

总裁报告

今年，银行业经营环境充满挑战。美国次按危机引发的全球金融市场动荡，对美国经济造成严重打击，对全球经济也带来广泛影响。中国内地有关当局为冷却过热经济推出多项宏观调控措施，令增长步伐如预期地放缓。在本港，虽然本地消费及外贸数字在首几个月仍能保持强劲，投资气氛却已明显逆转。新股上市热潮减退，股票交投大跌；物业市道在首季大幅增长后亦告放缓。与此同时，通胀压力增加，令成本控制问题愈见棘手。

尽管面对上述挑战，集团大部分核心业务在2008年上半年仍取得增长，经营业绩较2007年同期理想，发展业务及增加收入的能力保持稳健。集团继续推进「客户关系－产品－分销网络」(RPC)业务模型，落实战略发展计划，业务得以持续增长，经营收入有所提高，在主要业务领域保持了市场领先地位，同时开拓了新的业务领域，在内地市场也建立了更稳固的据点。

业绩要点

现将集团上半年主要业绩简述如下：

- 与上年同期比较，核心业务增长理想。净利息收入、净服务费及佣金收入和净交易收入均有增长，带动总经营收入稳健增长。
- 核心贷款业务取得广泛而强劲的增长，其中包括企业贷款、私人贷款及住宅按揭。
- 贸易融资、中小企贷款及内地贷款等高收益业务进一步增长，信用卡业务也见持续增长。
- 集团在银团贷款、住宅按揭及香港人民币银行服务等领域继续保持市场领先地位。
- 财富管理业务持续增长，高资产值客户基础进一步扩大。
- 通过实施「双线并进」的中国业务模型，集团内地业务经营收入录得大幅增长，分行网络逐步扩大。
- 集团作为中国银行集团「亚太银团贷款中心」的牵头行，为整个中国银行集团的银团贷款业务作出重大贡献，并加强了集团在香港、澳门及内地市场的领导地位。
- 集团总资产继续扩大，贷款质量进一步提高。

财务表现

2008年上半年，集团提取减值准备前的净经营收入较2007年同期增长16.4%，达港币140.39亿元，主要是由净利息收入、净服务费及佣金收入以及净交易收入等各方面的增长所带动。提取减值准备前的经营溢利较上年同期稳健增长15.1%，达港币99.51亿元。

经过2007年的较佳增长后，股东应占溢利在2008年上半年下降了5.1%，为港币70.88亿元，这主要是由于今年上半年提取的减值准备有所增加。期内，资本市场低迷及不明朗，对集团所持有美国资产抵押证券投资的价值带来不利影响，集团因而对所持美国资产抵押证券投资组合提取了港币21.49

亿元的净减值准备。这一因素不可避免地侵蚀了我们上半年的盈利。

平均总资产回报率及平均股东资金回报率分别为1.32%及15.09%，2007年同期则为1.57%及17.32%。提取减值准备前的平均总资产回报率上升0.05个百分点而为1.83%，而提取减值准备前的平均股东资金回报率亦上升1.13个百分点而为21.18%。

净利息收入增长12.6%，达港币100.29亿元。生息资产的增幅与之相若，主要是受到集团贷款业务及客户存款增长所带动。净利息收益率维持在2.03%，这已计入中银香港作为本地人民币清算行的角色的影响。随著参加行在香港吸收的人民币存款显著上升，对本集团净利息收益率的影响有所增加。若剔除这一因素，净利息收益率较2007年同期上升3个基点而为2.10%。

集团企业及私人贷款业务录得令人鼓舞的15.1%增长。其中，企业贷款增长19.1%，住宅按揭贷款增长9.0%。其他消费者贷款，包括私人贷款，也录得双位数字增长。集团在银团贷款及住宅按揭方面保持市场领先地位。更重要的是，受惠于业务平台的提升和广泛的分行网络，集团的高收益贷款业务持续增长。贸易融资大幅增长30.5%，中小企贷款增长16.1%，内地贷款增长17.2%。2008年上半年，由于贷款增幅高于存款，集团的贷存比率上升6.15个百分点而为57.81%。

