

總裁報告

今年，銀行業經營環境充滿挑戰。美國次按危機引發的全球金融市場動盪，對美國經濟造成嚴重打擊，對全球經濟也帶來廣泛影響。中國內地有關當局為冷卻過熱經濟推出多項宏觀調控措施，令增長步伐如預期地放緩。在本港，雖然本地消費及外貿數字在首幾個月仍能保持強勁，投資氣氛卻已明顯逆轉。新股上市熱潮減退，股票交投大跌；物業市道在首季大幅增長後亦告放緩。與此同時，通脹壓力增加，令成本控制問題愈見棘手。

儘管面對上述挑戰，集團大部分核心業務在2008年上半年仍取得增長，經營業績較2007年同期理想，發展業務及增加收入的能力保持穩健。集團繼續推進「客戶關係－產品－分銷網絡」(RPC)業務模型，落實戰略發展計劃，業務得以持續增長，經營收入有所提高，在主要業務領域保持了市場領先地位，同時開拓了新的業務領域，在內地市場也建立了更穩固的據點。

業績要點

現將集團上半年主要業績簡述如下：

- 與上年同期比較，核心業務增長理想。淨利息收入、淨服務費及佣金收入和淨交易收入均有增長，帶動總經營收入穩健增長。
- 核心貸款業務取得廣泛而強勁的增長，其中包括企業貸款、私人貸款及住宅按揭。
- 貿易融資、中小企貸款及內地貸款等高收益業務進一步增長，信用卡業務也見持續增長。
- 集團在銀團貸款、住宅按揭及香港人民幣銀行服務等領域繼續保持市場領先地位。
- 財富管理業務持續增長，高資產值客戶基礎進一步擴大。
- 通過實施「雙線並進」的中國業務模型，集團內地業務經營收入錄得大幅增長，分行網絡逐步擴大。
- 集團作為中國銀行集團「亞太銀團貸款中心」的牽頭行，為整個中國銀行集團的銀團貸款業務作出重大貢獻，並加強了集團在香港、澳門及內地市場的領導地位。
- 集團總資產繼續擴大，貸款質量進一步提高。

財務表現

2008年上半年，集團提取減值準備前的淨經營收入較2007年同期增長16.4%，達港幣140.39億元，主要是由淨利息收入、淨服務費及佣金收入以及淨交易收入等各方面的增長所帶動。提取減值準備前的經營溢利較上年同期穩健增長15.1%，達港幣99.51億元。

經過2007年的較佳增長後，股東應佔溢利在2008年上半年下降了5.1%，為港幣70.88億元，這主要是由於今年上半年提取的減值準備有所增加。期內，資本市場低迷及不明朗，對集團所持有美國資產抵押證券投資的價值帶來不利影響，集團因而對所持美國資產抵押證券投資組合提取了港幣21.49

億元的淨減值準備。這一因素不可避免地侵蝕了我們上半年的盈利。

平均總資產回報率及平均股東資金回報率分別為1.32%及15.09%，2007年同期則為1.57%及17.32%。提取減值準備前的平均總資產回報率上升0.05個百分點而為1.83%，而提取減值準備前的平均股東資金回報率亦上升1.13個百分點而為21.18%。

淨利息收入增長12.6%，達港幣100.29億元。生息資產的增幅與之相若，主要是受到集團貸款業務及客戶存款增長所帶動。淨利息收益率維持在2.03%，這已計入中銀香港作為本地人民幣清算行的角色的影響。隨著參加行在香港吸收的人民幣存款顯著上升，對本集團淨利息收益率的影響有所增加。若剔除這一因素，淨利息收益率較2007年同期上升3個基點而為2.10%。

集團企業及私人貸款業務錄得令人鼓舞的15.1%增長。其中，企業貸款增長19.1%，住宅按揭貸款增長9.0%。其他消費者貸款，包括私人貸款，也錄得雙位數字增長。集團在銀團貸款及住宅按揭方面保持市場領先地位。更重要的是，受惠於業務平台的提昇和廣泛的分行網絡，集團的高收益貸款業務持續增長。貿易融資大幅增長30.5%，中小企貸款增長16.1%，內地貸款增長17.2%。2008年上半年，由於貸款增幅高於存款，集團的貸存比率上升6.15個百分點而為57.81%。

