	972,579	842,313
少数股东权益	2,216	1,985
本公司股东应占股本和储备	92,842	84,655
负债及资本总额	1,067,637	928,953
贷存比率	51.66%	49.32%

* 证券投资包括证券投资及公平值变化计入损益之金融资产。

** 其他资产包括对联营公司权益、衍生金融工具及递延税项资产。

*** 以摊销成本所发行之债务证券指在集团票据计划下发行的票据。



集团2007年12月31日的资产总额为港币10,676.37亿元，较2006年底增加港币1,386.84亿元或14.9%。主要变化包括：

- 由于一个月内到期之同业存款增加，库存现金及在银行及其他金融机构的结余上升港币538.29亿元或51.2%。
- 贷款及其他账项增加港币673.76亿元或19.1%，主要由客户贷款增加港币659.72亿元或19.0%所带动。
- 证券投资微增港币52.38亿元或1.6%。集团所持有的美国次级资产抵押证券由2007年6月底的港币128亿元，下降至2007年12月31日的港币41亿元。
- 其他资产增加港币133.10亿元或60.1%，主要来自因客户股票交易量上升而令衍生金融工具、股票证券投资及股票应收账款增加。

客户贷款

港币百万元，百分比除外	2007年12月31日	%	2006年12月31日	%
在香港使用之贷款	305,677	74.0	274,290	79.0
工商金融业	168,656	40.8	148,780	42.9
个人	137,021	33.2	125,510	36.1
贸易融资	24,275	5.9	16,865	4.9
在香港以外使用之贷款	83,110	20.1	55,935	16.1
客户贷款总额	413,062	100.0	347,090	100.0

总客户贷款，包含公司放款及个人放款，大幅增长港币659.72亿元或19.0%。高收益的内地贷款、贸易融资及中小企放款均录得显著增长，分别上升60.9%、43.9%和32.2%。贷款强劲的增长主要来自集团有效地实施新的业务模型的策略，以及在有利的经济基础支持下的本地市场需求增长。

在香港使用的贷款增加11.4%：

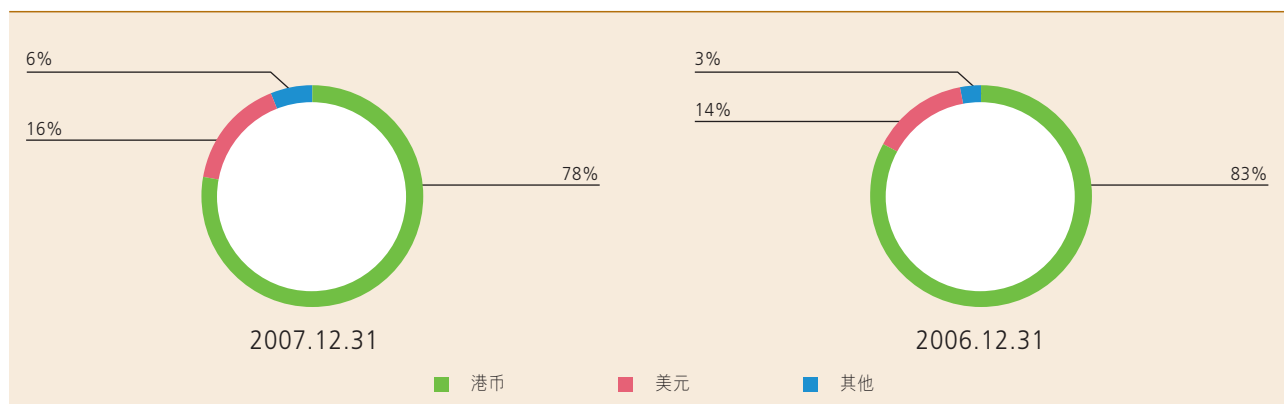
- 工商金融业贷款增加港币198.76亿元或13.4%至港币1,686.56亿元，主要由物业投资、运输及运输设备和制造业的贷款所带动。
- 住宅按揭贷款（不包括政府资助置屋计划下的按揭贷款）增长港币96.30亿元或9.9%至港币1,065.83亿元，主要由于集团有效的产品创新及市场推广，以及物业市场需求增加所带动。
- 由于卡户消费上升，使信用卡贷款增加港币9.55亿元或19.9%至港币57.61亿元。
- 其他消费贷款显著增加港币11.93亿元或12.5%至港币107.08亿元，主要由个人贷款及税务贷款的增加所带动。

受惠于集团有效的宣传推广、业务模型的改善以及进出口贸易的强劲发展，贸易融资显著增加港币74.10亿元或43.9%。同时，香港以外地区贷款显著增加港币271.75亿元或48.6%，主要来自海外贷款及集团内地分行贷款的增长。

下半年表现

下半年集团的放款增长动力继续增强。虽然2007年上半年的数字已包括了大额新股融资，总放款在下半年仍然增加港币202.51亿元或5.2%。剔除新股融资影响后，总客户放款录得更为强劲的9.4%增长。个人放款、贸易融资及香港以外地区放款均呈现强劲的增长势头。住宅按揭贷款增加港币64.66亿元或6.5%，贸易融资增加港币26.77亿元或12.4%。香港以外使用的放款显著增加港币170.20亿元或25.8%。剔除2007年6月底新股融资影响后，在香港使用的企业放款增加港币73.10亿元或4.5%。

客户贷款总额按货币分布 (%)



按贷款货币分类，所有货币种类的客户贷款均较2006年底增加。2007年底港币和美元客户贷款分别占78.4%和15.6%，其他货币的客户贷款仅占6.0%。

客户存款

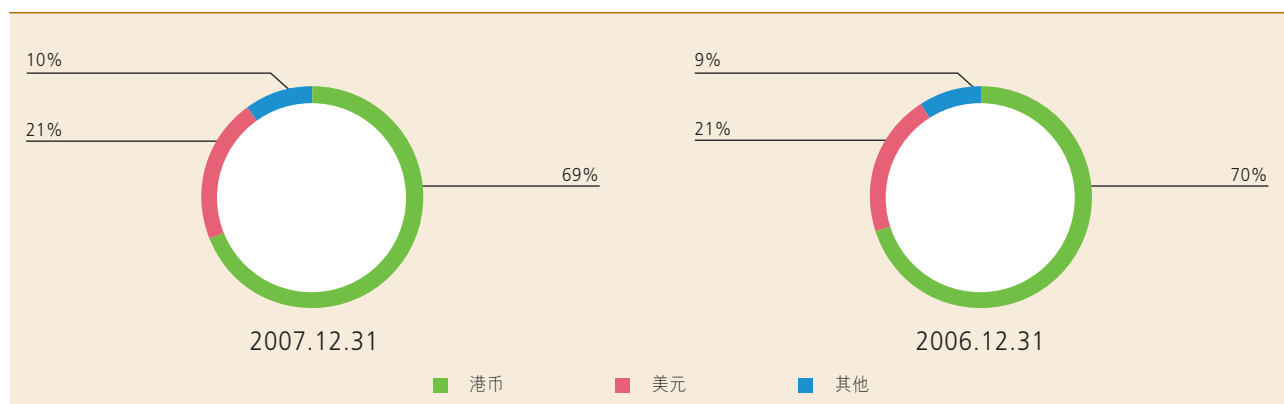
港币百万元，百分比除外	2007年12月31日	%	2006年12月31日	%
即期存款及往来存款	40,499	5.1	30,979	4.4
储蓄存款	286,653	35.9	256,653	36.5
定期、短期及通知存款	466,454	58.3	407,059	57.8
总客户存款	793,606	99.3	694,691	98.7
结构性存款	5,959	0.7	9,085	1.3
调整后客户存款总额	799,565	100.0	703,776	100.0

