

2023 年中期業績發佈會分析師會議紀要

業績介紹

孫煜總裁：今年以來，全球經濟面臨下行風險，地緣政治風險持續，歐美金融體系大幅震盪，銀行業經營環境依然嚴峻複雜。中銀香港堅持“穩中求進、以進固穩”，堅守風險底線，緊抓內地和香港經濟復常，以及粵港澳大灣區、互聯互通、人民幣國際化、RCEP 等重大機遇，積極推動業務高質量發展，實現財務指標持續改善，股東回報穩步提升。

上半年，中銀香港實現稅後溢利 181 億港元，同比增長 38.7%。ROE 同比上升 2.4 個百分點至 10.8%。總資本比率提升 1.5 個百分點至 23%。董事會宣佈派發中期股息每股 0.527 港元，同比增長 17.9%。

我們努力提升綜合金融服務能力，滿足客戶全方位業務需求。持續鞏固傳統優勢，住房按揭、銀團貸款、資金池等業務保持市場領先，託管及信託服務能力穩步提升。全力擴大跨境業務優勢，個金跨境業務收入增長 2.4 倍。不斷優化客戶結構，全新年輕客戶開戶量上升近 2 倍、私人財富客戶數增長 1 成。大力培育新發展動能，彭博全球港幣債券承銷首次獲得市場第一，中銀人壽跨境新造標準保費佔比超越疫情前水平，人民幣新造標準保費居香港市場首位。積極支持互聯互通，“北向互換通”實現產品、服務和渠道全覆蓋。

我們把握經濟復常和兩地通關機遇，充分發揮集團協同效應，針對個人和企業客戶分別推出“中銀香港跨境 GO”、“灣區·商贏”系列方案，提速大灣區金融業務發展。“跨境理財通”開戶量及資金匯劃總量持續領先香港市場、“開戶易”累計開戶數較去年末增長逾 4 成、大灣區置業易業務量實現躍升。保持股票通、債券通、互換通等互聯

互通業務優勢。配合“港車北上”，推出“港粵通汽車險”。全力支持科創企業發展，科創企業貸款及客戶數分別增長 19%和 6%。

我們深化區域一體化經營和“一行一策”差異化管理，夯實東南亞機構綜合競爭能力，提升集團貢獻。緊抓亞太地區經貿合作日趨緊密機遇，聚焦“一帶一路”與“走出去”項目及區域大型客戶，以及人民幣業務機會，發揮區域銀團貸款中心地位，拓展全方位綜合金融服務。完善“中銀理財”區域品牌建設，優化區域網路佈局，利用數字化創新及多元化手機銀行功能，擴展個人金融生態場景。

上半年，東南亞機構的客戶存款和客戶貸款分別增長 8.4%和 4.8%，高於集團平均增速。淨息差改善帶動淨經營收入大幅上升 40.7%。不良貸款率 2.44%，比上年末下降 5 個基點。

我們積極發揮人民幣業務優勢，引領市場創新，助力香港離岸人民幣業務中心建設。人民幣存貸款、貿易融資、跨境資金池、互聯互通、人民幣保險等業務保持市場領先地位。泰子行等東南亞機構相繼獲批 CIPS 直接參與行資格，清算能力持續提升。支持互聯互通發展，全方位落地“北向互換通”，首批推出“港幣-人民幣雙櫃台模式”。順利完成數字人民幣沙盒試驗，成功推出多期數字人民幣體驗活動。

我們以客戶為中心，持續通過生態驅動、數據驅動和智能驅動，夯實科技基礎，積極踐行數字化轉型工作。圍繞“置業、教育、健康”，持續推進場景生態建設。Open API 合作夥伴登記數量達到 427 個，BoC Pay 客戶數及交易量分別增加 10%和 24%，BoC Bill 結算量增長 42%。持續優化數碼管道，手機銀行活躍客戶數增長 1 成，“中銀商聚”中小企註冊數增長 8 倍。深化“智能營運”，借助第三方平台數據，簡化貸款審批流程，著力拓展南寧區域營運中心集約規模，提升營運效率。虛擬銀行 livi 客戶規模突破 30 萬，貸款顯著增長，各項創新服務廣受市場歡迎。

