

亚洲便览
2019年6月30日

◆ 表示经调整衡量指标

集团的策略

我们的策略使我们能够紧密联系客户，助握无限商机。这受惠于我们各项策略优势的强劲组合：

- ◆ 领导同侪的国际银行
- ◆ 广泛联系高增长市场
- ◆ 资产负债实力稳健

集团 (2019年上半年)
经调整除税前利润 ◆
 (2018年上半年：117亿美元)

125亿美元
风险加权资产
 (2018年上半年：8,650亿美元)

8,860亿美元
客户账项 ◆
 (2018年上半年：13,390亿美元)

13,800亿美元
客户贷款净额 ◆
 (2018年上半年：9,590亿美元)

10,220亿美元
有关列账基准业绩及更多详情，请参阅《2019年中期业绩报告》
亚洲 (2019年上半年)
经调整除税前利润 ◆
 (2018年上半年：92亿美元)

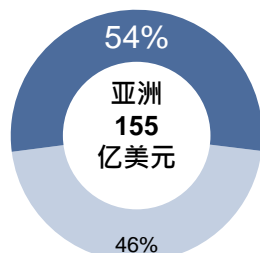
99亿美元
风险加权资产
 (2018年上半年：3,640亿美元)

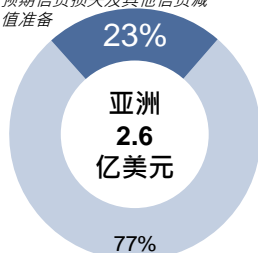
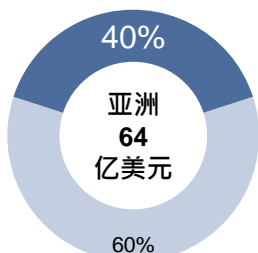
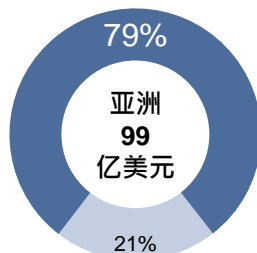
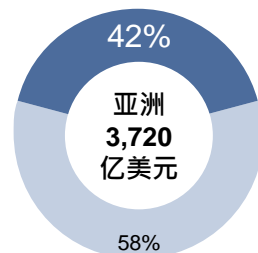
3,720亿美元
客户账项 ◆
 (2018年上半年：6,560亿美元)

6,770亿美元
客户贷款净额 ◆
 (2018年上半年：4,440亿美元)

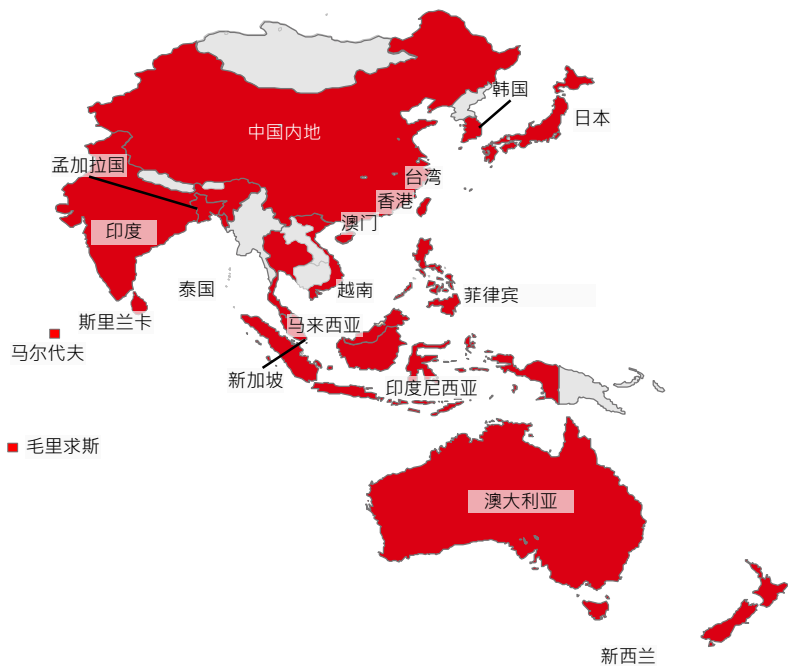
4,740亿美元
亚洲

汇丰的历史起源于融通亚洲与其他地区的贸易活动，而亚洲一直是集团的策略核心。目前，集团有超过三分之二的利润源自亚洲，并将持续专注发展亚洲业务。在这里，集团具备雄厚实力，可从亚洲经济增长中获益。汇丰在65个国家和地区设有约3,800个办事处。集团约23.8万员工中，有55%常驻亚洲。

