

总裁报告



集团业务2010年稳步增长，发展良好。业务表现强劲，业绩广泛增长。提取减值准备前的净经营收入、股东应占溢利、每股盈利及全年每股股息均创上市以来新高。集团业务在上半年表现稳定，至下半年增长势头加快。

在外部及内部因素的推动下，集团过去一年表现卓越。外部因素方面，整体经营环境持续改善。虽然大多数西方经济体的复苏之途并不平坦，但多个亚洲国家——特别是中国——经济强劲增长，为银行业带来大量商机。受惠于私人消费、商业及物业投资、入境旅游以及出口货物及服务增长强劲，使香港本地生产总值录得高增长。此外，人民币银行业务的进一步扩大，更为银行业开启业务发展的新领域。与此同时，集团充分利用内在实力及竞争优势，成功拓展核心业务，抓住新的市场机会，在多个新开发业务领域取得较大突破。然而，在致力增长的同时，集团也面对多项挑战和风险，包括环球金融市场动荡，利率持续低徊，竞争加剧及成本上涨等。

更重要的是，作为有远见、以持续增长为目标的银行集团，我们不仅着眼于眼前，更会考虑到较长时期内可能出现的情况。我们的策略是对市场变化（不论是正面还是负面的变化）

未雨绸缪，及时采取主动措施。事实证明，这一策略行之有效。2009年，我们在整体市场气氛仍然悲观的情况下，主动出击，抓住了发展机遇，推动业务增长。2010年，在经济全面复苏、市场需求异常强劲的情况下，我们在推动增长时，坚持采取积极而审慎的发展策略，藉以确保：(1)各业务线得以平衡增长；(2)盈利可在较长时期内持续增长；(3)充分考虑所有主要风险因素，并严格按照风险管理原则处理；及(4)资本基础及流动性足以支持业务增长，防范未来可能出现的变化。总而言之，我们的首要目标是在增长、回报及风险之间取得平衡。

集团过去一年的表现，正好反映了本公司具远见的经营理念。

主动管理卓有成效

- 去年，市场对贷款的需求异常殷切。集团透过积极主动的管理，令贷款业务持续增长。但我们更着重的是优质的增长，因而坚守审慎的信贷政策。年内，集团对贷款策略作出调整，不以贷款量的增长为唯一目标，更着重的是贷款回报及信贷质量。集团在市场竞争激烈的情况下，扩大了存款基础，严密监控贷存比率，并使之维持在健康水平。

- 有见于环球经济及金融市场不明朗，集团通过主动的财务管理，维护资本实力及资产质量。集团资本雄厚，有助支持业务长远发展，以及确保稳定的派息政策。资产质量良好，特定分类或减值贷款比率进一步改善，表现优于同业。
- 核心业务广泛增长。企业贷款（包括贸易融资）显著增长，在香港—澳门银团贷款市场高踞首位。住宅楼宇按揭继续居于市场前列，信用卡业务也取得理想的增长。集团的净利息收入和来自传统银行业务的净服务费及佣金收入因而显著增长。
- 在人民币银行业务方面，集团不但巩固了市场领先地位，更在多项业务上建立了新里程。过去一年，特别是下半年，多项人民币业务增长强劲。集团率先推出多项新的人民币贸易结算服务、财资及保险产品，承销及分销大部分在港发行的人民币债券，分销人民币基金先拔头筹，人民币—港币双币信用卡业务也不断壮大。此外，我们获中国人民银行委任为台湾地区人民币现钞业务的清算行。
- 通过加强新开发业务领域的业务平台，集团在扩大收入和盈利基础方面取得显著进展。我们与母行中国银行紧密合作，提供更全面的服务。集团加强了与中国银行及其海外分行现金管理服务平台之间的联系，托管业务也扩展至内地合资格境内机构投资者，并扩大了对内地企业及个人客户的财富管理服务。集团人寿保险业务的产品类别不断扩展，市场占有率有所提高，得以晋身香港人寿保险公司三甲位置。

主要业绩

2010年，由于核心业务的收入及盈利广泛增长，本公司股东应占溢利上升16.3%，达港币161.96亿元。集团提取减值准备前的净经营收入为港币275.08亿元，同比上升5.6%。提取减值准备前的经营溢利为港币179.24亿元，显著上升28.8%。下半年与上半年比较，上述三项分别上升25.3%、19.3%及23.9%，显示下半年增长势头加快。

