

梁高美懿
副董事長兼行政總裁



在2010年，由於同業均把握投資氣氛改善以及經濟好轉的機會爭取業務，令市場競爭非常激烈。

奮力向前

無窮熱誠

本行憑藉優越品牌以及雄厚的財務基礎，並能緊貼市場，配合客戶不斷轉變的需求，令本行於傳統銀行業務的市場領導地位得以鞏固，並加強於新業務之市場地位，各項核心業務無論在客戶基礎、收入及溢利方面，均有理想的增長。

低息環境對存款息差以及財資業務資產負債管理組合之回報，帶來不利之影響。本行繼續對信貸風險管理保持警覺之同時，亦審慎地將盈餘資金用於擴展貸款業務，令客戶貸款之增長較市場優勝，而在競爭激烈的信用卡及住宅按揭業務，市場佔有率亦有增加。

淨利息收入較去年同期有所增長，並於年內保持良好勢頭，下半年之淨利息收入及淨利息收益率，均較上半年增加。

本行以強大的理財業務及跨境商業銀行服務能力，保持淨服務費收入在下半年的增長勢頭，帶動2010年之服務費相關收入有穩健增長。



本行新推出以內地為焦點之投資產品，而零售投資基金的市場佔有率亦有增加，再一次肯定本行於香港作為基金經理及分銷商的領導地位。

本行為在香港及內地均有業務運作之公司，提供創新之服務，令本行成為提供人民幣金融服務之市場領導者。本行已作好準備，在這個增長迅速的市場爭取更大的市場份額。

本行為外滙孖展買賣服務推出新iPhone應用程式，並擴展網上銀行所提供之交易服務，方便客戶可以及時把握投資機會。於2010年12月31日，本行之個人網上銀行及商業網上銀行客戶數目，分別較去年增長10%及19%。

客戶類別之表現

個人理財業務之除稅前溢利上升8%，為港幣78.72億元。扣除貸款減值提撥前之營業溢利上升5%，為港幣78.65億元。營業溢利上升9%。

雖然按揭貸款息率及存款息差同時受壓，但由於本行擴展貸款組合，淨利息收入因而增加4%，為港幣84.85億元。

無抵押貸款業務錄得增長，除稅前溢利較2009年上升52%，反映有關業務勢頭良好，以及貸款質素有改善。在本行新推出以港幣結算之「恒生銀聯信用卡」帶動下，信用卡客戶基礎增長11%，而發出之信用卡數目超過200萬張。卡消費與應收賬項分別上升18%及14%。私人貸款則增加29%。無抵押貸款之減值提撥減少46%。

本行進一步鞏固在住宅按揭市場之地位，其中新敘做之樓宇按揭宗數，增幅較市場優勝，而按揭業務之市場佔有率亦有增加。

年內，本行把握投資者對前景看好的機會，利用能夠緊貼市場需要的優勢，以及龐大的銷售網絡，帶動理財業務收入上升9%。於2010年下半年，來自理財業務之收入較上半年增長4%。

投資業務收入上升10%。本行把握時機推出新產品，包括「恒生人民幣債券基金」，令零售投資基金銷售額增加181%，而投資基金服務費收入亦增長85%。至於本行管理之資金(包括私人銀行業務)，亦首次突破港幣1,500億元。本行提供多元化投資產品配套，以及切合客戶所需的理財方案，帶動私人銀行服務費收入上升25%。

本行加強網上證券買賣服務，並為外滙孖展買賣推出創新之iPhone應用程式，帶動證券及孖展買賣戶口數目有所增加。

本行透過推出新保險產品並提升現有計劃之保障範圍，加強了本行為客戶於不同人生階段提供退休計劃和人壽保險之卓越地位。人壽保險收入增長10%，有效保單總數及年度保費總額分別增加9%及13%。

本行獲《指標》雜誌頒發「最佳企業2010年獎」，以及連續第二年獲《Euromoney》雜誌評選為「香港最佳本地私人銀行」。

商業銀行業務受惠於環球經濟復甦以及人民幣金融服務在本港進一步開放，除稅前溢利上升42%，為港幣37.48億元，反映各方面之收入均有增長，以及貸款減值撥備減少36%。扣除貸款減值撥備前之營業溢利錄得34%之增長，為港幣26.71億元。營業溢利上升46%。

本行繼續致力促進商業活動，所提供之跨境及人民幣服務，除協助公司客戶把握新業務機會外，亦能同時管理風險，帶動本行貿易融資增長225%。本行透過參與政府推出之中小企信貸計劃，為中小企提供之貸款，於2010年底達到港幣184億元。本行利用科技，縮短審批新做或續期貸款及信貸便利之處理時間。此等措施帶動客戶貸款增長102%，相關之淨利息收入，亦有58%增幅。

