

2023 年中期业绩发布会分析师会议纪要

业绩介绍

孙煜总裁：今年以来，全球经济面临下行风险，地缘政治风险持续，欧美金融体系大幅震荡，银行业经营环境依然严峻复杂。中银香港坚持“稳中求进、以进固稳”，坚守风险底线，紧抓内地和香港经济复常，以及粤港澳大湾区、互联互通、人民币国际化、RCEP 等重大机遇，积极推动业务高质量发展，实现财务指标持续改善，股东回报稳步提升。

上半年，中银香港实现税后溢利 181 亿港元，同比增长 38.7%。ROE 同比上升 2.4 个百分点至 10.8%。总资本比率提升 1.5 个百分点至 23%。董事会宣布派发中期股息每股 0.527 港元，同比增长 17.9%。

我们努力提升综合金融服务能力，满足客户全方位业务需求。持续巩固传统优势，住房按揭、银团贷款、资金池等业务保持市场领先，托管及信托服务能力稳步提升。全力扩大跨境业务优势，个金跨境业务收入增长 2.4 倍。不断优化客户结构，全新年轻客户开户量上升近 2 倍、私人财富客户数增长 1 成。大力培育新发展动能，彭博全球港币债券承销首次获得市场第一，中银人寿跨境新造标准保费占比超越疫情前水平，人民币新造标准保费居香港市场首位。积极支持互联互通，“北向互换通”实现产品、服务和渠道全覆盖。

我们把握经济复常和两地通关机遇，充分发挥集团协同效应，针对个人和企业客户分别推出“中银香港跨境 GO”、“湾区·商赢”系列方案，提速大湾区金融业务发展。“跨境理财通”开户量及资金汇划总量持续领先香港市场、“开户易”累计开户数较去年末增长逾 4 成、大湾区置业易业务量实现跃升。保持股票通、债券通、互换通等互联互通

业务优势。配合“港车北上”，推出“粤港澳汽车险”。全力支持科创企业发展，科创企业贷款及客户数分别增长 19%和 6%。

我们深化区域一体化经营和“一行一策”差异化管理，夯实东南亚机构综合竞争能力，提升集团贡献。紧抓亚太地区经贸合作日趋紧密机遇，聚焦“一带一路”与“走出去”项目及区域大型客户，以及人民币业务机会，发挥区域银团贷款中心地位，拓展全方位综合金融服务。完善“中银理财”区域品牌建设，优化区域网络布局，利用数字化创新及多元化手机银行功能，扩展个人金融生态场景。

上半年，东南亚机构的客户存款和客户贷款分别增长 8.4%和 4.8%，高于集团平均增速。净息差改善带动净经营收入大幅上升 40.7%。不良贷款率 2.44%，比上年末下降 5 个基点。

我们积极发挥人民币业务优势，引领市场创新，助力香港离岸人民币业务中心建设。人民币存贷款、贸易融资、跨境资金池、互联互通、人民币保险等业务保持市场领先地位。泰子行等东南亚机构相继获批 CIPS 直接参与行资格，清算能力持续提升。支持互联互通发展，全方位落地“北向互换通”，首批推出“港币-人民币双柜台模式”。顺利完成数字人民币沙盒试验，成功推出多期数字人民币体验活动。

我们以客户为中心，持续通过生态驱动、数据驱动和智能驱动，夯实科技基础，积极践行数字化转型工作。围绕“置业、教育、健康”，持续推进场景生态建设。Open API 合作伙伴登记数量达到 427 个，BoC Pay 客户数及交易量分别增加 10%和 24%，BoC Bill 结算量增长 42%。持续优化数码渠道，手机银行活跃客户数增长 1 成，“中银商聚”中小企注册数增长 8 倍。深化“智能营运”，借助第三方平台数据，简化贷款审批流程，着力拓展南宁区域营运中心集约规模，提升营运效率。虚拟银行 livi 客户规模突破 30 万，贷款显著增长，各项创新服务广受市场欢迎。

