

2019 年中期業績分析師發佈會紀要

第一部分：2019 年中期業績介紹

高總裁

女士們、先生們，下午好。在介紹業績之前，我非常高興地向大家介紹我們新任副總裁邱智坤先生。邱先生於今年 7 月加入中銀香港，主管東南亞業務。邱先生長期從事中國銀行集團海外機構管理工作，具有廣闊的國際視野及豐富的管理經驗。相信邱副總裁的加入，可以更好地推動中銀香港東南亞業務的發展。

下面，我向大家簡要介紹今年上半年中銀香港的戰略執行進展。

年初以來，香港銀行業經營環境面對諸多挑戰，全球經濟增長放緩趨勢明顯，貿易保護主義升溫、貨幣政策轉向寬鬆。同時，國家進一步擴大對外開放，《粵港澳大灣區發展規劃綱要》出臺，為香港經濟增長增添新動力。

中銀香港圍繞「建設一流的全功能國際化區域性銀行」戰略目標，積極應對市場環境變化，堅持以客戶為中心，扎實推進轉型創新，發展質量穩步提高，主要財務指標穩健良好。

上半年，我行實現股東及其他股權工具持有者應占溢利 179.49 億港元，同比增長 2.2%。ROE 為 12.5%，總資本比率為 23%，繼續保持良好穩健水平。董事會維持近年來派發固定中期股息的做法，每股派息 0.545 港元。

香港始終是我們的核心根基市場，我們深耕本土，全面強化可持續發展的各項基礎。

鞏固個人金融優勢，中高端客戶數增長 7.8%，新造住宅按揭保持市場領先地位。加快手機銀行建設，個人手機銀行活躍客戶數比上年末增長 20.6%。

繼續保持港澳銀團貸款牽頭行及 IPO 收款行業務市場排名第一。支援香港打造企業財資中心，於今年 4 月順利推出環球交易銀行平臺 (iGTB NET)，為企業客戶提供具有市場競爭力的一站式、區域化線上綜合服務，加速現金管理、貿易金融等重點業務拓展，跨境資金池業務保持市場領先。

鞏固人民幣業務領先地位。上半年中銀香港離岸人民幣清算總額達到 129.3 萬億人民幣，增長 19.7%。順利完成首筆「債券通」項下同業存單資金清算，「債券通」託管資金量創歷史高位。

踐行普及金融，於 8 月 1 日起全面取消香港個人綜合理財及一般賬戶的服務費。全力參與香港特區政府推出的中小企業援助措施，支持優質工商及中小企的貸款需求，中小企融資擔保計畫貸款增速領先同業。推出「初創易」帳戶服務，便利初創企業及來港投資的海外公司開戶。小企「商業理財帳戶」客戶數增長 6.9%。尤其近期中小企業正面對嚴峻的衝擊和困難，我行已決定推出一系列支持中小企業的措施，與我們共度時艱。

粵港澳大灣區作為我行的重點發展市場，我們以民生金融為突破口，持續推進區內互聯互通，做強跨境特色服務，跨境中高端客戶數量較上年底增長 12.8%。

引領大灣區金融創新，今年 3 月底全港首推大灣區「開戶易」服務，截至 6 月底總申請人數超過 5 萬人；持續提升 BoC Pay 流動應用程式跨境支付、轉帳、繳費功能，增加支援非本行客戶下載使用；在「粵港商事登記銀政通」基礎上，今年 4 月和 5 月相繼與中國銀行深圳市分行、上海市分行合作首發「深港通註冊易」和「滬港政銀通」服務，便利香港企業和個人在內地投資註冊企業；中銀香港資產管理公司推出「全天候大灣區策略基金」，成為首只以大灣區為主題的債券基金。

