

總裁報告



本集團2013年業績理想，由核心業務增長所帶動。雖然期內物業重估收益大幅減少，但集團股東應佔溢利仍再創新高，表現尤其令人鼓舞。盈利增長主要反映淨利息收入及服務費收入增加，以及嚴控開支的成效。本集團財務實力保持雄厚，存貸款健康增長。年內，我們繼續實現戰略目標，建立業務優勢。

本集團在主要業務獲得多項殊榮，卓越表現獲得業界肯定，並獲《銀行家》選為「2013年香港區最佳銀行」，表揚我們的表現持續卓越，業務優勢不斷提升，特別是在離岸人民幣業務方面的成績。

經營環境

2013年，香港銀行業經營環境受著不同的因素影響，一方面香港經濟保持溫和增長，但另一方面，物業市道疲弱，金融市場波動，銀行業經營時亦須面對日趨嚴格的監管要求。

在機遇方面，香港離岸人民幣業務穩步增長，年內推出了多項新措施，擴大人民幣在貿易及投資活動中的使用。此外，金管局推出優化人民幣流動資金

新措施，有助人民幣業務的發展。雖然市場競爭激烈，但內地需求強勁，帶動貸款業務的增長。

業務策略及成效

致力提升客戶體驗

本集團致力成為客戶的首選銀行，為其提供全面和專業的服務。強大的客戶基礎是我們主要的競爭優勢之一，為此，我們落實精細的客戶分層策略，以便更好地滿足客戶不同的需要及吸納新客戶。

年內，我們優化了財富管理服務平台，新平台分為三層，有助我們落實更有針對性的銷售和服務模式。我們重新包裝「自在理財」服務，以切合一般客戶（特別是年青客戶群）的基本銀行服務及理財需要。本集團於2013年底推出全新「智盈理財」服務，為繁忙的在職中產人士提供全面理財方案。此外，我們繼續提升「中銀理財」服務，為高端客戶提供個人化服務及專業財務方案。我們於2012年底推出私人銀行服務，為富裕客戶提供一站式綜合服務，涵蓋投資管理、流動資金管理及遺產規劃。期內，私人銀行與集團內各業務單位、中國銀行及

本集團的內地業務單位合作，舉辦一系列新客戶吸納及轉介活動。整體而言，客戶分層策略進展理想，客戶基礎及資產管理規模均有所增加，讓我們得以落實更有效的營銷及交叉銷售活動。

企業客戶方面，我們繼續深化對不同行業的專業知識，以便更好地服務不同行業的目標客戶。我們成立了企業客戶服務中心，進一步提升服務效率和質素。此外，我們也加強了對中小企客戶的服務。本集團進一步提升企業網上銀行服務平台—「中銀企業網上銀行」，採用了更現代化和容易操作的界面設計。在產品方面，我們持續擴大貿易融資、託管及現金管理等領域的服務。

擴大地域覆蓋 推動增長

本集團是香港主要的銀行集團，在各主要業務市場位居前列。過去幾年，離岸人民幣業務蓬勃發展，跨境銀行服務需求日增，特別是一些主要客戶的全球化擴展大大增加了跨境銀行服務的需求，為我們帶來大量商機。我們充分把握這些機遇，加強與母行中國銀行合作，提升全球服務能力，成功開拓海外業務機會。

期內，我們繼續與中國銀行緊密合作，在多個領域拓展業務。我們與中國銀行境內外分行建立業務轉介渠道，拓展在岸及離岸業務。中銀香港不僅是香港—澳門銀團貸款市場的最大安排行，更是中國銀行集團的「亞太銀團貸款中心」。2013年，我們成功協助安排一筆由中國銀行集團牽頭的銀團貸款，為一項重大的併購交易提供融資，提升了本集團在國際併購融資及銀團貸款安排行的地位。透過與中國銀行合作，我們亦進一步加強了對個人及企業客戶的跨境銀行服務。

作為香港離岸人民幣業務清算行，我們繼續優化清算服務平台，以滿足本地及全球人民幣業務參加行的需求。期內，我們延長了涉及內地交易對手的人民幣跨境支付營運時間，推出定期存款產品，並向參加行清算賬戶提供分層利率，以及調整人民幣日間回購額度。

