

2025年全年业绩发布会分析师会议纪要

业绩介绍

孙煜总裁：2025年全球经济环境复杂多变，内地经济保持稳中有进，香港经济复苏步伐加快，但利率走势波动及信贷需求依然疲弱。中银香港按照“平稳收官五年规划，积极布局未来发展”的工作方针，全力推动高质量发展，业绩取得良好进展。2025年，中银香港实现股东应占溢利401亿港元，同比增长4.9%。ROE为11.51%，保持相对稳定。董事会建议派发末期股息每股1.255港元，连同前三次中期股息，全年每股派息合计为2.125港元，同比增长6.8%。

在香港核心市场，我们持续扩大竞争优势。连续7年保持新造住宅按揭市场第一，连续21年保持港澳地区银团贷款市场安排行首位。IPO收款行业务排名第一，助力香港IPO集资额重回全球首位。持续抢抓资产和财富管理业务机遇，个人代发薪户金额同比增17%，托管资产规模增29%，承销债券金额增65%。基金销售市场占有率连续4年增长，创纪录新高。综合服务能力显著提升。中银人寿新造标准保费增约5成，中银保诚信托强积金资产规模增逾2成，中银香港资管资产管理及投资顾问规模增近4成，均保持市场前列。助力香港打造国际黄金交易中心，中银香港获上海黄金交易所委任，负责运营其在香港设立的首个国际版指定仓库。

在大湾区和东南亚跨境市场，我们着力提升区域化经营管理能力。互联互通业务保持市场领先。扩大“开户易”服务地区，丰富“置业易”产品方案，推出跨境养老综合方案。跨境高端品牌客户数增长21%，带动跨境业务收入稳步提升。积极对接特区政府“出海专班”，针对企业出海金融诉求推出“出海赢家”系列方案。协助特区政府发行基础建设债券，支持北部都会区建设。充分发挥东南亚区域总部引领作

用，完善一体化营销工作和产品服务延伸能力。东南亚机构基础公司客户、代发薪个人客户数稳步增长，财资业务能力持续提升。2025年，东南亚相关存款和贷款分别增长20.2%和9.6%，高于集团平均增速，东南亚相关收入增长6.2%。当地机构不良贷款率降至2.11%。

我们全力支持香港强化离岸人民币业务枢纽地位，持续提升人民币业务能力。人民币资产及公募债券承销规模稳步发展，中银香港维持人民币清算行龙头地位，中银马来西亚、马尼拉分行、金边分行人民币清算量保持领先，万象分行成为老挝数字人民币收单清算行。在财政部发行人民币绿色债券中首次担任结算代理角色，成为上海清算所首家境外清算会员。作为首批商业银行全程深度参与香港金管局人民币业务资金安排，协助印度尼西亚政府、马来西亚当地银行发行人民币点心债、熊猫债，推广人民币国际使用。

聚焦数字货币创新，参与香港金管局Ensemble项目，研究数字资产交易的价值与风险，助力数字人民币2.0创新发展，积极优化多边央行数字货币桥业务，持续构建数字货币生态。聚焦金融服务的便捷性，积极利用“户口互联”和个人跨境征信试点服务，简化贷款审批流程。手机银行活跃个人客户数增19%；iGTB交易量同比增66%；BoC Pay+客户数增12%；BoC Bill结算量增13%，规模创近9年新高。聚焦AI赋能水平提升，成立人工智能委员会，做好顶层规划与执行落地。推动人工智能应用场景落地实施，全面推广AI办公助手应用，提升工作效率。深化智能防欺诈管理水平，积极参与香港金管局生成式人工智能（GenAI）沙盒计划。提升智能营运水平，持续扩展广西南宁区域营运中心规模。

全方位践行可持续发展理念。开拓绿色新业态、致力净零转型，过去五年绿色及可持续发展贷款增长7.2倍，ESG债券承销增长34%，人均温室气体排放下降22%。年内我们协助内地地方政府发行多笔ESG主题债券，再次协助特区政府发行多币种绿色债券。努力创建美好互益

