

總裁報告

踏入2009年，銀行及金融服務業的經營環境仍然十分嚴峻。去年爆發的全球金融風暴前所未有，由此衍生的不明朗因素繼續存在：貸款需求持續疲弱，商品貿易萎縮，失業率攀升，私人消費呆滯。然而，情況在第二季起漸趨穩定，正面發展漸次顯現，如資金流入，投資者對股票及物業市場恢復信心。

集團密切注視經濟及市場氣氛的轉變，不失時機地調整業務策略，加大力度推動業務增長。集團在保持資本實力和流動性、控制風險及成本的同時，採取積極措施，把握新的業務機會，推動傳統核心業務的增長。憑藉穩固根基及強大網絡，集團經營表現較去年下半年大為改善，在艱難的市場環境下完成了大部分業務指標。

總的來說，集團在經歷了嚴峻的2008年後，現已重振增長動力，不但在很大程度上收復了去年的失地，更提昇了業務能力，讓集團可以更好地把握即將到來的經濟復甦良機，實現可持續發展。

業績要點及措施

現將2009年上半年主要業績及重點措施簡述如下：

- 在核心業務增長的帶動下，經營收入及經營溢利較2008年下半年顯著改善，加上減值準備淨撥備大幅下降，股東應佔溢利轉虧為盈。
- 雖然經濟衰退加劇令整體市場貸款萎縮，本集團的貸款業務卻錄得健康增長，從而擴大了我們的貸款業務市場份額，並使貸款佣金收入大幅增長。
- 集團在企業貸款、銀團貸款、住宅按揭及香港人民幣銀行業務等領域繼續保持領先地位。
- 受惠於股票交易量近月大增，集團利用早前提昇了的股票服務平台，並通過採取業務促銷措施，在代理股票業務上錄得顯著增長。
- 我們通過與中國銀行合作，以及利用作為中國銀行「亞太銀團貸款中心」的地位，在區域內的銀團貸款業務取得良好增長，相關收入大幅增加。
- 集團貸款質素保持良好，特定分類或減值貸款比率在市場逆境下仍有所下降。上半年，貸款減值準備錄得淨撥回。
- 集團通過積極、果斷地調整資產分佈，減低投資組合的風險規模。隨著資本市場氣氛好轉，證券投資的減值撥備大幅減少。
- 因應經營環境惡化，集團嚴格控制經營支出，成本對收入比率維持在行業低位。
- 集團藉加強資本金及流動性管理，進一步鞏固根基，以備市場波動所帶來的不測及不利變化。

財務表現

2009年上半年，集團的經營收入為港幣130.28億元，較上年同期下降7.2%，但較2008年下半年上升13.4%。提取減值準備前的經營溢利為港幣88.34億元，較上年同期下降11.2%，但較2008年下半年上升29.8%。

由於淨息差收窄使淨利息收入減少，期內股東應佔溢利為港幣66.91億元，較上年同期溫和下跌5.6%。然而，與2008年下半年錄得淨虧損港幣37.45億元相比，已有明顯改善，主要得助於經營收入上升，以及證券投資減值撥備減少。

平均總資產回報率及平均股東資金回報率分別為1.23%及15.13%，2008年同期則分別為1.32%及15.09%。

淨利息收入較上年同期下降11.0%而為港幣89.29億元。淨息差收窄27個基點至1.76%。淨利息收入下降，部分被平均生息資產的增加所抵銷。至2009年6月底，平均生息資產上升3.5%，達港幣10,234.5億元。淨息差收窄是由於在利率低企的環境下，淨無息資金的貢獻減少及利差收窄所致。

淨服務費及佣金收入較上年同期上升1.7%而為港幣29.47億元，較2008年下半年大幅上升29.3%。主要動力來自代理股票業務的增長。受惠於本地股票市場反彈，集團憑藉優化的服務平台，令代理股票業務的服務費收入較上年同期上升26.1%，達港幣16.25億元。與此同時，來自放款業務的佣金收入也較去年上半年大幅上升51.3%。

淨交易收入為港幣8.89億元，較上年同期下跌28.1%。這是由於經濟下滑令需求減少，使外匯交易及相關產品、利率工具及股份權益工具的淨交易收入減少。但與2008年下半年相比，則錄得31.3%的增長，主要是由於利率調期合約的市場劃價錄得收益。

