

## 概要

本行是中國中部地區最大的城市商業銀行(以資產、貸款、存款規模計)。2005年本行由安徽省內全部城市商業銀行和城市信用社聯合重組設立。截至2012年12月31日，本行總資產、貸款總額與存款總額分別為人民幣3,242億元、人民幣1,638億元和人民幣2,395億元，均位居中部地區城市商業銀行首位；本行的貸款總額和存款總額在全國城市商業銀行中均位列第四位；本行總資產在全國城市商業銀行中位列第七位。

本行持續保持領先的盈利能力。2010–2012年，本行淨利潤由人民幣27.02億元增長到人民幣43.06億元，年複合增長率為26.2%，高於在香港上市的中國商業銀行同期平均25.9%的年複合增長率。本行2010–2012年平均總資產回報率連續三年高於所有已經上市的中國商業銀行，平均淨資產回報率也在這些銀行中處於領先地位。2012年，本行的平均總資產回報率和平均淨資產回報率分別為1.48%和22.93%。

本行持續保持優良的資產質量。2010–2012年，本行不良貸款率和撥備覆蓋率連續三年優於所有在香港上市的中國商業銀行的同期水平。截至2012年12月31日，本行的不良貸款率為0.58%，低於中國城市商業銀行0.81%的平均水平；撥備覆蓋率為406.00%，高於中國城市商業銀行332.15%的平均水平。

本行扎根地方經濟，服務中小企業。本行得益於對安徽市場長期的深耕細作，擁有廣泛的中小企業客戶基礎和與區域經濟有機契合的業務網絡。截至2013年6月30日，本行擁有199個機構，覆蓋安徽全部16個省轄市以及鄰近的江蘇省南京市。本行在安徽中小企業業務領域建立了顯著的優勢。2010–2012年，本行中小企業貸款年複合增長率12.7%。

本行已經成為安徽乃至中國享有盛名的金融服務商，成長性、盈利性及資產質量等各項經營指標均位居同業前列。傑出的經營業績和優異的服務為本行贏得了眾多榮譽和獎項，包括：

<u>年份</u>	<u>獎項／排名</u>	<u>活動／組織方／媒體</u>
2012年	全球千家大銀行排名第305位 中國銀行業排名第27位	國際財經雜誌《銀行家》
2012年	中國城市商業銀行第三名	美國銀率公司(Bankrate, Inc.) 銀行服務、金融產品和消費者滿意度調查
2012年	亞洲銀行競爭力排名第20名	中國財經類媒體《21世紀經濟報道》
2012年	最具創新性現金管理銀行	中國財經類媒體《財資中國》
2010年	最具品牌影響力的中小銀行	中國財經類網站中國金融網
2010年	全國銀行業金融機構小企業金融服務先進單位	中國銀監會

---

## 業 務

---

年份	獎項／排名	活動／組織方／媒體
2009年	中國中小企業最佳融資方案	第二屆中國中小企業融資論壇
2008年	最佳中小企業銀行	中國財經類媒體《經濟觀察報》

### 競爭優勢

本行的核心競爭優勢包括：

#### 顯著受益於中部及安徽經濟的快速發展

自2006年國家政府實施促進中部崛起戰略以來，中部地區經濟增長迅速。2010–2012年，中部地區實際GDP年複合增長率均高於全國8.5%的水平。同期，安徽實際GDP年複合增長率為12.8%，位居中部地區第一位。從區位上看，安徽作為緊鄰長三角、毗鄰珠三角的中部地區省份，具有承東啓西、承接東部發達地區產業向中西部地區轉移的獨特區位優勢。自2012年1月至11月，安徽承接上海、江蘇、浙江對外產業轉移資金達人民幣2,650億元，佔承接資金總額的54.9%。

安徽具有巨大的經濟發展潛力。隨着東部發達地區的產業轉移深入推進，安徽經濟轉型和升級的步伐逐步加快，經濟發展將以戰略性新興產業為先導、以先進製造業和現代服務業為支撐。根據「十二五規劃」，安徽將注重發展戰略性新興產業，集中力量培育和發展信息技術、節能環保、新能源、生物醫藥、高端裝備製造、新材料、新能源汽車、公共安全等產業。這些都將為安徽經濟發展提供重要的支撐和動力。

作為扎根安徽地方經濟的城市商業銀行，本行致力於在安徽當地市場的深耕細作。憑藉對安徽市場的深刻理解和長期服務於地方經濟所積累的長期經驗，本行能夠贏得更多的競爭優勢。

#### 與安徽地方經濟戰略性契合的營銷網絡及客戶基礎

本行緊密圍繞安徽經濟發展特點，佈局合理，營銷網絡覆蓋全面。截至2013年6月30日，本行擁有199個分支機構，其中安徽省內分支機構193個，營銷網絡已覆蓋安徽全部16個地市和大多數縣域，在省內三大經濟區的中心城市合肥、蚌埠和蕪湖戰略性地部署較高密度的網點。本行根據三大經濟區的產業特點透過地方分行實施差異化的特色金融服務。同時，本行通過410個自助服務區和1,202臺自動櫃員機為客戶提供便捷高效的金融服務。

隨着安徽省工業化進程的加速，大型企業與中小企業快速發展，地方財政收入迅速增長。本行憑藉創立、成長於安徽的獨特優勢，與眾多安徽省領先的大型企業建立了密切的

業務合作關係。本行大型企業貸款客戶數量在2010–2012年期間年複合增長率為51%，涵蓋了信息技術、新能源、生物醫藥、高端裝備製造、新能源汽車等安徽省重點發展的戰略性新興產業。截至2013年6月30日，安徽2013年度企業50強(以2012年營業收入排名)中有47家為本行客戶。憑藉對當地市場和信貸環境的深刻理解，本行擁有迅速識別優質中小企業客戶的能力，成功吸引了一批聚集產業鏈上下游、發展潛力大的優質中小企業客戶。鑒於本行是安徽省級財政專戶資金收支總戶唯一開戶行，以及部分市縣政府的招投標、國庫支付和財政資金的現金管理銀行，因此地方財政收入的增長，為本行提供了源源不斷、穩定且低成本的資金來源。

安徽城鎮化率的提高，以及城鎮居民人均可支配收入水平的增長，促進了個人金融服務需求的增長。截至2013年6月30日，本行擁有約700萬個人客戶，約佔安徽省城鎮人口總數25%。金融資產人民幣5萬元以上的個人客戶在2010–2012年期間年複合增長率達25.5%。龐大的零售客戶基礎不僅帶來了穩定的存款來源，也為本行提供了加強交叉銷售及發展零售業務的充足機會。

### 行業領先和富有特色的中小企業業務

本行一直把發展中小企業業務作為戰略重點，截至2013年6月30日，本行中小企業貸款餘額為人民幣990億元，分別佔公司貸款及全行貸款總額的75.3%和54.0%。本行擁有的服務中小企業「先天基因」和長期服務中小企業的傳統，使本行具備識別及吸引優質中小企業客戶的競爭優勢，並取得了領先的市場地位。截至2013年6月30日，本行擁有安徽中小企業貸款13.4%的市場份額。2013年前六個月，本行中小企業貸款年化增長率達24.4%，增速超過安徽中小企業貸款整體20.8%的年化增長率。憑藉擁有服務中小企業的豐富經驗和良好口碑，本行持續積累了大量的客戶資源。截至2013年6月30日，本行擁有約7,200個中小企業貸款客戶，佔公司貸款客戶總數的95.7%。

本行搭建了能滿足中小企業客戶個性化需求的多層次的組織架構。本行建立了以總行小企業銀行部為管理平台、分行小企業經營中心為經營載體、小企業特色支行和營銷團隊為營銷主體、風險控制和運營管理團隊為支持保障的多層級立體組織架構，配備專業化的服務團隊，通過開創標準化的業務模式，提高貸款審批效率和服務質量。截至2013年6月30日，本行在多數分行設立了小企業經營中心，下轄43家小企業特色支行。

本行致力於為中小企業客戶提供差異化的產品和服務。根據企業在設立、成長和成熟等階段的不同需求，本行創立了「智匯360」小企業金融產品品牌，推出50多款小企業產品。同時推出了「雛鷹」和「小巨人」小企業服務品牌。通過搭建「優質金融服務、合作交流、創業投資、政策信息、企業家成長、誠信文化」等六大平台，為中小企業提供一攬子綜合金融服

務和增值服務，並通過強化銀企、企企交流與合作，促進企業強強聯合，共同發展。截至2013年6月30日，本行在全省擁有15家面向中小企業的「小巨人」俱樂部。通過跨周期、全方位的服務理念和持續差異化的服務，本行培養了一批忠實優質的中小企業客戶，其中許多發展成為行業佼佼者，部分企業已成功上市。

### 審慎的風險管理和優良的資產質量

本行嚴守風險底線，資產質量始終保持優良，2010–2012年，相關指標連續三年優於香港上市所有中國商業銀行。截至2012年12月31日，本行不良貸款率為0.58%，優於中國城市商業銀行0.81%的平均水平；撥備覆蓋率為406.00%，高於中國城市商業銀行332.15%的平均水平。逾期貸款率為0.56%。本行逾期貸款與不良貸款比率為96.9%，遠低於香港上市中國商業銀行147.9%的平均水平。

本行始終秉持「審慎、理性、穩健」的風險理念，不斷完善全面風險管理體系，建立了嚴謹的風險管理架構，全面的風險管理制度。本行致力於不斷提高風險管理和內控能力，搭建信用風險、市場風險、操作風險以及流動性風險等全覆蓋的全面風險管理體系，形成以業務、風險、監督相互銜接、互相制衡的三道防線。本行不斷建立完善各項風險管理制度，涵蓋了前中後臺各個業務環節，並嚴格監督各項制度執行。本行高度關注敏感行業風險管理，對房地產、政府融資平台等敏感行業貸款實行限額管理，優化信貸結構，降低集中度風險，實現對重點風險領域信用風險敞口的有效管控。

本行不斷完善風險管理機制。通過風險全流程管理，本行持續推行監測預警、風險排查、雙線報告、及時處置等九項機制建設，凸顯前中後臺通力協作，持續開展信用風險全面排查，多維度評估資產質量，化解信用風險，定期對各業務條線和分支機構風險管理成效進行監督和評價。同時，本行不斷改進風險管理技術和方法，是中國較早基於巴塞爾協議II及巴塞爾協議III要求，致力於實施內部評級法的商業銀行。本行基於不同客戶類型、不同風險敞口建立了相應的風險評級模型，有效早期識別了客戶違約概率風險。

### 領先的盈利能力和高效的成本管理

本行是中國盈利能力最強的城市商業銀行之一。2010–2012年，本行淨利潤迅速增長，年複合增長率達到26.2%。2012年人均淨利潤達到人民幣77萬元，高於所有在香港上市的中國商業銀行同期水平。2010–2012年，本行平均總資產回報率連續三年高於所有已經上市的中國商業銀行同期水平。

本行領先的息差水平主要受益於較高的資產端定價能力和較低的資金成本。2012年本

行存貸利差為5.18%，淨息差為3.03%，在香港上市的中國商業銀行中位居前列。

資產定價能力方面，立足中小企業業務為本行帶來顯著的資產端定價能力優勢。2012年本行平均貸款收益率為7.16%，高於香港上市的中國商業銀行6.59%和中國上市的城市商業銀行7.05%的平均水平。截至2012年12月31日，本行中小企業貸款佔公司貸款總額75.4%，其中約90%的中小企業貸款筆數定價較基準利率上浮，受益於此，本行2012年中小企業貸款收益率較基準利率上浮20%以上。本行中小企業貸款平均利率顯著高於公司貸款平均利率。

