

# 2019 年中期业绩分析师发布会纪要

## 第一部分：2019 年中期业绩介绍

---

### 高总裁

女士们、先生们，下午好。在介绍业绩之前，我非常高兴地向大家介绍我们新任副总裁邱智坤先生。邱先生于今年 7 月加入中银香港，主管东南亚业务。邱先生长期从事中国银行集团海外机构管理工作，具有广阔的国际视野及丰富的管理经验。相信邱副总裁的加入，可以更好地推动中银香港东南亚业务的发展。

下面，我向大家简要介绍今年上半年中银香港的战略执行进展。

年初以来，香港银行业经营环境面对诸多挑战，全球经济增长放缓趋势明显，贸易保护主义升温、货币政策转向宽松。同时，国家进一步扩大对外开放，《粤港澳大湾区发展规划纲要》出台，为香港经济增长增添新动力。

中银香港围绕“建设一流的全功能国际化区域性银行”战略目标，积极应对市场环境变化，坚持以客户为中心，扎实推进转型创新，发展质量稳步提高，主要财务指标稳健良好。

上半年，我行实现股东及其他股权工具持有者应占溢利 179.49 亿港元，同比增长 2.2%。ROE 为 12.5%，总资本比率为 23%，继续保持良好稳健水平。董事会维持近年来派发固定中期股息的做法，每股派息 0.545 港元。

香港始终是我们的核心根基市场，我们深耕本土，全面强化可持续发展的各项基础。

巩固个人金融优势，中高端客户数增长 7.8%，新造住宅按揭保持市场领先地位。加快手机银行建设，个人手机银行活跃客户数比上年末增长 20.6%。

继续保持港澳银团贷款牵头行及 IPO 收款行业务市场排名第一。支持香港打造企业财资中心，于今年 4 月顺利推出环球交易银行平台 ( iGTB NET )，为企业客户提供具有市场竞争力的一站式、区域化线上综合服务，加速现金管理、贸易金融等重点业务拓展，跨境资金池业务保持市场领先。

巩固人民币业务领先地位。上半年中银香港离岸人民币清算总额达到 129.3 万亿人民币，增长 19.7%。顺利完成首笔“债券通”项下同业存单资金清算，“债券通”托管资金量创历史高位。

践行普及金融，于 8 月 1 日起全面取消香港个人综合理财及一般账户的服务费。全力参与香港特区政府推出的中小企业援助措施，支持优质工商及中小企的贷款需求，中小企融资担保计划贷款增速领先同业。推出“初创易”账户服务，便利初创企业及来港投资的海外公司开户。小企“商业理财账户”客户数增长 6.9%。尤其近期中小企业正面对严峻的冲击和困难，我行已决定推出一系列支持中小企业的措施，与我们共渡时艰。

粤港澳大湾区作为我行的重点发展市场，我们以民生金融为突破口，持续推进区内互联互通，做强跨境特色服务，跨境中高端客户数量较上年底增长 12.8%。

引领大湾区金融创新，今年 3 月底全港首推大湾区“开户易”服务，截至 6 月底总申请人数超过 5 万人；

持续提升 BoC Pay 流动应用程序跨境支付、转账、缴费功能，增加支持非本行客户下载使用；

在“粤港商事登记银政通”基础上，今年 4 月和 5 月相继与中国银行深圳市分行、上海市分行合作首发“深港通注册易”和“沪港政银通”服务，便利香港企业和个人在内地投资注册企业；中银香港资产管理公司推出“全天候大湾区策略基金”，成为首只以大湾区为主题的债券基金。

东南亚作为我行的增长潜力市场，我们于今年初顺利完成万象分行并入工作，区域布局进一步完善。同时全面落地实施差异化区域管理模式，提升协同效益和发展质量。

企业银行加强协同营销，成功拓展东南亚路桥基建、通讯设备、石油能源、航空港口等区内重大项目，带动东南亚机构融入当地主流市场。稳步推进东南亚机构个人金融区域化发展，以中银马来西亚为试点，正式推出“中银理财”品牌服务，丰富基金、债券等理财产品。金融市场深化条线管理，提升东南亚机构的交易和营销能力，推动人民币业务发展。

上半年，东南亚机构实现拨备前净经营收入 13.9 亿港元，同比增长 22.8%。客户存款和客户贷款分别较上年末增长 6.7% 和 12.9%，达到 510 亿港元和 449 亿港元。我行持续提升区域化信贷风险管理能力，东南亚机构的不良贷款比率为 1.27%，整体风险可控。

为确保银行稳健及可持续发展，赢得不同持份者的信赖，我们扎实推进“以客户为中心”的服务文化建设，以客户心声为导向优化服务模型，跟踪客户体验旅程，丰富金融服务场景，完善分行物理网点布局，并积极推进数字化银行建设，努力为客户创造价值。

