

# 行政總裁報告

2011年下半年環球經濟不明朗，  
為銀行業帶來了重大挑戰。

本行擁有雄厚之財務基礎，致力加強客戶關係之策略，以及能夠把握新業務機會，均有助本行取得穩健之業績。於2011年下半年，扣除貸款減值提撥前之營業溢利，較上半年上升1%，全年計則上升1%，為港幣146.21億元。

在競爭激烈之市場中，本行之商業及企業銀行業務均錄得強勁增長。本行為支援商業客戶而進一步提升跨境運作，加強了本行於提供人民幣金融服務方面之領導地位。然而，由於下半年投資氣氛轉弱，業務增長之利好因素，被零售銀行及財富管理業務收入，尤其為來自財富管理服務之收入減少所抵銷。

本行之全資附屬公司恒生銀行(中國)有限公司由於能夠把握內地經濟發展以及個人收入增加的機會拓展業務，因而取得令人鼓舞之業績。

本行之成本效益比率仍屬業界中最低之列。本行進一步提升網上銀行服務平台，藉以改善運作效率及方便客戶。於年底，本行之個人及商業網上銀行客戶數目，分別較去年增加12%及16%。

## 財務概況

總資產上升港幣585億元，或6%，為港幣9,754億元。隨著商業及企業貸款業務增加，客戶貸款上升2%，本行亦同時能維持良好的貸款質素。由於若干貿易融資貸款於下半年到期償還，令貿易融資貸款減少。客戶存款包括已發行之存款證及其他債務證券上升5%，部分乃由人民幣存款有強勁增長所帶動。證券投資及持作交易用途之資產分別增加5%及146%，反映本行將盈餘資金投資於優質庫券及債務證券以提高收益。



## 領航

梁高美懿  
副董事長兼行政總裁



營業溢利上升1%，為港幣141.81億元。來自聯營公司之貢獻增加，以及投資物業重估錄得較高收益，令股東應得溢利增加12%，為港幣166.8億元。

淨利息收入上升10%，為港幣157.36億元，乃由於賺取利息之平均資產上升10%、貸款息差改善，以及來自資產負債管理之收益增加，但此等利好因素，部分被存款成本上升所抵銷。淨利息收益率維持於1.78%，與2010年相同。淨利息收益率於下半年為1.80%，較上半年上升5個基點。

受到投資氣氛欠佳之影響，非利息收入較2010年下跌9%。淨服務費收入輕微下跌1%，至於來自財富管理業務之收入則下跌6%。信用卡業務競爭激烈，以發出之信用卡數目計算，本行之市場佔有率有所增加，信用卡服務費收入亦增長15%。來自信貸便利之服務費收入增長30%，主要由於企業貸款增加令服務費收入上升。

交易收入減少13%，為港幣17.96億元。外匯交易收入增加4%，惟部分被來自外匯掉期活動之收入減少所抵銷。

本行繼續非常審慎地控制成本之同時，亦為未來增長作出投資，營業支出因此上升7%。本行之成本效益比率維持於35.0%之低水平，而去年則為33.7%。如不包括內地業務，營業支出上升5%，而成本效益比率則為32.0%。

貸款減值撥備增加港幣5,000萬元，或13%，為港幣4.4億元，主要由於綜合評估之貸款減值撥備增加。

於2011年底，總貸款減值準備對總客戶貸款比率下降至0.35%，而2010年底則為0.39%，反映本行之良好信貸風險管理。總減值貸款對總客戶貸款比率下降至0.33%，2010年底則為0.42%。

## 客戶類別之表現

**零售銀行及財富管理業務**之除稅前溢利為港幣66.23億元，較2010年減少16%。扣除貸款減值撥備前之營業溢利為港幣64.41億元，較去年下降18%。

淨利息收入較去年減少4%，原因是市場競爭激烈，對存款收入造成壓力。由於本行提供較高之息率以吸引存款，來自存款之淨利息收入因此較2010年下跌16%。

由於本行擁有優質之信用卡客戶基礎，因此來自無抵押貸款之收入繼續成為主要收入來源，並較2010年增加11%。年內，本行發出之信用卡總數增加10%至223萬張。卡消費與應收賬項則分別上升16%及18%。私人貸款結餘上升15%。