客戶存款上升14%，但由於息差受壓，來自存款之淨利息收入因而下降19%。

本行建立了在人民幣商業銀行服務方面之領導地位，為未來的發展增長，提供了極為有利的幫助；其中本行更是香港首間訂立人民幣最優惠利率，以及牽頭安排簽訂人民幣銀團貸款之銀行。

透過香港與內地商業銀行團隊以及與內地策略夥伴之更緊密合作，除有助本行加強提供跨境服務之外，亦是業務轉介的重要來源。於2010年底，在本行開立之人民幣商業戶口超過58,000個，透過本行之人民幣跨境貿易業務，金額超過人民幣350億元。

淨服務費收入增加9%，部份原因乃由於本行增加提供企業理財產品，以及加強網上投資服務。

企業理財業務之收入增長27%，佔商業銀行業務扣除貸款減值撥備前之淨營業收入之13%。

本行提升商業網上銀行服務平台，繼續令更多客戶轉用網上服務渠道。於2010年12月31日，商業網上銀行客戶超過92,000個。於2010年，透過網上進行之商業銀行交易宗數，較2009年增加19%。

企業銀行業務之除稅前溢利上升38%，為港幣12.66億元。扣除貸款減值撥備前之營業溢利上升29%，為港幣12.64億元。營業溢利上升40%。

由於淨利息收入上升24%，帶動總營業收入上升25%。

“ 再一次肯定本行於香港作為基金經理及分銷商的領導地位。 ”

由於香港及內地均收緊對物業市場的規管，加上貸款業務競爭加劇，為企業銀行賴以增長的傳統業務帶來新挑戰。本行採取措施，進一步將收入基礎多元化，並透過穩固的客戶關係及豐富的行業知識，致力於各行業爭取更多業務機會，並把握跨境金融服務需求不斷增加所帶來的機遇，開拓新商機。客戶貸款及客戶存款分別增長32%及34%。

財資業務之除稅前溢利下跌港幣3,200萬元，或1%，為港幣33.61億元。隨著商業客戶對貸款之需求增加，本行將較大比重之盈餘資金，用於擴展商業貸款業務。雖然交易收入有良好增長，而出售投資之收益及應佔聯營公司之溢利均有增加，但仍未能抵銷環球利率持續低企對淨利息收入帶來之不利影響。淨利息收入下跌35%。營業溢利下跌24%。

本行審慎地把握長短期息率差距帶來的機會賺取息差，並選擇性地出售若干票據及投資於優質債務證券，以改善資產負債管理組合之投資組合，帶來港幣9,500萬元的出售投資收益。雖然市場充滿挑戰，此等措施令2010年下半年的淨利息收入，較上半年增加30%。

本行透過與商業銀行團隊的更緊密合作，致力迎合客戶對人民幣計值產品不斷增加的需求，令交易收入增加10%。

“本行為香港首間訂立人民幣最優惠利率，以及牽頭安排簽訂人民幣銀團貸款之銀行。”

內地業務

恒生銀行(中國)有限公司按照其長遠發展策略向前邁進，並以人民幣5.1億元於上海購入總部物業。連同於2010年根據《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排補充協議六》開設之兩間異地支行，恒生中國現時於13個內地城市設有38個網點。

加強客戶轉介機制、良好的跨境商業銀行服務能力，以及多元化之產品組合，對吸引新業務極為重要，並能為存款的持續增長，提供良好的發展基礎。內地之個人及商業銀行客戶基礎，分別較去年同期增加15%及14%。

恒生中國擴展其理財產品範圍，更好地配合客戶於不同人生階段之需要，優越理財戶口數目因而增加17%，加上提供予商業客戶之服務有所加強，帶動存款較去年增長76%，令資產負債表更趨穩健。本行繼續以重質而非重量為貸款原則，客戶貸款增加28%。

恒生中國之除稅前溢利有穩健增長，總營業收入增加24%，抵銷了貸款減值提撥及營業支出增加之影響。

恒生中國與本行之內地策略夥伴興業銀行及烟台銀行的合作，繼續有助本行在經濟增長潛力良好之地區擴大業務範圍。

財務概況

總資產上升港幣862億元，或10%，為港幣9,169億元。本行致力促進商業貿易並把握強勁的消費需求，帶動客戶貸款增長37%。客戶存款包括已發行之存款證及其他債務證券增加7%，部份由人民幣存款有良好增長所帶動。本行將盈餘資金用作支持貸款增長，證券投資及持作交易用途之資產分別下降17%及61%。

