

2024 年全年业绩发布会分析师会议纪要

业绩介绍

孙煜总裁：2024 年，银行业经营环境依然复杂严峻，中银香港积极发挥集团全球化发展的核心阵地作用，强化风险管理、夯实基础建设、拓展利润来源，主要业务持续跑赢大市，经营业绩稳健增长。

2024 年，中银香港实现股东应占溢利 382 亿港元，同比增长 16.8%。ROE 上升 1 个百分点，达到 11.6%。为回馈股东，董事会建议派发末期股息每股 1.419 港元。连同中期股息，全年每股派息达 1.989 港元，增长 19%；派息率增加 1 个百分点，达 55%。

我们持续巩固香港本地市场优势。港澳地区银团贷款连续 20 年保持市场首位，新造住房按揭连续 6 年市场第一。全新高端品牌个人客户数接近倍增，跨境个人客户基础进一步扩大，资金池数目上升 27%，托管资产规模增长 30%，特区政府主要往来银行地位不断夯实。金融市场财资业务快速增长，持续巩固交易做市优势，成功落地伦敦清算所中央清算代理业务。综合化平台整体收入实现双位数增长，中银人寿前三季度新造标准保费保持市场第二，中银保诚信托和中银香港资管 AUM 分别增长 16%。

我们紧抓湾区金融合作机遇，股票通、债券南北向通、理财通、互换通等互联互通业务市场排名持续领先，跨境理财通南北向客户数增长 57%，资金汇划量领先市场。抢抓自由行放宽和特区政府引才引资机遇，推出“新资本投资者入境计划”相关服务，BoC Pay 内地交易额增 1.1 倍，信用卡内地签账额增 19%。支持香港国际创新科技中心和北部都会区开发建设，丰富“湾区·商赢”跨境金融服务方案，科创客户数较上年末增长 8%，并成为首家实现跨境企业征信试点银行。

我们积极推进东南亚机构“一行一策”差异化发展战略，强化中银香港区域总部对东南亚区域的辐射带动作用。持续聚焦共建“一带一路”、中资企业“出海”及区域大型客户，东南亚公司基础客户增长超过1成。扩大“中银理财”品牌互认，大力营销家族办公室业务。加强人民币交易能力和财资业务能力建设，人民币交易量稳步增长。2024年，东南亚机构的客户存款和贷款分别增长16.5%和9.9%，净经营收入上升16.7%，利润贡献进一步提升。不良贷款率2.78%，下降0.08个百分点。

我们全力支持香港强化全球离岸人民币业务枢纽地位。人民币客户存款贷款稳健增长，保持市场份额领先，离岸人民币公募债券承销量排名第一。延长香港人民币清算行服务时间，人民币清算量增长49%；柬埔寨人民币清算行顺利开业，东南亚机构人民币清算量稳定增长。丰富创新人民币产品和服务，推出“元动力”人民币贸易服务方案，BoC Pay设立“数字人民币专区”。我们成功发行50亿人民币熊猫债，完成首笔北向债券通人民币债券抵押回购交易。

我们深化数字化转型实践，大力支持香港国际创新科技中心建设。支持特区政府恶劣天气下市场维持交易安排，配合香港金管局完成“户口互联”相关测试。积极参与金管局 Ensemble 项目、mBridge 项目以及“数码港元”计划，开拓数字货币应用场景。数字赋能业务发展，“置业专家”手机应用程序推出“来港人才置业”专区，手机银行活跃客户数增长18%；推出全新版本 iGTB 企业移动银行，助推中小企业数字化升级，“中银商聚”注册用户实现倍增；BoC Pay 客户数和 BoC Bill 结算量分别增长18%和10%。持续推广智能营运，引用人工智能技术推进智能风控和合规科技的应用拓展。积极厚植创新文化，连续3年冠名赞助“中银香港科技创新奖”，连续8年举办“中银香港创新先驱大赛”。

