

業 務

概覽

以2014年12月31日的資產規模和一級資本總額計算，本行在中國城市商業銀行中位居前列。根據2015年7月《銀行家》公佈的全球銀行1000強排名中，本行截至2014年12月31日的資產規模和一級資本世界銀行排名分別為第376位和第440位，比前一年分別提升66位和40位。中國共117家商業銀行躋身該榜單。按2014年12月31日的資產規模計算，本行位列中國商業銀行第45位，在中國城市商業銀行中排名第20位，並在總部位於河南省的城市商業銀行中排名第2位；按2014年12月31日的一級資本總額計算，本行位列中國商業銀行第53位，在中國城市商業銀行中排名第24位，並在總部位於河南省的城市商業銀行中排名第2位。

於2014年12月31日，本行的總資產、吸收存款總額、貸款總額及股東權益總額分別為人民幣204,289百萬元、人民幣132,561百萬元、人民幣77,986百萬元及人民幣11,405百萬元。2014年，本行的淨利潤為人民幣2,463百萬元。根據中國銀監會河南監管局的資料，以2014年12月31日的總資產、吸收存款總額、貸款總額及股東權益總額以及2014年度淨利潤計算，本行皆在總部位於河南省各城市商業銀行中名列第二，分別佔總部位於河南省城市商業銀行同期總資產、吸收存款總額、貸款總額、股東權益總額及淨利潤的34.6%、32.3%、29.6%、21.2%及32.8%。根據中國銀監會河南監管局的資料，以2014年12月31日的在鄭州市資產總額計算，本行在鄭州市開展業務的所有中國商業銀行中排名第一。

2012年12月31日至2014年12月31日，本行總資產複合年增長率為40.3%，2012年至2014年，本行淨利潤複合年增長率為29.9%，均分別高於全國城市商業銀行同期平均21.0%與16.6%的複合年增長率，也高於所有已上市中國城市商業銀行同期複合年增長率。2014年，本行淨利息收益率為3.31%，淨利差為3.07%，均超越已在香港上市中國城市商業銀行的同期水平；平均總資產回報率為1.39%，平均權益回報率為23.52%，分別高於全國商業銀行同期平均值1.2%與17.6%，且均超越已在香港上市中國城市商業銀行的同期水平。

在注重盈利快速提升的同時，本行亦重視審慎的風險管理及內部控制以維持資產質量。於2012年、2013年和2014年12月31日及2015年6月30日，本行的不良貸款率分別為0.47%、0.53%、0.75%及1.06%，低於中國所有商業銀行同日0.95%、1.00%、1.25%及1.50%的平均水平。於2012年、2013年和2014年12月31日及2015年6月30日，本行撥備覆蓋率分別為425.28%、425.54%、301.66%及250.40%，高於中國所有商業銀行同日295.5%、282.7%、232.1%及198.39%的平均水平。

本行致力服務地方客戶。本行得益於對鄭州市場長期的深耕細作，在當地擁有廣泛的企業及零售銀行客戶基礎和與區域經濟有機契合的業務網絡。本行總部設於河南省鄭州，

本文件為草擬本，其資料並不完整及可作更改，有關資料集須與本文件首頁「警告」一節一併閱讀。

業 務

截至2015年6月30日，擁有108個分支行，覆蓋河南省七個城市。於2015年6月30日，本行有約4,186名公司貸款客戶及76,265名公司存款客戶。截至同日，本行有51,361名個人貸款客戶及3,301,257名個人存款客戶。

本行目前擁有各類金融業務牌照和資質，是利率定價自律機制基礎成員行，公開市場業務一級交易商成員。本行致力於為客戶提供綜合化、一體化的服務。本行的經營業績和多年來提供的優質產品及服務為本行贏得了眾多獎項，於營業紀錄期間包括：

年	排名／獎項	活動／組織方／媒體
2015年 ...	2014年度資產規模2,000億以上城市商業銀行競爭力評價第一名	中國銀行家論壇－2015中國商業銀行競爭力評價報告
	2014年度最佳城市商業銀行	中國銀行家論壇－2015中國商業銀行競爭力評價報告
2014年 ...	2014年度最佳中小銀行	中國社科院金融研究所、金融時報社 「年度金融機構金牌榜•金龍獎」
	2014年度服務小微企業最佳金融機構	河南日報社
	2014年度中國債券優秀成員債券業務進步獎	中央國債登記結算有限責任公司
2013年 ...	2013年度最具競爭力中小銀行	中國社科院金融研究所、金融時報社－ 「年度金融機構金牌榜•金龍獎」
	2013年度資產規模1,000-2,000億元財務評價第三名	《銀行家》雜誌
	2013年度小微企業金融服務先進單位	中國銀監會河南監管局
2012年 ...	2012年度全國銀行業機構小微企業金融服務工作先進單位	中國銀監會
	2012年度最具成長性中小銀行	中國社科院金融研究所、金融時報社－ 「年度金融機構金牌榜•金龍獎」

業 務

本行的優勢

地處中原中心，受益區域經濟快速增長

本行於1996年正式成立，以鄭州為核心，在河南省紮根經營至今已近20年。本行業務植根鄭州，在河南省內7個城市設有分支行，業務輻射河南省多個地區，受益於中原經濟區和河南省經濟的快速發展。

河南省經濟具有諸多優勢：人口眾多，是全國第一人口大省，勞動力資源豐富，具有廣大的消費市場，並處於工業化、城鎮化加快發展階段；農業領先，是全國第一農業大省、第一糧食生產大省、第一糧食轉化加工大省；資源豐富，是全國重要的礦產資源大省；區位優越，是全國重要的交通通信樞紐和物資集散地，在全國改革發展大局中具有重要戰略地位。近年來，受益於「中原經濟區」、「鄭州航空港經濟綜合實驗區」和「國家糧食核心生產區」三大國家戰略的實施，河南省經濟保持健康持續快速發展。其GDP自2009年起連續5年排名全國第五，在中部六省中居於首位。

鄭州作為河南省省會，中原經濟區的中心，依據國家的規劃對整個區域以及河南省的發展起著輻射和帶動作用。《中原經濟區域規劃(2012-2020)》指出，應提升陸橋通道和京廣通道功能，加快東北西南向和東南西北向運輸通道建設，構築以鄭州為中心的「米」字形重點開發地帶，構建北接京津、溝通南北、貫通東中西部地區的產業和城鎮密集帶。2012、2013、2014年，鄭州的GDP在河南省佔比分別為：18.7%、19.3%及19.4%，人均GDP約為全省同期水平的2倍，省會城市經濟集中度呈現上升趨勢。

中原經濟區和河南省經濟的快速增長吸引了眾多企業入駐區域內，各企業投融資需求明顯上升，區域金融市場蘊含優良的發展機遇。2014年河南省金融業產值為人民幣1,489億元，佔河南省GDP的4.2%，但2014年金融業產值與2013年相比增長15.2%，顯示出較大的增長潛力和較強勁的增長態勢。鄭州作為河南省金融中心，2014年底本銀行業金融機構本外幣存款餘額為人民幣14,412億元，貸款餘額為人民幣11,147億元，分別佔全省餘額的

業 務

34.4%和40.4%。按2014年12月31日與2015年6月30日的總資產、貸款總額與存款總額以及於2014年度及截至2015年6月30日止六個月的淨利潤計算，本行是總部設於河南省的第二大城市商業銀行。根據河南銀監局的資料，按2014年12月31日在鄭州市資產總額計算，本行是鄭州最大的銀行。截至2015年6月30日，本行在鄭州佈局網點97家。本行相信將能夠充分借助市場地位與影響力，把握區域經濟優勢與快速增長帶來的眾多機遇，享受河南省及鄭州的金融發展潛力。

依託區位優勢，着力具有特色的「商貿物流銀行」

河南省地處中國公路交通網核心。作為省會的鄭州的交通區位優勢顯著，鄭州素有「中國交通十字路口」和「中國鐵路心臟」之美譽，鐵路有京廣線、隴海線等多條鐵路幹線在此交匯，擁有亞洲最大的列車編組站－鄭州北站和中國最大的零擔貨物轉運站－鄭州貨運東站，以及亞洲唯一運行時速350公里的高速鐵路十字樞紐站－鄭州東站。2013年，中國提出建設「新絲綢之路經濟帶」和「21世紀海上絲綢之路」的戰略構想（「一帶一路」）。本行相信鄭州依賴其交通區位優勢，可以在「一帶一路」上發揮節點作用。鄭州向東可通過鐵海聯運、公鐵聯運，與「海上絲綢之路」聯接；向西依託鄭州鐵路一類口岸，率先開行了直達歐洲的鐵路國際貨運班列並實現常態化運營，與「新絲綢之路經濟帶」融合。2013年3月，鄭州航空港經濟綜合實驗區獲得國務院批復，成為全國首個上升為國家戰略的航空港經濟發展先行區。該區致力於打造成為國際航空物流中心，建設航空、公路、鐵路高效銜接，形成陸空聯運體系，實現貨運無縫銜接和客運零距離換乘，建成全國重要的國際航空物流中心和全國重要客運中轉換乘中心。該區的建設與國家「一帶一路」政策契合，物流通關和跨境電子商務的發展已卓有成效。2014年，鄭州航空港經濟綜合實驗區進出口量為379億美元，約佔河南省進出口總額的58.3%。

業 務

鄭州作為傳統的商貿物流城市，低廉的運輸成本以及廣闊的運輸輻射範圍使其成為區域商貿物流中心。2009年以來，鄭州進出口額呈現高速增長態勢，2009-2014年鄭州市進出口總額複合年增長率高達63.0%。

本行深耕於全國性交通樞紐與商貿物流集散中心鄭州，建設具有特色的「商貿物流銀行」（「商貿物流銀行」指重點服務商貿物流客戶的業務模式）。本行致力打造供應鏈金融，為商貿與物流的各環節提供全方位、針對性的金融服務，形成系列化的產品和服務鏈條。

本行建設「商貿物流銀行」的戰略起步早。早在2005年，本行發行了「商通卡」聯名卡，其作為與物流企業合作的聯名卡，增強了本行物流企業客戶的粘性。在2006年的國際物流口岸年會上，本行獲得「中國最佳物流銀行」殊榮。

本行針對商貿物流客戶在不同供應鏈環節的融資及金融服務需要，向客戶與客戶上下游的供應商、分銷商提供全面的供應鏈融資解決方案。針對供應商，本行提供訂單融資、國內信用證、國內保理、商業匯票保貼及其他融資產品或服務；針對分銷商及經銷商，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。目前，本行已經初步形成了6大類別、28個子產品的供應鏈金融產品體系。

本行不斷推出與商貿物流相關的針對性金融服務，例如：本行大力推出了多種物流卡特色借記卡，受到物流公司的良好評價；本行自行研發了「鼎融易」電商平台，充分利用本行貿易融資、金融支付、資金理財等服務職能，打造一個以商貿物流核心企業為主導，上下游經銷商訂單撮合為重點，社區金融服務為輔助的金融互聯網生態；本行推出的「保付通」業務是基於物流企業代收貨款業務的結算特點而推出的產品，主要採用線上模式實現，滿足物流企業運單量大的特點，為物流企業增信，保證發貨人貨款安全。

配合鄭州航空港經濟綜合實驗區國家戰略的建設，本行於2012年成立航空港區支行開展業務，貫徹「商貿物流銀行」理念，圍繞大型央企、上市公司的供應鏈尋找客戶，根據政府財政資金支出流向尋找客戶和項目，實現定價主動、風險可控的目標。自航空港區支行成立，截至2015年6月30日，公司存款總額及公司貸款總額已達到人民幣2,572百萬元和人民幣1,414百萬元。

業 務

於2014年12月31日與2015年6月30日，本行商貿物流類企業貸款總額分別佔本行公司貸款總額的32.4%與32.8%，商貿物流類企業客戶數分別佔本行公司貸款客戶數的49%與52%。於2014年12月31日與2015年6月30日，本行商貿物流類企業客戶與個人客戶貸款總額分別佔本行公司貸款與個人經營貸款總額的43.3%與43.3%。本行相信，建設「商貿物流銀行」能夠讓本行把握區域市場的經濟發展機遇並進一步提升本行的業務表現。

深耕地方經濟，打造「小微企業融資專家」

河南省小微企業數量眾多，隨著中原地區經濟結構的不斷調整，小微企業的重要性日益凸顯。本行專注於為優質小微企業提供多元化、一站式融資，致力於成為紮根鄭州、輻射中原的「小微企業融資專家」。根據河南銀監局的資料，截至2014年12月31日與2015年6月30日，本行在鄭州小微企業貸款的市場佔有率排名均為第一；在河南省小微企業貸款的市場佔有率排名均為第三。

