

業 務

概覽

我們總部設於遼寧省瀋陽市，是中國東北地區按總資產和淨利潤計規模最大及財務業績領先的城市商業銀行。截至2013年12月31日，我們的總資產為人民幣3,554.32億元，佔同日遼寧省城市商業銀行總資產的31.7%。2013年，我們的淨利潤為人民幣48.89億元，佔同期遼寧省城市商業銀行淨利潤的37.2%。

截至2011年、2012年及2013年12月31日以及2014年6月30日止，本行貸款餘額分別達人民幣983.72億元、人民幣1,141.31億元、人民幣1,334.37億元及人民幣1,477.45億元。截至2011年、2012年及2013年12月31日止，本行連續三年的人民幣貸款餘額在瀋陽市的商業銀行中排名第二，分別佔瀋陽市所有商業銀行同期人民幣貸款餘額的13.6%、13.4%及13.5%。

截至2011年、2012年及2013年12月31日以及2014年6月30日止，本行存款餘額分別達人民幣1,714.74億元、人民幣2,079.87億元、人民幣2,629.13億元及人民幣2,959.34億元。截至2011年、2012年及2013年12月31日止，本行連續三年的人民幣存款餘額在瀋陽市的商業銀行中排名第二，分別佔瀋陽市所有商業銀行同日人民幣存款餘額的14.8%、14.5%及13.7%。截止相同日期，本行人民幣公司存款餘額連續三年在瀋陽市所有商業銀行中排名第一位，分別佔瀋陽市所有商業銀行同期人民幣公司存款餘額的17.4%、15.3%及14.1%。於2011年、2012年及2013年，本行每年新增的個人存款量連續三年在瀋陽市所有商業銀行中排名第一位。

近年來，我們已實現快速增長，盈利能力不斷提高，資產品質持續提升。2011年至2013年，本行的營業收入從人民幣54.15億元增至人民幣89.05億元，複合年增長率為28.2%；淨利潤從人民幣26.12億元增至人民幣48.89億元，複合年增長率為36.8%；淨資產從人民幣113.57億元增至人民幣214.70億元，複合年增長率為37.5%。本行的淨利潤於2011年至2013年在東北地區的城市商業銀行中連續三年排名第一位。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品質。截至2011年、2012年、2013年12月31日及2014年6月30日，我們的不良貸款率分別為0.63%、0.54%、0.46%及0.44%。

本行擁有廣闊營銷網絡，並已幾近覆蓋遼寧省全部地市和縣市。截至2014年6月30日，除了本行於綜合財務報表內作附屬公司處理的6家村鎮銀行以外，我們通過我們的總行營業部以及143家分、支行（其中126個分支機構位於東北地區各主要城市，97個分支機構位於瀋陽市）及537台自助銀行設備，在瀋陽、北京、上海、天津、長春、大連及遼寧省其他城市等14個城市開展業務。本行在遼寧省外的業務發展亦取得優秀的成績。截至2013年12月31日，本行北京分行及天津分行的存款餘額在當地的異地城商行中分別排名第一位及第二位。本行亦設有金融便民服務站、網上銀行服務、電話銀行服務及手機銀行服務以加強業務的覆蓋，並預計於2014年年內全面開展電視銀行服務。通過我們的業務網絡，我們提供多種公司及零售銀行產品及服務。

業 務

我們已建立一套一體化的營銷體系，並鼓勵不同部門和不同業務條線之間相互合作和交叉銷售產品及服務，推動公司銀行業務與零售銀行業務互動發展。本行注重於行業和區域內的核心龍頭企業客戶建立並維持長期全面的戰略合作關係，並在此基礎上進一步鞏固及擴大個人客戶基礎。請參閱「一 營銷」。

我們自2008年起連續被中國銀監會評為中國銀行業監管評級二級（目前中國各城市商業銀行所獲得的最高評級）。該項評級從資本充足狀況、資產安全性、管理狀況、盈利性、流動性及市場風險等方面對銀行進行評價。此外，憑借我們的業務表現、管理能力及公司治理，我們亦獲得多項榮譽及獎項。例如：

- 2014年，在英國《銀行家》雜誌所組織的排名中，我們的一級資本回報率在全球排名中位列第83位，在中國銀行業中位列第7位，我們的資產回報率在全球排名中位列第214位，在中國銀行業中位列第25位；
- 2014年，在中國《銀行家》雜誌發佈的《2014年中國商業銀行競爭力評價報告》中，我們在中國2013年度資產規模人民幣2,000億元以上的城市商業銀行綜合排名中位列第一，並被評為「最佳城商行」；
- 2013年，在《亞洲週刊》所組織的排名中，我們的淨資產回報率在全亞洲位列第6位，在中國銀行業中位列第4位；及
- 2012年起連續三年被中國企業聯合會、中國企業家協會評為「中國服務業企業500強」。

本行的優勢

本行是中國東北地區領先的城市商業銀行，受益於東北地區、環渤海經濟圈和長三角經濟區經濟迅速發展所帶來的巨大政策及市場機遇

本行總部位於遼寧省瀋陽市，是最早獲批跨省設立分支機構的城市商業銀行之一，經營網絡重點輻射東北地區，並在環渤海經濟圈及長三角經濟區主要城市設有分行。本行在東北地區多年耕耘所形成的規模、品牌、網點等優勢以及對該地區市場的深刻理解，使得本行在東北地區的城市商業銀行中擁有堅實的領先地位。截至2011

業 務

年、2012年及2013年12月31日，本行的資產總額分別為人民幣2,212.07億元、人民幣3,132.41億元和人民幣3,554.32億元，連續三年在東北地區的城市商業銀行中排名第一。

東北地區長期以來具有雄厚的工業基礎。2003年起，「振興東北老工業基地」成為國家最為重要的發展戰略之一。受益於區域經濟一體化、重點裝備技術改造項目、覆蓋廣泛的財政稅收優惠政策，東北地區做大做強裝備製造業、積極培育戰略性信息產業、大力發展現代服務業，經濟進入快速增長期，成為中國經濟的重要增長極。2009年至2013年，東北地區名義GDP從人民幣31,078億元增長到人民幣54,117億元，年複合增長率為14.9%，高於全國同期名義GDP的年複合增長率13.7%。2014年8月，國務院發佈了《國務院關於近期支持東北振興若干重大政策舉措的意見》，以進一步鞏固擴大東北地區振興的發展成果，擴大東北地區投資需求，為東北地區的全面振興注入了新的活力。

遼寧省位於東北亞經濟圈和環渤海經濟圈中心，是中國工業基礎最雄厚的省份之一。2013年，遼寧省名義GDP約佔東北地區名義GDP的一半。2009年頒佈的「遼寧沿海經濟帶發展規劃」及2011年頒佈的「瀋陽經濟區新型工業化綜合配套改革試驗總體方案」等國家政策進一步推動了遼寧省經濟的快速增長，成為東北振興的關鍵驅動力。2009年至2013年，遼寧省名義GDP從人民幣15,213億元增長到人民幣27,078億元，年複合增長率為15.5%，期間增速在東北地區居冠。

瀋陽市是遼寧省的省會，也是東北地區的經濟、商貿及金融中心。2013年瀋陽市名義GDP為人民幣7,159億元，佔遼寧省名義GDP的26.4%，東北地區排名第二。同時，瀋陽市亦是中國主要區域中心城市之一及中國裝備製造業的重要基地，在國家發展上具戰略地位。此外，根據布魯金斯學會於2012年發佈的研究報告《Global Metromonitor 2011》，在根據2010年至2011年收入增長率和就業增長率排名的全球200個大城市中，瀋陽名列第十，為排名前十的四個中國城市之一。

2013年，瀋陽經濟區優化金融生態改革試驗區專項方案獲得中央政府批准，從國家層面明確瀋陽市東北地區重要金融中心地位，在金融市場、金融機構、金融產品及金融監管等方面開展優化改革試驗，並獲得國家賦予更多的金融改革創新「先行先試」

業 務

政策支持。受益於上述政策和區位的優勢，金融業已經成為瀋陽市的支柱產業之一。截至2013年12月31日，瀋陽市存款及貸款餘額分別佔遼寧省的29.4%及30.7%，分別佔東北地區的15.9%及17.5%。2009年12月31日至2013年12月31日，瀋陽市銀行業按存款總額與貸款總額計的年複合增長率分別為14.2%及15.3%。

截止最後實際可行日期，本行除在東北地區設立的11家分行外，在環渤海經濟圈、長三角經濟區的核心城市北京、天津、上海設有分行，並在上海、寧波發起設立了兩家村鎮銀行。截至2014年6月30日，本行在東北地區以外分行網點的存款總額及貸款總額分別佔本行同期存款總額及貸款總額的33.4%及19.8%，於截至2014年6月30日止六個月實現營業收入人民幣9.04億元，佔全行同期營業收入的17.3%。本行相信，隨著東北地區的進一步振興和環渤海經濟圈和長三角經濟區的持續發展，本行戰略性的跨區域佈局將幫助本行開拓更為廣闊的增長空間，並為本行未來的可持續發展提供重要支撐。

本行具有領先業界的盈利及成本控制能力，為股東創造豐厚回報

本行是中國盈利能力最強的城市商業銀行之一。在2014年英國《銀行家》雜誌所公佈的全球前1,000家銀行排名中，本行的一級資本回報率在全球排名第83位，在中國銀行業中位列第七位，並且高於目前所有已上市的中國城市商業銀行。此外，中國《銀行家》雜誌所發佈的《2014年中國商業銀行競爭力評價報告》中，本行在2013年度資產規模人民幣2,000億元以上的城市商業銀行綜合排名中位列第一，並被評為「最佳城商行」。

受益於資產結構的優化及配置，本行的盈利能力亦具有可靠的持續性。截至2014年6月30日，本行存貸比為49.93%，具有進一步擴大貸款規模的潛力。此外，截至2014年6月30日，本行資產中的國債、政策性銀行債和金融債資產佔總資產比例為13.3%，此類資產流動性高、易變現，使得本行在銀行間利率變化而帶來的金融市場波動中能夠擁有充足的資金和流動性。其中，本行來自國債的利息收入更可享受免稅收的優惠政策，使本行得以控制相關的所得稅支出，進一步提升本行資本回報率與資產回報率等盈利指標。

本行具有顯著的運營成本管理優勢。2011年至2013年，本行的成本收入比持續下降，2011年為24.0%、2012年為20.8%及2013年為19.0%。在2014年《亞洲銀行家》所公

業 務

佈的排名中，本行的成本收入比在亞洲銀行業中位列最低的第二位。本行較低的成本收入比主要受益於本行對於運營成本的有效管理。此外，本行具有較為精簡的員工隊伍，在保證員工得到有效激勵的前提下，保持了相對較低的人工成本，並使得本行於2013年人均淨利潤達到人民幣136萬元，與已上市的中國城市商業銀行相比，位列第二名。

此外，本行在異地擴張和開設營業網點時兼顧當期效益與中長期發展潛力，通常在進行深入的市場調查和詳細的事前分析後制定具有可行性的發展規劃，以保證本行在當地具有充分、成熟的客戶群體和較大的發展潛力，並能與本行的其他分支行實現良好的協同效應。同時，本行營業網點中較高比例的自有物業，以及本行正在推廣的網絡銀行、手機銀行、金融便民服務站和電視銀行等新型營銷渠道也降低了本行的營業成本。

由於出色的盈利能力及成本控制能力，本行的淨利潤從2011年的人民幣26.12億元增至2013年的人民幣48.89億元，連續三年在東北地區的城市商業銀行中排名第一，年複合增長率為36.8%。本行的營業收入從2011年的人民幣54.15億元增至2013年的人民幣89.05億元，年複合增長率為28.2%。本行2011至2013年的營業收入及淨利潤的年複合增長率分別為28.2%及36.8%，均已超過所有已上市的中國城市商業銀行。

依托高質量的核心客戶和穩定的客戶基礎，本行建立了具有競爭優勢的公司銀行業務

公司銀行業務是本行業務的支柱，廣泛覆蓋各重點產業和區域。2013年，本行公司銀行業務的營業收入為人民幣67.11億元，佔本行當年營業收入的75.4%。於截至2011年、2012年及2013年12月31日止的各年度，本行的公司存款餘額分別為人民幣1,236.65億元、人民幣1,460.66億元及人民幣1,871.91億元。根據中國人民銀行的統計資料，本行人民幣公司存款餘額於截至2011年、2012年及2013年12月31日連續三年在瀋陽市所有商業銀行中排名第一，分別佔瀋陽市所有商業銀行同期人民幣公司存款餘額的17.4%、15.3%及14.1%。

本行戰略性地與高質量的核心客戶維持長期良好的合作關係。截至2013年12月31日，本行的公司客戶包括位於中國企業家協會頒佈的2013年中國企業五百強中的39家企業；且本行與瀋陽市政府所公佈瀋陽市納稅百強中的58家企業建立了長期的業務關係。本行特別注重開發先進裝備製造業與現代服務業等行業中的龍頭企業，如北方重工、海南航空及紅星美凱龍等。該等企業受益於國家產業政策及區域經濟政策的支

業 務

持，有助於本行進一步拓展市場空間及優化資產結構。本行與其中部份核心企業客戶亦簽署了戰略合作框架協議，從多個層面深化業務合作，包括優先以本行作為各項金融業務的主辦銀行、客戶推介及交叉銷售等，從而有助於提升本行的綜合收益並擴大本行的客戶基礎。

本行與遼寧省內的公用事業單位建立了中長期的戰略性合作關係，為該等客戶提供代發工資、代收公用事業費用、投融資等服務。這些公用事業單位長期以來是本行重要的存貸款客戶，多年來為本行提供了穩定的公司存款來源和利息收入來源。此外，本行亦通過簽署戰略合作協議與遼寧省的各級政府機構建立了全方位的合作關係，如合作推廣中小微企業金融服務等。這些政府機構及其下屬企事業單位長期以來亦是本行重要的存款客戶。

本行採取多樣化的服務創新策略以把握中小微企業業務持續增長所帶來的巨大商機。本行於瀋陽、北京、上海和天津各地設立了中小微企業金融服務中心，開闢了中小微企業貸款「綠色通道」，並開發了「快貸通」小微企業專屬金融產品服務品牌。此外，本行採取批發式與集群式相結合的客戶開發策略，重點開發位於核心企業產業鏈上下游的中小微企業，依托傳統商圈、產業園區及專業市場的中小微企業，以及具有區域、市場、產品等方面優勢的中小微企業。由於該等中小微企業具有穩定的客戶關係或市場優勢，其通常具有高黏性和高安全性的特點。截至2014年6月30日，本行的中小微企業客戶貸款抵質押率達70.43%，高於本行全部公司業務客戶貸款的平均抵質押率57.16%。

本行的公司銀行業務不僅為本行持續貢獻了較高的營業收入和盈利來源，也促進了公司銀行業務與零售銀行業務的交叉銷售，形成了二者的協同效應，推動了本行整體業務的快速增長。

依托本行在品牌、功能和融資渠道方面的顯著優勢以及不斷擴大的零售銀行客戶基礎，本行實現了零售銀行業務的快速增長

本行採取因地制宜的靈活策略以針對高潛質的個人客戶開拓零售銀行業務，並通過提供貼近廣大市民且具備功能及渠道優勢的銀行服務，實現零售銀行業務的快速增

業 務

長。自2011年12月31日至2013年12月31日，本行個人客戶數從418.60萬人增至530.67萬人，年複合增長率高達12.6%；於同一時期，本行個人存款從人民幣478.09億元增至人民幣757.22億元，年複合增長率高達25.9%；自2011年至2013年，本行的個人存款的年增長量連續三年在瀋陽市銀行機構中居冠。此外，截至2013年12月31日，本行於瀋陽市共發行了638.61萬張借記卡，發卡量在瀋陽市銀行機構中排名第二。

