

總裁報告

2014年上半年，本集團的收入和盈利均創中期業績新高。良好的業績反映我們主動的資產配置策略卓有成效，以及構建核心業務優勢取得持續進展。期內，我們密切關注市場變化，同時抓緊業務發展機遇。配合集團增長策略，我們主動而審慎地管理資產負債，存貸款均錄得令人鼓舞的增長，所有主要的財務比率均維持在穩健水平。我們在落實業務策略方面取得令人滿意的進展，並得到客戶的正面回響。此等成果都為本集團未來發展奠定良好的基礎。

回顧上半年，主要經濟體持續溫和增長，銀行業的整體流動性保持充裕，市場利率持續低企。香港銀行業的經營環境受著不同的因素影響。一方面，本地股市和物業市場交投減少，影響證券及按揭業務增長。另一方面，強勁的貸款需求和離岸人民幣政策的進一步放寬又為銀行帶來商機。

業績摘要

積極的資產負債管理

- **增強資本實力。** 保持雄厚的資本實力仍是我們首要的策略重點，讓我們在不同的市場環境都能靈活地管理和拓展業務。截至2014年6月30日，總資本比率為16.90%，較2013年底上升1.10個百分點。一級資本比率為11.84%，上升1.17個百分點。這是我們主動採取措施，留存資本，以及優化風險加權資產管理的成果。

- **推動穩健貸款增長。** 截至2014年6月底，整體貸款組合增長10.5%。我們繼續採取嚴格的風險管理和信貸監控，以實現優質增長。整體貸款質素保持穩健，特定分類或減值貸款比率維持在0.31%的低位。

鑑於市場需求強勁，我們看準時機，抓緊機遇，企業貸款增長尤為突出，錄得12.5%的增幅。貿易融資亦上升8.6%。期內，本集團積極參與了數筆重大的銀團貸款，並為主要內地企業客戶提供跨境直貸的融資安排，支持其拓展海外業務。

個人貸款增長5.8%，其中住宅按揭貸款增長2.0%。儘管本地物業市場交投減少以及市場競爭激烈，本集團在新造按揭貸款業務仍保持市場領先地位。我們繼續提供多元化的產品和服務，並參與多項與地產發展商聯合舉辦的一手物業發展項目推廣活動。

- **有效的吸存策略。** 鑑於貸款需求強勁，我們擴大存款基礎8.5%，以支持貸款業務的增長。集團的貸存比率維持在65.87%的穩健水平，較2013年底上升1.24個百分點。我們的存款策略不只著重定價，而是與客戶吸納策略結合。針對目標客戶群，將存款及其他產品或服務捆綁推廣，這不但讓我們擴大存款基礎，亦成功吸納了新客戶。

- **優化資產配置。**期內，我們繼續優化資產組合，確保有效運用資金。我們加強在貸款及人民幣業務的資金投放，以把握市場機遇；同時密切注視市場變化，適當調整投資組合以提高回報，我們增持了若干政府債券及優質的企業債券。本集團總生息資產的平均收益率較去年同期上升27個基點，帶動淨息差上升。
- **優化財富管理方案。**本集團的客戶分層策略行之有效，再配合多元化的產品平台，帶動財富管理業務錄得理想的表現。透過客戶分層策略，我們為客戶提供更切合其需要的產品和服務，從而加強整體客戶關係的管理。在推出「智盈理財」及提升「中銀理財」服務後，成功吸納了新客戶，並提高我們在中至高端客戶層的產品滲透率。私人銀行業務亦進展良好，以需要更多個人化服務的富裕私人客戶群為目標，擴大了客戶基礎，並進一步鞏固了業務平台及提升品牌知名度。

業務持續推進

- **離岸人民幣業務穩步發展。**本集團進一步提升各業務的競爭優勢，並在主要的離岸人民幣業務保持領先地位。本集團抓緊上海自由貿易區帶來的機遇，成功協助企業客戶搭建人民幣及其他外幣的跨境資金池，並為在上海自由貿易區成立的企業提供跨境人民幣貸款。期內，本集團作為獨家全球協調行及聯席簿記行，承銷了最大的離岸人民幣企業債券的發行。在香港人民幣保險市場方面，本集團繼續保持市場領先地位，推出廣受歡迎的人民幣保險產品。

