

总裁报告



去年，银行业经营环境面临的严峻挑战，数十年仅见。金融风暴席卷全球，负面影响遍及全球经济各行各业，尤以下半年为烈。我们看到信贷全面紧缩，许多金融业及工商业大机构出现资金流动性问题。在香港，金融业固然难以在金融危机中独善其身，制造业及出口亦因外需萎缩而受损，影响就业及收入水平，进而打击零售业。多个投资市场弥漫悲观气氛。

重点措施

面对前所未有的危机，我们集中精力维护集团财务实力，提升竞争能力。过去一年内，我们采取了多项主动措施充实资本金、保持资金流动性、管理风险和控制成本，藉以强化根基。

- 我们采取果断措施，获母行支持安排了两笔后偿贷款，充实了资本基础，优化了资本结构。
- 我们通过积极主动调整资产分布，降低资产负债表的风险规模。
- 在极为波动的市况下，我们严格监控银行的资金流动性。
- 我们对贷款组合持续进行风险重检，迅速而审慎地调整贷款策略。
- 因应经营环境恶化，我们及时采取成本管控措施。

业绩要点

面对市场环境急剧变化和经济前景不明朗，我们对业务发展策略作出调整，充分发挥核心优势，在困难环境下继续发展业务。虽然2008年是动荡的一年，我们在传统业务方面仍有稳定的表现。

- 净利息收入作为集团核心经营收入的一个主要部分，在利率下调的压力下仍取得增长。
- 集团贷款业务的增长高于市场，放款总额录得双位数增长。
- 贷存比率稳步上升，贷款质素保持理想，存款基础扩大，存款组合得以优化。
- 集团来自传统银行业务的服务费收入健康增长，反映集团核心业务的优势。
- 集团在住宅按揭贷款、银团贷款及香港人民币银行业务等方面继续保持市场领先地位。
- 集团内地业务的经营收入有所增长，内地贷款质素良好。
- 我们在不同业务领域与中国银行加强合作，进展良好。

财务表现

由于市场情况严重恶化，集团2008年的财务表现受损。

集团经营收入下降6.3%而为港币255.26亿元。虽然净利息收入增加3.9%，却因服务费及佣金收入下降17.5%，以及集团保险业务录得经营亏损所抵销。另一方面，经营支出上升12.8%，使得集团提取减值准备前的经营溢利下降14.0%而为港币167.55亿元。由于证券投资减值准备大幅上升至港币119.00亿元，集团股东应占溢利较上年下降78.4%而为港币33.43亿元。每股盈利也跌78.4%，为港币0.3162元。

平均总资产回报率及平均股东资金回报率分别为0.27%及3.81%，2007年则分别为1.53%及17.40%。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分别为1.52%及19.09%。

净利息收入增至港币201.57亿元，主要原因是集团平均生息资产增加7.3%，达港币10,064.40亿元，反映贷款业务扩大，以及来自客户、银行和其他金融机构的平均存款上升。高收益贷款进一步增长。与此同时，随著市场信贷收紧，我们调整了企业新造贷款的定价。年内，由于市场利率显著下降令净无息资金的贡献减少，净利息收益率下降0.07个百分点而为2%。此外，集团担任香港人民币业务的清算行，因年内人民币参加行的存款大幅增加，使净利息收益率下降0.04个百分点。若剔除这一因素的影响，调整后的净利息收益率为2.07%，仅下降0.03个百分点。

2008年集团主要贷款业务整体表现理想。下半年因应信贷市场情况不明朗，集团采取了更为审慎的策略，使增长略为放缓。客户贷款总额稳增11.5%而为港币4,604.47亿元。多项贷款均见增长，其中，企业贷款增加13.7%，住宅按揭增9.1%，信用卡贷款增13.7%。此外，在香港以外使用的贷款录得19.5%的增长，其中内地贷款增长5.6%。由于放款增幅高于存款，集团的贷存比率至2008年年底上升5.08个百分点，达56.74%。

年内，集团净服务费及佣金收入下降17.5%而为港币51.79亿元，主要是投资相关服务费收入减少。随著投资环境在全球金融危机冲击下转疲，客户对投资产品的需求明显减弱，致使投资及保险服务费收入减少34.3%而为港币29.64亿元。