本行的代收代付種類多樣，服務包括二十餘項與市民生活密切相關的公用事業繳費項目，如煤水電費、通訊費等，在瀋陽市基本實現了公用事業繳費項目的全覆蓋，其中瀋陽市的房屋維修基金及交通違章罰款系本行獨家代收。2013年，本行公用事業賬單代收服務的業務量達到506.01萬筆，代收金額約為人民幣14.33億元，在瀋陽市居冠。本行也同時為遼寧省省級機關及瀋陽市區機關、中小學校、部份企事業單位提供代發工資服務。截至2013年12月31日，本行已擁有103.11萬戶代發工資業務的個人客戶，2013年代發工資及津補貼總額共計人民幣257.7億元，為本行提供了穩定的個人存款來源。更重要的是，本行是唯一為瀋陽市的政府機關、企事業單位代理發行在職人員「五險合一」社會保障金融IC卡的銀行。截至2014年6月30日，本行共累計發放社會保障金融IC卡117.06萬張。上述代理業務增強了本行零售銀行業務的影響力和客戶黏性，鞏固並擴大了本行零售銀行業務的客戶基礎，並促進了個人客戶數量和低成本結算性個人存款的持續增長。

本行重視高端客戶業務，目前高端客戶業務已成為本行零售銀行業務的重要增長點。截至2014年6月30日，本行有5個財富管理中心及138名專門客戶經理為高端客戶提供服務。自2011年12月31日至2013年12月31日，本行管理資產超過人民幣30萬元的高端客戶數量的年複合增長率為18.97%。同時，本行信用卡業務的客戶結構不斷優化，高端客戶的信用卡交易總量和收入的貢獻度佔比由2011年度的67.8%和64.6%提升至2013年度的85.0%和74.7%。

本行致力於通過多渠道的分銷網絡為個人客戶提供更為便捷的全方位服務和良好的客戶體驗。本行於2013年7月起開始在設有分支行的城市設立金融便民服務站，以宣傳本行產品及服務並受理多項個人業務的申請。本行目前已與瀋陽市各級政府簽署了中長期戰略合作協議，取得了於相關轄區內的社區內設立金融便民服務站的排他性權利。截至2014年6月30日，本行共有412個金融便民服務站，幫助本行新增個人客戶約17,925戶。此外，本行2013年亦與北方聯合廣播電視網絡股份有限公司（遼寧省有線電視獨家運營商）簽署了五年排他性戰略合作協議，在遼寧省全面開展電視銀行業務，

業 務

使客戶在家中即可以享受賬戶查詢、轉賬匯款、自助繳費等服務，以進一步增強本行在遼寧省內營銷渠道的優勢。再者，本行亦與第三方支付機構開展代理支付結算業務合作，在社區、連鎖商戶、超市、樓宇等處設置本行的自助櫃員機和多媒體智能終端等。上述策略進一步提高了本行的市場滲透率和增強了品牌效應，擴大了本行的客戶基礎，並有助於增強客戶黏性及把握金融脫媒的機遇。

憑借審慎而全面的風險管理，本行保持了優良的資產質量

本行各項業務持續穩健的增長得益於本行審慎的風險管理戰略。根據國家經濟形勢和政策變化，本行制定中長期風險管理戰略規劃，並每年適時調整風險管理策略。本行始終致力於建立及健全與自身發展戰略、經營規模和業務管理相匹配的風險管理機制。因此本行不斷地完善涵蓋信用風險、市場風險、流動性風險和操作風險等各類風險的風險管理體系與制度。

本行持續堅持全面的精細化風險管理政策，這些政策著重各類風險的統一管理。我們已建立及健全以下事前防範、事中控制和事後監督糾正的內部控制機制：

- 加強前瞻性風險分析研究，建立公司客戶評級制度，以強化事前准入風險控制。根據該等評級制度，經營情況穩定、信用狀況良好、履約能力較強的客戶可以被評為A級或以上級別。截至2013年12月31日，本行96%以上的公司客戶評級為A級別或以上；
- 加強事中風險管控，強化客戶風險管理，注重區域、行業和風險保障能力等多方面多維度風險管理，堅持有效資產抵押的原則，強調客戶履約還款能力和擔保的有效性，審慎確定抵押資產價值和折扣率（本行抵押折扣率一般不超過50%），實現抵押資產對貸款違約風險的全覆蓋；

業 務

- 持續加強後續風險管理，動態實施差異化授信授權管理，適時開展貸後檢查工作，加強抵押物現場管理和價值評估，有效防範風險暴露。此外，本行加強信息科技系統建設，引進先進的風險管理工具，加強風險的識別、計量、監測和預警，深入開展風險分析和壓力測試，持續提升本行的風險管控水平。

本行通過實施具有開創性的風險管理獎懲機制，強化了風險考核評價和糾偏管理。本行採取資產管理人員責任制原則，增強了資產管理人員的責任意識，並有效督促資產管理人員進行風險管理。2008年，本行在業界率先推行了具有創新性的全員「崗位風險責任等級管理」制度。該項制度覆蓋全體員工、全部崗位及全部業務流程，使每名員工、每個崗位均具有對應的風險等級，並設定崗位風險責任等級津貼，通過明晰具體的評價標準和嚴格全面的考核評價，實現了對全部業務流程的有效風險管理。

本行亦實施嚴格的風險管理獎懲機制，將風險責任獎懲與績效薪酬相掛鉤，崗位風險責任等級津貼佔員工績效薪酬中的比重達30%，實現了對於風險管理的剛性約束。針對資產風險具有滯後性特點，本行強調風險暴露與實際兌現期的契合，執行津貼延期支付和追索扣回機制，該等津貼分別於當年、三年後和六年後分三期發放，使風險獎懲期限匹配業務風險暴露期限。

本行審慎而全面的風險管理幫助本行保持優良的資產質量。截至2011年、2012年及2013年12月31日及2014年6月30日，本行的不良貸款率持續下降，分別為0.63%、0.54%及0.46%及0.44%。

本行擁有行業經驗豐富的管理團隊及高素質的員工隊伍

本行的管理團隊具備卓越的戰略視野及豐富的行業經驗。本行董事長張玉坤女士擁有逾25年的銀行業經營管理經驗，曾在大型國有商業銀行擔任多個重要領導職務，尤其在商業銀行戰略規劃、業務運營、風險管理和內部控制領域富有經驗。張女士以卓越的領導能力帶領本行近年來快速而穩健發展。2008年與2013年，張女士分別當選

業 務

為第十一屆和第十二屆全國人民代表大會代表。張女士擁有高級經濟師資格，在加入本行之前在遼寧省社會科學院從事了多年經濟金融研究工作，對中國的宏觀經濟形勢有著深入的瞭解。張女士亦擔任遼寧省政協常委及遼寧省人民政府第五屆決策諮詢委員會委員。

本行的核心管理團隊在銀行業均擁有逾20年以上的專業管理經驗，且平均服務本行超過15年，在業務運營、財務管理、風險控制和信息技術等領域經驗豐富，其中多名核心高級管理人員具有國有大型商業銀行擔任經營管理職務的經歷，並擁有高級經濟師、高級會計師等任職資格。

本行憑借先進的人力資源管理理念、先進的培訓機制和完善的績效考核體制，培養了一支高素質的員工隊伍。截至2014年6月30日，本行員工超過75%擁有學士或以上學歷。此外，本行持續對全體員工提供崗位培訓，每年平均每個員工接受培訓超過240小時，以此幫助員工隊伍的專業素質持續提升。本行於2008年開始實施「員工專業技能等級考評管理辦法」，引入與專業技能相掛鈎的技能薪酬，按照崗位設置、等級設置、晉級考試、風險管理表現和專業評價等對應發放數額不等的津貼，為提升員工專業技能提供了全面而有效的激勵機制。

本行的戰略

本行的戰略目標是(i)借助金融網絡化策略的實施，在立足東北、輻射環渤海經濟圈和長三角經濟區的基礎上，進軍珠三角經濟區，進而成為覆蓋全國的優質创新型銀行；(ii)依托適時優化的風險管理策略，成為中國乃至亞洲範圍內資產質量優良的銀行；(iii)運用高效的管理政策和程序，成為為股東提供豐厚回報的銀行；及(iv)持續保持良好的成長性，成為具有高度競爭力的銀行。

業 務

本行的市場定位為「區域經濟戰略發展牽引型、新興產業扶植型、中小企業支持型和市民貼身服務型」的銀行，並計劃通過以下具體措施實現本行的戰略目標：

擴大區域優勢，推進跨區域、綜合化經營戰略

本行將圍繞新一輪東北振興政策，保持並發展在東北地區、環渤海經濟圈及長三角經濟區的網點及業務優勢，同時穩步推進與提升跨區域影響力和市場競爭力。為此，本行擬採取相關策略如下：

- 順應東北地區整體產業結構優化升級的政策趨勢，依托遼寧沿海經濟帶開發和瀋陽經濟區總體方案兩大長期戰略，加速推進遼寧省內和東北地區主要城市的佈局，同時積極爭取政策支持，力爭於2015年實現遼寧省內城市分行全面覆蓋並於未來三年實現東北地區主要城市分行全面覆蓋，鞏固並加強本行在遼寧省與瀋陽市的既有競爭優勢，穩步提高市場份額，並不斷優化本行的資產結構，力爭成為東北地區具有行業領導地位的銀行；
- 充分研究中國宏觀經濟環境和產業政策、金融政策的現狀與發展，在國家政策允許的情況下，本行將利用已有的跨區經營牌照優勢，推進跨區域經營戰略。適時加大對環渤海經濟圈、長三角經濟區、珠三角經濟發達地區以及中西部等增值潛力巨大地區的市場滲透，在逐步落實新一輪東北振興政策過程中，力爭成為全國性股份制銀行；
- 積極推進金融網絡化策略的實施，與本行核心客戶，特別是擁有廣泛銷售網絡的連鎖商戶等非銀行機構的合作。通過積極拓展開發遠程支付及移動支付功能，進一步延伸本行的業務網絡，實現從東北地區、環渤海經濟圈和長三角經濟區向珠三角經濟區等地區擴張；及

業 務

- 積極發起設立金融租賃公司和消費金融公司等新型金融組織，進一步優化產品結構，延伸金融服務產業鏈條。同時，積極謀求通過戰略合作、發起設立和投資入股等方式，繼而形成以傳統商業銀行業務為核心，投資銀行、保險、信託等金融業務協同發展綜合化經營模式。我們現時尚未物色到任何收購目標。

持續保持公司銀行業務領先地位，優化客戶基礎結構

本行將持續鞏固公司銀行業務在東北地區的領先地位，動態把握區域產業的結構變化，跟踪並適時介入戰略新興產業重點項目，持續強化與優質公司客戶的關係，拓展並增強公司銀行業務，力爭成為領先的公司銀行業務綜合服務提供商。為此，本行擬採取相關策略如下：

- 把握國家政策所帶來的機遇，繼續鞏固本行於裝備製造行業和現代服務業的已有業務優勢；
- 持續強化本行公用事業代理業務，充分發揮已有地緣、品牌及技術優勢，通過滿足公用事業單位客戶及政府機關客戶所面向的群體需求，擴大客戶基礎，維護並增強客戶關係，提高客戶黏性，加快推進本行在瀋陽以外有分支機構的其他地區公用事業代理支付業務的覆蓋；
- 鞏固和拓展與優質核心企業客戶的業務關係，持續深化中長期全面戰略合作。充分利用集團型、連鎖型核心客戶的輻射作用，大力發展其產業鏈上下游的其他相關產業客戶以及中小微企業的銀行業務；及
- 積極推動具有高成長潛力、高附加值的金融產品和金融服務創新。持續優化和完善標準化產品，積極開發信託理財、現金管理和產業鏈融資等新興業務，根據公司銀行客戶的金融服務需求開發個性化的金融服務方案。

業 務

積極拓展零售銀行業務，提升零售銀行業務綜合實力

本行將強化市民貼身服務型市場定位，完善代收代付業務功能，持續開展和創新電子銀行、個人貸款、理財產品、銀行卡和私人銀行等業務，滿足客戶差異化需求，保持零售銀行業務快速增長態勢，致力於成為東北地區零售銀行客戶服務方面的領先銀行。為此，本行擬採取相關策略如下：

- 發揮本地／知識和聯繫、品牌、服務優勢，擴大代收代付、代發工資等代理業務優勢，積極拓展遼寧省及東北地區公用事業代收費項目，在目前瀋陽市的公用事業代收費項目已基本實現全覆蓋的基礎上，力爭三到五年內實現遼寧省及至東北地區代收費項目全覆蓋，強化公用事業代理業務。增加代發工資客戶數量，強化儲蓄型財富管理產品優勢，研發符合當地客戶需求的產品，拓展零售業務的產業鏈，增強個人客戶黏性，充分發揮代理業務對零售銀行業務的拉動作用；
- 持續拓展多元化零售銀行業務渠道，大力推進金融服務站的建設，推廣便民類產品和服務，合理佈放自助機具和多媒體終端。借助先進的信息技術，拓展開發遠程支付功能，加快網上銀行、電話銀行、手機銀行、電視銀行和自助銀行等電子銀行的營銷推廣，通過在與本行有戰略合作關係的核心客戶處以及其他連鎖商戶和超市等處設置多媒體智能終端和自助機具等方式，使本行的業務網絡能夠大幅延伸及拓展，進一步擴大服務領域和客戶基礎；
- 加快高端零售銀行客戶產品及服務的開發，培植高端客戶群。加強與全國性戰略客戶合作，增加個人高端客戶儲備，以提升高端客戶數量。強化高端信用卡營銷，增加專享增值服務，以提高高端客戶比例和使用本行產品和服務方面的貢獻度。積極搭建私人銀行業務平台，逐步增加富有特色的財富中心，持續拓展高端客戶專享理財產品，以提高高端客戶黏性；及

業 務

- 加快產品創新，優化產品結構，做好重點產品的營銷和拓展。豐富紅玫瑰系列理財產品種類，提高個人客戶理財收益水平，拉動個人客戶數量和中間業務收入快速增長。積極尋求與第三方機構合作，完善基金代銷、貴金屬代銷等服務功能。拓展金融IC卡電子錢包在各領域的應用。

大力拓展資金業務和投行業務，進一步優化業務收入結構

面對中國金融改革深化以及人民幣匯率、利率市場化步伐加快的市場環境，本行將在滿足動態資本管理及流動性管理需要的前提下，探索金融市場業務和若干投資銀行業務經營管理的新模式，增強市場交易和投資管理能力，實現收入多元化。為此，本行擬採取相關策略如下：

- 根據宏觀經濟狀況和本行實際情況，優化票據資產和債券投資等產品的組合配置，適時調整期限結構和利率結構，積極推進傳統資金業務的穩健發展和產品創新；
- 擴大同業合作客戶範圍，大幅提高資金交易規模，拓寬資金運營渠道，並充分運用貨幣市場、債券市場、外匯市場和金融衍生品市場各種金融產品及工具，提高資金交易收益率；及
- 通過積極拓展託管服務、財務顧問、債券承銷等業務，實現金融市場、投資銀行與公司業務、個人業務的有效連接，滿足公司客戶、個人客戶在多渠道融資、投資理財和其他金融服務方面的需求，拓展和維護優質客戶資源，穩步提升非利息收入。

業 務

進一步提升風險管理能力，完善風險控制體系

本行將繼續完善全面、全員、全流程的風險管理與風險控制體系，繼續深化對信用風險、流動性風險、市場風險、操作風險和聲譽風險等各類風險的管理，構建合理高效的管控流程，在風險可控的前提下，實現業務優質發展。為此，本行擬採取相關策略如下：

- 進一步強化前瞻性的風控戰略規劃與建設，適時修訂與完善中長期風險管理戰略規劃，分析經濟週期變化、政策和市場變化趨勢，借鑑國外領先銀行風險管理的戰略和操作層面的經驗與實踐，拓寬國際化風險戰略管理視野，全面提升風險戰略管理能力；
- 根據監管政策和經濟環境變化，適時調整年度風險防控策略，主動實施行業、區域、客戶和產品的風險管理，加強風險識別和信息分析，強化企業發展週期的風險管理，制定差異化風險管控措施；
- 強化專業部門和分支機構風險管控職責的有效發揮，完善授信授權風險管理考核評價與調整機制，不斷健全各類業務風險的管控制度及操作流程，改進風險管理工具和技術，進一步提高風險識別、計量、監測和控制水平；
- 堅持資產管理的有效抵（質）押原則，堅持資產管理風險責任制，切實防範最終資產損失；及
- 積極探索風險管理中長期激勵約束機制創新。繼續完善全員專業技能等級及崗位風險責任等級考評管理，將崗位風險責任等級考核結果與中高管人員股權的激勵機制掛鉤，進一步強化與完善中長期風險管理體系。深化特色風險管理文化建設，形成統一的風險管理理念、行為準則和價值標準，促進全行風險管理水平的有效提升。