資金成本方面，憑藉強大穩定的存款基礎和較高的活期存款佔比，本行有效降低了資金成本。截至2012年12月31日，本行存款總額為人民幣2,395億元，佔安徽存款市場份額9.7%，位居全省第四，對公存款總額自2008年起連續五年位居全省第一。截至2012年12月31日，本行活期存款佔存款總額為53.9%，高於已上市中國商業銀行43.6%的平均水平。2012年本行存款付息率僅為1.98%，低於在香港上市的中國商業銀行2.07%和中國上市的城市商業銀行2.32%的平均水平。

本行運營成本管理優勢顯著。本行管理架構相對扁平，採用精細化管理手段；注重深耕安徽本地市場，管理半徑相對較小；本行通過全面成本分攤系統，對成本從機構、部門、責任中心、業務線、費用類別等多個維度進行剖析，全面分析運營成本，提升全行的成本管控能力。本行2010–2012年成本收入比分別為35.1%、32.7%和33.9%，連續三年低於所有香港上市的中國商業銀行的成本收入比。

### 經驗豐富且執行高效的管理團隊

本行高級管理團隊在經濟管理領域、金融服務行業擁有豐富的管理經驗，成績卓著，其出色的領導能力使得本行在過往具有挑戰性的市場環境中業務發展穩步提升，資產質量持續改善，各項經營指標處於行業前列。

本行董事長李宏鳴先生，在企業體制改革和經濟金融研究方面有豐富經驗。曾擔任安徽省政府發展研究中心主任，並曾在安徽地方政府擔任多個主要領導職務。服務安徽當地經濟超過30年，對安徽和區域經濟發展、企業制度研究和金融市場有着深刻而獨到的理解，具備卓越的領導力和高超的戰略思維。本行行長吳學民先生，在金融界具有近20年從業經驗，曾在中國建設銀行總行和中國最大的銀行卡組織中國銀聯有限公司總公司及安徽分公司擔任多個管理職務，具有豐富的安徽地方金融企業管理經驗，兼備開創性的管理理念和高效的運營指揮力。

---

## 業 務

---

本行其他高級管理人員平均擁有超過20年的金融從業經驗，大多具有在大型商業銀行等金融企業的工作經歷，和在業務、財務、運營、風險管理和信息技術等領域的豐富經驗，自本行成立初始持續服務本行。本行中層管理團隊大部分來自於國有大型商業銀行和全國股份制銀行，人員梯隊建設合理高效、既富有朝氣，又經驗豐富。

本行出色的管理團隊已帶領本行完成了一系列卓有成效的改革實踐，多項經營和監管指標位居全國同行前列。本行公司治理水平穩步提升，風險管理體系日益完善。本行相信，在傑出管理團隊的領導下，本行將繼續朝着建設現代化商業銀行不斷邁進。

### 戰略

本行的戰略目標是追求卓越品質，建設最具價值成長的區域性商業銀行。為實現此目標，本行計劃：

#### 繼續鞏固公司銀行業務優勢，加快零售銀行業務發展

本行計劃持續鞏固公司銀行業務，大力拓展中小企業業務，並加快發展零售銀行業務。

本行將持續鞏固公司銀行業務在安徽省內的領先地位，動態把握省內支柱產業的變化，緊密跟蹤並適時介入戰略新興產業重點項目，繼續強化與大型企業和金融機構的關係，豐富個性化服務和差異化產品，力爭成為安徽省一流的公司銀行業務綜合供應商。

本行將中小企業業務作為公司銀行業務未來的重要增長來源，計劃加大對中小企業業務的資源投入，加強中小企業專營機構和專業化團隊的建設，提供覆蓋中小企業全生命周期的金融解決方案，完善中小企業業務考核機制，提升對中小企業客戶的風險管理能力。

本行將加快發展零售銀行業務，合理構建多層次客戶管理體系，提升產品創新能力和綜合化金融服務能力，完善包括分支行、電子銀行、財富管理中心和私人銀行中心等多層次零售渠道，繼續打造專業化零售銀行團隊。

#### 繼續優化業務結構，拓展手續費及佣金業務

本行將不斷推動產品與服務的多元化，提升手續費及佣金業務和其他資本節約型業務的收入貢獻。具體措施包括：

- 繼續完善貿易融資、現金管理、投資銀行、國際業務等高附加值金融服務；
- 依託通過本行傳統貸款業務發展起來的借貸關係，積極通過交叉銷售為不同類型客戶提供全面金融解決方案；及

---

## 業 務

---

- 在有效控制風險和滿足監管要求的基礎上，擴大銀銀合作和與基金管理、保險、信託公司等非銀行金融機構的合作，完善相關資質，豐富代理產品種類。

### 進一步建設立體化、多層次的業務渠道

本行將根據業務需要進一步優化網點佈局，深入滲透安徽市場，力爭把握安徽經濟結構轉型、城鎮化和金融市場發展的歷史機遇。在網點佈局方面配合省內區域經濟發展戰略，結合當地經濟特點及產業政策，提供差異化產品和服務。加快推進網點的改造與轉型，以提升網點經營效率。

電子銀行作為服務存量客戶及拓展新客戶的重要手段，本行將加強自助銀行、網上銀行、手機銀行和客服中心等渠道的建設，增強對物理網點的協同互補效應，提升用戶體驗並有效降低運營成本。本行亦計劃與客戶資源豐富的網絡應用平台和第三方電子支付平台開展戰略合作，批量化挖掘潛在中高端客戶資源及推廣我們的產品及服務。

### 加強風險管理及內部控制

本行將進一步加強風險管理和內部控制體系建設，在風險可控的前提下實現可持續、高品質的發展。具體措施包括：

- 深化全面風險管理體系建設，持續完善信用風險、市場風險、操作風險和流動性風險等各項風險管理機制和流程；
- 逐步完善風險計量工具，推進內部評級體系、風險限額管理系統、市場風險管理系統的建設和優化，提升主動經營風險的能力，為科學的風險管理決策提供依據；及
- 進一步優化內部控制組織架構、政策和程序，強化內控管理的獨立性。

### 改善信息系統，構建現代運營體系

本行將繼續加強信息技術基礎平台的建設，優化集中運營平台、現金管理系統等業務管理系統。加強信息決策在目標客戶確定、產品設計及定價、交叉銷售推動、客戶流失甄別等眾多領域的應用和數據處理及分析團隊建設。健全信息技術風險管理體系，規範信息系統開發和運行維護，保障信息系統安全、穩定、高效運行。

此外，本行致力於建立集約化的後臺共享服務中心，健全集中的現代運營系統以提高運營效率和運營風險管理能力，適應業務規模擴張和產品持續創新的需要。

# 業 務

## 吸引、激勵和培養高素質人才

本行計劃採取以下措施吸引、激勵和培養高素質人才：

- 加大人力資源投資，建立優秀的中高層管理團隊，加強客戶管理、產品管理、投資研發、風險管理和信息技術等專業團隊建設；
- 持續為員工提供各種專業培訓，豐富培訓內容，拓寬培訓渠道；
- 繼續完善員工職業晉升通道建設，定期開展全面的員工績效考核；及
- 進一步實施市場化、有競爭力的、與績效密切掛鈎的薪酬激勵計劃。

## 本行的主要業務

本行的主要業務是吸收公司及個人客戶存款以及利用這些存款為貸款和投資組合提供資金。本行主要營業收入來源於淨利息收入以及手續費及佣金收入。本行營業收入還包括從資金業務產生的收入，資金業務主要包括貨幣市場交易、自營投資交易和代客交易業務。

本行致力於為客戶提供優質、高效和多元化的金融產品和服務。本行立足於銀行業務經營的基本原則，使本行在當前中國經濟充滿挑戰的大環境下也能夠保持穩定的增長與穩健的資產質量。

本行主營業務主要包含三個分部：公司銀行業務、零售銀行業務及資金業務。下表載列於所示期間本行按業務分部劃分的營業收入。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2010年		2011年		2012年		2012年		2013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
	(未經審計)									
	(人民幣百萬元，百分比除外)									
公司銀行業務.....	4,080	65.1%	4,823	63.0%	5,333	57.8%	2,676	59.1%	3,003	58.7%
零售銀行業務.....	1,395	22.3	1,892	24.7	2,394	25.9	1,148	25.4	1,402	27.4
資金業務.....	729	11.5	871	11.4	1,345	14.6	629	13.9	645	12.6
其他.....	66	1.1	65	0.9	163	1.7	71	1.6	68	1.3
總計.....	<u>6,270</u>	<u>100.0%</u>	<u>7,651</u>	<u>100.0%</u>	<u>9,235</u>	<u>100.0%</u>	<u>4,524</u>	<u>100.0%</u>	<u>5,118</u>	<u>100.0%</u>

## 公司銀行業務

本行為公司銀行客戶提供多元化的金融產品和服務，包括公司貸款、票據貼現、公司存款以及手續費及佣金類服務。本行的公司銀行客戶主要包括財政、政府部門和機構類客戶、國有企業、私營企業、外商投資企業和金融機構。公司銀行業務是本行主要的營業收



## 業 務

入來源，也是本行營業利潤來源中佔比最高的業務。2010年、2011年和2012年，本行公司銀行業務收入佔本行總營業收入的比例分別為65.1%、63.0%和57.8%。截至2013年6月30日止六個月，本行公司銀行業務收入佔本行總營業收入的比例為58.7%。

### 公司貸款

公司貸款一直以來都是本行貸款組合最主要部分。目前，本行大部分公司貸款客戶為在安徽省經營業務的企業。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。按客戶規模分類，本行的公司貸款可分為中小企業貸款及非中小企業貸款。截至2010年、2011年及2012年12月31日，本行公司貸款分別為人民幣875.50億元、人民幣1,003.37億元及人民幣1,168.08億元，分別佔本行客戶貸款及墊款總額74.8%、73.0%和71.3%。截至2013年6月30日，本行公司貸款為人民幣1,311.81億元，佔本行客戶貸款及墊款總額的71.7%。

就公司貸款業務而言，本行在安徽省內處於市場領先地位。截至2012年12月31日，根據中國人民銀行合肥中心支行數據統計，本行在安徽省內公司貸款業務擁有10.4%市場份額，為全省商業銀行第二。

下表載列於所示日期本行按到期日劃分的公司貸款。

	截至12月31日						截至6月30日	
	2010年		2011年		2012年		2013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(一年或以下).....	47,731	54.5%	59,427	59.2%	63,731	54.6%	76,975	58.7%
中長期貸款(一年以上).....	39,819	45.5	40,910	40.8	53,077	45.4	54,206	41.3
<b>公司貸款總額</b> .....	<b>87,550</b>	<b>100.0%</b>	<b>100,337</b>	<b>100.0%</b>	<b>116,808</b>	<b>100.0%</b>	<b>131,181</b>	<b>100.0%</b>

下表載列於所示日期本行按公司銀行客戶規模劃分的公司貸款。

	截至12月31日						截至6月30日	
	2010年		2011年		2012年		2013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.....	69,360	79.2%	77,765	77.5%	88,056	75.4%	98,801	75.3%
非中小企業貸款.....	18,190	20.8	22,572	22.5	28,752	24.6	32,380	24.7
<b>公司貸款總額</b> .....	<b>87,550</b>	<b>100.0%</b>	<b>100,337</b>	<b>100.0%</b>	<b>116,808</b>	<b>100.0%</b>	<b>131,181</b>	<b>100.0%</b>