积极的一面是，集团来自传统银行业务的服务费收入录得16%的增长。受惠于贷款增长以及成为中国银行集

团的「亚太银团贷款中心」，放款的佣金收入大幅增长47.8%，达港币5.13亿元。人民币业务增长甚佳，相关收入上升62.8%。此外，来自信用卡业务、汇票服务及货币买卖等业务的收入也分别增长18.8%、16.2%及10.9%。同时，托管和现金管理等新业务也取得良好进展，为集团的服务费收入带来贡献。

净交易收入上半年增长强劲，全年增幅达88.9%而为港币19.14亿元，主要受惠于外汇交易及外汇交易产品的交易性收入大幅增加126.1%。外汇市场大幅波动，加上预期人民币升值，令客户对外汇相关产品的需求增加，我们把握住这一商机，推出相关产品以满足客户需要。此外，外汇掉期合约的市场划价也有助净交易收入显著改善。

中银人寿的保险及投资收入下降了港币14.97亿元，主要原因是投资资产表现欠佳，以及下半年业务量下降所致。

鉴于市场不稳，集团对减值拨备进行了全面的重估，并相应增提拨备。其中，对美国按揭抵押证券及其他债务证券组合共提取了港币91.70亿元的减值准备，对集团所持东亚银行投资提取的减值准备则为港币27.30亿元。

在经济逆转的情况下，集团非常审慎地控制经营支出，下半年的主要经营支出较上半年减少了4.3%。全年内，主要经营支出只增2.9%，成本对收入比率上升2.83个百分点而为31.35%，优于同业平均水平。然而，由于主要与雷曼兄弟迷你债券相关的额外支出合共达港币7.69亿元，使集团的总经营支出上升12.8%，整体成本对收入比率也上升5.84个百分点而为34.36%。

集团财务状况持续稳健。至2008年年底，集团总资产达港币11,472.44亿元，较2007年年底增加7.5%，主要是由于放款组合扩大。集团特定分类或减值贷款比率仅微升0.02个百分点而为0.46%，仍然大大低于市场平均的1.24%。

为对金融市场的不明朗情况作好准备，我们通过中国银行在6月及12月分别提供6.6亿欧元及25亿美元的两笔后偿贷款，进一步加强了资本实力。集团综合资本充足比率在2008年底达16.17%，上升3.09个百分点；一级资本充足比率为10.86%。与此同时，集团流动资金充裕，平均流动资金比率维持在41.74%，上年则为50.92%。

业务回顾

个人银行

集团的个人银行业务在下半年受到利率下调及市场气氛逆转所影响，全年经营收入下降24%而为港币106.90亿元，净利息收入和其他经营收入分别下降20.1%和29.5%。除税前溢利下降39.8%而为港币48.92亿元。

年内，具传统优势的业务继续取得增长。我们采取多方面的措施，加强业务发展能力，保持竞争实力。

住宅按揭业务持续增长，保持市场领先地位。我们透过推出多项市场营销计划和提升服务水平，取得较市场为佳的业绩，按揭贷款较2007年增长9.1%，增幅高于市场平均的5.1%。在下半年，我们加强了对按揭业务的风险评估和控制。按揭贷款质素保持良好，拖欠及经重组贷款比率进一步下降至0.05%，优于市场平均的0.19%。

信用卡业务保持增长势头。信用卡贷款及发卡数量分别增长13.7%及2.8%，卡户消费额及商户收单额分别增长12.7%及19.9%。我们藉著新的业务商机，例如北京奥运，推出了一系列新卡，扩大相关业务。此外，我们与中国银联合作，在2008年12月推出了「中银银联双币信用卡」。信用卡业务的资产质素保持良好，撇账率为2.22%，远低于市场平均。

我们在香港人民币银行业务上保持市场领先地位。2008年，集团的人民币存款大幅增长58.5%，占最大的市场份额。在人民币信用卡业务方面，我们也位居前列，发卡数量、卡户消费额及商户收单额分别增长24.6%、49.8%及60.5%。我们更将人民币提款服务扩展至港铁沿线各站的自动柜员机，更好地服务客户。年内，我们亦担任3家内地主要银行在港发行人民币债券的联席牵头行、簿记行及分销行，3家银行的发债额共达90亿元人民币。

