

# 总裁报告

本人欣然宣布，本集团2013年上半年取得令人满意的业绩，核心盈利有所提升，财务实力保持雄厚。净经营收入及经营溢利均创中期业绩新高；利息收入及非利息收入增幅理想；贷款和存款健康增长；主要的财务比率保持在稳健水平。

上半年，香港银行业经营环境复杂多变，充满挑战。外围市况仍然低迷，需求疲弱。在香港，经济增长动力放缓，而随著特区政府采取压抑楼市措施，住宅物业市场在第二季度大幅降温。此外，巴塞尔资本协定三在2013年1月1日起生效，提高了对银行的资本要求。另一方面，政策进一步放宽为离岸人民币市场带来更多机遇。期内，由于投资气氛改善，本地股票市场的交易量亦有所增加。

## 业绩摘要

本集团2013年上半年业绩良好，反映了我们一贯奉行均衡和可持续增长策略所取得的成果。期内，我们继续实施严格的风险政策，主动管理集团资产负债；通过产品和服务创新、渠道优化以及落实更精细的客户分层策略，进一步提升客户体验。

### 主动管理 注重实效

- **净息差扩阔。**在利率持续低企及竞争激烈的环境下，银行在管理净息差压力时面对相当的挑战。期内，我们采取多项主动措施，包括调整资产配置、提高贷款定价及控制存款

成本，使净息差较去年同期及去年下半年进一步扩阔，净利息收入更创中期业绩新高。

- **优化资产配置。**期内，经营环境仍然困难，贷款需求疲弱，资本市场较为波动。我们审慎地调配资产，确保有效运用资金，保障资产质量。在资产配置方面，我们将资金用作放款予核心客户。厉行严格的信贷政策，不会为追求业务量而放松对贷款质量的要求。密切注视市场情况，及时采取风险监控措施。继续严格做好「认识你的客户」工作，期内贸易融资市场录得异常增幅，本集团对相关业务尤为谨慎，除了详细了解客户的业务背景外，亦密切监察整个过程的贷款安排。本集团贷款总额稳步增长，贷款质量保持良好，特定分类或减值贷款比率维持在低水平。在管理银行投资盘方面，在寻求良好的投资机会以提高回报的同时，仍将安全性和流动性列为首要的考虑因素。期内，我们增持了高素质的金融机构和企业债券的投资，主要集中在美国和亚洲。

- **保持稳健的财务实力。**巴塞尔资本协定三于今年初实施，我们早已为此作好准备，在制定2013年业务计划时，已充分考虑该协定对本集团资本水平的影响。根据巴塞尔资本协定三，中国银行早期向本集团提供的欧罗后偿贷款将不被纳入二级资本，经考虑资金需要和成本后，我们已提早偿还有关贷款。

截至2013年6月底，本集团总资本比率和一级资本比率均保持在强劲水平。踏入上半年后期，市场波动性增加，而内地银行间的流动性亦急速收紧。我们继续主动管理集团资金流动性，巩固实力，抵御市场突如其来的变化。

- **成本控制卓有成效。**我们继续审慎控制开支，确保成本效益，同时调拨足够资源以拓展业务。2013年上半年，成本对收入比率维持在低水平。多年来，我们持续投放资源加强品牌优势，提高集团竞争力。除了建设新的业务平台之外，我们亦透过优化流程及集中处理，提高营运效率。

## 加强品牌优势 推动业务增长

- **持续优化离岸人民币业务平台。**离岸人民币业务随著政策进一步放宽而有所扩大。本集团继续保持市场领先地位，稳步发展。我们抓紧《前海跨境人民币贷款管理暂行办法》带来的机遇，与五家在前海注册的企业签署协议，为其提供直接的跨境人民币贷款。此外，中银香港获芝加哥商品交易所集团委任为美元／人民币（离岸）期货市场庄家，是首批市场庄家中唯一的银行。随著人民币香港银行同业拆息(CNH HIBOR)在香港推出，我们率先推出以CNH HIBOR为定价基准的新财资产品。中银香港资产管理公司与富时集团合作发展新的「富时－中银香港人民币离岸债券指数系列」，这一合作糅合了中银香港