我们积极将绿色金融及可持续发展理念融入业务与营运，提供多元化低碳产品服务，满足客户绿色转型需求。上半年，绿色及可持续发展贷款增长 56%，银行盘绿色债券投资增长 59%，ESG 基金代销数量增长 19%。我们作为联席全球协调行、联席牵头行、联席簿记行及托管行，协助香港特区政府成功发行全球首支由政府发行的代币化绿色债券；成功完成首笔绿色人民币逆回购交易；参与推出“中银香港大湾区气候转型 ETF”，为香港首只聚焦粤港澳大湾区气候转型的交易所买卖基金；延伸总部经验，持续推动东南亚机构绿色金融业务发展。

刘承钢总监：年初以来，我们紧抓市场利率高位反弹和两地通关的有利时机，努力扩大收入来源。同时，强化成本管控和风险管理，提升经营效率，保持信贷成本稳定。上半年实现税后利润 181 亿港元，同比及环比分别显著上升 39%和 27%。

面对存款定期化趋势，我们积极拓展电子收付、代发薪、现金管理及资金池等业务，深化客户往来。同时，把握通关机遇，大力推进跨境业务营销，加大数码转型和绿色产品创新，持续发展财富管理业务，增加低成本稳定资金来源。截至 6 月底，我行客户存款较上年底增长 3.6%至 2.46 万亿港元，在港市场份额扩大 0.46 个百分点至 15.9%。上半年 CASA 平均占比保持在 50%的较好水平。

我们持续深耕香港、大湾区、东南亚和海外重点市场，深化集团联动，拓展客户需求，提升全产品服务能力。截至 6 月底，客户贷款增长 4.3%至 1.72 万亿港元，市场份额扩大 0.73 个百分点至 15.8%。其中，投向香港使用贷款增长 6.7%，公司贷款和个人贷款均实现稳定增长，有效抵消内地和香港利率倒挂，造成香港以外使用贷款的持续下降。

我们积极把握市场利率反弹上升机遇，加强资产负债管理，扩宽贷存利差，提升债券投资收益水平。调整掉期因素后，上半年净利息收入

同比上升 42%至 250 亿港元，净息差同比增加 43 个基点至 1.56%。其中，第二季度净息差为 1.62%，单季环比上升 12 个基点。

投资市场气氛淡静，贸易及信贷需求疲弱，上半年净手续费收入持续承压，同比下降 9.5%至 49.14 亿港元。通关有效提振消费和旅游，信用卡和买卖货币收入持续上升，手续费收入环比去年下半年反弹增长 12.5%。其中，非信贷类传统手续费收入上半年同比增长 19.5%，环比上升 10%。

我们围绕集团战略发展重点，持续优化资源分配，提升成本效益。上半年经营支出同比增长 5.9%，主要是人力资源费用和资讯科技投入增加。成本收入比同比下降 3.8 个百分点至 25.5%，持续优于本地同业平均水平。

市场利率高企及纾困措施有序退出，影响个别公司客户财务情况，造成贷款评级下调。6 月底，我行不良贷款率为 0.73%，较上年末上升 20 个基点，仍持续优于同业平均水平。我们坚守风险底线，持续夯实各项风险管理基础，增加风险缓释措施，保持资产质量稳健和拨备充足。上半年，年度化信贷成本 0.14%，同比改善 7 个基点。总贷款拨备率较上年末上升 3 个基点至 0.73%，风险抵御能力进一步增强。

我们持续强化资本管理，努力提升盈利水平，合理管控风险加权资产规模，提升资本使用效率。6 月末，普通股权一级资本比率及总资本比率进一步提升至 19%和 23%。流动性保持充裕，上半年 LCR 及 NSFR 平均水平分别达 189%和 133%。

孙煜总裁：展望下半年，国际地缘政治局势持续紧张，全球经济结构加快调整，金融市场震荡可能会进一步加剧。香港市场投资气氛和进出口疲弱，增加银行应对风险挑战的艰巨性和复杂性。

