

总裁报告

2014年上半年，本集团的收入和盈利均创中期业绩新高。良好的业绩反映我们主动的资产配置策略卓有成效，以及构建核心业务优势取得持续进展。期内，我们密切关注市场变化，同时抓紧业务发展机遇。配合集团增长策略，我们主动而审慎地管理资产负债，存贷款均录得令人鼓舞的增长，所有主要的财务比率均维持在稳健水平。我们在落实业务策略方面取得令人满意的进展，并得到客户的正面回响。此等成果都为本集团未来发展奠定良好的基础。

回顾上半年，主要经济体持续温和增长，银行业的整体流动性保持充裕，市场利率持续低企。香港银行业的经营环境受着不同的因素影响。一方面，本地股市和物业市场交投减少，影响证券及按揭业务增长。另一方面，强劲的贷款需求和离岸人民币政策的进一步放宽又为银行带来商机。

业绩摘要

积极的资产负债管理

- **增强资本实力。**保持雄厚的资本实力仍是我们首要的策略重点，让我们在不同的市场环境都能灵活地管理和拓展业务。截至2014年6月30日，总资本比率为16.90%，较2013年底上升1.10个百分点。一级资本比率为11.84%，上升1.17个百分点。这是我们主动采取措施，留存资本，以及优化风险加权资产管理的成果。
- **推动稳健贷款增长。**截至2014年6月底，整体贷款组合增长10.5%。我们继续采取严格的风险管理和信贷监控，以实现优质增长。整体贷款质素保持稳健，特定分类或减值贷款比率维持在0.31%的低位。

鉴于市场需求强劲，我们看准时机，抓紧机遇，企业贷款增长尤为突出，录得12.5%的增幅。贸易融资亦上升8.6%。期内，本集团积极参与了数笔重大的银团贷款，并为主要内地企业客户提供跨境直贷的融资安排，支持其拓展海外业务。

个人贷款增长5.8%，其中住宅按揭贷款增长2.0%。尽管本地物业市场交投减少以及市场竞争激烈，本集团在新造按揭贷款业务仍保持市场领先地位。我们继续提供多元化的产品和服务，并参与多项与地产发展商联合举办的一手物业发展项目推广活动。
- **有效的吸存策略。**鉴于贷款需求强劲，我们扩大存款基础8.5%，以支持贷款业务的增长。集团的贷存比率维持在65.87%的稳健水平，较2013年底上升1.24个百分点。我们的存款策略不只着重定价，而是与客户吸纳策略结合。针对目标客户群，将存款及其他产品或服务捆绑推广，这不但让我们扩大存款基础，亦成功吸纳了新客户。

- **优化资产配置。**期内，我们继续优化资产组合，确保有效运用资金。我们加强在贷款及人民币业务的资金投放，以把握市场机遇；同时密切注视市场变化，适当调整投资组合以提高回报，我们增持了若干政府债券及优质的企业债券。本集团总生息资产的平均收益率较去年同期上升27个基点，带动净息差上升。
- **优化财富管理方案。**本集团的客户分层策略行之有效，再配合多元化的产品平台，带动财富管理业务录得理想的表现。透过客户分层策略，我们为客户提供更能切合其需要的产品和服务，从而加强整体客户关系的管理。在推出「智盈理财」及提升「中银理财」服务后，成功吸纳了新客户，并提高我们在中至高端客户层的产品渗透率。私人银行业务亦进展良好，以需要更多个人化服务的富裕私人客户群为目标，扩大了客户基础，并进一步巩固了业务平台及提升品牌知名度。

业务持续推进

- **离岸人民币业务稳步发展。**本集团进一步提升各业务的竞争优势，并在主要的离岸人民币业务保持领先地位。本集团抓紧上海自由贸易区带来的机遇，成功协助企业客户搭建人民币及其他外币的跨境资金池，并为在上海自由贸易区成立的企业提供跨境人民币贷款。期内，本集团作为独家全球协调行及联席簿记行，承销了最大的离岸人民币企业债券的发行。在香港人民币保险市场方面，本集团继续保持市场领先地位，推出广受欢迎的人民币保险产品。

作为香港离岸人民币业务的清算行，中银香港持续提升香港及海外地区的清算服务。此外，我们亦与中国银行的海外机构紧密合作，巩固中国银行集团在世界不同地区提供离岸人民币清算服务的领先地位。

此外，我们继续深化和扩大理财产品和服务，涵盖投资产品、家庭财富管理、融资、退休理财方案和保险产品。我们持续拓宽产品系列，以满足客户的投资需要，基金和保险产品销售的表现尤为突出。我们继续加强证券经纪服务，优化了「月供股票计划」，增加股票的选择，包括人民币计价股票。全面的网上证券服务继续为客户提供最大便利，其服务表现更获得《亚洲银行及财金》杂志颁发「香港最佳网上证券平台大奖」。

- **提供更高效便捷的服务。**为了提升对目标企业客户的服务，我们去年成立了企业客户服务中心，其服务效率和质素得到客户认同及赞赏。我们也为小企客户提供了灵活快捷的