作為香港離岸人民幣業務的清算行，中銀香港持續提升香港及海外地區的清算服務。此外，我們亦與中國銀行的海外機構緊密合作，鞏固中國銀行集團在世界不同地區提供離岸人民幣清算服務的領先地位。

此外，我們繼續深化和擴大理財產品和服務，涵蓋投資產品、家庭財富管理、融資、退休理財方案和保險產品。我們持續拓寬產品系列，以滿足客戶的投資需要，基金和保險產品銷售的表現尤為突出。我們繼續加強證券經紀服務，優化了「月供股票計劃」，增加股票的選擇，包括人民幣計價股票。全面的網上證券服務繼續為客戶提供最大便利，其服務表現更獲得《亞洲銀行及財金》雜誌頒發「香港最佳網上證券平台大獎」。

- **提供更高效便捷的服務。**為了提升對目標企業客戶的服務，我們去年成立了企業客戶服務中心，其服務效率和質素得到客戶認同及讚賞。我們也為小企客戶提供了靈活快捷的

總裁報告

融資方案，優化了申請流程，推出一小時初步批核服務。現金管理推出即日網上發薪服務，大大縮短由處理到支付之間所需的時間。同時，優化了商業綜合理財戶口，提供不同的產品和優惠，以提升中小企客戶服務。現金管理平台在過去幾年亦不斷提升，為客戶提供高效便捷的服務，其卓越的表現獲得《亞洲銀行家》雜誌頒發「香港最佳現金管理銀行成就大獎」，並被《亞洲銀行及財金》雜誌譽為「香港年度最佳本地現金管理銀行」。

作為按揭業務市場的領導者，本集團推出了「按揭專家」手機應用程式，首創物業估價到價提示功能，並配備按揭預算及預約按揭申請服務等功能，為客戶提供便捷的一站式置業安排。

繼2013年推出「中銀電子錢包－流動支付服務」後，我們進一步加強有關服務，首創支援銀聯「閃付」的支付服務，讓客戶享用跨境雙幣手機支付服務的便利。本集團亦推出了市場上首個三合一的非接觸支付服務，商戶可以使用同一讀卡器，接納 Visa payWave，MasterCard PayPass 及銀聯「閃付」的付款指示。

- **與中國銀行緊密合作。** 跨境業務和離岸人民幣業務是中國銀行集團兩大策略重點。我們透過與中國銀行的業務聯動，發揮協同效應，成功捕捉商機。期內，我們繼續深化和擴大合作範圍，共同拓展跨境貸款業務，滿足中國銀行集團主要客戶的融資需求。此外，我們與中國銀行在廣東、香港和澳門的機構建立區域合作機制，進一步提升中國銀行集團於這三地的綜合服務能力。

財務摘要

- 受淨利息收入增加帶動，提取減值準備前之淨經營收入按年增長9.4%至港幣216.49億元。
- 經營支出增加9.2%至港幣62.16億元，成本對收入比率為28.71%，屬業內較低水平。提取減值準備前之經營溢利較去年同期增加9.5%至港幣154.33億元。
- 股東應佔溢利按年增加7.4%至港幣120.83億元。增長主要是受核心收入持續增長帶動，但部分增幅被投資物業公平值調整之淨收益減少所抵銷。平均總資產回報率及平均股東權益回報率分別為1.20%及14.75%。

