

总裁报告



岳毅先生
副董事长兼总裁

2014年，本集团业务发展理想，增长良好，收入和盈利再创新高，表现令人鼓舞。期内，香港银行业经营环境依然充满挑战，市场竞争激烈，需求转弱。另一方面，离岸人民币市场随着重要措施的推出进一步扩大。本集团积极发挥人民币业务的优势，并透过与母行中国银行紧密合作，成功把握商机。此外，我们主动管理资产负债，提高回报，支持业务发展。所有主要财务比率均维持在稳健水平，资本实力雄厚，流动性充裕，为未来发展奠定坚实的基础。本集团雄厚的财务实力和长期盈利能力备受肯定，荣获《亚洲银行家》选为「2014年亚太及香港区最稳健银行」。

受核心业务增长带动，本集团业绩表现强劲。提取减值准备前之净经营收入按年增长9.8%至港币442.82亿元。股东应占溢利按年增加10.4%至港币245.77亿元。平均总资产回报率及平均股东权益回报率分别为1.19%及14.65%。平均生息资产增加及净息差扩阔，推动净利息收入按年增加14.3%至港币319.19亿元。净服务费及佣金收入上升12.9%至港币101.22亿元，主要由贷款、

保险、证券和基金分销的佣金收入增加所带动。截至2014年12月31日，总资产为港币21,894亿元，较2013年底增加7.0%。客户贷款及存款健康增长，分别上升12.0%及11.7%。

主要措施及成效

主动管理 提高回报 支持发展

增强资本实力。面对更严格的监管要求，本集团在发展业务的同时，持续提升资本效益，并优化风险加权资产管理。资本充足水平进一步提升，总资本比率为17.51%，一级资本比率为12.38%，两者均上升1.71个百分点。流动性充裕，平均流动资金比率为42.17%，上升4.24个百分点。

扩阔净息差。期内，市场利率持续低企，竞争激烈，不利于净息差的改善。然而，本集团净息差仍按年扩阔4个基点至1.72%，反映我们主动管理资产负债卓有成效。我们综合考虑市场变化、风险承担和资本配置效益等因素，摆布资产，以实现收益最大化，同时注重

控制存款成本。资金投放于客户贷款、人民币债券，同业结余及存放，以及优质的企业债券。

整体贷款素质良好。本集团一贯采取严格的风险管理，贯彻审慎的授信政策，择优而贷。整体贷款素质保持良好，特定分类或减值贷款比率维持在0.31%的低位，低于市场平均水平。内地经济增长放缓对若干行业造成了压力，我们采取严密的贷前和贷后监控措施，审慎管理本集团于内地的风险承担。年内，虽然本集团在内地的附属机构－南商(中国)的部分贷款受到影响，但这仅占本集团贷款总额的一小部分，整体风险可控。

策略性投放资源，继续严控支出。本集团总经营支出按年上升7.4%至港币129.72亿元，增幅小于收入的增长，令成本对收入比率按年下跌0.68个百分点至29.29%，属业内较低水平。我们继续严控支出，以平衡利润增长和长期业务发展需要。培养人才、提升效率及建立新业务能力仍然是我们的投资重点。

具备优势 稳占先机

巩固离岸人民币市场的领导地位。藉着离岸人民币市场的蓬勃发展之势，我们果断出击，抓紧机遇，进一步扩展业务范畴。「沪港通」于2014年11月推出，在这项开创性的项目中，中银香港担任中国证券登记结算有限责任公司在香港中央结算有限公司(「香港结算」)的指定开户银行，以及香港结算「沪股通」项目的指定结算银行。中银香港亦获金管局委任为一级流动性提供行，有助离岸人民币市场更有效管理流动性。

同时，我们迅即推出一系列全方位的服务，协助客户透过「沪港通」把握新的投资良机。此等发展再度显示我们在促进离岸人民币市场发展担当着积极而重要的角色。

我们多项离岸人民币业务进展显著，人民币存贷款均录得理想增长，于点心债承销的市场份额亦大幅增加，期内推出的一系列人民币投资产品深受市场欢迎。配合香港个人人民币业务的进一步放宽，本集团随即推出一系列服务，包括人民币与其他货币的直接兑换服务、人民币货币挂钩投资、A股孖展服务、人民币按揭贷款及个人贷款服务等。

