

# 業 務

## 概覽

我們是中國證券行業領先的綜合性金融服務提供商，提供經紀、銷售和交易、投資銀行和投資管理等綜合性證券服務。

我們的主要業務線包括：

| 經紀、銷售和交易   | 投資銀行   | 投資管理  | 海外業務  |
|--|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• 經紀及財富管理</li><li>• 機構銷售及投資研究</li><li>• 融資融券</li><li>• 自營及其他證券交易服務</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• 股權融資</li><li>• 債權融資</li><li>• 財務顧問</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• 資產管理</li><li>• 私募股權投資</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• 經紀及銷售</li><li>• 投資銀行</li><li>• 資產管理</li></ul> |

我們是中國證券行業最大的經紀服務提供商之一。從2008年到2012年各年，我們的證券經紀淨收益在中國證券業協會的會員中均名列第一。根據中國期貨業協會的資料，以2011年的佣金及手續費收入計算，我們的期貨業務子公司銀河期貨在中國證券公司所有期貨子公司中名列第二，在中國所有期貨公司中名列第五。

我們的客戶託管證券總市值具有領先的市場地位，於2012年12月31日，我們的客戶託管證券總市值約為人民幣1.8萬億元，市場份額為7.50%。於2012年12月31日，我們的客戶賬戶總餘額約為人民幣332億元，市場份額為5.53%，亦居行業第一。

在中國證券行業中，我們擁有數量最多和分佈最廣的證券營業網點。於2012年12月31日，我們在中國30個省的有利位置設有229家證券營業網點，在中國有約5,573,000名經紀客戶，擁有業內最大的客戶群之一。利用證券經紀網絡和客戶群優勢，我們正加速將傳統經紀營業網點向提供經紀及理財全方位服務的財富管理中心轉型。

我們的銷售及交易業務發展迅速。於2012年12月31日，我們融資融券業務餘額約為人民幣53.77億元，市場份額為6.01%。於2013年3月31日，融資融券業務餘額增至約人民幣96.51億元。我們向約500戶機構投資者客戶(包括公募基金管理公司、私募基金管理公司、QFII、全國社保基金、保險公司、信託公司、資產管理公司、財務公司及商業銀行)提供證券銷售、交易及其他增值服務。於2012年12月31日，我們的股票研究服務覆蓋中國24個行

---

## 業 務

---

業超過400家上市公司。2012年，我們獲選新財富「最具影響力研究機構」第四名。我們的基金研究中心廣受業內認同，且我們的基金分類體系已成為中國基金分類的主要標準之一。2012年，我們的公募基金管理公司客戶佣金市場份額為4.65%，排名行業第三。我們致力於在中國不斷開發新型證券服務及產品，例如為客戶提供短期融資的約定購回式證券交易、為客戶提供現金管理服務及短期投資工具的債券及基金質押式報價回購業務、增加市場流動性的流動性服務以及為客戶提供流動性的買入轉售大額交易服務。

如果包括銀河有限參與的項目，截至2012年12月31日我們參與了中國證券市場上募集資金前十大IPO項目。如果包括銀河有限承銷的項目，根據萬得資訊，截至2012年12月31日我們主承銷68個股票融資項目，累計募資金額約人民幣2,030億元，包括煤礦採掘業約人民幣546億元、金融及保險業約人民幣709億元、運輸及倉儲業約人民幣142億元。

以承銷金額及承銷費用計，我們是中國證券行業的領先債務融資承銷商。我們的企業債券承銷總金額於2009年至2011年連續三年位居行業第一，2012年位居行業第二。根據萬得資訊，截至2012年12月31日，包括銀河有限承銷的項目，我們已擔任了178個債權融資項目的主承銷商，累計主承銷項目募資金額約人民幣3,085億元。

此外，我們的投資管理業務於2012年增長迅速。我們的集合資產管理計劃的管理資產總額從2011年12月31日約人民幣18億元增至2012年12月31日約人民幣30億元。截至2012年12月31日，我們亦已簽訂22份定向資產管理計劃合同，其中開展了10份合同，管理資產總額約為人民幣130億元。

我們現通過香港子公司銀河國際控股開展海外業務。銀河國際控股擁有在香港提供各種金融證券服務所需的業務牌照，且客戶群及收入均快速增加。將銀河國際控股作為我們開拓海外業務的首個平台，我們計劃在時機成熟時進一步探尋其他海外發展機遇。

自2007年起，我們已建立健全的公司治理與有效的風險管理及內部控制體系，以管理我們在證券市場中面臨的風險。2010年、2011年及2012年，憑藉我們穩健的資本基礎以及有效的風險管理及內部控制體系，我們獲中國證監會頒發「AA」監管評級（目前對中國證券公司的最高評級）。

## 業 務

我們因業績超卓而獲得以下獎項：

| 獲獎年份  | 頒獎機構           | 獎項   |
|-------|----------------|--|
| 2012年 | 中國證券報          | 「金牛投顧大賽優勝券商」<br>「金牛債券融資投行獎」                |
|       | 中國證券網          | 「2012年度最佳手機證券」                             |
|       | 期貨期權世界(FOW)    | 「2012年度中國衍生品機構大獎」                          |
|       | 證券時報           | 「2012年度最佳企業債券承銷團隊」                         |
| 2011年 | 新財富            | 「大項目能力最佳投行第三名」<br>「最佳主板IPO項目」              |
|       | 上海證券報          | 「最佳證券經紀商」<br>「中國期貨市場最佳公司品牌大獎」              |
|       | 金融時報           | 「卓越品牌價值證券公司」                               |
|       | 證券時報           | 「年度金融服務創新機構」<br>「最佳投資顧問服務券商」<br>「最佳財富管理中心」 |
|       | 證券期貨業科學技術獎勵委員會 | 「2011年度證券期貨業科學技術獎」                         |
| 2010年 | 21世紀經濟報道       | 「2010年度中國最佳經紀證券公司」                         |
|       | 中國企業聯合會        | 「2010年度最具影響力企業」                            |
|       | 和訊網            | 「最令投資者滿意證券公司」                              |
|       | 證券時報           | 「2010年度金融機構IT創新十強」                         |

2010年、2011年及2012年12月31日，我們的資產總額分別為人民幣942.646億元、人民幣592.147億元及人民幣642.955億元，權益總額分別為人民幣145.447億元、人民幣161.268億元及人民幣175.588億元。2010年、2011年及2012年，我們的收入及其他收益總額分別為人民幣84.602億元、人民幣64.311億元及人民幣59.616億元，利潤分別為人民幣27.905億元、人民幣15.848億元及人民幣14.325億元。

### 競爭優勢

作為中國證券行業領先的綜合性金融服務提供商，我們相信以下優勢使我們從眾多競爭對手中脫穎而出。我們認為，中國證券市場的財富管理、融資融券、證券交易、債權融資、中小企業融資、併購及投資管理領域增長潛力顯著，而我們可憑藉競爭優勢把握該等商機。

### 中國最大的經紀服務提供商之一，享有顯著的規模優勢

我們的經紀業務享有領先的市場地位。在中國證券業協會所有會員中，我們的證券經紀淨收益於2008年至2012年各年均名列第一。2012年，我們的股票及基金交易總額在上海

---

## 業 務

---

證券交易所及深圳證券交易所所有會員中排名第二，市場份額5.14%。2012年，我們的公募基金管理公司客戶佣金市場份額為4.65%，行業排名第三。根據中國期貨業協會的資料，以2011年的佣金及手續費收入計，銀河期貨的市場份額為2.68%，在中國券商旗下期貨公司中名列第二，在中國所有期貨公司中名列第五。

根據中國證券登記結算的資料，截至2012年12月31日，我們客戶託管證券的總市值約為人民幣1.8萬億元，市場份額為7.50%，根據中國證券業協會的資料，同日我們的客戶賬戶餘額合共約為人民幣332億元，市場份額為5.53%，均居行業第一。中國證監會已開始逐步放寬政策，以便中國證券公司把握客戶託管證券及資金所帶來的商機。例如，我們的「天天利」產品是中國證監會最早批准的現金管理產品之一。隨着中國證監會持續鼓勵創新，相信我們龐大的客戶基礎和客戶資產為我們的業務增長提供巨大潛力，將為我們融資融券、買入轉售大額交易、機構銷售及現金管理等業務的發展和創新提供強大動力。

我們享有明顯的規模優勢，且經紀業務的固定成本較為穩定，相信我們經紀業務的業績會在中國證券市場整體上升時顯著增長。

### **最廣泛且戰略性佈局合理的營業網絡，具有行業領先的金融產品銷售能力**

我們是於中國擁有證券營業網點數量最多、分佈範圍最廣的證券公司。截至2012年12月31日，我們擁有229家證券營業網點及22家期貨營業網點，分佈在中國30個省。

我們對營業網點進行戰略性佈局，覆蓋了發達地區和具有發展潛力的地區。截至2012年12月31日，我們的證券營業網點中，約三分之二分佈在長三角、珠三角和環渤海地區等東部發達地區，餘下的則分佈於發展潛力較大的中西部和東北部地區。我們亦在香港成立了銀河國際控股，發展海外業務。戰略性的佈局使我們能在發達地區獲得高端客戶，受益於發展中地區快速的經濟增長和城市化進程，並把握海外商業契機。

我們正從傳統經紀業務快速向多層次財富管理業務轉型，重點為客戶提供符合其需求的理財產品和資產配置顧問服務。截至2012年12月31日，我們擁有1,137名註冊投資顧問，居中國證券業第二位。於2012年11月相關監管規則發佈後，我們獲得代銷金融產品許可證，已在北京、上海、成都和廣州等城市建立了財富管理中心。除提供我們自己的金融產品以

---

## 業 務

---

外，我們還代銷1,000多支第三方基金產品，並正在擴充產品組合，納入銀行、信託及保險公司等金融機構提供的其他金融產品。

我們認為，戰略性的營業網點佈局使我們能為客戶提供便捷的本地化服務，有利於我們建立品牌優勢，同時提高客戶歸屬感和信任感，並帶動協同營銷機會。

我們將充分利用各種IT手段，以互聯網、電子郵件、手機短信、移動終端、電話服務中心等為媒介，構建一個綜合的多渠道營銷服務與交易體系，加強網點的營銷能力。

### **中國證券行業最大的客戶群之一，為協同營銷和新業務拓展提供了堅實的基礎**

我們擁有龐大、穩定且不斷增長的客戶群。截至2012年12月31日，我們在中國擁有約5,573,000名經紀客戶，其中包括超過1.6萬機構客戶。我們擁有約500戶機構投資者客戶，包括公募基金管理公司、私募基金管理公司、QFII、全國社保基金、保險公司、信託公司、資產管理公司、財務公司及商業銀行等。截至2012年12月31日，我們有約19萬高端客戶。

截至2012年12月31日，我們的證券經紀客戶中，活躍客戶佔比約63.7%。截至同一日期，我們的經紀客戶(包括證券和期貨經紀客戶)中，開戶年限超過3年的客戶佔比約82.0%，開戶年限超過10年的客戶佔比約45.5%。我們的客戶基礎由2010年12月31日約501萬名增長至2011年12月31日約539萬名，再增長至2012年12月31日約557萬名。

我們的投行客戶主要包括涉及金融、能源、採掘冶金、交通運輸、軍工等傳統支柱行業的大型國有企業和政府機構，也包括涉及生物醫藥、文化傳媒、通信電子和品牌連鎖推廣等行業的高成長性中小企業。我們投資銀行業務服務過超過350個企業客戶(包括銀河有限所服務的客戶)。我們與多家大型企業保持長期的戰略合作關係。

受益於我們的客戶基礎，我們認為我們的各業務條線間有顯著的協同營銷增長潛力使我們能抓住機會迅速開展新業務。例如，我們較新的業務，如融資融券，依託我們的經紀客戶群和協同營銷能力，近年來實現快速增長。我們的融資融券餘額2010年12月31日至2011年12月31日增長了380.0%，2011年12月31日至2012年12月31日增長了110.2%，2012年12月31日至2013年3月31日增長79.5%。

### **領先的投資銀行業務專長，為開拓投行業務增長市場提供有力支持**

我們致力於為客戶提供優質的全方位投資銀行服務，並且在增長領域具有行業領先

的專長，使我們可以充分受益於中國債券市場和中小企業融資等市場躍升的機遇。

在債權融資市場上，我們長期保持卓越的行業領先地位。我們的企業債券承銷總金額於2009年至2011年連續三年位居行業第一，2012年位居行業第二。如果包括銀河有限承銷的項目，根據萬得資訊，截至2012年12月31日，我們累計主承銷債權融資項目178個，累計主承銷債權項目募資金額約人民幣3,085億元。憑藉對行業和產品的經驗以及對投資者需求的深刻瞭解，我們形成了專業的定價能力，能夠在發行中協助發行人取得上佳定價。我們以長期的高品質和獨具特色的服務贏得了客戶的信任和青睞，於2011年及2012年分別被中國證券報及證券時報授予「金牛債券融資投行獎」及「最佳企業債券承銷團隊」等獎項。我們與監管機構保持了密切的溝通，對中國債券市場各種規則草案積極提出意見。2012年11月，我們獲得了承銷銀行間債券市場交易的中期票據及短期融資券等債務工具的資格。銀行間債券市場是目前我國非金融企業債券融資的主要市場，其中中期票據及短期融資券2012年發行額為人民幣2.7萬億元，2009年至2012年合計發行量年均複合增長率為32.9%。我們相信，我們在企業債券市場的專業能力和客戶資源將有助於我們快速拓展在這一重要市場的份額。

如果包括銀河有限參與的項目，截至2012年12月31日我們參與了中國證券市場上募集資金前十大IPO項目。如果包括銀河有限承銷的項目，根據萬得資訊，截至2012年12月31日我們主承銷68個股票融資項目，累計募資金額約人民幣2,030億元，位居行業第五。鑑於中小企業融資及多層次資本市場的增長潛力，我們建立了配合屬地化專門服務中小企業的队伍。借助我們投行團隊長期積累的技术專長和經驗，我們相信我們可以很好地把握中小企業融資及多層次資本市場增長的機遇。

### **新業務先發優勢和卓越的產品創新能力使我們處於行業變革趨勢前端**

我們密切追蹤中國證監會近年因監管放鬆而推出的各項推動中國證券行業結構性調整的創新政策，與監管部門保持持續溝通，並不時提出創新政策方面的建議。受益於我們的市場地位和競爭實力，我們在下列重要的新業務領域均率先取得了資格，因而具有創新業務方面的先發優勢：

- 我們是首家獲得期貨IB業務資格的證券公司；
- 我們是最早獲得融資融券業務試點資格的券商之一，同時也是首批開展轉融資以及轉融通業務的券商之一；

---

## 業 務

---

- 我們是證券公司現金管理產品投資範圍擴大後的首批獲得該類產品試點資格的券商之一；
- 我們是首批獲得債券質押式報價回購擴大試點資格的券商之一，同時也是首批在該等產品的規模、種類及最低購買量方面享寬鬆監管要求的券商之一；
- 我們是首批獲得提供基金質押式報價回購產品資格的券商之一；
- 我們是首批約定購回式證券交易三家試點券商之一；
- 我們是首批成為中國證券投資基金業協會會員的10家基金評價機構之一，也是第一家獲得中國證監會基金XBRL數據授權的基金評價機構；

另外，我們還設計和開發了多種新產品並參與了多項首創交易，詳情如下：

- 我們的「銀河水星1號」集合資產管理計劃是中國證券行業最早的現金管理產品之一，協助客戶提高了客戶賬戶資金的回報率；
- 我們是行業內ETF做市的先行者，開創了為ETF提供流動性服務的新模式；
- 我們的「銀河99指數」集合資產管理計劃是國內首隻由券商開發的指數型資產管理產品；
- 我們的「央視50平衡」集合資產管理計劃是第一隻以媒體指數為跟蹤標的、追求股債平衡的混合型理財產品；
- 我們是國內首隻不良資產證券化產品的主承銷商；
- 我們是首家擔任商業銀行次級債券主承銷商的證券公司；及
- 我們是首隻市政項目建設債券的主承銷商。

我們相信，我們在新業務上的先發優勢和創新能力將使我們能夠把握日後中國證券市場變革中的機遇。

### **獨特的歷史、品牌和股東背景優勢，對我們的戰略和經營提供重要支持**

我們的證券經紀及投資銀行業務的歷史可上溯至上世紀90年代初，由當時中國證券市場剛剛建立之時的原中國工商銀行、中國建設銀行、中國銀行、中國農業銀行、中國人壽以及中經開等重要金融機構的證券業務於後來整合成立的銀河有限。銀河有限設立後，「中國銀河證券」品牌成為境內證券行業廣為人知的著名品牌，在中國資本市場有着很高的知名度和影響力。中國銀河於2007年成立，收購了銀河有限的證券經紀和投資銀行業務及

相關資產。我們的控股股東為銀河金控。我們的實際控股股東匯金公司是一家國有獨資公司，根據國務院授權，對國有重點金融企業進行股權投資。我們相信，我們的歷史、品牌和股東背景有助於增強我們客戶的信心，鞏固和拓展客戶基礎，亦有助於我們獲取業務機會、鞏固政府關係以及日後領導行業整合。

### 領先的IT系統、審慎有效的風險管理及內部控制

我們擁有先進的IT系統。2010年，我們建成了中國證券行業內規模最大的集中線上交易系統之一，實現了集中交易和集中清算。我們具有統一的客戶管理系統和客戶關係管理系統，為產品推廣和營銷提供重要支持。我們具有領先的移動交易平台，截至2012年12月31日支持超過150萬移動客戶。在有效的風險管控下，我們的IT系統有助於高效推進公司業務發展。我們有一支專業的IT自主研發團隊，使我們可以維持在這一領域的競爭優勢。

我們相信風險管理創造價值，因此構建了針對市場風險、信用風險以及操作風險的全面風險管理體系。公司搭建了從監事會、董事會和高級管理層至各業務部門和分支機構的多層級風險管理組織架構，每一層級向上一層級匯報，並已實行「股東大會對董事會」、「董事會對總裁」、「總裁對業務部門」的三級風險限額授權機制。同時，公司通過嚴格的淨資本風控指標壓力測試及動態監控，加強對公司整體流動性風險的管理。

我們一直高度重視內部控制建設，致力於建立完善的公司治理結構、嚴密的內控制度及合規經營的企業文化，並通過風險量化管理和操作風險控制等及時識別和糾正內控缺陷，不斷完善內部控制體系，確保公司業務穩健發展。得益於我們穩健的後台系統、有效的風險管理及內部控制體系，我們於2010年、2011年和2012年連續三年獲中國證監會授予「AA」監管評級（目前授予中國證券公司的最高評級）。

### 經驗豐富及具國際視野的管理團隊和高素質的專業員工隊伍

我們的高級管理人員平均擁有超過二十年的證券和金融相關領域的管理經驗。他們具有高瞻遠矚和銳意進取的品質，能根據客戶需求和市場狀況作出及時的業務戰略調整。我們的中層管理團隊包括各部門及分支機構負責人，具備高效的執行能力，其中大多數已在證券行業有平均十年以上的工作經驗。我們團隊的部分成員背景可追溯至原中國工商銀行、中國建設銀行、中國銀行、中國農業銀行、中國人壽、中經開等重要金融機構的證券



---

## 業 務

---

業務部門以及財政部等政府部門。我們是國內少數幾家開始實行在國際範圍內招聘管理層的國有證券公司之一，我們相信這樣的聘任機制有助於提高我們高級管理團隊的專業能力和全球視野。

我們重視員工專業素質的培養和外部優秀人才的引進，形成了一支高素質的員工專業隊伍。於2012年12月31日，我們共有5,817名員工持有大學本科或以上學位，佔員工總數的67.6%。

### 業務戰略

我們希望成為一家引領中國證券行業發展趨勢的、具有國際競爭力的大型綜合性金融服務提供商。我們將經紀、銷售和交易業務統稱為「大交易」。我們確立了以「大交易」為核心，以投資銀行和投資管理為「兩翼」的業務模式。我們的業務戰略以客戶為中心，以創新為驅動，注重各業務線協同均衡發展，以把握中國證券市場的發展機遇，實現盈利增長。我們的業務戰略具體包括：

#### 構建中國證券行業最具競爭力的大交易平台

大交易是通過交易發現和創造價值的證券市場行為，提供多種類的經紀、銷售和交易服務，是我們戰略的核心，也是我們最重要的規模，營銷網絡和客戶群的核心競爭力所在。我們擬針對不同的客戶群採取差異化的措施，構建行業最具競爭力的大交易平台。我們的計劃包括：

##### **進一步鞏固經紀業務的領先地位，以綜合內部增長提升業務規模**

我們結合自身發展與收購的方式進一步鞏固經紀業務在中國證券行業的領先地位：

- 我們認為近年來經紀業務佣金不斷下降將使中國證券行業進一步整合。我們擬利用我們的領先市場地位、雄厚的資本和股東支持進行收購，提升經紀業務市場份額。
- 自身增長方面，我們計劃在有關法規許可的情況下，通過增設營業網點及設立「輕型營業網點」等方式，進一步擴大營業網點的地域分佈。
- 通過中後台精簡及整合，進一步提高營運成本方面規模效益。

##### **不斷升級零售平台以提供多層次、全方位的財富管理服務，著重提升向高端客戶的銷售能力和錢包份額**

中國個人財富總體規模近年來逐步擴大，因而對財富管理服務的需求日益增強。同時，應運而生的私人理財產品近年來發展迅猛。對於我們龐大的零售經紀客戶，特別是約

19萬高端客戶，我們計劃通過以下措施不斷升級財富管理業務：

- 精細化對零售客戶的管理和服務，在客戶分級的基礎上，針對各類零售客戶交易和投資需求，以客戶體驗為衡量標準，實施有針對性的差異化競爭策略。
- 分析和細分高端客戶，對擁有大量可配置資產和具有大額購買潛力的群體進行重點銷售。
- 按照差異化客戶定位調整組織架構，設立以分支機構、中心營業部為核心，衛星證券營業部為觸角的多層次實體網點體系。
- 繼續完善一線管理者和銷售人員的培訓體系，不斷提升服務客戶的能力。進一步完善客戶經理和經紀人團隊，提升行銷團隊的競爭力。
- 進一步豐富理財產品組合，從目前的證券、公募基金、私募基金、信託產品、資產管理計劃和證券交易產品，拓展至保險、商業銀行理財、另類投資產品和私募股權基金等其他監管機構允許的產品，並根據客戶的需要，提供各種定制產品組合。

### **加強對機構投資者客戶的銷售和服務能力，拓展我們在這一增長領域的市場份額**

我們認為機構投資者正成為中國證券市場越來越重要的投資者群體。與個人客戶相比，機構投資者在交易上更為成熟穩定，對投資研究、大額交易等增值服務有更強的需求，且對服務的價格敏感度較低。中國的機構投資者在數量、交易頻繁度和交易類型等方面都具有顯著的發展空間。我們計劃採取以下措施，進一步拓展我們對機構投資者的銷售和服務能力：