我们坚持以人为本，关心员工职业生涯发展，改善工作环境，让员工感受到公司持续的关爱。倡导员工积极践行和传导银行价值观，把以客户为中心、坚持风险底线，自觉地落实在日常工作中，确保银行稳健、合规经营。

中银香港服务香港逾百年，坚持内外兼修，努力回馈社会。未来将继续围绕各利益相关者，从环境、社会及管治三大范畴推进企业的长期可持续发展，为促进社会繁荣稳定、改善民生、保护环境、实现普惠金融，不遗余力，做出贡献。

2019 年上半年的战略执行进展先回顾到这里，接下来，请财务总监隋洋女士为大家详细介绍上半年我行的财务表现和业务发展情况。

## **隋财务总监**

谢谢高总裁。

上半年中银香港经营效益持续提升，财务及风险指标保持稳健。

截至 6 月底，客户存款总额突破港币 2 万亿元，较上年末增长 6.3%，显著优于市场增速，在香港市场份额进一步扩大 0.64 个百分点至 14.85%。

我行持续夯实中高端客户基础，并加强与大型企业及机构客户的业务往来，以扩大存款规模。通过提供发薪、理财、支付等综合服务方案，以及拓展新股上市收票行、现金管理、结算等业务，带动客户往来及储蓄存款沉淀。CASA 存款较上年末增长 5.3%，整体表现优于市场。

截至 6 月底，客户贷款总额达到港币 1.35 万亿元，较上年末增长 6.7%，在香港市场份额进一步扩大 0.26 个百分点至 12.90%，各类别均实现稳健增长。

我行积极拓展本港业务，满足本地大型客户、优质工商及中小企业客户的贷款需求，在香港使用贷款新增逾 500 亿港元，增速 6%。克服全球经济下行的不利影响，继续加强与母行联动和与东南亚机构的协同营销，积极拓展跨境及东南亚等海外业务机会，带动在香港以外使用贷款增长 200 亿港元，增速 5.6%。努力挖掘贸易融资客户需求，贸易融资增长 151 亿港元。

上半年 HIBOR 波动上行，LIBOR 和 SHIBOR 持续下跌。我们积极主动管理资产和负债，优化资产结构，扩大平均生息资产规模，努力提升贷款和债券投资收益率，稳定资金成本。调整掉期因素后，集团净息差为 1.69%，同比上升 13 个基点，净利息收入按年上升 12.2%。

净服务费及佣金收入为港币 60.5 亿元，按年减少 6.6%，主要由于投资市场气氛转弱，证券经纪及基金分销佣金收入分别下跌 36% 及 16%，以及贷款佣金收入在去年同期高基数的基础上仍存压力。

面对复杂的经营环境，我行积极挖掘市场机会，加强保险产品及服务组合创新，保险佣金收入同比增长 34%。积极拓展本港、内地、东南亚等市场的现钞业务，买卖货币佣金收入上升 21%。

与 2018 年下半年相比，净服务费及佣金收入增长 25%，主要由贷款、保险、基金分销及证券经纪佣金收入上升带动。

我们维持良好经营效率，总经营支出为港币 75.3 亿元，按年上升 7.4%。成本收入比率为 25.8%，按年微增 0.4 个百分点，继续处于本地银行业较优水平。

其中，人事费用增长 5%，主要是年度调薪及增聘员工。房屋及设备支出下跌 24%，折旧增加 41%。主要因我行自今年起采纳香港财务报告准则第 16 号“租赁”，根据新准则，房产租赁按使用权资产核算，相关租金以使用权资产的折旧费用反映。

我们坚守依法合规底线，全面夯实各类风险管理、合规内控和反洗钱管理基础，持续提升风险管理水平和有效性，保障业务稳健发展。

集团特定分类或减值贷款比率为 0.20%，与上年底保持相对稳定。信贷成本 0.11%，比去年全年微增 1 个基点。拨备充足，拨备覆盖率高达 227.5%。

截至 6 月底，根据香港金管局定义口径，我行表内非银行内地风险承担总额占总资产比重为 21.47%，低于同业平均水平。其中相关贷款的不良率为 0.14%，优于集团整体水平。

我行不断增强流动资金风险抵御能力，保持充裕的流动性。2019 年上半年流动性覆盖比率平均值为 170%，二季度末的稳定资金净额比率为 119.15%，均高于监管要求。