虽然市场环境欠佳，集团的服务费收入仍取得增长。净服务费及佣金收入较上年同期增加10.1%，达港币28.99亿元。期内集团贷款组合大幅扩展，令贷款业务的服务费收入增长逾倍，达港币2.63亿元。信用卡业务、人民币相关业务、买卖货币、信托及汇票服务均大幅增长。新推出的托管业务，以及集团在今年初被委任为中国银行集团「亚太银团贷款中心」所带来的业务，均有助增加服务费收入。

投资市场经过2007年的大牛市后，在2008年上半年弥漫悲观情绪，致使集团代客买卖股票服务费收入较2007年上半年下降2.6%，较2007年下半年更下降达42.4%。基金销售的业务量下降，也令收入减少达54.1%。幸而，集团通过分销债券，使相关的服务费收入较2007年同期大幅增长238.5%。

净交易收入较2007年同期大幅增长196.6%，达港币12.37亿元，主要是由于外汇及相关产品的净交易收入增长近5倍。这是由于业务量大增，以及外汇掉期合约的市场划价亏损减少所致。

保险业务通过产品创新和营销有道，推动净保费收入大幅增长53.5%，达港币45.01亿元，其中，来自趸缴产品的保费收入增幅尤为可观。

在经营支出方面，集团继续实施审慎的成本控制，成本对收入比率维持在理想水平。2008年上半年，总经营支出上升19.6%，达港币40.88亿元，主要是由于员工加薪，以及为配合本地及内地业务发展

而增聘人员所致。其他因素还包括：业务扩展令经营支出增加，以及集团为提升服务而持续投资于基础建设及设备令折旧费用相应增加。然而，集团上半年的成本对收入比率仍维持在29.12%的低水平。

至2008年6月底，集团总资产达港币11,272亿元，较2007年同期增加7.6%，较2007年12月底增加5.6%。由于采取了严格的风险管理及有效的内部监控，集团资产质量保持良好。集团特定分类或减值贷款比率由2007年年底的0.44%下降至2008年6月底的0.34%。

集团资本及流动资金状况持续良好。由于总资本基础增加，综合资本充足比率由2007年年底的13.08%上升至2008年6月底的13.87%。集团在2008年6月从中国银行取得一笔6.6亿欧罗的后偿贷款，使总资本基础增长13.0%。集团平均流动比率维持在42.47%的健康水平，2007年上半年则为50.08%。平均流动比率下降，是由于有价债务证券减少，令平均流动资产减少；而客户存款增加，则令平均合格负债上升。

业务回顾

2008年上半年，集团在市场环境欠佳的情况下依然稳步增长，充分反映现行的业务模型及经提升后的业务平台有助推动业务增长。

个人银行

个人银行业务在上半年的表现有升有降。经过2007年大幅增长后，个人银行业务的经营收入在今年上半年下降5.0%。由于存款利差收窄，净利息收入减少13.3%而为港币33.30亿元。然而，其他经营收入增长8.6%，达港币25.32亿元。尽管市况不景导

致代客买卖股票及基金销售的收入减少，但集团的净服务费及佣金收入仍上升5.1%，这是由于债券销售、人民币相关业务、信用卡业务及货币兑换业务均有所增长。外汇买卖收入因业务量大增而显著上升。个人银行业务的除税前溢利下降16.2%而为港币29.65亿元。

虽然市场竞争激烈，但集团在2008年上半年通过推出多个创新的按揭产品，使住宅按揭业务增长达9.0%。集团为支援按揭业务发展，在四个特选地点成立了「按揭顾问中心」，为客户提供专业的顾问服务。通过种种措施，集团在新造按揭业务方面的增长优于同业，保持了市场领先地位。集团出色的按揭业务亦获得市场的认同。

上半年股票市场疲跌，令股票相关代理业务受到不利影响。惟集团仍通过产品创新和提升业务平台，使服务费收入保持增长。在过去几个月，集团扩展和加强了债券和寿险代理业务，并通过继续扩大结构性产品的品种范围，以及加强私人配售服务，使结构性票据的销售大幅增长达200.2%。

集团的代理保险业务在今年上半年增长良好。通过产品创新、加强营销、提升服务质素和提高营运效率，寿险产品的销售量及相关佣金收入分别比去年同期上升64.7%及70.0%。

