

总裁报告



本集团2013年业绩理想，由核心业务增长所带动。虽然期内物业重估收益大幅减少，但集团股东应占溢利仍再创新高，表现尤其令人鼓舞。盈利增长主要反映净利息收入及服务费收入增加，以及严控开支的成效。本集团财务实力保持雄厚，存贷款健康增长。年内，我们继续实现战略目标，建立业务优势。

本集团在主要业务获得多项殊荣，卓越表现获得业界肯定，并获《银行家》选为「2013年香港区最佳银行」，表扬我们的表现持续卓越，业务优势不断提升，特别是在离岸人民币业务方面的成绩。

经营环境

2013年，香港银行业经营环境受著不同的因素影响，一方面香港经济保持温和增长，但另一方面，物业市道疲弱，金融市场波动，银行业经营时亦须面对日趋严格的监管要求。

在机遇方面，香港离岸人民币业务稳步增长，年内推出了多项新措施，扩大人民币在贸易及投资活动中的使用。此外，金管局推出优化人民币流动资金的

新措施，有助人民币业务的发展。虽然市场竞争激烈，但内地需求强劲，带动贷款业务的增长。

业务策略及成效

致力提升客户体验

本集团致力成为客户的首选银行，为其提供全面和专业的服务。强大的客户基础是我们主要的竞争优势之一，为此，我们落实精细的客户分层策略，以便更好地满足客户不同的需要及吸纳新客户。

年内，我们优化了财富管理服务平台，新平台分为三层，有助我们落实更有针对性的销售和服务模式。我们重新包装「自在理财」服务，以切合一般客户（特别是年青客户群）的基本银行服务及理财需要。本集团于2013年底推出全新「智盈理财」服务，为繁忙的在职中产人士提供全面理财方案。此外，我们继续提升「中银理财」服务，为高端客户提供个性化服务及专业财务方案。我们于2012年底推出私人银行服务，为富裕客户提供一站式综合服务，涵盖投资管理、流动资金管理及遗产规划。期内，私人银行与集团内各业务单位、中国银行及

本集团的内地业务单位合作，举办一系列新客户吸纳及转介活动。整体而言，客户分层策略进展理想，客户基础及资产管理规模均有所增加，让我们得以落实更有效的营销及交叉销售活动。

企业客户方面，我们继续深化对不同行业的专业知识，以便更好地服务不同行业的目标客户。我们成立了企业客户服务中心，进一步提升服务效率和质素。此外，我们也加强了对中小企客户的服务。本集团进一步提升企业网上银行服务平台—「中银企业网上银行」，采用了更现代化和容易操作的界面设计。在产品方面，我们持续扩大贸易融资、托管及现金管理等领域的服务。

扩大地域覆盖 推动增长

本集团是香港主要的银行集团，在各主要业务市场位居前列。过去几年，离岸人民币业务蓬勃发展，跨境银行服务需求日增，特别是一些主要客户的全球化扩展大大增加了跨境银行服务的需求，为我们带来大量商机。我们充分把握这些机遇，加强与母行中国银行合作，提升全球服务能力，成功开拓海外业务机会。

期内，我们继续与中国银行紧密合作，在多个领域拓展业务。我们与中国银行境内外分行建立业务转介渠道，拓展在岸及离岸业务。中银香港不仅是香港—澳门银团贷款市场的最大安排行，更是中国银行集团的「亚太银团贷款中心」。2013年，我们成功协助安排一笔由中国银行集团牵头的银团贷款，为一项重大的并购交易提供融资，提升了本集团在国际并购融资及银团贷款安排行的地位。透过与中国银行合作，我们亦进一步加强了对个人及企业客户的跨境银行服务。

作为香港离岸人民币业务清算行，我们继续优化清算服务平台，以满足本地及全球人民币业务参加行的需求。期内，我们延长了涉及内地交易对手的人民币跨境支付营运时间，推出定期存款产品，并向参加行清算账户提供分层利率，以及调整人民币日间回购额度。

