

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

### 概覽

根據中國銀監會重慶監管局提供的統計數字，以總資產及存款總額計，本行是重慶最大的銀行。截至2010年6月30日，本行的總資產為人民幣2,616億元，存款總額為人民幣1,854億元，約佔重慶所有銀行機構存款總額的14.6%。截至2010年6月30日，本行的貸款總額為人民幣1,145億元，佔重慶所有銀行機構貸款總額的11.6%，居第四位。截至2010年6月30日止六個月，本行的淨利潤為人民幣17億元。

本行是中國西部首家省級農村商業銀行（2008年6月成立）<sup>(附註1)</sup>及中國第三家省級農村商業銀行（前兩家分別於2005年10月及2005年8月在北京及上海成立）<sup>(附註2)</sup>。根據銀行家雜誌於2010年9月的數據，以總資產計，本行亦是中國第三大農村商業銀行及中國第21大銀行<sup>(附註3)</sup>。本行的前身為重慶市農村信用合作社，通過一系列公司重組，於2008年6月改制成為一家股份制商業銀行，迄今為止在重慶已擁有近60年的經營歷史。

本行的總部在中國重慶。重慶是中國面積最大、人口最多和西部唯一的直轄市。作為中國四大直轄市之一，自2000年以來，中國實施西部大開發戰略，重慶市被列為西部大開發戰略的重點地區和中國統籌城鄉綜合配套改革試驗區，並於2009年將重慶發展提升為國家發展戰略，中央政府和重慶市政府的一系列政策和舉措促進了重慶工業、農業和基礎設施等迅速發展，重慶的經濟因此增長強勁，城市化速度加快。2005年至2009年，重慶的GDP及人均GDP分別以20.8%及20.2%的複合年增長率增長，高於同期全國GDP16.0%及人均GDP15.4%的複合年增長率。同期，重慶的城市化率增加6.3%，達到51.6%，而同期北京及天津的城市化率均僅增加1.4%、2.9%，上海的城市化率下降0.5%。有關重慶發展策略的詳情，請參閱本文件內的「中國銀行業－重慶市經濟」。憑借中央政府的政策和地緣經濟優勢的支持，重慶市政府已開始着手將重慶發展成為長江上游地區乃至中國西部的經濟金融中心，並已為重慶的長期發展作出了一系列戰略部署。

#### 附註：

1. 誠如本行中國法律顧問君合律師事務所告知，本行分類為省級農村商業銀行。根據現行規管政策，省級農村商業銀行並無受限於其他省份擴充及設立村鎮銀行。
2. 根據銀行家雜誌的資料，排名根據銀行自願提交的資產負債表所示的年終總資產數字進行。儘管本行已提交於2009年12月31日的總資產數字，但本行明白一些其他銀行尚未提交2009年相關的財務數字，因此可能採用部分2008年相關的財務數字進行排名。
3. 銀行家雜誌為支付、合規及風險評估情況的參考來源。資料來源：<http://www.bankersalmanac.com/addcon/products/hom.aspx>。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

作為在重慶具有領先地位的銀行，本行持續受惠於重慶強勁的經濟增長。2007年12月31日至2009年12月31日期間，本行的客戶貸款總額及存款總額分別按16.2%和26.3%的複合年增長率增長。

根據中國人民銀行重慶營業管理部提供的統計數字，截至2010年6月30日，本行佔有縣域存款、縣域貸款及中小企業貸款最大的市場份額，分別達到27.6%、25.5%及16.6%。本行擁有重慶最廣泛的分銷網絡，覆蓋廣闊及多元化的客戶基礎。截至2010年6月30日，本行擁有1,763個機構(包括總行、1個總行營業部、42個支行、1,719個分理處和儲蓄所)及672台ATM。本行的分支機構覆蓋重慶全部40個行政區縣，在重慶縣域設有1,457個銷售網點，覆蓋重慶1,244個鄉鎮，為縣域最大的分銷網絡。本行也在重慶主城擁有最廣泛的網絡，設有306個機構。同期，本行擁有的客戶包括約6.2萬個公司客戶及1,747萬個零售客戶。基於以上所述，本行被認為是重慶多項銀行業務領域的市場領先者。

本行亦將擴張到重慶以外的地區經營發展作為重點戰略之一。本行於2010年4月在江蘇省張家港市控股成立江蘇張家港華信村鎮銀行股份有限公司，該公司為本行擁有51%股權的子公司，是本行發起設立的首家村鎮銀行。本行預計於2010年底在重慶以外地區發起設立另外兩家村鎮銀行。截至2010年9月30日，本行對該兩家村鎮銀行的籌建已進入最後階段。本行計劃於2012年底前在重慶以外的其他省市總共開設7家支行。

憑借本行悠久的歷史，以及得到重慶主城和縣域家庭及中小企業、大公司及地方政府廣泛認可，本行已經成為重慶當地最知名的金融服務品牌之一，並專注於提供具有地方特色的個性化銀行服務，培育了獨特的企業文化。近年來傑出的業績和優秀的服務讓本行獲得全國及重慶市授予的多項榮譽。例如：

- 2010年被重慶企業聯合會及重慶企業家協會評為「重慶市百強企業」第11名及「重慶市服務業企業50強」第5名；
- 2010年被中國企業聯合會及中國企業家聯合會評為「中國企業500強」第446名及「中國服務業企業500強」第135名；

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

- 在2009年亞洲銀行競爭力排名研究報告中被21世紀經濟報道評為亞洲銀行(總資產介乎100億美元至400億美元)中的第26位；
- 獲得中國人民銀行重慶營業管理部頒發的「重慶市農民工銀行卡特色服務獎」；
- 獲得重慶市國資委頒發的「2009年度國企貢獻獎」，本行的優良產品、優質服務及傑出表現得到認可；及
- 在中國中央電視台2008年新財富年會上被評為「CCTV—2008年新財富年會西部論壇中國(西部)十大成長企業」之一。

### 本行的優勢

本行的核心競爭優勢包括：

#### 具有顯著受益於重慶作為中國西部經濟中心快速發展的獨特優勢

本行憑借擁有近60年的悠久經營歷史、龐大的分銷網絡及在重慶多個銀行服務領域中已有的市場領先地位，與其他商業銀行相比具有獨特的競爭優勢。本行在重慶多個銀行服務領域佔有最大的市場份額，並在重慶主城和縣域均佔據領先地位。本行持續顯著受益於重慶經濟的快速發展。重慶是中國最大且人口最多的直轄市，也是四個直轄市中唯一位於中國西部的直轄市，人口超過3,200萬。由於重慶是中國城鄉統籌綜合改革試驗區及中國西部大開發的重點地區，2009年中央政府將重慶的發展列入中國全國發展戰略之一。2010年2月，重慶被住房和城鄉建設部確定為中國五大中心城市之一。2010年6月，中央政府批准在重慶成立了繼上海浦東新區、天津濱海新區之後的中國第三個副省級經濟開發區—兩江新區。此外，中央政府還在重慶成立了中國首個內陸自由貿易區。2005年至2009年，重慶的GDP及人均GDP分別以20.8%及20.2%的複合年增長率增長，高於同期全國GDP16.0%及人均GDP15.4%的複合年增長率。同期重慶的固定資產投資亦增長更快，按同期複合年增長率27.6%的速度增長。重慶市政府計劃於2020年前將重慶打造成中國長江上游地區乃至中國西部的經濟及金融中心。

本行相信，通過全面滲透重慶地區，本行將能夠對客戶有獨到的見解，從而把握重慶經濟強勁增長所帶來的機遇。截至2010年6月30日，本行擁有總資產人民幣2,616億元及

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

1,763個機構，為重慶最大的銀行；本行貸款總額和存款總額分別為人民幣1,145億元和人民幣1,854億元，佔重慶市場份額的11.6%和14.6%。2007年12月31日至2009年12月31日，本行的總資產、存款及貸款分別以29.3%、26.3%及16.2%的複合年增長率增長。本行於重組後正式開辦的手續費及佣金為主的中間業務發展非常迅速，2007年至2009年的複合年增長率達到50.2%，截至2010年6月30日止六個月，手續費及佣金收入淨額為人民幣1.231億元。

### 擁有重慶最廣泛的分銷網絡及最密切的本地聯繫

本行在重慶擁有最廣泛的遍佈主城和縣域的分銷網絡，是重慶市分支機構最多的商業銀行。截至2010年6月30日，本行擁有1,763個機構(包括總行、1個總行營業部、42個支行、1,719個分理處和儲蓄所)及672台ATM，覆蓋重慶全部40個行政區縣。本行在重慶的營業網點佔重慶的商業銀行營業網點35%以上。本行在縣域和主城分別設有1,457個和306個分支機構，分支機構數量在縣域和主城同業中均位列第一。

本行亦建立了多渠道的電子銀行服務體系，主要包括ATM、電話銀行、網上銀行、銷售終端機及非現金交易終端等電子銀行系統。本行還擁有一個24小時不間斷的客戶服務中心，為客戶提供包括查詢、繳費等服務，以及包括代訂機票等增值服務。本行發行的銀行卡已加入中國銀聯結算網絡，可以在中國地區及中國銀聯覆蓋的中國以外的國家取款和刷卡消費，本行通過大力發展電子銀行作為銷售網絡的重要補充和延伸。2010年第二季度，本行銀行卡跨行POS消費額和受理ATM跨行交易量分別居重慶第四位和第二位。本行還擁有重慶銀行業中最大的服務團隊。截至2010年6月30日，本行擁有12,423名當地員工構成的專業團隊，並不斷通過培訓致力提高服務團隊的素質。通過此分銷網絡和服務團隊，本行為客戶提供了優質、便捷、全面的銀行便利服務。

本行與重慶地方政府建立了密切的聯繫，亦能夠憑借本行的領先地位在公開競爭中優先獲得銀行業務。本行已與重慶市18個區(縣)政府達成戰略合作意向，令本行在該等地區提供金融服務具有競爭優勢。根據戰略意向，當地政府擬與本行訂立多項合作協議，如若本行於當地區(縣)貸款中的市場份額達到一定的比例，區(縣)政府及相關部門的財政性存款將存於本行相關支行及分理處；就若干類型的中小企業貸款及農業相關貸款，向本行推薦聲譽良好的信貸擔保供應商，以減少本行的信貸風險，及向本行介紹及提供有關其管轄範圍內的當地各區(縣)優質企業的資料。本行將為該等貸款設立信貸管理系統，以將信貸風險減至中國銀監會相關標準下可接受的水平；憑借本行與相關當地政府的密切關係，本行得以與西永微電子科技園區及長壽化工園區等工業園內的17家企業建立銀行業務關係。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

因此，本行得以向入駐工業園區的企業提供了人民幣52.5億元的貸款。本行是新型農村社會養老保險的唯一辦理銀行，亦是新型農村合作醫療（「新農合」）及縣域多項政府補助業務的主要辦理銀行。本行相信我們擁有取得大型項目的競爭優勢，原因是通過本行與當地政府建立的穩固關係而能參與該等項目的企業緊密聯繫。通過為該等企業在本行開設賬戶，提供結算、貸款等產品及服務，本行能提前接觸可能參與該等項目的企業。本行執行有關項目的優異往績記錄獲得了地方政府的信任，更進一步加強了本行未來取得類似項目的競爭力。例如，2010年7月，本行通過以上競爭優勢成為重慶第一家向新成立的兩江新區基礎設施建設提供授信業務的商業銀行。

憑借擁有重慶最廣泛分銷網絡及電子銀行體系、最大的服務團隊和最密切的本地聯繫，本行在重慶擁有獨特的競爭優勢，為本行在重慶長期領先其他商業銀行的地位建立穩固的基礎。

### 強大的存款基礎能讓本行獲得穩定的資金來源

本行廣泛的分銷網絡有利於吸引客戶加入，建立龐大且優質的公司及零售客戶基礎，為本行在重慶維持龐大優質的存款基礎。截至2010年6月30日，本行擁有約62,000名公司客戶以及1,747萬名零售客戶；本行的存款總額為人民幣1,854億元，市場份額為14.6%，位居重慶首位。近年來，本行的存款高速增長。2007年12月31日至2009年12月31日，存款總額已按26.3%的複合年增長率增長，高於其他在香港上市的中國商業銀行的平均複合年增長率。

截至2010年6月30日，本行來自縣域的存款佔存款總額的67.0%，縣域存款以儲蓄為主，主要用於養老需要及子女教育等中長期穩定支出，是本行穩定的資金來源和實現貸款增長和良好業績的主要支撐。同時由於本行在縣域廣泛的地域覆蓋、服務水平及本行悠久的經營歷史，加之本行新增的辦理農村社會養老保險等業務能帶來可預見的穩定客戶增長，本行在縣域客戶穩定。本行在重慶縣域的存款總額在重慶所有商業銀行中最高，佔重慶縣域市場份額的27.6%。本行在重慶主城的存款市場份額亦在不斷增長，2007年至2010年6月30日，本行在主城的存款餘額按複合年增長率43.1%大幅增長，市場份額由2007年的6.0%上升至2010年6月30日的7.5%。

強大的存款基礎為本行的借貸業務提供了穩定的資金來源，以維持合理的存貸比例。此外，本行計劃將通過強勁存款增長的剩餘流動資金用作優質的證券投資，來進一步增加本行的淨利息收入。2009年，本行的淨利息收入增長5.6%，而同期其他在香港上市的中國商業銀行的淨利息收入則平均下降4.7%。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

### 重慶領先的中小企業金融服務業務

中小企業在重慶的經濟發展及工業化方面扮演重要角色。2008年中小企業對重慶的GDP貢獻為37.3%、對重慶的GDP增長貢獻為40.6%。本行相信中小企業的發展將繼續受惠於重慶經濟的快速增長。一直以來，本行重視中小企業銀行服務，市場拓展廣泛，業務增長迅速。中小企業貸款餘額一直佔本行公司貸款的大部分。截至2010年6月30日，本行中小企業貸款總額佔公司貸款總額的85.1%。以貸款規模計，本行擁有重慶最大的中小企業銀行業務，於2010年6月30日佔重慶市場份額的16.6%。

為加強本行對中小企業提供的服務，本行於2009年4月在中國農村中小金融機構中率先成立了首家小企業信貸專營機構—小企業貸款中心。截至2010年6月30日，全行小企業貸款中心數量已達11家。本行通過小企業貸款中心開發了針對中小企業的信貸管理模式評估中小企業特定風險，向中小企業客戶提供量身定制的信貸產品及金融服務。小企業貸款中心直接與本行總部溝通，符合條件的中小企業於申請後7個工作日內即能夠獲得貸款批文，滿足了中小企業融資短、頻、快、急的需要。

