

# 總裁報告



集團業務2010年穩步增長，發展良好。業務表現強勁，業績廣泛增長。提取減值準備前的淨經營收入、股東應佔溢利、每股盈利及全年每股股息均創上市以來新高。集團業務在上半年表現穩定，至下半年增長勢頭加快。

在外部及內部因素的推動下，集團過去一年表現卓越。外部因素方面，整體經營環境持續改善。雖然大多數西方經濟體的復甦之途並不平坦，但多個亞洲國家－特別是中國－經濟強勁增長，為銀行業帶來大量商機。受惠於私人消費、商業及物業投資、入境旅遊以及出口貨物及服務增長強勁，使香港本地生產總值錄得高增長。此外，人民幣銀行業務的進一步擴大，更為銀行業開啟業務發展的新領域。與此同時，集團充分利用內在實力及競爭優勢，成功拓展核心業務，抓住新的市場機會，在多個新開發業務領域取得較大突破。然而，在致力增長的同時，集團也面對多項挑戰和風險，包括環球金融市場動盪，利率持續低徊，競爭加劇及成本上漲等。

更重要的是，作為有遠見、以持續增長為目標的銀行集團，我們不僅著眼於眼前，更會考慮到較長期內可能出現的情況。我們的策略是對市場變化（不論是正面還是負面的變化）

未雨綢繆，及時採取主動措施。事實證明，這一策略行之有效。2009年，我們在整體市場氣氛仍然悲觀的情況下，主動出擊，抓住了發展機遇，推動業務增長。2010年，在經濟全面復甦、市場需求異常強勁的情況下，我們在推動增長時，堅持採取積極而審慎的發展策略，藉以確保：(1)各業務線得以平衡增長；(2)盈利可在較長期內持續增長；(3)充分考慮所有主要風險因素，並嚴格按照風險管理原則處理；及(4)資本基礎及流動性足以支持業務增長，防範未來可能出現的變化。總而言之，我們的首要目標是在增長、回報及風險之間取得平衡。

集團過去一年的表現，正好反映了本公司具遠見的經營理念。

## 主動管理卓有成效

- 去年，市場對貸款的需求異常殷切。集團透過積極主動的管理，令貸款業務持續增長。但我們更著重的是優質的增長，因而堅守審慎的信貸政策。年內，集團對貸款策略作出調整，不以貸款量的增長為唯一目標，更著重的是貸款回報及信貸質量。集團在市場競爭激烈的情況下，擴大了存款基礎，嚴密監控貸存比率，並使之維持在健康水平。

- 有見於環球經濟及金融市場不明朗，集團通過主動的財務管理，維護資本實力及資產質量。集團資本雄厚，有助支持業務長遠發展，以及確保穩定的派息政策。資產質量良好，特定分類或減值貸款比率進一步改善，表現優於同業。
- 核心業務廣泛增長。企業貸款（包括貿易融資）顯著增長，在香港－澳門銀團貸款市場高踞首位。住宅樓宇按揭繼續居於市場前列，信用卡業務也取得理想的增長。集團的淨利息收入和來自傳統銀行業務的淨服務費及佣金收入因而顯著增長。
- 在人民幣銀行業務方面，集團不但鞏固了市場領先地位，更在多項業務上建立了新里程。過去一年，特別是下半年，多項人民幣業務增長強勁。集團率先推出多項新的人民幣貿易結算服務、財資及保險產品，承銷及分銷大部分在港發行的人民幣債券，分銷人民幣基金先拔頭籌，人民幣－港幣雙幣信用卡業務也不斷壯大。此外，我們獲中國人民銀行委任為台灣地區人民幣現鈔業務的清算行。
- 通過加強新開發業務領域的業務平台，集團在擴大收入和盈利基礎方面取得顯著進展。我們與母行中國銀行緊密合作，提供更全面的服務。集團加強了與中國銀行及其海外分行現金管理服務平台之間的聯繫，託管業務也擴展至內地合資格境內機構投資者，並擴大了對內地企業及個人客戶的財富管理服務。集團人壽保險業務的產品類別不斷擴展，市場佔有率有所提高，得以晉身香港人壽保險公司三甲位置。

## 主要業績

2010年，由於核心業務的收入及盈利廣泛增長，本公司股東應佔溢利上升16.3%，達港幣161.96億元。集團提取減值準備前的淨經營收入為港幣275.08億元，同比上升5.6%。提取減值準備前的經營溢利為港幣179.24億元，顯著上升28.8%。下半年與上半年比較，上述三項分別上升25.3%、19.3%及23.9%，顯示下半年增長勢頭加快。