在支出方面，集團繼續執行嚴格的成本控制。期內，總經營支出為港幣41.94億元，較上年同期上升2.6%，但與2008年下半年比較則下降10.4%。若剔除主要與雷曼兄弟迷你債券相關的支出，總經營支出較上年同期下降2.8%，主要來自人事費用的減少。集團成本對收入比率維持在32.19%的低位，上年同期則為29.12%。若剔除主要與雷曼兄弟迷你債券相關的支出，成本對收入比率為30.49%。

隨著全球資本市場從第二季起出現回穩跡象，集團證券投資的減值準備淨撥備較上年同期下降45.6%、較去年下半年下降88.0%，為港幣11.68億元。此外，集團貸款減值準備錄得港幣6,000萬元的淨撥回，2008年上半年則為淨撥備港幣7,100萬元。

儘管市場需求疲弱，但集團努力加強核心貸款業務，成績彰然。期內，整個市場的貸款餘額平均下跌2.5%，但本集團的客戶貸款總額卻增長了3.3%，達港幣4,755.64億元，其中企業貸款增加4.5%，住宅按揭貸款增加1.6%。此外，受惠於獲委任為中國銀行「亞太銀團貸款中心」，集團的銀團貸款業務得以擴展至香港及內地以外的地區。集團貸存比率為57.66%，上年底則為56.74%。

至2009年6月底，集團資產總額達港幣11,461.5億元。集團繼續嚴格、有效地管理風險，貸款質量保持良好。2009年上半年，集團特定分類或減值貸款比率為0.37%，去年底則為0.46%。

集團資本及流動資金狀況持續良好。至2009年6月底，綜合資本充足比率為16.10%，只略低於上年底的16.17%。平均流動資金比率維持在39.70%的穩健水平，去年上半年為42.47%。

業務回顧

上半年，集團在市場不景下仍能取得良好的經營表現，顯示集團業務發展的實力。

個人銀行

集團個人銀行業務的經營收入為港幣50.67億元，除稅前溢利為港幣22.16億元，分別較上年同期下降13.6%及25.3%，主要由於淨利息收入及其他經營收入減少。淨利息收入下降，是由於本地存款利率已接近零，令存款利差收窄。銷售開放式基金和結構性票據，以及外匯交易的減少，則令其他經營收入下降。

經營環境在第一季以後開始改善，集團即時採取措施，進一步鞏固市場地位。集團通過有效營銷、創新產品及與房地產發展商合作，在住宅物業按揭業務重拾增長動力，並保持市場地位。期內，集團按揭貸款餘額較2008年12月底上升1.6%。與此同時，集團繼續關注按揭貸款的質素，實施嚴格的風險評估及監控，使拖欠及經重組貸款比率維持在0.07%的低水平。

期內，隨著本地股票市場漸趨活躍，集團的代理股票業務也大幅反彈。集團不久前大大提昇了股票買賣的服務平台，特別是電子渠道，令集團得以受惠於股票市場好轉，交易量有所增長。集團代理股票業務量較去年同期上升7.9%，與去年下半年比較則上升52.8%，而集團的市場份額亦升至新高點。

集團透過提昇服務及為客戶提供度身訂造的服務，推動財富管理業務的發展。集團提供一系列的推廣優惠，吸納新的財富管理客戶。同時，通過與中國銀行合作，擴展了跨境財富管理服務。上半年，財富管理客戶總數及相關資產值分別增加3.5%及15.7%。

儘管客戶消費受到經濟下滑的影響，集團的信用卡業務維持增長。發卡量較2008年年底增長10.1%。卡戶消費額及商戶收單額分別較上年同期增長1.4%及5.8%。2008年12月推出的「中銀銀聯雙幣信用卡」獲得客戶的熱烈反應，發卡量在2009年6月底已逾200,000張，反映跨境往來令客戶對「中銀銀聯雙幣信用卡」的需求增加。信用卡貸款質量維持良好，年度化信用卡撇賬率為3.14%。

集團在香港人民幣銀行業務市場居於領先地位。今年的重點是人民幣綜合服務，包括「人民幣快匯通」及「人民幣兌換通」。此外，為擴大人民幣存款的市場份額，集團推出了多項推廣優惠，使人民幣存款的市場份額在上半年有所上升。集團人民幣信用卡業務大幅增長，並在多個領域位居前列。期內，人民幣信用卡發卡量較去年底大增96.4%；商戶收

