

# 總裁報告



**岳毅先生**

副董事長兼總裁

2014年，本集團業務發展理想，增長良好，收入和盈利再創新高，表現令人鼓舞。期內，香港銀行業經營環境依然充滿挑戰，市場競爭激烈，需求轉弱。另一方面，離岸人民幣市場隨著重要措施的推出進一步擴大。本集團積極發揮人民幣業務的優勢，並透過與母行中國銀行緊密合作，成功把握商機。此外，我們主動管理資產負債，提高回報，支持業務發展。所有主要財務比率均維持在穩健水平，資本實力雄厚，流動性充裕，為未來發展奠定堅實的基礎。本集團雄厚的財務實力和長期盈利能力備受肯定，榮獲《亞洲銀行家》選為「2014年亞太及香港區最穩健銀行」。

受核心業務增長帶動，本集團業績表現強勁。提取減值準備前之淨經營收入按年增長9.8%至港幣442.82億元。股東應佔溢利按年增加10.4%至港幣245.77億元。平均總資產回報率及平均股東權益回報率分別為1.19%及14.65%。平均生息資產增加及淨息差擴闊，推動淨利息收入按年增加14.3%至港幣319.19億元。淨服務費及佣金收入上升12.9%至港幣101.22億元，主要由貸款、

保險、證券和基金分銷的佣金收入增加所帶動。截至2014年12月31日，總資產為港幣21,894億元，較2013年底增加7.0%。客戶貸款及存款健康增長，分別上升12.0%及11.7%。

## 主要措施及成效

### 主動管理 提高回報 支持發展

**增強資本實力。**面對更嚴格的監管要求，本集團在發展業務的同時，持續提升資本效益，並優化風險加權資產管理。資本充足水平進一步提升，總資本比率為17.51%，一級資本比率為12.38%，兩者均上升1.71個百分點。流動性充裕，平均流動資金比率為42.17%，上升4.24個百分點。

**擴闊淨息差。**期內，市場利率持續低企，競爭激烈，不利於淨息差的改善。然而，本集團淨息差仍按年擴闊4個基點至1.72%，反映我們主動管理資產負債卓有成效。我們綜合考慮市場變化、風險承擔和資本配置效益等因素，擺佈資產，以實現收益最大化，同時注重

控制存款成本。資金投放於客戶貸款、人民幣債券，同業結餘及存放，以及優質的企業債券。

**整體貸款質素良好。**本集團一貫採取嚴格的風險管理，貫徹審慎的授信政策，擇優而貸。整體貸款質素保持良好，特定分類或減值貸款比率維持在0.31%的低位，低於市場平均水平。內地經濟增長放緩對若干行業造成了壓力，我們採取嚴密的貸前和貸後監控措施，審慎管理本集團於內地的風險承擔。年內，雖然本集團在內地的附屬機構－南商（中國）的部分貸款受到影響，但這僅佔本集團貸款總額的一小部分，整體風險可控。

**策略性投放資源，繼續嚴控支出。**本集團總經營支出按年上升7.4%至港幣129.72億元，增幅小於收入的增長，令成本對收入比率按年下跌0.68個百分點至29.29%，屬業內較低水平。我們繼續嚴控支出，以平衡利潤增長和長期業務發展需要。培養人才、提升效率及建立新業務能力仍然是我們的投資重點。

### 具備優勢 穩佔先機

**鞏固離岸人民幣市場的領導地位。**藉著離岸人民幣市場的蓬勃發展之勢，我們果斷出擊，抓緊機遇，進一步擴展業務範疇。「滬港通」於2014年11月推出，在這項開創性的項目中，中銀香港擔任中國證券登記結算有限責任公司在香港中央結算有限公司（「香港結算」）的指定開戶銀行，以及香港結算「滬股通」項目的指定結算銀行。中銀香港亦獲金管局委任為一級流動性提供行，有助離岸人民幣市場更有效管理流動性。

同時，我們迅即推出一系列全方位的服務，協助客戶透過「滬港通」把握新的投資良機。此等發展再度顯示我們在促進離岸人民幣市場發展中擔當著積極而重要的角色。

我們多項離岸人民幣業務進展顯著，人民幣存貸款均錄得理想增長，於點心債承銷的市場份額亦大幅增加，期內推出的一系列人民幣投資產品深受市場歡迎。配合香港個人人民幣業務的進一步放寬，本集團隨即推出一系列服務，包括人民幣與其他貨幣的直接兌換服務、人民幣貨幣掛鈎投資、A股孖展服務、人民幣按揭貸款及個人貸款服務等。