平均總資產回報率為1.21%，平均股東應佔股本和儲備回報率則為14.77%，2009年分別為1.21%及14.83%。

淨利息收入上升4.5%而為港幣187.34億元，主要是由於平均生息資產上升18.6%，在2010年12月31日達港幣12,558.79億元所致。年內，由於市場利率仍處於低位，令淨息差收窄20個基點而為1.49%。本地人民幣業務雖然對淨息差有攤薄的影響，惟人民幣業務增長對利息收入帶來的是正面貢獻。值得指出的是，淨利息收入增長也反映了新造企業貸款的定價改善。

淨服務費及佣金收入上升8.2%而為港幣70.44億元。其中，匯票佣金收入上升19.8%，信用卡業務的服務費收入更是大升32.6%，買賣貨幣和繳款服務的服務費收入分別增長55.9%及14.7%，貸款佣金及信託服務的收入亦錄得令人滿意的增長。

淨交易收益為港幣13.69億元，同比下降7.8%，主要是用於集團流動性管理及資金配置的外匯掉期合約出現匯兌虧損。

在經營支出方面，我們在推動業務增長及為未來發展作好準備的同時，繼續厲行審慎的成本管理。總經營支出為港幣95.84億元，較2009年減少21.1%，主要原因是雷曼兄弟相關支出大部分在2009年發生。2010年，集團成本對收入比率為34.84%，屬業內最佳表現之一。

# 總裁報告

資產負債表增長強勁。至2010年底，總資產較去年增長37.0%，達港幣16,610.40億元。資產大幅增長，主要是由於集團核心銀行業務的發展，以及我們作為香港人民幣業務參加分行及唯一清算行致令人民幣業務大增。在嚴格的風險管理下，資產質量保持良好。特定分類或減值貸款比率下降20個基點而為0.14%，遠低於市場平均水平。

貸款業務保持強勁的增長勢頭。繼2009年在整體市場乏善足陳的疲局下錄得雙位數增長後，客戶貸款總額在2010年增長19.1%，至年底達港幣6,132.19億元。其中，貿易融資上升82.1%，在香港使用的貸款上升9.9%，在香港以外使用的貸款上升29.4%。

我們成功擴大了存款基礎，用以支持業務特別是貸款業務的增長。年內，客戶存款增長21.6%，達港幣10,272.67億元。人民幣存款基礎大幅增長304.0%。貸存比率維持在59.69%，較2009年底下降1.29個百分點。

集團資本及資金流動性充裕。我們在2010年通過發行美元後償票據，用以償還由中國銀行提供的美元後償貸款，擴闊了投資者基礎，優化了資金成本。至2010年底，集團綜合資本充足比率為16.14%，2009年底則為16.85%。一級資本充足比率為11.29%。平均流動資金比率維持在38.77%的穩健水平。

## 業務回顧 個人銀行

去年，個人銀行業務的重點是鞏固核心業務的市場領先地位，擴大高潛質客戶群以助長期增長，與中國銀行緊密合作拓展跨境服務，以及優化分銷渠道。

總經營收入上升4.6%而為港幣111.41億元。在貸款及存款增長支持下，淨利息收入上升3.3%。其他經營收入上升6.2%而為港幣51.56億元，主要得益於基金分銷和人壽保險的服務費及佣金收入增長。來自貸款、繳款服務及信用卡業務的收入也有所增加。除稅前溢利為港幣46.56億元，增3.4%。

我們通過拓寬產品及服務系列，以及採取多項措施以提升服務、開拓客戶關係及加強營銷，有效地擴大了高潛質客戶群。財富管理客戶總數及其在集團的資產總值年內分別增長15.9%及14.3%。

本地物業市道復甦帶動客戶需求。透過為不同客戶層提供度身訂造的按揭計劃，我們鞏固了在住宅按揭市場的地位，按揭貸款增長15.9%。住宅按揭貸款的信貸質量良好，拖欠及經重組貸款比率至年底維持在0.02%的低水平。

在經濟復甦推動下，信用卡業務在2010年增長良好。發卡量、卡戶消費及商戶收單量分別上升17.5%、22.7%及41.0%。透過服務提升，我們保持了在中國銀聯商戶收單業務及卡戶消費方面的領先地位，二者分別大增57.3%及115.5%。信用卡貸款上升12.0%，而信用卡貸款的信貸質量保持良好，年度化的撇賬比率為1.36%。

股票經紀服務費收入減少9.9%，跌幅主要是在上半年，下半年則大幅反彈17.7%。為實現長期增長，我們繼續通過實施多項服務提升措施，擴大股票買賣的客戶基礎。基金分銷業務錄得令人鼓舞的增長，相關的服務費收入大增64.9%。

