

总裁报告

踏入2009年，银行及金融服务业的经营环境仍然十分严峻。去年爆发的全球金融风暴前所未有，由此衍生的不明朗因素继续存在：贷款需求持续疲弱，商品贸易萎缩，失业率攀升，私人消费呆滞。然而，情况在第二季起渐趋稳定，正面发展渐次显现，如资金流入，投资者对股票及物业市场恢复信心。

集团密切注视经济及市场气氛的转变，不失时机地调整业务策略，加大力度推动业务增长。集团在保持资本实力和流动性、控制风险及成本的同时，采取积极措施，把握新的业务机会，推动传统核心业务的增长。凭藉稳固根基及强大网络，集团经营表现较去年下半年大为改善，在艰难的市场环境下完成了大部分业务指标。

总的来说，集团在经历了严峻的2008年后，现已重振增长动力，不但在很大程度上收复了去年的失地，更提升了业务能力，让集团可以更好地把握即将到来的经济复苏良机，实现可持续发展。

业绩要点及措施

现将2009年上半年主要业绩及重点措施简述如下：

- 在核心业务增长的带动下，经营收入及经营溢利较2008年下半年显著改善，加上减值准备净拨备大幅下降，股东应占溢利转亏为盈。
- 虽然经济衰退加剧令整体市场贷款萎缩，本集团的贷款业务却录得健康增长，从而扩大了我们的贷款业务市场份额，并使贷款佣金收入大幅增长。
- 集团在企业贷款、银团贷款、住宅按揭及香港人民币银行业务等领域继续保持领先地位。
- 受惠于股票交易量近月大增，集团利用早前提升了的股票服务平台，并通过采取业务促销措施，在代理股票业务上录得显著增长。
- 我们通过与中国银行合作，以及利用作为中国银行「亚太银团贷款中心」的地位，在区域内的银团贷款业务取得良好增长，相关收入大幅增加。
- 集团贷款质素保持良好，特定分类或减值贷款比率在市场逆境下仍有所下降。上半年，贷款减值准备录得净拨回。
- 集团通过积极、果断地调整资产分布，减低投资组合的风险规模。随著资本市场气氛好转，证券投资的减值拨备大幅减少。
- 因应经营环境恶化，集团严格控制经营支出，成本对收入比率维持在行业低位。
- 集团藉加强资本金及流动性管理，进一步巩固根基，以备市场波动所带来的不测及不利变化。

财务表现

2009年上半年，集团的经营收入为港币130.28亿元，较上年同期下降7.2%，但较2008年下半年上升13.4%。提取减值准备前的经营溢利为港币88.34亿元，较上年同期下降11.2%，但较2008年下半年上升29.8%。

由于净息差收窄使净利息收入减少，期内股东应占溢利为港币66.91亿元，较上年同期温和下跌5.6%。然而，与2008年下半年录得净亏损港币37.45亿元相比，已有明显改善，主要得助于经营收入上升，以及证券投资减值拨备减少。

平均总资产回报率及平均股东资金回报率分别为1.23%及15.13%，2008年同期则分别为1.32%及15.09%。

净利息收入较上年同期下降11.0%而为港币89.29亿元。净息差收窄27个基点至1.76%。净利息收入下降，部分被平均生息资产的增加所抵销。至2009年6月底，平均生息资产上升3.5%，达港币10,234.5亿元。净息差收窄是由于在利率低企的环境下，净无息资金的贡献减少及利差收窄所致。

净服务费及佣金收入较上年同期上升1.7%而为港币29.47亿元，较2008年下半年大幅上升29.3%。主要动力来自代理股票业务的增长。受惠于本地股票市场反弹，集团凭藉优化了的服务平台，令代理股票业务的服务费收入较上年同期上升26.1%，达港币16.25亿元。与此同时，来自放款业务的佣金收入也较去年上半年大幅上升51.3%。

净交易收入为港币8.89亿元，较上年同期下跌28.1%。这是由于经济下滑令需求减少，使外汇交易及相关产品、利率工具及股份权益工具的净交易收入减少。但与2008年下半年相比，则录得31.3%的增长，主要是由于利率调期合约的市场划价录得收益。