憑藉人民幣業務的強大優勢，我們成功與海外國家及地區的央行及主要金融機構建立關係，在拓展新業務的同時，進一步提升中國銀行集團的全球業務優勢。透過新的客戶關係，我們成功將現鈔分銷網絡延展至中美洲、中亞及東南亞等新市場，並獲得一主要外幣現鈔代保管庫之特許營運資格，成為首家獲此資格的中資銀行。

作為香港離岸人民幣業務的清算行，我們持續提升清算服務，支持離岸人民幣業務健康發展。我們將人民幣清算服務時間進一步延長至每日20.5小時，成為全球服務時間最長、首個覆蓋歐洲、美洲、亞洲時區的人民幣清算服務系統。我們亦成功轉換至第二代中國國家現代化支付系統，提升了人民幣清算效率。本集團全面和卓越的人民幣清算服務備受肯定，

人民幣清算中心正式通過ISO9001:2008國際認證，成為全球首家獲得該國際認證的人民幣業務清算行。

**發揮與中國銀行的協同效應，加強跨境業務能力。** 隨著市場對跨境銀行服務的需求不斷增加，我們深化與中國銀行及其海外分行的合作，擴大服務範圍，為中國企業「走出去」及外資企業「走進來」提供更全面的服務。為更好地捕捉可觀的商機，我們與中國銀行駐廣東、香港和澳門的機構建立常設合作機制，進一步提升中國銀行集團於這三地為企業及個人客戶服務的能力。

我們緊貼上海自貿區的發展，成功為多家大型企業搭建資金池，方便客戶雙向調撥資金，並為在自貿區內設立的企業提供跨境人民幣貸款。憑藉本集團在承銷離岸人民幣債券方面的優勢，我們協助中國銀行倫敦分行完成了由英格蘭銀行發行的第一筆海外點心債。本集團與中國銀行合力為內地企業擴展海外業務提供融資。作為中國銀行集團「亞太銀團貸款中心」，我們積極參與多筆重大銀團貸款，以配合內地企業海外併購交易的融資需求。託管服務方面，我們成功拓展客戶基礎，並與多家來自內地、香港、台灣地區和其他國家的RQFII新申請者開展業務。

我們充分利用與中國銀行的合作及轉介機制，持續加強個人客戶的跨境銀行服務，尤其是針對高資產值的全球客戶。本集團亦聯同中國銀行的內地及海外分行，

為客戶提供一站式環球跨境金融服務。私人銀行業務亦受惠於這個有效的合作平台，成功開拓新客戶。

## 構建專業高效的綜合服務平台

**為客戶提供更高效便捷的服務。** 因應透過流動裝置使用電子銀行服務日增，我們進一步拓展手機銀行和支付服務。年內，推出了一系列手機應用程式，例如操作界面更方便易用的升級版手機銀程式、「按揭專家」應用程式、方便跨境人民幣/港幣雙幣流動支付的「電子錢包」等。客戶可以透過我們的流動應用程式，享用多元化的網上銀行服務，包括本港首創的「定點優惠」、中銀「易達錢」私人貸款即時批核服務等。為加強與客戶的互動，尤其針對年輕客戶群，我們增加利用社交媒體平台。憑藉在電子銀行平台及服務的卓越表現，我們於2014年榮獲多個業界獎項，包括《亞洲銀行及財金》頒發的「香港最佳網上證券平台大獎」，以及香港媒體頒發的其他獎項。

我們亦加強了企業銀行服務，照顧從小企到大型企業的不同需要，包括持續優化企業客戶服務中心，提升對主要客戶的服務；簡化小企客戶貸款申請流程，推出一小時初步批核服務，為客戶提供更靈活的融資方案。

**提供更切合客戶需要的財富管理服務。** 鑑於財富管理和私人銀行業務增長潛力龐大，我們藉著精細的客戶分層

策略，提供更多有針對性的產品和服務。在2013年末推出「智盈理財」及提升「中銀理財」服務後，我們成功吸納了新客戶，並提高了在中高端客戶層的產品滲透率。私人銀行業務亦進展良好，我們豐富了產品和服務，優化了業務平台，並提升了品牌知名度。2014年，私人銀行的客戶數目及資產管理規模均錄得令人鼓舞的增長。

