

总裁报告

本人欣然告诉各位，在2011年上半年，集团充分利用核心竞争力及自身优势，在收入及盈利方面均取得强劲增长，同时巩固了在主要业务领域的市场领先地位。集团提取减值准备前的净经营收入、经营溢利以及股东应占溢利均创中期纪录新高，而派发予股东的中期股息也上升至新高水平。

上半年，我们在一个机会与不确定性并存的环境中经营。外部局势仍然动荡，特别是欧洲、美国及日本。幸而，亚洲经济整体向好，中国内地经济表现尤为强劲。香港也因而受惠，本地生产总值增长良好。对本地银行业而言，贷款及金融服务需求上升，人民币离岸银行业务的市场迅速扩大。但银行仍面对通胀压力加剧、利率特低及竞争激烈等挑战。

我们对市场的波动及挑战保持警觉，实施了主动积极的管理策略，推动稳定及可持续的增长。我们在恪守风险管理的前提下，充分利用经济复苏的机遇，抓紧新的商机，致力收入及盈利的均衡增长。与此同时，我们密切监控主要财务比率，在有需要及时调整业务策略。作为一个具前瞻性的银行集团，我们着眼于增长的质量及其可持续性，确保在增长、回报及风险之间取得恰如其份的平衡。

业绩要点

我们在2011年上半年取得的主要业绩，再次显示了集团有能力为股东提供坚实及持续的增长。

- 我们在收入及盈利方面录得广泛的增长。所有核心业务，包括个人银行、企业银行、财资业务、人民币银行及保险业务等均稳健增长。从另一角度看，所有收入来源，包括净利息收入、净服务

费及佣金收入以及净交易收入等，也录得令人满意的增长。

- 我们透过扩大服务范围，创造新的需求及扩大客户基础，促进人民币业务的增长。我们为个人及企业客户开拓多项人民币产品。人民币相关业务的业务量及收入均取得令人鼓舞的增长，现已成为集团一股新的增长动力和新的盈利来源。
- 在贷款业务上，我们以增长的质量为重点，坚守审慎的信贷政策，继续均衡拓展贷款业务。与此同时，客户存款在激烈的市场竞争下仍有良好的增长。由于我们的贷款增长及存款增长之间的差距较整体市场的差距为小，令集团的贷存比率维持在稳健的水平。
- 我们充分利用在传统业务上的优势，服务费及佣金收入录得理想增长，涵盖信用卡、保险、贷款、汇票、买卖货币及其他服务等范围。在投资气氛改善的背景下，我们的基金分销业务显著扩大。人寿保险业务在保费收入及盈利方面保持强劲的增长势头，并取得更大的市场份额。
- 集团不但在业务上取得佳绩，而且成本管理成效卓著。我们的成本对收入比率在本地市场名列前茅。
- 我们通过有效管理，保持了雄厚的财务实力和良好的资产质量。资本充足比率处于本地业界最佳水平。特定分类或减值贷款比率进一步下降，仍踞市场最低水平。
- 此外，雷曼兄弟迷债事件已圆满结束，早前的支出大部分得以收回。

财务表现

2011年上半年，集团股东应占溢利强劲增长66.8%而为港币119.93亿元，这是由于核心业务的盈利增长，以及雷曼兄弟迷你债券相关抵押品净取回港币28.54亿元。若剔除上述的净取回及雷曼兄弟相关支出的影响，股东应占溢利仍大幅上升33.4%而为港币96.79亿元。

集团提取减值准备前的净经营收入为港币151.26亿元，按年上升20.6%。提取减值准备前的经营溢利为港币131.33亿元，按年上升64.0%。

平均总资产回报率及平均股东权益回报率分别为1.33%及19.88%，2010年上半年则分别为1.17%及13.56%。

尽管利率持续低徊令利差受压，净利息收入仍比去年同期上升13.8%，达港币102.05亿元，主要由于平均生息资产增长达48.7%，抵销了上半年净息差收窄37个基点至1.21%的影响。净息差收窄的部分原因是中银香港人民币清算行业务对净息差有摊薄的影响。若剔除这一因素，净息差只收窄16个基点至1.48%。

净服务费及佣金收入按年增长17.3%而为港币39.86亿元。其中，保险佣金、基金销售服务费及汇票佣金收入分别增长177.3%、162.7%及12.7%；此外，来自信用卡业务、买卖货币、信托服务、缴费服务的服务费收入均显著增长，分别为31.7%、79.2%、25.5%和11.4%。