我们持续丰富绿色及低碳金融产品和服务配套，全年绿色及可持续发展贷款增长 29%，代售 ESG 基金数量增长 38%，银行盘 ESG 债券投资金额增长 25%。积极协助内地地方政府发行 ESG 主题债券；贯彻金管局支持中小企措施，支持中小企客户融资及企业转型需要；成为首家推出自身《绿色及可持续金融分类标准》的中资银行。加强员工队伍建设，人才库规模增长 20%，员工意见调查总得分稳中有升。关心关爱社会，支持特色大型慈善公益项目。举办第三届“中银香港义工周”，全年开展 160 项义工活动，义工时数达 2.9 万小时。ESG 工作得到广泛认可，连续三年分别获《金融时报》“亚太区气候领袖”、香港特区政府“年度十大最高义工时数奖”和“杰出企业奖/优异奖”。

刘承钢副总裁兼财务总监：2024 年，我们积极把握市场利率周期走势，动态管理资产及负债，稳定净息差表现。紧抓投资市场和旅游业回暖机遇，扩大中间业务收入。同时审慎管控经营成本，强化风险管理。全年实现税后利润 391 亿港元，同比上升 12.2%。

2024 年，市场利率维持在较高水平，我们平衡存款规模与成本管控，扩大优质客户基础，加强集团内部联动，大力拓展跨境代发薪业务，挖掘客户在结算、托管、财资等业务的需求。客户存款增长 8.8% 至 2.72 万亿港元，市场份额上升至 15.56%。

我们积极把握国家“新质生产力”发展以及东南亚地区经贸往来商机，加强与本港蓝筹、行业龙头、金融机构合作，服务好大型跨国企业、中资企业“出海”及东南亚当地大型客户需求，丰富人民币应用场景，提升全产品服务能力。同时，积极为客户提供全面置业规划及在线按揭服务，满足客户多元化置业需求。截至年底，客户贷款总规模达 1.7 万亿港元，市场份额扩大至 16.35%。其中，住房按揭较上年末增长 3.5%。

我们积极把握市场利率处于相对高位机会，主动管理资产负债，扩大生息资产规模，动态管理银行盘投放，提升债券投资收益；加大代发薪、现金管理等业务拓展力度，夯实低成本资金来源，加强定价管理。调整掉期因素后，全年净息差同比提升 1 个基点至 1.64%，净利息收入同比增长 8% 至 589 亿港元。其中，下半年净息差达 1.67%，环比上升 6 个基点。

我们紧抓经济活动及旅游业复苏机遇，加快财富管理业务发展，全年净手续费收入增速扩大至 7.9%，下半年同比增长 15%。其中，证券经纪和保险佣金收入分别增长 24% 和 56%；基金销售市场份额显著上升，基金分销佣金收入增长 55%。买卖货币、信托及托管服务佣金收入分别上升 36% 和 15%。本港信用卡零售签账量及收单量分别增长 7.9% 及 9.8%，信用卡业务收入增长 5.3%。

我们围绕集团战略发展重点，加强对数字化、区域化、综合化及专业人才队伍建设等重点领域的资源倾斜。同时，践行低碳营运，加大费用资源与效益挂钩力度，提升资源使用效率。全年经营支出增长 5.3% 至 175 亿港元，成本收入比下降 0.8 个百分点至 24.55%，继续优于市场平均水平。

我们持续密切关注市场和行业动态，加强对高风险信贷组合的监控，适时重检客户内部评级，持续完善信贷风险管控机制，整体资产质量保持稳健。不良贷款率 1.05%，与上年末持平，持续优于市场平均水平。信贷成本 0.30%，下降 8 个基点，总贷款拨备率上升 2 个基点至 0.89%，风险抵御能力进一步夯实。

我们强化资本管理，总资本比率升至 22%，CET1 资本比率为 20%，主要因盈利持续增长，同时住宅按揭风险权重调降，降低风险加权资产规模增速。我们积极回应投资者要求提升股东回报的诉求，优化资本资源配置。2024 年全年派息率持续上升，达到 55%；增加派息频率，本年度起拟派发季度股息，满足投资者多元化收息需求；宣布收