### 各主要業務表現摘要

**個人銀行業務**在2014年穩健增長，收入增長來源廣泛，提取減值準備前之淨經營收入增加11.0%至港幣152.10億元。除稅前溢利上升15.8%至港幣80.21億元。年內，本集團新做按揭貸款繼續保持市場領先地位。我們適時推出更多元化的投資和保險產品，相關的服務費及佣金收入錄得令人滿意的增長。卡類業務保持增長勢頭，銀聯卡在香港的商戶收單及發卡業務繼續保持市場領先地位。財富管理和私人銀行業務持續擴展，客戶數目增長理想。

**企業銀行業務**進展良好，收入增長穩定。提取減值準備前之淨經營收入和除稅前溢利分別上升2.8%和0.7%，至港幣162.83億元和港幣119.32億元。企業銀行除了於本地業務持續增長外，亦成功捕捉新商機，增加新的央行及主要金融機構客戶群。本集團與中國銀行攜手為內地企業擴展海外業務提供融資，

並繼續保持香港－澳門銀團貸款市場最大安排行的地位。企業貸款增長12.1%，惟市場競爭激烈，令貸款利差收窄。因應跨境活動日益頻繁，我們為客戶提供了全方位和創新的跨境金融服務，以滿足客戶多方面的需求。

**財資業務**在2014年錄得強勁增長，提取減值準備前之淨經營收入增加27.1%至港幣120.71億元，除稅前溢利上升29.7%至港幣108.29億元。我們抓住利率變化所帶來的市場機遇，適度增加人民幣債券的投資，以及同業結餘及存放。隨著人民幣市場利率上升，相關資產的平均收益率亦有增長。這些均推動淨利息收入增長46.7%。債券承銷業務穩步發展，點心債承銷的市場份額大幅增加。期內，因應人民幣匯率波動，我們與中國銀行集團合作，為客戶提供保值方案，公司及機構客戶業務顯著增長。

**內地業務**在嚴峻的經營環境下收入仍穩步增長，但盈利被貸款減值準備淨撥備增加所拖低。淨利息收入和淨手續費收入上升，帶動淨經營收入增長18.8%。然而，內地經濟增長放緩對若干行業造成壓力，令新發生的特定分類或減值貸款有所增加。我們遵循審慎的信貸政策，密切監控信貸狀況，嚴格管理資產質量。年內，我們豐富了產品和服務，如推出合格境內機構投資者－海外基金產品、白金信用卡和銀保業務。隨著南商（中國）蘇州分行和上海自貿區支行於

# 總裁報告

2014年下半年開業，截至2014年底，本集團內地分支行已達42家。

保險業務提取減值準備前之淨經營收入下降35.8%至港幣9.02億元，除稅前溢利減少46.4%至港幣6.13億元。收入和盈利下跌主要是由於市場利率下降，令保險準備金增加及股票投資組合回報減少所致。隨著人民幣貶值，市場對人民幣保險產品的需求減弱，導致淨保費收入減少。然而，中銀集團人壽仍保持在香港人民幣保險業務的領先地位。我們也積極開拓多元化的銷售渠道，與經紀公司建立合作關係，擴闊客戶基礎。此外，銀行銷售專隊推出的全新「電子版銷售工具」(iPad Sales Kit)，提高了客戶溝通效率及銷售成效。

## 前景展望

展望未來，全球經濟復甦仍呈現分化態勢和不確定性，銀行經營發展將面臨諸多挑戰和考驗，而國家全面深化改革和新一輪對外開放所帶來的機遇，令我們對前景充滿信心。本集團將更加主動進取，把握「一帶一路」、人民幣國際化、企業「走出去」、自貿區建設等國家重大戰略的深入實施，以及香港推進國際金融、貿易、航運、離岸人民幣等中心建設帶來的無限商機，深化與母行中國銀行的聯動合作，擴大區域性的業務輻射範圍，創新金融產品與服務，拓展客戶基礎，推動業務和盈利持續增長。我們將繼續「擔當社會