本行亦建立了有效的中小企業客戶經理營銷制度，創新推出小企業網上貸款申請服務。專職的客戶經理團隊向廣泛中小企業客戶提供金融服務。此外，本行的零售客戶基礎廣泛，涵蓋中小企業業主，使本行可以有效進行產品的交叉銷售。本行在中小企業方面的競爭優勢使得本行一直能夠取得更強的定價能力。

### 具有靈活適應性強的組織架構、縣域銀行專長及強勁的主城銀行增長潛力

本行的總部位於重慶，相比於其他總部不在重慶的商業銀行，本行具有靈活及適應強的組織架構，業務審批鏈條短、決策高效和充分的經營自主性，可以專注於及時滿足客戶需要，為提高市場響應能力、加快金融創新步伐和拓展業務經營領域提供了有利的條件和基礎。本行成立了條線業務部門，通過與分支機構的緊密聯繫實施本行的策略。此精簡架構縮短了內部處理及執行所需的時間，將客戶需要及市場趨勢及時傳達至本行管理層。本行靈活高效且適應性強的組織結構，當地經驗豐富的業務人員及管理層讓本行可解決本地客戶需要及提出銀行業務方面政策措施，通過產品創新成功利用新機遇促進業務發展。例如，本行是重慶首家提供集體林權抵押貸款、商標權質押貸款的銀行，這些貸款產品解決了企業及其業主因缺少銀行一般接受的抵質押品而難以獲得融資的困難。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

本行的縣域銀行產品亦受到客戶廣泛認可，並受到本地銀行業的高度評價。例如，本行發行的江渝鄉情卡是中國重慶第一張針對外出務工農民工的銀行借記卡。自2009年4月推出該卡至2010年6月30日，本行共發行240萬張卡。

本行亦致力提高在重慶經濟發達地區的市場佔比。為積極增加主城客戶、大中型企業客戶和機構客戶，本行組建了專注大中型客戶營銷和服務團隊。本行亦已建立由總部員工直接營銷、支行及分理處員工同步跟進的主城大中型客戶營銷機制。除主城公司銀行業務得到快速增長外，本行亦在零售銀行方面亦享有快速增長。截至2010年6月30日，本行主城的貸款及存款市場份額分別為7.8%及7.5%。

靈活及適應強的組織架構，使本行在業務創新和市場拓展方面擁有靈活性，比如，註冊成立為股份有限公司後18個月內，本行在信貸產品、電子銀行、網上銀行及銀行卡等領域推出多項產品和舉措，借此進一步鞏固客戶基礎和拓展市場。

### 良好的風險管理與內部控制能力

本行進行重組後，不斷強化風險管理系統和內部控制制度體系。通過確立行業標準的風險管理戰略，完善內控制度和操作流程，引進先進的風險管理工具，健全信息科技系統，擴大風險管理範圍等措施，本行系統提高了風險管理分析、預測及內部控制能力。

本行設立的風險管理架構，能夠清楚界定決策、執行及監督機構的責任，實現了全行風險管理的集中統一。本行能夠有效管理信貸、流動性、市場和操作等各種風險，並有助於改善本行的資產質量。本行建立了全行統一的授權、授信管理制度和審批流程。本行發展了一支專職於授信審批的獨立團隊，並設立了獨立於高級管理層的授信審批部，隨機抽查專職審批人審批的每筆貸款。本行亦通過提高信貸發放標準、收緊分支機構的信貸授權、加強貸前分析及貸後監督，並進行全面的員工培訓。

本行亦根據國際公認和中國銀行監管部門認可的內部控制體系的框架和原則，建立具有適用性、有效性和前瞻性的內部控制體系。本行亦開發運用集內控、風險、合規管理於一體的內控合規管理系統(簡稱GRC)，用於持續提升本行的內部控制能力。本行亦已建立

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

直接向董事會負責的垂直、獨立內部審計管理體制，如組建了直屬於總行管理的特別檢查組，能以隨機全面接管的形式檢查所有分支機構，及時查找及防止出現問題。本行亦應用廣為接受的定量模式改善風險分析能力、建立更有效的識別客戶、收集數據以及數據集中統一的信息科技系統。

此外，本行還通過強化風險管理以及嚴格的貸款審批程序，採取審慎的不良貸款核銷政策，並注重通過現金收回不良貸款，有效地遏制了新增不良貸款和促進貸款組合多元化。本行不良貸款由截至2008年末的人民幣68億元降至截至2009年末的人民幣39億元。截至2010年6月30日，本行最大的單一公司借款人的貸款佔本行貸款總額的比例不到1.15%。本行擁有遍佈重慶40個行政區縣的銀行服務團隊，對客戶的情況非常瞭解，確保本行可以緊密監督及控制風險。

### 領先業界的淨息差和投資收益率

基於本行在重慶市場的領先地位、廣泛並高效的分銷網絡、龐大的服務團隊和深厚的本地聯繫，本行有能力為本行的公司和零售客戶提供多元化的金融服務，建立較高的行業進入門檻來確保本行的定價能力。在拓寬業務時，本行注重將戰略重點定在高增長、高回報且風險可控的業務板塊。根據宏觀經濟環境和客戶偏好的變化，不斷優化貸款、存款的結構來獲取有吸引力的淨息差，穩定持續提高利潤。截至2009年12月31日止三個年度，本行的淨息差分別為3.06%、3.68%和4.16%，明顯高於同期其他在香港上市的中國商業銀行的淨息差。同期，本行的公司貸款平均收益率分別為6.86%、9.33%和9.14%，零售貸款平均收益率分別為8.70%、9.67%和8.85%，均高於其他在香港上市的中國商業銀行。本行的存款結構以零售及定期存款為主導，提供了穩定的資金來源。在這基礎上，本行2009年、2008年和2007年的平均存款付息率分別為1.85%、2.43%和1.89%，與其他在香港上市的中國商業銀行相似。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

此外，本行的資金運營業務開展非常成功，通過進行有效且謹慎的證券投資來充分利用富裕資金，提高盈利。投資證券利息收入一直是本行利息收入的第二大組成部分，分別佔截至2010年6月30日止六個月及截至2009年、2008年及2007年12月31日止年度本行利息收入的25.9%、22.0%、16.4%及9.8%。本行所持有的政府債券、政策銀行債券、公司債券總計分別佔於2010年6月30日及於2009年、2008年及2007年12月31日的投資證券總額41.3%、49.3%、59.2%及71.1%。本行也投資調整風險後具有較高回報率的證券，如其他商業銀行發行的理財信託產品，信託產品佔債券投資比例由2007年12月31日的11.9%增至2008年12月31日的29.5%再增至2009年12月31日的42.4%，並進一步增加至2010年6月30日的54.4%。本行整體的證券投資收益率於截至2010年6月30日止六個月及於2009年、2008年及2007年12月31日止年度分別為4.12%、4.41%、4.79%和3.58%，高於其他在香港上市的中國商業銀行。

### 經驗豐富及穩定的管理團隊

本行擁有經驗豐富及穩定的核心管理團隊，並在改善銀行資產質量、發展業務等方面業績卓越。

本行的核心管理層在中國金融服務業擁有超過15年的經驗，並平均在本行任職逾十年。尤其是本行的董事長劉建忠先生擁有逾18年銀行業經驗，在2002年加盟本行前曾任職於中國人民銀行重慶營業管理部等多個重要職位，在金融業領域和企業組織管理方面擁有豐富的高層管理經驗，劉建忠先生亦是重慶市人大代表。本行行長譚遠勝先生擁有逾26年金融業經驗，加盟本行前在多個金融機構擔任重要職務，包括擔任重慶市商業銀行副行長。譚遠勝先生亦是重慶市政協委員。

本行的管理層團隊已展示其領導能力，帶領本行進行了一系列複雜的公司重組，將本行轄下超過700個農村信用社合併重組，建立了靈活且適應性強的組織架構。自本行註冊成立以來，管理層成功實施了一連串營運改革，包括本行的財務重組、改善公司管理及風險管理，以及改革本行的考核、獎勵機制和培訓計劃，並在近年來擴展業務方面取得顯著成效。在管理層的領導下，本行也吸引了許多其他銀行的高級業務骨幹人員加入本行。

### 本行的戰略

本行的戰略目標是成為中國最具競爭力的區域性商業銀行之一，實現可持續增長並為股東爭取最大價值。本行將重點服務於重慶的中小企業及零售客戶，進一步鞏固在縣域銀

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

行業務的領先地位，不斷提高主城銀行的業務競爭能力，並有選擇性地儘快將分銷網絡擴充至重慶以外的經濟富庶地區。

本行計劃通過實行下列戰略措施來實現目標：

### 抓住縣域的快速增長機遇

2009年縣域GDP對重慶GDP的貢獻率達到54.3%。然而，於2009年縣域的金融滲透率(以地區人民幣貸款總額除以地區GDP計算)僅為48.9%，遠低於高達244.2%的主城金融滲透率。本行相信，縣域的經濟和縣域金融滲透率將得到快速提高。

- 專注服務縣域的優質企業客戶，如行業龍頭企業、農業產業化項目、政府基礎設施建設項目；
- 加強消費貸款類零售銀行產品的推廣，提高銀行卡的服務功能，以及增加電話銀行和網上銀行的服務功能，把握縣域客戶日益增長的消費需求；
- 加大針對縣域金融產品的創新設計力度，如創新貸款擔保方式，試點開展集體林權、農村土地使用權、房屋產權抵押融資品種；及
- 引進事業部制，對縣域銀行業務實施從總部到支行縱貫的條線管理，提高管理和經營效率。

### 繼續拓展迅速增長的主城銀行業務

本行將繼續迅速拓展主城銀行業務，擴大主城基礎客戶群和高端客戶佔比。

- 進一步優化機構設置，在城市商業核心地區、繁華地段增設分支機構，加大城市分銷網絡的覆蓋，搶佔金融資源富集地區市場；
- 完善營銷和管理制度，健全公司業務營銷、管理、維護流程，培養高素質的客戶經理管理隊伍，以鞏固及增加存量優質客戶基礎；
- 對公司銀行業務，重點發展重慶的電子信息、機械裝備製造、重化工等高增長產業板塊企業和進入世界500強、中國500強、重慶50強的企業。加快推進國際業務

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

和資金業務發展，目標為改善營運水平及向該等大型企業提供較全面的產品與服務；及

- 對零售銀行業務，進一步開發和完善適應客戶需要的服務產品，提高服務質量，加快推進零售網點轉型和市場細分，實施個人貸款中心、理財中心的專業化。

### 繼續加強在中小企業銀行業務方面的競爭優勢

本行將繼續推進「323金融服務計劃」，努力建設成為重慶最優秀的中小企業融資銀行。「323金融服務計劃」指本行於2008年制定的在三年內發放貸款人民幣200億元，支持重慶3,000家優質中小企業發展的目標。

- 繼續增加小企業貸款中心的數目，向中小企業客戶提供更加便利、對口的服務；
- 進一步豐富中小企業客戶金融產品，以抓住滿足中小企業客戶在不同發展階段、不斷變化需求的機遇；
- 提升對中小企業客戶進行信貸評估的質量和靈活性，並推行創新可靠的措施以改善本行的貸款審批程序；
- 引進遠程監控系統「網絡遠程客戶管理」，監控中小企業客戶的業務經營及賬目，提高貸後管理能力；及
- 繼續通過中小企業貸款業務與其創辦人發展良好的關係，向中小企業客戶推廣本行的全面銀行服務，如存款、現金管理、理財、外匯及財務諮詢等業務。

### 成為重慶首要的零售銀行

本行憑借擁有重慶最廣泛的分銷網絡以及截至2010年6月30日約1,747萬名零售客戶等優勢，計劃成為重慶首要的零售銀行。

- 加快網點轉型和優化，進一步鞏固傳統渠道優勢。加快開發及改善電子銀行業務，如網上銀行、電話銀行、手機銀行等；

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

- 拓寬銀行卡業務，建立多渠道發卡機制、完善信用卡風險管理體系、打造多方位支付平台，將更多零售銀行客戶轉化為借記卡和信用卡客戶；
- 完善金融服務體系及組合管理，提供全面的個人金融產品和服務。加大產品創新，推出個性化產品並進行交叉銷售；
- 繼續建立為高端個人客戶服務的理財中心和財富中心，針對中高端個人客戶，提高已有產品功能，開發差異化產品和專業化服務；及
- 打造高素質的個人客戶經理隊伍，提升一線營銷人員業務能力和效率，並推行優質服務文化。

### 加快手續費及佣金收入的增長

本行將繼續利用本行的產品開發技能及分銷渠道，以促進及發展本行的手續費及佣金業務，例如包括銀行卡、個人理財、公司客戶資產管理、分銷銀行保險產品、國際結算、代理服務等。本行旨在通過提供具有競爭力的產品以維持代理業務快速增長，從而實現收入來源多元化。

- 零售業務：大力拓展針對高端個人客戶產品，如個人理財、存管投資證券、分銷銀行保險產品、互惠基金及黃金，以及綜合財富管理服務等；
- 公司業務：開發及推廣高利潤率的服務，如現金管理服務、集團公司理財平台、企業融資顧問服務及其他無須佔用櫃面資源的服務；
- 繼續豐富銀行卡業務功能，和第三方合作，繼續推出市場定位明確、功能豐富的信用卡和借記卡種類；
- 整合中間業務的分銷網絡，提高中間業務在本行網絡的滲透率，並根據產品的貢獻率細分產品渠道；及
- 積極拓展外匯業務，開發有特色的國際業務產品。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

### 繼續提高本行的多渠道分銷網絡的效率

本行將戰略性地發展分銷渠道以擴大服務面、提高經營效率和支持本行戰略的實施。本行自註冊成立以來至2010年6月30日，已撤銷87個和遷移124個分支機構。本行計劃於2010年底共計搬遷逾100家及裝修改造逾170家現有分支機構。截至2010年9月30日，本行已搬遷102家分支機構及裝修改造173家分支機構。本行一直加強與當地主管機關協調，以促進搬遷及裝修改造工作的進行。