- 整合並細分營銷團隊，配以差異化的營銷策略，提高對各類不同機構投資者的專業化服務能力。
- 提升研究實力，加強重點研究領域的建設，形成在中國證券市場有權威的投資研究體系，為機構投資者提供增值研究服務。
- 拓展為機構客戶提供的具有高附加值的服務，如融資融券、高頻交易、大額交易、做市、跨境交易和跨市場交易等服務。
- 打造基金託管業務專業服務鏈條，進一步鞏固基金評級領域的領先地位，積極拓展基金託管業務規模。

### 通過產品創新和內部協同拓展證券交易業務，進一步推動增長

我們設計和執行非定制化及定制化的證券交易解決方案，從而滿足客戶投資、融資、風險管理和流動性等多方位的需求。該類業務通常風險較小、附加值較高、增長潛力巨大。我們計劃採取以下措施，充分釋放其增長潛力：

- 通過內部資源整合，配備專業團隊進行系統地創新和開發，並不斷積極獲取監管機構對於我們創新的交易產品的審批。
- 緊隨監管放開的步伐，有重點、分階段地實施差異化產品開發。例如，隨著新三板及新四板的發展，櫃檯交易市場的正式啟動及櫃檯交易產品的豐富，我們將開展相關的流動性服務業務。
- 對此類業務優先分配資金資源，提升我們分銷網絡的對此類產品的銷售支持，提高客戶對於此類產品的知悉度，從而迅速做大其規模。

### 發展與大交易平台協同的投資銀行業務，鞏固傳統業務的領先地位，拓展新興高增長業務

作為我們「大交易」戰略的兩翼中一翼，投資銀行業務是我們面向公司、金融機構和政府發行人的服務平台。我們的投資銀行業務在增強客戶基礎和協同營銷方面發揮著獨特的作用。投資銀行項目多為客戶的大型資本項目，可使我們全面發現和理解客戶需求。投資銀行業務與「大交易」平台之間的協同效益可創造多種業務合作機會。例如，「大交易」平台擁有眾多的優質企業客戶，並且可以借助營業網絡貼近客戶，瞭解企業客戶的融資需求，為投資銀行提供巨大的業務機會。反之，投資銀行業務可為「大交易」提供更多交易機會和優質客戶，增強「大交易」平台的整體競爭力。

我們認為，中國投資銀行結構轉型會帶來大量機遇。與發達國家相比，中國股票及債券融資等直接融資市場的規模較中國整體經濟規模嚴重偏小，有巨大發展潛力。截至2012年12月31日，中國股票市場總市值和中國企業債券未付賬面金額佔名義國內生產總值的比例分別為46.6%和9.2%，均顯著低於美國。在併購方面，中國市場活躍度相對於發達國家較低，很有可能進一步進行行業整合。

我們計劃採取以下的措施發展我們的投資銀行業務：

- **股權融資：**我們基於行業、地區及產品三大業務維度建立矩陣式的投行運作架構。我們計劃採取規模企業和成長型企業併重的戰略。就規模企業客戶而言，

---

## 業 務

---

我們計劃進一步加強服務質量並提升我們已佔市場領先地位的行業中的市場份額。我們亦計劃通過建設專注於中小企業客戶服務及項目執行的區域化及屬地化團隊，在增長潛力巨大的中小企業領域中挖掘商機並擴大我們的市場份額。

- **債權融資：**我們認為債權融資市場發展空間巨大，並將繼續作為中國直接融資市場的重要組分。我們將充份發揮債券承銷的業務優勢，繼續鞏固在企業債券融資業務領域的領先地位。同時，我們將利用在企業債券領域的領先市場地位、豐富的業務經驗、投資者和客戶資源、執行能力及股東支持，積極拓展各類債券業務規模。我們已經獲得承銷銀行間市場的中期票據及短期融資券等債券品種的資格。企業債券的發行人和投資者與中期票據及短期融資券市場的發行人和投資者在相當程度上是重合的。隨著資產證券化及未來公司債券非公開發行的正式啟動，我們將充分發揮投資銀行、投資管理以及「大交易」平台之間的協同效應，打通債券在承銷、發行、定價、銷售及後續交易等業務鏈條，積極拓展該業務增長空間。
- **併購重組財務顧問：**我們認為中國併購重組業務將會高速增長，預期併購重組顧問業務會成為我們的核心業務之一。隨著中國經濟結構的轉型，在若干行業內，中國公司很可能通過境內併購進行行業整合以提高營運效率，此外，大量中國公司為保持增長需要通過跨境併購進行海外拓展業務。我們計劃重點關注併購重組機會集中的行業，加強行業研究，並依託分銷網絡和客戶資源，充分利用產業整合及跨境併購的機會，開拓投資銀行業務的增長點。
- **場外交易市場與私募股權投資財務顧問：**隨著中國多層次資本市場和私募股權投資市場的不斷發展，我們計劃與全國各地營業網絡合作加強場外交易市場的服務，擴大投行業務的客戶基礎和服務範圍，同時我們還計劃加強對私募股權基金客戶的服務，為其與需要私募股權投資的企業提供對接服務，並從中收取佣金盈利。

### 發展與大交易平台協同的投資管理業務，建立多層次、多品種的產品線

投資管理業務是我們「大交易」戰略的兩翼中另一翼。我們計劃充分利用穩固的分銷網絡和客戶基礎，進一步拓展投資管理業務與其他業務之間的協同營銷規模，同時廣泛搭

建外部銷售渠道，與重點合作銀行加深託管、銷售等方面的合作關係，拓展第三方產品的銷售。順應客戶的多元化需求，我們計劃建立並完善多層次投資管理業務的產品線，具體措施如下：

- **豐富定向和集合資產管理計劃產品的品種並擴大規模：**通過固定收益產品增加我們的低風險、反周期防禦類產品組合，開發現金管理及債券投資等資產管理計劃，並利用我們在政府關係、客戶基礎和營業網絡方面的優勢、積極拓展融資類資產管理產品。
- **發展另類資產管理產品：**利用監管放寬資產管理產品投資範圍的機遇，拓展大宗商品及藝術品等另類金融產品，研發適合中國市場的資產增值工具。
- **開發私募股權基金產品：**以子公司銀河創新資本為平台，成立多個不同投資方向的向第三方投資者開放的產業基金和其他私募股權基金。

### 穩步推進國際業務，搭建全方位海外平台

我們現通過在香港註冊成立的全資子公司銀河國際控股開展海外業務。銀河國際控股致力成為一家全方位的投資銀行，提供經紀和銷售、投資銀行、投資研究、資產管理及融資等服務。自2011年成立以來，銀河國際控股透過全資子公司先後獲取在香港提供多元化金融證券服務所需的各類業務牌照，包括證券交易的1號牌照、期貨合約交易的2號牌照、就證券提供意見的4號牌照、提供IPO保薦及財務顧問服務的6號牌照、資產管理的9號牌照以及授予放貸人資格的放債人牌照。作為我們發展境外證券業務的首個平台，銀河國際控股充當境內客戶「走出去」及境外客戶「走進來」的雙向橋樑，為我們業務進一步向海外延伸打造了良好基礎。我們將根據情勢，擇機擴大海外業務。

銀河國際控股的多元化業務平台和海外客戶群可使我們把握不斷增加的大中華地區跨境業務機遇，我們的業務戰略包括：

- 推出涉及跨境ETF、QDII、RQFII、離岸人民幣債券以及國際板及H股發售承銷等新型業務。
- 憑藉境內外客戶群及香港作為人民幣國際化前沿的地位，充分利用協同營銷機會。
- 利用我們境內龐大的企業客戶資源，把握中國企業「走出去」的機會，為境內企業提供境外融資、境外投資以及跨境併購顧問等服務。

- 適時進行跨境併購，有計劃在資本市場發展較成熟的經濟體和地區設立代表處或子公司，挖掘境外發展機會，逐步提高國際業務收入佔比。

### 通過盤活資產和使用槓桿提升淨資產回報率

由於監管要求嚴格、產品開發相對落後等原因，中國證券公司對資本和資產的利用效率尚有較大的提升空間。比如，截至2012年12月31日中國證券行業總資產對淨資產的比率約為2.5倍，顯著低於歐美主要證券公司的比率。另外，目前中國證券公司對客戶託管資金和證券的利用效率較低。隨着監管放寬，我們計劃採取以下措施來提高資本和客戶資產的利用效率，提升淨資產回報率：

- **提高槓桿率：**在債券投資和其他證券交易業務(例如質押式報價回購)中，通過回購交易使用槓桿，提升淨資產回報率；通過發行債權融資工具(包括公司債券、次級債及資產掛鈎票據等)優化資本結構，提高金融負債對淨資產的比率，及降低整體資金成本。
  - 2012年11月，本公司股東授權我們發行本金總額不超過人民幣70億元的短期融資券。2013年4月1日，中國人民銀行批准發行短期融資券的申請。根據中國人民銀行的批文，我們可於一年內酌情發行本金總額不超過人民幣70億元的短期融資券。我們於2013年4月12日在全國銀行間債券市場通過招標方式發行首期固定利率短期融資券，本金總額為人民幣35億元。該短期融資券為期90天，利率為3.58%，主體評級為AAA，本期信用等級為A-1。首期短期融資券的所得款項將用作補充我們的營運資金。我們擬增發短期融資券，惟視乎監管批准及市況而定。
  - 此外，於2013年4月24日舉行的股東大會，股東授權我們採用短期融資券(不超過我們淨資本的60%)、金融債券、短期及長期後償債券及其他債務融資工具的形式發行企業融資工具，三年內的發行總額不超過人民幣200億元，視乎我們的流動資金需求而定，惟須取得監管批准。
- **盤活自有資金：**以預期風險資本回報率為標準，配置資金至高回報高增長的業務領域，尤其是融資融券和資本中介證券交易業務，大幅提升自有資金的收益率。
- **盤活客戶資產：**在防範風險的前提下，為客戶提供收益較高的現金管理和投資產品，例如指數型、貨幣型、混合型、FOF型等財富管理產品，充分利用我們的客戶資產優勢，提升客戶的資金回報率並從中獲取管理費等收入。

---

## 業 務

---

提升貫穿業務全程的風險管理能力，增強資本管理、內部控制和IT能力，提高整體業務運作效率

隨着我們新業務的發展，我們計劃對中後台支持領域不斷實行配套升級，具體措施包括：

- 通過風險選擇、風險配置、風險績效評估以及風險對沖建立風險管理模式，支持新業務發展。
- 完善一體化的風險管理體制，打造統一的風險管理基礎設施，做到風險事前預測防範、事中管理控制、事後稽核審查，將風險管理功能貫穿業務發展全過程。
- 加強我們的合規及審計職能，並完善各業務之間的防火牆建設。
- 加強監管淨資本和風險資本為核心的風險控制指標，優化資本在各業務之間的配置效率。
- 加強核心業務系統、創新業務系統和移動互聯技術的研究、推廣和應用以及客戶個性化需求系統，支持各項業務拓展和創新並增聘擁有豐富經驗及技能的專業技術人員，提升研發實力並強化執行能力。

進一步完善人力資源管理機制，以績效為核心，有效地吸引、激勵和保留人才

我們的成功在很大的程度上取決於我們能否吸引、激勵和挽留專業及資深的人才。為保持和增強我們的市場競爭優勢，我們計劃採取以下人力資源措施：

- 採取市場化人力資源管理機制，以全球競聘方式選拔高級經營人員。
- 啓用年輕、業績突出，有組織和領導才能且具有國際視野的專業人才，不斷優化人員結構。
- 為員工提供專業化的培訓以及清晰且多元化的職業發展規劃。
- 改進和加強績效考核系統，各業務全面推行以市場為導向的績效獎勵薪酬制度。
- 在監管允許的情況下通過包括員工持股計劃的股權激勵機制提升員工積極性和忠誠度。

# 業 務

## 我們的業務

我們向公司、金融機構、政府機構和個人提供多種金融產品和服務。我們的主要業務線包括：

| 經紀、銷售和交易      | 投資銀行   | 投資管理     | 海外業務    |
|---------------|--------|----------|---------|
| • 經紀及財富管理     | • 股權融資 | • 資產管理   | • 經紀和銷售 |
| • 機構銷售及投資研究   | • 債權融資 | • 私募股權投資 | • 投資銀行  |
| • 融資融券        | • 財務顧問 |          | • 資產管理  |
| • 自營及其他證券交易服務 |        |          |         |

下表載列所示期間，我們各主要業務線的收入及其他收益以及各自所佔我們總收入及其他收益的百分比：

|                         | 2010年          |               | 2011年          |               | 2012年          |               |
|-------------------------|----------------|---------------|----------------|---------------|----------------|---------------|
|                         | 收入及其他收益        | %             | 收入及其他收益        | %             | 收入及其他收益        | %             |
|                         |                |               | (人民幣百萬元，百分比除外) |               |                |               |
| 經紀、銷售和交易 <sup>(1)</sup> | 7,490.5        | 88.5%         | 5,418.5        | 84.2%         | 4,997.1        | 83.7%         |
| 投資銀行                    | 740.1          | 8.8%          | 682.5          | 10.6%         | 684.9          | 11.5%         |
| 投資管理 <sup>(2)</sup>     | 88.2           | 1.0%          | 58.8           | 0.9%          | 70.0           | 1.2%          |
| 海外業務                    | —              | —             | 4.3            | 0.1%          | 33.5           | 0.6%          |
| 其他 <sup>(3)</sup>       | 141.4          | 1.7%          | 267.0          | 4.2%          | 176.1          | 3.0%          |
| 合計                      | <b>8,460.2</b> | <b>100.0%</b> | <b>6,431.1</b> | <b>100.0%</b> | <b>5,961.6</b> | <b>100.0%</b> |

(1) 包括本招股書附錄一會計師報告所載證券經紀、期貨經紀以及自營及其他證券交易服務分部在扣除分部間抵銷之後的分部收入及其他收益。

(2) 包括本招股書附錄一會計師報告的資產管理和私募股權投資分部的分部收入及其他收益。

(3) 主要包括我們的銀行存款及資金管理活動所產生的利息收入。

## 經紀、銷售及交易

我們的收入主要來源於經紀、銷售及交易業務，包括以下方面：

- **經紀及財富管理**：代理客戶買賣股票、基金、債券和衍生品及期貨，並為客戶提供綜合財富管理服務；
- **機構銷售及投資研究**：向機構投資者客戶推廣和銷售證券服務及產品，並提供各種專業化研究服務，協助機構投資者客戶作出投資決策；
- **融資融券**：為客戶提供有質押的融資和融券服務，從而提供交易融資槓桿，以便客戶賣空；及



## 業 務

- 自營及其他證券交易服務：從事自營交易並提供其他證券交易服務產品，提高客戶的流動性並滿足客戶的投融資需要。

### 經紀及財富管理

#### 概況

我們為個人及機構客戶提供證券和期貨經紀服務，包括根據客戶委託代理買賣掛牌交易的股票、基金、債券、期貨和金融衍生品等金融產品。我們主要通過向客戶提供證券交易代理服務收取佣金收入。2010年、2011年及2012年，我們證券和期貨經紀業務的佣金及手續費分別為人民幣60.669億元、人民幣39.402億元和人民幣30.700億元，佔我們同期總收入及其他收益的71.7%、61.3%及51.5%。上述期間，受市場影響，我們的經紀業務佣金及手續費收入下降較為明顯，但相對行業整體情況，我們的同期收入下降速度相對緩和。根據中國證券業協會(以單一的會員資格計)，我們的證券經紀淨收益自2008年起連續五年排名行業第一。2010年、2011年和2012年，我們在中國境內的平均證券經紀佣金率分別為0.103%、0.083%和0.083%。

根據上海證券交易所及深圳證券交易所的單一會員資格計，我們的股票和基金的合計年度交易金額及市場份額於2007年至2010年均排名中國證券業第一，於2011年及2012年排名中國證券業第二位。下表載列所示期間，我們股票及權證、基金、債券和期貨產品的交易金額及市場份額：

|           | 2010年           |      | 2011年           |       | 2012年           |      |
|-----------|-----------------|------|-----------------|-------|-----------------|------|
|           | 交易金額            | 市場份額 | 交易金額            | 市場份額  | 交易金額            | 市場份額 |
|           | (人民幣十億元，百分比除外)  |      |                 |       |                 |      |
| 股票.....   | 5,576.3         | 5.1% | 4,368.6         | 5.2%  | 3,229.5         | 5.2% |
| 權證*.....  | 197.7           | 6.6% | 81.2            | 11.7% | —               | —    |
| 基金.....   | 64.7            | 3.8% | 51.5            | 4.3%  | 59.2            | 3.8% |
| 債券.....   | 738.0           | 6.1% | 1,701.4         | 4.7%  | 4,053.2         | 5.7% |
| 期貨**..... | 8,645.6         | —    | 7,590.8         | —     | 9,610.1         | —    |
| 商品期貨..... | 4,910.1         | 2.2% | 3,925.6         | 2.1%  | 4,987.8         | 2.6% |
| 股指期貨..... | 3,735.5         | 4.6% | 3,665.2         | 4.2%  | 4,622.3         | 3.1% |
| 合計.....   | <b>15,222.3</b> | —    | <b>13,811.5</b> | —     | <b>17,052.0</b> | —    |

\* A股市場權證已於2011年全部到期。

\*\* 2011年前，中國期貨業協會計算中國期貨市場的期貨交易量時均以雙邊交易量計算，2011年起，則以單邊交易量計算。為保持呈列的一致，我們調整2011年及2012年的期貨交易量，使之成為雙邊交易量。

近年來，我們的經紀及財富管理業務屢獲褒獎，主要包括：

- 被中國證券報選為2012年「金牛投資顧問大賽優勝券商」；
- 被上海證券報選為2011年「最佳證券經紀商」；

---

## 業 務

---

- 被證券時報選為「2011年度金融服務創新機構」、「2011年最佳移動業務券商」、「2011年最佳投資顧問服務券商」和「2011年最佳財富管理中心」；
- 被證券時報選為「2010年中國最佳證券經紀商」；及
- 被中國業內主流媒體理財聯盟授予「2010–2011年度最佳財富管理品牌獎」、「2010–2011年度金融營銷獎」和「2010–2011年度金融營銷創新獎」。

### 客戶

我們認為，龐大且穩定的客戶群是我們經紀業務的基礎。截至2012年12月31日，我們的證券和期貨經紀客戶總數約為557.3萬名，其中證券經紀客戶約551.4萬名，期貨經紀客戶約5.9萬名。截至同一日期，我們的經紀業務有約555.6萬名個人客戶和超過1.6萬名機構客戶。

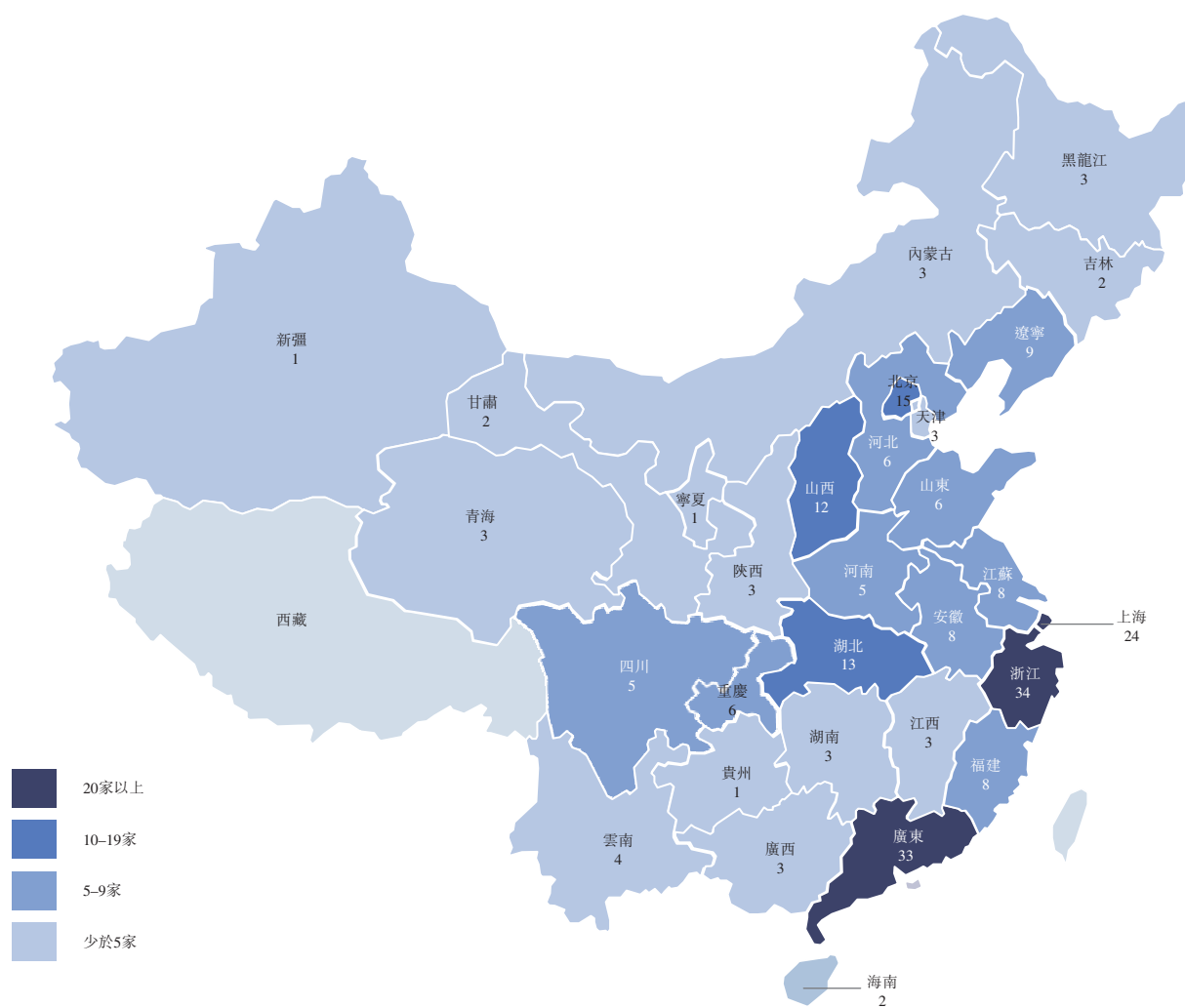
截至2012年12月31日，在本公司設有賬戶超過三年和十年的經紀客戶數分別佔經紀客戶總數的82.0%和45.5%。我們的客戶銷戶數量從2010年的75,562名下降至2011年的55,711名和2012年的28,792名。我們相信，較高的長期客戶比例和不斷下降的銷戶數量均體現了我們客戶的忠誠度。截至2012年12月31日，我們的證券經紀活躍客戶佔比約為63.7%。我們的客戶群由截至2010年12月31日約501萬名增至截至2011年12月31日約539萬名，再增至截至2012年12月31日約557萬名。

