

# 总裁报告

今年是本公司在香港上市五周年。我欣然向大家报告，集团在2007年上半年继续取得可喜的业绩，并为股东创造更高的价值。这充分反映出我们在最近几年建立的增长动力，正推动集团逐步实现2006-2011年发展策略所厘定的目标。

由于经营环境向好，业务平台也有所加强，我们在经营收入及经营溢利方面取得良好的增长。更令人鼓舞的是，集团业务继首季平稳增长后，增长步伐在次季进一步加快。在详细分析财务及业务表现前，我想扼要介绍我们在上半年所取得的主要进展，以显示我们积极进取、力臻卓越的决心。

- 尽管市场竞争激烈，我们在各类贷款业务上均有理想增幅，特别是在高回报的领域；
- 在壮旺的投资市场环境下，我们的服务费收入显著增加；
- 通过加强资产负债管理，我们进一步扩大了净利息收益率；
- 我们在多项重要业务上的市场领导地位得以进一步加强，如本地住宅楼宇按揭、银团贷款及人民币银行服务等；
- 我们的资产质素持续显著改善；
- 我们继续优化分销网络，藉以支持及促进业务增长；
- 为了提升核心优势，我们继续投放资源于人

力资源及资讯科技建设，同时致力控制经营成本。

## 财务摘要

由于核心业务稳健增长，我们在2007年上半年取得更高的利润。

提取贷款减值准备前之净经营收入增长14.7%，达港币120.60亿元。与2006年同期比较，提取贷款减值准备前之经营溢利上升14.5%至港币86.42亿元，这是我们自2002年上市以来最佳的中期业绩。尽管贷款减值准备拨回有所减少，经营溢利仍上升7.6%，达港币88.08亿元。集团股东应占溢利增加5.3%，达港币74.66亿元。每股盈利为港币0.7062元，增5.3%。

平均总资产回报率及平均股东资金回报率分别为1.57%及17.32%，略低于2006年上半年的1.59%及17.63%，主要是由于去年同期录得较高的贷款减值准备拨回及投资物业重估净增值。提取贷款减值准备前之平均股东资金回报率则上升1.30个百分点至20.05%，而提取贷款减值准备前之平均总资产回报率亦增加0.12个百分点至1.78%。

如前所述，集团客户贷款增长良好，上升13.2%而达港币3,928.11亿元。贸易融资、中小企贷款及内地分行放款等高收益贷款业务均录得强劲增长。加上上半年新股融资大增，令集团的净利息收入增加18.7%，至港币89.03亿元。

在上半年，虽然平均港币最优惠贷款利率对香港银行同业拆息的息差收窄了38个基点，然而，我们的净利息收益率仍扩阔了22个基点，从去年上半

年的1.81%增至今年上半年的2.03%。这一改善幅度比同业为佳，反映我们积极改善资产及存款组合、努力控制资金成本和提高债务证券的毛收益率。由于平均存款增加，其中包括大量用以认购新股的资金，平均生息资产上升了5.9%达港币8,830.30亿元。

我们著力提高集团的服务费收入，令净服务费及佣金收入大幅上升49.5%，达港币26.32亿元。在本地股市畅旺的有利环境下，集团利用提升了的分销渠道，积极捕捉新的业务机会，令股票经纪佣金收入显著上升105.6%。在中国股票基金及一些具主题特色的基金的销售推动下，资产管理佣金收入同样录得强劲增幅，达104.8%。由于证券投资利息收入上升，来自中银人寿的保险及投资收入亦增加25.8%，达港币2.63亿元。

惟净交易性收入在期内却下降62.5%至港币4.17亿元，主要因外汇掉期合约录得净交易性亏损，令外汇交易及相关产品的净交易性收入下跌79.0%所致。如剔除外汇掉期合约的净交易性亏损，外汇交易活动收入应可录得19.0%的增长。

为配合集团的长远发展，我们继续投资于人力资源及资讯科技基建。期内，我们提高了员工薪酬，以维持本行在薪酬福利方面的市场竞争力。为配合业务拓展，我们增聘人员，包括不同业务范畴内的专业人员。与此同时，本行藉加强网上银行及分行网络，为客户提供更佳服务。集团在首六个月的经营支出上升了15.0%至港币34.18亿元，但成本对收入比率仍维持在28.34%，为同业中较低者，比2006年同期只微升0.09个百分点。

