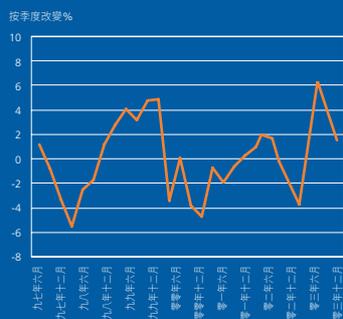


實質本地生產總值增長

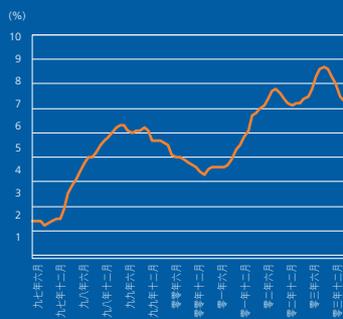


香港及中國經濟

非典型肺炎爆發令香港經濟於二零零三年春季停頓近三個月，但香港市民仍能發揮一貫自強不息的精神。在CEPA的帶動及中國經濟起飛吸引資金流入的情況下，下半年的經濟漸露曙光。中國成為區內經濟增長的火車頭，儘管第二季度受非典型肺炎影響減慢了發展步伐，二零零三年的整體經濟增長仍達9.1%。

於二零零三年初，大部份評論員均認為美國經濟放緩及伊拉克局勢日趨緊張，將成為香港最大的經濟發展障礙，導致出口業停滯不前，並進一步拖慢本地消費復甦。這兩項因素如預料中實現；但肆虐中國、台灣及香港的嚴重急性呼吸系統綜合症（「非典型肺炎」）所帶來的沖擊卻更為沉重，而新加坡、越南及加拿大受影響的程度則較為輕微。

失業率



非典型肺炎首先於二月底被發現，但在三月期間引發社區恐慌。自三月初在威爾斯親王醫院爆發後，整個社會及經濟均受到重大傷害。數以千計曾接觸過非典型肺炎病患者的市民須留在家中進行隔離檢疫。於六月疫症宣佈過去前，街道、購物商場、食肆及戲院均人流絕跡，三百名市民不幸病逝。香港市民於該五個月內所面對的恐懼及憂慮實非言語所能形容。在非典型肺炎高峰期的四月，抵港航班大跌75%、乘客量急降至不足30%、酒店入住率下滑至10%、而零售銷售額則減少14%。

失業率於四至六月期間攀升至8.6%。個人破產率仍然高企，由二零零一年的9,151宗增加至二零零二年的25,328宗；於二零零三年上半年更躍升至15,665宗，下半年則見緩和，宗數減至9,257，全年總數為24,922宗。個人及企業貸款需求轉趨疲弱。於一月至九月期間，借貸額下降3%。非典型肺炎亦導致物業成交停頓，交易銳減銷情慘淡，更使物業價格下挫。住宅樓價自一九九七年十月巔峰期已下跌65%，而在第二季度亦再下跌7%至8%。

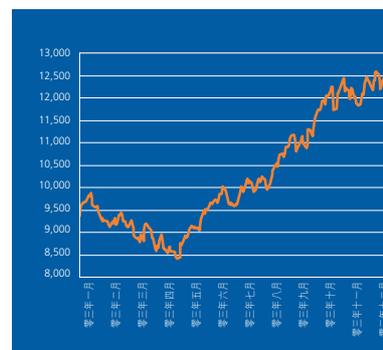
香港人雖然遭遇各種各樣的困難，但仍能發揮締造香港成功的精神並作出適當反應。面對非典型肺炎這陌生而可怕的疫症時，香港市民能迅速關注環境衛生問題，而醫護人員救治患上非典型肺炎病人時所表現之盡心盡力態度，令人肅然起敬。市民意識到香港前景端賴各人努力，因而信心不斷提高。隨著更緊密經貿關係安排（「CEPA」）落實，一連串措施均有利於香港註冊成立的公司把握中國商機，亦為香港人打下強心針。由於海外投資者可透過香港這關口，在中國發展潛力龐大的市場中分一杯羹，此安排能吸引新外商來港投資，包括直接投資及作為投資組合的一部份。