在离岸人民币业务的独有优势与富时领先的指数编制专长。

- **保持高效的清算服务。**作为香港离岸人民币业务清算行，我们进一步提升对参加行的清算服务。期内，我们延长了涉及内地的人民币跨境支付的营运时间，推出定期存款产品和参加行清算账户分层利率，以及调整了人民币日间回购额度。
- **服务费收入稳健增长。**上半年，服务费及佣金收入广泛增长。其中，基金分销保持强劲增长，反映本集团持续提升服务平台（如设立投资产品专家团队）和扩大产品种类的显著成效。期内，中银香港资产管理公司推出新的零售基金－「中银香港全天候人民币高息债券基金」，客户反应热烈。我们更推出主题式的营销活动以及举办投资讲座，有助客户更好地计划及分散投资组合。
- **落实客户分层策略。**为了更好地满足客户不同的需要，我们继续落实客户分层策略。期内，我们调整了大众客户的银行服务，推出全新的「自在理财」服务，反应良好。此外，为高端高资产个人客户而设的私人银行业务自去年第四季推出以来，进展理想，客户基础及其资产总值均有所增加。企业银行方面，持续深化行业专业化管理，以及更好地进行客户分层管理，这些措施不但有助扩大客户基础，也为风险管理工作提供了支持。

# 总裁报告

- **优化电子银行平台。**随著科技进步，客户要求更高效率的银行服务。本集团持续优化电子银行平台的功能，提升质量。经电子银行进行的交易占总交易量的比例按年增加，其中通过手机银行进行的交易更是大幅增长。我们也提升了企业网上银行，采用更容易操作的介面，并优化了交易流程。本集团的内地业务亦持续提升其网上银行平台，包括推出新服务、延长服务时间、开通假日实时处理以及共享中国银行支付平台等。
- **强大的跨境银行业务能力。**鉴于市场对跨境银行服务的需求日增，本集团致力为客户提供全面的服务。我们联同中国银行加强跨境人民币协议付款及协议融资业务，并与目标客户建立业务关系。托管服务的客户基础持续扩大，我们成功争取为RQFII — 交易所买卖基金、RQFII基金及合格境内机构投资者提供托管服务。中银香港荣获The Asset杂志颁发「2013年区域资产服务专家奖」的「最佳QFII托管人」奖项，以表扬其在QFII业务的卓越表现。现金管理服务方面，本集团凭藉与中国银行的紧密合作，进一步加强我们作为在港企业的跨境资金中心的竞争优势。此外，中银香港荣获《亚洲银行家》颁发「亚洲银行家2013年交易银行大奖」的「香港区最佳现金管理银行成就大奖」。在个人银行业务方面，我们继续为客户提供全方位的银行服务，让客户尽享跨境理财的便利。

## 财务业绩

2013年上半年，集团提取减值准备前的净经营收入按年增加9.4%至港币197.91亿元。增长主要由净利息收入和净服务费及佣金收入上升所带动。经营支出增加7.0%至港币56.92亿元；成本对收入比率为28.76%，属业内较低水平。提取减值准备前的经营溢利较去年同期增加10.4%。

尽管投资物业公平值调整的净收益减少，以及减值准备净拨备增加，但在核心收入增长的支持下，股东应占溢利维持在港币112.52亿元，或按年增加0.1%。平均总资产回报率及平均股东权益回报率分别为1.27%及14.87%。

净利息收入按年上升5.6%至港币133.31亿元，增长由平均生息资产增加及净息差扩阔所带动。净息差扩阔3个基点至1.67%，主要由于贷存利差得到改善。平均生息资产按年增加4.0%，由贷款以及债务证券投资增长所带动。

净服务费及佣金收入增长16.1%至港币46.81亿元，增长范围广泛，信用卡、基金分销、证券经纪、保险及贷款的服务费及佣金收入均大幅增长。

净交易性收益增加2.3%至港币14.41亿元，主要由于外汇交易及相关产品的净交易性收益有所增加。

与2012年下半年比较，提取减值准备前的净经营收入、提取减值准备前的经营溢利及股东应占溢利分别增加13.0%、21.7%及16.2%。

截至2013年6月30日，总资产为港币18,347亿元，较2012年底增加0.2%。客户存款上升2.9%带动资产增加，但参加行存放在人民币清算行的存款余额下降，抵销了大部分的增幅。本集团继续采取积极主动的资产负债管理，优化资产配置。截至2013年6月底，证券投资减少8.6%，减幅主要来自较低收益的政府相关证券。客户贷款增长6.7%至港币8,307亿元，企业及个人贷款均广泛增长。贷存比率由去年底的63.32%增至65.71%。整体贷款质量保持稳健，特定分类或减值贷款比率为0.26%。