社会，支持重大慈善公益活动，全年推进超过50个慈善项目，开展170多项义工活动，服务时数超过3万小时。2025年，我们再度荣获MSCI ESG最高AAA评级，再度获得《欧洲货币》“香港最佳企业责任银行”。

徐海峰副总裁兼风险总监：2025年，我们积极应对市场挑战，努力优化客户基础、拓展收入来源、提升营运效率、坚守风险底线，实现良好的收入及盈利增长。全年实现税后利润412亿港元，同比上升5.3%。

我们以多元化产品和服务努力拓展优质存款基础，深化与大型企业、金融机构、政府及公营机构的客户关系，聚焦高端、年轻、跨境等个人客群，重点发展代发薪、现金管理、IPO收款等业务，积极吸纳存款资金。年内客户存款增长7.9%至2.94万亿港元。存款结构显著优化，CASA存款大幅增加24.3%，占比提升7个百分点至53.4%，市场份额持续扩大。

我们立足于本地、跨境、东南亚和其他海外重点市场，深化集团联动，丰富人民币使用场景，致力为本港蓝筹、跨国企业、“出海”龙头及东南亚当地大型客户提供一体化综合服务。紧抓住宅市场回暖契机，保持新造按揭市场领先地位，实现住房按揭贷款快速增长。年内客户贷款总规模增长2.3%，达1.72万亿港元。其中，在港使用的贷款增长3.7%。

我们做好资产负债管理，加强定存定价及档期管理，夯实低成本资金来源，优化贷款和银行盘债券投放，有效实施外汇掉期策略，缓解市场利率波动下行的影响。调整掉期因素后，全年净利息收入同比增长1.4%至597亿港元，净息差同比收窄6个基点至1.58%。其中，第四季度净息差环比回升17个基点，达到1.71%。

资本市场气氛持续向好，私人消费稳步复苏，我们积极把握机遇，持续提升产品服务能力，拓展佣金收入。全年净手续费收入同比增长13.9%，达113亿港元。深耕财富管理业务，证券经纪、基金分销和

保险佣金收入分别增长45%、43%和96%。完善信用卡产品系列，信用卡业务收入增7.9%，BOC Bill收单量增长13%，规模创近9年新高。我们围绕战略发展重点，做好对重点领域的资源保障，同时优化网点布局、践行低碳智能营运，提升资源使用效率。全年经营支出增4%，成本收入比下降0.93个百分点至23.6%，继续优于市场平均水平。我们持续完善全面风险管理，密切关注市场和行业动态，加强高风险信贷组合管控，适时重检客户内部评级，整体资产质量保持稳健。减值贷款比率1.14%，比上年底略升9个基点，保持稳健可控。持续夯实拨备水平，适时对高风险客户加压增提，信贷成本同比上升19个基点至0.49%，总贷款拨备率上升0.2个百分点至1.09%，风险抵御能力进一步增强。

资本比率保持充足，总资本及CET1资本比率升至25.98%及24.01%，主要是盈利增长，以及《巴塞尔协定三》于2025年年初实施，令风险加权资产下降7.5%。2025年，我行通过提升资本运用、提高常规派息比率、增加派息频率实施季度股息，以及完善股份回购的公司治理流程等，努力提升股东回报。今年初，我们完成收购中银国际私人银行业务。为与股东分享我行良好发展成果，董事会计划实施2026-2028年三年股东回报计划，详细方案仍需通过外部监管和内部公司治理程序。

孙煜总裁：展望2026年，全球地缘政治局势加速演变，国际经济形势的复杂性和不确定性进一步上升，加剧全球贸易与金融市场潜在波动，银行业面临增长动能转换及风险管理的多重挑战。同时，“十五五”规划为国家未来发展指明方向，高质量发展和科技自立自强的进程愈发深入。香港最新财政预算案提出深耕创新科技、金融、航运及贸易等产业，连同多项国家级战略在香港融合交汇，都将有利香港巩固“超级联系人”和“超级增值人”地位。中企出海优化产业链布局，