本行的小微業務具有如下特點和優勢：

- **迅速擴大的業務規模**：於2012年、2013年、2014年及2015年6月30日，本行小微貸款（即小微型企業客戶貸款與個人經營性貸款之和）分別為人民幣22,559百萬元、人民幣31,448百萬元、人民幣40,905百萬元及人民幣45,959百萬元，分別佔本行發放貸款總額的45.0%、50.0%、52.5%及53.2%，2012年12月31日至2014年12月31日複合年增長率為34.7%。2012年12月31日至2014年12月31日，本行的小微貸款年度增速高於貸款總額的整體年度增速。截至2015年6月30日止6個月，本行總計向6,167家小微客戶發放貸款，投放的小微貸款總額為人民幣223億元。於2015年6月30日，本行共有約18,864家小微客戶，其中3,920家為小微企業貸款客戶。
- **豐富多元的產品服務**：本行已推出十二大系列25種小微企業信貸產品，迎合不同小微企業客戶的融資需求。本行根據小微企業客戶的年度收益、資產負債率和淨資產等指標確定各類貸款產品的標準，符合標準的客戶可享受綜合授信、貸款利率優惠和放寬擔保條件等一系列優惠政策和服務，有效解決了小微企業融資難的問題，例如本行「結伴贏」系列的聯保貸款獲得了河南省銀行業協會評選的「2013年度服務小微企業貸款十佳產品」。

業 務

- **持續不斷的業務創新：**本行利用對地方經濟的深入理解和對市場動向的敏銳掌控，不斷推出創新的業務和產品。本行於2013年5月成功發行了小微企業貸款專項金融債，募集資金人民幣50億元，所募集的資金全部專項用於發放小微企業貸款，支持了本土小微企業的發展。本行推出應收賬款質押貸款以支持農戶生產，在2014年全年本行已成功投放206筆該類貸款，總計人民幣126百萬元。
- **專業專屬的管理模式**

機構專營：本行早在2006年提出了打造「中小企業融資專家」的戰略定位，同年設立小企業信貸部，並於2009年成立小企業金融事業部，於2015年獲得小企業金融服務中心的營業執照，可集中前、中、後台職能經營小微企業貸款業務。

業務專屬：本行的小微支行設在小微企業商圈、市場和小企業產業園區內，與其它支行相比，定位特定區域和客戶群體。每家小微支行需對各自區域的客戶業務及所處行業進行定期調研，在充分了解客戶的基礎上把業務做精做深。

服務專業：本行對小微企業貸款項目實行限時審批制、批量化信貸業務快速通道等措施，縮短了貸款審批的時間，提高了服務效率。本行為小微企業提供標準化及量身定制的金融服務解決方案，當現有產品無法滿足小微企業客戶需求時，小企業金融事業部產品研發中心依據業務需要，從企業實際需求出發定向為客戶量身打造符合企業業務發展的金融服務模式。

本行的小微企業貸款風險可控，於2012年、2013年、2014年12月31日及2015年6月30日的不良貸款率分別為0.76%、0.81%、0.46%和1.15%。於2014年度及截至2015年6月30日止六個月，本行小微企業貸款平均收益率分別高於同期本行整體貸款7.06%與6.97%的平均收益率。

業 務

本行由於在小微企業金融服務方面貢獻突出而屢獲殊榮。2012年，本行被中國銀監會評為「年度全國銀行業機構小微企業金融服務工作先進單位」；2013年，本行先後被河南省人民政府、河南銀監局評為「2013年河南省促進全民創業先進企業」和「2013年度小微企業金融服務先進單位」；2014年，本行被河南銀監局評為「小微企業金融服務先進單位」。

開展綜合經營，實現規模與效益同步增長

業務能力與資質齊全。本行積極開展綜合化經營道路，拓展業務結構的廣度與深度。齊全的業務能力與資質是滿足客戶多樣化需求的基本保障，也是銀行業應對激烈市場競爭的基本條件。2014年與2015年，本行連續取得了信用卡業務、同業存單業務、跨境人民幣業務、國際結算業務、對外擔保業務、外匯拆借業務及大額存單等業務資質並成為利率定價自律機制基礎成員行、SHIBOR場外嘗試報價行、嘗試做市商、銀行間市場交易商協會意向承銷商、公開市場業務一級交易商成員、2015-2017年度國庫現金招標團成員。

金融產品及服務多樣，債券業務領先。本行高度重視並提供多樣化金融產品及服務以應對利率市場化與金融脫媒化的挑戰，如投資銀行、資產管理及財富管理服務，為客戶提供全面的金融解決方案，拓展與維護了客戶關係，深化與商業銀行、券商、基金管理公司、信託公司、保險公司及其他金融機構的合作。本行債券業務在全國城商行中處於領先地位，2014年全年本行債券交割總量位列全國各類金融機構第34位，位列全國城商行第9位。本行於中國銀行間債券市場承銷債券，是上海清算所的會員，還是中國進出口銀行、中國國家開發銀行及中國農業發展銀行三大政策性銀行金融債券發售的承銷團成員。2014年，本行成為中央國債登記結算有限責任公司優秀結算成員，並獲得外匯交易中心暨銀行間同業拆借中心頒發的「2014年銀行間市場最佳進步獎」、中央國債登記結算有限責任公司頒發的「2014年度中國債券優秀成員債券業務進步獎」。本行的投資證券與其他金融資產總

業 務

額於2014年12月31日與2015年6月30日分別達到人民幣82,499百萬元與人民幣90,805百萬元；其中，債券投資餘額於同日分別達到人民幣35,882百萬元與人民幣36,987百萬元。本行於2014年全年及2015年上半年發行的理財產品募集資金規模分別達到人民幣323億元與人民幣343億元。

科技支撐有效。開展綜合化經營須依賴有效的科技支撐，本行已大力投入信息系統及團隊建設。2012年至2014年，本行在信息科技設備、系統及相關軟硬件的支出總額達到人民幣238百萬元。截至2015年6月30日，本行持續擴充科技團隊至61人，具備了專業的科技服務能力。

通過綜合化經營並優化資源配置，本行於營業紀錄期間內實現業務規模與利潤同步增長。

- **增長速度快。**2012年12月31日至2014年12月31日，本行總資產複合年增長率達40.3%；2012年至2014年，本行淨利潤複合年增長率達29.9%，高於全國城市商業銀行同期平均21.0%與16.6%的複合年增長率，也高於所有上市中國城市商業銀行同期複合年增長率。
- **盈利能力強。**2014年，本行平均總資產回報率為1.39%，平均權益回報率為23.52%，均超越已在香港上市的中國城市商業銀行的同期水平，也高於全國商業銀行同期平均值1.2%與17.6%；淨利息收益率為3.31%，淨利差為3.07%，均超越已在香港上市的中國城市商業銀行的同期水平。於2012年、2013年、2014年及截至2015年6月30日止六個月，本行淨利潤總額分別為人民幣1,460百萬元、人民幣1,902百萬元、人民幣2,463百萬元及人民幣1,751百萬元，淨利潤率分別為人民幣40.80%、44.68%、44.74%及45.46%。
- **財務控制優。**由於本行多年來深耕於區域市場，建立了良好的客戶基礎和品牌形象，得益於河南省龐大的人口規模和人口快速增長帶來的紅利，以及節約高效的內部管理，本行享有較低的成本收入比。2014年的成本收入比27.72%，低於中國所有商業銀行31.62%的平均水平，也低於大部份已在香港上市中國城市商業銀行。

審慎管理風險，確保資產質量優良穩定

風險管理理念審慎。本行始終秉持「審慎、理性、穩健」的風險理念，主要管理人員均秉持保守穩健的風險管理風格，形成了良好的合規和風險控制文化。

業 務

風險管理手段全面。本行按照全面風險管理原則，建立和不斷完善涵蓋各類主要風險的全面風險管理體系，平衡風險和收益，兼顧控制與效率。針對信用風險、市場風險、操作風險和流動性風險等的不同特點，建立相應的風險管理流程與制度。

- **針對信用風險：**通過信用評級工具的建設和應用，建立了良好的客戶信用風險識別評估能力，並通過對客戶評級變動的持續關注，監測信用風險變化。基於對客戶違約風險的評估，確定授信方案，並根據風險水平和授權來審批授信。
- 本行基於本身承受市場風險的整體能力、業務戰略和市況設定各類產品的授權限額。本行還設定不同的敞口限額並採用不同的量化措施，管理本行銀行賬戶及交易賬戶引致的各類市場風險。
- **針對操作風險：**引入操作風險管理三大工具(風險控制自我評估、關鍵風險指標和損失數據收集)，實現操作風險和控制的自我評估，建立並監測關鍵風險指標，開展操作風險損失數據收集。
- **針對流動性風險：**建立了完善的流動性風險管理制度、指標監測機制和流動性限額管理制度，並不斷改進流動性壓力測試，完善流動性應急預案，建立了完善的流動性風險的報告體系。

風險管理指標優良。本行多項風險管理指標優於行業平均水平，保持了優良的資產質量。於2012年、2013年和2014年12月31日及2015年6月30日，本行的不良貸款率分別為0.47%、0.53%、0.75%及1.06%，低於中國所有商業銀行同日0.95%、1.00%、1.25%及1.50%的平均水平；於2012年、2013年、2014年12月31日及2015年6月30日，撥備覆蓋率分別為425.28%、425.54%、301.66%及250.40%，高於中國所有商業銀行同日295.5%、282.7%、232.1%及198.39%的平均水平。

擁有行業專才，核心管理團隊、員工團隊優秀勝任

管理團隊經驗豐富。本行擁有經驗豐富的管理團隊，建立了良好的經營激勵機制、授權機制、監督機制。本行管理團隊平均年齡49歲，核心管理成員均擁有近20年銀行業從業及管理經驗，在銀行運營、財務管理、風險控制等方面均具有豐富的經驗。

業 務

領軍人物優秀勝任。本行董事長王天宇先生擁有逾22年的銀行業務運營及管理經驗，自1992年加入本行前身之一河南省豫工城市信用社後，一直就職於鄭州銀行，崗位歷經鄭州城市合作銀行經五路支行行長，鄭州市商業銀行股份有限公司副行長、行長，自2011年開始擔任鄭州銀行股份有限公司董事長，對於本行的歷史沿革、業務運營、發展戰略、優勢劣勢十分了解。王天宇先生於1988年6月畢業於河南財經學院財政專業及取得經濟學學士學位，並於2006年6月取得新加坡國立大學工商管理碩士學位，於2015年1月取得清華大學高級管理人員工商管理碩士學位，現就讀於華中科技大學經濟學院高級經濟學課程進修班。王天宇先生於2015年4月榮獲「全國勞動模範」稱號。

本行行長申學清先生在中國銀行業擁有近20年的工作管理經驗，曾任職於河南省平頂山市財政貿易委員會，1996年加入廣東發展銀行，2011年赴本行擔任行長，有著豐富的股份制銀行運營管理經驗。申學清先生於1990年6月畢業於河南財經學院財政專業及取得經濟學學士學位，並於2008年12月取得西安交通大學高級工商管理碩士學位，並於2015年7月取得清華大學高級管理人員工商管理碩士學位。

員工隊伍結構優化。本行員工平均學歷水平較高，截至2015年6月30日，本行大專及以上學歷員工佔比達到96.42%；擁有189名碩士研究生及以上學歷的員工，佔比為6.27%；本科學歷員工佔比65.37%。本行員工團隊穩定，截至2015年6月30日，在本行工作5年以上的員工有1,596人，佔比達到53.4%，展現出員工隊伍對公司的忠誠度。

重視與學術機構的合作。本行於2013年8月獲得批覆成立博士後科研工作站，該站屬於河南城商行第一家，將與北京大學、中國社會科學院等單位合作對現代商業銀行改革發展中的綜合性、前瞻性、實用性、基礎性、戰略性等課題進行研究。該站點的設立也有利於本行引進海內外優秀人才，作為本行進一步發展的人才儲備。

業 務

本行的戰略

本行的戰略目標是以服務商貿物流與小微客戶作為業務基石，致力於成為以客戶為導向的綜合化經營區域精品金融機構。為實現此目標，本行計劃：

深入建設「商貿物流銀行」

本行所處的區域市場商貿物流行業具備優良的發展機遇。為此，本行將繼續以商貿物流行業為核心，深化「商貿物流銀行」的建設，圍繞產業目標企業打造全方位的服務體系，構建特色化商貿物流平台，打造跨區域品牌知名度。