業 務

吸引、激勵和培養高素質人才

本行相信，本行成功的關鍵在於能否招聘、留任、激勵並培養能力出眾、經驗豐富的專業員工。本行將不斷完善人力資源管理體系，優化現有人力資源結構。為此，本行擬採取相關策略如下：

- 繼續致力於招聘高素質和專業化的人才，優化專業人員和管理人員的選聘制度，拓展專業人才的招聘、選聘渠道，包括招聘國際上優秀的產品開發人才和風險管理人才，與大學和培訓機構等簽訂戰略合作協議以開展人才選拔和培訓等方面的合作；
- 建立行內專業人才定期授課和外請行業專家授課相銜接的開放式在職培養體系，實施全員分類、分級培訓；
- 構建科學、全面的業績考核系統，實施與市場接軌、富有競爭力的管理層薪酬體系及員工激勵計劃，根據員工的業務貢獻度、忠誠度及風險管理責任履行情況等優化人才激勵機制，並為引進外部專業人才提供制度支持；及
- 推進員工的職業生涯建設，加大對在櫃檯員崗位工作三年以上、入行五年以上大學生的培養選拔力度，向優秀後備人才提供更多的職業發展機遇。

繼續提高財務管理能力與優化資源配置

本行將繼續完善垂直一體化的財務管理體系，重視成本投入產出分析，繼續強化財務管理在經營決策中的重要性，並在此基礎上優化本行的資源配置。為此，本行擬採取相關策略如下：

- 繼續完善成本管理信息系統，強調成本投入的有效性。通過成本分攤，優化業務流程，促進成本和利潤信息的科學分類和有效識別，強化對利潤貢獻度的準確計量；
- 以運營決策、盈利分析及業績考核為標準，健全產品、業務系統的成本利潤核算體系，細化對各產品、服務和崗位的具體核算，完善財務管理體系，為本行業務發展、客戶管理、產品定價和成本控制提供決策依據；及

業 務

- 繼續完善內部資金轉移定價體系，以產品、業務條線和區域盈利分析為基礎，對各分行、各條線盈利貢獻進行合理評價，通過調整內部資金價格，提升精細化管理水平，引導資源優化配置。

強化金融服務電子化建設與完善信息系統

金融服務電子化建設與信息技術的不斷完善，是本行業務持續穩定發展的必要支撐和應對金融脫媒的重要基礎。為提升本行的信息科技核心競爭力，本行擬採取相關策略如下：

- 加強互聯網金融系統建設，整合網上支付、電話銀行、自助設備等渠道類應用。進一步完善網上銀行與企業財務系統直聯對接，提升企業的資金運營和收益能力。豐富手機銀行產品體系，推動手機支付領域發展。推進電視銀行服務，豐富銀行遠程、多媒體服務功能。利用非現金類自助設備積極推動社區銀行發展，開發充值、繳費、代售等便民服務功能；
- 建立企業級數據平台，進一步提高數據應用能力，為經營管理決策、市場營銷、風險管理提供有效的信息系統支持。逐步建立全行統一的客戶營銷和客戶關係分析管理平台，充分挖掘客戶數據資源，實現差異化客戶營銷，提升金融服務效率和水平；及
- 提高系統的風險防範能力。參照國際信息安全標準和監管要求，繼續完善和優化本行的災難恢復計劃及災備體系，健全應急管理體系，加強業務連續性管理。

業 務

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、零售銀行業務及資金業務。我們亦有小部份營業收入來自對聯營企業投資。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			
	2011年		2012年		2013年		2013年		2014年	
	估總額 金額	百分比	估總額 金額	百分比	估總額 金額	百分比	估總額 金額	百分比	估總額 金額	百分比
	(未經審計)									
	(人民幣百萬元，百分比除外)									
公司銀行業務...	4,865	89.9%	5,988	86.7%	6,711	75.4%	2,956	73.6%	3,885	74.2%
零售銀行業務...	278	5.1	348	5.0	424	4.8	201	5.0	243	4.6
資金業務.....	240	4.4	538	7.8	1,594	17.8	859	21.3	1,214	23.2
其他 ⁽¹⁾	32	0.6	33	0.5	176	2.0	3	0.1	(103)	(2.0)
總計	<u>5,415</u>	<u>100.0%</u>	<u>6,907</u>	<u>100.0%</u>	<u>8,905</u>	<u>100.0%</u>	<u>4,019</u>	<u>100.0%</u>	<u>5,239</u>	<u>100.0%</u>

附註：

- (1) 其他業務主要包括來自對聯營企業投資的收入。其他業務於截至2014年6月30日止六個月的營業虧損主要包括我們失去對一家聯營企業投資的重大影響而形成的損失人民幣1.27億元。詳情請參閱「財務信息－經營業績－截至2014年6月30日止六個月與截至2013年6月30日止六個月比較－淨交易（虧損）／收益、金融投資淨（虧損）／收益及其他營業收入－金融投資淨（虧損）／收益」。

公司銀行業務

概覽

我們的營業收入大部份來自公司銀行業務。我們的公司銀行業務客戶既包括大型企業集團及中小微型企業，亦包括政府機構及公用事業單位。我們的公司銀行業務產品及服務主要包括公司貸款、國際貿易融資及結算服務、公司存款及中間業務產品及服務。

業 務

本行對於公司銀行客戶實行序列管理，實現對客戶的分層營銷、服務與管理。本行注重與行業及區域核心企業客戶（包括大型全國性或地區性企業以及具備潛力發展成為大型全國性或地區性企業的中型企業）建立並維持長期全面的合作關係，進而依托核心客戶，進一步開發產業鏈的上游供應商和下游分銷商中的優質客戶。本行總行主要負責牽頭向核心客戶進行營銷，通過向核心客戶提供全面和量身定制的金融產品及解決方案，提高其忠誠度，繼而提高該等客戶對本行的整體貢獻。請參閱「一 營銷」。

截至2014年6月30日，我們擁有2,146名公司貸款客戶，公司貸款總餘額為人民幣1,431.2億元；及95,721名公司存款客戶，公司存款總餘額為人民幣2,111.1億元。我們的公司貸款平穩增長，由2011年12月31日的人民幣958.2億元增至2014年6月30日的人民幣1,431.2億元。我們的公司存款大幅增長，由2011年12月31日的人民幣1,236.7億元增至2014年6月30日的人民幣2,111.1億元。根據中國人民銀行的資料，截至2013年12月31日，我們的人民幣公司存款在瀋陽市排列第一，市場份額達14.1%。於2011年、2012年及2013年以及截至2014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48.65億元、人民幣59.88億元、人民幣67.11億元及人民幣38.85億元，分別佔我們營業收入總額的89.9%、86.7%、75.4%及74.2%。

公司貸款

我們向公司客戶提供多種公司貸款，包括流動資金貸款、固定資產貸款以及票據貼現，並提供定制化的融資服務，如戰略核心客戶綜合授信方案及中小微企業融資方案等。截至2011年、2012年及2013年12月31日以及2014年6月30日，我們的公司貸款總額分別為人民幣958.20億元、人民幣1,110.28億元、人民幣1,295.77億元及人民幣1,431.24億元，分別佔我們向客戶所提供貸款總額的97.4%、97.3%、97.1%及96.9%。

業 務

下表載列於所示日期本行按貸款種類劃分的公司貸款。

	截至12月31日						截至6月30日	
	2011年		2012年		2013年		2014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)							
流動資金貸款.....	50,796	53.0%	59,190	53.3%	77,933	60.2%	84,513	59.1%
固定資產貸款.....	44,958	46.9	51,484	46.4	50,958	39.3	57,299	40.0
進出口押匯 (貿易融資).....	66	0.1	354	0.3	287	0.2	679	0.5
票據貼現.....	0	0	0	0	399	0.3	633	0.4
公司貸款總額.....	<u>95,820</u>	<u>100.0%</u>	<u>111,028</u>	<u>100.0%</u>	<u>129,577</u>	<u>100.0%</u>	<u>143,124</u>	<u>100.0%</u>

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2014年6月30日，我們的流動資金貸款為人民幣845.13億元，佔我們公司貸款總額的59.1%。

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，包括基本建設項目貸款和技術改造項目，以及房屋建造、土地開發過程中的資金需求。我們的固定資產貸款一般以貸款所購買或興建的固定資產項目為抵押。我們的固定資產貸款額度通常最高為相關房地產或項目評估價格的50%。固定資產貸款的期限一般為1至5年。截至2014年6月30日，我們的固定資產貸款為人民幣572.99億元，佔我們公司貸款總額的40.0%。

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一年的銀行承兌匯票及商業承兌匯票。截至2014年6月30日，我們的貼現票據餘額（均為銀行承兌匯票）為人民幣6.33億元，佔我們公司貸款總額的0.4%。

針對不同類型的公司客戶，我們提供如下定制化融資服務。

業 務

戰略核心客戶綜合授信方案

對與我們建立戰略合作關係的核心優質客戶，我們以綜合授信的方式提供全面的融資解決方案。我們對該等客戶確定最高授信額度，客戶可在約定期限和最高授信額度內便捷地獲取貸款、銀行承兌匯票、票據貼現、銀行保函以及國際貿易融資等一系列綜合服務，並循環使用該額度。截至2014年6月30日，我們對戰略核心客戶的綜合授信總額為人民幣203.9億元，其中貸款餘額為人民幣166.6億元，佔我們公司貸款總額的11.64%。綜合授信服務擴大了客戶對融資產品的靈活選擇，簡化了授信審批手續，兼顧了合規及時效性。我們致力於與優質的核心公司客戶建立並維持長期全面的戰略合作關係，為客戶提供專業的、量身定制的綜合金融服務，從而提升客戶忠誠度，並依托核心客戶，從產業鏈的上、下游進一步開發優質客戶。請參閱「一 公司銀行業務－客戶基礎」和「一 營銷」。

中小微企業融資方案

我們制定了「中小微企業支持型銀行」的發展目標，憑借與戰略核心客戶的長期合作關係，重點開發位於戰略核心客戶產業鏈上下游的優質中小微企業客戶，依托傳統商圈、產業園區及專業市場的中小微企業，以及具有區域、市場、產品等方面優勢的中小微企業。同時，我們與瀋陽市及區縣政府建立支持中小微企業發展的戰略合作關係，相關政府部門承諾每年向我們推薦符合本行授信標準的中小微優質企業或建議其轄區內的該等企業於本行辦理融資業務。依托與戰略核心客戶及各級政府的長期合作關係，我們能夠有效地拓展優質的中小微企業客戶。我們為中小微企業客戶提供快捷高效的信貸審批流程，以及包括房地產、機器設備、存貨、存單、股權及應收賬款等多種抵質押和擔保公司保證在內的靈活的擔保方式，使我們的中小微企業融資方案更符合中小微企業的特色和融資需求。

為把握中小微企業業務持續增長所帶來的巨大商機，我們於瀋陽、北京、上海和天津各地分行設立了中小微企業金融服務中心，開闢了中小微企業貸款「綠色通道」，並開發了「快貸通」小微企業專屬服務品牌。

業 務

我們的「快貸通」品牌中的特色產品主要包括快速貸、採購貸、置業貸、組合貸及按揭貸等。快速貸屬於一種接受以房地產、存單、銀行承兌匯票等抵（質）押或我行已准入的擔保公司擔保的短期融資。採購貸是為滿足客戶中標的政府採購合同項下的生產經營所需資金、以應收賬款為質押的短期融資。置業貸是為客戶的固定資產項目建設提供的中長期融資。組合貸是為滿足客戶日常經營所需資金而提供的循環授信融資，接受以房地產為主擔保、在資金需求超過抵押物價值時追加其他擔保措施。按揭貸是向客戶發放的用於購置其生產經營所需的房產、並以所購房產進行抵押的中長期融資。

近年來，我們的中小微企業業務快速增長。截至2011年、2012年及2013年12月31日以及2014年6月30日，我們的中小微企業貸款餘額分別約為人民幣695.44億元、人民幣702.59億元、人民幣770.41億元及人民幣895.64億元，該等貸款的加權平均利率分別為7.89%、7.64%、7.63%及7.62%。截至2014年6月30日，我們的中小微企業貸款餘額佔我們公司貸款餘額的62.6%。我們的中小微企業客戶基礎主要來自於遼寧省以及北京、天津等地的房地產業、批發零售業、租賃業、製造業、現代服務業等行業。截至2011年、2012年及2013年12月31日以及2014年6月30日，我們向中小微企業發放的貸款的不良貸款率分別為0.85%、0.52%、0.74%及0.64%。

國際貿易融資及結算服務

國際貿易融資服務

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、提貨擔保及海外代付等服務。對於從事出口業務的客戶，我們提供打包貸款、出口押匯、出口發票融資及福費廷等服務，協助他們管理流動性。於2011年、2012年及2013年以及截至2014年6月30日止六個月，我們國際貿易融資業務的交易量分別為人民幣4.51億元、人民幣11.05億元、人民幣18.64億元及人民幣12.18億元。

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、托收及匯款等服務。於2011年、2012年及2013年以及截至2014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82.85億元、人民幣183.93億元、人民幣250.01億元及人民幣172.89億元。

業 務

其他服務

我們的國際業務還包括外匯存款、外匯貸款、外幣兌換、即期結售匯、跨境人民幣結算、對外擔保、代客外匯買賣、合作辦理遠期結售匯、資信調查和見證等其他服務。

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、歐元及日圓等）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，客戶可提前在一定期間內通知本行取款。截至2011年、2012年及2013年12月31日以及2014年6月30日，我們的公司存款總額分別為人民幣1,236.7億元、人民幣1,460.7億元、人民幣1,871.9億元及人民幣2,111.1億元，根據中國人民銀行瀋陽分行發佈的數據，截至2011年、2012年及2013年12月31日，我們的公司銀行客戶存款餘額連續三年在瀋陽市排名第一位。

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，包括委託貸款、結算服務、國內保函服務、代理類業務、理財服務及信託資金賬戶監管服務。於2011年、2012年及2013年以及截至2014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0.65億元、人民幣1.12億元、人民幣7.70億元及人民幣7.06億元。

委託貸款

我們向公司客戶提供委託貸款服務。我們根據公司客戶（委託人）確定的貸款用途、金額、期限、利率等條件代為發放委託貸款，監督貸款使用並協助收回。公司客戶（委託人）承擔該等貸款的違約風險，而我們則按照委託貸款的金額收取手續費。

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、委託收款及托收承付等。截至2014年6月30日，我們擁有約8.83萬個公司結算賬戶。於2011年、2012年及2013年以及截至2014年6月30日止六個月，我們的境內結算量分別約為人民幣32,949.8億元、人民幣50,469.6億元、人民幣77,672.4億元及人民幣51,044.2億元。

業 務

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、關稅保付函等。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2011年、2012年及2013年12月31日以及2014年6月30日，我們開立的國內保函餘額分別約為人民幣0.34億元、人民幣3.59億元、人民幣9.89億元及人民幣11.11億元。

代理類業務

我們向遼寧省、瀋陽市及瀋陽市各級區縣政府部門、公用事業單位以及大型集團企業提供代收款項和繳納支出服務，如代理財政集中支付、代理統發工資、代理非稅收入收繳、代理公用事業繳費項目、代理房屋維修基金、代理社會保障項目等，其中，瀋陽市的交通違章罰款及房屋維修基金系本行獨家代收。請參閱「零售銀行業務－零售銀行中間業務－代收代繳服務」。特別地，我們與瀋陽市稅務局合作，共同建立「財稅庫銀聯網系統」（簡稱TIPS系統），提供電子繳稅服務。2011年、2012年及2013年以及截至2014年6月30日止六個月，我們代理政府部門財政收付業務金額分別為約人民幣567.65億元、人民幣810.30億元、人民幣1,105.38億元及人民幣631.01億元。

