

總裁報告

今年是本公司在香港上市五週年。我欣然向大家報告，集團在2007年上半年繼續取得可喜的業績，並為股東創造更高的價值。這充份反映出我們在最近幾年建立的增長動力，正推動集團逐步實現2006-2011年發展策略所釐定的目標。

由於經營環境向好，業務平台也有所加強，我們在經營收入及經營溢利方面取得良好的增長。更令人鼓舞的是，集團業務繼首季平穩增長後，增長步伐在次季進一步加快。在詳細分析財務及業務表現前，我想扼要介紹我們在上半年所取得的主要進展，以顯示我們積極進取、力臻卓越的決心。

- 儘管市場競爭激烈，我們在各類貸款業務上均有理想增幅，特別是在高回報的領域；
- 在壯旺的投資市場環境下，我們的服務費收入顯著增加；
- 通過加強資產負債管理，我們進一步擴大了淨利息收益率；
- 我們在多項重要業務上的市場領導地位得以進一步加強，如本地住宅樓宇按揭、銀團貸款及人民幣銀行服務等；
- 我們的資產質素持續顯著改善；
- 我們繼續優化分銷網絡，藉以支持及促進業務增長；
- 為了提昇核心優勢，我們繼續投放資源於人

力資源及資訊科技建設，同時致力控制經營成本。

財務摘要

由於核心業務穩健增長，我們在2007年上半年取得更高的利潤。

提取貸款減值準備前之淨經營收入增長14.7%，達港幣120.60億元。與2006年同期比較，提取貸款減值準備前之經營溢利上升14.5%至港幣86.42億元，這是我們自2002年上市以來最佳的中期業績。儘管貸款減值準備撥回有所減少，經營溢利仍上升7.6%，達港幣88.08億元。集團股東應佔溢利增加5.3%，達港幣74.66億元。每股盈利為港幣0.7062元，增5.3%。

平均總資產回報率及平均股東資金回報率分別為1.57%及17.32%，略低於2006年上半年的1.59%及17.63%，主要是由於去年同期錄得較高的貸款減值準備撥回及投資物業重估淨增值。提取貸款減值準備前之平均股東資金回報率則上升1.30個百分點至20.05%，而提取貸款減值準備前之平均總資產回報率亦增加0.12個百分點至1.78%。

如前所述，集團客戶貸款增長良好，上升13.2%而達港幣3,928.11億元。貿易融資、中小企貸款及內地分行放款等高收益貸款業務均錄得強勁增長。加上上半年新股融資大增，令集團的淨利息收入增加18.7%，至港幣89.03億元。

在上半年，雖然平均港幣最優惠貸款利率對香港銀行同業拆息的息差收窄了38個基點，然而，我們的淨利息收益率仍擴闊了22個基點，從去年上半

年的1.81%增至今年上半年的2.03%。這一改善幅度比同業為佳，反映我們積極改善資產及存款組合、努力控制資金成本和提高債務證券的毛收益率。由於平均存款增加，其中包括大量用以認購新股的資金，平均生息資產上升了5.9%達港幣8,830.30億元。

我們著力提高集團的服務費收入，令淨服務費及佣金收入大幅上升49.5%，達港幣26.32億元。在本地股市暢旺的有利環境下，集團利用提昇了的分銷渠道，積極捕捉新的業務機會，令股票經紀佣金收入顯著上升105.6%。在中國股票基金及一些具主題特色的基金的銷售推動下，資產管理佣金收入同樣錄得強勁增幅，達104.8%。由於證券投資利息收入上升，來自中銀人壽的保險及投資收入亦增加25.8%，達港幣2.63億元。

惟淨交易性收入在期內卻下降62.5%至港幣4.17億元，主要因外匯掉期合約錄得淨交易性虧損，令外匯交易及相關產品的淨交易性收入下跌79.0%所致。如剔除外匯掉期合約的淨交易性虧損，外匯交易活動收入應可錄得19.0%的增長。

為配合集團的長遠發展，我們繼續投資於人力資源及資訊科技基建。期內，我們提高了員工薪酬，以維持本行在薪酬福利方面的市場競爭力。為配合業務拓展，我們增聘人員，包括不同業務範疇內的專業人員。與此同時，本行藉加強網上銀行及分行網絡，為客戶提供更佳服務。集團在首六個月的經營支出上升了15.0%至港幣34.18億元，但成本對收入比率仍維持在28.34%，為同業中較低者，比2006年同期只微升0.09個百分點。

透過有效的風險管理，集團的資產質量大大提昇。特定分類及減值貸款比率從上年底的0.57%進一步下降至0.41%，表現再次優於本地同業平均。

至2007年6月底，集團總資產達港幣10,470.95億元，比2006年底增加12.7%。同期內，客戶總存款增15.9%而達港幣8,155.17億元。集團資本及流動資金狀況持續良好。由於加權風險資產增加，集團的綜合資本充足比率在2007年6月底為14.29%，2006年底則為15.72%。平均流動比率為50.08%，去年同期是50.30%。

