

於2012年，本行透過香港及內地業務團隊之緊密合作，以及不斷提升之獨特品牌優勢，擴展內地業務的種類及覆蓋範圍。本行策略性地投放資源，於具有良好增長潛力的地區發展網絡，進一步加強本行所提供之優質服務。

隨着經濟活動放緩，各外資銀行均致力維持收入來源及市場佔有率，令經營環境的競爭加劇。本行推出切合客戶所需的財富管理及貿易相關理財方案，為客戶提供與別不同之優質服務。

本行透過內地附屬子銀行恒生銀行（中國）有限公司，推展本行的內部增長計劃，同時亦能夠在審慎控制風險及成本，以及對服務網絡及人力投資之間取得平衡。本行除加強員工培訓及

致力提升產品組合之外，亦新增7個網點，員工人數亦增加6.3%，此等皆有助本行把握未來的商機及吸納更多客戶。

本行進一步善用策略夥伴之網絡，並建立新的夥伴關係，藉此提供更多元化之財富管理產品及更便捷的服務。本行優化跨境客戶轉介機制，成為拓展新業務之重要來源，尤其是來自企業及商業客戶之新業務。

此等措施帶動恒生中國客戶人數增加12.6%，有助加強本行之存款來源及資產負債表實力。

淨利息收入增加9%。

存款上升12.7%而貸款則增加15.5%。本行繼續重視信貸質素，以重質而非重量為貸款原則，並透過財富管理及貿易服務，專注於具有良好業務潛力並能夠提供額外收入來源的客戶。

本行致力擴大非利息收入基礎並作多元化發展，取得了實質進展。

恒生中國之總營業收入增加8.5%，原因是淨利息收入上升。營業支出增加15.3%，主要原因為本行為長遠業務增長作出投資。年內錄得貸款減值淨提撥，而2011年則有淨回撥，令營業溢利減少28.8%。

連同來自內地策略夥伴的應佔溢利，內地業務之除稅前溢利增加29.6%，佔本行總除稅前溢利之24.5%，而2011年則為21.7%。

里程



恒生中國廈門分行於3月開幕

鞏固投資諮詢服務之領導地位

恒生銀行的全資附屬機構 — 恒生證券根據《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排》(CEPA)協議，於3月獲准在廣東省與廣州證券成立首間合資證券投資諮詢公司 — 廣州廣證恒生證券投資諮詢有限公司，並於7月正式開業。該公司為從事撰寫證券及相關產品分析研究報告，以及進行證券市場研究調查等，除了體現恒生對發展內地投資市場的貢獻外，亦鞏固我們在投資諮詢服務上的領導地位。

香港和內地同根同源，並在經濟上有著
緊密連繫。憑藉全面的分行網絡並與策略夥伴合作，
我們提供優質服務，在照顧客戶理財需要方面
擔當重要角色，致力促進中港互動。



中港聯動

中：薛關燕萍女士，恒生銀行（中國）有限公司副董事長兼行長，和恒生銀行（中國）有限公司各管理層成員



服務

本行擴展網絡並建立更多合作夥伴關係，讓本行有更多機會與主要客戶群聯繫。本行針對目標推出品牌建立活動，令更多大中華地區客戶，認識本行富具經驗及專業之形象，有助提升本行在外資銀行中，於提供財富管理、貿易及人民幣相關理財方案之領導地位。

本行致力超越客戶期望的努力獲得認同。於11月，恒生中國獲《理財周報》評選為「2012年中國最受尊敬外資銀行」。

零售銀行及財富管理業務以富裕客戶為目標，借助香港業務團隊於開發產品及緊貼市場需要的業務能力，以及與本地及國外保險公司之緊密合作，進一步將投資及保險產品作多元化發展。

經濟環境不明朗，本行透過個人化及專業的服務，協助客戶於不同人生階段處理其理財需要，令客戶數目增加13.3%，其中優越理財客戶增加15.5%。

本行之「步步穩」投資產品系列，乃一項能夠提供較高收益及部分保本之投資產品，並獲《理財周報》評選為「2012 中國十大最佳銀行理財產品」。

經營環境充滿挑戰，本行憑藉跨境業務能力及提供貿易相關服務，協助客戶保持業務暢順運作。

本行推出嶄新之貿易及供應鏈相關產品及服務，包括國內信用證業務及條件更優厚之全新銀行承兌匯票業務。本行亦推出更多公司要員相關保險產品，除有助客戶更好地安排其營運持續計劃之外，亦能提升本行提供一站式理財方案之知名度。



憑藉內地及香港團隊的緊密合作，本行進一步推動跨境業務轉介及合作。乘本行核實文件安排及創新視像會議渠道之便，與去年比較，以香港為業務基地的企業客戶於本行開立戶口數目錄得良好增長。整體而言，企業及商業銀行客戶增長2.9%。

於10月，恒生中國獲得《首席財務官》雜誌頒發「最佳跨境貿易結算獎」。



網絡

於2012年底，恒生中國共有46個網點，包括12間分行及34間支行，分佈於17個內地城市。

除增設廈門分行及位於北京嘉里中心、天津濱海及天津津門的支行外，本行亦於廣東之順德、珠海及江門設立3間異地支行，令恒生中國於廣東省的網點增至21間，分佈於8個城市。

恒生中國現時共設有63部自動櫃員機，客戶亦可利用滙豐中國之自動櫃員機網絡進行交易。恒生中國之借記卡可於內地及海外之中國銀聯網絡使用，而中國銀聯卡持卡人亦可使用恒生中國的自動櫃員機，令更多潛在新客戶認識本行之品牌。

本行對網上平台作出新投資，並透過自助式服務，增加服務渠道及配合銷售上升。

本行繼續受惠於策略合作夥伴的廣泛網絡覆蓋範圍。憑藉本行之業務優勢與專業知識，本行與興業銀行緊密合作，尤其為客戶轉介及分行層面的合作，取得雙贏之成效。

恒生銀行之全資附屬公司恒生證券有限公司與廣州證券有限責任公司合作，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，於廣東成立首間合資證券投資諮詢公司。

該公司名為「廣州廣證恒生證券投資諮詢有限公司」，經已於2012年7月開業，除有助加強本行於內地的服務範圍外，並能提升本行作為大中華地區主要金融服務提供者之地位。

未來增長

本行會繼續以可持續增長為策略，並會以能夠發揮本行競爭優勢之地區及市場為目標，積極拓展新業務機會。

本行會繼續對業務、系統及員工作出更多投資，並加強內部及外部之業務轉介渠道，透過本行的優質服務及品牌推廣活動，吸納更多客戶，於進一步提高營運效益之同時，亦爭取更多現有客戶使用本行之產品及服務。

爭取客戶存款仍為本行策略之重點，有助鞏固本行長遠業務發展之基礎。

隨著更多內地商業客戶及富裕客戶於當地及香港物色新投資機會，本行會善用能緊貼市場需要的優勢，推出更多能夠配合彼等需要的財富管理產品及服務。

憑藉本行內地及香港團隊之緊密合作、全面之貿易相關產品，加上在廣東之業務覆蓋範圍不斷擴大，均有助本行爭取更多跨境業務。本行於致力促進華南地區更緊密經濟合作之同時，亦會善用《內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排》及中央政府其他措施所帶來之龐大商機。

2012年中國最受尊敬
外資銀行
《理財周報》

最佳跨境貿易結算獎
《首席財務官》

年度最受歡迎外資銀行
《和訊網》

年度最佳外資理財
服務銀行
《每日經濟新聞》

2012最具競爭力金融
創新產品(國際類)獎項
《南方日報》