我們通過提供全面的人民幣產品，包括存款、信用卡、債券、基金及保險等，鞏固了在人民幣市場的領先地位。人民幣存款大增，人民幣信用卡業務續踞市場領先地位。我們在香港推出了以人民幣結算的人民幣人壽保險產品。人民幣債券經紀業務和基金分銷業務也蓬勃發展，並分銷香港首個人民幣基金。

年內，我們繼續提升及優化分銷渠道，特別是加強了電子服務平台，推出「手機銀行」服務，讓客戶可利用流動電話理財和投資。電子銀行平台的進一步提升，為客戶帶來了更大的便利。

## 企業銀行

企業銀行業務2010年的策略重點是實現優質增長。我們充分利用競爭優勢，擴闊提供予內地大型企業走向全球的跨境服務。我們又為跨境客戶提供更全面的服務，包括人民幣相關服務。

企業銀行業務業績理想。總經營收入上升14.3%而為港幣93.60億元，除稅前溢利更升達17.7%而為港幣69.61億元。由於貸款穩健增長，淨利息收入上升20.6%。

為把握香港跨境貸款及金融服務的殷切需求，集團充分利用本身的獨有市場地位，為核心企業客戶提供度身定造和全方位的服務。受惠於與中國銀行合作的「全球客戶經理制」和「全球統一授信」安排，集團與內地大型企業客戶的關係得以深化。企業貸款增長20.6%。集團保持在香港—澳門銀團貸款市場牽頭行的市場領先地位，也擴大了新股融資業務，為32項在港上市新股向企業及個人客戶提供新股融資服務。

貿易融資大增82.1%。環球貿易蓬勃增長，我們通過加強與企業客戶的關係，推出創新的跨境貿易融資產品，推動業務量大增。

在人民幣銀行業務方面，我們率先辦理進出口發票融資、人民幣營運資金貸款和人民幣股息匯款。此外，集團獲香港中央結算有限公司委任為人民幣代理銀行，為其提供人民幣結算服務。

年內，中小企業業務持續發展，主要是透過服務提升，包括允許客戶跨境使用信貸額度，以及積極協助企業申請香港特區政府的「中小企業信貸保障計劃」及「特別信貸保證計劃」。

通過豐富產品及服務系列，現金管理業務迅速發展。我們繼續加強與中國銀行及其海外分行現金管理服務平台之間的聯繫。「中銀快匯」在內地及澳門的收匯點增加至約4,000個，匯款交易筆數增長13.9%。

與此同時，託管業務的市場地位也進一步提升。集團透過與中國銀行合作，成功地擴大了機構客戶群，獲內地多家合資格境內機構投資者包括大型銀行、基金公司及證券公司等委託，為其提供全球託管服務。集團託管的總資產同比增長17.5%而達港幣4,601億元。

## 財資業務

2010年財資業務的重點是主動管理集團的銀行盤投資，優化投資組合以防範風險，提升收益。我們採取更靈活而審慎的方式進行資產負債管理。

經營收入下降7.2%而為港幣59.41億元，主要是由於債務證券的淨收益下降，使利息收入下跌13.2%所致。然而，其他經營收入強勁增長25.7%，主要受外匯兌換淨交易收入增加及出售證券投資的淨收益所帶動。除稅前溢利下降21.6%而為港幣54.63億元，主要是減值準備淨撥回較2009年大幅減少76.4%，因當時集團主動降低投資組合的風險。

因應市場變化，集團主動調整投資策略，增持高質素的定息政府債券，以及基礎穩健的金融機構和公司債券。此外，集團控制投資組合的年期分佈，以更好地管理利率及流動風險。

# 總裁報告

去年，集團進一步減持美國non-agency住宅按揭抵押證券至港幣12億元，大大低於2009年底的港幣38億元。同時，集團減持受主權債務危機影響的歐洲國家的債證。集團持有由愛爾蘭及意大利發行的金融機構債券總值由港幣32.17億元減少至港幣12.38億元。

與外匯兌換及貴金屬相關的傳統業務增長理想。為滿足離岸客戶風險對沖的需求，集團提供了與匯率及利率掛鈎的對沖產品。人民幣匯率衍生工具及利率互換的交易量也有所增加。此外，集團推出香港首個離岸人民幣可交收遠期合約。

2010年10月，集團成立「中銀香港資產管理有限公司」，為客戶提供度身訂造的投資方案，提升集團的零售銷售能力。2010年12月31日，該公司推出香港首個「中銀香港人民幣離岸債券指數」。

## 保險業務

過去一年，保險業務在收入及盈利方面均錄得強勁增長。除稅前溢利大幅攀升71.2%，達港幣5.05億元。淨經營收入增長63.7%而為港幣7.71億元，其中淨利息收入增長17.3%，其他經營收入增長12.1%。隨著保險產品結構改善，期繳毛保費收入躍升184.1%。