- 淨利息收入按年增加17.4%至港幣156.56億元。增長原因主要是平均生息資產增加，及淨息差擴闊7個基點至1.74%。
- 淨服務費及佣金收入上升2.9%至港幣48.15億元，主要由基金分銷和貸款的佣金收入增加所帶動。信用卡、匯票、信託及託管服務和買賣貨幣的佣金收入亦錄得理想增長。
- 受某些外匯交易產品及股份權益工具的市場劃價變化影響，淨交易性收益下跌7.8%至港幣13.29億元。
- 截至2014年6月30日，總資產為港幣20,852億元，相較2013年底增加1.9%。總資產的增長主要是受客戶存款上升8.5%帶動，但參加行存放在人民幣清算行的存款餘額下降，抵銷了大部分的增幅。

業務回顧

個人銀行業務期內錄得穩定增長，提取減值準備前之淨經營收入按年上升1.7%至港幣69.53億元。因支出增加，除稅前溢利下跌5.2%至港幣33.88億元。

本集團在核心業務繼續保持市場領先地位，包括住宅按揭貸款、銀聯國際在香港的商戶收單及發卡業務等。在上半年，信用卡業務維持增長勢頭。

期內，我們推出了多項推廣活動，以吸納新客戶及推動證券交易服務的使用。但由於股票交易量下跌，證券經紀業務佣金收入有所減少。我們持續拓寬產品系列，基金分銷業務錄得理想增長。

企業銀行業務發展理想，抓緊強勁貸款需求的商機。提取減值準備前之淨經營收入增長6.6%至港幣82.85億元，除稅前溢利上升8.6%至港幣63.79億元。

本集團進一步鞏固作為香港主要貸款安排行的地位，貸款增長理想。憑藉人民幣業務優勢，本集團進一步擴大客戶基礎，與海外地區的金融機構和中央銀行建立了業務關係。我們不斷加強跨境業務優勢，並提供全方位及創新的跨境金融服務，滿足中小企客戶的不同需求。我們成功拓展託管業務的機構客戶基礎，並與多個來自中國內地、香港、台灣地區和其他海外國家的人民幣合格境外機構投資者(RQFII)新申請者開展業務。現金管理服務覆蓋範圍亦持續擴展。

財資業務在2014年上半年表現強勁。提取減值準備前之淨經營收入增長36.1%至港幣60.54億元，除稅前溢利上升37.0%至港幣53.67億元。

本集團主動及審慎地管理銀行投資盤，以提升回報。因應人民幣匯率波動，我們為客戶提供保值的投資方案，深受客戶歡迎。在債券承銷業務方面，

總裁報告

我們成功把握市場需求增加的機會，業務量大幅增長。現鈔業務方面，本集團成功與一家中美洲中央銀行完成了第一筆現鈔交易。

內地業務在嚴峻的經營環境下仍保持理想增長。淨利息收入及淨服務費收入強勁增長，帶動淨經營收入按年上升35.8%。客戶存款及貸款分別較去年底上升0.2%及4.5%。然而，內地經濟增長放緩對部分行業造成了壓力，令上半年新發生的特定分類或減值貸款有所增加。本集團繼續嚴格管理資產質量，遵循審慎的授信政策，並密切監控信貸狀況。在業務發展方面，我們不斷豐富產品種類，擴展分銷渠道。期內，南商（中國）在本集團原有的 41 家分支行基礎上，獲批增設蘇州分行和上海自貿區支行，兩家分支行已於7月期間開業。

保險業務淨保費收入上半年錄得強勁增長，但提取減值準備前之淨經營收入和除稅前溢利較去年同期分別下跌40.3%及50.7%，至港幣4.11億元及港幣2.78億元。盈利減少主要是因為市場利率下跌令保險準備金提撥增加。

本集團在人民幣保險市場保持領先地位。我們推出新的產品，滿足客戶需求，並積極開拓新的銷售渠道，與經紀公司建立合作關係，推動保險產品的銷售。在香港媒體主辦的「人民幣業務傑出獎2014」評選中，中銀集團人壽囊括了人民幣保險產品類別的所有獎項，反映本集團人民幣業務的出色表現受到肯定。