购中银国际私人银行业务，努力打造中银集团香港私人银行及资产管理平台；同时，根据香港《公司条例》的修订，积极研究股份回购公司治理流程，修改发行及回购股份一般性授权，拟允许实施库存股。流动性稳健良好，第四季度 NSFR 和平均 LCR 分别达 142% 和 201%。

孙煜总裁：展望 2025 年，全球政治经济格局面临深刻重构，欧美主要国家降息路径及幅度仍有较多不确定性，在此背景下，银行业面临增长动能转换及风险管理的双重挑战。去年 9 月以来，国家一揽子稳经济增量政策加力推出，社会信心有效提振，经济明显回升。香港特区政府新一期施政报告聚焦改革求变，对接国家发展战略和惠港措施的落地步伐不断加快。中企出海优化产业链布局，共建“一带一路”、RCEP 等各方积极因素聚集，为香港银行业持续带来新发展机遇。

2025 年，中银香港将持续强化风险管理、夯实基础建设、拓展利润来源，做好 2021-2025 五年规划的收官，并依托中银集团全球化发展优势，做好新一期五年规划的谋划。我们将积极布局私人银行、资产管理和托管业务，提升香港本地竞争能力；落实东南亚一行一策差异化发展策略，提速业务发展，增加集团贡献；牢牢把握互联互通业务机遇，加强人民币业务统筹；拥抱科技新发展，建立 AI 治理机制，提升科技赋能水平。同时，我们将继续强化人才培养，密切关注房地产业等重点领域风险，牢牢守住不发生系统性风险的底线，扎实推进各项工作。相信在社会各界的鼎力支持和全体同事的不懈努力下，中银香港将乘势而上开新局，砥砺奋进谱新篇，在促进香港长期繁荣稳定与区域经济发展的进程中实现自身高质量发展，为各持份者创造更大的价值。

问答环节摘要

汇丰分析师 Gary Lam：恭喜管理层 2024 年取得亮丽的业绩，同时公司公布了两项有关股东回报的新安排。请问 2025 年派息率是否也会受限于 40%-60% 的派息率范围？在回购股份方面，有什么考量？

刘承钢副总裁兼财务总监：感谢这个问题，这也是股东普遍关心的问题。2024 年我行持续做好资本管理，努力增加股东回报。一是从业绩来看，我们抓住高息机遇提升盈利能力，RORWA 稳中有升，ROE 同比增加 1.0 个百分点，达到 11.6%，为提升股东回报创造良好基础。二是，稳步提升派息比率。董事会建议派发末期股息每股 1.419 港元，连同已派发的中期股息，全年股息为每股 1.989 港元，同比上升 19%；派息比率为 55%，增加 1 个百分点，派息率保持稳中有升。上述结果反映了中银香港一直奉行稳健的股息政策，努力兼顾平衡股东利益最大化及银行的长远发展，高度重视实现股息回报的长期稳定。

展望 2025 年，第一，我行将进一步提升资本运用，紧抓区域化、综合化发展机遇，努力实现核心业务持续跑赢大市，盈利能力不断巩固增强。2025 年 1 月，我行公告收购中银国际的私人银行业务，通过扩大超高净值客层，提升我行财富管理业务的核心竞争力，打造中国银行集团的私人银行业务中心。第二，我行过去四年逐年增加派息比率，2025 年派息比率仍将处于 40-60% 的区间，并争取在风险偏好范围内，继续稳步提升派息比率。第三，优化股东收息方式，增加派息频率。从 2025 年开始，我行计划将每年派息次数从两次增加至四次，通过派发四次季度股息，让股东能尽早收取股息回报，稳定收益并增加投资灵活性。第四，研究股份回购的公司治理流程，因应《公司条例》修订，我行相应修改股份发行和回购的一般性授权，增加允许回购股份后可注销或将其作为库存股持有该等股份，并将提交股东周年大会审批。同时，我行也将积极加强监管沟通，努力推动相关工作。