集團保險業務2010年的重點是提升服務平台及優化產品，以擴大收入基礎和提高市場佔有率；又透過加強營銷和推廣，提升中銀人壽的企業形象。我們推出更為全面的保險產品，以滿足市場的不同需要。人民幣人壽保險系列產品的推出，獲得市場熱烈反應。中銀人壽透過產品創新、多渠道分銷及多元化的市場營銷，有效增加市場佔有率，市場排名由2009年的第4位晉升至2010年的第2位。

## 內地業務

內地業務的重點是維持資產負債表的穩定增長。年內存款躍升133.1%，客戶貸款則上升26.2%，大大改善了貸存比率。資產質量進一步改善，特定分類貸款比率下降至0.23%。

總經營收入增長10.1%。集團在增加在內地市場提供的產品及提升服務平台方面進展良好，豐富了財富管理產品，廣受客戶歡迎。我們通過與多家保險公司合作，向個人及企業客戶提供更多保險產品。此外，南商（中國）加大了與中國銀行及集團的聯動，提供更全面的金融服務，包括跨境貿易人民幣結算服務，並吸納更多具有跨境銀行服務需求的新客戶。

南商（中國）在內地的分行網絡進一步擴大，分支行數目增至25家。

## 前景展望

展望未來，我們預期香港經濟持續增長，動力來自消費、投資、出口，以及高速增長的內地和亞洲經濟的積極作用。相信在內地「十二五」計劃下，中國經濟增長將更趨平衡，造就更健康的信貸及財富管理服務需求。儘管如此，我們注意到經濟環境仍然充滿挑戰及風險，中東及北非地區局勢持續不明朗，日本地震後的影響仍需密切注視，全球金融市場波動未已。與此同時，利率低徊將使利差繼續受壓，通脹不斷升溫則即時令經營成本上漲。

我們在充分考慮內在及外在環境後，在2011年將繼續採取積極管理策略，實現平衡及優質的增長。我們將憑藉雄厚根基



及實力，鞏固核心業務的市場領先地位，並著力發展人民幣離岸銀行業務。

人民幣銀行業務是我們在來年今後的策略重點之一。我們將致力鞏固市場領先地位，拓展人民幣服務。我們將充分發揮在人民幣業務上的競爭優勢，以擴大客戶基礎，提升市場滲透率。配合內地人民幣政策的發展，我們將開發綜合產品，為企業及個人客戶提供全方位服務。隨著人民幣發展成為區內及其他地區日益廣泛使用的貨幣，我們正在進入人民幣業務的新紀元，應以更宏觀的全球視野來發展人民幣業務。為此，我們將與母行中國銀行及其海外分行加強合作，以拓展服務和擴闊地域範圍。

我們將繼續推動核心業務增長，包括財富管理、企業融資、銀團貸款、住宅按揭、人壽保險及信用卡等。由於經濟持續復甦，個人及企業客戶對銀行服務及產品的需求亦會隨之增加。憑藉我們開發產品及優質服務的能力，加上網絡優化，我們將可通過綜合服務平台為客戶提供更佳的服務及產品，更好地滿足客戶多元化的需求。我們將繼續採取加強客戶分層及吸納日益增長的目標客戶群的策略，以擴大客戶基礎，爭取高資產淨值的客戶，包括對財富管理及跨境金融服務需求日增的內地客戶。

利率仍然受壓，我們將進一步採取主動措施，致力改善淨息差及淨利息收入。我們將加強控制資金成本，增加資產－包括貸款及投資－的回報。我們將繼續均衡發展貸款業務，爭取提高經調整風險後的回報。

預期通脹壓力持續上升，我們需要採取更審慎的控制成本措施。在推動業務增長的同時，繼續實施嚴格的風險管理及內部監控措施，保持資本實力及流動性。今年剛採用的基礎內部評級法，將有助加強資本管理。為了在競爭激烈的市場環境中保持長期增長及發展，我們將確保在人力資源、資訊科技及優化網絡方面有足夠的投資。

最後但同樣重要的是，我們一直致力履行企業社會責任，並在造福社群方面繼續發揮積極作用（有關這方面的詳情，請見本年報「企業社會責任」章節）。

2010年是收穫豐富的一年。我衷心感謝董事會、股東及客戶對集團的指導、信任和支持，衷心感謝每一位同事竭盡所能，屢創佳績。我堅信，全體同事同心協力，我們定能在2011年繼續為股東、客戶及社會增創價值，再報佳績。



副董事長兼總裁

和廣北

2011年3月24日