

總裁報告

本人欣然告訴各位，在2011年上半年，集團充分利用核心競爭力及自身優勢，在收入及盈利方面均取得強勁增長，同時鞏固了在主要業務領域的市場領先地位。集團提取減值準備前的淨經營收入、經營溢利以及股東應佔溢利均創中期紀錄新高，而派發予股東的中期股息也上升至新高水平。

上半年，我們在一個機會與不確定性並存的環境中經營。外部局勢仍然動盪，特別是歐洲、美國及日本。幸而，亞洲經濟整體向好，中國內地經濟表現尤為強勁。香港也因而受惠，本地生產總值增長良好。對本地銀行業而言，貸款及金融服務需求上升，人民幣離岸銀行業務的市場迅速擴大。但銀行仍面對通脹壓力加劇、利率特低及競爭激烈等挑戰。

我們對市場的波動及挑戰保持警覺，實施了主動積極的管理策略，推動穩定及可持續的增長。我們在恪守風險管理的前提下，充分利用經濟復甦的機遇，抓緊新的商機，致力收入及盈利的均衡增長。與此同時，我們密切監控主要財務比率，在有需要時及時調整業務策略。作為一個具前瞻性的銀行集團，我們著眼於增長的質量及其可持續性，確保在增長、回報及風險之間取得恰如其份的平衡。

業績要點

我們在2011年上半年取得的主要業績，再次顯示了集團有能力為股東提供堅實及持續的增長。

- 我們在收入及盈利方面錄得廣泛的增長。所有核心業務，包括個人銀行、企業銀行、財資業務、人民幣銀行及保險業務等均穩健增長。從另一角度看，所有收入來源，包括淨利息收入、淨服務

費及佣金收入以及淨交易收入等，也錄得令人滿意的增長。

- 我們透過擴大服務範圍，創造新的需求及擴大客戶基礎，促進人民幣業務的增長。我們為個人及企業客戶開拓多項人民幣產品。人民幣相關業務的業務量及收入均取得令人鼓舞的增長，現已成為集團一股新的增長動力和新的盈利來源。
- 在貸款業務上，我們以增長的質量為重點，堅守審慎的信貸政策，繼續均衡拓展貸款業務。與此同時，客戶存款在激烈的市場競爭下仍有良好的增長。由於我們的貸款增長及存款增長之間的差距較整體市場的差距為小，令集團的貸存比率維持在穩健的水平。
- 我們充分利用在傳統業務上的優勢，服務費及佣金收入錄得理想增長，涵蓋信用卡、保險、貸款、匯票、買賣貨幣及其他服務等範圍。在投資氣氛改善的背景之下，我們的基金分銷業務顯著擴大。人壽保險業務在保費收入及盈利方面保持強勁的增長勢頭，並取得更大的市場份額。
- 集團不但在業務上取得佳績，而且成本管理成效卓著。我們的成本對收入比率在本地市場名列前茅。
- 我們通過有效管理，保持了雄厚的財務實力和良好的資產質量。資本充足比率處於本地業界最佳水平。特定分類或減值貸款比率進一步下降，仍踞市場最低水平。
- 此外，雷曼兄弟迷債事件已圓滿結束，早前的支出大部分得以收回。

財務表現

2011年上半年，集團股東應佔溢利強勁增長66.8%而為港幣119.93億元，這是由於核心業務的盈利增長，以及雷曼兄弟迷你債券相關抵押品淨取回港幣28.54億元。若剔除上述的淨取回及雷曼兄弟相關支出的影響，股東應佔溢利仍大幅上升33.4%而為港幣96.79億元。

集團提取減值準備前的淨經營收入為港幣151.26億元，按年上升20.6%。提取減值準備前的經營溢利為港幣131.33億元，按年上升64.0%。

平均總資產回報率及平均股東權益回報率分別為1.33%及19.88%，2010年上半年則分別為1.17%及13.56%。

儘管利率持續低徊令利差受壓，淨利息收入仍比去年同期上升13.8%，達港幣102.05億元，主要由於平均生息資產增長達48.7%，抵銷了上半年淨息差收窄37個基點至1.21%的影響。淨息差收窄的部分原因是中銀香港人民幣清算行業務對淨息差有攤薄的影響。若剔除這一因素，淨息差只收窄16個基點至1.48%。

淨服務費及佣金收入按年增長17.3%而為港幣39.86億元。其中，保險佣金、基金銷售服務費及匯票佣金收入分別增長177.3%、162.7%及12.7%；此外，來自信用卡業務、買賣貨幣、信託服務、繳費服務的服務費收入均顯著增長，分別為31.7%、79.2%、25.5%和11.4%。

