

## 業 務

### 概覽

我們是重慶這個中國面積最大、人口最多的直轄市領先的商業銀行之一。截至2013年6月30日，我們的總資產為人民幣1,884.28億元。根據中國銀監會重慶監管局的資料，截至2013年6月30日，我們按總資產計是重慶第五大商業銀行。截至2013年6月30日，我們對客戶提供的貸款總額為人民幣849.43億元，客戶存款總額為人民幣1,396.14億元。2012年，我們的淨利潤為人民幣19.2億元。在2010年、2011年、2012年以及截至2013年6月30日止六個月，我們的平均權益回報率分別為24.3%、25.9%、26.2%和31.7%。根據2012年8月發行的《亞洲週刊》，我們2011年度的股東權益回報率在「亞洲銀行300排行榜」中高居第9位。

近年來，我們已實現快速增長，提高盈利能力，並提升資產質量。2010年至2012年，我們的營業收入從人民幣27.8億元增至人民幣46.6億元，複合年增長率為29.5%，淨利潤從人民幣11.0億元增至人民幣19.2億元，複合年增長率為32.1%。在注重業務快速增長的同時，我們亦保持審慎的風險管理及內部控制，同時注重維持優良的資產質量。截至2010年、2011年及2012年12月31日以及2013年6月30日，我們的不良貸款率分別為0.36%、0.35%、0.33%及0.38%，減值損失準備對不良貸款的比率分別為534.0%、526.7%、537.7%及458.3%。根據所有中國已公開上市商業銀行的公開披露材料，截至2012年12月31日，我們的不良貸款率低於所有中國已公開上市商業銀行。

憑藉我們的業務表現、管理能力及公司治理，我們曾獲得多項榮譽及獎項。例如：

- 2012年4月，我們的小企業信貸中心被中國銀監會授予「2011年度小微企業金融服務先進集體」的稱號；
- 2012年8月，我們在《亞洲週刊》主辦的「亞洲銀行300排行榜」中獲得「2012年10大股東權益回報率最高銀行榮譽獎」；及
- 2012年11月，在由《理財週報》主辦的「2012年中國最受尊敬銀行暨最佳零售銀行」評選中，我們被評為「2012年最具區域競爭力城商行零售銀行」。

截至2013年6月30日，我們通過我們的總行營業部、小企業信貸中心，以及106家分支行，在重慶所有38個區縣以及中國西部地區三個省份（即四川省、陝西省及貴州省）經營業務。通過我們的業務網絡，我們提供多種公司及個人銀行產品及服務，包括針對小微企業的融資需求提供的產品及服務。我們亦在首先滿足我們的流動性需求的同時，通過買賣及投資證券將非貸款業務用途資金的回報最大化。

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

---

## 業 務

---

### 我們的優勢

#### 受益於重慶和中國西部地區經濟快速增長及其經濟轉型帶來的巨大市場機遇

「西部大開發」在2000年成為中國最重要的國家戰略之一，整體目標是通過加快中西部地區發展，提高中國西部地區人民的收入和生活水平，縮小東西部之間的差距。自西部大開發政策實施以來，中國西部地區進入了新中國成立以來經濟增長最快、發展質量最好、綜合實力提高最為顯著、城鄉面貌變化最大和人民群眾得到實惠最多的時期。「十二五」之後，中國「西快東慢」的區域經濟發展格局逐漸形成，中國西部地區已經成為中國發展新引擎。

作為中國西部地區唯一的直轄市，重慶不僅能受惠於「西部大開發」和「三峽庫區」等地區性優惠政策（例如，鼓勵類產業企業所得稅15%稅率等稅收優惠政策，低於適用於一般企業的25%稅率），同時也能受惠於作為直轄市及國家中心城市的行政地位和沿海城市享有的經濟優惠政策。例如，2010年5月，國務院批准在重慶成立繼上海浦東新區、天津濱海新區之後的中國第三個副省級經濟開發區—兩江新區，而浦東新區、濱海新區所有的創新和優惠政策均在兩江新區適用。此外，重慶在戶籍制度的改革和地票制度方面的創新更為重慶的未來發展帶來更多的潛在勞動力和城市發展用地。

重慶位於長江和嘉陵江的交匯處，是中國西部地區的重要門戶，擁有獨特的區位優勢。重慶擁有國務院首個在內陸成立的自由貿易區，也是被稱為「新絲綢之路」的渝新歐國際鐵路的起點。憑著其獨特的區位優勢和政策上的優惠，重慶成為東部地區產業轉移的首選地之一，形成了電子信息、汽車、高端裝備、航空、生物醫藥等一批支柱產業，並且正在加速形成產業集群。

受惠於以上因素，重慶經濟近年獲得高速增長。自2009年以來，重慶GDP年增速連續四年穩居全國各省市前三名和中國西部地區第一名。2008年至2012年，重慶的名義GDP複合年增長率達到18.6%，高於中國同期13.4%的全國複合年增長率。

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

---

## 業 務

---

隨著重慶的產業轉型與升級，當地企業對金融服務的需求更為旺盛，重慶的金融服務業近年也獲得良好的發展。2008年至2012年，重慶銀行業按貸款總額與存款總額計的複合年增長率分別為25.7%及24.4%，也高於同期中國整體銀行業按貸款總額與存款總額計20.0%及18.4%的複合年增長率。同時，於2008年至2012年期間，無論按資產、貸款或存款的增長率，城市商業銀行都是重慶市內各類商業銀行之中增長最快的一類。在急速發展的同時，得益於重慶對良好的金融政策環境、服務環境和法治環境的營造，重慶的資產質量仍能保持於全國領先地位。截至2012年12月31日，重慶銀行業平均不良貸款率為0.46%，遠低於截至同日所有中國境內商業銀行整體0.98%的水平。儘管近年來高速發展，重慶市2012年銀行業的滲透率(按貸款總額除以GDP計算)僅為136%，仍低於其他直轄市同期水平，具有巨大的增長潛力。

作為一家以直轄市地名命名的商業銀行，我們在重慶、中國西部地區、甚至全國都擁有高度的品牌認知度和聲譽。我們的佈局以重慶為核心、輻射中國西部地區。憑藉我們在重慶市場的長期運營及深度了解，和我們在中國西部地區三個省份(即四川省、陝西省及貴州省)所設立的分行，我們相信我們處於有利地位，可把握重慶和中國西部地區經濟持續快速發展帶來的機遇。自我們第一家異地分行於2008年12月在成都開業以來，重慶以外地區的業務發展迅速。截至2013年6月30日，異地分支機構的貸款佔我們貸款總額的26.0%，異地分支機構的存款佔我們存款總額的22.9%。我們相信，重慶與這些省份的密切經濟聯繫以及地區和文化上的相近性，讓我們較地區以外的競爭對手享有巨大優勢。

### 與區域經濟結構高度契合、持續創新把握重慶產業轉型契機的公司銀行業務

憑藉我們在重慶近27年的紮根經營，我們已在重慶建立領先的公司銀行業務，與主要當地企業及政府機構保持長期良好的業務關係。受惠於和當地政府機構的長期合作關係，我們在獲取政府機構及其下屬的企事業單位客戶方面擁有競爭優勢，為我們提供了穩定的存款來源。此外，我們也致力於與重慶市的優強企業和地方優勢產業鏈上的大型企業保持授信業務關係。截至2012年12月31日，我們的客戶包括重慶市工商行政管理局所發佈重慶按營業收入排名前100名的企業當中的67家。

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

---

## 業 務

---

基於我們對重慶產業鏈的深入研究，我們的公司銀行貸款結構與重慶市經濟結構高度契合。根據中國人民銀行的統計，2012年重慶市新增公司貸款中，製造業、建築業及批發和零售業約佔三分之二。截至2013年6月30日，製造業、批發和零售業以及建築業也是我們發放貸款的前三項行業，我們向該三項行業發放的貸款分別佔我們公司貸款總餘額的24.4%、15.3%及10.1%。我們相信我們的貸款結構與重慶經濟發展的高度契合將有助於我們更好地從重慶經濟增長中受益。

我們在產品、服務和業務推廣上的持續創新使我們能在更好地滿足公司客戶需求的同时為公司銀行業務帶來源源不絕的推動力。在產品方面，我們致力開發針對我們所在地區產業特點的創新服務和產品。例如，我們的貴陽分行針對貴州產酒大省的特色，抓住當地基酒生產窖藏時間長且價值高的特點，推出了廣受好評的「基酒質押」業務。在服務方面，我們近年來積極發展電子金融，通過企業網上銀行和銀企互聯等電子金融手段，為公司客戶提供一系列銀行服務，得到了各類客戶的一致認可。我們更積極推廣與重慶市內各要素市場交易所的合作，通過電子系統連接，為市場參與者提供實時的融資服務。在業務推廣方面，我們借助我們在供應鏈融資方面的優勢，配合我們與一些重慶當地主要企業的緊密關係，積極開發其上下游的供貨商、分銷商等成為我們的客戶。截至2013年6月30日，我們供應鏈融資授信額度約為人民幣63億元。

根據中國人民銀行的資料，截至2013年6月30日，我們的人民幣公司存款在重慶排名第五，市場份額達7.3%，僅次於建設銀行、工商銀行、農業銀行各自的重慶分行以及重慶農村商業銀行。公司銀行業務為我們的盈利能力和持續擴張奠定了堅實的基礎，該業務於2012年為我們貢獻64.3%的營業收入及56.1%的稅前利潤。截至2013年6月30日，公司貸款佔我們貸款總額的72.3%，公司存款佔我們存款總額的70.0%。

### 小微企業業務的先行者和專家，在重慶地區擁有較大的影響力

我們是一家區域領先、並重小型及微型企業客戶的小微金融服務商。早於2007年，我們已洞悉小微企業業務巨大的未來發展空間，並在IPC的微貸技術支持下成立了微貸部，推出以本金人民幣50萬元以下（現已上調為人民幣100萬元以下）貸款為主的微型企業貸款服

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

---

## 業 務

---

務。於2009年，本行獲得德國復興信貸銀行在「資金+技術」對小微企業中長期貸款項目的援助，開展了人民幣500萬元以下民營小微企業的固定資產貸款服務，同年成立了小企業信貸中心。我們的小企業信貸中心是中國首批、西南地區首家設立的獨立掛牌的小微企業融資專營機構。2013年4月，我們更首次發行了人民幣30億元的小微企業貸款專項金融債以支持小微企業業務的發展。

通過獨特的動態授權管理模式，高效的營銷策略，結合我們總部設在重慶的本地優勢，我們的小微企業業務得以高速發展。2010年12月31日至2013年6月30日，我們的小微企業業務發放的貸款總額從人民幣63.3億元增至人民幣267.8億元。同期向小微企業發放的貸款佔我們貸款總額的比例亦由11.9%上升至31.5%。

有別於其他銀行，本行實行小型企業貸款(人民幣100萬元以上)和微型企業貸款(人民幣100萬元以下)業務的分開運營和管理。分開的經營和管理有助我們更專注地發展這兩類客戶群大不相同的業務，形成細分市場的優勢，也使我們能更準確地控制相關的風險，確保資產質量。我們獨立條線化的運營模式和「專業化、批量化、流程化、一站式」的小微企業信貸運營體系是我們業務能夠持續創新、健康發展的關鍵。

我們以一園一圈(工業園區、特色商圈)、一專一會(專業市場、商會或協會)、一鏈一帶(圍繞核心企業的產業鏈、區縣特色工農業產業帶)為主要目標客戶群，因為這種專注集群式客戶的定位有利於小微業務批量開發和風險量化管理。我們的目標客戶主要分佈在與重慶的經濟結構高度契合的行業，包含汽摩、裝備製造、醫藥化工、能源及材料加工、輕工及商貿物流、農業產業化、科技信息、服務業、個人創業九大業務板塊。通過這種發展模式，我們已成功在重慶建立龐大的小微企業客戶基礎。截至2013年6月30日，包括逾13,800名小微企業主和個體工商戶在內，我們共擁有逾17,000家小微企業貸款客戶，其中，我們擁有逾13,000戶人民幣100萬元以下的微貸客戶，佔小微企業貸款客戶總數的76.5%。

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

---

## 業 務

---

在風險管理方面，我們堅持「六個正常」（生產正常、銷售正常、財務正常、信用正常、現金流正常、用途正常）的風險管理理念，建立了以行業為集群細分基礎的風險評價與管理體系。我們通過不斷的經驗累積，對重點行業、重點商圈集群客戶制訂了標準化的授信量化管理模式並持續優化，有利於我們有效把握行業、借款客戶的主體風險，同時提高風險監控模式的有效性和針對性。因此，我們在迅速發展小微企業業務的同時，能夠將不良貸款率控制在一個合理的範圍內。截至2010年、2011年及2012年12月31日以及2013年6月30日，我們向小微企業發放的貸款的不良貸款率分別為1.50%、0.74%、0.35%及0.35%。

重慶政府近年大力推動微型企業的發展。重慶市政府於2010年出台《關於大力發展微型企業的若干意見》，在全國首開先河將微型企業從中小企業中劃分出來，施以稅務、貸款、財政補助等特殊政策予以扶持。自出台該意見至2013年6月30日，重慶市微型企業已達9.15萬戶，佔全市民營企業總數（37.0萬戶）約四分之一。按計劃，自出台該意見至2015年年底，重慶市通過政策扶持新增的微企將達到15萬戶，將為本行小微企業業務帶來廣闊的發展空間。

我們相信，小微企業銀行市場具有巨大增長潛力，因為其發達及飽和程度不如大型企業銀行市場。同時，向小微企業發放貸款的利潤率一般高於大型企業貸款。拓展小微企業業務將有利於提升本行的淨利息收益率和淨息差。

**得益於重慶市「市民銀行」的獨特地位，以及我們覆蓋重慶所有38個區縣的廣泛網點，個人銀行業務發展潛力巨大**

作為重慶的「市民銀行」，我們致力以最安全便利的方式滿足客戶在日常銀行和金融服務上的需求。在重慶市原有的37家城市信用合作社和1家城市信用社聯合社的基礎上，我們已在重慶建立了高效且地處優越位置的營業網絡，覆蓋全市所有38個區縣。同時，我們也是中國西部地區城市商業銀行中率先建立全渠道電子銀行服務的一家。