淨利息收入上升2%至港幣143億元，由於賺取利息之平均資產上升9%，加上貸款息差及人壽保險資金投資組合之回報改善，抵銷了來自存款及財資業務資產負債管理組合收益減少之影響。雖然經營環境充滿挑戰，但2010年下半年與上半年比較，本行之淨利息收入上升13%，淨利息收益率亦改善3個基點。2010年之淨利息收益率較2009年下跌12個基點，為1.78%。

淨服務費收入增加13%，為港幣48.97億元。主要反映來自投資基金服務費收入上升72%。來自貿易服務、滙款及信貸便利之服務費收入，分別增長19%、19%及44%。本行推出有效吸納信用卡新客戶及促進信用卡消費之活動，令信用卡服務費收入上升3%。由於投資者信心改善，加上本行提供多元化理財產品及優質服務，令來自保險代理及私人銀行之服務費收入分別上升35%及24%。2010年下半年之淨服務費收入，較上半年上升7%。

交易收入上升7%，為港幣20.59億元。來自證券、衍生工具及其他交易活動之收入上升港幣1.6億元，或122%，反映衍生工具交易有所增加。外滙交易收入下跌港幣2,400萬元，或1%，主要由於來自「外滙掉期」活動之淨利息收入減少，以及恒生中國之美元資本以人民幣滙價重估出現之虧損增加。

本行於繼續審慎監控成本之同時，亦對人力資源及市場推廣作出投資，藉此肯定員工的良好貢獻以及支持未來的業務增長。此外，由於香港之租金上漲，以及於內地開設新網點，令租金支出增加。

本行於2010年之成本效益比率為33.7%。

“本行的長遠目標，是成為在香港及內地為富裕和中產客戶，提供個人及私人銀行服務的具領導地位銀行，以及成為大中華地區的領先商業銀行。”

由於經濟環境改善，加上本行採取有效措施管理信貸風險，貸款減值撥及其他信貸風險準備因而減少港幣4.22億元或52%，為港幣3.9億元。

總貸款減值準備對總客戶貸款比率為0.39%，而2009年則為0.56%。總減值貸款對總客戶貸款比率改善30個基點，為0.40%。

致勝策略

於2010年，經濟反彈為國際貿易和投資市場帶來動力。然而，各項經濟刺激方案正逐漸結束，但世界多個先進經濟體系，仍在努力解決重要的貨幣與財政問題，可能令出口需求受壓，為2011年的前景帶來不明朗因素。

儘管樂觀的消費及營商氣氛，將繼續支持本地需求，但外圍經濟放緩，為香港帶來新的挑戰。內地最近採取措施遏制經濟過熱，但相信當地的內需仍會保持強勁，而經濟亦會繼續增長，然而增長步伐將會放緩。

本行的長遠目標，是成為在香港及內地為富裕和中產客戶，提供個人及私人銀行服務的具領導地位銀行，以及成為大中華地區的領先商業銀行。

為實現這些目標，本行會充份利用競爭優勢，確定主要爭取之業務，以維持可持續的增長。

獨特的市場定位、全面的理財業務能力，以及龐大的業務轉介網絡，均是本行的優勢。

內地之中產及富裕階層正迅速增加，彼等亦正在當地及香港尋找新投資機會。本行已準備就緒，透過出色的跨境服務及優越的品牌，滿足該等客戶的需要。

為能達成目標，本行會保持優質服務，並會進一步投資於科技及推出創新服務，以方便客戶交易及爭取更多業務，特別是優越理財客戶及年輕客戶群。本行會為個人流動通訊設備發展更多新應用程式，令客戶可以更方便地取得戶口資料及市場資訊。本行會繼續致力令香港及內地之存款有理想增長，為業務發展提供穩固基礎。

本行已準備就緒，以期在理財業務及離岸人民幣金融服務取得領先優勢。在這迅速增長的市場，本行會繼續利用在產品開發方面的優勢及完善的服務平台，爭取成為客戶的首選銀行。

提供完善跨境銀行服務，是本行致力成為大中華地區具領先地位商業銀行之重要工具。

財資業務會繼續發展有效的對沖方案，以及人民幣相關之新產品；商業銀行亦加強網上銀行服務平台，以支援人民幣賬戶查詢及發出交易指示。為能夠掌握市場的最新趨勢，本行會繼續與客戶及內地監管機構保持密切聯繫。

恒生一直以來賴以成功的特點，是敢於向更高的業務目標挑戰，以及專注為客戶提供切合需要的理財方案。本行的致勝策略，有助鞏固本行於傳統業務的地位，並在重要的新業務領域取得優勢，藉此實現長遠的增長。



梁高美懿

副董事長兼行政總裁

香港 2011年2月28日