- 發展商貿業客戶，本行以供應鏈金融作為核心，進一步增強客戶基礎，完善以河南主要產業為核心的供應鏈金融服務體系，實現對於主要產業的全產業鏈服務能力。搭建集支付、結算、商貿服務一體的綜合化、開放式供應鏈服務平台。進一步提升現金管理服務能力與國際業務服務能力，完善國內外貿易融資產品，為客戶提供國際貿易融資、結算等服務。把握「一帶一路」政策的機遇，為通關客戶提供相應通關金融服務與國際通關業務支持。進一步發展同業貿易融資合作，發展福費庭、保理收益權等產品，增加同業合作以及創造盈利。完善服務商貿物流客戶的互聯網電商平台，滿足大中型企業客戶、小微型企業客戶與個人客戶的業務需求，為客戶提供更便利優質的產品服務體驗。
- 發展物流業客戶，本行將以「金融型平台」、「交易型平台」、「服務型平台」三大定位作為發展目標。
 - 「金融型平台」以為客戶提供資產保值增值、滿足融資需求、提供其它金融產品與服務為目標；
 - 「交易型平台」以擴大客戶數量、積累客戶交易數據為前提，滿足線上、線下資金結算為主要目標，滿足國內外7×24小時結算需求；及

業 務

- 「服務型平台」為目標客戶提供各種與金融相伴生的衍生服務為主，例如批發零售客戶的商品展示與銷售、商戶與物流客戶的物流撮合、為客戶提供相關中介服務等功能的合一等形式。

三大定位將發揮本行的區位優勢，致力為物流的各環節提供全方位、針對性的金融服務，構建物流銀行平台，形成系列化的產品和服務，為運輸物流客戶、倉儲物流客戶、生產物流客戶、商品交易市場、物流產業園區、品牌電商物流客戶等服務。本行將培育物流特色支行，擴展與物流行業的各項業務合作；設立專門事業部，推動本行物流行業客戶營銷策略制定、新產品的研發、以滿足物流相關平台的需求，並根據不同物流企業的經營模式針對性地滿足其個性化需求；尋求與大宗商品交易中心建立合作夥伴關係，與本行物流業銀行平台對接。

進一步增強服務小微客戶的競爭力

本行致力於成為區域內最具競爭力的服務小微客戶綜合金融服務商。具體而言，本行將：

- 強化小微客戶開拓力度，進一步加大對於微型客戶的拓展，擴展客戶基數。為小微企業與小微企業主提供專業化、高效、一站式的金融服務與解決方案。提高單一客戶的綜合回報率，通過有效的資源配置提高盈利能力。
- 進一步針對區域內主要行業以及具潛力行業進行深耕。本行將繼續依託中原經濟區內市場、園區開展批量營銷。重點發展批發零售、消費品等弱週期行業客戶；培育成長型科技類客戶並提供金融服務支持。本行將依託產業龍頭企業實現小微客戶的批量營銷，實現對於整體產業鏈的服務。在分行設立小企業中心，在當地開展小微業務，實現小微業務的全省覆蓋，擴大市場輻射。

業 務

- 本行將繼續針對不同行業及客戶設計專屬產品。本行發展多元化擔保抵押方式，進一步提高審批效率，提升客戶經理的服務意識和能力。打造行業專業支行，培育行業小微客戶經理團隊，開展專業營銷、服務、產品設計及風險把控。
- 完善小微客戶數據庫、評級系統以及審批模型。根據客戶規模，貢獻以及信用等維度對客戶進行評級，並制定標準化的審批模型。
- 持續完善對小微客戶服務。依託並優化「鼎融易」互聯網平台，將小微客戶支付、結算、投融資等業務通過互聯網平台實現，提高經營效率以及客戶體驗。

提升零售銀行業務綜合實力

本行將戰略性地申請在河南省各地市開設分支行，並致力於成為區域內市民最佳體驗的零售銀行。本行將以社區金融、財富管理和信用卡業務作為零售銀行業務經營重點，為零售客戶提供差異化綜合金融方案，具體計劃包括：

- 以社區金融作為抓手經營零售業務。以滿足社區居民的投資理財和消費融資需求為重點，圍繞社區特徵逐步豐富產品、服務體系與交叉銷售。營銷人員基於對社區居民與商戶的了解，為客戶提供有針對性的產品和服務以及度身定制的價格，並發展新客戶，利用社區收集全面的客戶信息以評估信用風險。
- 對零售客戶進行分層管理，洞察不同客戶群的全面金融需求並提供差異化服務，給予客戶優質服務體驗。依託網點及電子銀行與互聯網金融渠道對客戶展開產品營銷，以專屬理財經理提供服務，挖掘存量客戶潛力，拓展增量客戶。發展私人銀行業務，建立私人銀行客戶專屬財富顧問團隊與客服團隊，以高淨值零售客戶為發展目標，制定專屬服務流程，直接面向私人銀行客戶提供銷售與服務支持。

業 務

- 進一步拓展信用卡業務及豐富信用卡申請途徑。與區域機構、地方企事業單位合作，推出區域性聯名卡、主題卡和商務卡。根據客戶偏好和需求設計信用卡產品，擴大獲客渠道。

進一步提升電子銀行與互聯網金融渠道以增強跨區域獲客能力

電子銀行與互聯網金融渠道可為客戶提供便捷化綜合服務，為本行增加獲客能力，減少對物理網點的依賴，打破省域與區域限制，拓展新客戶與提升客戶粘度，改善收入結構與增加中間業務收入，減少成本支出。本行計劃：

- 進一步突出電子銀行與互聯網金融渠道服務特色，結合本行「商貿物流銀行」的定位與特色，打造具有本行核心競爭力的金融產品。不斷豐富完善智能櫃檯、網上銀行、手機銀行、自助銀行、「鼎融易」金融電商服務平台等渠道功能，堅持以客戶體驗為中心。同時以系統安全性、穩定性為基礎，嚴格把控各種風險，管理合規精細。推進物理網點從交易結算型向營銷服務型轉型。
- 加大與第三方電子商務平台和第三方支付公司的合作，積極打造支付應用場景，實現互聯網快速獲客。探索新型互聯網金融服務模式。
- 規劃開發客戶行為分析系統，研究與分析電子銀行與互聯網金融客戶行為大數據，為制定業務規劃戰略與營銷方案、挖掘客戶需求、研究新產品、開發新功能提供數據支撐。發揮大數據在業務運營、定價、風險管理、績效考核、資源配置等方面的導向作用，提升本行精細化經營管理水平。
- 提升信息科技發展水平以更好地支持業務發展。前瞻性規劃全行應用架構、數據架構、技術架構等，規劃信息系統建設路線。進一步完善全行信息系統基礎設施結構佈局，優化網絡設施和基礎設施技術結構，全方位提升運營保障能力。強化數據管理，構建數據分析體系，提升並完善信息系統對管理分析決策支持的能力。

業 務

深化綜合經營，為客戶提供綜合金融服務

隨著金融市場的開放與發展，客戶的金融服務需求愈發多樣化、綜合化、個性化。本行將進一步拓展產品和服務組合，在傳統信貸業務以外為客戶提供綜合金融服務，提高客戶粘性，以實現對收入結構的調整與收入多元化，並突破城商行業務同質化及經營地域受限的局限。

- 在金融市場業務方面，本行將進一步提升債券自營投資能力和效率；以中小銀行為重點拓展同業網絡，提高授信，加深產品分銷渠道領域的合作，打造區域性同業同盟；以外匯市場、大宗商品和貴金屬市場為重點，獲取代客業務資質和做市商資質，提升投資能力和擴大客戶群；發展多元化投資交易、資產託管、代客交易類業務，增加交易類型和產品，提高資金周轉速度，資產流動性與投資效率；積極加強與非銀行金融機構合作，如券商、基金管理公司及其他第三方非銀行金融機構客戶網絡，搭建與非銀同業業務平台。
- 在資產管理業務方面，本行將完善主動投資能力，豐富二級市場投資，形成以產品創設為核心的資管能力，向主動資管、買方資管全面轉型；提升基礎投資資產獲取能力，提升可投資資產的收益率並控制風險；在全國主要金融中心設立分部，完善市場化的人才招聘、激勵和晉升通道機制以提升競爭力。
- 在投資銀行業務方面，本行將拓展銀團貸款和財務顧問類業務，積極參與金融債、信用債等各類承銷團，積極申請B類主承銷商資格，建立資產證券化團隊，為對公業務營銷提供支持。完善市場化的人才招聘、激勵和晉升通道機制以提升競爭力。

業 務

- 進一步拓展產品和服務組合，並積極尋求其他業務資質與牌照，以打造綜合化經營金融機構。本行目前正在準備向監管機構提交申請設立金融租賃公司。在監管允許的前提下，本行將適時佈局汽車金融公司、基金公司、保險公司、證券公司，成為可為客戶提供多元化、專業化、定制化服務的綜合化經營金融機構。本行現時無收購目標。

本行的主要業務

本行的主要業務包括公司銀行、零售銀行及資金業務。本行的營業收入主要來自利息淨收入、手續費及佣金收入以及投資收入。

下表載列本行的營業收入來源明細。

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2012年	2013年	2014年	2014年 (未經審計)	2015年
	(人民幣百萬元)				
利息收入	4,774	6,812	9,602	4,376	6,107
利息支出	(1,584)	(2,710)	(4,318)	(1,970)	(2,822)
利息淨收入	3,190	4,102	5,284	2,406	3,285
手續費及佣金收入	75	198	382	148	344
手續費及佣金支出	(13)	(36)	(34)	(9)	(12)
手續費及佣金淨收入	62	162	348	139	332
交易淨收益／(損失)	28	(82)	(186)	45	161
投資淨(損失)／收益	(1)	27	38	(35)	25
其他營業收入	299	48	21	6	49
營業收入	3,578	4,257	5,505	2,561	3,852

本文件為草擬本，其資料並不完整及可作更改，有關資料集須與本文件首頁「警告」一節一併閱讀。

業 務

本行致力為客戶提供優質和多元化的金融產品和服務。下表載列所示期間各業務分部對本行總營業收入的貢獻。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2012年		2013年		2014年		2014年 (未經審計)		2015年	
	金額	佔比(%)	金額	佔比(%)	金額	佔比(%)	金額	佔比(%)	金額	佔比(%)
	(人民幣百萬元，百分比除外)									
公司銀行業務	2,331	65.1%	2,497	58.7%	2,801	50.9%	1,425	55.6%	1,591	41.3%
零售銀行業務	536	15.0	674	15.8	1,046	19.0	478	18.7	690	17.9
資金業務	412	11.5	1,038	24.4	1,637	29.7	652	25.5	1,522	39.5
其他 ⁽¹⁾	299	8.4	48	1.1	21	0.4	6	0.2	49	1.3
總營業收入	3,578	100.0%	4,257	100.0%	5,505	100.0%	2,561	100.0%	3,852	100.0%

(1) 主要包括並非直接產生自任何特定分部的收入和費用。

公司銀行業務

概覽

本行為公司銀行客戶提供多元化的金融產品和服務，包括公司貸款(包括貿易融資)、國際業務及服務、公司存款和中間業務產品及服務。本行的公司銀行客戶主要包括河南省內國有企業、私營企業、政府部門和其它機構類客戶。公司銀行業務是本行主要的營業收入來源，也貢獻本行較大部份營業收入。2012年、2013年、2014年及截至2015年6月30日止六個月，公司銀行業務的營業收入分別為人民幣2,331百萬元、人民幣2,497百萬元、人民幣2,801百萬元及人民幣1,591百萬元，分別佔本行總營業收入的65.1%、58.7%、50.9%、及41.3%。於2015年6月30日，本行有76,265名公司存款客戶及4,186名公司貸款客戶。

公司貸款

公司貸款於營業紀錄期間一直是本行貸款組合的最大組成部份。於2012年、2013年及2014年12月31日及2015年6月30日，本行公司貸款分別為人民幣32,599百萬元、人民幣43,408百萬元、人民幣51,671百萬元及人民幣58,427百萬元，分別佔本行客戶貸款總額的65.0%、69.0%、66.3%及67.6%。

本文件為草擬本，其資料並不完整及可作更改，有關資料集須與本文件首頁「警告」一節一併閱讀。

業 務

公司貸款產品

本行向公司銀行客戶提供多種公司貸款產品，包括流動資金貸款、固定資產貸款、以及貿易融資。下表載列於所示日期本行按貸款類型劃分的公司貸款。

	於12月31日				於6月30日			
	2012年		2013年		2014年		2015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.....	24,700	75.8%	35,361	81.5%	39,097	75.7%	43,393	74.3%
固定資產貸款.....	7,899	24.2	6,857	15.8	10,120	19.6	12,476	21.3
貿易融資.....	—	—	1,190	2.7	2,454	4.7	2,558	4.4
公司貸款總額.....	32,599	100.0%	43,408	100.0%	51,671	100.0%	58,427	100.0%