我們的營業網點不僅向當地居民提供存取款、轉賬、貸款及其他傳統銀行服務，而且同時為居民提供其他多種金融及相關服務（包括繳費業務及銷售各類投資理財產品）的一站式服務平台。我們是全市代繳公用事業費服務品種最齊全的銀行之一。我們的客戶可通過自助銀行、電話銀行、手機銀行、網上銀行、電視銀行等各類渠道繳納包括各類通訊、有線電視、公共交通、路橋年費、水電氣、公租房租金等在內的大部分公用事業繳費項目。

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

---

## 業 務

---

我們也是重慶市級公務員、部分區縣公務員、高校及大型企業的工資及津補貼代發銀行。截至2012年12月31日，我們代發工資業務的個人客戶數量約為44.1萬。於2012年，通過我們代發工資業務支付的工資總額約為人民幣104.46億元。我們相信，代扣代繳和代發工資業務所帶來的客戶資源和客戶信息將為我們個人銀行業務帶來巨大的業務契機。

我們致力緊跟市場趨勢，根據客戶需求提供和開發個人銀行產品。我們是中國西部地區城市商業銀行中率先提供個人理財服務的銀行之一。於2010年11月，我們成為中國西南地區首家獲中國證監會批准代表中國的資金管理公司銷售開放式公募基金的城市商業銀行。利用我們在債券及其他貨幣市場工具投資方面的專長，我們開發了「長江財富」系列理財產品。2012年，我們共發行各種個人理財產品242期，募集個人理財資金人民幣196億元，為中國西部地區城市商業銀行個人理財業務中的領頭羊。由於我們在市場上良好的信譽，在由《理財週報》主辦的評選中，我們的「長江財富」理財系列理財產品獲得「2012中國最受歡迎城商行理財產品」獎。

我們以中端客戶為個人銀行業務的核心客戶群，通過產品、服務、營銷策略的不斷創新完善，以更好地滿足客戶的需要，我們的個人銀行業務客戶規模迅速擴張。我們在2012年的個人存款客戶數和個人貸款客戶數分別實現29.5%及20.2%的年規模增長率。個人銀行業務亦隨著客戶基礎擴大同步迅速增長。2010年至2012年，個人銀行業務的營業收入從人民幣3.51億元增至人民幣8.66億元，複合年增長率為57.1%。個人貸款從2010年12月31日的人民幣88.7億元增至2012年12月31日的人民幣195.0億元，複合年增長率為48.3%，佔貸款總額的比例由截至2010年12月31日的16.7%上升到2012年12月31日的25.4%。個人存款從2010年12月31日的人民幣118.45億元增至2012年12月31日的人民幣186.22億元，複合年增長率為25.4%，為我們個人銀行業務的未來發展奠定了強大的基礎。

重慶的城鎮居民人均可支配收入從2008年的人民幣14,368元提升至2012年的人民幣22,968元，複合年增長率12.44%，高於所有其他直轄市，並且預計在未來仍然將保持快速增長。我們相信，隨著重慶市民收入水平的快速提高，對個人金融服務的需求也將不斷增加，從而進一步推動個人銀行業務的持續擴張。

---

## 業 務

---

### 審慎的風險管理及優良的資產質量

我們已建立了全面、獨立及垂直管理的風險管理體系，包括獨立的內部審計職能以監控各分行及支行的風險；一套包含業務部門及分行風險管理標準的績效評估體系；注重發展提升風險調整收益的風險管理架構；以及負責銀行內部風險管理決策及監督的首席風險官的職位。在大新銀行於2007年作為戰略投資者入股本行後，我們也借鑒了大新銀行在風險管理方面的先進理念和經驗。大新金融集團有限公司董事總經理兼行政總裁黃漢興先生自2007年擔任本行的董事和副董事長，對本行的風險管理、公司治理方面的建設提供了大量的寶貴意見。

作為風險管理實踐的一部分，我們已制訂多項制度，以找出並限制具有較高潛在信用風險的行業及客戶的風險。我們將客戶劃分出32個行業，在對各行業進行定量及定性指標上的風險評估後，我們按照這32個行業信用風險的高低對其進行排序，並對信用風險最高的五個行業設定風險限額。此外，我們也嚴格限制對房地產開發商發放貸款。向房地產開發商發放的所有貸款必須由我們總行的信貸審批委員會審批，且我們向房地產開發商發放的貸款總額不得超過我們向客戶發放貸款總額的5%。

我們的風險管理制度亦同時兼顧國內不同地區影響客戶信用風險水平的因素可能存在差異的特點。我們向分支機構進行授信授權的同時，通過推行信用風險管理標準，來同時兼顧風險管理的標準化與差異化。我們目前在各分支機構擁有多名具有豐富信貸風險管理經驗的人員，由他們組成業務審批小組，對授權範圍內的業務進行充分溝通和討論。由於他們貼近市場，所以他們能夠在統一的風險管理標準下，更好地兼顧地緣信貸特點。

我們在客戶選擇和擔保政策方面也十分謹慎。2012年，我們對存量客戶開展了內部評級測試，測試結果表明我們80%以上的客戶均為內部客戶評級A-級別或以上。我們亦對信用擔保方式設置了較高的門坎，截至2013年6月30日，信用擔保方式的貸款只佔6.2%。此外，我們對抵、質押率的設定非常審慎。參見「信用風險管理－公司及個人貸款的信用風險管理－抵押品估值」。同時，我們亦要求提供保證的企業或個人均需擁有較高的信用水平。根據前項內部評級測試，100%的合作擔保公司處於評級A+或以上。

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

---

## 業 務

---

通過標準化與差異化平衡的風險管理制度、審慎的客戶選擇策略和擔保政策，我們得以保持優良的資產質量。截至2010年、2011年及2012年12月31日以及2013年6月30日，我們的不良貸款率分別為0.36%、0.35%、0.33%及0.38%，撥備覆蓋率分別為534.0%、526.7%、537.7%及458.3%。根據相關銀行的公開披露，截至2012年12月31日，我們的不良貸款率低於所有已公開上市的中國商業銀行。

雖然我們的資產質量處於較高的水平，但是我們並沒有因此放緩持續加強風險管理能力的步伐。於2009年，我們委聘了普華永道諮詢(深圳)有限公司為本行進行風險管理信息系統提升的規劃；自2011年以來，我們委聘了畢馬威企業諮詢(中國)有限公司及德勤管理諮詢(上海)有限公司協助本行建設包括非零售客戶評級和債項評級在內的內部評級體系，為城市商業銀行體系中的先驅。目前本行已經完成了非零售客戶評級及債項評級體系的開發，已可覆蓋全行50%以上的信用風險暴露。

### 經驗豐富的管理團隊與靈活高效的管理結構

我們擁有一支經驗豐富的高級管理層團隊，在中國金融行業及管理方面平均擁有21年經驗。我們的董事長甘為民先生在中國銀行業擁有逾15年豐富工作經驗，曾擔任中國民生銀行重慶分行行長逾5年。他於2004年被中國銀監會評為「全國金融系統百佳優秀青年」，並被中國金融網授予2008年度及2009年度「中國銀行業年度人物」稱號。我們的行長冉海陵先生在中國金融行業擁有逾20年經驗，自2003年起任職於本銀行，並於2010年及2011年被重慶市國資委評為「國企貢獻獎先進個人」。我們的高級管理團隊擁有成功實施多項戰略措施的往績，其中包括對我們進行重組、加強風險管理及內部控制、引進戰略性投資者以及持續拓展我們的業務。我們相信，這一成功往績表明我們高級管理層具有適應不斷變化的動態市場環境的戰略眼光及能力。同時，我們的組織架構扁平高效，內部各項業務審批層級最多不超過五級，重要信息更可直接由最基層上達最高層，確保高級管理層能對市場環境變化作出快速的應對。

自大新銀行於2007年作為戰略投資者入股本行後，我們借鑒了大新銀行在人才培養方面的先進理念和經驗。我們先進的培訓制度與極具競爭力的激勵機制使我們能夠吸引及留聘合格人員，並形成充足的熟知本地市場的人才儲備，有助於我們在重慶以至中國西部地區進一步擴張。

---

## 業 務

---

### 我們的戰略

我們的戰略發展願景是成為中國西部地區的標杆銀行。

我們計劃通過實施下列戰略措施以實現目標：

#### 把握中國西部地區經濟高速發展帶來的機遇，持續拓展並增強我們核心的公司銀行業務及品牌

中國西部地區是中國經濟發展的熱點區域，重慶等西部省市的經濟增速超過全國平均水平並具有巨大的發展空間。我們將善用這一區域優勢，採取以下措施以拓展並增強公司銀行業務、成為領先的公司銀行業務的綜合服務提供商：

- **在重慶地區市場：**我們計劃將我們的公司銀行業務向精細化和專業化發展。在信貸業務方面，我們計劃根據重慶經濟的發展趨勢，做優做強重慶本地信貸業務，主城區重點發展製造業、批發與零售業、建築業等優勢行業中的企業的業務，遠郊區縣重點充分把握中國西部地區承接重點產業轉移所帶來的機遇，大力發展該區縣支柱產業中的企業的業務。在存款業務方面，我們計劃深化與重慶地方政府及下屬企事業的合作關係，積極拓展存款業務增長點，鞏固核心存款渠道，拓展穩定性存款來源，同時努力提高企業存款比例。同時，我們計劃把握重慶產業結構升級轉型所帶來的機遇，發展節能環保、信息技術、生物醫療、高端製造、新能源、新材料、新能源汽車等七大新興產業客戶的業務；
- **在重慶以外地區：**結合當地區域經濟和支柱產業的特點，我們計劃發展特色業務，實現異地分行本地化經營，加強網點建設，鞏固我們的中國西部地緣優勢，加快業務拓展，擴大我們的業務規模，打造新的增長極；
- **重點發展市場容量大、產業鏈長、配套群體廣的重點產業的核心企業** (如能源、汽車、工程機械、物流、建材等) 的業務，並以之為基礎，以「1+n」供應鏈金融模式為手段，大力拓展上下游中小微企業當中的客戶群體；

---

## 業 務

---

- 加快發展中間業務，加強諮詢及財務顧問的服務範圍和能力，重點發展國內保函和銀團貸款牽頭業務，積極探索債務融資工具承銷等業務；及
- 國際業務方面，我們計劃積極推進產品創新，利用總行優勢、廣泛的代理行網絡和暢通的資金清算渠道，為重慶進出口企業及外商投資企業提供全面的金融服務。

### 將小微企業銀行業務提檔升級，保持小微企業金融服務的先行者和引領者的地位

我們計劃致力於保持我們作為重慶及中國西部地區小微企業金融服務的先行者和領導者的地位。我們計劃充分利用西部大開發及重慶地區經濟轉型所帶來的機遇，充分發揮本行的本土競爭優勢，大力發展小微企業銀行業務，提升小微業務的營銷技能，保持小微業務可持續發展的態勢，使其成為本行業務可持續發展的重要支柱。我們擬採取以下策略以實現上述目標：

- 以支柱產業、重點產業、產業集群為核心，並充分利用公司銀行業務核心客戶的輻射作用，大力發展其供應鏈上下游以及園區集群的小微企業銀行業務；
- 細分產業集群中的企業客戶，通過為不同行業和客戶群體制定不同的准入和量化標準，從而提供有針對性的、標準化的金融產品和服務，建立細分市場並且據此提供特色業務的優勢；
- 調整和優化本行小微企業銀行業務的組織架構、管理模式、激勵機制，形成高效的運行和管理平台，充分利用本行的各級網點，以及加強內部協同效應，全面提升小微企業銀行業務的運營效率和管理水平；
- 加強外部合作，參與建構以融資擔保公司、保險公司、政府機構、商會和協會為主體，專業管理公司和行業龍頭企業為補充的多層次合作平台，建立以品牌營銷、渠道行銷、集群營銷為重點的綜合性營銷渠道；

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

---

## 業 務

---

- 有針對性的提升風險管理能力，進一步完善標準化、特色化、流程化的小微企業銀行業務風險管理體系；及
- 增加隊伍建設的投入，優化小微企業銀行業務前中後台的人員配置，從而確保業務規模與人員隊伍的協調發展。

**提升個人銀行業務的綜合競爭力，致力於成為中國西部地區領先的個人銀行客戶服務專家**

我們認為，中國人均可支配收入的持續增長以及國家陸續出台的擴大內需、刺激消費等有利政策將促進我們的個人銀行業務的持續穩步較快發展。我們將以中端個人客戶為重心，提供有針對性的優質金融產品及服務，滿足客戶的差異化需求，致力於成為中國西部地區領先的個人銀行客戶服務專家。我們擬採取以下策略：

- 進一步推進客戶細分和差異化服務，改善客戶結構。堅持「定位中端客戶，鞏固存量客戶，提升關注潛力客戶，爭取擴大高端客戶」的營銷策略。針對重慶都市功能核心區和都市功能拓展區現有客戶重點做好存量客戶分層和客戶服務，充分了解現有客戶需求並提供針對性的產品和服務以提升現有中高端客戶數量；在分行所在地及重慶城市發展新區、渝東北生態涵養發展區、渝東南生態保護發展區等周邊區縣重點抓住城市化和產業轉移所帶來的發展機會，大力拓展新的中高端客戶群；
- 優化產品結構，做好重點產品營銷和拓展。鞏固我們的個人消費貸款和代發工資業務在市場上的優勢地位，保持住房按揭貸款業務的持續增長，提升儲蓄存款的佔比，加快個人理財業務、信用卡、收單業務和消費貸款等業務的發展；
- 順應互聯網金融服務發展趨勢，以提升客戶體驗為目標，加大對社區金融服務體系、電子銀行、電子商務領域的投入，積極擴大與知名電商、第三方支付平台的合作領域，加快營銷服務模式的轉變，提高營銷的精確度；及