- 積極爭取監管機構批准，有選擇性的根據重慶經濟環境變化優化原有分支機構網絡，包括增加具有高客戶流量的精品網點數目。同時進一步對分支機構進行流程改造，提高傳統分銷網絡的運營效率；
- 繼續強化電子銀行、ATM和自助銀行中心等渠道，降低服務成本並提高服務快捷度。本行擬將24小時自助銀行中心及自動櫃員機的數目由截至2010年6月30日的2個及672台分別增至2011年初的11個及867台。截至2010年9月30日，本行已設立1個新中心，並有8個中心正在設立過程中，且自動櫃員機的數目已增至756台。本行另將於2011年初推出351台自助服務終端。截至2010年9月30日，本行已增加48台自助服務終端。
- 推廣電話銀行的使用，增加電話銀行系統提供的服務品種，並推廣企業及個人網上銀行服務，吸引新客戶及將現有客戶轉為網上銀行客戶；
- 改進並優化主城区的分支機構覆蓋，進一步提升本行於主城及高經濟增長地區的市場佔有率。本行正在主城遷移81個及升級164個分支機構；及
- 在分支機構內設立專業中心，比如在富庶地區增設理財中心和VIP客戶中心，向高價值客戶提供差異化的服務，以增加手續費及佣金收入。

### 選擇性加快重慶以外其他富庶地區的本行業務擴張力度

本行已達到監管機關規定的條件，可在其他地區設立支行或經營村鎮銀行及在重慶開設金融租賃公司。本行獲中國法律顧問君合律師事務所告知，由於本行被分類為省級農村

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

商業銀行，本行在其他省份擴充及成立村鎮銀行無任何限制。本行已將到重慶以外的地區擴張作為本行重要的增長計劃之一。本行已於2010年4月在江蘇省張家港市發起設立1家村鎮銀行，該銀行為我們的首家子公司。

- 計劃在江蘇、浙江、四川、雲南、湖北、湖南及廣東省等中國富庶地區拓展銀行業務。計劃於2012年底前開設7家支行。本行將於2011年分別在四川省成都市、雲南省昆明市、江蘇省及湖北省設立1家支行；於2012年在廣東省、浙江省及湖南省分別設立另外3家支行；
- 計劃於2010年分別在雲南大理及四川大竹設立村鎮銀行。該計劃已經獲得銀行監管部門批准，正在積極進行；及
- 計劃在重慶成立1家金融租賃公司。

本行已經設立人才儲備機制，其人才儲備充足，可滿足本行擴充及經營新銀行業務。截至2010年9月30日，本行擁有本科及以上學歷的員工5,025名，佔本行員工人數的39.01%，其中262名持有研究生及以上學歷。本行擁有中級或以上技術職稱員工1,321名，佔本行員工人數的10.25%，其中55名持有高級技術職稱，另外1,266名持有中級技術學歷。另外，本行擁有3名註冊會計師、29名金融理財師以及640名持有基金及證券業務的專業資格員工。該等員工通過與本行共事累積工作經驗，已經取得充足銀行業管理技能。本行認為，彼等將會成為本行新擴充業務的核心管理團隊成員。

憑借本行在主城和縣域銀行業務方面的專長，利用近幾年本行取得的業務高速發展的經驗，本行現有的初級管理層員工培訓系統，以及經常招聘外部人才，本行相信能夠把握住新市場的巨大增長潛力，屆時本行將由一家立足重慶的地方性銀行轉變為一家跨區域經營的商業銀行。在促進擴展的過程中，本行計劃完全使用本行的內部營運資金，且於2010年至2012年期間，本行預期資本開支總額將不會超過人民幣360百萬元。

### 繼續加強公司治理、風險及內部控制、IT系統建設

- 本行將繼續加強股東大會、董事會以及董事會下轄七個專門委員會的職能，進一步完善董事會及監事會的運行機制。本行亦將進一步完善高級管理層在執行董事會決議、業務發展、內控管理等方面的職責，建立具有明確職責、優化的業務程序、有效監控

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

及持續改善的內部控制。本行尋求推廣在各個組織層面上強調謹慎風險管理的企業文化。

- 一 本行將繼續推進風險管理和內部控制改革，進一步發展統一的企業風險管理體系、審慎擴大資產基礎並保障我們的股東、客戶及員工的長期利益。為達到巴塞爾協議II下規定的長遠目標，本行計劃繼續完善本行的風險管理組織架構、實施先進的風險管理方法以及開發先進的風險管理模式及工具。本行將改善本行的風險管理政策及程序，並進一步加強本行的風險管理隊伍以及在本行現有的組織架構內推廣先進的風險管理措施及辦法。
  
- 一 為支持業務的快速發展，本行將繼續加快科技基礎設施的更新換代和擴容改造，進一步升級本行核心綜合業務系統，加快推進個人網上銀行、手機銀行等客戶渠道建設。本行將進一步優化信貸、財務、績效考核等管理系統和客戶信息系統，用信息技術提升防範金融風險的能力，目前本行集中作業處理系統和會計事後監督系統正在發展中。通過IT系統的升級，本行將配備更優的電子服務平台，提升需求分析力、產品研發力、服務創新力和業務支持力，通過技術與業務的高度融合增強本行的核心競爭力。

### 本行的主要業務活動

本行經營分為三項主要業務：公司業務、零售業務及資金業務。下表載列所示期間各項業務對本行營業收入總額(包括來自縣域銀行業務的營業收入)的貢獻：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2007年		2008年		2009年		2009年		2010年	
	金額	佔總額 百分比	金額	佔總額 百分比	金額	佔總額 百分比	金額	佔總額 百分比	金額	佔總額 百分比
	(人民幣百萬元，百分比除外)									
公司銀行業務 .....	2,153.1	37.7%	2,556.2	48.3%	2,322.4	40.9%	1,353.7	56.1%	1,556.4	43.3%
零售銀行業務 .....	2,333.5	40.8	2,164.2	40.9	1,942.2	34.2	711.8	29.5	1,117.7	31.1
資金業務 .....	(121.8) <sup>(1)</sup>	(2.1)	538.2	10.1	1,359.9	24.0	337.4	14.0	901.6	25.0
未分配 <sup>(2)</sup> .....	1,347.7	23.6	35.7	0.7	52.3	0.9	12.0	0.4	21.6	0.6
<b>營業收入總額 .....</b>	<b>5,712.5</b>	<b>100.0%</b>	<b>5,294.3</b>	<b>100.0%</b>	<b>5,676.8</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,414.9</b>	<b>100.0%</b>	<b>3,597.3</b>	<b>100.0%</b>

(1) 2007年的資金業務虧損主要是由於本行於2008年註冊成立前組成本行業務的個別信用合作社的資金管理分散，令資金運用效率低所致。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

(2) 包括股權投資及其他不能直接歸類於或基於合理基礎劃入某一業務領域的營業收入。2007年其他營業收入包括自重慶渝富資產經營管理有限公司收取的非經常性政府補助人民幣10億元。

### 公司銀行業務

#### 概覽

公司銀行業務的營業收入一直在本行總營業收入中佔有較高比例，是本行重要的收入來源。本行向企業和其他機構(包括國有企業、私營企業、外商投資企業和政府機構，統稱為本行的公司銀行客戶)提供全面的公司金融產品和服務。本行的公司銀行業務主要包括公司貸款、票據貼現、公司存款以及手續費及佣金(包括銀行承兌匯票、清算及結算服務、諮詢及財務顧問、委託貸款、現金管理、公司理財服務及擔保服務)。

截至2010年6月30日止六個月和截至2009年、2008年及2007年12月31日止三個年度，公司銀行業務分別佔本行營業收入總額的43.3%、40.9%、48.3%及37.7%。於2010年6月30日及於2009年、2008年及2007年12月31日，公司貸款分別佔本行貸款總額的65.0%、56.5%、49.1%及39.7%，公司存款則分別佔本行存款總額的25.0%、21.9%、15.7%及18.9%。請參閱「資產和負債」。

#### 客戶基礎

本行非常注重並希望與重慶中小企業、大型公司、政府機構和事業單位發展長期合作關係。一直以來，本行與公共機構及地方企業擁有着深厚的合作關係。本行的公司銀行客戶包括眾多事業單位及機關、中小企業以及在重慶開展業務的大型企業。

於2010年6月30日，本行擁有約62,000名公司類存款客戶，其中與本行有貸款餘額的為2,688名。

在不斷擴展客戶規模的同時，本行注重優化客戶結構和提高客戶質量，積極發展與大型企業、行業龍頭企業和政府機構的合作關係，並特別注重與世界500強、中國500強、重慶50強企業的緊密合作。

在中小企業客戶方面，本行一直致力於維持和鞏固在中小企業信貸服務方面的優勢地位，且擁有數量眾多的優質中小企業客戶。於2010年6月30日，本行共有2,613戶中小企業貸款客戶。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

本行的客戶策略還專注對重慶經濟發展具有重要意義的行業。重慶作為中國西部的工業樞紐，具備完善的製造業基礎。與製造業相關的公司貸款是本行公司貸款組合的最大組成部分，於2010年6月30日佔26.0%。

於2010年6月30日，本行的主要公司貸款客戶集中於(i)製造，(ii)房地產，(iii)水利環境和公共設施管理業；(iv)建築，(v)水電煤氣的生產和供應，及(vi)零售與批發，分別佔本行公司貸款總額的26.0%、21.3%、11.9%、7.0%、6.0%及5.6%。

有關本行於縣域的客戶基礎，請參閱本文件「縣域銀行業務－客戶選擇」。

### 公司銀行產品及服務

#### 公司貸款

公司貸款一直以來為本行貸款組合的最大部分。本行絕大部分公司貸款發放給在重慶市註冊的公司。於往績期間，本行的公司貸款全部為人民幣貸款。按貸款期限分類，本行的公司貸款包括短期貸款及中長期貸款。本行主要針對不同客戶類別提供中小企業貸款及非中小企業貸款。於2010年6月30日、2009年、2008年及2007年12月31日，本行公司貸款（不包括貼現票據）總額分別為人民幣744億元、人民幣576億元、人民幣383億元及人民幣299億元。於2010年6月30日的公司貸款較2009年12月31日增長29.2%，2008年12月31日至2009年12月31日的公司貸款的年度增長率為50.5%，2007年12月31日至2008年12月31日為27.8%。以下載列本行所示期間按到期日劃分的公司貸款。

	於12月31日						於6月30日	
	2007年		2008年		2009年		2010年	
	金額	佔總額 百分比	金額	佔總額 百分比	金額	佔總額 百分比	金額	佔總額 百分比
	(人民幣百萬元，百分比除外)							
短期貸款 .....	8,460.5	28.3%	6,691.0	17.5%	13,316.4	23.1%	10,881.6	14.6%
中長期貸款 .....	21,468.6	71.7	31,562.4	82.5	44,252.6	76.9	63,559.0	85.4
<b>公司貸款總額 .....</b>	<b>29,929.1</b>	<b>100.0%</b>	<b>38,253.4</b>	<b>100.0%</b>	<b>57,569.0</b>	<b>100.0%</b>	<b>74,440.6</b>	<b>100.0%</b>

#### 短期貸款

根據中國人民銀行的指引，短期貸款的到期日為一年或以下。於2010年6月30日，本行短期公司貸款總額為人民幣109億元，佔本行公司貸款總額（不包括貼現票據）的14.6%。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

### 中長期貸款

根據中國人民銀行的指引，中長期貸款的到期日為一年以上。截至2010年6月30日，本行中長期貸款總額為人民幣636億元，佔本行公司貸款總額(不包括貼現票據)的85.4%。

### 按借款人規模劃分的公司貸款分佈

下表載列於所示日期我們公司貸款的分佈及於往績期間平均中小企業及非中小企業貸款的規模、到期日及回收期。

	於12月31日						於6月30日	
	2007年		2008年		2009年		2010年	
	金額	佔總額百分比	金額	佔總額百分比	金額	佔總額百分比	金額	佔總額百分比
	(人民幣百萬元，百分比除外)							
中小企業貸款.....	25,158.5	84.1%	32,206.6	84.2%	48,876.3	84.9%	63,345.8	85.1%
非中小企業貸款.....	4,770.6	15.9%	6,046.8	15.8%	8,692.7	15.1%	11,094.8	14.9%
企業貸款總額.....	29,929.1	100.0%	38,253.4	100.0%	57,569.0	100.0%	74,440.6	100.0%

	2007年12月31日			2008年12月31日			2009年12月31日			2010年6月30日		
	平均貸款規模 (人民幣百萬元)	平均到期日 (日)	平均逾期期間 (日)									
中小企業貸款(附註)	3,973,846.1	591.9	655.4	6,289,121.7	800.3	680.9	11,058,001.4	1,029.2	680.5	13,931,336.0	1,459.7	677.1
非中小企業貸款	12,928,577.2	535.8	-	20,156,033.3	529.3	-	48,562,400.0	672.1	-	54,121,024.4	874.6	-

#### 附註：

- (1) 中小企業貸款的平均到期日僅指逾期貸款，而並不計及尚未逾期的貸款。
- (2) 該等逾期貸款已作出足夠撥備。
- (3) 於往績期間，於2010年6月30日、2009年、2008年及2007年12月31日，該等逾期貸款結餘分別為人民幣14.578億元、人民幣13.931億元、人民幣20.663億元及人民幣58.211億元。

### 中小企業貸款

本行除向中小企業提供一般公司類信貸產品和服務外，還面向中小企業客戶特別推出「商富新時貸」系列品牌信貸產品。該品牌下的貸款產品主要旨在解決不同中小企

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

業在經營發展的各個時期個性化融資需求。同時，本行還可以根據客戶的業務經營、資產結構及本行對客戶實際需求的理解向中小企業客戶提供多種可靈活選擇的貸款產品和融資方案。在貸款擔保品方面，本行接納各種形式的資產可被選擇性地用作抵押品，如動產(包括存貨、原料、設備及汽車)及不動產(包括廠房及機器設備、工業廠房)以及利用股權、出口退稅權、應收賬款、商標權、土地使用權和房產及其他資產做抵押品。另外，本行也接受企業之間組成的聯保小組進行聯合擔保。對於確實無法提供抵押品的中小企業，本行也可以參考其經營和資信的綜合狀況發放信用貸款。截至2010年6月30日，本行共有2,613名中小企業貸款客戶，中小企業貸款總額為人民幣633億元，佔本行公司貸款總額(不包括貼現票據)的85.1%。

### 非中小企業貸款

本行提供各類短期和中長期貸款產品滿足企業不同業務用途及性質的需求：如流動資金貸款、固定資產貸款、房地產開發貸款、土地儲備貸款、機器設備按揭貸款、工業廠房按揭貸款等。本行主要支持的非中小企業主要集中在製造業、教育業和水利、環境和公共設施管理業等行業，其中包括中國500強企業，重慶100強企業，重慶市重點高校，大型國企和民營企業等。截至2010年6月30日，本行非中小企業貸款總額為111億元，佔本行公司貸款總額(不包括票據)的14.9%。