理財服務

我們從公司客戶需求出發，根據市場變化和客戶風險承受能力推出不同期限和收益率的理財產品，以滿足客戶的金融投資需求。我們以「紅玫瑰」理財品牌，通過開發債券類及存放同業款項類理財產品為公司客戶提供多元化金融服務。請參閱「資金業務－代客戶進行資金業務」。

信託資金賬戶監管服務

我們於2012年開始為信託公司客戶提供資金監管服務。本行作為信託項目及其他投資項目的資金監管行，接受信託公司委託，依據與信託公司及融資公司簽訂的協議，履行對資金賬戶的監管責任，包括核查監管賬戶資金收支狀況以及是否按約定用途使用，控制監管賬戶支取等，並根據協議約定費率收費。

業 務

於2011年、2012年及2013年以及截至2014年6月30日止六個月，我們來自信託資金賬戶監管服務的手續費總額分別為人民幣0元、人民幣0.45億元、人民幣6.78億元及人民幣6.52億元。對於來自信託資金賬戶監管業務的手續費的變動原因，請參閱「財務信息－經營業績」中對手續費及佣金收入的討論。

客戶基礎

下表載列所示日期我們按客戶規模劃分的公司貸款分佈情況。

	截至12月31日						截至6月30日	
	2011年		2012年		2013年		2014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)							
大型企業貸款.....	19,501	20.4%	31,930	28.8%	44,370	34.2%	45,542	31.8%
中型企業貸款.....	29,487	30.8	39,252	35.3	39,985	30.9	47,602	33.3
小微企業貸款.....	40,057	41.7	31,007	27.9	37,056	28.6	41,962	29.3
其他貸款 ⁽¹⁾	6,775	7.1	8,839	8.0	8,166	6.3	8,018	5.6
公司貸款總額.....	<u>95,820</u>	<u>100.0%</u>	<u>111,028</u>	<u>100.0%</u>	<u>129,577</u>	<u>100.0%</u>	<u>143,124</u>	<u>100.0%</u>

附註：

(1) 主要包括事業單位貸款。

我們在遼寧省，尤其是瀋陽市，建立了龐大且穩固的客戶基礎。我們致力於以瀋陽市為基礎拓展並維系核心客戶，進一步透過我們綿密的營銷網絡向遼寧省和具戰略意義的地區或城市發掘核心客戶，例如以北京、天津和大連為核心的環渤海經濟圈和以上海為核心的長三角經濟區等經濟發達地區，提供金融服務並與其形成長期的業務合作關係。此外，我們也策略性地向中國的核心經濟區域拓展我們的客戶，在北京、上海、天津、大連、長春等經濟發達地區中的核心城市設立分行擴展服務網絡，該等地區的公司客戶數量呈現逐步增長趨勢。截至2014年6月30日，我們共有95,721名公司存款客戶及2,146名公司貸款客戶，其中在我們北京、上海、天津和大連等分支機構開戶的公司客戶數量已超過10,000家。

我們致力於與我們認為具有良好成長潛力的客戶及行業、全國性及區域性的龍頭企業客戶建立長期戰略合作關係，並向他們提供專業的、量身定制的綜合金融服務。

業 務

我們亦已與瀋陽市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，為我們的存款來源帶來重要的支持。

截至2014年6月30日，我們的核心企業客戶包括共39家位於中國企業家協會頒佈的2013年中國企業五百強之列。此外，我們與瀋陽市大量公司客戶建立了長期業務關係，其中包括瀋陽市各個行業的龍頭企業。

截至2014年6月30日，我們與瀋陽市政府所公佈按瀋陽市納稅排名前100名的企業當中過半數建立了長期的業務關係。於最後實際可行日期，本行亦與335家大中型企事業客戶簽署了期限一般為三至十年不等的具有法律約束力的戰略合作框架協議，例如北方重工集團（重型機械製造公司）、海航集團（航空運輸業公司）、北京華聯集團控股有限公司（大型零售企業）、紅星美凱龍（全國大型家居連鎖集團）及國美電器（連鎖型家電銷售公司）等。本行與簽署戰略合作框架協議的公司客戶開展多項業務上的合作，客戶承諾同等條件下優先使用本行各項產品及服務，例如貸款、票據貼現、結算、貿易融資、代發工資、代收費及資金管理等。本行則承諾為客戶提供全面、優惠條件的金融服務，全力支持客戶發展。我們亦致力於與戰略合作客戶開展營銷合作，如利用客戶的實體門店推介本行的業務、通過與客戶合作建設網上商城等方式構建客戶資源共享平台、及合作發行聯名銀行卡等。請參閱「一 營銷」。

除積極發展大型企業客戶外，我們還積極有效開發與東北地區、遼寧省及瀋陽市經濟發展結構相契合產業中的中小微企業客戶，例如高端裝備製造業、現代服務業中等受惠於「振興東北老工業基地戰略」的產業客戶。本行亦爭取環渤海經濟圈和長三角經濟區的重點沿海城市龐大的中小微企業客戶。我們一直致力於鞏固及加強在中小微企業信貸服務方面的優勢地位，亦已培養出一批有長期合作關係且具發展潛力的中小微企業客戶群體。例如，於2007年本行與維康醫藥集團建立業務合作關係之初，維康醫藥集團是一家僅從事藥品貿易的小企業，在我們的信貸支持下，維康醫藥集團已發展為集藥品生產、連鎖零售、進出口貿易和醫療衛生服務為一體的現代化大型醫藥集團。我們亦將發展潛力大且信貸風險可控的科技創新型中小企業作為重點信貸支持對象，如遼寧易飛科技有限公司，自2010年取得我們的信貸支持後，不斷發展壯大。截至2014年6月30日，我們擁有1,801家中小微企業客戶。

業 務

我們的公司貸款客戶主要來自(i)批發和零售業，(ii)製造業，(iii)房地產業和(iv)租賃和商務服務業。截至2014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20.2%、20.0%、19.4%及12.8%。截至同日，前十大公司借款人（均為獨立第三方）佔我們公司貸款總額及前十大公司存款人（均為獨立第三方）佔我們公司存款總額分別為10.21%和17.18%。截至2011年、2012年、2013年12月31日及2014年6月30日，本行的前五大借款人和存款人分別佔不到30%的貸款和存款總額。

零售銀行業務

概覽

我們的零售銀行業務為個人客戶提供多樣化的產品和服務，包括為個人客戶提供的個人存款、個人貸款、銀行卡以及中間業務等其他業務。零售銀行在近年來已取得良好的發展。於2011年、2012年及2013年以及截至2014年6月30日止六個月，來自零售銀行業務的營業收入分別為人民幣2.78億元、人民幣3.48億元、人民幣4.24億元及人民幣2.43億元。截至2014年6月30日，我們共有約550.72萬名個人存款客戶及17,679名個人貸款客戶。截至同日，我們的個人存款餘額為人民幣848.2億元，而個人貸款餘額則為人民幣46.2億元。截至2011年、2012年及2013年12月31日以及2014年6月30日，我們的個人存款分別佔我們的客戶存款總額的27.9%、29.8%、28.8%及28.7%，而我們的個人貸款餘額（含信用卡透支）則分別佔我們的客戶貸款總餘額的2.6%、2.7%、2.9%及3.1%。

截至2014年6月30日，我們共發行約715.85萬張銀行卡。於2011年、2012年及2013年以及截至2014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102.12億元、人民幣105.90億元、人民幣149.10億元及人民幣79.51億元。於2011年、2012年及2013年以及截至2014年6月30日止六個月，我們實現信用卡消費總額分別為人民幣10.75億元、人民幣16.81億元、人民幣27.2億元及人民幣19.21億元。

個人存款

我們提供人民幣和外幣的各種活期存款及定期存款服務。個人存款絕大多數為人民幣存款。我們提供的人民幣定期存款的期限從三個月至五年不等，提供的外幣定期存款（主要包括美元、港元、歐元和日圓）的期限從一個月到兩年不等。此外，本行為代發工資客戶開發了「薪增利」財富管理產品。在滿足一定條件時，個人客戶活期存款賬戶中的部份餘額可轉入「薪增利」理財賬戶，根據理財賬戶內資金存入時間長短不同，存入時間較長的資金獲得較高的收益。「薪增利」有效地提高了代發工資客戶資金在本行賬戶的留存，提升了儲蓄存款的增長速度。截至2014年6月30日，「薪增利」產品存款規模達79.0億元，佔本行個人存款餘額的9.3%。

業 務

截至2014年6月30日，我們的個人存款總額為人民幣848.2億元，佔客戶存款總額的28.7%。根據中國人民銀行瀋陽分行的資料，自2011年12月31日至2013年12月31日，我們瀋陽市的人民幣個人存款從444.4億元增長至693.9億元，年複合增長率達25.0%，個人存款增量連續三年排名瀋陽市銀行同業第一名，市場份額持續增加，分別達11.8%、13.2%及14.1%。截至2011年、2012年和2013年12月31日，我們的人民幣個人存款餘額在瀋陽市連續名列第三。

個人貸款

個人房屋按揭貸款

我們為個人客戶購置新舊住房的需要而提供個人房屋按揭貸款。截至2011年、2012年及2013年12月31日以及2014年6月30日，我們個人房屋按揭貸款餘額分別為人民幣23.1億元、人民幣26.6億元、人民幣29.2億元以及人民幣31.8億元，分別佔個人貸款總額的90.6%、85.8%、75.7%及68.9%。此類貸款以借款人購置的房屋作抵押，我們通常提供的貸款期限為5至30年。

個人經營貸款

個人經營貸款主要包括個人創業貸款和個體工商戶貸款。截至2011年、2012年及2013年12月31日以及2014年6月30日，我們的個人經營貸款餘額分別為人民幣0.09億元、人民幣0.64億元、人民幣2.47億元以及為人民幣3.44億元，分別佔個人貸款總額的0.4%、2.1%、6.4%及7.4%。此類貸款通常以借款人的房產或廠房作抵押，本行通常提供的貸款期限為1年至2年。

個人消費貸款

我們提供可滿足房屋裝修、購置耐用消費品、購買汽車、教育支出、旅遊醫療保健及購買大額保險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抵押品作抵押。截至2011年、2012年及2013年12月31日以及2014年6月30日，我們的個人消費貸款餘額為人民幣0.53億元、人民幣1.18億元、人民幣2.37億元以及人民幣5.59億元，佔個人貸款總額的2.1%、3.8%、6.1%及12.1%。

業 務

個人中高端客戶授信

我們向個人中高端客戶（即於本行個人資產規模達到人民幣20萬元的個人客戶）根據其申請一次性提供一定額度，在授信期限、額度內，該客戶可根據家庭消費需要一次或分次使用該授信額度，在符合用款條件的情況下，該授信額度在授信期內可循環使用。

銀行卡

本行向客戶提供多種銀行卡產品，包括各種借記卡和信用卡。本行是中國銀聯（中國全國銀行間卡信息交換和交易網絡組織）的成員銀行。截至2014年6月30日，本行持有中國銀聯0.27%的股份。

下表列出於所示日期及期間本行已發行銀行卡總數及該等銀行卡的總交易額。

項目	截至12月31日止年度			截至2014年 6月30日 止六個月
	2011	2012	2013	2014
	(單位：千張)			
已發行借記卡數量 ...	4,188	5,021	6,665	7,046
其中：				
醫保卡.....	657	721	774	772
社保IC卡.....	3	255	1,055	1,171
其他借記卡.....	3,528	4,045	4,836	5,103
已發行信用卡數量 ...	72	87	104	112
合計	<u>4,260</u>	<u>5,108</u>	<u>6,769</u>	<u>7,158</u>

業 務

項目	截至12月31日止年度			截至2014年 6月30日 止六個月
	2011	2012	2013	2014
	(人民幣百萬元)			
借記卡消費額	10,212	10,590	14,910	7,951
信用卡消費額	1,075	1,681	2,720	1,921
合計	<u>11,287</u>	<u>12,271</u>	<u>17,630</u>	<u>9,872</u>

借記卡

本行於1999年起開展借記卡業務，是國內最早發行借記卡的城市商業銀行之一。本行向在本行開立存款賬戶的客戶發行多款「玫瑰」借記卡。本行借記卡提供現金存取、轉賬、支付結算及繳費等多種金融服務，亦集成了代收代繳、約定轉存、自動還款、智能理財服務等附加功能。按客戶分類，本行借記卡分為普卡、白金卡和黃金卡。持白金卡和黃金卡的客戶可享受優先服務以及特色服務，如費用減免、特惠商戶、理財講座、專享理財等。本行亦是瀋陽市在職人員「五險合一」社保IC卡的獨家發卡行，實現了金融功能和社會保險功能應用合一，為參保客戶提供代扣和代理給付醫療、養老、工傷、生育、失業保險為一體的服務。針對瀋陽市的其他就業人群例如非全時工等，發行了專用於繳納醫療保險費用的「醫保卡」。

截至2014年6月30日，我們共發行了約704.6萬張借記卡，發卡量在瀋陽市排名第二。截至2014年6月30日，相當於平均每一位瀋陽居民即擁有一張盛京銀行玫瑰借記卡。於2011年、2012年及2013年以及截至2014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102.1億元、人民幣105.9億元、人民幣149.1億元及人民幣79.5億元。通過借記卡的多元化服務，本行能有效地鞏固現有個人客戶及拓展客戶基礎。

業 務

信用卡

本行自2005年起推出信用卡產品並堅持定位於高端客戶。針對優質代發工資客戶群體和企業經理人，本行推出了玫瑰老板卡、玫瑰經理人卡、白金信用卡、黃金信用卡。此外，我們的信用卡產品還包括普通信用卡、公務卡，並提供女性客戶專屬的玫瑰愛心卡和麗人卡。本行還與部份企業客戶推出聯名信用卡。本行信用卡向客戶提供透支消費、轉賬結算、預借現金、循環信用、分期付款和特惠商戶等多種服務，向高端客戶提供專屬特惠商戶服務、積分獨享服務、專員信用提示服務。截至2014年6月30日，我們共發行36,095張公務卡。截至2014年6月30日，我們共發行約11.20萬張信用卡，其中發行高端信用卡6,405張。於2011年、2012年及2013年以及截至2014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10.75億元、人民幣16.81億元、人民幣27.20億元及人民幣19.21億元，各期間高端信用卡消費額佔信用卡消費總額的67.8%、79.1%、85.0%及75.4%。

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2011年、2012年及2013年以及截至2014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1,089.89萬元、人民幣1,541.68萬元、人民幣2,584.25萬元及人民幣1,502.76萬元，各期間高端信用卡營業收入佔信用卡營業總收入的64.6%、67.8%、74.7%及71.1%。

零售銀行中間業務

我們為零售銀行客戶提供多樣化的中間業務，包括代收代繳服務、代發工資服務、個人理財服務及支付結算服務。

代收代繳服務

我們為零售銀行客戶提供賬單代收服務，是瀋陽市代收服務提供最早且代收項目最全的銀行之一。瀋陽市居民可在我們的營業網點櫃台、自助設備、電話銀行、網上銀行、自動協議扣款等渠道繳付瀋陽市水電費、煤氣費、採暖費、電話費、有線電視費、醫療保險費、房屋維修基金及交通違章罰款等20餘種賬單及其他服務，其中，瀋陽市的房屋維修基金及交通違章罰款系本行獨家代收。於2011年、2012年及2013年以及截至2014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15.83億元、人民幣13.98億元、人民幣14.33億元及人民幣7.05億元。

業 務

代發工資服務

我們為遼寧省政府、瀋陽市政府及瀋陽市各級區縣政府、事業單位及多家大型集團企業的員工提供工資及津補貼代發服務，其中遼寧省政府及其直屬機關、瀋陽市政府及其管轄的全部區縣政府的機關公務員和中小學校教職工的工資統一在本行辦理，這些人員通過設在本行的零售銀行賬戶領取工資及津補貼。另外，全國及瀋陽市的部份大型企業亦委託本行辦理代發工資業務。代發工資業務為我們提供了穩定的個人存款來源，豐富拓寬了中高端客戶群體，增加了交叉銷售其他產品和服務的機會。同時，本行儲蓄型財富管理產品亦有助於將部份代發金額留在本行賬戶，降低了本行個人存款籌資成本。截至2011年、2012年、2013年12月31日以及2014年6月30日，我們代發工資業務的個人客戶數量分別約為94.69萬、99.58萬、103.11萬及106.01萬。於2011年、2012年、2013年及截至2014年6月30日止六個月，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228.2億元、人民幣245.5億元、人民幣257.7億元及人民幣131.4億元。