### 中小企業貸款

本行一直致力於發展中小企業貸款業務。本行為中小企業客戶提供的貸款主要包括流

---

## 業 務

---

動資金貸款、固定資產貸款及貿易融資。本行的中小企業客戶涉及行業廣泛，主要包括製造業、批發零售業、建築業和服務業。

針對小企業客戶所處的不同行業和不同發展階段，本行推出了「智匯360」小企業金融服務品牌。基於該服務品牌，本行提供七大類標準化的解決方案和個性化的金融服務解決方案，全面滿足小企業客戶的需求。「智」表達既融資又融智，「匯」表達銀企匯聚與合作，「360」蘊含著本行努力為小企業客戶提供的全方位服務理念。此外，本行根據小企業客戶的年銷售額、資產負債率和淨資產等指標確定「雛鷹」和「小巨人」的標準，入圍「雛鷹」和「小巨人」的小企業可享受綜合授信、貸款利率優惠和放寬擔保條件等一系列優惠支持政策和服務。截至最後實際可行日期，本行已在安徽省成立15家「小巨人」俱樂部，吸納400家會員企業。

本行「智匯360」小企業金融品牌是安徽中小企業貸款產品及融資服務的知名品牌，獲得多項認可及獎項，包括銀行家雜誌主辦的中國金融營銷獎「2009金融產品十佳獎」、安徽省人民政府頒發的「2009年度全省金融產品創新先進單位」、中國銀監會安徽銀監局頒發的「2009年度全省小企業金融服務先進單位」、中國銀監會頒發的「2010年全國銀行業金融機構小企業金融服務先進單位」、安徽省人民政府頒發的「2011年度全省金融工作突出貢獻獎」以及第二屆中國中小企業融資論壇頒發的「中國中小企業最佳融資方案」。本行接受多種形式的抵押和擔保。本行「小企業動產質押第三方監管貸款」產品榮獲中國銀行業協會頒發的「2011年服務小企業及三農雙十佳金融產品獎」；本行「中小進出口企業專項擔保貸款」產品榮獲中國銀行業協會評選的「2012服務小微企業及三農十佳特優金融產品獎」。截至2010年、2011年及2012年12月31日，本行中小企業貸款分別為人民幣693.60億元、人民幣777.65億元及人民幣880.56億元。截至2013年6月30日，本行共有約7,200家中小企業貸款客戶，中小企業貸款為人民幣988.01億元。

### 非中小企業貸款

本行為非中小企業客戶提供各類貸款產品，主要包括流動資金貸款、固定資產貸款及貿易融資。本行非中小企業貸款客戶主要包括國有企業、私營企業、外商投資企業和金融機構，涉及行業廣泛，主要包括製造業、批發零售業、建築業和租賃服務業等行業。截至2010年、2011年及2012年12月31日，本行非中小企業貸款分別為人民幣181.90億元、人民幣

## 業 務

225.72億元及人民幣287.52億元。截至2013年6月30日，本行共有327名非中小企業貸款客戶，非中小企業貸款為人民幣323.80億元。

### 票據貼現

票據貼現是指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。本行亦將貼現票據向中國人民銀行再貼現或向其他獲准金融機構進行轉貼現，以提高流動性。本行票據貼現(包括轉貼現)業務在安徽省內保持市場領先地位，2012年，本行票據貼現業務量位於安徽省第一位。截至2013年6月30日，本行票據貼現餘額為人民幣107.99億元，包括銀行承兌匯票貼現人民幣88.55億元、商業承兌匯票貼現人民幣11.76億元及轉貼現票據人民幣7.68億元。

### 公司存款

本行為公司銀行客戶提供人民幣和主要外幣定期和活期存款。本行目前提供的人民幣定期存款產品期限主要從三個月至五年不等。下表載列截至所示日期本行公司存款按產品類別劃分的情況：

	截至12月31日						截至6月30日	
	2010年		2011年		2012年		2013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.....	83,748	75.5%	97,480	71.4%	107,041	66.9%	101,649	62.6%
定期存款.....	27,134	24.5	38,983	28.6	52,943	33.1	60,662	37.4
公司存款總額.....	<b>110,882</b>	<b>100.0%</b>	<b>136,463</b>	<b>100.0%</b>	<b>159,984</b>	<b>100.0%</b>	<b>162,311</b>	<b>100.0%</b>

本行公司存款客戶主要包括財政、政府部門和機構類客戶、國有企業、私營企業、外商投資企業和金融機構。本行公司存款業務在安徽省內具有領先市場地位，根據中國人民銀行合肥中心支行數據，本行在2008年至2012年期間，連續五年公司存款居全省第一位。截至2010年、2011年和2012年12月31日及2013年6月30日，本行公司存款總額分別為人民幣1,108.82億元、人民幣1,364.63億元、人民幣1,599.84億元及人民幣1,623.11億元，分別佔本行存款總額69.5%、67.0%、66.8%和64.4%。

### 手續費及佣金類服務

本行為公司銀行客戶提供的手續費及佣金類服務主要包括結算服務、現金管理服務、諮詢和財務顧問服務、託管服務、對公理財服務、擔保服務以及向地方政府機關和公用事業單位提供非稅收入收繳、費用支付和公用事業費用代收的代理服務。2010年、2011年及2012年，本行為公司銀行客戶提供的淨手續費及佣金類服務收入分別為人民幣1.67億元、人

---

## 業 務

---

民幣2.58億元及人民幣2.42億元。截至2013年6月30日止六個月，本行對公淨手續費及佣金類收入共計人民幣1.94億元，較2012年同期增長79.6%。

### 結算服務

**國內結算產品及服務。**本行的國內結算產品及服務主要包括銀行承兌匯票、商業承兌匯票和電匯。本行對公國內結算量在2010年、2011年和2012年分別為人民幣64,757.50億元、人民幣69,674.94億元及人民幣90,148.23億元，年複合增長率為18.0%。截至2013年6月30日止六個月，本行對公國內結算量為人民幣46,076.73億元，相比2012年同期增長6.1%。截至2013年6月30日，本行擁有約9萬個國內對公結算客戶。

**國際結算產品及服務。**本行為公司客戶提供的國際結算產品及服務主要包括國際信用證、國際匯款、託收及保函。本行國際結算量在2010年、2011年和2012年分別為23.84億美元、31.72億美元及39.32億美元，年複合增長率為28.4%。截至2013年6月30日止六個月，本行國際結算量為24.50億美元，相比2012年同期增長32.2%。截至2013年6月30日，本行擁有約2,000個國際對公結算客戶。

### 現金管理服務

本行向公司銀行客戶提供一系列現金管理服務，業務主要圍繞客戶資金流動性管理，為客戶提供賬戶管理、流動性管理、收付款管理、投融資服務、風險管理及信息服務，其目的是協助客戶降低財務成本，增加資本收益，實現客戶流動性與效益性的平衡。2011年，本行推出「卓越E+」現金管理服務品牌，借以向客戶提供卓越的現金管理服務。本行現金管理客戶主要包括安徽省內大型企業和政府機構。截至2013年6月30日，本行有453家現金管理客戶。中國著名財經類期刊《財資中國》將本行評為「2012年最具創新性現金管理銀行」和「2011年最佳成長性現金管理銀行」。

### 諮詢和財務顧問服務

本行向公司客戶提供諮詢和財務顧問服務。本行諮詢和財務顧問服務主要是指為客戶的經營管理、財務管理、資本運作以及資金融通等經濟活動提供策劃、分析和方案設計等服務。2010年、2011年及2012年，本行諮詢和財務顧問服務產生的營業收入分別為人民幣1.13億元、人民幣1.59億元及人民幣0.65億元。截至2013年6月30日止六個月，本行諮詢和財務顧問產生的營業收入為人民幣0.75億元，相比2012年同期增加141.9%。

---

## 業 務

---

### 託管服務

本行託管的資產主要包括信託公司管理的單一信託計劃資金、集合信託計劃資金、企業首次公開發行和增發及發債資金等。2010年、2011年及2012年，本行託管服務的營業收入分別為人民幣1,100萬元、人民幣2,100萬元及人民幣6,600萬元。截至2013年6月30日止六個月，本行託管服務的營業收入為人民幣5,500萬元，相比2012年同期增加99.5%。

### 對公理財服務

本行對公理財業務包括資產管理服務及銷售其他理財產品和服務。本行向客戶提供以人民幣計價的理財產品，主要是保本型和保證收益型的產品。2010年、2011年及2012年，本行對公理財產品交易量分別為人民幣3.60億元、人民幣157.20億元及人民幣291.60億元。截至2013年6月30日止六個月，本行對公理財產品交易量為人民幣74.66億元。

### 擔保服務

本行主要通過以貸款擔保、履約保函、投標保函、預付款保函、建設工程質量保函形式為公司銀行客戶提供銀行擔保服務。2010年、2011年及2012年，本行擔保服務的營業收入分別為人民幣300萬元、人民幣3,600萬元及人民幣4,200萬元，年複合增長率為274.2%。截至2013年6月30日止六個月，本行擔保服務的營業收入為人民幣3,400萬元，相比2012年同期增加225.1%。

### 代理業務

本行主要為安徽省地方政府機構和公用事業單位提供代理服務。此類代理服務主要包括非稅收入收繳和費用支付以及為水、電、氣等公用事業單位代收各種費用及電信服務費。

### 其他產品及服務

此外，本行也提供委託貸款服務、貿易融資服務(主要包括信用證、福費廷、國內保理和動產質押融資)、投資銀行服務(主要包括銀團貸款服務和債券承銷及分銷業務)以及其他手續費及佣金類服務。

### 國際銀行業務

本行為公司客戶提供國際結算、外幣結售匯、外幣存款、外幣兌換、貿易融資及衍生產品服務。本行已建立有效的外匯管理系統。2013年，根據國家外匯管理局安徽省分局通報了銀行執行外匯管理規定情況考核結果，本行在六家「A類銀行」中位居第二，並在安徽省

21家外匯指定銀行中獲「國際收支統計之星先進單位」殊榮。本行國際銀行業務近年來發展迅速。截至最後實際可行日期，本行與775家境外銀行建立了代理行業務關係，通過廣闊的清算結算網絡，為客戶提供國際結算、貿易融資、跨境人民幣結算服務。

### 客戶基礎

本行擁有大量優質的公司客戶。截至2013年6月30日，本行擁有約92,300家公司存款客戶和7,500家公司貸款客戶。本行公司銀行客戶主要包括財政、政府部門和機構類客戶、國有企業、私營企業、外商投資企業和金融機構。

財政、政府部門和機構類客戶一直是本行的重要客戶，本行一直注重發展及維持與相關客戶的業務關係。本行是安徽省省級財政專戶資金收支總戶唯一開戶行和安徽省多個地市政府的招投標、國庫支付和財政資金的現金管理銀行。

大型企業也是本行的重要客戶。這些企業客戶主要是總部設在安徽或江蘇的企業。本行為其提供量身定制的金融服務。截至2013年6月30日，本行共有206家大型企業貸款客戶。

本行一直致力於發展安徽優質中小企業客戶。2006年，本行成為首家設立小企業銀行部的城市商業銀行。截至2013年6月30日，本行已在10家分行設立了小企業經營中心，成立了43家小企業特色支行，為小企業提供標準化及量身定制的金融服務解決方案。此外，本行與擔保公司合作，向發展前景良好、信譽好和符合國家產業政策的中小企業提供金融服務。截至2013年6月30日，本行合計有約7,200家中小企業貸款客戶，其貸款餘額為人民幣988.01億元。

### 零售銀行

本行向零售銀行客戶提供多樣化的產品和服務，包括零售貸款、零售存款、銀行卡、手續費及佣金類服務。本行零售銀行業務近年來增長顯著。於2010年、2011年和2012年，零售銀行服務收入佔總營業收入的比例分別為22.3%、24.7%及25.9%。截至2013年6月30日止六個月，零售銀行業務的營業收入佔總營業收入的比例為27.4%。