我們積極將綠色金融及可持續發展理念融入業務與營運，提供多元化低碳產品服務，滿足客戶綠色轉型需求。上半年，綠色及可持續發展貸款增長 56%，銀行盤綠色債券投資增長 59%，ESG 基金代銷數量增長 19%。我們作為聯席全球協調行、聯席牽頭行、聯席簿記行及託管行，協助香港特區政府成功發行全球首支由政府發行的代幣化綠色債券；成功完成首筆綠色人民幣逆回購交易；參與推出“中銀香港大灣區氣候轉型 ETF”，為香港首隻聚焦粵港澳大灣區氣候轉型的交易所買賣基金；延伸總部經驗，持續推動東南亞機構綠色金融業務發展。

劉承鋼總監：年初以來，我們緊抓市場利率高位反彈和兩地通關的有利時機，努力擴大收入來源。同時，強化成本管控和風險管理，提升經營效率，保持信貸成本穩定。上半年實現稅後利潤 181 億港元，同比及環比分別顯著上升 39%和 27%。

面對存款定期化趨勢，我們積極拓展電子收付、代發薪、現金管理及資金池等業務，深化客戶往來。同時，把握通關機遇，大力推進跨境業務營銷，加大數碼轉型和綠色產品創新，持續發展財富管理業務，增加低成本穩定資金來源。截至 6 月底，我行客戶存款較去年底增長 3.6%至 2.46 萬億港元，在港市場份額擴大 0.46 個百分點至 15.9%。上半年 CASA 平均佔比保持在 50%的較好水平。

我們持續深耕香港、大灣區、東南亞和海外重點市場，深化集團聯動，拓展客戶需求，提升全產品服務能力。截至 6 月底，客戶貸款增長 4.3%至 1.72 萬億港元，市場份額擴大 0.73 個百分點至 15.8%。其中，投向香港使用貸款增長 6.7%，公司貸款和個人貸款均實現穩定增長，有效抵消內地和香港利率倒掛，造成香港以外使用貸款的持續下降。

我們積極把握市場利率反彈上升機遇，加強資產負債管理，擴寬貸存利差，提升債券投資收益水平。調整掉期因素後，上半年淨利息收入

同比上升 42%至 250 億港元，淨息差同比增加 43 個基點至 1.56%。其中，第二季度淨息差為 1.62%，單季環比上升 12 個基點。

投資市場氣氛淡靜，貿易及信貸需求疲弱，上半年淨手續費收入持續承壓，同比下降 9.5%至 49.14 億港元。通關有效提振消費和旅遊，信用卡和買賣貨幣收入持續上升，手續費收入環比去年下半年反彈增長 12.5%。其中，非信貸類傳統手續費收入上半年同比增長 19.5%，環比上升 10%。

我們圍繞集團戰略發展重點，持續優化資源分配，提升成本效益。上半年經營支出同比增長 5.9%，主要是人力資源費用和資訊科技投入增加。成本收入比同比下降 3.8 個百分點至 25.5%，持續優於本地同業平均水平。

市場利率高企及紓困措施有序退出，影響個別公司客戶財務情況，造成貸款評級下調。6 月底，我行不良貸款率為 0.73%，較上年末上升 20 個基點，仍持續優於同業平均水平。我們堅守風險底線，持續夯實各項風險管理基礎，增加風險緩釋措施，保持資產質量穩健和撥備充足。上半年，年度化信貸成本 0.14%，同比改善 7 個基點。總貸款撥備率較上年末上升 3 個基點至 0.73%，風險抵禦能力進一步增強。

我們持續強化資本管理，努力提升盈利水平，合理管控風險加權資產規模，提升資本使用效率。6 月末，普通股權一級資本比率及總資本比率進一步提升至 19%和 23%。流動性保持充裕，上半年 LCR 及 NSFR 平均水平分別達 189%和 133%。

孫煜總裁：展望下半年，國際地緣政治局勢持續緊張，全球經濟結構加快調整，金融市場震盪可能會進一步加劇。香港市場投資氣氛和進出口疲弱，增加銀行應對風險挑戰的艱巨性和複雜性。

