

总裁报告



2009年是集团在甚具挑战的环境下取得丰硕成果的一年。尽管全球金融市场持续不明朗和波动，我们的业务却录得强劲增长，核心业务领域的表现优于同业。这反映了集团根基稳健，优势独特，有助我们在年内抓紧新的商机，保持增长。

香港经营环境自2009年第二季度开始回稳，金融及物业市道复苏，本地需求和入境旅游有所回升。尽管对外贸易依然疲弱，幸而，随着就业市场改善，本地消费已重拾升轨。

集团把握上半年的增长势头，全力抓紧经济复苏的机会，推动业务及利润增长。我们在多个主要业务领域保持市场领先地位，扩大了市场份额。通过与母行中国银行加强合作，集团内地业务显见扩大。与此同时，集团把服务范围扩展至亚太地区的市场。

为了应对经营及监管环境的变化，集团采取果断措施，保持资本实力及流动性，加强风险管理，保障资产质量。此外，集团制定了全面的企业社会责任政策，更着力地承担企业社会责任。

业绩要点

集团在2009年采取的主要业务措施及其成绩，摘要如下：

- 股东应占溢利较上年增长超过3倍。
- 贷款业务表现尤为突出。在整体市场乏善足陈的疲局下，集团总客户贷款取得了双位数的增长。
- 集团在企业贷款、银团贷款、住宅按揭、代理股票买卖及人民币相关服务等业务上扩大了市场份额，并保持市场领先地位。
- 集团率先在港推出跨境贸易人民币结算及融资业务，提供全面的配套服务。其后并将人民币贸易结算服务扩展至东盟国家，获得十分积极的回响。
- 集团担任香港首笔人民币国债发行的联席牵头行、入账行及配售银行，市场反应非常热烈，这次成功发行，为集团在港发展人民币债券业务打下了坚实基础。
- 年内，我们与母行中国银行的合作取得突破性的重要进展，互惠互利。两行在银团贷款、财富管理、现金管理及托管等业务的合作均有所加强，并将合作范围扩展至亚太地区。

- 透过不断提升的服务平台，特别是高效的电子交易渠道，集团来自股票业务的服务费收入增长非常强劲，市场份额亦有所扩大。
- 集团的人寿保险附属机构—中银人寿—的业务明显改善，收入及盈利均大幅增长，市场份额及市场排名有所提高。
- 集团通过优化投资组合，减低了信贷风险，提高了回报。与此同时，随着资本市场气氛有所改善，证券投资减值准备录得净拨回。
- 集团的贷款质量保持良好，特定分类或减值贷款比率维持在极低水平，表现优于市场。
- 我们的资本基础稳健，有助实现持续增长和发展。

财务表现

随着经济复苏，集团的核心业务表现强劲，为2009年写下了亮丽的财务业绩。

集团提取减值准备前的净经营收入较上年增长2.1%，达港币260.55亿元，这是由于净服务费及佣金收入以及集团保险业务的净经营收入增长所致。股东应占溢利大增

310.6%，达港币137.25亿元。平均总资产回报率及平均股东应占股本和储备回报率分别为1.19%及14.79%，较2008年的0.27%及3.81%大幅上升。

净利息收入下降11.0%而为港币179.32亿元。年内，市场利率徘徊在极低水平，使净息差下降31个基点而为1.69%。抵补的因素是，至2009年底，集团平均生息资产增加5.4%，达港币10,609.61亿元。

净服务费及佣金收入显著增长25.7%，达港币65.08亿元。一大动力来自代理股票业务的服务费收入增加52.9%而为港币36.38亿元。另一动力是贷款业务佣金收入大幅增加79.7%，达港币9.22亿元。信用卡业务的服务费收入则稳健增长6.6%而为港币15.11亿元。

净交易收入下降22.4%而为港币14.85亿元。其中，来自外汇交易及相关产品的净交易收入下降，主要由于结构性存款的业务量下降，以及市场对人民币升值的预期减退，令人民币相关的外汇交易减少所致。然而，利率工具净交易收入却有所增加，这是由于利率调期合约的市场划价收益本年录得盈利，而2008年则是录得市场划价亏损。

