

「渣打正取得良好策略 及為未來增長作出投資」

透過有規律地執行我們的策略，以及我們遍佈全球隊伍之努力，我們再創佳績：

- 通過在不同業務本身及之間取得平衡，以及我們在地區多元化之支持，我們正推動強勁之自然增長。
- 韓國之SC First Bank，業績表現理想。
- 我們保持本身在管理開支及風險方面之規律。
- 我們繼續為未來作出投資。

自二零零一年上半年以來，按正常基準每股盈利增長16% (複合年增長率)，而收入則增長14%。我們的往績清晰，而我們對於集團內建立之業績表現文化倍感自豪。

管理議程之成果

於年初，我們已為二零零六年制定需要優先發展之項目：

- 加速兩方面業務的增長，並專注於優先市場
 - 深化商業銀行業務的客戶關係
 - 於個人銀行業務開展新客戶層面
- 推動韓國市場的增長及表現
- 提升服務及創新
- 成為企業責任的榜樣

於上述各方面我們正取得良好進展。

商業銀行業務

於商業銀行業務方面，增長來自深化客戶關係，主要為擴大產品組合及進行更多交叉銷售活動帶動客戶收入增加。商業銀行業務繼續轉型。

今年的中期業績顯示我們的網絡為我們帶來明顯的競爭優勢。我們有能力辦理及完成複雜跨境交易，亦帶動我們取得收入增長。

因此，我們正成為於多個提供創新產品、服務及交易的地區的領導者。我們目前所有亞洲區貨幣定息交易排行首兩位，而就亞太區銀團貸款則排行首三位。我們於二零零三年開辦項目融資業務，現時於亞洲 (不包括日本、澳洲) 排行首兩位。我們約三年前於印度開辦合併及收購業務，現時於當地市場成為提供跨境合併及收購服務之主要銀行。於七月，我們於馬來西亞完成該國有史以來首宗伊斯蘭銀行業務之交叉貨幣掉期交易。我們現時於多個市場推出我們之二十四小時「不間斷」交易處理服務，而此舉正是我們於較傳統銀行業務中創新之例子。

個人銀行業務

於個人銀行業務方面，我們越來越廣闊的業務網絡全面達致雙位數字增長。增加集中於如中小型企業 (中小企) 及財富管理，為我們帶來良好業績，中小企客戶資產上升15%，而財富管理收入則上升46%。

個人銀行業務優先發展之項目仍然為產品創新、優質服務及為未來作出投資。

於產品創新方面，我們今年於香港牽頭多宗以香港銀行同業拆息為基礎之按揭。我們於網絡內推出之其他產品包括於六個市場為中小企客戶推出特快貿易服務，並於其第五個主要市場推出Manhattan信用卡。

我們繼續專注於客戶服務。舉例而言，於阿拉伯聯合酋長國 (阿聯酋)，本行現時為新Manhattan信用卡或金卡提供一日內完成處理申請之保證，而我們現時為阿聯酋之主要發卡銀行。

我們會繼續投資未來—於新產品、更多分行、自動櫃員機及基礎設備，以及我們員工之技能。

韓國

於韓國方面，我們曾表示會推動市場的增長及表現。韓國於上半年錄得良好業績，而我們繼續通過成功推出一系列新產品以維持增長。於個人銀行業務方面，我們為超過500,000名新客戶提供產品及戶口服務。商業銀行業務方面，收入已連續多個半年度增長28%，而我們繼續就客戶收入錄得強勁增長。

服務及創新

我們仍然矢志提升服務及創新。我們的「優秀客戶服務精神」計劃取得極大進展，而我們目前建基於我們沿用的方法，並研究其他行業主要業務，以尋求新方法改善我們的業

進程

績表現。營運隊伍在「優秀客戶服務精神」歷程中扮演重要角色—舉例而言，我們現時於多個市場就一系列銀行服務提供服務承諾，為我們創造競爭優勢。

於集團內我們繼續專注於業務效益及開支管理。我們正在創造投資空間，而我們在改善本行之基礎設備上正取得重大進展。我們繼續改善核心業務平台，並整合我們的數據中心。上述所有元素最終對我們業務之效益及服務質素作出貢獻。

樹立榜樣

就二零零六年最後的議程，我們逐步成為企業責任的榜樣，不單只贊助長期計劃，如「看得見的希望」及「關懷愛滋」，但亦確保我們建立持久之業務，及對我們的行事結果持遠大目光。建立持久之業務意味著吸引優質員工、提供適當之產品及服務、對可持續發展環境作出貢獻，並確保我們獲得客戶、股東、僱員及其他利益相關團體之信任。我們追求透過社會包容、環境保護及良好公司管治，支持可持續經濟發展。於公司行動備受關注之環境下，上述元素漸趨相互關連。

我們正就優先發展項目取得良好進展，而管理議程將於二零零六年下半年繼續推動我們的增長。

為增長作出投資

過去幾年我們一直專注於主要市場及窺準某些產品增加投資，現時已取得成果，並賺取理想回報。我們會繼續投資於分銷、基礎設備、產品創新及員工。二零零六年上半年收入的自然增長強勁，並為本集團賺取收入增長約三分之二。我們現時就上半年從16個市場所賺取的收入超過5,000萬元。