內地經濟雖面臨新的困難挑戰，但長期向好基本面沒有改變。內地高質量發展扎實推進，共建“一帶一路”、粵港澳大灣區建設、人民幣

國際化、互聯互通等國家對外開放戰略全面深化。加上 RCEP 政策紅利持續釋放，香港作為“超級聯繫人”將保持獨特地位和特色優勢，為銀行業發展帶來機遇。

下半年，中銀香港將堅持“穩中求進、以進固穩”，堅持市場導向，發揮特色優勢，圍繞利潤增長、基礎建設和風險管控，扎實推進各項重點工作。

我們將深化細化可持續發展管理，穩步推進 ESG 策略實踐；積極拓寬多元化收入來源，保持存貸款高質量跑贏大市；深化大灣區業務發展，激發東南亞新動能，持續提升綜合化服務水平；鞏固人民幣優勢業務，助力人民幣國際化有序推進；加快數字化轉型，持續釋放經營管理效能。同時，強化全面風險管理，提升管理的韌性和有效性，並扎實推進人才隊伍和企業文化建設，夯實銀行發展的長期基礎。

我們將努力在服務國家發展大局和高水平對外開放中、在促進香港長期繁榮穩定的進程中，實現自身的高質量、可持續穩健發展，為我們的股東、客戶、員工和社會各界創造價值。

問答環節摘要

滙豐分析師 Gary Lam：中銀香港的普通股權一級資本 (CET1) 及一級資本比率均創新高，也高於全球系統重要性銀行，管理層如何展望今年餘下時間及來年的風險加權資產 (RWA) 的增長前景？如果市場需求有限，管理層是否考慮採取資本管理措施，降低 CET1 比率，比如一次性的派息等，這方面有多少靈活性？另外，第二季度第三階段的撥備支出增加較多，請問主要來源是內地房地產相關貸款、香港房地產貸款，還是其他？管理層如何展望香港本地房地產貸款的風險前景，包括物業發展及物業投資？

徐海峰副總裁：今年以來，全球經濟增長低迷，市場利率高企，企業有效貸款需求減弱，銀行業經營面臨一定挑戰。中銀香港憑藉扎實的客戶基礎，多元的市場佈局，專業的服務能力，上半年客戶貸款增長 4.3%，跑贏大市。貸款增長主要得益於我行積極發揮客戶資源及專業服務優勢，為本港藍籌客戶大型項目籌組並包銷銀團，積極支持客戶綠色融資，同時個人按揭貸款繼續保持市場領先，整體資產質量優於市場。

下半年，儘管外部環境依然複雜多變，但從我們經營的主要市場來看：中國內地經濟長期向好基本面沒有變，政府推出一系列措施擴大內需、推動產業升級，相信內地經濟發展態勢會持續向好。香港與各地通關後，勞工市場持續改善，整體經濟穩步復甦。此外，隨著 RCEP 全面生效，也將進一步促進亞太區域經貿合作。

中銀香港會繼續緊抓香港、跨境大灣區、東南亞及海外重點市場業務機會，在風險可控的前提下，推動貸款業務高質量發展。我們有信心全年貸款繼續跑贏大市，力爭實現年初預定的中單位數增長目標。

具體來說，一是，深耕香港核心市場。加強與本港藍籌、行業龍頭、金融機構合作，為客戶提供銀團、貿易融資、綠色貸款等多元融資方

案；同時，全力支持中小企發展，通過數字化產品、提升行業專業化能力，服務好優質中小企貸款需求。二是，拓展跨境優勢市場。強化與大灣區重點分行協同，緊跟國家現代化產業體系政策指引，聚焦先進製造、新能源汽車等重點產業佈局，支持客戶跨境投融资需求，服務實體經濟發展。三是，開拓東南亞及海外潛力市場。持續發揮總部的引領帶動作用，加強對東南亞機構的支持。我們將聚焦 RCEP、“一帶一路”及綠色經濟發展等機遇，積極拓展區域大型跨國企業、優質“走出去”等重點客戶，在風險可控前提下，推進東南亞貸款增長。此外，持續與新加坡、悉尼、東京、首爾等亞太重點分行合作，挖掘海外市場優質貸款業務。