除中小企業及非中小企業貸款產品外，本行還向縣域客戶提供獨具地方特色的專項貸款產品，請參閱「縣域銀行業務－產品體系」。

### 票據貼現

票據貼現涉及以折扣價購買銀行及商業承兌票據。票據貼現是本行向公司客戶提供的一種短期融資服務。本行亦從其他金融機構購買貼現票據或向中國人民銀行或其他有權從事票據貼現業務的金融機構轉讓貼現票據。轉讓貼現票據能提高本行的流動性。

本行主要向金融機構購買銀行承兌滙票及向信貸評級符合本行要求的公司購買銀行承兌票據。本行就票據貼現獲取的利息收益會根據銀行間市場的整體流動性和票據貼現市場需求的變化而改變。截至2010年6月30日，本行的貼現票據餘額約為人民幣65億元。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

### 公司存款

公司存款包括活期存款及定期存款，主要以人民幣計值，小部分以外幣計值。本行提供到期日最高為五年的人民幣定期存款產品。此外，本行提供設有最低規定餘額的通知存款(分類為活期存款)，容許本行的客戶在發出一天或七天事先通知後提取其餘額。

自本行2009年開展外幣存款服務以來，於2010年6月30日及2009年12月31日，外幣活期存款分別達人民幣12.3百萬元及26.2百萬元。

下表載列於所示日期按產品類別劃分的公司客戶存款分佈情況。

	於12月31日						於6月30日	
	2007年		2008年		2009年		2010年	
	金額	佔總額 百分比	金額	佔總額 百分比	金額	佔總額 百分比	金額	佔總額 百分比
	(人民幣百萬元，百分比除外)							
活期存款 .....	17,435.2	96.0%	17,372.9	94.1%	31,097.2	92.1%	42,649.3	92.1%
定期存款 .....	726.4	4.0	1,091.7	5.9	2,675.3	7.9	3,663.6	7.9
公司存款總額 .....	<b>18,161.6</b>	<b>100.0%</b>	<b>18,464.6</b>	<b>100.0%</b>	<b>33,772.5</b>	<b>100.0%</b>	<b>46,312.9</b>	<b>100.0%</b>

本行的公司存款於截至2010年6月30日及截至2009年、2008年及2007年12月31日分別達人民幣463億元、人民幣338億元、人民幣185億元及人民幣182億元。從本行的公司存款增長水平看，2010年6月30日較2009年12月31日增長37.1%，2009年12月31日較2008年12月31日增長82.9%，2008年12月31日較2007年12月31日增長1.7%。

### 手續費及佣金類的公司銀行業務

本行的手續費及佣金類的公司銀行產品及服務包括銀行承兌匯票、清算及結算、諮詢及財務顧問服務、委託貸款、現金管理服務、公司資金服務及擔保服務。本行重組成立為商業銀行後，有條件開發和提供更多手續費及佣金類的產品及服務，使得本行的手續費及佣金收入淨額自重組以來迅速增長，請參閱本文件「財務信息—手續費及佣金收入淨額」一段。

相關本行特別向縣域提供的手續費及佣金類的銀行業務，請參閱本文件「縣域銀行業務—產品體系」。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

### 清算及結算服務

本行通過銀行櫃檯、網上銀行、電話銀行、ATM及銷售終端機等多種渠道，為客戶提供全面便利的結算服務。本行的國內結算服務包括通過現金、匯票、本票、支票及其他可議定的工具進行的結算。本行亦可向公司客戶提供委託清收、付款及支款服務。本行的國際結算服務主要包括匯款、信用證、託收等。

### 諮詢及財務顧問服務

本行向公司客戶提供諮詢及財務顧問服務。這些服務包括制定整體融資計劃、策略業務規劃及建立融資解決方案。本行的諮詢及財務顧問服務通常是先與客戶進行初步磋商，然後進行個案綜合分析，最後提交詳細的建議書。本行亦向客戶提供項目管理服務，以確保資金根據其相關融資計劃分配及使用。此外，本行會就投資、資產管理、理財及公司策略提供顧問服務。

於2009年開始提供諮詢及財務顧問服務以來，本行截至2010年6月30日止六個月及截至2009年12月31日止年度來自諮詢及財務顧問服務的收入分別為人民幣29.3百萬元及8.6百萬元，佔截至2010年6月30日止六個月及截至2009年12月31日止年度本行營業收入總額分別約0.81%及0.15%。

### 委託貸款

本行向選擇通過將資金委託給商業銀行作本金，並以委託方式對第三方進行貸款的客戶（「委託人」）提供委託貸款服務。本行向委託人指定的借款人發放委託貸款，然後代委託人向借款人清收付款。委託人承擔該等貸款的違約風險，而本行則按照委託貸款的金額收取代理費用。

### 現金管理服務

本行向公司客戶提供量身定制的現金管理服務，特別是一些大型公司及公共機構，協助客戶管理日常經營活動中的現金流轉，包括付款、集團現金管理和調配、轉讓、投資與融資以及信息通知及諮詢服務。憑借本行在重慶市最廣泛的網點覆蓋和特別定制的代收付業務品種，本行的現金管理服務對大型的公司客戶頗具吸引力，尤其是那些需要對不同地區或子公司的現金進行集中管理以提高其現金規劃有效性和現金運用效率的集團公司。本

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

行運行了一個專有的資金轉讓和結算系統，這一系統的設計是為了使集團公司、其屬下子公司及分銷網點更有效率地管理現金流及集團間的資金流轉。本行的現金管理服務能夠有效地提高客戶公司現金的整體流動性，進而降低客戶的資金成本。

本行的現金管理客戶包括大型私營公司及公共機構。就若干該等公司及機構客戶而言，本行亦通過廣泛的分銷網絡提供代收代繳服務。相關代收代繳服務，請參閱本文件「業務－零售銀行產品及服務－代收代繳服務」。

### 公司理財服務

本行為公司客戶開發的首項公司理財產品為「江渝財富2010年1期」，已於2010年4月推出。該產品期限為兩年，屬中等風險產品，用作募集資金並投資於一家受政府資助公司的股權，該公司專門經營重慶的園林綠化建設、建設用地的儲備和整治。截至2010年4月29日（產品成立日），總募集金額已經達到計劃募集金額的上限人民幣10億元。本行預計於產品到期時可以實現的收入為人民幣1,000萬元。

### 擔保服務

本行主要通過履約保函、投標保函、預收／付款退款擔保函、質量保函及付款保函等為公司銀行客戶提供擔保服務。本行通過提供擔保服務獲得手續費收入。

### 國際銀行業務

本行為公司客戶提供外幣結算、外幣買賣、結售匯、外幣存款、外幣兌換及貿易融資服務。本行的外幣存款包括活期存款及最長為期兩年的定期存款。本行的貿易融資服務主要包括提貨擔保、出口押匯／貼現、進口押匯、打包貸款、出口發票融資等。本行提供即期的人民幣與主要外幣兌換服務。本行及時對通過結售匯業務產生的外匯頭寸進行平倉交易，以降低外匯業務中本行所承受的市場波動風險。

### 市場推廣

本行由總行負責策劃、管理、指導公司業務。總行已成立專門委員會和部門，並細分為機構業務部、公司業務部、小企業貸款部，共同推行本行的業務發展計劃和營銷策略。本行的營銷策略集中於瞭解客戶、客戶業務及客戶需求。在該策略下，總行針對重慶多元

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

化的經濟結構特點，對位於不同地區和處於不同經濟發展水平的支行提供不同指引。根據有關指引，支行制定和實行符合當地需求的公司銀行業務營銷計劃，以加強對重點區域、客戶和產品的營銷推廣力度。

本行將客戶分類並提供符合客戶特定銀行業務需求的個性化產品和服務。本行設立了目標公司客戶的詳細資料庫。通過分析其中數據，本行可以更深入瞭解各行業的公司銀行客戶的特定需求，以更有效地進行適當資源配置、提供標準化或個性化服務和設計營銷方案。為保證服務水平，本行公司業務部實行「行業服務小組」策略，對重慶重點產業板塊進行精細化的行業分類服務和指引。由總行牽頭負責對行業內重點大型企業客戶的營銷服務。本行鼓勵支行通過專職的公司客戶經理團隊，按當地市場環境及客戶特質，為本行龐大的中小企業客戶提供更個性化的服務。同時，為進一步提高中小企業金融服務的效率和質量，本行還專門設立了中小企業貸款專營機構（即小企業貸款中心）。

本行首個中小企業貸款專營機構「小企業貸款中心」於2009年4月設立。本行是中國中小型農村金融機構中首家設立中小企業貸款專營機構的銀行。小企業貸款中心旨在為本行的中小企業客戶提供個性化及高效率的金融服務，並形成獨有的中小企業金融服務文化和理念。截至2010年6月30日，本行在總行及支行層面共設有11個小企業貸款中心。

有關本行在縣域的營銷活動，請參閱「縣域銀行業務」章節「市場推廣」。

### 零售銀行業務

#### 概覽

本行向零售客戶提供廣泛的產品及服務，包括貸款、存款、借記卡、信用卡、手續費及佣金類的服務（包括個人理財服務、代理保險產品、委託貸款及其他服務）。

截至2010年6月30日止六個月、截至2009年、2008年和2007年12月31日止三個年度，零售銀行業務營業收入佔總營業收入的比例分別為31.1%、34.2%、40.9%及40.8%。截至2010年6月30日、2009年、2008年及2007年12月31日，本行零售貸款餘額分別佔本行貸款總額29.3%、27.6%、32.8%及35.3%；零售存款分別佔存款總額的72.4%、76.0%、83.2%及80.3%。請參閱本文件「資產和負債」。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

### 客戶基礎

本行擁有廣泛龐大的零售客戶基礎。截至2010年6月30日，本行擁有約1,750萬名零售客戶，其中約1,570萬名為個人存款客戶。在該等存款客戶中，其中存款結餘人民幣50,000元或以上的有約515,000名客戶，存款總額達人民幣599億元，佔本行零售貸款總額的44.7%；存款結餘人民幣100,000元或以上的有約157,000名客戶，存款總額達人民幣340億元，佔本行零售貸款總額的25.4%。在該等存款客戶中，約450,000名客戶與本行有貸款餘額。

有關本行於縣域的客戶基礎，請參閱「縣域銀行業務」章節「客戶選擇」。

### 零售銀行產品及服務

#### 零售貸款

本行的零售貸款主要包括住房按揭及個人商用物業房地產貸款、個人經營及就業再就業貸款、農戶貸款及主要由汽車貸款及其他耐用品貸款、教育貸款及僱主貸款等消費貸款組成的其他貸款。截至2010年6月30日，本行的零售貸款總額為人民幣336億元，較2009年12月31日增長19.6%。下表列載所示日期本行按產品類型劃分的零售貸款。

	於12月31日						於6月30日	
	2007年		2008年		2009年		2010年	
	金額	佔總額百分比	金額	佔總額百分比	金額	佔總額百分比	金額	佔總額百分比
	(人民幣百萬元，百分比除外)							
住宅按揭及								
個人商用物業								
房地產貸款.....	7,163.1	26.9%	8,622.3	33.8%	12,333.6	43.9%	16,939.8	50.4%
個人經營及								
就業再就業貸款.....	8,840.7	33.3	8,804.9	34.5	8,717.8	31.0	8,902.1	26.5
農戶貸款.....	8,024.7	30.2	5,783.7	22.6	4,321.7	15.4	3,824.3	11.4
其他.....	2,555.9	9.6	2,320.9	9.1	2,730.4	9.7	3,935.0	11.7
<b>零售貸款總額.....</b>	<b>26,584.4</b>	<b>100.0%</b>	<b>25,531.8</b>	<b>100.0%</b>	<b>28,103.5</b>	<b>100.0%</b>	<b>33,601.2</b>	<b>100.0%</b>

#### 住房按揭及個人商用物業房地產貸款

本行於一手及二手房地產市場均提供按揭貸款。本行目前以「置業快車」品牌提供的三種按揭貸款產品涵蓋零售客戶購買的住宅物業及商用物業。本行的按揭貸款年期最高達30

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

年(就住宅物業而言)及10年(就商用物業而言)。截至2010年6月30日，本行住房按揭及個人商用物業房地產貸款總額為人民幣169億元，佔本行零售貸款總額的50.4%及貸款總額的14.8%。

### 個人經營及就業再就業貸款

個人經營貸款指本行向個人客戶發放用於滿足其業務生產及營運資金需求的貸款。客戶主體包括一般個人、個體經營戶及中小企業業主。本行目前擁有的個人業務貸款主要包括「創業伙伴」品牌項下五種貸款產品，如個人助業貸款、個體經營戶貸款和專業市場經營戶貸款等。

就業再就業貸款指本行向符合資格的下崗失業人員提供特定資金用途的貸款供其自行創業，以及向僱用一定數量符合資格的下崗失業人員、農民工的企業提供的一項專項貸款產品。自2010年起，就業再就業貸款的貸款本金由政府提供擔保，貸款利息全部由政府補助。由於貸款提供予合資格個人，政府有關機構將密切關注借款人經營情況，在發生違約情形時，其將幫助本行進行催收。若發生貸款損失，政府將會承擔損失金額的三分之二。政府及本行對該貸款產品的申請人資格進行評估。在貸款利率方面，此類貸款在人民銀行同期同檔次基準利率的基礎上加三個百分點執行，收益高於其他供款產品。作為就業再就業貸款的提供者，本行可按發放額度從政府處獲得相應的手續費。截至2010年6月30日，本行的就業再就業貸款總額達人民幣12億元，佔重慶市銀行業此類貸款總額的75%，不良貸款比率為1.1%。

為向中小企業業主及個體工商戶提供更多的融資方便，本行可根據借款人的經營狀況及資產結構，量身為客戶定制產品。本行靈活接受各種形式的資產作為抵押品，如動產、存貨、應收賬款以及由多個個體業主、業務擁有人或業務擁有人股東組成的聯保小組之間進行聯合擔保等。截至2010年6月30日，本行的個人經營及就業再就業貸款總額為人民幣89億元，佔本行零售貸款總額的26.5%及貸款總額的7.8%。

### 農戶貸款

本行向農戶提供的貸款詳情，請參閱「縣域金融業務」章節「產品體系」。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

