

2012 年中期业绩公布

恒生银行副董事长兼行政总裁李慧敏女士讲词

2012 年 7 月 30 日

欢迎各位出席恒生银行 2012 年中期业绩发布会。

在讲述业绩之前，首先请各位留意萤幕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。

业绩回顾

恒生于 2012 年上半年取得令人鼓舞之成绩。扣除贷款减值提拨前之营业溢利及股东应得溢利，均较去年同期上升 14%。各项业务类别之收入及溢利均有增加，净利息收入及非利息收入亦录得增长。

本行之优越品牌，庞大销售网络及稳健财务基础，均有效地深化与现有客户之关系并吸纳新客户。客户存款增长 4%，市场占有率亦有所增加。

由于本行拥有雄厚的财务实力以及具备深厚的行业知识，因此本行能够以审慎为原则拓展贷款业务，并能于本港竞争激烈之按揭、信用卡及企业贷款市场，提升市场占有率。

净利息收益率改善至 1.85%，而去年上、下半年，分别为 1.75% 及 1.80%。

本行进一步将收入种类多元化，非利息收入占本行总营业收入之 33%。

凭借本行之多元化产品及优质服务声誉，令财富管理业务继续成为本行之核心收入来源之一。虽然投资业务的经营环境充满挑战，但本行推出具吸引力之人寿保险方案，带动财富管理业务收入增长 15%。

本行透过香港与内地团队的紧密合作，加强内部及对外之业务转介，进一步巩固本行于提供跨境金融服务之首选银行地位。本行适时推出创新之人民币产品及服务，有助加强本行在这个快速增长市场的领导地位。

本行策略性地调配资源，以拓展内地之服务覆盖范围及业务范畴，其中包括恒生中国新增设之四个网点，以及根据《内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排》，成立一间合资证券投资咨询公司。

财务概况

股东应得溢利增加至 93.02 亿元，较 2011 年上、下半年，分别增加 14% 及 7%。每股盈利较去年同期上升 14%，为 4.87 元。

董事会宣布派发第二次中期股息每股 1.10 元。2012 年上半年之每股派息合共 2.20 元，与 2011 年上半年相同。

除税前溢利为 106.59 亿元，较 2011 年上、下半年，分别增加 14% 及 8%。

营业溢利为 80.34 亿元，较 2011 年上、下半年，分别增加 13% 及 14%。

营业支出上升 5%，为 40.77 亿元。主要由于员工相关之费用增加，当中包括与表现挂钩之酬金。如不包括内地业务，营业支出上升 3%。

由于扣除贷款减值提拨前之净营业收入增长 10%，高于营业支出之增幅，令本行之成本效益比率改善至 33%，较 2011 年上半年，改善 1.6 个百分点。

平均股东资金回报率为 22.9%，而 2011 年上、下半年则分别为 22.8% 及 22.6%。

总资产较 2011 年底增加 3%，达到 10,059 亿元。平均总资产回报率为 1.9%，2011 年上、下半年，则分别为 1.7% 及 1.8%。

净利息收入较去年同期上升 8%，为 82.86 亿元，乃受惠于赚取利息之平均资产增加 2%、贷款及存款息差改善，以及人寿保险资金投资组合之回报增加。与 2011 年下半年比较，净利息收入上升 2%。

非利息收入增加至 40.74 亿元，较 2011 年上、下半年，分别增长 13% 及 26%。

净服务费收入下降 5%，为 24.08 亿元。来自证券经纪及相关服务，以及零售投资基金销售之服务费收入减少，但部份跌幅被信用卡业务、信贷业务及保险代理业务之服务费收入增加所抵销。与 2011 年下半年比较，净服务费收入上升 5%。

交易收入上升 26%，为 11.7 亿元。外汇交易收入上升 51%，反映客户对人民币外汇挂钩结构性产品有强大需求。与 2011 年下半年比较，交易收入上升 35%。

本行应占联营公司之溢利上升 32%，主要由于兴业银行之贷款及服务收入录得强劲增长。

贷款减值提拨为 2.49 亿元，较去年上半年增加 9,100 万元，但较去年下半年减少 3,300 万元。

于 2012 年 6 月 30 日，本行之资本充足比率为 13.9%，较 2011 年底减少 0.4 个百分点，反映资本基础及风险加权资产均有增加之综合影响。核心资本比率为 11.7%，而去年底则为 11.6%。

