

# 總裁報告



2009年是集團在甚具挑戰的環境下取得豐碩成果的一年。儘管全球金融市場持續不明朗和波動，我們的業務卻錄得強勁增長，核心業務領域的表現優於同業。這反映了集團根基穩健，優勢獨特，有助我們在年內抓緊新的商機，保持增長。

香港經營環境自2009年第二季度開始回穩，金融及物業市場復甦，本地需求和入境旅遊有所回升。儘管對外貿易依然疲弱，幸而，隨著就業市場改善，本地消費已重拾升軌。

集團把握上半年的增長勢頭，全力抓緊經濟復甦的機會，推動業務及利潤增長。我們在多個主要業務領域保持市場領先地位，擴大了市場份額。通過與母行中國銀行加強合作，集團內地業務顯見擴大。與此同時，集團把服務範圍擴展至亞太地區的市場。

為了應對經營及監管環境的變化，集團採取果斷措施，保持資本實力及流動性，加強風險管理，保障資產質量。此外，集團制定了全面的企業社會責任政策，更著力地承擔企業社會責任。

## 業績要點

集團在2009年採取的主要業務措施及其成績，摘要如下：

- 股東應佔溢利較上年增長超過3倍。
- 貸款業務表現尤為突出。在整體市場乏善足陳的疲局下，集團總客戶貸款取得了雙位數的增長。
- 集團在企業貸款、銀團貸款、住宅按揭、代理股票買賣及人民幣相關服務等業務上擴大了市場份額，並保持市場領先地位。
- 集團率先在港推出跨境貿易人民幣結算及融資業務，提供全面的配套服務。其後並將人民幣貿易結算服務擴展至東盟國家，獲得十分積極的回響。
- 集團擔任香港首筆人民幣國債發行的聯席牽頭行、入賬行及配售銀行，市場反應非常熱烈，這次成功發行，為集團在港發展人民幣債券業務打下了堅實基礎。
- 年內，我們與母行中國銀行的合作取得突破性的重要進展，互惠互利。兩行在銀團貸款、財富管理、現金管理及託管等業務的合作均有所加強，並將合作範圍擴展至亞太地區。

- 透過不斷提昇的服務平台，特別是高效的電子交易渠道，集團來自股票業務的服務費收入增長非常強勁，市場份額亦有所擴大。
- 集團的人壽保險附屬機構－中銀人壽－的業務明顯改善，收入及盈利均大幅增長，市場份額及市場排名有所提高。
- 集團通過優化投資組合，減低了信貸風險，提高了回報。與此同時，隨著資本市場氣氛有所改善，證券投資減值準備錄得淨撥回。
- 集團的貸款質量保持良好，特定分類或減值貸款比率維持在極低水平，表現優於市場。
- 我們的資本基礎穩健，有助實現持續增長和發展。

## 財務表現

隨著經濟復甦，集團的核心業務表現強勁，為2009年寫下了亮麗的財務業績。

集團提取減值準備前的淨經營收入較上年增長2.1%，達港幣260.55億元，這是由於淨服務費及佣金收入以及集團保險業務的淨經營收入增長所致。股東應佔溢利大增

310.6%，達港幣137.25億元。平均總資產回報率及平均股東應佔股本和儲備回報率分別為1.19%及14.79%，較2008年的0.27%及3.81%大幅上升。

淨利息收入下降11.0%而為港幣179.32億元。年內，市場利率徘徊在極低水平，使淨息差下降31個基點而為1.69%。抵補的因素是，至2009年底，集團平均生息資產增加5.4%，達港幣10,609.61億元。

淨服務費及佣金收入顯著增長25.7%，達港幣65.08億元。一大動力來自代理股票業務的服務費收入增加52.9%而為港幣36.38億元。另一動力是貸款業務佣金收入大幅增加79.7%，達港幣9.22億元。信用卡業務的服務費收入則穩健增長6.6%而為港幣15.11億元。

淨交易收入下降22.4%而為港幣14.85億元。其中，來自外匯交易及相關產品的淨交易收入下降，主要由於結構性存款的業務量下降，以及市場對人民幣升值的預期減退，令人民幣相關的外匯交易減少所致。然而，利率工具淨交易收入卻有所增加，這是由於利率調期合約的市場劃價收益本年錄得盈利，而2008年則是錄得市場劃價虧損。