内地经济虽面临新的困难挑战，但长期向好基本面没有改变。内地高质量发展扎实推进，共建“一带一路”、粤港澳大湾区建设、人民币

国际化、互联互通等国家对外开放战略全面深化。加上 RCEP 政策红利持续释放，香港作为“超级联系人”将保持独特地位和特色优势，为银行业发展带来机遇。

下半年，中银香港将坚持“稳中求进、以进固稳”，坚持市场导向，发挥特色优势，围绕利润增长、基础建设和风险管控，扎实推进各项重点工作。

我们将深化细化可持续发展管理，稳步推进 ESG 策略实践；积极拓宽多元化收入来源，保持存贷款高质量跑赢大市；深化大湾区业务发展，激发东南亚新动能，持续提升综合化服务水平；巩固人民币优势业务，助力人民币国际化有序推进；加快数字化转型，持续释放经营管理效能。同时，强化全面风险管理，提升管理的韧性和有效性，并扎实推进人才队伍和企业文化建设，夯实银行发展的长期基础。

我们将努力在服务国家发展大局和高水平对外开放中、在促进香港长期繁荣稳定的进程中，实现自身的高质量、可持续稳健发展，为我们的股东、客户、员工和社会各界创造价值。

问答环节摘要

汇丰分析师 Gary Lam：中银香港的普通股权一级资本 (CET1) 及一级资本比率均创新高，也高于全球系统重要性银行，管理层如何展望今年余下时间及来年的风险加权资产 (RWA) 的增长前景？如果市场需求有限，管理层是否考虑采取资本管理措施，降低 CET1 比率，比如一次性的派息等，这方面有多少灵活性？另外，第二季度第三阶段的拨备支出增加较多，请问主要来源是内地房地产相关贷款、香港房地产贷款，还是其他？管理层如何展望香港本地房地产贷款的风险前景，包括物业发展及物业投资？

徐海峰副总裁：今年以来，全球经济增长低迷，市场利率高企，企业有效贷款需求减弱，银行业经营面临一定挑战。中银香港凭借扎实的客户基础，多元的市场布局，专业的服务能力，上半年客户贷款增长 4.3%，跑赢大市。贷款增长主要得益于我行积极发挥客户资源及专业服务优势，为本港蓝筹客户大型项目筹组并包销银团，积极支持客户绿色融资，同时个人按揭贷款继续保持市场领先，整体资产质量优于市场。

下半年，尽管外部环境依然复杂多变，但从我们经营的主要市场来看：中国内地经济长期向好基本面没有变，政府推出一系列措施扩大内需、推动产业升级，相信内地经济发展态势会持续向好。香港与各地通关后，劳工市场持续改善，整体经济稳步复苏。此外，随着 RCEP 全面生效，也将进一步促进亚太区域经贸合作。

中银香港会继续紧抓香港、跨境大湾区、东南亚及海外重点市场业务机会，在风险可控的前提下，推动贷款业务高质量发展。我们有信心全年贷款继续跑赢大市，力争实现年初预定的中单位数增长目标。

具体来说，一是，深耕香港核心市场。加强与本港蓝筹、行业龙头、金融机构合作，为客户提供银团、贸易融资、绿色贷款等多元融资方

案；同时，全力支持中小企业发展，通过数字化产品、提升行业专业化能力，服务好优质中小企业贷款需求。二是，拓展跨境优势市场。强化与大湾区重点分行协同，紧跟国家现代化产业体系政策指引，聚焦先进制造、新能源汽车等重点产业布局，支持客户跨境投融资需求，服务实体经济发展。三是，开拓东南亚及海外潜力市场。持续发挥总部的引领带动作用，加强对东南亚机构的支持。我们将聚焦 RCEP、“一带一路”及绿色经济发展等机遇，积极拓展区域大型跨国企业、优质“走出去”等重点客户，在风险可控前提下，推进东南亚贷款增长。此外，持续与新加坡、悉尼、东京、首尔等亚太重点分行合作，挖掘海外市场优质贷款业务。

刘承钢财务总监：6月底我行的普通股权一级资本和一级资本比率均达到较高水平，比上年底分别提升 1.49 和 1.45 个百分点。在目前的市场环境中，保持较高的资本充足率，有利于保证银行的稳健经营。资本比率提升，一方面主要来自盈利的提升，另一方面是 RWA 的减少。截至 6 月底，RWA 比上年底下降 103 亿，主要由于监管将住房按揭风险权重从 25% 下调至 15%，RWA 相应减少 240 亿。同时，贷款增长跑赢大市，RWA 相应增加 109 亿。未来，我们会审慎管理风险加权资产，特别是压降高风险资产，动态优化资本配置，努力提高 RORWA，即资本回报。