凭藉人民币业务的强大优势，我们成功与海外国家及地区的央行及主要金融机构建立关系，在拓展新业务的同时，进一步提升中国银行集团的全球业务优势。透过新的客户关系，我们成功将现钞分销网络延展至中美洲、中亚及东南亚等新市场，并获得一主要外币现钞代保管库之特许经营资格，成为首家获此资格的中资银行。

作为香港离岸人民币业务的清算行，我们持续提升清算服务，支持离岸人民币业务健康发展。我们将人民币清算服务时间进一步延长至每日20.5小时，成为全球服务时间最长、首个覆盖欧洲、美洲、亚洲时区的人民币清算服务系统。我们亦成功转换至第二代中国国家现代化支付系统，提升了人民币清算效率。本集团全面和卓越的人民币清算服务备受肯定，

总裁报告

人民币清算中心正式通过ISO9001:2008国际认证，成为全球首家获得该国际认证的人民币业务清算行。

发挥与中国银行的协同效应，加强跨境业务能力。

随着市场对跨境银行服务的需求不断增加，我们深化与中国银行及其海外分行的合作，扩大服务范围，为中国企业「走出去」及外资企业「走进来」提供更全面的服务。为更好地捕捉可观的商机，我们与中国银行驻广东、香港和澳门的机构建立常设合作机制，进一步提升中国银行集团于这三地为企业及个人客户服务的能力。

我们紧贴上海自贸区的发展，成功为多家大型企业搭建资金池，方便客户双向调拨资金，并为在自贸区内设立的企业提供跨境人民币贷款。凭藉本集团在承销离岸人民币债券方面的优势，我们协助中国银行伦敦分行完成了由英格兰银行发行的第一笔海外点心债。本集团与中国银行合力为内地企业扩展海外业务提供融资。作为中国银行集团「亚太银团贷款中心」，我们积极参与多笔重大银团贷款，以配合内地企业海外并购交易的融资需求。托管服务方面，我们成功拓展客户基础，并与多家来自内地、香港、台湾地区和其他国家的RQFII新申请者开展业务。

我们充分利用与中国银行的合作及转介机制，持续加强个人客户的跨境银行服务，尤其是针对高资产值的全球客户。本集团亦联同中国银行的内地及海外分行，

为客户提供一站式环球跨境金融服务。私人银行业务亦受惠于这个有效的合作平台，成功开拓新客户。

构建专业高效的综合服务平台

为客户提供更高效便捷的服务。因应透过流动装置使用电子银行服务日增，我们进一步拓展手机银行和支付服务。年内，推出了一系列手机应用程序，例如操作界面更方便易用的升级版手机银行程式、「按揭专家」应用程序、方便跨境人民币/港币双币流动支付的「电子钱包」等。客户可以透过我们的流动应用程序，享用多元化的网上银行服务，包括本港首创的「定点优惠」、中银「易达钱」私人贷款即时批核服务等。为加强与客户互动，尤其针对年轻客户群，我们增加利用社交媒体平台。凭藉在电子银行平台及服务的卓越表现，我们于2014年荣获多个业界奖项，包括《亚洲银行及财金》颁发的「香港最佳网上证券平台大奖」，以及香港媒体颁发的其他奖项。

我们亦加强了企业银行服务，照顾从小企到大型企业的不同需要，包括持续优化企业客户服务中心，提升对主要客户的服务；简化小企客户贷款申请流程，推出一小时初步批核服务，为客户提供更灵活的融资方案。

提供更切合客户需要的财富管理服务。鉴于财富管理和私人银行业务增长潜力庞大，我们藉着精细的客户分层

策略，提供更多有针对性的产品和服务。在2013年末推出「智盈理财」及提升「中银理财」服务后，我们成功吸纳了新客户，并提高了在中高端客户层的产品渗透率。私人银行业务亦进展良好，我们丰富了产品和服务，优化了业务平台，并提升了品牌知名度。2014年，私人银行的客户数目及资产管理规模均录得令人鼓舞的增长。