总客户存款为港币7,936.06亿元，增加港币989.15亿元或14.2%。即期及往来存款增加30.7%或港币95.20亿元，储蓄存款增加11.7%或港币300.00亿元，同时，定期、短期及通知存款增加14.6%或港币593.95亿元。由于客户在良好的投资环境下将资金转移到其他投资产品上，结合零售存款和衍生产品的特点于一身且具较高的单面利率的结构性存款减少34.4%或港币31.26亿元。在2007年底，因贷款增幅超过存款增幅，令集团的贷存比率上升2.34个百分点至51.66%。

下半年表现

由于2007年上半年有大额新股存款，2007年下半年总客户存款下降港币103.08亿元或1.3%。即期及往来存款下降64.9%或港币749.44亿元，储蓄存款增加16.2%或港币400.03亿元，而定期、短期及通知存款增加5.6%或港币246.33亿元。另外，结构性存款下降48.6%或港币56.44亿元。若剔除新股相关资金的估计影响后，总客户存款将为增加8.9%。

调整后总客户存款按货币分布 (%)



按货币分类，2007年底港币和美元客户存款分别占69.1%和21.0%，其他货币存款占9.9%。集团的港币贷存比率由2006年底的58.3%上升至58.7%，主要是由于港币贷款增幅大于港币存款增幅。

贷款质量

港币百万元，百分比除外	2007年12月31日	2006年12月31日
客户贷款	413,062	347,090
特定分类或减值贷款比率 ^{&}	0.44%	0.57%
减值准备	1,385	1,103
一般银行风险之法定储备	4,130	3,621
总准备及法定储备	5,515	4,724
总准备占客户贷款之比率	0.34%	0.32%
总准备及法定储备占客户贷款之比率	1.34%	1.36%
减值准备占特定分类或减值贷款比率 ^{##}	22.52%	28.62%
住宅按揭贷款* — 拖欠及经重组贷款比率 ^{**}	0.15%	0.21%
信用卡贷款 — 拖欠比率 ^{***}	0.28%	0.25%

	2007年	2006年
信用卡贷款 — 撇账比率 [#]	2.40%	2.44%

[&] 特定分类或减值贷款乃按本集团放款质量分类标准被分类为「次级」、「呆滞」或「亏损」的贷款或已被个别评估为减值贷款的贷款。被收回之抵押资产按其收回日之公允价值或有关贷款之摊余成本，以较低者列账。有关贷款需从客户贷款中扣减。

^{*} 住宅按揭贷款不包括「居者有其屋」计划及其他政府资助置屋计划下的按揭贷款。

^{**} 拖欠比率指逾期超过3个月之贷款总额占未偿还贷款总额之比率。

[#] 不包括长城卡并按监管局的定义计算。

^{##} 包括按本集团贷款质量定义被列为「次级」、「呆滞」或「亏损」的贷款或已被个别评估为减值贷款的贷款。

特定分类贷款之变动

港币十亿元	2007年	2006年
期初余额	2.0	4.3
新增特定分类贷款	1.2	0.9
升级之特定分类贷款	(0.1)	(0.3)
催理收回	(1.1)	(2.0)
核销	(0.3)	(0.8)
其他	0.1	(0.1)
期末余额	1.8	2.0

2007年集团的贷款质量持续改善，特定分类贷款由2006年底的0.57%降至历史低位的0.44%。特定分类贷款下降约港币2.00亿元或9.4%至港币18亿元，新增特定分类贷款保持在低水平，低于总贷款余额的0.3%。催理收回贷款约达港币11亿元，特定分类贷款的核销金额为港币3亿元。

包括个别评估及组合评估的总贷款减值准备为港币13.85亿元。减值准备占特定分类或减值贷款比率为22.52%。集团的法定储备随著客户贷款总值上升而增加港币5.09亿元至港币41.30亿元。

集团住宅按揭贷款质量持续改善，拖欠及经重组贷款比率由2006年底的0.21%下降0.06个百分点至2007年底的0.15%。信用卡贷款的质量保持良好，2007年撇账比率由2.44%下降至2.40%。

资本比率及流动比率

港币百万元，百分比除外	2007年12月31日	重列 2006年12月31日 (未经审核)
核心资本	67,145	68,295
扣减项目	(483)	(486)
扣减后的核心资本基础总额	66,662	67,809
附加资本	5,161	4,194
扣减项目	(483)	(486)
扣减后的附加资本基础总额	4,678	3,708
扣减后的资本基础总额	71,340	71,517
风险加权资产		
信贷风险	510,970	426,130
市场风险	7,998	5,001
营运风险	39,139	32,901
扣减项目	(12,875)	(9,124)
风险加权资产总额	545,232	454,908
资本充足比率(银行集团层面)		
核心资本比率	12.23%	14.91%
资本充足比率	13.08%	15.72%

	2007年	2006年
平均流动资金比率	50.92%	50.46%

因应2007年1月1日起生效的《银行业(资本)规则》，集团采用了标准法计算在2007年12月31日的资本充足比率，2006年12月31日的比较数字亦相应重列。

2007年12月31日银行集团综合资本充足比率为13.08%，较2006年底下降2.64个百分点，主要由于风险加权资产显著增加。风险加权资产增加19.9%至港币5,452.32亿元，主要由于客户贷款及同业拆放增加。

平均流动资金比率保持稳健，由2006年的50.46%提升至50.92%。尽管平均客户存款增加引致平均合格负债增加，同业拆放及市场债务证券增加带动平均流动资产上升，令平均流动资金比率微升。

业务回顾

本节介绍本集团业务分部的业务回顾以及财务数据。

个人银行

港币百万元，百分比除外	全年结算至2007年 12月31日	重列 全年结算至2006年 12月31日	增加／ (减少)
净利息收入	8,144	7,003	+16.3%
其他经营收入	5,931	3,049	+94.5%
经营收入	14,075	10,052	+40.0%
经营支出	(5,829)	(4,853)	+20.1%
提取贷款减值准备前之经营溢利	8,246	5,199	+58.6%
贷款减值准备净提拨	(112)	(37)	+202.7%
其他	(5)	(18)	-72.2%
除税前溢利	8,129	5,144	+58.0%