2011年上半年，集團錄得淨交易收益港幣7.61億元，而去年同期則為淨交易虧損港幣0.36億元。主要原因是外匯交易及相關產品的淨交易收益增加，以及利率工具的虧損大幅減少。

在主動積極的管理策略下，集團貸款穩步增長。客戶貸款總額增長9.7%，達港幣6,728.58億元，主要是由於企業貸款增長8.5%及住宅按揭貸款增長14.0%。在香港使用的貸款增長12.3%，而在香港以外使用的貸款則增加3.3%。由於預見到市場情況可能出現變化，期內我們在敘做貸款業務時更為審慎，同時採取措施改善新造企業貸款的定價。

客戶存款增長7.5%，達港幣11,040.04億元。其中，人民幣存款上升39.9%，達港幣2,188.23億元，反映了客戶對人民幣的喜好。至2011年6月底，集團的貸存比率維持在60.95%。

2011年6月30日，集團資產總額增加至港幣18,303.79億元，較去年底上升10.2%。有效的風險管理確保了集團資產的質素。特定分類或減值貸款比率由2010上半年的0.23%及2010年底的0.14%進一步下降至2011年上半年的0.10%，為市場最低的比率。

鑑於通脹加劇，同時為了進一步提高生產力，集團一如既往，恪守嚴格的成本控制。總經營支出按年下降56.0%，其中包含了雷曼兄弟相關產品的影響。若剔除這一因素，總經營支出則增加8.3%而為港幣48.28億元，主要反映出人事費用的增加，包括對良好表現予以獎勵，以及增聘員工以支持業務發展。核心成本對收入比率（剔除雷曼兄弟相關產品的影響）為31.92%，屬市場最佳水平。

我們的資本及資金流動性充裕。自2011年1月1日起，集團採用基礎內部評級計算法計算資本充足比率。新計算法強調風險控制，讓集團更有效地管理業務。至2011年6月30日，集團的綜合資本充足比率為17.62%，其中核心資本比率為12.87%。集團平均流動資金比率維持在36.38%的穩健水平。

總裁報告

業務回顧

集團各項主要業務的收入及盈利均有所提高。

個人銀行業務延續其增長勢頭，穩步擴展。經營收入增長4.6%而為港幣55.63億元，除稅前溢利增長22.1%而為港幣27.23億元。

廣泛業務領域均見增長。隨著物業市場蓬勃發展，我們採取措施滿足客戶對住宅按揭貸款的需求增長。集團透過推出新的按揭產品，以及與主要地產發展商合作，推動住宅按揭貸款增長14.0%。更重要的是，鑑於資金成本上升，集團調高了以香港銀行同業拆息為基礎的按揭貸款利率，藉以提高收益。為了充分把握本地居民和來港旅客消費支出大增的商機，我們加大力度拓展信用卡業務，使卡戶消費及商戶收單量分別增長26.2%及38.4%。集團透過服務提升及產品創新，在人民幣－港幣雙幣信用卡業務市場繼續保持領先地位。在銀行保險業務方面，我們透過有效的銷售、營銷及服務優化策略，使有關業務得以蓬勃發展。值得指出的是基金分銷業務的發展，集團通過加強零售基金顧問服務，成立投資產品顧問團隊，使基金分銷業務量按年大幅增長近2.4倍。

為了更好地服務本地及跨境客戶，集團繼續提升及優化分銷渠道。至6月底，集團的服務網絡中，共有132家財富管理中心及21家內地客戶專用服務中心。在上半年，「中銀理財」客戶總戶數及其在集團的資產總值分別增長9.7%及4.0%。

集團**企業銀行業務**在上半年同樣蓬勃發展。經營收入增長29.7%，達港幣57.85億元；除稅前溢利增長32.6%，達港幣44.53億元。

企業貸款按年增長8.5%，同時，貸款定價及貸款質量均有所改善。我們提升並擴大了對本地及跨境

企業客戶的金融服務。受惠於全球貿易復甦，集團的貿易融資業務量顯著增長，跨境貿易結算量更是大幅上升了138%。集團的託管業務也取得進一步發展，獲得多家合資格境內機構投資者及其他金融機構委託，為其提供全球託管服務。至2011年6月底，集團託管的總資產值達港幣4,817億元。此外，集團在現金管理業務方面進展良好，特別是人民幣現金管理業務。集團進一步提升了對根基穩健的本地中小企客戶的服務，業務有所擴大。