平均总资产回报率为1.21%，平均股东应占股本和储备回报率则为14.77%，2009年分别为1.21%及14.83%。

净利息收入上升4.5%而为港币187.34亿元，主要是由于平均生息资产上升18.6%，在2010年12月31日达港币12,558.79亿元所致。年内，由于市场利率仍处于低位，令净息差收窄20个基点而为1.49%。本地人民币业务虽然对净息差有摊薄的影响，惟人民币业务增长对利息收入带来的是正面贡献。值得指出的是，净利息收入增长也反映了新造企业贷款的定价改善。

净服务费及佣金收入上升8.2%而为港币70.44亿元。其中，汇票佣金收入上升19.8%，信用卡业务的服务费收入更是大升32.6%，买卖货币和缴款服务的服务费收入分别增长55.9%及14.7%，贷款佣金及信托服务的收入亦录得令人满意的成长。

净交易收益为港币13.69亿元，同比下降7.8%，主要是用于集团流动性管理及资金配置的外汇掉期合约出现汇兑亏损。

在经营支出方面，我们在推动业务增长及为未来发展作好准备的同时，继续厉行审慎的成本管理。总经营支出为港币95.84亿元，较2009年减少21.1%，主要原因是雷曼兄弟相关支出大部分在2009年发生。2010年，集团成本对收入比率为34.84%，属业内最佳表现之一。

总裁报告

资产负债表增长强劲。至2010年底，总资产较去年增长37.0%，达港币16,610.40亿元。资产大幅增长，主要是由于集团核心银行业务的发展，以及我们作为香港人民币业务参加行及唯一清算行致令人民币业务大增。在严格的风险管理下，资产质量保持良好。特定分类或减值贷款比率下降20个基点而为0.14%，远低于市场平均水平。

贷款业务保持强劲的增长势头。继2009年在整体市场乏善足陈的疲局下录得双位数增长后，客户贷款总额在2010年增长19.1%，至年底达港币6,132.19亿元。其中，贸易融资上升82.1%，在香港使用的贷款上升9.9%，在香港以外使用的贷款上升29.4%。

我们成功扩大了存款基础，用以支持业务特别是贷款业务的增长。年内，客户存款增长21.6%，达港币10,272.67亿元。人民币存款基础大幅增长304.0%。贷存比率维持在59.69%，较2009年底下降1.29个百分点。

集团资本及资金流动性充裕。我们在2010年通过发行美元后偿票据，用以偿还由中国银行提供的美元后偿贷款，扩阔了投资者基础，优化了资金成本。至2010年底，集团综合资本充足比率为16.14%，2009年底则为16.85%。一级资本充足比率为11.29%。平均流动资金比率维持在38.77%的稳健水平。

业务回顾 个人银行

去年，个人银行业务的重点是巩固核心业务的市场领先地位，扩大高潜质客户群以助长期增长，与中国银行紧密合作拓展跨境服务，以及优化分销渠道。

总经营收入上升4.6%而为港币111.41亿元。在贷款及存款增长支持下，净利息收入上升3.3%。其他经营收入上升6.2%而为港币51.56亿元，主要得益于基金分销和人寿保险的服务费及佣金收入增长。来自贷款、缴款服务及信用卡业务的收入也有所增加。除税前溢利为港币46.56亿元，增3.4%。

我们通过拓宽产品及服务系列，以及采取多项措施以提升服务、开拓客户关系及加强营销，有效地扩大了高潜质客户群。财富管理客户总数及其在集团的资产总值年内分别增长15.9%及14.3%。

本地物业市道复苏带动客户需求。透过为不同客户层提供度身订造的按揭计划，我们巩固了在住宅按揭市场的地位，按揭贷款增长15.9%。住宅按揭贷款的信贷质量良好，拖欠及经重组贷款比率至年底维持在0.02%的低水平。

在经济复苏推动下，信用卡业务在2010年增长良好。发卡量、卡户消费及商户收单量分别上升17.5%、22.7%及41.0%。透过服务提升，我们保持了在中国银联商户收单业务及卡户消费方面的领先地位，二者分别大增57.3%及115.5%。信用卡贷款上升12.0%，而信用卡贷款的信贷质量保持良好，年度化的撇账比率为1.36%。

股票经纪服务费收入减少9.9%，跌幅主要是在上半年，下半年则大幅反弹17.7%。为实现长期增长，我们继续通过实施多项服务提升措施，扩大股票买卖的客户基础。基金分销业务录得令人鼓舞的增长，相关的服务费收入大增64.9%。