集团积极拓展财富管理业务，推出具竞争力的市场营销及推广计划，藉以扩大高资产值客户基础。上半年，财富管理客户数目增长14.4%。

本港个人消费持续活跃，集团信用卡业务进一步增长。发卡量增长5.4%，卡户消费额及商户收单额分

别增长17.2%及23.2%。信用卡业务取得令人鼓舞的成绩，是中银信用卡公司把握北京奥运及其他业务商机，推出创新的产品及加强市场营销的成果。内地信用卡业务在强化产品后也见持续增长。此外，集团属下信用卡公司与中国银行在2007年11月成立合营机构「中银金融商务有限公司」，为集团提供支援服务，也令我们有所裨益。

集团在香港人民币银行业务方面保持市场领先地位。上半年，集团推出了新的人民币服务，以配合人民币存款在上半年逾倍的增长，并继续在人民币存款市场上占有最大的份额。人民币信用卡也录得大幅增长，发卡量较2007年年底增加22.4%，卡户消费额及商户收单额分别较2007年上半年大幅增长66.0%及73.2%。

集团进一步加强电子银行渠道，尤其是其投资功能，为业务增长提供支援。上半年，电子银行客户数目上升6.2%，而通过电子银行进行的股票交易占总交易量的77.5%。

企业银行

2008年上半年，集团企业银行业务的经营收入稳增11.9%，达港币41.04亿元。提取减值准备前的经营溢利增长9.3%，达港币30.23亿元。除税前溢利持平，为港币29.63亿元，这是由于收回已撤销账项较去年同期有所减少，贷款减值准备则有所增加。

净利息收入较2007年同期增长6.0%，达港币29.72亿元，主要受贷款及垫款大幅增加所带动，然而，存款利差却随著利率下降而收窄。鉴于市况逆转，集团相应调整了贷款定价策略。另一方面，其他经营收入上升了31.2%，达港币11.32亿元，主要是贷

款及汇票服务的服务费收入大幅增长所致。

集团在上半年继续推动银团贷款业务增长，保持了在香港—澳门，以及在内地—香港—澳门市场的领先地位。我们在2008年1月获委任为中国银行集团的「亚太银团贷款中心」，有助于集团更好地发掘和把握跨境及区域业务机会，亦有助于提高集团的贷款服务费收入。

集团成功拓展高收益业务。通过提升服务和产品创新，中小企客户贷款较2007年年底大幅增长16.1%。集团优质的中小企服务荣获中小企业界及传媒颁发奖项。同时，集团贸易融资业务通过加大营销力度及提高营运效率，取得显著增长，贸易融资余额在2008年6月底较2007年年底增长30.5%，贸易结算业务量较2007年同期上升44%。

2008年上半年，集团通过产品优化及创新，加强了现金管理业务，并继续为寻求国际业务扩展的内地企业提供度身订造的跨境现金管理方案。此外，集团新设立的托管业务积极发掘本地及海外业务商机，取得令人鼓舞的成绩。例如，集团为一个本地投资基金担任托管行，并为一家主要合营投资银行首只合资格境内机构投资者（「QDII」）产品担任境外托管行。集团也成功落实多项QDII的委托。

内地业务

在「双线并进」业务模型推动下，集团内地业务增幅强劲，发展理想。由于净利息收入和净服务费及佣金收入均有增长，总经营收入稳健增长15.4%，达港币4.05亿元。提取减值准备前的经营溢利下降7.6%，主要是由于期内人民币升值，使南商（中

国)的港元资本金在兑换重估后出现亏损。若剔除此项亏损,则提取减值准备前的经营溢利增长40.3%。

内地贷款业务在上半年录得理想增长。客户贷款总额增长17.2%,达等值港币351亿元,其中人民币贷款上升26.0%。贷款质量保持良好,特定分类贷款比率为0.78%。客户存款大幅上升119.7%,达港币127亿元。

2008年7月,南商(中国)获准在内地经营人民币零售银行业务。此外,南商(中国)获准增设四家分支行,其中一家已开业,其余三家将于未来数月内开业。上半年内,集团有系统地推出新产品,拓展内地财富管理业务,同时提升跨境服务。

值得指出的是,我们与母行中国银行集团的合作取得了重要进展。为把握新的市场机遇,实现互利共赢,我们与中国银行在所有主要业务领域密切合作,范围遍及产品开发、客户互介、建立共用的服务平台、市场拓展和后勤服务等方面。除了上述提及我们获委任为中国银行集团「亚太银团贷款中心」所带来的积极成果外,我们在发展理财业务、为内地客户提供离岸银行服务和信用卡业务等方面都进展良好。我们还利用中国银行的网络,在亚太地区分销本集团的产品。