美国银行分析师 Winnie Wu: 美国关税政策将影响东南亚汇率和经济发展，未来中银香港东南亚的业务发展策略及资产质量展望如何？

李彤副总裁：2024 年，得益于良好的消费和出口表现，东南亚国家延续稳健的经济复苏势头，预计东盟经济全年增长约 4.8%。我行坚持区域一体化经营和“一行一策”差异化发展战略相结合，加快数字化转型，加强多层次多元化的区域联动，提升区域一体化经营服务实力和市场竞争能力。截至 2024 年底，东南亚机构的客户存款和客户贷款分别增长 16.5% 及 9.9%。受惠于净息差的改善，提取减值准备前之净经营收入为 49.32 亿，按年增长 16.7%，对集团贡献进一步提升。持续夯实区域风险管理能力，不良贷款比率下降 0.08 个百分点至 2.78%。不良贷款拨备覆盖率为 129%，保持充足，整体风险可控。

2024 年，企金业务方面，我们紧抓国家新发展格局及产业链转移带来的业务机遇，加强集团联动，聚焦“一带一路”、“走出去”项目及区域大型客户，以区域银团项目、绿色及可持续金融业务为抓手，推动东南亚业务稳健增长。个金业务方面，积极服务“走出去”中资企业外派员工，大力开展代发薪业务和人民币薪金直汇业务。深化中高端客群发展和集团内理财品牌互认，着力推广家族办公室业务。同时，持续提升数码驱动能力，深度参与银联国际在东南亚地区的二维码跨境互联互通计划，推进移动及跨境支付。人民币及财资业务方面，我行持续推动清算行发展，完善区域人民币清算网络，柬埔寨人民币清算行正式开业，马来西亚中行人民币清算行业务量上升 72%。东南亚机构的人民币财资业务代客交易量、跨境人民币结算量增长强劲。

展望 2025 年，我行将坚持“一体化”经营理念，对东南亚机构继续实施“一行一策”差异化发展策略，努力推动东南亚业务高质量发展，保持东南亚机构贷款的稳健增长。

一是紧抓市场机遇，深度参与“一带一路”等重大项目，加强亚太地区机构协同，致力提高中资“走出去”客户、中国与东南亚经贸往来客户、当地龙头三类重点客户的市占率。争当中资“走出去”客户相关业务主办银行；争做当地行业龙头客户“优选”外资合作银行，建立全面业务关系；争当“一带一路”重点项目账户主办行、核心授信合作银行、保函及国际结算首选合作银行。努力把握东南亚地区重大业务机会，对标当地一流同业，持续提升东南亚市场核心竞争力和市场份额，发挥压舱石和增长引擎作用。

二是支持东南亚人民币清算行业务发展，全面推进区域人民币的使用。进一步提升清算行业务能力、扩大清算行网络、创造本地业务发展优势。围绕中资“走出去”企业、当地企业拓展中国业务、国家重点战略项目、跨境经贸往来等人民币使用场景，推动人民币与当地货币的直接兑换，布局人民币基础产品架构，增强代客服务和做市能力，满足客户对人民币产品的需求，不断提升市场份额。

三是推进数字化银行服务。坚持手机先导，进一步优化个人客户手机银行服务，持续推动区域 iGTB 平台建设，实现东南亚机构全覆盖。推动跨境银联二维码扫码支付、实时清算及电子缴税、数字货币等相关服务。以获客活客“线上化”、客户营销“智能化”发展模式，统一部署区域性数码建设。

四是持续强化风险管理。持续稳固区域化风险管理体系。关注外部环境变化，共同开展行业调研，做好风险预判分析，不断强化全面风险管理，确保不发生重大风险，促进东南亚业务稳健发展。

中金分析师侯德凯：中银香港第四季度净息差环比改善，表现良好。在减息初期阶段，存款成本的传导情况如何？后续市场利率继续下行，存款成本控制还有多少节省空间？根据观察，中银香港在香港存款市

场竞争中，定存价格不算进取，但仍获得较多存款增长，中银香港采取什么客户及产品策略，以建立存款市场的竞争优势？

刘承钢副总裁兼财务总监：2024年，我行积极把握利率周期走势，持续动态管理资产负债，全年调整掉期因素后的净利息收入及净息差表现良好。第四季度，调整掉期因素后的净息差为1.70%，环比升7个基点。