### 零售貸款

零售貸款主要包括個人住房貸款、個人經營貸款、個人消費貸款及信用卡透支。截至2010年、2011年和2012年12月31日以及2013年6月30日，本行零售貸款分別為人民幣249.29億元、人民幣306.16億元、人民幣350.80億元及人民幣418.45億元，分別佔本行客戶貸款及墊款總額的21.3%、22.3%、21.4%及22.9%。

## 業 務

下表列示了於所示日期本行按產品類型劃分的零售貸款。

	截至12月31日						截至6月30日	
	2010年		2011年		2012年		2013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
個人住房貸款.....	15,291	61.3%	19,474	63.6%	21,333	60.8%	25,753	61.5%
個人經營貸款.....	7,723	31.0	9,762	31.9	11,985	34.2	13,870	33.2
個人消費貸款.....	1,861	7.5	1,291	4.2	1,067	3.0	989	2.4
信用卡透支.....	54	0.2	89	0.3	695	2.0	1,233	2.9
<b>零售貸款總額.....</b>	<b>24,929</b>	<b>100.0%</b>	<b>30,616</b>	<b>100.0%</b>	<b>35,080</b>	<b>100.0%</b>	<b>41,845</b>	<b>100.0%</b>

### 個人住房貸款

本行為個人客戶購置新舊住房的需要而提供個人住房貸款產品。個人住房貸款以借戶人所購房產作抵押，期限最長為30年；個人住房貸款額度目前最高不超過所購住房價款的70%。截至2010年、2011年和2012年12月31日以及2013年6月30日，本行個人住房貸款分別為人民幣152.91億元、人民幣194.74億元、人民幣213.33億元及人民幣257.53億元，分別佔零售貸款總額的61.3%、63.6%、60.8%及61.5%。

### 個人經營貸款

個人經營貸款是指本行向符合條件的個人客戶發放的用於滿足其資金周轉及其他營運需要的人民幣貸款，產品主要包括「徽貸通」貸款、個人商用車貸款、個人商用房貸款和再就業小額擔保貸款。截至2010年、2011年和2012年12月31日以及2013年6月30日，本行個人經營貸款分別為人民幣77.23億元、人民幣97.62億元、人民幣119.85億元及人民幣138.70億元，分別佔零售貸款總額的31.0%、31.9%、34.2%及33.2%。

「徽貸通」是本行在多年金融服務經驗的基礎上為私營企業主和個體工商戶量身定制的產品。本行採取了靈活多變的擔保方式，拓寬了抵押品、質押物的範圍，借戶人可以採用住房、商用房、辦公用房、廠房、土地等作為抵押品。另外，本行還接受擔保、共同擔保或者抵押加擔保的方式。貸款額度一般最高可達抵押品評估價值的70%或質押物價值的90%。「徽貸通」貸款的授信期限較同類小微企業貸款產品長，房產抵押類可達到五年，而且在這五年內可以循環使用，隨貸隨還。截至2012年12月31日以及2013年6月30日，本行「徽貸通」貸款餘額分別為人民幣64.24億元和人民幣78.26億元。

個人商用車貸款是指本行向個人客戶發放的用於購買商用車的人民幣擔保貸款。商用車是指借戶人購買的用於運輸經營的車輛，包括貨車、大中型客車、城市出租車以及其他

---

## 業 務

---

營運車輛。商用車貸款額度一般不超過借款人所購汽車價格的70%，貸款期限通常不超過三年，其中，商用載貨車期限一般不超過兩年。借款人以所購車輛作抵押，本行也可以追加本行認可的其他擔保。截至2010年、2011年和2012年12月31日以及2013年6月30日，本行個人商用車貸款餘額分別為人民幣10.13億元、人民幣13.01億元、人民幣10.96億元和人民幣10.92億元。

個人商用房貸款是指本行為個人客戶購置新舊商用房的需要而提供的貸款。個人商用房貸款以借款人所購房產作抵押，期限最長為十年，額度一般不超過所購商用房價款的50%。截至2010年、2011年和2012年12月31日以及2013年6月30日，本行個人商用房貸款餘額分別為人民幣24.92億元、人民幣33.63億元、人民幣38.69億元和人民幣43.49億元。

再就業小額擔保貸款是指由地方政府出資成立的專門擔保機構或專項擔保基金提供擔保，用於支持下崗失業人員、城鎮其他登記失業人員、城鎮復員轉業退役軍人等再就業的貸款。截至2010年、2011年和2012年12月31日以及2013年6月30日，本行再就業小額擔保貸款餘額分別為人民幣1.59億元、人民幣1.98億元、人民幣3.40億元和人民幣4.12億元。

### 個人消費貸款

本行向個人客戶提供多種個人消費貸款。個人消費貸款主要包括個人汽車消費貸款、個人綜合消費循環貸款、個人質押貸款及個人信用貸款。截至2010年、2011年和2012年12月31日以及2013年6月30日，本行個人消費貸款分別為人民幣18.61億元、人民幣12.91億元、人民幣10.67億元及人民幣9.89億元，分別佔本行零售貸款總額7.5%、4.2%、3.0%及2.4%。

個人汽車消費貸款是指本行向購買消費類汽車的借款人發放的人民幣貸款，在一般情況下，貸款額度最高不超過借款人所購汽車價格的70%，期限最長不超過五年，借款人可以用所購汽車作抵押，也可以用其他質押或保證等作為擔保。截至2010年、2011年和2012年12月31日以及2013年6月30日，本行個人汽車消費貸款分別為人民幣2.88億元、人民幣1.98億元、人民幣8,600萬元和人民幣5,100萬元。

個人綜合消費循環貸款指本行為滿足信用良好的個人客戶一般消費的需要，給予借款人一定期限的授信額度，借款人可以在授信額度和期限內隨時、分次、循環使用的人民幣貸款；一般情況下，授信期限最長不超過五年；借款人可提供抵押、質押或保證等擔保方式。截至2010年、2011年和2012年12月31日以及2013年6月30日，本行個人綜合消費循環貸款分別為人民幣13.30億元、人民幣8.15億元、人民幣5.59億元和人民幣5.08億元。



個人質押貸款是指借款人以質押物作質押的人民幣貸款，質押物包括中國法律允許的本外幣存單、本行代理銷售的憑證式國債、本行發行或代理銷售的保本保收益型理財產品以及本行認可的其他質押物；貸款期限最長一般不超過1年。截至2010年、2011年和2012年12月31日以及2013年6月30日，本行個人質押貸款分別為人民幣1.50億元、人民幣2.17億元、人民幣3.83億元和人民幣3.98億元。

個人信用貸款是指本行為滿足信用良好的個人客戶綜合消費的需要，一次性授予申請人一定的信用額度，申請人可在貸款額度和有效期限內隨時、分次、循環地使用本行的貸款；授信額度由本行根據個人授信評估結果確定，最高不超過人民幣100萬元；額度期限最長不超過兩年。截至2010年、2011年和2012年12月31日以及2013年6月30日，本行個人信用貸款分別為人民幣4,700萬元、人民幣3,500萬元、人民幣2,200萬元和人民幣1,800萬元。

### 信用卡透支

本行信用卡持卡客戶可透支消費或取現。截至2010年、2011年及2012年12月31日及2013年6月30日，個人信用卡透支餘額分別為人民幣5,400萬元、人民幣8,900萬元、人民幣6.95億元及人民幣12.33億元。

### 零售存款

本行向個人銀行客戶提供各種活期存款和定期存款產品。本行的零售存款絕大部分為人民幣存款，期限從一天至六年不等。本行同時接受多種外幣定期和活期儲蓄，包括美元、港元、英鎊、歐元、日元、加拿大元、澳大利亞元、瑞士法郎和新加坡元，期限從一天至兩年不等。截至2010年、2011年和2012年12月31日及2013年6月30日，本行零售存款餘額分別為人民幣326.99億元、人民幣418.93億元、人民幣527.18億元及人民幣598.06億元，分別佔本行存款總額的20.5%、20.6%、22.0%及23.7%。

### 銀行卡服務

#### 借記卡

本行向在本行開立存款賬戶的個人客戶發行人民幣借記卡。目前，本行借記卡按客戶分層分為普卡、金卡、白金卡和鑽石卡。本行人民幣借記卡為多功能借記卡，具有一卡多賬戶功能，可以下掛活期和定期儲蓄賬戶。作為中國銀聯成員，本行借記卡可在本行自有網絡及位於中國及許多其他國家和地區的中國銀聯網絡通用。截至2010年、2011年和2012年12月31日，本行借記卡累計發卡量分別為約400萬張、470萬張和550萬張。截至2013年6月30日，本行已累計發行了約600萬張借記卡。2012年，本行獲理財週報評選的「2012年最具成長性借記卡」獎項。

### 信用卡

本行的信用卡業務從2009年開始。2009年4月，本行開始發行「徽商銀行公務卡」，作為本行首款個人信用卡，主要面向納入財政預算內外的各級政府機關和行政事業單位的工作人員發行。2011年12月，本行獲中國銀監會批准向公眾發行信用卡。2012年2月，本行開始發行黃山個人信用卡。根據持卡人的收入、財務狀況及信用記錄等因素，黃山個人信用卡分為普卡、金卡、白金卡等。黃山個人信用卡除透支消費等基本功能以外，還提供商旅通、網上快捷支付、系列分期業務、多樣化的積分兌換和便捷的還款渠道(如網銀、櫃面、自助設備、支付寶、銀聯在線等)。本行計劃利用公司和零售銀行業務基礎客戶群，強化各類業務線之間的聯動，實現交叉銷售，進一步加強黃山信用卡的品牌和產品的宣傳。截至2010年、2011年和2012年12月31日，本行信用卡累計發卡量分別為31,411張、36,679張和95,450張；累計特約商戶數量分別為2,087戶、3,766戶和7,134戶。2010年、2011年和2012年，本行信用卡交易量分別為人民幣4.74億元、人民幣7.43億元和人民幣28.74億元，年複合增長率為146.3%；信用卡業務收入分別為人民幣400萬元、人民幣500萬元和人民幣1,700萬元，年複合增長率為106.2%。截至2013年6月30日，本行已累計發行信用卡139,060張，較2012年年底增長45.7%。截至2013年6月30日止六個月，本行信用卡業務交易量為人民幣42.82億元，較2012年同期增長649.9%，信用卡收入達人民幣3,200萬元，較2012年同期增長738.5%。

### 手續費及佣金類零售銀行產品及服務

本行手續費及佣金類零售銀行產品及服務主要包括個人財富管理服務以及代收代付服務。2010年、2011年及2012年，本行的零售銀行業務手續費及佣金淨額分別為人民幣4,700萬元、人民幣9,500萬元及人民幣1.01億元，年複合增長率為46.6%。截至2013年6月30日止六個月，零售銀行業務手續費及佣金淨額為人民幣8,100萬元，相比2012年同期增長85.6%。

### 個人財富管理業務

本行個人財富管理業務主要包括個人理財服務、代售國債服務和其他個人財富管理服務。2010年、2011年及2012年，本行個人財富管理業務的營業收入分別為人民幣1,300萬元、人民幣1,600萬元及人民幣3,400萬元，年複合增長率為61.7%。截至2013年6月30日止六個月，本行個人財富管理業務的營業收入為人民幣2,400萬元，較2012年同期增長9.6%。