通过充分发挥网络优势，我们的高资产值客户基础继续有所扩大，并加强了作为财富管理提供者者的专业地位。此外，我们与中国银行紧密合作，为在内地向客户提供跨境财富管理作好准备，预计可在2009年上半年在中国银行的内地指定分行推出。至2008年年底，集团财富管理客户数目较去年底增加了21.5%。

为了提高营运效率，我们继续对投资、保险及财富管理的服务平台作出整合，同时进一步优化分销网络。为向不同分层的客户提供高效专业的服务，我们增设了新的理财中心和按揭咨询中心，提升了电子银行渠道，方便客户叙做交易。

企业银行

过去一年内，企业银行业务保持稳定增长的势头。在净利息收入及其他经营收入上升的带动下，经营收入增加7.1%而为港币82.11亿元。但因为贷款减值准备净拨备有所增加，除税前溢利下降15.4%而为港币55.24亿元。

企业银行无论在核心业务和新业务方面都有良好进展，企业客户的服务平台也得以加强。

我们在「香港－澳门」及「内地－香港－澳门」两个地区银团贷款市场的领先地位有所加强，市场份额有所扩大。我们在中期业绩报告中已提及，集团在2008年1月被委任为中国银行集团的「亚太银团贷款中心」。其后，我们随即将业务扩展至更广阔的亚太地区，成功争取成为澳洲两家主要企业的银团贷款唯一安排行，提升了市场地位。

与此同时，我们继续提升业务平台。透过优化产品、服务及销售渠道，中小企贷款较上年稳定增长，并为我们赢得支持香港中小企业发展的奖项。通过产品创新和优化信贷审批流程，贸易融资业务得以扩大，在上半年录得强劲增长，但随著香港外贸逆转，增长在第四季已放缓。贸易融资余额较2007年底微增1.2%，但全年贸易结算量仍大幅增长32.0%。

我们不断开拓新的业务领域，取得理想成绩。我们继续加强对内地大型企业的服务，使跨境现金管理业务有所扩大。在本地，我们透过产品创新及优化，扩大现金管理客户的基础。托管业务持续增长，客户数目有所增加。在2008年，我们为多家本地上市或海外注册的投资基金担任托管机构。集团也获内地一家合营投资银行委任为其首只合资格境内机构投资者(QDII)产品的境外托管商，这是

首个在内地获批的经纪类别QDII产品。至2008年年底，集团托管的总资产值为港币2,000亿元。

年内，集团为提升对企业客户的金融服务，成立了「商业理财团队」，由专业人员为客户提供度身订造的金融管理策略，定期评估效益，协助客户充分发挥财富增值潜力，同时有效管理风险。

随著经济衰退持续，集团制定了一系列预防措施以控制对企业客户的风险，包括成立专责工作小组评估集团贷款组合的风险，对主要业务类别的客户进行全面及经常性的信贷风险重新评估及压力测试。此外，我们根据市场情况综合考虑资金流动性及风险因素，调整贷款定价策略。

内地业务

集团的内地业务进一步发展，在2008年取得理想增长。总客户贷款增加5.6%，其中人民币贷款大幅增加12.6%；客户存款增加72.5%。总经营收入上升15.9%而为港币9.90亿元，净利息收入和服务费及佣金收入均有所增长，但由于南商（中国）的港币资本金在兑换成人民币的重估过程中因人民币升值而产生外汇亏损，部分抵销了上述增幅。提取减值准备前的经营溢利较上年下跌3.1%。若剔除内地业务资本金兑换重估的影响，则提取减值准备前的经营溢利应有23.3%的增长。内地资产质量保持良好。由于个别大户被调低评级，特定分类贷款比率上升0.20个百分点而为0.88%。

我们在过去一年进一步扩大对个人及企业客户的跨境金融服务，推出新的存款、按揭及其他贷款产品，客户反应良好。此外，我们在目标地点陆续开设新的分支行，至2008年年底，集团在内地的分支行达18家，并将进一步增加。

财资业务

2008年，财资业务的经营收入录得32.6%的增长，主要受惠于净利息收入及其他经营收入的增加。提取减值准备前的经营溢利增加32.6%，达港币72.26亿元。然而，由于证券投资减值准备的净拨备大幅增加，致使财资业务录得港币19.44亿元的除税前亏损。

