

2011 年中期业绩公布记者会

恒生银行副董事长兼行政总裁梁高美懿女士讲词

2011 年 8 月 1 日

欢迎各位出席恒生银行 2011 年中期业绩发布会。

在讲述业绩之前，首先请各位留意画面上有关业务展望之重要提示。除特别指明外，所引述之金额，均以港元为单位。

于 2011 年上半年，由于竞争激烈加上利率低企，令净息差收窄，对香港银行业的营运造成压力。本行将资源投放于回报与风险相称之业务，藉此提升业绩表现。

由于本行既能够提供全面的财富管理服务，亦是贸易相关服务的首选合作伙伴，加上在人民币业务方面具有领先地位，令本行在净利息收入与净服务费及佣金收入均录得增长。本行致力将业务发展多元化，继续取得良好成效。

财务概况

股东应得溢利为 80.57 亿元，较去年上、下半年分别增加 15.7% 及 1.3%。每股盈利为 4.21 元，较去年同期上升 15.7%。

除税前溢利为 93.2 亿元，较 2010 年上半年上升 15%。

扣除贷款减值提拨前之营业溢利，较去年同期上升 6.4%，为 72.87 亿元，升幅乃由净利息收入增长所带动，惟部份升幅被营业支出增加所抵销。

营业溢利达 71.29 亿元，较去年上半年上升 6.5%。

由于本行为支持业务增长及把握业务机会而继续作出投资，加上调增员工薪酬，营业支出因此较 2010 年上半年增加 11%，为 38.88 亿元。如不包括内地业务，营业支出上升 9.4%。今年上半年之营业支出，大致与去年下半年相同。本行之成本效益比率为 34.6%，而去年同期为 33.8%。

平均股东资金回报率为 22.7%，而去年同期则为 22.8%。平均总资产回报率维持于 1.7%。

于 2011 年 6 月 30 日，本行之资本充足比率为 13.8%，而去年底则为 13.6%。本行之核心资本比率为 11%，略高于去年底之 10.8%。

董事会宣布派发第二次中期股息每股 1.10 元。2011 年上半年之每股派息合共 2.20 元，与去年上半年相同。

由于本行继续审慎地扩展客户贷款，总资产上升 6.1%，达 9,732 亿元。

由于贸易融资以及企业与私人贷款之平均结余均有增长，净利息收入较去年同期上升 13.8%，为 76.37 亿元。赚取利息之平均资产为 8,785 亿元，上升 14.6%。

2011 年上半年之净利息收益率为 1.75%，较去年同期下跌 2 个基点。下跌之部分原因，乃受到存款息差收窄，以及存放于本地结算银行而收益较低的人民币资金增加所产生之摊薄效应影响。

大部份核心业务之净服务费及佣金收入均有增长，上升 7%至 25.36 亿元。本行继续加强在财富管理业务方面的竞争优势。于 2011 年上半年，来自零售投资基金销售之收入增长 12.2%。来自证券交易及有关服务费之收入上升 3.4%。私人银行之服务费收入增长 25.4%，来自信用卡业务之服务费收入亦上升 6.7%。受惠于环球贸易需求复苏，来自贸易融资及汇款服务之收入，分别录得 21.5%及 8.2%之稳健增长。

交易收入较去年同期上升 4.6%，为 9.31 亿元。外汇交易收入下降 10.5%。

扣除贷款减值提拨前之净营业收入上升 8.7%，为 112.53 亿元。贷款减值提拨较去年同期上升 500 万元，为 1.58 亿元。总贷款减值准备对总客户贷款比率改善 6 个基点，于 2011 年 6 月 30 日为 0.33%，反映本行之有效信贷风险管理。