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

---

## 業 務

---

- 充分發揮本行在商貿公司銀行業務傳統優勢，積極拓展本行金融IC卡及電子錢包的行業應用，探索與移動通訊服務供應商開展小額移動近場支付(NFC)拓展及應用，增強本行借記IC卡及電子錢包的競爭力，為更廣泛市民提供便捷支付結算等公共服務；利用我們在公共事業費代繳和工資代發業務的優勢，提高代發代繳客戶留存率，增加本行個人存款的吸收量和穩定性。

### 推動銀行間業務的穩健發展，提升資產流通能力和優化資源配置

我們計劃充分利用重慶建設長江上游地區金融中心，金融產業快速發展帶來的歷史機遇，推動資金業務的穩健發展，使其與本行的公司和個人銀行業務形成互利互補的格局。本行致力於成為重慶和長江上游地區乃至中國西部地區銀行間市場最有影響力的參與者，樹立「西部第一、全國知名」的口碑。我們擬採取以下措施：

- 繼續拓寬市場交易和融資渠道，提高市場聲譽和融資及資產流通能力；
- 建立統一的資源優化管理體系，採用資產業務收益優先、負債業務成本優先原則，結合監控流動性、利率敏感性及全行的各項監管指針，實現資源最優配置及收益最大化；
- 推動傳統資金業務的穩健發展，積極推出創新產品，積極申請和爭取有關各類創新金融產品和服務的資格；
- 強化與保險公司、證券公司、基金公司等非銀行金融機構合作，拓展手續費及佣金為基礎的業務，探索分業管理框架下的混業合作經營方式；
- 優化債券投資組合的配置，根據宏觀經濟狀況、金融環境以及本行的具體情況調整期限結構、利率結構，以債券作為本行二級流動性支持的有效補充；
- 推進人民幣理財業務的穩步發展，豐富產品，加強個性化產品的設計能力；及

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

---

## 業 務

---

- 建立統一的票據業務營銷管理、信息分享平台，打造專業的票據業務營銷、管理、支持團隊，加強票據資產的流轉能力。

### 加強成本控制能力，提升定價能力

在利率市場化的環境下，具有成本優勢的銀行將在同業競爭中佔據優勢。我們計劃致力於提升本行成本管理能力：

- 在資金成本方面，對資金的主要來源—存款，根據其規模、類別、期限等屬性，及客戶對本行的綜合貢獻，制定差異化的價格，有效節約資金成本；
- 在管理成本方面，更加注重成本的投入產出分析，強調成本產出的有效性。並通過與德勤合作，優化改造管理會計系統，從成本分攤入手，優化業務流程、促進管理成本的約束機制的建立；以及
- 在資本成本方面，將資本管理與績效考核政策相結合，通過內部資本佔用費的收取和資本消耗配額的設定，在全行上下樹立資本節約的觀念，採用價格杠杆，引導本行業務向節約資本的方向發展。

隨著利率市場化進程的推進，我們根據自身的經營和管理特性，制定了定價能力提升的策略：

- 在存款定價上，積極轉變同質化的定價策略，對不同客戶群體、不同產品類型、不同的資金規模和期限結構，制定差異化定價策略和授權體系，在中國人民銀行政策範圍內，形成多元化的存款價格和靈活的結息方式，滿足不同層次客戶的需求；以及
- 在貸款定價上，引進西方和大型中國銀行的先進經驗，形成包括信用風險評價、全面成本測量、客戶關係及綜合貢獻評價以及銀行發展戰略實施等為基礎的分析測算定價體系，在技術上建立基於風險調整後的資本收益率(RAROC)的風險定價模型。

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

---

## 業 務

---

### 加強渠道建設，完善營銷網絡服務體系

我們將積極拓展和優化渠道建設，完善營銷網絡服務體系，並大力開展社區金融服務體系建設。我們相信，這將有助於業務迅速形成規模效應，提高運營效率，並進一步提高運營能力。

- 在重慶市區，在重點區域有階段的優化網點佈局；調整網點結構，實現櫃檯網點、自助網點的合理佈局，在重點區域進一步提高自助銀行及自助終端機的覆蓋率；
- 在已經開設了分行的中國西部的地區，加強網點覆蓋密度；
- 在監管允許的情況下，在中國中西部地區開設更多的異地分行；
- 以提升客戶體驗為目標，進一步完善網上銀行和手機銀行的服務功能，使本行在金融互聯網、移動金融平台、電子商務領域的服務手段與物理網點形成互補；及
- 大力開展社區金融服務體系建設，以「便民、利民、惠民」為宗旨，在中高檔居民社區開設金融便利店、社區型支行，強化對社區居民、微小企業、個體工商戶等民生金融服務。

### 完善和提升風險管理水平，持續保持優良的資產質量

我們將通過以下措施繼續完善和提升風險管理能力：

- 推行理性、穩健、審慎及全員風險管理的理念，建立完善的風險評價體系及相關的風險調整績效管理(RAPM)體系，並據此更加有效地分配資本，優化銀行整體經濟資本的風險回報；
- 就信用風險而言，逐步實施信用風險政策體系和管理流程優化、非零售信用風險客戶評級體系優化和開發、風險緩釋工具管理改進、零售風險暴露評分卡開發等項目，推進非零售風險暴露的債務人評級結果和違約概率的估計值、零售業務的

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

## 業 務

風險分池和風險參數估計值在授信審批、差異化貸後監控、風險限額確定、差異化信貸政策等方面發揮積極作用，形成規範有效的流程，提升銀行信用風險管理方法和手段，提高信用風險管理水平；

- 就操作風險而言，通過開發操作風險管理系統，深化操作風險管理工具應用。不斷健全操作風險關鍵指標體系，提升風險監控能力。推進操作風險和內部控制自我評估工具在流程梳理和優化方面發揮積極作用，創建在「效率」、「成本」、「風險控制」和「客戶體驗」四方面均表現優異的流程；
- 就市場風險而言，建立能有效反映市場風險相關的期權性風險、基差風險和相關性風險等風險因素的內部模型，建立滿足市場風險內部模型管理需要的架構，並建設相應的市場風險管理系統。完善市場風險識別、計量、監測和控制管理流程；以及
- 實施各類風險的管理優化項目，建立內部資本充足評估程序報告體系，建立與內部資本充足評估程序相互銜接和配合的完善的全面風險管理框架，維護銀行的穩健運行和持續發展。

### 我們的主要業務

我們目前經營的三項主要業務為公司銀行業務、個人銀行業務及資金業務。我們亦有小部分營業收入來自投資性物業出租、抵債資產出租等其他業務活動。下表載列於所示期間各項業務對我們總營業收入的貢獻：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	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 .....	1,899	68.4%	2,613	73.1%	2,997	64.3%	1,540	66.4%	1,890	64.0%
個人銀行業務 .....	351	12.6	399	11.2	866	18.6	405	17.4	531	18.0
資金業務 .....	504	18.2	542	15.2	776	16.7	371	16.0	493	16.7
其他 .....	22	0.8	17	0.5	20	0.4	5	0.2	38	1.3
總計 .....	2,776	100.0%	3,571	100.0%	4,659	100.0%	2,321	100.0%	2,952	100.0%

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

---

## 業 務

---

### 公司銀行業務

#### 概覽

我們的營業收入大部分來自公司銀行業務。我們提供全面的金融產品及服務；服務對象既包括大中型企業集團及小微企業，亦包括政府機構及公共服務機構。我們的公司銀行業務產品及服務主要包括公司貸款及墊款、公司存款、票據貼現、貿易融資及中間服務，如顧問及諮詢服務及結算服務。除傳統的大中型企業融資解決方案及產品外，我們亦已專為小微企業的融資需求開發多項創新融資解決方案，如「易捷貸」貸款產品。

截至2013年6月30日，我們擁有逾3,900名公司貸款客戶，公司貸款總餘額為人民幣614.4億元；及逾33,000名公司存款客戶，公司存款總餘額為人民幣977.5億元。我們的公司存款大幅增長，由2010年12月31日的人民幣570.7億元增至2013年6月30日的人民幣977.5億元。根據中國人民銀行的資料，截至2013年6月30日，我們的人民幣公司存款在重慶名列第5，市場份額達7.3%，僅次於中國建設銀行、中國工商銀行和中國農業銀行各自的重慶分支機構以及重慶農村商業銀行。於2010年、2011年、2012年及截至2013年6月30日止六個月，我們公司銀行業務的營業收入分別為人民幣18.99億元、人民幣26.13億元、人民幣29.97億元及人民幣18.90億元，分別佔我們營業收入總額的68.4%、73.1%、64.3%及64.0%。

#### 公司貸款

我們向公司客戶提供多種公司貸款，如流動資金貸款、固定資產貸款、票據貼現及國際貿易融資等。我們還提供專為小微企業設計的「易捷貸」品牌系列融資解決方案。截至2010年、2011年及2012年12月31日及2013年6月30日，我們的公司貸款及墊款總額分別為人民幣441.0億元、人民幣499.0億元、人民幣571.3億元及人民幣614.4億元，分別佔我們向客戶所提供貸款總額的83.3%、77.9%、74.6%及72.3%。

#### 大中型企業融資解決方案及產品

##### 流動資金貸款

我們向客戶提供流動資金貸款，滿足客戶日常營運資金需要。流動資金貸款的期限通常少於三年，大多數此類貸款的期限為一年或以下。截至2013年6月30日，我們的流動資金貸款為人民幣368.8億元，佔我們公司貸款總額的60.0%。

---

## 業 務

---

### 固定資產貸款

我們向客戶提供固定資產貸款，主要是協助解決他們多種固定資產投資項目的資金需求，如基礎設施項目建設和固定資產投資及改造。我們的固定資產貸款期限一般為三至十年。截至2013年6月30日，我們的固定資產貸款為人民幣157.9億元，佔我們公司貸款總額的25.7%。

### 票據貼現

票據貼現是指我們按一定折扣向公司客戶購買剩餘期限不足六個月的銀行承兌匯票及商業承兌匯票。作為公司客戶的一種短期融資形式，我們僅向符合信貸要求的公司客戶購買銀行承兌匯票及商業承兌匯票。我們或會按更低折扣將貼現票據轉售予中國人民銀行或獲准從事票據貼現業務的金融機構，以增加我們的資金流動性。我們收取的貼現利率會根據銀行業市場的整體流動性及貼現票據需求變化而異。截至2013年6月30日，我們的境內貼現票據餘額為人民幣51.8億元，佔我們公司貸款總額的8.4%。我們的貼現票據大部分為銀行承兌匯票。截至2013年6月30日，銀行承兌匯票佔我們票據貼現總餘額的99.2%。

### 供應鏈融資系列產品

我們向我們的大型企業客戶及其上下游的供應商、分銷商提供全面的融資解決方案。此類融資解決方案迎合各類客戶在不同供應鏈環節的融資及金融服務需要。針對供應商，我們提供訂單融資、應收賬款質押融資、國內保理、商業匯票保貼及其他融資服務或產品；針對分銷商及經銷商，我們提供存貨質押授信、倉單質押授信及其他預付款類融資服務。自2011年以來，我們的供應鏈融資系列產品的授信額度大幅增長。截至2011年及2012年12月31日以及2013年6月30日，我們的供應鏈融資系列產品的總授信額度分別約為人民幣32億元、人民幣52億元及人民幣63億元。

### 小微企業融資解決方案及產品

為把握中國小微企業持續增長所帶來的新商機，我們針對此類企業的融資需求開發創新的融資產品及產品品牌。尤其是，「易捷貸」品牌是我們為小微企業及個體工商戶開發的一個融資服務品牌。「易捷貸」品牌包括一系列有特色的專業產品及融資模式，由我們的專業產品開發團隊及營銷團隊負責設計及營銷。該品牌的主要產品包括微小企業貸款、「微企通」創業扶持貸款及「啟動力」創業貸款。

## 業 務

鑒於小微企業客戶的獨特性質，我們的小微企業業務包括向小微企業主及個體工商戶發放的個人經營貸款，以及向小微企業發放的公司貸款。其中個人經營貸款由於其借款主體為個人，因此在本文件的各類財務數據中被歸為個人銀行業務，而向小微企業發放的公司貸款由於其借款主體為公司，因此在本文件的各類財務數據中被歸為公司銀行業務。截至2013年6月30日，我們的小微企業業務貸款餘額佔我們客戶貸款餘額的31.5%，其中包括25.1%的向小微企業(除事業單位)發放的公司貸款以及6.4%的向小微企業主及個體工商戶發放的個人經營貸款。

針對小微企業客戶的特點，我們對小微企業業務制訂了標準化和系統化的信貸政策，確保審批快捷高效。此外，我們亦在小微企業客戶中增加了多種合適的擔保方式，除房產、機器設備、存單抵質押物外，我們亦為小微企業客戶提供了專利權質押，倉單、存貨質押，股權質押，應收賬款質押，出口退稅稅單質押等多種擔保方式。我們已擁有了穩固的小微企業客戶基礎，該等客戶主要屬於重慶、四川、貴州、陝西等地區的製造業、批發零售業等行業。截至2013年6月30日，我們向(i)製造業，(ii)批發和零售業及(iii)水利、環境和公共設施管理行業的小微企業客戶發放的貸款分別佔我們向小微企業客戶發放貸款總餘額的24.2%、17.48%及7.8%。近年來，我們的小微企業業務快速增長。截至2010年、2011年及2012年12月31日以及2013年6月30日，我們的小微企業貸款餘額分別約為人民幣63.3億元、人民幣161.2億元、人民幣219.2億元及人民幣267.8億元，該等貸款的加權平均約定回報率分別為6.2%、7.9%、8.2%及7.9%。

隨着小微企業業務的快速發展，我們制訂了一系列的風險管理政策，逐步推行風險限額管理機制及小微企業授信准入量化標準，以確保有效管理相關風險。截至2010年、2011年及2012年12月31日以及2013年6月30日，我們向小微企業發放的貸款(含個人經營性貸款)的不良貸款率分別為1.50%、0.74%、0.35%及0.35%。參見「風險管理－信用風險管理－小微企業貸款的信用風險管理」。