2019年上半年主要财务指标
亚洲业务：汇丰集团的整体组成部分
收入 ◆

预期信贷损失 / 贷款减值及其他信贷风险准备 ◆

预期信贷损失及其他信贷减值准备

成本 ◆

除税前利润 ◆

风险加权资产


今日汇丰在亚洲的发展 — 为把握亚洲增长机遇做好准备



汇丰在亚洲的经营历史长达

154年

在集团25条业务走廊中，与亚洲相连的走廊有

17条

集团亚洲员工（等同全职雇员）所占比例（2018年）

55%

19个

市场设有本地专职管理团队

优先策略 — 加快亚洲业务收入增长

A

强化在香港市场的优势

- 在目标业务领域实现增长
- 提升客户体验
- 把握中国对外投资机遇

B

在珠三角地区发展领先业务

- 服务新兴中产阶级
- 促进产业升级和跨境联系
- 在珠三角地区进一步发展科技，扩展新业务实力

C

构建领先的财富管理业务

- 把握亚洲的金融财富增长机遇
- 建立领先的财富管理业务，特别关注大中华及东盟地区
- 发展保险业务，填补保障缺口
- 提升资产管理业务，服务零售 / 机构客户

D

扩展东盟业务

- 继续发展区域产品及服务能力，把握新加坡作为区域财资及财富中心所带来的机会
- 支持东盟内部商贸走廊的资金流
- 把握基建机遇（包括“一带一路”倡议）
- 展开目标明确的数码服务投资，提升市场地位

