

# 总裁报告



岳毅

副董事长兼总裁

2015年，银行业整体经营环境复杂严峻，全球经济持续低迷，内地经济增长放缓，国际金融市场波动加剧，香港亦未能独善其身。面对充满挑战的经营环境和日趋激烈的市场竞争，我们积极落实董事会的决策和集团的发展战略，抓住机遇，开拓市场，推进产品创新和业务整合，提升客户服务能力，强化风险与内控合规管理，取得了良好的经营业绩，市场地位和品牌形象亦不断提升，先后获《亚洲银行家》「亚太及香港区最稳健银行」、英国《银行家》「香港区最佳银行」，主要业务亦获多个奖项。

本集团盈利能力持续提升，在2015年，股东应占溢利按年增加9.0%至港币267.96亿元，再创新高，非利息收入增长强劲。截至2015年12月31日，总资产为港币23,678.64亿元，较上年末增长8.2%。平均总资产回报率及平均股东权益回报率分别为1.19%及14.51%。本集团资本实力雄厚，总资本比率为

17.86%，一级资本比率为12.89%，分别上升0.35个百分点及0.51个百分点。我们严格遵守流动性覆盖率（「LCR」）的监管要求，流动性保持在稳健水平；资产质量良好，特定分类或减值贷款比率为0.24%，持续优于市场平均水平。

我们积极发挥优势，抓住市场机遇，在更好服务客户的同时，实现了各项业务的持续稳健发展。一是以客户为中心，提升对各类客户的服务水平。因应市场变化和客户需求，不断创新产品和服务，优化业务流程，为个人、工商、中小企和机构客户提供全方位的金融及投资理财服务，也为跨国公司、跨境客户、内地「走出去」企业，以及各地央行和超主权机构客户提供优质的跨境服务，成功扩大客户基础及提升客户满意度。二是积极拓展市场，主要业务表现理想。客户存款、客户贷款增长均优于市场，市场占有率较上年末有所上升。人民币业务、银团贷款、住宅按揭贷款、银联卡等业务保持



市场领先，连续11年夺得港澳地区银团贷款牵头安排行第一，连续5年取得首次公开招股（「IPO」）收款行业务市占率第一，新造按揭市占率排名第一。三是抓住业务机遇，进一步巩固人民币业务优势。加强人民币清算行基础设施建设，延长香港人民币即时支付结算系统（「RMB RTGS」）的清算服务时间，提升为海外人民币业务参加行及其他地区人民币清算行提供的即时人民币清算服务，全年人民币交易金额逾人民币220万亿元，同比增长30%，交易量近425万笔，同比增长近43%。独家获得「黄金沪港通」结算行资格；完成全球首笔以境外人民币业务参加行身份叙做的境内银行间债券市场回购（「Repo」）交易；成功在境内银行间债券市场发行首笔国际性商业银行人民币金融债券（「熊猫债券」）。

作为本地系统重要性银行，我们致力于以更高的标准做好基础管理，积极主动管理资产负债，并不断完善集团风险管理政策和机制，落实各项监管要求。我们进一步加强防洗钱的管理，实施更专责、更有效的监控工作流程、系统及架构；同时加强科技风险和网络安全管理，防范相关风险。此外，我们亦完善了突发事件处理机制，提升突发事件应对能力，更有效地管理信誉风险。