在新实施的巴塞尔资本协定三的资本要求下，本集团保持雄厚的资本实力。截至2013年6月底，总资本比率为16.40%，一级资本比率为11.17%。上半年的平均流动资金比率为38.70%。

董事会宣布派发2013年上半年中期股息每股港币0.545元，与去年相同。

## 业务回顾

**个人银行业务**在2013年上半年表现突出。提取减值准备前的净经营收入及除税前溢利按年分别增长22.4%及29.3%至港币68.40亿元及港币35.72亿元。

本集团在住宅按揭业务保持市场领先地位，贷款余额增长3.0%。房控措施收紧，令按揭贷款需求放缓。为抓紧机遇，我们继续推陈出新，如推出「定息按揭计划」，为置业者提供另一贷款选择，切合其财务需要。此外，我们率先推出具备「可换楼」特色的定息按揭计划，让客户转换物业时更添灵活。

投资及保险业务的净服务费及佣金收入显著增加；基金销售强劲，佣金收入大幅增加90.1%。信用卡业务稳步增长，卡户消费增加8.3%，商户收单量增加20.3%。本集团成功拓展信用卡业务，并得到市场广泛认同，荣获威士国际、万事达卡及银联颁发奖项共30个。

**企业银行业务**在2013年上半年保持增长势头。提取减值准备前的净经营收入增加16.9%至港币77.71亿元，由净利息收入增长所带动。除税前溢利增加14.2%至港币58.73亿元。

企业贷款录得8.2%的稳健增幅，其中离岸人民币贷款取得可观增长。本集团保持在香港—澳门银团贷款市场最大安排行的地位。2012年推出的「供应链融资」稳健增长。截至2013年6月底，贸易融资余额较2012年底增加13.9%。鉴于市况不明朗，我们严守集团谨慎的企业信贷政策，整体贷款质量保持稳健。与此同时，我们继续提供全方位的服务方案，为企业客户提供多元化的银行服务，更好地满足其需要，以加强客户关系。此外，我们成立了企业客户服务中心，进一步提高服务效率。

**财资业务**在市况波动和低利率的环境下，收入和盈利均有所减少。提取减值准备前的净经营收入减少15.9%至港币44.49亿元。除税前溢利下降16.7%至港币39.18亿元。

期内，我们主动管理银行投资盘，以优化投资组合，提高回报。在产品开发方面，我们及时应对市场变化，推出多项受欢迎的产品，以切合客户需

# 总裁报告

要。此外，我们承销了多种货币的债券发行，进展良好，承销金额较去年同期大幅增加。

内地业务在困难的经营环境下仍取得令人鼓舞的增长。受净利息收入增长所带动，净经营收入增加18.2%；我们通过优化资产负债结构，提高了收益率。与去年底比较，客户存款及贷款分别增加8.8%及6.8%。

2013年上半年，南商（中国）两家新支行开业。截至2013年6月底，本集团在内地分支行总数增至38家。本集团持续优化内地业务的个人及企业网上银行，并推出一系列的财富管理产品，以满足客户日渐增长的需求，服务费收入有所增加。

保险业务通过持续优化产品，录得理想业绩。提取减值准备前的净经营收入和除税前溢利按年分别增加20.7%及25.1%至港币6.88亿元及港币5.64亿元。

本集团在人民币保险市场保持领先地位，产品继续深受客户欢迎。本集团也积极开拓新的销售渠道，并与经纪公司建立夥伴关系以推动产品销售。中银人寿在人民币服务表现卓越，得到市场认同，荣获由本地传媒举办的「2013人民币业务杰出大奖—杰出保险业务」奖项。