以上是 2019 年上半年业绩表现回顾，下面请高总裁介绍下半年的工作任务重点。

## 高总裁

谢谢隋洋财务总监。

展望下半年，IMF 连续下调全球经济增长预期，中美经贸摩擦前景未明，香港近期的社会纷争对香港本地经济的负面影响陆续浮现。

同时，我们也看到，在国家新一轮改革开放中，香港拥有的特殊地位和优势没有改变。香港作为“一带一路”的国际服务枢纽，东盟作为沿线主要受益国家，将得到更多发展机会。粤港澳大湾区发展规划相关配套政策陆续出台，为大湾区企业和个人带来更多红利，三地合作将进入实质性的发展阶段。香港内部发展因素仍然稳健，特区政府将推出一系列“撑企业、保就业、纾民困”的措施，为香港经济带来新提振。

下半年，我们将紧紧围绕战略目标，保持战略定力，强化战略执行，在支持香港发展经济、改善民生和融入国家发展大局、建设大湾区美好共同家园方面，勇于担当，努力开拓新局面，作出新贡献。

我们将继续聚焦香港本地市场，夯实可持续发展基础；积极发挥大行引领优势，推动粤港澳金融创新与合作；持续深化东南亚区域管理模式，加快形成区域竞争优势；坚持金融科技创新，深入推进环境、社会、管治建设，促进高质量、可持续发展。

面对错综复杂的经营环境，我们将通过精细化资产负债管理，大力优化业务结构，加强各类风险管控，确保各项业务的稳健经营，以及财务状况的良好稳固，持续为利益相关者带来稳定增长。

我们的介绍到此结束，谢谢大家。欢迎各位提问。

## **第二部分：分析师会议问答环节摘要**

---

**汇丰银行分析师 Gary Lam：**在目前的宏观经济环境中和市场环境下，下半年中银香港是否会调整风险胃纳？贷款增长来源在什么领域？中银香港一级资本比率首次超过 20%，未来如何将充裕的资本投入到有较大增长的领域，机会来自什么地方？

**高迎欣总裁：**今年上半年我行贷款增长优于市场，符合全年高单位数增长的指引。整体市场贷款走势疲弱主要由于宏观环境存在不确定因素，客户需求没有那么强劲。但我行的客户基础较多元化，如香港本地客户、内地走出去客户、东南亚客户及跨国公司客户，同时我行与母行联动紧密，在母行国际化业务发展中承担重要角色，因此我行能够在此等环境中获得较好质量的贷款机会。整体来看，我们在坚持风险胃纳的前提下，有信心达到全年贷款高单位数的增长目标。

**王兵副总裁：**上半年我行贷款增速比市场平均高了 2.5 个百分点，而且贷款增长比较均衡，无论本港使用的企业贷款、个人贷款，还是香港以外使用的贷款均有不错的增长，体现了我行的客群优势。近年来，除了本港和跨境客群优势外，我们在东南亚的贷款增长非常好。东南亚经济增长不错，又是「一带一路」合作和产业转移的重要区域，就目前的项目储备看，我们对东南亚贷款保持去年的增速还是有信心的。因此，如总裁所讲，在目前不确定的市场环境下，我们还是有信心实现贷款高单位数字增长的目标。

**隋洋财务总监：**上半年我行资本比率上升，主要由于税后盈利积存。未来看，资本规划在满足监管要求的基础上，主要是支持业务发展的需求，包括来自本港、东南亚、粤港澳大湾区的业务发展机会。就派息政策而言，我行将继续维持稳定的派息政策，派息比率指引仍然为 40-60%之间。由于去年我行发行了 AT1 资本工具，在决定全年股息时，我们会充分考虑新型资本工具对普通股股东的影响，实现股东和中银香港长期发展的平衡。

**花旗集团分析师 Tian Yafei：**在整体市场贷款增长放缓的环境下，中银香港用什么策略做到贷款市场份额的上升？如果下半年我行的贷款增速与市场相若，是否可以更好的控制资金成本，息差做的更好？另外，人民币汇率下跌，对人民币业务发展有什么考虑？

**王兵副总裁：**整体市场走势疲弱主要由于宏观环境存在不确定因素，但我行的客户基础稳健、贷款业务多元化，有足够的储备项目，因此仍能抓住一些需求，实现贷款增长优于同业。

**隋洋财务总监**：上半年我行存贷款增长均衡，但市场存款增长相对疲弱，上半年市场存款增长仅有 1.7%，7 月份几乎无增长。我们会因应市场变化，审慎管理资金成本。另外，我行上半年支储存增长较好，而且 7 月份市场支储存增长也比较好，定期下降较多，这有利于控制资金成本。但市场利率变化和存款竞争令资金成本仍有上行压力。我行将采取多种措施，包括金融科技创新、代发薪业务、IPO 收款行、结算、现金管理等业务，带来更多沉淀资金，支持支储存的增长。