業務回顧

我們在各主要業務領域均致力增加業務量和提高盈利水平，成績斐然。

零售銀行

我們繼續利用在個人銀行業務方面的優勢，在2007年上半年表現出色：高收益業務如投資及保險業務，增長良好；隨著財富管理服務水平的提昇，我們的高資產值客戶群有所增長；我們在住宅樓宇按揭及香港人民幣銀行業務等方面的市場領先地位得以保持，信用卡業務亦持續擴展。

提取貸款減值準備前之淨經營收入增加了25.2%，達港幣68.64億元，其中淨利息收入上升13.0%至港幣43.09億元，其他經營收入更錄得53.0%的強勁增長至港幣25.55億元。除稅前溢利為港幣41.34億元，增長接近29.6%。

由於投資市道暢旺，非利息收入比去年大幅增加53.0%。集團致力改善交易平台，尤其是自動化渠道，以及採取有效的市場策略，令代理股票業務的

交易量增加111.9%，股票買賣手續費收入上升了105.6%。中國股票基金及一些具主題特色的基金暢銷，推動資產管理佣金收入大幅上升104.8%。在成功推出私人配售服務後，債券銷售的佣金收入亦增加124.1%。

我們在財富管理業務方面亦取得可喜的進展。首六個月，財富管理客戶數目增長16.8%，管理的資產總額亦上升16.9%。我們透過提昇服務，以及提供更多度身訂造的服務，向高資產值客戶群提供優質服務。

我們在激烈的市場競爭中仍維持住宅按揭市場的領導地位，按揭業務錄得3.3%的增長，表現較同業為佳。我們推出了更多元化的按揭產品，以迎合客戶的不同需求。新造按揭因而大幅上升119.4%，優於市場平均的38.0%。集團信用卡貸款業務及發卡量持續增長，卡戶消費額及商戶收單總額分別錄得25.9%及35.3%的增幅。

集團在本地人民幣銀行業務上繼續處於領先地位。上半年人民幣存款增加20.5%。人民幣信用卡業務也位居前列，商戶收單業務量和卡戶消費額分別增長51.1%及57.9%。集團在6月推出人民幣債券的新服務，並為國家開發銀行在港發行的首宗人民幣債券擔任聯席牽頭行、入賬行及配售銀行。隨著人民幣業務在香港進一步擴大，中銀香港作為香港人民幣清算行的地位也相應提昇。

我們繼續優化分銷網絡，藉以促進業務增長。電子銀行交易平台及服務的加強，為網上股票交易

業務迅速增長提供了有力的支持。與去年同期比較，上半年電子銀行交易上升116.7%，透過自動化渠道買賣股票的交易量則上升了176.7%。我們設立了更多的理財中心，以服務目標客戶群。

企業銀行

企業銀行業務在上半年同樣取得可觀的增長。提取貸款減值準備前之淨經營收入增加19.6%，其中淨利息收入上升19.5%，其他經營收入上升19.8%。提取貸款減值準備前之經營溢利為港幣22.35億元，增加21.4%。除稅前溢利則與上年同期持平。

增加企業貸款以提高淨利息收入，是我們企業銀行業務的重點。受惠於香港外貿蓬勃，我們的貿易融資大幅增長28.1%，在集團貸款組合總額中的比例也有所上升。工商金融業貸款表現理想，上升了18.8%。集團採用了新的中小企業務模型，又透過積極的業務營銷推廣，致使上半年的中小企貸款上升了19.9%。與此同時，我們在香港-澳門和內地-香港-澳門的銀團貸款市場上，維持領先地位，期內更曾擔任香港近年來最大一筆銀團貸款的協辦行。在股票市場暢旺、首次公開招股(IPO)活動接踵而來的有利背景下，我們利用提昇了的業務平台，推動IPO融資業務，上半年內為企業及零售客戶提供了港幣2,200多億元的融資貸款，與上年同期比較，增幅達兩倍。期內，我們為20家首次公開招股的公司擔任主要收票行。

內地業務

中國業務向來都是集團的策略重點之一。我們的內地分行在上半年繼續取得理想業績。提取貸款減值

準備前之經營溢利上升57.3%。客戶貸款總額增加超過16.6%，其中人民幣貸款上升42.8%。客戶存款增長40.6%。

正如我們在2006年年報所述，集團在內地業務方面正採取「雙線並進」的策略。一方面，南洋商業銀行（「南商」）正在內地註冊，提供全面的銀行服務；另一方面，中銀香港和集友銀行將保持外資銀行的身分，著重發展企業銀行及外匯業務。自今年年初以來，南商已積極進行在內地註冊以及提供全面銀行服務的籌備工作。我們很高興地告訴大家，在今年六月，中國銀監會已批准南商把其現有的內地業務注入其全資附屬公司南洋商業銀行（中國）有限公司（「南商中國」）。