### 其他零售貸款

本行的其他貸款主要為個人消費貸款。本行目前為個人零售客戶提供「精彩人生」品牌項下的五種消費貸款產品，如房產業主消費貸款及一般消費貸款等。本行為房產業主提供最多10年的循環信貸，由其住宅物業抵押。本行的一般消費貸款可用於多個用途，如房屋裝修、教育及旅行。本行一般就消費貸款要求提供抵質押品或擔保。截至2010年6月30日，本行其他貸款總額為39億元，佔本行零售貸款總額的11.7%及貸款總額的3.4%。

### 零售存款

本行向個人客戶提供人民幣和外幣的各種活期和定期存款產品。就外幣存款而言，本行提供港元、美元及歐元活期存款及定期存款，期限介於一個月至兩年。本行的零售存款絕大多數為人民幣存款。截至2010年6月30日、2009年、2008年及2007年12月31日，本行的零售存款分別為人民幣1,342億元、人民幣1,169億元、人民幣976億元及人民幣773億元。截至2010年6月30日，本行零售存款較2009年12月31日增長14.8%，由2008年12月31日至2009年12月31日零售存款的年度增長率為19.8%。截至2009年12月31日，本行並無任何外幣定期存款結餘。截至2010年6月30日，本行的零售存款為人民幣1,342億元，佔重慶市金融機構市場份額的24.4%。

下表載列於所示日期按產品類別劃分的零售客戶存款分佈情況。

	於12月31日						於6月30日	
	2007年		2008年		2009年		2010年	
	金額	佔總額 百分比	金額	佔總額 百分比	金額	佔總額 百分比	金額	佔總額 百分比
	(人民幣百萬元，百分比除外)							
<b>零售存款</b>								
活期存款 .....	18,466.1	23.9%	23,324.4	23.9%	31,742.4	27.2%	37,459.4	27.9%
定期存款 .....	58,869.9	76.1	74,232.5	76.1	85,160.3	72.8	96,718.7	72.1
<b>零售存款總額 .....</b>	<b>77,336.0</b>	<b>100.0%</b>	<b>97,556.9</b>	<b>100.0%</b>	<b>116,902.7</b>	<b>100.0%</b>	<b>134,178.1</b>	<b>100.0%</b>

### 借記卡

本行向開立存款賬戶的客戶發行借記卡，並直接從持卡人賬戶中扣除交易款項。本行的借記卡包括江渝卡及江渝鄉情卡。相關江渝鄉情卡的詳情，請參閱「縣域金融業務－借記卡」。借記卡具有存取現金、轉賬、結算、消費等基本功能，還集成了約定轉存、自動供

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

款、投資產品買賣、代收代付、7×24小時電話銀行服務等附加功能。作為中國銀聯成員，本行的借記卡可在本行自有網絡及位於中國及許多其他國家的中國銀聯網絡通用。

本行是「農信銀」的成員以及「櫃面通」服務的創辦成員。農信銀網絡由參與網絡的農村金融機構組成，共有32個主體成員。作為農信銀成員之一，本行容許借記卡持有人能夠於全國參與機構的櫃面辦理現金交易及通過全國農信銀網絡辦理跨地區匯款、清算及結算業務。通過「櫃面通」，本行的借記卡持有人將可在重慶銀行和成都農村商業銀行的所有支行及分理處櫃面辦理現金交易(包括存款及取款)。本行正與中國工商銀行討論推出「櫃面通」服務，並正在討論業務營運合作事宜。本行預期至2010年底將會簽署合作協議。在該業務正式展開後，本行借記卡持卡人可在中國工商銀行境內所有網點內進行櫃面的存取款及轉賬交易，進一步為本行借記卡持有人提高服務的便捷性。

截至2009年12月31日，本行共發行約580萬張借記卡，包括約430萬張江渝卡及150萬張江渝鄉情卡。截至2010年6月30日，借記卡發行總數增至680萬張，發卡量的增長主要是由於江渝鄉情卡的數量增長所致；截至該期間，江渝鄉情卡的發行總數達240萬張，佔本行已發行總數的35%，而2009年底則佔本行已發行總數的26%。

### 信用卡

本行已於2009年11月推出人民幣信用卡服務。目前，本行江渝信用卡包括普通卡和金卡兩種。客戶可以申請信用卡的種類依(其中包括但不限於)其收入、財務狀況及信用記錄而定。本行信用卡可在本行自有網絡及全中國與全球銀聯系統使用。

截至2010年6月30日，本行已發行信用卡15,239張，包括4,819張普通卡及10,420張金卡。截至2010年6月30日止六個月，本行來自信用卡的收入達人民幣47萬餘元。

本行計劃提升信用卡產品線及服務特色。於2010年末前，本行計劃推出針對車主及中小企業等目標客戶及特定細分市場的信用卡。本行亦將推出以高端客戶為目標的白金卡及鑽石卡。這些信用卡更為個性化及更能提供切合該等客戶需要的增值服務。截至2010年9月30日，本行正處於與有關信用卡增值服務供應商商討的最後階段。本行計劃於2010年11月底建立電話銀行系統，並於11月向中國銀聯申請新銀行卡。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

### 手續費及佣金類的零售銀行業務

目前，本行提供手續費及佣金類的零售銀行產品及服務，包括個人理財服務、代理保險、委託貸款、代收代繳服務。至於本行專門為縣域提供的手續費及佣金類銀行服務，請參閱「縣域金融業務」章節－「產品體系」。

截至2010年6月30日，本行的手續費及佣金類零售銀行產品收入較2009年同期增長101.2%，由2008年12月31日至2009年12月31日的年增長率為64.1%。自本行註冊成立為商業銀行後，本行能夠提供廣泛類別的手續費及佣金類零售銀行產品及服務。憑借本行的廣泛分銷渠道和穩健的零售客戶基礎，本行相信將能進一步拓展本行的手續費及佣金類業務，並維持手續費及佣金類零售收入穩定的高增長率。

### 理財服務

本行於2009年6月推出首款個人理財產品－江渝財富1號。江渝財富1號為一項投資於國內政府債券的低風險產品。共募集理財資金逾人民幣4.9億元。同時，本行還以公開架構模式作為代理與其他金融機構合作分銷理財產品，與本行理財業務相輔相成。

### 銀行保險產品

本行與保險公司合作，開展代理保險銷售業務。截至2010年6月30日止六個月，本行實現銷售保險費人民幣12.7億元，收取手續費及佣金人民幣4,260萬元，較上年同期分別增長55.1%和61.5%。

截至2010年6月30日，本行有3,587名符合資格的銀行保險銷售人員。本行將繼續增加合資格銀行保險銷售人員數量，並配合本行的網絡優勢和良好的零售客戶基礎，維持代理保險產品銷售的穩定高增長。

### 代收代繳服務

本行為客戶提供多種代收代繳服務。本行部分代收代繳客戶為私營企業(亦為本行現金管理客戶)、國有企業、公共行政機構，向他們的終端客戶提供代收代繳服務，從而協助此類公司及機構管理外部營運資金。本行將此類公司類客戶服務的各類終端零售客戶視為本行的潛在客戶，並借此機會以實現更多零售產品的交叉銷售。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

本行的代收代繳服務包括代收收入及費用、支付佣金、代發工資、繳付公用事業賬單、彩票、繳付電信賬單、繳付保險費、政府罰款。本行的客戶可通過櫃檯，自助設備和電話銀行進行結付。

### 國際銀行業務

本行為零售客戶提供類似向公司客戶提供的國際銀行服務，包括外幣儲蓄、外幣現鈔兌換、個人結售匯及個人外匯匯款服務。請參閱本節「公司銀行業務－國際銀行業務」。

### 其他服務

本行提供其他多項手續費及佣金類的銀行產品及服務，以滿足零售客戶不同需要，包括轉賬、匯款、結算及清算、銀行本票、銀行滙票、支票及保險箱服務。本行致力於拓展本行的手續費及佣金類的產品和服務。本行正在建立開放式基金產品分配服務系統，計劃於2010年底前向中國證監會提交正式申請及取得資質。截至2010年9月30日，本行已建立開放式基金產品分配服務系統，並進行了初步測試。本行另計劃於2010年底完成開發本行代理銷售黃金業務。截至2010年9月30日，本行正與黃金供應商聯絡，並設立代理銷售系統。此外，本行正就證券基金開發第三方託管服務系統，並計劃於符合條件時在2011年初推出該等服務。

### 市場推廣

本行應用互動及多元化的市場推廣策略。根據重慶經濟發展規劃，本行的總行制訂全行零售銀行業務整體發展策略，精簡及制訂本行零售銀行產品及服務的市場推廣政策、操作指引、目標客戶和宣傳活動。各支行專注於各地區的經營環境變化，並適時制訂及調整市場推廣策略，以吸引更多目標客戶。

本行注重零售銀行產品及服務的品牌建立，加強企業品牌意識。以重慶農村商業銀行為核心品牌，通過利用基本服務、貸款、財富管理、諮詢服務及銀行卡服務等主要零售產品及服務，以促進品牌認知及市場推廣的發展。在各產品服務體系中，本行除加入品牌認知元素外，還促進客戶對新消費融資產品的客戶認知程度。在基本零售服務方面，本行擁有便捷網點服務渠道的品牌優勢。在零售貸款方面，本行擁有以縣域個人客戶為目標的「致富之路」、「精彩人生」消費貸款及「創業夥伴」個人業務貸款等產品品牌。在個人理財及諮詢服務方面，本行擁有「江渝財富」財富管理業務品牌。在銀行卡服務方面，本行擁有「江渝」品牌的借記卡及信用卡。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

本行具有強大的營銷渠道，有能力通過快捷的方式把產品及服務信息傳導至服務區域內的目標客戶。截至2010年6月30日，本行擁有1,763個機構，除總行外的所有機構都能為零售客戶提供零售客戶基本服務、個人理財及諮詢服務、信用卡服務，以及協助客戶尋求融資。除人工服務網點外，本行亦使用其他形成的分銷渠道，如網上銀行、手機銀行、電話銀行等，以推廣產品和服務，並利用電視、平面媒體、主題活動及其他媒介宣傳本行的產品和服務，建立企業知名度以吸引客戶。

本行擁有重慶市規模最大的零售銀行業務銷售團隊。截至2010年6月30日，本行約有8,300名從事零售銀行業務的員工，佔到本行員工總數67%。另外，長期本土化的營銷策略，使本行員工與本地客戶建立長期關係。通過本行扎根深厚的本土服務而形成的高度忠於品牌和互相瞭解，令客戶更願意使用本行的產品及服務，並向他人推介本行的產品及服務，從而促進了本行營銷網絡的拓展。

本行集中於兩個市場推廣和分銷層面，即市場及客戶層面。在市場層面，本行將目標市場分為「縣域」和「主城」市場，並由服務這些市場的支行提供服務。在客戶層面，本行將目標客戶分為普通零售客戶和VIP零售客戶。普通零售客戶主要通過網點櫃檯、自助服務設備等傳統零售營銷渠道開展營銷服務。VIP零售客戶主要由專屬的客戶經理通過與傳統零售營銷渠道相結合的貴賓服務櫃檯及理財專櫃，根據客戶的投資偏好、風險承受能力、財務狀況和財務目標等實際需求情況，為客戶提供專屬的金融產品和理財服務。

### 資金業務

#### 概覽

本行的資金業務主要包括為本行自身進行的貨幣市場交易及投資組合管理。截至2010年6月30日止六個月，本行資金業務的營業收入達人民幣9.016億元，佔本行營業收入總額約25.0%。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

### 貨幣市場交易

本行的貨幣市場交易主要包括與其他境內外銀行及非銀行金融機構之間的不同期限的拆借交易(通常稱為銀行間貨幣市場交易)。本行將銀行間貨幣市場交易視為管理本行風險及提高資金收益的重要方式之一。

### 投資組合管理

本行的投資組合管理包括債券市場投資，其中包括國內政府債券、金融機構債券及公司債券。該等投資一般為金融機構發行的票據、貨幣市場資產及國內貨幣的信託產品。

### 定價

本行的人民幣貸款所收取的利率通常由中國人民銀行監管。除房屋按揭貸款及信用卡墊款外，在人民幣公司貸款及零售貸款方面，本行的利率不能低於相關中國人民銀行基準利率的90%，而自2004年10月29日開始，利率上限已經取消。就房屋按揭貸款而言，自2008年10月27日起本行收取房屋及商業按揭貸款的最低利率改為中國人民銀行同期基準利率的70%並根據國務院下發的通告，自2010年4月17日起，二套住房物業的最低按揭利率為中國人民銀行基準貸款利率的110%。在該等廣泛限制中，本行採用本行的信用評分方法按公平原則進行定價。請參閱「監督與監管－中國銀行業監督與監管－產品和服務定價－貸款和存款利率」。外幣貸款的利率一般參考倫敦銀行同業拆借及現行市場利率協商。

本行人民幣活期及定期存款的利率不能高於相關的中國人民銀行基準利率。但是，本行在某些情況下可以向保險公司、全國社保基金理事會和中國郵政儲蓄銀行等機構提供協商確定的定期存款利率。根據中國人民銀行的相關規定，本行與客戶可協商美元、歐元、日圓及港元等外幣存款的利率。請參閱本文件「監督與監管－中國銀行業監督與監管－產品和服務定價－貸款和存款利率」。

就以手續費及佣金為基礎的產品及服務而言，部分服務存在政府指導價格，如中國銀監會及國家發改委指定的人民幣基本結算服務。請參閱本文件「監督與監管－中國銀行業監督與監管－產品和服務定價－以手續費及佣金為基礎的產品和服務定價」。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

本行的資產負債管理委員會負責決定定價政策。本行按照適用監管規定，依據多項標準(如資產風險情況、個別客戶對本行業務的貢獻、本行的相關成本、預計風險及成本調整回報率及內部資金定價標準)對產品定價。此外，本行會考慮整體市況及競爭對手收取類似產品及服務的價格。

### 分支機構

本行的總行是全行的決策和管理中心。本行通過多種分銷渠道提供產品及服務，包括總行營業部、支行、分理處和儲蓄所、24小時自助銀行中心、ATM、電話銀行服務中心。截至2010年6月30日，本行在重慶有1個總行、1個總行營業部、42個支行、1,719個分理處和儲蓄所合計1,763個機構及672台ATM。

本行首家發起設立的村鎮銀行江蘇張家港華信村鎮銀行股份有限公司(本行擁有51%權益的子公司)於2010年4月在江蘇省張家港市成立。於2010年底，本行計劃於四川省達州市大竹縣及雲南省大理市另外設立兩個村鎮銀行。截至2010年9月30日，兩個村鎮銀行的籌建工作已進入最後階段。

