

行政總裁報告

雖然銀行業競爭激烈，但由於經濟環境改善，加上本行根據「增長路向」之策略展開多項部署，令二零零六年上半年之業績繼續維持增長。

總營業收入較去年同期增加百分之十八點一，達港幣一百二十三億九千六百萬元，反映淨利息收入、交易溢利以及投資與保險業務之收入有所增長。

扣除貸款減值提撥及其他信貸風險準備前之營業溢利上升百分之七點六，為港幣六十三億八千七百萬元。由於貸款減值提撥減少百分之八十八點七，令營業溢利上升港幣七億二千一百萬元，或百分之十二點八，為港幣六十三億五千三百萬元。

除稅前溢利上升百分之六點四，達港幣七十五億一千三百萬元。股東應得溢利於扣除稅項及少數股東權益後，為港幣六十一億九千萬元，上升百分之二點四。

「增長路向」

如於今年三月之二零零五年業績報告中所述，本行已就「增長路向」制訂首要業務範圍及具挑戰性之目標，以期令業務發展更進一步。雖然現在仍處於初步階段，但進度良好。

本行透過成立專為擁有高資產值及並無借貸之客戶服務之新隊伍、設立「商伴同恒」24小時專線及開設更多商務理財中心，進一步鞏固與商業客戶，尤其是中小型企業客戶之關係。本行亦擴展專責之客戶關係經理隊伍，為中型企業提供更佳服務。

由於本行加強該等服務，令本行於香港中小型企業商會舉辦之「二零零六中小企業最佳拍擋獎」中，獲頒「最佳銀行服務獎」。

商業銀行業務對本行除稅前溢利之貢獻增加，向達至五年內佔本行除稅前溢利百分之二十的目標邁進一步。

本行透過增加業務據點及增聘約一百名員工，提升內地業務之運作。同時，本行亦加強與興業銀行之合作，主要在信用卡業務、貸款及引介客戶等方面。

本行之新企業口號「理財創富 專注為你」，反映本行致力滿足客戶對投資及保險服務的需。理財業務收入因而增加百分之二十三點九，為港幣二十二億一千一百萬元。

私人銀行業務之除稅前溢利有百分之四十點四增幅，並朝着五年內溢利增長一倍之目標前進。

財資業務為達致一個更以客為本及多元化的收入基礎，推行多項新措施，交易溢利上升百分之二百零一點六，為港幣三億六千八百萬元。

財務概況

本行之淨利息收入上升港幣十一億一千一百萬元，或百分之二十一點一，為港幣六十三億七千五百萬元。其中並不包括持作交易用途及以公平價值列賬之資產及負債組合之淨利息支出港幣八億四千七百萬元。

以最優惠利率為基礎之貸款息差擴闊、定期存款息差改善，以及來自無利息成本資金之收益增加，抵銷了財資業務資產負債管理組合收益進一步下降，以及企業貸款利率與按揭息價持續受壓之影響。

淨利息收益率上升二十四個基點，為百分之二點三七，反映來自無利息成本資金之收益上

升四十一個基點，而淨息差則下跌十七個基點。

賺取利息之平均資產增長百分之八點七，為港幣五千四百一十三億元。總資產增加港幣四百七十五億元，或百分之八點二，為港幣六千二百八十三億元。

股票市場活躍，帶動證券相關收入上升百分之八十八點四，為港幣四億三千九百萬元。連同私人銀行業務及信用卡業務之服務費收入增長，淨服務費收入上升百分之十三，為港幣十七億八千二百萬元。

交易溢利上升百分之六十九點四，為港幣六億五千九百萬元，主要來自外匯交易收入有百分之一百二十點二升幅。然而，於扣除與交易有關之淨利息支出港幣八億七千九百萬元後，錄得港幣二億二千萬元之淨交易虧損。