集团继续严控开支，采取一切措施节减支出。然而，我们仍继续投资在产品拓展、人力资源、品牌建立和市场营销等方面，以确保集团作好准备，把握经济复苏所带来的商机。2009年，总经营支出增加38.4%而为港币121.41亿元，其中，主要与雷曼兄弟迷你债券（「迷你债券」）回购计划相关的费用为港币32.78亿元。集团与监管机构及其他分销银行在2009年7月推出了一个全面的迷你债券回购计划。至2009年底，在集团的合资格客户中，99%以上接受了回购计划。若剔除与迷你债券相关的支出，总经营支出的增幅只为10.8%。集团的成本对收入比率从2008年的34.36%上升至46.60%。但若剔除迷你债券的支出，则成本对收入比率仅为34.02%。

集团积极减持风险较高的证券，录得证券投资减值准备净拨回港币13.02亿元。与此同时，信贷环境回稳，使集团的贷款减值准备净拨备大幅下降84.4%，仅为港币1.03亿元。

至2009年底，集团总资产为港币12,127.91亿元，较2008年底增加5.7%。集团的资产结构持续改善，高收益资产所占比重有所提高。客户贷款总额大增11.8%而为港币5,149.72亿元。总客户存款增加4.1%而为港币8,444.53亿元，存款结构有所改善。2009年底的贷存比率为60.98%，上年底则为56.74%。

集团的贷款质量进一步改善。特定分类或减值贷款比率下降0.12个百分点而为0.34%，远低于2009年市场平均的1.35%（特定分类贷款）。

集团财务状况保持稳健。至2009年底，集团的综合资本充足比率上升0.68个百分点而为16.85%，资本基础总额增加10.2%而为港币1,044.35亿元。核心资本比率维持在11.64%。2009年的平均流动资金比率为40.18%。

在2010年2月初，中银香港成功发行了16亿美元10年期的后偿票据。该后偿票据是亚洲（日本以外）有史以来最大的

单笔银行资本交易（所有货币），也是香港银行发行的唯一全球性债券。发行所得款项已用于偿还由中国银行于2008年12月提供的部分后偿贷款。新增上市证券种类有助集团扩大投资者基础，并为投资于其证券提供一项新的选择。由于这一后偿票据以全球机构投资者为发售对象，因此建立了新的市场基准，为集团未来发展增辟了融资渠道，有助提升集团的国际形象。

业务回顾

个人银行

个人银行业务的重点是推动业务增长，在主要领域保持市场领先地位，因应经营及监管环境变化作出调整，扩大客户基础，以及在离岸人民币业务早着先机。2009年的总经营收入保持在港币106.48亿元；除税前溢利为港币45.04亿元，下降7.9%。

本地物业市场在第一季后转趋活跃。集团通过采取进取的业务策略，在新造住宅按揭贷款方面保持领先地位，按揭贷款较上年增加9.4%。住宅按揭贷款的信贷质量保持稳健，拖欠及经重组贷款比率进一步下降至0.04%。

集团的投资和保险业务在2009年大幅增长。代理股票业务交易量及服务费收入分别增长45.0%及52.9%，扩大了集团在本地产零售股票市场的份额，巩固了市场地位。此外，集团透过担任香港22项新股上市活动的收票行，使新股上市相关业务有所增长，巩固了我们的市场领先地位。在银行保险业务方面，集团在提升服务及扩大产品种类方面取得良好进展。

我们通过实施客户分层策略，扩大了高资产值客户层的基础，并透过提供度身订造的财富管理方案，满足客户的多元化服务需求，深化与客户的关系。我们还扩大了跨境财富管理业务。因此，财富管理客户总数及相关资产值分别增加了11.9%及31.2%。

信用卡业务业绩理想。随着消费者信心恢复，本地消费有所改善，信用卡贷款、发卡数量、信用卡卡户消费及商户收单量均取得令人鼓舞的增长。集团在中国银联卡商户收单业务上领先，也在人民币—港币双币信用卡市场居于首位。

2009年，集团巩固了在香港人民币业务的市场领先地位，并进一步扩大了人民币业务范围。集团获中央政府财政部委任为首宗在港发行的人民币国债的联席牵头行、入账行及配售银行。年内，在绝大部分在港发行的人民币债券项目中，集团也担此重任。透过与中国银行紧密合作，集团开始与亚太地区的部分中国银行分行进行人民币相关业务，并启动其他方面的多项计划，如「亚太区个人金融产品中心」、「海外银行卡业务」及「电话服务中心」。由此可见，集团在致力成为中国银行集团在亚太区的主要产品平台及服务支援中心方面，进展良好。