信心增強與資金流入，均帶動下半年度經濟再度蓬勃起來。截至十二月底，失業率下跌至7.3%。恆生指數由四月之8,409點低位反彈至十二月中之12,594點。於六月至十二月間，首次公開招股項目達二十九宗。二零零三年的本地生產總值增長3.3%。儘管按年計算消費物價指數於二零零三年十二個月持續下跌，十二月份的價格仍高於十一月份，展望自一九九八年底以來連續六十二個月的通縮情況快將遏止。

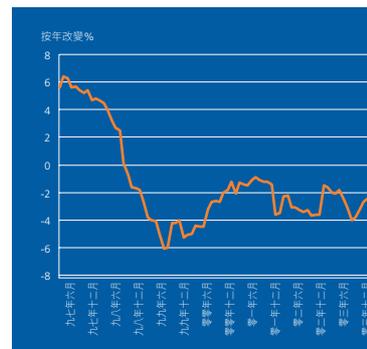
中國經濟於二零零三年第一季錄得9.6%增長後，因非典型肺炎爆發而遭拖慢，但其後亦能轉趨強勁。全年的國內生產總值達9.1%，是自一九九七年以來的新高。出口額增加35%至四千三百八十億美元，而入口額亦告上升40%至四千一百三十億美元。外商對中國的直接投資合共五百三十五億美元。中國的經濟增長動力不但牽引香港經濟步出谷底，並引領亞洲地區經濟向上發展。

CEPA協議是中國中央政府為振興香港經濟施行的措施，讓香港註冊成立的公司可藉有利的條款進軍中國市場。例如，香港的銀行如擁有資產總值達六十億美元，便可於中國設立分行，而於其他地區註冊成立的銀行則須具有二百億美元的資產方符合資格。中國亦放寬來港旅遊的限制，而過往所有來港遊客均須參加官方旅行團。於二零零三年，廣東省居民率先獲准以個人簽證訪港，其後陸續有更多主要城市的市民按此訪港。因此，二零零三年訪港的中國旅客數目增至八百五十萬人次，佔總訪港旅客總數的54%。由於香港購物選

恒生指數



消費物價指數



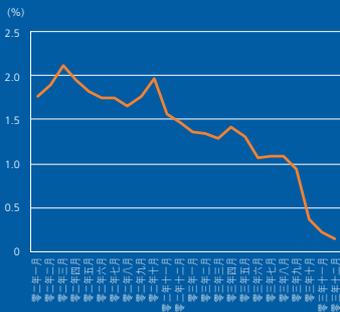
擇眾多而且價格相宜，吸引內地旅客來港進行消費，故第四季香港零售額上升達5%。

踏入二零零四年，香港的信心水平處於一九九七年以來最高。儘管政府財政問題仍未解決，二零零三年至二零零四年財政年度的赤字仍達四百九十億港元，私營機構之商業活動卻已見活躍。中國的經濟於二零零四年初繼續取得強勢增長，進一步為香港發展注入動力。