贷款及存款

本行将业务重点放于贸易融资及内地贷款，总客户贷款继续审慎地增长，并较去年底上升 6.5%，为 5,053 亿元。

在香港使用之贷款增加 0.5%，为 3,504 亿元。提供予工业、商业及金融业之贷款上升 3.8%。

贸易融资贷款上升 26%。本行积极参与香港政府推出的信贷保证计划以支持中小型企业。

个人贷款较去年底减少 3.5%。由于本行转以最优惠利率计息之按揭贷款为主，加上政府推出冷却楼市之措施，令提供予个人之住宅按揭贷款下跌 5.8%。信用卡贷款上升 4%。

在香港以外使用之贷款较 2010 年底上升 19.9%，部份由恒生中国之客户贷款带动。

客户存款包括发出之存款证及其他债务证券，较去年底上升 4.3%，于今年 6 月 30 日为 7,408 亿元。

客户类别概况

面对充满挑战之经营环境，零售银行及财富管理各项业务之销售额仍录得增长。于 2011 年上半年，除税前溢利为 34.57 亿元。

虽然各项主要业务均能维持良好表现，扣除贷款减值提拨前之营业收入较去年同期减少 3.5%，为 60.62 亿元。此乃由于存款之成本增加、本行

审慎控制按揭贷款之增长，以及人寿保险投资组合之投资回报下降。

由于竞争激烈，本行需提供较高之存款利息，以维持与客户之业务关系，令存款收入受到影响。来自存款的净利息收入，较去年同期下跌 17.1%。

来自无抵押贷款之总营业收入较去年同期上升 10%，主要受惠于本行之优质信用卡客户基础，以及能针对市场需要之推广活动。来自信用卡之收入增加，乃由于发出之信用卡数目较去年同期增加 14.7% 至 219 万张，以及卡消费较去年同期增加 17.5%，达 380 亿元。与去年底比较，信用卡应收账款项上升 4%，为 164 亿元。

尽管市场竞争激烈，于今年上半年，本行之新登记楼宇按揭市场排名，仍保持于第三位。由于以香港银行同业拆息为基础的按揭贷款息价，下降至前所未有之低位，本行转以最优惠利率计息之按揭贷款为重点，来自有抵押贷款之收入因此较去年同期下降。

净服务费收入及交易收入分别较去年同期增长 12.3% 及 4.8%。其中，投资业务继续成为主要的收入动力，投资基金之认购额上升 30.8%，达 210 亿元。本行采取有效之全方位策略，即使市况不明朗，投资基金销售仍能保持强劲势头。本行管理之资金（包括私人银行业务）较去年底上升 5%，并首次突破 1,600 亿元。

本行凭借有效的销售渠道以及适时地进行推广，令人寿保险于 2011 年上半年取得良好之销售成绩。来自新做人寿保险业务之年度保费总额，较去年同期上升 24%，有效保单总数亦较去年同期增加 8%。然而，由于投资收益下降，来自保险业务之收入较去年同期下跌 9%。

商业银行业务之除税前溢利上升 34%，为 23.89 亿元。扣除贷款减值提拨前之营业溢利增长 30.8%，为 16.31 亿元。

此方面之可观增长，乃由于本行以增加客户为目标，并进一步提升本行之跨境服务，同时配合客户需要，提供具竞争力之企业财富管理产品。

由于本行在香港及内地之贷款组合均有增加，令来自贷款之净利息收入增长 **50.4%**。非利息收入增加 **11.5%**。至于存款亦有健康增长，较去年年底上升 **10.1%**。

本行在跨境交易业务方面具有优势。本行透过香港及内地团队之紧密联系，以及与多个内地策略伙伴之合作，协助商业客户拓展跨境业务，并建立更强大的客户转介渠道。

于今年 6 月底，在本行开立之人民币商业户口已超过 **65,000** 个。

企业银行业务之除税前溢利较去年上半年增长 **61.6%**，为 **9.05** 亿元。扣除贷款减值提拨前之营业溢利上升 **54.5%**，为 **8.59** 亿元。此方面之强劲溢利增长，主要乃由于贷款组合增长，带动净利息收入增加。