离岸人民币业务是本集团的业务策略重点，让我们抓住更多商机及深化客户关系。凭借在人民币业务的优势及经验，本集团保持在离岸人民币市场的领先地位。我们成功吸纳新的客户群，包括国际企业、公共机构及环球金融机构。2013年，中银香港获芝加哥商品交易所集团委任为美元兑离岸人民币的期货市场庄家，是首批市场庄家中唯一一家银行。中银香港与富时集团合作推出「中银香港—富时离岸人民币债券指数系列」。该指数系列糅合中银香港在离岸人民币业务的独特优势与富时集团享誉全球的基准指数专长。此外，我们与中国银行共同展开一系列全球营销活动，推广中国银行集团的人民币服务。年内，中银香港获委任为Clearstream Banking S.A.在香港的离岸人民币代理行，此项委任进一步巩固了本集团在人民币业务的领先地位。以上各项均有助显著提升本集团的国际知名度，并让我们的业务有机会扩展至香港以外地区，捕捉更多商机。

保持雄厚实力 实现可持续发展

保持稳健的财务实力仍是本集团优先考虑的重点，在多变的 market 环境中，为我们拓展业务提供更大灵活性。期内，本集团继续采取主动而审慎的资产负债管理措施，推动业务发展。所有主要财务比率均维持在稳健水平。

总裁报告

巴塞尔资本协定三自2013年1月1日起生效，我们继续主动管理资本及流动性。截至2013年底，本集团资本实力雄厚，流动性充裕。

我们持续采取严格的风险管理和信贷监控，实现优质增长。整体贷款质量良好，特定分类或减值贷款比率维持在低水平。此外，我们审慎管理投资盘，力求平衡风险与回报。

在利率持续低企、竞争激烈的环境下，我们采取积极主动的措施进行资产配置，优化离岸人民币资金的调配，以及改善贷款定价和控制存款成本。在资产配置方面，我们减持收益较低的政府相关证券，增持了高质素的金融机构和企业债券。在同业的结余及定期存放、债券投资、客户贷款等平均收益率与去年比较均有所改善，净息差按年及与上半年比较，均进一步改善。

我们相信，要实现长期增长，关键是既要投放资源优化业务平台，亦须严控成本。期内，我们审慎控制开支，确保成本效益，同时投放资源推动业务增长。我们还采取措施，简化业务流程，实行集中化管理，提高运营效率。2013年，在成本控制得宜及强劲收入增长带动下，成本对收入比率进一步改善。

财务表现

期内，集团提取减值准备前之净经营收入为港币403.13亿元，较2012年上升13.2%，主要由净利息收入和净服务费及佣金收入增长带动。经营支出随业务扩展而增加7.3%至港币120.83亿元，成本对收入比率由31.61%下降至29.97%。投资物业公平值调整之净收益大幅减少86.0%或港币16.21亿元。

尽管如此，股东应占溢利仍创新高，为港币222.52亿元，按年增加6.3%。平均总资产回报率及平均股东权益回报率分别为1.22%及14.37%，而2012年则分别为1.24%及14.91%。

净利息收入按年增加13.0%至港币279.16亿元，由平均生息资产增加及净息差扩阔所带动。平均生息资产增加7.4%，主要由客户存款上升所支持，但部分升幅被清算行的人民币资金下降所抵销。净息差为1.68%，较2012年上升8个基点，主要是贷存利差扩阔所致。

净服务费及佣金收入为港币89.65亿元，按年增加15.5%。增长范围广泛，反映本集团持续提升服务的能力。基金分销、保险及证券经纪的服务费及佣金收入分别显著增长52.0%、33.2%及15.0%。

净交易性收益按年下降5.5%至港币29.57亿元，主要是由于若干债务证券的市场划价变化。

截至2013年12月31日，本集团总资产按年增加11.8%至港币20,469亿元。本集团采取灵活的存款策略以支持业务发展，同时因应市场变化审慎控制资金成本。客户存款增加8.0%至港币13,280亿元。客户贷款增加10.3%至港币8,583亿元。贷存比率上升至64.63%，较2012年底上升1.31个百分点。整体贷款质素保持良好，特定分类或减值贷款比率维持在0.28%的低位。

2013年1月1日起，资本比率计算已符合巴塞尔资本协定三的要求。截至2013年12月31日，总资本比率为15.80%。2013年的平均流动资金比率则为37.93%。