我们通过提供全面的人民币产品，包括存款、信用卡、债券、基金及保险等，巩固了在人民币市场的领先地位。人民币存款大增，人民币信用卡业务续踞市场领先地位。我们在香港推出了以人民币结算的人民币人寿保险产品。人民币债券经纪业务和基金分销业务也蓬勃发展，并分销香港首个人民币基金。

年内，我们继续提升及优化分销渠道，特别是加强了电子服务平台，推出「手机银行」服务，让客户可利用流动电话理财和投资。电子银行平台的进一步提升，为客户带来了更大的便利。

企业银行

企业银行业务2010年的策略重点是实现优质增长。我们充分利用竞争优势，扩阔提供予内地大型企业走向全球的跨境服务。我们又为跨境客户提供更全面的服務，包括人民币相关服务。

企业银行业务业绩理想。总经营收入上升14.3%而为港币93.60亿元，除税前溢利更升达17.7%而为港币69.61亿元。由于贷款稳健增长，净利息收入上升20.6%。

为把握香港跨境贷款及金融服务的殷切需求，集团充分利用本身的独有市场地位，为核心企业客户提供度身定造和全方位的服务。受惠于与中国银行合作的「全球客户经理制」和「全球统一授信」安排，集团与内地大型企业客户的关系得以深化。企业贷款增长20.6%。集团保持在香港—澳门银团贷款市场牵头行的市场领先地位，也扩大了新股融资业务，为32项在港上市新股向企业及个人客户提供新股融资服务。

贸易融资大增82.1%。环球贸易蓬勃增长，我们通过加强与企业客户的关系，推出创新的跨境贸易融资产品，推动业务量大增。

在人民币银行业务方面，我们率先办理进出口发票融资、人民币营运资金贷款和人民币股息汇款。此外，集团获香港中央结算有限公司委任为人民币代理银行，为其提供人民币结算服务。

年内，中小企业业务持续发展，主要是透过服务提升，包括允许客户跨境使用信贷额度，以及积极协助企业申请香港特区政府「中小企业信贷保障计划」及「特别信贷保证计划」。

通过丰富产品及服务系列，现金管理业务迅速发展。我们继续加强与中国银行及其海外分行现金管理服务平台之间的联系。「中银快汇」在内地及澳门的收汇点增加至约4,000个，汇款交易笔数增长13.9%。

与此同时，托管业务的市场地位也进一步提升。集团透过与中国银行合作，成功地扩大了机构客户群，获内地多家合格境内机构投资者包括大型银行、基金公司及证券公司等委托，为其提供全球托管服务。集团托管的总资产同比增长17.5%而达港币4,601亿元。

财资业务

2010年财资业务的重点是主动管理集团的银行盘投资，优化投资组合以防范风险，提升收益。我们采取更灵活而审慎的方式进行资产负债管理。

经营收入下降7.2%而为港币59.41亿元，主要是由于债务证券的净收益下降，使利息收入下跌13.2%所致。然而，其他经营收入强劲增长25.7%，主要受外汇兑换净交易收入增加及出售证券投资的净收益所带动。除税前溢利下降21.6%而为港币54.63亿元，主要是减值准备净拨回较2009年大幅减少76.4%，因当时集团主动降低投资组合的风险。

因应市场变化，集团主动调整投资策略，增持高质素的定息政府债券，以及基础稳健的金融机构和公司债券。此外，集团控制投资组合的年期分布，以更好地管理利率及流动风险。

总裁报告

去年，集团进一步减持美国non-agency住宅按揭抵押证券至港币12亿元，大大低于2009年底的港币38亿元。同时，集团减持受主权债务危机影响的欧洲国家的债证。集团持有由爱尔兰及意大利发行的金融机构债券总值由港币32.17亿元减少至港币12.38亿元。

与外汇兑换及贵金属相关的传统业务增长理想。为满足离岸客户风险对冲的需求，集团提供了与汇率及利率挂钩的对冲产品。人民币汇率衍生工具及利率互换的交易量也有所增加。此外，集团推出香港首个离岸人民币可交收远期合约。

2010年10月，集团成立「中银香港资产管理有限公司」，为客户提供度身订造的投资方案，提升集团的零售销售能力。2010年12月31日，该公司推出香港首个「中银香港人民币离岸债券指数」。

保险业务

过去一年，保险业务在收入及盈利方面均录得强劲增长。除税前溢利大幅攀升71.2%，达港币5.05亿元。净经营收入增长63.7%而为港币7.71亿元，其中净利息收入增长17.3%，其他经营收入增长12.1%。随着保险产品结构改善，期缴毛保费收入跃升184.1%。