2011年上半年，集团录得净交易收益港币7.61亿元，而去年同期则为净交易亏损港币0.36亿元。主要原因是外汇交易及相关产品的净交易收益增加，以及利率工具的亏损大幅减少。

在主动积极的管理策略下，集团贷款稳步增长。客户贷款总额增长9.7%，达港币6,728.58亿元，主要是由于企业贷款增长8.5%及住宅按揭贷款增长14.0%。在香港使用的贷款增长12.3%，而在香港以外使用的贷款则增加3.3%。由于预见到市场情况可能出现变化，期内我们在叙做贷款业务时更为审慎，同时采取措施改善新造企业贷款的定价。

客户存款增长7.5%，达港币11,040.04亿元。其中，人民币存款上升39.9%，达港币2,188.23亿元，反映了客户对人民币的喜好。至2011年6月底，集团的贷存比率维持在60.95%。

2011年6月30日，集团资产总额增加至港币18,303.79亿元，较去年底上升10.2%。有效的风险管理确保了集团资产的质素。特定分类或减值贷款比率由2010上半年的0.23%及2010年底的0.14%进一步下降至2011年上半年的0.10%，为市场最低的比率。

鉴于通胀加剧，同时为了进一步提高生产力，集团一如既往，恪守严格的成本控制。总经营支出按年下降56.0%，其中包含了雷曼兄弟相关产品的影响。若剔除这一因素，总经营支出则增加8.3%而为港币48.28亿元，主要反映出人事费用的增加，包括对良好表现予以奖励，以及增聘员工以支持业务发展。核心成本对收入比率（剔除雷曼兄弟相关产品的影响）为31.92%，属市场最佳水平。

我们的资本及资金流动性充裕。自2011年1月1日起，集团采用基础内部评级计算法计算资本充足比率。新算法强调风险控制，让集团更有效地管理业务。至2011年6月30日，集团的综合资本充足比率为17.62%，其中核心资本比率为12.87%。集团平均流动资金比率维持在36.38%的稳健水平。

总裁报告

业务回顾

集团各项主要业务的收入及盈利均有所提高。

个人银行业务延续其增长势头，稳步扩展。经营收入增长4.6%而为港币55.63亿元，除税前溢利增长22.1%而为港币27.23亿元。

广泛业务领域均见增长。随著物业市场蓬勃发展，我们采取措施满足客户对住宅按揭贷款的需求增长。集团透过推出新的按揭产品，以及与主要地产发展商合作，推动住宅按揭贷款增长14.0%。更重要的是，鉴于资金成本上升，集团调高了以香港银行同业拆息为基础的按揭贷款利率，藉以提高收益。为了充分把握本地居民和来港旅客消费支出大增的商机，我们加大力度拓展信用卡业务，使卡户消费及商户收单量分别增长26.2%及38.4%。集团透过服务提升及产品创新，在人民币—港币双币信用卡业务市场继续保持领先地位。在银行保险业务方面，我们透过有效的销售、营销及服务优化策略，使有关业务得以蓬勃发展。值得指出的是基金分销业务的发展，集团通过加强零售基金顾问服务，成立投资产品顾问团队，使基金分销业务量按年大幅增长近2.4倍。

为了更好地服务本地及跨境客户，集团继续提升及优化分销渠道。至6月底，集团的服务网络中，共有132家财富管理中心及21家内地客户专用服务中心。在上半年来，「中银理财」客户总户数及其在集团的资产总值分别增长9.7%及4.0%。

集团**企业银行业务**在上半年来同样蓬勃发展。经营收入增长29.7%，达港币57.85亿元；除税前溢利增长32.6%，达港币44.53亿元。

企业贷款按年增长8.5%，同时，贷款定价及贷款质量均有所改善。我们提升并扩大了对本地及跨境

企业客户的金融服务。受惠于全球贸易复苏，集团的贸易融资业务量显著增长，跨境贸易结算量更是大幅上升了138%。集团的托管业务也取得进一步发展，获得多家合资格境内机构投资者及其他金融机构委托，为其提供全球托管服务。至2011年6月底，集团托管的总资产值达港币4,817亿元。此外，集团在现金管理业务方面进展良好，特别是人民币现金管理业务。集团进一步提升了对根基稳健的本地中小企客户的服务，业务有所扩大。