*微小企業貸款項目*。2007年，我們即通過世界銀行和國家開發銀行得到IPC在人才培訓、風險定價、信息系統等方面的技術支持，推出了我們的微小企業貸款服務。我們向擁有至少三個月業務記錄的個體工商戶及微小企業提供最高人民幣一百萬元的短期貸款。我們訂有一套標準化的貸款申請評估程序，注重個體工商戶及微小企業的可持續性以及其擁有人的信譽及其擁有人的家庭。每筆貸款均由當地居民提供個人擔保或其他靈活的擔保方

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

---

## 業 務

---

式。個體工商戶及小微企業貸款的利率一般大幅高於向較大型企業發放的貸款利率，並會根據借款人的還款記錄、擔保或抵押品類型及抵押品覆蓋率等條件而異。此外，我們的審批程序快捷，符合條件的借款人一般可在申請後的三至五個工作日內獲得貸款。

截至2013年6月30日，我們微小企業貸款項目下的貸款總餘額為人民幣10.26億元，該等貸款的加權平均約定回報率為15.45%，而平均貸款金額為人民幣19.38萬元。

**「微企通」創業扶持貸款項目。**「微企通」創業扶持貸款是獲重慶市政府支持及提供部分資金的政策性貸款。符合條件的借款人包括已向重慶市工商行政管理局註冊為「微型企業」的企業以及這些企業的擁有人。每筆貸款可由第三方的個人擔保，以及房產、設備或有價證券等抵押或質押予以擔保。貸款一般於申請後的五個工作日內發放。貸款最高金額為人民幣15萬元，期限最長為兩年。我們向符合條件的借款人所收取的利率與適用於大型企業的利率相當。就每筆逾期貸款造成的損失而言，重慶市級及縣級政府將向我們補償最多本金損失的三分之二。

截至2013年6月30日，「微企通」創業扶持貸款項目下的貸款總餘額為人民幣5.82億元，該等貸款的加權平均約定回報率為6.58%，而平均貸款金額約為人民幣10.24萬元。

**「啟動力」系列貸款項目。**「啟動力」系列貸款項目包括「啟動力」個人創業貸款、「啟動力」個體工商戶貸款和其他「啟動力」貸款。「啟動力」系列貸款產品主要是以循環信貸融資的形式向個體工商戶、小微企業主、自然人股東、合夥人等個人提供貸款，以滿足他們的經營業務的流動資金需求。循環信貸融資以抵押品作抵押或提供保證擔保，最高可貸金額為人民幣500萬元。這類信貸產品授信有效期為三年，項下貸款的期限最高為一年。截至2013年6月30日，我們的「啟動力」貸款產品餘額為人民幣38.1億元，平均利率是8.16%，而平均貸款金餘額約為人民幣1,116,500元。

### 國際貿易融資及結算服務

#### 國際結算服務

我們為進出口商提供多樣化的國際貿易結算服務，包括信用證、進出口代收及匯款等服務。於2010年、2011年及2012年以及截至2013年6月30日止六個月，我們國際貿易結算業務的交易量分別為人民幣29.97億元、人民幣38.36億元、人民幣44.99億元及人民幣24.93億元。

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

---

## 業 務

---

### **國際貿易融資系列產品**

我們為經營進口業務的公司客戶開立及保兌信用證、提供進口押匯及提貨擔保等服務。對於從事出口業務的客戶，我們提供打包貸款、出口貼現、出口商業發票貼現、福費廷及出口押匯等服務，協助他們管理流動性。福費廷指無追索權地以折扣價格購買出口商的貿易債務或應收賬款。於2010年、2011年及2012年以及截至2013年6月30日止六個月，我們貿易融資業務的交易量分別為人民幣7.73億元、人民幣8.72億元、人民幣7.31億元及人民幣8.40億元。

### **其他服務**

我們的國際業務還包括外匯存款、外匯貸款、即期結售匯、跨境人民幣結算服務、代客外匯買賣、合作辦理人民幣遠期結售匯、資信調查和見證、同業代付、非融資性外匯擔保等其他服務。

### **公司存款**

我們向公司客戶提供人民幣及主要外幣(如美元、港元、歐元、日元及英鎊等)定期及活期存款。我們提供的定期存款期限一般最長為五年。我們亦提供協議存款產品，這些產品附有定制的利率、期限及其他條款。此外，我們提供通知存款產品，這些產品的利率較活期存款的為高，同時保留一定的活期存款靈活性，客戶可提前通知取款。截至2010年、2011年及2012年12月31日及2013年6月30日，我們的公司存款總額分別為人民幣570.7億元、人民幣673.0億元、人民幣821.3億元及人民幣977.5億元。

### **中間業務產品及服務**

我們向公司客戶提供多種中間產品及服務，包括諮詢及財務顧問服務、結算服務、國內保函服務及其他中間服務。於2010年、2011年、2012年及截至2013年6月30日止六個月，我們來自中間業務產品及服務的手續費及佣金淨收入額分別為人民幣1.46億元、人民幣2.26億元、人民幣2.13億元及人民幣2.15億元。

### **諮詢及財務顧問服務**

我們向公司客戶提供諮詢及財務顧問服務。這些服務包括制定整體融資計劃、構建融資解決方案以及安排向客戶提供信貸。我們亦向客戶提供項目管理服務，以確保資金的分配及使用符合客戶的相關融資計劃。

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

---

## 業 務

---

### 結算服務

我們向公司客戶提供結算服務。我們的結算服務包括電匯、支票、銀行本票、銀行匯票、委託收款及託收承付等。截至2013年6月30日，我們擁有約3.3萬個人民幣公司結算賬戶。於2010年、2011年及2012年以及截至2013年6月30日止六個月，我們的境內結算量分別約為人民幣8,594億元、人民幣9,114億元、人民幣13,668億元及人民幣5,747億元。

### 國內保函服務

我們為公司客戶提供國內保函服務，包括提供投標保函、履約保函、預付款保函、付款保函、質量及維修保函等。國內保函的處理及審批程序一般與辦理公司貸款及墊款的程序相同。截至2010年、2011年及2012年12月31日以及2013年6月30日，我們開立的國內保函餘額分別約為人民幣2.55億元、人民幣1.12億元、人民幣1.40億元及人民幣1.44億元。

### 其他中間服務

此外，我們就企業併購、籌資、投資、重組、資產管理、業務整合及私募股權融資提供顧問服務。

### 客戶基礎

截至2013年6月30日，我們共有逾33,000名公司存款客戶及逾3,900名公司貸款客戶。此外，截至同日，我們向逾13,800名小微企業主與個體工商戶提供個人經營貸款。

我們致力與我們認為具有良好成長潛力並可帶來較高風險調整收益的客戶建立長期業務關係，並向他們提供專業的、量身定制的綜合金融服務。我們將那些產品及服務具有高增長潛力且擁有明顯競爭優勢的小微企業、小微企業主及個體工商戶定為我們的目標客戶。

我們致力於向在重慶當地運營的企業提供金融服務並與其開拓長期的發展機會。我們與重慶市大量公司客戶建立了長期業務關係，其中多數公司客戶為重慶市各個行業的龍頭企業。截至2012年12月31日，我們與重慶市工商行政管理局所公佈按重慶市營業收入排名前100名的企業當中的67家建立了長期的業務關係。我們亦已與重慶的各級政府機構建立了密切關係，這些政府機構及下屬企事業單位長期以來是我們重要的存款客戶。

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

---

## 業 務

---

我們致力於以重慶市為基礎並向四川省、貴州省及陝西省等具有較大發展潛力的周邊地區擴張，已獲得了顯著的成效，我們的三家分行已逐步成長為我們公司業務重要的增長點。

我們的公司貸款客戶主要來自(i)製造業，(ii)批發和零售業及(iii)建築業。截至2013年6月30日，我們向來自該等行業的公司貸款客戶提供的貸款餘額總額分別佔我們公司貸款總額的24.4%、15.3%及10.1%。截至同日，前十大公司借款人佔我們公司貸款總額及前十大公司存款人佔我們公司存款總額分別為4.3%和45.8%。前十大公司存款人中，有六家為政府機構及其下屬的企事業單位，其存款總額佔我們的公司存款總額的40.5%。

### 營 銷

我們已建立一套一體化的營銷體系。尤其是，我們的總行制訂公司銀行業務整體發展規劃及戰略，並制訂全行的公司銀行業務營銷方案及行業政策。此外，我們針對大中型企業和小微企業制定出不同的營銷策略，再由分行及支行的客戶經理負責落實執行。於截至2013年6月30日止六個月及截至2010年、2011年及2012年12月31日止三個年度，各自擁有本行已發行股本5%以上的力帆及重慶市地產集團不時屬於我們的五大單一借款人。截至2011年及2012年12月31日以及2013年6月30日，力帆為我們的最大單一借款人，未償還貸款總額分別為人民幣5億元、人民幣5億元及人民幣6億元，佔我們截至同日的貸款總額0.78%、0.65%及0.71%。截至2010年12月31日，重慶市地產集團為我們的第三大單一借款人，未償還的貸款總額為人民幣3.2億元，佔我們截至同日的貸款總額0.60%。該等交易全部按一般商業條款於我們的日常業務過程中訂立，因而於若干事件後將豁免遵守若干規則及法規所載的申報、公告及獨立股東批准的規定。

為更好地服務小微企業客戶，我們特別在總行設立了一個小微企業銀行部，負責管理小微企業業務的產品開發及融資產品營銷事宜。我們亦通過電視頻道、廣播電台、戶外廣告牌、印刷媒體及互聯網等主流媒體向小微企業推廣我們的產品及服務。近年來，「易捷貸」系列產品在重慶獲得廣泛認可，並已成為小微企業客戶心目中的知名品牌。

我們的客戶經理負責建立和維繫與特定客戶的持續業務關係。我們相信，我們以客戶為本的客戶經理制度有助於我們挖掘及鎖定潛在客戶，亦有助於提升我們的服務質量。我們通過外部引進、內部培養等形式聘用客戶經理，不斷充實公司客戶經理的數量。我們亦已建立客戶經理行業化、專業化的培訓體系，與人民銀行研究生部、中國人民大學等教育機構合作舉辦培訓班，以提高客戶經理的素質和水準。我們積極推行客戶經理績效考核改

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

---

## 業 務

---

革，正逐步形成具備合理指標的績效評估體系。客戶經理的薪酬包括基本工資和績效獎金兩部分。分支機構按照財務效益、風險管理和資產質量等不同業績指標對客戶經理進行評分，而評分結果直接與客戶經理的績效獎金掛鉤。

### 個人銀行業務

#### 概覽

我們的個人銀行業務為個人客戶提供多樣化的產品和服務，包括個人貸款、個人存款、銀行卡以及結算服務、個人理財等業務。發展個人銀行業務是我們的主要戰略重點之一，此業務在近年來已取得良好的發展。於2010年、2011年、2012年以及截至2013年6月30日止六個月，來自個人銀行業務的營業收入分別為人民幣3.51億元、人民幣3.99億元、人民幣8.66億元及人民幣5.31億元。截至2013年6月30日，我們共有逾88,000名個人貸款客戶(不含信用卡客戶)及約209萬名個人存款客戶。截至同日，我們的個人貸款餘額(含信用卡透支)為人民幣235.04億元，而個人存款餘額則為人民幣233.32億元。截至2010年、2011年、2012年12月31日以及2013年6月30日，我們的個人貸款(含信用卡透支)分別佔我們的客戶貸款總額的16.7%、22.1%、25.4%及27.7%，而我們的個人存款則分別佔我們的客戶存款總額的16.0%、16.5%、16.3%及16.7%。

截至2013年6月30日，我們共發行約215萬張借記卡及約58,000張信用卡。於2010年、2011年及2012年以及截至2013年6月30日止六個月，我們實現借記卡消費總額分別為人民幣29.00億元、人民幣32.27億元、人民幣49.51億元及人民幣37.07億元。於2010年、2011年及2012年以及截至2013年6月30日止六個月，我們實現信用卡消費總額(含消費、取現與分期付款)分別為人民幣1.53億元、人民幣3.40億元、人民幣10.51億元及人民幣9.22億元。

#### 個人貸款

##### 「居家樂」個人房屋按揭貸款

近年來，重慶市的個人住房擁有數目快速增加，我們以「居家樂」品牌推廣的住房貸款及商用房貸款等個人房屋按揭貸款業務因而迅速發展。我們提供一手及二手房屋按揭貸款。截至2013年6月30日，我們個人房屋按揭貸款餘額為人民幣146.66億元，佔個人貸款總額的62.4%。通常我們提供期限為5至30年的個人房屋按揭貸款。

##### 個人汽車按揭貸款

我們向個人借款人提供個人汽車消費貸款以購置汽車(不含二手車)。個人汽車貸款一般須以所購汽車或借款人的不動產作抵押。截至2013年6月30日，我們的個人汽車貸款餘額總額為人民幣5.25億元，佔個人貸款總額的2.2%。

---

## 業 務

---

### 個人經營貸款

個人經營貸款包括個人創業貸款、個體工商戶貸款、「啟動力」系列貸款、微小企業貸款和「微企通」創業扶持貸款。為符合中國銀監會公佈的統計範圍，我們將個人經營貸款歸入小微企業業務，參閱「—公司銀行業務—公司貸款—小微企業融資解決方案及產品」。截至2013年6月30日，我們的個人經營貸款餘額約為人民幣54.71億元，佔個人貸款總額的23.3%。

### 個人消費貸款

我們提供可滿足房屋裝修、購置大額傢俱及家電、教育支出、旅遊及婚慶等綜合消費需求的個人消費貸款。此類貸款一般以借款人的財產或我們可接受的有效的其他抵押品作抵押。截至2013年6月30日，我們的個人消費貸款餘額為人民幣19.65億元，佔個人貸款總額的8.4%。

### 「長江」卡循環貸款

我們向「長江」借記卡持卡人提供循環貸款額度。業務通過審批後，我們會將循環信用額度的最高金額記入持卡人的存款賬戶，利用借記卡便可提用或償還循環信用額度。截至2013年6月30日，已授出的循環信用額度總額為人民幣1.78億元。