單額及卡戶消費額較上年同期分別增加47.0%及90.8%。

為實現長期增長，集團繼續提昇基礎建設，特別是電子銀行渠道。在上半年，個人網上銀行客戶數目增長3.1%，經電子渠道進行的股票交易量大增10.8%。

企業銀行

集團企業銀行業務較2008年下半年大幅增長。經營收入較上年同期溫和下跌6.4%而為港幣38.41億元，主要由於淨利息收入下跌；其他經營收入則因放款服務費收入上升而有所增加。除稅前溢利微跌0.9%而為港幣29.35億元。

集團充分利用本身優勢及與中國銀行的密切關係，使企業銀行業務取得良好業績。

儘管經濟衰退令貸款需求疲弱，集團企業貸款組合在上半年仍增長4.5%，並擴大了市場份額。此外，集團繼續保持香港－澳門地區銀團貸款市場安排行的領先地位。集團作為中國銀行「亞太銀團貸款中心」，積極擴展區內的銀團貸款業務，銀團貸款增長有助增加貸款佣金收入。

中小企是香港經濟的支柱，集團繼續擴展中小企業務，支持香港特區政府在經濟不景之下推出的扶助中小企措施，積極推廣「中小企信貸保障計劃」和「特別信貸保證計劃」，並為企業客戶－包括中小企客戶－推出一站式的現金管理服務。集團中小企

服務的質量良好和廣泛服務，連續兩年為集團贏得「中小企業最佳拍檔獎」。

期內，集團加強與中國銀行合作，推出一系列跨境貿易融資產品。雖然在2009年初，世界貿易不景仍對整體貿易融資業務造成不利影響，但集團憑藉不懈努力和服務創新，使有關業務在第二季度錄得反彈。與此同時，集團作為香港人民幣業務的清算行，在2009年7月4日與中國人民銀行簽署「關於人民幣業務的清算協議」，並在2009年7月6日正式推出跨境貿易人民幣結算的清算服務。

集團通過加強服務，使現金管理業務取得良好進展。2009年3月，集團獲委任為香港與內地即時支付結算系統在香港的美元代理行，並積極向客戶推廣這項新服務。2009年6月，集團為企業客戶提供特快收款服務，以爭取更高業務量，並鼓勵客戶使用集團賬戶作為其主要的操作賬戶。

內地業務

集團內地業務的經營收入增加15.1%，達港幣4.66億元。除稅前溢利為港幣3.08億元，上升30.5%，主要由於資本金的滙兌損失減少，以及收回已撇銷賬項增加。客戶存款增加6.3%，其中人民幣存款增加10.5%。客戶貸款下降9.9%。貸款質量保持良好，特定分類貸款比率維持在0.48%，2008年年底為0.88%。

期內，集團繼續擴大在內地的分行網絡，迄今在內地已有22家分支行。此外，集團為個人及企業客戶擴展了跨境服務，推出多元化的存款及按揭產品，又與多家保險公司建立戰略聯盟，為客戶提供多種

一般保險及人壽保險產品，以迎合客戶需求的不斷增長。

財資業務

集團財資業務的經營收入為港幣37.46億元，下降14.7%，其中淨利息收入下降15.7%至港幣29.14億元。除稅前溢利上升20.7%，達港幣21.84億元，主要由於證券投資減值準備淨撥備下降。提取減值準備前的經營溢利下跌15.3%而為港幣33.52億元。

集團繼續實施審慎策略，保障投資組合，同時保持彈性，爭取擴大投資利潤。年初，鑑於市場波動，集團將大部分投資集中在短期政府票據。隨著市場在第二季回穩，集團逐步將投資轉移至政府相關及政府擔保的高質素固定債務證券投資，並延長存放同業的檔期，以取得較穩定的回報。

集團在資產分配方面取態審慎而不失主動。期內，集團致力減少投資組合的整體信貸風險。2009年上半年，集團持有的美國non-agency住宅按揭抵押證券的賬面值下跌23.1%而為港幣149億元，主要由於出售及持續還款。