個人理財服務

我們的個人理財服務以中高端客戶為目標客戶，選取高收益、高流動性、高評級的基礎資產，科學合理、審慎盡責的安排投資組合，設計了「紅玫瑰」理財服務品牌，主要投資於銀行間債券和同業存款。按客戶對銀行的綜合貢獻程度，我們實行差別優惠產品定價制度，提高中高端零售銀行客戶的黏性。截至2014年6月30日，我們約有8,169名個人理財客戶。請參閱「一 資金業務 — 代客戶進行資金業務」。

支付結算服務

我們向零售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2011年、2012年及2013年以及截至2014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5,655.2億元、人民幣6,072.8億元、人民幣6,521.8億元及人民幣3,468.3億元。

客戶基礎

憑借優質的金融服務和良好的品牌形象，我們的零售銀行業務存款客戶規模在近年來迅速擴張。截至2011年、2012年及2013年12月31日以及2014年6月30日，我們擁有約418.60萬名、463.54萬名、530.67萬名及550.72萬名個人存款客戶。截至2014年6月30日，我們擁有約17,679名個人貸款客戶，擁有代發工資客戶106.01萬人。

業 務

我們著重基礎客戶與高端客戶的同步發展。自2011年12月31日至2014年6月30日，我們資產規模在人民幣20萬元以上的中高端客戶從約34,438人增加至約53,708人。

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、證券及其他金融資產投資、債券承分銷、票據轉貼現及再貼現及代客進行資金業務。我們一般利用貨幣市場交易滿足我們的流動性需求。我們的資金業務近年增長較快。於2011年、2012年及2013年以及截至2014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2.40億元、人民幣5.38億元、人民幣15.94億元及人民幣12.14億元。於2011年至2013年，我們資金業務營業收入的複合年增長率為157.7%。

貨幣市場交易

我們的貨幣市場交易主要包括：(i)以同業授信為基礎，與其他境內銀行及非銀行金融機構進行短期資金拆借及同業存款業務；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。證券正回購和逆回購交易涉及的金融資產主要為中國中央政府及政策性銀行發行的債券等。截至2011年、2012年及2013年12月31日以及2014年6月30日，我們存拆放同業及其他金融機構的款項以及買入返售金融資產餘額為人民幣205.1億元、人民幣742.1億元、人民幣780.0億元及人民幣1,103.1億元，佔我們總資產的9.3%、23.7%、21.9%及24.6%，而我們的同業及其他金融機構存拆入款項以及賣出回購金融資產餘額為人民幣338.4億元、人民幣849.5億元、人民幣634.4億元及人民幣1,159.2億元，佔我們總負債的16.1%、28.4%、19.0%及27.4%。本行自2003年起連續11年被全國銀行間同業拆借中心評為「交易量前100強」，2004年至2008年被全國銀行間同業拆借中心評為「優秀交易成員」，2010年被全國銀行間同業拆借中心評為「最具市場影響力銀行」。

證券及其他金融資產投資

我們的證券及其他金融資產投資業務主要包括債券投資和金融機構發行的債務工具投資。

債券投資

我們債券投資的範圍主要包括中國中央政府、中國地方政府、政策性銀行及其他金融機構及非金融機構發行的債券以及央行票據。下表載列截至所示日期我們的債券投資組成部份：

業 務

	截至12月31日			截至6月30日
	2011年	2012年	2013年	2014年
	金額	金額	金額	金額
	(人民幣百萬元)			
國債	19,207	16,483	17,466	17,672
政策性銀行債券	22,994	29,888	28,582	40,679
其他銀行及 非銀行金融機構 發行的債券	924	1,461	1,987	1,594
企業債券	-	-	920	1,303
央行票據	2,793	2,698	-	-
總計	45,918	50,530	48,955	61,248

關於債券投資，我們利用多種分析工具，對包括市場上資產價格的不利變動、基準利率的不利變動等市場風險進行情景分析，制定相應的應急預案並適時調整投資策略。請參見「風險管理－市場風險管理－銀行賬戶的市場風險管理－利率風險管理」。截至2011年、2012年及2013年12月31日以及2014年6月30日，我們持有的債券投資總額分別為人民幣459.18億元、人民幣505.30億元、人民幣489.55億元及人民幣612.48億元。於2011年、2012年及2013年以及截至2014年6月30日止六個月，我們從債券投資所得的利息收入分別為人民幣17.05億元、人民幣17.93億元、人民幣18.55億元及人民幣11.37億元，同期該等投資依據日均餘額計算的年化收益率分別為3.6%、3.8%、3.9%及4.3%。截至2011年、2012年、2013年12月31日及2014年6月30日，我們債券投資的加權平均約定回報率分別為3.7%、3.8%、4.1%及4.3%。我們自2009年起連續4年獲得中央國債登記結算有限責任公司頒發的「年度銀行間債券市場自營業務優秀結算成員」。

於往績記錄期，本行並未投資於中國地方政府融資平台發行的債券。

金融機構發行的債務工具投資

我們投資金融機構發行債務工具的範圍主要包括信託受益權、定向資產管理計劃及其他中國商業銀行發行的理財產品等。

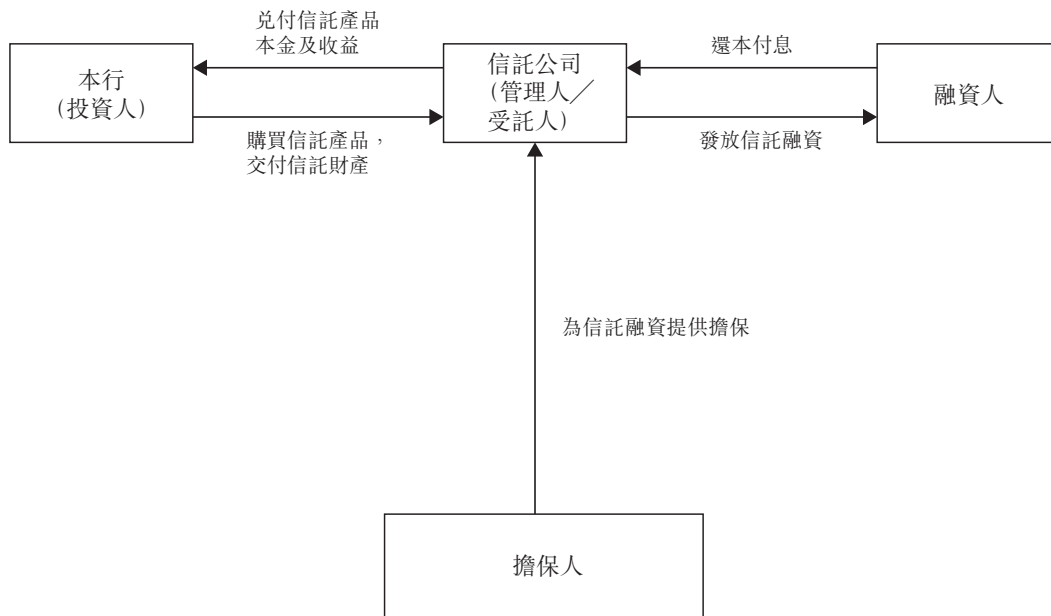
信託受益權

信託受益權是指信託公司發起的信託計劃而形成的以該計劃受益權為標的的金融產品。截至2011年、2012年以及2013年12月31日以及2014年6月30日，我們使用可自

業 務

主支配的資金投資於信託受益權的餘額分別為人民幣18.1億元、人民幣151.4億元、人民幣117.4億元及人民幣138.5億元。於2011年、2012年及2013年以及截至2014年6月30日止六個月，該等投資的利息收入分別為人民幣0.27億元、人民幣9.89億元、人民幣18.00億元及人民幣6.06億元，該等投資同期的依據日均餘額計算的年化收益率分別為8.4%、8.5%、9.8%及10.6%。關於信託受益權投資餘額變動的原因，請參閱「我們的資產及負債說明－資產－金融投資－債權投資」。

通過信託受益權投資，我們委託信託公司管理資金，而信託公司繼而以其本身名義向融資人提供融資。擔保方式包括融資人或擔保人向信託公司提供抵押、質押，以及擔保人向信託公司提供不可撤銷的連帶責任保證。融資人將信託公司提供的資金用於經營，同時約定由融資人在信託期限內償還信託本金及預期收益。我們所投資的信託受益權中各方的關係如下圖所示：



截至2014年6月30日，我們以可自主支配的資金投資的信託受益權被用作為下列各類融資人提供融資：(i)約31.3%投向批發和零售業、(ii)約16.5%投向城市基礎設施建設、(iii)約10.4%投向房地產業、(iv)約9.3%投向交通運輸業、(v)約7.3%投向服務業、(vi)約6.4%投向建築業和(vii)約6.4%投向水利環境和公共設施管理業。其餘行業的融資人佔12.4%。除城市基礎設施建設和房地產業外，我們投資的信託受益權並未被用於向屬於中國政府限制信貸規模行業的任何融資人提供融資。

業 務

我們有關信託受益權的投資策略是通過將我們合法擁有並可自主支配的資金投入信託公司發行或推出的金融產品，以取得長期穩定的投資回報。本行認為，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而作出相關的投資決策。

我們出於以下因素投資信託受益權。首先，投資於信託受益權的回報率一般高於市場上的其他投資產品。於截至2014年6月30日止的六個月，信託受益權的依據日均餘額計算的年化收益率是10.6%，高於國債和政策性銀行債券於同期間的依據日均餘額計算的年化收益率（分別是3.8%和4.4%）。其次，我們認為相關的投資風險合理可控。我們投資的所有信託受益權主要由第三方擔保人通過提供抵押、質押或連帶責任保證的擔保方式全額擔保其本金和預期收益率。此外，本行對於信託受益權的投資採取全流程的風險管理。例如，本行已建立交易對手准入制度，對融資客戶實施授信評價，並要求抵押、質押或不可撤銷的連帶保證責任作為擔保。

根據我們的中國法律顧問北京市天元律師事務所的意見，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份。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。

我們主要通過以下三個方面管理信託受益權投資的風險：

- 我們將在投資信託受益權前核查有關信託公司對融資人及融資項目所作的盡職調查，並全面參與融資項目的盡職調查，同時對融資項目及融資人做出相應的信用評估。
- 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。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。
- 若信託公司無法向融資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採取積極措施，如向法院依法提起訴訟等，以降低我們的損失並行使擔保權利以向擔保人收回任何損失。

業 務

我們於信託受益權的每一筆投資須經過多層次審批程序。簽發部門負責投資盡職審查，法律事務部及合規部負責審閱法律文本及法律權利與義務，風險評估部門負責評估投資風險，提出風險預防措施，並根據規定提交總行資產投資經營管理風險決策審查委員會進行審批。僅於審批程序完成後，方可根據審批條件由總行直接投資。具體請參閱「風險管理－風險管理架構－高級管理層及高級管理層專門委員會－資產投資經營管理風險決策審查委員會」。

於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們投資的信託受益權全部運營正常，能夠按期履約進行本息兌付，無任何違約事件發生，我們未因投資信託受益權蒙受任何損失。

定向資產管理計劃

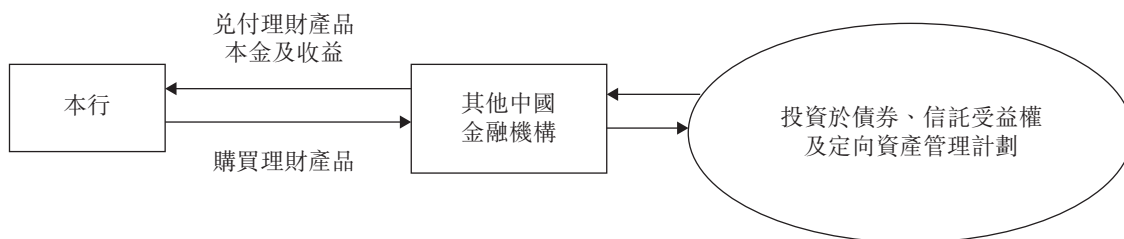
本行的定向資產管理計劃主要投資於其他銀行的協議存款或企業客戶持有的銀行承兌匯票。我們與資產管理公司或證券公司簽訂定向資產管理合同，資產管理公司或證券公司受我們的委託通過我們在第三方託管行開立的賬戶並根據該等合同約定的條款及條件投資其他銀行的協議存款或投資企業客戶持有的商業匯票。定向資產管理計劃中的資金由資產管理公司或證券公司在專用賬戶中按照定向資產管理合同中的約定進行管理。我們於2013年開始投資於定向資產管理計劃。截至2014年6月30日，我們的定向資產管理計劃投資額為人民幣409億元。截至2014年6月30日止六個月，該等投資的利息收入為人民幣5.8億元，依據日均餘額計算的年化收益率為5.93%。關於定向資產管理計劃餘額變動的原因，請參閱「我們的資產及負債說明－資產－金融投資－債權投資」。

本行對定向資產管理計劃的信用風險採取總行集中審批及管理的模式，具體請參閱「風險管理－信用風險管理－資金業務的信用風險管理－金融同業業務的信用風險管理」。

業 務

其他金融機構發行的理財產品

我們投資於其他金融機構發行的理財產品。該等金融機構將所得款項投資於債券、信託受益權及定向資產管理計劃。我們所投資的其他金融機構發行的理財產品中各方的關係如下圖所示：



截至2011年、2012年及2013年12月31日以及2014年6月30日，我們投資於其他金融機構發行的理財產品的餘額分別為人民幣16.16億元、人民幣8.3億元、人民幣3.3億元和人民幣3.3億元。於2011年、2012年及2013年以及截至2014年6月30日止六個月，該等投資的利息收入分別為人民幣2,561萬元、人民幣1.17億元、人民幣3,131萬元及人民幣1,031萬元。截至2011年、2012年及2013年12月31日以及2014年6月30日，該等投資的加權平均約定回報率分別為6.2%、6.1%、6.3%和6.3%。

我們負責證券及其他金融資產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。我們採取總行集中審批的模式對證券及其他金融資產投資業務的信用風險進行管理，具體請參閱「風險管理－信用風險管理－資金業務的信用風險管理」。

債券承分銷

本行的債券承分銷業務包括(i)作為債券發行承銷團成員從一級市場獲取認購債券的承銷業務及(ii)分銷業務，即代表其他機構進行債券投標，中標後在規定的分銷期內將債券認購權利轉移至其他機構。本行是國家開發銀行、中國進出口銀行和中國農業發展銀行金融債券承銷團成員，並於2013年被中國農業發展銀行評為「年度金融債券優秀承銷商」。本行同時擁有非金融企業債券融資工具的承銷資格，可依照承銷協議承銷非金融企業發行的債券融資工具從而收取承銷費。2013年，本行承銷的債券金額達人民幣171.5億元。

業 務

票據轉貼現及再貼現業務

本行通過與其他合格金融機構開展商業匯票轉貼現或向中國人民銀行再貼現商業匯票獲得相應的營運資金和息差收入。本行提供票據買斷、票據賣斷、票據買入返售和票據賣出回購等票據轉貼現產品，並根據中國人民銀行的規定開展票據再貼現業務。

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。我們的理財產品，募集的資金主要運用於債券投資和存放同業款項。於2011年、2012年及2013年以及截至2014年6月30日止六個月，我們所設計以「紅玫瑰」品牌向公司及個人客戶發行的理財產品分別募集資金人民幣9.22億元、人民幣28.15億元、人民幣47.58億元與人民幣50.29億元。截至2014年6月30日，我們發行理財產品未兌現餘額為人民幣17.20億元，均為標準化的理財產品。於2011年、2012年及2013年以及截至2014年6月30日止六個月，我們發行理財產品手續費及佣金和其他收入淨額分別為人民幣11萬元、人民幣28萬元、人民幣278萬元及人民幣199萬元。