東南亞作為我行的增長潛力市場，我們於今年初順利完成萬象分行併入工作，區域佈局進一步完善。同時全面落地實施差異化區域管理模式，提升協同效益和發展品質。

企業銀行加強協同行銷，成功拓展東南亞路橋基建、通訊設備、石油能源、航空港口等區內重大項目，帶動東南亞機構融入當地主流市場。穩步推進東南亞機構個人金融區域化發展，以中銀馬來西亞為試點，正式推出「中銀理財」品牌服務，豐富基金、債券等理財產品。金融市場深化條線管理，提升東南亞機構的交易和營銷能力，推動人民幣業務發展。

上半年，東南亞機構實現撥備前淨經營收入 13.9 億港元，同比增長 22.8%。客戶存款和客戶貸款分別較上年末增長 6.7% 和 12.9%，達到 510 億港元和 449 億港元。我行持續提升區域化信貸風險管理能力，東南亞機構的不良貸款比率為 1.27%，整體風險可控。

為確保銀行穩健及可持續發展，贏得不同持份者的信賴，我們扎實推進「以客戶為中心」的服務文化建設，以客戶心聲為導向優化服務模型，跟蹤客戶體驗旅程，豐富金融服務場景，完善分行物理網點佈局，並積極推進數字化銀行建設，努力為客戶創造價值。

我們堅持以人為本，關心員工職業生涯發展，改善工作環境，讓員工感受到公司持續的關愛。宣導員工積極踐行和傳導銀行價值觀，把以客戶為中心、堅持風險底線，自覺地落實在日常工作中，確保銀行穩健、合規經營。

中銀香港服務香港逾百年，堅持內外兼修，努力回饋社會。未來將繼續圍繞各利益相關者，從環境、社會及管治三大範疇推進企業的長期可持續發展，為促進社會繁榮穩定、改善民生、保護環境、實現普惠金融，不遺餘力，做出貢獻。

2019 年上半年的戰略執行進展先回顧到這裡，接下來，請財務總監隋洋女士為大家詳細介紹上半年我行的財務表現和業務發展情況。

隋財務總監

謝謝高總裁。

上半年中銀香港經營效益持續提升，財務及風險指標保持穩健。

截至 6 月底，客戶存款總額突破港幣 2 萬億元，較上年末增長 6.3%，顯著優於市場增速，在香港市場份額進一步擴大 0.64 個百分點至 14.85%。

我行持續夯實中高端客戶基礎，並加強與大型企業及機構客戶的業務往來，以擴大存款規模。通過提供發薪、理財、支付等綜合服務方案，以及拓展新股上市收票行、現金管理、結算等業務，帶動客戶往來及儲蓄存款沉澱。CASA 存款較上年末增長 5.3%，整體表現優於市場。

截至 6 月底，客戶貸款總額達到港幣 1.35 萬億元，較上年末增長 6.7%，在香港市場份額進一步擴大 0.26 個百分點至 12.90%，各類別均實現穩健增長。

我行積極拓展本港業務，滿足本地大型客戶、優質工商及中小企客戶的貸款需求，在香港使用貸款新增逾 500 億港元，增速 6%。克服全球經濟下行的不利影響，繼續加強與母行聯動和與東南亞機構的協同營銷，積極拓展跨境及東南亞等海外業務機會，帶動在香港以外使用貸款增長 200 億港元，增速 5.6%。努力挖掘貿易融資客戶需求，貿易融資增長 151 億港元。

上半年 HIBOR 波動上行，LIBOR 和 SHIBOR 持續下跌。我們積極主動管理資產和負債，優化資產結構，擴大平均生息資產規模，努力提升貸款和債券投資收益率，穩定資金成本。調整掉期因素後，集團淨息差為 1.69%，同比上升 13 個基點，淨利息收入按年上升 12.2%。

淨服務費及佣金收入為港幣 60.5 億元，按年減少 6.6%，主要由於投資市場氣氛轉弱，證券經紀及基金分銷佣金收入分別下跌 36%及 16%，以及貸款佣金收入在去年同期高基數的基礎上仍存壓力。