我們根據經紀業務客戶風險承受能力及財富管理需要提供差異化服務。我們備有不同級別和範圍的服務合同，供我們的經紀客戶根據各自的具體需要選擇。截至2012年12月31日，我們有約19萬戶高端客戶。我們認為，隨着中國經濟的發展，高端客戶的數量有望繼續增長。我們已開始為高端客戶提供全面財富管理服務，並計劃通過擴展經紀業務和加強各業務之間的協同營銷，進一步豐富和完善我們的財富管理服務。

## 業 務

### 營業網絡及交易系統

根據中國證券業協會，我們是在中國擁有證券營業網點數量最多、分佈最廣的證券公司。截至2012年12月31日，我們在中國30個省共計擁有229家證券營業網點及22家期貨營業網點。截至同一日期，我們已有104個證券營業網點獲得了期貨IB業務的資格。關於我們期貨經紀及期貨IB業務的具體介紹請參閱「期貨經紀及其他服務」。我們既在長三角、珠三角和環渤海地區等經濟發達的地區有較高的網點覆蓋度，也在市場潛力較大的中西部和東北部地區設有網點。我們認為，營業網點數量大、覆蓋面廣且佈局合理是我們經紀業務的重要優勢，同時也是我們品牌維護和客戶開發方面的一項優勢。下圖列示於2012年12月31日我們證券營業網點覆蓋的中國省、自治區及直轄市以及各地區的網點數量。



中國證監會於2013年3月發佈了證券公司分支機構監管規定，放寬了證券公司設立分支機構的限制，並允許非現場開戶。我們認為該等監管放鬆將推動證券行業進一步發展和整合，有利於有實力的證券公司靈活進行資源佈局，加速經濟業務轉型。我們已開始構建以分支機構、中心營業部為核心，衛星證券營業部為觸角的多層次實體網點體系，強化分

支機構和中心營業部在地區行銷、客戶服務、業務協同的能力。同時，我們已開始將營業網點從傳統經紀營業網點向綜合經紀和理財功能的財富管理中心轉型，全面提升客戶服務能力。請參閱下文「一 財富管理服務」對我們財富管理業務的描述。

中國證券監管部門放寬了證券經紀營業網點在設立規模、地域及須配備交易相關設施方面的要求。與傳統經紀網點相比，「輕型網點」人員配備較少，資本性支出及日常運營成本較低，其營業重點是以客戶溝通為重心。我們計劃建立更多的「輕型網點」，以實現從傳統經紀業務向財富管理業務的轉型，從而降低網點運營成本，進一步擴大我們的網點覆蓋面並增加我們的客戶資源。

我們向客戶提供多種交易渠道。客戶可以通過櫃檯和網點內交易終端機等現場方式以及電話、互聯網及移動終端(包括手機、平板電腦等)等非現場方式完成交易。網上交易已成為我們證券經紀客戶最主要的交易渠道。2012年，網上交易額佔我們證券經紀總交易額的比例近90%。

我們已建成一個可擴展的IT架構，包括連接國內的證券和期貨交易中心和我們所有營業網點的廣域網絡，以及高速的網上交易平台和移動終端交易平台。我們在全國有超過20個網上交易鏡像站點，能夠支持百萬以上的客戶同時使用。截至2012年12月31日，我們在北京、杭州、廣州的三個移動交易系統主站點為超過150萬名移動客戶提供服務。我們在系統建設、運營維護、安全管理等方面的制度和規範使得我們的交易信息系統能長期安全穩定地運行。目前我們已經在北京和上海建立了兩個災難備份中心，並努力提升IT處理能力。同時我們計劃進一步提升各種遠程交易平台，以更好地滿足客戶不斷變化的需要。

### 營銷和客戶服務

我們的營銷團隊主要由身為第三方承包商的證券經紀人和僱員客戶經理組成。證券經紀人和客戶經理的報酬均與其業績掛鉤。截至2012年12月31日，我們的證券經紀人數為333人，客戶經理的數量為2,941人。除了通過電話、面談、推薦和投資者教育活動等方式積極開發新客戶外，我們也努力開發利用各業務部門之間以及中國內地和海外平台之間的各種協同營銷機會。比如，我們的投資銀行業務會介紹機構客戶給經紀業務，而經紀業務也會介紹客戶至投資銀行業務和資產管理業務。

我們努力提供高質量的客戶服務，以確保客戶滿意。我們擁有業內規模最大的集中式客戶服務中心之一，在非中國節假日為客戶提供24小時人工電話及實時在線服務，包括解答客戶關於交易規則、賬戶情況、交易軟件使用等方面的問題。我們還通過短信和電子

## 業 務

郵件等，向經紀客戶提供我們自行編寫的針對股票、基金以及其他金融產品的投資分析和建議。我們還設有專職客服質量檢驗人員，通過隨機抽查服務記錄及時發現和糾正服務中的問題。

### 財富管理服務

截至2012年12月31日，我們擁有約19萬戶高端客戶。我們認為高端客戶在投融資解決方案、個性化財富管理產品和風險管理工具等方面有大量需求，是我們潛在收入的重要來源。

順應這一目標客戶群的理財需求，除經紀業務外，我們正在快速將我們的營業網點從傳統經紀營業網點向綜合經紀和理財功能的財富管理中心轉型。我們還通過營業網絡向客戶銷售自有的及第三方的金融產品。我們的自有金融產品銷售快速增長，所售產品市值從2010年12月31日的人民幣19.9億元增長到2011年12月31日的人民幣18.0億元及2012年12月31日的人民幣64.4億元。我們銷售的第三方金融產品的金額從2010年的人民幣60.9億元上升至2011年的人民幣96.1億元及2012年的人民幣140.7億元。2012年11月，在監管機構發佈代銷金融產品新的行業規定後，我們取得代銷金融產品業務資格，銷售第三方金融產品的範圍將更加廣泛。我們計劃在規模和種類上大幅拓展所代銷的金融產品。我們相信我們的客戶和網絡優勢以及不斷豐富的產品源將為我們的財富管理業務升級提供堅實的基礎，使其將成為未來經紀業務新的增長點。2010年、2011年和2012年，我們的自有金融管理產品和第三方金融產品的銷售比例如下：

|                | 2010年 | 2011年 | 2012年 |
|----------------|-------|-------|-------|
| 自有金融產品 .....   | 11.1% | 11.3% | 28.9% |
| 第三方金融產品* ..... | 88.9% | 88.7% | 71.1% |

\* 信託產品無市值計算，故不包括在本數據中。

我們還計劃根據客戶需求，將我們的經紀服務延伸至理財規劃、投融資解決方案和風險管理領域。比如，我們已根據客戶需求，提供多種檔次的增值服務和不同範圍和專業程度的投資資訊。此外，我們通過持續的創新，目前已可從交易服務、融資服務、投資服務等方面在場內和場外為客戶提供全面的金融服務。

投資顧問團隊是支持我們財富管理業務的核心力量。他們分佈於各營業網絡，擁有相關金融知識，並已獲得中國證券業協會授予的證券投資諮詢業務(投資顧問)資格。根據中國證券業協會的資料，截至2012年12月31日，我們有1,137名註冊投資顧問，數量居行業

第二位，其中三分之二以上具有10年以上的證券業從業經驗，半數以上具有兩年以上註冊投資顧問經驗。我們通過定期培訓、考核和激勵提升我們的投資顧問的服務水平和專業能力。我們的投資顧問與客戶深度溝通，提供一對一個性化投資顧問服務，其中包括向客戶介紹和推薦我們的簽約服務計劃。

我們的投資顧問研究團隊超過30人。截至2012年12月31日，我們的投資顧問研究團隊成員中三分之二以上持有中國證券業協會頒發的證券投資諮詢業務(投資顧問)資格，餘下的成員持有一般證券業務資格。截至同一日期，我們投資顧問研究團隊成員中半數以上具有10年以上的證券業從業經驗，80%以上具有兩年以上註冊投資顧問經驗。投資顧問研究團隊為我們的財富管理服務提供知識基礎。他們自行編寫關於股票、基金以及金融產品組合的分析和推薦，對我們銷售的金融產品進行篩選和評審，並根據客戶的金融經驗水平、風險偏好和投資原則提供資產配置建議。我們亦根據財富管理客戶的具體需要，提供詳細的投資分析和推薦。

### *期貨經紀及其他服務*

我們的期貨經紀業務由我們的子公司銀河期貨提供。截至2012年12月31日，我們持有銀河期貨83.32%股權，蘇皇金融期貨亞洲有限公司持有銀河期貨16.68%股權。

銀河期貨擁有上海期貨交易所、大連商品交易所及鄭州商品交易所的會員資格及中國金融期貨交易所的交易結算會員資格，擁有提供綜合的期貨經紀、期貨投資諮詢和資產管理服務的資格。銀河期貨的期貨經紀服務覆蓋國內所有的商品期貨(如銅、螺紋鋼、大豆、玉米、小麥、棉花、白糖、橡膠、黃金等)和金融期貨(如股指期貨)。銀河期貨目前開展的期貨投資諮詢服務包括風險管理顧問、研究分析以及擬定期貨交易策略等服務。

2010年、2011年及2012年，銀河期貨的收入及其他收益分別為人民幣30,430萬元、人民幣38,770萬元及人民幣52,120萬元，分別佔我們總收入及其他收益的3.6%、6.0%及8.7%。同期，銀河期貨的佣金及手續費收入分別為人民幣25,330萬元、人民幣26,750萬元及人民幣33,770萬元。

## 業 務

下表載列所示期間，銀河期貨按期貨產品劃分的成交金額、成交量及市場份額：

|               | 2010年          | 2011年   | 2012年   |
|---------------|----------------|---------|---------|
|               | (人民幣十億元，百分比除外) |         |         |
| 成交金額.....     | 8,645.6        | 7,590.8 | 9,610.1 |
| 商品期貨成交金額..... | 4,910.1        | 3,925.6 | 4,987.8 |
| 商品期貨市場份額..... | 2.16%          | 2.09%   | 2.62%   |
| 股指期貨成交金額..... | 3,735.5        | 3,665.2 | 4,622.3 |
| 股指期貨市場份額..... | 4.55%          | 4.19%   | 3.05%   |
|               | (百萬手，百分比除外)    |         |         |
| 成交量*.....     | 72.4           | 47.4    | 76.1    |
| 商品期貨成交量.....  | 68.2           | 43.2    | 69.7    |
| 商品期貨市場份額..... | 2.24%          | 2.15%   | 2.59%   |
| 股指期貨成交量.....  | 4.2            | 4.2     | 6.4     |
| 股指期貨市場份額..... | 4.56%          | 4.14%   | 3.04%   |

\* 2011年前，中國期貨業協會計算中國期貨市場成交量時，交易雙方的交易額均有計及，2011年起，則僅計算交易的交易額。為保持呈列一致，我們調整2011年及2012年的期貨交易量，使之成為雙邊交易量。

我們預計，監管機構正在醞釀在短期內批准原油期貨、國債期貨等新期貨產品，銀河期貨的交易量將進一步擴大。

銀河期貨的客戶數量近年來增長迅速。截至2010年、2011年及2012年12月31日，銀河期貨的客戶數量分別約為3.5萬、4.8萬和5.9萬。同日，銀河期貨客戶保證金總餘額分別為人民幣39.70億元、人民幣39.89億元及人民幣56.55億元。

根據中國期貨業協會的資料，以2011年的佣金及手續費收入計，銀河期貨的市場份額為2.68%，在中國券商旗下期貨公司中名列第二，在中國所有期貨公司中名列第五。銀河期貨獲得的榮譽包括：

- 期貨期權世界(FOW)授予的「2012年度中國衍生品機構大獎」；
- 上海證券報授予的「2011年度中國期貨市場最佳公司品牌大獎」；及
- 被證券時報選為「2011年度中國最具成長性期貨公司」。

截至2012年12月31日，銀河期貨擁有22家營業網點，覆蓋全國16個省的21個城市。銀河期貨的營業網絡逐步覆蓋中國中部和東部經濟較發達地區，與期貨IB業務營業網絡相匹配。

期貨IB業務是指我們的證券經紀業務向銀河期貨介紹潛在客戶。我們於2007年12月獲得中國證監會批准，是行業內首家獲得期貨IB業務資格的證券公司。截至2012年12月31日，我們獲得期貨IB業務資格的證券營業網點共104個，遍布全國29個省，佔我們證券營業網點總數約45%。我們其他的證券營業網點也在申請期貨IB業務資格。

截至2012年12月31日，銀河期貨通過我們的期貨IB業務獲得的客戶約15,000戶，約佔銀河期貨客戶總數的25.5%，該等客戶賬戶資產總值約為人民幣17.12億元。

### 機構銷售及投資研究

#### 機構銷售

我們向機構投資者客戶推廣和銷售各類證券交易服務和金融產品，包括股票、債券和基金。我們的機構投資者客戶主要包括公募基金管理公司、私募基金管理公司、QFII、全國社保基金、保險公司、信託公司、資產管理公司、財務公司及商業銀行。截至2012年12月31日，我們的機構投資者客戶總數約500戶。

截至2012年12月31日，我們有65家公募基金管理公司客戶，覆蓋了國內絕大多數基金管理公司。根據萬得資訊的資料，2010年、2011年及2012年，來自公募基金管理公司客戶的佣金收入分別為人民幣13,860萬元、人民幣15,650萬元以及人民幣18,840萬元，市場份額分別為2.14%、3.20%及4.65%。2012年，我們來自公募基金管理公司客戶的佣金收入在中國證券行業排名第三。我們認為這反映了客戶對我們研究水平和服務質量的認同。

中國證監會於2013年3月發佈了非銀行金融機構開展證券投資基金託管業務暫行規定及證券公司資產託管業務(徵求意見稿)。憑藉我們的客戶和營業網絡優勢以及在基金評級服務領域的領先地位，我們認為託管業務將成為經紀業務多元化收入又一個新的增長領域。

我們的QFII客戶包括大型境外投資銀行和資產管理公司。我們通過先進的交易系統和經驗豐富的交易人員，為QFII客戶提供專業化交易服務，包括執行複雜的交易策略和股票一籃子交易。

我們的機構投資者客戶投融資需求種類多、交易量大、對資訊品質要求高。除了專業化投資研究以外，我們還提供買入轉售大額交易服務、場外融資服務、融資融券、融資顧問、證券託管、市值管理及基金研究評價等眾多增值服務，提供綜合解決方案，滿足客戶需求並提高客戶忠誠度。

#### 投資研究

我們為機構投資者客戶提供宏觀經濟、投資策略、固定收益、行業與上市公司、基金等領域的研究服務。截至2012年12月31日，我們股票研究覆蓋24個行業超過400家上市公司。我們為國內絕大多數公募基金管理公司和主要保險公司提供研究服務，同時也為我們



的經紀業務、投資銀行及其他業務條線提供支持。截至2012年12月31日，我們的研究團隊有93名研究人員，其中持博士學位人員佔23%，持碩士學位人員佔65%，持學士學位人員佔12%。

2010年，我們設立了中國銀河博士後科研工作站，與多所中國知名大學，例如中國社會科學院、中國人民大學和對外經濟貿易大學，聯合培養博士後研究人員，研究中國經濟、資本市場與證券行業，在培育研究人才的同時也提升了我們的研究能力。博士後科研工作站成立以來，我們已招收了八名博士後。

我們的基金研究中心進行基金研究和基金評價，包括基金績效分析、基金投資組合風格特徵分析、基金股票配置分析、基金投資價值分析、基金管理公司投資管理能力綜合評價、基金管理行業和基金管理公司發展戰略等。為滿足客戶的不同需求，我們為基金管理公司、商業銀行、保險公司和其他機構提供定制產品。我們是國內第一家成立專業基金評價及評級機構的證券公司，也是國內最早根據基金投資對象及其比例制定證券投資基金分類體系的證券公司。我們的分類體系已經成為國內基金分類的主要標準之一。

我們憑藉在研究領域的出色表現獲眾多業內機構授予獎項。2008年1月，我們開發的「基金研究評價資訊系統」獲得中國證監會和中國證券業協會聯合頒發的「全國證券期貨系統科學技術最佳創新獎」。2012年，我們在新財富榜單的排名如下：「最具影響力研究機構」第四名、石油化工行業研究第一名、機械行業研究第一名以及汽車和汽車零部件行業研究第二名。

### **融資融券**

我們於2010年6月獲得中國證監會授予的融資融券業務資格，同年7月開始開展融資融券業務。融資服務中，我們向有意為購買證券籌資的經紀客戶提供證券質押融資，從而協助他們借助財務槓桿方式增加投資收益。融券服務中，我們向經紀客戶借出我們自己持有的證券，從而使客戶可利用市場上潛在的賣空機會。

## 業 務

在我們的融資融券業務中，客戶可以提供深圳證券交易所和上海證券交易所網站公佈的可充抵保證金的證券作為擔保物。在折算為擔保金額時，不同種類的證券適用不同的折價率。於2012年12月31日，我們的融資融券業務適用的證券折價率如下：

| 證券種類                              | 折價率 |
|-----------------------------------|-----|
| 國債.....                           | 95% |
| ETFs.....                         | 90% |
| 非ETF的上市證券投資基金和非國債的債券.....         | 80% |
| 上證180指數和深證100指數成分股.....           | 70% |
| 非ST股票(不包括上證180指數和深證100指數成分股)..... | 65% |
| ST股票.....                         | 0%  |

我們預期，由於監管變化，融資融券標的證券的種類和數量可能進一步增加，融資融券開戶門檻有望降低，且基金管理公司和保險公司等機構投資者有望獲准參與融資融券交易。

我們融資融券的業務收入主要包括融資融券利息及佣金。我們與客戶協議確定融資貸款或證券借貸額度、期限及利率。我們目前收取的融資年利率為中國人民銀行公佈的同期金融機構六個月貸款基準利率上浮3%，融券年利率為中國人民銀行公佈的同期金融機構六個月貸款基準利率上浮5%，因此可能因中國人民銀行基準利率變動而波動。2012年12月31日，我們的融資及融券年利率分別為8.6%及10.6%。下表載列所示期間我們融資融券業務的利息收入及佣金收入：

|       | 2010年          |               | 2011年        |               | 2012年        |               |
|-------|----------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|
|       | 金額             | 佔比            | 金額           | 佔比            | 金額           | 佔比            |
|       | (人民幣百萬元，百分比除外) |               |              |               |              |               |
| 利息收入* | 6.7            | 51.1%         | 162.2        | 69.5%         | 347.5        | 67.8%         |
| 佣金收入* | 6.4            | 48.9%         | 71.2         | 30.5%         | 165.1        | 32.2%         |
| 合計    | <b>13.1</b>    | <b>100.0%</b> | <b>233.4</b> | <b>100.0%</b> | <b>512.6</b> | <b>100.0%</b> |

\* 不包括中國銀河國際融資融券業務的相關收入。

2010年、2011年及2012年，我們融資融券業務的利息及佣金收入分別佔我們同期總收入及其他收益的0.15%、3.63%及8.60%。我們相信融資融券業務已成為推動經紀業務未來增長的重要因素，並將逐步成為我們整體收入及利潤的重要來源。融資融券的收入在財務報告中計入我們經紀業務的收入及其他收益，詳情請參閱「財務信息 — 分部業績概要 — 證券經紀」。

## 業 務

截至2010年12月31日、2011年12月31日和2012年12月31日，我們融資融券客戶提交的擔保物的市值分別為人民幣20.1億元、人民幣87.9億元和人民幣165.2億元。下表載列所示期間我們融資融券業務的餘額、客戶交易額及市場份額：

|           | 2010年          |       | 2011年  |       | 2012年   |       |
|-----------|----------------|-------|--------|-------|---------|-------|
|           | 金額             | 市場份額  | 金額     | 市場份額  | 金額      | 市場份額  |
|           | (人民幣百萬元，百分比除外) |       |        |       |         |       |
| 融資融券期末餘額* | 533            | 4.17% | 2,558  | 6.70% | 5,377   | 6.01% |
| 客戶交易額*    | 4,356          | 不適用** | 40,919 | 6.99% | 108,450 | 6.57% |

\* 不包括中國銀河國際融資融券業務的相關收入。

\*\* 無行業數據。

於2013年首三個月，我們的融資融券餘額大幅增長。融資融券總餘額由2012年末增加79.5%至2013年3月31日的人民幣96.51億元。

我們融資融券業務的客戶包括高端個人客戶和機構客戶。截至2012年12月31日，我們擁有符合資產超過人民幣50萬元且開戶滿6個月監管條件的潛在融資融券客戶共約116,500戶，佔所有資產超過人民幣50萬元客戶數的9.03%，位居行業前列。截至同一日期，我們融資融券業務的開戶客戶約為2.62萬戶，佔我們具備開戶資質客戶總數的22.5%。我們相信，我們的融資融券業務具有顯著增長潛力。

截至2012年12月31日，我們有211家營業網點開展融資融券業務，遍佈全國29個省。按市場份額及網點覆蓋計算，我們為融資融券服務的最大供應公司之一。截至2012年12月31日，在國內允許開展融資融券業務的278支股票和十支ETFs中，我們已針對全部股票和ETFs提供融資服務，已針對267隻股票提供融券服務。我們的經紀和投資研究團隊緊密配合，為融資融券客戶提供實時的服務和相關的專業投資分析和研究報告，以協助他們選擇產品和把控風險。此外，對於已使用我們融資融券服務的機構投資者客戶，我們計劃將我們的服務擴寬至交易策略諮詢、算法交易、程序化交易服務等全面的金融服務。

我們先後於2012年8月及2013年2月成為首批取得轉融資業務及轉融券業務從業資格的中國券商之一，該兩項業務均透過中國證監會監督的試點項目的許可進行。轉融通便於我們向客戶出借來自第三方的資金或證券，因而增加轉融通業務的資金和券源及提高對沖策

## 業 務

略的成效，亦有助提高融資融券業務的槓桿率，從而提升股本回報率。於2013年3月31日，我們轉融通餘額總計為人民幣34.23億元。

### 自營及其他證券交易服務

2010年、2011年及2012年，我們自營及其他證券交易服務的收入及其他收益佔總收入及其他收益的比例分別約為3.8%、1.8%和6.7%。下表按資產類別載列所示期間，我們自營及其他證券交易服務的日均投資金額、淨收益和實際回報率<sup>(1)</sup>：

|                         |                     | 2010年          | 2011年   | 2012年   |
|-------------------------|---------------------|----------------|---------|---------|
|                         |                     | (人民幣百萬元，百分比除外) |         |         |
| 股票和基金產品 .....           | 投資金額                | 289.1          | 729.1   | 423.5   |
|                         | 淨收益                 | 38.2           | -125.5  | -5.9    |
|                         | 實際回報率(%)            | 13.2%          | -17.2%  | -1.4%   |
| 債券 .....                | 投資金額 <sup>(2)</sup> | 4,083.4        | 4,022.3 | 4,346.4 |
|                         | 淨收益                 | 229.0          | 174.3   | 294.4   |
|                         | 實際回報率(%)            | 5.6%           | 4.3%    | 6.8%    |
| 其他 <sup>(3)</sup> ..... | 投資金額                | 50.5           | 452.8   | 915.2   |
|                         | 淨收益                 | -3.6           | 21.9    | 36.2    |
|                         | 實際回報率(%)            | -7.1%          | 4.8%    | 4.0%    |
| 合計 .....                | 投資金額                | 4,423.0        | 5,204.1 | 5,685.2 |
|                         | 淨收益                 | 263.5          | 70.7    | 324.8   |
|                         | 實際回報率(%)            | 6.0%           | 1.4%    | 5.7%    |