前景展望

展望未來，預期全球經濟將繼續溫和復甦。然而，美國貨幣政策的正常化和主要經濟體的增長均存在不確定性，市場有潛在的下行風險，我們仍須謹慎應對。預期內地經濟將保持穩定，並繼續支持香港的經濟增長。由於內地正在調整其經濟增長模式，經營環境的變化可能直接或間接地對客戶造成影響，我們將密切注視有關情況。

2014年上半年，一系列監管措施出台，推動了離岸人民幣市場進一步發展。人民幣國際化快速推進，主要表現在離岸人民幣存款持續增長，境外人民幣投資產品和資金流顯著增加，以及離岸人民幣債券發行量激增。這些良好表現，反映了推動人民幣國際化的改革措施已取得明顯效果，亦說明以人民幣計價的離岸資產吸引力不斷提高。

今年下半年，滬港通的推出將是市場主要的焦點之一。在這項開創性的舉措下，內地和香港的投資者首度可以進入雙方的市場進行投資。我們抓緊這個難得的機遇，成立工作小組，籌備推出A股買賣服務。我們舉辦投資研討會，向客戶提供有關滬港通的第一手資料及相關的投資策略，協助客戶早著先機。我們又在中銀香港網站新增資訊網頁，提供全面的A股資訊及分析工具，幫助客戶瞭解市場動態。我們將密切關注市場最新發展，為客戶提供合適的證券服務，助其把握投資機會。

上海自貿區自由貿易賬戶的實施細則已於2014年5月公佈，有助進一步推動上海自貿區跨境業務的發展。本集團抓緊機遇，已為企業客戶搭建跨境資金池及做貸款業務。7月份，本集團透過內地業務平台－南商（中國），在上海自貿區成立支行，為自貿區內的企業提供全面的跨境金融服務。

離岸人民幣市場的發展為本集團的業務拓展提供了有利的環境，讓我們成功擴大客戶群、地域覆蓋範圍及產品平台。我們憑藉業務優勢及與中國銀行的緊密合作，使業務取得顯著進展。我們將進一步深化和拓寬與中國銀行的合作，共同創造更多商機。除了離岸人民幣業務之外，我們合力為廣大客戶提供全面的金融服務，包括現金管理、託管業務、財富管理、私人銀行和跨境服務等。

過去幾年，我們積極建立新的業務能力，提升營運效率，更好地滿足客戶需求。我們喜見客戶對集團的改進表示廣泛認同，並交托更多的資產和業務給我們。本集團將繼續投放資源以提升實力，包括拓展業務平台和培養人才。此外，我們亦會著重科技發展，投放資源，推動創新，提升客戶體驗。同時，我們會注重成本控制。展望未來，我們將繼續將資源集中投放於集團的策略重點，推動可持續發展，並確保有效運用資源。

現時銀行業面臨更加嚴格的監管環境，尤其在資本、流動性和風險管理方面。在努力把握市場機遇的同時，我們將繼續嚴控風險，保障資產質量。

我們也將致力確保資本有效配置，支持業務發展，滿足監管要求，並為股東帶來理想的回報。集團資本管理的主要目標是為股東帶來最大回報，同時維持與集團整體風險狀況相稱的資本充足水平。我們在資本規劃中將全面考慮業務需求、風險偏好、現有和未來法規要求，及市場環境等因素，確保資本得以有效利用，實現可持續發展。

最後，我想藉此機會代表本集團，向李禮輝先生、周載群先生和馮國經博士三位退任董事的寶貴貢獻表示誠摯的謝意。同時歡迎陳四清先生擔任本公司副董事長，祝樹民先生和岳毅先生加入本公司擔任非執行董事。感謝客戶和股東對我們的一貫支持、董事會的睿智指導，以及集團每位同事的辛勤努力。我們將繼續發揮離岸人民幣和跨境業務的獨特優勢，持續全面提升業務能力，為香港、內地以及世界各地的客戶提供更佳的服務。憑藉強大的品牌優勢和財務實力，我堅信本集團將繼續具備有利條件，捕捉優質的發展機遇。



副董事長兼總裁

和廣北

香港，2014年8月19日