	2007年12月31日	重列 2006年12月31日	增加／ (减少)
分部资产	162,634	144,828	+12.3%
分部负债	545,397	516,848	+5.5%

注：详细分部资料请见财务报表附注48。

业绩

2007年个人银行录得强劲增长，受净利息收入增加16.3%及其他经营收入（主要是源自销售股票及基金收入）增加94.5%所带动。经营收入增长40.0%至港币140.75亿元。提取贷款减值准备前的经营溢利上升港币58.6%至港币82.46亿元，除税前溢利较2006年上升港币29.85亿元或58.0%至港币81.29亿元。

净利息收入增长16.3%至港币81.44亿元，主要由于按揭贷款和其他消费贷款的增长以及存款利差拉阔。储蓄存款利差随市场利率上升，令存款利差拉阔。但由于最优惠利率与香港银行同业拆息息差收窄及激烈的竞争，引致贷款利差收窄，因此部分抵销了以上的正面因素。

其他经营收入大幅上升94.5%至港币59.31亿元，主要来自净服务费及佣金收入增长106.5%。为抓紧股票市场畅旺以及新股上市活动活跃的商机，集团进一步强化了零售股票交易平台，从而推动代理股票业务大幅上升187.5%，及代理股票佣金收入上升157.4%。由于实行各项措施，包括推出集团自行开发的开放式基金和一些主题特色的基金及中国股票基金，开放式基金销售量上升125.8%。同时，由于结构性票据的销售量显著上升，债券销售佣金增长101.0%。2007年下半年，来自Visa Inc.的首次认可股份以收益入账亦对其他营运收入的上升作出贡献。

经营支出增加20.1%至港币58.29亿元，主要因业务增长及加薪引致的人事费用增长。

因收回贷款减少及细化贷款减值评估方法，贷款减值准备净提拨大幅上升202.7%至港币1.12亿元。

贷款及其他账项，包括按揭贷款及信用卡贷款，上升10.5%至港币1,421.69亿元。客户存款上升4.9%至5,130.27亿元。

推动投资及保险业务增长

投资及保险业务继续对集团2007年的盈利产生重要贡献。集团投资业务的增长，主要受到产品创新和新的业务举措的推动。藉着畅旺的股票市场及新股上市热潮，集团积极推动代理股票业务以迎接迅速增长的需求。因此，2007年股票买卖业务量大大幅上升187.5%，优于同期市场交易量158.7%的增幅。通过采取措施，加强电话银行系统及改善网上平台，经自动化渠道的业务量上升287.4%。为回应客户对高收益投资产品的需求，集团透过新推出的私人配售服务扩大结构性票据的供应。集团亦积极扩阔产品种类，引入不同产品以在愈趋波动的市况中迎合不同客户需要。这些措施令结构票据的销售录得195.8%的稳健增长。有见于中国及亚洲市场的投资渐受欢迎，集团推出了一系列具主题概念或与新兴市场、中国股票及房地产有关的新股基金。同时，集团推出一些自行开发的开放式基金，例如「南商中国股票基金」及「南商中国原动力基金」。这些措施受到客户的热烈欢迎，带动开放式基金的销售量上升125.8%。

2007年集团银行保险业务录得可观业务量增长，其业务平台也得到强化，以促进产品开发、品牌建立、市场营销及销售人员的的发展。集团现已能够按客户的需求提供产品选择。

同时，集团扩阔了产品跨度，引入不同类别度身订造的产品以迎合客户不同生命阶段的多样化需求，例如「升息俱全07—五年期储蓄保险计划」、「益寿丰年保险计划」、「五载丰收5年期储蓄保险计划」、「丰盛8年保险计划」、「康儿住院保险计划」。另外，现有人寿保险产品的特性得到改善，以实现对客户更好的产品质量。除产品外，集团还通过在香港主要媒体的广告及市场营销，建立良好的品牌形象及市场认知。年内，集团向前线员工提供广泛的研讨会及培训课程，以求提高其产品专业知识及销售技巧。这些举措令集团争取到显著的市场份额及在2007年取得达45.2%的显著销售增长。

住宅按揭保持市场领先地位及强劲增长

2007年物业市场继续复苏，集团通过进取的营销及推出更多样化的按揭产品来推动住宅按揭业务的增长，令住宅按揭比2006年有9.9%的增长，同期市场增长只有5.4%。继2006年推出的「香港同业拆息按揭计划」，集团继续提供新按揭计划以迎合客户财务上的不同需要。年内，推出「七成半免保费按揭保险计划」及「五彩缤纷迎奥运－置合息按揭计划」，前者以贷款对估值比率略高于70%的住宅买家为对象，后者则以高资产值客户为目标。集团亦致力发展物业投资市场的按揭业务，引入「投资物业按揭计划」，包括租赁代理及物业管理服务的借贷方案。集团继续保持其在住宅按揭市场的领先地位，新造按揭较上年同期大幅上升73.7%，表现优于市场平均的50.7%。与此同时，住宅按揭贷款质量持续改善，拖欠及重组比率进一步下降至0.15%。

扩展高资产值客户基础及管理资产规模

集团继续向高资产值客户群提供优质服务。2007年1月，集团推出私人配售服务，向高资产值客户提供在债券及结构性产品方面的新投资机会。同时，集团为财富管理客户提升了债券经纪服务。为提高专业财富管理服务提供者的形象，集团参加了数项财富管理展览会，以介绍全面的财富管理服务。此外，集团还举办了一些投资讲座，为客户提供最新的投资环境及投资机会的资讯。为加强其「财富管理艺术」专家的形象及扩展高资产值客户群，年内集团举办了大型营销活动。另外，集团成立了内部培训机构「财富管理学院」，对相关员工提供专业培训。2007年，财富管理客户及管理资产分别比2006年增加68%及46%。

信用卡业务持续增长

随著香港经济增长，本地消费持续上升，集团积极发展信用卡业务，并取得令人鼓舞的成绩。信用卡应收款及发卡数目分别上升19.9%及10.2%。与此同时，信用卡卡户消费额及商户收单额分别录得24.1%及32.3%的健康增长。此外，撇账比率下降至2.40%，远低于市场平均水平。

年内，集团推出各类创新产品。为庆祝2008年北京奥运会举行，集团在2007年5月发行了「中银VISA奥运版预付卡」，成为第一家以北京奥运吉祥物为主题的预付卡发卡行。年内，集团加强营销能力，推出「月结单讯息管理系统」和EMV晶片的「中银白金信用卡」及开发「个人消费优惠系统」，该系统可分析客户消费行为及向客户提供因人而异的优惠。为加强商户收单业务，集团在2007年5月采用名为万事达卡系统的全新网上缴付通道系统，以求为网上商户提供更佳服务。为抓紧内地业务增长的机会，集团与母行在11月成立合营机构，为内地中银集团银行卡提供后勤支援服务。这是集团扩展内地信用卡业务的重要策略行动。