離岸人民幣業務是本集團的業務策略重點，讓我們抓住更多商機及深化客戶關係。憑藉在人民幣業務的優勢及經驗，本集團保持在離岸人民幣市場的領先地位。我們成功吸納新的客戶群，包括國際企業、公共機構及環球金融機構。2013年，中銀香港獲芝加哥商品交易所集團委任為美元兌離岸人民幣的期貨市場莊家，是首批市場莊家中唯一一家銀行。中銀香港與富時集團合作推出「中銀香港—富時離岸人民幣債券指數系列」。該指數系列糅合中銀香港在離岸人民幣業務的獨特優勢與富時集團享譽全球的基準指數專長。此外，我們與中國銀行共同展開一系列全球營銷活動，推廣中國銀行集團的人民幣服務。年內，中銀香港獲委任為Clearstream Banking S.A.在香港的離岸人民幣代理行，此項委任進一步鞏固了本集團在人民幣業務的領先地位。以上各項均有助顯著提升本集團的國際知名度，並讓我們的業務有機會擴展至香港以外地區，捕捉更多商機。

保持雄厚實力 實現可持續發展

保持穩健的財務實力仍是本集團優先考慮的重點，在多變的市場環境中，為我們拓展業務提供更大靈活性。期內，本集團繼續採取主動而審慎的資產負債管理措施，推動業務發展。所有主要財務比率均維持在穩健水平。

總裁報告

巴塞爾資本協定三自2013年1月1日起生效，我們繼續主動管理資本及流動性。截至2013年底，本集團資本實力雄厚，流動性充裕。

我們持續採取嚴格的風險管理和信貸監控，實現優質增長。整體貸款質量良好，特定分類或減值貸款比率維持在低水平。此外，我們審慎管理投資盤，力求平衡風險與回報。

在利率持續低企、競爭激烈的環境下，我們採取積極主動的措施進行資產配置，優化離岸人民幣資金的調配，以及改善貸款定價和控制存款成本。在資產配置方面，我們減持收益較低的政府相關證券，增持了高質素的金融機構和企業債券。在同業的結餘及定期存放、債券投資、客戶貸款等平均收益率與去年比較均有所改善，淨息差按年及與上半年比較，均進一步改善。

我們相信，要實現長期增長，關鍵是既要投放資源優化業務平台，亦須嚴控成本。期內，我們審慎控制開支，確保成本效益，同時投放資源推動業務增長。我們還採取措施，簡化業務流程，實行集中化管理，提高運營效率。2013年，在成本控制得宜及強勁收入增長帶動下，成本對收入比率進一步改善。

財務表現

期內，集團提取減值準備前之淨經營收入為港幣403.13億元，較2012年上升13.2%，主要由淨利息收入和淨服務費及佣金收入增長帶動。經營支出隨著業務擴展而增加7.3%至港幣120.83億元，成本對收入比率由31.61%下降至29.97%。投資物業公平值調整之淨收益大幅減少86.0%或港幣16.21億元。

儘管如此，股東應佔溢利仍創新高，為港幣222.52億元，按年增加6.3%。平均總資產回報率及平均股東權益回報率分別為1.22%及14.37%，而2012年則分別為1.24%及14.91%。

淨利息收入按年增加13.0%至港幣279.16億元，由平均生息資產增加及淨息差擴闊所帶動。平均生息資產增加7.4%，主要由客戶存款上升所支持，但部分升幅被清算行的人民幣資金下降所抵銷。淨息差為1.68%，較2012年上升8個基點，主要是貸存利差擴闊所致。

淨服務費及佣金收入為港幣89.65億元，按年增加15.5%。增長範圍廣泛，反映本集團持續提升服務的能力。基金分銷、保險及證券經紀的服務費及佣金收入分別顯著增長52.0%、33.2%及15.0%。

淨交易性收益按年下降5.5%至港幣29.57億元，主要是由於若干債務證券的市場劃價變化。

截至2013年12月31日，本集團總資產按年增加11.8%至港幣20,469億元。本集團採取靈活的存款策略以支持業務發展，同時因應市場變化審慎控制資金成本。客戶存款增加8.0%至港幣13,280億元。客戶貸款增加10.3%至港幣8,583億元。貸存比率上升至64.63%，較2012年底上升1.31個百分點。整體貸款質素保持良好，特定分類或減值貸款比率維持在0.28%的低位。

2013年1月1日起，資本比率計算已符合巴塞爾資本協定三的要求。截至2013年12月31日，總資本比率為15.80%。2013年的平均流動資金比率則為37.93%。