企业银行业务致力将客户贷款组合多元化。由于市场流动资金紧绌，企业银行业务凭借其丰富之行业知识、有效之风险管理以及在香港与内地之专责团队紧密合作，令客户贷款较去年年底增长 **7.9%**。

在竞争激烈之环境中，企业银行业务向客户提供全面财务方案，同时亦能善用本行之有效跨境客户关系管理系统，令存款增长 **26.8%**。

财资业务之除税前溢利较去年同期增加 **31%**，为 **18.73** 亿元。此方面之强劲表现，乃由于净利息收入增加，以及应占联营公司之溢利上升，抵销了交易收入以及出售投资之收益减少之影响。营业溢利上升 **38.5%**，为 **12.84** 亿元。

在 2011 年上半年，虽然环球利率仍然低企，收益率曲线亦相对平坦，但由于本行积极地管理资产负债组合，净利息收入仍上升 **69.5%**，为 **10.32** 亿元。

外汇与证券及衍生工具交易均有强劲增长，主要由人民币产品之需求增加带动。然而，由于来自外汇掉期活动之收入减少，交易收入下降 **15%**，为 **4.3** 亿元。

内地业务

由于内地业务之收入有强劲增长，恒生中国之除税前溢利较去年上半年上升 160.1%。

尽管市场充满挑战，恒生中国之存款基础有所增加，并能吸纳新客户、扩阔贷款息差，以及令其他营业收入增加。客户贷款较去年底增长 10.5%，为 402 亿元。由于客户基础有稳健增长，总存款较去年底增加 20.5%。

于今年 5 月，恒生中国迁往于去年购入位于上海陆家嘴金融区之恒生银行大厦新总部，此乃一项重要里程碑，体现了本行对内地发展的长远投资。

个人客户数目较去年同期增加 22.2%。本行亦以争取需要跨境人民币业务及贸易服务之客户为目标，令企业客户数目较去年同期上升 13.3%。

由于净利息收入及其他营业收入均有增长，带动总营业收入较去年同期上升 43.9%。

本行与策略伙伴兴业银行的业务合作，继续支持本行在内地之长远增长。本行应占联营公司之溢利上升 49.6%至 17.71 亿元，主要来自兴业银行。于 3 月，本行与兴业银行签署一份谅解备忘录，进一步加强双边合作。

展望

尽管西方国家的经济仍然不明朗，但预料香港及内地之经济于今年下半年，仍然会有蓬勃之发展。

内地强劲的投资意欲以及内需，将会继续带动经济增长，预期内地通胀会于今年夏季见顶，并于下半年开始回落。

香港的通胀相信于今年内仍会高企，但在访港旅客之带动下，消费需求仍会保持强劲，而失业率亦会继续维持于两年多以来之低位。

在此环境下，本行会继续加强于香港及内地之竞争优势，并会致力维持高质素的资产，以及加强与长期客户的关系。至于增加服务费收入，亦是本行之重要目标。

本行继续为未来发展作出投资，亦会透过精简工序、善用资源以及进一步发展科技平台，提高成本效益。

在个人银行业务方面，本行会继续拓展财富管理业务及私人银行业务，并会加强于中小企市场之竞争力。

鉴于香港是一个竞争激烈而且成熟之市场，本行会透过加强内地业务之发展，以取得持续之增长。随着香港发展成为主要之人民币离岸中心，本行将会进一步在香港及内地扩展人民币产品及服务之范围。

由于跨境业务转介乃重要的业务来源，本行会继续加强此方面之服务。

恒生中国对分行网络投放更多资源，并将会根据《内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排补充协议六》在广东惠州开设第三间异地支行。此外，本行亦已申请于厦门开设一间分行。

本行之长远目标，是在中、港两地成为富裕及中产客户的首选个人及私人银行，同时成为大中华地区的领先商业银行。为此，本行会坚持提供优质服务。

本行有明确之业务策略方向。凭借本行之优越品牌，以及在主要市场的稳固地位，加上忠诚及优秀之员工，本行定能继续保持优势，以满足客户未来对银行服务之需求。

多谢各位。