**個人理財服務。**本行提供多種個人理財產品及服務，主要是對手風險不高的保本保收益的個人理財產品，例如在銀行同業市場上交易的債券及大型商業銀行存款。通過充分考慮地區客戶的投資需求特點，依託在銀行間債券市場的傳統優勢，本行逐步確立以保本產品

---

## 業 務

---

為核心產品、以債券為主要投資方向、以中端客戶為主要目標客戶的理財業務發展思路，加大理財產品的開發和銷售力度。「智慧理財」是本行推出的個人理財服務品牌，本行通過瞭解個人理財客戶的需要，提供量身定制的理財方案，充分提升個人理財客戶的財富潛力。截至2013年6月30日，本行有約2.9萬名個人理財客戶。本行預期，隨着安徽經濟不斷增長及安徽的富裕人數增加，除傳統銀行產品及服務外，越來越多人應會追求更多綜合性及個性化的財富管理服務。由於個人理財業務通常主要提供給高淨值資產客戶，此類服務現已成為本行吸引客戶及交叉銷售其他金融產品及服務的重要營銷平台。自本行於2010年下半年推出理財業務以來，本行的個人理財產品交易量增長迅速，2010年、2011年及2012年，累計發售個人本幣理財產品分別為人民幣3.15億元、人民幣72.35億元和人民幣232億元，本行個人理財服務的營業收入分別為人民幣300萬元、人民幣700萬元及人民幣2,700萬元，年複合增長率為200.0%。截至2013年6月30日止六個月，本行發售個人本幣理財產品為人民幣115.85億元，本行個人理財服務的營業收入為人民幣1,900萬元。

*代理國債服務。*本行代理國債服務主要是指本行向個人客戶提供購買及兌付國債的代理服務。2010年、2011年及2012年，本行代理銷售財政部發行的儲蓄國債總額分別為人民幣10.14億元、人民幣11.10億元及人民幣8.73億元，代理兌付儲蓄國債總額分別為人民幣9.53億元、人民幣11.32億元及人民幣9.75億元。

*其他個人財富管理服務。*本行其他個人財富管理服務主要包括代銷基金業務、代理保險業務和代理黃金業務等。本行代理分銷基金產品，客戶可從本行分支機構或網上銀行系統購買基金產品。本行與保險公司合作，開展代理保險銷售業務。截至2013年6月30日，本行擁有950名符合資格的銀行保險銷售人員。本行計劃繼續增加符合資格的銀行保險銷售人員數量，並期望憑藉安徽省內龐大的零售網絡和個人客戶基礎，繼續推動代理保險銷售業務的穩定增長。代理黃金業務主要包括代銷實物黃金和代理黃金交易。代銷實物黃金是指本行作為代銷渠道與具有資格的專業機構合作代銷金銀幣、投資金條及工藝金等實物黃金產品的業務。代理黃金交易業務是指本行接受客戶委託，並依據客戶指令代理其在上海黃金交易所內進行黃金交易、資金清算和實物交割等交易的業務。2010年、2011年及2012年，本行其他個人財富管理服務的營業收入分別為人民幣200萬元、人民幣200萬元及人民幣300萬元。截至2013年6月30日止六個月，其他個人財富管理服務的營業收入為人民幣200萬元，較2012年同期增長42.7%。

### 代收代付服務

本行通過零售機構櫃檯、自助服務區、網上銀行、手機銀行和客戶服務中心為公用事業單位、大型國有企業及其終端客戶提供多種代收代付服務，包括代發薪金服務、代收公用事業費、社會保險費、學費、交通違章罰款、保險公司保費及公路局養路費。本行代發薪金服務為本行帶來了重要的中高端零售客戶及零售存款資源。截至2010年、2011年及2012年12月31日，本行代發薪金服務的零售客戶數量分別約為1,240,000、1,300,000及1,400,000戶。在2010年、2011年及2012年，透過本行代發薪金服務支付的薪金總額分別約為人民幣164.98億元、人民幣200.76億元及人民幣248.15億元。

### 客戶基礎

本行在安徽省內擁有廣泛的零售銀行客戶基礎。截至2013年6月30日，本行約有700萬名零售客戶，其中零售貸款客戶約165,700戶。其中，個人住房貸款客戶約125,700戶，個人消費貸款客戶約4,900戶，個人經營貸款客戶35,100戶。截至2010年、2011年和2012年12月31日及2013年6月30日，本行個人金融資產在人民幣5萬元以上的客戶約142,650戶、177,400戶、224,600戶和251,500戶，金融資產賬戶總額分別為人民幣255.42億元、人民幣334.04億元、人民幣442.37億元和人民幣514.32億元。

根據客戶在本行個人金融資產賬戶餘額，本行把個人客戶分為普通客戶和中高端客戶。本行未來營銷力度將側重於大力發展中高端客戶，包括公務員、私營企業主、專業人士及其他高收入個人。

### 資金業務

本行資金業務主要包括貨幣市場交易、自營投資交易業務及代客交易業務。在從事資金業務時，本行致力於確保本行流動性與收益性，在考慮市場和宏觀經濟狀況下，實現投資組合回報與風險的平衡。本行資金業務於近年有明顯的增長。2010年、2011年及2012年，資金業務的營業收入分別為人民幣7.29億元、人民幣8.71億元及人民幣13.45億元，年複合增長率為35.8%。截至2013年6月30日止六個月，資金業務的營業收入為人民幣6.45億元，相比2012年同期增加了2.5%。

### 貨幣市場交易

本行貨幣市場交易主要包括(i)同業拆借交易；(ii)銀行間回購及逆回購交易；及(iii)公開市場投標，包括回購和逆回購交易。本行進行回購及逆回購交易，向交易對手方出售證券或購買證券，並於指定日期按預定價格向交易對手方回購或轉售該等證券。本行銀行間回購及逆回購交易的相關證券主要包括以人民幣計價的國債、政策性金融債、銀行承兌票據

---

## 業 務

---

及央行票據。於2010年、2011年及2012年，本行貨幣市場交易的利息收入分別為人民幣4.11億元、人民幣7.74億元及人民幣15.92億元。截至2013年6月30日止六個月，本行貨幣市場交易的利息收入為人民幣16.13億元，與2012年同期相比增長342.9%。

本行利用貨幣市場工具作為管理本行流動資金的一個重要媒介。本行亦積極通過貨幣市場交易賺取利差收入。本行主要通過回購交易為逆回購交易融資，貨幣市場交易剩餘期限都在六個月以內，且逆回購交易相關的銀行承兌票據大部分由五大國有商業銀行和全國性股份制商業銀行發行。截至2010年、2011年及2012年12月31日及2013年6月30日，本行的逆回購餘額分別為人民幣105.43億元、人民幣53.17億元、人民幣381.98億元及人民幣922.81億元；正回購餘額分別為人民幣207.98億元、人民幣161.85億元、人民幣478.83億元及人民幣1,006.7億元。

本行是中國人民銀行批准進入中國全國銀行間債券市場的首批城市商業銀行之一。從2006年到2012年，按交易量計，本行連續七年獲中國全國銀行間同業拆借中心評為「優秀交易成員」及「交易量100強」，連續七年獲中央國債登記結算有限責任公司評為「銀行間債券市場自營業務優秀結算成員」。2011年，本行獲中國全國銀行間同業拆借中心頒發「最具市場影響力」獎。

### **投資和交易活動**

本行投資組合主要由債券組成，包括中國政府債券、央行票據、國內政策性金融債券、商業銀行債券及高評級企業債券。本行按照本身的投資指引管理投資組合，並對指引進行定期修訂和更新。投資組合指引列明對投資組合規模、持有期、投資組合中的證券發行人行業及信用評級的要求。本行主要通過評估利率、信用、流動性、宏觀經濟趨勢以及其他與投資相關的風險，為本行的投資組合設定目標回報。於2010年、2011年及2012年，本行投資及交易活動的營業收入(包括利息收入)分別為人民幣13.47億元、人民幣19.50億元及人民幣23.11億元。截至2013年6月30日止六個月，本行投資及交易活動的營業收入(包括利息收入)為人民幣11.95億元，與2012年同期相比下降1.5%。

### **代客交易**

本行為公司和零售銀行客戶提供一些代客交易服務。本行的代客交易業務主要包括代客結售匯、代客外匯買賣和代客衍生品交易。

## 定價

### 貸款

2013年7月20日之前，本行的人民幣貸款利率一般根據中國人民銀行基準利率設定，在人民幣公司貸款及零售貸款方面，本行的利率不低於相關中國人民銀行基準利率的70%；於2013年7月20日，中國人民銀行全面開放了對金融機構貸款利率的限制，取消了人民幣貸款利率的下限。根據中國人民銀行新的規定，本行可以根據商業條款自主決定貸款利率。在個人住房貸款利率方面，自2008年10月27日起，本行可以收取的最低個人住房貸款利率為中國人民銀行同期基準利率的70%，從2010年4月17日起，第二套住房的最低按揭利率為中國人民銀行基準貸款利率的110%。在進行定價時，本行考慮借款人的財務狀況、信用等級、抵押物的性質和價值、貸款期、貸款擬定用途及當前市況等因素，同時也考慮提供貸款的成本、信用風險以及本行為產品及服務定價時的整體市場競爭環境。

本行的資產負債管理委員會是利率管理的最高決策機構，負責審議全行貸款利率管理政策和利率執行方面的重大事項。本行總行計劃財務部是全行利率的歸口管理部門，負責組織全行貫徹執行國家的貸款利率政策、制定貸款定價管理辦法、開發和優化貸款定價系統、統一制定和發佈貸款業務的指導利率以及FTP定價曲線以及指導、監督、檢查全行貸款利率執行情況。本行總行各業務條線貫徹執行國家和本行的貸款利率政策，指導和管理條線產品的貸款利率定價。本行各分行計劃財務部是轄內利率的歸口管理部門，負責組織貫徹執行國家和總行制定的各項貸款利率政策和管理規定、制定轄內貸款業務的利率管理細則以及指導、監督和檢查轄內貸款業務的利率執行情況。

### 存款

本行人民幣活期及定期存款利率不能高於中國人民銀行規定的基準利率的110%。本行在某些情況下，還可以向保險公司和全國社會保障基金理事會提供協商的定期存款利率。此外，本行根據中國人民銀行指定利率向主要的公司客戶提供協商確定的存款利率。中國人民銀行已開放同業存款利率市場，而本行主要根據本身的資產負債管理政策及市場利率確定該同業存款利率。此外，對於價值相等於3,000,000美元或以上的外幣存款，本行可自行與客戶協商利率。本行的資產負債管理委員會負責審議存款定價政策。

### 手續費及佣金類產品及服務

在手續費及佣金類產品及服務方面，本行服務收費執行政府指導價格和參考市場價。執行政府指導價的產品和服務包括中國銀監會及國家發改委規定的基本人民幣結算業務。本行根據市場、成本等因素調整手續費及佣金類產品及服務的價格，該等因素包括不斷改變的市場狀況、提供產品及服務的成本以及本行競爭對手提供同類產品及服務的價格等。

### 營銷

本行採用以客戶為中心的方式劃分本行內部營銷職能。本行採用三級制（總行、分行及支行）營銷模式。總行制定整體業務發展計劃和策略，制定全行性的營銷計劃和指引，由總行、分行和支行根據不同的情況負責實施總行制定的計劃和策略。分行和支行在各自的區域進行營銷活動，並收集客戶信息，以進一步提高銷售和營銷效率。為提供良好的客戶服務，本行強調團隊工作方式和跨部門的營銷活動計劃，前中後臺緊密合作，制定客戶服務方案。

針對本行確定的重點客戶，本行通過組建的專業化服務團隊，由總行直接營銷，提升總行對重點核心客戶的服務能力。此外，為了加強重大項目的營銷，本行總行直接滲透到分行對這些項目的營銷，將分行營銷的重點項目直接調度到總行，實施項目評審，確定金融服務方案。