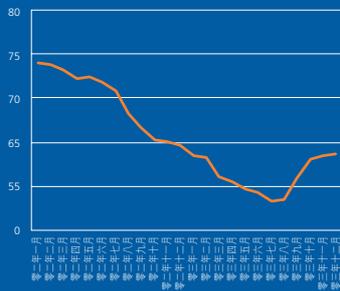
港基業務表現

二零零三年上半年經營環境極為惡劣。銀行均面對貸款需求減弱、破產個案持續及收回資產價值銳減等問題。儘管下半年經濟已見起色，按年比較之收益仍大受環境影響。港基全力堅守銀行業務基礎，以緩和經濟不景的打擊，並積極裝備以待經濟復甦。二零零三年，港基致力進一步增加財務實力。雖然年初貸款額下滑，惟下半年已喜見回升。透過率先推出 *Magic Money Manager* 有息支票戶口，港基的存款基礎大增，低成本存款比例由二零零二年十二月的18%攀升至二零零三年十二月的34%。此外，推出具吸引力的嶄新投資產品有利增加費用收入，而實行更先進的風險管理系統亦令壞帳撥備減半。承接去年表現，本年度證券投資業務獲得理想收益，有助抵銷非典型肺炎的影響及收回物業減值的撥備。由於能堅守基本銀行業務營運方針，本行下半年的業務表現卓越，亦為本行在二零零四年經濟增長下的發展奠下良好基礎。

三個月同業拆息



整體住宅物業指數



截至二零零三年十二月三十一日止十二個月股東應佔溢利為一億三千八百萬港元，二零零三年下半年的淨盈利較上半年增長64%，而二零零二年錄得的淨盈利則為二億二千萬港元。

基於平均未償還貸款額減少，客戶存款及存款證結餘增加七十六億港元，加上整體利率下調(三個月同業拆息由二零零二年十二月的1.48%下降至二零零三年十二月的0.15%)，利息收入淨額按年計算減少14%至六億零四百萬港元。整體而言，貸款額於二零零三年減少2%，反映經濟疲弱及非典型肺炎事件之嚴重影響。港基抵禦了若干不利因素的影響，下半年業績表現強勁。低成本存款取得可觀增長亦有助減輕息差壓力。

其他營運收入為二億零二百萬港元，按年增加16%，佔營運收入總額八億零六百萬港元之25%，而於二零零二年則佔營運收入之20%。收入增長有賴推出新投資產品(如股票掛鈎存款及外幣掛鈎存款等)，於北角、觀塘及屯門增設薈管理財中心，以及於旺角設立綜合分行。推出迎合零售投資者需求的新產品，有助鞏固中等收入家庭客戶的基礎。

營運支出增加7%至四億八千九百萬港元。支出增加主要由於增設分行及薈管理財中心，加上額外劃撥資源於財資部及風險管理方面所致。於二零零二年十二月公佈阿拉伯銀行集團接受收購建議而可能出售港基後，有關出售的成本亦計入二零零三年帳目中。

呆壞帳準備金減少45%至一億八千七百萬港元，原因為新的風險管理制度及措施大幅改善了消費貸款組合的質素，而且經濟情況亦於第二季有所改善。自動化申請處理程序及經改良的評分方法減少現有拖欠帳戶的數目，同時亦增添優質帳戶。港基為收回資產減值審慎地作出撥備，因應物業市場的走勢每季作出估值調整。二零零三年的有關撥備為七千一百萬港元，較二零零二年高出一倍，反映非典型肺炎於二零零三年第二季對市場的打擊。然而，下半年的撥備隨著樓價轉趨穩定減少了85%至九百萬港元。

扣除撥備後但未計投資組合收益前的營運溢利按年增加14%至五千九百萬港元，此乃非利息收入增加及貸款虧損撥備急降的成果。儘



▲ 屯門及觀塘薈管理財中心開幕典禮

管證券組合收益減少47%至九千一百萬港元，在息口極度偏低的時期，有此表現已屬佳績。

稅項由二零零二年的一百四十萬港元增至二零零三年的一千一百六十萬港元，導致二零零三年度的利潤較二零零二年度下跌37%，達一億三千八百萬港元。

資產總額躍升17%至三百七十九億港元。經兩年遞減後，貸款額回復增長，錄得六億零五百萬港元增長，總額至一百五十六億港元。增長主要來自住宅物業按揭、商業貸款及租購合約，並抵銷了個人貸款及銀團貸款額下跌的影響。港基維持高水平之流動資金比率(達59%而二零零二年之有關比率為50%)，於年底之現金及短期資金總額達七十二億港元，於二零零三年十二月三十一日之投資組合上升至一百零七億港元。投資組合包括香港外匯基金票據、美國國庫債券、銀行存款證及少量優質企業債券。