贷款及存款

总客户贷款较 2011 年底上升 5%，为 5,066 亿元。本行继续以审慎为原则管理信贷风险及维持高资产质素。总贷款减值准备对总客户贷款比率为 0.33%，改善 2 个基点。

在香港使用之贷款总额增加 5%，为 3,580 亿元。

凭借本行之出色客户关系管理，令本行能够增加对大部份行业之贷款。提供予商业客户之贷款增加 5%。

个人贷款（不包括政府「居者有其屋计划」之按揭贷款）增长 6%。市场竞争激烈，本行之住宅按揭贷款仍录得 8%之增长。

在香港以外使用之贷款上升 16%。

由于国际贸易放缓以及部分短期贷款到期，贸易融资贷款因而下跌 13%。然而，由于本行积极管理有关业务组合，贸易收入只轻微下降 1%。

包括已发行之存款证及其他债务证券之客户存款上升 4%，为 7,718 亿元，主要由储蓄存款增加所带动。

香港及其他业务

零售银行及财富管理业务在香港之除税前溢利上升 16%，为 39.86 亿元。扣除贷款减值提拨前之营业溢利增长 14%，为 40.56 亿元。营业溢利上升 12%，为 38.67 亿元。

由于信用卡业务增长、存款息差压力纾缓，以及来自人寿保险资金投资组合之回报增加，带动净利息收入上升 10%，为 42.76 亿元。

投资气氛疲弱，本行之多元化人寿保险产品，成为财富管理业务之重要收入来源。

本行扩大所提供之人寿保险方案，推出「悦·享连连」年金人寿保险计划，以进一步吸纳退休人士成为客户，并提升现有产品之特点。本行亦同时将申请手续简化，此等措施均有助增加本行于主要客户群之市场渗透率。人寿保险收入增长 63%，为 16.16 亿元；有效保单总数增加 10%，而新做人寿保险业务之年度保费总额则增长 14%。

来自投资服务之收入减少 25%，为 10.71 亿元。本行之证券户口数目增长 4%，但由于股市成交量减少，相关收入下降 32%。本行推出新零售投资产品，包括全球首只以人民币计价的黄金交易所买卖基金，加强本行于财富管理服务和人民币服务之市场领导地位。

整体而言，来自财富管理业务之收入为 27.8 亿元，较 2011 年上、下半年分别增加 11% 及 37%。

本行采取有效的市场推广及吸纳新客户之活动，所发行之信用卡总数达到 230 万张。卡消费及应收账款项分别增长 13% 及 12%，带动信用卡业务收入增加 11%。

本行提供之增值服务，其中包括按揭中心及专业按揭顾问，为客户提供方便之一站式服务，有助本行之按揭贷款录得稳健增长。本行推出之创新产品，包括全港首创与人民币及港币储蓄户口相連的「恒生双币 Mortgage-Link」按揭计划，亦有助本行向目标客户群吸纳新业务。

于今年上半年，以新做楼宇按揭计算，本行之市场占有率为香港第二位。

企业及商业银行业务在香港之除税前溢利上升 19%，为 27.28 亿元。扣除贷款减值提拨前之营业溢利增加 16%，为 26.94 亿元。营业溢利上升 19%，为 27.27 亿元。

净利息收入较去年同期增加 12%，为 24.35 亿元。

本行优化客户管理策略，于维持有效信贷风险管理之同时，亦能增加贷款及令贷款组合多元化。本行积极参与银团贷款，于 2012 年上半年以宗数计算，本行在香港及澳门银团贷款牵头行排名榜名列首位。客户存款增长 8%。

本行致力将收入多元化取得良好进展，非利息收入上升 12%，为 11.05 亿元。经济环境不明朗，本行协助客户管理业务风险及寻找可提高收益的投资机会，令净服务费收入上升 18%，当中主要来自保险及财资产品之销售。