鉴于全球金融危机的冲击在年内愈趋剧烈，我们不遗余力，加强对投资组合的管理，保障投资的安全性，减低潜在亏损。在制订投资策略时，资金安全性及流动性成为我们的首要考虑因素。集团所持美国non-agency住宅按揭抵押证券在年内减少51.3%而为港币193亿元，其中，次按相关的投资下降至港币10.5亿元。尽管市场波动，但住宅按揭抵押证券投资组合并没有出现违约，并继续收到该等按揭抵押证券的利息及还款。此外，所持的相关证券也因出售而减少。我们调整了投资策略，加大优质债务证券包括政府相关证券的比重。至2008年年底，政府相关证券投资在集团投资组合中所占比重从2007年的6%增至25%。

集团在年内成功推动传统业务的增长，进一步提高产品制造能力。透过有效推广与商品及货币相关的财资产品，令收入大幅增加。与此同时，我们扩大了向客户提供的产品种类，推出了自身品牌的投资产品。面对全球金融风暴，我们即时全面评估所有经销产品的风险，重检内部监控、风险控制措施和合规程序。

保险业务

集团保险业务经营收入下降32.5%而为港币66.25亿元。其中，净利息收入上升42.4%而为港币11.22亿元，其他经营收入下降39.1%而为港币55.03亿元。其他经营收入下降，是由于投资资产表现疲弱，以及保费收入下降。保险业务录得除税前亏损港币12.31亿元。

我们继续落实业务发展策略，推出更多元化的产品以配合客户需要。年内，我们举办了大型的市场推广及营销活动，推动产品销售，强化品牌形象，扩大市场份额。我们继续建立多渠道的销售平台，并扩大了销售队伍。

前景展望

香港经济以外向型为特点，2009年前景顺逆，端系于全球经济发展好坏。国际金融市场仍受众多不明朗因素困扰，预期经营环境在未来一年甚至更长时间内还将非常严峻。现已看到的是，本地生产总值增长萎缩，失业率上升，财富负效应显现。尽管如此，香港仍然处于较为有利的地位。这是因为，我们得助于内地的全力支持，而内地无论在经济和财务实力上都较其他地区相对稳定。中央政府在2008年11月公布的4万亿元人民币刺激经济方案，以及其后推出的多项刺激经济政策及措施，将为香港经济及其金融服务业带来新的机遇。

在管理方面，为了防御现已出现或未能预见的困难，我们将继续加强风险管理和内部监控，保持高度警觉，积极主

动地应对市场变化，评估形势发展。凭藉稳固的资本基础和资金流动性，我们现在更有实力对抗金融风暴，也有更大的灵活性满足业务发展所需。但我们在促进增长、拓展业务的同时，将继续严控成本。

在业务方面，我们将充分发挥集团的根本优势，进一步提升核心业务的竞争能力，利用我们的强大网络，推动传统银行业务的发展。我们将通过平衡放款组合、优化存款组合、强化客户基础，力求改善整体业务结构，提高经营效率。

为了满足客户的多元化需求，我们将因应市场情况适时调整业务策略，配合客户现时更着眼于稳定性、安全性及资金流动性等因素，为客户提供优质银行及金融服务。

我们在确保香港人民币银行业务领先地位的同时，期待即将推出的人民币贸易结算试点计划，通过在广东、长江三角洲及香港特别行政区使用人民币进行贸易结算，将为集团扩大人民币银行业务带来新的发展机遇。此外，我们与中国银联在香港联合推出首张双币（港币—人民币）信用卡，有助加强集团在香港和内地开拓信用卡业务的优势。我们亦将继续为企业及个人客户开拓更多的跨境金融服务。

我们与中国银行的合作将进一步加强，捕捉在内地的商机，为有意到海外发展的内地企业提供更广泛的跨境银行

服务。集团作为中国银行集团的「亚太银团贷款中心」，将在区内发掘新的业务发展机会，扩大银团贷款的地域覆盖面。我们将利用本身的经验和专业能力，在中国银行亚太业务中担任高效的产品制作中心及服务支援中心的角色。预见到内地市场的需求增长，我们已经与中国银行在内地成立了一家合资商务公司，提供银行卡相关的服务和支

持。我们预料，目前这场金融风暴难以在短期内结束。但是，凭藉集团近年来有系统地建立的雄厚根基，在董事会一如既往的指导下，在股东、客户和员工的支持下，我坚信，我们在度过这场风暴后将会变得更好。

副董事长兼总裁

和广北

香港，2009年3月24日