### 支行、分理處和儲蓄所

截至2010年6月30日，本行在重慶的分銷網絡包括1個總行、1個總行營業部、42個支行及1,719個分理處和儲蓄所組成。本行在部分支行及分理處成立了專門面向本行主要業務分部的專項業務中心，包括小企業貸款中心、個人貸款中心、縣域農戶貸款中心、VIP客戶專櫃及理財櫃檯。截至2009年12月31日，本行有4家小企業貸款中心、28家個人貸款中心及24家縣域農戶貸款中心。截至2010年6月30日，小企業貸款中心、個人貸款中心及縣域農戶貸款中心數目分別增至11家、34家及29家。本行於2010年推出VIP客戶專櫃及理財櫃檯服務。截至2010年6月30日，本行共設有68個VIP客戶專櫃及28個理財櫃檯。

本行亦已將部分現有高收入網點或位於人流密集地區的網點改造成服務環境更舒適和服務功能更全面的精品網點。本行的精品網點為客戶提供舒適的服務環境及全面的銀行服務。

支行負責一個地區(如縣域的一個區或縣)內的業務。每個分理處或儲蓄分佈在數個分區內，承擔向客戶提供全面服務的職能。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

本行是「櫃面通」服務的創辦成員以及「農信銀」的成員。通過櫃面通，本行的借記卡持有人可在成都農村商業銀行所有支行及分理處櫃面以及重慶銀行櫃面辦理現金交易（包括存款及提款）。農信銀網絡由全國參與網絡的農村金融機構組成，共有32名核心成員。作為「農信銀」成員，本行的借記卡持有人能夠在全國參與機構的櫃面辦理現金交易及通過全國農信銀網絡辦理跨地區滙款、結算及清算業務。

除「櫃面通」服務及「農信銀」網絡外，截至2010年6月30日，本行已與國內外79家銀行建立代理行關係。

本行將繼續鞏固本行在重慶的網絡覆蓋範圍和提升營業網點服務環境。本行正根據重慶縣域客戶的地理分布和來自各地的存款增幅，整合及搬遷現有縣域網點。本行計劃於2010年底搬遷共計逾100家分理處及修繕逾170家現有營業網點，以改善本行的服務環境。截至2010年9月30日，本行已完成102家分理處搬遷及173家營業網點的修繕工作。本行一直與當地政府部門協調，以便於搬遷及修繕工作。本行另計劃於2010年底新增120個VIP客戶專櫃及480個理財櫃台。截至2010年9月30日，本行已新設立50個VIP專櫃及90個理財櫃台。

### 24小時自助銀行中心及ATM

24小時自助銀行中心及ATM可以有效的降低營運成本和為客戶提供更多便捷服務。截至2010年6月30日，本行擁有2個24小時自助銀行中心及672台現金ATM。本行的24小時自助銀行中心一般設有多台ATM及查詢機，並提供存取款、賬戶查詢、繳付賬單、更改密碼及轉賬服務。本行的ATM及24小時自助銀行中心位於不同地點，包括購物商場、酒店大堂、超級市場、大型住宅區、醫院、大學院校或主要街道，以方便客戶使用。2010年底前，本行計劃新設9個24小時自助中心及新增逾170個現金ATM。截至2010年9月30日，本行已新設立1個24小時自助銀行中心，並有8個中心正在設立過程中，ATM數目增至756個。本行另計劃於2011年初推出351個自助終端。截至2010年9月30日，本行已增加48個自助終端。

本行為中國銀聯成員。中國銀聯在中國經營銀行卡及電子銀行同業信息交換及網絡服務。本行加入中國銀聯可大幅擴闊分銷網絡，讓本行客戶可使用中國境內外網絡內任何一台ATM。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

### 電話銀行

本行電話銀行實行集中運營管理，以服務個人客戶為主。本行通過全國統一的「(023)966866」客服號碼為客戶24×7小時的全天候服務。

本行電話銀行可向客戶提供自動語音服務和人工座席服務兩種方式。本行客戶可以通過自助語音服務進行個人賬戶查詢、自助繳費、一般賬戶管理等。人工座席通過電話、傳真、電子郵件、互聯網等多渠道提供服務。電話銀行的人工座席也作為本行的客戶服務中心，提供產品諮詢、受理和處理客戶投訴及提供其他服務。

### 網上銀行

本行於2010年3月31日推出了企業網上銀行服務。目前，本行的企業網上銀行服務共有八種不同服務類別，超過80種功能，其中包括賬戶查詢、收付款管理、企業理財、集團理財、票據貼現中心、客戶服務、企業管理台、銀企直聯等。其中集團理財和銀企直聯服務是本行專門針對中高端客戶而設計的。截至2010年6月30日，本行已有企業網上銀行客戶255戶，截至2010年6月30日止六個月的累計交易金額為人民幣12.6億元。

本行計劃於2011年初正式對外推出本行個人網上銀行服務。截至2010年9月30日，本行已對個人網上銀行服務系統進行內部測試，並準備提交以獲中國銀監會批准。

首推將提供九項服務類別(包括賬戶管理、轉賬匯款、繳費支付、信用卡、存款、網上支付、支付寶卡通、客戶服務、安全中心)約71種功能。

### 信息技術

本行的信息技術系統是本行業務運營不可或缺的組成部分，包括客戶服務、交易處理、風險管理及財務管理。建立配合本行整體業務服務戰略的先進信息技術系統，將大幅度提升本行的工作效率、客戶服務能力、風險管理及財務管理。本行目前將部分信息技術系統開發外包給中國銀行業知名信息技術服務供應商(均為獨立第三方)，合作完善本行的信息技術系統。

目前，本行已有六個正在運行的系統，該等系統由本行信息技術服務外包供應商開發，包括網上銀行系統、財務會計系統(I期)、人力資源系統、國際業務系統、客戶服務中心系統及自助管理系統。開發中的系統包括信貸管理系統、集中作業處理系統、會計事後監督系統、綜合業務系統、財務會計系統(II期)及資金轉賬定價系統。本行對其信息技術部

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

及信息技術戰略委員會監督的外包過程擁有全面的管理指導。確保本行信息技術外包供應商的正常運行的措施包括訂立職責分明的文件、定期或臨時檢查及評估其工作、制定及設立解決問題的機制，以處理意外外包事件。

本行的信息技術系統包含綜合業務系統、客戶信息系統、支付結算類系統、國際業務系統、綜合業務及內部管理系統等。

### 綜合業務系統

本行自2002年開始逐步推行綜合業務系統。綜合業務系統是一個全行範圍內設有中央數據庫的整合的計算機系統，對本行各營業網點業務實行集中聯網處理。支持公司和零售客戶的存款業務、貸款業務，以及資金拆借、股權投資的聯機交易處理和賬務處理功能。本行正逐年優化綜合業務系統的基礎功能，為額外功能提供支持，包括客戶信息管理、網上銀行、財務管理、信用卡和外匯業務等。升級的主要特點包括擴充重要客戶賬戶信息數據、擴充渠道信息、提高對集團客戶賬戶的功能支持、減少對會計登記簿的依賴以提高效率，並優化數據查詢的處理。

### 客戶信息系統

客戶信息系統整合信貸管理系統及綜合業務系統的客戶信息，形成全行統一的客戶數據信息平臺，為本行進行客戶關係管理、制定經營方針提供詳實的數據和信息支持。

### 支付結算類系統

本行的CNAPS(人行大小額)、電子匯票、全國農信銀等前置系統的陸續投產運行。在全國農信銀支付結算系統的運行維護方面，本行榮獲2007年「農信銀實時支付清算系統建設專項成就獎」及「2008年至2009年農信銀支付清算系統運維工作先進單位」。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

### 國際業務系統

實現本行國際結算系統與綜合業務、SWIFT、其他國際收支等系統的整合，提高了本行金融系統的自動化水平和競爭力。

### 中間業務系統

為豐富中間業務的品種及功能，本行先後開發了煙草綜合財務系統及V3代扣系統、財政代收系統、水電費代收系統及保險代理銷售系統等中間業務系統，為客戶提供全方位服務，從而達到快速佔領市場的目的。

### 內部管理系統

包括信貸管理、財務管理、人力資源管理等信息管理系統，滿足本行風險防控、內部管理、決策分析和信息披露的需要。

信貸管理系統支持多個業務的處理功能，包括貸前調查、貸中審批控制、貸後檢查和監控。

財務管理系統實現大總賬、固定資產管理、採購管理、費用管理等財務會計功能，完成核心系統內部賬務管理功能的剝離。

人力資源管理系統的主要功能包括組織架構管理、員工管理、招聘入職管理、薪酬福利、員工考核、教育培訓管理等。

### 信息技術風險管理

本行已採取多種信息科技安全措施，包括防火牆技術、數據加密技術、入侵檢測和互聯網安全策略。本行建設了三級網絡體系，全面承載全行的生產、災備、測試及業務研發以及各種語音、視頻與數據應用。本行於2008年開始進行全行的網絡改造和提升工作，預期需時兩年完成開發工程。

本行建立了完善有效的災難備份系統，營運中心位於重慶市主城，而災難備份中心位於距離營運中心500公里的秀山縣。倘生產中心位處地區發生災難，本行將能夠及時切換到異地災難備份中心，使信息系統能正常地運行，從而保持業務運營的連續性。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

### 信息科技規劃和藍圖

我們於2008年委聘微軟公司制定五年IT發展計劃。計劃分為三個階段。IT發展計劃的第一階段於2008年開始，於2009年完成，期間我們建立了網上銀行系統、自助業務系統、國際業務系統、信用卡系統及電話銀行系統。本行亦建立了客戶信息數據庫報表系統及人力資源系統用於內部管理、決策分析及數據披露。本行的所有辦事處亦進行了互聯網升級。本行目前處於IT發展計劃的第二階段(2009年至2010年)。我們一直在為不同系統升級項目開發IT一線系統平台，並一直在升級金融管理系統和信貸管理系統及建立風險集中管理系統。迄今為止，我們已支出人民幣1.247億元的研發開支。

在計劃的第三階段(2011年至2012年)，本行將繼續加快系統開發及渠道建設，完成綜合IT一線系統平台(包括企業服務終端、統一支付平台、綜合櫃台系統及綜合業務系統升級項目)的開發，升級管理系統(如信貸、財務、集中處理及交易後監督)。本行將進一步完善IT管治，增加基礎建設投資，升級技術安全及加強維護。

本計劃預期有助本行拓闊市場渠道，提升中央核心銀行系統，建立完善客戶為本的營銷、銷售及服務程序。本行亦將會建立全面風險管理制度，借助本計劃，將會提升本行預防及抗衡金融風險的綜合能力。根據該計劃，本行亦將會增設密集創新平台，即通過建立整合業務流程的平台並改善及改革中間業務制度。根據五年計劃，本行預期產生研發開支合計人民幣8.335億元。

### 競爭

本行在所從事的業務領域主要面臨來自在重慶設立分支機構的大型商業銀行、其他全國性商業銀行及重慶本地銀行業金融機構，如重慶銀行、重慶三峽銀行的競爭。除此以外，本行還面臨來自在重慶開展業務的城市商業銀行和外資銀行的競爭。本行與在重慶開展業務的其他商業銀行及金融機構的競爭主要集中在產品種類和價格、服務質量、銀行設施便利性、品牌認知度和信息科技實力等方面。

此外，本行面對非銀行金融機構(例如證券公司和保險公司)在財務服務方面的競爭。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

今後，本行在重慶銀行業金融市場中與外資金融機構的競爭很可能會急劇增加。根據加入WTO的承諾，中國政府於2006年放寬了外資銀行在地域分布、客戶基礎和經營範圍上的限制。此外，中國香港和澳門的《更緊密經貿關係的安排》允許兩地的小型銀行在中國經營。這些限制的消除可能使本行失去在重慶銀行業市場現有的較外資銀行的一些競爭優勢。近年來，受益於打造重慶市為長江上游經濟中心和金融中心的總體規劃，眾多外資銀行陸續已在重慶設立分行或在重慶縣域設立村鎮銀行的方式在重慶開展業務。隨着重慶經濟在未來的高速發展預期和重慶金融發展環境的進一步優化，外資銀行在重慶發展業務的意願將更為強烈，本行在與外資銀行的競爭中將面臨更大挑戰。

### 員工

截至2010年6月30日、2009年、2008年及2007年12月31日，本行分別聘有12,423名、12,605名、12,844名及10,767名全日制合同制在崗員工。下表載列截至2010年6月30日按職能劃分的全日制合同制在崗員工明細：

	僱員人數	百分比
公司銀行業務 <sup>(1)</sup> .....	1,692	13.62%
零售銀行業務 .....	8,299	66.80%
資金業務 .....	129	1.04%
財務及會計 .....	845	6.80%
風險管理、內部稽核及法律合規 .....	660	5.31%
信息技術 .....	164	1.32%
管理 <sup>(2)</sup> .....	204	1.64%
其他 <sup>(3)</sup> .....	430	3.47%
<b>總計</b> .....	<b>12,423</b>	<b>100.00%</b>

(1) 包括公司客戶經理人數1,122人。

(2) 包括總行管理層、總行部門總經理、副總經理、總經理助理；支行行長、副行長。

(3) 包括人事勞資、監保等其他人員。

本行認為本行擁有年輕的人員隊伍，43%的員工不到35歲。截至2010年6月30日，全日制合同制在崗員工的平均年齡為37歲。

截至2010年6月30日，本行共有3,738名內部退養員工，1,675名退休人員。本行基於有關國家政策制定內部退養辦法。內部退養是指本行員工達到一定的年齡或工作年限，但尚未達到國家法定退休年齡，因不能適應工作或其他特殊原因暫時離開崗位進行休養，待達

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

到國家法定退休年齡後再辦理退休手續的制度。根據內部退養辦法，員工須符合若干條件方可申請內部退養，一是達到一定年齡或工作年限的規定，二是基於疾病等特殊原因，但申請必須經所在支行及總行人力資源部門批准。本行在若干情況下不會批准內部退養，如一是不符合內部退養的相關條件，二是員工因違規違紀在待處理或受處分期間等。本行根據內部退養員工離崗時的崗位、工作年限及學歷向退養員工提供薪酬和相關福利，如：社保、醫保及住房公積金。

本行執行國家規定的退休政策。根據退休相關政策規定，本行對年滿60周歲的男性員工及年滿55周歲的女性員工(管理崗位女性員工為55周歲、非管理崗位女性員工為50周歲)辦理退休。本行根據重慶的物價指數向退休人員提供合理的補助和相關福利。