流動資金貸款

本行向公司客戶提供流動資金貸款，滿足客戶日常營運資金需要。本行提供的流動資金貸款包括一年期以內的短期流動資金貸款和一年至三年期的中期流動資金貸款。於2012年、2013年及2014年12月31日及2015年6月30日，流動資金貸款餘額分別為人民幣24,700百萬元、人民幣35,361百萬元、人民幣39,097百萬元及人民幣43,393百萬元，分別佔公司貸款同日餘額的75.8%、81.5%、75.7%、及74.3%。

固定資產貸款

本行向公司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。本行的固定資產貸款額度通常為相關需融資的房地產或項目評估價格的50% - 80%之間。固定資產貸款的期限一般為1至5年。於2012年、2013年及2014年12月31日及2015年6月30日，公司固定資產貸款餘額分別為人民幣7,899百萬元、人民幣6,857百萬元、人民幣10,120百萬元及人民幣12,476百萬元，分別佔公司貸款總額的24.2%、15.8%、19.6%、及21.3%。

貿易融資

本行於2013年開始大力發展貿易融資貸款，依託核心客戶，發展貿易融資上下游客戶。本行向核心企業客戶及其上下游的供應商、分銷商提供供應鏈融資解決方案。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，本行提

本文件為草擬本，其資料並不完整及可作更改，有關資料集須與本文件首頁「警告」一節一併閱讀。

業 務

供訂單融資、國內信用證、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，本行提供存貨質押授信、倉單質押授信及其他預付款類融資服務。本行重點發展汽車、電力及醫療衛生行業相關的供應鏈金融服務。

本行已經初步形成了6大類別、28個子產品的供應鏈金融產品體系。分別是包含進口信用證、出口信用證、進口代收、出口托收、融資性保函、非融資性保函、內保外貸、進口代付、進口押匯、出口押匯10個子產品的國際業務產品體系；包含即期信用證、遠期信用證、議付信用證、遠期即付信用證、信用證償付、信用證代付、信用證項下福費廷7個子產品的國內信用證產品體系；包含商票保貼、商票貼現、商票換銀票、商票代理貼現、商票項下保付保函、「商付通」6個子產品的商業承兌匯票產品體系；包含單一預付款融資、預付款融資轉第三方監管、預付款融資加回購等3個子產品的預付款融資產品體系；訂單融資體系以及「免費供」體系。於2013年及2014年12月31日及2015年6月30日，公司貿易融資貸款餘額分別為人民幣1,190百萬元、人民幣2,454百萬元及人民幣2,558百萬元，分別佔公司貸款總額的2.7%、4.7%、及4.4%。

公司貸款客戶

下表載列於所示日期按客戶規模分列的本行公司貸款分佈情況。

	於12月31日				於6月30日			
	2012年		2013年		2014年		2015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)							
大型企業客戶貸款 ⁽¹⁾	3,891	11.9%	5,555	12.8%	8,295	16.1%	9,132	15.6%
中型企業客戶貸款 ⁽¹⁾	11,111	34.1	15,382	35.4	13,823	26.7	15,960	27.3
小微企業客戶貸款 ⁽¹⁾	17,597	54.0	22,471	51.8	29,553	57.2	33,335	57.1
公司貸款總額	32,599	100.0%	43,408	100.0%	51,671	100.0%	58,427	100.0%

(1) 大、中、小及微型企業的分類標準載於《中小企業劃型標準規定》。

業 務

小微企業貸款

小微企業貸款是本行公司貸款業務的重要組成部份。本行始終定位於更好地服務小微企業，著力打造小微企業金融服務品牌，為小微企業提供專業、全面、高效的融資方案與融資服務以滿足該等客戶的融資需求。小微企業獲取貸款可以通過企業名義或者企業主名義進行申請，其中以企業名義申請的貸款被本行歸入小微型企業客戶貸款，以企業主名義申請的貸款被本行歸入個人經營貸款。有關小微企業客戶的營銷方式，請參閱「一客戶基礎」。

本行的小微企業金融品牌獲得多項獎項及認可，包括第七屆中國金融機構金牌榜最具重量級獎項——「2014年度服務小微企業最佳金融機構」稱號。於2012年、2013年及2014年12月31日及2015年6月30日，本行共有1,944、2,701、3,425及3,920家小微企業貸款客戶，小微企業貸款餘額分別為人民幣17,597百萬元、人民幣22,471百萬元、人民幣29,553百萬元及人民幣33,335百萬元，佔公司貸款總額的比例為54.0%、51.8%、57.2%及57.1%。本行的小微企業客戶涉及行業廣泛，主要包括批發零售業、製造業、建築業和房地產業。

本行已推出十二大系列25種小微企業信貸產品，迎合不同小微企業客戶的融資需求。例如，本行「急速貸」系列下的市場商戶「五個一」貸款產品主要面向在鄭州各專業市場內從事合法生產經營的商戶提供融資服務。「五個一」是指本行與市場方通過一個業務項目方案、一次調查審查審批、一次最高額擔保、一個市場內小客戶集中循環授信、一次對支行進行專項授權。由市場管理方用其市場擁有的土地使用權、房屋所有權或租金收入等為商戶提供擔保。本行「合利贏」系列的廠、商、銀貸款是一種「生產廠家—經銷商—銀行」的三方合作模式。由一個或者多個本地保證人為商品銷售商提供連帶責任保證，同時由商品生產廠家、銷售商和本行三方簽訂協議，本行對商品銷售商進行授信，商品生產廠家為商品銷售商提供連帶責任或回購未售出商品。本行「結伴贏」系列的聯保貸款，由多個小企業或個體經營戶自願組成聯保小組，聯保小組成員之間協商確定授信額度，向本行聯合申請授信。每個借款人均為聯保小組其他所有借款人提供連帶保證責任，本行給予一定額度的授信業務。本行「結伴贏」系列產品獲得河南省銀行業協會評選的「2013年度服務小微企業貸款十佳產品」。

作為本土化的城市商業銀行，本行利用對地方經濟的深入理解和對市場動向的敏銳掌控，不斷發展和推出創新的業務和產品。本行於2013年5月成功發行了小微企業貸款專項金融債，募集資金人民幣50億元。所募集的資金全部專項用於發放小微企業貸款，支持了本

業 務

土小微企業的發展。本行推出應收賬款質押貸款，利用人民銀行中徵應收賬款平台對農戶的應收賬款進行質押，用於支持農戶生產的資金投入。2014年全年已成功實施206筆該類貸款，總計人民幣126百萬元。

大中型企業貸款

大中型企業一直是本行的重要客戶，本行注重發展與相關客戶的業務關係。本行為大中型企業客戶提供各類貸款產品，主要包括流動資金貸款，固定資產貸款及貿易融資。本行的大中型企業客戶主要包括大型國有及私營企業，涉及行業廣泛，主要包括批發零售、製造、建築和房地產等行業。於2012年、2013年及2014年12月31日及2015年6月30日，本行大中型企業貸款餘額為人民幣15,002百萬元、人民幣20,937百萬元、人民幣22,118百萬元及人民幣25,092百萬元，佔公司貸款總額的比例為46.0%、48.2%、42.8%及42.9%。

本行重點發展大型企業客戶作為供應鏈「核心企業」的客戶定位，帶動中小企業和小微業務發展，積極拓展輻射力強、發展前景好的大型企業客戶，擇優支持了主業突出、市場穩定、持續經營能力強、可成長為大型企業客戶的中型企業客戶。本行亦根據大中型企業客戶的行業概況的特定金融需求提供量身定制的金融產品及服務。針對本行重點營銷的大型企業單位，本行特別推出「暢享」系列理財產品，該產品為本行為企業客戶定制的機構專屬理財，主要針對經營狀況良好，與本行有良好合作關係的高淨值企業客戶群體，針對客戶資金情況量身定制的服務。有關大中型企業客戶的營銷方式，請參閱「一客戶基礎」。

票據貼現

票據貼現是指本行向客戶按折扣價購買剩餘期限(i)不超過六個月的紙質銀行承兌匯票和商業承兌匯票及；(ii)不超過十二個月的電子銀行承兌匯票和商業承兌匯票，作為公司銀行客戶的一種短期融資形式。本行可將此等票據轉售給中國人民銀行或獲授權開展票據貼現業務的其他金融機構，以獲得附加流動性和利息淨收入。於2012年、2013年及2014年12月31日以及2015年6月30日，本行票據貼現餘額分別為人民幣7,375百萬元、人民幣4,360百萬元、人民幣4,920百萬元及人民幣4,825百萬元，分別佔本行貸款餘額的14.7%、6.9%、6.3%及5.6%。於2012年、2013年及2014年12月31日以及2015年6月30日，本行銀行承兌匯票貼現總額分別佔本行票據貼現總額的100.0%、98.0%、80.2%及84.2%。

業 務

國際業務及服務

本行於2013年年底獲得國際業務資格並於2014年正式開始提供國際業務及服務。本行開展的國際業務主要是國際貿易融資與國際結算業務。

國際貿易融資服務

本行為經營進口業務的公司銀行客戶開立信用證、提供進口押匯、提貨擔保、預付款融資及進口保理等服務。對於從事出口業務的客戶，本行提供打包放款、出口押匯、訂單融資、發票融資、出口保理及福費廷等服務。2014年以及截至2015年6月30日止六個月，本行國際貿易融資業務的交易量分別為37百萬美元及145百萬美元。

國際結算業務

本行自2013年開始為進出口商提供多樣化的國際貿易結算服務，包括信用證、進口代收、出口托收及外匯匯款等業務。於2013年及2014年以及截至2015年6月30日止六個月的期間內，本行國際結算業務的交易量分別為20百萬美元、150百萬美元及728百萬美元。

其他服務

本行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、對外擔保和資信調查等其他服務。本行已經在境外與多家銀行建立合作關係，開立了美元，歐元，英鎊，港幣及日元5個幣種的海外賬戶，建成境內外聯動的聯行、代理行及覆蓋全省的終端服務網絡。

本文件為草擬本，其資料並不完整及可作更改，有關資料集須與本文件首頁「警告」一節一併閱讀。

業 務

公司存款

本行向公司銀行客戶提供人民幣和主要外幣定期和活期存款。本行目前提供的人民幣定期存款期限介乎三個月至五年不等。下表載列於所示日期本行公司存款按產品類別劃分的情況：

	於12月31日						於6月30日	
	2012年		2013年		2014年		2015年	
	金額	佔總額 百分比	金額	佔總額 百分比	金額	佔總額 百分比	金額	佔總額 百分比
(人民幣百萬元，百分比除外)								
活期存款	32,973	77.2%	40,762	69.4%	49,757	67.1%	49,394	61.8%
定期存款	9,726	22.8	17,938	30.6	24,368	32.9	30,515	38.2
公司存款總額	42,699	100.0%	58,700	100.0%	74,125	100.0%	79,909	100.0%

本行提供的定期存款期限一般最長為五年。本行提供協議存款產品，這些產品附有定制的利率、期限及其他條款。此外，本行提供通知存款產品，這些產品的利率比活期存款利率較高，客戶可提前在一定期間內通知本行取款。於2012年、2013年和2014年12月31日，本行公司存款總額分別為人民幣42,699百萬元、人民幣58,700百萬元及人民幣74,125百萬元，分別佔本行存款總額57.2%、57.5%及55.9%。於2015年6月30日，本行公司存款總額為人民幣79,909百萬元，佔本行存款總額54.7%。

公司銀行中間業務產品及服務

本行為公司銀行客戶提供的中間業務產品及服務主要包括銀行承兌匯票、開出國內信用證、保函、代理服務、理財服務、以及其他國內結算服務等中間業務產品及服務。在2012、2013及2014年，本行為公司銀行客戶提供的中間業務手續費及佣金淨收入分別為人民幣14百萬元、人民幣52百萬元及人民幣136百萬元。截至2015年6月30日止六個月，本行為公司銀行客戶提供的中間業務產品和服務手續費及佣金淨收入為人民幣84百萬元。

銀行承兌匯票

本行為公司銀行客戶提供銀行承兌匯票業務。該產品運用銀行信用為客戶生產經營活動提供可靠、方便的支付結算工具。幣種為人民幣，期限最長不超過六個月。於2012年、2013年及2014年12月31日，本行銀行承兌匯票餘額分別為人民幣14,534百萬元、人民幣17,296百萬元及人民幣26,565百萬元，2012年12月31日至2014年12月31日複合年增長率為35.2%。於2015年6月30日，本行銀行承兌匯票餘額為人民幣35,351百萬元。