集團繼續嚴控開支，採取一切措施節減支出。然而，我們仍繼續投資在產品拓展、人力資源、品牌建立和市場營銷等方面，以確保集團作好準備，把握經濟復甦所帶來的商機。2009年，總經營支出增加38.4%而為港幣121.41億元，其中，主要與雷曼兄弟迷你債券（「迷你債券」）回購計劃相關的費用為港幣32.78億元。集團與監管機構及其他分銷銀行在2009年7月推出了一個全面的迷你債券回購計劃。至2009年底，在集團的合資格客戶中，99%以上接受了回購計劃。若剔除與迷你債券相關的支出，總經營支出的增幅只為10.8%。集團的成本對收入比率從2008年的34.36%上升至46.60%。但若剔除迷你債券的支出，則成本對收入比率僅為34.02%。

集團積極減持風險較高的證券，錄得證券投資減值準備淨撥回港幣13.02億元。與此同時，信貸環境回穩，使集團的貸款減值準備淨撥備大幅下降84.4%，僅為港幣1.03億元。

至2009年底，集團總資產為港幣12,127.91億元，較2008年底增加5.7%。集團的資產結構持續改善，高收益資產所佔比重有所提高。客戶貸款總額大增11.8%而為港幣5,149.72億元。總客戶存款增加4.1%而為港幣8,444.53億元，存款結構有所改善。2009年底的貸存比率為60.98%，上年底則為56.74%。

集團的貸款質量進一步改善。特定分類或減值貸款比率下降0.12個百分點而為0.34%，遠低於2009年市場平均的1.35%（特定分類貸款）。

集團財務狀況保持穩健。至2009年底，集團的綜合資本充足比率上升0.68個百分點而為16.85%，資本基礎總額增加10.2%而為港幣1,044.35億元。核心資本比率維持在11.64%。2009年的平均流動資金比率為40.18%。

在2010年2月初，中銀香港成功發行了16億美元10年期的後償票據。該後償票據是亞洲（日本以外）有史以來最大的

單筆銀行資本交易（所有貨幣），也是香港銀行發行的唯一全球性債券。發行所得款項已用於償還由中國銀行於2008年12月提供的部分後償貸款。新增上市證券種類有助集團擴大投資者基礎，並為投資於其證券提供一項新的選擇。由於這一後償票據以全球機構投資者為發售對象，因此建立了新的市場基準，為集團未來發展增闢了融資渠道，有助提昇集團的國際形象。

## 業務回顧

### 個人銀行

個人銀行業務的重點是推動業務增長，在主要領域保持市場領先地位，因應經營及監管環境變化作出調整，擴大客戶基礎，以及在離岸人民幣業務早著先機。2009年的總經營收入保持在港幣106.48億元；除稅前溢利為港幣45.04億元，下降7.9%。

本地物業市場在第一季後轉趨活躍。集團通過採取進取的業務策略，在新造住宅按揭貸款方面保持領先地位，按揭貸款較上年增加9.4%。住宅按揭貸款的信貸質量保持穩健，拖欠及經重組貸款比率進一步下降至0.04%。

集團的投資和保險業務在2009年大幅增長。代理股票業務交易量及服務費收入分別增長45.0%及52.9%，擴大了集團在本地零售股票市場的份額，鞏固了市場地位。此外，集團透過擔任香港22項新股上市活動的收票行，使新股上市相關業務有所增長，鞏固了我們的市場領先地位。在銀行保險業務方面，集團在提昇服務及擴大產品種類方面取得良好進展。

我們通過實施客戶分層策略，擴大了高資產值客戶層的基礎，並透過提供度身訂造的財富管理方案，滿足客戶的多元化服務需求，深化與客戶的關係。我們還擴大了跨境財富管理服務。因此，財富管理客戶總數及相關資產值分別增加了11.9%及31.2%。

信用卡業務業績理想。隨著消費者信心恢復，本地消費有所改善，信用卡貸款、發行人數、信用卡卡戶消費及商戶收單量均取得令人鼓舞的增長。集團在中國銀聯卡商戶收單業務上領先，也在人民幣－港幣雙幣信用卡市場居於首位。

2009年，集團鞏固了在香港人民幣業務的市場領先地位，並進一步擴大了人民幣業務範圍。集團獲中央政府財政部委任為首宗在港發行的人民幣國債的聯席牽頭行、入賬行及配售銀行。年內，在絕大部分在港發行的人民幣債券項目中，集團也擔此重任。透過與中國銀行緊密合作，集團開始與亞太地區的部分中國銀行分行進行人民幣相關業務，並啟動其他方面的多項計劃，如「亞太區個人金融產品中心」、「海外銀行卡業務」及「電話服務中心」。由此可見，集團在致力成為中國銀行集團在亞太區的主要產品平台及服務支援中心方面，進展良好。

