



梁高美懿
副董事長兼行政總裁

“2009年的經濟環境，為恒生帶來了挑戰和機會。”

雖然經營環境困難，本行繼續根據長遠發展目標制訂策略。本行善用本身的競爭優勢，配合客戶不同的理財需要，令各項核心業務保持動力，亦為未來的增長奠下鞏固的基礎。

年內，同業均致力在個別復甦之行業爭取業務，令同業間的競爭加劇。本港實施銀行存款服務與投資服務實體分隔的新措施，令銀行需於下半年重整理財業務的運作模式。本行憑藉備受推崇的品牌，堅持提供優質服務，凸顯了本行相對於同業的優勢。

去年上半年，金融市場仍然不明朗，本行為客戶提供經優化的保險產品及更具防守性的投資機會。隨著下半年投資者對前景較為樂觀，本行利用能夠迅速回應市場需求的優勢，因應市場趨勢轉變推出產品，並拓展具有良好發展潛力的新業務。

本行憑藉穩健的資產負債表和良好的信貸風險管理能力，審慎地擴展貸款組合以協助客戶。雖然存款增加，但利率低企令息差明顯受壓。

本行能及早採取行動，應付環球金融危機帶來之挑戰，加上經濟環境改善，令本行之核心業務於2009年下半年的表現較上半年為佳。

本行進一步拓展服務渠道，特別是網上理財及手機理財平台，令客戶有更多選擇和可以隨時隨地處理其理財需要。個人網上銀行及商業網上銀行服務之客戶數目，分別上升12.8%及19%。

本行內地全資附屬子銀行恒生銀行(中國)有限公司增加服務網點及建立新業務夥伴，以擴展服務範圍。本行於內地及香港之員工緊密合作，推出新理財產品並加強提供跨境理財服務，令本行於內地的客戶基礎有理想增長。

客戶類別

個人理財業務之扣除貸款減值提撥前營業溢利下跌11.9%，為港幣74.57億元，除稅前溢利亦下降13.7%，為港幣72.58億元。

2009年下半年之扣除貸款減值提撥前營業溢利及除稅前溢利，較上半年分別增加8.4%及9.3%。

雖然個人貸款錄得增長，但存款及按揭貸款組合之利息收益率下跌，令淨利息收入下降5.8%。

儘管投資氣氛呆滯，本行之理財業務仍能保持動力，有關收入較2008年減少2.4%。2009年下半年之理財業務收入，較上半年上升14.7%。

由於經濟持續不明朗，尤其於2009年上半年，本行向客戶提供強調財務安全之人壽保險及投資產品。

隨著市場趨於穩定，本行透過證券特選客戶交易中心及推出具吸引力之認購新股服務，把握客戶對股票投資興趣再次增加的機會，並加強提供低風險而有較高收益的投資產品，而新推出的恒生品牌投資基金均受到客戶歡迎。由於此等措施，本行於2009年下半年的投資收入，較上半年增加36.8%，投資業務的各項主要收入均錄得增長。

於8月，本行成為香港首間金融機構，將交易所買賣基金以直接跨境模式，於台灣作第二上市。

整體而言，2009年之投資收入下跌23.2%。來自證券經紀及相關服務之收入增加，但被來自投資基金和結構性投資產品之收入減少所抵銷。私人銀行之投資服務費收入亦呈下跌，反映投資活動減少。

人壽保險收入上升46.8%，主要由於本行積極主動地管理人壽保險資金投資組合，令2009年有港幣1,700萬元之投資收益，而2008年則有港幣10.63億元之虧損，加上人壽保險資金投資組合增長以及將資產重新調配，亦令淨利息收入增加。

商業銀行業務之除稅前溢利上升6.8%，為港幣26.37億元。扣除貸款減值提撥前之營業溢利下跌15.5%，主要由於淨利息收入減少16.6%。營業溢利上升14%，由於本行審慎管理信貸風險，加上經濟環境改善，令貸款減值提撥減少67.4%。

2009年下半年之扣除貸款減值提撥前營業溢利及除稅前溢利，較上半年分別增加9.1%及44.2%。

本行與客戶之關係穩固，加上本行積極參與香港政府推出之中小企信貸計劃，以及加強提供之服務，令客戶貸款及存款均有良好增幅，分別上升12.1%及26%。來自貸款之淨利息收入上升15.4%。但由於利率低企，令來自存款之淨利息收入減少47.7%。