面對複雜的經營環境，我行積極挖掘市場機會，加強保險產品及服務組合創新，保險佣金收入同比增長 34%。積極拓展本港、內地、東南亞等市場的現鈔業務，買賣貨幣佣金收入上升 21%。

與 2018 年下半年相比，淨服務費及佣金收入增長 25%，主要由貸款、保險、基金分銷及證券經紀佣金收入上升帶動。

我們維持良好經營效率，總經營支出為港幣 75.3 億元，按年上升 7.4%。成本收入比率為 25.8%，按年微增 0.4 個百分點，繼續處於本地銀行業較優水平。

其中，人事費用增長 5%，主要是年度調薪及增聘員工。房屋及設備支出下跌 24%，折舊增加 41%。主要因我行自今年起採納香港財務報告準則第 16 號「租賃」，根據新準則，房產租賃按使用權資產核算，相關租金以使用權資產的折舊費用反映。

我們堅守依法合規底線，全面夯實各類風險管理、合規內控和反洗錢管理基礎，持續提升風險管理水平和有效性，保障業務穩健發展。

集團特定分類或減值貸款比率為 0.20%，與上年底保持相對穩定。信貸成本 0.11%，比去年全年微增 1 個基點。撥備充足，撥備覆蓋率高達 227.5%。

截至 6 月底，根據香港金管局定義口徑，我行表內非銀行內地風險承擔總額占總資產比重為 21.47%，低於同業平均水平。其中相關貸款的不良率為 0.14%，優於集團整體水平。

我行不斷增強流動資金風險抵禦能力，保持充裕的流動性。2019 年上半年流動性覆蓋比率平均值為 170%，二季度末的穩定資金淨額比率為 119.15%，均高於監管要求。

以上是 2019 年上半年業績表現回顧，下面請高總裁介紹下半年的工作任務重點。

高總裁

謝謝隋洋財務總監。

展望下半年，IMF 連續下調全球經濟增長預期，中美經貿摩擦前景未明，香港近期的社會紛爭對香港本地經濟的負面影響陸續浮現。

同時，我們也看到，在國家新一輪改革開放中，香港擁有的特殊地位和優勢沒有改變。香港作為“一帶一路”的國際服務樞紐，東盟作為沿線主要受益國家，將得到更多發展機會。粵港澳大灣區發展規劃相關配套政策陸續出臺，為大灣區企業和個人帶來更多紅利，三地合作將進入實質性的發展階段。香港內部發展因素仍然穩健，特區政府將推出一系列「撐企業、保就業、紓民困」的措施，為香港經濟帶來新提振。

下半年，我們將緊緊圍繞戰略目標，保持戰略定力，強化戰略執行，在支持香港發展經濟、改善民生和融入國家發展大局、建設大灣區美好共同家園方面，勇於擔當，努力開拓新局面，作出新貢獻。

我們將繼續聚焦香港本地市場，夯實可持續發展基礎；積極發揮大行引領優勢，推動粵港澳金融創新與合作；持續深化東南亞區域管理模式，加快形成區域競爭優勢；堅持金融科技創新，深入推進環境、社會、管治建設，促進高質量、可持續發展。

面對錯綜複雜的經營環境，我們將通過精細化資產負債管理，大力優化業務結構，加強各類風險管控，確保各項業務的穩健經營，以及財務狀況的良好穩固，持續為利益相關者帶來穩定增長。

我們的介紹到此結束，謝謝大家。歡迎各位提問。

第二部分：分析師會議問答環節摘要

滙豐銀行分析師 Gary Lam：在目前的宏觀經濟環境中和市場環境下，下半年中銀香港是否會調整風險胃納？貸款增長來源在什麼領域？中銀香港一級資本比率首次超過 20%，未來如何將充裕的資本投入到有較大增長的領域，機會來自什麼地方？