業 務

開出國內信用證

本行為公司銀行客戶提供開立國內信用證業務。國內信用證是指開證行依照申請人的申請開出的，憑符合信用證條款的單據支付的付款承諾，適用於國內企業之間商品交易的結算。信用證為不可撤銷、不可轉讓的跟單信用證，只限於轉賬結算，不得支取現金。國內信用證業務包括國內信用證開證業務、國內遠期即付信用證業務以及國內信用證項下付款融資、打包放款、寄單融資、議付等業務。本行於2013年開展國內信用證業務。於2013年及2014年12月31日，本行開出國內信用證餘額分別為人民幣1,453百萬元及人民幣2,618百萬元。於2015年6月30日，本行開出國內信用證餘額為人民幣2,790百萬元。

保函業務

本行為公司銀行客戶提供保函服務，主要包括融資類保函和非融資類保函。其中，融資類保函包括借款保函、有價證券保付保函、融資租賃保函、延期付款保函等；非融資類保函包括付款保函、預付款保函、工程投標保函、工程承包履約保函、工程維修保函、加工承攬及商品貿易合同保函、質量保函等。近年來，本行重視保函業務的發展，使得該業務增長迅速。於2012年、2013年及2014年12月31日，本行開立的保函餘額分別為人民幣70百萬元、人民幣326百萬元及人民幣839百萬元，2012年12月31日至2014年12月31日複合年增長率為246.2%。於2015年6月30日，本行開立的保函餘額為人民幣1,188百萬元。

代理業務

本行的代理業務主要包括代理工資發放和財政非稅收收入收繳。於2012年、2013年、2014年及截至2015年6月30日止六個月，本行代理業務的總交易量分別為人民幣148億元、人民幣149億元、人民幣162億元及人民幣91億元。本行可以提供鄭州市財政工資統發、授權支付及非稅收收入收繳業務。代發工資服務為本行提供穩定的個人存款來源，有利於擴大中高端個人客戶基礎，增加交叉銷售其他產品和服務的機會。於2012年、2013年及2014年12月31日以及2015年6月30日，本行代發工資的賬戶總數分別為1,662戶、2,008戶、2,417戶及2,615戶。於2012年、2013年、2014年及截至2015年6月30日止六個月，通過本行代發工資服務支付的工資福利、津補貼分別約為人民幣8,434百萬元、人民幣8,840百萬元、人民幣9,710百萬元及人民幣5,063百萬元。

業 務

理財服務

本行從公司銀行客戶需求出發，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。本行以「暢享」作為理財品牌，主要向機構客戶提供理財產品或理財方案。本行機構理財產品按照客戶類型不同，分為常規發行產品和專屬定制產品。常規發行理財產品是面向全行客戶公開發行的標準化理財產品；專屬定制理財產品是根據客戶提出的特殊需求擇時發行的產品。專屬定制理財產品的起點金額為人民幣100百萬元。請參閱「— 資金業務 — 代客戶進行資金業務」。

其他業務

除上述業務外，本行還提供其他收取手續費或佣金的中間業務產品及業務，例如其他國內結算服務、財務顧問、貸款承諾及資金證明等。

客戶基礎

於2015年6月30日，本行有76,265名公司存款客戶及4,186名公司貸款客戶。本行的公司銀行客戶主要包括國有企業、私營企業、政府部門和其它機構類客戶。

本行成立以來，大型企業一直是本行的重要客戶，本行一直注重發展與相關客戶的業務關係。本行的大型企業客戶以本部在河南的上市企業或者子公司設置在鄭州的龍頭企業為主。本行為這些大型企業客戶提供定制化的服務。例如，本行為某集團客戶提供商票保兌業務，既便利其集團公司行使資金集中管理，又使集團成員單位可以根據自身的經營採購需要，靈活簽發商票，便利企業的商務經營活動。於2015年6月30日，本行有621名大型公司銀行客戶，主要為國有企業和省內重點企業。

除積極開發大企業客戶外，本行亦致力於發展河南省優質小微企業客戶。為促進小微企業銀行業務發展及擴大本行的小微企業客戶基礎，本行於2006年，在總行設立小企業信貸部，2009年4月，本行成立小企業金融事業部，主要負責小企業業務，包括監督開發金融產品、審批經分支行提交的小企業貸款申請、統籌全行小企業銀行業務。截至2015年6月30日，小企業金融事業部下設立十五家零售專營支行、七家小微支行和一家異地小企業營銷中心，旨在更好的為小企業融資提供專項服務。小微支行設在小微企業商圈、市場和小企業產業園區內，與其它銀行相比，功能設置簡約、定位特定區域和客戶群體、服務便捷靈

業 務

活。本行為小企業提供標準化及量身定制的金融服務解決方案。小企業金融事業部產品研發中心依據支行業務需要，對於現有產品無法滿足客戶需求時，與支行一起實地調研企業，從企業實際需求出發定向為客戶量身打造符合企業業務發展的金融服務模式。例如本行針對小企業規模小、實力弱、融資難等特點，大力推行中微應收賬款質押貸款模式。另外，本行注重對零售批發各商貿城與商貿市場的客戶培養。通過開發商貿城與商貿市場客戶專屬產品、加強商貿城與市場內商戶的交叉營銷及積極參與市場管理方組織的商戶活動等方式增加客戶對我們的黏性與忠誠度。截至2015年6月30日，本行有3,920名小微企業貸款客戶，貸款餘額為人民幣33,335百萬元。

截至2012年、2013年、2014年12月31日及2015年6月30日，本行的前五大借款人和存款人分別佔不到10%的貸款和存款總額。

零售銀行業務

本行向零售銀行客戶提供多樣化的產品和服務，包括貸款、存款、銀行卡及其他中間業務產品及服務。本行零售銀行業務近年來增長顯著。於2012年、2013年、2014年及截至2015年6月30日止六個月，零售銀行服務營業收入分別佔總營業收入的15.0%、15.8%、19.0%及17.9%。

於2015年6月30日，本行有51,361名個人貸款客戶及3,301,257名個人存款客戶。

本文件為草擬本，其資料並不完整及可作更改，有關資料集須與本文件首頁「警告」一節一併閱讀。

業 務

個人貸款

本行的個人貸款主要包括個人經營貸款、個人住房按揭貸款、個人消費貸款、個人汽車信貸貸款及信用卡透支。本行致力提供個人貸款產品，滿足個人客戶的不同需求。於2012年、2013年、2014年12月31日及2015年6月30日，本行個人貸款餘額分別為人民幣10,187百萬元、人民幣15,176百萬元、人民幣21,395百萬元及人民幣23,117百萬元，分別佔同日客戶貸款餘額的20.3%、24.1%、27.4%及26.8%。下表載列於所示日期本行按產品類型劃分的個人貸款。

	於12月31日				於6月30日			
	2012年		2013年		2014年		2015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)								
個人經營性貸款	4,962	48.7%	8,977	59.2%	11,352	53.1%	12,624	54.6%
個人住房按揭貸款	3,153	31.0	3,583	23.6	6,047	28.3	6,153	26.6
個人消費貸款	922	9.0	1,519	10.0	2,823	13.2	3,101	13.4
車貸	1,149	11.3	1,097	7.2	1,105	5.1	972	4.2
信用卡餘額	—	—	—	—	68	0.3	267	1.2
其他	1	—	—	—	—	—	—	—
個人貸款總額	10,187	100.0%	15,176	100.0%	21,395	100.0%	23,117	100.0%

個人經營性貸款

個人經營貸款是指本行向符合條件的個人客戶發放用於滿足資金周轉及其他營運需求的人民幣貸款。於2012年、2013年、2014年12月31日及2015年6月30日，本行的個人經營貸款餘額分別為人民幣4,962百萬元、人民幣8,977百萬元、人民幣11,352百萬元及人民幣12,624百萬元，分別佔本行個人貸款總額的48.7%、59.2%、53.1%及54.6%。

個人住房按揭貸款

本行為個人客戶建房或者購置新舊住房而提供個人住房按揭貸款。個人住房貸款需要以借款人建築或購置的房屋作為抵押物，抵押率不超過70%。貸款期限一般不超過30年。於2012年、2013年、2014年12月31日及2015年6月30日，本行個人住房貸款餘額分別為人民幣3,153百萬元、人民幣3,583百萬元、人民幣6,047百萬元及人民幣6,153百萬元，分別佔個人貸款總額的31.0%、23.6%、28.3%及26.6%。

個人消費貸款

本行向個人客戶提供多種個人消費貸款產品以滿足其房屋裝修、購置耐用消費品、各項日常大額消費等綜合消費需求。此類貸款一般以借款人的財產或本行可接受的抵押品做

業 務

抵押。貸款期限一般不超過3年。於2012年、2013年、2014年12月31日及2015年6月30日，本行個人消費貸款餘額分別為人民幣922百萬元、人民幣1,519百萬元、人民幣2,823百萬元及人民幣3,101百萬元，分別佔本行個人貸款餘額的9.0%、10.0%、13.2%及13.4%。

車貸

本行目前提供的車貸主要包括個人汽車及工程機械設備貸款。貸款期限一般不超過5年，借款人可以用所購汽車或工程機械設備作抵押，也可以用其他質押或保證等作為擔保。於2012年、2013年、2014年12月31日及2015年6月30日，本行車貸餘額分別為人民幣1,149百萬元、人民幣1,097百萬元、人民幣1,105百萬元及人民幣972百萬元。

信用卡透支

本行於2014年6月取得發行信用卡的資質，並於同年10月起開始發行信用卡。於2014年12月31日及2015年6月30日，本行發行的信用卡總透支餘額分別為人民幣68百萬元及人民幣267百萬元。

個人存款

本行向個人客戶提供人民幣及主要外幣(包括美元、港元、歐元、日元和英鎊)活期存款、定期存款及通知存款等服務。目前，本行存款主要為人民幣存款。本行人民幣定期存款的期限介乎三個月至五年之間。通知存款可通過一天或七天通知支取，利率高於活期存款。於2012年、2013年及2014年12月31日及2015年6月30日，本行個人存款餘額分別為人民幣20,922百萬元、人民幣29,825百萬元、人民幣38,023百萬元及人民幣42,418百萬元，分別佔本行同期存款餘額的28.0%、29.2%、28.7%及29.0%。

銀行卡服務

借記卡

本行向在本行開立存款賬戶的個人客戶發行人民幣借記卡商鼎卡。本行借記卡具有無年費、無小額管理費、居民日常生活繳費全覆蓋等卡片優勢，滿足個人客戶現金存取、轉賬匯款、消費結算、工資代發、生活繳費代扣等多種需要的市場定位，通過多種服務手段，拓展基礎客戶，重點發展優質及其以上級別客戶。本行零售銀行客戶分為普通客戶、優質客戶、黃金客戶、白金客戶、鑽石客戶和私人銀行客戶。目前借記卡的品種主要包括「商鼎卡」以及生肖卡、麗人卡、物流卡、安居卡、河南省(鄭州市)工會會員卡及各地市區域卡等特色卡種。在發展商貿物流銀行的戰略指導之下，本行大力推出物流卡特色借記

業 務

卡。其運營模式為物流公司在本行開立結算賬戶，物流公司會員在本行開立物流卡，當收貨方確認收貨後，資金結轉至物流公司在本行開立的結算賬戶中，本行通過系統將資金清分至會員在本行開立的物流卡中。作為中國銀聯成員，本行借記卡可在本行自有網絡及位於中國和許多其他國家及地區的中國銀聯網絡通用。截至2012年、2013年及2014年12月31日，本行借記卡累計發卡量分別為約169.6萬、195.5萬和227.9萬張。截至2015年6月30日，本行已累計發行約243萬張借記卡。

信用卡

2014年6月，本行獲得中國銀監會批准，取得信用卡發行資質。2014年10月，本行開始發行信用卡產品。本行信用卡以人民幣或其他特定外幣結算，可以通過中國銀聯網絡進行跨行、跨地區的交易結算。本行根據客戶的收入、資產、信用等因素，發行包括普卡、金卡、標準白金卡、豪華白金卡、鑽石卡和無限卡在內的多種信用卡。根據卡種不同，本行為持卡人提供一些增值服務。例如本行對VIP客戶贈送信用卡盜用保險。

截至2015年6月30日，本行已累計發行12,136張信用卡，比2014年底增長231.5%。本行的信用卡業務由信用卡部管理運作。信用卡部與本行分支機構相互協作，以促進信用卡的營銷、申請、審批、發卡、賬戶管理及客戶服務。

本行的信用卡業務收入主要從商戶處收取的交易手續費，以及從持卡人處收取的利息、年費、分期付款手續費及其他手續費。從2014年10月至2014年12月31日，本行發行的信用卡總交易額及業務收入分別為人民幣93.3百萬元及人民幣0.2百萬元。截至2015年6月30日止六個月，本行發行的信用卡總交易額及相關收入分別為人民幣870百萬元及人民幣3百萬元。