人工智能、数字资产等蓬勃发展，为香港银行业持续带来新发展机遇，也为我行未来五年实现高质量发展提供持久动力。

新的一年，中银香港将坚定信心、奋勇前行。坚持贯彻国家及集团发展战略，做强区域中心，做实业务中心，赋能综合发展，努力打造跨境金融服务标杆，提升财富管理品牌形象，巩固人民币业务领先优势，提速托管和资产管理业务发展，积极拓展多渠道收入来源。提升智能运营、强化全面风控、厚植企业文化，继续保持良好经营效率，不断夯实风险管理能力。实现新五年规划开好局、起好步，以高质量的业务发展和良好的经营效益，持续为广大持份者创造更大价值，在促进香港长期繁荣稳定与区域经济发展中做出更大贡献。

问答环节摘要

汇丰分析师Gary Lam： 恭喜公司靓丽的业绩。过去几年中银香港一直努力研究资本管理方案，现终于看到成果，请问管理层现阶段公司有何资本比率目标？有关2026-28年股东回报计划，预计什么时候能够落实？另外，去年信贷成本增长明显，2026年如何展望？

徐海峰副总裁兼风险总监：在派息及资本管理方面，长期以来，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增长。2025年，我行从提升盈利能力、强化资本运用、提高常规派息比率、增加派息频率实施季度股息等措施，持续提升股东回报。同时，在股份回购的一般性授权中增加允许库存股条款完善公司治理流程。2025年，我行实现股东应占溢利401亿港元，同比增长4.9%，ROE达到11.5%。董事会建议派发末期股息每股1.255港元，连同已派发的三次季度股息，2025年全年派息将达到每股2.125港元，增长6.8%。派息比率比2024年上升一个百分点至56%。展望2026年，我行将继续统筹考虑盈利表现、股东回报诉求、监管要求和风险变化、各项业务发展机遇等因素，在40-60%的派息比率范围内，妥善决定全年股息金额。同时，董事会原则上批准2026-2028年三年股东回报计划框架，将根据市场情况，通过灵活采取包括在既定派息区间内提升派息率、股份回购、特别股息等在内的多元资本管理措施，增加股东回报。相关计划的具体细节仍需必要的监管审批和履行内部公司治理程序，管理层将做好与各方面的沟通，努力推进进程，争取在2026年中期业绩发布时实施。

在资产质量及信贷成本方面，2025年本港经济增长有所加快，贸易、零售销售、住宅楼市持续改善，但写字楼、零售商铺等仍面临空置率较高的压力。我行持续密切关注市场信息和客户动态，强化信贷风险管控机制及措施，保持对高风险信贷组合的严格监控。受益于审慎的风险管控和良好的客户基础，我行资产质量整体保持稳健，拨备充足。

截至2025年底，我行减值贷款比率为1.14%，比上年末上升9个基点，整体资产质量持续优于2.01%的本港市场平均水平。我们确保充分拨备，全年总贷款减值支出82.5亿港元，同比增加33.0亿；信贷成本为49个基点，同比增加19个基点。主要由于2025年商业房地产市场仍然疲弱，期内个别房地产客户内部评级下调、对特定组合进行加压增提，以及个别存量不良户折现现金流转差而增提拨备。展望2026年，预计我行不良贷款率仍有一定上行压力，但将保持优于市场平均水平，并将坚持一贯审慎策略，充分拨备，如全球经济未有大幅波动，预计全年信贷成本将较去年回落。

美银分析师Winnie Wu: 就目前宏观经济情况，中银香港的ECL模型如何反映宏观环境的风险？如中东、美国私募信贷敞口风险，高油价对贸易、东南亚经济等不同方面的影响，我们对此有何考虑？

徐海峰副总裁兼风险总监：中东风险方面，目前我行中东地区敞口占比很小，风险可控。就油价上涨将如何演变，以及如何影响通胀，仍需时间观察。有关东南亚业务影响的情况，我们正进行相应的调研和排查，目前看情况仍属稳健，风险可控。私募信贷方面，目前我行没有直接风险暴露。私募基金客户的敞口，均未有直接投向私募信贷，而且相关规模占我行信贷风险暴露比例很小，我行将密切跟踪客户情况变化，整体风险可控。