高迎欣總裁：今年上半年我行貸款增長優於市場，符合全年高單位數增長的指引。整體市場貸款走勢疲弱主要由於宏觀環境存在不確定因素，客戶需求沒有那麼強勁。但我行的客戶基礎較多元化，如香港本地客戶、內地走出去客戶、東南亞客戶及跨國公司客戶，同時我行與母行聯動緊密，在母行國際化業務發展中承擔重要角色，因此我行能夠在此等環境中獲得較好質量的貸款機會。整體來看，我們在堅持風險胃納的前提下，有信心達到全年貸款高單位數的增長目標。

王兵副總裁：上半年我行貸款增速比市場平均高了 2.5 個百分點，而且貸款增長比較均衡，無論本港使用的企業貸款、個人貸款，還是香港以外使用的貸款均有不錯的增長，體現了我行的客群優勢。近年來，除了本港和跨境客群優勢外，我們在東南亞的貸款增長非常好。東南亞經濟增長不錯，又是「一帶一路」合作和產業轉移的重要區域，就目前的項目儲備看，我們對東南亞貸款保持去年的增速還是有信心的。因此，如總裁所講，在目前不確定的市場環境下，我們還是有信心實現貸款高單位數字增長的目標。

隋洋財務總監：上半年我行資本比率上升，主要由於稅後盈利積存。未來看，資本規劃在滿足監管要求的基礎上，主要是支持業務發展的需求，包括來自本港、東南亞、粵港澳大灣區的業務發展機會。就派息政策而言，我行將繼續維持穩定的派息政策，派息比率指引仍然為 40-60%之間。由於去年我行發行了 AT1 資本工具，在決定全年股息時，我們會充分考慮新型資本工具對普通股股東的影響，實現股東和中銀香港長期發展的平衡。

花旗集團分析師 Tian Yafei：在整體市場貸款增長放緩的環境下，中銀香港用什麼策略做到貸款市場份額的上升？如果下半年我行的貸款增速與市場相若，是否可以更好的控制資金成本，息差做的更好？另外，人民幣匯率下跌，對人民幣業務發展有什麼考慮？

王兵副總裁：整體市場走勢疲弱主要由於宏觀環境存在不確定因素，但我行的客戶基礎穩健、貸款業務多元化，有足夠的儲備項目，因此仍能抓住一些需求，實現貸款增長優於同業。

隋洋財務總監：上半年我行存貸款增長均衡，但市場存款增長相對疲弱，上半年市場存款增長僅有 1.7%，7 月份幾乎無增長。我們會因應市場變化，審慎管理資金成本。另外，我行上半年支儲存增長較好，而且 7 月份市場支儲存增長也比較好，定期下降較多，這有利於控制資金成本。但市場利率變化和存款競爭令資金成本仍有上行壓力。我行將採取多種措施，包括金融科技創新、代發薪業務、IPO 收款行、結算、現金管理等業務，帶來更多沉澱資金，支持支儲存的增長。

袁樹副總裁：關於人民幣貶值的影響，今年以來人民幣兌美元的匯率波動幅度仍在正常範圍，我行人民幣業務的敞口非常小，目前也尚未看到人民幣匯率下跌對我行的資產質量造成重大影響。

摩根大通分析師 Jemmy Huang：就銀行的預期信貸損失模型(ECL)，根據目前內部外環境的變化，下半年是否會採用更為保守的假設？在中銀香港覆蓋的八個東南亞國家中，哪些地區的增長最好，哪些風險較高？

翁敬勳信貸總監：去年下半年因經濟前景轉差而增加撥備支出，主要反映當時中美貿易摩擦等宏觀因素。就目前中美貿易摩擦的情況看，我行的 ECL 模型都已反映。今年上半年的信貸成本為 0.11%，與去年全年比較僅升 1 點子，與同業比較也相對平穩。展望下半年，宏觀不確定性因素較多，銀行面臨的壓力也較大。我行會保持一貫審慎的風險管理措施，做好貸前、貸中、貸後管理，努力保持信貸成本的相對平穩。