和资本回报相关的还有 ROE，上半年我行 ROE 达到 10.8%，同比改善 2.44 个百分点，也是疫情后首次达到 10% 以上水平。ROE 的增长主要来自于盈利带动，上半年我行股东及其他股权工具持有者应占溢利增长 32.9%，权益增长 2.9%。总的来说，今后提升股东回报，将主要是通过扩大盈利能力、扩大分子，同时有效使用资本，合理管控好分母。

此外，资本管理方面，大家最关心的是派息政策，中银香港一直以来实行稳健的派息政策，重视股东股息回报长期稳定。今年随着盈利增

长，我们也从审慎乐观角度适当提升了中期股息金额，同比上升 17.9% 至每股 0.527 港元。展望全年，我们会根据下半年经营表现，决定末期派息金额，整体上派息比率还将处于 40-60% 的区间。我们会统筹好监管要求、股东回报、风险环境、资本结构变化等因素，审慎评估我们的资本需求，以决定年度派息水平。核心目标是争取在努力提升银行盈利的同时，实现派息水平的持续提升。

蒋昕风险总监：上半年，我行客户贷款减值准备净支出为 12.25 亿港元，其中第三阶段净支出为 10.66 亿。首先，在内地房地产客户方面，6 月底贷款总额为 931 亿港元，比上年末下降 70 亿，相关不良贷款额为 44.6 亿，比上年末微增 4,000 万，不良额整体保持稳定。考虑到存量客户还款能力仍持续承压，期内我们对内房贷款加压增提拨备约 11 亿，因此集团第三阶段拨备增加主要来自于内房客户。

其次，关于香港房地产相关贷款的资产质量。从贷款结构看，我们合理管控对房地产行业授信，6 月底全部对公房地产贷款占总贷款约 20%，占比较上年末略有下降。在投向地区方面，用于香港地区占 75%，内地占 18%，东南亚约 3%，其他地区 4%。香港本地房地产借款客户绝大部分是大型蓝筹企业，资金链、资产负债率等整体稳定良好。目前香港本地房地产客户的不良率为 0.13%，保持优良，没有看到重大违约风险。

高盛分析师 Gurpreet Singh：中银香港上半年在港使用的贷款中，物业发展贷款增加了约 250 亿港元，主要来源是什么，是否与内房客户相关？

徐海峰副总裁：相关贷款主要来自香港本地的大型银团贷款包销项目，后续将陆续进行分销。上半年内地房地产客户的贷款没有增加。

摩根大通分析师 Jemmy Huang：今年年初，管理层对 2023 年全年信贷成本的指引为保持相对平稳。鉴于内地楼市销售未如预期，最近又有内房发生风险事件，管理层对今年全年信贷成本的展望是否有调整？上半年东南亚机构的盈利增长优于集团平均，比之前较为审慎的展望要好，请问管理层未来 6-12 个月东南亚业务的增长策略是否会有什么改变？

蒋昕风险总监：上半年，我行的年度化信贷成本是 14 个基点，比去年全年低 1 个基点，基本符合年初指引。最近确实看到部分客户，特别是内房客户，在业务经营及财务管理上面临困难，我们正在密切关注整个市场动态及客户情况发展，包括内房客户还款能力复苏的进程。全年看，资产质量的主要压力将来自部分内房客户财务偿还能力可能产生的风险，因此我们预期不良率仍有上升压力，相应的信贷成本也可能会有所提高。

徐海峰副总裁：今年以来，东南亚国家经济稳健发展，首季度整体 GDP 增长达到 3.8%。RCEP 合作范围扩大，中国及东盟双向投资稳步增长。但外部需求疲弱，当地经济增长仍面临挑战。