扩展及保持在香港人民币银行业务的领先地位

2007年集团继续保持在香港人民币银行服务的市场领先地位。集团仍享有最大的本地人民币存款市场份额，人民币存款按年增加41.3%。集团亦巩固在人民币信用卡发卡及商户收单业务方面的市场领先地位。在2007年人民币信用卡发行量上升31.6%，收单业务量及卡户消费额分别录得80.2%及65.2%的强劲增长。2007年6月，为抓住香港发行人民币债券的商机，集团推出新的人民币债券服务，向客户提供方便的人民币债券申购、存仓及利息收取一站式服务。另外，集团推出一系列推广优惠，包括「人民币综合服务」迎新优惠、「兑换通」及人民币优惠汇率等，皆受到客户的欢迎。年内，集团亦担任主要内地银行在香港发行价值100亿人民币债券的联席牵头行及簿记行。截至2007年底，提供人民币提取服务的自动柜员机数目增至252台。

渠道优化及电子渠道的发展

为提高客户服务质素及支持业务发展，集团继续优化分行网络。2007年集团在本港共新开3家分行，关闭2家分行，并重新装修34家分行及新成立24家中银理财中心。截至2007年底，集团在港的服务网络包括288家分行。此外，95家中银理财中心及20家中银理财尊贵荟理财中心已投入运作，为客户提供度身订造的财务策划服务。为鼓励客户使用自动银行服务，除现设有的459台自动柜员机外，集团还在本港设立了80台支票存款机及135台现金存款机。

集团持续提升电子银行功能，尤其在投资业务领域。电子银行客户数量上升28.0%，经电子渠道进行的股票买卖交易占总交易量的73%。为支援急增的电子银行股票买卖交易，自动化股票买卖交易电话线路数目较07年初增加250%。此外，网上股票资讯服务的容量也有所扩充，以提供更佳的服务质素。

企业银行

港币百万元，百分比除外	全年结算至2007年 12月31日	重列 全年结算至2006年 12月31日	增加／ (减少)
净利息收入	5,739	5,009	+14.6%
其他经营收入	1,930	1,687	+14.4%
经营收入	7,669	6,696	+14.5%
经营支出	(1,940)	(1,653)	+17.4%
提取贷款减值准备前之经营溢利	5,729	5,043	+13.6%
贷款减值准备净拨回	797	1,827	-56.4%
其他	-	(3)	N/A
除税前溢利	6,526	6,867	-5.0%

	2007年12月31日	2006年12月31日	增加／ (减少)
分部资产	281,680	227,527	+23.8%
分部负债	284,353	209,363	+35.8%

注：详细分部资料请见财务报表附注48。

业绩

企业银行在2007年录得满意成绩。受净利息收入及其他经营收入的增长所带动，经营收入增长14.5%至港币76.69亿元。计入经营支出增加17.4%后，提取贷款减值准备前之经营溢利增加13.6%至港币57.29亿元。但由于贷款减值准备净拨回的显著减少，除税前溢利下跌5.0%至港币65.26亿元。

净利息收入增加14.6%至港币57.39亿元，主要受平均贷款增加所带动。其他经营收入增加14.4%至港币19.30亿元，主要来自放款和汇票佣金收入上升，以及信托和缴款服务费收入的增长。

经营支出由于加薪及招聘新员工而增加17.4%至港币19.40亿元。

贷款减值准备净拨回为港币7.97亿元，下降56.4%，主要由于贷款收回减少，以及不断细化贷款减值评估方法而令减值拨备增加。客户贷款的增长，以及近数年因贷款质量明显改善而令准备回拨减少，也令贷款减值准备净拨回减少。

贷款及其他账项增加23.8%至港币2,805.69亿元。客户存款增加36.1%至港币2,814.87亿元。

维持银团贷款市场的领先地位

集团在香港、澳门及内地银团贷款市场仍保持领先地位。根据亚洲资本市场的权威杂志《基点》(Basis Point)报导，2007年集团再次成为香港—澳门和内地—香港—澳门银团贷款市场的第一大安排行。集团银团贷款的卓越表现得到市场认同，其中一宗银团贷款交易获另一权威资本市场杂志Euromoney评选为亚太地区最佳的三笔项目融资之一。

新股融资业务表现出色

受惠于畅旺的股票市场及集团强势的市场营销，2007年集团在新股融资业务方面录得大幅增长。在48家新上市公司在香港首次公开招股期间，向企业及零售客户提供了港币5,280亿元的融资贷款，较2006年增长162.1%。

发展中小企业务

为发展高收益客户群及改善贷款组合，集团将中小企业务视为其策略目标之一。2007年集团落实「中小企业务发展五年计划」取得良好进展，中小企放款再次录得双位数字的增长。年内，集团进一步优化中小企业务模型，成立了「中小企市场营销管理」团队，负责统筹中小企客户分层的业务发展、策略分析、产品设计及市场营销。此外，为加强中小企业务发展，集团增设了中小企中心及工商理财中心，以强化客户分层及营销。同时，审批效率于期内得到进一步提升。为提高中小企业务的竞争力，集团推出了数项新产品，及改善了现有产品，如「中小企快达钱」、「信用卡商户信透计划」及「工商客户奥运迎新计划」。透过这些措施，2007年中小企放款增幅达32.2%。

贸易融资业务大幅增长

在有效的推广努力下，2007年集团贸易融资业务获得强劲增长。年内，集团为企业客户推出一系列的推广及优惠计划，包括「季节性贸易融资增额计划」及「积分奖赏计划」。同时，年内成立贸易产品团队，负责贸易产品的开发及营销工作。通过上述各项措施，2007年贸易融资余额及贸易结算业务量分别录得43.9%及22.9%的增长。此外，中小企所占贸易融资业务的份额进一步提高，对整体盈利做出贡献。

现金管理业务强劲增长

集团在发展现金管理业务方面取得良好进展。年内建立了一个专业的现金管理产品团队，负责产品开发与营销。集团积极设计度身订造的现金管理方案并改善了其服务平台。集团亦成功地作为一家寻求国际业务扩展的内地重点企业推出海外现金管理计划。同时，数个针对内地企业的现金管理计划亦正在筹备中。透过改进的电子平台及有效的市场营销，在2007年中银企业网上银行（CBS Online）客户数目大幅上升64.0%，而中银企业财智客户数目增加8倍。