為了更好地促進中小企業業務發展，本行在總行設有小企業銀行部，主要負責全行小微企業業務戰略規劃、市場營銷和產品設計等活動。按照小微企業所在地、行業及規模對客戶進行分類服務，以保證服務的專業化。截至最後實際可行日期，本行在10家分行設立了小企業經營中心，負責區域小企業營銷管理工作。截至最後實際可行日期，本行已經成立了43家小企業特色支行，作為小微企業主要營銷和服務平台。在小企業特色支行設立小微企業銷售團隊，專職負責小微企業客戶營銷、管理及維護工作。此外，本行建立了網上小微企業營銷支持系統，在「智匯360」品牌下為網點營銷區域內的小微企業制訂金融服務計劃，並針對企業在創立、發展及成熟等不同發展階段制定不同的金融服務解決方案。

本行努力提升零售銀行品牌知名度。本行通過主要的零售銀行產品及服務，如傳統銀行服務、財富管理及銀行卡服務，促進本行的品牌知名度的提升，也與各種機構和媒體組織合作，推廣本行的品牌。此外，本行通過各種針對性的推廣活動，包括提供銀行卡促銷和主要的零售貸款產品以及籌辦各種推銷活動，推廣本行的零售銀行服務。2012年，本行被理財週報評選為「2012中國最佳城市商業銀行零售銀行」。

## 業 務

本行採用以客戶為中心的零售銀行服務模式，努力為零售銀行客戶提供定制的服務。本行將目標客戶劃分為普通客戶和中高端客戶。本行主要通過傳統零售渠道，如網點櫃檯及自助服務區，向普通客戶提供標準化服務。部分中高端客戶主要由指定的客戶經理通過中高端客戶服務櫃檯及財富管理專櫃，結合傳統零售營銷渠道，並根據他們的投資偏好、風險承受能力、財務狀況及財務目標等實際需要，努力爭取為他們提供量身定制的金融產品及財富管理服務。

憑藉龐大的公司客戶基礎，本行努力實現公司與零售銀行業務間的協同作用。通過加強公司與零售銀行業務間的合作及促進兩個業務條線間的交叉銷售，推廣本行的零售銀行業務。

### 分銷網絡

本行通過多種分銷渠道提供銀行服務。截至2013年6月30日，本行的分銷網絡由199個分支機構組成。此外，本行加強推廣使用電子銀行渠道，包括自助服務區、網上銀行、電話銀行及手機銀行。本行相信，分支機構網絡及電子銀行渠道使本行能夠以有效方式向客戶提供優質服務，同時提升客戶銀行體驗。

### 分支機構

截至2013年6月30日，本行共計擁有199個機構。其中包括總行、17個分行、181個支行。在199個機構當中，193個機構位於安徽，6個位於江蘇省南京市。本行於安徽的分支機構覆蓋16個主要城市及安徽大部分的縣區。下表列示了截至日期本行於安徽及南京的分支機構數目。

地區	截至12月31日						截至2013年6月30日	
	2010年		2011年		2012年		數目	估總數百分比
	數目	估總數百分比	數目	估總數百分比	數目	估總數百分比		
合肥	38	23.0%	40	22.7%	40	21.1%	43	21.6%
蕪湖	20	12.1	20	11.4	21	11.1	21	10.6
馬鞍山	16	9.7	16	9.1	17	8.9	17	8.5
安慶	15	9.1	15	8.5	15	7.9	15	7.5
蚌埠	18	10.9	18	10.2	18	9.5	18	9.0
淮北	13	7.9	13	7.4	13	6.8	13	6.5
六安	10	6.1	10	5.7	11	5.8	12	6.0
淮南	11	6.7	11	6.2	11	5.8	11	5.5
安徽的其他城市 <sup>(1)</sup>	22	13.3	29	16.5	39	20.5	43	21.8
南京	2	1.2	4	2.3	5	2.6	6	3.0
<b>總計</b>	<b>165</b>	<b>100.0%</b>	<b>176</b>	<b>100.0%</b>	<b>190</b>	<b>100.0%</b>	<b>199</b>	<b>100.0%</b>

附註：

(1) 包括銅陵、阜陽、黃山、池州、滁州、宿州、宣城及亳州。



### 電子銀行

本行的客戶可以通過互聯網或專用網絡進入本身賬戶並進行交易。電子銀行服務每天24小時，每周七天通過自助銀行、網上銀行、電話銀行及手機銀行提供。通過擴大產品種類及提升服務的功能，本行將進一步推動客戶更多地使用本行電子銀行服務。根據中國金融認證中心的評選，本行獲得2012年「區域性商業銀行最佳網上銀行市場推廣獎」和2011年「區域性商業銀行網上銀行最佳業務拓展獎」。2010年在中國電子銀行年會評選中，本行獲得「區域性商業銀行網上銀行最佳業務創新獎」。

### 自助銀行

為向客戶提供便利的銀行服務及減低營運成本，本行一直在加大自助服務區建設及自助設備投放(包括自動櫃員機和存取款一體機)。截至2013年6月30日，本行累計建成並投入使用自助服務區(點)410個，累計投放自助設備1,202臺，較2012年6月30日分別增加約18.5%和24.0%。

### 網上銀行

本行以客戶為中心，提供各種公司及個人網上銀行服務。公司網上銀行服務主要包括賬戶查詢、轉賬、匯款、代發工資、賬戶管理及現金管理。個人網上銀行服務主要包括賬戶管理、轉賬匯款、代理繳費、財富管理、零售貸款及信用卡。截至2013年6月30日，本行有約95.8萬名網上銀行客戶，包括約4.9萬名登記公司客戶及約90.9萬名登記零售客戶。

### 電話銀行

本行通過全國統一客服熱線「40088-96588」(安徽省內直撥96588)提供電話銀行服務。客戶可進入自助語音系統即時與人工座席通話，服務功能包括業務諮詢、賬戶查詢及管理、緊急掛失、轉賬、代理繳費、投資理財以及受理客戶投訴和建議等。截至2013年6月30日，本行共有電話銀行簽約客戶約66.83萬戶，其中個人客戶約65.07萬戶，公司客戶約1.76萬戶。

### 手機銀行

本行於2012年12月正式推出手機銀行客戶端，提供賬戶查詢、轉賬、代繳費及賬戶管理等服務。

本行為簽約客戶提供銀信通業務服務，主要包括賬務變動通知和貸款通知等服務。截

至2013年6月30日，本行銀信通業務簽約客戶約為100萬戶，其中個人客戶約973,700戶，企業客戶約24,400戶。

### 信息技術

#### 信息技術治理與規劃

為適應公司治理和本行風險管理不斷變化的需求，本行設立了由高級管理層、主要業務部門和信息科技部門組成的科技信息專業委員會，負責審議相關信息科技建設規劃、重大科技項目立項和信息化建設措施，監督落實信息科技建設。

2008年本行制定了全行五年信息科技發展規劃和建設藍圖。2012年本行制定了2013–2015三年發展規劃，推進基礎支撐、服務渠道、業務支撐、客戶關係管理、企業管理、風險管理、企業信息等七大應用群，以提高戰略管理、風險管理、客戶管理、產品管理、渠道管理、財務管理、績效管理和營運管理等八大能力，構建適合本行自身發展要求的信息科技治理框架、建立信息科技風險防範體系、規範信息系統開發和運行維護，保障信息系統安全、穩定、高效運行。

#### 信息系統開發與管理

本行信息技術系統是本行業務運營不可或缺的部分，包括交易處理、客戶服務、風險防範、管理決策及財務管理等。本行成立專門的科技信息部，負責組織實施信息技術建設，建立統一的技術標準及管理政策，以及向分支機構信息技術部門提供技術支持。截至2013年6月30日，本行建設完成的信息系統總計為98個。在客戶服務方面，實現數據集中統一交易服務，先後完成自助銀行、網上銀行、電話銀行、手機銀行等系統建設，滿足了四大電子渠道服務需要。在業務發展方面，建立了大小額支付、跨行支付、境內外幣支付、財稅庫行、信用卡、金融IC卡、電子商業匯票、票據管理、支票影像交換、基金銷售、理財銷售、銀保通、電子儲蓄國債、資金管理等系統。在管理決策方面，建立了內控合規、內部資金轉移定價、信用風險評級、財務管理、人力資源管理、辦公OA、非現場審計、數據平台、經營管理分析等系統，為提高內部管理水平和效率提供了有效技術支持。

在信息風險管理方面，本行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、入侵檢測等，加強信息安全防範與管理，保障了信息系統安全持續服務。為減低系

---

## 業 務

---

統故障引發的相關風險，本行針對主要系統和通信網絡進行實時數據備份，並於2009年在浙江省杭州市建立異地災難備份中心。

本行認為信息技術基礎設施和信息系統對於有效管理和成功發展本行業務至關重要，因此本行將持續增加在信息技術基礎設施和應用方面的投入。為適應公司治理及全行風險管理方面不斷變化的要求，本行將繼續優化和提升現有系統功能，並同時加快發展新系統。本行正在開展一系列以電子銀行、風險管理及管理會計系統為重點的信息技術項目。

### 競爭

本行在主要業務領域面臨來自本行經營所在地的其他商業銀行的競爭。主要競爭對手是在安徽省和南京市設有分支機構的五大國有商業銀行、全國性股份制商業銀行和政策性銀行，此外，本行目前也面臨與在安徽和南京開展業務的其他商業銀行日益激烈的競爭。中國於2001年12月加入世界貿易組織後，已在地域分佈、客戶基礎及經營範圍方面逐步撤銷對外資銀行的限制。根據中國與香港和澳門更緊密經貿關係的安排，中國允許港澳兩地小型銀行在中國經營人民幣業務。隨着對外資銀行限制的逐步放開，本行預期外資銀行將給銀行業帶來更激烈的競爭。

本行還要跟其他金融機構競爭客戶資源，包括郵政儲蓄銀行及農村合作金融機構。此外，隨着中國資本市場及保險業快速發展，非銀行金融機構，如證券公司、基金管理公司及保險公司，也對銀行業構成競爭壓力。

本行相信，未來中國銀行業的競爭將繼續加劇。銀行業的主要競爭因素包括資本實力、風險管理、資產質量、分銷網絡和客戶基礎的覆蓋範圍、品牌認知度以及產品及服務的範圍、質量和定價等。為應對日益激烈的競爭環境，本行計劃在上述各個方面不斷提升和加強競爭力，使本行能夠在眾多競爭對手當中脫穎而出，同時能夠在安徽省及其他本行有意開展業務的地區有效地開展競爭。

## 業 務

### 員工

截至2013年6月30日，本行有4,515名全職員工。下表載列截至2013年6月30日按職能劃分的全職員工總數：

	截至2013年6月30日	
	員工人數	佔總數百分比
公司銀行業務 .....	903	20.0
零售銀行業務 .....	463	10.3
資金業務 .....	43	0.9
財務及會計 .....	449	9.9
風險管理、內部稽核及法律合規 .....	204	4.5
信息技術 .....	161	3.6
管理 .....	750	16.6
其他 .....	1,542	34.2
<b>總計 .....</b>	<b>4,515</b>	<b>100.0%</b>

下表列示本行截至2013年6月30日按年齡劃分的全職員工人數：

	截至2013年6月30日	
	員工人數	佔總人數的百分比
31歲以下 .....	1,239	27.4
31歲到40歲 .....	1,639	36.3
41歲到50歲 .....	1,490	33.0
50歲以上 .....	147	3.3
<b>總計 .....</b>	<b>4,515</b>	<b>100.0%</b>

本行通過僱員招聘及持續的培訓資源投入為員工提供良好的自我提升條件。本行開展境內外培訓，以加強本行的管理人員和專業隊伍培養。2012年，本行組織各級管理人員培訓班12次，專業培訓70餘項。