上半年，我们强化东南亚区域“一体化”经营和“一行一策”差异化管理，夯实东南亚机构综合竞争能力，提升集团贡献。东南亚机构的客户存款和客户贷款分别增长 8.4% 及 4.8%，高于集团平均水平。受惠于净息差的改善，净经营收入上升 40.7%，对集团盈利贡献进一步

提升。有效控制信贷风险，不良贷款比率较去年底降低 5 个基点至 2.44%。不良贷款拨备覆盖率为 124%，拨备充足，整体风险可控。

东南亚业务的重点发展策略主要包括，一是，优化区域布局，加快数字化转型。例如，推进泰国、印尼及越南等机构分支网点布局优化工作，推出 iGTB 区域电子商贸服务，优化手机银行功能和在线支付体验等；二是，深化区域联动，巩固跨境金融优势。围绕客户区域发展需求，提供一体化服务方案；三是，纵深推进人民币业务发展。上半年，东南亚机构人民币财资业务交易量同比增长 39%，同时持续提升人民币清算能力。

下半年，我行将进一步深入研究东盟国家的市场、监管、客户特点和结构，落实“一行一策”差异化发展策略，在坚守风险底线的基础上，推动东南亚业务稳中有进发展。

中金分析师侯德凯：上半年中银香港存贷款增长跑赢市场，在目前本地贷款需求不强的情况下，下半年在业务增长规模及定价方面有何策略？成本收入比方面，管理层过去的指引是保持在 30% 以下。目前收入增长较快，上半年水平远比指引要好，管理层对短期内的成本增长是否有更具体的指引？

刘承钢财务总监：我们的利润主要是规模与息差相乘的结果。上半年我行净利息收入同比增长 42%，净息差提升 43 个基点，第二季度净息差达到 1.62%，按季扩大。主要原因，一是规模的增长，上半年我行存贷款增速分别高于市场 3.0 和 4.8 个百分点；二是结构的优化，我们增加优质债券和贷款的投放，占平均生息资产比重达 88%，提升 1.3 个百分点；三是资金成本的控制，我们及时调整存款定价、控制定期存款期档，上半年我行港元综合成本是 2.096%，持续优于市场平均水平。

下一步，我们要保证存贷款跑赢大市的总体目标，同时持续优化资产负债结构。我们将努力改善支储存占比，继续优化贷款结构，持续推动贷款及优质债券等高质量资产的增长。合理控制债券投资久期，在高利率环境下尽量将高收益水平延续更长时间。整体上，我们对下半年净利息收入及规模增长保持审慎乐观。

上半年，我行成本收入比是 25.46%，同比下降 3.79 个百分点，继续保持香港同业领先水平。上半年，我行经营支同比上升 5.9% 至 78.52 亿港元，但收入增长更快，所以成本收入比明显下降。未来，我们将采取“有保有压”的成本管理策略，优化资源配置。优先支持数字化转型、绿色金融、网点转型等项目。同时，通过低碳运营，包括绿色办公、节能减耗等，压降成本开支。全年成本收入比将低于去年水平，并持续好于同业平均水平，长期将控制在 35% 以内。

富瑞分析师 Sam Wong: 2023 年下半年成本展望？后疫情时代，市场对于两地通关后的跨境业务情绪较乐观，目前经济已经重启 8 个月，在业务发展方面，管理层认为哪些方面好于预期，哪些方面差于预期？

刘承钢财务总监：去年以来，美联储大幅加息，导致我们存款成本有较大上升。上半年，我行客户存款平均成本为 2.61%，同比上升 215 个基点，环比上升 117 个基点，环比较同比的成本增速有所趋稳。从季度看，2022 年第一季度，因处于联储局加息初期，我行客户存款平均成本只有 0.4%，今年第一季度同比上升 200 多个基点，而今年二季度环比一季度增幅也明显平滑。目前市场对美国进一步加息的预期明显下调，所以下一阶段我行存款成本大幅上升的空间有限。我们将继续做好存款期限档次管理，推动发薪户增长，以及企业及个人金融业务板块的联动，进一步稳定 CASA 存款及整体存款成本，我们对此具有信心。