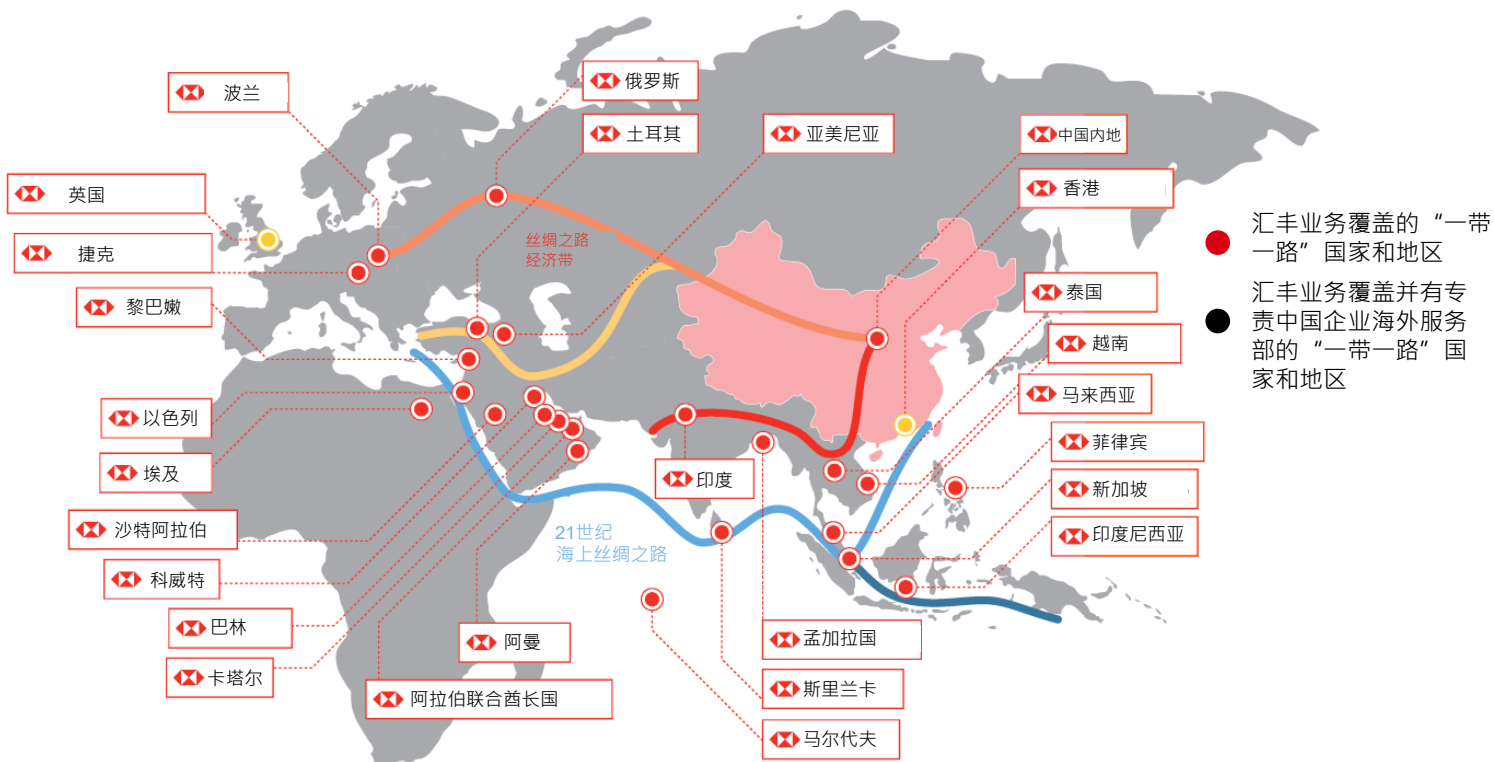
亚洲发展要务

运用汇丰的国际联系，继续把握新兴机遇



汇丰具备把握“一带一路”机遇的理想条件

- “一带一路”倡议由“丝绸之路经济带”和“21世纪海上丝绸之路”组成
- 寻求联系亚洲、中东、非洲及欧洲超过65个国家和地区，约占全球生产总值的30%和全球人口的62%¹
- 通过改善全球基建及网络连接，中国内地能够更好地促进国际贸易和发展
- 到2025年，中国内地与“一带一路”沿线国家/地区的贸易额有望超过2.5万亿美元²
- 汇丰于集团业务所在地设有25个中国企业海外服务部，配备专责的中国业务专员提供服务³



1. 世界银行 · <https://www.worldbank.org/en/topic/regional-integration/brief/belt-and-road-initiative>

2. 习近平在2015年博鳌论坛上的讲话，新华网，2015年3月29日

3. 截至2018年2月。全球覆盖范围包括阿根廷、澳大利亚、孟加拉、加拿大、法国、德国、香港、印度、印度尼西亚、以色列、卢森堡、澳门、马来西亚、毛里求斯、墨西哥、波兰、沙特阿拉伯、新加坡、斯里兰卡、南非、泰国、阿联酋、英国、美国、越南

香港领先地位由两大品牌支撑



2019年度香港最佳银行



- 自1865年以来一直为香港发钞银行
- 2019年上半年主要指标¹
 - 收入100亿美元
 - 除税前利润65亿美元
 - 成本效益比率34%



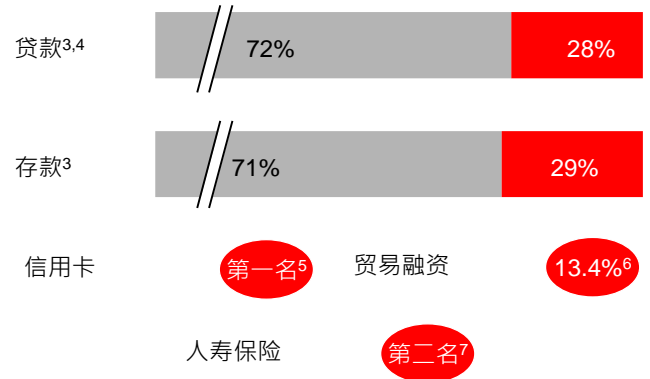
2018年度香港最佳本地银行
连续19年



- 创立于1933年，1965年起大多数股权由汇丰集团持有
- 香港首屈一指的本地银行
- 品牌深受认可，拥有恒生指数
- 2019年上半年主要指标²
 - 收入224亿港元
 - 除税前利润159亿港元
 - 成本效益比率28.2%

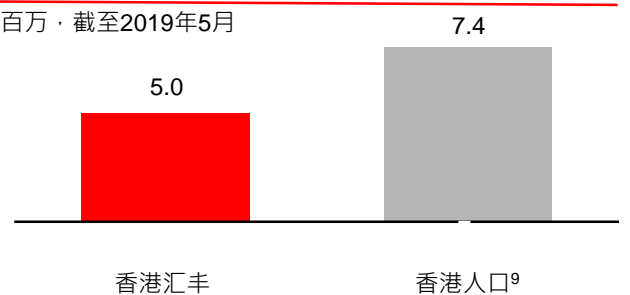
市场份额³

2019年上半年 市场（不包括汇丰） 香港汇丰



零售银行及财富管理客户⁸

百万 · 截至2019年5月



机遇及投资重点

在目标业务领域实现增长

- 发展“千禧一代”客户基础，打造面向未来的客户群体
- 改善非居民中国客户的服务提案
- 投资保险业务，实现市场份额可持续增长

提升客户体验

- 发展数码支付生态系统
- 构建新的商务理财业务能力
- 探索合作机会，推出创新方案

把握中国对外投资机遇

- 把握中国的新增长机遇，特别是：
 - “一带一路”倡议
 - 中国企业及金融机构的国际活动
 - 粤港澳大湾区 / 珠江三角洲地区
 - 可持续发展融资 / 香港建设绿色融资中心
 - 人民币国际化