本行通過建立健全績效考核與激勵約束機制，向僱員提供具有一定競爭力的薪酬。本行遵守養老保險、醫療保險、失業保險、工傷保險、生育保險及住房公積金方面相關中國法律及法規，向僱員提供福利。同時本行還為僱員提供企業年金和補充醫療保險等公司福利。

本行未曾遇到任何罷工或其他對運營造成影響的重大勞工糾紛。本行的管理層、工會及僱員間維繫着良好關係。

除全職僱員外，截至2013年6月30日，本行還通過第三方勞務派遣機構向本行派遣了1,112名勞務派遣員工。勞務派遣用工並非本行的僱員，一般在本行從事例如銀行櫃員、客戶服務坐席等非關鍵崗位工作。該等勞務派遣員工並不與本行簽訂勞動合同，而是與勞務派遣機構簽訂勞動合同。雖然根據中國法律本行並無為該等勞務派遣員工繳納社會保險費的法定義務，但根據本行與第三方勞務派遣機構簽訂的勞務派遣協議，本行通過向勞務派遣機構支付該等勞務派遣員工的薪酬、社會保險費及其他相關費用，勞務派遣機構負責向

---

## 業 務

---

該等勞務派遣員工支付薪酬及為其向有關政府部門繳納社會保險費。如果第三方勞務派遣機構未能向勞務派遣用工支付薪酬、社會保險費等費用，則本行可能基於中國法律的規定被要求承擔連帶賠償責任，但本行有權根據上述勞務派遣協議向勞務派遣機構進行追償。2013年7月1日起，《中華人民共和國勞動合同法》(2012修正)正式開始實行，面對國家有關勞務派遣用工崗位及薪酬方面的規定，本行將按照國家有關條款執行，在合法、合規用工的前提下，降低用工成本。

### 物業

本行總行位於中國安徽省合肥市安慶路79號天徽大廈A座。截至最後實際可行日期，本行在中國擁有總佔地面積約2.08萬平方米的兩幅地塊、總建築面積約為17.55萬平方米的140項房產。截至2013年6月30日，本行在中國擁有2項在建工程，並且租用總建築面積約為15.56萬平方米的256項房產。

### 自有物業

截至最後實際可行日期，本行擁有並佔用總佔地面積約2.08萬平方米的兩幅地塊。本行已通過出讓方式取得該等土地的土地使用權證。

截至最後實際可行日期，本行擁有並佔用總建築面積約為17.55萬平方米的140項房產(包括該等房產佔用範圍內土地的使用權)，其中：

1. 本行已取得135項合計建築面積約17.32萬平方米(佔本行自有房產總建築面積約98.7%)房產的房屋所有權證，且通過出讓方式依法取得該等房屋相應佔用範圍內土地的使用權證。本行的中國法律顧問金杜律師事務所認為，本行合法擁有該等房屋的所有權和該等房屋所佔用範圍內的土地使用權證，有權依法佔有、使用、轉讓、出租、抵押或以其他方式處置該等房產。
2. 本行已取得2項合計建築面積約0.07萬平方米(佔本行自有房產總建築面積的0.4%)房產的房屋所有權證，但尚未取得該等房產相應佔用範圍內土地的使用權證。本行的中國法律顧問金杜律師事務所認為，由於本行已經取得相關房屋所有權證，本行佔有、使用該等房產不存在實質性法律障礙。但是，在取得相關土地使用權證之前，本行不能自由轉讓、抵押或以其他方式處置該等房產；如果因土地使用權人的原因導致該等房屋佔用範圍內的土地被拍賣或處置，則該土地上本行的房屋也應一併被拍賣或處置。此種情形下，本行可能喪失對該等房屋的所有權，但有權取得被拍賣或處置房屋的變現款項。

3. 本行尚未取得3項合計總建築面積約0.16萬平方米(佔本行自有房產總建築面積的0.9%)房產的房屋所有權證或土地使用權證。本行的中國法律顧問金杜律師事務所認為，本行在依法轉讓、抵押或以其他方式處置該等物業前需取得該等物業的房屋所有權證及國有土地使用證。

本行就上述第2項及第3項房屋未能取得房屋所有權證及／或土地使用權證，存在瑕疵。該等瑕疵房產的用途主要包括辦公、經營和住宅，本行未能取得房屋所有權證及／或土地使用權證原因主要包括原始材料缺失、土地使用權存在爭議或開發商未繳清土地出讓金等。就上述用於本行辦公或經營的瑕疵房產，本行現正就完善該等瑕疵房產權屬事宜積極與主管部門溝通，申請房屋所有權證和土地使用權證。從本行與有關中國政府部門溝通情況來看，本行相信取得該等欠缺的證書不存在實質性的法律障礙，本行預計到2013年年底可以獲得欠缺的證書。本行取得該等瑕疵房產並不存在違法違規行為，因此，本行相信本行不會僅僅因為未取得相關產權證書而受到任何行政處罰。截至最後實際可行日期，主管部門未基於上述瑕疵房產而認定本行存在違法違規行為，本行也未因該等瑕疵房產而受到任何行政處罰。

鑒於上述瑕疵房產之合計建築面積較小，且分佈於不同區域，同時發生全部或大部分房產被拍賣或處置的可能性比較低，本行董事認為，該等瑕疵房產將不會對本行的業務造成重大影響。如果第三方權利人提出合法要求或通過訴訟取得該等房屋的所有權或該等房屋所佔用土地的土地使用權，需要本行搬遷時，本行將立即搬移至權屬證書齊全或合法租賃的場所繼續經營業務，該等搬遷花費相對較小，該等搬遷不會對本行的業務經營和財務狀況產生重大不利影響。

### 租賃物業

截至2013年6月30日，本行承租了256項合計建築面積約為15.56萬平方米的房屋，該等租賃房屋主要用作本行經營場所：

1. 就本行承租的164項合計建築面積約為11.33萬平方米的房屋，出租方擁有該等房產的房屋所有權證或該房產的所有權人同意出租方轉租或授權出租該房產的證明文件。本行的中國法律顧問金杜律師事務所認為，該等租賃合法有效。
2. 就本行承租的85項合計建築面積約為4.20萬平方米的房屋，出租方雖未提供擁有該等房產的房屋所有權證或該房產的所有權人同意出租方轉租或授權出租該房產的證明文件，但出租方已出具書面確認函，確認其具有合法的出租權利並承諾賠償本行因所租賃房屋存在產權瑕疵而遭受的損失。

---

## 業 務

---

3. 就本行承租的7項合計建築面積約為0.03萬平方米的房屋，出租方未提供擁有該等房產的房屋所有權證或該房產的所有權人同意出租方轉租或授權出租該房產的證明文件，也未出具前述確認函。

在上述租賃物業中，有1項合計建築面積約為0.06萬平方米的房屋的租賃協議已到期，目前本行正在辦理續簽手續。

就本行承租的上述房產中，有123項合計建築面積約為8.52萬平方米的房屋辦理了租賃備案手續，另有7處合計建築面積約為0.35萬平方米的房屋租賃備案已到期，正在補充辦理相關租賃備案手續；其餘房屋未辦理租賃備案手續。

本行中國法律顧問金杜律師事務所認為，(1)根據《中華人民共和國城市房地產管理法》等相關法律法規及司法解釋，若出租方未擁有該等房屋的所有權及／或出租方未取得房屋所有權人的授權或同意，則出租方無權出租上述房屋。此種情形下，若第三方對該等租賃之有效性提出異議，則可能影響本行繼續承租該等房屋，但本行仍可依據租賃合同或出租方出具的書面確認函向出租方進行索賠；此外，在出租人就同一房屋訂立數份租賃合同的情況下，本行也可能依據相關司法解釋而被認定為該等房屋的合法承租人；(2)根據相關司法解釋，租賃房屋未辦理備案登記並不影響租賃合同的有效性，但本行存在因未辦理租賃登記而被相關中國機構處罰的可能。

根據《商品房屋租賃管理辦法》，未辦理租賃登記的，相關主管部門有權責令本行限期改正；本行逾期不改正的，相關主管部門有權處以人民幣1,000元以上1萬元以下罰款。本行最近三年未因房屋未辦理租賃備案登記而受到房屋管理部門的行政處罰。本行董事認為，如果因租賃物業的權屬瑕疵原因或未辦理租賃備案手續導致無法繼續租賃關係，需要相關分支機構搬遷時，相關分支機構可以在相關區域內找到替代性的能夠合法租賃的經營場所，該等搬遷不會對本行的經營和財務狀況產生重大不利影響。

### 在建物業

截至2013年6月30日，本行持有2項總佔地面積約3.9萬平方米的在建物業。具體情況如下：

截至2013年6月30日，本行總部基地建設項目仍未開始施工，本行將在施工前辦理相應的用地及建設許可手續。就該建設項目相應佔用範圍內的土地，本行已經於2012年4月19日與合肥市國土資源局簽訂了《國有建設用地使用權出讓合同》，並已繳納了土地出讓金。截至最後實際可行日期，本行已取得該土地的土地使用權證。

截至2013年6月30日，本行馬鞍山分行綜合樓建設項目已經取得《中華人民共和國建設用地規劃許可證》、《中華人民共和國國有土地使用證》、《中華人民共和國建設工程規劃許

可證》和《中華人民共和國建築工程施工許可證》，本行已取得所佔用土地的使用權，本行有權依法進行此項在建工程的施工。

### 物業評估

截至2013年6月30日，本行沒有任何個別物業的賬面值超過本行資產總值的15%或以上。因此，根據上市規則第5.01A條，本招股說明書無須載列物業評估報告。根據《公司條例》(豁免公司及招股說明書遵從條文)公告第6(2)條，本招股說明書豁免遵守有關《公司條例》第342(1)(b)條附表三第34(2)段的規定，該條例規定須就本行在土地或房產的全部權益物業評估報告。

### 法律和行政程序

#### 法律訴訟

本行在日常業務經營過程中會牽涉到一些法律糾紛，主要包括就收回貸款而針對借款人提起的法律程序。截至最後實際可行日期，本行作為被告涉及2宗待決的索償金額逾人民幣50萬元的訴訟，可能索償的總金額約為人民幣233萬元。本行預期，上述針對本行提起的或未決的訴訟無論個別或總體上不會對本行的業務、財務狀況或經營業績構成重大負面影響，即使有關裁決對本行不利。

另外，本行作為被告還涉及一起股權糾紛案。2011年6月20日，安徽安振投資有限公司向合肥市中級人民法院提起訴訟，要求本行確認其合法持有本行2,244,724.5股股份，並要求本行支付其應得的股息及相應利息合計人民幣4,329,887元等。在起訴書中，安徽安振投資有限公司聲稱由於其繼承了本行前身合肥市商業銀行股份有限公司一位股東的股份，故其為本行股東。隨後，安徽安振投資有限公司於2011年12月12日撤回起訴。2012年12月，安徽安振投資有限公司再次向合肥市中級人民法院提起訴訟，要求本行依法確認其為2,244,724.5股股份的合法持有人等。法院一審判決本行敗訴，並判決安徽安振投資有限公司持有本行1,690,000股股份。本行已提出上訴，該宗案件目前正在二審過程中。這些爭議股份的所有權須以上訴法院的最終判決為準。這些爭議股份目前登記在與該訴訟無關聯的獨立第三方名下。這些爭議股份已計入本行已發行股份總數中，因此，即使法院最終判決本行敗訴，本行股本總數亦不會增加。

本行認為，上述股權糾紛訴訟不會對本行的業務、財務狀況或經營業績構成重大不利影響。



## 監管檢查和程序

### 行政處罰

本行須受中國人民銀行、中國銀監會、財政部、國家稅務總局及審計署等中國監管機關及其各自的地方派出機構的檢查及審查。若干監管檢查及審查已導致本行受到處罰，其主要形式為罰款。以下是本行在營業記錄期間及截至最後實際可行日期，本行被有關監管機構處罰的詳情：