本行之業務發展越趨均衡。我們就地區及業務活動之擴展，讓我們可以抗禦惡劣環境，並確保我們之業績表現能延續下去。舉例而言，台灣之無抵押貸款減損支出已被我們很多其他市場之強勁增長所抵銷。

以下三個地區的業務概況為我們增長歷程之印證。

印度

於印度方面，在二零零六年上半年，我們的收入較去年同期增加26%，而經營溢利則增加超過50%。年內，截至目前為止，我們於主要印度城市已開設16間個人理財中心。此舉使我們的網絡共有81間分行、185座自動櫃員

我們優先發展的項目

加速兩方面業務的增長，並專注於優先市場

- 深化商業銀行業務的客戶關係
- 於個人銀行業務開展新客戶層面

推動韓國市場的增長及表現

提升服務及創新

成為企業責任的榜樣

集團行政總裁回顧（續）

機及21間個人理財中心。我們現時於印度之不同業務及與集團共用位於清奈之服務中心聘用超過14,000名僱員。於印度之商業銀行業務方面，我們於二零零六年上半年之客戶收入，已超過二零零四年全年之客戶收入總額。我們已增加向本地公司提供服務之所在地數目，由16個增加至33個，而客戶關係經理數目亦增長近乎兩倍。

印度之年輕人口及動力充沛之商業環境提供大量商機。印度為新興市場之經濟巨人，我們在這市場已建立鞏固根基，並成為我們未來增長計劃之支柱。

非洲

非洲從商品及能源價格高企而受惠。非洲為一個多元化之大陸，包括多個蓬勃發展之經濟體系，預測增長率達6%或以上—包括尼日利亞、坦桑尼亞、加納、贊比亞及博茨瓦納。就我們於非洲之業務而言，我們擁有主要市場佔有率，而在其他方面我們正在建立根基—舉例而言，於尼日利亞，我們察覺到市場存在一股非常強大之動力。由於我們為非洲唯一一家國際銀行，同時於亞洲及非洲擁有雄厚根基，讓我們處於獨一無二之地位，並從非洲—亞洲（尤其涉及中國）之間新興的貿易渠道而受惠。

中東及南亞區其他地區

中東及南亞區其他地區繼續增長良好，收入上升25%，我們亦察覺到巴基斯坦及阿聯酋於上半年之收入增長尤其強勁。我們於正在增長之市場，如巴林、約旦、巴基斯坦及孟加拉等為當地最大之國際銀行，而該區為我們的重點管理、投資及策略性專注之範疇。

渣打為阿布扎比及杜拜之主要銀行，當地市場潛力雄厚。新杜拜國際金融中心（杜拜國金）將成為世界級地區資本市場中心，並提供讓資金流入及流出該區之通道。渣打為杜拜國金於二零零四年九月開業時首間獲發牌之商業銀行。我們於杜拜國金之Gate Precinct擁有一座新大樓，並將於本年較後時間遷移500名員工至該大樓。

聯盟及收購

在我們實現增長故事之背後，實有賴聯盟及收購的積極支持，所涉及之範疇通常為小眾市場及我們現時尚未經營之業務。近期之例子為我們於六月公佈同意收購First Africa之25%股權，該行為經營泛非洲企業融資顧問業務之主要銀行，將為商業銀行業務帶來新

商機。當我們認為某項收購可透過提高市場滲透率、重大協同效應或擴大產品組合而為股東創造真正價值，我們就會進行重大收購，如Korea First Bank。我們就韓國於上半年錄得之業績顯示我們有能力作出可賺取良好回報之投資。

品牌投資

我們之品牌知名度繼續增加，這不僅限於我們已建立悠久歷史之市場，如香港，更在於我們新近踏足之市場，如韓國。本年度我們透過投資於一項嶄新推廣活動，反映本行之價值觀及我們客戶之期望，進一步鞏固品牌。

多元化

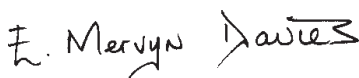
本行之其中一項重要特色為多元化，這不僅是指產品及地區，更包括員工，我們現時400名頂級管理人員當中，共有27種不同國籍人士，較二零零五年之22種有所增加，而於本年度我們取錄之畢業生則共有22種不同國籍人士。由於全國成為一體化市場，主要企業將越來越需要透過其對國際市場之理解及優秀員工與其他企業區分。我們現已並將繼續成為具備上述特色之企業，及通過強化我們的管理人員隊伍，確保我們具備所需之員工創造商機，及從商機中獲益。

展望

本集團於二零零六年上半年取得重大進展。我們對展望抱正面態度，並預期收入繼續錄得良好增長。我們的注意力將繼續放在開支管理上，而開支增長應大致與全年收入增長一致。我們將繼續採取均衡手法控制風險，與此同時識別外在環境的變動。

總結

我們有信心能繼續以往績為根基取得出色業績表現。渣打於活力市場處於有利位置，取得良好策略進程及為未來增長作出投資。我們對未來持樂觀態度。



集團行政總裁

戴維思，CBE

二零零六年八月八日