責任，做最好的銀行」，為鞏固和提升香港國際金融中心地位、促進香港長期繁榮發展作出更多貢獻。

本集團長期植根香港，我們將一如既往為本地工商客戶、政府及公營機構客戶提供全方位的金融及投資理財等服務，致力成為更多本地客戶的主要往來銀行。同時，我們將發揮中銀香港在東南亞等地區的輻射作用，加強跨境和多元化聯動，提升全球一體化綜合金融服務能力，積極參與構建「一帶一路」金融大動脈，支持客戶開拓當地市場。我們將發揮離岸人民幣業務、跨境業務、貿易金融、海外併購融資、銀團貸款、資金交易、債券發行與承銷業務等核心產品優勢，提升境內外的環球融資服務能力，致力為中國內地「走出去」企業和其他區域性、國際化企業提供優質的跨境服務。

本集團擁有香港最大分行網絡和雄厚的個人客戶基礎，我們將進一步優化分行網絡佈局，強化和提升新概念分行及理財中心的輻射力，豐富產品和服務，滿足個人客戶個性化、多元化的金融服務需求。緊跟現代科技發展和客戶使用銀行服務的行為變化，積極發展電子渠道和流動銀行，提升客戶體驗和滿意度。我們還將利用中國銀行集團於中國內地、香港、海外的網絡優勢，延伸服務能力，打造全球一體化個人銀行的交易、理財和投資服務體系，實現集團全球互通的品牌價值。

金融市場業務是本集團的傳統優勢，我們將密切抓住市場變化及新政策帶來的機遇，加強對利率、匯率、

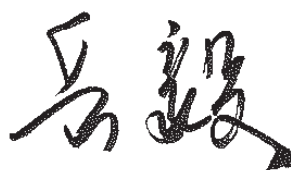
經濟走勢的分析判斷，及時推出新產品，不斷提升財資產品創新能力和交易能力，強化在市場上的競爭優勢和領先地位。人民幣業務是本集團發展策略的重點，我們將持續發揮人民幣業務的優勢和多年來積累的豐富經驗，因應政策和市場的變化，推出更多的人民幣產品與服務，繼續成為內地、本港及海外的金融機構、企業和個人客戶人民幣服務的最佳選擇。

我們深明錯綜複雜的外部環境將給本集團的風險管理帶來更多挑戰，而監管要求日趨嚴格亦對銀行風險管理提出了更高要求，審慎的風險管理將繼續成為我們業務和市場發展的首要考量。作為本地系統重要性銀行(D-SIB)之一，我們將積極落實巴塞爾協定三和監管機構的要求，加強資本和流動性的主動管理，合理擺佈並持續優化資產負債結構，在支持業務發展、符合監管要求及為股東帶來穩定回報等幾項根本目標上取得平衡。加強信用風險管理，嚴格遵循審慎授信政策，確保信貸業務健康發展，致力保持資產質量優於本地市場平均水平。進一步完善市場風險、操作風險、信譽風險管理機制和政策，加強反洗錢措施，不斷提升風險管理能力和內控合規水平，確保本集團持續穩健發展。

最後，我想藉此機會報告有關本集團高層管理人員的變動。和廣北先生在本集團服務12年後，因年齡原因，已於2015年3月6日起不再擔任本集團副董事長兼總裁。多年來，在和先生領導下，本集團不斷提升品牌優勢及財務實力，擴大業務範圍，無論經營環境順逆，

都持續取得亮麗業績。我謹代表集團同仁，對和先生在任期間的辛勤努力和卓越貢獻致以崇高敬意及衷心致謝。此外，因工作安排，高迎欣先生於今年3月辭去本集團副總裁(企業金融)的職務，卓成文先生亦於去年8月辭去本集團財務總監的職務；楊志威先生於今年3月起退休，不再擔任本集團副總裁(個人金融)。在此，我亦一併衷心感謝三位在任期間為本集團作出的卓越貢獻。

我很榮幸獲委任為本集團副董事長兼總裁。除本人外，本集團的高層管理團隊亦加入了兩位新成員－財務總監隋洋女士及副總裁(個人金融)龔楊恩慈女士。相信新成員將為高層管理團隊注入新動力，運用他們多年豐富的銀行運作及管理經驗，將有利於維持集團管理的穩定性，並增添業務和市場發展的創意和活力。我也藉此機會感謝所有同事的不懈努力和貢獻，感謝客戶和股東對我們的一貫支持，以及董事會的睿智指導，令本集團得以取得成功。憑藉本集團強大的品牌優勢和在香港經營近百年的穩健根基，我和同事們會全力以赴，實現本集團致力成為利益相關者最佳選擇的願景。



副董事長兼總裁

岳毅

香港，2015年3月25日