在支出方面，集团继续执行严格的成本控制。期内，总经营支出为港币41.94亿元，较上年同期上升2.6%，但与2008年下半年比较则下降10.4%。若剔除主要与雷曼兄弟迷你债券相关的支出，总经营支出较上年同期下降2.8%，主要来自人事费用的减少。集团成本对收入比率维持在32.19%的低位，上年同期则为29.12%。若剔除主要与雷曼兄弟迷你债券相关的支出，成本对收入比率为30.49%。

随著全球资本市场从第二季起出现回稳迹象，集团证券投资的减值准备净拨备较上年同期下降45.6%、较去年下半年下降88.0%，为港币11.68亿元。此外，集团贷款减值准备录得港币6,000万元的净拨回，2008年上半年则为净拨备港币7,100万元。

尽管市场需求疲弱，但集团努力加强核心贷款业务，成绩彰然。期内，整个市场的贷款余额平均下跌2.5%，但本集团的客户贷款总额却增长了3.3%，达港币4,755.64亿元，其中企业贷款增加4.5%，住宅按揭贷款增加1.6%。此外，受惠于获委任为中国银行「亚太银团贷款中心」，集团的银团贷款业务得以扩展至香港及内地以外的地区。集团贷存比率为57.66%，上年底则为56.74%。

至2009年6月底，集团资产总额达港币11,461.5亿元。集团继续严格、有效地管理风险，贷款质量保持良好。2009年上半年，集团特定分类或减值贷款比率为0.37%，去年底则为0.46%。

集团资本及流动资金状况持续良好。至2009年6月底，综合资本充足比率为16.10%，只略低于上年底的16.17%。平均流动资金比率维持在39.70%的稳健水平，去年上半年为42.47%。

业务回顾

上半年，集团在市场不景下仍能取得良好的经营表现，显示集团业务发展的实力。

个人银行

集团个人银行业务的经营收入为港币50.67亿元，除税前溢利为港币22.16亿元，分别较上年同期下降13.6%及25.3%，主要由于净利息收入及其它经营收入减少。净利息收入下降，是由于本地存款利率已接近零，令存款利差收窄。销售开放式基金和结构性票据，以及外汇交易的减少，则令其它经营收入下降。

经营环境在第一季以后开始改善，集团即时采取措施，进一步巩固市场地位。集团通过有效营销、创新产品及与房地产发展商合作，在住宅物业按揭业务重拾增长动力，并保持市场地位。期内，集团按揭贷款余额较2008年12月底上升1.6%。与此同时，集团继续关注按揭贷款的质素，实施严格的风险评估及监控，使拖欠及经重组贷款比率维持在0.07%的低水平。

期内，随著本地股票市场渐趋活跃，集团的代理股票业务也大幅反弹。集团不久前大大提升了股票买卖的服务平台，特别是电子渠道，令集团得以受惠于股票市场好转，交易量有所增长。集团代理股票业务量较去年同期上升7.9%，与去年下半年比较则上升52.8%，而集团的市场份额亦升至新高点。

集团透过提升服务及为客户提供度身订造的服务，推动财富管理业务的发展。集团提供一系列的推广优惠，吸纳新的财富管理客户。同时，通过与中国银行合作，扩展了跨境财富管理服务。上半年，财富管理客户总数及相关资产值分别增加3.5%及15.7%。

尽管客户消费受到经济下滑的影响，集团的信用卡业务维持增长。发卡量较2008年年底增长10.1%。卡户消费额及商户收单额分别较上年同期增长1.4%及5.8%。2008年12月推出的「中银银联双币信用卡」获得客户的热烈反应，发卡量在2009年6月底已逾200,000张，反映跨境往来令客户对「中银银联双币信用卡」的需求增加。信用卡贷款质量维持良好，年度化信用卡撇账率为3.14%。

集团在香港人民币银行业务市场居于领先地位。今年的重点是人民币综合服务，包括「人民币快汇通」及「人民币兑换通」。此外，为扩大人民币存款的市场份额，集团推出了多项推广优惠，使人民币存款的市场份额在上半年有所上升。集团人民币信用卡业务大幅增长，并在多个领域位居前列。期内，人民币信用卡发卡量较去年底大增96.4%；商户收