透过有效的风险管理，集团的资产质量大大提升。特定分类及减值贷款比率从上年底的0.57%进一步下降至0.41%，表现再次优于本地同业平均。

至2007年6月底，集团总资产达港币10,470.95亿元，比2006年底增加12.7%。同期内，客户总存款增15.9%而达港币8,155.17亿元。集团资本及流动资金状况持续良好。由于加权风险资产增加，集团的综合资本充足比率在2007年6月底为14.29%，2006年底则为15.72%。平均流动比率为50.08%，去年同期是50.30%。

### 业务回顾

我们在各主要业务领域均致力增加业务量和提高盈利水平，成绩斐然。

#### 零售银行

我们继续利用在个人银行业务方面的优势，在2007年上半年表现出色：高收益业务如投资及保险业务，增长良好；随著财富管理服务水平提升，我们的高资产净值客户群有所增长；我们在住宅楼宇按揭及香港人民币银行业务等方面的市场领先地位得以保持，信用卡业务亦持续扩展。

提取贷款减值准备前之净经营收入增加了25.2%，达港币68.64亿元，其中净利息收入上升13.0%至港币43.09亿元，其它经营收入更录得53.0%的强劲增长至港币25.55亿元。除税前溢利为港币41.34亿元，增长接近29.6%。

由于投资市道畅旺，非利息收入比去年大幅增加53.0%。集团致力改善交易平台，尤其是自动化渠道，以及采取有效的市场策略，令代理股票业务的

交易量增加111.9%，股票买卖手续费收入上升了105.6%。中国股票基金及一些具主题特色的基金畅销，推动资产管理佣金收入大幅上升104.8%。在成功推出私人配售服务后，债券销售的佣金收入亦增加124.1%。

我们在财富管理业务方面亦取得可喜的进展。首六个月，财富管理客户数目增长16.8%，管理的资产总额亦上升16.9%。我们透过提升服务，以及提供更多度身订造的服务，向高资产值客户群提供优质服务。

我们在激烈的市场竞争中仍维持住宅按揭市场的领导地位，按揭业务录得3.3%的增长，表现较同业为佳。我们推出了更多元化的按揭产品，以迎合客户的不同需求。新造按揭因而大幅上升119.4%，优于市场平均的38.0%。集团信用卡贷款业务及发卡量持续增长，卡户消费额及商户收单总额分别录得25.9%及35.3%的增幅。

集团在本地人民币银行业务上继续处于领先地位。上半年人民币存款增加20.5%。人民币信用卡业务也位居前列，商户收单业务量和卡户消费额分别增长51.1%及57.9%。集团在6月推出人民币债券的新服务，并为国家开发银行在港发行的首宗人民币债券担任联席牵头行、入账行及配售银行。随著人民币业务在香港进一步扩大，中银香港作为香港人民币清算行的地位也相应提升。

我们继续优化分销网络，藉以促进业务增长。电子银行交易平台及服务的加强，为网上股票交易

业务迅速增长提供了有力的支持。与去年同期比较，上半年电子银行交易上升116.7%，透过自动化渠道买卖股票的交易量则上升了176.7%。我们设立了更多的理财中心，以服务目标客户群。

### 企业银行

企业银行业务在上半年同样取得可观的增长。提取贷款减值准备前之净经营收入增加19.6%，其中净利息收入上升19.5%，其它经营收入上升19.8%。提取贷款减值准备前之经营溢利为港币22.35亿元，增加21.4%。除税前溢利则与上年同期持平。

增加企业贷款以提高净利息收入，是我们企业银行业务的重点。受惠于香港外贸蓬勃，我们的贸易融资大幅增长28.1%，在集团贷款组合总额中的比例也有所上升。工商金融业贷款表现理想，上升了18.8%。集团采用了新的中小企业业务模型，又透过积极的业务营销推广，致使上半年的中小企贷款上升了19.9%。与此同时，我们在香港-澳门和内地-香港-澳门的银团贷款市场上，维持领先地位，期内更曾担任香港近年来最大一笔银团贷款的协办行。在股票市场畅旺、首次公开招股(IPO)活动接踵而来的有利背景下，我们利用提升了的业务平台，推动IPO融资业务，上半年内为企业及零售客户提供了港币2,200多亿元的融资贷款，与上年同期比较，增幅达两倍。期内，我们为20家首次公开招股的公司担任主要收票行。

### 内地业务

中国业务向来都是集团的策略重点之一。我们的内地分行在上半年继续取得理想业绩。提取贷款减值

准备前之经营溢利上升57.3%。客户贷款总额增加超过16.6%，其中人民币贷款上升42.8%。客户存款增长40.6%。

正如我们在2006年年报所述，集团在内地业务方面正采取「双线并进」的策略。一方面，南洋商业银行（「南商」）正在内地注册，提供全面的银行服务；另一方面，中银香港和集友银行将保持外资银行的身分，着重发展企业银行及外汇业务。自今年年初以来，南商已积极进行在内地注册以及提供全面银行服务的筹备工作。我们很高兴地告诉大家，在今年六月，中国银监会已批准南商把其现有的内地业务注入其全资附属公司南洋商业银行（中国）有限公司（「南商中国」）。