本行的中國法律顧問確認，本行有關退休及內部退養的辦法符合有關政府法規。

截至2010年6月30日止六個月及截至2009、2008及2007年12月31日止三個年度，我們分別有3,738、3,690、3,628及3,591名退休員工，以及1,675、1,599、1,293及1,211名內部退養員工。就同期而言，退休及內部退養福利成本各為人民幣143.4百萬元、人民幣30.3百萬元、人民幣45.8百萬元及人民幣11.7百萬元，佔本行員工成本各為15.9%、1.7%、3.8%及1.2%，而佔本行營業收入各為4.0%、0.5%、0.9%及0.2%。於2007年至2009年期間，資產負債表內退休及內部退養福利成本金額波動微小，主要乃因各期初的貼現率波動所致(附註)。2009年至2010年上半年期間，退休及內部退養福利成本大幅增加，主要乃因本行於2010年上半年新增加符合資格退休人士及內部退養人士所致。根據新安排，本行已為新合資格員工一次性作出退休及內部退養福利負債計提，乃基於假定該等僱員將會存活至一特定年齡。於同期，此將會令員工福利負債大幅增加，已即時於本行財務報表內予以反映。

本行並無出現任何致使本行的營運受到干擾的罷工或其他重大勞工爭議。本行的管理層、工會及員工之間的關係一直良好。

*附註1*：貼現率波動乃由於各期初政府債券的收益波動所致。根據香港會計準則第19號第78段，當國家優質企業債券並無交投活躍的市場時，政府債券的市場收益應用於釐定貼現率。由於此乃中國發生的情況，故參考中國政府債券的收益釐定貼現率。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

請參閱香港會計準則第19號第78段以供參考：用以折現退休後福利責任(已撥付及未撥付)的比率應參考結算日優質企業債券的市場收益而釐定。當國家該等債券無交投活躍的市場時，應採用政府債券於結算日的市場收益。企業債券或政府債券的貨幣及條款應與退休後福利責任的貨幣及估計條款相符。

### 物業

本行的總行位於中國重慶市江北區洋河東路10號。截至2010年9月30日，本行在中國擁有2,995項物業，並租賃323項物業。

### 自置物業

截至2010年9月30日，本行在中國擁有及佔用2,995項物業，建築面積共計約為1,519,659.85平方米。在2,995項物業中，建築面積共計1,179,840.43平方米的2,256項自置物業為商用物業，用作辦公室或商業物業，而建築面積共計339,819.42平方米的739項物業則為住宅或作輔助用途。

我們已取得總建築面積約1,431,630.69平方米(佔我們所有自有物業的建築面積的94.21%)的2,836項物業的相關房屋所有權證及土地使用權證。

法律業權具有瑕疵的物業中，我們已取得總建築面積約27,304平方米(佔我們擁有的物業的建築面積的1.8%)的50項物業的劃撥土地使用權證及房屋所有權證，已取得另外總建築面積約5,849.81平方米的15項物業的集體土地使用權證及房屋所有權證。我們尚未取得建築面積約54,875.35平方米(佔我們擁有的物業的建築面積的3.61%)的94項物業的出讓土地使用權證及／或房屋所有權證。

我們獲中國法律顧問告知，就法律業權具有瑕疵的物業，我們應依法取得其房屋所有權證及出讓土地使用權證，才有權佔用、使用、出讓、出租、抵押或依法以其他方式處置物業。我們正在申請尚未持有的相關土地使用權證及房屋所有權證，並正與當地土地及房產管理部門緊密協作推動盡快申請，以取得相關合法業權證書。於2010年11月15日，本行與重慶渝富資產經營管理有限公司訂立資產購買協議，據此，重慶渝富資產經營管理有限公司同意以現金購買由本行擁有存在業權瑕疵的148項物業(或按仲量聯行西門有限公司的分類準則為154項物業)，總建築面積約83,813.63平方米。然而，由於存在多項業權瑕疵，我們無法取得建築面積約4,215.53平方米的餘下5項物業的相關土地使用權及房屋所有權證，佔我們擁有的物業的建築面積的0.28%。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

由於存在有關業權瑕疵，我們無法於本文件刊發日期前取得相關業權證書，但業權具有瑕疵的物業的總建築面積佔我們擁有的所有物業的比例不大。此外，本行董事認為，有關業權瑕疵不會對我們的經營造成嚴重影響。如上文所披露，我們目前正在申請業權具有瑕疵的餘下物業的相關業權證書，如有必要，我們能以其他類似樓宇取代有關物業，且不會對本集團的經營造成重大不利影響。

### 在建物業

截至2010年9月30日，本行在中國持有18項在建物業，本行已就該等全部物業取得中國法律所規定的相關建築相關許可證。

### 已訂約購買的物業

我們已與部分房地產開發商或賣方訂立協議購買估計總建築面積為23,206.22平方米的34項物業。於2010年9月30日，這些物業的總合約價格為人民幣1.94億元，其中我們已支付人民幣116.8百萬元。基於於估值日期並非所有規定的付款已悉數繳足或物業已轉讓予我們，故物業的所有權並未歸屬於本行。因此，仲量聯行西門有限公司認為該物業並無商業價值。

### 租賃物業

於2010年9月30日，我們在中國租用總可出租面積45,444.92平方米的323項物業。這323項物業中，約42,745.54平方米的總可出租面積主要由分理處或24小時自助銀行中心用作辦公室或營業場所，餘下2,699.38平方米用作住宅或配套用途。所租用的177項物業中，總可出租面積22,542.08平方米的出租人無法提供業權證書。根據中國法律顧問君合律師事務所的意見，作為物業所有人，出租人有責任取得相關合法業權證書或同意我們租用物業。為此，我們已積極促使出租人申請相關合法業權證書或同意我們租用物業。業權具有法律瑕疵的租用物業中，139項租賃物業的出租人已提供確認函件，確認彼等擁有出租物業的合法權利，承諾申請相關業權證書及承諾就我們因業權法律瑕疵而受到的損失向我們補償。餘下未提供確認函件的38項物業中，據中國法律顧問表示，我們有權根據相關租賃協議向出租人索賠。我們認為，(如有必要)所租用的物業大部分能以其他類似物業取代，而不會對我們的經營造成重大不利影響。請參閱「風險因素-我們未擁有所持部分物業的相關土地使用權證或房屋所有權證，並可能因業主缺少相關土地使用權證或房屋所有權證而尋找其他場所用作辦公室或經營場所」。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

於2010年9月30日，除上述租用物業外，我們租用兩塊業權具有法律瑕疵的土地。空置土地的總可出租面積約為932.67平方米，主要用於未來發展為營業場地或業務經營配套設施。我們已取得兩塊土地的出租人的確認函件，彼等承諾就我們因業權具有法律瑕疵而受到的損失向我們作出賠償。

### 物業估值

獨立物業估值師仲量聯行西門有限公司將本行於2010年9月30日所擁有的物業權益估值為具有人民幣23.46億元的商業價值。估值函件全文、估值概要及由仲量聯行西門有限公司為本文件發出的估值證書載列於附錄五。

並未向任何租賃物業、將予收購物業、所擁有物業及未有正式業權證書在建物業賦予任何商業價值。

### 知識產權

本行以重慶農村商業銀行的公司名稱從事業務。本行擁有「」和「」（其中包括兩個類別）共計3個中國註冊商標。本行亦依法於香港註冊標誌及商標「」（包括四個商標）、「CQRC」（包括三個商標）及「」（包括兩個商標）。本行亦就著作權「」和「」在重慶市版權局進行了登記。本行為本行網站域名www.cqrcb.com，4008366666.cn和4008366666.com的註冊擁有人。請參閱「附錄九－法定及一般資料－相關本行業務的其他資料－本行的知識產權」。

### 法律程序及合規

#### 索賠及法律訴訟

本行正處理若干向本行提出的索賠及涉及數宗由日常業務引起的法律訴訟。在這些索賠及法律訴訟中，大部分是本行要求償還本行貸款的強制執行索賠。對本行提出的索賠及法律訴訟主要包括與客戶爭議相關的訴訟。截至2010年6月30日，本行作為原告涉及四宗待決的索償金額逾人民幣3,000萬元的訴訟，可能索償的總金額約為人民幣1.395億元。本行的中國法律顧問表示，本行涉及的法律訴訟（不論個別或整體而言）不會對本行的財務狀況或經營業績帶來重大影響。

#### 監管程序

本行須遵守由（包括但不限於）中國銀監會、中國證監會、中國保監會、中國人民銀行、財政部、國家審計署及國家稅務總局及其各自的地方（尤其是重慶市）分局及機構等中國監管機關制定的多項監管規定及指引。該等監管機關會就本行是否遵守相關法規、指引

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

及監管規定而言進行定期檢查、審查及查詢。儘管有關事故及處罰並未對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響，我們已採取改進及補救措施預防有關事故再次發生。

### 行政處罰

本行曾經在監管審查及檢查發現未有遵守若干法律及法規，因而受到譴責、罰款及其他處罰。於往績期間，本行曾受到11次罰款，共計約人民幣640,000元，並曾被中國人民銀行發現未嚴格遵守有關規章而受理非法假幣的事件，但該事件未招致任何罰款或處罰，該等事件均於重組前發生。它們主要包括中國人民銀行地方分支機構及重慶市工商管理局的罰款。本行已全數支付所有罰款並已採取針對上述問題的措施。有關該11項罰款及本行所採取的主要補救措施詳情如下：

#### 中國人民銀行

##### 罰款及處罰詳情

##### 本行主要補救措施

- |  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• 2008年2月，欠交(透支)存款準備金達人民幣2,055,088.24元，受罰人民幣1,233.05元</li><li>• 2008年2月，欠交(透支)存款準備金達人民幣14,888,088.71元，受罰人民幣200,000元</li><li>• 2008年4月，欠交(透支)存款準備金達人民幣6,129,810.29元，受罰人民幣300,000元</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• 按時繳清所欠存款準備金，處罰相關負責人，加強培訓及指導業務員以提升其責任感</li><li>• 按時繳清所欠存款準備金，處罰相關負責人，加強培訓及指導業務員以提升其責任感</li><li>• 按時繳清所欠存款準備金，處罰相關負責人，加強培訓及指導業務員以提升其責任感</li></ul> |
|--|---|

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

### 罰款及處罰詳情

### 本行主要補救措施

- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• 2008年6月，欠交(透支)存款準備金達人民幣27,839,462.93元，受罰人民幣16,703.69元</li></ul>    | <ul style="list-style-type: none"><li>• 按時繳清所欠存款準備金，處罰相關負責人，加強培訓及指導業務員以提升其責任感</li></ul>                |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• 2008年4月，未經中國人民銀行批准開立賬戶，並向不符合相關規定的本行存款客戶支付現金，受罰人民幣55,000元</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• 停止開立未經中國人民銀行批准的賬戶及向違反相關規定存款客戶支付現金，加強業務員培訓及指引以提升其合規意識</li></ul> |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• 2008年4月，未經中國人民銀行批准開立賬戶，受罰人民幣25,000元</li></ul>                      | <ul style="list-style-type: none"><li>• 停止開立未經中國人民銀行批准的賬戶，加強業務員培訓及指引以提升其合規意識</li></ul>                 |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• 2007年9月，未及時申報開設、變更及註銷中國人民銀行要求的賬戶，受罰人民幣15,000元</li></ul>            | <ul style="list-style-type: none"><li>• 申報以前未向中國人民銀行地方支行申報的開立、變更及註銷賬戶</li></ul>                        |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• 2008年8月，未及時(足額)繳納存款準備金，受罰人民幣5,189.70元</li></ul>                    | <ul style="list-style-type: none"><li>• 及時繳清所欠存款準備金，處罰相關負責人，加強業務員培訓及指導以提升其責任感</li></ul>                |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• 2007年12月，欠交(透支)存款準備金達人民幣8,685,504.32元，受罰人民幣5,211.30元</li></ul>     | <ul style="list-style-type: none"><li>• 及時繳清所欠存款準備金，處罰相關負責人，加強業務員培訓及指導以提升其責任感</li></ul>                |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• 2007年9月，未及時申報中國人民銀行要求的開立一般存款賬戶資料，受罰人民幣10,000元</li></ul>            | <ul style="list-style-type: none"><li>• 採取措施確保及時申報開立一般存款賬戶資料，為本行業務員提供培訓以提升其技能</li></ul>                |

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

### 重慶工商管理

#### 罰款及處罰詳情

- 2008年3月，違反相關法規向評級機構收取費用，沒收向評級機構所收取的相關款項人民幣120,199元及罰款人民幣10,000元

#### 本行主要補救措施

- 加強員工培訓，以預防類似事件再次發生

本行除了針對以前的行政處罰和罰款而採取的主要補救措施外，還採取了運營方面的措施，包括監管及改善本行制度，加強落實本行制度，升級本行實施風險管理的業務系統。該等補救措施有效提升了我們的公司管治水平，重組後此類事件再無發生。因此，我們獲中國法律顧問君合律師事務所告知，中國相關監管部門不會就有關事務再次對我們進行行政處罰。

#### 監管檢查的發現

中國監管機構進行的部分常規或專門檢查並未對我們採取罰款或其他處罰，但有關檢查顯示，我們業務經營、風險管理及內部控制的多個領域存在不足或有違規情況。主要檢查的結果如下所示。

#### 中國銀監會

中國銀監會重慶監管局及其地方辦事處對本行進行常規及專門檢查，包括現場檢查總行營業部、支行及分理處。根據檢查，中國銀監會重慶監管局及其地方辦事處出具檢查報告，說明其發現及推薦意見。

2007年至2010年9月30日，中國銀監會重慶監管局及其地方辦事處對總行營業部及部分支行和分理處進行常規及專門檢查。檢查時，中國銀監會重慶監管局發現我們的(其中包括)內部控制及公司管治、業務經營以及資產質量和資本結構中存在部分違規情況和缺陷。中國銀監會重慶監管局及其地方辦事處在檢查時發現我們的總行營業部、若干支行及分理處的主要問題包括：會計及內部審計系統、風險管理系統及內部控制系統存在缺陷；信貸

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

審批程序及放款後管理、農戶貸款、貼現票據及客戶賬戶管理存在缺陷；五級貸款分類系統的監管存在缺陷。中國銀監會重慶監管局及其地方辦事處在其報告中提供的主要推薦意見及我們採取的主要補救措施如下。