業務回顧

個人銀行業務在2013年表現強勁，收入廣泛增長。提取減值準備前之淨經營收入增長18.3%至港幣136.99億元，除稅前溢利則增長25.6%至港幣69.26億元。

投資及保險業務取得令人鼓舞的業績。證券經紀業務、基金分銷及保險業務佣金收入強勁增長。信用卡業務亦進展良好，相關的服務費收入上升，並保持在銀聯國際在香港的商戶收單及發卡業務的領先地位。我們推出嶄新、方便的「中銀電子錢包－流動支付服務」。客戶只需於手機配備中銀記憶卡，然後啟動中銀電子錢包手機應用程式，便可享用這項免接觸式的信用卡交易服務。

本地住宅物業市場降溫，住宅按揭業務受到影響。年初時，本地住宅物業市場相對暢旺，但自2月份政府實施進一步管控措施後，市場隨即轉淡，交投量較2012年顯著下降，而市場競爭仍然激烈。年內，本集團住宅按揭貸款增長1.8%，在新造按揭貸款業務保持市場領先地位。

企業銀行業務在2013年保持增長勢頭。提取減值準備前之淨經營收入增長16.7%至港幣158.42億元，除稅前溢利上升21.8%至港幣118.44億元。

強勁增長主要由淨利息收入帶動。公司貸款增長11.9%，貸款質量良好。我們在拓展貸款業務時，繼續做好「認識你的客戶」工作，密切監察變化，確保能及時採取預警措施，防範風險。

本集團落實多項業務措施，並加強與中國銀行的合作，捕捉更多商機，鞏固競爭優勢。透過與中國銀行的聯動，本集團提升了在國際銀團貸款市場的地位，而且在跨境直貸業務上取得良好進展。託管業務繼續擴大不同區域的客戶群，並成功爭取為人民幣合格境外機構投資者(RQFII)－交易所買賣基金、各類RQFII及合格境內機構投資者產品提供託管服務。此外，現金管理業務的服務能力亦有所提升，進一步鞏固本集團作為在港客戶跨境資金中心的優勢。

財資業務業績較2012年輕微下跌，但下半年業績較上半年有所回升。提取減值準備前之淨經營收入按年減少1.3%至港幣94.97億元，除稅前溢利減少0.4%至港幣83.47億元。

本集團審慎管理銀行投資盤，縮短了投資組合的平均期限，並挑選高質素的金融機構、企業債券及人民幣債券，增加投資。

在產品拓展方面，我們及時回應市場需求，推出切合客戶需要的產品。此外，我們承銷了多種貨幣的債券發行，並取得理想進展。本集團持續推出嶄新的人民幣財資產品，敝做了首筆以人民幣香港銀行同業拆息(CNH HIBOR)為定價基準的人民幣兌美元貨幣互換掉期交易，也成功成為首筆以CNH HIBOR定價的存款證安排行，為市場提供更多浮息債券工具選擇。

內地業務在嚴峻的經營環境下仍取得亮麗業績。淨經營收入增加28.5%，由淨利息收入及服務費收入增加所帶動。存款及貸款分別錄得16.0%及12.8%的理想增長。

總裁報告

本集團繼續擴大內地業務產品，優化分銷渠道，並推出了一系列新的理財產品。期內，南商（中國）在內地開展了信用卡發卡業務。此外，本集團透過開發度身訂造的產品，提升業務平台，為目標中小企客戶提供服務。本集團內地分支行數目增至41家，並加強個人及企業網上銀行的功能，提升本集團在內地的分銷能力。

保險業務在2013年表現強勁。提取減值準備前之淨經營收入按年增長66.5%至港幣14.04億元，除稅前溢利大增87.8%至港幣11.44億元。

本集團持續豐富產品系列，以滿足客戶的不同需求。人民幣保險產品表現尤佳，並繼續保持在香港人民幣保險市場的領導地位。此外，本集團積極開拓新的銷售渠道，並與經紀公司建立合作關係，推廣保險產品至更廣泛的客戶群。

前景展望

2014年，預期主要經濟體溫和增長，美國經濟繼續逐步復甦，內地經濟增長或會放緩，但預計在可控範圍之內。香港經濟相對穩定，或溫和增長。然而，宏觀環境仍存在不確定性，可能會引起市場波動，需要密切注視。美國經濟的復甦步伐及縮減量化寬鬆計劃的規模，對全球市場利率正常化趨勢具有重要影響。

展望銀行業前景仍然樂觀。隨著內地加快經濟改革和結構調整，將為香港帶來許多機遇；新的跨境合作模式及持續擴大的離岸人民幣市場，繼續為銀行業

提供新商機。然而，在資本、流動性和風險管理方面，香港銀行業將面對更為嚴格的監管要求，經營更為困難。巴塞爾資本協定三已生效，對資本及流動性有更高的要求。此外，有關保持流動資金緩衝，以應付不同的流動資金壓力情景的監管要求將於2014年3月底生效。而針對本港家庭債務負擔持續上升，金管局對香港銀行業發出對私人貸款業務風險管理的監管要求。因此，銀行業需審慎檢討業務發展策略，為經營環境變化作好準備。