集團鼓勵更多客戶使用電子平台，成績理想。網上銀行客戶數目在過去一年內增加了10.1%；客戶通過電子渠道進行的股票買賣已佔總交易量的76.2%。

### 企業銀行

企業銀行業務2009年的策略重點，是通過提供多元化產品及服務，發展全方位的客戶關係，推動業務增長；並通過與中國銀行的緊密合作，加強系統之間的聯通，確保集團在離岸人民幣業務的卓越地位。年內，除稅前溢利增加7.1%而為港幣59.15億元。

我們著重配合本地和內地企業的融資需要，令企業貸款增長14.5%，表現優於市場平均，從而擴大了市場份額。我們已連續五年保持在香港－澳門銀團貸款市場最大安排行的地位。作為中國銀行的「亞太銀團貸款中心」，我們在區內不斷擴展業務，並對中國銀行在2009年躍升為亞太區銀團貸款最大安排行作出貢獻。另一方面，集團進一步加強

對中小企客戶的服務，積極協助企業客戶參與由香港特區政府推出的「中小企業信貸保證計劃」及「特別信貸保證計劃」，中小企貸款有所增長。

2009年，集團在貿易結算及貿易融資業務方面取得突破性進展。7月份，集團率先辦理首筆跨境貿易人民幣結算業務，並推出全面的配套服務。集團將這一服務擴展至東盟國家，反應理想。雖然過去一年香港的整體對外貿易及貿易融資均告下跌，但集團的貿易融資增長達19.4%，表現優於市場。

集團深化與母行中國銀行的合作，提昇服務，促進業務增長。年內，集團的現金管理服務平台與中國銀行及其海外分行建立了聯通，有助客戶在香港、內地及亞太地區部分國家進行資金調撥。集團透過落實由中國銀行推出、集團作為合作夥伴的「全球客戶經理制」和「全球統一授信計劃」，進一步增強對大企業客戶的全球服務能力。

集團的託管業務在2009年取得重要進展，將託管服務擴展至一些中央政府企業及國有銀行，並滲入台灣市場。現時，集團的託管業務已擴展至強積金資產。此外，集團與中國銀行合作，為內地高資產值客戶在香港開戶提供監管賬戶服務。至2009年底，集團託管的總資產值為港幣3,920億元，較上年增長95.9%。

### 內地業務

集團內地業務中，貸款穩健增長，貸款質量大為改善。客戶貸款總額較去年增加14.9%，其中人民幣貸款上升5.1%。客戶存款增加48.8%，其中人民幣存款增加58.7%。淨服務費及佣金收入和其他經營收入均錄得增長，淨利息收入卻減少。貸款質量良好。

集團繼續推動為內地企業及個人客戶提供的跨境服務。我們集中力量把南商（中國）打造成為內地業務的主要品牌，

逐步擴大在內地的分行網絡，使集團在內地的分支行增至23家。在拓展內地個人銀行業務方面，集團在產品及服務創新方面投入更多資源，推出一系列存款、財富管理及按揭產品，以及推出借記卡業務。

## 財資業務

2009年，財資業務的工作重點是更審慎地管理銀行投資盤，降低投資組合的風險，以及爭取較高回報。由於證券投資準備錄得大額淨撥回，除稅前溢利達港幣69.64億元。

鑑於市場波動，集團採取積極而審慎的方法管理銀行投資盤，因應市場變化及時調整投資組合。為減低信貸及利率風險，同時獲取穩定而較高的回報，集團增加對年期稍長的政府相關或政府擔保的高質素固定利率債務證券的投資。另一方面，集團透過選擇性出售，將投資組合中持有的美國non-agency住宅按揭抵押證券大幅減少80.4%而至港幣38億元。

集團的業務發展重點是向個人客戶提供外匯及貴金屬等傳統產品，向企業客戶提供外匯及利率掛鈎的對沖及投資產品，均獲得良好反應。為企業客戶辦理的人民幣不交收遠期合約的交易量年內創下歷史新高。

## 保險

中銀人壽無論在業務還是業績方面均有明顯好轉。年內，我們採取客戶需求導向銷售，豐富了產品系列，並開始推出專業的財務策劃服務。我們加強了對期繳產品的銷售力度，以優化產品組合。這些策略有助集團在本地保險市場建立更強的影響。