營業支出上升港幣一億八千二百萬元，或百分之八點四，主要由於薪金上升及增聘員工配合業務擴展。本行相等於全職員工人數增加二百人，為八千零四十五人。

然而，本行之成本效益比率依然處於百分之二十六點八之低水平，只較去年同期微升零點一個百分點。

今年六月，本行定約發行美元後償債券，市場反應良好。是次發行之四億五千萬美元後償債券，將可進一步加強本行的資本基礎，亦有助於本地及海外吸納更多投資者。

於二零零六年六月三十日，本行之總資本比率及第一級資本比率，分別為百分之十四點二及百分之十一，均高於二零零五年底之百分之十二點八及百分之十點四。

本行繼續得到香港銀行所能夠獲得的最高信貸評級。於今年六月，穆迪投資服務將本行之長期港元存款評級提升至 **Aa2** 及給予本行銀行財務實力 **B+** 評級。於七月，標準普爾亦將本行之長期港元及外幣企業信貸評級提升為 **AA**。

股東資金（扣除擬派股息）上升百分之六點九，為港幣四百一十六億一千五百萬元，主要來自保留溢利增加港幣二十五億七千五百萬元。平均股東資金回報率為百分之二十九，乃同業中最高者之一。

貸款及存款

客戶存款包括發出之存款證及其他債務證券，錄得百分之五點四增長，達港幣五千零四十九億元。

客戶貸款上升百分之二點二，為港幣二千六百六十五億元。本行致力貸款組合多元化，帶動貿易融資、商業銀行貸款、按揭及私人貸款有良好增長，並抵銷了因停售居屋導致政府「居者有其屋計劃」按揭貸款下跌，以及大型企業貸款減少之影響。

不包括政府「居者有其屋計劃」按揭之個人貸款增加百分之一點九。儘管住宅按揭市場競爭熾烈，本行之貸款結餘錄得百分之一點八升幅，市場佔有率亦有增長。

勞工市場改善，令消費需求得到支持，於二零零六年上半年，私人貸款增加百分之十六點八，與去年同期比較，則上升百分之四十一點四。

信用卡貸款較二零零五年底下跌百分之一點九，主要由於客戶償還信用卡繳稅之結欠，但與去年同期比較，則上升百分之十五點二。

提供予批發與零售及製造業之貸款，分別增加百分之七點四及百分之七點二，與二零零五年六月三十日比較，上述兩項貸款分別增加百分之十三點九及百分之九點三。提供予物業

投資之貸款，較去年底上升百分之三點六，與去年同期比較則上升百分之十三點四。自二零零五年十二月三十一日起，貿易融資較去年底強勁增長百分之十九點五，亦較去年同期上升百分之十二點二。

受到內地分行貸款增加百分之二十一點七所帶動，在香港以外使用之貸款，較去年底上升港幣十九億五千一百萬元，或百分之十二點三。

受惠於良好之信貸環境，總貸款減值準備對總客戶貸款比率於二零零六年六月三十日下跌百分之零點三三，二零零五年底則為百分之零點三九。總減值貸款對總客戶貸款比率亦下降零點一個百分點，為百分之零點四。

業務概況

個人銀行業務之扣除貸款減值提撥前營業溢利上升百分之七，達港幣三十九億六千萬元。除稅前溢利為港幣三十八億九千七百萬元，較去年同期下降百分之一點八，原因為去年按揭及私人貸款，有港幣二億六千萬元之貸款減值準備淨回撥。

雖然競爭激烈令按揭及存款業務面對息價之壓力，個人銀行業務之淨利息收入仍上升百分之五點四，為港幣三十五億四千三百萬元。平均客戶存款亦較去年同期上升百分之九點一。

理財業務收入仍然是主要之增長動力。本行把握目前之市場環境，繼續發展及改良產品，以迎合客戶在不同階段對投資及保險服務的需要。

隨着股市活躍，證券買賣交易額上升百分之一百零一點三，帶動證券有關收入增加百分之八十三點五。

由於利率上升，投資者將目標轉向有提高回報潛力之產品。根據以往成功銷售保本基金之經驗，本行之股票基金及高回報定息基金之銷售額亦創新高。

客戶對本行新推出之「月薪退休保」計劃反應熱烈，令人壽保險收入上升百分之二十八點四，為港幣六億九千七百萬元。以新做保單之年度保費計算，本行之有關市場佔有率亦持續增長。