总裁报告

融资方案，优化了申请流程，推出一小时初步批核服务。现金管理推出即日网上发薪服务，大大缩短由处理到支付之间所需的时间。同时，优化了商业综合理财户口，提供不同的产品和优惠，以提升中小企客户服务。现金管理平台在过去几年亦不断提升，为客户提供高效便捷的服务，其卓越的表现获得《亚洲银行家》杂志颁发「香港最佳现金管理银行成就大奖」，并被《亚洲银行及财金》杂志誉为「香港年度最佳本地现金管理银行」。

作为按揭业务市场的领导者，本集团推出了「按揭专家」手机应用程序，首创物业估价到价提示功能，并配备按揭预算及预约按揭申请服务等功能，为客户提供便捷的一站式置业安排。

继2013年推出「中银电子钱包—流动支付服务」后，我们进一步加强有关服务，首创支援银联「闪付」的支付服务，让客户享用跨境双币手机支付服务的便利。本集团亦推出了市场上首个三合一的非接触支付服务，商户可以使用同一读卡器，接纳 Visa payWave，MasterCard PayPass 及银联「闪付」的付款指示。

- **与中国银行紧密合作。**跨境业务和离岸人民币业务是中国银行集团两大策略重点。我们透过与中国银行的业务联动，发挥协同效应，成功捕捉商机。期内，我们继续深化和扩大合作范围，共同拓展跨境贷款业务，满足中国银行集团主要客户的融资需求。此外，我们与中国银行在广东、香港和澳门的机构建立区域合作机制，进一步提升中国银行集团于这三地的综合服务能力。

财务摘要

- 受净利息收入增加带动，提取减值准备前之净经营收入按年增长9.4%至港币216.49亿元。
- 经营支出增加9.2%至港币62.16亿元，成本对收入比率为28.71%，属业内较低水平。提取减值准备前之经营溢利较去年同期增加9.5%至港币154.33亿元。
- 股东应占溢利按年增加7.4%至港币120.83亿元。增长主要是受核心收入持续增长带动，但部分增幅被投资物业公平值调整之净收益减少所抵销。平均总资产回报率及平均股东权益回报率分别为1.20%及14.75%。

- 净利息收入按年增加17.4%至港币156.56亿元。增长原因主要是平均生息资产增加，及净息差扩阔7个基点至1.74%。
- 净服务费及佣金收入上升2.9%至港币48.15亿元，主要由基金分销和贷款的佣金收入增加所带动。信用卡、汇票、信托及托管服务和买卖货币的佣金收入亦录得理想增长。
- 受某些外汇交易产品及股份权益工具的市场划价变化影响，净交易性收益下跌7.8%至港币13.29亿元。
- 截至2014年6月30日，总资产为港币20,852亿元，相较2013年底增加1.9%。总资产的增长主要是受客户存款上升8.5%带动，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。

业务回顾

个人银行业务期内录得稳定增长，提取减值准备前之净经营收入按年上升1.7%至港币69.53亿元。因支出增加，除税前溢利下跌5.2%至港币33.88亿元。

本集团在核心业务继续保持市场领先地位，包括住宅按揭贷款、银联国际在香港的商户收单及发卡业务等。在上半年，信用卡业务维持增长势头。

期内，我们推出了多项推广活动，以吸纳新客户及推动证券交易服务的使用。但由于股票交易量下跌，证券经纪业务佣金收入有所减少。我们持续拓宽产品系列，基金分销业务录得理想增长。

企业银行业务发展理想，抓紧强劲贷款需求的商机。提取减值准备前之净经营收入增长6.6%至港币82.85亿元，除税前溢利上升8.6%至港币63.79亿元。

本集团进一步巩固作为香港主要贷款安排行的地位，贷款增长理想。凭藉人民币业务优势，本集团进一步扩大客户基础，与海外地区的金融机构和中央银行建立了业务关系。我们不断加强跨境业务优势，并提供全方位及创新的跨境金融服务，满足中小企客户的不同需求。我们成功拓展托管业务的机构客户基础，并与多个来自中国内地、香港、台湾地区和其他海外国家的人民币合格境外机构投资者(RQFII)新申请者开展业务。现金管理服务覆盖范围亦持续扩展。

财资业务在2014年上半年表现强劲。提取减值准备前之净经营收入增长36.1%至港币60.54亿元，除税前溢利上升37.0%至港币53.67亿元。

本集团主动及审慎地管理银行投资盘，以提升回报。因应人民币汇率波动，我们为客户提供保值的投资方案，深受客户欢迎。在债券承销业务方面，

总裁报告

我们成功把握市场需求增加的机会，业务量大幅增长。现钞业务方面，本集团成功与一家中美洲中央银行完成了第一笔现钞交易。

内地业务在严峻的经营环境下仍保持理想增长。净利息收入及净服务费收入强劲增长，带动净经营收入按年上升35.8%。客户存款及贷款分别较去年底上升0.2%及4.5%。然而，内地经济增长放缓对部分行业造成了压力，令上半年新发生的特定分类或减值贷款有所增加。本集团继续严格管理资产质量，遵循审慎的授信政策，并密切监控信贷状况。在业务发展方面，我们不断丰富产品种类，扩展分销渠道。期内，南商（中国）在本集团原有的 41 家分支行基础上，获批增设苏州分行和上海自贸区支行，两家分支行已于7月期间开业。