由於Magic Money Manager有息支票戶口迎合客戶需要，因而港基成功吸納了不少新客戶存款。客戶存款總額增加七十六億港元至三百零四億港元，當中十七億港元屬零售客戶所認購的可贖回存款證。低成本存款包括Magic Money Manager戶口、往來及儲蓄戶口以及通知存款戶口之存款額由二零零二年底佔客戶存款總額之18%增加至34%。



▲ 位於旺角之九龍總行

股東資金於二零零三年十二月三十一日達三十八億港元。

港基於二零零三年的分行網絡擴展至二十五間，並於旺角開設了第五間綜合分行。位於港島上環的新分行亦將於二零零四年三月開幕。蒼晉理財中心之數目亦增至十間。連繫總行及各分行的新財資系統，以及本行與iMarkets(為衍生工具市場提供報價及交易處理服務)的夥伴關係，使港基能為全港的客戶提供網上報價及承盤服務。



▲ 策略匯智會議

港基已從一間以多種業務組成的傳統零售銀行，加速轉型成為一間以「以客為本」的綜合財務機構。由產品設計、服務渠

道、客戶關係以至風險管理不斷緊密連繫，而各主要委員會則成為整個服務系統的重點環節。半年一度的匯智會議將銀行內各部門的代表匯聚一起，共同分析重要議題及構思全盤策略。港基透過擴展客戶基礎、開發新產品及服務、增加服務渠道及加強客戶關係管理，將加速港基的業務發展。

在過去五年，香港消費者及企業的視野出現重大轉變，他們要求更多元化的金融服務。他們期望銀行在提供傳統服務的同時，亦要求在流動資產的調配及保障方面有更多選擇，並且可更靈活地取得資金。有見及此，港基持續開發新產品及拓展服務渠道，以滿足客戶的需求。

於二零零一年之前，個人及企業要開設支票戶口以應付日常營運所需，而剩餘的資金則會存入儲蓄及定期戶口作投資之用。隨着利率限制的撤銷，港基乘勢推出Magic Money Manager有息支票戶口（3M戶口），以同時迎合以上兩種要求。3M戶口已廣為個人客戶所接受，最近亦吸引到不少企業客戶。本行產品發展及推廣部不斷研究，並增新3M戶口的產品特色及功能，零售銀行部、投資銀行部及企業銀行部因此在二零零三年全年吸納到五十六億港元的新3M存款；低成本的資金（支票、儲蓄及通知存款戶口）由二零零二年佔總客戶存款的18%增至二零零三年的34%。港基的自動電話中心曾進行電話推廣計劃以邀請更多人士開設3M戶口，亦為3M戶口存戶提供其他港基產品的介紹。憑藉連接電話中心的資料庫內的客戶個人資料，此等推廣計劃能集中地向特定客戶進行銷售，提升效率及避免不必要的電話推廣。

作為香港經濟支柱的中小型企業，他們當中不少已在港基開設3M戶口。港基透過港基財務及中小企業務部兩個部門處理中小企客戶的



▲ 零售產品



需求。港基財務為港基的租購及租賃附屬公司，並已在市場建立穩固的地位。在過去十五年，港基財務獲得在多種設備及汽車融資的寶貴經驗。此項業務在二零零三年表現傑出，並成為提供可觀收益的優質收入來源。中小企業務部為零售銀行部的一部分，聘用具經驗的商業貸款專才服務商戶，照顧他們的需要。中小企業務部與營運部(尤其是押匯部)緊密合作，向要求快捷可靠服務的客戶提供個人化服務。



▲ 理財服務

零售銀行部與投資銀行部及財資部合作無間，為個人客戶設計及提供多元化的投資產品。財資部與金融市場保持緊密關係，因此產品發展工作主要集中在財資部，讓港基可吸引投資銀行的專才為產品增添特色，從而提高客戶之回報。此等產品乃透過各分行及營管理財中心提供。策略培訓及發展部為前線員工提供培訓，確保向客戶推廣產品前，員工能先明瞭產品的所有特色。本行亦遵照證券及期貨事務條例，由合資格僱員推廣此等特有產品。