积极发展托管业务

鉴于托管业务日益重要，集团在2007年成立了托管服务团队，向公司客户及「合格境内机构投资者」（QDII）提供证券结算及托管服务。涵盖本地托管、环球托管及代管服务的主要服务平台已建立起来，为未来发展铺路。集团亦与母行合作，成功落实了数个主要「合格境内机构投资者」的委托，并在市场上成为「合格境内机构投资者」的主要托管服务供应商。截至2007年底，集团托管的资产总额达到港币3,780亿元。年内，集团就在内地证券市场投资业务向中国证券监督管理委员会（CSRC）递交「合格境外机构投资者」（QFII）资格的申请。

扩展内地及澳门清算服务

在2007年初，中银香港再获中国人民银行委任继续作为香港人民币业务的清算行。自2002年，集团作为香港与深圳之间、以及广东与香港之间的港币支票和美元支票清算服务代理。在2007年，清算服务再扩展到澳门。考虑到香港与澳门之间日益增加的商业活动，2007年8月，集团引入「港澳跨境港币可转让工具清算服务」，作为代理为澳门的银行提供结算服务，收集从各香港银行提取的港币支票资金。

内地相关业务

内地相关业务强劲增长

中国业务一直是集团的重点业务之一。南洋商业银行（中国）有限公司（南商（中国））在2007年12月14日正式成立，并于2007年12月24日在上海开业，这是集团发展内地相关业务的一个里程碑。2007年集团推出多项发展内地业务的措施。为满足企业客户需在内地及香港灵活进行财务调度的需要，集团推出多种跨境服务。同时，集团与母行的双边业务合作继续为双方带来重大的双边利益。

2007年集团内地分支行继续取得良好业绩。提取减值准备前之经营溢利增加港币2.00亿元或53.5%，主要来自客户贷款增加。总客户贷款增加60.9%至港币300亿元，其中人民币贷款大幅上升194.2%。客户存款上升48.4%至港币58亿元。贷款质量维持在良好水平，特定分类贷款比率为0.68%。

集团内地分支行的业务范围进一步扩展。截至2007年底，集团共有15家内地分支行，其中12家内地分支行已获准经营人民币业务*，而15家内地分支行已获准开办衍生工具业务，14家内地分支行已获得经营保险代理服务的牌照。2007年，集团以更大力度推动住宅按揭业务，推出一系列新产品，如「两星期按揭还款计划」。为进一步发展内地财富管理业务，集团推出了一系列结构性产品。此外，集团与保险公司成立策略性联盟，开发内地保险代理业务。13家内地分行及支行被授予QDII的资格。年内，集团引入一些QDII产品，包括「南商中国股票基金」及「中银香港洋紫荆」，全部受到客户欢迎。为满足内地客户的新需要，2007年10月已推出全新的网页，使他们可通过网上银行使用全面的银行服务。

* 内地居民除外

财资业务

港币百万元，百分比除外	全年结算至 2007年 12月31日	重列 全年结算至2006年 12月31日	增加／ (减少)
净利息收入	5,869	4,406	+33.2%
其他经营收入	206	743	-72.3%
经营收入	6,075	5,149	+18.0%
经营支出	(627)	(521)	+20.3%
经营溢利	5,448	4,628	+17.7%
证券投资减值净拨备	(2,133)	-	N/A
其他	-	(2)	N/A
除税前溢利	3,315	4,626	-28.3%

	2007年12月31日	重列 2006年12月31日	增加／ (减少)
分部资产	566,661	517,200	+9.6%
分部负债	116,095	98,532	+17.8%

注：详细分部资料请见财务报表附注48。

业绩

集团财资业务的除税前溢利录得港币33.15亿元。净利息收入增加33.2%。但其他经营收入下降、经营支出上升、以及证券投资减值净拨备增加抵销了净利息收入的增长。

净利息收入增加主要由于剩馀资金增长，以及较高的平均投资回报。市场利率上升及已到期债务证券的再投资，带动集团2007年的投资回报上升。

其他经营收入减少72.3%至港币2.06亿元，主要是外汇掉期合约出现净交易性亏损以及利率工具及商品的净交易性收入下降。同时，股权工具的净交易性收入在成功推出结构性票据及股份权证后增加。

经营支出增加20.3%至港币6.27亿元，主要因加薪及招聘新员工令相关费用增加。

年内，集团需为持有的美国资产抵押证券组合提取港币21.33亿元的证券投资减值净拨备。

分散投资组合，大力拓展IPO业务

2007年资本市场变得更为波动。由于下半年信贷收紧，借贷成本 升及信贷息差拉阔，为财资业务管理营造了极具挑战性的环境。面对多变的市场环境，集团密切监控资产负债结构以及信贷息差的走势，采取恰当的投资策略以提升剩余额资金的回报。年内集团调整其资产分布，增加投资于大型商业银行的债务证券来提升利息收入。集团亦在2007年8月推出资产负债管理系统，进一步加强资产负债表管理及结构性风险管理。在2007年，集团共在36个IPO项目中承担了收票行工作，处理IPO相关资金总额超过港币19,000亿元。

扩展多元化产品及加强在香港的市场地位

集团持续开发财资产品以满足客户的需要。集团认为畅旺的投资市场提供了一个良好的机遇来拓展财资产品的领域，并展开自有品牌的票据计划。2007年2月，集团发行了该计划的首批结构性票据，此产品获得客户的热烈反应。同时，股份权证亦在2007年推出市场，并于港交所挂牌交易。鉴于客户对对冲人民币汇率波动风险的需求增加，集团对人民币不交割远期合约业务加强了市场推广力度。这些新产品不仅有助集团的财资产品组合更加多元化，而且巩固了集团在本地人民币业务的市场地位。

保险业务

港币百万元，百分比除外	全年结算至2007年 12月31日	重列 全年结算至2006年 12月31日	增加／ (减少)
净利息收入	788	473	+66.6%
其他经营收入	9,030	6,421	+40.6%
经营收入	9,818	6,894	+42.4%
保险索偿利益净额	(9,440)	(6,655)	+41.8%
净经营收入	378	239	+58.2%
经营支出	(117)	(65)	+80.0%
除税前溢利	261	174	+50.0%

	2007年12月31日	重列 2006年12月31日	增加／ (减少)
分部资产	24,545	15,804	+55.3%
分部负债	23,182	14,649	+58.2%

注：详细分部资料请见财务报表附注48。

业绩

2007年集团在保险分部取得良好成绩，除税前溢利增加50.0%至港币2.61亿元，主要由净利息收入显著增加带动。

净利息收入增长66.6%至港币7.88亿元，主要是保费收入显著增长，带动债务证券的投资增加。其他经营收入上升40.6%至港币90.30亿元，主要来自净保费收入的增加。随著净保费收入的增加，集团保险索偿利益净额相应上升了41.8%至港币94.40亿元。