财资业务

集团财资业务的经营收入较2007年同期大幅增长75.4%,达港币43.89亿元。提取减值准备前的经

营溢利也大幅增长76.4%,达港币39.58亿元。除税前溢利下降19.4%,主要是对持有的美国资产抵押证券投资提取了港币21.49亿元的减值准备。

集团充分利用近年建立的增长动力及业务发展能力,继续分散投资组合,并加强组合管理,在不利的经营环境中争取提高投资回报。我们利用产品发展能力的提高,推出更多财资产品,满足客户的投资需要。此外,通过与企业银行业务单位的合作,为企业客户提供与货币挂钩的结构性存款,大大提高结构性产品的销售量。我们在2008年1月推出了自营品牌的股票挂钩投资产品。

保险业务

上半年,集团保险业务保持强劲的增长动力。经营收入增长25.3%,达港币34.93亿元;其中,净利息收入大幅增长55.5%,其他经营收入增长21.1%,其中净保费收入大幅增长53.4%。另一方面,由于新造业务增加令保险索偿利益净额大幅增加36.9%,加上经营支出增加43.8%,致使保险业务在2008年上半年录得除税前亏损港币1.78亿元。

在产品创新及服务平台提升的带动下,集团保险业务强劲增长。2008年上半年,我们推出了一系列趸缴保险产品等多种期缴保险产品。这些创新产品,加上一系列的市场推广活动,造就了保险业务的理想业绩。此外,保险直销专队的成立及长驻于集团分行,使集团和中银人寿的销售及分销平台得以加强。我们还继续通过市场推广及促销计划,加强中银人寿的品牌。

前景展望

展望前景，鉴于美国经济及全球金融市场的不明朗因素增加，市场竞争及通胀压力加大，我们预期，银行业的经营环境在可见的将来仍具挑战性。有迹象显示，本地经济经过长时间的蓬勃增长后正在放缓，投资和需求将受影响。此外，预期利率在未来数月内将较为波动。

在这样的经营环境下，我们应采取更为审慎的业务发展和投资策略，实施更为严格的风险管理和监控，以确保贷款质量保持良好。同时，成本控制将继续是重点任务之一。

我们将继续利用集团的稳健基础发展业务。我们将加强产品创新能力，扩大服务及产品种类，以配合现时市况下客户的不同需要。同时，我们将充分利用客户关系平台及经优化的分销网络，促销产品。

财富管理仍是我们的业务发展重点之一。我们将通过扩大高资产值客户基础及提升服务，进一步扩展在香港和内地的财富管理业务。我们将通过客户分层和交叉销售，发掘不同客户群的增长潜力。例如，我们最近推出全新的「好自在」综合账户服务，为广阔层面的客户提供综合性的银行及投资服务。

企业银行上半年业绩良好，为进一步拓展业务，我们将继续提升服务质素，提供一条龙式的「全办妥」方案，以满足大、中型企业客户的银行和金融服务需要。我们也将充分利用本身的独有优势，加强与母行中国银行的合作，为企业客户提供全面的跨境服务，以及在亚太地区的银行服务。

因应市场转变，我们将扩大财资产品组合，以创造需求、加快增长。我们在建立托管业务及扩展现金管理服务等方面正朝著正确的方向迈进，今后将加倍努力发展这些业务，并继续开拓新的增长领域。

内地业务方面，我们将充分发挥「双线并进」业务模型的增长潜力，深化在内地的发展。南商（中国）在内地的人民币零售银行业务计划在今年稍后时间铺开。为支持业务的长远发展，我们正在扩展内地分行网络，加强贷款业务，提升跨境服务质素。

保险业务仍是业务发展重点之一。我们将通过产品创新、服务提升和员工发展，带动销售和市场份额的增长。

我们将继续优化分销网络，提高营运效率及经营效益。我们也将加强和扩大自动化服务渠道，包括自动柜员机及网上银行服务，以配合客户需求，支持业务增长。

最后，我想强调，不管在可见的将来存在多少挑战，我相信，凭著集团本身的优势和能力，在董事会的指导下，在股东、客户和员工的继续支持下，我们一定能够继续稳步前进。



副董事长兼总裁

和广北

香港，2008年8月28日