於二零零三年推出的投資產品包括可贖回晉級定息存款證、股票掛鈎存款及票據、外幣掛鈎存款及票據、目標贖回票據、單位信託基金、單位掛鈎保險產品及全面人壽保險產品。由於香港大部分存款的利率維持低企，企業及政府債券甚受客戶歡迎，港基為香港按揭證券有限公司及香港地下鐵路有限公司的債券及企業票據發行的代理行之一，於一手及二手市場均相當活躍。



▲ 港基財資交易室

港基財資部為香港外匯基金票據的市場莊家，因此在此等投資工具的一手及二手市場亦相當活躍，有助提升財資部的實力。財資部除發展零售投資產品外，亦會在資產及負債委員會及投資委員會的指導下，負責管理現金流量、存款利率及證券組合。財資部在過去兩年的轉型，已大幅加強本行的客戶基礎與非利息收入來源，並提高剩餘存款的回報，現時剩餘存款金額已超過一百四十六億港元。

港基與其他香港零售銀行在香港市民置業上發揮重大作用。隨著定期每月供款及贖契，按揭組合將迅速地萎縮。於二零零三年，本行發展不同的按揭貸款產品，因此未償還貸款有著淨額增長，成為利

息收入的穩定來源，同時亦吸引了很多新客戶，以便銀行向他們推銷其他產品。

由二零零一年底開始，香港的銀行面對相當高的信用卡貸款拖欠率，此趨勢持續至二零零二年及二零零三年。港基因而裝置有預測功能的新風險管理系統，使本行能積極管理貸款組合及為客戶提供個人化息率(以個人之風險釐定息率)。由於擁有新定息機制，信貸記錄良好的客戶無需再補貼拖欠帳戶，而銀行亦可更準確地作出信貸評估。此風險分析及定價機制已擴充應用範圍，現已包括私人貸款及消費租賃方面。透過資料的運用，本行可進行信用卡貸款組合的先行重整，既可減少未償還墊款，亦可將特別撥備減少約一億二千七百萬元。

消費信貸風險管理部、企業及零售銀行風險管理部、財資風險管理部及營運部、與內部審核部、公司管治及合規部，組成風險管理委員會，負責檢討方法及表現，以確保能符合所有風險管理指引。委員會亦會就巴塞爾II的建議提出引入新方法的步驟。

年內，企業銀行部增聘新人員及選擇地擴展貸款範圍。客戶基礎自中小企(在設立新中小企業務部前已與中小企業建立關係)延展至二線上市公司，以及少數優質的港基長期公司客戶。企業銀行部採納其他部門沿用以「以客為本」的方針，亦與財資部、零售銀行部、投資銀行部、與及港基財務緊密合作，確保能滿足所有客戶需求。於二零零三年下半年外匯極為波動的期間，財資部提出的建議令本行與客戶的關係更為穩固。

港基引入「以客為本」之文化，鞏固了業務發展，並為本行建立優質產品及個人化服務的良好聲譽。擴展銷售渠道對本行十分重要，以確保業務持續增長。本行在旺角新設綜合分行，以輔助服務已達飽和的現有旺角分行，令港基分行數目增至二十五間。蒼晉理財中心



▲ 港基 myCard 信用卡



▲ 客戶於蒼晉理財中心進行交易

為客戶提供股票交易、債券買賣、單位信託基金投資及保險產品等專門服務，客戶可在舒適環境下透過互聯網獲取市場資訊。位於北角、觀塘及屯門新設的蒼晉理財中心已於二零零三年啟用。

本行的電話中心職員已於技術應用及資料庫發展方面取得寶貴經驗。每月電話推廣次數上升50%，而電話銷售計劃的種類亦有所增加。各業務單位均能夠與電話中心攜手籌劃特別宣傳推廣活動，集中開拓不同類型的客戶基礎，顯示出此項銷售渠道日益重要。