业务回顾

个人银行业务在2013年表现强劲，收入广泛增长。提取减值准备前之净经营收入增长18.3%至港币136.99亿元，除税前溢利则增长25.6%至港币69.26亿元。

投资及保险业务取得令人鼓舞的业绩。证券经纪业务、基金分销及保险业务佣金收入强劲增长。信用卡业务亦进展良好，相关的服务费收入上升，并保持在银联国际在香港的商户收单及发卡业务的领先地位。我们推出崭新、方便的「中银电子钱包－流动支付服务」。客户只需于手机配备中银记忆卡，然后启动中银电子钱包手机应用程序，便可享用这项免接触式的信用卡交易服务。

本地住宅物业市场降温，住宅按揭业务受到影响。年初时，本地住宅物业市场相对畅旺，但自2月份政府实施进一步管控措施后，市场随即转淡，交投量较2012年显著下降，而市场竞争仍然激烈。年内，本集团住宅按揭贷款增长1.8%，在新造按揭贷款业务保持市场领先地位。

企业银行业务在2013年保持增长势头。提取减值准备前之净经营收入增长16.7%至港币158.42亿元，除税前溢利上升21.8%至港币118.44亿元。

强劲增长主要由净利息收入带动。公司贷款增长11.9%，贷款质量良好。我们在拓展贷款业务时，继续做好「认识你的客户」工作，密切监察变化，确保能及时采取预警措施，防范风险。

本集团落实多项业务措施，并加强与中国银行的合作，捕捉更多商机，巩固竞争优势。透过与中国银行的联动，本集团提升了在国际银团贷款市场的地位，而且在跨境直贷业务上取得良好进展。托管业务继续扩大不同区域的客户群，并成功争取为人民币合格境外机构投资者(RQFII)－交易所买卖基金、各类RQFII及合格境内机构投资者产品提供托管服务。此外，现金管理业务的服务能力亦有所提升，进一步巩固本集团作为在港客户跨境资金中心的优势。

财资业务业绩较2012年轻微下跌，但下半年业绩较上半年有所回升。提取减值准备前之净经营收入按年减少1.3%至港币94.97亿元，除税前溢利减少0.4%至港币83.47亿元。

本集团审慎管理银行投资盘，缩短了投资组合的平均期限，并挑选高质素的金融机构、企业债券及人民币债券，增加投资。

在产品拓展方面，我们及时回应市场需求，推出切合客户需要的产品。此外，我们承销了多种货币的债券发行，并取得理想进展。本集团持续推出崭新的人民币财资产品，叙做了首笔以人民币香港银行同业拆息(CNH HIBOR)为定价基准的人民币兑美元货币互换掉期交易，也成功成为首笔以CNH HIBOR定价的存款证安排行，为市场提供更多浮息债券工具选择。

内地业务在严峻的经营环境下仍取得亮丽业绩。净经营收入增加28.5%，由净利息收入及服务费收入增加所带动。存款及贷款分别录得16.0%及12.8%的理想增长。

总裁报告

本集团继续扩大内地业务产品，优化分销渠道，并推出了一系列新的理财产品。期内，南商(中国)在内地开展了信用卡发卡业务。此外，本集团透过开发度身订造的产品，提升业务平台，为目标中小企客户提供服务。本集团内地分支行数目增至41家，并加强个人及企业网上银行的功能，提升本集团在內地的分销能力。

保险业务在2013年表现强劲。提取减值准备前之净经营收入按年增长66.5%至港币14.04亿元，除税前溢利大增87.8%至港币11.44亿元。

本集团持续丰富产品系列，以满足客户的不同需求。人民币保险产品表现尤佳，并继续保持在香港人民币保险市场的领导地位。此外，本集团积极开拓新的销售渠道，并与经纪公司建立合作关系，推广保险产品至更广泛的客户群。

前景展望

2014年，预期主要经济体温和增长，美国经济继续逐步复苏，内地经济增长或会放缓，但预计在可控范围之内。香港经济相对稳定，或温和增长。然而，宏观环境仍存在不确定性，可能会引起市场波动，需要密切注视。美国经济的复苏步伐及缩减量化宽松计划的规模，对全球市场利率正常化趋势具有重要影响。