集团**财资业务**上半年业绩理想。经营收入增长32.4%，达港币31.45亿元；除税前溢利增长35.3%，达港币28.65亿元。我们采取主动积极的管理策略，以流动性和安全为首要任务，增加了集团投资组合的多元化，并减持高风险投资。集团对受债务危机困扰的「欧猪」5国的风险敞口已下降至微不足道的水平。另一方面，我们利用收益曲线倾斜度增加的时机，增加对定息债务证券的投资，特别是政府相关证券及优质金融机构和企业债券。因应市场瞬息万变，集团不时调整投资策略，在防范风险的同时提高回报。

内地业务继续稳健发展，资产与贷款结构均有所改善。存款按年增长34.9%，贷存比率因而显著改善。净利息收入也有所增长。我们扩大了客户基础，进一步扩大了在内地的分行网络。在服务提升方面，集团丰富了财富管理产品系列，并提升了网上平台，更好地服务企业客户。

集团的**保险业务**在上半年来表现良好。净经营收入增长101.4%，达港币4.23亿元；除税前溢利增长近2倍，达港币2.91亿元。由于期缴产品大幅增长，使毛保费收入大增132.1%。透过丰富产品供应—特别是期缴产品（包括人民币产品）及服务提升，我们成功扩大了在保险市场的份额，巩固了市场地位。

人民币离岸银行业务是我们的策略重点之一。集团的人民币业务已扩展至所有业务分部。我们很高兴地看到，人民币银行业务在集团已经发展成为日益重要的增长动力和盈利来源。我们在人民币市场保持领先地位，透过扩大人民币产品的范围及提升客户服务能力，满足本地、跨境及海外客户的广泛需要。集团进一步扩大人民币存款基础，在人民币贸易结算业务方面也继续位居前列。除了推出市场首创的「中银银联双币商务卡」外，集团也推出了一系列新的人民币保险产品，广受客户欢迎。此外，我们率先推出人民币本票服务、人民币缴付账单服务（透过支票存款机进行）以及跨境缴付账单服务。在企业客户方面，我们推出了多项人民币缴费及收款产品，包括人民币发薪、人民币自动转账，以及为人民币计价的证券提供人民币派息服务。为了在政策框架内提高人民币资产的回报，集团在贷款及投资业务上扩大了人民币资金的使用。在上半年，我们向高端客户推出了首个「中银香港人民币债券基金」。

前景展望

今年下半年伊始，市场已出现大幅波动，特别是在美国政府信贷评级被下调及欧元区的债务危机扩大之后。我们预期在今年余下的几个月内，经营环境将更为严峻。要在目前全面评估近期市场发展的影响，言之尚早，但估计全球经济复苏步伐很可能因而放缓。低利率将延续更长时间，通胀仍挥之不去。全球金融市场动荡加剧，对投资者信心将构成负面影响。

尽管面对上述种种挑战，我们相信香港仍不乏增长的机会，特别是人民币相关业务及跨境金融服务。因此，我们将继续采取主动积极的管理策略，推动业务的可持续增长。我们将凭藉本身的核心竞争力及独特的市场地位，力争在收益及盈利方面实现优质增长，同时维持雄厚的财务实力，以推动业务增长，并防范市场逆转。

我们在对市场变化保持警觉的前提下，将加强产品开拓，优化服务质素，提升服务能力，推动核心业务的增长。我们将深化与客户的关系，扩大本地及跨境客户的基础，并加强与中国银行及其海外分行的紧密合作。我们将继续专注发展核心业务，并因应市场情况变化为各项业务制订不同的发展策略。

具体来说，我们将进一步发展人民币离岸银行业务，提升服务的广度及深度，并通过产品创新及服务提升，继续带领市场，推动香港人民币相关业务的发展。我们将进一步扩大跨境银行服务的范围，致力为个人及企业客户提供全方位服务。在这方面，我们须与中国银行加强合作。我们亦将扩大南商（中国）的分行网络，扩大在内地的业务。

在推动增长的同时，我们必须审慎管理成本。同时，我们将继续投资于具战略性增长计划的业务，如提升服务基础设施及人力资源，两者对集团的长远发展皆不可或缺。鉴于市场不确定性增加及经济增长较预期疲弱，我们务须保持稳健的财务状况和良好的资产质素。我们将密切监察投资组合，并随形势变化及时作出调整。

总括而言，我们的业务策略进展良好。在董事会、股东、客户及全体同事的继续支持下，我们将处于有利地位，在应对挑战的同时，把握市场所带来的各项商机。



副董事长兼总裁
和广北

2011年8月24日