单额及卡户消费额较上年同期分别增加47.0%及90.8%。

为实现长期增长，集团持续提升基础建设，特别是电子银行渠道。在上半年，个人网上银行客户数目增长3.1%，经电子渠道进行的股票交易量大增10.8%。

企业银行

集团企业银行业务较2008年下半年大幅增长。经营收入较上年同期温和下跌6.4%而为港币38.41亿元，主要由于净利息收入下跌；其它经营收入则因放款服务费收入上升而有所增加。除税前溢利微跌0.9%而为港币29.35亿元。

集团充分利用本身优势及与中国银行的密切关系，使企业银行业务取得良好业绩。

尽管经济衰退令贷款需求疲弱，集团企业贷款组合在上半年仍增长4.5%，并扩大了市场份额。此外，集团继续保持香港—澳门地区银团贷款市场安排行的领先地位。集团作为中国银行「亚太银团贷款中心」，积极扩展区内的银团贷款业务，银团贷款增长有助增加贷款佣金收入。

中小企是香港经济的支柱，集团继续扩展中小企业业务，支持香港特区政府在经济不景之下推出的扶助中小企措施，积极推广「中小企信贷保障计划」和「特别信贷保证计划」，并为企业客户—包括中小企客户—推出一站式的现金管理服务。集团中小企

服务的质量良好和广泛服务，连续两年为集团赢得「中小企业最佳拍档奖」。

期内，集团加强与中国银行合作，推出一系列跨境贸易融资产品。虽然在2009年初，世界贸易不景仍对整体贸易融资业务造成不利影响，但集团凭藉不懈努力和服务创新，使有关业务在第二季度录得反弹。与此同时，集团作为香港人民币业务的清算行，在2009年7月4日与中国人民银行签署「关于人民币业务的清算协议」，并在2009年7月6日正式推出跨境贸易人民币结算的清算服务。

集团通过加强服务，使现金管理业务取得良好进展。2009年3月，集团获委任为香港与内地即时支付结算系统在香港的美元代理行，并积极向客户推广这项新服务。2009年6月，集团为企业客户提供特快收款服务，以争取更高业务量，并鼓励客户使用集团账户作为其主要的操作账户。

内地业务

集团内地业务的经营收入增加15.1%，达港币4.66亿元。除税前溢利为港币3.08亿元，上升30.5%，主要由于资本金的汇兑损失减少，以及收回已撇销账项增加。客户存款增加6.3%，其中人民币存款增加10.5%。客户贷款下降9.9%。贷款质量保持良好，特定分类贷款比率维持在0.48%，2008年年底为0.88%。

期内，集团继续扩大在内地的分行网络，迄今在内地已有22家分支行。此外，集团为个人及企业客户扩展了跨境服务，推出多元化的存款及按揭产品，又与多家保险公司建立战略联盟，为客户提供多种

一般保险及人寿保险产品，以迎合客户需求的不断增长。

财资业务

集团财资业务的经营收入为港币37.46亿元，下降14.7%，其中净利息收入下降15.7%至港币29.14亿元。除税前溢利上升20.7%，达港币21.84亿元，主要由于证券投资减值准备净拨备下降。提取减值准备前的经营溢利下跌15.3%而为港币33.52亿元。

集团继续实施审慎策略，保障投资组合，同时保持弹性，争取扩大投资利润。年初，鉴于市场波动，集团将大部分投资集中在短期政府票据。随著市场在第二季回稳，集团逐步将投资转移至政府相关及政府担保的高质素固定债务证券投资，并延长存放同业的档期，以取得较稳定的回报。

集团在资产分配方面取态审慎而不失主动。期内，集团致力减少投资组合的整体信贷风险。2009年上半年，集团持有的美国non-agency住宅按揭抵押证券的账面值下跌23.1%而为港币149亿元，主要由于出售及持续还款。