雖然市場環境欠佳，集團的服務費收入仍取得增長。淨服務費及佣金收入較上年同期增加10.1%，達港幣28.99億元。期內集團貸款組合大幅擴展，令貸款業務的服務費收入增長逾倍，達港幣2.63億元。信用卡業務、人民幣相關業務、買賣貨幣、信託及匯票服務均大幅增長。新推出的託管業務，以及集團在今年初被委任為中國銀行集團「亞太銀團貸款中心」所帶來的業務，均有助增加服務費收入。

投資市場經過2007年的大牛市後，在2008年上半年瀰漫悲觀情緒，致使集團代客買賣股票服務費收入較2007年上半年下降2.6%，較2007年下半年更下降達42.4%。基金銷售的業務量下降，也令收入減少達54.1%。幸而，集團通過分銷債券，使相關的服務費收入較2007年同期大幅增長238.5%。

淨交易收入較2007年同期大幅增長196.6%，達港幣12.37億元，主要是由於外匯及相關產品的淨交易收入增長近5倍。這是由於業務量大增，以及外匯掉期合約的市場劃價虧損減少所致。

保險業務通過產品創新和營銷有道，推動淨保費收入大幅增長53.5%，達港幣45.01億元，其中，來自躉繳產品的保費收入增幅尤為可觀。

在經營支出方面，集團繼續實施審慎的成本控制，成本對收入比率維持在理想水平。2008年上半年，總經營支出上升19.6%，達港幣40.88億元，主要是由於員工加薪，以及為配合本地及內地業務發展

而增聘人員所致。其他因素還包括：業務擴展令經營支出增加，以及集團為提昇服務而持續投資於基礎建設及設備令折舊費用相應增加。然而，集團上半年的成本對收入比率仍維持在29.12%的低水平。

至2008年6月底，集團總資產達港幣11,272億元，較2007年同期增加7.6%，較2007年12月底增加5.6%。由於採取了嚴格的風險管理及有效的內部監控，集團資產質量保持良好。集團特定分類或減值貸款比率由2007年年底的0.44%下降至2008年6月底的0.34%。

集團資本及流動資金狀況持續良好。由於總資本基礎增加，綜合資本充足比率由2007年年底的13.08%上升至2008年6月底的13.87%。集團在2008年6月從中國銀行取得一筆6.6億歐羅的後償貸款，使總資本基礎增長13.0%。集團平均流動比率維持在42.47%的健康水平，2007年上半年則為50.08%。平均流動比率下降，是由於有價債務證券減少，令平均流動資產減少；而客戶存款增加，則令平均合資格負債上升。

業務回顧

2008年上半年，集團在市場環境欠佳的情況下依然穩步增長，充分反映現行的業務模型及經提昇後的業務平台有助推動業務增長。

個人銀行

個人銀行業務在上半年的表現有升有降。經過2007年大幅增長後，個人銀行業務的經營收入在今年上半年下降5.0%。由於存款利差收窄，淨利息收入減少13.3%而為港幣33.30億元。然而，其他經營收入增長8.6%，達港幣25.32億元。儘管市況不景導

致代客買賣股票及基金銷售的收入減少，但集團的淨服務費及佣金收入仍上升5.1%，這是由於債券銷售、人民幣相關業務、信用卡業務及貨幣兌換業務均有所增長。外匯買賣收入因業務量大增而顯著上升。個人銀行業務的除稅前溢利下降16.2%而為港幣29.65億元。

雖然市場競爭激烈，但集團在2008年上半年通過推出多個創新的按揭產品，使住宅按揭業務增長達9.0%。集團為支援按揭業務發展，在四個特選地點成立了「按揭顧問中心」，為客戶提供專業的顧問服務。通過種種措施，集團在新造按揭業務方面的增長優於同業，保持了市場領先地位。集團出色的按揭業務亦獲得市場的認同。

上半年股票市場疲跌，令股票相關代理業務受到不利影響。惟集團仍通過產品創新和提昇業務平台，使服務費收入保持增長。在過去幾個月，集團擴展和加強了債券和壽險代理業務，並通過繼續擴大結構性產品的品種範圍，以及加強私人配售服務，使結構性票據的銷售大幅增長達200.2%。

集團的代理保險業務在今年上半年增長良好。通過產品創新、加強營銷、提昇服務質素和提高營運效率，壽險產品的銷售量及相關佣金收入分別比去年同期上升64.7%及70.0%。