本行重訂按揭貸款息價，雖然初期令本行之市場佔有率受到影響，但於2011年12月，本行於香港新做樓宇按揭之市場佔有率已回升至19%。

本行繼續透過提供保障更全面的人壽保險方案，加強本行作為主要保險服務提供者之角色。與2010年比較，新做人壽保險業務之年度保費總額增長12%，有效保單總數亦增長8%。雖然保險業務銷售表現強勁，但由於人壽保險資金組合之投資回報受市況影響而減少，來自保險業務之收入因此下降。

2011年下半年歐債問題加劇，嚴重影響投資意欲，令投資基金銷售及證券經紀相關之業務於下半年均有減少，導致來自投資服務之收入下降。與去年比較，來自投資服務之收入下降11%。

## 我們會加強發揮作為 提供人民幣服務之 主要參與者及先驅之角色。

提供跨境服務，並成為重要之業務轉介來源。於2011年底，在香港於本行開立之人民幣商業戶口已超過70,000個，透過本行進行的人民幣跨境貿易相關服務亦有所增加。

本行增設3間商務理財中心，令總數增至7間，以便為更多客戶尤其是中小企客戶提供服務。年內，商業銀行客戶數目增加13%。

本行提升私人銀行服務之品牌知名度，分別獲《Euromoney》雜誌及《Private Banker International》評選為「香港最佳本地私人銀行」。

**商業銀行業務**之除稅前溢利上升34%，為港幣50.31億元。扣除貸款減值提撥前之營業溢利增加29%，為港幣34.42億元。

淨利息收入增加26%，非利息收入則增長13%。年內客戶存款上升5%。

本行採取多項措施以增加服務費收入，取得良好成績，其中來自貸款相關服務、滙款及企業財富管理之服務費收入尤為突出。本行為客戶提供具有競爭力之企業財富管理產品，並特別以高端客戶為目標，包括提供優質之企業投資、保險及財資產品，以把握投資氣氛改變所帶來之機會，並滿足客戶對提高收益及對沖產品之需求。來自企業財富管理業務之收入上升15%，其對商業銀行業務淨營業收入之貢獻為13%。

本行繼續善用人民幣貿易結算增加帶來的機會，除香港與內地團隊緊密合作外，亦透過與內地策略夥伴合作，加強

隨著使用網上銀行服務之客戶增加，透過商業網上銀行進行之交易宗數，亦較2010年增長14%。

**企業銀行業務**之除稅前溢利增加46%，為港幣18.43億元。扣除貸款減值提撥前之營業溢利增加42%，為港幣17.94億元。此方面之增長，主要因為淨利息收入及非利息收入均有增加，分別上升39%及14%。

由於市場流動資金緊絀，本行憑藉豐富之行業知識、有效之風險管理，以及在香港與內地專責團隊之緊密合作，審慎地增加客戶貸款，並錄得10%之增長。本行亦透過向客戶提供全面之商業現金管理方案，以及善用有效之跨境客戶關係管理系統，令企業客戶存款增長29%。

企業銀行業務憑藉完善的業務架構，為客戶提供範圍廣泛並切合所需之財資、對沖、財富管理及保險方案，致力增加非利息收入。

**財資業務**之除稅前溢利增加26%，為港幣42.27億元，營業溢利則上升24%，為港幣27.29億元。總營業收入之增長主要由於淨利息收入增加，惟部分被交易收入下降所抵銷。

雖然利率持續低企，但淨利息收入仍上升50%，為港幣21.08億元，增加之原因，是本行將更多盈餘資金用於投資以配合資產負債表增長，並加強對資產負債組合之管理，加上來自外匯掉期活動之收益，以及於香港及內地之同業貸款有較佳之息差。

由於來自外匯掉期活動之收入減少，交易收入下跌14%，為港幣10.01億元。不過，外匯交易收入錄得令人鼓舞之增長，部分原因乃由於人民幣計價產品之需求增加。

### 內地業務

隨著恒生銀行(中國)有限公司於內地之業務據點增加，除稅前溢利有令人鼓舞之增長，為港幣4.82億元。

連同於惠州開設之第3間異地支行，於去年底，恒生中國在內地之策略性網絡共有39個網點，分佈於14個城市。恒生中國已獲監管機構批准籌建廈門新分行、北京及天津支行，以及廣東順德、珠海及江門之異地支行。