(1) 上表各指標的計算公式如下：(i)投資金額=期內自營及其他證券交易活動佔用資金累計日積數/期內天數；(ii)淨收益=自營及其他證券交易活動相關收入(包括但不限於投資收入及利息收入)－自營及其他證券交易活動相關成本(包括但不限於融資成本及利息開支)；及(iii)實際回報率=淨收益/投資金額。

(2) 扣除根據回購協議售出的債券，計及為管理流動資金而進行的投資。

(3) 主要包含股指期貨套期保值、阿爾法交易、約定購回式證券交易及流動性服務的淨收益。

### 自營業務

我們的自營業務強調穩健經營和價值投資，致力於在嚴格控制風險的前提下獲得盈利。我們根據我們的財務狀況及表現確定自營業務的投資規模和風險限額並制定年度投資策略。我們對市場、行業和個別證券全面及時的研究是我們自營業務的決策基礎。

我們的股權證券自營業務以自有資金為本金，利用股指期貨等對沖工具和多種交易策略，謀求穩定收益。我們的債券自營業務通過賣出回購，合理使用槓桿，擴大了債券持有規模，並提高了本金的投資收益率。

### 其他證券交易服務

我們利用自有資金提供多種其他證券交易服務與產品，從三個主要方面滿足客戶需求：(1)流動性及風險管理服務，我們提供雙邊報價、買入轉售大額交易、股票收益互換、

---

## 業 務

---

套期保值和提供融券券源等服務；(2)融資服務，我們提供約定購回式證券交易；和(3)投資服務，我們提供債券質押式報價回購交易產品「天天利」。我們亦獲得提供基金質押式報價回購產品資格。

我們從事ETF、LOF及國債的流動性服務。流動性服務有利於提高市場流動性，具有價格發現和促進市場平衡運行等作用。我們也可能從流動性服務的買賣差價中獲取收益，同時我們的經紀業務也能受益於更高的交易量帶來的佣金收入。我們相信，我們在現有流動性服務中積累的技巧和經驗有助我們計劃在OTC市場提供流動性服務。

對於有大額證券交易需求的客戶，我們提供買入轉售大額交易業務。我們根據與客戶訂立的大額交易服務協議通過大宗交易平台買入對方的標的證券，而後在市場通過程序化交易逐步出售，或者在市場通過程序化交易逐步買入客戶指定的標的證券，再通過大宗交易平台賣出給客戶。我們對大額交易服務收取服務費用，但證券市場價格波動風險仍然由客戶承擔。我們的買入轉售大額交易服務有助於避免大額交易對證券市場價格的衝擊，降低客戶的大額交易成本，從而有利於穩定市場並促進客戶利益最大化。

我們設計了約定購回式證券交易並成為首批獲准提供該服務的中國證券公司之一。我們依據回購協議向客戶買入證券，客戶在一定時間內以約定價格購回證券。約定購回式證券交易幫助我們的客戶避免因急需資金而被迫賣出證券，同時提供給客戶盤活存量資產的機會。約定購回式證券交易的利率水平大致與融資融券的利率持平。我們計劃在監管允許的情況下逐步拓展約定購回式證券交易的產品模式，更好地滿足客戶融資需求。截至2012年12月31日，約定購回式證券交易的未到期餘額合計為人民幣648百萬元，而2011年12月31日為人民幣6百萬元。

我們的債券質押式報價回購產品「天天利」具有現金管理和短期投資工具功能。我們以債券為質押物向客戶籌借短期資金，並常常能夠支付給客戶高於同期銀行存款利息的利息。我們的最高借款額可達質押債券價值的90%，使我們能通過槓桿的方式利用所持債券。此外，我們通過借款利率與債券收益率之間的差價獲利。在保證客戶投資靈活性的前提下，「天天利」提高了客戶短期資金的回報率。上海證券交易所在2011年開始積極推廣與「天天利」類似的創新性產品，我們也作為最早開展此業務的試點券商之一，在2011年11月開始開展「天天利」業務。我們於2013年1月獲准在規模、品種、最低申報要求等方面放寬債券質押式報價回購業務的限制。得益於上述放寬政策，我們報價回購規模政策上限由原先的人民幣50億元擴大至人民幣200億元；在一天期、7天期、14天期、28天期和91天期的基礎上，新增42天期、63天期和182天期3個品種，使我們具備了完整覆蓋一年內各關鍵時點的8

---

## 業 務

---

個產品序列，有效滿足了客戶多種期限投資需求；我們的報價回購最低申報要求由原先的人民幣5萬元降低至人民幣1,000元，大幅降低了客戶認購門檻，進一步擴大該產品的目標客戶基礎。截至2012年12月31日，「天天利」客戶數量約為32,000人，未到期回購餘額約為人民幣35.24億元，而2011年12月31日為人民幣3百萬元。

我們已獲准從事股票收益互換交易業務，並將於近期推出相關產品服務。客戶付出固定利率成本獲得約定期限標的證券的全部多頭或空頭收益。我們亦計劃在監管允許的情況下推出資產掛鈎票據，以滿足投資者的理財需求，同時擴大我們的資金來源，有效支持創新業務發展，提高財務槓桿比率。

我們於2013年2月獲得了OTC市場試點資格，該資格的取得使我們得以充分利用「大交易」平台，發揮我們在產品創新方面的所長。我們計劃繼續積極拓展並提升我們的創新能力，不斷增加各種新的證券交易產品和服務。

## 業 務

### 投資銀行

我們的投資銀行業務主要包括股權融資、債權融資及財務顧問服務。

下表載列我們的股權融資、債權融資及財務顧問業務所涉及的客戶類型、證券市場、金融產品或服務和監管部門：

|         | 客戶類型                   | 證券市場                          | 金融產品或服務  | 監管部門                         |
|---------|------------------------|-------------------------------|--|------------------------------|
| 股權融資... | 上市公司和非上市公司             | 上海證券交易所<br>深圳證券交易所<br>新三板     | 股票(包括<br>可轉換公司債<br>券)                                      | 中國證監會                        |
| 債權融資... | 非金融業的上市公司              | 上海證券交易所<br>深圳證券交易所            | 公司債券   | 中國證監會                        |
|         | 非上市中小微企業               | 上海證券交易所<br>深圳證券交易所            | 中小企業<br>私募債  | 中國證監會                        |
|         | 非金融業的非上市公司             | 銀行間債券市場<br>上海證券交易所<br>深圳證券交易所 | 企業債券   | 國家發改委                        |
|         | 金融機構(包括保險<br>公司、商業銀行等) | 銀行間債券市場                       | 金融債券   | 中國銀監會、<br>中國保監會和/<br>或中國人民銀行 |
|         | 非金融業的上市公司<br>或非上市公司    | 銀行間債券市場                       | 中期票據、<br>短期融資券、<br>集合票據、<br>非公開定向<br>債務融資工具<br>和資產支持<br>票據 | 中國銀行間市場<br>交易商協會             |
|         |                        | 不適用                           | 保險機構債權<br>投資計劃   | 中國保監會                        |
| 財務顧問... | 上市公司或非上市公司             | 場內及場外                         | 關於併購及<br>公司重組的<br>財務顧問、<br>撮合交易等                           | 中國證監會及<br>其他主管部門             |

## 業 務

我們的投資銀行業務既重視與規模企業和政府機構的合作，也密切關注具有高成長潛力的中小企業。此外，投資銀行與經紀和資產管理等業務部門密切配合進行交叉營銷，進一步拓寬了投資銀行業務的客戶來源。

根據萬得資訊的資料，如果包括銀河有限承銷的項目，截至2012年12月31日，我們的投資銀行業務部門累計主承銷融資項目246個，累計主承銷項目募資金額約為人民幣5,115億元，位居行業第三位。2010年、2011年及2012年，我們投資銀行業務的主承銷金額分別約為人民幣729億元、人民幣451億元和人民幣774億元。

2010年、2011年和2012年，我們營業收入排名前五的客戶均為投資銀行業務客戶，具體信息如下：

| 2010年          | 2011年          | 2012年            |
|----------------|----------------|------------------|
| 中國農業銀行股份有限公司   | 浙江森馬服飾股份有限公司   | 廣東德豪潤達電氣股份有限公司   |
| 杭州宋城旅遊發展股份有限公司 | 山煤國際能源集團股份有限公司 | 中國石油天然氣集團公司      |
| 廣州海格通信集團股份有限公司 | 大連港股份有限公司      | 北京飛利信科技股份有限公司    |
| 重慶水務集團股份有限公司   | 中山大洋電機股份有限公司   | 金河生物科技股份有限公司     |
| 中國國家電網公司       | 常州市城市建設有限公司    | 贛州城市開發投資集團有限責任公司 |

### 股權融資

我們承銷的股權融資產品主要包括首次公開發售的股票、上市公司公開增發的股票、可轉換公司債券、上市公司配股和非公開發行的股票等。截至2012年12月31日，我們擁有43名中國保薦代表人。我們根據承銷金額按一定比例收費。

2010年、2011年及2012年，我們股權融資業務的承銷收入分別為人民幣3.816億元、人民幣2.816億元和人民幣1.253億元，分別佔同期我們投資銀行業務收入及其他收益總額的51.6%、41.3%及18.3%。

根據萬得資訊的資料，如果包括銀河有限承銷的項目，截至2012年12月31日，我們的股權融資業務部門累計主承銷股權融資項目68個，累計主承銷項目募資金額約為人民幣2,030億元，位居行業第五位；其中，我們的股權融資業務部門在煤炭採掘業累計主承銷項目募資金額人民幣546億元；在金融、保險行業累計主承銷項目募資金額人民幣709億元；在交通運輸及倉儲行業累計主承銷項目募資金額人民幣142億元。



## 業 務

下表載列所示期間，我們擔任主承銷商、副主承銷商及分銷商的股權融資項目的若干詳情：

作為主承銷商：

|            |        | 2010年           | 2011年    | 2012年    |
|------------|--------|-----------------|----------|----------|
|            |        | (人民幣百萬元，承銷次數除外) |          |          |
| IPO.....   | 承銷次數   | 4               | 1        | 2        |
|            | 承銷金額   | 22,595.30       | 4,221.00 | 805.14   |
|            | 承銷收入   | 331.92          | 150.08   | 52.90    |
|            | 平均佣金率* | 1.47%**         | 3.56%**  | 6.57%**  |
| 公募增發.....  | 承銷次數   | —               | 1        | —        |
|            | 承銷金額   | —               | 1,059.32 | —        |
|            | 承銷收入   | —               | 33.00    | —        |
|            | 平均佣金率  | —               | 3.12%    | —        |
| 配股.....    | 承銷次數   | 1               | —        | —        |
|            | 承銷金額   | 746.03          | —        | —        |
|            | 承銷收入   | 0.91            | —        | —        |
|            | 平均佣金率  | 0.12%           | —        | —        |
| 非公開發行..... | 承銷次數   | 1               | 2        | 4        |
|            | 承銷金額   | 3,000.00        | 6,315.22 | 8,379.00 |
|            | 承銷收入   | 47.16           | 97.06    | 72.11    |
|            | 平均佣金率  | 1.57%           | 1.54%    | 0.86%    |

作為副主承銷商：

|          |       | 2010年           | 2011年  | 2012年 |
|----------|-------|-----------------|--------|-------|
|          |       | (人民幣百萬元，承銷次數除外) |        |       |
| IPO..... | 承銷次數  | —               | 2      | —     |
|          | 承銷金額  | —               | 296.48 | —     |
|          | 承銷收入  | —               | 0.45   | —     |
|          | 平均佣金率 | —               | 0.15%  | —     |

作為分銷商：

|            |       | 2010年           | 2011年  | 2012年  |
|------------|-------|-----------------|--------|--------|
|            |       | (人民幣百萬元，承銷次數除外) |        |        |
| IPO.....   | 承銷次數  | 10              | 13     | 5      |
|            | 承銷金額  | 1,803.63        | 438.99 | 139.33 |
|            | 承銷收入  | 0.73            | 0.70   | 0.29   |
|            | 平均佣金率 | 0.04%           | 0.16%  | 0.21%  |
| 配股.....    | 承銷次數  | 1               | 3      | —      |
|            | 承銷金額  | 50.00           | —      | —      |
|            | 承銷收入  | 0.12            | 0.25   | —      |
|            | 平均佣金率 | 0.24%           | —      | —      |
| 可轉換債券..... | 承銷次數  | 1               | 1      | —      |
|            | 承銷金額  | 250.00          | 10.00  | —      |
|            | 承銷收入  | 0.10            | 0.05   | —      |
|            | 平均佣金率 | 0.04%           | 0.50%  | —      |

## 業 務

\* 平均佣金率 = 所示期間承銷收入 / 承銷金額。

\*\* 2010年至2012年平均佣金率增加主要與我們擔任主承銷商所進行股權融資項目的規模及上市地有關。主板上市大額發售的佣金率通常低於中國創業板或中小板的小額發售。中國農業銀行首次公開發售(於主板上上市超大額發售)佔2010年我們股權融資項目承銷費收入的大部分，而我們於2011年及2012年承銷的股權融資項目均為於中國創業板或中小板上上市的小額發售，所產生的承銷費收入較少但佣金率較高。

2011年，我們擔任股權融資項目副主承銷商2次，承銷金額人民幣2.96億元。2010年，我們擔任股權融資項目分銷商12次，分銷金額人民幣21.04億元；2011年，我們擔任股權融資項目分銷商17次，分銷金額人民幣4.49億元；2012年，我們擔任股權融資項目分銷商5次，分銷金額人民幣1.39億元。

我們也為客戶提供非上市公司股票轉讓和定向發行推介、非上市股份有限公司股份進入新三板系統報價轉讓推介等投資銀行服務。我們已作為主辦券商完成一家能源公司在新三板的掛牌推介。

如果包括銀河有限參與的項目，我們的股權融資業務部門參與了下表所列中國證券市場上發行金額排列前十的全部IPO項目：

| 發行金額排名 | 發行人    | 發行金額<br>(人民幣億元) | 行業 |
|--------|--------|-----------------|----|
| 1.     | 中國農業銀行 | 685             | 銀行 |
| 2.     | 中國石油   | 668             | 油氣 |
| 3.     | 中國神華   | 666             | 煤炭 |
| 4.     | 中國建設銀行 | 581             | 銀行 |
| 5.     | 中國建築   | 502             | 建築 |
| 6.     | 中國工商銀行 | 466             | 銀行 |
| 7.     | 中國平安   | 389             | 保險 |
| 8.     | 中國太保   | 300             | 保險 |
| 9.     | 中國人壽   | 283             | 保險 |
| 10.    | 中煤能源   | 257             | 煤炭 |

信息來源：萬得資訊

近年來，我們逐步加強對具有高成長潛力的中小企業的股權承銷服務力度，先後為高科技、軍工、消費品、通信、生物製藥和品牌連鎖等行業的中小企業提供股權融資服務。

我們的股權融資項目獲得了多項殊榮，包括：

| 項目        | 獎項           |
|-----------|--------------|
| 中國農業銀行IPO | 年度最佳主板IPO項目獎 |
| 中國建設銀行增發  | 年度最佳配股項目獎    |
| 中國平安IPO   | 年度最具影響力項目獎   |
| 中國神華IPO   | 年度十大最佳投行項目獎  |
| 中國鋁業IPO   | 年度最具影響力項目獎   |
| 中煤能源IPO   | 年度最具創新項目獎    |
| 中國人壽IPO   | 年度十大最佳投行項目獎  |
| 中國國航IPO   | 年度最具影響力項目獎   |
|           | 年度十大最佳投行項目獎  |

---

## 業 務

---

我們的股權融資業務確立了「規模企業和成長型企業並重」的策略。在持續開發和維護規模企業客戶的同時，我們建立了專門服務於中小企業客戶的團隊，以更好地把握中小企業融資項目機會。我們的投資銀行與經紀和資產管理等業務部門密切配合進行協同營銷，進一步拓寬了股權融資業務的客戶來源。此外，我們還按地域設立股權融資機構分部，以實現對經濟發達區域的客戶就近服務的策略。

在目前的市場環境下，我們一方面積極完成現有項目，一方面努力提高儲備項目的數量和質量，同時注重優化儲備項目在規模和類型等方面的構成比例。

### 債權融資

我們的債權融資的承銷金額及承銷收入多年來處於行業領先地位。我們承銷的債券產品以企業債券和公司債券為主，還包括商業銀行次級債券、債權投資計劃及資產證券化產品等。我們的企業債券承銷總金額在2009年至2011年連續三年位居行業第一位，並在2012年位居行業第二位。2012年11月，我們獲得了銀行間債券市場非金融企業債務融資工具發售的主承銷業務資格，該資格以我們持續獲得中國證監會「AA」監管評級為條件。我們計劃在近期開始開展中期票據和短期融資券承銷業務。

我們較早預期到過去幾年債券承銷市場快速發展，並提前進行了人員擴充等準備。我們的債券承銷收入在2010年到2012年期間位居行業前列。2010年、2011年及2012年，我們債權融資業務的承銷收入分別為人民幣3.217億元、人民幣3.049億元及人民幣5.327億元，分別佔同期我們投資銀行業務收入及其他收益總額的43.5%、44.7%及77.8%。如果包括銀河有限承銷的項目，根據萬得資訊的資料，截至2012年12月31日，我們累計主承銷債權融資項目178個，累計主承銷債權融資項目募資金額約人民幣3,085億元。其中，企業債券承銷一直是本公司的傳統優勢業務領域。如果包括銀河有限承銷的項目，根據萬得資訊的資料，截至2012年12月31日，我們主承銷的企業債券承銷金額累計約人民幣2,106億元，位居行業第一位。

## 業 務

下表載列所示期間，我們債權融資業務的承銷金額及承銷收入：

|           |      | 2010年           | 2011年    | 2012年    |
|-----------|------|-----------------|----------|----------|
|           |      | (人民幣百萬元，承銷次數除外) |          |          |
| 主承銷.....  | 承銷次數 | 16              | 20       | 36       |
|           | 承銷金額 | 46,561.0        | 33,469.0 | 68,229.0 |
|           | 承銷收入 | 296.4           | 295.1    | 501.3    |
| 副主承銷..... | 承銷次數 | 4               | 3        | 7        |
|           | 承銷金額 | 537.0           | 1,471.0  | 1,982.0  |
|           | 承銷收入 | 0.6             | 1.5      | 1.5      |

此外，我們分別在2010年擔任債權融資項目分銷商3次，分銷金額人民幣25.5億元，在2011年擔任債權融資項目分銷商3次，分銷金額人民幣3.08億元，在2012年擔任債權融資項目分銷商4次，分銷金額人民幣9.26億元。

在企業債券融資方面，我們的長期客戶包括鐵道部、國家電網公司、中國南方電網有限責任公司、中國石油天然氣集團公司、中國石油化工股份有限公司、北京首都國際機場、中國國電集團公司、中國華電集團公司、中國電力投資集團公司、中國水利水電建設股份有限公司、中國保利集團公司、聯想控股有限公司、清華控股有限公司、北京市基礎設施投資有限公司、河北建設投資集團有限責任公司、上海國盛(集團)有限公司、大連港股份有限公司等大型高端客戶。

我們先後為中國石油天然氣股份有限公司、大連港股份有限公司、新天綠色能源股份有限公司、河北建投能源投資股份有限公司等優質上市公司承銷公司債券，其中2011年先後為大連港股份有限公司承銷了兩期公司債券。

自2007年2月獨家主承銷交通銀行人民幣250億元次級債，首開證券公司主承銷商業銀行次級債券先河以來，我們相繼完成了交通銀行、錦州銀行、遼陽銀行、包商銀行等多個商業銀行客戶的次級債券發行。2010年，我們作為主承銷商承銷了匯金公司總額人民幣540億元債券。

我們債權融資業務的領先地位也體現在優勢產品的穩定性和業務的創新性上。從銀河有限於2002年首次承銷城市建設項目債券起，我們在這一相對獲利較高的產品上長期處於領先地位。在產品創新方面，除2007年交通銀行人民幣250億元次級債承銷項目首開證券公司主承銷商業銀行次級債券先河外，還於2006年推出國內首單不良資產證券化產品，並於2010年推出國內首隻市政項目建設債券。

---

## 業 務

---

我們債權融資業務的行業領先地位為我們贏得了多項榮譽，其中包括：

| 年份    | 獎項           | 頒獎機構        |
|-------|--------------|-------------|
| 2012年 | 最佳企業債券承銷團隊   | 證券時報        |
| 2011年 | 金牛債券融資投行獎    | 中國證券報       |
| 2007年 | 中國內地最佳債券承銷機構 | FinanceAsia |
| 2007年 | 中國最佳債券承銷商    | Asiamoney   |

此外，我們認為中國監管部門正在考慮批准公司債券非公開發行，並將在監管規定、發行、交易等環節較公司債的公開發行設置更為靈活的安排，這將有力推動中國債券市場的快速發展，為中國證券行業創造新的發展機遇。依託我們「大交易」的平台優勢和投資管理業務的專業能力，我們認為我們將是該業務放開的主要受益者。

### 財務顧問

我們的財務顧問業務涉及併購、公司重組以及向中小企業建議自私募投資取得資金等。我們根據交易類型和金額，視每個項目的具體情況收取顧問費用。

我們的財務顧問客戶包括各類上市和非上市公司，如中國石油天然氣集團公司、中國石油化工股份有限公司、五礦發展股份有限公司、中化國際(控股)股份有限公司、國電電力發展股份有限公司、中國南方航空股份有限公司、中國建築材料集團有限公司、米塔爾鋼鐵公司、紫光股份有限公司、山西煤炭進出口集團有限公司等。

我們在設計併購方案、把握市場機會、創新交易方式、開展估值定價及控制項目風險等方面具備豐富經驗。自成立以來，我們擔任過七十餘項交易的財務顧問。我們獲得行業廣泛關注和認可的財務顧問服務包括：