陈文副总裁：上半年，香港恢复全面通关，访港旅客大幅回升。与此同时，国家粤港澳大湾区利好政策持续出台。今年 2 月“前海金融 30 条”发布，近期深圳市政府公布 115 条细化措施，便利香港居民和港企在内地生活经营，以及扩大金融业改革开放，政策包括跨境就业、生活、就学、就医、退休等方方面面。

我们紧抓大湾区互联互通机遇，聚焦大湾区“交通、购物、餐饮”三大核心个人金融日常生活场景，推动跨境业务提速发展。

目前，中银香港遍布全港有超过 180 家分行均可提供跨境服务，并已于多个重要口岸及机场等标志性地点设有 9 家跨境理财服务中心，以及于 35 间分行配套跨境服务大使，以“全员跨境、全行跨境”为宗旨，服务来港跨境客户。

上半年，个人跨境业务收入大幅上涨 2.4 倍，占个人业务收入贡献度 25%，较去年同期的 12.4% 增逾一倍，并超过疫情前 19.6% 的水平。期内，跨境客户新开立账户数按年急增 4 倍，较疫情前 2019 年同期增长近 7 成。截至 6 月末，个人跨境客户数突破百万，“开户易”累计开户数增长约 4 成。其他方面，包括 BoC Pay、“跨境理财通”、“债券通”、“置业易”等业务在半年内显著发展，说明跨境业务的复苏全面，也涉及民生各个范畴。

下一步，中银香港将继续抢抓通关后的市场机遇，深化集团联动，特别是与大湾区内中国银行广东省分行、深圳市分行及澳门分行的合作，深入挖掘潜在业务机会。我们将配合区内理财、保险、支付等互联互通政策实施，持续提升两地居民跨境金融服务的便利性；积极参与大湾区本外币一体化资金池、区块链贸易融资、大湾区基金等金融业务创新，多渠道服务企业及机构客户在大湾区市场的跨境金融需求；不断完善对科创企业全生命周期的多元化服务模式，支持大湾区科创行业快速发展，并积极把握碳市场业务机遇，巩固我们“大湾区跨境金融服务首选银行”市场地位。

彭博资讯分析师 Peter Lau:下半年管理层将采取哪些策略稳定支储存 (CASA) 比率？中银香港有哪些主要措施支撑其业务优势？

刘承钢财务总监：截至 6 月底，我行 CASA 占比为 47.6%，市场为 44.8%。美联储持续加息，本地市场 CASA 存款一直下降，我行 CASA 存款占比和下降幅度均优于市场。二季度我行 CASA 占比环比下降 1.3 个百分点，降幅有所放缓，上半年我行平均 CASA 占比保持在约 50% 的水平。下一阶段，CASA 占比的走势仍取决于市场利率的高低。目前市场对美联储加息预期已有所降温，相信下半年 CASA 降幅也会减少。具体措施方面，我们将通过持续优化服务，稳定 CASA 存款。在企业金融方面，我们将加强与政府机构的沟通，争取各类收付款标书，围绕政府施政方向，做好政府存款工作。我们将持续拓展数码支付、跨境金融等，优化收款及支付方案，并透过现金池管理，服务好客户在支付方面的需求。在个人金融方面，将持续透过代发薪及支付手段，例如 BoC Pay，提升支储存款的沉淀。同时促进企业金融及个人金融业务板块的联动，实现批量获客，提高客户渗透率。通过这些措施，我们有信心能尽早实现 CASA 存款的止跌回稳。

孙煜总裁：与本地及国际化银行相比，中银香港作为中国银行集团的上市银行，母行的支持是我们的最大优势，所以在大湾区及跨境业务方面，我们拥有独特优势。与香港本地的中资银行相比，我们是最本地化的银行，在香港经营超过一百年，拥有庞大的零售客户基础，在业务规模及发展质量方面均具备领先优势。因此，未来我们将继续发挥好这些禀赋和优势，立足于香港、大湾区及东南亚三大市场，进一步深耕和发展，同时不断夯实我们的发展能力及基础，做好区域化管理、综合化发展及数字化赋能，确保发展战略的良好执行，推动高质量的业务发展，为股东带来更好的回报。