各主要业务表现摘要

个人银行业务在2014年稳健增长，收入增长来源广泛，提取减值准备前之净经营收入增加11.0%至港币152.10亿元。除税前溢利上升15.8%至港币80.21亿元。年内，本集团新做按揭贷款继续保持市场领先地位。我们适时推出更多元化的投资和保险产品，相关的服务费及佣金收入录得令人满意的的增长。卡类业务保持增长势头，银联卡在香港的商户收单及发卡业务继续保持市场领先地位。财富管理和私人银行业务持续扩展，客户数目增长理想。

企业银行业务进展良好，收入增长稳定。提取减值准备前之净经营收入和除税前溢利分别上升2.8%和0.7%，至港币162.83亿元和港币119.32亿元。企业银行除了于本地业务持续增长外，亦成功捕捉新商机，增加新的央行及主要金融机构客户群。本集团与中国银行携手为内地企业扩展海外业务提供融资，

并继续保持香港—澳门银团贷款市场最大安排行的地位。企业贷款增长12.1%，惟市场竞争激烈，令贷款利差收窄。因应跨境活动日益频繁，我们为客户提供了全方位和创新的跨境金融服务，以满足客户多方面的需求。

财资业务在2014年录得强劲增长，提取减值准备前之净经营收入增加27.1%至港币120.71亿元，除税前溢利上升29.7%至港币108.29亿元。我们抓住利率变化所带来的市场机遇，适度增加人民币债券的投资，以及同业结余及存放。随着人民币市场利率上升，相关资产的平均收益率亦有增长。这些均推动净利息收入增长46.7%。债券承销业务稳步发展，点心债承销的市场份额大幅增加。期内，因应人民币汇率波动，我们与中国银行集团合作，为客户提供保值方案，公司及机构客户业务显著增长。

内地业务在严峻的经营环境下收入仍稳步增长，但盈利被贷款减值准备净拨备增加所拖低。净利息收入和净手续费收入上升，带动净经营收入增长18.8%。然而，内地经济增长放缓对若干行业造成压力，令新发生的特定分类或减值贷款有所增加。我们遵循审慎的信贷政策，密切监控信贷状况，严格管理资产质量。年内，我们丰富了产品和服务，如推出合格境内机构投资者—海外基金产品、白金信用卡和银保业务。随着南商(中国)苏州分行和上海自贸区支行于

总裁报告

2014年下半年开业，截至2014年底，本集团内地分支行已达42家。

保险业务提取减值准备前之净经营收入下降35.8%至港币9.02亿元，除税前溢利减少46.4%至港币6.13亿元。收入和盈利下跌主要是由于市场利率下降，令保险准备金增加及股票投资组合回报减少所致。随着人民币贬值，市场对人民币保险产品的需求减弱，导致净保费收入减少。然而，中银集团人寿仍保持在香港人民币保险业务的领先地位。我们也积极开拓多元化的销售渠道，与经纪公司建立合作关系，扩阔客户基础。此外，银行销售专队推出的全新「电子版销售工具」(iPad Sales Kit)，提高了客户沟通效率及销售成效。

前景展望

展望未来，全球经济复苏仍呈现分化态势和不确定性，银行经营发展将面临诸多挑战和考验，而国家全面深化改革和新一轮对外开放所带来的机遇，令我们对前景充满信心。本集团将更加主动进取，把握「一带一路」、人民币国际化、企业「走出去」、自贸区建设等国家重大战略的深入实施，以及香港推进国际金融、贸易、航运、离岸人民币等中心建设带来的无限商机，深化与母行中国银行的联动合作，扩大区域性的业务辐射范围，创新金融产品与服务，拓展客户基础，推动业务和盈利持续增长。我们将继续「担当社会