## 前景展望

全球经济持续复苏，但步伐较预期缓慢。有迹象显示美国经济正在逐步改善，欧洲经济体也渐趋稳定；内地经济增长预期会放缓，但情况可控。

然而，主要经济体的关键基础问题仍未解决，可能会继续影响市场稳定性。展望香港经济发展，外部需求仍是香港经济增长的主要影响因素；内部方面，本地物业市场仍然不明朗，或会对经济造成压力，预期在今年余下时间，香港经济增长温和。

除了需要应对充满挑战的宏观环境外，银行业的经营环境也在转变，银行需重检业务策略，作好准备。其中包括：按照巴塞尔资本协定三的监管体制，银行须符合更严格的资本和流动性要求；此外，近期内地推动利率市场化改革，市场竞争或会因而加剧。

保持稳健的财务实力一向是本集团优先考虑的重点，因此，我们将继续主动管理资本及流动性；在落实业务策略时，确保有效运用资金，以支持业务增长，实现可持续的回报。虽然全球经济有改善迹象，但复苏依然脆弱，对市场变化也较为敏感。我们将坚守主动和严格的风险管理，以保障集团的财务实力和资产质量。

在业务发展方面，凭藉更多样化的业务平台，深厚的客户关系和与中国银行的紧密合作，我们仍有相当大的增长潜力。过去几年，随著香港和内地之间的经济融合更趋紧密，跨境银行服务需求日增。本集团早已在这方面稳占先机，抓紧优质的业务发展机会。本集团为个人及企业客户提供多元化的跨境银行服务，以满足客户需要。同时，我们亦充分利用「全球客户经理制」的服务平台，与中国银行紧密合作，为主要的企业客户提供一站式的服务，以配合他们全球发展的需要。这一策略行之有效，让我

# 总裁报告

们成功地捕捉新业务，并巩固与优质客户的关系。此外，我们亦投放大量资源优化业务平台，为客户提供高效的跨境服务。例如，透过中国银行全球现金管理平台，本集团进一步提升现金管理服务，为跨国客户提供方便快捷的现金管理服务。我们亦致力开发创新的跨境贸易融资产品。我们将继续扩大产品和服务范围，并加强与中国银行紧密合作，巩固我们在跨境银行业务的优势。

过去几年，离岸人民币市场蓬勃、稳步发展，世界各地以人民币作交易货币渐趋普及。本集团的人民币业务进展良好，在离岸人民币业务建立了稳固的市场领先地位。随著中国银行台湾分行在2012年12月获委任为台湾人民币业务清算行后，进一步加强了中国银行集团在离岸人民币业务的品牌优势。我们将充分利用在人民币业务的强大优势，发掘更多商机；持续提升和优化产品平台，以满足市场对人民币银行服务不断增加的需求。此外，本集团将进一步加强与中国银行及其海外分行的合作，抓紧业务发展机遇。

面对日益激烈的竞争环境，我们需要更积极地推动创新和提高营运效率。为了推动长远发展，优化业务平台将继续是本集团的策略重点。我们已持续在各方面投放资源，包括：投资于科技发展方面，以提高营运效率和支持产品创新；投资于开拓新业务方面，以配合客户的不同需要；投资于人员培训方面，让员工更好地装备自己，丰富业务知识和技能，以争取更佳表现。预期通胀压力在短期内将持续，因此我们将继续采取审慎的成本管理，以确保营运效率。

最后，本人谨对田国立先生自2013年6月4日起加入本公司，担任本公司董事长及非执行董事表示热烈欢迎。在田先生的领导下，本集团将继续致力推动均衡和可持续的增长，为各持份者创造更大的价值。

此外，黄洪先生自2013年7月1日起接替王仕雄先生担任副总裁（金融市场），主管金融市场业务。本人欢迎黄先生加入本集团，也祝愿王先生退休生活愉快，并衷心感谢王先生在任期间对本集团作出的贡献。

展望未来，市场变化好坏参半，将影响整体市场气氛，并可能会增加市场的波动性。我们将密切注视市场发展，继续奉行平衡增长策略。本集团业绩持续向好，实在有赖集团上下每位同事的专注和勤奋，本人想藉此机会感谢他们的贡献；同时亦衷心感谢客户和股东一如既往的支持，以及董事会的睿智指导。凭藉强大的品牌优势和财务实力，我坚信本集团将继续具备有利的条件，捕捉优质的增长机会。



副董事长兼总裁

和广北

香港，2013年8月29日