花旗分析师Michael Zhang: 近期一个月HIBOR下降，如何展望一季度净息差情况？就目前美国减息预期波动，如何看全年净息差走势？手续费收入方面，贷款佣金、财富管理等收入展望如何？

徐海峰副总裁兼风险总监：年初至今，美国联邦基金利率维持在3.5%至3.75%之间。受地缘政治局势影响，能源价格出现波动，市场对通胀走势的关注度显著提升。然而，联邦基金利率期货显示年内利率将维持不变，早前市场对美元降息的预期已大幅减少。美债收益率较前期上升，利率曲线整体趋于平坦，市场认为这已反映部分预期。展望

后市，油价对通胀及全球经济前景的影响，将持续影响美债曲线的重新定价，预计利率波动仍将持续。从资产负债看，我行美元部分呈现小幅负缺口，美元利率上升的影响相对可控；港元部分则为正缺口，利率上升对我行有利。年初以来，港元流动性相对充裕，一个月港元拆息由年初的3%降至2%左右，近期因季末因素回升至约2.4%。后续港元利率变化主要取决于港元需求、资本市场活动及季末等因素。整体而言，港元利率下降，同时港美息差维持在约120至130个基点的较宽水平，使银行净息差面临一定压力。我行将一如既往紧盯市场变化，前瞻性和动态安排资产负债摆布，多措并举，努力舒缓市场利率下行对净息差及净利息收入的影响。

陈文副总裁：2025年香港经济加速增长，零售旅游等行业持续改善，股市楼市交投畅旺。我行紧抓业务机遇，围绕客户财富管理和跨境消费需求，强化产品服务，拓展手续费收入来源，全年净服务费及佣金收入达到112.7亿港元，同比增长13.9%。当中，投资及保险类业务佣金收入增长约60%，主要来自证券经纪、保险、基金销售等业务增长。我们把握港股市场气氛升温的机遇，推动证券经纪、基金分销佣金收入同比分别上升45%及43%，保险佣金收入升幅接近1倍。传统业务方面，我们积极借力港府“盛事经济”，信用卡手续费收入同比增长7.9%。上述升幅抵消了贷款佣金因市场需求不足而下跌的影响。展望2026年，预计内地宏观政策将进一步加力提效，推动就业和消费；港元拆息低企，香港消费及营商信心持续改善，信贷适度增长。我行将继续做好财富管理业务策略布局，聚焦高端、跨境和年轻客户需求，加强集团内跨板块联动，持续提升对公司和机构客户的综合服务能力，带动托管等其他对公业务收入，推动手续费收入结构的优化。

瑞银分析师Helen Li： 过去两年，我们看到银行的资产负债扩张较快，2026年在贷款及存款增长将有何目标？2025年成本收入比处于较低水平，如何展望今后经营成本的增长趋势？另外，近期同业在AI的使用上增加了部署，中银香港在这方面将有什么计划？

王化斌副总裁： 2025年，内地及本港经济复苏势头稳固，全年GDP分别增长5.0%及3.5%，银行业整体贷款需求止跌回升。中银香港紧抓业务机遇，截至2025年底，客户贷款达1.72万亿，较上年底增长2.3%，本地市场份额为16.27%。其中，在香港使用公司贷款增长较快，主要由央国企、本地龙头企业的贷款增长带动。另外，香港住房按揭贷款、东南亚相关贷款及人民币贷款也成为增长的引擎。展望2026年，受美国关税政策的不确定性、地缘政治风险高企等因素影响，全球经济或将延续低增长态势，银行业资产端增长仍面临一定挑战。但积极地看，内地宏观经济政策有望前置发力，投资增速将有所回升，出口、消费保持平稳增长，新质生产力加快培育。香港按揭贷款需求稳定、创新科技加快培育和应用，香港作为内地企业出海的首选中转地的优势将继续巩固，这将有利于香港更好地融入国家发展大局，同时带动贷款需求。中国-东盟自贸区3.0版升级议定书签署，将进一步提升贸易便利化水平。此外，流动性充足有利港元利率波动下行、港美息差维持较宽、人民币利率处于低位，有利客户财务成本改善，上述因素将支持本港贷款市场稳健增长。面对挑战和机遇，中银香港将继续立足香港、跨境、东南亚和海外市场，全力服务好实体经济，积极发挥人民币、住房按揭、绿色贷款、科创金融等特色优势，努力把握机遇，在坚守风险底线前提下，做好效益和规模的平衡，实现贷款稳健发展，力争全年跑赢大市。