私人銀行業務在客戶基礎及管理之資產方面，均錄得顯著增長，總營業收入有百分之四十二點一的強勁升幅。

本行加強吸納客戶並推出新卡，令發卡量上升百分之三點六，達到一百三十二萬張，信用卡消費亦較去年同期增加百分之九點二。

商業銀行業務之扣除貸款減值提撥前營業溢利上升百分之二十一點八，為港幣九億三千三百萬元，增幅令人鼓舞，超越去年同期百分之十一點三之增幅。除稅前溢利上升百分之一百五十點八，為港幣十億九千六百萬元，原因為今年上半年有港幣二千六百萬元之貸款減值準備淨回撥，而去年同期則有港幣四億五千三百萬元之淨提撥。淨利息收入上升百分之二十五點三，為港幣九億二千萬元。

本行致力進一步改善與客戶關係，貿易融資及商業貸款分別增長百分之十七點八及百分之十八點一。

本行推出之企業理財顧問服務亦見成效，淨服務費及佣金收入增加百分之二十一點二，淨交易收入亦上升百分之十六點七。

企業銀行業務受惠於貸款減值準備回撥，除稅前溢利上升百分之五十八點五，為港幣二億七千一百萬元，去年同期則有貸款減值準備提撥。扣除貸款減值提撥前之營業溢利下跌百

分之八點二，為港幣二億五千七百萬元。

由於貸款市場競爭激烈，加上流動資金充裕，令企業貸款利率下降。企業銀行業務繼續推行貸款組合多元化、促銷財資產品，以及擴展內地客戶基礎之策略。

財資業務由於提升自營交易盤、拓展企業財資服務，以及加強為個人銀行及商業銀行客戶發展結構性產品，交易溢利因而增加港幣二億四千六百萬元，升幅令人鼓舞。

然而，利率上升繼續對財資業務之資產負債管理組合構成壓力。除稅前溢利下跌百分之三十五點五，為港幣五億零六百萬元。

業務摘要

本行進一步拓展內地業務之範圍及產品，第四間上海支行於本年五月開業，令本行之內地業務據點增至十三個。

於今年較早時，本行在北京及上海設置首個分行以外之自動櫃員機。福州分行亦已擴展其人民幣及外幣業務範圍。另外，南京分行亦獲批准擴展同樣服務之範圍，預計新服務將於今年第三季推出。現時，本行為廣州、上海及深圳，提供與貿易有關之保險兼業代理業務。本行乃首批獲內地批准經營人民幣與外幣掉期業務的外資銀行之一。

本行推出與市場掛鈎結構性存款等新產品，令內地總存款於二零零六年上半年上升百分之十一點二，較去年同期上升百分之四十三點八。內地貸款為港幣一百二十八億元，較二零零五年底上升港幣二十三億元，亦較去年六月底上升港幣三十八億元。

本行於興業銀行之策略性投資，亦帶來港幣二億零九百萬元之淨溢利，上升百分之十。

本行不斷提升網上服務，為客戶提供更便捷之銀行服務。現時有超過五十七萬七千名個人網上銀行客戶，較二零零五年底上升百分之十一點一，現時使用商業網上銀行服務之公司客戶亦接近三萬三千名。

於二零零六年上半年，有百分之三十八點二之個人銀行服務交易乃於網上進行，其中百分之六十六點二的證券交易、百分之八十七點二的投資基金轉換交易、及百分之八十點三的外匯孖展交易，均透過網上進行。去年同期則分別為百分之六十二點九、百分之七十點一及百分之七十七點七。