### 個人存款

我們的個人存款包括活期存款及定期存款。個人活期存款包括一般活期存款及定活兩便存款。個人定期存款包括一般定期存款、教育儲蓄存款、通知存款及其他存款項目。截至2013年6月30日，我們的個人存款總額為人民幣233.32億元，佔客戶存款總額的16.7%。

### 銀行卡

#### 借記卡

我們向在本行擁有存款賬戶的客戶發行多款「長江」借記卡，交易付款直接從持卡人的存款賬戶扣減。客戶可通過借記卡享受現金存取、轉賬、支付結算及繳費等多種金融服務。此外，借記卡亦集成了約定轉存、自動還款、代收代繳服務等附加功能。我們的借記卡收入主要包括我們向接受我們銀行卡的商戶收取的佣金及我們向持卡人收取的服務費。

我們致力於加強對借記卡持卡人的服務素質，爭取提升發卡量及所發借記卡處理的交易總量。例如，借記卡持有人可申請循環信用額度並通過借記卡進行提款及還款。請參閱「—個人貸款—「長江」卡循環貸款」。截至2013年6月30日，我們共發行了約215萬張借記

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

---

## 業 務

---

卡。於2010年、2011年、2012年以及截至2013年6月30日止六個月，我們實現借記卡消費總額分別為人民幣29.00億元、人民幣32.27億元、人民幣49.51億元及人民幣37.07億元。

### 信用卡

我們提供多種信用卡產品，包括普卡、金卡和白金卡。截至2013年6月30日，我們共發行約58,000張信用卡。於2010年、2011年及2012年以及截至2013年6月30日止六個月，我們於各期間實現的信用卡消費總額分別為人民幣1.53億元、人民幣3.40億元、人民幣10.51億元及人民幣9.22億元。

我們來自信用卡業務的收入主要包括我們向持卡人收取的手續費、計息結欠的利息收入及我們向商戶收取的佣金。於2010年、2011年、2012年以及截至2013年6月30日止六個月，來自信用卡業務的營業收入分別為人民幣230萬元、人民幣430萬元、人民幣3,414萬元及人民幣4,199萬元。2011年下半年起，我們推出了信用卡分期還款服務，自推出該服務後來自信用卡業務的收入出現了快速的增長。

### 中間個人銀行業務

我們為個人銀行客戶提供多樣化的中間業務，包括個人理財服務、代收代繳服務、支付結算服務及其他代理業務。於2010年、2011年及2012年以及截至2013年6月30日止六個月，我們個人銀行業務(含信用卡業務)的收費及佣金收入淨額分別為人民幣5,255萬元、人民幣6,390萬元、人民幣15,520萬元及人民幣15,140萬元。

### 個人理財產品

我們提供個人理財產品以滿足中高端個人客戶的投資與理財需要，以「長江財富」品牌進行市場推廣。我們現已發行長江給利系列理財產品、長江積利系列理財產品、長江鑫利系列理財產品、長江債券人民幣理財產品等系列理財產品，還將在現有理財產品的基礎上不斷提高理財服務水準。截至2013年6月30日，我們約有73,000名個人理財客戶，我們所發行個人理財產品未兌現餘額為人民幣92億元。於2010年、2011年、2012年以及截至2013年6月30日止六個月，我們分別發行了各種理財產品26期、64期、242期及79期，並分別募集個人理財資金人民幣1.23億元、人民幣25億元、人民幣196億元及人民幣137億元。於2010年、2011年、2012年以及截至2013年6月30日止六個月，發行個人理財產品手續費及佣金和其他收入淨額分別為人民幣858萬元、人民幣1,253萬元、人民幣4,074萬元及人民幣6,574萬元。我們的資金業務利用發行理財產品所得資金管理投資，請參閱「一資金業務一代客戶進行資金業務」。

---

## 業 務

---

### 代收代繳服務

我們為個人銀行客戶提供賬單代收服務。我們的客戶可通過我們的代收渠道繳付水電費、通訊費、有線電視費及公共租賃房屋租金等。重慶市居民可在我們的重慶區域營業網點繳付逾十種賬單或其他費用。於2010年、2011年及2012年以及截至2013年6月30日止六個月，我們賬單代收服務的業務量分別約為人民幣1.6億元、人民幣1.3億元、人民幣1.3億元及人民幣0.57億元。

### 代發工資服務

我們為重慶市多家政府機構、事業單位及大型集團企業的員工提供工資及津補貼代發服務，其中包括重慶市政府及多個區縣政府的機關公務員、重慶大學及西南大學的教職工等，這些員工通過設在本行的個人銀行賬戶領取工資。代發工資業務幫助我們吸引了大量中高端個人客戶，也為我們提供了穩定的個人存款來源。截至2010年、2011年、2012年12月31日，我們代發工資業務的個人客戶數量分別約為41.1萬、41.4萬及44.1萬。於2010年、2011年、2012年，通過我們代發工資及津補貼業務支付的工資總額分別約為人民幣73.30億元、人民幣91.44億元及人民幣104.46億元。

### 支付結算服務

我們向個人銀行客戶提供支付結算服務，包括本外幣轉賬及匯款、收款以及銀行本票、銀行匯票及支票結算。於2010年、2011年、2012年及截至2013年6月30日止六個月，我們的人民幣結算服務的結算量分別約為人民幣2,311億元、人民幣1,067億元、人民幣809億元及人民幣535億元。

### 代理保險銷售

我們作為保險公司的代理，開展代理保險銷售業務。截至2013年6月30日，我們已與11家保險公司簽訂了銀行保險合作協議。於2010年、2011年、2012年及截至2013年6月30日止六個月，我們自銀行保險業務收取的費用及佣金分別為人民幣633萬元、人民幣286萬元、人民幣155萬元及人民幣44萬元。

### 代銷開放式公募基金

於2010年11月，我們成為中國西南地區首家獲中國證監會批准代表中國的資金管理公司銷售開放式公募基金的城市商業銀行。截至2013年6月30日，我們代七家中國的資金管理公司銷售126項基金產品。於2011年、2012年及截至2013年6月30日止六個月，我們分別銷售約人民幣2,200萬元、人民幣7,600萬元及人民幣6,900萬元的開放式公募基金。

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

---

## 業 務

---

### 客戶基礎

截至2010年、2011年、2012年12月31日以及2013年6月30日，我們分別擁有約156萬名、151萬名、196萬名及209萬名個人存款客戶及約42,000名、55,000名、66,000名及88,000名個人貸款客戶。

隨著業務重點轉向中端個人客戶後，我們已建立於截至2011年、2012年12月31日以及2013年6月30日分別包括約93,000名、158,000名及173,000名擁有人民幣50,000元至人民幣500,000元金融資產的中端個人銀行客戶基礎。

### 營銷

總行的個人銀行部及信用卡部負責為個人銀行產品及服務制訂營銷計劃及管理品牌名稱。

我們按個人銀行客戶的收益貢獻潛力，制訂差異化營銷策略及分配資源，中高端客戶會由客戶經理或理財經理服務，提供個性化理財規劃以及專業市場分析及產品建議。

我們通過廣泛的分銷渠道推廣個人銀行產品及服務，包括我們的總行營業部、小企業信貸中心以及106家分、支行、96個自助銀行及581台自動終端機及電話銀行、手機銀行及網上銀行。請參閱「一分銷網絡」。

### 資金業務

我們的資金業務在首先滿足我們的流動性需求的同時，尋求將非貸款業務用途資金的回報最大化。我們的資金業務主要包括進行貨幣市場交易及買賣投資證券。我們一般利用貨幣市場交易滿足我們的流動性需求。此外，我們亦代表客戶辦理資金業務。截至最後實際可行日期，我們是全國僅有的45家獲得中國人民銀行批准可開辦債券結算代理業務的銀行之一。於2010年、2011年及2012年以及截至2013年6月30日止六個月，我們資金業務的營業收入分別為人民幣5.04億元、人民幣5.42億元、人民幣7.76億元與人民幣4.93億元。

### 貨幣市場交易

我們的貨幣市場交易主要包括：(i)與其他境內銀行及非銀行金融機構進行短期資金拆借；及(ii)與其他境內銀行及非銀行金融機構進行證券正回購和逆回購交易。正回購和逆回購交易涉及的證券主要為中國中央政府及政策性銀行發行的債券及銀行承兌匯票。其中，

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

---

## 業 務

---

大部分正回購和逆回購交易的到期日為原交易日起計不超過30日。截至2013年6月30日，我們存放於同業及其他金融機構的款項總額為人民幣249.64億元，佔我們總資產的13.2%，而同業及其他金融機構存放和拆入金額為人民幣300.03億元，佔我們總負債的16.8%。

### 證券投資

我們投資的證券包括債務證券和權益性證券。債務證券包括中國中央政府及政策性銀行、中國地方政府、其他金融機構及非金融機構發行的債券以及信託受益權、定向資產管理計劃及其他中國商業銀行發行的理財產品。我們定期對證券投資組合進行市場風險分析，並會因應投資環境變化適時調整投資策略。截至2010年、2011年及2012年12月31日及截至2013年6月30日，我們持有的證券投資總額分別為人民幣210.8億元、人民幣170.9億元、人民幣321.3億元及人民幣432.9億元。於2010年、2011年及2012年及截至2013年6月30日止六個月，我們從證券投資及透過損益按公允價值計量的金融資產所得的利息收入分別為人民幣6.47億元、人民幣7.18億元、人民幣14.39億元及人民幣12.18億元，同期該等投資基於日均餘額計算的年化收益率分別為3.60%、3.88%、5.27%及5.85%。截至2010年、2011年、2012年12月31日和2013年6月30日，我們債務證券投資的加權平均約定回報率分別為4.06%、4.52%、6.03%及6.15%。

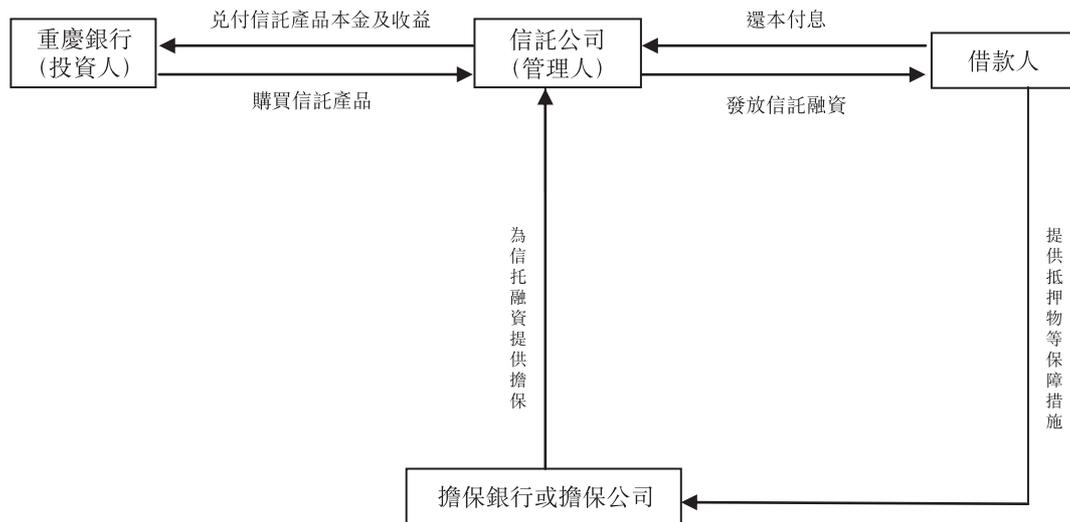
### 信託受益權及定向資產管理計劃

信託受益權是由信託公司保薦與信託計劃受益人權利掛鈎的金融工具。截至2010年、2011年及2012年12月31日以及2013年6月30日，我們使用自有資金投資於信託受益權的餘額分別為零、零、人民幣169億元及人民幣264億元。於2010年、2011年及2012年以及截至2013年6月30日止六個月，該等投資的利息收入分別為零、零、人民幣6.55億元及人民幣7.88億元。截至2010年、2011年及2012年12月31日以及2013年6月30日，該等投資的加權平均約定回報率分別為零、零、7.23%及6.89%。另外，截至同日，我們代理理財投資於信託受益權的餘額分別為人民幣6億元、人民幣6億元，人民幣12億元及人民幣9億元，該等投資所獲收益計入中間業務手續費及佣金收入。

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

## 業 務

通過信託受益權投資，我們委託信託公司管理資金，而信託公司繼而利用這些資金以其本身名義向借款人發放貸款。借款人向其他銀行或擔保公司申請為其向信託公司的義務出具融資性保函、無條件回購或不可撤銷的連帶保證責任擔保。同時，擔保銀行或擔保公司為降低自身的擔保風險，一般要求借款人提供相應的抵押物或其他保障措施作為反擔保條件。我們所投資的信託受益權中各方的關係如下圖所示：



根據定向資產管理計劃，我們與證券公司簽訂定向資產管理合同，證券公司受我們的委託通過我們的賬戶並根據該等合同約定的條款及條件向借款人提供融資。資金的預期用途會在投資前於定向資產管理合同中明確約定，而該項計劃由其他銀行或擔保公司通過融資性保函提供擔保。

定向資產管理計劃中的資金由證券公司在專用賬戶中按照定向資產管理合同中的約定進行管理。定向資產管理計劃不應作為委託貸款或本行的貸款組合的一部分，而應屬於本行的非標準化債權證券。我們於2012年開始投資於定向資產管理計劃。截至2012年12月31日及2013年6月30日，我們的定向資產管理計劃投資額分別為人民幣11.1億元及人民幣38.6億元。於2012年以及截至2013年6月30日止六個月，該等投資的利息收入分別為人民幣200萬元及人民幣8,200萬元。截至2012年12月31日及2013年6月30日，該等投資的加權平均約定回報率分別為6.35%及6.06%。

截至2013年6月30日，我們以自身資金投資的信託受益權及定向資產管理計劃被用作為下列各類借款人提供融資：(i)約24.74%投向地方政府融資平台、(ii)約23.12%投向投資管理公司、(iii)約12.60%投向信息傳輸、軟件和信息技術服務業、(iv)約8.99%投向房地產業、