零售銀行中間業務

本行為零售銀行客戶提供多樣化的中間業務，主要包括個人理財、代理服務及代繳服務。於2012年、2013年及2014年，本行的零售銀行中間業務淨收入分別為人民幣28百萬元、人民幣26百萬元及人民幣38百萬元，自2012年至2014年的複合年增長率為16.5%。截至2015年6月30日止六個月，本行的零售銀行中間業務淨收入為人民幣35百萬元，較2014年同期增長59.1%。

個人理財服務

本行主要以「金梧桐」品牌向個人客戶提供多元化的理財產品及服務。個人理財產品主要包括「金梧桐鼎誠」、「聚金」和「聚鑫」三大系列。「鼎誠」、「聚金」系列主要是面向個人客

業 務

戶發行的產品，「聚鑫」系列屬於私人銀行客戶專屬定制產品。本行的個人理財產品為客戶提供回報理想的投資選擇及維持現有客戶；並通過開發具有競爭力的理財產品來拓展外部客戶群，提升同業競爭力。本行發行理財產品的最終目的是以理財產品為工具，提升本行金融服務水平，創造中間業務收入，實現客戶與銀行的雙贏。

代理服務

本行面向零售客戶提供代理銷售基金、保險產品、貴金屬產品和代理銷售理財產品等服務。

代銷基金。本行是經中國證監會批准的開放式基金產品的代銷機構，通過營業網點、網上銀行、電商平台等多種渠道為代銷基金客戶提供基金產品的認購、申購和贖回等服務。截至2015年6月30日，本行已與8家大型基金公司合作，共計代銷約73支基金產品。本行於2015年3月上線「薪添利」業務以滿足客戶保值升值需要。「薪添利」產品具有投資起點金額低，無購買時間限制且隨時可申請贖回，風險低且客戶收益相對較高等特色，以滿足客戶多元化需求。

代銷保險。本行向零售銀行客戶提供代銷保險產品服務。截至2015年6月30日，本行已與6家大型保險公司合作。

代銷貴金屬。本行代銷貴金屬產品的業務主要分貴金屬實物、代理貴金屬交易種類，代理貴金屬實物的主要產品有投資金條系列產品、金銀紀念幣系列產品、紀念章系列產品等。

代銷理財產品。本行於2013年開始向客戶提供代銷理財產品服務。於最後實際可行日期，本行與另外一家城市商業銀行合作開展代理理財業務。

代繳服務

本行經櫃面、自助終端、電話銀行、網上銀行及自動扣款協議為零售銀行客戶提供繳費服務，包括繳付水電費、燃氣費、暖氣費及電話費等。

零售客戶基礎

本行在河南省擁有廣泛的零售銀行客戶基礎。本行零售銀行業務的存貸款客戶基礎近年來快速擴大。於2012年、2013年及2014年12月31日及2015年6月30日，本行分別有個人存款客戶2,627,813、2,871,485、3,168,938和3,301,257名，個人貸款客戶29,755、33,935、48,540和51,361名。

業 務

本行根據個人客戶金融資產(包括存款、理財產品、基金產品及代理第三方存管的賬戶餘額)月日均，將零售銀行客戶分為普通客戶(客戶金融資產人民幣5萬元以下)、優質客戶(客戶金融資產人民幣5萬元(含)－人民幣30萬元)、黃金客戶(客戶金融資產人民幣30萬元(含)－人民幣50萬元)、白金客戶(客戶金融資產人民幣50萬元(含)－人民幣100萬元)、鑽石客戶(客戶金融資產人民幣100萬元(含)－人民幣600萬元)和私人銀行客戶(人民幣600萬元(含)及以上)。本行為客戶安排客戶維護專員負責客戶的日常維護服務。根據客戶層級的不同，本行安排不同的聯絡頻度。本行著重基礎客戶與高端客戶的同步發展。於2015年6月30日，本行個人客戶金融資產在人民幣50萬元以上的個人客戶為13,583戶，賬戶內金融資產合計為人民幣24,996百萬元。

資金業務

本行的資金業務在滿足本行的流動性需求的同時，尋求非貸款業務用途資金的回報最大化。本行的資金業務包括貨幣市場交易、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。於2012年、2013年、2014年，本行資金業務的營業收入分別為人民幣412百萬元、人民幣1,038百萬元及人民幣1,637百萬元，自2012年至2014年的複合年增長率為99.3%。截至2015年6月30日止六個月，本行資金業務營業收入為人民幣1,522百萬元，較2014年同期增長133.4%。

貨幣市場交易

本行的貨幣市場交易包括：(i)與其他境內銀行及非銀行金融機構進行的同業存款；(ii)與其他境內銀行及非銀行金融機構進行的同業拆借；及(iii)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證券主要為中國中央政府及政策性銀行發行的債券。

同業存款。於2012年、2013年、2014年12月31日以及2015年6月30日，本行同業存放資金餘額分別為人民幣7,928百萬元、人民幣14,213百萬元、人民幣32,187百萬元以及人民幣29,923百萬元，分別佔本行同日總負債8.3%、10.2%、16.7%以及14.1%；於2012年、2013年、2014年12月31日以及2015年6月30日，本行存放同業資金餘額分別為人民幣2,084百萬元、人民幣6,196百萬元、人民幣1,835百萬元以及人民幣3,245百萬元，分別佔本行同日總資產2.0%、4.1%、0.9%以及1.4%。

業 務

同業拆借。於2012年、2013年及2014年12月31日及2015年6月30日，本行同業拆入資金餘額分別為人民幣200百萬元、人民幣2,000百萬元、人民幣1,003百萬元以及人民幣1,862百萬元，分別佔本行同日總負債0.2%、1.4%、0.5%以及0.9%；於2013年12月31日及2015年6月30日，本行同業拆出資金餘額為人民幣886百萬元以及人民幣1,862百萬元，分別佔本行同日總資產0.6%以及0.8%，本行於2012年及2014年12月31日無同業拆出資金餘額。

證券正回購和逆回購。於2012年、2013年及2014年12月31日及2015年6月30日，本行賣出回購金融資產餘額分別為人民幣11,328百萬元、人民幣13,490百萬元、人民幣15,783百萬元以及人民幣12,023萬元，分別佔本行同日總負債11.8%、9.6%、8.2%以及5.6%；於2012年、2013年及2014年12月31日及2015年6月30日，本行買入返售金融資產餘額分別為人民幣2,181百萬元、人民幣7,268萬元、人民幣6,576百萬元以及人民幣8,674百萬元，分別佔本行同日總資產2.1%、4.9%、3.2%以及3.8%。

在2014年，本行成為自律利率定價機制基礎成員行，獲得中國外匯交易中心頒發的2014年銀行間市場最佳進步獎、中央國債登記結算有限責任公司頒發的2014年度中國債券優秀成員債券業務進步獎。2015年2月28日，本行成為公開市場業務一級交易商成員。2015年5月20日，本行成為2015-2017年度國庫現金招標團成員。

證券及其他金融資產投資

本行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。於2012年、2013年、2014年及截至2015年6月30日止六個月，本行證券及其他金融資產投資的利息收入分別為人民幣1,359百萬元、人民幣2,335百萬元、人民幣3,783百萬元及人民幣2,800百萬元。

債券投資

本行主要投資中國政府債券、中國政策性銀行、其他金融機構及非金融機構發行的債務證券。2014年全年本行債券交割總量位列全國各類金融機構第34位，位列全國城商行第9位。於2012年、2013年、2014年12月31日及2015年6月30日，本行的債券投資餘額分別為人民幣16,379百萬元、人民幣24,929百萬元、人民幣35,882百萬元及人民幣36,987百萬元。於2012年、2013年及2014年，本行債券投資的利息收入分別為人民幣582百萬元、人民幣809百萬元及人民幣1,263百萬元。截至2015年6月30日止六個月，本行債券投資的利息收入為人民幣819百萬元，較2014年同期增長37.9%。

金融機構發行的債務工具投資

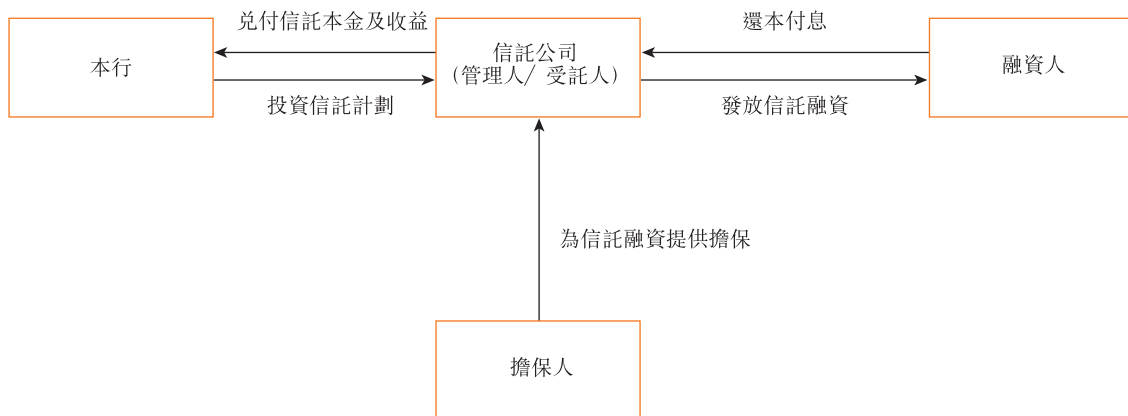
本行投資金融機構發行的債務工具的範圍主要包括信託投資、資產管理計劃、受讓租賃收益權及其他中國商業銀行發行的理財產品等。

業 務

信託投資

本行的信託投資主要是為本行購買信託公司發起的信託計劃或受讓其他金融機構信託受益權而形成的以該信託計劃受益權為標的的金融產品。在信託投資中，本行作為該筆信託投資的委託人，信託公司作為該筆信託的受託人，以其本身名義向融資人提供融資，並負責信託財產的管理。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擔保。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。

本行所投資的信託計劃受益權中各方的關係如下圖所示：



信託公司須滿足以下條件方可成為本行的管理人：(i)歷史合規情況及內控與風險管理良好，(ii)市場上未出現相關不利信息；(ii)實收資本人民幣3億元以上，總資產人民幣25億元以上，所有者權益人民幣15億元以上，其管理的信託資產運用在人民幣500億元以上。本行對合作的信託公司每年進行評估，如發現其在合作期間存在不良信息或抽逃資金的，一律停止業務合作。截至2015年6月30日，本行與14家信託公司訂立了信託投資合同。於2012年、2013年、2014年12月31日及2015年6月30日，本行向各類融資人提供融資的信託投資餘額分別為人民幣11,001百萬元、人民幣18,137百萬元、人民幣26,504百萬元及人民幣25,734百萬元。於2012年、2013年、2014年及截至2015年6月30日止六個月，本行於該等信託計劃的投資利息收入分別為人民幣713百萬元、人民幣1,193百萬元、人民幣1,748百萬元及人民幣1,172百萬元，而該等投資的相關收益率區間分別集中在7.1%至11.7%、5.2%至10.5%、5.2%至12.5%及5.3%至11.5%。

業 務

本行基於以下理由認為信託計劃投資對本行業務有利：(i)拓寬本行的業務營銷渠道及客戶群體，實現多渠道、多種業務模式補充發展，提高本行市場滲透率；(ii)加強與其他金融機構的合作，學習他行業務發展經驗；(iii)信託計劃投資的回報相對較高，且根據本行的相關要求，整體投資風險可控；及(iv)同業間的合作可以提高本行在金融機構間的知名度。本行認為此類信託計劃風險可控、回報穩定。有關信託計劃投資的風險管理措施，請參閱「風險管理－信用風險管理－資金業務的信用風險管理」。本行投資的信託計劃中，融資人多位於河南省內本行有分支行的區域，同時，也有少數的融資人為省外客戶，但這部份業務多為本行受讓其他金融機構的信託受益權。於2015年6月30日，本行投資的信託計劃被用作為下列各類融資人或項目提供融資：(i)約47.5%投向基礎設施、棚戶區改造和保障性住房建設行業；(ii)約15.8%投向房地產開發；(iii)約9.5%投向批發零售行業；(iv)約6.5%投向服務業；(v)約4.7%投向製造業；(vi)約1.7%投向建築業；(vii)約1.3%投向農林牧漁業。餘下13.0%投向其他行業的融資人。

根據本行的中國法律顧問北京市金杜律師事務所的意見，根據《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，受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本行所投資的信託受益權。