1. 汇丰数据包括恒生；按经调整基准呈列
 2. 按列账基准呈列
 3. 香港金融管理局，截至2019年5月，香港汇丰包括恒生
 4. 在香港使用
 5. 汇丰数据

6. 香港金融管理局统计数据，截至2019年6月，不包括恒生
 7. 市场地位基于香港保险业监管局公布的截至2019年第一季度行业统计数据，若汇丰与恒生合计，则市场排名第一，市场份额为19.8%
 8. 活跃客户。香港汇丰不包括恒生
 9. 2018年中，香港特区政府，政府统计处

中国内地

汇丰创始人于1865年创立香港上海汇丰银行，为亚洲与西方贸易往来提供资金。早在当年，他们已深谙亚洲地区的发展潜力

150多年后，汇丰成为了中国内地领先的国际银行，并被公认为人民币服务首屈一指的国际银行

内地最大的外资银行业务网络：
在57个城市设有216个网点，覆盖23个省市¹

15亿美元

2019年上半年列账基准除税前利润²

454亿美元

2019年上半年客户账项

中国内地领先的国际银行

2018年度“一带一路”最佳银行、最佳债券行与最佳环境、社会及管治交易³

2019年度“最佳整体人民币产品及服务提供商”⁴，连续八年获此殊荣

多个类别的市场领导者

- ✓ 截至2017年12月，占内地外资银行资产总值约15%⁵
- ✓ 于人民币合格境外机构投资者(RQFII)及合格境外机构投资者(QFII)计划托管服务方面⁶占据领先市场份额，分别为52%及38%

强大的中国内地业务及实力

范围广泛的金融业务牌照⁷：

银行业务

- ◆ 汇丰银行(中国)(100%)
- ◆ 恒生银行(中国)(100%)

资产管理

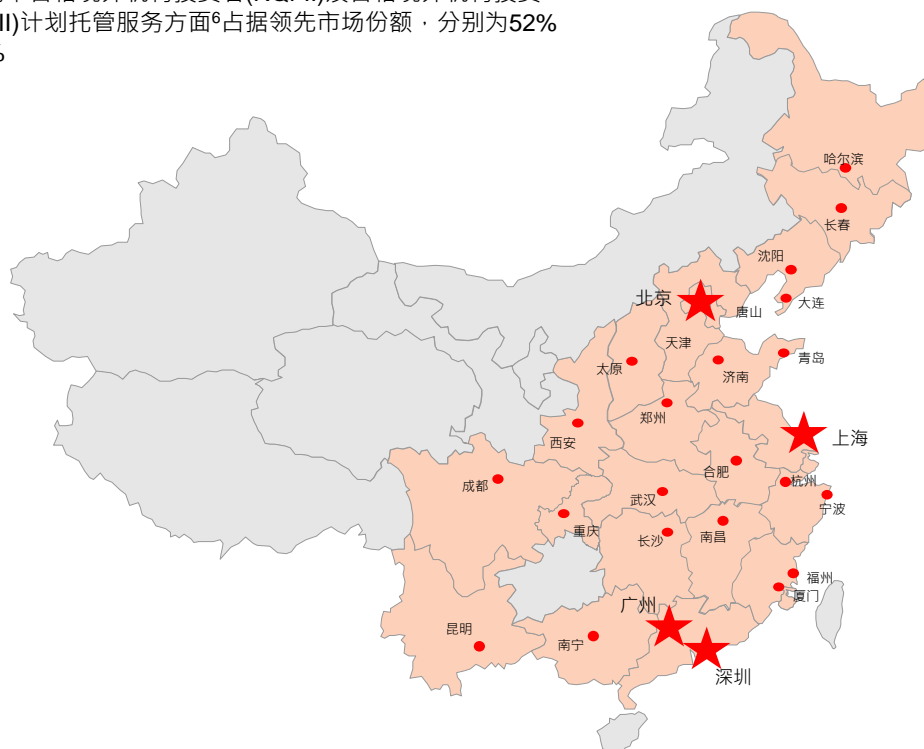
- ◆ 汇丰晋信基金管理(49%)
- ◆ 恒生前海基金管理(70%)

保险

- ◆ 汇丰人寿保险(50%)

证券

- ◆ 汇丰前海证券(51%)