来自企业财富管理业务之收入上升 19%，主要来自投资及保险服务。其对企业及商业银行业务总营业收入之贡献为 12%。

本行进一步加强吸纳新客户，以争取更多贸易相关业务。与去年底比较，商业客户数目增加 6.3%。于今年 6 月，在新增客户中，内地公司客户占 44%，而去年 12 月则为 26 %。与去年底比较，人民币户口数目增加 11%。

财资业务之除税前溢利及营业溢利均增长 7%，为 13.13 亿元。

利率低企令证券投资之回报受到影响，净利息收入下降 12%，为 8.52 亿元。然而，此方面之影响，被交易收入项下来自外汇掉期活动之收入增加所抵销。非利息收入增加 61%，为 5.94 亿元。随着人民币业务在香港进一步开放，本行采取措施以配合客户日益增加的需求，同时推出新产品，包括创新之「恒生人民币黄金交易所买卖基金」，以促进人民币市场发展及提升本行之领先地位。

内地业务

恒生中国之总营业收入较去年同期上升 29%，主要由净利息收入增长 34%所带动。营业溢利则上升 31%。

存款较 2011 年底上升 7%。本行非常重视信贷质素，客户贷款上升 6%，净利息收益率亦有所改善。

凭借本行在提供财富管理及商业银行服务方面之优势，恒生中国之个人及商业客户，分别较去年同期增加 16%及 6%。

继厦门新分行以及北京、天津及顺德之新支行开业后，恒生中国之网点已增至 43 个，分布于 15 个内地城市。本行正筹备于今年下半年在珠海、江门及天津开设新支行。

于今年 3 月获得批准后，本行之全资附属公司恒生证券已经与广州证券在广东合作成立一间合资证券投资咨询公司。

该公司名为「广州广证恒生证券投资咨询有限公司」，并已于本月初投入运作。除进一步加强本行之内地业务范畴外，亦有助提升本行在大中华地区，作为目标客户群之主要金融服务提供者之地位。

本行继续受惠于与内地策略伙伴兴业银行紧密合作所带来之协同效益。

连同来自应占联营公司之溢利，于 2012 年上半年，内地业务占本行除税前溢利之 23%，而去年同期则为 18%。

为未来增长做好准备

由于全球经济不明朗，银行同业为维持收入及市场占有率，彼此之竞争将会更趋激烈，因此，今年下半年之经营环境仍将充满挑战。

本行之目标，是成为香港具领导地位之本地银行，以及在大中华地区，成为向个人和企业客户提供财富管理及贸易方案之首选银行。

本行在内地及香港拥有庞大之分行网络、忠诚之客户、雄厚之财务实力以及优越之品牌。本行将会致力巩固于核心银行业务的领导地位、扩大存款及收入之基础并作多元化发展，并以审慎为原则扩展贷款业务。本行在香港拥有超逾 300 万名个人客户，占成年人口超过一半，本行会致力吸纳新客户并深化与现有客户之关系。本行亦会善用能够

紧贴市场需要之业务能力，以及全面之服务渠道，把握跨境人民币业务带来之商机及进一步加强本行之财富管理服务。

内地方面，本行会采取均衡之增长策略，按既定目标扩展分行网络、吸纳更多目标客户，以及培养人才。凭借本行于香港之优越业务能力，本行会透过提供优质服务、卓越之财富管理产品，并以稳健之步伐扩展业务，突显本行之独特市场定位。本行将与策略伙伴有效地合作，以把握新商机，特别是该等能充份发挥本行跨境服务竞争优势之业务。

本行会继续致力推动可持续之增长。本行以提供优质服务为宗旨，并会坚持以诚信经营业务、提升营运效益，以及在控制风险与增加回报之间取得良好平衡。本行会加强内地与香港团队之业务联动、保持良好企业管治，并进一步投放资源，以提高员工之业务能力与知识。

于努力实现目标之同时，本行亦会透过积极参与各项支持教育、社会福利、体育发展，以及环保之活动，继续承担本行对促进社会发展以及福祉之一贯承诺。

恒生在忠诚客户的支持以及尽心尽责之员工配合下，已经为于大中华地区取得可持续增长作好准备，以期为客户、股东，以至社会带来长远利益。

多谢各位。