本行投資信託計劃的本金及投資回報付款均由融資人或第三方擔保人提供足額的房產、土地、公司股權等擔保物或由第三方保證人提供不可撤銷的連帶責任保證，全額擔保其本金和預期收益的償還。於2015年6月30日，本行於信託計劃的投資中，約22.5%由房地產及土地等作為抵押擔保物，約25.7%由公司股權或作為質物提供了質押擔保，約51.9%由第三方擔保人提供保證擔保。本行只接受基礎資產以權屬清晰、合法有效的房產、土地等擔保物作為擔保的信託計劃，該等抵押物的價值均經過符合資格的第三方評估機構評估確認，且本行一般要求抵押率(貸款金額除以抵押物評估值)不超過60%。本行不接受基礎資產以評估價值低於融資本金及預期收益的股權或動產質押的信託計劃。本行會對保證人的經營情況、財務情況、信用情況及代償能力進行分析，以確定擔保人的擔保能力。

業 務

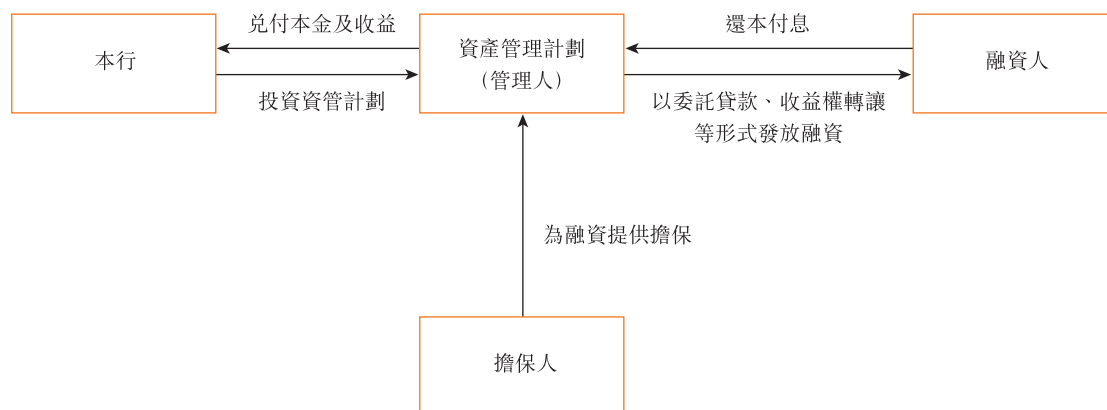
資產管理計劃

本行資產管理計劃投資包括(i)投資於協議存款、債券、銀行承兌匯票及其他資產的資產管理計劃，及(ii)向各類融資人提供融資的資產管理計劃。

本行資管計劃一部分投資於協議存款、債券、銀行承兌匯票及其他資產。我們與符合資格從事資管業務的優質資產管理公司或證券公司簽訂資產管理合同。本行明確該等合同條款與條件向資產管理公司或證券公司出具書面投資指令，有關指令列明本行計劃運用本行資金投資的產品。資產管理公司或證券公司而後根據本行的書面指令通過在第三方託管行開立的賬戶並根據該等合同條款與條件投資於協議存款、債券、銀行承兌匯票及其他資產。

向各類融資人提供融資的資產管理計劃投資業務，是指本行認購或投資證券公司、資產管理公司、基金管理公司子公司、商業銀行等第三方機構設立的定向或專項資產管理計劃，通過資產管理委託貸款、股權轉讓、收益權轉讓、帶回購條款的股權性融資等形式，滿足融資人的融資需求，並要求融資人或擔保人提供抵質押或連帶保證責任。融資人將獲得的資金用於經營，同時約定由融資人在約定期限內償還本金及預期收益。本行向各類資產管理計劃項下融資人提供融資的資產管理計劃投資業務包括專項資管計劃(其中多名融資人共同申請融資)和定向資管計劃(其中一名融資人申請融資)。本行絕大部份資管業務為定向資管計劃。本行於2012年開始投資於定向資產管理計劃。

本行向各類融資人提供融資的資產管理計劃投資業務中各方的關係如下圖所示：



業 務

資產管理公司或者證券公司需滿足以下條件方能成為本行的管理人：(i)證券及基金公司的歷史合規情況及內控與風險管理良好，市場上未出現相關不利名聲；(ii)合作證券公司的股本在5億元以上且總資產在50億元以上；(iii)合作資產管理公司要求作為其母公司的證券公司的股本在50億元以上；及(iv)合作的基金子公司的控股母公司註冊資本2億元以上，且母公司的發起人為銀行機構。截至2015年6月30日，本行與七家證券及基金公司簽訂了定向資產管理合同。於2012年、2013年、2014年12月31日及2015年6月30日，本行向各類融資人提供融資的資產管理計劃投資餘額分別為人民幣1,389百萬元、人民幣500百萬元、人民幣9,947百萬元及人民幣11,765百萬元。截至2012年、2013年、2014年12月31日止年度及截至2015年6月30日止六個月，本行投資於資產管理計劃的利息收入分別為人民幣0元、人民幣60百萬元、人民幣331百萬元及人民幣401百萬元，而該等投資的相關收益率區間分別集中在4.6%、8.3%至8.4%、7.7%至11.5%及7.6%至9.0%。

本行投資資產管理計劃的原因與投資信託相類似。本行投資資產管理計劃的風險可控，對資產管理計劃投資的信用風險採取總行集中管理的模式。有關資產管理計劃的風險管理措施，請參閱「風險管理－信用風險管理－資金業務的信用風險管理」。本行投資的資產管理計劃中，融資人多位於河南省內本行有分支行的區域，同時，也有少數的融資人位於省外，但這部分業務多為本行受讓其他金融機構的資產管理計劃。於2015年6月30日，本行投資的資產管理計劃被用作為下列各類融資人或項目提供資金：(i)約76.0%投向基礎設施、棚戶區改造和保障性住房建設；(ii)約14.3%投向製造業；(iii)約1.6%投向建築業；(iv)約0.3%投向房地產開發。餘下7.8%投向其他行業的融資人。

本行所投資於資產管理計劃的本金及投資回報付款均由融資人或第三方擔保人提供足額的房產、土地或股權等擔保物或由第三方擔保人提供不可撤銷的連帶責任保證，全額擔保其本金和投資回報的償還。於2015年6月30日，本行於該等資產管理計劃的投資中，約24.2%由房地產及土地等作為抵押擔保物，約7.8%由股權或作為質物提供了質押擔保，約67.9%由第三方擔保人提供保證擔保。

受讓租賃收益權

受讓租賃收益權業務是指本行根據合同約定受讓融資租賃公司合法持有的、尚未到期的租賃收益權等相關租賃權益的業務。租賃收益權本質上屬於債權的一種，是出租人和承

本文件為草擬本，其資料並不完整及可作更改，有關資料集須與本文件首頁「警告」一節一併閱讀。

業 務

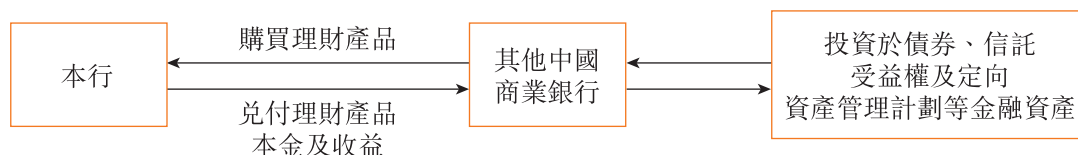
租人基於融資租賃關係產生的債權債務關係，本行投資租賃收益權，從租賃公司處受讓目標債權，以取得長期穩定的投資回報。於2015年6月30日，本行受讓租賃收益權投資餘額為人民幣890百萬元。

投資其他中國商業銀行發行的理財產品

本行投資其他中國商業銀行發行的理財產品。該等中國商業銀行作為理財產品的發起人和管理人將所得款項用於開展債券投資、存放同業等標準化業務或投資於信託受益權及資產管理計劃等非標準化金融產品。本行投資的其他中國商業銀行發行的理財產品，類型分為非保本浮動收益型、保本浮動收益型。本行投資的理財產品的收益類型多為浮動性收益，實際的到期收益率取決於單只理財產品的投資組合。

根據本行與發行理財產品的中國商業銀行訂立的合約，中國商業銀行通常於產品到期後向本行返還本金並支付投資收益。根據合約的條款及條件，發行理財產品的中國商業銀行有權收取一定佣金及／或管理費。

下圖列示本行投資其他商業銀行發行的理財產品所涉各方的關係：



於2012年、2013年、2014年12月31日，本行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250百萬元、人民幣30百萬元及人民幣200百萬元。於2015年6月30日，本行未持有其他中國商業銀行發行的理財產品。2012年、2013年、2014年以及截至2015年6月30日止六個月，於理財產品的相關投資的利息收入分別為人民幣1,260,274元、人民幣270,740元、人民幣8,302,192元及人民幣27,519,174元，相關收益率區間分別為5.9%至6.1%、5.3%至5.4%、5.2%至5.8%及4.9%至5.1%。為管理本行對理財產品投資的信用風險，本行主要投資於全國性股份制商業銀行以及大型的城市商業銀行發行的理財產品。有關投資其他商業銀行發行的理財產品的風險管理措施，請參閱「風險管理－信用風險管理－資金業務的信用風險管理」。

業 務

債券承分銷及結算業務

本行於中國銀行間債券市場承分銷債券，是上海清算所的會員，亦是中國進出口銀行、中國國家開發銀行及中國農業發展銀行金融債券發售的承銷團成員。於2014年，本行為中央國債登記結算有限責任公司優秀結算成員。於2014年，本行獲得SHIBOR場外嘗試報價行、嘗試做市商和中國銀行間市場交易商協會意向承銷商資格。截至2012年、2013年、2014年12月31日止年度以及截至2015年6月30日止六個月，本行承分銷的債券本金總額分別為人民幣214億元、人民幣249億元、人民幣1,167億元及人民幣1,419億元。

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利息差收入。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

本行的資金業務還包括管理向公司、同業及個人客戶發行理財產品所得資金。

本行理財業務起步於2010年，遵循「以客戶為中心、以市場為導向」的經營理念，不斷加大產品開發和營銷力度，以提高市場份額和競爭力。自2010年5月首發以來，「金梧桐」系列理財產品為本行客戶提供現金管理和投資渠道服務。

2012年、2013年、2014年以及截至2015年6月30日止六個月，本行分別向客戶發行19期、39期、98期、及104期理財產品，分別募集資金合計人民幣4,669百萬元、人民幣10,711百萬元、人民幣32,339百萬元及人民幣34,277百萬元。2012年、2013年、2014年以及截至2015年6月30日止六個月，本行發行理財產品的手續費、佣金和其他收入淨額分別為人民幣17百萬元、人民幣24百萬元、人民幣29百萬元及人民幣29百萬元。

本文件為草擬本，其資料並不完整及可作更改，有關資料集須與本文件首頁「警告」一節一併閱讀。

業 務

2012年、2013年、2014年以及截至2015年6月30日止六個月，本行募集的每期理財產品平均規模分別為人民幣246百萬元、人民幣275百萬元、人民幣330百萬元及人民幣330百萬元。下表載列本行於所示期間募集理財產品按不同規模劃分的分析：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月	
	2012年		2013年		2014年		2015年	
	期數	金額	期數	金額	期數	金額	期數	金額
	(人民幣百萬元，期數除外)							
不超過人民幣10百萬元	—	—	—	—	2	14	—	—
超過人民幣10百萬元								
不超過人民幣50百萬元	—	—	1	16	1	20	5	250
超過人民幣50百萬元								
不超過人民幣100百萬元....	3	266	6	470	7	548	7	607
超過人民幣100百萬元								
不超過人民幣500百萬元....	15	3,803	29	8,249	71	20,863	79	22,414
超過人民幣500百萬元	1	600	3	1,976	17	10,895	13	11,006
總計	19	4,669	39	10,711	98	32,339	104	34,277

根據銀監會於2011年頒佈的《商業銀行理財產品銷售管理辦法》(銀監會令[2011]第5號)，本行發行的理財產品風險評級由低到高分為五個等級。低風險為1級、中低風險為2級、中等風險為3級、中高風險為4級、高風險為5級。根據風險匹配原則，理財產品風險評級與客戶風險承受能力建立對應關係。其中風險1級產品為保本理財，風險2級以上產品為非保本理財。本行發行的理財產品主要為1級風險產品和2級風險產品。保本理財主要資產配置有貨幣市場工具、債券、公募基金、資產管理計劃等。非保本理財主要資產配置包括