我們會繼續  
將收入來源多元化。

內地目標客戶之收入迅速提高，恒生中國專注配合該等客戶不斷增加的理財需要，因此，內地之個人銀行客戶數目增加21%。恒生中國加強提供財富管理服務，亦令內地優越理財客戶數目上升26%。憑藉本行強大之跨境業務能力，內地企業及商業銀行客戶數目增長8%。

在客戶基礎得以擴大以及繼續提升信貸質素之帶動下，客戶貸款上升23%。總存款增加34%。由於淨利息收入及其他營業收入均有強勁增長，總營業收入較2010年上升46%。

內地業務對本行總除稅前溢利之貢獻為22%，而2010年則為15%，當中包括來自本行內地投資的應佔溢利，而本行於興業銀行之應佔溢利於年內上升約40%。

### 為未來增長作好準備

受到歐債問題困擾以及全球經濟復甦基礎不穩之影響，本行預期於2012年，香港和內地的經濟增長可能放緩。

銀行業方面，競爭仍會激烈，令資金成本增添壓力。

面對此經營環境，本行已制訂了長遠增長的路向。本行會利用既有的市場領導地位、卓越服務，以及提供能緊貼市場需要的產品，深化與現有客戶之關係並拓展新客戶基礎。

在個人銀行業務方面，本行會加強財富管理和私人銀行服務，以滿足客戶在不同人生階段的需要。本行會特別以富裕及中產客戶為目標，另外，亦會憑藉在貿易及企業財富管理方面之業務能力，加強作為貿易相關服務首選合作夥伴的地位。財資業務會發展有效的對沖方案，以及人民幣相關之新產品。

香港和內地經濟更緊密融合、內地市場進一步開放，以及離岸人民幣金融服務進一步自由化帶來龐大商機，本行亦會加強發揮作為提供人民幣服務之主要參與者及先驅者之角色。

在2012年2月，本行推出全球首隻以人民幣計價的黃金交易所買賣基金 — 「恒生人民幣黃金ETF」，亦是香港首隻以人民幣計價的交易所買賣基金。本行會繼續設計更多人民幣產品，以配合投資者對相關產品不斷增加的需求。

本行的全資附屬公司恒生證券有限公司於2011年與廣州證券有限責任公司合作，根據《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排》補充協議六申請在廣東省設立第一家合資證券投資諮詢公司。倘獲監管機關批准，該合資項目將成為有關業務的合作典範。

本行將進一步擴大在內地的網絡。本行會吸納更多正在當地及香港尋找新投資機會的內地富裕客戶，同時亦會以在主要行業中，具有高增長潛力的內地商業客戶為目標，特別是該等能夠受惠於中國「十二五」規劃的客戶。本行在香港及內地的團隊會加強跨境合作，而本行的業務轉介網絡，亦有助進一步擴大客戶基礎。

存款增長可以為本行之業務擴展提供穩固的基礎。本行憑藉穩健之資產負債表及信貸風險管理，於維持具競爭力之訂價策略之同時，亦會審慎地增加優質貸款組合，包括人民幣貸款。本行亦會繼續將收入來源多元化。

雖然本行為未來增長作出投資，但亦會透過優化資源運用及利用科技創新，以提高成本效益。

此乃本人發表之最後一份年報，本人將自2012年5月11日舉行之本行股東周年常會結束時起，退任本行之副董事長兼行政總裁及董事。本人有幸於2009年起加入恒生工作，見證其作為一間在香港及內地屢獲殊榮及關懷社會之金融機構，不斷茁壯成長。

本人衷心感謝本行董事會同人之英明指導，同時亦感謝全體員工之勤奮盡責，令恒生作為一間值得信賴及管理完善之銀行的地位得到提升。同時，本人亦對廣大客戶及股東之不斷支持衷心致謝。

在此謹祝願本人之繼任人，即現任香港上海滙豐銀行有限公司中國及香港區顧問李慧敏女士，接任新職後事事順利。

恒生作為客戶首選的銀行，會堅持提供卓越的理財方案。本行是一間擁有雄厚財務實力以及具有前瞻性之銀行，即使面對充滿挑戰的經營環境，本行深信所制定之業務策略，定可以為本行帶來長遠的穩定增長。



梁高美詠  
副董事長兼行政總裁  
香港 2012年2月27日