集团鼓励更多客户使用电子平台，成绩理想。网上银行客户数目在过去一年内增加了10.1%；客户通过电子渠道进行的股票买卖已占总交易量的76.2%。

企业银行

企业银行业务2009年的策略重点，是通过提供多元化产品及服务，发展全方位的客户关系，推动业务增长；并透过与中国银行的紧密合作，加强系统之间的联通，确保集团在离岸人民币业务的卓越地位。年内，除税前溢利增加7.1%而为港币59.15亿元。

我们着重配合本地和内地企业的融资需要，令企业贷款增长14.5%，表现优于市场平均，从而扩大了市场份额。我们已连续五年保持在香港—澳门银团贷款市场最大安排行的地位。作为中国银行的「亚太银团贷款中心」，我们在区内不断扩展业务，并对中国银行在2009年跃升为亚太区银团贷款最大安排行作出贡献。另一方面，集团进一步加强

对中小企客户的服务，积极协助企业客户参与由香港特区政府推出的「中小企业信贷保证计划」及「特别信贷保证计划」，中小企贷款有所增长。

2009年，集团在贸易结算及贸易融资业务方面取得突破性进展。7月份，集团率先办理首笔跨境贸易人民币结算业务，并推出全面的配套服务。集团将这一服务扩展至东盟国家，反应理想。虽然过去一年香港的整体对外贸易及贸易融资均告下跌，但集团的贸易融资增长达19.4%，表现优于市场。

集团深化与母行中国银行的合作，提升服务，促进业务增长。年内，集团的现金管理服务平台与中国银行及其海外分行建立了联通，有助客户在香港、内地及亚太地区部分国家进行资金调拨。集团透过落实由中国银行推出、集团作为合作夥伴的「全球客户经理制」和「全球统一授信计划」，进一步增强对大企业客户的全球服务能力。

集团的托管业务在2009年取得重要进展，将托管服务扩展至一些中央政府企业及国有银行，并渗入台湾市场。现时，集团的托管业务已扩展至强积金资产。此外，集团与中国银行合作，为内地高资产值客户在香港开户提供监管账户服务。至2009年底，集团托管的总资产值为港币3,920亿元，较上年增长95.9%。

内地业务

集团内地业务中，贷款稳健增长，贷款质量大为改善。客户贷款总额较去年增加14.9%，其中人民币贷款上升5.1%。客户存款增加48.8%，其中人民币存款增加58.7%。净服务费及佣金收入和其他经营收入均录得增长，净利息收入却减少。贷款质量良好。

集团继续推动为内地企业及个人客户提供的跨境服务。我们集中力量把南商（中国）打造成为内地业务的主要品牌，

逐步扩大在内地的分行网络，使集团在内地的分支行增至23家。在拓展内地个人银行业务方面，集团在产品及服务创新方面投入更多资源，推出一系列存款、财富管理及按揭产品，以及推出借记卡业务。

财资业务

2009年，财资业务的工作重点是更审慎地管理银行投资盘，降低投资组合的风险，以及争取较高回报。由于证券投资准备录得大额净拨回，除税前溢利达港币69.64亿元。

鉴于市场波动，集团采取积极而审慎的方法管理银行投资盘，因应市场变化及时调整投资组合。为减低信贷及利率风险，同时获取稳定而较高的回报，集团增加对年期稍长的政府相关或政府担保的高质素固定利率债务证券的投资。另一方面，集团透过选择性出售，将投资组合中持有的美国non-agency住宅按揭抵押证券大幅减少80.4%而至港币38亿元。

集团的业务发展重点是向个人客户提供外汇及贵金属等传统产品，向企业客户提供外汇及利率挂钩的对冲及投资产品，均获得良好反应。为企业客户办理的人民币不交收远期合约的交易量年内创下历史新高。

保险

中银人寿无论在业务还是业绩方面均有明显好转。年内，我们采取客户需求导向销售，丰富了产品系列，并开始推出专业的财务策划服务。我们加强了对期缴产品的销售力度，以优化产品组合。这些策略有助集团在本地保险市场建立更强的影响。

