

我們**放眼於長遠**  
增長，以專注拓展  
內地市場為重點策略。





# 管理層討論及分析

## 內地業務

### 中國內地乃本行長遠業務增長策略之重點。

於2009年，本行透過恒生銀行（中國）有限公司增設更多支行，以及加強與現有策略夥伴之合作，並建立新的策略夥伴關係，以拓展這個重要市場。本行於內地及香港之員工緊密合作，令本行之理財業務得以擴展，並為有跨境理財服務需要的商業客戶提供更完善方案。

此等發展帶動個人及商業客戶數目有良好增長，內地客戶總數較2008年底上升18.3%。

在淨利息收入增加1.3%之帶動下，恒生中國之總營業收入上升3.9%。恒生中國所持有的美元資本以人民幣匯價重估出現之外匯虧損減少，部份抵銷了其他非利息收入下降之影響。

儘管年內服務網點有所增加，但本行透過有效地調配資源，成功地控制成本，令營業支出減少0.9%。

內地客戶基礎增長，令存款增加35.9%。在環球金融危機下，中央政府推出之4萬億元人民幣刺激經濟方案，令內地經濟維持良好增長。內地經濟活動持續，以及政策放寬，為銀行帶來擴展貸款業務之新機會，尤其於2009年上半年，但亦同時令息價受壓。本行維持良好的信貸管理，以重質而非重量為主要貸款原則。

於2009年12月31日，客戶貸款較2008年底上升5.2%。

由於總營業收入增加而貸款減值撥備與營業支出均有減少，恒生中國之除稅前溢利錄得穩定增長。

連同於策略夥伴興業銀行及烟台銀行之應佔溢利，內地業務佔本行總除稅前溢利13.3%，2008年則為11.9%。

#### 服務

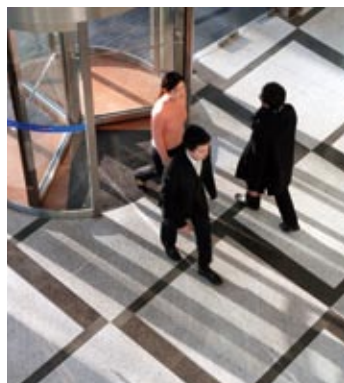
本行善用與策略夥伴之合作關係，並進一步投資於服務渠道，有助本行爭取更多潛在客戶群之業務。



本行擴展並提升個人及商業銀行之網上服務，強調提供快捷有效之網上服務，配合客戶之理財需要，藉此吸引新業務。

本行與內地金融服務機構之合作，亦為客戶帶來更便捷服務，並有助本行擴展服務範疇。本行與數間保險公司簽訂合約，為客戶提供多元化之保險保障選擇，另外亦與多間物業代理和一間按揭保證公司合作，以加強本行提供之按揭貸款業務。

本行與香港客戶建立之穩固關係，以及本行員工之跨境緊密合作，亦繼續令商業銀行業務受惠。隨著中央政府於2009年中實施跨境貿易人民幣結算試點安排，本行推出一系列之全面跨境貿易人民幣結算服務。至2009年12月31日，經東莞分行處理之人民幣跨境結算交易，佔全東莞市人民幣跨境結算交易總值25.3%，為2009年11月及12月所有人民幣跨境結算業務之冠。本行與中國出口信用保險公司簽訂新合約，令本行可提供買方信用保險、應收賬項融資方案及出口信用保險。此等發展帶動內地商業客戶數目增加10.9%。



內地客戶總數較2008年底  
上升18.3%

## 管理層討論及分析

### 內地業務



恒生銀行(中國)有限公司副董事長兼行長薛關燕萍女士(中)與恒生(中國)高層管理人員。

於2009年1月，恒生中國推出兩張人民幣借記卡——「恒生通財卡」及「恒生優越通財卡」。根據與中國銀聯之協議，該兩張借記卡均可在內地及約50個海外國家和地區印有「銀聯」標誌的自動櫃員機和指定商戶使用。另外，恒生中國的自動櫃員機亦全面接受「銀聯」標準卡，有助提升本行品牌知名度。恒生中國之客戶亦可於136部滙豐中國自動櫃員機使用其賬戶。

憑藉恒生在香港之業務經驗及能力，本行推出一系列理財講座，以加強投資者教育並繼續優化本行之投資產品組合，以期在不明朗的市場中，配合客戶不斷轉變之需求及風險承受能力。

於2009年，優越理財客戶總數上升25.2%，有助本行透過增加產品滲透及交叉銷售，加強與客戶之關係。

本行之努力獲得外界所認同，恒生中國於第五屆北京國際金融博覽會中獲頒「最受歡迎外資銀行獎」及「最佳銀行理財獎」。本行之「股票掛鉤「步步穩」可自動贖回部份保本投資產品」，獲《上海證券報》頒發「最佳結構性(掛鉤型)理財產品」。

## 網絡

本行於2009年增設3個網點，以加強網點覆蓋範圍並為高增長潛力城市之客戶提供方便為目標。

本行於北京增設一間支行，以支持本行於環渤海經濟區之業務。

深圳與廣州之新支行亦有助本行擴展跨境人民幣貿易結算業務。隨著於2009年10月生效之《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排補充協議六》，本行於2010年1月於佛山開設一間異地支行，根據有關安排，於廣東省內已設立分行之香港銀行，均可於省內任何城市開設支行。

本行目前於珠三角地區設有3間分行及13間支行。隨著本行加強貿易結算能力，有助爭取更多跨境業務。

連同於佛山開設之異地支行，恒生中國現有37個網點及66部自動櫃員機，遍及12個內地城市。

## 策略性夥伴

根據本行的內地業務持續增長計劃，與策略性夥伴建立長遠合作關係，對恒生中國的運作起著重要的配合作用。

本行與興業銀行之合作於2009年4月踏入五周年，並繼續取得良好成績。本行繼續與興業銀行作多方面合作，包括理財業務及貿易服務，並加強了業務轉介機制。

本行與新策略夥伴——山東省烟台銀行之合作，亦有助本行加強在具有重要經濟價值之環渤海經濟區的業務發展。

## 未來增長

本行對內地業務抱有廣闊之願景，包括注重提供全面之產品組合、個人化之理財方案、有效率之服務渠道，以及方便之服務。

## 恒生中國現有37個網點及66部自動櫃員機，遍及12個內地城市

吸納存款尤其為人民幣存款，依然為本行長遠增長策略之核心部份，除可加強資產負債表之穩健外，亦有助於市場更趨穩定時，為未來之業務增長提供流動資金。

為達致此目的，本行將以富裕客戶群為目標，繼續發展優越理財業務品牌。本行將進一步加強提供理財產品，並透過員工培訓以提升銷售及服務能力，藉此能為客戶提供切

合所需的理財方案。此舉亦有利於增加服務費收入業務，以擴大多元化收入來源。

憑藉本行在香港擁有的龐大商業客戶基礎，以及不斷擴展之人民幣貿易結算服務組合，恒生中國最近著重網絡之擴展，均有助本行爭取不斷增加之跨境業務商機。本行會把握此優勢，進一步鞏固業務平台，令存款能持續增長。

本行會繼續加強風險管理及營運效益，並會把握由《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排補充協議六》所帶來之新商機。

本行會透過恒生中國，加強參與建立品牌活動，並會善用策略夥伴之網絡，加強提供予主要客戶群之服務，以支持內地業務之持續發展。

本行除策略性持有興業銀行及烟台銀行之股份外，會積極物色內地具投資機會之財富管理業務方面之夥伴。