经营支出上升80.0%至港币1.17亿元，主要是由于推广费用及新增聘员工令相关费用增加。

保险分部的资产增长了55.3%，原因是增加了利率工具及股权工具的投资。而保险合约负债的增加令负债上升了58.2%。

开拓产品种类，加强营销力度

2006年并入中银人寿后，集团继续拓展保险业务，一方面推出各式各样的趸缴保险产品，同时提供更多元化的期缴及其他投资相连保险产品，以满足客户需求。新的趸缴保险产品，包括「升息俱全五年期储蓄保险计划」及「五福临门」储蓄保险计划，受到客户的热烈反应。同时，集团扩阔期缴保险产品种类，例如「丰盛8年」及「享自在」储蓄保险计划。此外，通过提供更多的投资基金系列从而改良投资相连保险产品。为加强期缴产品和投资相连计划的销售，集团举办了一连串的宣传推广、客户转介计划及宣传赞助的活动。因此，期缴产品和投资相连计划的销售分别上升了27.4%及428.5%。

集团的内部培训机构，中银集团人寿保险专业学院，继续向前线人员提供不同的培训项目。年内，集团进一步加强培训，举办了超过30班课程，加深及扩阔了前线员工的专业知识并提升了营销技巧。另外亦向集团分行的前线员工安排实地培训。

强化分销网络

在集团的RPC模型下，保险产品的分销平台得以进一步强化。鉴于集团拥有广大客户基础及庞大的分销网络，前线与中银人寿采取措施改进集团内营销效率，于去年10月成立电话营销中心，向目标客户直接推销产品。集团还成立了两个专门小组，分别服务个人及企业客户，以提高营销效率，同时也加强了中银人寿与集团其他营销单位的合作。

监管发展

巴塞尔新资本协议

随著2004年巴塞尔银行监管委员会公布了新的国际资本充足比率框架——即「新资本协议」(Basel II)，香港银行业于2007年1月实施新资本协议。新框架对最低资本要求的规定更加准确地反映了潜在风险，并将操作风险纳入资本监管范畴。它促使监管当局推出针对资本充足性的监管规定并对资本充足性和风险管理提出了更为广泛的披露要求。

集团投入了大量资源配合新资本协议的实施，并于2007年取得了显著进展。在「支柱一」方面，集团采用了标准法计算信用风险、市场风险和操作风险的最低资本要求。集团亦将逐步采用对风险更为敏感的基础内部评级法（「FIRB」）计算最低资本要求。集团已完成相关数据差异的分析及路线图以达到FIRB的要求。同时，集团已完成开发数个评级模型，而有关程序亦正进行优化。

「支柱二」方面，集团已建立内部资本充足性评估程序（「ICAAP」）。为了决定目标资本充足比率，集团采用计分卡方法来决定额外资本及最低资本充足比率。集团认为ICCAP是一个持续的资本管理及定期重检资本结构的过程。

为了符合「支柱三」对于《银行业披露规则》规定的披露要求，集团制定了披露政策，并根据披露规则执行此披露政策。

实施客户关系－产品－分销网络（RPC）模型

根据集团2006-2011年的发展策略，集团于2007年3月开始实施客户关系－产品－分销网络（RPC）模型。集团坚信以客户为中心的管理概念将使集团提供适合客户需要的产品及服务，以更好地服务客户，同时提高营运效率。在此模型下，集团通过采用更精细的客户分层模型，建立专业的产品管理和服务队伍，优化渠道和工作流程，强化客户关系管理、产品管理，以及分销网络管理的能力。年内集团在推行此模型方面取得重大进展，包括调整组织架构、建立客户关系和产品管理队伍、改善分销网络管理系统、细化绩效考核系统、重检并调整政策及业务流程、优化授权程序、以及组织各级员工的培训。与此同时，客户关系团队、产品管理团队以及分销网路管理建立了定期沟通渠道，以便深入了解客户需求并强化营销力量。如前面章节所述，第一年实行RPC模型的成效已明显体现在各业务分部的业绩中。

企业发展、科技及营运

人力资源管理

集团相信，持续地投资于人力资源对于长期业务增长及实现其策略目标及愿景至关重要。在RPC模型下，集团进行了各项改革，包括调整组织架构、员工调岗及完善员工绩效管理机制。为满足业务单位的需要，亦招聘了新员工。同时，集团对不同的工作职能及岗位进行了重检及细化，以期推动职业发展，提高员工责任感及鼓励自主性，目的是进一步提升集团的以绩效为本的企业文化并保留人材。

2007年集团继续为各级员工提供不同的培训项目，从而改善生产力及提高服务质素。集团与知名大学，如哈佛大学及牛津大学，合作举办为高级管理人员及特选员工而提供的行政人员工商管理硕士课程及行政人员发展培训项目。按照员工发展计划，开办了1,700多项内部培训课程。这些课程包括工作坊及座谈会，涉及经济发展、风险管理、法律合规、企业管治、企业文化、市场营销及领导才能等内容。2007年4月，集团成立了财富管理专业学院，提升前线员工营销能力。集团向前线及内地员工提供帮助他们考取专业资格的专业资格课程。自2006起，集团开始举办三年期的管理人员培训及一年期的主任培训项目。

科技及营运

2007年，集团继续落实资讯科技五年发展策略，加强资讯科技基建。为支持业务发展，集团已开展多个项目以提升资讯科技平台功能及扩大处理容量。例如，加强了人民币结算平台以支持更佳的人民币债券服务。而托管平台也增大了处理容量，改善了操作效率及服务质素。集团还及时扩大了股票系统的容量，以应付2007年创纪录的高股票交易量。电话银行系统的容量也得到提升。客户柜员平台亦正在分阶段更新改进。2007年10月新放款系统的投产，促进开发新放款产品，分析贷款表现，并推动产品管理及改善操作效率。此外，处理楼按贷款的工作流程也得到优化，以应付上升的交易量并有助维持集团在楼按业务的领先地位。

随著南商（中国）的成立，集团理顺中国相关业务的营运，完善营运政策及程序，优化业务流程及安排相应员工培训。

作为集团资讯科技发展策略的一个部分，分阶段投入运作的「财务及财务风险管理系统」项目（FRMS）已开始更新现有电脑系统的不同财务功能，包括财务会计、管理会计、多维度盈利分析、资本管理及资产负债管理。在2007年8月份，集团的资产负债管理系统（ALM）成功投产，是该项目的一个里程碑，而总账系统正按计划进行更新。

信用评级

2007年12月31日	长期	短期
惠誉	A	F1
穆迪	Aa3	P-1
标准普尔	A-	A-2

2007年12月31日，惠誉给予中银香港的长期及短期外币发行人违约评级分别为A及F1，支持评级为2。

2007年5月30日，穆迪投资服务将中银香港的长期银行存款评级展望由正面调为稳定。同时，穆迪确认中银香港的长期及短期本地货币与外币银行存款评级分别为Aa3及P-1。中银香港的财务实力评级为C+。