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

---

## 業 務

---

(v)約8.02%投向批發和零售業、(vi)約6.61%投向煤炭採掘及化工業和(vii)約4.94%投向建築業。其餘行業的借款人佔10.98%。除地方政府融資平台、房地產業和煤炭採掘及化工業外，並無向中國政府限制信貸規模的任何行業借款人發放貸款。

我們有關信託受益權及定向資產管理計劃的投資策略是通過將我們可取得的資本投入非銀行金融機構發行或推出的金融產品，以取得長期穩定的投資回報，此類金融產品的風險可控、回報穩定，符合政府的行業及監管政策。在這個過程中，我們會考慮中國金融市場的發展趨勢和其他金融機構的資歷，利用與我們合作的非銀行金融機構的專業投資渠道及管理方法。

我們出於以下因素大幅增加了我們對於信託受益權和定向資產管理計劃的投資。

首先，我們透過信託公司及證券公司能接觸更多有融資需要的客戶。其次，投資於信託受益權及定向資產管理計劃的回報率亦一般高於市場上的其他投資產品。於2013年6月30日，信託受益權和定向資產管理計劃的加權平均約定回報率分別是6.98%和6.06%，高於國債和政策性銀行債券於同日的加權平均約定回報率(分別是3.23%和4.00%)。此外，我們在有銀行擔保的信託受益權或定向資產管理計劃的大部分投資，根據資本管理辦法計算風險加權資產的風險加權比率為25%，有助我們以更高效率運用資本。

我們投資的所有信託受益權及定向資產管理計劃均由中國的城市商業銀行、中國的股份制銀行及重慶市主要的國有擔保企業全額擔保其本金和約定的收益率。如果發行該信託計劃的信託公司或發行該定向資產管理計劃的證券公司無法從借款人處全額收回我們投資的本金和約定的收益，我們將要求該信託公司或證券公司採取積極措施以減少我們的損失並行使其在擔保下的權利以從擔保銀行或擔保公司補償損失。信託公司或證券公司行使該等擔保下的權利無需滿足任何條件。

根據我們的中國法律顧問江蘇世紀同仁律師事務所的意見，依據《中華人民共和國信託法》的規定，信託財產與屬於受託人所擁有的財產相區別，不得歸入受託人所擁有的財產或者成為受託人所擁有的財產的一部分。因此，信託公司從擔保人所獲得的擔保金不能用於償還信託公司自身的債務。即便信託公司自身出現財務困難，也不會影響設置在信託資產上的擔保權利和我們所投資的信託受益權。

---

## 業 務

---

截至2013年6月30日，我們於信託受益權及定向資產管理計劃的投資中，約89.0%由中國的銀行簽發信用證提供擔保，約0.4%由銀行存單質押提供擔保，約10.6%由中國的擔保公司提供擔保。截至2013年6月30日，我們信託受益權投資中的單一最大擔保人為一家中國的銀行，其通過簽發信用證為此類投資中的約22%提供擔保。

我們主要通過以下三個方面管理信託受益權及定向資產管理計劃投資的風險：

- 由於信託公司、證券公司及相應擔保人已對借款人及集資項目進行盡職調查，我們將在投資信託受益權及定向資產管理計劃前核查有關信託公司、證券公司及擔保人所作的盡職調查。然而，由於我們並非借款人的貸款方，故我們不會對借款人、信託受益權產品或定向資產管理計劃進行信用評級。
- 根據信託公司與我們之間達成的協議，信託公司應有效管理信託計劃並定期向我們作出管理報告。若信託公司發現若干風險將會對我們的信託受益權投資構成不利影響，則信託公司須即時知會我們並採取積極措施，降低有關風險。
- 若信託公司或證券公司無法向借款人悉數收回約定的回報和我們的投資本金，我們將會要求信託公司或證券公司採取積極措施以降低我們的損失並行使根據擔保的權利以向擔保銀行或擔保公司收回任何損失。

我們於信託受益權及定向資產管理計劃的投資須經過多層次個案審批程序。簽發部門負責投資盡職審查，風險評估部門負責評估投資風險，並提出風險預防措施，合規部門審閱法律文件及法律權利與義務，並根據規定授權水平向獲授權人士提交是項投資以供審批。僅於審批程序完成後，方可根據審批條件進行投資。目前，批准投資信託受益權及定向資產管理計劃的授權如下：

- 就投資銀行擔保的金融產品而言，負責資金業務的副行長就同日單個對手方批准金融產品的總額為人民幣8億元或以下，行長批准金融產品的價值為人民幣20億元或以下，而我們的董事會批准價值超過人民幣20億元的金融產品。

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

## 業 務

- 就投資非銀行擔保的金融產品而言，負責資金業務的副行長就同日單個對手方批准金融產品的總額為人民幣3億元或以下，行長批准金融產品的價值為人民幣20億元或以下，而我們的董事會批准價值超過人民幣20億元的金融產品。

經計及授權水平的實施及實際操作狀況後，我們每年會調整上述授權。

### 其他中國商業銀行發行的理財產品

我們投資於其他中國商業銀行發行的理財產品。該等銀行將所得款項投資於債券、信託受益權及定向資產管理計劃。截至2010年、2011年及2012年12月31日以及2013年6月30日，我們投資於其他中國商業銀行發行的理財產品的餘額分別為人民幣54.9億元、人民幣51.7億元、人民幣20.5億元和人民幣21.4億元。於2010年、2011年及2012年以及截至2013年6月30日止六個月，該等投資的利息收入分別為人民幣1.73億元、人民幣4.03億元、人民幣2.71億元及人民幣6,900萬元。截至2010年、2011年及2012年12月31日以及2013年6月30日，該等投資的加權平均約定回報率分別為4.73%、6.28%、6.95%和6.84%。我們所投資的其他中國商業銀行發行的理財產品中各方的關係如下圖所示：



我們的副行長牛躍強負責我們的資金業務。他於中國商業銀行擁有逾15年經驗，並大部分時間擔任商業銀行的經營管理角色。有關他的資質及經歷的詳情，請參閱本文件「董事、監事及高級管理層—高級管理層」一節。

我們負責證券投資的員工熟悉中國政府的宏觀經濟政策，這些政策適用於行業的發展及中國金融市場的經營機制。他們亦在投資業務、風險管理及市場分析與判斷方面擁有豐富的經驗，並能夠有效實施我們的整體投資策略及取得良好的投資回報。

### 代客戶進行資金業務

我們的資金業務亦包括管理向公司及個人客戶發行理財產品所得資金。於2010年、2011年及2012年以及截至2013年6月30日止六個月，我們所設計以「長江財富」品牌向個人客戶發行的理財產品分別計有29期、64期、242期及79期，分別募集資金人民幣1.23億元、人民幣25億元、人民幣196億元與人民幣137億元。截至2013年6月30日，我們所發行個人理財

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

---

## 業 務

---

產品未兌現餘額為人民幣92億元。截至同日，我們所發行的所有理財產品(包括公司理財產品)未兌現餘額為人民幣112億元。我們對於非標準化的債權性資產和股權性資產的投資額約佔我們理財產品資金投資餘額的8.03%和上一年度審計報告披露總資產的0.58%，均符合中國銀監會的要求。

### 定價

在遵守中國適用監管規定下，我們正努力建設基於風險調整後收益的競爭性產品定價機制。在制訂價格時，我們會考慮多種因素，包括：資金成本、管理成本、風險成本和預期收益率。此外，我們還會考慮單個客戶對我們業務的貢獻度、整體市場狀況及競爭對手所提供同類產品和服務的價格。

### 貸款

中國人民銀行規管若干商業銀行產品及服務(如我們的人民幣貸款)的定價。自2004年10月開始，人民幣貸款的利率上限已經取消，相關中國人民銀行基準利率70%的下限亦已於2013年7月取消。在住房按揭貸款方面，利率可能低於相關中國人民銀行基準利率的70%，購買第二套住房的家庭的住房按揭貸款利率不得低於相關基準利率的110%。請參閱「監督及監管一對主要銀行業務的監管－貸款」。外幣貸款的利率一般不受中國法規限制，我們可自行決定外幣貸款的利率。

我們根據借款人的風險情況、所提供抵押品的價值、貸款的擬定用途、市場環境及貸款年期等多項標準制定產品價格。我們亦考慮提供貸款的成本、預期回報率、涉及的風險、整體市場環境、我們的市場定位及競爭對手的定價等因素。我們通過風險調整後的資本收益率考核我們的分支機構，這可引導並激勵分支機構發掘及集中在利潤較高且資本需求較低的貸款產品上。我們基於這些考慮因素，尋求風險與回報的匹配，並且一般能夠向風險較高的客戶收取較高的利息。隨著貸款利率日益市場化，我們預計將更加依賴我們對預期風險調整資本收益進行精確分析的能力，進一步基於內部分析對貸款進行差異化定價。

同時，我們基於客戶業務規模及貢獻對公司貸款進行差異化定價。我們一般對小微企業客戶較大型公司客戶享有更大的定價權。

我們採用風險調整定價原則對個人貸款定價，且一般對個人經營貸款及無抵押個人貸款採用較其他個人貸款更高的風險定價。我們的總行會公佈不同類別貸款的基準利率。我們按固定利率收取信用卡透支的利息，並無參考中國人民銀行的基準利率。

---

## 業 務

---

在取消人民幣貸款利率下限方面，由於對商業銀行存貸比及授信額度的監管控制，我們預計在短期內，貸款利率出現大幅波動的可能性較低，而取消貸款利率下限對我們的影響有限。不過，我們預計新政策在中長期將對我們與大中型企業客戶的議價能力產生負面影響。為確保貸款的盈利能力，我們將繼續大力發展小微企業業務和零售業務，在這些業務中我們的議價能力較強，旨在將授信額度在人民幣500萬元或以下的小微企業及零售客戶作為我們的核心客戶群，及提高個人消費貸款(按揭貸款除外)佔全部貸款的比例。

### 存款

根據現行中國法規，我們人民幣存款利率不得超過有關中國人民銀行基準利率的1.1倍。我們一般就人民幣活期及定期存款提供法規容許的最高利率以保持競爭力。然而，銀行可向保險公司、社保基金理事會及中國郵政儲蓄銀行提供協議定期存款。請參閱「監督及監管－對主要銀行業務的監管－產品和服務定價－貸款和存款利率」。自2004開始，中國人民銀行放寬對金融機構間存貸利率的管制，而我們主要根據市場利率及我們的資產負債管理政策決定存貸利率。此外，除以美元、歐元、日元及港元為計量貨幣的外幣存款外，我們可以自行議定金額少於300萬美元的其他外幣存款的利率。銀行同業外幣存款及非中國居民外幣存款的利率一般不受中國法規限制，而我們亦獲准自行協商有關存款的利率。我們的總行會公佈各種存款的基準利率。吸收存款的分行或支行可經總行批准調低利率。

### 中間業務

我們一般根據市場狀況決定其他產品及服務的費用及佣金，惟若干服務仍須參照中國政府的指導價，如中國銀監會及國家發改委指定的基本人民幣結算類服務價格的若干服務除外。請參閱「監督及監管－對主要銀行業務的監管－產品和服務定價－中間服務定價」。我們將個人理財客戶與其他中間服務的客戶分為不同的類別，並通常向不同類別的客戶提供不同收費結構。

### 分銷網絡

我們通過多渠道分銷網絡提供我們的產品及服務，包括分行網絡及電子銀行渠道。截至2013年6月30日，除總行營業部和小企業信貸中心外，我們有106家分、支行、96個自助銀行及581台自動終端機。我們亦設有網上銀行服務、電話銀行服務及手機銀行服務為客戶服務。

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

---

## 業 務

---

### 分行網絡

截至2013年6月30日，我們通過我們的總行營業部、小企業信貸中心，以及106家分支行，在重慶所有38個區縣以及中國西部三個省份（即四川省、陝西省及貴州省）開展業務。重慶的每家支行覆蓋多個地區，作為向客戶提供全面服務的銀行分支機構。我們的分行負責一個地區內的業務，如重慶以外地區的一個省份或一個主要城市地區。截至2013年6月30日，我們在重慶有94家支行、78個自助銀行及491台自動終端機；在成都有1家分行、4家支行、8個自助銀行及29台自動終端機；在貴陽有1家分行、3家支行、6個自助銀行及43台自動終端機；在西安有1家分行、2家支行、4個自助銀行及18台自動終端機。截至同日，我們的成都分行、西安分行及貴陽分行發放的貸款分別佔我們貸款總額的約10.68%、5.54%及9.78%，3家分行的存款分別佔我們存款總額的約9.81%、6.72%及6.38%。

為配合我們成為中國西部區域領先銀行的目標，我們計劃繼續開設新分行及支行，進一步優化我們在重慶及整個中國西部的分銷網絡、業務結構及客戶組合，以及促進業務的均衡發展。於2012年及截至2013年6月30日止六個月內，我們分別開設了12家和5家支行。

### 電子銀行

我們的分、支行網絡與電子銀行渠道（如自助銀行、網上銀行、電話銀行及手機銀行）相輔相成，提供賬戶管理、現金提款、繳付賬單、轉賬、投資服務及其他服務。

### 網上銀行

我們的網上銀行平台www.cqcbank.com提供個人網上銀行和企業網上銀行產品和服務。我們的企業網上銀行產品及服務主要包括賬戶管理、匯款、集團財務服務、貸款及代理業務等。我們的個人網上銀行產品及服務包括賬戶管理、匯款、繳付賬單、投資理財、信用卡和個人貸款等。對於大型集團企業客戶，我們還提供將客戶與我們的網絡進行直接門戶連接服務等特別服務。截至2013年6月30日，我們擁有約103,000名網上銀行客戶，包括97,000名個人客戶和6,000名企業客戶。於2012年全年及截至2013年6月30日止六個月，我們網上銀行的交易總額分別為人民幣1,080億元和人民幣958億元。2013年7月，我們的企業網上銀行被「金融界」雜誌評為「2013年領航中國企業網銀最佳用戶體驗獎」。