高迎欣總裁：上半年東南亞業務的收入、存款貸增速等均優於集團平均。東南亞機構併入中銀香港的最大改變，就是發揮集團區域化發展優勢，緊跟中資港資走出去企業，以及積極拓展當地的主流企業，目前取得了不錯的進展，未來會更加明顯。當中，雅加達分行已經在當地外資銀行中排名第一，利潤、資產增長及資產質量管控成效非常明顯；越南、馬來西亞、菲律賓等也有很好的勢頭；其他市場也有很多機會。下一步，我們將在把控好風險的前提下，選擇優質的客戶和項目，推動具質量，可持續的發展。

中金證券分析師 Victor Wang：目前香港銀行業面臨很多不確定性，環球經濟放緩，很多央行減息，加上本港近幾個月社會事件持續，我們聽說有客戶將資產轉移到新加坡等地。所以，本地的信貸需求是否受到影響？在增長放緩的情況下，中銀香港高於 20%的資本充足率是否偏高？管理層對資本使用有什麼考慮？

高迎欣總裁：在當年宏觀經濟金融環境下，香港銀行業首先要控制好風險，目前信貸風險還不是很明顯，需要更加注重流動性和市場風險。香港本地業務主要是工商和中小企，但香港作為國際金融中心，銀行業務來源非常廣泛。目前受宏觀環境的影響，貸款需求可能會發生改變。東南亞目前是產業鏈、供應鏈轉移的主要承接地區，中銀香港從城市銀行轉型為區域性銀行，可以跟隨客戶提供服務。東南亞基礎設施建設加快推進，治理機制、金融監管等方面顯著提升，發展前景良好，關鍵在於銀行是否具備風險管理及業務發展的能力去實現發展。我們相信中銀香港具備這樣的能力，實現東南亞業務的良好發展。

資本方面，目前關於資本的監管要求不斷提升，中銀香港作為本地系統重要性機構，面臨的資本監管是比較高的。在滿足監管要求的基礎上，再實現貸款的穩健增長，目前的資本水平是合適的。如果未來有其他的機會和發展，我們也會靈活調整。

海通國際分析師 Steven Chan：上半年中銀香港不良貸款率增加的行業和板塊是什麼？東南亞不良貸款率的趨勢和展望？此外，比較傳統商業銀行，虛擬銀行的個人貸款業務風險相對會高，目前香港經濟面臨衰退風險、失業率上升，這是否會改變虛擬銀行 Livi 貸款等業務的發展策略？

翁敬勳信貸風險總監：6 月末中銀香港的不良貸款率從上年底的 0.19% 微升至 0.20%，主要是一兩個企業客戶降級，其中包括馬來西亞中行有一個客戶降級，整體貸款不存在系統性風險。展望下半年，整體不良貸款率可在目前基礎上保持較低水平，撥備保持充足。

鍾向群營運總監：虛擬銀行和傳統銀行在產品及服務的結構和形態上都有重要區別，包括三個方面：一是融合場景；二是應用了新的創新技術，比如大數據、雲計算、AI 分析等；三是根植於數據。所以包括支付、存款、貸款等產品，與傳統銀行的標準化產品是不一樣的。對於客戶趨勢的變化、貸款能力等，虛擬銀行通過在一定的場景下對一系列數據的持續監控並不斷更正，進行貸後監控和風險預警，以有效控制風險。虛擬銀行面臨的市場很大，目前剛剛起步，目前新的生態、外部環境的變化反而給虛擬銀行的發展提供了空間。

高迎欣總裁：中銀香港發展虛擬銀行的主要目的是通過發展虛擬銀行促進傳統商業銀行的轉型，更加以客戶為中心，關注客戶體驗，融入豐富的場景、生態，建設數字化、更敏捷的銀行。中銀香港自身目前也在推進改變，從支付做起一步步向數字化推進。