集團積極拓展財富管理業務，推出具競爭力的市場營銷及推廣計劃，藉以擴大高資產值客戶基礎。上半年，財富管理客戶數目增長14.4%。

本港個人消費持續活躍，集團信用卡業務進一步增長。發卡量增長5.4%，卡戶消費額及商戶收單額分

別增長17.2%及23.2%。信用卡業務取得令人鼓舞的成績，是中銀信用卡公司把握北京奧運及其他業務商機，推出創新的產品及加強市場營銷的成果。內地信用卡業務在強化產品後也見持續增長。此外，集團屬下信用卡公司與中國銀行在2007年11月成立合營機構「中銀金融商務有限公司」，為集團提供支援服務，也令我們有所裨益。

集團在香港人民幣銀行業務方面保持市場領先地位。上半年，集團推出了新的人民幣服務，以配合人民幣存款在上半年逾倍的增長，並繼續在人民幣存款市場上佔有最大的份額。人民幣信用卡也錄得大幅增長，發卡量較2007年年底增加22.4%，卡戶消費額及商戶收單額分別較2007年上半年大幅增長66.0%及73.2%。

集團進一步加強電子銀行渠道，尤其是其投資功能，為業務增長提供支援。上半年，電子銀行客戶數目上升6.2%，而通過電子銀行進行的股票交易佔總交易量的77.5%。

企業銀行

2008年上半年，集團企業銀行業務的經營收入穩增11.9%，達港幣41.04億元。提取減值準備前的經營溢利增長9.3%，達港幣30.23億元。除稅前溢利持平，為港幣29.63億元，這是由於收回已撤銷賬項較去年同期有所減少，貸款減值準備則有所增加。

淨利息收入較2007年同期增長6.0%，達港幣29.72億元，主要受貸款及墊款大幅增加所帶動，然而，存款利差卻隨著利率下降而收窄。鑑於市況逆轉，集團相應調整了貸款定價策略。另一方面，其他經營收入上升了31.2%，達港幣11.32億元，主要是貸

款及匯票服務的服務費收入大幅增長所致。

集團在上半年繼續推動銀團貸款業務增長，保持了在香港－澳門，以及在內地－香港－澳門市場的領先地位。我們在2008年1月獲委任為中國銀行集團的「亞太銀團貸款中心」，有助於集團更好地發掘和把握跨境及區域業務機會，亦有助於提高集團的貸款服務費收入。

集團成功拓展高收益業務。通過提昇服務和產品創新，中小企客戶貸款較2007年年底大幅增長16.1%。集團優質的中小企服務榮獲中小企業界及傳媒頒發獎項。同時，集團貿易融資業務通過加大營銷力度及提高營運效率，取得顯著增長，貿易融資餘額在2008年6月底較2007年年底增長30.5%，貿易結算業務量較2007年同期上升44%。

2008年上半年，集團通過產品優化及創新，加強了現金管理業務，並繼續為尋求國際業務擴展的內地企業提供度身訂造的跨境現金管理方案。此外，集團新設立的託管業務積極發掘本地及海外業務商機，取得令人鼓舞的成績。例如，集團為一個本地投資基金擔任託管行，並為一家主要合營投資銀行首隻合資格境內機構投資者（「QDII」）產品擔任境外託管行。集團也成功落實多項QDII的委託。

內地業務

在「雙線並進」業務模型推動下，集團內地業務增幅強勁，發展理想。由於淨利息收入和淨服務費及佣金收入均有增長，總經營收入穩健增長15.4%，達港幣4.05億元。提取減值準備前的經營溢利下降7.6%，主要是由於期內人民幣升值，使南商（中

國)的港元資本金在兌換重估後出現虧損。若剔除此項虧損，則提取減值準備前的經營溢利增長40.3%。

內地貸款業務在上半年錄得理想增長。客戶貸款總額增長17.2%，達等值港幣351億元，其中人民幣貸款上升26.0%。貸款質量保持良好，特定分類貸款比率為0.78%。客戶存款大幅上升119.7%，達港幣127億元。

2008年7月，南商(中國)獲准在內地經營人民幣零售銀行業務。此外，南商(中國)獲准增設四家分支行，其中一家已開業，其餘三家將於未來數月內開業。上半年內，集團有系統地推出新產品，拓展內地財富管理業務，同時提昇跨境服務。

值得指出的是，我們與母行中國銀行集團的合作取得了重要進展。為把握新的市場機遇，實現互利共贏，我們與中國銀行在所有主要業務領域密切合作，範圍遍及產品開發、客戶互介、建立共用的服務平台、市場拓展和後勤服務等方面。除了上述提及我們獲委任為中國銀行集團「亞太銀團貸款中心」所帶來的積極成果外，我們在發展理財業務、為內地客戶提供離岸銀行服務和信用卡業務等方面都進展良好。我們還利用中國銀行的網絡，在亞太地區分銷本集團的產品。