上述良好表现主要得益于：第一，积极管理资产负债。2024年第一季度开始已聚焦存款成本管控，持续加大代发薪、现金管理、跨境客户、财富管理等业务拓展力度，全年支储存上升6.4%，增长优于市场。第二，在加强定价管理的同时，缩短定存期档，目前约6至7成存款的档期在3个月以下，有助压降定存成本。第三，资产端方面持续提升收益率。在风险限额之内，适当延长债券久期，全年债券投资收益率提升37个基点。第四，大力拓展东南亚业务，东南亚机构净息差持续扩宽，对集团净息差贡献正面。

2025年，我行将延续上年成功做法。一是在负债方面将聚焦存款成本控制。二是在资产端方面持续优化结构，紧抓人民币、跨境、东南亚等业务发展机会，并在银行盘债券投资方面及早锁定较高水平的收益。三是抓住股市回暖的机遇提早布局，推动股票、保险、基金等业务增长，增加非利息收入的贡献。努力舒缓市场利率下降对净息差的影响，保持净利息收入相对稳定。

富瑞分析师 Sam Wong：管理层如何展望香港房地产行业的资产质量情况？对于2025年信贷成本的展望如何？巴三新规定的实施，对中银香港的资本比率有多大影响？

徐海峰副总裁兼风险总监：截至2024年底，我行非内房的房地产贷款总额为2,509亿港元，较上年底下降8.8%；占集团客户贷款比重

15%。从贷款结构看，85%在香港使用，接近6成用于物业发展，5.7%用于内地。从客户结构看，多数客户为本地大型蓝筹企业，超过60%涉及上市集团，整体财务状况较为稳健，净借贷一般控制在较低水平，整体风险可控。

从资产质量看，受个别客户降级影响，截至2024年底不良贷款率为1.37%，上升1.24个百分点；不良贷款拨备覆盖率为47%，总贷款拨备覆盖率为0.65%。主要因个别从事物业发展和物业投资的香港本地房地产企业由于短期现金流受压，还款能力存在较大不确定性而被降级。这些客户贷款基本以香港物业作押，LTV在29%-73%不等。

展望2025年，预计本港住宅市场楼价有望筑底企稳，商业地产市场仍然有待复苏。我行会密切关注相关市场情况，保持一贯审慎稳健的风险管理政策，做好风险管理与预警。在保障银行权益及与客户共渡时艰的前提下，订立可行的增信措施，协助客户以不同方式提高经营活动资金回笼的速度，缓释信贷风险。从资产质量来看，整体风险可控，有信心2025年集团不良贷款率继续跑赢市场平均水平。同时坚持一贯审慎策略，充分拨备，努力保持信贷成本相对平稳。

刘承钢副总裁兼财务总监：新协议三“最终框架”已于2025年1月1日正式实施，涉及信贷风险、操作风险、市场风险的计量框架，资本下限、杠杆比率和信贷估值调整等监管要求。从目前实施情况看，实施首日的信贷风险RWA、市场风险RWA及操作风险RWA均有节省。其中，信贷风险RWA节省较多，主要是内评法（IRB）框架下多项监管规则调整，包括部分无抵押企业违约损失率（LGD）由45%下调至40%、计算RWA程式中取消了1.06倍的放大系数等。由于巴三改革方案会有分阶段实施安排，因此初期受益较大，后续受惠情况将会缩小。具体资本比率数据可待我行一季度监管报告披露时查阅。

摩根大通分析师 Jemmy Huang：管理层对 2025 年贷款增长有何指引？去年手续费收入增长动力良好，今年对于客户增长，以及保险、基金销售等业务展望如何？

王化斌副总裁：2024 年，全球经济增速低位运行，市场利率高企，信贷需求持续疲弱，本港银行业贷款下跌 2.8%。在这样复杂的市场环境中，中银香港积极发挥客户资源及专业服务优势，全年贷款在高基数的基础上虽回落 1.5%，但整体跑赢大市，本地市场份额提升至 16.4%。当中，我行在港使用的公司贷款中交通运输、批发零售、资讯科技、股票经纪等行业实现良好增长，个人贷款中包括居屋在内的按揭贷款增长 3.5%。

