



方向

廣闊視野



管理層討論及分析

內地業務

於2011年，本行憑藉良好的
財富管理及跨境服務能力，
內地業務錄得令人鼓舞之增長。



本行透過內地附屬子公司恒生銀行(中國)有限公司，提升在這個重要市場的策略性地位，並深化與主要合作夥伴之關係，以擴大產品銷售渠道。本行亦透過提供優質服務，以擴展客戶基礎及加強與現有客戶之關係。

恒生中國已於2011年5月遷入上海陸家嘴金融區之新總部，除了是一項建立品牌的重要行動外，亦標誌著本行對長遠發展內地市場的承擔。

為把握內地市場進一步開放帶來的機會，本行的全資附屬公司恒生證券有限公司與廣州證券有限責任公司合作，並根據《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排》補充協議六，申請在廣東省設立首間合資證券投資諮詢公司。

連同本行於內地投資的應佔溢利，內地業務對本行總除稅前溢利之貢獻為21.9%，而2010年則為14.9%。年內，本行於興業銀行之應佔溢利增加約40%。

財務概況

恒生中國之除稅前溢利錄得良好增長，為港幣4.82億元。由於淨利息收入及其他營業收入皆錄得強勁增長，帶動總營業收入增加45.7%。

21.9%

對本行總除稅前
溢利之貢獻

+45.7%

總營業收入



內地政府推出措施控制高通脹，令監管要求更趨嚴格，特別是與物業相關貸款之規定。本行繼續採取審慎之信貸風險管理，並拓展優質之客戶貸款。年內，客戶貸款增加 23.0%。住宅按揭貸款增加 5.5%，反映政府措施帶來之影響。

儘管市場競爭激烈，恒生中國之總存款增加 34.1%，令貸款對存款比率有進一步改善。恒生中國之貸款對存款比率為 70.6%，在限期前提早達到有關之監管要求。淨利息收入增加 19.3%。

+21.1 %

整體個人客戶數目

+34.1 %

存款





恒生銀行(中國)有限公司副董事長兼行長薛關燕萍女士與恒生中國高層管理人員。

恒生中國繼續透過提升內地之財富管理及人民幣貿易結算服務，致力將收入多元化，非利息收入因此增加117.8%。

服務

面對充滿挑戰和競爭激烈的經營環境，本行憑藉其業務優勢，為客戶提供切合所需的財富管理產品、跨境貿易方案及人民幣相關服務。

本行進一步提升全面的財富管理方案，並以優越理財客戶中高資產淨值及較富裕之客戶為目標。本行於2011年5月在上海開設首間優越理財貴賓會見室。

透過本行在香港擁有之財富管理業務優勢，可以為客戶提供切合所需的產品，並配合彼等不斷轉變的風險承受水平，進一步提升本行在外資銀行之市場領導地位。

我們會充份利用競爭優勢， 爭取更多新業務機會。

於2011年，內地優越理財戶口數目增加25.6%，帶動內地零售銀行及財富管理業務之存款增長44.7%。整體個人客戶數目較去年增加21.1%。

本行加強與內地及外資保險公司合作，為客戶提供更多元化的保險產品。

透過本行在香港及內地業務團隊的合作，加強本行在貿易服務及其他方面之跨境人民幣業務。貿易結算服務仍是本行企業及商業銀行業務之重要支柱。

本行加強跨境業務轉介，有助本行拓展在重要行業中具有高增長潛力之商業客戶基礎，特別是該等能夠受惠於「十二五」規劃的客戶。

恒生中國在所有網點均設有櫃檯服務，為企業及商業客戶提供服務。

內地企業及商業銀行客戶數目較去年同期增加8.3%。企業及商業客戶之貸款及存款，分別增長26.8%及25.9%。

財資業務方面，恒生中國繼續採取審慎之資產及負債風險管理，在不明朗的市場環境中，致力開拓低風險及回報較高的

投資渠道。同時，亦加強香港及內地業務部門的合作，發展財資產品，特別是與跨境人民幣貿易相關之產品，以滿足不同客戶的需要。

本行加強與內地銀行的業務關係，以擴大產品之銷售範圍並推出新產品，例如人民幣票據貼現服務。

年內，本行於內地的成績得到認同，恒生中國分別獲《理財周報》頒發「中國最佳外資零售銀行」及《經濟觀察報》頒發「年度卓越風險管理銀行」。恒生中國亦獲得《首席財務官》所頒發之「最佳跨境貿易結算服務獎」。



網絡

內地居民收入迅速增加，恒生中國專注在具有重要經濟地位之珠三角、長三角及環渤海地區發展，有助滿足客戶對財富管理服務的需要，以及爭取更多商業銀行業務。

於2011年12月底，恒生中國於內地之策略性網絡共有11間分行及28間支行，分佈於14個城市。

年內，恒生中國於惠州開設第3間異地支行。

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，以及於廣東順德、珠海及江門之異地支行。

為體現長遠發展內地市場的承諾並為內地客戶提供優質服務，恒生中國於上海陸家嘴金融區恒生銀行大廈之新總部，已於2011年5月啟用。該物業於2010年以

恒生中國總部



人民幣5.1億元購入，包括7,000平方米之辦公室及商舖。恒生中國上海分行亦已遷往該大廈。

本行改善服務渠道，包括推出網上新服務，以方便客戶並增加營銷機會。

恒生中國推出之借記卡繼續備受市場歡迎。於2011年底，已發出之借記卡數目較去年同期增加31.2%。於2011年底，恒生中國於內地共有65部自動櫃員機。

於2011年，恒生中國之全職員工人數增加9.8%至1,772人，以支持業務增長及深化客戶關係。

本行與興業銀行之合作繼續取得良好成績。於2011年3月，恒生銀行及興業銀行簽署戰略合作意向書，以進一步加強雙方在多個領域，包括資金融通、產品開發及銷售、資產管理及私人銀行業務之合作。此外，本行與興業銀行亦已在分行層面推出更多合作措施。

未來增長

由於監管方面的轉變，令人民幣金融服務範圍得以擴闊，加上人民幣逐步國際化及香港和內地經濟更緊密融合，本行會充份利用競爭優勢，爭取更多新業務機會。

本行會致力滿足內地客戶對財富管理的需求，並會將優越理財貴賓服務擴展至其他主要城市。本行將繼續爭取能夠受惠於「十二五」規劃之重要行業之企業及商業銀行客戶、發展跨境人民幣產品，以及提供能夠增值的貿易服務。香港與內地團隊亦會進一步合作，加強提供跨境服務。





本行會繼續擴展業務網絡。另外，爭取存款仍然是本行業務持續增長之重要一環，並有助鞏固資產負債表。恒生中國為客戶提供全面財務方案之同時，亦會致力將收入多元化及優化銷售渠道。

本行會加強與業務轉介夥伴之合作關係，積極提升其跨境服務能力。

憑藉可靠品牌、卓越服務及強大跨境服務能力，本行深信能夠提升在外資銀行中，於財富管理和企業及商業銀行服務方面的領導地位。

本行深信能夠
提升在外資銀行中
的領導地位。