陈文副总裁：关于按揭贷款的部分，得益于本地经济持续改善、股票市场畅旺、港元利率回落，以及租金回报率增加等利好因素，2025年香港住宅市场实现稳健复苏，平均价格上升逾3%，交投量达62,800多宗，同比增长18.3%，租金指数升4.3%。我行全年累计新造按揭

21,989笔，同比增加38.7%，市占率32.1%，连续7年市场第一，于楼花、现楼、安老按揭、政府房屋按揭等亦保持市场领先。截至12月底，我行按揭贷款为4,718亿港元，比上年末增长5.2%，跑赢市场3.4%的增速。整体资产质量良好，不良贷款率0.131%，拖欠及经重组贷款比率为0.08%，优于市场平均水平。2026年年初以来，住宅楼市持续保持活跃。随着内地及本港经济继续平稳发展，港元利率温和下行，“供平过租”情况持续下，预期住宅需求可望继续复苏。楼宇按揭是中银香港的核心业务之一，我行坚持服务社会，为不同物业种类提供全面、专业的按揭服务。我们将继续发挥拥有全港最庞大分行网络的优势，加强线下线上综合服务，致力满足本地以及新来港人士的置业需求。在坚守风险底线的前提下，积极维持按揭业务高质量发展。

徐海峰副总裁兼风险总监：截至2025年底，我行客户存款达2.9万亿港元，较上年底增加2,162亿或7.9%，本地市占率15.0%。CASA大幅增长24.3%，超越市场17.0%的增幅，占比回升7个百分点至53.4%。我行以多元化产品和服务带动存款业务发展，持续巩固及扩大优质客户基础，深化与大型企业、金融机构、政府及公营机构等的客户关系。展望2026年，我行将在保持流动性充裕和量价平衡的前提下，做好定存定价及存款增长节奏管理，维持全年存款持续稳健增长，CASA比率保持市场领先优势。

在成本方面，2025年，我行经营支出为181.9亿港元，同比增长4.0%；得益于收入增长较快，成本收入比下降0.9个百分点至23.6%，继续保持本地同业较佳水平。其中，薪金上升带动人事费用增长5.2%；资讯科技支出增加，抵消租金减少的影响，房屋及设备支出升6.2%；广告宣传及资讯类支出增加，带动其他费用增加5.4%。展望2026年，我行将通过精细化管控实现成本集约与资源高效配置，为长期可持续发展提供资源保障。具体包括，加快推进分行网点转型与经营模式创新，推动传统物理网点向轻型化、智能化渠道演进；发展线上线下综合营销服务体系，逐步取代传统电话营销模式；深化区域营运平台一体化，

实现集约化运营规模效益；持续践行低碳运营，加强资源存量与增量双线管理以优化支出结构。预期2026年经营支出稳中有升，成本收入比长期保持在35%以内的目标不变，并将持续处于同业较佳水平。