本行提升網頁質素，有助促進於網上向客戶銷售產品及服務，於今年上半年，本行有百分之五十五點二之旅遊保險乃於網上投保。

與去年同期比較，網上銷售及交易之總收入上升百分之一百一十一點九。

作為重整物業組合計劃之一部份，本行於今年五月以港幣二十二億六千萬元，出售有四十四年樓齡，位於德輔道中七十七號之物業。出售該物業能令本行更有效地運用資源。

為進一步加強本行之營運及成本效益，本行已於九龍灣租用總面積約二十六萬二千平方呎之寫字樓，預計於二零零七年底，約有一千六百名後勤部門員工遷入辦公。

品牌

為提升競爭力及擴展年青人及中小企等重要客戶之市場佔有率，本行加強對品牌的投資。

此項投資有助提高本行進取、務實及用心之形象，並以提供優質服務為重點，鞏固本行作為客戶首選銀行之領導地位。

今年五月下旬，本行展開品牌綜合推廣計劃，除廣告宣傳外，亦在產品、服務、分行及宣傳品等多方面作出改善，藉此提升客戶對本行之觀感。

本行現已攝製兩套電視廣告片，以客戶現身說法方式建立本行之品牌理念。位於灣仔華潤大廈及荔枝角長沙灣廣場之分行，經已採用新品牌形象設計。本行將陸續翻新更多分行，以配合新品牌形象及令客戶使用服務時更加稱心。

人力資源

本行為吸引、發展及挽留優秀員工，繼續對員工發展作出投資。除提供培訓加強員工的財務知識及專業技能外，本行在協助員工計劃事業路向，以及管理人才方面，亦取得顯著進展。為鼓勵及認同員工的成績，本行採納以工作表現為本的獎勵制度。

本行於香港管理專業協會主辦之「二零零六年最佳管理培訓獎」獲頒銅獎及優異證書，以嘉許本行對員工培訓之重視。

企業社會責任

本行之業務建基於社會各界的大力支持。本行不僅提供世界級的銀行服務，亦積極參與各項社會及環保活動，回饋社會。

支持教育是本行回饋社會的最重要一環。自一九九五年起，本行頒發獎學金達港幣四千九百萬元，協助九百六十四名學生升學擴闊視野。

本行逾六十名高級行政人員貢獻其私人時間，參與由恒生主力贊助及國際成就計劃香港部主辦之「新領袖計劃」。該計劃旨在啟發年青人的道德領導才能和正確的價值觀。

於本年六月，由本行贊助並以推廣環保意識為目的之「恒生銀行之少年警訊環保小偵探」比賽，獲中國國際公共關係協會頒發「中國最佳公共關係案例大賽」金獎。

本行繼續致力減低業務對環境帶來之不良影響。

目前已有超過十萬名個人客戶採用可隨時於網上查閱銀行月結單之電子月結單服務，每年可節省大約五百萬張 A4 紙張。

今年一月，本行承諾每有一名股東選擇以電子形式收取股東通訊，及每十名個人網上銀行客戶選用電子月結單服務，本行將會贊助種植一棵樹，上限為一萬棵。現時已有超過二千名股東選擇以電子形式收取通訊。本行已於今年四月在馬鞍山郊野公園種植一萬棵樹苗。自一九九九年以來，本行共種植了五萬棵樹。

有關本行之良好企業公民理念及活動詳情，可瀏覽載於本行網頁之二零零五年企業社會責任報告，網址為 http://www.hangseng.com/hsb/eng/abo/cc/csr/csr_report.html。

展望

展望二零零六年下半年，良好的經濟環境及蓬勃的勞工市場仍會持續，但如果國際利率走勢繼續不明朗，增長步伐或會放緩。

本行會把握有利之市場氣氛，促進商業貸款及消費貸款，以及拓展中小企服務。本行亦會在成功發展理財業務的基礎上，推出更多新產品，以滿足不同投資者的需求。

內地業務方面，本行會進一步擴展業務據點。廣州首間支行將於下月開業，東莞分行亦將

於今年稍後時間投入服務。本行會致力擴大存款基礎，以支持貸款業務之增長。本行已就「合格境內機構投資者」(QDII)申請有關牌照，並會繼續發展理財業務。

本行實施「增長路向」策略取得之進展，為二零零六年上半年帶來穩健之業績，並為未來業務增長提供良好根基。憑藉優秀之品牌，本行會堅守目標，繼續令本行之業務、股東、客戶及員工受惠。

柯清輝

副董事長兼行政總裁

香港 二零零六年七月三十一日