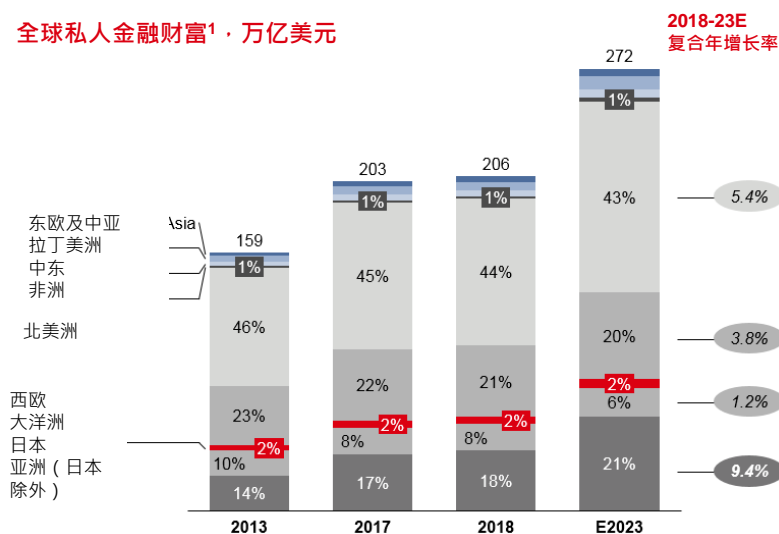
- ★ 汇丰中国网点所在一线城市
- 汇丰中国网点所在其他城市
- 汇丰中国分行所在省市

1. 包括恒生银行(中国)，截至2019年1月
2. 包括恒生及联营公司
3. 《金融亚洲》杂志成就奖：机构奖及交易奖
4. 2019年度《亚洲货币》杂志环球人民币服务票选

5. 中国银行保险监督管理委员会年度报告；暂无2018年数据
6. 国家外汇管理局/中国证券监督管理委员会网站。按QFII/RQFII计划总获批额度计算的2019年7月31日托管市场份额
7. 括号内为汇丰持股比例；恒生银行(中国)及恒生前海基金管理通过恒生银行持股

财富管理 — 保险和资产管理业务加速重返亚洲

全球私人金融财富¹，万亿美元



汇丰的重要机遇

财富管理

- ◆ 市场庞大——到2023年，亚洲的私人银行服务渠道收入总额可能等于或超过西欧¹
- ◆ 发挥环球银行及资本市场业务和工商金融业务的联系，提供私人银行服务方案
- ◆ 通过“尚玉”服务拓展业务（聚焦资产100万至500万美元的客户）
- ◆ 卓越理财业务表现强劲（服务资产10万至100万美元的客户）

保险

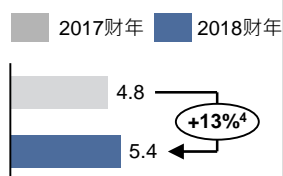
- ◆ 亚洲存在保障缺口；中国内地和东盟均有增长机会
- ◆ 香港寿险市场份额排名第二²
- ◆ 亚洲制订保险产品业务的年化新业务保费按年增长8%（2018财年）
- ◆ 拥有通过业务网络获得增长的机会

资产管理

- ◆ 汇丰投资管理于亚洲的管理资产约达1,780亿美元（2019年上半年）
- ◆ 拥有服务零售及机构客户的机会

亚洲财富管理业务（十亿美元）

- ◆ 分销收入³增加7%
- ◆ 若不计及市场影响，制定保险产品收入³增加23%，计及市场影响则减少7%



1. 波士顿咨询公司《2019年全球财富报告》
 2. 市场地位基于香港保险业监管局公布的截至2019年第一季度行业统计数据。若汇丰与恒生合计，则市场排名第一，市场份额为19.8%
 3. 分销收入包括亚洲的环球私人银行业务以及零售银行及财富管理业务中的财富管理部分；制订保险产品收入包括亚洲制订保险产品业务及资产管理业务
 4. 不包括市场影响

数码化：改善客户体验，提升员工效率



摘要

移动应用程序

- ◆ 生物识别认证（面容、指纹及语音）、移动保安编码、“转账易”（香港）、“投资全速易”应用程序



PayMe

- ◆ 160万个账户，约2,300万宗个人对个人交易（2019年上半年）
- ◆ PayMe for Business 应用程序于2019年3月在香港推出



贸易交易追踪器

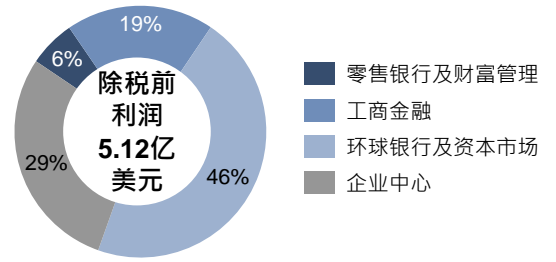
- ◆ 以一个应用程序全面掌握全球不同市场和地区/地区的信用证、收款及付款情况
- ◆ 已于孟加拉、澳大利亚、香港、印度、韩国、斯里兰卡、马尔代夫、日本和新加坡启用