集团内地分支行的业务范围正在进一步扩大。至6月底，14家内地分支行中，已有12家获准经营人民币业务。全部14家分支行现已获准进行衍生产品业务及提供保险代理服务。

我们继续与中国银行集团紧密合作，发展业务。上半年，中国银行与我们之间的业务转介，对双方的贷款增长均有助益。我们与中国银行合作，为彼此的财富管理客户在亚太区内提供尊贵及优先理财服务，亦取得良好进展。这些成功的经验，将推动双方持续合作，互利共赢。

### 财资业务

今年财资业务主要致力于多元化组合管理及产品发展，上半年取得令人满意的进展。我们调整了集团的资产分布，增加结构性债务证券的投资，以提高

剩余资金回报率，并建立更为平衡的组合。在开拓新的财资产品方面，我们推出了一个新系列的票据计划，并在2007年2月推出了首批结构性票据，销售额超过港币7亿元；认股权证的发行和推出，有助丰富集团的产品组合，也为客户提供更多样化的投资选择。

财资业务录得健康增长，通过有效分散债务证券组合令回报上升，净利息收入增长了20.5%。然而，因外汇掉期合约录得净交易亏损，以及利率合约及商品的净交易性收入减少，令其它经营收入下降，导致总经营收入较去年同期减少12.2%而为港币24.54亿元。除税前溢利下降14.8%，为港币22.21亿元。

### 保险业务

保险业务在上半年表现理想。净利息收入上升66.3%至港币3.46亿元，主要由债务证券投资上升所带动。虽然其它经营收入下跌17.5%令总经营收入减少12.0%，但除税前溢利仍增长35.4%，达港币1.07亿元。

集团在2006年收购中银人寿51%股权后，致力于扩阔保险产品种类，以满足客户的多元化需要。例如，我们推出了一系列新保险产品，包括定期收益产品，加上有力的促销活动，令来自经常性保费的首年收入较上年同期增加88.2%。

### 前景展望

展望前景，我们相信宏观经济将维持稳定。尽管预期下半年全球增长趋于温和，香港经济仍将继续得

益于内地经济的强劲增长。特别是内地金融市场的开放，将为香港带来更大的商机。但是，我们要警惕全球投资市场波动以及利率走势不明朗等因素带来的风险。本地营运成本的潜在上升压力，也是我们要密切注意和积极管理的一个方面。

下半年，我们将藉著实施新的「客户关系—产品—分销网络」(RPC)业务模型所带来的优势，大力推动业务增长，进一步强化业务平台。我们将乘贷款业务增长之势，继续加强高收益业务，包括贸易融资、中小企贷款、消费贷款及内地分行贷款业务等。我们也将致力保持及提升在住宅按揭、银团贷款及香港人民币银行业务方面的市场占有率。财富管理继续是我们的业务重点之一。随著财富管理业务平台、分行基建及产品能力的改善，我们正处于较以往更有利的位置，可透过产品创新及度身订造产品，大力拓展财富管理业务。若本地股市持续畅旺，我们将可利用已提升的交易平台，抓紧代客买卖股票业务的增长机会。RPC模型的确立，集团新企业文化的推广，必将为上述各项业务的发展提供有力的支持。

经中国银监会批准，南商中国的内地注册工作现正全速进行。集团这一全新的全资附属企业，总部将设于上海，并将在年底前正式投入运作。在整个集团的支持下，我们已开始为内地分行提供必须的内部基建及人力资源，著手在内地市场推出全面的人

民币银行服务。我们将投入足够资源，建立和推广南商中国的新品牌。南商中国将积极在珠江三角洲、长江三角洲和其它沿岸地区找寻合适的地点，扩展内地的分行网络。

在业务发展方面，我们的内地分行将透过改善产品及分销网络，致力提升在多个业务领域的竞争能力，特别是贸易融资、物业按揭及财富管理等方面。我们要把香港制造的产品引入内地市场，拓阔跨境业务。

我们相信，集团有能力维持收入和盈利的良好增长，同时对风险管理保持警觉。

最后，让我对董事会的指导表示感谢，同时对同事们努力不懈、精益求精、迭创佳绩，衷心致谢。



副董事长兼总裁  
和广北

香港，2007年8月23日