劉承鋼財務總監：6月底我行的普通股權一級資本和一級資本比率均達到較高水平，比去年底分別提升 1.49 和 1.45 個百分點。在目前的市場環境中，保持較高的資本充足率，有利於保證銀行的穩健經營。資本比率提升，一方面主要來自盈利的提升，另一方面是 RWA 的減少。截至 6 月底，RWA 比上年底下降 103 億，主要由於監管將住房按揭風險權重從 25%下調至 15%，RWA 相應減少 240 億。同時，貸款增長跑贏大市，RWA 相應增加 109 億。未來，我們會審慎管理風險加權資產，特別是壓降高風險資產，動態優化資本配置，努力提高 RORWA，即資本回報。

和資本回報相關的還有 ROE，上半年我行 ROE 達到 10.8%，同比改善 2.44 個百分點，也是疫情後首次達到 10%以上水平。ROE 的增長主要來自於盈利帶動，上半年我行股東及其他股權工具持有者應佔溢利增長 32.9%，權益增長 2.9%。總的來說，今後提升股東回報，將主要是通過擴大盈利能力、擴大分子，同時有效使用資本，合理管控好分母。

此外，資本管理方面，大家最關心的是派息政策，中銀香港一直以來實行穩健的派息政策，重視股東股息回報長期穩定。今年隨著盈利增

長，我們也從審慎樂觀角度適當提升了中期股息金額，同比上升 17.9%至每股 0.527 港元。展望全年，我們會根據下半年經營表現，決定末期派息金額，整體上派息比率還將處於 40-60%的區間。我們會統籌好監管要求、股東回報、風險環境、資本結構變化等因素，審慎評估我們的資本需求，以決定年度派息水平。核心目標是爭取在努力提升銀行盈利的同時，實現派息水平的持續提升。

蔣昕風險總監：上半年，我行客戶貸款減值準備淨支出為 12.25 億港元，其中第三階段淨支出為 10.66 億。首先，在內地房地產客戶方面，6 月底貸款總額為 931 億港元，比上年末下降 70 億，相關不良貸款額為 44.6 億，比上年末微增 4,000 萬，不良額整體保持穩定。考慮到存量客戶還款能力仍持續承壓，期內我們對內房貸款加壓增提撥備約 11 億，因此集團第三階段撥備增加主要來自于內房客戶。

其次，關於香港房地產相關貸款的資產質量。從貸款結構看，我們合理管控對房地產行業授信，6 月底全部對公房地產貸款佔總貸款約 20%，佔比較上年末略有下降。在投向地區方面，用於香港地區佔 75%，內地佔 18%，東南亞約 3%，其他地區 4%。香港本地房地產借款客戶絕大部分是大型藍籌企業，資金鏈、資產負債率等整體穩定良好。目前香港本地房地產客戶的不良率為 0.13%，保持優良，沒有看到重大違約風險。

高盛分析師 Gurpreet Singh：中銀香港上半年在港使用的貸款中，物業發展貸款增加了約 250 億港元，主要來源是什麼，是否與內房客戶相關？

徐海峰副總裁：相關貸款主要來自香港本地的大型銀團貸款包銷項目，後續將陸續進行分銷。上半年內地房地產客戶的貸款沒有增加。

摩根大通分析師 Jemmy Huang：今年年初，管理層對 2023 年全年信貸成本的指引為保持相對平穩。鑒於內地樓市銷售未如預期，最近又有內房發生風險事件，管理層對今年全年信貸成本的展望有否有調整？上半年東南亞機構的盈利增長優於集團平均，比之前較為審慎的展望要好，請問管理層未來 6-12 個月東南亞業務的增長策略是否會有什麼改變？

蔣昕風險總監：上半年，我行的年度化信貸成本是 14 個基點，比去年全年低 1 個基點，基本符合年初指引。最近確實看到部分客戶，特別是內房客戶，在業務經營及財務管理上面臨困難，我們正在密切關注整個市場動態及客戶情況發展，包括內房客戶還款能力復甦的進程。全年看，資產質量的主要壓力將來自部分內房客戶財務償還能力可能產生的風險，因此我們預期不良率仍有上升壓力，相應的信貸成本也可能會有所提高。

徐海峰副總裁：今年以來，東南亞國家經濟穩健發展，首季度整體 GDP 增長達到 3.8%。RCEP 合作範圍擴大，中國及東盟雙向投資穩步增長。但外部需求疲弱，當地經濟增長仍面臨挑戰。