集團**財資業務**上半年業績理想。經營收入增長32.4%，達港幣31.45億元；除稅前溢利增長35.3%，達港幣28.65億元。我們採取主動積極的管理策略，以流動性和安全為首要任務，增加了集團投資組合的多元化，並減持高風險投資。集團對受債務危機困擾的「歐豬」5國的風險敞口已下降至微不足道的水平。另一方面，我們利用收益曲線傾斜度增加的時機，增加對定息債務證券的投資，特別是政府相關證券及優質金融機構和企業債券。因應市場瞬息萬變，集團不時調整投資策略，在防範風險的同時提高回報。

內地業務繼續穩健發展，資產與貸款結構均有所改善。存款按年增長34.9%，貸存比率因而顯著改善。淨利息收入也有所增長。我們擴大了客戶基礎，進一步擴大了在內地的分行網絡。在服務提升方面，集團豐富了財富管理產品系列，並提升了網上平台，更好地服務企業客戶。

集團的**保險業務**在上半年表現良好。淨經營收入增長101.4%，達港幣4.23億元；除稅前溢利增長近2倍，達港幣2.91億元。由於期繳產品大幅增長，使毛保費收入大增132.1%。透過豐富產品供應－特別是期繳產品（包括人民幣產品）及服務提升，我們成功擴大了在保險市場的份額，鞏固了市場地位。

人民幣離岸銀行業務是我們的策略重點之一。集團的人民幣業務已擴展至所有業務分部。我們很高興地看到，人民幣銀行業務在集團已經發展成為日益重要的增長動力和盈利來源。我們在人民幣市場保持領先地位，透過擴大人民幣產品的範圍及提升客戶服務能力，滿足本地、跨境及海外客戶的廣泛需要。集團進一步擴大人民幣存款基礎，在人民幣貿易結算業務方面也繼續位居前列。除了推出市場首創的「中銀銀聯雙幣商務卡」外，集團也推出了一系列新的人民幣保險產品，廣受客戶歡迎。此外，我們率先推出人民幣本票服務、人民幣繳付賬單服務（透過支票存款機進行）以及跨境繳付賬單服務。在企業客戶方面，我們推出了多項人民幣繳費及收款產品，包括人民幣發薪、人民幣自動轉賬，以及為人民幣計價的證券提供人民幣派息服務。為了在政策框架內提高人民幣資產的回報，集團在貸款及投資業務上擴大了人民幣資金的使用。在上半年，我們向高端客戶推出了首個「中銀香港人民幣債券基金」。

前景展望

今年下半年伊始，市場已出現大幅波動，特別是在美國政府信貸評級被下調及歐元區的債務危機擴大之後。我們預期在今年餘下的幾個月內，經營環境將更為嚴峻。要在目前全面評估近期市場發展的影響，言之尚早，但估計全球經濟復甦步伐很可能因而放緩。低利率將延續更長時間，通脹仍揮之不去。全球金融市場動盪加劇，對投資者信心將構成負面影響。

儘管面對上述種種挑戰，我們相信香港仍不乏增長的機會，特別是人民幣相關業務及跨境金融服務。因此，我們將繼續採取主動積極的管理策略，推動業務的可持續增長。我們將憑藉本身的核心競爭力及獨特的市場地位，力爭在收益及盈利方面實現優質增長，同時維持雄厚的財務實力，以推動業務增長，並防範市場逆轉。

我們在對市場變化保持警覺的前提下，將加強產品開拓，優化服務質素，提升服務能力，推動核心業務的增長。我們將深化與客戶的關係，擴大本地及跨境客戶的基礎，並加強與中國銀行及其海外分行的緊密合作。我們將繼續專注發展核心業務，並因應市場情況變化為各項業務制訂不同的發展策略。

具體來說，我們將進一步發展人民幣離岸銀行業務，提升服務的廣度及深度，並通過產品創新及服務提升，繼續帶領市場，推動香港人民幣相關業務的發展。我們將進一步擴大跨境銀行服務的範圍，致力為個人及企業客戶提供全方位服務。在這方面，我們須與中國銀行加強合作。我們亦將擴大南商（中國）的分行網絡，擴大在內地的業務。

在推動增長的同時，我們必須審慎管理成本。同時，我們將繼續投資於具戰略性增長計劃的業務，如提升服務基礎設施及人力資源，兩者對集團的長遠發展皆不可或缺。鑒於市場不確定性增加及經濟增長較預期疲弱，我們務須保持穩健的財務狀況和良好的資產質素。我們將密切監察投資組合，並隨形勢變化及時作出調整。

總括而言，我們的業務策略進展良好。在董事會、股東、客戶及全體同事的繼續支持下，我們將處於有利地位，在應對挑戰的同時，把握市場所帶來的各項商機。



副董事長兼總裁
和廣北

2011年8月24日