財資業務

集團財資業務的經營收入較2007年同期大幅增長75.4%，達港幣43.89億元。提取減值準備前的經

營溢利也大幅增長76.4%，達港幣39.58億元。除稅前溢利下降19.4%，主要是對持有的美國資產抵押證券投資提取了港幣21.49億元的減值準備。

集團充分利用近年建立的增長動力及業務發展能力，繼續分散投資組合，並加強組合管理，在不利的經營環境中爭取提高投資回報。我們利用產品發展能力的提高，推出更多財資產品，滿足客戶的投資需要。此外，通過與企業銀行業務單位的合作，為企業客戶提供與貨幣掛鈎的結構性存款，大大提高結構性產品的銷售量。我們在2008年1月推出了自營品牌的股票掛鈎投資產品。

保險業務

上半年，集團保險業務保持強勁的增長動力。經營收入增長25.3%，達港幣34.93億元；其中，淨利息收入大幅增長55.5%，其他經營收入增長21.1%，其中淨保費收入大幅增長53.4%。另一方面，由於新造業務增加令保險索償利益淨額大幅增加36.9%，加上經營支出增加43.8%，致使保險業務在2008年上半年錄得除稅前虧損港幣1.78億元。

在產品創新及服務平台提昇的帶動下，集團保險業務強勁增長。2008年上半年，我們推出了一系列躉繳保險產品及多種期繳保險產品。這些創新產品，加上一系列的市場推廣活動，造就了保險業務的理想業績。此外，保險直銷專隊的成立及長駐於集團分行，使集團和中銀人壽的銷售及分銷平台得以加強。我們還繼續通過市場推廣及促銷計劃，加強中銀人壽的品牌。

前景展望

展望前景，鑑於美國經濟及全球金融市場的不明朗因素增加，市場競爭及通脹壓力加大，我們預期，銀行業的經營環境在可見的將來仍具挑戰性。有跡象顯示，本地經濟經過長時間的蓬勃增長後正在放緩，投資和需求將受影響。此外，預期利率在未來數月內將較為波動。

在這樣的經營環境下，我們應採取更為審慎的業務發展和投資策略，實施更為嚴格的風險管理和監控，以確保貸款質量保持良好。同時，成本控制將繼續是重點任務之一。

我們將繼續利用集團的穩健基礎發展業務。我們將加強產品創新能力，擴大服務及產品種類，以配合現時市況下客戶的不同需要。同時，我們將充分利用客戶關係平台及經優化的分銷網絡，促銷產品。

財富管理仍是我們的業務發展重點之一。我們將通過擴大高資產值客戶基礎及提昇服務，進一步擴展在香港和內地的財富管理業務。我們將通過客戶分層和交叉銷售，發掘不同客戶群的增長潛力。例如，我們最近推出全新的「好自在」綜合賬戶服務，為廣闊層面的客戶提供綜合性的銀行及投資服務。

企業銀行上半年業績良好，為進一步拓展業務，我們將繼續提昇服務質素，提供一條龍式的「全辦妥」方案，以滿足大、中型企業客戶的銀行和金融服務需要。我們也將充分利用本身的獨有優勢，加強與母行中國銀行的合作，為企業客戶提供全面的跨境服務，以及在亞太地區的銀行服務。

因應市場轉變，我們將擴大財資產品組合，以創造需求、加快增長。我們在建立託管業務及擴展現金管理服務等方面正朝著正確的方向邁進，今後將加倍努力發展這些業務，並繼續開拓新的增長領域。

內地業務方面，我們將充分發揮「雙線並進」業務模型的增長潛力，深化在內地的發展。南商（中國）在內地的人民幣零售銀行業務計劃在今年稍後時間鋪開。為支持業務的長遠發展，我們正在擴展內地分行網絡，加強貸款業務，提昇跨境服務質素。

保險業務仍是業務發展重點之一。我們將通過產品創新、服務提昇和員工發展，帶動銷售和市場份額的增長。

我們將繼續優化分銷網絡，提高營運效率及經營效益。我們也將加強和擴大自動化服務渠道，包括自動櫃員機及網上銀行服務，以配合客戶需求，支持業務增長。

最後，我想強調，不管在可見的將來存在多少挑戰，我相信，憑著集團本身的優勢和能力，在董事會的指導下，在股東、客戶和員工的繼續支持下，我們一定能夠繼續穩步前進。



副董事長兼總裁

和廣北

香港，2008年8月28日