上半年，我們強化東南亞區域“一體化”經營和“一行一策”差異化管理，夯實東南亞機構綜合競爭能力，提升集團貢獻。東南亞機構的客戶存款和客戶貸款分別增長 8.4% 及 4.8%，高於集團平均水平。受惠於淨息差的改善，淨經營收入上升 40.7%，對集團盈利貢獻進一步

提升。有效控制信貸風險，不良貸款比率較去年底降低 5 個基點至 2.44%。不良貸款撥備覆蓋率為 124%，撥備充足，整體風險可控。

東南亞業務的重點發展策略主要包括，一是，優化區域佈局，加快數字化轉型。例如，推進泰國、印尼及越南等機構分支網點佈局優化工作，推出 iGTB 區域電子商貿服務，優化手機銀行功能和線上支付體驗等；二是，深化區域聯動，鞏固跨境金融優勢。圍繞客戶區域發展需求，提供一體化服務方案；三是，縱深推進人民幣業務發展。上半年，東南亞機構人民幣財資業務交易量同比增長 39%，同時持續提升人民幣清算能力。

下半年，我行將進一步深入研究東盟國家的市場、監管、客戶特點和結構，落實“一行一策”差異化發展策略，在堅守風險底線的基礎上，推動東南亞業務穩中有進發展。

中金分析師侯德凱： 上半年中銀香港存貸款增長跑贏市場，在目前本地貸款需求不強的情況下，下半年在業務增長規模及定價方面有何策略？成本收入比方面，管理層過去的指引是保持在 30% 以下。目前收入增長較快，上半年水平遠比指引要好，管理層對短期內的成本增長是否有更具體的指引？

劉承鋼財務總監：我們的利潤主要是規模與息差相乘的結果。上半年我行淨利息收入同比增長 42%，淨息差提升 43 個基點，第二季度淨息差達到 1.62%，按季擴大。主要原因，一是規模的增長，上半年我行存貸款增速分別高於市場 3.0 和 4.8 個百分點；二是結構的優化，我們增加優質債券和貸款的投放，佔平均生息資產比重達 88%，提升 1.3 個百分點；三是資金成本的控制，我們及時調整存款定價、控制定期存款期檔，上半年我行港元綜合成本是 2.096%，持續優於市場平均水平。

下一步，我們要保證存貸款跑贏大市的總體目標，同時持續優化資產負債結構。我們將努力改善支儲存佔比，繼續優化貸款結構，持續推動貸款及優質債券等高質量資產的增長。合理控制債券投資久期，在高利率環境下儘量將高收益水平延續更長時間。整體上，我們對下半年淨利息收入及規模增長保持審慎樂觀。

上半年，我行成本收入比是 25.46%，同比下降 3.79 個百分點，繼續保持香港同業領先水平。上半年，我行經營支同比上升 5.9% 至 78.52 億港元，但收入增長更快，所以成本收入比明顯下降。未來，我們將採取“有保有壓”的成本管理策略，優化資源配置。優先支持數字化轉型、綠色金融、網點轉型等項目。同時，通過低碳運營，包括綠色辦公、節能減耗等，壓降成本開支。全年成本收入比將低於去年水平，並持續好於同業平均水平，長期將控制在 35% 以內。

富瑞分析師 Sam Wong: 2023 年下半年成本展望？後疫情時代，市場對於兩地通關後的跨境業務情緒較樂觀，目前經濟已經重啟 8 個月，在業務發展方面，管理層認為哪些方面好於預期，哪些方面差於預期？

劉承鋼財務總監：去年以來，美聯儲大幅加息，導致我們存款成本有較大上升。上半年，我行客戶存款平均成本為 2.61%，同比上升 215 個基點，環比上升 117 個基點，環比較同比的成本增速有所趨穩。從季度看，2022 年第一季度，因處於聯儲局加息初期，我行客戶存款平均成本只有 0.4%，今年第一季度同比上升 200 多個基點，而今年二季度環比一季度增幅也明顯平滑。目前市場對美國進一步加息的預期明顯下調，所以下一階段我行存款成本大幅上升的空間有限。我們將繼續做好存款期限檔次管理，推動發薪戶增長，以及企業及個人金融業務板塊的聯動，進一步穩定 CASA 存款及整體存款成本，我們對此具有信心。