我們的理財產品募集的資金主要運用於債券投資和存放同業款項。由於我們發行的理財產品均屬於非保本型產品，故我們無須承擔投資者就該等產品所蒙受的損失。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們發行的理財產品全部運營正常，能夠按期履約進行本息兌付，無任何違約事件發生，本行非保本型理財產品的投資者亦無蒙受任何損失。

我們按銀監會要求對理財產品進行獨立的運作管理，理財產品與所投資產品一一對應，各個產品單獨管理、建賬和核算。

定價

在遵守中國適用監管規定下，我們已建立並不斷深化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。我們的定價政策和基準價格由我們的總行計劃會計管理部決定，我們的各業務部門在總行規定的定價許可權內自主確定各項產品和服務的具體價格。

業 務

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。在個人住房按揭貸款方面，利率不得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「監督與監管－對主要商業銀行業務的監管－貸款」。外幣貸款的利率一般不受中國法規限制，我們可自行根據市場決定外幣貸款的利率。

我們根據借款人的資信等級、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。我們基於這些考慮因素，尋求風險與回報匹配的定價機制，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、客戶提供的抵押擔保方式以及客戶所處行業對公司貸款進行差異化定價。我們一般對中小微企業客戶相較於大型公司客戶而言享有更大的定價權。

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。我們按固定利率收取信用卡透支的利息，並非與中國人民銀行的基準利率掛鉤。

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，因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可能對我們與公司企業客戶的議價能力產生負面影響。為確保貸款的整體盈利能力，我們將實施差異化的定價機制，針對企業客戶各自的議價能力，適用不同的利率水平，來彌補取消利率下限對我們可能產生的負面影響。請參閱「－營銷」。

業 務

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110%。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，我們也可根據存款金額和期限給予更高利率的協議定期存款。請參閱「監督與監管－對主要商業銀行業務的監管－產品和服務定價－貸款和存款利率」。自2004年開始，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，除期限在一年或以下且金額低於300萬美元的以美元、歐元、日圓及港元為計量貨幣的外幣存款不得超過中國人民銀行規定的小額外幣存款利率上限外，我們可以自行議定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。我們各種存款的基準利率由總行訂定。

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「監督與監管－對主要商業銀行業務的監管－產品和服務定價－以手續費及佣金為基礎的產品和服務定價」。

營銷

我們已建立一套一體化的營銷體系。我們的總行制訂公司銀行業務和零售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和零售銀行業務的營銷方案及行業政策。各分行負責根據總行營銷策略，在詳細分析市場及政策走向的基礎上，制定具體營銷方案、配置營銷資源及開展業務營銷。

同時，本行鼓勵不同部門和不同業務條線之間相互合作和交叉銷售產品及服務。總行大力組織分行梳理各項業務的客戶情況，加強對不同業務條線客戶資源的聯合開發與維護，促進各業務條線的交叉銷售，進而協調全行開展不同業務客戶的聯動營銷，推動公司銀行業務與零售銀行業務互動發展。

業 務

本行注重與瀋陽市的各級政府機構建立長期戰略合作關係，並與瀋陽市所有區縣政府簽署了期限一般為三年的具有法律約束力的戰略合作框架協議，優化本行的營銷資源。根據這些戰略合作框架協議，相關區縣政府同意在同等條件下優先使用本行的金融產品和服務，如委託本行承辦轄區內住房公積金和社保資金等各類基金的歸集，將本行推薦給轄區內招商引資項目，向本行推薦中小微企業貸款業務，選擇本行作為轄區內社區便民金融服務的唯一合作銀行等。本行則同意在符合國家相關監管政策及本行信貸政策的前提下，給予該區縣建設所投資的重點項目授信及其他金融服務的支持。同時，本行同意優先為相關區縣政府所屬單位工作人員辦理零售銀行業務，並在政策允許範圍內給予貸款利率優惠。

本行對於公司銀行客戶實行序列管理，對目標市場和客戶進行細分，制定動態目標客戶營銷名單，實現對客戶的分層營銷、服務與管理，例如根據客戶的規模、行業地位及綜合貢獻開展差異化的客戶營銷管理。本行注重與行業和區域的核心龍頭企業客戶（包括大型全國性或地區性企業以及具備潛力發展成為大型全國性或地區性企業的中型企業）建立並維持長期全面的戰略合作關係，依托核心客戶進一步開發產業鏈的上游供應商和下游分銷商中的優質客戶，進行綜合營銷。例如，我們向瀋陽城市公用集團有限公司提供綜合授信，並依托該公司，進一步與其所屬產業鏈中的瀋陽惠盛供熱有限責任公司、瀋陽城市公用集團煤炭有限公司以及瀋陽城市公用集團物流有限公司均簽署了授信合同，並與其上下游的其他中小企業開展業務合作。本行按客戶在相關行業的競爭力及單個公司客戶及集團公司客戶對本行業務貢獻度定期遴選並更新核心客戶名單。此外，本行於最後實際可行日期已與335家大中型企事業客戶簽署期限一般為三至十年不等的具有法律約束力的戰略合作框架協議。基於戰略合作關係，客戶承諾同等條件下優先使用本行的各項產品及服務，例如貸款、票據貼現、貿易融資、結算、代發工資、代收費、資金管理等並實現了高效的交叉銷售。本行則通過高效的貸款審批以及其他優質的增值服務，如公司理財及企業高級管理人員高端信用卡等，取得客戶信賴，提高其忠誠度。除積極發展大型企業客戶外，我們還積極開發與

業 務

東北地區、遼寧省及瀋陽市經濟發展結構相契合產業中的中小微企業客戶，例如高端裝備製造業、現代服務業客戶等受惠於「振興東北老工業基地戰略」的產業客戶，同時亦爭取環渤海經濟圈和長三角經濟區的重點沿海城市龐大的中小微企業客戶。截至2014年6月30日，我們擁有1,801家中小微企業客戶。

本行營銷策略使得本行得以依托優質的核心客戶基礎，進一步鞏固及擴大個人客戶基礎實現交叉銷售及加強客戶黏性，提高本行存款的增量以及客戶員工發薪賬戶的資金的增量，發揮了公司銀行與零售銀行業務之間的協同作用。本行的跨區分行亦受惠於本行與核心客戶的戰略合作關係，得向核心客戶的當地分支機構及上游供應商和下游分銷商提供產品與服務，進一步加速跨區分行業務增長。

我們按零售銀行客戶的特點及零售銀行產品的特色，制訂差異化營銷策略及資源分配，採取公司銀行業務和零售銀行業務綜合營銷以及本外幣聯合營銷的方式，向客戶推介我們的銀行卡、理財產品、電子銀行以及個人本外幣存貸款業務。我們主要通過傳統零售渠道，如網點櫃台及自助銀行，向普通客戶提供標準化服務，中高端客戶則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。

我們通過廣泛的物理渠道和電子渠道分銷管道推廣零售銀行產品及服務，包括總行營業部以及分、支行、金融便民服務站及自助銀行設備，以及電話銀行、手機銀行及網上銀行。我們亦於瀋陽、北京和上海等分行成立了五個財富管理中心，為本行中高端客戶提供理財管理服務；並於大型營業網點開設理財中心，為公司及個人中高端客戶就儲蓄、結算、信貸等提供便捷服務。請參閱「一分銷網絡」。

除了與瀋陽市區縣政府及大中型企事業客戶簽署了上述戰略合作框架協議外，本行亦分別與瀋陽市各級政府就金融便民服務站開展及北方聯合廣播電視網絡股份有限公司就電視銀行服務開展簽署了具有法律約束力的戰略合作框架協議。請參閱「一分

業 務

銷網絡－金融便民服務站」及「一分銷網絡－電子銀行－電視銀行」。本行與合作方各有權在對方嚴重違反協議而未能改正或是違反相關法律法規的情形下要求終止該等協議。

分銷網路

我們通過多渠道分銷網路提供我們的產品及服務，包括分行網路及電子銀行渠道。截至2014年6月30日，除總行營業部以及本行於綜合財務報表內作附屬公司處理的6家村鎮銀行外，我們有143家分、支行，412個金融便民服務站及537台自助銀行設備。我們亦設有網上銀行、電話銀行及手機銀行等電子化服務渠道並預計於2014年年內推出電視銀行服務。

分支行網路

截至2014年6月30日，我們通過我們在瀋陽市的總行營業部，143家分、支行，在瀋陽、北京、上海、天津、長春、大連及遼寧省其他城市等14個城市開展業務。這14個城市多位於東北地區、環渤海經濟圈等經濟發達地區，具有獨特的政策優勢和巨大的市場機遇。請參閱「一本行的優勢」。下表列示了截至日期本行的分支機構數目。

地區	截至12月31日						截至6月30日	
	2011年		2012年		2013年		2014年	
	數目	佔總數 百分比	數目	佔總數 百分比	數目	佔總數 百分比	數目	佔總數 百分比
瀋陽	95	87.2%	96	76.2%	96	69.6%	97	67.8%
北京	2	1.8	3	2.4	4	2.9	5	3.5
上海	-	-	1	0.8	3	2.2	4	2.8
天津	5	4.6	6	4.8	8	5.8	8	5.6
大連	2	1.8	4	3.2	4	2.9	5	3.5
長春	-	-	2	1.6	4	2.9	4	2.8
遼寧省的其他城市 ...	5	4.6	14	11.0	19	13.7	20	14.0
總計	109	100.0%	126	100.0%	138	100.0%	143	100.0%

我們計劃繼續開設新分行及支行，進一步優化我們的分銷網路、業務結構及客戶組合，以及促進業務的均衡發展。

業 務

金融便民服務站

本行於2013年7月起在瀋陽及遼寧省內各城市、以及北京、上海、天津及長春同步推廣建設金融便民服務站。金融便民服務站為本行與社區、街道辦事處、物業管理單位、公用事業收費站及商業賣場等合作單位共同設置的新型金融服務模式，在最接近客戶的場所宣傳本行產品及服務。金融便民服務站受理多項業務的申請預約（不直接進行業務的實際辦理），包括個人貸款、銀行卡、理財產品、個人外匯業務、小微貸款、綜合金融服務等，具有成本低、建設快及覆蓋廣等優勢。本行支行的相關負責人員則會定期前往其負責的金融便民服務站開展本行產品的宣傳服務，收取已填寫好的業務申請表格，交由相關分支行進行業務的實際辦理。金融便民服務站內亦設有本行的查詢繳費機，個別金融便民服務站內亦設有社區智能終端。請參閱「一 電子銀行 — 自助銀行」。

截至2014年6月30日，本行共有412個金融便民服務站，自服務站開設以來幫助本行新增個人客戶約17,925戶，迅速擴大了分銷網絡。我們與瀋陽市各級政府簽署了期限普遍為三年的具有法律約束力的戰略合作框架協議。根據該等協議，我們獲得了相關轄區內的社區內的社區建設金融便民服務站的獨家授權。本行計劃於未來三年內持續擴大金融服務站的鋪設範圍，協助各項業務開展。請參閱「監督與監管 — 對主要商業銀行業務的監管 — 社區銀行」。

電子銀行

我們已形成網上銀行、自助銀行、電話銀行和手機銀行組成的電子銀行服務體系，為公司客戶和個人客戶提供賬戶管理、存取款、轉賬、投資理財等服務，提升客戶體驗和滿意度。於截至2014年6月30日止六個月，通過本行電子銀行渠道辦理的各項業務達1,834.30萬筆，交易總額達到人民幣3,605.72億元，佔本行同期交易總額的7.96%。本行並預計於2014年年內推出電視銀行服務。

業 務

網上銀行

我們的網上銀行平台 www.shengjingbank.com.cn 為公司客戶和個人客戶提供金融產品和服務。我們的公司網上銀行產品及服務主要包括賬戶管理、收付款管理、貸款查詢、國際結算、電子票據、代發工資等。同時，我們為大型集團公司客戶提供資金歸集下撥、資金池管理等服務，滿足大型集團公司客戶資金管理需求。我們的個人網上銀行提供的服務包括賬戶查詢及管理、轉賬匯款、自助繳費、投資理財、信用卡查詢與還款、個人貸款查詢等。截至2014年6月30日，我們擁有約63,016名網上銀行客戶，包括5,621名公司客戶和57,395名個人客戶。於截至2014年6月30日止六個月，我們網上銀行的交易量為322,116筆，交易總額為人民幣3,557.60億元。

自助銀行

我們的自助銀行設備包括自助取款機、存取款一體機、查詢繳費機和社區智能終端。我們的自助銀行設備投放於人流密集區域，已經覆蓋瀋陽市及其他各分行所在地區，為客戶提供餘額查詢、存款、取款、轉賬、公用事業繳費等服務。社區智能終端是我們自2013年6月起陸續在各金融便民服務站開始安裝的一款具有新穎性的自助銀行終端。該社區智能終端除具有傳統的餘額查詢、匯款、信用卡還款等功能外，還提供手機充值、遊戲點卡充值、購買電影票、預訂機票、公用事業繳費等多項日常業務功能，客戶還可以通過該智能終端獲取我們合作商戶優惠活動的信息。相較於一般的自助終端，該社區智能終端亦具有投入成本低、體積小巧、操作界面友好的特點，能夠進一步為社區居民提供更為便捷的服務，帶動提升本行業務。截至2014年6月30日，我們擁有537台自助終端機（包括255台自助取款機、111台存取款一體機、117台查詢繳費機和54台社區智能自助終端）。

於截至2014年6月30日止六個月，我們處理的自助銀行交易宗數約為291.91萬宗，交易總額為人民幣46.60億元。

電話銀行

我們通過24小時全國客戶服務熱線「4006996666及024-96666」提供自助語音或人工客服的電話銀行服務。自助語音功能包括查詢、轉賬、自助繳費、口頭掛失、修改密碼等，人工客服服務功能包括業務諮詢、網點查詢與投訴受理等。

業 務

手機銀行

我們於2014年4月推出手機銀行服務。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等金融服務。同時我們的手機銀行還為客戶提供增值服務，包括特惠商品預約購買及分支行網點業務預約受理等。客戶可通過手機和其他移動設備獲得安全而且個性化的銀行服務。此外，我們還向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

我們計劃於2014年年內推出電視銀行服務。根據我們與北方聯合廣播電視網絡股份有限公司（遼寧省有線電視獨家運營商）簽署的具有法律約束力的戰略合作框架協議，雙方計劃開展電視銀行業務合作，預計在遼寧省全面推廣電視銀行系統應用，合作期限長達十年，並在前5年內保持排他性合作。我們的電視銀行以數字電視網路為基礎，為客戶提供足不出戶的銀行金融產品服務。該系統具有賬戶查詢、轉賬匯款、自助繳費、信用卡查詢與還款、個人貸款查詢等服務功能。

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優化我們的效率、客戶服務品質以及風險和財務管理能力。我們已經並將繼續根據實際業務需要在信息技術系統上進行投入。2011年、2012年和2013年及截至2014年6月30日止六個月，我們關於信息科技及其相關設備的資本開支分別約為人民幣36.2百萬元、人民幣42.7百萬元、人民幣77.0百萬元和人民幣18.2百萬元。

領導和專業團隊

我們高級管理層轄下的信息科技管理委員會負責審議並監督實施我們的信息科技發展戰略、規劃，信息安全政策、標準和體系建設方案；負責審議並監督執行我們的信息科技建設方案及預算。

業 務

我們總行的信息科技部負責我們的資訊科技項目研發和管理，信息科技系統和信息科技基礎設施的運行、維護和升級，信息科技內部控制和信息安全。我們擁有一支經驗豐富的信息技術團隊。截至2014年6月30日，我們的信息技術團隊由108名員工組成，其中76名來自總行而32名來自分行。

信息系統

我們建立了數據集中處理的信息技術平台，實現業務交易的處理、支撐和信息系統的統一管理。我們的信息系統包括產品管理類系統、渠道類系統及決策支持類系統等主要系統。我們的產品管理類系統主要包括各主要業務及職能的核心系統，例如核心業務系統、綜合前置系統、國際結算系統、貸記卡系統、金融智能卡系統、反洗錢系統、信貸管理系統等。我們的渠道類系統為我們的服務提供渠道（包括網上銀行、手機銀行、電視銀行、呼叫中心、自助設備及短信系統等）支持。我們的決策支持類系統主要包括風險管理系統。