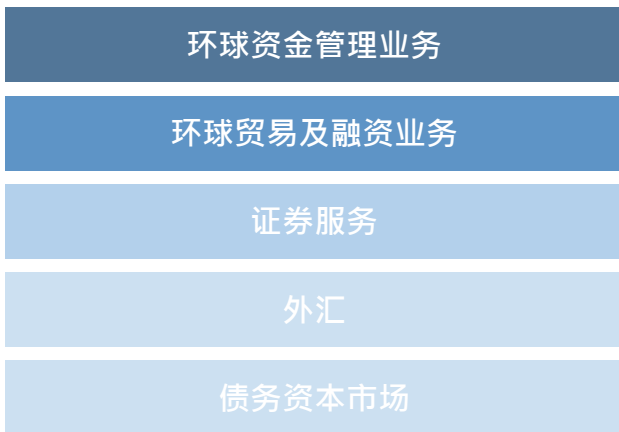
1. 普华永道报告《资产管理2020——美丽新世界》(Asset Management 2020 – A Brave New World)
 2. 2014年安永《亚太保险业前景报告》
 3. 2014年安永《风浪迭起》

按全球业务分析列账基准除税前利润：

除税前利润 (2018年上半年：4.35亿美元)	客户账项 (2018年上半年：128亿美元)	客户贷款总额 (2018年上半年：95亿美元)
5.12亿美元	157亿美元	114亿美元



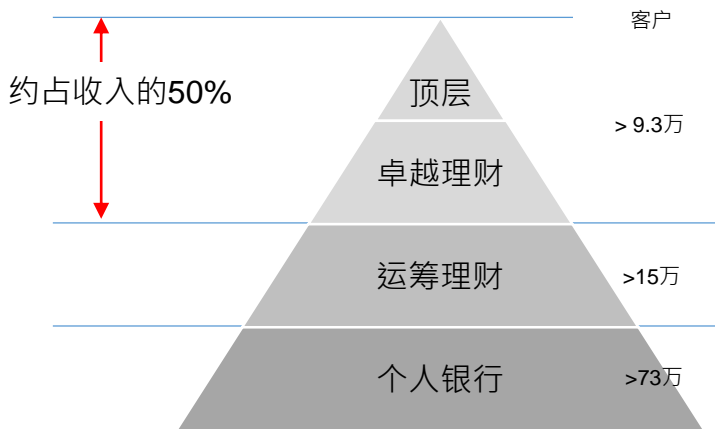
工商金融 / 环球银行及资本市场：占据国际银行业务领导地位



- 专注于主要贸易和投资走廊
- 拓展环球资金管理业务，并继续投入资源发展科技
- 专注于跨境贸易
- 通过供应链融资及以优先行业贷款为目标，投入资源发展商务理财高端业务¹

1. 营业额500万至5,000万美元的客户

零售银行及财富管理：成为国际客户的领先银行



加强数码化，为分行网络提供支持，留住重要国际客户

数码化原生代客户正重塑金融产品与服务市场

以中上层和新兴富裕阶层为重点的服务提案

分行网络



亚洲财务摘要 (2019年上半年)