本行成功推出企業人壽保險新產品，支撐了企業理財業務的收入，雖然投資業務經營環境欠佳，企業理財業務收入只微跌1.8%。

企業銀行業務之扣除貸款減值提撥前營業溢利上升20.1%，為港幣9.79億元。貸款減值提撥有明顯改善，令營業溢利上升46.7%，為港幣9.01億元。除稅前溢利為港幣9.15億元，上升41.9%。

總營業收入增長15.4%，主要由於淨利息收入上升17.2%。本行擁有穩健的資產負債表並對本地市場有深厚認識，在向企業客戶提供新貸款或續期貸款之同時，亦能因應信貸環境調整息率，來自貸款的淨利息收入因此上升41.5%。來自存款的淨利息收入則下跌36.4%。

財資業務之扣除信貸風險準備前營業溢利下跌3.9%，為港幣29.18億元。

本行繼續採取審慎之風險管理策略，透過投資於優質債務證券，並於市況轉變時選擇性出售可轉讓票據，以改善投資組合。

淨利息收入下跌19.4%。利率低企令資金成本下降，但亦限制了新投入資金及資產負債管理組合之投資收益。淨交易收入上升64.4%。由於投資者對證券及利率掛鉤產品之需求疲弱，本行加強外匯掛鉤投資產品，成功維持以客戶需求為主導之財資業務發展動力。

財資業務之除稅前溢利上升48.9%，主要由於在2008年錄得港幣13.75億元之信貸風險準備。

內地業務

連同於2010年1月根據《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排補充協議六》開設之一間支行，恒生中國現時於12個城市有37個網點。

由於總營業收入增加而營業支出與貸款減值提撥均有減少，恒生中國之除稅前溢利錄得穩定增長。

恒生中國之營業收入上升3.9%，此乃由於淨利息收入增加1.3%。本行加強跨境商業銀行服務及理財服務，令內地客戶數目較去年增長18.3%，存款亦增加35.9%。本行繼續以重質而非重量為貸款目標，客戶貸款上升5.2%。由於存款增幅顯著高於貸款增長，資產負債表因此有所改善。

本行與策略夥伴興業銀行及烟台銀行的業務合作，在各項主要業務均帶來協同效益，並有助本行將業務伸展至經濟增長潛力強大之地區。

連同來自內地聯營公司之應佔溢利，內地業務佔本行總除稅前溢利13.3%，2008年則為11.9%。

財務概況

總資產上升港幣638億元，或8.4%，為港幣8,260億元。本行將來自已到期之持作交易用途資產之盈餘資金，投放同業市場拆借及優質之可供出售債務證券，令證券投資上升33.3%。客戶貸款增加4.7%。客戶存款上升9.8%，反映在經濟環境不明朗下，客戶傾向持有流動資金。

賺取利息之平均資產上升7.1%。雖然來自貸款業務及人壽保險資金投資組合之收益增加，但不足以抵銷利息低企對來自存款及無利息成本資金收益帶來之不利影響，令淨利息收入下跌13.6%，為港幣140.23億元。淨利息收益率下跌0.46個百分點，為1.90%。

淨服務費收入下跌13%，為港幣43.21億元。主要由於來自銷售其他供應商發行的結構性投資產品、投資基金銷售及私人銀行服務之收入，分別下降91.8%、44.3%及44.9%。在信用卡客戶基礎、信用卡消費及應收賬項均有良好增長的帶動下，信用卡服務費收入上升8.4%。保險相關服務費收入增加93.9%。股市復甦以及本行正確的市場定位，令來自證券經紀及相關服務之收入上升15.2%。本行採取有效措施，把握投資氣氛改善及信用卡業務增長所帶來之機會，令下半年之服務費收入較上半年上升24.4%。

交易收入上升32.2%，為港幣19.23億元。外匯交易收入上升29.5%，主要由於來自「外匯掉期」活動之淨利息收入增加，以及恒生中國之美元資本以人民幣滙價重估出現之虧損減少。