- 山煤國際能源集團股份有限公司收購山西煤炭進出口集團有限公司煤礦資產項目在2012年中國併購年會上獲得「併購財務顧問服務獎」；
- 燕湖港重大資產重組項目在2010年中國併購年會上獲得「最佳併購方案設計獎」；
- 中國鋁業公司吸收合併蘭州鋁業股份有限公司、山東鋁業股份有限公司項目在2009年中國上市公司治理論壇上獲得「典型併購重組案例獎」；
- 中國一航西安航空發動機(集團)有限公司借殼吉林華潤生化股份有限公司上市項目在2009年中國併購年會上獲得「最佳併購方案設計獎」；及
- 長江證券、國元證券、東北證券、西南證券等四家證券公司借殼上市項目在2008年中國併購年會上獲得「最佳併購財務顧問服務獎」。

隨著中國經濟結構的轉型，若干行業的中國公司在境內需要通過相互併購，促進行業整合並提高經營效率，而許多中國公司為保持增長，需要通過跨境併購以拓展境外市場。此外，中國私募股權基金不斷發展，在中國併購市場扮演的角色越發重要。依託我們強大的營業網絡和客戶資源，我們計劃大力發展產業整合、跨境併購、私募股權投資財務顧問業務，在為客戶創造價值的同時，為我們謀求最佳的盈利能力。

### 投資管理

我們的投資管理業務包括資產管理和私募股權投資。我們從2008年開始開展投資管理業務，近期受託管理資產規模增長迅速。

#### 資產管理

我們目前的資產管理產品及服務主要包括：

- **集合資產管理計劃**：我們按相關法律在指定賬戶根據集合資產管理合同存放客戶資產，同時為客戶群管理資產；及
- **定向資產管理計劃**：我們根據與客戶訂立的雙邊合同的具體條款通過指定賬戶為單一客戶管理資產。

除現有資產管理計劃外，我們還計劃開發專項資產管理計劃。另外，我們還獲得了QDII資產管理基金產品和受託保險資金管理服務的必要資格，並正在設計和準備推出相關的產品和服務。

截至2012年12月31日，我們累計服務過約2.9萬名資產管理客戶。我們的資產管理部門和經紀業務部門緊密配合，主要通過遍佈全國各地的營業網點銷售資產管理計劃。此外，我們也通過第三方機構銷售我們的資產管理計劃。

2010年、2011年及2012年，我們的資產管理業務的收入及其他收益分別為人民幣6,110萬元、人民幣3,110萬元和人民幣4,480萬元，佔同期我們收入及其他收益總額分別0.7%、0.5%和0.8%。

截至2012年12月31日，我們有11項主要的集合資產管理計劃，包括股票型、指數型、貨幣型、Funds of Funds型和混合型。目前我們所收取的管理費約為該等計劃管理資產金額的0.6%到1.5%之間。2012年以來，我們開發了多隻具有創新性的集合資產管理計劃，如貨幣型計劃、「央視50平衡」計劃和量化資產管理計劃。截至2010年、2011年及2012年12月31日，我們的集合資產管理計劃的管理資產總額分別為人民幣19.93億元、人民幣18.02億元及人民

幣29.12億元。截至2012年12月31日，我們簽訂了22個定向資產管理計劃合同，其中開展了十個合同，管理資產總值人民幣131.48億元。

2013年首三個月，我們的資產管理業務持續大幅增長。於該期間，我們推出三項新的集合資產管理計劃及11項新的定向資產管理計劃。於2013年3月31日，我們的集合資產管理計劃的管理資產總額及定向資產管理計劃的管理總額分別達人民幣66.96億元及人民幣247.01億元，較2012年末分別增長130%及88%。2013年3月，中國證監會正式發佈證券公司資產證券化業務管理規定，進一步放開和支持資產證券化業務發展，有利於發揮我們在產品設計、銷售、做市等方面的優勢，豐富我們的資產管理產品類型，擴大資產管理業務規模。

### **私募股權投資**

我們的私募股權投資業務的策略將以投資管理為主，以本金投資為輔，旨在向第三方投資管理機構發展。我們通過成立於2009年10月的銀河創新資本開展私募股權投資業務。銀河創新資本一方面利用我們的自有資本，向我們認為存在資本升值機會的非上市公司進行直接股權投資，另一方面也通過從第三方投資者籌集的資金進行私募股權投資。

截至2012年12月31日，我們共投資八家非上市公司，所涉及的行業覆蓋製造業、消費品、通信、文化和礦業，總投資金額約為人民幣4.42億元。銀河創新資本的直接股權投資通常為財務性投資，目標是在所投企業股權增值後以股權轉讓或IPO方式撤出資金。

### **海外業務**

依託我們在國內證券行業領先的綜合性金融服務提供商地位，我們也積極開展海外業務，並於2011年2月成立銀河國際控股。銀河國際控股透過其全資子公司獲取在香港提供經紀和銷售、投資銀行、資產管理及研究等多元化金融證券服務所需的多個業務牌照，包括證券交易的1類牌照、期貨合約交易的2類牌照、就證券提供意見的4類牌照、提供IPO保薦及財務顧問服務的6類牌照、資產管理的9類牌照以及擔任合資格放貸人的必要牌照。銀河國際控股從事的業務主要包括：

- **經紀和銷售**：銀河國際控股的經紀和銷售業務已覆蓋多個國際資本市場上的多種證券期貨產品，包括股票、債券、可轉換債券、ETF等，且計劃不斷拓寬

---

## 業 務

---

產品種類。銀河國際控股亦會針對經紀業務下的證券產品提供融資服務，為環球機構客戶、企業客戶及零售客戶提供靈活的證券買賣及投資服務。

- **投資銀行：**銀河國際控股的投資銀行團隊為在香港聯交所上市的上市公司及非上市公司提供企業融資及財務顧問服務，包括IPO保薦、股票承銷及IPO前融資、二級市場的證券承銷、對上市公司併購交易提供合規顧問服務以及財務顧問服務。
- **資產管理：**銀河國際控股自證監會獲得資產管理業務的9類牌照，且於2013年初正式開始資產管理業務。銀河國際控股計劃向機構客戶、高淨值客戶及零售客戶提供證券及期貨與基金管理服務相關的投資組合，借助香港作為首個離岸人民幣中心的地位，開發多種人民幣資產管理產品。

銀河國際控股的研究團隊對於拓展各項業務起到關鍵作用。研究團隊通過提供宏觀經濟、行業、上市公司和股票市場研究分析報告及上市前研究報告，為投資銀行、證券及期貨經紀、機構客戶銷售等其他業務部門提供支持，是銀河國際控股不斷提升自身競爭力的重要基礎。

自2011年10月開始運營以來，銀河國際控股的證券經紀客戶數量和交易金額及期貨經紀客戶數量和成交量均顯現快速增長。我們於2012年7月獲得6類牌照，截至2012年12月31日，我們擔任了五項交易的財務顧問及承銷兩次IPO。我們計劃進一步擴大海外業務經營範圍，增加資產管理、保險經紀和個人高端客戶理財諮詢等服務，並計劃充分利用香港作為人民幣國際化前沿的優勢地位，擴大境內外客戶群帶來的交叉銷售機會，推出更多的人民幣產品和服務。我們還計劃通過投資銀行、資產管理、證券經紀及研究等領域的客戶及研究資源的共享，提高境內外業務的協同效應。截至2012年12月31日，銀河國際控股證券及期貨經紀業務的客戶群約為2,100戶。2012年，銀河國際控股的證券經紀交易總金額為217.28億港元。

銀河國際控股通過吸納市場內的資深銀行家及分析員，已成功搭建作為多元化證券公司的基本人才架構，並且建立了與國際標準接軌的內部管理系統和交易平台。在業務拓展過程中，銀河國際控股計劃結合自身實際需求，通過市場招聘和內部培養不斷優化和擴充我們的人才隊伍。

我們希望憑藉我們在國內的實力及知名度，將銀河國際控股建設成為香港一流的證券公司，充分發揮其連接海內外資本市場的作用，擔任我們的國內「走出去」及國際客戶「走進來」的雙向橋樑。



---

## 業 務

---

我們還計劃透過多種方式有策略地拓展海外業務，如通過進行跨境併購和在資本市場較為發達的地區及經濟體設立代表處或子公司等，積極拓展海外發展機會並逐步提高國際業務的收入佔比。

### 主要客戶

我們為各類機構與個人客戶提供服務，我們的主要客戶包括非企業機構、大中小企業、機構投資者、高端客戶和普通客戶。我們的客戶主要位於中國，隨着我們未來拓展海外市場，我們預期將為更多海外客戶服務。

2010年、2011年及2012年，我們前五大客戶產生的收入不超過我們總收入的30%。

就我們董事所知，於最後實際可行日期，我們概無董事、監事、其各自關聯人或持有我們逾5%已發行股本的任何股東在我們前五大客戶中擁有任何權益。

鑑於我們的業務性質，我們無主要供貨商。

### 流動性及槓桿率管理

對流動性和槓桿率的管理對我們經營成功十分重要。我們對流動性管理的重點是確保流動資金的充足和資本的安全，同時也要積極把握各種提升短期資金回報率的機會。我們對槓桿率管理的重點是通過降低總資金成本，提高淨資產回報率。

為了兼顧流動性管理及短期資金回報，除銀行存款和銀行間借款外，我們也投資固定收益證券和買入返售金融資產等低風險、高流動性金融工具，我們通過要求交易對手提供優質的質押品來管理返售交易的信用風險。我們接收的質押品通常為銀行間市場交易的信用評級為AAA級或以上的高流動性證券，包括國債、中國人民銀行票據、金融機構債券。返售金額按中央國債登記結算有限責任公司（「中債」）評估的抵押品淨值折現釐定。此外，返售期限不得超過14天，給予任何單一交易對手的貸款不得超過人民幣10億元。我們一般採用券款對付方式結算返售交易。我們在貨幣市場及債券市場進行資金運作，以期在流動性管理中積極把握提升短期資金回報的機會。

我們擁有全面的預算系統，以預測現金流並估計業務擴展及其他投資對資金的需求。為滿足短期現金流量需求，我們於交易市場及銀行間市場進行回購交易。我們也根據我們的淨資本要求建立了嚴格的流動性管理措施，要求在作出任何資本投資之前對整體流動性及其他財務指標進行壓力測試。

---

## 業 務

---

我們除積極管理我們的流動性外，還積極管理資本結構和融資渠道。我們計劃積極拓展債權融資渠道，以提高目前的財務槓桿比率。我們計劃通過使用轉融通、發行公司債和短期融資券等多種融資方式，優化目前的資本結構。

2012年11月，本公司股東授權我們發行短期融資券，本金總額達人民幣70億元。2013年4月1日，中國人民銀行批准發行短期融資券的申請。根據中國人民銀行的批文，我們可於一年內酌情發行本金總額不超過人民幣70億元的短期融資券。我們於2013年4月12日在全國銀行間債券市場通過招標方式發行第一期短期融資券，本金額為人民幣35億元，期限為90天，利率為3.58%。首期短期融資券的所得款項將用作補充我們的營運資金。我們擬增發短期融資券，惟視乎監管批准及市況而定。

此外，於2013年4月24日舉行的股東大會，股東授權我們採用短期融資券（不超過我們淨資本的60%）、金融債券、短期及長期後償債券及其他債務工具的形式發行企業債務融資工具，三年內的發行總額不超過人民幣200億元，視乎我們的流動資金需求而定，惟須取得監管批准。我們預期擬發行的債務工具可提升槓桿比率而改善股本回報率，但會增加債務及利息開支。

從內部控制角度，我們制定了一系列的自有資金管理原則、管理架構及職責、資金預算、籌集、運用、對外擔保和抵押、風險管理等政策；明確了公司自有資金使用的分級決策授權機制與歸口管理、審批、劃撥流程等政策；界定了公司自有資金計價工作的原則、管理架構及職責、內部融資流程、計價方法等內容。上述制度有利於公司加強公司自有資金管理，提高自有資金配置及業務操作效率，控制流動性風險，形成了完整的自有資金管理體系。

### 風險管理

#### 概覽

我們致力於推行風險管理創造價值的理念。我們風險管理的目標是合理配置風險資本，將風險控制在我們可以承受的範圍內，實現企業價值的最大化，為我們的持續、穩定、健康發展奠定基礎。自2007年註冊成立以來，我們已建立健全的公司治理與有效的風險管理及內部控制體系，以管理我們在證券市場中面臨的風險。鑑於我們穩健的資本基礎、有效的風險管理和內部控制體系等加上符合其他標準，我們於2010年、2011年和2012年三年連續獲中國證監會頒發「AA」監管評級（目前對中國證券公司的最高評級）。在此之前，我們於2008年和2009年獲中國證監會給予「A」監管評級（中國證監會於2008年開始對中國證券公司給予監管評級）。

我們的風險管理具有以下特色：

- **實行以三級授權管理為核心的風險限額管理。**我們為提升風險管理的核心競爭力，借鑑先進的風險管理理念，推行以三級授權管理為核心的風險限額管理。三級風險授權包括股東大會對董事會的一級風險授權、董事會對總裁的二級風險授權和總裁對各業務部門的三級風險授權。我們的三級風險授權管理建立了以投資規模、持倉市值敞口、止損限額為主線的風險限額管理體系，設立各類風險限額指標，覆蓋股票投資、債券投資、資產管理、衍生產品、融資融券等業務種類；明確了止損機制，堅持財務預算收益目標與風險管理止損限額相匹配的原則，從而控制了各項業務的整體損失，為實現我們的經營目標提供了合理保證。
- **不斷完善風險管理IT系統建設，對各類風險實時監控管理。**我們大力推進風險管理IT系統的建設工作，建立了績效評估與風險管理系統和風險監控系統。我們通過績效評估與風險管理系統對投融資業務進行風險分析與評估，對在險價值、久期和其他指標進行監測和報告；通過風險監控系統對營銷人員行為、客戶信息、客戶交易行為等方面進行實時監控。我們按照業務類別，分別設立專職崗對各類業務運作的風險進行實時監控，發現問題，立即排查。監控崗及時向高級管理層、董事會和監事會報告並督促相關部門進行整改。
- **形成風險管理文化。**我們致力於風險管理文化的建設，其核心理念是風險管理創造價值。董事會、高級管理層推行風險管理，由首席風險官具體負責落實，同時業務部門自覺履行風險管理職責並向上反饋風險管理建議。風險管理部、法律合規部、審計部持續對各個業務部門進行風險監控和監督管理，與業務部門一起共同推動各業務部門提高風險管理以促進業務發展，使風險管理文化與公司整體文化融為一體。

### 風險管理原則

我們的風險管理遵循如下原則：

- **收益與風險匹配：**制定風險管理戰略和進行風險管理決策時，將承擔的風險控制在我們的風險限額以內，並用預期的收益覆蓋風險，實現風險與收益的匹配；

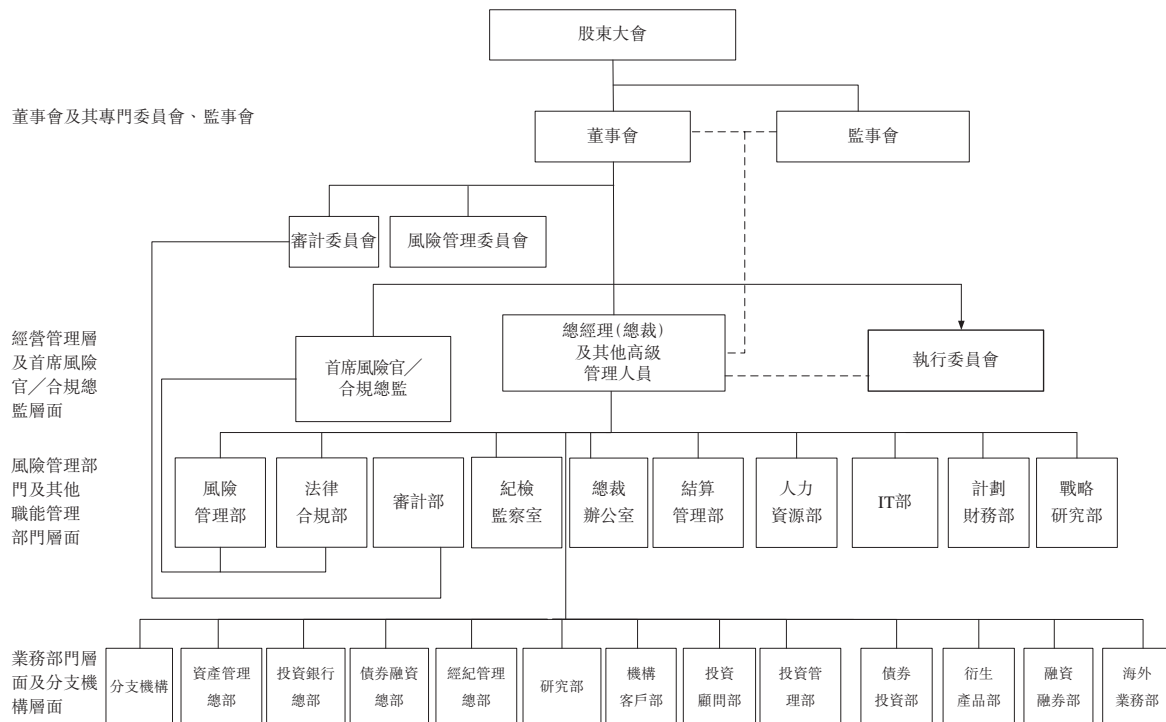
## 業 務

- **注重效率**：各部門、各營業網點和全體員工之間進行有效溝通與協調，優化管理流程，提高管理效率；
- **定量與定性風險管理方法結合**：開發與業務性質、規模和複雜程度相適應的風險計量技術，以提升風險計量水平；
- **動態適應性調整**：持續不斷地檢查和評估內外部經營環境和競爭格局的變化，及其對我們的風險管理所產生或可能產生的實質性影響，不斷及時調整風險管理政策、制度和流程；
- **獨立性原則**：由獨立的部門負責風險管理工作，保持高度獨立性和權威性；及
- **責任追究原則**：風險管理的每一個環節都有明確的責任人，並按規定對違反風險管理政策的直接責任人、負有領導責任的高級管理人員進行問責。

### 風險管理體系

我們搭建了包含監事會、董事會及其專門委員會、總經理(總裁)及其他高級管理人員、首席風險官／合規總監、風險管理部門及其他執行風險管理職責的職能部門、業務部門的風險管理崗位及營業網點風險管理崗位的風險管理組織架構。

我們的風險管理組織架構如下圖所示：



## 監事會

監事會依據法律、法規及公司章程對董事會、總經理(總裁)及其他高級管理人員履行風險管理職責的情況進行監督。

## 董事會及其專門委員會

在股東大會授權範圍內，董事會是我們風險管理的最高決策機構。董事會通過其下設的風險管理委員會和審計委員會行使風險管理職能。

風險管理委員會主要負責協助董事會制定風險管理的戰略、政策和基本的風險管理和內部控制制度，擬定我們總體的風險限額，對重大風險事項進行評估，對風險管理措施實施情況和相關高管的工作進行評價，並向董事會定期提出改進和完善建議，督促高級管理層執行風險管理政策。

審計委員會負責(i)審查公司會計信息及其他重大事項的披露，審核公司重大會計政策及實際執行情況，監督公司重大財務決策和年度預算執行情況；(ii)審計和評價公司內部控制系統；(iii)制訂本公司內部審計發展規劃，審批年度審計計劃；(iv)在董事會領導下開展關連交易控制和日常管理工作；(v)監督管理層對審計意見的整改落實情況；(vi)檢查、監督和評價公司內部審計工作；(vii)就外部審計機構的委任及罷免等事宜向董事會提出建議，批准外部審計機構的薪酬及聘用條款，處理有關外部審計機構辭職或辭退的問題；(viii)檢查並監督外部審計機構是否獨立客觀及審計程序是否有效；(ix)制定委聘外部審計機構提供非審計服務的政策並執行以及(x)董事會授權的其他事宜。

有關我們董事會職權以及風險管理委員會和審計委員會的情況，請參閱本招股書「董事、監事及高級管理人員 — 董事會專門委員會」及「附錄五 — 公司章程概要」。

## 總經理(總裁)及其他高級管理人員

總經理(總裁)及其他高級管理人員是風險管理的執行層，在風險管理中的主要職責包括：

- 負責執行董事會的風險管理戰略、目標和政策；
- 負責執行董事會下達的風險限額目標，並向各業務部門分配；
- 組織實施各類風險的識別與評估；
- 建立有效的風險管理機制和風險管理制度，及時糾正風險管理存在的缺陷和問題；及
- 建立重大風險管理應急預案。

### 首席風險官／合規總監

首席風險官／合規總監是董事會聘任的風險管理和合規的負責人，負責監督風險管理政策和程序的實施，組織風險管理工作與內控體系建設，對經營管理行為的合法合規性進行審查、監督和檢查。首席風險官／合規總監向監事會、董事會、總裁、監管機關及自律組織報告潛在的違法違規行為。

我們的首席風險官兼合規總監為李樹華先生。有關李先生背景的詳情，請參閱「董事、監事及高級管理人員」。

### 總部層面風險管理部門及職能管理部門

#### 風險管理部

風險管理部負責對各項業務進行風險審核，評估各類業務的風險狀況，監督業務部門日常風險管理工作，其主要職責包括：

- 擬定董事會對總裁的風險管理授權方案；
- 建立和完善風險限額管理體系，通過總裁授權方式將風險限額分配至各業務部門，並監督檢查各業務部門風險限額的執行狀況；
- 對各業務部門的市場風險、信用風險和操作風險進行識別、分析、評估和審核，提供決策支持；
- 對各業務部門進行風險監控並及時處理發現的問題；及
- 及時報告風險管理過程中發現的風險情況，提出風險管理建議，並對各業務部門進行風險管理績效評估。

截至2012年12月31日，風險管理部共有8名員工，平均擁有十年從事證券行業的經驗，並都具有一般證券從業資格。8名員工中獲碩士或以上學歷的有6人，佔比為75%。

#### 法律合規部

法律合規部負責對我們的法律風險和合規風險進行識別、評估、監督、檢查和報告，為各部門提供法律專業支援與服務，以確保我們合規經營業務。具體職責包括：

- 跟踪和及時解讀法律法規的變化，並評估其對合規管理的影響，向相關部門提出修改、完善有關管理制度和業務流程的建議；

---

## 業 務

---

- 對我們的內部管理制度、重大決策、新產品和新業務方案進行合規審查；
- 為各部門、分支機構及子公司提供法律支援與服務以及合規諮詢意見；
- 對我們的經營管理及員工執業行為的合規性進行監督、檢查；
- 建立、完善信息隔離、反洗錢反腐敗與相關制裁法律合規的工作機制，並監督其實施；及
- 進行合同審查、管理內部授權及訴訟仲裁。

截至2012年12月31日，法律合規部共有18名員工，平均擁有十年以上從事證券行業的經驗，其中17名員工通過中國證券業協會組織的合規勝任能力考試或中國國家司法考試。18名員工中獲碩士或以上學歷的有11人，佔比為61%。