◆ 表示经调整衡量指标

除税前利润 ◆

2018年上半年：92亿美元

99亿美元

收入 ◆

2018年上半年：142亿美元

155亿美元

成本 ◆

2018年上半年：60亿美元

64亿美元

收入增长率与支出增长率之差 ◆

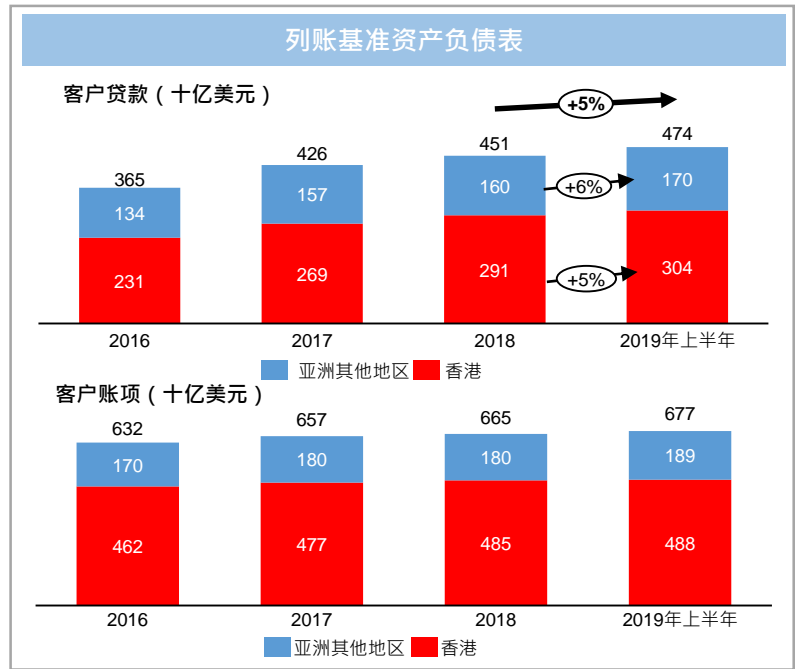
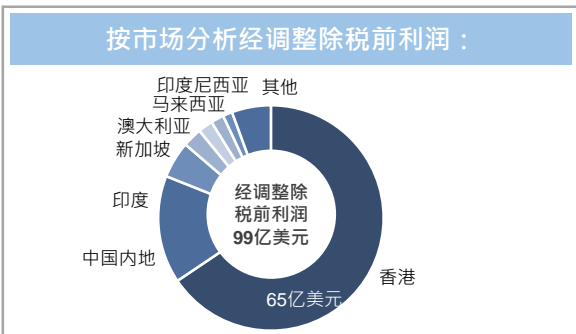
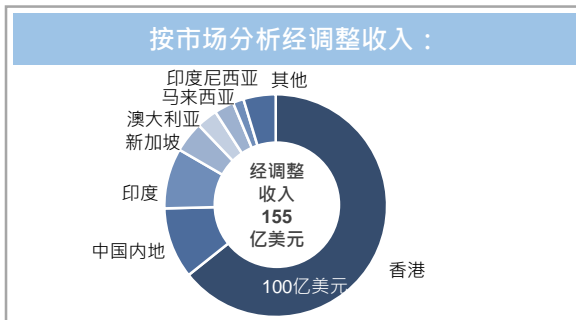
1.0%

成本效益比率 ◆

2018年上半年：41.9%

41.6%

主要经调整财务数据：亚洲								主要经调整财务数据：香港							
百万美元	零售银行及财富管理	工商金融	环球银行及资本市场	环球私人银行	企业中心	总计	对比2018年上半年变动百分比	零售银行及财富管理	工商金融	环球银行及资本市场	环球私人银行	企业中心	总计	对比2018年上半年变动百分比	
净利息收益	4,238	2,734	1,604	185	(578)	8,183	7	3,269	1,827	743	155	(487)	5,507	11	
费用收益净额	1,262	689	632	178	6	2,765	(11)	951	459	295	139	16	1,890	(14)	
其他收益*	1,002	228	1,345	73	1,903	4,551	32	772	122	648	57	968	2,567	28	
收入	6,502	3,651	3,581	434	1,331	15,499	9	5,022	2,408	1,686	351	497	9,964	9	
预期信贷损失 / 贷款减值及其他信贷风险准备	(109)	(124)	(26)	1	(2)	(260)	(136)	(40)	(71)	(22)	0	(1)	(134)	(>200)	
成本	(2,745)	(1,178)	(1,584)	(243)	(693)	(6,443)	(8)	(1,552)	(629)	(781)	(167)	(255)	(3,384)	(7)	
应占联营及合资公司利润	36	-	-	-	1,035	1,071	4	19	-	-	-	4	23	15	
除税前利润	3,684	2,349	1,971	192	1,671	9,867	8	3,449	1,708	883	184	245	6,469	8	
客户贷款净额 (十亿美元)	155	163	134	21	0	474	7	103	107	79	16	0	304	7	
客户账项 (十亿美元)	361	165	126	24	0	677	3	300	119	51	17	0	488	2	
风险加权资产 (十亿美元)						372							190		



* 包括按公允价值计量之金融工具净收益以及其他收益

免责声明

重要提示

本简报所载资料、陈述及意见和随附讨论（“本简报”）仅供参考之用，并不构成任何适用法律所指的公开要约，或要约出售任何证券或其他金融工具或招揽购买该等证券或其他金融工具的要约，亦不构成有关该等证券或其他金融工具的任何意见或建议。