### 主要建議

### 主要補救措施

- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• 加強內部控制和內部審計系統，提高員工內部控制及合規意識，明確股東董事及監事會議的責任</li><br/><li>• 遵守中國銀監會就信貸審批程序及貸後管理發佈的相關指引，加強信貸評估程序，加強內部監督及檢查以確保遵守有關理財產品的有關法規</li><br/><li>• 加強貼現票據的管理，統一信貸審批管理，加強標準化客戶賬戶管理</li><br/><li>• 根據貸款五級分類系統制定不良貸款撥備計劃及政策，對其實施綜合電腦化管理</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• 實施統一標準化內部控制和風險管理政策及程序；成立風險管理、合規及內部審計專門部門；成立監察委員會進行內部監察；明確股東董事及監事會會議的責任，各會議由不同的職權範圍規範</li><br/><li>• 加強貸後監督，加強客戶經理培訓；建立特別委員會進行內部核對、信貸評估及農戶貸款風險監督；找出違規原因及加強對理財產品的內部監督</li><br/><li>• 加強貼現票據管理，將貼現票據與信貸審批集中管理；建立客戶賬戶核對系統，加強現金管理程序</li><br/><li>• 加強員工培訓及在職教育，實施貸款變動測試及評估系統，調整貸款分類，提高分類準確性</li></ul> |
|--|--|

截至2010年9月30日，本行並無從中國銀監會重慶監管局及其地方辦事處接獲要求採取進一步補救措施的通知，本行不會因上述事項而須接受進一步檢查。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

### 中國人民銀行

中國人民銀行重慶營業管理部及其分支機構會對本行進行例行及臨時檢查，包括對我們的總行營業部、支行及分理處的現場檢查。基於該等檢查，中國人民銀行重慶營業管理部及其分支機構會出具檢查報告，列明其檢查結果及建議。

2007年至2010年9月30日，中國人民銀行重慶營業管理部及其當地分支曾對本行的總行營業部、支行及分理處進行定期及臨時檢查。檢查中，中國人民銀行重慶營業管理部及其分支機構發現我們的(其中包括)反洗錢措施、現金管理、交收及結算系統及資金營運存在部分違規情況及缺陷。中國人民銀行重慶營業管理部及其當地分支在我們的總行營業部及發現的主要問題包括涉及反洗錢、大額取款審批機制、透支存款準備金賬戶、違反賬戶運作內部申報規定及違反假幣處理程序的不足；涉及賬戶開立及賬戶記錄、向中國人民銀行申請不充分的不足；涉及風險防範機制、在不具備有關資質的情況下經營債務產品結算服務的不足。中國人民銀行重慶營業管理部及其分支機構在其報告中作出的主要推薦意見及我們所採取的主要補救措施如下：

#### 本行主要推薦意見

- 執行賬戶持有人身份核查，組織員工培訓及加強對反洗錢程序的認識，規範反洗錢管理程序
- 組織員工培訓及對未遵守假幣處理程序的員工實施處罰，嚴格遵守假幣處理程序，實行內部審查制度

#### 主要補救措施

- 強化員工培訓及對反洗錢程序的認識，加強反洗錢管理，嚴格執行賬戶持有人身份核查
- 嚴格遵守假幣處理程序，強化現金管理的內部審查制度

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

### 本行主要推薦意見

- 持續強化員工培訓及熟悉有關管理政策，明確職責範圍及強化員工風險意識，嚴格執行賬戶開立及記錄程序及賬戶結算及交收管理制度
- 組織各級員工培訓及指定培訓員工及實行定向培訓，強化風險防範機制，自2007年11月起停止債券產品結算服務

### 主要補救措施

- 強化賬戶管理員工培訓，實行妥當的賬戶開立及記錄制度，強化賬戶結算及交收管理制度
- 強化員工培訓及擴大員工培訓範圍，強化風險防範機制，立即停止債務產品結算服務

截至2010年9月30日，本行並無從中國人民銀行重慶營業管理部及其分支機構接獲要求採取進一步補救措施的通知，本行不會因上述事項而須接受進一步檢查。

### 國家審計署

國家審計署不時對債券產品結算服務包括本行在內的國有及國家控制企業進行審核。2007至2010年9月30日，國家審計署重慶辦事處對本行的收支情況及國際農業發展基金於2010年9月設立的農業發展計劃（「國際農業發展基金計劃」）的實施情況進行了兩次審核。在其審核報告中，國家審計署重慶辦事處發現了與本行向國際農業發展基金計劃申請融資有關的若干問題，有關問題包括本行會計記錄內的開支分類不準確及保留了來自國際農業發展基金計劃的資金人民幣1.9百萬元。誠如審核報告所載述，本行須向國家審計署重慶辦事處提交本行於2010年12月31日前實施補救措施的報告。國家審計署重慶辦事處的發現對本行的財務狀況及經營業績並無重大不利影響。

誠如審計署所述，本行須於2010年12月31日前實施補救措施。本行認真對待國家審計署重慶辦事處在審核中提出的問題，並已實施相關的補救措施。截至最後實際可行日期，本行已糾正了國家審計署重慶辦事處所發現的問題，並已向國家審計署重慶辦事處提交本

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

行所實施補救措施的報告。除上述者外，於2010年9月30日，本行毋須按審計署規定採取進一步措施。

本行並不認為上述相關中國監管機關的調查結果揭示本行的內部控制或風險管理體制出現任何嚴重不足的地方。即使當中有任何調查結果曾指出任何不足的地方，本行相信本行已採取必要的措施來改正。再者，本行已於相關監管機關審查後向其匯報本行實行該等補救措施的情況。該等調查結果或行政處罰概無導致本行的財務狀況或經營業績受到任何重大不利影響。本行已獲本行中國法律顧問君合律師事務所告知，截至最後實際可行日期，他們概無注意到任何事情顯示相關中國監管機關將會就該等事件施行任何進一步的行政處罰。請參閱「風險因素－與本行業務相關的風險－本行須遵守多項中國監管指引及規定，而本行過去未有遵從指引及規定可能導致被罰款、制裁及處以其他罰則。

### 資金的使用

《中國商業銀行法》對中國商業銀行的資金使用做出了嚴格限制，而且禁止中國商業銀行持有境內非銀行業企業的股權。本行以往曾持有其他境內非銀行企業的股權，所以不符合該等法規。本行已出售大部分該等股本權益。於2010年6月30日，該等股本權益達人民幣7,170萬元，投資於一間餘下非銀行實體，佔本行總資產的極小比例。出售餘下股權已於2010年8月獲重慶市國資委批准。本行擬繼續出售該等股本權益。於最後實際可行日期，我們未被有關機關就持有股權徵收任何罰金或罰款。我們已獲中國法律顧問君合律師事務所的意見，截至最後實際可行日期，由於股權數目少，且出售事項已獲重慶市國資委批准，且本行未就持有股權被徵收任何罰金或罰款，因此，於出售前持有股權不會亦將不會帶來重大不利影響。

### 員工違規

於往績期間內發現過往曾發生九項員工涉嫌犯罪案件。於2007年，發現曾發生九項涉及總額約為人民幣1,780萬元的案件。於2007年後並無發生該等案件。往績期間發生的九件

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

員工違規事件的詳情及我們所採取的主要補救措施如下：

違規事件	本行主要補救措施
<ul style="list-style-type: none"><li>2005年至2007年，一名貸款主管挪用資金人民幣840,000元，被處三年有期徒刑，緩期五年執行。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>開除該貸款主管；對十名責任員工實施紀律及經濟處分；對三名高級員工實施經濟處分。</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>2004年至2006年，一名信用社高級員工挪用資金人民幣2,689,000元，被處五年有期徒刑。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>開除該信用社高級職員；對二十四名責任員工實施紀律及經濟處分；對三名高級員工實施紀律處分。</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>1996年至2007年，一名貸款主管挪用資金人民幣2,337,500元，被處八年有期徒刑。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>開除該貸款主管；對四名高級員工實施紀律處分。</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>1995年至2006年，一名貸款主管挪用資金人民幣878,000元，被處三年有期徒刑。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>開除該貸款主管；對十六名責任員工實施紀律處分及經濟處罰；對四名高級員工實施紀律及經濟處分。</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>1999年至2005年，一名貸款主管挪用資金人民幣907,300元，被處三年六個月有期徒刑。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>開除該貸款主管；對四名高級員工實施紀律處分。</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>2002年至2006年，一名貸款主管挪用資金人民幣558,500元，被處四年三個月有期徒刑。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>開除該貸款主管；對十七名責任員工實施紀律及經濟處分。</li></ul>
<ul style="list-style-type: none"><li>2007年，一名信用社高級職員盜竊銀行資產人民幣553,700元，被處八年六個月有期徒刑。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>開除該信用社高級職員；對四名高級員工實施紀律處分。</li></ul>

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

### 違規事件

### 本行主要補救措施

- 2002年至2007年，兩名貸款主管非法發放貸款人民幣8,521,000元。一名被處三年有期徒刑，緩期五年執行，並處罰金人民幣100,000元。另一名被處三年有期徒刑，緩期四年執行，並處罰金人民幣90,000元。
  - 2004年至2007年，一名貸款主管盜竊銀行資產人民幣531,000元，潛逃。
- 調離該兩名貸款主管職務；對四名高級員工實施紀律處分。
  - 開除該貸款主管；對四名高級員工實施紀律處分。

除在發現事件後立即採取的主要補救措施外，我們亦採取一般性補救措施，以防範此類事件再次發生。該等一般性防範措施包括：及時修訂內部政策及程序；嚴格的內部審查；強化員工培訓及嚴格的內部處分機制；明確劃分部門之間的職責範圍；實施信息技術制度改善內部風險控制管理等。

該等措施提升了員工意識，對違規行為起到了警示作用，2007年後再無類似事件發生。本行已獲中國法律顧問君合律師事務所告知，基於本行確定須匯報員工失當行為案件的細節及總數、須匯報員工失當行為案件所涉及的總金額以及本行所採取的改正措施細節，本行或分理處的公司合法性並無受到影響，亦概無任何業務營運所須的批文、許可、授權或備案因該等須匯報員工失當行為案件而遭撤回。再者，該等案件可能造成的損失金額構成本行的總資產部分較小。本行已採取改正措施包括但不限於糾正及防範相關失當行為的措施以及對該等失當員工紀律處分。基於上述者，本行的中國法律顧問確認，須匯報員工失當行為案件未曾及將不會個別或共同地對本行的業務及經營業績構成重大不利影響。

我們的董事認為，上述監管及僱員不合規現象並不重大，因而對本行的業務及財務並無任何重大不利影響。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

### 內部控制

我們已委聘獨立專業人士作為外部顧問，審查我們的內部控制及風險管理系統，以改進我們的內部控制系統。該內部控制審查包括三個主要方面，即企業管治、財務報告及信息披露及營運控制。外部顧問進行的內部控制審查與缺乏監管無關。於2010年3月8日與2010年4月2日進行的初步審查中，外部顧問發現我們內部控制的下列問題，並向我們提供下列推薦意見。

內部控制問題	建議
<ul style="list-style-type: none"><li>• 內部控制評價內部管理手冊</li></ul>	根據本行的業務運營及發展需求編製正式的內部控制評價內部管理手冊，並根據內部管理手冊編製定期內部控制報告
<ul style="list-style-type: none"><li>• 有關處理非經常重大財務事項的內部審批程序</li></ul>	編製內部程序手冊，並根據程序手冊嚴格實施處理非經常重大財務事項的審批程序
<ul style="list-style-type: none"><li>• 現有披露報告中有關財務申報及其他資歷披露(如股價敏感資料、關連交易及須予公佈交易)未考慮香港上市規則相關披露規定</li></ul>	定期檢查內部信息披露制度及披露報告，以確保遵守相關上市規則條文及規例
<ul style="list-style-type: none"><li>• 審計稽核部未按照內部風險管理辦法的規定審核及評估風險管理系統</li></ul>	審計稽核部對風險管理系統進行定期審核及評估，並編製有關審核及評估結果的報告，該報告須呈交董事會審核，並對董事會所建議的補救措施的實施進展進行跟蹤
<ul style="list-style-type: none"><li>• 人工計算貸款減值撥備</li></ul>	儘快實施系統改造，實現系統自動計提

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

外部顧問於2010年11月13日對初步審查中發現的缺失及不足進行了後續評估。截至後續評估之時，我們已糾正五項缺失及不足中的兩項。於2010年11月13日，外部顧問注意到，本行已根據外部顧問提供的推薦意見制訂及實施措施，以解決五個已發現問題中以下兩個問題：

- 本行已於2010年6月1日頒佈《重慶農村商業銀行財務管理基本制度》以解決有關處理非常規重大財務事項時的內部審批程序；及
- 本行已於2010年11月12日頒佈指引及管理辦法，以解決香港聯交所的披露規定，包括《重慶農村商業銀行信息披露管理辦法》、《重慶農村商業銀行股份有限公司董事會關聯交易控制委員會工作細則》及《重慶農村商業銀行關聯交易管理辦法》。

就餘下三個方面而言，我們正在執行外部顧問提供的推薦意見。外部顧問注意到，本行已制訂方案，以於2011年第一季之前解決該等問題。

- 就確定內部控制自我評估而言，本行已告知外部顧問，本行已計劃於2011年第一季之前開展內部控制自我評估；
- 就審查及評估風險管理系統而言，本行已告知外部顧問，本行已計劃於2011年第一季之前審查及評估風險管理系統；及
- 就提供貸款減值撥備計算方法而言，本行已告知外部顧問，本行已計劃於2011年初升級計算減值撥備的應用系統，並將已升級的系統轉移至生產環境。

我們認為，外部顧問在我們加強監管合規後仍發現存在內部控制問題，主要是由於監管部門與外部顧問審查的範圍及重點不同所致。

根據監管部門以往進行的審查，監管審查的重點是本行的整體內部控制及風險管理架構。外部顧問所進行的內部控制審查集中於業務層面並檢查不同部門實施內部控制及風險管理系統的情況，旨在評估我們有無遵守管制香港聯交所上市公司的適用會計準則和有關

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

規管規則及規例。於往績期間，中國企業會計準則(2006)生效，我們必須於2009年1月1日起遵守這部新會計準則。現在，我們亦遵守先前並未遵守的管制上市公司的會計準則和有關規則及規例。

在監管部門建議補救措施後，我們已制定有關制度並採取有關補救行動，以解決缺失及不足並加強我們的整體內部控制及風險管理架構。為進一步改善公司管治，我們需要從有關部門開始下至相關人員貫徹執行有關制度。我們正在部門及業務人員層面上實施有關制度，這是外部顧問審查的一環。因此，外部顧問才會發現有關在部門及業務人員層面上實施制度的某些問題。

我們的董事認為，內部控制的餘下三個方面並不重大，因而不會對本行的業務及財務產生任何重大不利影響。