**袁树副总裁**：关于人民币贬值的影响，今年以来人民币兑美元的汇率波动幅度仍在正常范围，我行人民币业务的敞口非常小，目前也尚未看到人民币汇率下跌对我行的资产质量造成重大影响。

**摩根大通分析师 Jemmy Huang**：就银行的预期信贷损失模型(ECL)，根据目前内部外环境的变化，下半年是否会采用更为保守的假设？在中银香港覆盖的八个东南亚国家中，哪些地区的增长最好，哪些风险较高？

**翁敬勋信贷总监**：去年下半年因经济前景转差而增加拨备支出，主要反映当时中美贸易摩擦等宏观因素。就目前中美贸易摩擦的情况看，我行的 ECL 模型都已反映。今年上半年的信贷成本为 0.11%，与去年全年比较仅升 1 点子，与同业比较也相对平稳。展望下半年，宏观不确定性因素较多，银行面临的压力也较大。我行会保持一贯审慎的风险管理措施，做好贷前、贷中、贷后管理，努力保持信贷成本的相对平稳。

**高迎欣总裁：**上半年东南亚业务的收入、存款贷增速等均优于集团平均。东南亚机构并入中银香港的最大改变，就是发挥集团区域化发展优势，紧跟中资港资走出去企业，以及积极拓展当地的主流企业，目前取得了不错的进展，未来会更加明显。当中，雅加达分行已经在当地外资银行中排名第一，利润、资产增长及资产质量管控成效非常明显；越南、马来西亚、菲律宾等也有很好的势头；其他市场也有很多机会。下一步，我们将在把控好风险的前提下，选择优质的客户和项目，推动具质量，可持续的发展。

**中金证券分析师 Victor Wang：**目前香港银行业面临很多不确定性，环球经济放缓，很多央行减息，加上本港近几个月社会事件持续，我们听说有客户将资产转移到新加坡等地。所以，本地的信贷需求是否受到影响？在增长放缓的情况下，中银香港高于 20%的资本充足率是否偏高？管理层对资本使用有什么考虑？

**高迎欣总裁：**在当年宏观经济金融环境下，香港银行业首先要控制好风险，目前信贷风险还不是很明显，需要更加注重流动性和市场风险。香港本地业务主要是工商和中小企，但香港作为国际金融中心，银行业务来源非常广泛。目前受宏观环境的影响，贷款需求可能会发生改变。东南亚目前是产业链、供应链转移的主要承接地区，中银香港从城市银行转型为区域性银行，可以跟随客户提供服务。东南亚基础设施建设加快推进，治理机制、金融监管等方面显著提升，发展前景良好，关键在于银行是否具备风险管理及业务发展的能力去实现发展。我们相信中银香港具备这样的能力，实现东南亚业务的良好发展。

资本方面，目前关于资本的监管要求不断提升，中银香港作为本地系统重要性机构，面临的资本监管是比较高的。在满足监管要求的基础上，再实现贷款的稳健增长，目前的资本水平是合适的。如果未来有其他的机会和发展，我们也会灵活调整。

**海通国际分析师 Steven Chan：**上半年中银香港不良贷款率增加的行业和板块是什么？东南亚不良贷款率的趋势和展望？此外，比较传统商业银行，虚拟银行的个人贷款业务风险相对会高，目前香港经济面临衰退风险、失业率上升，这是否会改变虚拟银行 Livi 贷款等业务的发展策略？

**翁敬勋信贷风险总监：**6 月末中银香港的不良贷款率从上年底的 0.19% 微升至 0.20%，主要是一两个企业客户降级，其中包括马来西亚中行有一个客户降级，整体贷款不存在系统性风险。展望下半年，整体不良贷款率可在目前基础上保持较低水平，拨备保持充足。

**钟向群营运总监：**虚拟银行和传统银行在产品及服务结构和形态上都有重要区别，包括三个方面：一是融合场景；二是应用了新的创新技术，比如大数据、云计算、AI 分析等；三是根植于数据。所以包括支付、存款、贷款等产品，与传统银行的标准产品是不一样的。对于客户趋势的变化、贷款能力等，虚拟银行通过在一的场景下对一系列数据的持续监控并不断更正，进行贷后监控和风险预警，以有效控制风险。虚拟银行面临的市场很大，目前刚刚起步，目前新的生态、外部环境的变化反而给虚拟银行的发展提供了空间。

**高迎欣总裁：**中银香港发展虚拟银行的主要目的是通过发展虚拟银行促进传统商业银行的转型，更加以客户为中心，关注客户体验，融入丰富的场景、生态，建设数字化、更敏捷的银行。中银香港自身目前也在推进改变，从支付做起一步步向数字化推进。