▲ 二零零三年度之區域諮詢委員會

港基最著重誠信，因此不斷向全體員工灌輸有關訊息。在這方面，公司管治及合規部扮演著重要角色，確保本行適當地向全體員工簡報有關操守規則、管治本行業務的所有規則，以及獲董事會審定的內部政策。公司管治及合規部亦與內部審核部攜手合作，向員工闡釋監管機構之新政策及發佈有關訊息。該等部門負責讓員工明瞭銀行內部訂立之準則，避免工作時發生錯誤及作出錯誤之判斷。該等部門員工於產品發展初期已開始參與討論會議，確保各方面均符合證券及期貨條例規定；此外會與策略培訓及發展部員工合作，在新產品推出前提供有關產品的必需培訓。

本行亦深明所擔當的社會角色。除了透過樓宇按揭及銀行服務等傳統方式為香港家庭服務，以及支持社區服務機構外，港基銀行自一九九八年起設有區域諮詢委員會。來自社會不同界別的社區領袖擔任各分行的顧問，並與高級管理層每季進行一次團體會面，就銀行表現、服務質素及客戶需求方面交換意見。此舉確保港基銀行與其服務對象時刻保持緊密接觸。

於二零零三年九月八日，富邦金控與港基聯合公佈，待若干先決條件達成（如取得相關監管機構之批准）後，富邦金控會提出自願性有條件現金收購建議，以收購港基全部已發行股權。阿拉伯銀行集團於同日作出不可撤回的承諾，接受富邦金控收購其於港基之全部55%股權的建議。於先決條件達成後，富邦金控於二零零四年二月十六



▲ 富邦銀行大廈

日提出自願性有條件現金收購建議，而阿拉伯銀行集團於同日就其所持之港基55%股權接納收購建議。收購建議於二零零四年三月八日截止，富邦金控合共收購港基75.08%已發行股本。富邦金控將出售其0.08%股權予其他獨立人士以維持港基之上市地位。

以巴林為基地的阿拉伯銀行集團已開始在中東地區擴充業務。為籌集資金以供擴充之用，阿拉伯銀行集團研究了若干選擇，其中一項涉及出售位於巴林以外的附屬公司。於二零零二年，阿拉伯銀行集團委任百富勤為其財務顧問，以協助出售港基。於二零零二年十二月，阿拉伯銀行集團宣稱，倘任何收購建議提出的價格公平反映港基於過去十五年所建立的零售銀行業務，其均會加以考慮。其後若干機構表示有興趣收購並進行盡職審查程序。富邦金控得以獲選，全因所提價格及合約條款，以及因彼等能夠持續履行港基一直對香港社會的貢獻。

富邦金控提供一系列全面金融產品服務，包括商業銀行、一般保險及人壽保險、證券經紀、資產管理及投資銀行服務，透過多達三百三十間銀行分行網絡及九千名銷售及市場推廣代表，為七百萬客戶提供服務。於二零零三年十二月三十一日，富邦金控之股東資金約為四十四億美元，資產總值達三百七十五億美元。於一九六一年創業初期為一間物業及意外保險公司，其後擴充為包括證券經紀、人壽保險及銀行服務。控股公司於二零零一年十二月成立。

前總統布殊在十月第三次到訪港基。總統布殊與港基／帝保大學計劃的學生及畢業生見面，討論國際大事、教育、公民及社會價值等課題。總統布殊是港基／帝保大學教育合作計劃的熱衷支持者，該計劃讓本銀行超過一百名員工獲得工商管理學士及工商管理碩士學位。在與政府官員、商界領袖及港基董事共進午膳後，總統布殊當晚向二百五十位企業賓客及港基員工在晚宴上發表演說，綜論全球局勢、美國政治、中美關係的重要性和香港的潛力。

馬文德

副主席、董事總經理兼行政總裁

二零零四年三月十九日



▲ 港基高級管理層



▲ 總統布殊到訪港基