展望 2025 年，挑战与机遇并存。全球经济下行风险提高，外部环境更趋复杂严峻，对银行业带来更多压力。同时，我们也看到，内地经济韧性强、基本面坚实，政府实施一系列政策扩大内需，推动经济持续回升向好。香港积极对接国家发展战略和惠港措施，为本港经济带来新的发展机遇。东南亚成为中资企业海外直接投资重要目的地的趋势持续，将助推区域经济快速发展。

中银香港将坚持“稳中求进、以进促稳”的工作思路，全力服务好实体经济，在风险可控的前提下，促进贷款规模稳定及结构优化，实现业务高质量发展。具体来说：

一是服务好中资“出海”客户。加强与境内重点分行及东南亚机构的业务联动，重点聚焦电动车、新能源、生物医药等行业龙头企业“出海”需求，以跨境人民币、贸易融资等我行优势产品为重点，丰富各类融资产品配套，努力扩大“出海”客户基础及贷款占比。

二是把握新质生产力发展带来的业务契机。一方面，优化科技金融业务模式，积极拓展人工智能、互联网等行业领军企业，同时加强与行业协会、创投等机构合作，围绕“专精特新”、“独角兽”企业等，提

供全方位金融支持。另一方面，扩大绿色金融业务规模，积极对接市场标杆项目，为客户低碳转型提供授信支持，提升绿色贷款占比。

三是巩固人民币业务领先地位。利用目前人民币相较港美元的资金成本优势，丰富人民币应用场景，满足企业境外各类人民币融资需求。把握政策机遇，配合年初金管局人民币贸易融资流动资金安排，扩大相关业务规模。

总体而言，我们会一如既往，立足香港、跨境、东南亚和海外市场，在风险可控的基础上，做好贷款业务“规模和效益”之间的平衡，实现贷款的稳健发展，力争全年继续跑赢大市。

陈文副总裁：展望 2025 年，内地持续聚焦培育新质生产力，深化高水平对外开放，经济发展动能不断巩固增强。香港特区政府积极对接国家发展战略和惠港措施，预期宏观环境维持稳定向好。这将有利投资保险、旅游消费、出行支付等业务发展，对证券经纪、基金销售、保险、托管及信托、货币买卖、信用卡等佣金收入带来一定支持。我行将继续深度挖掘客户需求，不断丰富产品服务，提升市场营销能力。坚持获客、活客并举，通过不断拓展收入来源，努力延续手续费收入的稳健增长。就获客方面，我行 2024 年全新高端品牌客户及新增跨境高端客户数分别增长 98% 及 83%，进入今年第一季度增长势头持续。接下来，我行将继续以客户为中心，针对跨境客户的差异化需求，丰富投资理财产品选择，提供投资、保险、基金等全球资产配置服务，提升线上服务能力，加强跨境客户拓展，持续深化往来关系，推动手续费收入稳定增长。

瑞银分析师 Helen Li：今年个别开发商有一些再融资贷款，也有开发商用有抵押贷款置换无抵押贷款，请问中银香港对商业房地产板块的业务发展及定价策略？如何看待尾部房地产企业的信贷风险？

徐海峰副总裁兼风险总监：目前商业房地产行业仍面对来自高利率环境及空置率增加的压力，企业现金流和还款能力受到一定影响。对此，我行秉承保障银行权益及与客户共渡时艰的原则，将加强客户沟通，形成可行增信方案缓释风险，并通过多种方式促进客户经营活动的资金快速回笼，以管控和减低风险。随着今年下半年或明年逐渐降息，相关压力可望有所减缓。就房地产抵押或非抵押贷款的定价策略，我们会从业务角度及风险角度综合考虑，具体需看每个客户的信用情况，如相关抵押资产、借款条件，以及整体市场情况厘定，因此难以一概而论。整体上，要做好业务发展和风险管控的平衡。