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

---

## 業 務

---

### 自助銀行

我們的自助銀行及自助終端機向客戶提供安全便捷的服務，亦提高了我們的投入產出率。截至2013年6月30日，我們擁有96個自助銀行及581台自助終端機（包括292台ATM、128台自助存取款機及161台多媒體自助終端機），提供提款、賬戶查詢、繳付賬單、存款、更改密碼及／或轉賬服務。於2012年及截至2013年6月30日止六個月，我們處理的自助銀行交易宗數分別約為570萬宗及330萬宗，而交易總額分別為人民幣68億元及人民幣44億元。

### 電話銀行和客戶服務中心

我們通過24小時客戶服務熱線「96899及4007096899」向客戶提供電話銀行服務，包括自動語音及人工服務。我們的客戶能進行賬戶資訊查詢、轉賬、更改密碼、購買個人理財產品、利率查詢和進行電話存取款預約等服務。

### 手機銀行

我們於2012年8月31日向客戶推出手機銀行系統。我們的手機銀行服務包括賬戶查詢、賬戶管理、匯款、信用卡還款和購買個人理財產品服務，讓客戶可通過手機和其他移動設備獲得安全而個性化的銀行服務。我們還提供酒店和機票預訂以及計算各種投資收益率的計算器服務等配套服務。此外，我們還向我們的簽約客戶提供短信通知服務，包括發送有關銀行賬戶交易、安全核實和繳費等短信。

### 電視銀行

電視銀行是我們於2012年11月在重慶首家推出的一種銀行服務渠道。電視銀行以數字電視網絡為基礎，以遙控器作為操作工具，以電視作為資訊顯示手段，以機頂盒作為資訊處理器，為客戶提供足不出戶的銀行金融產品服務。它具有賬戶查詢、投資理財、轉賬匯款、代理繳費、信用卡、個人貸款等服務功能，同時還具有銀行資訊、金融行情、理財計算器等查詢功能。

### 信息技術

我們相信，利用信息技術對我們業務的有效運作和表現十分重要，也是我們取得成功和未來增長的關鍵所在。依靠信息技術的重要業務和管理領域包括交易處理、客戶服務、產品管理、風險管理和財務管理等。應用先進的信息技術系統已大幅提升並將繼續提升我

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

---

## 業 務

---

們的效率、客戶服務質量以及風險和財務管理能力。我們將繼續在信息技術系統上大量投入。2010年、2011年和2012年以及截至2013年6月30日止六個月，我們購置電子設備的資本開支分別約為人民幣1,575萬元、人民幣1,887萬元、人民幣3,762萬元和人民幣2,203萬元。

### 領導和專業團隊

我們董事會轄下的信息科技指導委員會指導制訂並審批我們的信息技術戰略。該委員會由五名董事組成，向董事會匯報。

高級管理層面的信息科技管理委員會成員包括我們的行長冉海陵先生和五名不同業務條線的首席執行官，負責管理我們的信息技術系統、協調信息技術項目的發展、評估信息技術系統的風險和實施風險管理計劃。

我們擁有一支經驗豐富的信息技術團隊。截至2013年6月30日，我們的信息技術團隊由116名員工組成，其中106名來自總行而10名來自分行。

### 信息系統

我們大部分的業務交易由我們的信息技術系統處理及維護。我們已於總行建立一個統一平台以運作總行集中管理下的所有主要業務及管理系統。我們的信息技術系統包括三類應用系統，即業務管理系統、管理信息系統及渠道應用系統。我們的業務管理系統主要包括各主要業務及職能的核心系統，例如公司及個人銀行、信用卡、反洗錢監控及內部控制的核心系統。我們的管理信息系統為我們的貸款組合、風險管理、監管及財務報告以及績效考核提供支援。我們的渠道應用系統為我們不同的銀行服務渠道(包括銷售網點、網上銀行、自動櫃員機及手機銀行)提供支援。

我們已採納多項安全措施以提供高水準的網絡安全，包括先進防火牆技術、黑客檢測系統、電子安全證書及互聯網安全戰略。為加強運行的可靠性，我們亦於一個遠離我們總行的地方建立同城災備中心，而為了在我們的主要數據中心發生重大中斷或故障時保持業務持續性，我們亦於貴州省建立了一個異地災備中心。於截至2013年6月30日止六個月及截至2010年、2011年及2012年12月31日止三個年度，我們並無出現任何重大信息技術系統故障及相關損失。

為應對不斷轉變的監管規定和在公司治理、風險管理、業務創新及營運的其他方面的業務需要，我們計劃持續提高現有的信息技術系統及提升信息技術設施及運作以支持我們業務的增長。

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

## 業 務

### 競爭

我們主要面對來自在重慶設有分行的大型商業銀行及其他股份制商業銀行，以及重慶地方銀行(如重慶農村商業銀行及重慶三峽銀行)的競爭。此外，我們亦面對來自在重慶開展業務的其他城市商業銀行的競爭。隨著我們拓展業務至重慶以外地方，我們亦與在我們所處區域市場設有業務的全國性銀行或地方銀行競爭。我們主要於產品種類及價格、服務質量、銀行融通便捷性、品牌認知及信息技術能力方面與同業競爭。

此外，我們於提供金融服務方面與非銀行金融機構競爭。例如，我們於向小微企業提供融資方面與小額貸款公司競爭，而在吸引客戶資金方面則與保險公司競爭。

我們與外資金融機構之間的競爭日後或會加劇。尤其是如外資金融機構在中國開展業務的多項限制被取消，或會導致我們失去於重慶的銀行市場中相對外資金融機構的部分現有競爭優勢。我們預期未來將與外資金融機構存在更多的競爭。

為應對上述競爭環境，我們擬推行按客戶基礎、產品創新及分銷渠道等方面將我們與競爭對手區分的戰略，使我們能夠在商業銀行行業持續有效競爭。請參閱「我們的戰略。」

### 員工

截至2010年、2011年及2012年12月31日以及2013年6月30日，我們分別有2,281、2,623、2,871及3,016名員工。截至2013年6月30日的員工數目包括總行的682名員工及分行及支行的2,334名員工。下表載列於所示日期按職能劃分我們員工的明細：

	截至2013年6月30日	
	數目	佔總數百分比
管理 .....	326	10.8%
公司銀行業務 .....	643	21.3
個人銀行業務 .....	468	15.5
綜合櫃員 <sup>(1)</sup> .....	711	23.6
資金業務 .....	29	1.0
財務及會計 .....	241	8.0
風險管理、內部控制及法律合規 .....	250	8.3
信息技術 .....	116	3.9
其他 <sup>(2)</sup> .....	232	7.7
合計 <sup>(3)</sup> .....	3,016	100.0%

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

## 業 務

- (1) 綜合櫃員為向公司銀行業務和個人銀行業務提供前台服務的員工。
- (2) 包括人力資源、行政及支持人員。
- (3) 上述員工為在崗合同制員工，不包括內退退休人員及勞務派遣人員。

下表載列截至所示日期按年齡劃分我們員工的總數。

	截至2013年6月30日	
	數目	佔總數百分比
35歲以下 .....	1,897	62.9%
36至45歲 .....	945	31.3
46歲以上 .....	174	5.8
合計 .....	3,016	100.0%

下表載列截至所示日期按教育水平劃分我們員工的總數。

	截至2013年6月30日	
	數目	佔總數百分比
碩士及以上 .....	264	8.8%
學士 .....	2,010	66.6
大專及職業學校 .....	665	22.1
其他 .....	77	2.6
合計 .....	3,016	100.0%

我們相信，我們的可持續增長有賴於我們員工的能力及付出，且我們肯定人力資源對提升業務、財務狀況及經營業績中的重要性。我們極其重視並已投入大量資源在招募及培訓員工上。我們亦已設立以績效為基礎的薪酬制度，員工的薪酬依據職位及績效考核釐定。我們根據適用中國法律、規則及法規向我們員工的社會保險供款、提供住房公積金以及若干其他員工福利。

我們的工會代表員工的利益，就勞工相關事項與管理層緊密合作。截至本文件日期，我們未曾發生任何曾影響營運的罷工或其他重大勞動糾紛，而我們相信，管理層與工會一直保持良好的關係。

除已與我們訂立僱傭合約的員工外，我們亦於截至2013年6月30日通過第三方人力資源機構聘用758名勞務派遣員工。這些勞務派遣員工並非我們的員工，一般居非主要職位。根據中國勞動合同法，勞務派遣員工與我們並無勞動合同關係，勞務派遣員工與相關人力資源機構訂立勞動合同。根據我們與人力資源機構訂立的承包協議，我們將勞務派遣員工的

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

---

## 業 務

---

薪金、社會保險供款及其他有關付款預付予人力資源機構。人力資源機構轉而向勞務派遣員工支付薪金並向相關政府機構繳納社會保險供款及其他相關付款。根據我們的中國法律顧問江蘇世紀同仁律師事務所的意見，根據適用中國法律，倘第三方人力資源機構未能向勞務派遣員工支付薪酬，我們可能亦須共同承擔勞務派遣員工提出的申索。然而，我們有權根據承包協議向第三方人力資源機構尋求彌償保證。

### 物業

我們的總行位於中國重慶市渝中區鄒容路153號。截至2013年6月30日，我們於中國分別擁有202項物業及租賃114項物業。

#### 我們擁有的物業

截至2013年6月30日，我們擁有202項物業。該202項物業中，我們已就196項物業取得相關業權證書，總建築面積約102,000平方米。由於業權瑕疵或其他原因，我們尚未持有6項物業的相關業權證書，總面積約12,276平方米。

該等202項物業主要坐落在中國重慶、成都、西安及貴陽並供辦公、業務營運及員工住宅之用，有關建築面積由約13平方米至8,500平方米不等。

#### 將購置物業

截至2013年6月30日，我們訂約購置十二項其他物業，涉及總建築面積約19,935平方米。

#### 開發中物業

截至2013年6月30日，我們已就地盤總面積約10,000平方米的一塊土地取得土地使用權。該土地出讓價款總計約為人民幣1.8億元。我們正興建總建築面積約80,000平方米的大樓作未來總行之用。我們預計工程將於2015年前完成。

#### 租賃物業

截至2013年6月30日，我們已於中國租用可租用面積共約33,721平方米的114項物業。根據我們的中國法律顧問江蘇世紀同仁律師事務所的意見，有關出租方已出具相關業權證的有74項物業，總可出租面積約為26,370平方米。我們未獲提供相關業權證的有40項物業，

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

---

## 業 務

---

涉及總可出租面積約7,351平方米。然而，我們已經取得出租人對所有該類物業的確認函或其他證明文件，承諾如所有權發生變動將提前通知我們以保障網點正常經營，或賠償我們因業權問題而蒙受的一切損失。

我們的租賃物業主要坐落在中國重慶、成都、西安及貴陽並供業務營運及辦公之用，有關建築面積由約23平方米至10,700平方米不等。

### 物業業權

截至2013年6月30日，就我們在中國持有及佔用的202項物業，我們已取得196項物業的相關土地使用權證（涉及總建築面積約101,000平方米）。我們尚未取得業權證的6項物業涉及總建築面積約12,276平方米，並用於辦公、業務經營及住宅用途。具體而言：

- 截至2013年6月30日，我們尚未就一處面積約6,213平方米的物業取得土地使用權證，原因是這個項目的設計方案仍在制定中。一旦設計方案完成並收到建設用地規劃許可證，我們將申請土地使用權證。我們預期我們將於2014年取得有關證書。
- 截至2013年6月30日，我們尚未就五處總面積約6,063平方米的物業取得物業權證書，原因是物業開發商正在辦理但尚未取得有關證書。

我們正在就尚未取得的相關土地使用權證辦理申請，並計劃與地方土地房產管理部門緊密合作，加快申請進度，以盡快取得相關有效業權證。根據我們中國法律顧問江蘇世紀同仁律師事務所提供的意見，我們尚未取得業權證書的物業佔我們所持物業的比例較小，而尚未取得有關證書並無對我們的業務造成重大影響，且任何政府機關或其他第三方亦無就這些物業向我們提出任何申索。董事認為，上述6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業權證，佔自有物業總建築面積90.7%；及(ii)至於其餘6個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造成重大不利影響的情況下以其他同類建築物業取代相關物業。

截至2013年6月30日，就我們在中國租用的114項物業，有關出租人並無就其中40項物業提供有效的業權證，該等物業總可出租面積約為7,351平方米，主要用作如辦公室、營業網點、自助銀行和ATM等商業用途。作為這些物業的所有人，出租人有責任申請相關有效

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

---

## 業 務

---

業權證或向我們提供出租該等物業的同意書。我們已積極敦促出租人申請相關有效業權證或向我們提供出租該等物業的同意書。在這些存在法律上業權瑕疵的租賃物業中，所有出租人均已提供確認函或其他證明文件，承諾如所有權發生變動將提前通知我們以保障網點正常經營，或賠償有問題的法律上業權瑕疵所產生的損失。我們認為該等租賃物業大部分在必要時可找到其他相若替代物業，而不會對我們的營運帶來任何重大不利影響。對於我們無法糾正的業權瑕疵，我們相信由於有關物業僅佔我們物業總價值的很小部分，缺少該等業權證及／或存在該等業權瑕疵，不會對我們的業務、財務狀況和經營業績整體產生重大不利影響。董事認為該等有瑕疵的物業(單項或全部)對我們的營運不重要。請參閱「風險因素－與我們業務有關的風險－與土地使用權證及房屋所有權及產權證有關的事宜可能干擾我們佔有及使用部分自有物業及／或向第三方租賃物業的能力。」

於2013年6月30日，我們的物業權益(包括土地及建築物，不含投資性房地產)佔我們資產總額約0.64%。董事確認，以收入貢獻或租金開支計，概無任何一項單一物業權益對我們而言屬重大。於2013年6月30日，我們的物業權益最高賬面值約為人民幣1.7億元，佔我們資產總額不到0.1%。

### 商標

我們以「重慶銀行」為名稱及標誌經營業務。我們亦為互聯網域名「www.bankofchongqing.com」和「www.cqcbank.com」的註冊擁有人。我們品牌知識產權的詳情載於本文件附錄八「有關我們業務的進一步資料」一節中「知識產權」一段。截至2013年6月30日，我們已在中國註冊66個商標。我們現正在中國及香港申請註冊18個商標。