为促进长远可持续发展，我们开展了几项重点工作。一是根据中国银行及中银香港在东盟及香港地区的战略布局，启动并推进了南商出售和东盟地区的拟议资产重组，开启了中银香港由城市银行向区域性银行转型的新篇章。2015年12月18日，我们已与信达金融控股有限公司签署股权买卖协议，落实出售南商股权。转让南商的交割工作和东盟部分国家的银行业务及资产重组工作均按计划稳步推进。二是为充分发挥集团拥有全港最庞大分行网络的优势，提升网点生产能力，我们启动了分行网点转型项目，以客户为中心，丰富网点产品与功能，提高对工商、中小企客户的服务能力，以及在投资理财、财富管理等业务的服务能力，同时优化业务流程和操作，致力于为各类客户群提供更优质的金融服务。三是为提升集团多元化平台的竞争力，我们确定了信用卡、私人银行、人寿保险、资产管理、现金管理、托管、信托、证券期货等八大重点业务平台，加大投入，加快发展，取得初步成效。四是因应互联网、大数据、云计算等技术的发展，我们制定了网络金融发展规划，推动互联网技术与传统业务的融合，加强新媒体在营销推广中的运用，率先推出了微信官号账户查询服务及「网上贷款360平台」等具有互联网金融特色的业务产品，也是香港首批推出电子支票的银行之一，进一步提升

## 总裁报告

吸纳客户的能力，特别是年轻客群。根据最新市场调查<sup>1</sup>，中银香港在18-24岁年轻客户市场占有率达34%，排名第一。

展望2016年，世界经济仍在经历深度调整，增长速度放缓，结构性矛盾突显，金融市场波动加剧，可以预见和不可预见的风险都在增加，全球经济复苏任重道远。与此同时，互联网金融快速发展，传统商业银行作为金融中介的角色淡化，银行业的经营发展仍将面临不少困难、挑战和考验。但机遇与挑战并存，我们对前景充满信心，特别是国家「一带一路」、人民币国际化、自贸区建设等重大战略的深入实施，香港作为「超级联系人」加快推进国际金融、贸易、航运三大中心建设，以及本集团从城市银行向区域性银行转变，都将为集团的发展带来巨大机遇。

作为植根香港近百年的主流银行，我们将秉承「根植于斯，服务于斯」的宗旨，继续贯彻实施集团的发展战略，抓住市场机遇，积极拓展企业银行、个人银行、财资业务，支持集团各类客户及香港经济发展；抓住人民币加入SDR的机遇，创新产品开发，打造市场领先的竞争力；抓住大资管时代机遇，加快八大重点业务平台的建设与发展，提升其对集团的贡献度；以客户为中心，继续推进网点转型，加快网络金融发展，加强跨渠道整合的协同效应，提升客户服务能力；加强与母行境内外机构特别是粤港澳地区机构的协作联动，积极拓展东南亚等海外市场，拓宽业务发展空间；进一步提升风险与内控合规管理的专业化、精细化水平和有效性，保障和支持业务持续健康发展。我们会致力提升企业文化，加强集团上下以客户为中心的服务观念和适应市场化的

<sup>1</sup> 资料来自RFi Group发布的《2015年环球零售银行业交叉销售报告》



竞争观念，强化创新文化、担当文化、沟通文化和执行力文化，全面提升集团的竞争力。履行社会责任亦是我们的重要使命，我们将继续大力发展慈善事业，帮助弱势群体，支持教育与环保，为促进香港经济发展、民生改善和长期繁荣稳定作出贡献。

最后，藉这个机会报告有关本集团高层管理人员变动情况。朱燕来女士因年龄原因，辞任本集团副总裁（战略规划与管理）转任顾问，黄洪先生因中国银行集团内其他工作安排，辞任本集团副总裁（金融市场）。我谨代表集团同仁向朱女士和黄先生在任期间的辛勤努力和卓越贡献致以崇高敬意和衷心感谢。集团管理层也加入三位新成员：副总裁（企业银行）林景臻先生、副总裁（金融市场）袁树先生和营运总监钟向群先生。他们到任后已充分展示其专业、才干和协作精神，必能与管理层其他成员

一起，带领集团员工再攀高峰。

我们相信，在广大客户及各界朋友一如既往的支持厚爱下，在董事会的悉心指导下，我们必将以更强的使命感和责任感，再接再厉，锐意进取，推进集团创新发展、转型发展、区域化发展、可持续发展，为利益相关者创造更大的价值。

副董事长兼总裁

岳毅

香港，2016年3月30日