本简报无意提供全面资料或作出任何形式的法律、税务、投资、会计、财务或其他建议，乃由汇丰控股有限公司（英格兰注册成立之有限公司，连同已综合入账附属公司，统称“集团”）提供，未经任何人士独立验证。对于任何证券投资的法律、税务、投资、会计、财务或其他相关事宜，应自行咨询顾问。集团或其任何成员公司或它们的任何附属机构或前述各方的任何高级人员、雇员、代理或顾问（各称“指明人士”）概不就本简报（包括其准确性、完整性或充足性）或所提供的任何其他书面或口头资料或当中的任何错误或遗漏承担任何责任、法律责任或义务（不论是侵权、合约或其他方面），并明确表示不会就此承担任何法律责任。

指明人士概不就本简报所载的任何资料、就此提供的任何其他书面或口头资料或该资料产生的任何数据的准确性或完整性作出任何明示或暗示的声明或保证，而任何人亦不得对此加以倚赖。指明人士概不承诺（亦无义务）向信息接收者提供查阅任何其他资料的途径，更新、修订或补充本简报或任何其他资料，或修正本简报任何不准确或遗漏之处。往绩未必预示未来业绩。往绩与实际业绩可能存在重大不利差异。

前瞻性陈述

本简报可能包含与集团财政状况、经营业绩、资本状况、策略及业务相关的预计、估计、预测、目标、意见、前景、业绩、回报及前瞻性陈述，可以通过所用的“可能”、“将”、“应”、“预料”、“预期”、“预计”、“估计”、“寻求”、“拟”、“计划”或“相信”等前瞻性词汇或其否定词或其他变形或类似词汇加以辨别（统称“前瞻性陈述”），包括其中所述的优先策略和任何财务、投资及资本目标。任何此类前瞻性陈述并非未来业绩的可靠指标，原因是它们可能涉及大量列明或暗含的假设及主观判断，而这些假设和判断未必获证实为正确。前瞻性陈述所载的任何事项能否达成、会否真正发生或会否实现或是否完整或正确，均并无保证。有关优先策略和目标的前瞻性陈述所依据的若干假设和判断，乃于www.hsbc.com另行载列的“目标成果：编制基准(Targeted Outcomes: Basis of Preparation)”内讨论。这些假设和判断可能证实为不正确，并且涉及已知或未知风险、不明朗因素、突发事件及其他重要因素，当中许多因素非集团所能管控。由于各种风险、不确定性和其他因素（包括但不限于与整体市况或监管变动相关者），实际的成果、业绩、表现或其他未来事件或条件可能与任何前瞻性陈述所陈述、暗示和/或反映者截然不同。任何此类前瞻性陈述均以集团于作出有关陈述当日的信念、预期和意见为依据。倘情况或管理层的信念、预期或意见有所改变，集团不承担更新、修订或补充该等陈述的义务或责任，并特此明确表示对前述事项概不负责。基于上述原因，接收者不应倚赖任何前瞻性陈述，并应留意倚赖前瞻性陈述的后果。集团或其代表概不就本文所载任何预计、估计、预测、目标、前景或回报的成果或合理性作出任何明示或暗示的声明或保证。

有关可导致实际结果与本简报存在重大差异的重要因素，详情请参阅于2019年2月20日送呈美国证券交易委员会存盘的20-F表格（“2018年20-F表格”）所载汇丰截至2018年12月31日止财政年度《年报及账目》及于2019年8月5日送呈美国证券交易委员会存盘的6-K表格所载汇丰截至2019年6月30日止六个月《中期业绩报告》（“2019年中期业绩报告”）。

非公认会计准则财务资料

本简报包含非公认会计准则财务资料。我们采用的主要非公认会计准则财务衡量指标乃按“经调整业绩”基准呈列。其计算方法是，就令按期比较数据扭曲的货币换算差额及重大项目之按期计算影响，对列账基准业绩作出调整。重大项目是管理层和投资者为更深入了解业务的基本趋势，一般会于评估业绩表现时识别及另行考虑的项目。

有关非公认会计准则财务衡量指标和公认会计准则下最可直接比较衡量指标的对账，请参阅汇丰2018年20-F表格、于2019年8月28日送呈美国证券交易委员会存盘的6-K表格所载汇丰《2019年第二季盈利公布》、《2019年中期业绩报告》，以及相应《非公认会计准则财务衡量指标对账》文件；上述文件均已上传至www.hsbc.com。

本简报资料的编制日期为2019年8月30日。

主要联络人

邝伟伦

环球投资者关系主管

richard.j.oconnor@hsbc.com

+44 (0) 20 7991 6590

范文政

亚太区投资者关系主管

mark.j.phin@hsbc.com

+852 2822 4908

陈卓轩

投资者关系高级经理

laurencechchan@hsbc.com

+852 2288 5513

周思咏

投资者关系经理

tenny.s.w.chau@hsbc.com.hk

+852 2288 8597