陳文副總裁：上半年，香港恢復全面通關，訪港旅客大幅回升。與此同時，國家粵港澳大灣區利好政策持續出台。今年 2 月“前海金融 30 條”發佈，近期深圳市政府公佈 115 條細化措施，便利香港居民和港企在內地生活經營，以及擴大金融業改革開放，政策包括跨境就業、生活、就學、就醫、退休等方方面面。

我們緊抓大灣區互聯互通機遇，聚焦大灣區“交通、購物、餐飲”三大核心個人金融日常生活場景，推動跨境業務提速發展。

目前，中銀香港遍佈全港有超過 180 家分行均可提供跨境服務，並已於多個重要口岸及機場等標誌性地點設有 9 家跨境理財服務中心，以及於 35 間分行配套跨境服務大使，以“全員跨境、全行跨境”為宗旨，服務來港跨境客戶。

上半年，個人跨境業務收入大幅上漲 2.4 倍，佔個人業務收入貢獻度 25%，較去年同期的 12.4% 增逾一倍，並超過疫情前 19.6% 的水平。期內，跨境客戶新開立帳戶數按年急增 4 倍，較疫情前 2019 年同期增長近 7 成。截至 6 月末，個人跨境客戶數突破百萬，“開戶易”累計開戶數增長約 4 成。其他方面，包括 BoC Pay、“跨境理財通”、“債券通”、“置業易”等業務在半年內顯著發展，說明跨境業務的復甦全面，也涉及民生各個範疇。

下一步，中銀香港將繼續搶抓通關後的市場機遇，深化集團聯動，特別是與大灣區內中國銀行廣東省分行、深圳市分行及澳門分行的合作，深入挖掘潛在業務機會。我們將配合區內理財、保險、支付等互聯互通政策實施，持續提升兩地居民跨境金融服務的便利性；積極參與大灣區本外幣一體化資金池、區塊鏈貿易融資、大灣區基金等金融業務創新，多渠道服務企業及機構客戶在大灣區市場的跨境金融需求；不斷完善對科創企業全生命週期的多元化服務模式，支援大灣區科創行業快速發展，並積極把握碳市場業務機遇，鞏固我們“大灣區跨境金融服務首選銀行”市場地位。

彭博資訊分析師 Peter Lau:下半年管理層將採取哪些策略穩定支儲存 (CASA) 比率？中銀香港有哪些主要措施支撐其業務優勢？

劉承鋼財務總監：截至 6 月底，我行 CASA 佔比為 47.6%，市場為 44.8%。美聯儲持續加息，本地市場 CASA 存款一直下降，我行 CASA 存款佔比和下降幅度均優於市場。二季度我行 CASA 佔比環比下降 1.3 個百分點，降幅有所放緩，上半年我行平均 CASA 佔比保持在約 50% 的水平。下一階段，CASA 佔比的走勢仍取決於市場利率的高低。目前市場對美聯儲加息預期已有所降溫，相信下半年 CASA 降幅也會減少。具體措施方面，我們將通過持續優化服務，穩定 CASA 存款。在企業金融方面，我們將加強與政府機構的溝通，爭取各類收付款標書，圍繞政府施政方向，做好政府存款工作。我們將持續拓展數碼支付、跨境金融等，優化收款及支付方案，並透過現金池管理，服務好客戶在支付方面的需求。在個人金融方面，將持續透過代發薪及支付手段，例如 BoC Pay，提升支儲存款的沉澱。同時促進企業金融及個人金融業務板塊的聯動，實現批量獲客，提高客戶滲透率。通過這些措施，我們有信心能儘早實現 CASA 存款的止跌回穩。

孫煜總裁：與本地及國際化銀行相比，中銀香港作為中國銀行集團的上市銀行，母行的支持是我們的最大優勢，所以在大湾区及跨境業務方面，我們擁有獨特優勢。與香港本地的中資銀行相比，我們是最本地化的銀行，在香港經營超過一百年，擁有龐大的零售客戶基礎，在業務規模及發展質量方面均具備領先優勢。因此，未來我們將繼續發揮好這些稟賦和優勢，立足於香港、大湾区及東南亞三大市場，進一步深耕和發展，同時不斷夯實我們的發展能力及基礎，做好區域化管理、綜合化發展及數字化賦能，確保發展戰略的良好執行，推動高質量的業務發展，為股東帶來更好的回報。