2007年2月16日，标准普尔将中银香港的长期信用评级调高至A-，短期信用评级确认为A-2。

2006-2011年发展策略的落实进度

2006年3月，集团宣布了2006-2011年的发展策略：透过在香港的雄厚基础，巩固在中国内地的地位，在亚洲区域市场建立战略据点，致力成为最佳服务质素的金融服务集团。下表简述了集团在2007年取得的主要进展。

• 强化在香港的领先地位	集团继续保持在香港、澳门及内地的银团贷款市场、本地楼宇按揭业务、人民币银行业务、人民币信用卡的收单及发卡业务的领先地位。集团在发展高资本回报率业务上取得了良好的进展，主要表现在以下几个方面： – 财富管理：建立了强大的财富管理平台，令集团财富管理客户数量及管理资产总值分别增加68%及46%；投资及保险服务费收入增长143.7%，其中来自股票经纪及基金销售的服务费收入分别增长157.4%及115.5%。 – 消费贷款：信用卡贷款及其它消费贷款分别上升19.9%及12.5%。 – 现金管理：设立了现金管理平台，集团成功吸纳了数家寻找国际扩张机会的内地大型企业成为客户。 – 中小企业业务：集团的中小企业贷款继续取得双位数字的增长。已成立「中小企业营销管理单位」，进一步加强客户业务分层的管理。 – 人民币银行业务：集团继续保持在香港人民币业务市场的领先地位，亦已经取得中国人民银行委任继续成为本地的人民币业务清算行。集团亦担任所有在香港发行的三种人民币债券的联席牵头行及簿记行，并为此项业务的市场领导者。
• 加强产品制造及分销能力	– 随著RPC模型的实施，集团内部的产品制造能力得以进一步增强。年内，集团推出了若干自营品牌的产品，例如2月份的票据产品，6月的股份权证，以及QDII产品，包括「南商中国股票基金」及「中银香港洋紫荆」。 – 为高端客户提供更优质服务，成功推出了私人配售服务。 – 证券产品包括代客股票买卖服务得到提升，以应付激增的交易量。 – 为创造及发展托管业务，组成了托管服务团队，建立了涵盖本地托管、环球托管及代管服务的主要服务平台，为未来发展铺路。 – 集团与母行成立合营机构，为内地中银集团银行卡提供后勤支援服务，这将有助集团拓展内地银行卡业务。 – 收购了中银人寿51%的控制性权益后，集团积极扩大保险产品组合。年内推出了一系列的新保险产品，期缴保险及投资相连产品的销售分别上升27.4%及428.5%。
• 建立更稳固的内地业务	2007年是集团内地业务的一个里程碑。 – 在2007年，集团内地分行客户放款及存款总额分别录得60.9%及48.4%的升幅。 – 在集团的双线发展内地业务模型下，南洋商业银行（中国）有限公司成立。 – 集团已递交开设杭州分行的申请。 – 开设广州番禺支行的申请已获批准。

• 寻求区域扩展机会	集团已建立一支收购合并团队，并积极在区域内寻求收购合并机会，祈能发掘真正合适的并购目标。
• 提升企业价值与核心优势	企业价值 – 为维持业务的长期增长，集团对各工作岗位分类正进行重检，以期推动职业发展，提高员工责任感及鼓励积极性。 – 集团积极参与各种社会公益活动及义务工作，履行社会责任。有关集团参与社会服务详情，请参阅第86至88页－良好企业公民。 核心优势 年内集团在资讯披露、市场营销、银行服务等主要方面所取得的成绩，取得公众的认同（详情请参阅此报告的相应章节）。

风险管理

集团银行业务

总览

集团深信良好的风险管理是企业成功的重要元素，因此，在日常经营中高度重视风险管理，并强调风险控制与业务增长及发展之间要取得有机平衡。集团业务的主要内在风险包括信誉风险、法律及合规风险、策略风险、信贷风险、市场风险、利率风险、流动资金风险及操作风险。集团的风险管理目标是在提高股东价值的同时确保风险控制在可接受的水平之内。

风险管理管治架构

集团风险管理管治架构覆盖业务发展的全部过程，以保证在业务经营中的各类风险都能得到有效管理及控制。集团拥有完善的风险管理架构，并有一套全面的风险管理政策及程序，用以识别、量度、监察及控制可能出现的各类风险。集团亦定期重检及更新风险管理政策及程序，以配合市场及业务策略的转变。不同层面的风险承担者分别负责与其相关的风险管理责任。

董事会代表著股东的利益，是集团风险管理的最高决策机构，并对风险管理负最终责任。董事会在风险委员会的协助下，负责确定集团的总体风险管理策略，并确保集团具备有效的风险管理系统以落实执行有关策略。董事会下设常设委员会即风险委员会，负责监控本集团各类风险；审批高层次的风险相关政策，并监督其执行；审查重大的或高风险的风险承担或交易，并对认为不应该进行的交易行使否决权。稽核委员会协助董事会履行内部监控系统的监控职责。

总裁负责管理本集团各类风险，审批详细的风险管理政策，在董事会授权范围内审批重大风险承担或交易。风险总监负责协助总裁履行对各类风险日常管理的职责，提出新的风险管理策略、项目和措施以配合监管要求的变化，从而更好地监察及管理新业务、产品及营运环境转变而引致的风险。风险总监还根据授权负责审核重大风险承担或交易，并对认为不应该进行的交易行使否决权。

本集团的不同单位都有其相应的风险管理责任。业务单位是风险管理的第一道防线，而风险管理部门则独立于业务部门，负责各类风险的日常管理，以及草拟、检查和更新各类风险管理政策和程序。

集团的主要附属银行南商及集友，亦采用与集团一致的风险管理政策。这些附属公司独立执行其风险管理策略，并定期向集团管理层汇报。

信誉风险管理

信誉风险指因与本集团业务经营有关的负面报道（不论是否属实），可能引致客户基础缩小、成本高昂的诉讼或收入减少等风险。信誉风险隐藏于各业务运作环节，涉及面广。

为减低信誉风险，集团制订并切实执行信誉风险管理政策。此政策为尽早识别和积极防范信誉风险事故提供了指引，要求紧密监察外界的信誉风险事故，并从金融业界已公开的信誉风险事件中汲取经验。

法律及合规风险管理

法律风险指因不可执行合约、诉讼或不利判决而可能使本集团运作或财务状况出现混乱或负面影响的风险。合规风险指因未有遵守所有适用的法律和监管规例而可能导致银行须承受法律或监管机构制裁、财务损失或信誉损失的风险。风险总监领导法律及合规部，负责制订及维护相应的政策指引，主动识别和管理这些风险。