展望银行业前景仍然乐观。随著内地加快经济改革和结构调整，将为香港带来许多机遇；新的跨境合作模式及持续扩大的离岸人民币市场，继续为银行业

提供新商机。然而，在资本、流动性和风险管理方面，香港银行业将面对更为严格的监管要求，经营更为困难。巴塞尔资本协定三已生效，对资本及流动性有更高的要求。此外，有关保持流动资金缓冲，以应付不同的流动资金压力情景的监管要求将于2014年3月底生效。而针对本港家庭债务负担持续上升，金管局对香港银行业发出对私人贷款业务风险管理的监管要求。因此，银行业需审慎检讨业务发展策略，为经营环境变化作好准备。

我们所采取的主动策略让我们具备有利的条件，继续实现增长。展望未来，本集团仍有很多增长机会，特别是人民币在全球的使用日益广泛所带来的机遇。今年是中银香港作为香港人民币业务清算行十周年，十年来，我们见证了离岸人民币市场蓬勃发展，世界各地愈来愈多以人民币作为交易货币。本集团在人民币业务亦取得长足的发展，并在离岸人民币市场建立了稳固的市场领导地位。凭借在人民币业务的优势，我们将继续扩大和深化客户基础，并继续推动产品和服务创新，巩固市场地位。

2013年，通过香港清算平台处理的人民币跨境贸易结算继续显著增长。作为香港离岸人民币业务清算行，我们致力推动香港发展成为主要的离岸人民币中心，并提高清算服务能力和效率，以应付日益增加的业务量。

我们透过逐步加强与中国银行合作，提升服务能力，扩大客户基础和地域覆盖范围。过去几年，我们显著提升产品和服务能力，让我们可以更有效地发挥作为中国银行集团的产品制造和服务支援中心的角色。

此外，我们与中国银行建立了重要的合作和业务转介机制，在多个业务领域紧密合作，包括人民币业务、现金管理、托管服务、私人银行及跨境服务，以提升中国银行集团整体服务能力，满足客户对全球化服务的需求。过往业绩已引证了这策略行之有效，让我们成功捕捉新业务和吸纳优质客户。董事长田国立先生自2013年6月起加入本公司，亦非常支持这一策略，并与管理层分享了其对如何进一步加强中国银行集团协同效应的看法。我们仍有很多方面可以进一步深化，扩大双方的合作，达至互惠互利。

跨境业务及离岸人民币业务是中国银行集团的两个主要策略重点，也是我们的优势所在。去年，一系列有利的市场措施相继出台，涵盖RQFII、跨境人民币业务、成立前海深港现代服务业合作区和中国（上海）自由贸易试验区。凭借中国银行集团的整体服务能力和强大品牌优势，我们具备有利条件，抓紧这些机遇。

为满足主要企业客户的全球服务需求，我们持续提升全球服务平台，包括跨地区现金管理、托管、财资产品以及贸易产品和服务等。鉴于香港、内地和海外地区的个人客户对跨境财富管理的需求殷切，我们将加强在产品创新和分销方面的合作。本集团资产管理公司虽然于2010年才成立，但已成功建立了稳固的市场地位，并得到业界肯定，获颁多项殊荣。该司将继续为个人及机构投资者提供全面的投资方案。

保持稳健的财务实力将仍是本集团的策略重点，特别是我们看到未来有很多商机。我们将主动管理资本和流动性。为了实现中长期增长，我们需更具前瞻性，

采取积极措施，扩大资本基础，并确保在执行业务策略时有效运用资本，包括积极拓展对资金需求较少的业务。此外，充分利用客户分层策略的成效，继续开拓目标客户群的商机。通过提供差异化的产品和服务，我们将致力发展成为客户的主要往来银行。

我们将继续把资源投放于有助提升整体服务能力和推动增长的领域，并利用迅速发展的科技来提高营运效率和推动创新，拓展新的业务范畴，以满足客户不断变化的需求，提升整体客户体验。

我们对迄今所取得的进展感到欣喜。这实在有赖客户和股东一如既往的支持，同事们的辛勤贡献，以及董事会的睿智指导。自2002年以来一直担任独立非执行董事的董建成先生已于去年5月退任，在此本人谨代表集团感谢董先生在任期间对本集团作出的宝贵贡献。展望未来，我相信本集团具备有利的条件，继续捕捉优质的增长机会。我与全体同事将致力实现成为利益相关者的最佳选择的愿景，并持续改进。



副董事长兼总裁

和广北

香港，2014年3月26日