在財資投資產品方面，上半年的重點是與外匯及貴金屬相關的傳統產品。因應利率低企，集團向企業客戶提供外匯及利率掛鉤對沖產品。

集團在2008年年底成立「財資產品委員會」，現時在管理財資產品方面更具優勢。

保險業務

集團保險業務的經營收入為港幣11.35億元，下降67.5%，主要是因為保費收入減少，以及債務證券投資的市場劃價虧損增加。在計及保險索償利益淨額的下降後，上半年的除稅前溢利為港幣1.55億元，2008年上半年則有港幣1.78億元的虧損。

在產品供應方面，2009年的重點是擴大產品種類，涵蓋更多期繳產品。這些產品推出以來，客戶反應良好，令相關的保費收入較上年同期增加逾50%。與此同時，集團亦推出一些新的躉繳產品，以滿足客戶的需要。

2009年7月6日，本公司向中銀人壽注資港幣7.65億元，使其資本基礎更為穩健，以應付業務發展。

前景展望

現階段要說環球經濟全面復甦，言之尚早，但近期市場已有跡象顯示整體經濟逐步回穩。隨著金融風暴及其影響開始減退，預料近期內可能出現更多業務機會。集團在全球金融風暴後仍能保持雄厚和穩固的根基，現時應比一年前更能集中力量發展業務，增加收益。我們仍將繼續密切注視市場潛在的風險，更審慎地維護財務實力，做好風險及成本管理。為了在業務增長及風險控制中取得平衡，我們將採取審慎而具彈性的發展策略，以應對環境的變化、挑戰和競爭。

此外，集團3家銀行（中銀香港、南商、集友）連同香港其他13家銀行與監管機構於7月22日就回購雷曼迷你債券達成協議，分銷銀行從維繫社會和諧、

維護香港整體利益的角度出發，在不承擔任何法律責任的大前提下，以最大的誠意主動提出回購計劃，為迷債事件提供了全面、合理的解決方案。這將有助銀行業和香港社會重新向前邁步，更好地把握經濟復甦帶來的機會。

上半年業績，反映我們在重拾增長動力和加強盈利能力方面的進展。在2009年餘下的日子裏，我們將繼續致力業務增長－特別是在核心業務領域，提高盈利能力，以及進一步加強在香港、內地及區域的市場地位。

我們將充分發揮基本優勢，繼續集中發展具優勢的傳統業務，加強在這些業務領域的競爭能力。集團將因應市場變化，調整產品供應策略，並提供優質服務，以配合客戶的不同需要。集團擁有廣泛的分銷渠道、不斷優化的業務平台、良好的產品製造能力，以及密切的客戶關係，有助我們發展核心業務，包括貸款、存款及代理投資服務等，也有助推動保險及信用卡等業務的增長。

進一步擴大服務範圍是集團的發展重點之一。我們將繼續提昇業務平台，開拓新的業務領域，包括現金管理及託管業務。為了實現長期的可持續發展，我們將發掘具發展潛力的新業務領域，如有需要，將對與之相關的基礎設施進行投資。

作為香港人民幣業務唯一的清算行，我們將積極擴展人民幣相關銀行業務。憑藉在人民幣業務的市場領先地位，以及本身的經驗和能力，我們將充分把握跨境貿易人民幣結算服務的業務機會，為企業客

戶推出一系列相關服務，包括香港與內地指定城市之間的匯款、託收及信用證服務，促進業務增長。此外，為配合內地的發展，我們將進一步提昇「人民幣商貿通」服務，為企業客戶提供一站式服務，並為個人客戶提昇「綜合人民幣」服務。

我們將加強與母行中國銀行的合作，互惠互利。作為中國銀行「亞太銀團貸款中心」，我們在發掘具潛質客戶、發展區域銀團貸款業務方面，將發揮更積極的作用。中國銀行在4月份推出「全球客戶經理」試行計劃，我們作為該計劃的夥伴，將有助提昇對高端企業客戶在世界各地的服務能力。此外，我們將利用在香港這個國際金融中心多年來累積的經驗和能力，爭取成為中國銀行集團在亞太地區的產品製造中心及服務支援中心。

我相信，集團在經歷全球金融風暴後保持了完好的根基，並已整裝待發，把握新的業務機會，迎接新的挑戰。在董事會一如既往的指導下，在股東、客戶和員工的支持下，我堅信，集團將在瞬息萬變的金融市場中邁向新的境界，為相關持份者創造更高價值。



副董事長兼總裁
和廣北

2009年8月27日