集团保险业务2010年的重点是提升服务平台及优化产品，以扩大收入基础和提高市场占有率；又透过加强营销和推广，提升中银人寿的企业形象。我们推出更为全面的保险产品，以满足市场的不同需要。人民币人寿保险系列产品的推出，获得市场热烈反应。中银人寿透过产品创新、多渠道分销及多元化的市场营销，有效增加市场占有率，市场排名由2009年的第4位晋升至2010年的第2位。

内地业务

内地业务的重点是维持资产负债表的稳定增长。年内存款跃升133.1%，客户贷款则上升26.2%，大大改善了贷存比率。资产质量进一步改善，特定分类贷款比率下降至0.23%。

总经营收入增长10.1%。集团在增加在内地市场提供的产品及提升服务平台方面进展良好，丰富了财富管理产品，广受客户欢迎。我们通过与多家保险公司合作，向个人及企业客户提供更多保险产品。此外，南商（中国）加大了与中国银行及集团的联动，提供更全面的金融服务，包括跨境贸易人民币结算服务，并吸纳更多具有跨境银行服务需求的新客户。

南商（中国）在内地的分行网络进一步扩大，分支行数目增至25家。

前景展望

展望未来，我们预期香港经济持续增长，动力来自消费、投资、出口，以及高速增长的内地和亚洲经济的积极作用。相信在内地「十二五」计划下，中国经济增长将更趋平衡，造就更健康的信贷及财富管理需求。尽管如此，我们注意到经济环境仍然充满挑战及风险，中东及北非地区局势持续不明朗，日本地震后的影响仍需密切注视，全球金融市场波动未已。与此同时，利率低徊将使利差继续受压，通胀不断升温则即时令经营成本上涨。

我们在充分考虑内在及外在环境后，在2011年将继续采取积极管理策略，实现平衡及优质的增长。我们将凭藉雄厚根基

及实力，巩固核心业务的市场领先地位，并着力发展人民币离岸银行业务。

人民币银行业务是我们在来年今后的策略重点之一。我们将致力巩固市场领先地位，拓展人民币服务。我们将充分发挥在人民币业务上的竞争优势，以扩大客户基础，提升市场渗透率。配合内地人民币政策的发展，我们将开发综合产品，为企业及个人客户提供全方位服务。随着人民币发展成为区内及其他地区日益广泛使用的货币，我们正在进入人民币业务的新纪元，应以更宏观的全球视野来发展人民币业务。为此，我们将与母行中国银行及其海外分行加强合作，以拓展服务和扩阔地域范围。

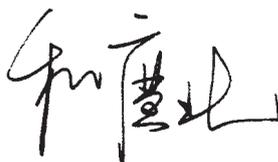
我们将继续推动核心业务增长，包括财富管理、企业融资、银团贷款、住宅按揭、人寿保险及信用卡等。由于经济持续复苏，个人及企业客户对银行服务及产品的需求亦会随之增加。凭藉我们开发产品及优质服务的能力，加上网络优化，我们将可通过综合服务平台为客户提供更佳的服务及产品，更好地满足客户多元化的需求。我们将继续采取加强客户分层及吸纳日益增长的目标客户群的策略，以扩大客户基础，争取高资产净值的客户，包括对财富管理及跨境金融服务需求日增的内地客户。

利率仍然受压，我们将进一步采取主动措施，致力改善净息差及净利息收入。我们将加强控制资金成本，增加资产－包括贷款及投资－的回报。我们将继续均衡发展贷款业务，争取提高经调整风险后的回报。

预期通胀压力持续上升，我们需要采取更审慎的控制成本措施。在推动业务增长的同时，继续实施严格的风险管理及内部监控措施，保持资本实力及流动性。今年刚采用的基础内部评级法，将有助加强资本管理。为了在竞争激烈的市场环境中保持长期增长及发展，我们将确保在人力资源、资讯科技及优化网络方面有足够的投资。

最后但同样重要的是，我们一直致力履行企业社会责任，并在造福社群方面继续发挥积极作用（有关这方面的详情，请见本年报「企业社会责任」章节）。

2010年是收获丰富的一年。我衷心感谢董事会、股东及客户对集团的指导、信任和支持，衷心感谢每一位同事竭尽所能，屡创佳绩。我坚信，全体同事同心协力，我们定能在2011年继续为股东、客户及社会增创价值，再报佳绩。



副董事长兼总裁

和广北

2011年3月24日