我們已採取多項安全措施以確保我們業務系統的可靠性。例如，我們的核心業務系統及其他重要信息系統均由兩台或兩台以上的計算機設備提供支持。我們利用數據保護技術存儲核心業務系統數據。我們亦已建立數據備份策略，並已實現備份數據的兩地三中心保存。目前，我們共有三個數據處理中心，分別是位於瀋陽市的主數據中心和同城災備數據中心以及位於營口市的異地災備數據中心。

我們亦已採納多項安全措施以提供高水準的網絡安全。我們已完成金融智能卡系統的建設工作，為客戶資金安全提供了可靠保證。我們的應用數據安全平台實現了從用戶密碼輸入到系統核心數據庫的全程加密，確保客戶機密信息安全。我們通過數據中心運維審計系統，加強了運維人員的權限管理及審計。於往績記錄期及至最後實際可行日，我們並無出現任何重大信息技術系統故障及相關損失。

為滿足不斷變化的監管規定和在公司治理、風險管理、業務創新及營運等其他方面的業務需要，我們將不斷推進核心業務系統的持續升級，強化互聯網金融、管理系統及決策系統建設，進一步提升信息科技風險防控手段，健全應急管理體系，為業務發展及公司運作提供科技支撐。

業 務

競爭

在當前宏觀經濟形勢下，中國銀行業的競爭日趨激烈。特別是近年來中國相關政策的出台及改變加劇了中國銀行業在若干金融領域的競爭。請參閱「行業概覽－中國及遼寧省銀行業目前的競爭格局」。我們主要面對來自位於我們經營所在地的其他商業銀行的競爭，主要競爭對手包括在遼寧省和瀋陽市設有分支機構的五大國有商業銀行和全國性股份制商業銀行等。此外，我們亦面對來自在遼寧省和瀋陽市開展業務的其他城市商業銀行的競爭。我們主要於產品種類及價格、服務品質、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。以互聯網金融為代表的非金融機構，亦對我們的業務構成競爭壓力。

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遼寧省及東北地區的銀行市場中相對外資金融機構的部份現有競爭優勢。我們預期未來將與外資金融機構存在更多的競爭。正在加劇的競爭可能會對本行未來的業務和經營業績造成不利影響。請參閱「風險因素－與中國銀行業有關的風險－本行面臨中國銀行業的激烈競爭以及其他投融資渠道的競爭」。

為應對上述競爭環境，我們擬通過拓展經營服務網絡、夯實傳統業務基礎、創新金融產品和服務、探索多元化發展等措施，使我們能夠在商業銀行行業持續有效競爭。

業 務

員工

截至2011年、2012年及2013年12月31日以及最後實際可行日期，我們分別有2,981、3,080、3,575及3,928名員工。截至最後實際可行日期的員工數目包括總行的303名員工、分行及支行的3,588名員工及村鎮銀行的37名員工。下表載列於最後實際可行日期按職能劃分我們員工的明細：

	截至最後實際可行日期	
	數目	佔總數百分比
管理	738	18.79%
公司銀行業務	391	9.95
零售銀行業務	70	1.78
綜合櫃員 ⁽¹⁾	2,043	52.01
資金業務	86	2.19
財務及會計	88	2.24
風險管理、內部控制及法律合規	78	1.99
信息技術	113	2.88
其他 ⁽²⁾	321	8.17
合計⁽³⁾	3,928	100%

附註：

- (1) 綜合櫃員為向公司銀行業務和零售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。

業 務

下表載列截至最後實際可行日按年齡劃分我們員工的總數。

	截至最後實際可行日期	
	數目	佔總數百分比
30歲以下.....	1,602	40.79%
31至40歲.....	1,127	28.69
41至50歲.....	1,140	29.02
51至60歲.....	55	1.40
60歲以上.....	4	0.10
合計.....	<u>3,928</u>	<u>100.0%</u>

下表載列截至最後實際可行日按教育水準劃分我們員工的總數。

	截至最後實際可行日期	
	數目	佔總數百分比
碩士及以上.....	292	7.43%
學士.....	2,712	69.04
大專及職業學校.....	924	23.53
合計.....	<u>3,928</u>	<u>100.0%</u>

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。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，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。

業 務

除已與我們訂立僱傭合約的員工外，我們亦於截至最後實際可行日通過第三方人力資源機構聘用354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，例如更值人員、清潔等。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。

物業

我們的總行位於中國瀋陽市瀋河區北站路109號。截至最後實際可行日期，我們於中國分別擁有199項物業及租賃135項物業。

物業業權

截至最後實際可行日期，就我們在中國持有及佔用的199項物業，涉及總建築面積約356,026.78平方米。該等199項物業主要坐落在中國瀋陽、北京、上海及天津並主要供本行經營或辦公之用，有關建築面積由約27.00平方米至40,082.31平方米不等。

截至最後實際可行日期，就上述199項物業，我們已取得98項物業的相關房屋所有權證及國有土地使用證且土地取得方式為出讓或租賃，涉及總建築面積約255,015.72平方米，並就18項新購置的物業（「新購置物業」）取得了房屋所有權證並正在辦理相應的國有土地使用證（涉及總建築面積約22,809.74平方米），就11項已取得房屋所有權證但尚未取得出讓性質國有土地使用證（包括尚未取得國有土地使用證和已取得國有土地使用證但原土地取得方式為劃撥兩種情況）的物業，我們目前已繳納土地出讓金（涉及總建築面積約9,472.94平方米）（「已繳納土地出讓金物業」）。新購置物業和已繳納土地出讓金物業佔我們自有物業總建築面積的9.07%。就新購置物業，開發商作為該等物業的出售方有義務協助我們辦理相關國有土地使用證；就已繳納土地出讓金物業，我們辦理相關物業的出讓性質國有土地使用證已進入實質程序。根據我們的中國法律顧問北京天元律師事務所的意見，依據《中華人民共和國合同法》、《中華人民共和國城市房地產管理法》和《中華人民共和國土地管理法》等法律、行政法規的規定，我們取得該等物業的國有土地使用證或出讓性質國有土地使用證不存在實質性法律障礙。

業 務

此外，其餘72項物業涉及總建築面積約68,728.38平方米（佔我們自有物業總建築面積約19.30%），並用於本行經營、辦公等用途。主要由於開發商或聯建方不配合或歷史資料不齊全等原因，該等物業尚未取得完善的權屬證書，具體而言：

- (i) 截至最後實際可行日期，我們已取得41項建築面積約為25,019.54平方米（佔我們自有物業總建築面積約7.03%）的物業（不包括新購置物業和已繳納土地出讓金物業）的房屋所有權證，但尚未取得該等物業的國有土地使用證。根據我們的中國法律顧問北京市天元律師事務所的意見，就該41項物業、新購置物業及尚未取得國有土地使用證的已繳納土地出讓金物業，由於我們已取得相關房屋所有權證，我們佔有、使用上述物業不存在實質性法律障礙。但是，根據《中華人民共和國物權法》和《土地登記辦法》等法律、行政法規和部門規章的規定，在取得相關出讓性質國有土地使用證之前，我們轉讓、抵押或以其他方式處置上述物業的權利可能受到限制。如果該等房屋佔用範圍內的土地被拍賣或處置，則該土地上我們的房屋也應一併被拍賣或處置。此種情形下，我們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。
- (ii) 截至最後實際可行日期，我們已取得1項建築面積約為19,844.00平方米（佔我們自有物業總建築面積約5.57%）的物業的國有土地使用證，但尚未取得該等物業的房屋所有權證。根據我們的中國法律顧問北京市天元律師事務所的意見，根據《中華人民共和國物權法》、《房屋登記辦法》等法律、行政法規和部門規章的規定，我們在依法轉讓、抵押或以其他方式處置該項物業前需取得該項物業的房屋所有權證。
- (iii) 截至最後實際可行日期，就10項建築面積合計為10,422.92平方米（佔我們自有物業總建築面積約2.93%）的物業，我們既未取得房屋所有權證，亦未取得國有土地使用證。根據我們的中國法律顧問北京市天元律師事務所的意見，根據《中華人民共和國物權法》、《房屋登記辦法》和《土地登記辦法》等法律、行政法規和部門規章的規定，我們在依法轉讓、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和國有土地使用證。

業 務

- (iv) 截至最後實際可行日期，我們已就20項建築面積合計約為13,441.92平方米（佔我們自有物業總建築面積約3.78%）的物業（不包括已繳納土地出讓金物業）取得房屋所有權證和國有土地使用證，但土地取得方式為劃撥。根據我們的中國法律顧問北京市天元律師事務所的意見，該等物業及已取得國有土地使用權證但土地取得方式為劃撥的已繳納土地出讓金物業，主要用於本行網點、庫房等用途，不屬於《中華人民共和國土地管理法》規定的可以以劃撥方式取得土地使用權的情形。根據《中華人民共和國土地管理法》和《中華人民共和國城市房地產管理法》的規定，如果我們未能就上述物業辦理土地劃撥轉出讓的手續，我們在轉讓該等物業時將受到一定限制。我們正在辦理該等物業土地性質劃撥轉出讓的手續。

截至最後實際可行日期，我們確認我們使用前述物業進行相關業務活動沒有因存在瑕疵問題而受到任何重大不利影響，也不存在有關政府部門或其他任何人告知我們必須停止使用前述物業的情形。我們承諾將盡力辦理房屋所有權證、國有土地使用證及／或土地出讓手續。我們預計於2015年年底前取得相關業權證及完成相關手續。如有必要，本行相信能以其他類似物業取代有關物業，該等搬遷花費較低並不會對本行的經營造成重大不利影響。於2014年6月30日，我們的物業權益（包括土地及建築物）佔我們資產總額約0.45%。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2014年6月30日，我們的物業權益最高賬面值約為人民幣224.56百萬元，佔我們資產總額0.05%。因此，我們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。根據上市規則第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%，招股說明書可獲豁免遵守該規定。對於公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條及公司（清盤及雜項條文）條例附表3第34(2)段的規定，香港法例第32L章香港公司條例（豁免公司及招股章程遵從條文）公告第6(2)條亦有同類豁免。

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們已於中國租用承租面積共約67,849.63平方米的135項物業。該等租賃物業主要坐落在中國瀋陽、大連、長春、北京、上海及天津並主要供業務營運及辦公之用，有關承租面積由約1.50平方米至3,562.23平方米不等。

業 務

截至2014年8月31日，就我們在中國租用的135項物業，有關出租人並未就其中14項物業提供有效的業權證或相關授權文件等有權出租證明文件，該等物業總承租面積約為4,051.38平方米，主要用作業務經營、日常辦公、庫房等商業用途。出租人有責任確保其有權向我們出租相關物業。我們已積極敦促出租人申請相關業權證或向我們提供相關授權文件等有權出租證明文件。截至最後實際可行日期，就該等物業，已有六名出租人提供書面確認函確認其有權簽署租賃合同及／或承諾賠償我們因租賃物業權利瑕疵而產生的損失涉及建築面積總計923.41平方米。

根據我們中國法律顧問北京市天元律師事務所提供的意見，根據《中華人民共和國物權法》和《商品房屋租賃管理辦法》等法律、行政法規、部門規章的規定及相關司法解釋，若出租人未擁有該等物業的所有權或出租人未取得物業所有權人的授權或同意，則出租人無權出租上述物業。此種情形下，若第三人對該等租賃之有效性提出異議，則可能影響我們繼續承租該等物業，但我們仍可依據租賃合同和／或出租人的書面確認函，向出租人進行索賠；此外，在出租人就同一房屋訂立數份租賃合同的情況下，我們也可能依據相關司法解釋而被認定為該等物業的合法承租人。

截至2014年8月31日，在我們承租的上述物業中，有6項總承租面積約為2,388.00平方米的物業所對應的租賃合同已到期。該等物業的出租人已同意我們目前繼續使用該等物業，我們也正在與出租人協商續租事宜。

另外，截至2014年8月31日，就我們承租的上述物業中，有100項總承租面積約為54,318.90平方米的物業按照中國相關法律規定辦理了租賃備案手續或根據當地規定或政策不需要辦理租賃備案手續，其中有7項合計建築面積約為4,960.11平方米的物業租賃備案已到期，正在補充辦理相關租賃備案手續，其餘物業未辦理租賃備案手續。

根據我們中國法律顧問北京市天元律師事務所提供的意見，根據相關法律法規和司法解釋，租賃物業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

業 務


租賃登記的，相關主管部門有權責令我們限期改正；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。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們未因相關物業未辦理租賃備案登記而受到中國相關房屋管理部門的行政處罰。

就上述業權瑕疵及租賃物業瑕疵而言，鑑於該等物業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份房屋所有權發生變動或發生其他被處置情形的可能性比較低。本行董事認為，該等瑕疵將不會對本行的業務造成重大不利影響。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、該等房屋所佔用土地的使用權或該等房屋的租賃權，需要我們搬遷時，我們相信能以其他類似物業取代有關物業來繼續經營業務，該等搬遷花費相對較小，亦不會對我們的業務經營和財務狀況產生重大不利影響，且我們可以依據租賃合同的約定向出租方索賠。請參閱「風險因素－與本行業務有關的風險－與土地使用權、房屋所有權有關的問題可能會破壞我們佔用和使用若干自有及／或自第三方租賃物業的能力」。

將購置物業

截至最後實際可行日期，我們已訂約購置27項物業，涉及總建築面積約15,511.24平方米，計劃用於網點或辦公。截至最後實際可行日期，該等物業尚未竣工或已竣工但尚未交付本行，其國有土地使用權及房屋所有權尚未轉讓予本行。根據我們的中國法律顧問北京市天元律師事務所的意見，賣方與我們簽署的房地產買賣合同對合同雙方具有約束力，且由於本行已付清購房款或按照購房合同的約定按期支付購房款，根據《中華人民共和國合同法》、《中華人民共和國物權法》和《中華人民共和國城市房地產管理法》等法律、行政法規的規定，我們完成購置並取得該等物業的國有土地使用權及房屋所有權不存在實質性法律障礙。

商標

我們以「 盛京銀行」為名稱及標誌經營業務。我們亦為互聯網域名「www.shengjingbank.cn」、「www.shengjingbank.com.cn」和「www.shengjingbank.net.cn」的註冊擁有人。我們品牌知識財產權的詳情載於本[編纂]附錄七「法定及一般資料」。截至2014年6月30日，我們正在中國申請註冊三個商標。其中一項商標目前涉及一項未決的行政訴訟，該項訴訟於2014年10月13日開庭審理，我們作為第三人參與該訴訟。請參閱本[編纂]「業務－法律及監管－法律訴訟」。我們現正在香港申請註冊4個商標。

業 務

於往績記錄期內及截至最後實際可行日期，據我們所知，並無任何由他人（或由我們）提起的重大知識財產權侵權申索或訴訟。


法律及監管

執照規定

我們的中國法律顧問北京市天元律師事務所確認，截至最後實際可行日期，我們已取得本[編纂]所述我們經營所需的業務資質。

法律訴訟

我們在日常業務過程中涉及若干法律訴訟。大部份訴訟是因我們從事銀行業務所引起的借貸糾紛或追償貸款糾紛。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。