邢桂伟副总裁：人工智能特别是生成式AI的发展，为金融科技创新带来巨大的机遇。我行每年均持续对数字化转型、资讯科技加大投入，特别是人工智能，并在风险为本的治理管控下积极发掘落地应用。目前已成立人工智能委员会，构建AI治理机制，统筹推进人工智能场景应用与风险管理。2025年成功利用人工智能技术落地数十个应用场景，涵盖精准营销、智能客服、智能风控和智能运营等多个业务范畴。全面推广AI办公助手供全行员工使用，以提升办公效率；为所有前线员工提供AI知识问答助手，以整合多源产品及业务资讯，协助前线提升工作效率；分行前线广泛应用AI销售合规服务提示，融合市场动态与客户关键洞察分析，打造“人机协同”的营销新模式；采用业界领先的AI数字人技术，提升服务渠道的客户体验；积极应用生成式AI于精准营销，深度整合AI技术至业务流程，实现营销文案自动生成与超个性化推送。AI亦应用于包括反洗钱、全球市场负面新闻监控等，提升全行的智能风控能力。积极参与金管局与数码港联合推动的GenAI沙盒计划，完成“数字人助理”及防欺诈解决方案案例验证。面对人工智能为银行业带来的深远影响，我们将系统性发挥AI在提升内部能力与推动未来战略转型中的双重价值，并将技术成果拓展至新领域，创造更多业务价值。

(网上提问) 中金分析师吕松涛：财富管理业务经过多个季度的高速增长，管理层如何展望其动能的可持续性？2025年CASA增长较快，主要是来自哪些客户及业务场景，2026年发展策略及展望如何？

陈文副总裁：从宏观层面看，国家支持香港发挥国际金融中心的优势，特区政府也着力强化香港作为区内主要资产及财富管理中心的竞争

力。2025年我行积极把握经济回暖的机遇，推动业务增长，当中基金销售交易量升逾8成，个人财富管理收入同比增长40%，私人银行手续费收入增长29%。我行全力支持特区政府家族办公室政策，强化集团联动，提高在家办领域的影响力，年内私人银行资产管理规模（AUM）增长10%，并于2026年1月完成收购中银国际私行的交割。全方位满足高端客户财富传承及增值需求，“私人财富”中心增至9间，实现高端理财中心覆盖一区一间，私人财富客户数和全面理财总值（TRB）实现双位数增幅，带动高端品牌客户收入贡献度升至63%，其中高端客户TRB增13%。综合化发展成效显著。持续扩大全球托管网络覆盖，成功争取主权基金等多个重点客户资产组合转托，并获欧洲清算银行及明讯银行委任为共同存托机构，年内托管资产总值增长29%。中银人寿全年新造标准保费同比上升49.5%，首三季度市场排名第二。中银香港资产管理持续推动产品创新，推出“中银香港全天候港元货币市场基金”首个代币化类别，年内资产管理及投资顾问规模增长37%。展望2026年，十五五规划持续支持香港巩固提升竞争优势，特区政府财政预算案继续优化“互联互通”安排、推动证券市场改革，以及优化家族办公室和基金税务宽减适用范围等政策措施。中银香港将加强集团联动协同，继续围绕高端、跨境、家庭等重点客群的财富管理需求，丰富多元化产品方案，精雕全渠道网络触点，增进数智化业务赋能，拓展“财富+”生态平台建设。深挖保险潜能，推进私行整合，提升我行财富管理业务能力。

徐海峰副总裁兼风险总监：就我行2025年存款发展情况，刚才已作了相关阐述。展望2026年，我行将做好定存定价及存款增长节奏管理，维持全年存款持续稳健增长，CASA比率保持市场领先优势。具体而言，在业务发展上将把握人民币国际使用、企业出海、跨境、新质生产力、IPO、区域化等增量机会；企业金融通过综合化业务能力，深耕本港大型蓝筹、央国企、行业龙头，并挖掘腰部和长尾巴客户潜力，同时拓展东南亚、中东、欧洲等区域客户，争取资金流入。个人

金融灵活推出推广措施、营销本港大型雇主企业实现批量吸纳，并持续强化跨客层和跨产品协作，通过“获客”、“留客”和“活客”，努力增加发薪户。充分发挥代发薪、跨境、资金池和托管等客群和产品在促进低成本存款增长的基础性作用，通过表内表外联动强化低成本存款沉淀和留存率，持续推动CASA存款增长。