淨經營收入大幅增加143.5%而達港幣4.71億元。淨利息收入增加13.3%，其他經營收入增加17.9%。年內，集團共推

出23項新產品，主要針對客戶對退休及財富管理的需要。期繳保險產品的保費收入較上年同期大幅增加141.8%。

## 前景展望

雖然全球金融市場已見逐步回穩，但個別市場的波動及潛在風險仍不能忽視。集團對2010年的經濟展望仍然審慎，特別關注主要經濟體「退市政策」的影響。香港本地總產值在2009年第四季重拾增長，令人鼓舞。內地經濟實力雄厚，增長勢頭強勁，將成為亞太及全球經濟的主要增長動力，預期香港通過深化與內地的經濟融合，將有利推動香港經濟在今年進一步復甦。

對集團來說，2010年是加快業務增長、鞏固核心業務的市場領先地位的重要一年。

我們將充分利用核心優勢及競爭能力，推動主要業務的增長，擴大收入來源，建立更均衡及持續增長的盈利平台。通過服務提昇和產品創新，以及更充分地利用分銷網絡，集團將進一步鞏固在具優勢的傳統業務如企業貸款、住宅按揭、人民幣業務及代理股票等市場的領先地位，擴大市場份額。與此同時，集團將推動具有增長潛力的業務如財富管理、人壽保險、現金管理及託管業務的增長。我們要透過綜合服務平台及優化服務能力，為客戶提供「全方位解決方案」，滿足客戶需求。

有見於離岸人民幣業務的進一步發展，我們將繼續利用本身作為香港唯一人民幣清算行的獨有優勢，鞏固在人民幣存款、兌換、匯款、雙幣卡、貿易結算及融資，以及債券發行及分銷等方面的市場領先地位，為個人及企業客戶推出更多元化的人民幣產品和服務。人民幣貿易結算服務的範圍將進一步擴大。我們將繼續發掘和拓展其他人民幣新產品，以及將集團的人民幣業務擴展至亞太地區。

內地是區域及全球經濟發展的主要動力。集團一方面將密切與母行中國銀行的合作，另一方面將加強南商（中國）的作用，促進內地業務的發展。中國銀行在內地的龐大分行網絡及品牌優勢，有助我們拓展內地業務，更好地服務客戶，增加交叉銷售，擴大產品種類。與此同時，南商（中國）作為中國銀行集團的重要一員，我們將繼續加強其品牌宣傳及擴大分行網絡，促進內地業務增長和擴展跨境服務。

集團與中國銀行合作，不僅有助我們在內地、亦有助我們在亞太地區捕捉不斷湧現的商機，對彼此互惠互利。我們將繼續在中國銀行「亞太銀團貸款中心」擔任重要角色。預期集團將進一步受惠於「全球客戶經理制」的實施。集團的現金管理服務平台與中國銀行及其海外分行建立了聯通，有助加強集團對主要企業客戶的全球服務能力。另一方面，我們將利用本身的專業知識及專業經驗，支持中國銀行拓展內地財富管理產品及提高區域市場的滲透。這些舉措將有助我們加強在亞太區的策略據點，以及發揮我們在中國銀行集團全球策略中的獨特作用。

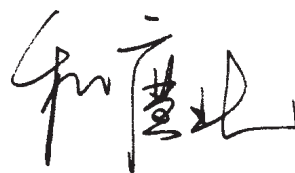
在集中發展業務的同時，我們將繼續鞏固資本實力及保障資產質量，同時實施嚴格的風險管理及內部監控措施，防患於未然。

### 企業社會責任和市民福祉

我們作為在香港具有悠久歷史的主要銀行集團，致力在履行良好企業公民責任方面發揮更大作用，為社會發展作出貢獻。為了將這優良傳統更好地與我們的長期業務策略結合，為集團創造更大價值，我們制訂了全面的、適用於整個集團的企業社會責任政策。該政策在2010年初已獲董事會通過，指引集團全面履行企業社會責任，促進經濟、社會、環境的可持續發展。

企業社會責任政策的內容涵蓋集團對社會、股東、客戶、員工及環境的責任。為了落實有關政策，集團成立了「企業社會責任委員會」，由本人擔任主席，成員包括全體高層管理人員。委員會將為集團企業社會責任戰略和政策作出決策，並監督有關戰略及政策的執行。有關集團2009年在企業社會責任方面的工作詳情，請見年報「企業社會責任」章節。

最後，我衷心感謝董事會、股東及客戶一如既往地對集團的信任和 support，衷心感謝同事們的不懈努力和貢獻。回顧過去一年，我們再次展示了集團在經濟週期不同階段力拓業務增長和克服各項挑戰的能力；展望未來，我堅信，我們有能力積極主動、持之以恆地貫徹落實我們的業務發展策略。



副董事長兼總裁

和廣北

2010年3月23日