此外，本行標識「 盛京銀行 SHENGLING BANK」因在中國涉及一項正在進行的行政訴訟，目前尚未完成註冊程序。本行於2007年3月12日開始申請在中國註冊該商標，在申請的過程中，某自然人（「異議人」）以本行申請商標與其已註冊商標「盛京圍場」（註冊號為4661937）構成在同一或類似商品上使用的近似商標、本行商標註冊申請屬於惡意搶註且損害了異議人的在先權利等為由提出異議，被商標評審委裁定駁回並核准註冊本行商標。異議人隨後以商標評審委為被告向北京市第一中級人民法院提起行政訴訟，請求撤銷被告作出的對本行商標予以核准註冊的裁定。本行作為第三人參與該項訴訟。北京市第一中級人民法院於2014年5月26日受理了該項行政訴訟，於2014年10月13日，該項訴訟開庭審理。截至最後實際可行日期，尚未就該項訴訟作出任何判決。如果法院終審判決撤銷商標評審委員會的上述裁定，則本行將無法就該標識取得商標專用權，本行使用該項標識中的文字或圖案的權利，包括繼續以「盛京銀行」為名稱及標誌經營業務的權利，將可能受到影響。但如果本行在經營過程中規範使用自身的企業名稱，則前述情況導致本行已依法核准註冊的企業名稱無法繼續使用的風險相對較低。請參閱本[編纂]「風險因素－與本行業務有關的風險－本行的重要標識尚未在中國完成商標註冊。如果本行無法成功註冊該項商標，則本行在業務經營中使用該項標識的權利可能受到影響，本行亦可能面臨第三方提起的侵權訴訟，並可能因此蒙受損失」。

業 務

本行的中國法律顧問北京市天元律師事務所代表本行參與前述行政訴訟。根據北京市天元律師事務所的意見，(i)商標評審委關於本行申請的上述商標與異議人「盛京圍場」商標不構成在同一或類似商品上使用的近似商標、本行上述商標註冊申請不損害第三人在先權利以及不屬於惡意搶註等基本事實的認定，及對本行申請註冊上述商標不存在違反《中華人民共和國商標法》第十三條、第二十八條和第三十一條等法律規定的情形之認定，事實清楚，適用法律正確，作出程序合法，因而法院判決商標評審委敗訴的可能性較低；如果司法機關經過司法審判程序最終作出維持商標評審委上述裁定的判決，則相關判決生效後，本行申請的上述商標將被核准註冊；(ii)鑑於商標評審委已認定本行申請註冊的上述商標與異議人持有的「盛京圍場」商標不構成在同一或類似商品上使用的近似商標，且二者的商標在結構、內容、含義以及核定使用範圍方面均存在差異，加之銀行業屬於特許經營行業，本行與異議人在經營範圍方面存在顯著區別，相關公眾對於商品及服務來源不易產生混淆誤認，本行使用上述商標被認定構成對異議人「盛京圍場」商標的侵權或不正當競爭的風險較低；(iii)鑑於「盛京銀行股份有限公司」系經國家工商行政管理總局核准註冊的企業名稱，本行對自身企業字號的正當使用行為受到法律保護。鑑於銀行業屬於特許經營行業，本行與異議人在經營範圍上存在顯著差異，在規範使用企業名稱的情況下，客觀上不易導致相關公眾就其商品和服務來源產生混淆誤認，根據《最高人民法院關於審理註冊商標、企業名稱與在先權利衝突的民事糾紛案件若干問題的規定》，本行使用企業名稱被認定構成對異議人「盛京圍場」商標的侵權或不正當競爭的風險較低。

截至最後實際可行日期，我們涉及9項申索本金金額逾人民幣1,000萬元的未決訴訟，該等申索涉及本金總額為人民幣58,205萬元。我們在前述訴訟中亦均為原告，主要訴求為追償客戶貸款。董事預期該等法律訴訟在個別或總體上均不會對我們的財務狀況或經營業績有重大不利影響。

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。

業 務

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。這些檢查及審查未發現本行有重大風險或不合規事件，但在業務經營、風險管理及內部監控方面發現一些不足。雖然這些情況均未對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響，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

於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們在若干監管檢查及審查中未因違反監管規定而被處以罰款及受到處罰。

監管審查結果

中國監管機構進行的若干例行或專項檢查及審查發現我們在業務經營、風險管理和內部監控等方面存有不足之處。就本[編纂]內披露的各項不足而言，我們已及時向中國相關監管機構遞交整改報告並進行整改，報告中載明整改的主要事項和內容。截至本[編纂]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

中國銀監會相關地方監管局會對本行的經營狀況進行例行及臨時檢查，包括對本行分行、支行及其他經營機構進行現場檢查。基於該等檢查，中國銀監會相關地方監管局會出具檢查報告，列明檢查結果及建議。

業 務

於往績記錄期及截至最後實際可行日期，中國銀監會相關地方監管局對本行進行過檢查。中國銀監會相關地方分支機構在報告中提出的主要問題及主要指導意見以及本行採取的主要整改措施載列如下。

主要問題及主要指導意見

2012年6月和2013年7月，中國銀監會遼寧監管局對本行信息科技管理工作分別進行了兩次現場檢查，主要指出我們的信息科技風險管理工作的專業性和規範性、業務連續性計劃、容災類信息科技基礎設施建設工作可進一步優化。

2013年8月，中國銀監會遼寧監管局對本行截至2012年6月末的全面業務與風險狀況進行了現場檢查，並指出個別制度條款操作性不強，個別支行沒有執行強制休假制度等，內控執行力度有待加強，授信業務、票據業務和櫃台操作存在個別不規範現象。

本行主要整改措施

我們分別於2012年8月和2013年9月向中國銀監會遼寧監管局提交了整改報告。我們不斷完善信息科技風險管理的制度和操作流程，提升信息科技管理水平；加強信息科技規劃的規範性建設，定期開展業務連續性演練、相關風險評估及審計工作；已建成同城災難及異地災難備份中心，不斷完備異地災難備份中心功能，並完善災備應急演練方案。

我們於2013年10月向中國銀監會遼寧監管局提交了整改報告。我們對內控制度進行全面梳理，強化重要崗位強制休假制度，加強了對於信貸資金流向的監控以及對票據業務相關資料的審查，嚴格執行內控制度和包括信息系統在內的內部管理制度，加強了對於櫃台業務的監控和檢查。

業 務

主要問題及主要指導意見

2011年至2013年，中國銀監會相關地方監管局對本行分支機構及各村鎮銀行進行了多次現場檢查，指出個別分行在崗位分工、貸後管理、櫃面業務操作等若干方面有待規範，村鎮銀行在貸款發放方面的若干問題有待改進。

除上述外，中國銀監會遼寧監管局按年度對本行的經營狀況進行現場及非現場檢查，並根據檢查情況出具年度監管意見，主要列明本行年度主要經營成效、重點提示問題和主要監管建議。於2012年和2013年的年度監管意見中，中國銀監會遼寧監管局肯定了本行的戰略發展規劃及經營管理成效，確定了本行的主要監管指標全面達標，並對各年度需重點關注的問題提出了相關的監管意見。本行亦相應作出了改良或提升的舉措。主要載列如下：

本行主要整改措施

我們向中國銀監會相關地方監管局提交了整改報告。我們強化內控管理，以實現審貸分離、前中後台分離；就貸後管理、櫃面業務發現的具體問題，已及時作出補正。同時，我們嚴格遵循「小額、分散」的原則開展村鎮銀行信貸業務，逐步收回異地貸款，並逐步調整信貸結構，加大了對個人農戶貸款及個體工商戶等小微貸款的信貸投放。

業 務

主要問題及主要指導意見

強化對信用風險、操作風險、流動性風險等的管控，密切關注重點行業、地區和客戶風險，加強不良貸款防控，防範同業業務風險。

加強資本管理，審慎開展對外投資，積極管控行業集中風險。

內控管理等基礎工作仍有薄弱點，公司治理仍需進一步完善，人才儲備機制和激勵考核機制仍待進一步提升。

不斷完善信息科技風險管理，包括加強信息系統安全和業務連續性管理，推進數據標準化等。

本行主要提升舉措

我們實施的提升舉措主要包括：(i)推動金融創新和戰略轉型，制訂審慎的利潤分配政策，拓展包括發行二級資本債等在內的多元化資本補充渠道，建立風險約束機制；(ii)提高信貸投放的針對性和靈活性，加強對房地產、鋼鐵行業等重點領域的風險管控，加強貸後動態監測和風險預警，加強市場風險監測；(iii)進一步完善績效薪酬管理制度，強化風險與內控考核力度；(iv)完善流動性風險制度體系、監控體系、匯報機制及管理系統，加強貸款流動性管理及考核力度；(v)規範非信貸資產業務，加強櫃台業務的管理、監控和風險防範；(vi)強化合規文化建設與培訓，強化內審、合規部門的職能，加強對分行的監管和內控評價；(vii)實施投資規模和資產投資業務准入管理，審慎選擇投資產品，加強資產投資業務權限控制，強化資產投資業務風險管理措施，深化限額風險管理，採取有效的風險分散策略；(viii)建立健全員工管理的相應制度，不斷強化員工隊伍能力素質建設，並完善相應激勵約束機制；(ix)完善信息科技風險識別、評估、內部審計流程，制定涵蓋了多個重要信息系統的信息科技業務連續性計劃，加強災備系統建設。

業 務

截至最後實際可行日期，中國銀監會相關地方監管局對本行的監管意見落實情況並無進一步的意見，本行亦並未接獲要求採取進一步措施或接受處罰的通知。基於上述中國銀監會相關地方分支機構的檢查結果，本行相信，我們在業務經營、內部審計、內部監控及風險管理功能並不存在任何重大不足之處，上述檢查結果對本行的業務、財務狀況或經營業績亦無造成重大不利影響。

中國人民銀行

中國人民銀行相關地方分支機構會不時對本行進行例行及臨時檢查，包括對本行分行、支行進行現場檢查。基於該等檢查，中國人民銀行相關地方分支機構會出具檢查報告，列明檢查結果及建議。

於往績記錄期及截至最後實際可行日期，中國人民銀行相關地方分支機構對本行進行多次檢查。中國人民銀行相關地方分支機構在其報告中提出的關鍵問題、主要指導意見及本行主要整改措施載列如下。

重大問題及主要指導意見

本行主要整改措施

2011年3月，中國人民銀行瀋陽分行就本行2010年支付清算業務指出，我們的大額支付系統存在收到支付退回申請時，個別申請未能及時應答的情況。

我們於2011年4月向中國人民銀行瀋陽分行提交了整改報告。我們嚴格執行支付系統業務時限規定；加強了業務培訓及監督檢查；就未能及時對退回申請進行應答的行為，對相關工作人員予以扣罰。

2011年6月，中國人民銀行營口市中心支行對本行營口分行的金融統計工作進行了檢查，指出該分行存在個別數據統計口徑不夠規範的情況。

我們及時對統計口徑進行了調整，並進一步強化員工培訓，確保報送數據的準確性和完整性。

業 務

重大問題及主要指導意見

本行主要整改措施

2012年7月至8月，中國人民銀行營口中心支行對本行營口分行的支付結算工作進行了檢查，在抽查的樣本中發現，有部份賬戶管理存在開戶公司營業執照未經年檢、組織機構代碼證過期或開戶類型不準確的情況。

我們於2012年8月向中國人民銀行營口市中心支行提交了整改報告。我們對相關責任人進行了懲處，完善了分行支付結算工作各項規定，並將支付結算業務的培訓和考核作為分行人員任用和評級的重要參考指標。

2012年10月，中國人民銀行營口市中心支行反洗錢檢查組對本行營口分行的反洗錢工作進行了現場檢查，指出我們對可疑交易的排查能力有待加強。

我們於2012年11月向中國人民銀行營口市中心支行提交了整改報告。我們明確了反洗錢工作領導小組的職責，針對實際業務操作進一步完善了反洗錢內控制度，通過培訓提升了反洗錢從業人員的業務能力。

2013年3月，中國人民銀行葫蘆島中心支行對本行葫蘆島分行的金融統計工作進行了檢查，指出該分行於經費款項、貸款行業分類、企事業單位存款劃分方面存在個別統計錯誤的情況。

我們於2013年4月向中國人民銀行葫蘆島中心支行提交了整改報告。我們及時對檢查中發現的問題進行了補正，強化了日常統計工作管理，完善了核查覆核機制，通過加強金融統計制度的員工培訓，確保統計人員報送數據口徑的統一性和準確性。

業 務

重大問題及主要指導意見

本行主要整改措施

2013年4月及5月，中國人民銀行瀋陽分行對本行跨境人民幣業務進行了檢查，指出我們國際結算中跨境人民幣結算業務的佔比和跨境人民幣業務地區業務貢獻率低於其轄區平均水平。

我們於2013年9月向中國人民銀行瀋陽分行提交了整改報告。我們簡化了跨境人民幣業務流程，拓展了企業人民幣融資渠道，加強了跨境人民幣業務重點客戶的營銷力度，重新設定了跨境人民幣業務考核指標，加大跨境人民幣業務的激勵力度，並將跨境人民幣培訓作為常規培訓專題。

2013年6月，中國人民銀行瀋陽分行對本行反洗錢工作進行了現場檢查，指出我們在反洗錢工作的組織推動、監督檢查機制、系統支撐、日常工作方面有待提升。

我們於2013年6月向中國人民銀行瀋陽分行提交了整改報告。我們修訂並完善了反洗錢管理制度；加強了反洗錢內控制度的執行和業務檢查，升級了反洗錢業務系統，完善了反洗錢工作考核和獎懲機制。

2013年8月，中國人民銀行瀋陽分行對本行蒲河新城支庫進行了檢查，指出該支庫存在一筆實撥資金業務未附審批依據的情況。

我們於2013年12月向中國人民銀行瀋陽分行提交了整改報告。我們已對檢查發現的問題進行了補正，認真遵照國庫相關規定辦理實撥業務，並通過加強業務培訓和監督檢查，規範業務操作行為，防範業務風險。

業 務

重大問題及主要指導意見

本行主要整改措施

2013年11月，中國人民銀行盤錦市中心支行對本行盤錦分行的個人金融信息保護工作進行了檢查，指出該分行在信息安全、客戶基本信息留存及管理、個人徵信管理方面需要改善。

我們於2013年12月向中國人民銀行盤錦市中心支行提交了整改報告。我們對檢查中發現的問題及時進行了補正，規範了客戶信息登記、客戶風險等級劃分、個人徵信等相關制度及業務流程。

截至最後實際可行日期，中國人民銀行相關地方分支機構對本行的監管意見落實情況並無進一步的意見，本行亦並未接獲要求採取進一步措施或接受處罰的通知。基於上述中國人民銀行相關地方分支機構的檢查結果，本行相信，我們在業務經營、內部審計及風險管控等方面並不存在任何重大不足之處，上述檢查結果對本行的業務、財務狀況或經營業績亦無造成重大不利影響。

國家外匯管理局

國家外匯管理局相關地方分支機構會對本行外匯業務進行檢查，並根據核查情況出具核查意見，列明核查結果及建議。

2011年8月，國家外匯管理局遼寧省分局對本行國際收支統計間接申報和銀行結售匯統計工作進行了現場檢查，指出我們於國際收支統計間接申報方面存在錯誤申報數據的問題，於銀行結售匯統計方面存在交易項目歸屬錯誤、重複申報問題。我們於2011年11月向國家外匯管理局遼寧省分局提交了整改報告。我們就錯報數據全部修改完畢，加強了總行對支行的檢查與監督，強化了國際收支專業的培訓，完善了數據申報業務系統的功能。

截至最後實際可行日期，國家外匯管理局遼寧省分局對本行的監管意見落實情況並無進一步的意見，本行亦並未接獲要求採取進一步措施或接受處罰的通知。基於上述國家外匯管理局遼寧省分局的核查結果，本行相信，我們在外匯業務經營及風險管控等方面並不存在任何重大不足之處，上述檢查結果對本行的業務、財務狀況或經營業績亦無造成重大不利影響。

業 務

遵守核心指標

本行須遵守中國銀監會的核心指標（試行）要求之多項比率。於往績記錄期，有關本行遵守核心指標（試行）的情況，請參閱本招股書「監督與監管－其他營運及風險管理比率」。本行在若干監管檢查及審查中均未有因違反核心指標而被處罰的情形。

反洗錢

於往績記錄期，沒有任何重大的洗錢事件被發現或向高級管理層匯報。有關本行反洗錢措施之詳情，請參閱本[編纂]「風險管理－法律合規風險管理－反洗錢管理」。

違規事件

我們不時去檢測我們僱員、客戶及其他第三方所犯的違規事件。該等違規事件包括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。於往績記錄期，我們並未發現任何僱員的涉嫌犯罪或其他重大違規事件。我們相信我們沒有任何違規事件在個別或總體上會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。董事及高級管理層人員概無涉及任何違規事件。

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。