### 財政部

- 2011年財政部駐安徽省財政監察專員辦事處分別對本行馬鞍山分行及合肥分行作出1宗處罰，罰款總額為人民幣6萬元，涉及的問題主要是報銷費用的原始憑證不符合規定。本行個別財務人員未能按本行報銷費用規定審核發票。為防止類似不合規事件的再次發生，本行已採取整改措施，包括(但不限於)(i)採取更為嚴格的費用報銷審核流程；(ii)加大對費用報銷的監督審查力度；及(iii)加強對財務人員的培訓。

### 審計署

- 2010年安徽省審計廳及安徽省安慶市審計局分別對本行及本行安慶分行作出1宗處罰，罰款總額為人民幣5.5萬元，涉及的問題主要是虛假發票報銷。本行相信不合規的原因包括(i)費用報銷管理制度不夠完善；及(ii)個別人員未能按照本行報銷費用規定審核發票。為防止類似不合規事件的再次發生，本行已採取整改措施，包括(但不限於)(i)完善費用報銷的內部管理制度；(ii)採取更為嚴格的費用報銷審核流程；及(iii)加大對費用報銷的監督審查力度。

### 中國人民銀行

- 2010年及2012年中國人民銀行合肥中心支行對本行共作出2宗處罰，罰款總額為人民幣2萬元，涉及的問題主要是賬戶管理不符合規定。本行相信該等不合規事件的原因包括(i)賬戶戶名錄入錯誤；(ii)本行客戶未能及時提出註銷賬戶申請；及(iii)本行客戶急需支取資金的指示。為防止類似不合規事件的再次發生，本行已採取整改措施，包括(但不限於)(i)加強數據錄入管理及數據錄入員工的培訓及(ii)嚴格操作流程並上收賬戶管理功能。

### 稅務部門

- 於營業記錄期間及直至最後實際可行日期，安徽省一些地方稅務部門對本行作出10宗處罰，罰款總額約為人民幣520萬元，涉及的問題主要是未按照規定足額繳納（或扣繳）個人所得稅、企業所得稅、營業稅等相關稅費。

本行已悉數支付上述罰款。除上述整改措施外，本行已經並將繼續採取以下主要步驟和措施對中國監管機構指出的問題進行整改：(i)針對有清楚的解決辦法的問題，本行按照中國監管機構的整改意見和本行規章制度規定及時進行整改；(ii)針對因本行制度和規程不健全而引起的有關的問題，本行通過整改並完善有關規章制度，以進一步規範經營行為；(iii)針對與制度執行不到位有關的問題，本行對違規員工進行了責任追究，並發出內部警告和指示；(iv)對於中國監管機構未檢查的分支機構，本行以中國監管機構提出的相應問題對未檢查的分支機構開展進一步排查，以消除類似的經營風險和管理隱患；及(v)為防止此類問題再次發生，本行為員工提供額外培訓，在風險管理方面採取新措施，以及改進本行內控制度。通過以上措施，本行相信本行已就發現的缺陷採取了相應行動進行補救；截至最後實際可行日期，本行尚未收到監管機構對本行整改措施的任何異議或對實施進一步整改措施的任何要求。此外，本行董事也相信上述處罰（單獨或全部）沒有對本行的財務狀況或經營業績造成任何重大不利影響。

### 監管檢查結果

中國銀監會、中國人民銀行、財政部等監管機構會就本行遵守相關法律、法規、指引及監管要求的情況進行定期或突擊的檢查。在營業記錄期間及截至最後實際可行日期，中國銀監會安徽監管局及中國人民銀行合肥中心支行等監管機關對本行進行的檢查涵蓋了本行的風險管理、內部控制、公司治理及各項具體業務領域，範圍包括總行及各分支行銷售部。儘管上述檢查並未發現重大風險或不合規事件，但其中若干檢查結果顯示本行的業務營運、風險管理及內部控制存在一些不足。本行已經根據相關監管機關的意見立即採取補救措施並完善風險管理及內部控制系統。以下載列最近幾次的檢查實例：

- 2013年4月1日，中國銀監會安徽監管局發出監管意見書，對本行的業務經營和風險管理提出以下方面的改進意見：(i)關注重點行業、地區、客戶，加強風險管理；(ii)完善公司治理，加強對於戰略規劃、績效考評體系、股本、股權和對外投資的管理；(iii)突出經營特色，加強產品創新，加大對於中小企業的支持力度，提高服務質量；及(iv)強化人才隊伍和內控體系建設，提高監管政策執行力度。根據該等意見，本行立即採取多項措施進行整改，包括：對於重點行業、地區、客戶進行

風險排查，強化信用、流動性、市場、表外業務及信息科技方面的風險管理；明確發展戰略，完善履職評價機制，制定資本管理年度計劃，加強股權轉讓管理，審慎開展對外投資；在產品、服務和網點佈局方面加強特色和差異性，優化信貸結構，發行金融債用於支持小微企業的信貸需求，加強對於服務的監督檢查力度；推進專業崗位序列和企業文化建設，強化分支機構的管理，加強對於監管意見落實情況的跟蹤督辦。2013年5月31日，本行向中國銀監會安徽監管局提交了一份針對上述檢查意見書的整改報告。截至最後實際可行日期，本行尚未收到監管部門對本行整改報告或整改措施的任何異議或對實施進一步整改措施的任何要求。

- 2012年5月9日至2012年5月31日中國銀監會安徽監管局對本行的內部控制情況進行了現場檢查，並發出檢查意見書，提出以下方面的改進意見：(i)完善授信業務的相關制度建設；(ii)加強授信業務的管理；(iii)完善貸款分類系統；(iv)加強資金業務風險管理；(v)規範手續費及佣金類業務服務的收費；(vi)加強財務管理，合理編製財務預算；(vii)加強會計業務管理以及對違規行為的處罰力度；(viii)加強人力資源管理，進一步推行重要崗位人員的交流輪崗制度；(ix)加強審計工作力度；及(x)加強監察保衛管理。根據該等意見，本行立即採取多項措施進行整改，包括：針對本行授信制度尚不健全的領域制訂相關規定；針對授信業務進行多次專項檢查，並對員工進行培訓；修訂貸款分類制度、資金業務及風險管理的相關規定；進行專項檢查，全面清理不規範的收費項目；完善流動性風險壓力測試，進行突發事件應急演練，建設資產負債管理系統並實行貸款限額管理；推行員工違規積分制度，優化核心業務系統；推動重要崗位人員交流，聘請諮詢公司對本行組織結構提出意見；增加審計人員數量及加強安全保衛工作力度等。2012年12月27日，本行向中國銀監會安徽監管局提交了一份針對上述檢查意見書的整改報告。截至最後實際可行日期，本行尚未收到監管部門對本行整改報告或整改措施的任何異議或對實施進一步整改措施的任何要求。
- 2012年4月6日，中國銀監會安徽監管局約見本行相關負責人員進行監管會談，對本行不規範經營專項治理行動提出了如下要求：(i)收費項目要公開公示；(ii)每個

網點要有專門人員負責收費項目的解釋工作；(iii)妥善處理客戶投訴；(iv)對本行借款合同要進行梳理和修訂；(v)通過媒體對治理行動進行宣傳；(vi)加強與物價部門的溝通等。本行立即採取多項措施落實該等要求，包括：全面公示收費項目；做好宣傳解釋工作；強化客戶投訴的處理；全面梳理借款合同文本；加強正面宣傳及向物價局有關人員彙報本行收費項目與價格管理有關方面的情況。2012年4月27日，本行向中國銀監會安徽監管局提交了一份針對上述監管要求的落實報告。截至最後實際可行日期，本行尚未收到監管部門對本行落實報告的任何異議或對實施進一步整改措施的任何要求。

- 中國人民銀行合肥中心支行於2011年9月26日至2011年10月21日期間對本行經營開展綜合執法檢查，並於2011年12月30日出具一份檢查意見書。中國人民銀行合肥中心支行提出的整改意見主要包括(i)進一步強化本行法定存款準備金管理，(ii)加大本行對中小企業的信貸支持及取消不合理服務收費，(iii)完善公司治理及強化本行對安徽省外的異地分支機構管理以將經營風險降至最低，(iv)改善本行金融統計工作質量，(v)加強人民幣結算賬戶管理，(vi)改善本行征信系統，(vii)加強本行反洗錢工作。我們已即時採取各項措施落實該等整改意見，包括採取以下補救措施：優化法定存款準備金管理流程、發佈有關推進中小企業信貸支持的內部指引、大力處理客戶投訴、加強落實公司治理的內部規定、加強風險管理、改善統計培訓及審查、落實補救措施以糾正賬戶管理存在的缺陷、發佈征信業務的內部規定、改善工作程序及發佈有關反洗錢的內部規定。於2012年1月18日，本行向中國人民銀行合肥中心支行遞交一份整改報告。截至最後實際可行日期，本行尚未收到中國人民銀行合肥中心支行就本行整改措施提出任何進一步問題或異議或對實施進一步整改措施的任何要求。
- 中國人民銀行合肥中心支行於2010年6月28日至2010年6月29日期間對本行個人征信工作開展執法檢查，並於2010年7月19日出具一份檢查意見書，其提出的整改意見如下：(i)改善客戶信息管理及建立貸後風險管理查詢登記簿，及(ii)加強有關個人征信系統業務方面的培訓及檢查。於2010年8月2日，本行向本行各部門發出一項整改通知，並將該通知送達予中國人民銀行合肥中心支行。該通知有列明本行補救措施，包括加強中國人民銀行個人征信系統管理及加強個人征信信息查詢的授權程序、加強個人征信信息登記及個人征信用戶的密碼管理工作。截至最後實際可

---

## 業 務

---

行日期，本行尚未收到中國人民銀行合肥中心支行就本行整改措施提出任何進一步問題或異議或對實施進一步整改措施的任何要求。

本行董事認為，中國監管機構於監管檢查中發現的問題(單獨或全部)並未對本行的業務營運造成重大不利影響。

### 員工違規

本行部分員工可能會違反監管規定，本行對違規的員工作出處理。以下是在營業記錄期間及截至最後實際可行日期，本行員工被有關監管機構處罰或遭到起訴或定罪的不合規事件以及本行所採取的主要補救措施的詳情：

#### 劉國興受賄案

劉國興是本行馬鞍山分行佳山路支行的前行長。2007年9月至2010年2月期間，劉國興在擔任佳山路支行行長期間，收受某些企業貸款客戶所送賄賂款人民幣78,000元。2011年1月，安徽省馬鞍山市花山區人民法院作出一審判決，認定其犯非國家工作人員受賄罪，判處有期徒刑二年，緩刑二年。

本行認為該案反映出本行在員工行為監督和內部控制方面有待加強。本行採取了下列補救措施，包括(i)解除本行與劉國興的勞動合同；(ii)對劉國興服務過的客戶進行回訪；(iii)對本行馬鞍山分行佳山路支行的內部控制措施進行檢查；及(iv)對相關業務人員進行合規教育等。

上述案件系前員工違反法律和本行內部制度規定的個人案件，本行認為該案件不會對本行的業務有重大不利影響。本行將不斷加強風險控制和內部管理體系，防止日後再次發生此類事件。

除上文披露外，於營業記錄期間及直至最後實際可行日期本行再無發現任何受賄案件。

### 反洗錢

於營業記錄期間，沒有任何重大異常的洗錢事件被發現或向高級管理層彙報。有關本行反洗錢措施之詳情，參閱「風險管理 — 法律合規風險管理 — 反洗錢」。