



因為
策劃周全

我們專注於業務目標，亦同時

放眼市場的前景

管理層討論及分析 內地業務

為配合本行之長遠業務增長策略，本行於2008年繼續拓展內地業務的服務範圍及網點。

本行之內地全資附屬子銀行恒生銀行(中國)有限公司，繼續對網點及員工進行投資，並進一步利用恒生備受信賴的品牌及業務優勢，同時亦透過與新策略夥伴合作，增加產品種類及擴展服務渠道。

此等發展推動內地業務收入有穩定增加，以及客戶數目及存款有良好升幅，有助本行繼續增長。恒生中國的發展目標，有利於本行把握未來的商機。



恒生中國的總營業收入上升63.7%。在存款增長91.8%，以及致力改善新做及續期貸款息差之帶動下，淨利息收入因而增長38.7%。

由於經濟下滑，本行審慎地提供貸款，並以可透過交叉銷售或存款業務，提供額外潛在收入來源的優質貸款為目標。與2007年比較，客戶貸款增加3.7%。

扣除美元資本以人民幣匯價重估所出現之外匯虧損，非利息收入增加105.9%，部份乃由於本行成功地拓展理財產品系列。

然而，受到恒生中國投資拓展內地網絡及增聘員工、美元資本以人民幣重估所出現之外匯虧損，以及在艱難經濟環境下貸款減值提撥增加之影響，除稅前溢利因而下跌。

本行於興業銀行的投資回報增加。本行已於12月完成認購山東省煙台市商業銀行20%股份之交易。

連同本行於興業銀行之應佔溢利，內地業務佔本行總除稅前溢利11.9%，2007年為6.5%。

網絡

於2008年，恒生中國增設2間分行及8間支行，網點數目增加至33個，遍佈11個城市。本行繼續以珠江三角洲、長江三角洲及環渤海經濟區一帶具高增長潛力的城市為焦點，亦會留意其他地區之策略性城市之業務機會。

本行的深圳分行於4月遷往福田區，羅湖區原址改為另一間支行。位於東莞市長安鎮之首間商業銀行支行於5月成立，有助本行爭取新的商業銀行業務。在本行的一站式理財服務及香港相關部門之業務轉介推動下，內地商業客戶數目較去年增加20%。

於11月，恒生中國成立昆明分行，為雲南省第一間外資法人銀行分行。於昆明這個地區樞紐設立新

分行，有助本行取得先機，為中國西部地區的公司及個人客戶，提供高質素的金融服務。

年內，本行於天津開設一間分行及於北京開設另一間支行，進一步加強本行於環渤海經濟區的業務據點。

為配合業務發展並提升客戶關係管理，恒生中國的全職員工人數增加32.2%至1,450人。

於2008年底，恒生中國共設有64部自動櫃員機。本行客戶亦可透過超過140部附有本行標誌的滙豐中國自動櫃員機操作其賬戶。於2009年1月，恒生中國加入中國銀聯網絡（「銀聯」），持有恒生中國借記卡的客戶，可以使用全國及海外的銀聯櫃員機網絡，至於其他銀聯標準借記卡持卡人，亦可透過恒生中國之自動櫃員機網絡進行交易。



服務

本行致力於提升服務渠道之效率及方便程度，包括進一步發展本行的電話理財中心、電話理財及網上理財服務。

商業銀行服務方面，受惠於本行與香港客戶的穩固關係，以及不同業務地區的恒生團隊緊密合作，令商業保險代理業務得以擴展，並推出無追索權的中期出口融資服務。

本行已於深圳成立內地貿易服務中心，並計劃於2009年內在上海設立另一間服務中心。兩間中心會為本行於區內之分行集中處理押匯文件。

憑藉在香港之豐富理財經驗及業務優勢，本行推出新產品，配合投資者在不斷轉變的市場環境中的需求，以及風險承受程度，包括一隻部份保本結構性產品及一隻根據合

格境內機構投資者牌照發行的基金掛鈎投資工具。本行推出投資諮詢服務，進一步凸顯本行有別於競爭對手的優勢。

本行與內地數間保險公司簽署策略性合作協議，以擴展所提供之保險產品。本行亦與地產代理及一間按揭擔保公司合作，加強本行提供的按揭貸款業務。

本行採取措施，進一步增加於快速增長的小富階層之市場滲透率，並透過一系列市場及推廣活動，提升品牌知名度。

此等措施令優越理財客戶數目增加154%，為本行透過提高產品滲透率及交叉銷售，深化與客戶之關係，提供了一個穩固基礎。客戶數目增加亦為本行提供一個重要之存款來源，來自優越理財客戶的存款增加174.3%。

本行致力提供優質金融服務獲得外界認同。本行之股票掛鈎部份保

本投資產品「天天開心」系列，獲《理財周報》及《上海證券報》評為2008年度「中國十大最佳銀行理財產品獎」。

強大的合作夥伴

除了業務增長之外，本行亦致力與策略性夥伴建立長遠合作關係，藉此加強並配合恒生中國之業務運作。

本行會繼續透過與興業銀行在服務網絡、客戶轉介及理財服務等方面之合作，進一步建立競爭優勢。本行與興業銀行合作推出帶有恒生標識之國際雙幣信用卡，在穩固客戶關係管理及具吸引力的專享優惠支持下，已成為內地最受歡迎的信用卡之一。

本行已於2008年底，完成以人民幣8億元認購山東省其中一間主要城市商業銀行——煙台市商業銀行20%經擴大股本，成為該銀行的最大股東。是項收購對加強本行在環渤海經濟區一帶的業務發展大有幫助。

本行成為煙台市

商業銀行的

最大股東





恒生銀行(中國)有限公司行政總裁符致京先生(右三)與恒生(中國)高層管理人員。

現時本行於內地的總投資已超過人民幣74億元。

展望未來

吸納存款尤其為人民幣存款，會繼續成為本行長遠增長策略的重點，以便鞏固本行的資產負債結構，並在將來市場一旦回復穩定後，可以提供貸款資金。

個人銀行業務方面，本行將會透過加強內地理財業務範圍及增加網點，以擴大客戶基礎，並以富裕客戶及小富階層為目標。於2009年1月，本行發行兩款借記卡，分別為「恒生通財卡」和「恒生優越通財卡」，為客戶提供更靈活的理財服務。

本行會配合客戶不同的需要，提供適合的理財建議及投資產品，繼續保持市場領導者之地位。此亦有助本行爭取收費業務，令收入更多元化。

商業銀行客戶將可繼續受惠於本行之跨市場業務範圍及全面的貿易服務。

於2008年，本行透過培訓、強化信貸政策及貸款指引，以及加強營運風險管理系統，藉以提升信貸風險管理。在評估及管理各項業務風險方面，本行將會繼續保持警覺。

本行亦會繼續善用與策略性夥伴合作而擴大的服務網絡、業務範圍及商機。

2008年新增業務網點

昆明分行
天津分行
北京東單支行
東莞長安支行
廣州天河北路支行
廣州五羊新城支行
南京中山東路支行
上海肇嘉浜路支行
深圳福田東海花園支行
深圳羅湖支行