### 紀檢監察室

紀檢監察室負責受理我們內部各部門及員工的舉報，對員工執業行為進行監察，調查並處理違法違紀行為，對有關責任人進行處罰，維護我們經營管理的紀律。

### 審計部

審計部負責對我們的經營管理和財務狀況、公司治理和內部控制狀況、年度預算執行情況、主要負責人的任期經濟責任以及根據高級管理層安排對離職的主要負責人實施獨立審計監督和評價；負責組織我們的內部控制的自我評價工作；對審計中發現的問題，及時向審計委員會和高級管理層提出建議。

### 其他風險管理職能部門

我們總部層面其他風險管理職能部門包括計劃財務部、結算管理部、人力資源部、IT部及戰略研究部。職能管理部門除對我們各項業務提供後台支持外，還承擔著對流動性風險、人力資源流失風險、IT風險、證券結算風險、對外投資風險等風險進行識別、評估、監控和報告的職能。

### 營業網點風險管理

#### 營業網點管理層

各營業網點總經理對營業網點的風險管理負責，是營業網點的安全運營、風險管理和合規管理的第一責任人。

### 合規經理和地區合規專員

我們在各營業網點設立合規經理，負責營業網點的具體合規管理工作。我們在21個地區設立23名由總部垂直管理的合規專員，負責開展檢查、培訓等工作。截至2012年12月31日，該等合規專員平均有18年從事證券行業的經驗，其中19名人員通過中國證券業協會組織的合規勝任能力考試，佔比為83%。

### 風險管理制度建設和風險管理流程

我們搭建了一個涵蓋公司治理基本制度、經營管理核心制度和經營管理具體規章三個層面的風險管理制度體系，包括(1)股東大會對董事會在投資、購置處置資產、資產抵押及擔保、關連交易等方面的授權；(2)董事會對高級管理層的授權；及(3)各業務部門制定的與其業務或產品相關的風險管理具體辦法。

此外，我們還建立了全面的風險管理流程，以識別、評估、監控及報告風險：

- **風險識別**：業務部門定期或根據需要出具風險自評報告，給出業務可能存在的風險，鑒定風險的性質，進行風險分類並查找風險原因。
- **風險評估**：風險管理部門負責審查業務部門風險自評報告，出具獨立的風險評估意見。
- **風險處理**：在風險識別和風險評估的基礎上，針對不同風險制定相應的策略。
- **風險檢查與監控**：建立風險監控指標體系和監控流程，並建立風險監控系統，由風險管理部門和業務部門的風險控制崗進行日常風險監控，並對異常情況進行處理。
- **風險溝通**：建立風險控制的信息報告機制，使風險控制的信息能夠指導業務發展。

### 主要風險的監控和管理

我們對各項業務的市場風險、信用風險、操作風險、流動性風險進行重點監控和管理。

#### 市場風險

市場風險源於股票價格、匯率、利率以及會對市場風險敏感產品有影響的其他市場變動。

- 我們採用在險價值評估風險敞口，並結合情景分析、壓力測試等方法對組合相對風險和絕對風險進行評估和限額監控。



---

## 業 務

---

- 我們在預期市場利率下降時增加債券組合的久期；在預期市場利率上升時降低債券組合的久期；在保持組合久期不變時優先選擇凸性較大的券種。
- 我們對公司(包括產品及業務)採用不同級別的資本限額，控制市場風險敞口規模，監管風險偏向。我們會每年檢討及修改限額以應對不斷變化的市場狀況、業務狀況或風險承受能力。

### 信用風險

信用風險源於交易對方未能按期履行契約責任。對於信用風險，我們主要採用信用風險評估和限額控制辦法予以管理。

- 我們建立交易對手信用評級和信用額度管理模型，對交易對手的信用風險進行評估，信用等級低的對手方無法成為我們的客戶。業務部門與風險管理部配合，建立客戶及交易對手信用分析體系。通過信用評級或信用模型確定交易額度及其他監測指標，並對交易對手信用敞口進行監測，避免交易對手違約風險。在信用品種的投資方面，我們建立信用品種的逐級授權，對不同信用品種的評級進行限額管理，定期評估和監控信用品種的風險，防止風險過度集中。
- 我們衡量信用風險採用定性和定量結合的方法，我們定期或根據市場變化對信用限額進行評審和修訂。定性方法包括審查內外部研究報告、評估宏觀基本面信息等；定量方法包括風險級別評定。

### 操作風險

操作風險源於不完善的或有問題的內部程序、員工或系統，或者外部事件。

- 我們對操作失誤損失及系統差錯損失進行跟踪、統計和評估。
- 我們對產品、活動、程序和系統中的操作風險事件的發生頻率及損失額進行統計和分析。

### 流動性風險

流動性風險是指無法有效應對預期及非預期的即時或未來現金流或擔保需求進而影響日常運營或財務狀況的風險。

- 我們加強對大額資金運用的實時監測和管理，實現資金的集中調度和流動性風險的統一管理。
- 我們調整和配置資產規模和期限結構，建立分層次的流動性儲備體系，及時通過貨幣市場、資本市場和銀行授信評估實現流動性管理組合目標。
- 我們於中國建設銀行設立人民幣10億元的緊急資金信貸，倘發生緊急情況，則為我們提供另一資金來源。

### 內部控制措施

我們已經落實了一系列風險管理和內部監控程序來管理我們業務活動的特定風險。

#### 證券經紀業務

為確保我們證券經紀業務及營業網點的運行符合法律法規的要求，以及證券經紀業務運營的標準化，我們已為證券經紀業務制訂完備的內部規則及指引。營業紀錄期間，我們的僱員或代理人、中介及客戶並無進行對我們的業務、財務狀況或經營業績有重大不利影響的任何未經授權交易或嚴重交易錯誤及其他不當行為。

我們監控經紀業務的主要風險包括信用風險、經營風險與合規風險。我們主要通過以下措施管理該等風險：

|           |  |
|-----------|--|
| 規範櫃檯管理    | 我們對客戶身份識別、資料保管、客戶賬戶開戶及覆核等作出嚴格規定，建立了客戶賬戶開戶覆核和監督檢查機制。  |
| 了解客戶的風險特點 | 我們會綜合客戶的財務狀況、投資經驗及投資偏好等因素評估客戶的風險特點，並利用我們開發的客戶風險承受能力評估系統及我們設計的風險承受能力調查問卷對客戶的風險承受程度進行評估，以便對客戶的需求與財務產品進行匹配。 |
| 第三方存管客戶資金 | 根據監管代客戶持有資金的相關法律及規例，我們要求經紀業務營業網點在合資格商業銀行開設賬戶存放客戶存款。  |
| 實時監測系統    | 通過我們的IT系統，我們可實時監測客戶的交易，並偵測不尋常交易及異常買賣行為。我們有專職人員對營業網點的開戶、保證金、櫃員權限以及客戶交易的異常情況進行實時監控。                        |
| 集中化管理     | 為防止客戶資金被不當挪用，我們已經實現了客戶交易和數據備份的集中，並且實現了對營業網點證券經紀業務交易系統的崗位權限和參數的集中管理。為提高客戶資金的安全性，我們實現了客戶資金由公司總部集中進行清算。     |
| 前后台分離     | 我們將營業網點分成前、後台進行監督及管理。我們設有專門的內部監控團隊管理僱員的權限限制及職權指派。我們規定後台核算、清算及風險管理人員不得參與銷售和營銷活動、管理客戶賬戶或處理客戶存款。            |
| 定期及專項審計   | 審計部、法律合規部與風險管理部對經紀業務部及營業網點的內部控制、日常業務運作、財務及會計管理及業績進行定期專項審計。   |

---

## 業 務

---

**投資者風險提示** 為提高投資者風險意識及風險管理能力，我們不斷加強投資者教育和交易系統風險提示功能。

**客戶回訪及投訴處理機制** 我們建立了統一客戶服務平台，負責回訪重要客戶，並抽查分支機構客戶回訪工作；同時，在營業場所顯著位置公佈公司總部、證券經紀業務營業網點以及當地證券監管部門熱線、電子郵箱、通訊地址，確保客戶意見得到妥善及時處理。

### 期貨經紀業務

我們主要通過子公司銀河期貨提供期貨經紀業務。銀河期貨建立了自己的風險管理體系，設置了合規部和稽核部負責風險管理，並通過以下措施管理與其期貨經紀業務相關的風險：

**開戶管理** 在開戶環節，銀河期貨要求對客戶資信、證件等其他相關開戶材料以及經紀合同進行嚴格審核。

**客戶保證金管理** 銀河期貨要求客戶保證金必須與自有資金分開、單獨開戶管理。銀河期貨將根據行情波動和市場狀況及時調整保證金比率，若客戶保證金比率低於規定比例，則要求追加保證金，否則自行平倉。

**交易** 銀河期貨已經建立各項制度規範期貨交易，如拒絕不符合規定的委託，禁止獲利承諾，避免員工參與期貨交易，對於客戶的交易指令要做到多介質、多備份加以保存。

**實時監控** 銀河期貨對交易過程進行風險實時監控，監控的重點是風險賬戶、行情劇烈波動時的反向持倉、臨近調整期的持倉。

### 融資融券業務

我們監控融資融券業務的主要風險包括信用風險、利率風險、經營風險與合規風險。此外，我們亦管理該業務相關的市場風險及流動性風險。我們已根據淨資本規定建立監控系統，根據預定的參數每日監控及控制我們開展融資融券業務的規模，並試圖防止業務過份集中於單一客戶或單一股票。我們進行融資融券業務時為確保符合中國法律法規規定而預設的參數包括：

- 單一客戶的融資業務規模不得超過我們淨資本的5%；
- 單一客戶的融券業務規模不得超過我們淨資本的5%；

---

## 業 務

---

- 我們接受單隻股票擔保的市值不得超過該股票總市值的20%。

我們建立了融資融券業務的客戶篩選與信用評估制度。為管理客戶資信，我們建立了從營業部到總部管理部門的多級審查機制，由營業部對客戶提交的資信材料進行初審，了解客戶的身份、財產與收入狀況、投資經驗和風險偏好，再由融資融券部對初審合格的資信材料進行複審。對未達到以下標準的客戶：(i)按照要求提供本人相關情況；(ii)在本公司開戶時間達半年以上；(iii)交易結算資金納入第三方存管；(iv)賬戶資產達到要求額度；(v)具備足夠證券投資經驗；(vi)有適當風險承擔能力及無重大違約記錄；及(vii)非本公司的股東和關聯人，我們不接受其融資融券業務申請。我們在客戶提供的資信材料基礎上確定其信用等級和授信額度。客戶信用等級分為1A-5A五個等級，據此確定客戶授信額度。對於未達到最低信用評級的客戶，我們不接受其融資融券業務申請。我們對融資融券客戶信用進行持續跟蹤評估，客戶信用狀況出現重大變化時，將重新進行信用評級，並根據持續評級結果決定是否繼續授信或調整客戶授信額度。我們接受融資融券服務申請的上述標準符合相關的中國法律法規。在營業紀錄期間以及截至最後實際可行日期，我們不存在重大違規情況。

我們對融資融券業務客戶的維持擔保比例進行實時監控，並在必要時執行強制平倉。客戶的賬戶總餘額，包括現金和持有證券，和客戶的融資融券債務餘額(為融資買入金額、融券賣空頭寸的市值、和應計利息及費用之和)之間的比例稱為維持擔保比例。按照維持擔保比例的不同，我們將客戶信用賬戶按安全類、警戒類、平倉類三種狀態區分管理。對於警戒類賬戶，即日終清算後維持擔保比例小於150%、大於或等於130%的賬戶，我們向客戶發送補倉通知，要求客戶在一個營業日內將維持擔保比例提高至不低於150%，否則限制其進行擔保品買入、融資買入、融券賣出等交易。對於平倉類賬戶，即日終清算後維持擔保比例小於130%的賬戶，我們向客戶發送平倉通知，要求客戶在一個交易日內將維持擔保比例提高至不低於150%，否則我們將進行強制平倉。

我們已建立中央系統管理轉融通相關的風險。我們實時監控轉融通業務，確保符合既定要求，包括：

- 轉融通業務結餘不得超過我們淨資本的50%或CSFC所釐定的上限；
- 單一股票的再融資額不得超過該股票公眾持股量市值的10%；及

---

## 業 務

---

- 我們所持單隻股票擔保的市值不得超過相關發行人總市值的15%。

我們的轉融通業務借用CSFC的證券，須根據與CSFC訂立的再融資協議條款及條件退還該等證券。為避免客戶違約而導致我們無法履行相關再融資協議責任，我們須以自營賬目的證券或自公開市場購買的證券償還CSFC。

我們就融資融券業務建立了全面的風險監測防控體系，由以下各部門組成：

**董事會** 董事會負責在我們總資金和淨資本的預算的基礎上、結合中國法律法規的相關規定確定融資融券業務總規模。

**融資融券決策小組** 負責審議確定融資融券業務風險控制指標，對融資融券業務風險控制的重大事項進行集體審議和決策，並對融資融券業務風險控制的問題和薄弱環節提出整改意見。

**風險管理部、審計部以及法律合規部** 三個部門執行內控職能，獨立於其他部門和業務活動：

- 風險管理部負責建立融資融券業務風險限額及風險指標體系，通過中央監控系統和業務系統風險監控模塊對融資融券業務的授權指標和風險限額進行監控。
- 審計部負責對內控進行定期審計。
- 法律合規部由專人負責通過中央監控系統對融資融券業務進行日常監控，並提交融資融券監控每日報告。

**融資融券部** 作為主要的業務部門：

- 根據開展融資融券客戶的信用評級給予授信額度；
- 實時監察客戶交易，系統按照監控指標的80%設置預警值，當超過預警值時，系統自動報警，達到交易控制上限時，系統實時限制新增融資融券授信額度、單隻股票擔保提交或融資融券委託；
- 就不同擔保證券設定不同的折算率，不同標的證券設定不同的保證金比例，當客戶賬戶的擔保比例低於要求時，發出追加保證金通知或平倉通知，必要時強制平倉。

### 自營交易業務

我們監控自營交易業務的主要風險包括市場風險、信用風險、流動性風險、經營風險與合規風險。我們亦管理該業務相關的利率風險及潛在資產負債表外風險。

#### 自營交易業務部門

在董事會授權範圍內，自營交易業務部門與法律合規部和風險管理部共同：

- 對股權證券建立證券池制度，並對自營證券池進行維護，確保自營交易業務在證券池的範圍內進行權益投資；
- 建立完善的內幕交易防範系統，以區分受限制證券及非受限制證券；
- 要求債券投資主體的信用評級不低於A級，如無主體評級，則發行評級不低於AA級。此外，自營部門亦對擬投資債券進行嚴格的內部評級；
- 對於債權投資，我們通過規定回購規模來限制槓桿比率；
- 對於衍生品，管理及調整風險敞口，將其限制在許可範圍；
- 對於衍生品，設立交易對手風險監測系統，以跟蹤、監測和報告交易對手的合同執行情況；
- 建立止盈止損機制，自營交易均預先設立止盈止損點從而進行監測；及

為控制市場風險，我們進行股指期貨對沖活動。

- 按中國監管規定，我們對沖策略的目標是中和好倉市場風險。我們對沖的主要倉位為我們在融券業務以及ETF和LOF的流動性服務中作為客戶交易對手所吸納的好倉。我們亦適時對沖資本中介型交易服務及股票投資所吸納的倉位。我們通過持有並調整與現有或將要擁有的證券頭寸方向相反的股指期貨頭寸，有效地降低我們證券組合的波動，提高自營業務模式的穩定性和可靠性。2011年及2012年，我們對沖活動的有效性介於80%至120%之間。

---

## 業 務

---

### 投資銀行業務

我們監控投資銀行業務的主要風險包括經營與合規風險。我們亦管理與股權及債權融資業務相關的市場風險以及與債權融資業務相關的信用風險及利率風險。我們通過內部核查小組、質量控制部、法律合規部與風險管理部控制及管理該等風險，一般涉及立項審批、現場核查、文件審核、內部核查會議及持續監督。

|              |  |
|--------------|--|
| 立項審批         | 投資銀行項目實施嚴格的立項審核程序。立項報告須履行必要的質量控制程序。項目立項實行專家評審及集體決策機制。經批准生效後，業務部門方可組成項目組正式承辦項目。   |
| 現場核查         | 項目報送內部審核前，由質量控制部負責組織對項目進行現場核查，主要包括以下程序： <ul style="list-style-type: none"><li>• 審閱盡職調查文件，並採集及分析相關資料；</li><li>• 走訪經營場所；及</li><li>• 參與會議及與發行人的高級管理層及僱員等進行訪談。</li></ul> |
| 文件審核         | 內部核查小組和項目保薦代表人會對發行人的業務、法律及財務事宜進行詳盡審核，以確保披露文件準確完整，且無重大錯誤陳述或遺漏，並符合相關上市規則的規定。   |
| 項目質量管理       | 基於項目周報制度和重大事項報告制度，項目小組及時報告問題並提出解決方案。項目亦由保薦代表人、相關投資銀行業務團隊負責人、質量控制部和內部核查小組審核，保證項目質量。   |
| 項目協議管理       | 我們明確了不同類別協議的簽署權限。法律合規部負責對投資銀行業務相關的協議進行審核。  |
| 承銷風險限額管理     | 我們實行定價銷售與項目執行相分離的業務運作模式，由資本市場部負責定價與銷售，並通過建立承銷風險評估與處理機制，有效控制承銷風險；風險管理部和計劃財務部根據相關監管要求及我們的經營狀況，制定承銷風險限額，並進行監控。  |
| 保薦代表人等核心僱員管理 | 我們從註冊登記、工作規程、權利薪酬、責任懲戒等方面對保薦代表人等核心僱員的執業行為進行規範。   |

### 資產管理業務

法律合規部、風險管理部和審計部監督及評估我們就資產管理業務所承受的潛在監管風險、市場風險、信用風險、利率風險、流動性風險、操作風險及合規風險。該等部門與

---

## 業 務

---

資產管理業務的風險管理人員共同監控上述風險，以確保我們有效履行受託職責、準確披露風險相關數據、審慎發展業務及保障我們投資者的權益。

我們資產管理業務的主要內部監控及風險管理措施包括：

- 投資決策程序*
- 資產管理投資委員會負責確定投資理念、投資原則、投資限制以及委任投資經理等重大事項。
- 交易流程管理*
- 投資指令發佈和交易執行由不同人員負責。投資經理按資產管理投資委員會授權和資產管理合同規定的投資範圍通過交易系統發佈電子交易指令；交易員嚴格按交易指令進行交易，未按交易指令進行的交易或並無交易指令的操作，交易系統自動拒絕執行。交易指令發佈和執行過程均在系統中記錄。
  - 資產管理業務按照合同規定、產品設計以及相關監管規定執行止盈止損程式。
  - 資產管理業務設立證券池，並在證券池範圍內進行投資。證券池的設立和維護應按既定標準和分析機制執行。
- 產品設計*
- 在設計資產管理產品時，資產管理業務部須與法律、合規和風險控制相關人員商討每類產品的合規性及風險收益等情況。
- 業務隔離*
- 我們規定資產管理業務應與自營業務等證券業務隔離，防範內幕交易，避免利益衝突。
- 同一高級管理人員不得同時分管資產管理業務和自營交易業務；同一人士不得兼任上述兩類業務的部門負責人；同一投資保薦人不得同時參與資產管理業務和自營交易業務；定向資產管理計劃的投資經理不得兼任其他資產管理業務的投資經理；定向資產管理計劃賬戶與自營交易賬戶之間或不同的資產管理賬戶之間不得發生交易。
- 我們要求資產管理業務的投資運作、資金調撥、賬戶管理、清算、財務核算等可能產生利益衝突的崗位之間相分離。
- 開設獨立賬戶*
- 我們將客戶資產交由符合資格的商業銀行、中國證券登記結算公司、中國證監會認可的證券公司或其他資產託管機構託管，通過專門賬戶為客戶提供資產管理服務。資產管理業務通過專用資金賬戶、專用證券賬戶及專用交易賬戶進行管理。



---

## 業 務

---

|           |   |
|-----------|---|
| 客戶身份的盡職調查 | 我們對客戶身份進行盡職調查，瞭解客戶財產、收入狀況、證券投資經驗、投資偏好、風險認識和承受能力等情況，同時及時檢測管理資產的來源或用途是否合法，以便為客戶推薦與其風險承受能力相匹配的產品或服務。   |
| 風險披露      | 我們要求客戶開發人員如實向客戶披露我們的業務資格，講解資產管理合同中包括的資產特性、投資範圍、投資限制和風險收益特徵等，主動向客戶披露風險。  |
| 公平交易與利益輸送 | <p>我們在資產管理交易系統中開發了公平交易校驗模塊，對交易的公平性予以檢測；同時風險管理部對交易行為進行即時監測，法律合規部對交易人員的通訊行為進行即時監測，對違規隱患予以預警和提示。</p> <p>我們建立機制，保證客戶之間的公平交易，防止客戶之間的利益輸送，保護客戶利益。</p> |
| 突發事件應急機制  | 我們建立了可有效處理資產管理業務中突發事件的應急機制，從而避免和減輕突發事件對資產管理業務的影響。   |
| 風險實時監控    | 風險管理人員根據相關法律和監管要求，在交易系統中設置風險監控閾值，對交易執行、持股比例、止損止盈及風險限額等異常變動及違規行為進行監督、跟踪、界定和報告。   |
| 僱員管理      | 我們要求資產管理僱員簽訂承諾書、申報賬戶，並定期組織開展僱員合規和風險控制培訓。  |

我們統一管理客戶的資產，禁止各部門、子公司、各分支機構未經我們同意開展資產管理業務。

### 私募股權投資業務

我們主要通過銀河創新資本進行私募股權投資業務。銀河創新資本已成立了其投資委員會，在董事會授權的單筆投資額不超過人民幣1億元的範圍內作出投資決策。銀河創新資本的投資委員會通過將投資規模維持於董事會授權的限額，管理與我們私募股權投資業務相關的風險，主要為經營風險與合規風險。投資委員會負責中長線投資的股權資產管理計劃及策略的審閱和決策，以及批准價值低於人民幣1億元的股權資產管理計劃。就任何價值高於人民幣1億元的股權投資而言，投資委員會會就該等投資向董事會提出推薦意見，以供董事會審批。

我們的私募股權投資業務以高速發展、具有上市潛力或重要併購價值的公司為目標。擁有自主知識產權、科技含量較高和擁有先進盈利模式的企業是我們的重點投資對象。我

---

## 業 務

---

們不謀求對目標公司的控股或控制。我們持有目標公司的股權通常不超過40%。除經股東批准外，本公司單筆投資一般不超過銀河創新資本的註冊資本的20%。

銀河創新資本已根據中國相關法律法規及我們的一般內部監控政策設立嚴格風險管理及內部監控體系，覆蓋項目審批、盡職調查、交易談判、投資決策、投資交易、投資後管理及投資退出。銀河創新資本建立了投資委員會、合規和風險管理團隊及業務團隊三道防線，從決策、監督和執行三個方面控制業務風險。