保险业务净保费收入上半年录得强劲增长，但提取减值准备前之净经营收入和除税前溢利较去年同期分别下跌40.3%及50.7%，至港币4.11亿元及港币2.78亿元。盈利减少主要是因为市场利率下跌令保险准备金提拨增加。

本集团在人民币保险市场保持领先地位。我们推出新的产品，满足客户需求，并积极开拓新的销售渠道，与经纪公司建立合作关系，推动保险产品的销售。在香港媒体主办的「人民币业务杰出奖2014」评选中，中银集团人寿囊括了人民币保险产品类别的所有奖项，反映本集团人民币业务的出色表现受到肯定。

前景展望

展望未来，预期全球经济将继续温和复苏。然而，美国货币政策的正常化和主要经济体的增长均存在不确定性，市场有潜在的下行风险，我们仍须谨慎应对。预期内地经济将保持稳定，并继续支持香港的经济增长。由于内地正在调整其经济增长模式，经营环境的变化可能直接或间接地对客户造成影响，我们将密切注视有关情况。

2014年上半年，一系列监管措施出台，推动了离岸人民币市场进一步发展。人民币国际化快速推进，主要表现在离岸人民币存款持续增长，境外人民币投资产品和资金流显著增加，以及离岸人民币债券发行量激增。这些良好表现，反映了推动人民币国际化的改革措施已取得明显效果，亦说明以人民币计价的离岸资产吸引力不断提高。

今年下半年，沪港通的推出将是市场主要的焦点之一。在这项开创性的举措下，内地和香港的投资者首度可以进入双方的市场进行投资。我们抓紧这个难得的机遇，成立工作小组，筹备推出A股买卖服务。我们举办投资研讨会，向客户提供有关沪港通的第一手资料及相关的投资策略，协助客户早着先机。我们又在中银香港网站新增资讯网页，提供全面的A股资讯及分析工具，帮助客户了解市场动态。我们将密切关注市场最新发展，为客户提供合适的证券服务，助其把握投资机会。

上海自贸区自由贸易账户的实施细则已于2014年5月公布，有助进一步推动上海自贸区跨境业务的发展。本集团抓紧机遇，已为企业客户搭建跨境资金池及叙做贷款业务。7月份，本集团透过内地业务平台—南商（中国），在上海自贸区成立支行，为自贸区内的企业提供全面的跨境金融服务。

离岸人民币市场的发展为本集团的业务拓展提供了有利的环境，让我们成功扩大客户群、地域覆盖范围及产品平台。我们凭藉业务优势及与中国银行的紧密合作，使业务取得显著进展。我们将进一步深化和拓宽与中国银行的合作，共同创造更多商机。除了离岸人民币业务之外，我们合力为广大客户提供全面的金融服务，包括现金管理、托管业务、财富管理、私人银行和跨境服务等。

过去几年，我们积极建立新的业务能力，提升营运效率，更好地满足客户需求。我们喜见客户对集团的改进表示广泛认同，并交托更多的资产和业务给我们。本集团将继续投放资源以提升实力，包括拓展业务平台和培养人才。此外，我们亦会着重科技发展，投放资源，推动创新，提升客户体验。同时，我们会注重成本控制。展望未来，我们将继续将资源集中投放于集团的策略重点，推动可持续发展，并确保有效运用资源。

现时银行业面临更加严格的监管环境，尤其在资本、流动性和风险管理方面。在努力把握市场机遇的同时，我们将继续严控风险，保障资产质量。

我们也将致力确保资本有效配置，支持业务发展，满足监管要求，并为股东带来理想的回报。集团资本管理的主要目标是为股东带来最大回报，同时维持与集团整体风险状况相称的资本充足水平。我们在资本规划中将全面考虑业务需求、风险偏好、现有和未来法规要求，及市场环境等因素，确保资本得以有效利用，实现可持续发展。

最后，我想藉此机会代表本集团，向李礼辉先生、周载群先生和冯国经博士三位退任董事的宝贵贡献表示诚挚的谢意。同时欢迎陈四清先生担任本公司副董事长，祝树民先生和岳毅先生加入本公司担任非执行董事。感谢客户和股东对我们的一贯支持、董事会的睿智指导，以及集团每位同事的辛勤努力。我们将继续发挥离岸人民币和跨境业务的独特优势，持续全面提升业务能力，为香港、内地以及世界各地的客户提供更佳的服务。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条件，捕捉优质的发展机遇。



副董事长兼总裁

和广北

香港，2014年8月19日