净经营收入大幅增加143.5%而达港币4.71亿元。净利息收入增加13.3%，其他经营收入增加17.9%。年内，集团共推

出23项新产品，主要针对客户对退休及财富管理的需要。期缴保险产品的保费收入较上年同期大幅增加141.8%。

前景展望

虽然全球金融市场已见逐步回稳，但个别市场的波动及潜在风险仍不能忽视。集团对2010年的经济展望仍然审慎，特别关注主要经济体「退市政策」的影响。香港本地总产值在2009年第四季重拾增长，令人鼓舞。内地经济实力雄厚，增长势头强劲，将成为亚太及全球经济的主要增长动力，预期香港通过深化与内地的经济融合，将有利推动香港经济在今年进一步复苏。

对集团来说，2010年是加快业务增长、巩固核心业务的市场领先地位的重要一年。

我们将充分利用核心优势及竞争能力，推动主要业务的增长，扩大收入来源，建立更均衡及持续增长的盈利平台。通过服务提升和产品创新，以及更充分地利用分销网络，集团将进一步巩固在具优势的传统业务如企业贷款、住宅按揭、人民币业务及代理股票等市场的领先地位，扩大市场份额。与此同时，集团将推动具有增长潜力的业务如财富管理、人寿保险、现金管理及托管业务的增长。我们要透过综合服务平台及优化服务能力，为客户提供「全方位解决方案」，满足客户需求。

有见于离岸人民币业务的进一步发展，我们将继续利用本身作为香港唯一人民币清算行的独有优势，巩固在人民币存款、兑换、汇款、双币卡、贸易结算及融资，以及债券发行及分销等方面的市场领先地位，为个人及企业客户推出更多多元化的人民币产品和服务。人民币贸易结算服务的范围将进一步扩大。我们将继续发掘和拓展其他人民币新产品，以及将集团的人民币业务扩展至亚太地区。

内地是区域及全球经济发展的主要动力。集团一方面将密切与母行中国银行的合作，另一方面将加强南商(中国)的作用，促进内地业务的发展。中国银行在内地的庞大分行网络及品牌优势，有助我们拓展内地业务，更好地服务客户，增加交叉销售，扩大产品种类。与此同时，南商(中国)作为中国银行集团的重要一员，我们将继续加强其品牌宣传及扩大分行网络，促进内地业务增长和扩展跨境服务。

集团与中国银行合作，不仅有助我们在内地、亦有助我们在亚太地区捕捉不断涌现的商机，对彼此互惠互利。我们将继续在中国银行「亚太银团贷款中心」担任重要角色。预期集团将进一步受惠于「全球客户经理制」的实施。集团的现金管理服务平台与中国银行及其海外分行建立了联通，有助加强集团对主要企业客户的全球服务能力。另一方面，我们将利用本身的专业知识及专业经验，支持中国银行拓展内地财富管理产品及提高区域市场的渗透。这些举措将有助我们加强在亚太区的策略据点，以及发挥我们在中国银行集团全球策略中的独特作用。

在集中发展业务的同时，我们将继续巩固资本实力及保障资产质量，同时实施严格的风险管理及内部监控措施，防患于未然。

企业社会责任和市民福祉

我们作为在香港具有悠久历史的主要银行集团，致力在履行良好企业公民责任方面发挥更大作用，为社会发展作出贡献。为了将这优良传统更好地与我们的长期业务策略结合，为集团创造更大价值，我们制订了全面的、适用于整个集团的企业社会责任政策。该政策在2010年初已获董事会通过，指引集团全面履行企业社会责任，促进经济、社会、环境的可持续发展。

企业社会责任政策的内容涵盖集团对社会、股东、客户、员工及环境的责任。为了落实有关政策，集团成立了「企业社会责任委员会」，由本人担任主席，成员包括全体高层管理人员。委员会将为集团企业社会责任战略和政策作出决策，并监督有关战略及政策的执行。有关集团2009年在企业社会责任方面的工作详情，请见年报「企业社会责任」章节。

最后，我衷心感谢董事会、股东及客户一如既往地集团的信任和支持，衷心感谢同事们的不懈努力和贡献。回顾过去一年，我们再次展示了集团在经济周期不同阶段力拓业务增长和克服各项挑战的能力；展望未来，我坚信，我们有能力积极主动、持之以恒地贯彻落实我们的业务发展策略。

副董事长兼总裁

和广北

2010年3月23日