### 海外業務

銀河國際控股是獨立的法人實體，業務經營與中國銀河嚴格分開，具有獨立的高級管理團隊、業務人員、資產、財務管理和IT系統。

銀河國際控股通過前、中、後台職責的合理分離以及不同崗位的相互制衡，建立清晰的運營、管理和控制流程，確立有效的報告、處理和監督反饋機制，使風險控制措施貫徹到業務管理和經營的整體流程，以加強風險管理。

我們監控海外業務的主要風險包括信用風險、經營風險與合規風險。我們亦管理海外業務相關的利率風險及流動性風險。銀河國際控股在高級管理層面下設信用管理委員會，負責制定及督導信用政策的落實及資產質量管理。該委員會目前成員包括銀河國際控股及其子公司的高級管理層人員及各相關部門負責人和業務骨幹。計劃財務部和相關業務部門負責每日信用風險的監察和追蹤。

銀河國際控股針對不同業務部門制定相應的運作手冊，規範風險監控和風險管理流程。同時通過系統篩查、實時監控及電話錄音等各種IT手段加強對業務人員執業行為的監察。

銀河國際控股亦建立業務、物理、人員、資金和賬戶隔離等基礎管控機制，防範各項業務間不當利益輸送及敏感信息不當流動和使用。銀河國際控股建立並不時更新觀察清單和限制清單，並透過有關清單監察業務活動及僱員交易，以確保遵守相關法律法規。

## 創新業務

- 風險管理部和法律合規部的全程參與** 風險管理部和法律合規部全程參與創新業務的開發和分析，對新產品和新業務進行包括法律風險、合規風險、信用風險、市場風險、操作風險和聲譽風險在內的全面風險評估和可行性研究，識別新產品和新業務可能涉及的風險，確定風險控制措施並落實到各相關業務部門。此外，風險管理部和法律合規部通過對創新業務的風險監控和合規檢查，及時糾正錯誤，完善對創新業務的風險管理。
- 業務規模限制和風險限額管理** 基於相關風險控制指標的監管規定和我們的經營情況，確定新業務和新產品的年度風險資本準備預算、業務規模和風險限額，並將創新業務的規模限制和風險限額納入我們的總體風險授權體系。

## 控股子公司

為強化對控股子公司的支持和管理，促進控股子公司的規範運作，保障公司權益，提高投資效益，我們主要從以下方面管理和控制控股子公司：

- 向控股子公司選派董事及監事，要求控股子公司制定符合相關法律法規的公司章程，要求控股子公司建立健全企業治理結構，通過合法方式委派財務負責人、首席風險官或合規負責人監督管理控股子公司的運作；
- 督促控股子公司健全內部控制機制，要求控股子公司制定符合監管部門要求的內部控制政策；及
- 制定控股子公司向公司總部報告重大事項的政策，審計部定期對控股子公司進行審計。

## 中國牆

作為從事多元化業務的證券公司，我們難免會面對利益衝突。我們意識到管理有關利益衝突對保障客戶及僱員利益的重要性。因此，我們在各項存在利益衝突的業務之間設立中國牆，通過控制非公開重要信息的流通，防止及減低潛在利益衝突，從而確保遵守相關守則及規例。

中國牆是一道屏障，確保我們任何一個部門所取得的有關上市公司的非公開重要信息不會經不正當途徑傳遞至其他分部。中國牆旨在將進行投資決策的人士和擁有可影響投資決策的非公開重要信息的人士分開。

我們已建立並實施有效的政策和程序，保障內幕信息，及防止不當交易。為執行中

---

## 業 務

---

國牆政策，我們已實質分隔包括投資銀行、自營交易、資產管理、研究諮詢服務在內的各部門。我們採取的具體措施包括：

- 網上交易系統採用防火牆、入侵檢測等措施保障網絡安全、採用高強加密等技術手段，防止客戶數據被竊取及篡改；
- 投資銀行、自營交易、私募股權投資、資產管理及研究部門在相互隔離的場所辦公，其辦公設備如電腦、傳真機及打印機等分開使用；
- 股權承銷項目的投資研究報告須由研究諮詢部門人員獨立撰寫並署名，報告撰寫人不得在發行期間擅自向任何客戶發送該報告；及
- 監督檢查部門人員對在監控及檢查過程中取得的信息負有保密義務，嚴禁向其他業務部門或第三方洩露有關信息。

### 職責的分離

為將共謀和不當交易的機會減至最低，各業務部門的職責與職能指派由不同僱員團隊執行。我們的經紀、投資銀行、自營交易、資產管理及研究諮詢部門等業務執行及決策部門獨立運作，僱員不得在不同部門兼任。

IT部、計劃財務部及監督檢查部的僱員不得同時在上述業務部門兼任。資金清算人員不得由IT部或交易部門人員兼任。未經相關權限管理部門審批，未經授權的證券經紀業務櫃員不得擅自進行交易系統的權限設置，不得將系統操作權限出借給IT人員或清算人員。我們的自營交易業務與資產管理業務使用不同的交易席位和賬戶獨立運作。從事面向社會公眾提供證券投資諮詢業務的人員須專職在研究諮詢部門工作，不得兼任自營交易、投資銀行或資產管理部門的職位。

### 利益衝突

利益衝突可能來自(i)我們不同運營單位的利益；(ii)我們與客戶的利益；(iii)不同客戶的利益；(iv)我們與僱員的利益；或(v)客戶與僱員的利益。

為防範利益衝突，我們採取的具體措施包括：

- 研究人員不得提供誤導客戶的虛假信息；
- 不得在同一時間就同一問題向不同客戶提供存在矛盾意見的投資分析、預測或建議；及
- 不得私自將研究成果和信息提供給其他人員和機構。

研究諮詢人員在預測證券價格走勢或對投資證券的可行性提出建議時，應明確表示在自己所知情的範圍內，彼等的僱員、彼等或任何其他利害關係人是否持有所評價或推薦的證券的任何權益，如存在潛在利益衝突，該研究諮詢人員須回避。

我們將利益衝突管理作為中國牆管理的基本目標之一，並按照審慎管理、客戶利益優先及公平對待客戶的原則，採取了一系列利益衝突管理的措施和手段。我們優先採取信息隔離措施避免利益衝突；倘中國牆難以避免利益衝突，則須對利益衝突進行披露；若披露難以有效處理利益衝突，則會採取對業務活動進行限制等措施。當我們或我們的僱員與客戶之間發生利益衝突時，我們以客戶的利益為優先；當不同客戶之間發生利益衝突時，我們須公平對待客戶。

同時，我們制定了一系列員工手冊，要求僱員理解並遵守客戶利益優先、公平對待客戶、防範內幕交易、保密、遵守中國牆及僱員證券投資限制等內部政策。同時，還要求僱員須及時向相關部門負責人披露利益衝突。營業紀錄期間，我們在保護客戶的機密信息方面並無任何重大錯失。

### 反洗錢

我們致力設立和執行適當的政策和程序，防止出現洗錢和恐怖分子融資，確保符合所有有關法律和監管規定。洗錢活動涵蓋各類試圖掩飾或更改非法金錢來源的活動。我們要求僱員在客戶申請開立新賬戶時，嚴格進行客戶身份核查，審查並保存客戶身份文件和交易記錄。我們對客戶進行洗錢風險分級，在賬戶管理系統中標識「禁入」、「高」、「中」或「低」等級，確保對不同洗錢風險等級的客戶分級管理，並視風險程度限制、中止或停止與客戶的業務關係。

此外，我們建立了大額交易、可疑交易和可疑信息報告制度。首席風險官／合規總監負責定期、不定期向高級管理層報告我們的反洗錢風險狀況及反洗錢工作情況。我們還建立了反洗錢保密、反洗錢培訓宣傳、可疑交易報告和案件協查等工作細則及操作流程。我們按照相關監管要求呈交我們的反洗錢信息和工作報告，對新業務及產品進行反洗錢風險評估，並建立反洗錢工作考核機制。

我們的中國法律顧問根據我們提供的資料並經其適當核查後認為，除本招股書「業

---

## 業 務

---

務—法律及監管」中披露的銀河期貨不合規事件外，在營業紀錄期間及直至最後實際可行日期，我們不存在因違反中國反洗錢相關法律、法規而受到監管部門行政處罰的行為。

我們從未從事或在知情情況下協助任何洗錢活動。有關洗錢活動的風險，請參閱「風險因素—與我們業務和行業有關的風險—我們未必能及時在業務運營中發現所有洗錢及其他非法或不當活動」。

### 法律及監管

#### 發牌要求

我們在中國及香港進行證券業務，因此受到中國及香港監管規定的限制。我們的董事及中國法律顧問確認，於營業紀錄期間及截至最後實際可行日期，我們在所有重大方面已遵守相關的中國監管規定和指引，並已根據中國法律法規獲得自身運營所需的所有重要許可和牌照。經我們董事妥為查詢後所深知，我們的董事確認，於最後實際可行日期，我們所有僱員及經紀人均已取得彼等業務活動所需的有關執照。

根據證監會的發牌制度，我們的若干香港子公司須取得必要牌照方可在香港進行業務。該等子公司已獲取相關牌照且一直遵守相關的監管規定。

銀河國際證券持有第1類證券交易、第4類就證券提供意見及第6類提供IPO保薦及財務顧問服務的牌照。銀河國際期貨持有第2類期貨合約交易的牌照。銀河國際財務持有放債人牌照。銀河國際資產管理持有就證券提供意見的4號牌照及資產管理的9號牌照。

我們的董事已確認，於營業紀錄期間及截至最後實際可行日期，我們在所有重大方面已遵守相關的香港監管規定及指引，並已根據香港法律法規獲取自身運營所需的許可及牌照。

#### 法律訴訟

我們在日常業務過程中涉及數宗法律訴訟。於最後實際可行日期，我們涉及3宗每宗潛在索償金額超過人民幣8.5百萬元的待決法律訴訟。據我們董事所知，該3宗法律訴訟涉及的潛在最高索償金額合共約人民幣69.8百萬元。該3宗待決訴訟概述如下：

(i) *白偉彤偽造對賬單引發的資產管理合同糾紛案*

中山小欖證券營業部的客戶蔡華林與蔡景林為親兄弟，二人私下委託該營業部前僱員白偉彤為其管理賬戶。自2008年至2010年8月期間，白偉彤在管理過程中出現虧損，為掩蓋有關虧損事實，白偉彤偽造對賬單。最終白偉彤向公安機關自首。該營業部在接到當地

公安局有關白偉彤投案自首的通知後，立即向本公司總部進行了彙報。白偉彤於2011年9月被法院以偽造公司印章罪判處有期徒刑兩年、緩刑三年。

蔡華林及蔡景林分別於2012年3月19日及2012年2月6日向廣東省中山市第二人民法院提起訴訟，要求小欖證券營業部及白偉彤個人依據對賬單顯示金額履行兌付責任。其中蔡華林起訴金額約人民幣2.3百萬元，蔡景林起訴金額約人民幣8.7百萬元，共計約人民幣11.0百萬元。目前本案正在一審中。

由於本案系原員工違反法律和本公司內部制度規定的獨立案件，屬於個人違法犯罪行為，因此不會對本公司業務有重大影響。然而，我們認為該案件反映我們對員工操作客戶賬戶的監管措施及證券營業部的印章管理措施均有待加強。我們採取了下列補救措施，包括(i)對經紀業務風險監控系統進行升級改造，重點完善了可能涉及員工代客操作、代客管理資產的異常交易監控功能；(ii)健全員工電腦等設備委託下單的監控機制，屏蔽員工辦公電腦下單功能；(iii)完善業務流程，加強開戶信息監控，規範業務印章管理；及(iv)在回訪客戶時提醒客戶防範金融詐騙風險及違規代客操作風險。

### (ii) 梁鍵偉詐騙案引發民事訴訟

中山小欖證券營業部前僱員梁鍵偉自2006年2月至2011年1月期間，通過製作虛假資產管理協議並加蓋偽造公司印章的方式實施詐騙。後我們發現其有關行為並報案，梁鍵偉因此被逮捕。2012年8月23日中山市中級人民法院認定梁鍵偉共計詐騙15位受害人合共約人民幣49.1百萬元，判決梁鍵偉犯詐騙罪，判處無期徒刑，剝奪政治權利終身。梁鍵偉未提出上訴。

2012年5月，梁鍵偉詐騙案相關當事人分別向中山市第二人民法院針對本公司及小欖證券營業部提起13起民事訴訟，以小欖證券營業部及本公司在梁鍵偉詐騙犯罪中負有責任為由，要求賠償其損失，起訴金額總計約人民幣50.2百萬元。後各原告追加梁鍵偉為被告。截至2013年1月17日，法院做出一審判決，判令梁鍵偉賠償原告損失，我們及小欖證券營業部共同賠償梁鍵偉不能賠償的資金損失(本金)的40%。我們及中山小欖證券營業部已提起上訴。目前本案正在二審中。

由於本案屬於個人違法犯罪的獨立案件，與我們的日常業務活動無關，因此不會對本公司業務有重大影響。然而，本公司認為該案反映本公司在員工行為監督、投資者教育、金融詐騙風險提示及客戶回訪等內部控制方面須進一步加強。我們採取以下補救措施：(i)對中山小欖證券營業部進行整改，包括對小欖證券營業部的管理團隊進行調整，並加強員

工個人行為管理；(ii)完善開戶業務流程，加強開戶信息監控，加強經紀業務風險監控系統以監控員工的違規開戶行為；(iii)修改客戶回訪問題以提高客戶防範金融詐騙能力，並加強開戶環節的投資者教育工作流程。就此案而言，我們已在2012年財務報表計提人民幣18.9百萬元的撥備。本公司董事認為該撥備金額充足。

### *(iii) 涉及唐臘頭、本公司和李磊的民事糾紛*

2013年3月17日，本公司南京江東中路證券營業部的客戶經理李磊向我們報告了以下事宜：(i)2013年3月14日，該營業部的客戶唐臘頭在李磊的介紹和協助下，通過另一證券公司營業部的客戶經理于小磊投資人民幣900萬元於銀行承兌滙票業務；(ii)于小磊承諾參與該銀行承兌滙票業務的投資將獲得高額的利息回報；(iii)李磊和本公司江東中路證券營業部的另一員工也參與投資了該銀行承兌滙票業務；其後，于小磊接著因涉嫌非法集資被刑事拘留。

唐臘頭無法收回其上述投資款項，於2013年4月15日向南京市建鄴區人民法院提起訴訟，請求判令本公司和南京江東中路證券營業部作為共同被告連帶償還人民幣8,614,000元及利息。本案將於2013年6月7日開庭審理。

在收到有關該事件的通知後，於2013年3月18日，我們的法律合規部、經紀管理總部和地區合規專員共同開展現場調查。同時，我們對南京江東中路證券營業部的內部控制措施(包括員工培訓、投資者教育、客戶開戶資料管理和印章管理)進行了檢查。我們還對李磊服務的客戶進行了回訪，對營業部行銷人員進行了訪談，並對營業部人員進行了合規與風險教育。我們的調查結果證明本案所涉客戶的開戶資料和投資者教育內容均齊全，李磊參加了我們要求的員工培訓並簽署了合規承諾書。此外，客戶回訪和訪談中未發現李磊服務的其他客戶參與該銀行承兌滙票業務。

我們的董事及中國法律顧問確認，上述法律訴訟不會對本公司業務有重大不利影響。

於最後實際可行日期，上述3宗待決法律訴訟的未決索償或判決總額約為人民幣69.8百萬元。我們的董事及中國法律顧問確認，於最後實際可行日期，我們涉及的單個或所有法律訴訟對我們的業務、財務狀況或經營業績並無重大影響。

### **監管不合規性**

我們須遵守中國及香港監管機構(包括但不限於中國證監會、上海證券交易所、深圳證券交易所、香港聯交所、證監會以及其各自的派出機構及地方辦事處(如適用))所頒佈的多項監管規定及指引。



## 業 務

我們或我們的僱員不時涉及監管不合規事件，並接獲相關監管機構的有關通知或警告。下表載列營業紀錄期間及截至最後實際可行日期，(i)導致我們被中國證監會施加監管措施及扣減監管分數或遭中國人民銀行罰款；或(ii)我們的僱員遭起訴或定罪的不合規事件，以及我們就該等事件所採取的主要補救措施的詳情：

| 不合規事件   | 內部控制缺陷  | 概況以及我們的主要補救措施  |
|---|---|--|
| <b>總部</b>   |   |  |
| <p>我們的研究部於2011年7月發佈關於攀鋼鈦鈦的研究報告出現數據計算錯誤，致使研究報告估值和正確估值相差甚遠。部分媒體未經授權轉載該報告後，攀鋼鈦鈦的股價出現異動，亦對我們的聲譽造成不良影響。我們立即調查該事件、發出澄清聲明，並向北京證監局彙報。北京證監局於2011年7月和9月對此事進行調查和發出監管通知。有關監管通知要求我們改善研發人員的資格管理、研究報告品質監控、合規檢查、工作底稿管理及研發人員表現評估，並處罰違規僱員。我們已先後於2011年7月22日及2011年9月8日向北京證監局遞交兩份糾正報告。</p> | <p>除我們的研究報告評審機制外，我們並無建立研究報告結論異常控制機制，研究部在評審該研究報告的過程中未對估值結論進行足夠審慎的核查。</p> | <p>我們於2011年7月起採取以下整改措施：<br/>(i)撤回研究報告並公開致歉；(ii)對研究報告發佈和審核流程進行全面梳理與自查，制定有關研究報告評審和研究報告格式規範的制度，建立研究報告結論異常控制機制，增加對研究報告結論合理性的審查要求；(iii)建立研究報告工作底稿機制，證券分析師必須將研究報告涉及的資訊收集、資料的計算表格、調研資訊及會議紀錄稿、公司盈利預測和估值模型調研紀要作為工作底稿上傳系統存檔，作為我們內部評審及各類檢查的必要依據；(iv)明確研究報告質量標準，要求研究報告品質控制需涵蓋資訊處理、分析邏輯、研究結論等基本要素；(v)對研究人員進行合規培訓，明確研究人員的合規責任；及(vi)對相關負責人及其研究團隊分別給予降職、扣發獎金等處罰。</p> |

2010年7月至2011年3月我們擔任金河生物科技股份有限公司首次公開發行的保薦人，期間我們的兩名保薦代表人未及時取得金河生物使用的一項專利的相關材料，所做盡職調查工作不充分，以致未發現金河生物使用的該項專利已失效。在發現該專利權已失效後，項目組未向中國證監會報告相關情況。中國證監會查詢該事件，並要求我們調查。中國證監會於2012年5月就此事宜對兩名保薦代表人進行監管談話。除上述監管談話外，該兩名保薦代表人並無因盡職調查工作不充分而遭其他監管處罰。

對保薦代表人盡職調查程序的監督和管控有待加強。

2012年7月，我們對兩名保薦代表人降職並罰款。我們的紀檢監察室、法律合規部、投資銀行總部聯合對該事件進行專項調查並查找內控缺陷，在此基礎上專門擬定發佈相關政策，要求投資銀行人員嚴格按照監管要求履行勤勉盡責義務，並在以下幾方面採取措施提高盡職調查品質：(i)結合中國證監會及其派出機構對輔導工作的要求，加強項目組對輔導對象的輔導工作，全面覆蓋證券基本法律與法規、證券發行資訊披露、證券發行與保薦、證券上市及監管、證券市場風險、證券市場違法案例等內容；(ii)進一步提升對保薦工作材料的品質要求，將工作底稿的真實性、準確性和完備性作為項目組員工考評的重要依據之一；及(iii)採取「質控部現場檢查+文件審閱」相結合的方式，增強獨立核查能力。

2007年4月，我們的一名前僱員從事方大炭素新材料科技股份有限公司內幕交易、違規持有和買賣股票。中國證監會於2012年5月進行立案調查和審理，並對該僱員作出行政處罰及證券市場禁入決定。該名前僱員於2007年1月至2008年4月擔任我們投資銀行總部的副總經理，於2008年4月至2012年7月則擔任我們投資銀行總部團隊主管。彼於擔任方大炭素新材料科技股份有限公司非公開股份發售的保薦人代表期間獲得內幕信息。

該事件發生在我們成立之初，內幕交易防範和監控機制仍需完善。

自2011年9月起，我們亦加強了員工合規方面的培訓和教育。同時，為有效防範內幕交易、利益輸送及利用未公開信息犯罪等違法違規行為，我們制定並實施多項規範和管理員工執業行為（包括資訊隔離和員工證券投資行為）的內部控制流程、政策和通知。我們要求員工報備個人證券賬戶和個人手機等通訊信息，要求關鍵崗位員工報備直系親屬證券賬戶信息。我們對通過內部網絡使用網上交易軟件和訪問網上交易下單頁面進行技術屏蔽限制。另外，我們獨立開發員工證券投資行為的實時監測系統。在監測過程中，對發現的疑似員工違規證券投資行為啓動調查、核實程序。此外，在中國證監會裁定後，於2012年7月，其與我們的勞動合同被解除，其違規所得收入被沒收，且其受到了罰款處罰。

### 分支機構

我們的中山小欖證券營業部前僱員梁鍵偉於2006年2月至2011年1月通過偽造公司印章及製作虛假協議詐騙客戶。我們發現其欺詐行為並向警方報案。梁鍵偉已於2012年8月被法院以詐騙罪判處無期徒刑。

江蘇證監局於2010年5月的檢查中發現我們的南京漢中路證券營業部：(i)部分營銷人員在未取得必要資格或未與我們簽訂勞動合同的情況下從事證券經紀業務營銷；(ii)部分營銷人員於2009年1月至2010年5月超出執業地域範圍營銷；及(iii)若干營銷人員於2009年1月至2010年5月組織異地客戶以「公證辦理」的方式辦理開戶手續。2011年1月26日，我們向江蘇證監局遞交糾正報告。江蘇證監局於2011年4月向我們發出警示函。

員工行為監督、投資者教育及金融詐騙風險提示等內部控制方面還需加強。

營業部開戶程序和營銷行為的管理等內部控制方面還需加強。

於2011年起，我們採取以下整改措施：(i)對中山小欖證券營業部進行整改，包括對小欖證券營業部的管理人員進行調整，並在經紀業務風險監控系統中增加員工開戶、員工電話及辦公設備下單等個人行為監管功能；(ii)完善開戶流程，在經紀業務風險監控系統中增加針對客戶開戶資訊異常、員工違規開戶的監控功能；結算管理部加強對營業部上傳客戶開戶影像資料的核查；(iii)對客戶回訪問題進行修改以提高客戶防範詐騙能力，並強化開戶環節的投資者教育。

我們已於2010年7月至2011年1月期間採取以下整改措施：(i)協助通過不合規方式在漢中路證券營業部執業地域以外地區開戶的異地客戶按照規範流程開立新賬戶；及(ii)解聘違規客戶經理，解除違規的經紀關係，並給予相關責任人降級處分、扣發獎金等處罰。