截至最後實際可行日期，據我們所知，截至2012年12月31日止三個年度及截至2013年6月30日止六個月，並無任何由他人(或由我們)提起的重大知識產權侵權申索或訴訟。

### 法律及監管

#### 執照規定

截至最後實際可行日期，我們已取得經營本文件所述我們現時業務所需的一切營業執照。

#### 法律訴訟

我們在日常業務過程中涉及若干法律訴訟。大部分訴訟是我們所提起要求償還不良貸款的執行申索。對我們提起的法律訴訟包括有關與客戶爭議的訴訟及由交易對方就我們銀行業務的合同而提起的申索。

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

---

## 業 務

---

截至2013年6月30日，我們共有三宗申索金額逾人民幣1,000萬元的未決訴訟涉及總額約為人民幣2.30億元，目前該三項訴訟涉及的尚未償還的貸款餘額約為人民幣1.72億元。在上述三宗案件當中，我們或分行網點均作為原告。三宗案件與三筆不良貸款有關，貸款餘額分別為人民幣9,800萬元、人民幣4,400萬元及人民幣3,000萬元。截至2013年6月30日，這三筆不良貸款構成我們貸款組合內的第一、第二及第四大不良貸款，列入「我們的資產及負債說明－資產－客戶貸款及墊款－不良貸款額最高的借款人」的十大不良貸款。針對上述案件，我們(i)繼續強化和進一步標準化貸後檢查和貸款管理；及(ii)通過追蹤借款人或擔保人的資產和及時採取保全措施，密切監控貸款的抵押品。請參閱「風險管理－信用風險管理－公司及個人貸款的信用風險管理－貸後管理」及「風險管理－信用風險管理－小微企業貸款的信用風險管理－貸後管理」。我們相信，我們已就目前對我們提起的未決訴訟計提足額撥備。請參閱本文件附錄一「會計師報告」的附註32。我們預期，即使有關裁決對我們不利，但目前任何對我們提起的未決法律或仲裁訴訟就個別或總體而言均不會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

截至最後實際可行日期，我們的董事、監事及高級管理層人員概無涉及任何重大訴訟、仲裁或行政訴訟。

### 監管程序

我們須受中國相關監管機構(包括中國人民銀行、中國銀監會、審計署、國家外匯管理局、財政部、中國保監會、國家工商總局及國家稅務總局以及其各自的地方分支機構)的檢查及審查。這些審計及檢查曾發現我們有違規情況，我們也曾因此受到若干處罰。雖然這些情況及處罰均無對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響，但我們亦已作出改善及補救措施以防止類似事件再次發生。

### 行政處罰

我們在若干監管檢查及審查中因未符合監管規定而被處以罰款及受到處罰。2010年1月1日至2013年6月30日，我們因未遵守中國監管機構(稅務機關除外)有關規定而三度被處以合共人民幣47萬元的罰款及處罰。

- 2010年8月，因我們在僅要求客戶作說明的情況下，未經國家外匯管理局審核，為一名未參加外匯年檢的客戶辦理資本金結匯，被國家外匯管理局重慶外匯管理部處以罰款人民幣18萬元；
- 2011年7月，因我們向一名借款人發放貸款(為數人民幣1.8億元)的項目的實際工程進度與已投資額不相匹配，加上借款人不符提款條件而被中國銀監會重慶監管局處以罰款人民幣20萬元；及

## 業 務

- 2013年6月，我們因在金融統計、支付結算業務、國庫經收和集中收付業務及個人微信業務中的若干違規行為而被中國人民銀行重慶營業管理部處以罰款人民幣9萬元。

我們已全數繳納上述罰款和處罰。這些罰款及處罰就個別或總體上均未對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。我們已經採取措施對中國監管機構發現的問題進行整改。

### 監管審查結果

中國監管機構進行的若干例行或專項審查或檢查發現我們在業務經營、風險管理和內部監控多個方面存有不足之處或違規情況。就文件內披露的各項違規事宜而言，我們已及時向中國相關監管機構遞交整改報告，報告中載明整改的主要事項、內容和時間表。截至本文件日期，中國相關監管機構並沒有對整改報告中所載和我們所採取的整改措施提出異議，亦沒有要求我們採取任何進一步整改行動。下文概述主要審查或檢查結果。

### 中國銀監會重慶監管局

中國銀監會重慶監管局對我們的經營狀況進行現場及非現場檢查，包括對我們總行、分行及支行的現場檢查。根據這些檢查，中國銀監會重慶監管局出具檢查意見書，其中載有其檢查結果及建議。中國銀監會重慶監管局發現的主要檢查結果及作出的建議以及我們採取的主要補救措施載列如下。

#### 主要檢查結果

2010年1月至2月，中國銀監會重慶監管局對我們2010年1月4日至22日期間發放的固定資產貸款情況進行了檢查。檢查意見書指出，本行標準貸款合同存在未按貸款新規要求約定的事項（涉及貸款總額人民幣3.95億元）；個別貸款（總額人民幣1億元）未按貸款新規要求開立專案專戶；部分貸款（涉及貸款總額人民幣3.367億元）支付存在不足。

#### 我們的主要整改措施

我們於2010年4月向中國銀監會重慶監管局遞交了整改報告。我們擬定了固定資產貸款標準合同補充協定，要求已簽訂舊版貸款合同的補充簽訂該協定，同時，2010年1月22日後發放固定資產貸款全部使用新版合同；我們亦採取個人培訓、加強內部檢查等措施以確保我們的固定資產貸款業務操作符合中國銀監會的要求。

## 業 務

### 主要檢查結果

2010年5月至6月，中國銀監會重慶監管局對我們截至2010年4月末資訊科技治理情況及相關風險進行了現場檢查。檢查意見書指出，我們在資訊科技治理、業務連續性管理、部分業務系統容量、專案管理等方面需要提升。

2011年6月至7月，中國銀監會重慶監管局對我們2011年1月至5月開展的票據業務進行了現場檢查，檢查意見書指出，我們對個別客戶開立銀行承兌匯票貿易背景審查不嚴、資料搜集不及時，辦理貼現時調查意見不全面。

2012年7月至8月，中國銀監會重慶監管局對我們操作風險防範、五級分類等情況進行了現場檢查，現場檢查意見書指出，我們關於輪崗和對賬的部分內部制度與監管要求不符；個別內控制度執行不到位；個別貸款分類不準確。

2013年3月至5月，中國銀監會重慶監管局對我們的內控進行了現場檢查，現場檢查意見指出由於我們未制定詳細的投資業務操作規程，導致投資業務的事前調查評估工作比較薄弱，主要體現在我們未對擔保人或銀行相應的擔保能力進行充分的調查評估分析；二是我們未對投資標的、投資項目的合規合法性進行調查分析。

### 我們的主要整改措施

我們於2010年10月向中國銀監會重慶監管局遞交了整改報告。我們擬定了信息科技治理規劃，制定了業務連續性策略以及系統實施業務連續性管理的計劃，加快建設新資料中心，從根本上解決基礎設施容量限制問題。

我們於2011年11月向中國銀監會重慶監管局遞交了整改報告。我們對涉及票據業務的業務營運及審查流程等規定進行了補充和完善，並加強了對票據業務的檢查。

我們於2012年10月向中國銀監會重慶監管局遞交了整改報告。我們修訂了部分內控制度以保持和監管要求一致，並加強人員培訓和監督檢查。

我們於2013年6月向中國銀監會重慶監管局提交了整改報告。我們已建立了相應的證券投資業務操作規程，並於2013年6月成立同業授信審批小組，加強額度管理，以及對銀行相應擔保能力的調查評估分析。我們也已加強了對投資標的、投資項目合規合法性的調查分析，並在投資信託受益權時採用和發放貸款相同的合規合法性審核標準。

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

## 業 務

截至最後實際可行日期，中國銀監會重慶監管局並無要求我們採取進一步補救措施。我們相信，上述中國銀監會重慶監管局的檢查結果顯示我們的業務經營、內部審核、內部監控及風險管理功能並無存在任何重大不足之處，對我們的業務、財務狀況及經營業績亦無造成重大不利影響。

### 中國人民銀行重慶營業管理部

中國人民銀行重慶營業管理部不時對我們的經營狀況進行現場檢查。中國人民銀行重慶營業管理部發現的主要問題以及我們採取的主要整改措施載列如下。

2009年4月，該部對我們就有關個人徵信異議處理工作進行現場檢查。中國人民銀行重慶營業管理部的檢查意見書指出，我們偶然未能及時回覆有關糾紛。我們已修訂內部程序、提升我們的個人信用數據庫及對相關職員組織培訓計劃。

2012年8月至10月，中國人民銀行重慶營業管理部對我們貨幣信貸與金融市場業務、金融統計業務、支付結算業務、國庫經收和集中收付業務、人民幣收付和反假幣業務、徵信管理業務和外匯管理業務進行了現場檢查，並且發現我們在這些方面存在一些違規情況及不足之處。中國人民銀行重慶營業管理部在其報告中指出的主要問題以及我們所採取的主要補救措施如下：

主要檢查結果	我們的主要整改措施
在貨幣信貸與金融市場業務方面，我們在操作規則和資訊報送等方面存在部分違規情況。	我們已針對違規方面採取修正規則、完善操作流程等整改措施。
在金融統計業務方面，我們存在部分統計不準確的情況。	我們已採取改進統計管理工作架構、加強建設統計系統和加強員工培訓等整改措施。
在支付結算業務方面，我們在結算賬戶的開立和使用、電匯憑證受理、支票受理和出售、匯票承兌、自助機管理、即時支付系統及時回饋等方面存在部分不合規情況。	我們已針對各違規方面採取加強培訓、加強監督等整改措施。

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

## 業 務

主要檢查結果	我們的主要整改措施
在國庫經收和集中收付業務方面，我們存在退款不及時（總額人民幣1.472億元）、違規辦理預算收入退付（總額人民幣310萬元）、受理過期繳款書等問題（總額人民幣14.6萬元）。	我們已開發控制系統，並採取加強培訓、加強管理和監督、以及加強溝通和協調等整改措施。
在人民幣收付和反假幣業務方面，我們在上崗資格、假幣收繳流程、憑證及登記簿填制等方面存在一些違規問題。	我們已採取了調整內部人員、強調規範操作、加強複核人員和會計主管對憑證的審核和抽查等整改措施。
在個人徵信業務方面，我們存在異議處理超期、資訊漏報等問題。	我們已採取了處罰相關人員、優化流程等整改措施。
在外匯管理業務方面，我們出現了違規辦理售付匯（涉及金額90,000美元）、違規報送報表的問題。	我們已採取加強培訓、完善內控制度和加強電子化建設等整改措施。

我們於2012年12月向中國人民銀行重慶營業管理部遞交了整改報告。截至最後實際可行日期，中國人民銀行重慶營業管理部並無要求我們須作進一步補救措施，繼2012年10月的檢查後亦並無對我們進行任何進一步檢查。我們相信上述中國人民銀行重慶營業管理部的檢查結果顯示我們的業務經營、內部審計、內部監控及風險管理功能並無存在任何重大不足之處，對我們的業務、財務狀況及經營業績亦無造成重大不利影響。

### 重慶市審計局

重慶市審計局不時對包括我們在內的重慶的國有及國家控制企業進行審核。在2012年的審核報告中，重慶市審計局提出了我們在信貸業務合規性、內控執行有效性、財務管理規範性以及信息系統健全性等方面的一些問題。另外，在2012年的審計決定書中，重慶市審計局責令我們按規定對某些已損失的抵債資產及時予以核銷。重慶市審計局所發現的情況對我們的業務、財務狀況及經營業績並無重大不利影響。

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

---

## 業 務

---

我們已向重慶市審計局提交了關於我們已經實施或者即將實施的補救措施的報告，其中包括改革公司治理架構、加強合規制度、打造內部控制的基礎平台、改善人力資源管理、加大對IT專案的投入和加大違規問責力度等措施。另外，我們修訂了有關抵債資產處置的內部規定。除上述者外，截至最後實際可行日期，我們毋須按重慶市審計局規定採取進一步措施。

### 合規

我們不時檢測到我們僱員、客戶及其他第三方所犯的違規事件。我們僱員所犯的違規事件主要是關於違反我們信貸審批程序、櫃台操作流程及會計相關事宜的內部規則。董事及高級管理層人員概無涉及任何這些違規事件。我們相信這些違規事件在個別或總體上均不會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。於截至2013年6月30日止六個月及截至2010年、2011年及2012年12月31日止三個年度，我們並未發現任何僱員涉嫌犯罪的重大違規情況。

董事認為監管機構的有關發現及違規事件顯示我們的經營業務、內部審計、內部監控或風險管理並無存在任何重大不足之處。

### 特別事件

我們及其他中國商業銀行曾出現由僱員、客戶及其他第三方所犯的欺詐及其他不當行為。2009年1月，我們江津支行一名前客戶經理因在長江卡循環貸款業務中使用虛假貸款申請挪用公款被警方拘留。因應此事件，中國銀監會重慶監管局停止審批我們增設支行的申請及我們的長江卡循環貸款業務。

我們緊密配合警方的調查並已收回大部分被挪用公款。我們已因此宗特別事件採取多項主要整改措施，包括加強對有關產品的檢查和系統、程序及產品的風險評估，強化管理系統，強化部門間的合作和對主要崗位進行輪崗的制度性要求。我們亦已對總行及江津支行的相關負責人作出紀律處分。除我們支行的一名副經理於此宗特別事件後被降職外，截至2013年6月30日出現不當行為的僱員或其他負責人員均已不是我們的僱員。

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

---

## 業 務

---

2009年8月，中國銀監會重慶監管局撤銷對我們增設支行及長江卡循環貸款業務的禁令。在人民幣2,005萬元的被挪用公款中，我們已自該前僱員收回人民幣1,540萬元。於2010年，我們將餘下人民幣465萬元作為其他應收款核銷。

我們相信此宗特別事件導致的財務損失及其他負面影響並無對我們的業務、財務狀況及經營業績造成任何重大不利影響。董事、監事或高級管理層成員並無涉及事件當中。我們已持續加強內部監控及風險管理系統，防止日後再次發生類似事件。