责任，做最好的银行」，为巩固和提升香港国际金融中心的地位、促进香港长期繁荣发展作出更多贡献。

本集团长期植根香港，我们将一如既往为本地工商客户、政府及公营机构客户提供全方位的金融及投资理财等服务，致力成为更多本地客户的主要往来银行。同时，我们将发挥中银香港在东南亚等地区的辐射作用，加强跨境和多元化联动，提升全球一体化综合金融服务能力，积极参与构建「一带一路」金融大动脉，支持客户开拓当地市场。我们将发挥离岸人民币业务、跨境业务、贸易金融、海外并购融资、银团贷款、资金交易、债券发行与承销业务等核心产品优势，提升境内外的环球融资服务能力，致力为中国内地「走出去」企业和其他区域性、国际化企业提供优质的跨境服务。

本集团拥有香港最大分行网络和雄厚的个人客户基础，我们将进一步优化分行网络布局，强化和提升新概念分行及理财中心的辐射力，丰富产品和服务，满足个人客户个性化、多元化的金融服务需求。紧跟现代科技发展和客户使用银行服务的行为变化，积极发展电子渠道和流动银行，提升客户体验和满意度。我们还将利用中国银行集团于中国内地、香港、海外的网络优势，延伸服务能力，打造全球一体化个人银行的交易、理财和投资服务体系，实现集团全球互通的品牌价值。

金融市场业务是本集团的传统优势，我们将密切抓住市场变化及新政策带来的机遇，加强对利率、汇率、

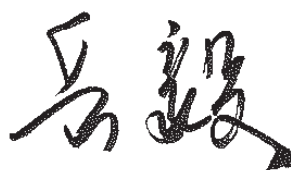
经济走势的分析判断，及时推出新产品，不断提升财资产品创新能力和交易能力，强化在市场上的竞争优势和领先地位。人民币业务是本集团发展策略的重点，我们将持续发挥人民币业务的优势和多年来积累的丰富经验，因应政策和市场的变化，推出更多的人民币产品与服务，继续成为内地、本港及海外的金融机构、企业和个人客户人民币服务的最佳选择。

我们深明错综复杂的外部环境将给本集团的风险管理带来更多挑战，而监管要求日趋严格亦对银行风险管理提出了更高要求，审慎的风险管理将继续成为我们业务和市场发展的首要考量。作为本地系统重要性银行(D-SIB)之一，我们将积极落实巴塞尔协定三和监管机构的要求，加强资本和流动性的主动管理，合理摆布并持续优化资产负债结构，在支持业务发展、符合监管要求及为股东带来稳定回报等几项根本目标上取得平衡。加强信用风险管理，严格遵循审慎授信政策，确保信贷业务健康发展，致力保持资产质量优于本地市场平均水平。进一步完善市场风险、操作风险、信誉风险管理机制和政策，加强反洗钱措施，不断提升风险管理能力和内控合规水平，确保本集团持续稳健发展。

最后，我想藉此机会报告有关本集团高层管理人员的变动。和广北先生在本集团服务12年后，因年龄原因，已于2015年3月6日起不再担任本集团副董事长兼总裁。多年来，在和先生领导下，本集团不断提升品牌优势及财务实力，扩大业务范围，无论经营环境顺逆，

都持续取得亮丽业绩。我谨代表集团同仁，对和先生在任期间的辛勤努力和卓越贡献致以崇高敬意及衷心致谢。此外，因工作安排，高迎欣先生于今年3月辞去本集团副总裁(企业金融)的职务，卓成文先生亦于去年8月辞去本集团财务总监的职务；杨志威先生于今年3月起退休，不再担任本集团副总裁(个人金融)。在此，我亦一并衷心感谢三位在任期间为本集团作出的卓越贡献。

我很荣幸获委任为本集团副董事长兼总裁。除本人外，本集团的高层管理团队亦加入了两位新成员－财务总监隋洋女士及副总裁(个人金融)龚杨恩慈女士。相信新成员将为高层管理团队注入新动力，运用他们多年丰富的银行运作及管理经验，将有利于维持集团管理的稳定性，并增添业务和市场发展的创意和活力。我也藉此机会感谢所有同事的不懈努力和贡献，感谢客户和股东对我们的一贯支持，以及董事会的睿智指导，令本集团得以取得成功。凭藉本集团强大的品牌优势和在香港经营近百年的稳健根基，我和同事们会全力以赴，实现本集团致力成为利益相关者最佳选择的愿景。



副董事长兼总裁

岳毅

香港，2015年3月25日