此外，本公司持續採取相關的管理措施，並在全公司範圍內推行，主要包括：(i)為營銷人員組織定期培訓；(ii)總部每年進行合規檢查，分支機構每半年進行合規檢查，地區合規專員對重要業務進行例行及突擊合規檢查，分支機構合規經理進行定期及抽樣檢查，關鍵崗位員工的執業行為，並每周發出監察報告；(iii)健全本公司員工行為監控機制，加強櫃檯覆核；(iv)升級本公司營銷系統以禁止無資格人員下掛客戶；及(v)按照監管要求嚴格限定營銷地域範圍。

從2008年2月至2009年8月，我們的一名員工為彌補其私自代理一客戶交易的賬戶損失，以發票報銷方式支出營業部款項，並在收回該款項後將其封存於營業部保險櫃，後於2012年11月被天津檢察機關起訴。2012年12月，法院一審判決該僱員犯挪用資金罪，但考慮到其認罪態度較好，犯罪情節輕微，對社會危害程度不大，免於刑事處罰。

營業部在財務管理和費用報銷審批、小額現金交易及時入賬以及員工私下接受客戶委託代理交易行為的控制方面還需加強。

相關僱員於2009年10月遭降職。此外，我們採取以下整改措施：(i)實行嚴格的費用支出預算管理，明確各項費用標準、使用範圍、管理授權和審批程序；(ii)制定統一的會計核算辦法，總部和營業部均嚴格按照此辦法在統一的財務系統內對各類交易或活動進行確認、計量和報告；及(iii)屏蔽辦公設備的下單功能，完善經紀業務風險監控系統，監控員工移動設備下單行為，對違規下單行為給予處罰和通報。

### 子公司 — 銀河期貨

中國人民銀行對銀河期貨進行現場檢查時發現從2008年1月至2009年2月期間，銀河期貨未充分瞭解控制自然人所開多個賬戶及該等賬戶的交易實際受益人，部分持有賬戶的自然人客戶未按要求登記身份信息，銀河期貨亦未登記部分機構客戶的營業執照和實際控制人信息，屬於未按規定履行客戶身份識別義務的違規行為。中國人民銀行於2010年6月就該事宜對銀河期貨處以人民幣20萬元的罰款。2009年5月26日，我們向中國人民銀行遞交我們的糾正措施概要報告。

銀河期貨對個人客戶的身份識別程序有待完善。

自2009年5月起，我們採取以下整改措施：(i)完善反洗錢工作的內部控制、業務制度和流程；(ii)加強客戶洗錢風險等級劃分和可疑交易識別；(iii)對反洗錢進行內部檢查及審計；(iv)加強對員工的反洗錢知識和技能培訓；及(v)加強對投資者的反洗錢教育。同時，我們在制定新制度或對原有制度進行修訂時，著重將反洗錢各項制度的要求融入到公司各項日常業務操作規則中，以進一步提高反洗錢工作的標準。此外，我們啟動洗錢等級劃分系統，制定了相關操作指引，提升反洗錢工作的成效。

為應對上述不合規事件，我們仔細對各事件進行調查並採取一系列補救措施、監督制度及政策，以加強風險管理及內部控制。同時，針對在監管檢查中發現的不合規事件和內控缺陷，我們均已按彼等要求根據整改情況向相關監管機構報送了相應整改報告，目前並未收到監管機構對整改報告的異議。我們的董事確認當獲悉上述情況，我們已立即採取措施糾正不合規情況，而截至最後實際可行日期已糾正所有不合規情況。我們的補救措施、內部控制措施及風險管理程序充足有效，可以偵測及防止同類的不合規情況。我們的董事及中國法律顧問確認，我們已就上文所披露提交的糾正報告予監管當局，而截至最後實際可行日期未有收到反對。本招股書披露的監管不合規事宜對我們的業務營運並無重大影響，亦不會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。我們的董事亦確認，我們現有董事及高級管理層概無涉及任何監管不合規事宜。

### 監管檢查

中國證監會等監管機構會就我們遵守適用於我們及我們業務的法律、法規、指引及監管要求的情況進行定期及突擊檢查、查核及查詢。於營業紀錄期間及截至最後實際可行日期，中國證監會及其派出機構對我們進行的常規及突擊檢查涵蓋了我們的風險管理、內部監控、企業管治和從事的各項業務領域，範圍包括總部、子公司、分公司、代表處和多家證券營業部。儘管上述檢查並無發現重大風險或不合規事件且並無導致罰款或其他行政處罰，但其中若干檢查顯示我們的業務營運、風險管理及內部監控存在若干缺陷，而我們已應中國證監會的建議立即採取補救措施並完善風險管理及內部監控系統。下文載列最近幾次檢查的實例：

- 2012年10月24日，福建證監局對我們漳州水仙大街證券營業部的合規經營情況和風險情況進行現場檢查並口頭提出以下幾方面的建議：(i)完善印章管理：印章保管、啓用時間和使用時間須登記清楚；(ii)重要空白憑證須建立定期的盤點記錄；(iii)投資者園地不完善：並無張貼金融產品的核准文件、總經理的簡歷；(iv)及時更新客戶信息資料；及(v)櫃檯員工辦理業務時，禁止業務所涉各方作為經辦或覆核人。根據該等建議，該營業部立即進行了整改：(i)完善印章啓用、使用登記簿；(ii)對重要空白憑證定期進行盤點；(iii)在投資者園地添加金融產品的核准文件、總經理的簡歷；(iv)對部分無法電話聯繫的客戶，營業部使用掛號信通知客戶更新聯繫信息；及(v)櫃檯員工本人辦理業務時，由交易部經理進行覆核。由於該次檢查屬於例行檢查，有關的改進意見也是以口頭方式向該營業部提出，且我們並未收到書面整改要求，因此無需也未向福建證監局呈報整改措施說明，亦未收到有關證監局的後續意見。
- 2012年10月16日，浙江證監局對我們浙江省麗水證券營業部進行專項實地檢查，並口頭提供若干改進意見，包括(i)完善信息公示內容，加入打擊非法證券交易的投資者教育材料以及公示當地證監局和地方證券業協會的投訴渠道；(ii)客戶開銷戶申請表格資料不夠完備；(iii)營業部未設立期貨IB業務獨立專區；及(iv)合規經理日志缺乏書面留痕。根據該等意見，我們立即進行整改：(i)補充信息公示內容，明確地方證監局和證券業協會的投訴電話、郵箱、地址等投訴渠道；增加

了打擊非法證券交易的投資者教育材料；(ii)完善客戶信息表單，並責成相關崗位員工加大日常檢查和相關表單覆核力度，確保客戶資料的完整；(iii)在營業部設立獨立的期貨IB業務專區；及(iv)建立並完善合規管理平台；合規經理通過每日在線填報，採用電子留痕方式，確保歷史數據均備份可查。2012年10月25日，我們向浙江證監局提交一份整改報告，至今尚未收到監管部門對我們整改報告或整改措施的任何異議。

- 2012年7月6日，中國證監會發行監管部對我們投資銀行總部保薦業務進行現場檢查，並發出反饋意見函，認為我們能夠按照保薦制度的有關要求開展各項保薦工作，但同時指出我們需要加強盡職調查中對發行人相關情況的核查力度、調整對發行人輔導內容的側重點、進一步完善保薦工作底稿的編製等。針對上述意見，我們採取多項措施推進保薦業務進一步規範運作：(i)重構投資銀行總部組織架構，建立矩陣式業務交互結構和分步式流程支持結構的新模式，提高盡職調查的專業性；(ii)採取「質控部現場檢查+文件審閱」的盡職調查方式，增強獨立核查能力；(iii)滙總中國證監會各派出機構對輔導工作的要求，調整項目組的輔導重心，使輔導對象對證券基本法律與法規、證券發行信息披露、證券發行與保薦、證券上市及監管、證券市場風險、證券市場違法案例等重要內容有全面細緻的了解；及(iv)進一步提升對保薦工作底稿的質量要求，將工作底稿的完備性作為項目組員工考評的重要依據之一。2012年8月27日，我們向中國證監會發行監管部提交一份針對上述意見函的復函，其並未對該復函提出任何跟進評論。

### 信息技術

我們的IT系統對我們業務的有效運行和業績表現至關重要，並且是我們成功和未來業務增長的關鍵因素。我們專注於IT能力的發展，具有完善的IT治理架構。IT部由IT運營、IT研發、網上交易三個中心和技術管理團隊組成。



### IT系統

我們從業務運營、風險控制以及管理等三方面建立了以下七個主要IT系統和平台：

- **集中交易系統**：集中交易系統是我們最核心的業務系統，2010年我們完成了用於開展證券經紀業務集中交易系統的上線工作，隨後我們又將公募基金分銷和第三方存管業務整合到集中交易系統中。集中交易系統涵蓋了所有我們境內的分支機構以及約557萬名客戶並使我們能夠在全公司範圍內處理和分享數據信息，為我們的業務管理、風險監控以及決策支持提供及時而準確的數據；
- **統一賬戶管理系統**：我們的統一賬戶管理系統規範了客戶的開戶程序，整合了客戶信息，提升了我們的客戶管理；
- **綜合維護平台**：我們採用了IT基礎架構庫構建了一個綜合維護平台，以監測我們的網絡、服務器、數據庫、應用系統等軟硬件的運行狀況；
- **在線交易系統**：我們的在線交易系統是指通過互聯網絡、移動互聯網絡為客戶提供在線交易和行情資訊服務的業務平台。我們的移動證券交易系統支持多類移動平台，並專注於客戶體驗提升、訪問速度、安全控制和特色功能等方面；
- **中央監控系統、風險管理系統及非現場審計系統**：我們的中央監控系統監控我們的分支機構的交易活動，並進行實時風險預警。風險管理系統監控公司總部的交易活動，並進行及時風險預警。非現場審計系統為我們的審計工作提供支持；
- **數據中心**：我們的數據中心採集和處理整個公司的商業數據，據此滿足以管理和報告為目的的各類數據需求，為我們的決策和業務提供支持；及
- **客戶關係管理系統**：我們的客戶關係管理系統為我們的客戶服務、產品推廣和市場營銷提供支持。

除了上述系統和平台之外，我們還先後建設完成融資融券、期貨IB、轉融通、債券及基金質押式報價回購產品、約定購回式證券交易等創新業務的定制IT系統。

我們的IT系統與其他風險管理系統和稽核審計系統一併構築統一的風險管理體系，做到風險事前防範、事中管理控制、事後稽核審查，將風險管理運用於業務開展的全過程。

## IT風險管理

我們建立了IT安全管理制度與程序，涵蓋物理安全、網絡安全、主機安全、應用安全、數據安全及備份恢復、人員、研發、運營維護、應急和外包等其他相關事宜。

我們建立了涵蓋邊界防護、網絡准入、身份鑒別、外聯控制、入侵檢測、審計監控、終端管理、病毒防護等內容的等級化的信息安全系統。採取了多項IT安全措施，包括防火牆、防病毒措施、用戶認證和授權、入侵檢測和滲透測試，在防禦、監測、預警、響應、恢復等層面提高信息安全管理的能力。

我們建成了研發體系和適應大規模數據集中處理的運營維護中心，加強對新IT系統建設的安全控制，建立信息系統在開發期間、投產過程和上線以後的安全管理機制，及時發現和處理系統建設、變更和運行中的安全隱患，實現對信息安全風險的有效控制。

我們積極推進應急與災備體系建設，目前已經在北京和上海建立了兩個災難備份中心。我們的核心運營系統位於由第三方運營的網絡數據中心。我們強化突發事件應急管理，積極開展災難恢復演練，努力提升IT危機處理能力。

## 研發能力

我們的IT部負責實施IT項目與軟件的開發。對於核心業務系統及創新業務系統進行自主開發或與第三方合作開發。我們與軟件開發商合作，共同開發了融資融券系統以及數據中心系統。我們自主開發了約定購回式證券交易系統、移動證券交易系統、中長期債券信息系統、集中風險監測系統、基金研究分析與評價系統以及反洗錢系統等。

## 競爭

中國證券業競爭激烈。我們相信，中國證券公司的競爭基於下列主要因素：

- 提供的產品和服務種類；
- 定價；
- 客戶服務；
- 網點的覆蓋；
- 營銷及分銷的能力；
- IT系統；

---

## 業 務

---

- 財務實力；及
- 品牌的認知度。

就證券經紀業務以及融資融券業務而言，我們主要與其他中國證券公司在定價及所提供的產品和服務種類上競爭，該等公司包括中信証券股份有限公司、海通證券有限公司、廣發證券有限公司、華泰證券有限公司、國泰君安證券有限公司、招商證券股份有限公司、光大證券股份有限公司、申銀萬國證券股份有限公司和國信證券股份有限公司等。目前，中國境內有超過100間註冊證券公司，近年激烈的價格競爭已降低我們證券經紀業務的佣金率。

就期貨經紀業務而言，我們主要與其他期貨公司在定價和所提供的產品和服務種類上競爭。

就投資銀行業務而言，我們主要與其他中國及中外合資證券公司以及中國的商業銀行在品牌認可度、營銷及分銷能力、服務質量、財務實力、業績和定價上展開競爭。

就資產管理業務而言，我們主要與中國境內的基金管理公司、銀行、保險公司和其他金融機構在所提供的產品和服務種類、定價和服務質量上競爭。

就私募股權投資業務而言，我們主要與有資格進行私募股權投資業務的其他中國證券公司和私募股權投資公司競爭。

請參閱「風險因素 — 與我們業務和行業有關的風險 — 我們在現有業務領域及創新業務領域面對激烈競爭，我們的業務可能由於未能有效競爭而受到重大不利影響」。

### 僱員

於2010年12月31日、2011年12月31日及2012年12月31日，我們分別有10,746名、12,104名和8,601名簽訂勞動合同的僱員。2011年至2012年僱員數目減少主要是由於客戶經理團隊減少所致。鑑於我們的績效評估及獎勵制度，2012年市場整體低迷，給眾多客戶經理的工作帶來困難。2012年客戶經理減少3,739名，其中77.6%於合同屆滿後未與我們續簽合同或自願離職。

我們認為客戶經理團隊的削減及更替符合業務需求並切合發展目標，且不會對業務有負面影響。客戶經理人數減少亦可減少客戶經理團隊的薪金及其他酬金開支。

## 業 務

下表載列於2012年12月31日我們的僱員人數按照業務功能分佈的明細：

|                 | 僱員人數         | 百分比           |
|-----------------|--------------|---------------|
| 經紀、銷售和交易 .....  | 7,846        | 91.2%         |
| 投資銀行 .....      | 243          | 2.8%          |
| 投資管理 .....      | 59           | 0.7%          |
| 海外業務 .....      | 74           | 0.9%          |
| 中後台部門 .....     | 379          | 4.4%          |
| <b>合計 .....</b> | <b>8,601</b> | <b>100.0%</b> |

下表載列於2012年12月31日我們的僱員人數按照年齡分佈的明細：

|                 | 僱員人數         | 百分比           |
|-----------------|--------------|---------------|
| 30歲或以下 .....    | 3,924        | 45.6%         |
| 31-40歲 .....    | 2,821        | 32.8%         |
| 41-50歲 .....    | 1,689        | 19.6%         |
| 50歲以上 .....     | 167          | 1.9%          |
| <b>合計 .....</b> | <b>8,601</b> | <b>100.0%</b> |

下表載列於2012年12月31日我們的僱員人數按照學歷水平分佈的明細：

|                 | 僱員人數         | 百分比           |
|-----------------|--------------|---------------|
| 博士學位 .....      | 69           | 0.8%          |
| 碩士學位 .....      | 893          | 10.4%         |
| 學士學位 .....      | 4,855        | 56.4%         |
| 大專及以下 .....     | 2,784        | 32.4%         |
| <b>合計 .....</b> | <b>8,601</b> | <b>100.0%</b> |

我們認為，我們能否持續增長取決於員工的能力和忠誠度。我們已經採用將僱員業績與薪酬掛鈎的激勵機制，通過績效評估機制為薪酬調整、獎金分配、職務晉升、人才培養、員工激勵等人力資源決策提供依據，並且正在逐步建立以僱員的職位、能力和表現為依據的薪酬文化。我們依據適用的中國法律法規向我們的員工提供福利，包括基本養老保險、基本醫療保險、工傷保險、失業保險、生育保險以及住房公積金。我們還向僱員提供補充醫療保險，並為我們的僱員建立了企業年金計劃供員工選擇參加。此外，我們擬在監管允許的情況下通過員工持股計劃提升員工積極性和忠誠度。

我們長期注重人才招聘和人才儲備，並投入大量資源和採取多種方式以使僱員能夠幫助我們實現發展戰略。比如：我們已經開始以全球招聘方式選聘業務部門負責人和高級管理人員；我們的衍生產品部聚集了一批具有豐富行業經驗和專業知識的人才專門負責研發新產品；我們通過吸納市場上的資深銀行家及分析員，搭建我們的海外業務人才架構。

---

## 業 務

---

為提升員工的專業技能，我們為員工提供多種培訓，包括新員工培訓、專業技能培訓、任職資格培訓及專業技術培訓等。

至今為止，我們尚未經歷過任何罷工，或其他影響我們運營的重大勞動糾紛。我們相信，我們的高級管理層、工會和僱員會持續保持相互的良好關係。

### 物業

我們的公司總部位於中國北京西城區金融大街35號國際企業大廈C座2至6層。於2012年12月31日，我們在中國擁有41項物業和302項租用物業，並在香港擁有2項租用物業。我們自有物業的總建築面積為53,219.77平方米，我們於中國及香港租賃物業的總租賃面積分別為370,966.31平方米及2,072.9平方米。

### 自有物業

於2012年12月31日，在我們於中國擁有的41項物業中：

- 我們獲得32項物業的相關房屋所有權證及土地使用權證，有關建築面積約43,643.82平方米，佔自有物業總建築面積82.0%。根據我們的中國法律顧問所述，我們合法擁有該等物業的所有權，有權佔有、使用、從該等物業獲得收入及處置該等物業；
- 我們取得6項物業的房屋所有權證，但並未取得相關的土地使用權證，總建築面積約6,874.34平方米，佔自有物業總建築面積12.9%。該等物業中：
  1. 由於當地行政政策，我們尚未取得購自銀河投資的2項物業的土地使用權證。倘若地方相關部門頒佈具體的指導意見，我們可能會獲得其中一項物業的土地使用權證。但我們將難以獲得另一項物業的土地使用權證，除非當地行政政策發生改變；及
  2. 我們尚未取得開發商超出授權範圍興建的4項物業的土地使用權證。相關開發商或是破產，或是無法協助我們取得該證。

根據我們的中國法律顧問所述，取得相關土地使用權證後我們可完整有效地擁有所有權而使用物業相關土地。由於我們已取得相關物業的房屋所有權證，資產與業務不會因業權瑕疵而受重大影響。

- 我們並未取得3項物業的房屋所有權證及土地使用權證，總建築面積約2,701.61平方米，佔自有物業總建築面積5.1%。其中有兩項物業因歷史原因尚未從銀河投資變更至我們名下，我們正運用在商業上屬合理的努力，設法完成該兩項物

## 業 務

業的所有權證變更手續。根據我們的中國法律顧問所述，在所有權證變更完成後，我們即可完整和有效地擁有其所有權，且由於總面積較自有物業總面積而言較小，該兩項物業的所有權證尚未完成變更之事宜不會對我們的資產及經營活動造成實質不利影響。另外一項物業是開發商超標建設的建築面積為20平方米的物業，我們無法取得房屋所有權證以及土地使用權證。但根據我們的中國法律顧問所述，由於其建築面積較自有物業總面積而言較小，因此對我們的資產及經營活動不會產生實質不利影響。

我們的董事相信，上述9項有業權瑕疵的自有物業對我們的營運並非至關重要，亦不會對我們的營運構成重大影響，原因如下：(i)我們已取得大部分自有物業的相關有效房屋所有權證及土地使用權證，佔自有物業總建築面積82.0%；(ii)我們的中國法律顧問建議我們可合法佔用、使用及／或租賃6項有業權瑕疵的自有物業，故不會對我們的業務或財務狀況構成影響；(iii)至於其餘3項有業權瑕疵的自有物業，在有需要的情況下，我們應可以在不會對我們的營運構成重大不利影響的情況下以其他同類建築物取代相關物業；及(iv)我們大部分的證券及期貨經紀業務營業網點均位於我們租用的物業。

我們的自有物業主要供業務營運及辦公之用，有關建築面積由約63.32平方米至4,362.78平方米不等。

### 租用物業

於2012年12月31日，我們租用302項中國物業，總建築面積370,966.31平方米，另外租用2項香港物業，總建築面積2,072.9平方米。我們租用的物業主要作業務營運及辦公之用，建築面積由約36.31平方米至19,552.66平方米不等。

下表載列我們於所示期間的總租金開支及平均每月租金開支的信息：

|                   | 2010年 | 2011年    | 2012年 |
|-------------------|-------|----------|-------|
|                   |       | (人民幣百萬元) |       |
| 總房租物業費支出 .....    | 277.2 | 335.9    | 371.9 |
| 平均每月房租物業費支出 ..... | 23.1  | 28.0     | 31.0  |

於2012年12月31日，我們在中國租用的物業中，我們的業主並未提供其中45幢建築物的正式業權證明文件或者有權出租的證明文件，總建築面積約44,673.11平方米，佔我們所租用物業總建築面積12.0%。在上述45幢建築物中，(a)其中22幢樓宇(佔我們租賃物業總建築面積的5.2%)的業主正在申請房屋所有權證；及(b)對於其他23幢樓宇(佔我們租賃物業總

---

## 業 務

---

建築面積的6.8%)，(i)業主已就我們租賃相關物業而可能產生的任何潛在損失向我們作出明確賠償保證，或(ii)有關租約明確載明賠償責任。不過，我們的中國法律顧問表示，我們可依據業主出具的相關書面承諾函或相關租約向業主索賠。由於有業權瑕疵的租賃物業的數量與面積與所租賃物業總數及總面積相比較少且較小，加上易於以同類物業取代，故不會對我們的業務產生重大不利影響。

於2012年12月31日，我們的物業權益(包括土地及建築物)佔我們資產總額約0.24%。我們的董事確認，以收入貢獻或租金開支計，概無任何一項單一的物業權益對我們而言屬重大。於2012年12月31日，我們的物業權益最高賬面值約為人民幣17.1百萬元，佔我們資產總額不足0.03%。因此，本招股書獲豁免遵守上市規則及公司條例載入物業估值報告的規定。根據第5.01A條，倘上市申請人的物業業務及非物業業務賬面值分別低於1%及15%，招股書可獲豁免遵守該規定。對於公司條例第342(1)(b)條及公司條例附表3第34(2)段的規定，公司條例(豁免公司及招股章程遵從條文)第6章亦有同類豁免。