在财资投资产品方面，上半年的重点是与外汇及贵金属相关的传统产品。因应利率低企，集团向企业客户提供外汇及利率挂钩对冲产品。

集团在2008年年底成立「财资产品委员会」，现时在管理财资产品方面更具优势。

保险业务

集团保险业务的经营收入为港币11.35亿元，下降67.5%，主要是因为保费收入减少，以及债务证券投资的市场划价亏损增加。在计及保险索偿利益净额的下降后，上半年的除税前溢利为港币1.55亿元，2008年上半年则有港币1.78亿元的亏损。

在产品供应方面，2009年的重点是扩大产品种类，涵盖更多期缴产品。这些产品推出以来，客户反应良好，令相关的保费收入较上年同期增加逾50%。与此同时，集团亦推出一些新的趸缴产品，以满足客户的需要。

2009年7月6日，本公司向中银人寿注资港币7.65亿元，使其资本基础更为稳健，以应付业务发展。

前景展望

现阶段要说全球经济全面复苏，言之尚早，但近期市场已有迹象显示整体经济逐步回稳。随著金融风暴及其影响开始减退，预料近期内可能出现更多业务机会。集团在全球金融风暴后仍能保持雄厚和稳固的根基，现时应比一年前更能集中力量发展业务，增加收益。我们仍将继续密切注视市场潜在的风险，更审慎地维护财务实力，做好风险及成本管理。为了在业务增长及风险控制中取得平衡，我们将采取审慎而具弹性的发展策略，以应对环境的变化、挑战和竞争。

此外，集团3家银行（中银香港、南商、集友）连同香港其它13家银行与监管机构于7月22日就回购雷曼迷你债券达成协议，分销银行从维系社会和谐、

维护香港整体利益的角度出发，在不承担任何法律责任的大前提下，以最大的诚意主动提出回购计划，为迷债事件提供了全面、合理的解决方案。这将有助银行业和香港社会重新向前迈步，更好地把握经济复苏带来的机会。

上半年业绩，反映我们在重拾增长动力和加强盈利能力方面的进展。在2009年余下的日子里，我们将继续致力业务增长—特别是在核心业务领域，提高盈利能力，以及进一步加强在香港、内地及区域的市场地位。

我们将充分发挥基本优势，继续集中发展具优势的传统业务，加强在这些业务领域的竞争能力。集团将因应市场变化，调整产品供应策略，并提供优质服务，以配合客户的不同需要。集团拥有广泛的分销渠道、不断优化的业务平台、良好的产品制造能力，以及密切的客户关系，有助我们发展核心业务，包括贷款、存款及代理投资服务等，也有助推动保险及信用卡等业务的增长。

进一步扩大服务范围是集团的发展重点之一。我们将继续提升业务平台，开拓新的业务领域，包括现金管理及托管业务。为了实现长期的可持续发展，我们将发掘具发展潜力的新业务领域，如有需要，将对与之相关的基础设施进行投资。

作为香港人民币业务唯一的清算行，我们将积极扩展人民币相关银行业务。凭藉在人民币业务的市场领先地位，以及本身的经验和能力，我们将充分把握跨境贸易人民币结算服务的业务机会，为企业客

户推出一系列相关服务，包括香港与内地指定城市之间的汇款、托收及信用证服务，促进业务增长。此外，为配合内地的发展，我们将进一步提升「人民币商贸通」服务，为企业客户提供一站式服务，并为个人客户提升「综合人民币」服务。

我们将加强与母行中国银行的合作，互惠互利。作为中国银行「亚太银团贷款中心」，我们在发掘具潜质客户、发展区域银团贷款业务方面，将发挥更积极的作用。中国银行在4月份推出「全球客户经理」试行计划，我们作为该计划的伙伴，将有助提升对高端企业客户在世界各地的服务能力。此外，我们将利用在香港这个国际金融中心多年来累积的经验和能力，争取成为中国银行集团在亚太地区的产品制造中心及服务支援中心。

我相信，集团在经历全球金融风暴后保持了完好的根基，并已整装待发，把握新的业务机会，迎接新的挑战。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，集团将在瞬息万变的金融市场中迈向新的境界，为相关持份者创造更高价值。

副董事长兼总裁
和广北

2009年8月27日