由於員工相關支出減少以及本行控制成本得宜，令本行於香港及內地之營業支出均有下降，總營業支出減少1.8%。然而，由於扣除貸款減值撥及其他信貸風險準備前之淨營業收入下跌10.7%，為港幣208.12億元，成本效益比率因此上升至32.1%，較2008年增加2.9個百分點。

由於經濟環境更趨穩定，以及本行採取有效措施提高貸款及投資組合之質素，貸款減值撥及其他信貸風險準備因而減少港幣19.64億元或70.7%，為港幣8.12億元。

於2009年12月31日，總貸款減值準備對總客戶貸款比率為0.56%，而總減值貸款對總客戶貸款比率為0.7%，分別較2008年底改善5個基點及30個基點。減值撥對平均客戶貸款比率則改善18個基點至0.25%。

展望

過去一年經濟不明朗，恒生以長遠發展為目標，制訂具前瞻性的發展策略。此外，本行亦支持客戶及維持各項業務的發展增長動力，並開拓新的收入來源。

投資者越來越重視個人化的理財服務，以及能緊貼市場的資訊。企業客戶面對艱難的經營環境，亦需要高效率的一站式理財服務，協助他們掌握市場先機。在瞬息萬變的市場中，能夠有效地回應客戶的需求，是取得和保持領導地位的致勝之道。金融機構若未能高瞻遠矚，將會被對手拋離。

恒生擁有的優勢，包括優質服務、能迅速回應市場需求的應變能力，和龐大的服務網絡，有利於本行的發展，亦有助深化與現有客戶之關係，以及吸納新客戶。

本行的多元化投資及保險產品，令本行能夠因應不同的市場情況及客戶理財需要，提供切合客戶所需的理財方案。於2010年首兩個月，本行之理財業務特別是投資基金之銷售有強勁的表現，本行會在這基礎上提供新產品及服務。

本行扎根於香港，憑藉豐富的本地業務知識，為本行確定未來的業務趨向並保持領先優勢，令客戶與本行業務均能受惠。隨著本行去年將交易所買賣基金以直接跨境模式於台灣作第二上市的創舉，本行將進一步開拓新的收入來源，以支持核心業務發展。

商業銀行團隊會繼續擴展跨境服務及企業理財產品，為本行加強與現有客戶的關係和吸引新業務。本行會繼續加強在香港及內地之交叉銷售及多渠道服務平台，以及收款及資金管理服務，作為本行吸納新客戶策略之一。

本行在充滿挑戰的經濟環境中為企業銀行客戶提供支持，在市場情況改善時，將有助本行加深與該等客戶之夥伴關係。

隨著香港金融管理局於上月宣佈擴大人民幣業務範圍之新措施，本行會把握機會，加強向本港之商業及企業客戶所提供之人民幣服務。

財資業務會繼續審慎管理其投資組合，以期能夠在風險與回報之間取得良好平衡。本行會進一步優化財資業務的服務基礎建設以及產品開發能力，以提高服務費收入。

本行會提升和擴展服務渠道，令客戶能更有效率和方便地處理其理財需要。本行會繼續對貸款組合及其他信貸風險保持高度警覺。

恒生中國將善用與策略夥伴的合作，進一步提升於內地的品牌，並會於高增長潛力的地區擴展業務，包括受惠於《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排補充協議六》政策下的廣東地區。

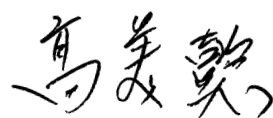
憑藉恒生在香港的雄厚實力，本行會加強於內地提供理財產品，吸引更多的目標客戶群。本行將提升全面的跨境服務，以增加內地之商業客戶基礎。這些措施均有助帶動存款增長，為業務發展提供了重要的支持。

除了在興業銀行及烟台銀行的投資外，本行會積極於內地物色財富管理業務方面的策略夥伴。

本行會繼續對員工及資訊科技作出投資，並致力提升本行作為大中華地區專業金融機構的領導地位。

經歷充滿挑戰的過去一年，我們會放眼未來，除了發掘新的業務之外，同時亦會確保本行的策略，能夠配合本行的長遠發展目標。

憑藉本行的可靠品牌和雄厚財務基礎，本行會進一步鞏固在傳統業務的領導地位、為未來的發展開拓具良好潛力的業務，並拓展新市場和客戶群，以達致持續增長。



梁高美懿

副董事長兼行政總裁
香港 2010年3月1日