我們所採取的主動策略讓我們具備有利的條件，繼續實現增長。展望未來，本集團仍有很多增長機會，特別是人民幣在全球的使用日益廣泛所帶來的機遇。今年是中銀香港作為香港人民幣業務清算行十週年，十年來，我們見證了離岸人民幣市場蓬勃發展，世界各地愈來愈多以人民幣作為交易貨幣。本集團在人民幣業務亦取得長足的發展，並在離岸人民幣市場建立了穩固的市場領導地位。憑藉在人民幣業務的優勢，我們將繼續擴大和深化客戶基礎，並繼續推動產品和服務創新，鞏固市場地位。

2013年，通過香港清算平台處理的人民幣跨境貿易結算繼續顯著增長。作為香港離岸人民幣業務清算行，我們致力推動香港發展成為主要的離岸人民幣中心，並提高清算服務能力和效率，以應付日益增加的業務量。

我們透過逐步加強與中國銀行合作，提升服務能力，擴大客戶基礎和地域覆蓋範圍。過去幾年，我們顯著提升產品和服務能力，讓我們可以更有效地發揮作為中國銀行集團的產品製造和服務支援中心的角色。

此外，我們與中國銀行建立了重要的合作和業務轉介機制，在多個業務領域緊密合作，包括人民幣業務、現金管理、託管服務、私人銀行及跨境服務，以提升中國銀行集團整體服務能力，滿足客戶對全球化服務的需求。過往業績已引證了這策略行之有效，讓我們成功捕捉新業務和吸納優質客戶。董事長田國立先生自2013年6月起加入本公司，亦非常支持這一策略，並與管理層分享了其對如何進一步加強中國銀行集團協同效應的看法。我們仍有很多方面可以進一步深化，擴大雙方的合作，達至互惠互利。

跨境業務及離岸人民幣業務是中國銀行集團的兩個主要策略重點，也是我們的優勢所在。去年，一系列有利的市場措施相繼出台，涵蓋RQFII、跨境人民幣業務、成立前海深港現代服務業合作區和中國（上海）自由貿易試驗區。憑藉中國銀行集團的整體服務能力和強大品牌優勢，我們具備有利條件，抓緊這些機遇。

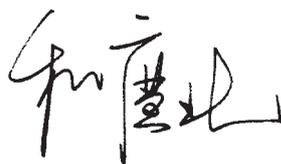
為滿足主要企業客戶的全球服務需求，我們持續提升全球服務平台，包括跨地區現金管理、託管、財資產品以及貿易產品和服務等。鑒於香港、內地和海外地區的個人客戶對跨境財富管理服務的需求殷切，我們將加強在產品創新和分銷方面的合作。本集團資產管理公司雖然於2010年才成立，但已成功建立了穩固的市場地位，並得到業界肯定，獲頒多項殊榮。該司將繼續為個人及機構投資者提供全面的投資方案。

保持穩健的財務實力將仍是本集團的策略重點，特別是我們看到未來有很多商機。我們將主動管理資本和流動性。為了實現中長期增長，我們需更具前瞻性，

採取積極措施，擴大資本基礎，並確保在執行業務策略時有效運用資本，包括積極拓展對資金需求較少的業務。此外，充分利用客戶分層策略的成效，繼續開拓目標客戶群的商機。通過提供差異化的產品和服務，我們將致力發展成為客戶的主要往來銀行。

我們將繼續把資源投放於有助提升整體服務能力和推動增長的領域，並利用迅速發展的科技來提高營運效率和推動創新，拓展新的業務範疇，以滿足客戶不斷變化的需求，提升整體客戶體驗。

我們對迄今所取得的進展感到欣喜。這實在有賴客戶和股東一如既往的支持，同事們的辛勤貢獻，以及董事會的睿智指導。自2002年以來一直擔任獨立非執行董事的董建成先生已於去年5月退任，在此本人謹代表集團感謝董先生在任期間對本集團作出的寶貴貢獻。展望未來，我相信本集團具備有利的條件，繼續捕捉優質的增長機會。我與全體同事將致力實現成為利益相關者的最佳選擇的願景，並持續改進。



副董事長兼總裁

和廣北

香港，2014年3月26日