集團內地分支行的業務範圍正在進一步擴大。至6月底，14家內地分支行中，已有12家獲准經營人民幣業務。全部14家分支行現已獲准進行衍生產品業務及提供保險代理服務。

我們繼續與中國銀行集團緊密合作，發展業務。上半年，中國銀行與我們之間的業務轉介，對雙方的貸款增長均有助益。我們與中國銀行合作，為彼此的財富管理客戶在亞太區內提供尊貴及優先理財服務，亦取得良好進展。這些成功的經驗，將推動雙方持續合作，互利共贏。

財資業務

今年財資業務主要致力於多元化組合管理及產品發展，上半年取得令人滿意的進展。我們調整了集團的資產分佈，增加結構性債務證券的投資，以提高

剩餘資金回報率，並建立更為平衡的組合。在開拓新的財資產品方面，我們推出了一個新系列的票據計劃，並在2007年2月推出了首批結構性票據，銷售額超過港幣7億元；認股權證的發行和推出，有助豐富集團的產品組合，也為客戶提供更多樣化的投資選擇。

財資業務錄得健康增長，通過有效分散債務證券組合令回報上升，淨利息收入增長了20.5%。然而，因外匯掉期合約錄得淨交易虧損，以及利率合約及商品的淨交易性收入減少，令其他經營收入下降，導致總經營收入較去年同期減少12.2%而為港幣24.54億元。除稅前溢利下降14.8%，為港幣22.21億元。

保險業務

保險業務在上半年表現理想。淨利息收入上升66.3%至港幣3.46億元，主要由債務證券投資上升所帶動。雖然其他經營收入下跌17.5%令總經營收入減少12.0%，但除稅前溢利仍增長35.4%，達港幣1.07億元。

集團在2006年收購中銀人壽51%股權後，致力於擴闊保險產品種類，以滿足客戶的多元化需要。例如，我們推出了一系列新保險產品，包括定期收益產品，加上有力的促銷活動，令來自經常性保費的首年收入較上年同期增加88.2%。

前景展望

展望前景，我們相信宏觀經濟將維持穩定。儘管預期下半年全球增長趨於溫和，香港經濟仍將繼續得

益於內地經濟的強勁增長。特別是內地金融市場的開放，將為香港帶來更大的商機。但是，我們要警惕全球投資市場波動以及利率走勢不明朗等因素帶來的風險。本地營運成本的潛在上升壓力，也是我們要密切注意和積極管理的一個方面。

下半年，我們將藉著實施新的「客戶關係—產品—分銷網絡」(RPC)業務模型所帶來的優勢，大力推動業務增長，進一步強化業務平台。我們將乘貸款業務增長之勢，繼續加強高收益業務，包括貿易融資、中小企貸款、消費貸款及內地分行貸款業務等。我們也將致力保持及提昇在住宅按揭、銀團貸款及香港人民幣銀行業務方面的市場佔有率。財富管理繼續是我們的業務重點之一。隨著財富管理業務平台、分行基建及產品能力的改善，我們正處於較以往更有利的位置，可透過產品創新及度身訂造產品，大力拓展財富管理業務。若本地股市持續暢旺，我們將可利用已提昇的交易平台，抓緊代客買賣股票業務的增長機會。RPC模型的確立，集團新企業文化的推廣，必將為上述各項業務的發展提供有力的支持。

經中國銀監會批准，南商中國的內地註冊工作現正全速進行。集團這一全新的全資附屬企業，總部將設於上海，並將在年底前正式投入運作。在整個集團的支持下，我們已開始為內地分行提供必須的內部基建及人力資源，著手在內地市場推出全面的人

民幣銀行服務。我們將投入足夠資源，建立和推廣南商中國的新品牌。南商中國將積極在珠江三角洲、長江三角洲和其他沿岸地區找尋合適的地點，擴展內地的分行網絡。

在業務發展方面，我們的內地分行將透過改善產品及分銷網絡，致力提昇在多個業務領域的競爭能力，特別是貿易融資、物業按揭及財富管理等方面。我們要把香港製造的產品引入內地市場，拓闊跨境業務。

我們相信，集團有能力維持收入和盈利的良好增長，同時對風險管理保持警覺。

最後，讓我對董事會的指導表示感謝，同時對同事們努力不懈、精益求精、迭創佳績，衷心致謝。

副董事長兼總裁
和廣北

香港，2007年8月23日