策略风险管理

策略风险是指因在策略制订和实施过程中失当，或未能对市场变化作出及时的调整，从而影响集团现在或未来的财务状况和市场地位的风险。

董事会检讨和审批策略风险管理政策。重点战略事项均得到管理层与董事会的充分评估与适当的审批。

信贷风险管理

信贷风险指因客户或交易对手未能或不愿意履行合约责任的风险。信贷风险主要来自借贷、贸易融资、资金业务及同业交易。集团信贷风险管理之详细资料请见财务报表附注4。

市场风险管理

市场风险是指因为市场利率或价格波动导致出现亏损的风险。集团的市场风险包括来自客户业务及自营持仓的交易账。集团市场风险管理之详细资料请见财务报表附注4。

利率风险管理

集团的利率风险主要是结构性风险。结构性持仓的主要利率风险类别为：利率重订风险、利率基准风险、收益率曲线风险及客户择权风险。集团利率风险管理之详细资料请见财务报表附注4。

流动资金风险管理

流动资金管理的目标是令集团即使在恶劣市况下，仍能按时应付所有到期债务，以及为其资产增长和策略机会提供所需资金，避免要在紧急情况下被迫出售资产套现。

集团业务所需的资金主要来自零售及企业客户的存款。此外，集团亦可发行存款证以获取长期资金，或透过调整集团资产组合内的投资组合获取资金。集团将资金大部分用于贷款、投资债务证券或拆放同业。

集团透过现金流分析（分别在正常及压力情况下）和检视存款稳定性、风险集中性、流动比率、错配比率、贷存比率及投资组合的流动资金状况，来监察流动资金风险。资产负债管理委员会主责流动资金风险管理；委员会制订的流动资金风险管理政策须由风险委员会审批。司库部根据既定政策对流动资金风险进行管理。财务部负责监察集团的流动资金风险，定期向资产负债管理委员会汇报。风险管理部对司库部提出的政策、办法及限额进行审核。

操作风险管理

操作风险是指因操作流程不完善或失效、人为过失、电脑系统故障或外界突发事件等因素造成损失的风险。

集团建立了有效的内部控制程序，对所有重大活动订下详细的政策及监控措施。设置适当的职责分工和授权乃集团紧守的基本原则。风险管理部制定企业层面的操作风险管理政策及程序，由风险委员会审批。各业务单位的管理层透过采用合适的工具，例如重要风险指标、自我评估及操作风险事件汇报机制来识别、评估及控制潜在业务风险、活动及产品内的风险，承担管理及汇报其内部操作风险的责任。风险管理部对其变化进行定期监督及持续检查。除当前的操作风险状况之外，过往数据所得出的趋势亦作为潜在风险的预警信息。另外，风险管理部对操作风险状况进行评估，记录操作风险数据，并向风险委员会及高级管理层汇报操作风险事项。集团亦透过购买保险将未能预见的操作风险转移。

对支援紧急或灾难事件时的业务运作备有紧急事故应变方案，并维持充足的后备设施及定期进行演练。

资本管理

资本管理的主要目标是维持与其综合风险状况相称的资本实力，同时为股东带来最大回报。集团定期检讨其资本结构，并在有需要时考虑调整资本组合，以达致所需的资本回报率。资产负债管理委员会负责监控集团的资本充足性。在经营期间内，本集团的资本水平符合各项法定要求。

为符合香港金融管理局监管政策手册「监管审查程序」内的要求，本集团著手部署建立内部资本充足评估程序(ICAAP)。以法定最低资本充足率8%为出发点，对涵盖第一支柱所未能涵盖的风险所需的额外资本作出评估。本集团采用计分卡的方法评估集团的风险状况，并按此结果转换为额外资本需要，从而设定为支持集团的长远增长所需的最低资本充足率。

压力测试

集团以压力测试辅助各项风险的分析工作。压力测试是一种风险管理工具，用以评估当市场或宏观经济因素急剧变化并产生极端不利的经营环境时银行风险暴露的情况。集团定期进行压力测试，资产负债管理委员会根据风险委员会批准的限额，对压力测试的结果进行监控，并向董事会及风险委员会汇报测试结果。

中银人寿保险

中银人寿的业务主要为在香港承保人寿及年金等长期保险，以及与投资产品和退休管理计划相连的人寿保险业务。中银人寿的保险业务涉及的主要风险包括保险风险、利率风险及信贷风险。中银人寿独立管理上述风险，并定期向风险委员会汇报。保险业务的主要风险及相关的控制程序如下：

保险风险管理

中银人寿的业务为承保投保人的死亡、疾病、伤残、危疾、意外及相关风险。中银人寿透过实施承保政策和再保险安排来管理上述风险。

承保策略旨在厘订合理的保费价格水平，使其符合所承保的风险。中银人寿的承保程序包括审查过程，如检查投保人的健康状况及家庭医疗记录等。

在保险过程中，中银人寿可能会受某一特定或连串事件影响，令理赔责任的风险过分集中。此情况可能因单一或少量相关的保险合同所产生，而导致理赔责任大增。

对仍生效的保险合同，大部分的潜在保单责任都和储蓄寿险及投资相连保险有关。中银人寿所发行的大部分保单中，每一投保人均设有自留额。根据溢额分布的再保险安排，中银人寿会为标准风险（由医疗角度而言）的保单当中超过自留额的保障利益部分作再保险安排。中银人寿没有为保障生存风险的保单提供再保险安排。

由于整体死亡率的长期变化不可预计，所以不易准确估测长期保险合同中的未来利益支出及保费收入。为了评估因死亡假设和失效假设所引致的不确定性，中银人寿进行了死亡率研究和失效率研究，以选择合适的假设。这些研究均显示，上述两项假设的结果具有一致性，并留有合理的余地。

利率风险管理

基于中银人寿的投资及保单责任的性质，其主要面对的是利率风险。中银人寿在已建立的资产负债管理框架下管理有关风险，以达致长期投资回报高于保单需承担的支出。每一个特定类别的保单责任，都各自有一个独立的资产组合。资产负债管理的主要做法，是根据投保人可得的利益种类计算保单债务，然后配以相应的资产。

交易对手风险管理

中银人寿面对的交易对手风险，主要来自交易对手未能于期满时支付全部款项。中银人寿保险业务主要面对的风险包括：

- 结构性产品及债务证券的交易对手未能履行责任的风险
- 再保险公司所承担的未支付保险债务
- 再保险公司所应承担的已支付赔款
- 保单持有人所应支付的款额
- 保险中介人所应支付的款额

中银人寿透过对单一或多名投资对手设定交易上限，以管理交易对手风险。管理层每年会就有关上限进行一次或以上的检讨。



本集团的全资附属机构南洋商业银行(中国)已于2007年12月24日正式在上海开业，为内地客户提供全面优质的专业金融服务。

更快 · 更高 · 更强

欢呼喝彩 喜迎奥运