本文件為草擬本，其資料並不完整及可作更改，有關資料集須與本文件首頁「警告」一節一併閱讀。

業 務

貨幣市場工具、債券、公募基金、資產管理計劃和非標準化債權類投資等。下表載列於所示期間本行發行理財產品累計募集資金的細分。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月	
	2012年		2013年		2014年		2015年	
	募集金額	佔總額 百分比	募集金額	佔總額 百分比	募集金額	佔總額 百分比	募集金額	佔總額 百分比
	(人民幣百萬元，百分比除外)							
保本類理財產品	200	4.3%	1,362	12.7%	17,108	52.9%	18,080	52.7%
非保本類理財產品	4,469	95.7	9,349	87.3	15,231	47.1	16,197	47.3
總計	4,669	100.0%	10,711	100.0%	32,339	100.0%	34,277	100.0%

截至2015年6月30日，本行募集的非保本類理財中，2級風險理財產品佔全部非保本理財的絕大部份。就本行發行的非保本型理財產品，無須由本行承擔投資者就該等產品所蒙受的損失。營業紀錄期間及截至最後實際可行日期，本行發行的理財產品全部運作正常，已如期兌付本息且並無違約事件，本行非保本型理財產品的投資者亦無蒙受任何損失。此外，本行依照中國銀監會的規定獨立管理理財產品，每項產品單獨核算及建賬，與相關投資理財產品一一對應。

於2015年6月30日，本行理財資金餘額人民幣221億元，主要投向於債券、貨幣市場工具、公募基金、資產管理計劃、信貸資產流轉項目、非標準化債權類資產，投資餘額分別為人民幣36億元、人民幣2億元、人民幣14億元、人民幣121億元、人民幣12億元、人民幣36億元，佔比分別為16.4%、0.9%、6.2%、54.7%、5.6%、16.2%。於2012年、2013年及2014年12月31日以及2015年6月30日，本行的非標準化債權類資產分別佔本行理財資金餘額的28.8%、17.2%、6.8%及16.2%，均符合銀監會的要求。

於2012年、2013年及2014年12月31日以及2015年6月30日，本行發行理財產品的期限一般介於一個月至一年，其中大部份產品的期限介於一個月至6個月。原則上本行所發行理財產品的期限保持與相關投資的期限一致。有關理財產品錯配的風險管理措施，請參閱「風險管理－信用風險管理－資金業務的信用風險管理」。

業 務

定價

根據中國銀行業監管制度，本行力求基於風險調整回報建立頗具競爭力的產品定價機制。本行釐定或調整價格時考慮多項因素，包括資金成本、管理成本、風險、預期回報和政府及監管機構的指導定價等。此外，本行亦考慮整體市況及競爭對手同類產品和服務的價格。本行的定價政策及存貸款利率主要由總行的資產負債管理委員會決定。資產負債管理委員會由高級管理層和各業務部門總經理組成，亦統籌及監督各業務線的定價事宜。本行的業務部門根據總行資產負債管理委員會授予的相關權限確定相關產品及服務的具體價格。

貸款

本行人民幣貸款利率按照中國人民銀行規定執行。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，但個人住房按揭貸款的利率不能低於相關中國人民銀行基準利率的70%。根據中國人民銀行的現行規定，除個人住房按揭貸款外，本行可根據商業談判設定貸款利率。個人住房貸款利率方面，依照國務院的通知，自2009年3月17日起，本行個人住房貸款的最低利率為中國人民銀行同期基準利率的70%。自2010年5月11日起，本行客戶購買第二套住房的個人住房貸款的最低利率為中國人民銀行基準貸款利率的110%。2015年5月11日起，對於貸款購買首套自住住房的家庭，最低首付比例為30%，而貸款利率下限為貸款基準利率的70%；對擁有1套住房並已結清相應購房貸款的家庭，為改善居住條件申請貸款購買商品住房，執行首套自住住房貸款相同的政策。對擁有2套及以上住房並已結清相應購買房款的家庭，又申請貸款購買住房，貸款首付款比例不低於40%，利率不低於貸款基準利率的110%。本行暫不支持利用貸款資金購買第三套及以上住房。請參閱「監督和監管－產品與服務定價－貸款與存款利率」。金融機構同業拆借利率與外幣貸款利率通常不受中國監管部門規管，且本行可協議該等貸款的利率。

本行定價時通常考慮借款人的財務狀況和信用等級、抵押物性質和價值、貸款期及當前市況等因素，亦考慮(其中包括)資金成本、預期回報率、預計風險及本行的內部資金定價基準等多項標準釐定產品及服務價格。本行基於這些考慮因素，尋求風險與回報匹配的定價機制，並且一般向風險較高的客戶收取較高的利息。

業 務

本行基於借款人的業務規模及貢獻、提供的擔保方式以及所處行業就公司貸款進行差異化定價。例如，相較大型企業客戶，本行對小微企業客戶一般享有更大的定價權。本行採用風險調整原則對個人貸款定價，一般對個人經營貸款及無抵押個人貸款採用高於其他類型個人貸款的利率。

存款

根據中國現行監管制度，本行的人民幣活期及一年期以下定期存款利率不得超過中國人民銀行基準利率的150%。本行對人民幣定期存款提供差異化的利率上浮幅度。此外，本行在若干情況下可向保險公司、全國社會保障基金理事會及中國郵政提供協議利率的定期存款。

自2004年起，中國人民銀行放寬對金融機構間存貸利率的管制。本行主要根據市場利率及本行的資產負債管理目標與對手方協商利率。此外，除期限為一年或以下且金額低於3百萬美元的美元、歐元、日元及港元存款的利率不得超過中國人民銀行公佈的小額外幣存款利率外，本行可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，而本行亦獲准自行協商有關存款的利率。本行各類存款的基準利率由總行資產負債管理委員會訂定。

中間業務

本行中間業務進行定價的依據通常為政府定價及政府指導價，當中包括中國銀監會及國家發改委制定的基本人民幣結算業務等。本行視乎市況、服務成本及競爭對手同類產品及服務的價格等因素調整本行中間業務的定價。

營銷

本行已建立高度一體化的產品和服務營銷體系架構。總行制訂所有分支行的整體發展規劃及全行營銷指引，分支行據此制定具體營銷目標。分支行從事各自所在地的營銷活動。為提供優質的客戶服務，本行的營銷活動採取定制方式及交叉銷售。本行憑藉一體化體系架構有效調配不同業務線及部門的營銷資源。

業 務

總行專業經驗豐富的營銷人員負責向重點客戶提供量身定制的優質服務。例如，總行公司銀行部直接負責有關本行大型企業客戶及金融客戶和政府代理客戶的營銷工作，亦就分行發起的重點項目開展營銷。本行總行業務人員深入各地市與地市財政進行溝通協調，開展銀政合作，協助分行推動與地市財政相關的業務；同時與地市大型企業進行業務洽談，為其設計綜合金融服務方案，推動分行的重點項目營銷工作。

本行每季度舉辦對公業務營銷活動。為激勵員工，本行設立新增非授信客戶開拓獎和季度日均存款增長獎；適時針對特定行業、特定客戶舉辦專項營銷活動，設立新增非授信客戶獎和專項對公客戶營銷餘額獎。本行利用「河南省融資對接信息系統平台」，引導經營單位和客戶經理找準營銷工作重點，提高營銷成功率。該信息系統平台定期發佈河南省內重點建設項目信息，包含項目融資聯繫人及聯繫方式。本行可以借助該平台可對項目發起要約，大大提高了項目對接的效率和成效，幫助了省直單位找到對接人，從而鼓勵客戶在本行開戶。憑藉廣泛的零售銀行客戶基礎，本行亦進行公司銀行業務的交叉銷售。

為促進小微企業銀行業務發展及擴大本行的小微企業客戶基礎，本行於2006年，在總行設立小企業信貸部。2009年4月，本行成立小企業金融事業部，主要負責開發金融產品、審批經分支行提交的小企業貸款申請、統籌全行小企業銀行業務。於2014年年底，本行繼續重視小微企業銀行業務的發展，成立小企業金融服務中心。截至2015年6月30日，本行單戶貸款金額為人民幣1百萬元以下小微型客戶及個人經營性貸款客戶共達12,513戶，小微企業客戶數目有所增長。

本行致力為商貿物流的各主要環節提供配套金融服務，開發相關產品和服務組合，創建獨具特色的「商貿物流銀行」。目前，本行已研發了「鼎融易」電商平台，將直營銀行和電商服務有機結合，為客戶提供跨行賬戶資金歸集、理財產品購買、公共事業繳費、電子商務資金結算等服務內容，同時充分利用本行金融支付、貿易融資、理財等服務職能，打造一個以本地核心企業客戶為主導，下游經銷商訂單撮合為重點，社區金融服務為輔助的金融互聯網生態。本行鼎融易電商平台已有包括服裝、農產品、家電、辦公用品、家居用品、建材裝飾等多個類別商戶入駐，多數商戶已在平台完成線上的訂單交易，影響力日趨

業 務

擴大。本行推出的「保付通」是基於物流企業代收貨款業務的結算特點而推出的產品，主要採用線上模式實現，滿足物流企業運單量大的特點，為物流企業增信，保證發貨人貨款安全。

本行採用以客戶為中心的零售銀行服務模式，根據個人客戶金融資產月均和日均將零售銀行客戶分為普通客戶、優質客戶、黃金客戶、白金客戶、鑽石客戶和私人銀行客戶。有關零售銀行客戶的具體分類與服務，請參閱「零售銀行業務－客戶基礎」。本行主要通過分行網點及自助終端等傳統經銷渠道向普通個人客戶提供標準化服務。近年來，隨著理財類業務的快速發展，本行高淨值客戶數量有了較大幅度的提升。為幫助分支機構做好中高端客戶的維護工作，自2014年起，本行對上年度貢獻較大的個人高淨值客戶進行回饋活動，通過此類活動進一步提高了本行高端客戶的黏合度。此外，分支行人員可以通過本行客戶關係管理系統對本行個人客戶變化進行監控，及時發現變化情況，主動把握營銷契機。

本行致力憑藉傳統銀行服務、理財服務及銀行卡服務等主要零售銀行產品及服務提升品牌知名度。此外，本行推出多項目標推廣活動，包括銀行卡及主要個人貸款產品促銷活動以及籌辦各類品牌建設活動。本行亦運用網上平台及電子銀行服務進一步擴大品牌知名度。本行開發直銷銀行服務及微信應用，以接觸更廣泛的客戶群體。

分銷網絡

本行通過各類分銷渠道提供銀行產品及服務，包括分行網絡及電子銀行渠道。截至2015年6月30日，除了本行3家村鎮銀行外，本行有1家總行、6家分行，102家支行，168個自助銀行及913台自助設備。本行亦設有網上銀行、電話銀行及手機銀行服務平台。本行的分行網點及電子銀行渠道可更高效地向客戶提供優質服務。

本文件為草擬本，其資料並不完整及可作更改，有關資料集須與本文件首頁「警告」一節一併閱讀。

業 務

分支行

截至2015年6月30日，本行通過鄭州市的總行，分行6家，102家支行(含總行營業部、5家社區支行、7家小微支行)開展業務。本行佈局河南，在鄭州、南陽、新鄉、洛陽、安陽、商丘和許昌等城市開展業務。本行亦設立社區支行、小微企業支行及航空港區等特色支行，以更好地服務若干領域及行業的客戶。下表載列所示日期本行在河南省的分支機構數目。

城市	截至12月31日				截至6月30日			
	2012年		2013年		2014年		2015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
鄭州.....	70	95.9%	74	94.9%	87	92.6%	97	89.8%
南陽.....	2	2.7	2	2.6	2	2.1	5	4.6
新鄉.....	1	1.4	1	1.3	1	1.1	2	1.9
洛陽.....	—	—	1	1.3	1	1.1	1	0.9
安陽.....	—	—	—	—	1	1.1	1	0.9
商丘.....	—	—	—	—	1	1.1	1	0.9
許昌.....	—	—	—	—	1	1.1	1	0.9
總計.....	73	100.0%	78	100.0%	94	100.0%	108	100.0%

本行於2012年成立航空港區支行開展業務。為貫徹「商貿物流銀行」理念，我們圍繞大型央企、上市公司的供應鏈以及政府財政資金支出流向尋找客戶和項目，實現定價主動、風險可控的目標。於2015年6月30日，航空港區支行的公司存款總額及貸款總額分別為人民幣2,572百萬元和人民幣1,414百萬元。

本行計劃繼續在河南省其他城市及縣域開設新分支行，進一步拓展分銷網絡、業務版圖及客戶基礎。

電子銀行

本行電子銀行客戶可通過互聯網或專用網絡登錄本身賬戶及進行交易。本行的電子銀行服務每天24小時，每週七天通過自助銀行、網上銀行、電話銀行、手機銀行、及電商金融服務平台提供。本行通過電子銀行系統向公司銀行客戶及個人客戶提供賬戶管理、存取款、轉賬及投資和理財等服務，有助改善客戶體驗及提升滿意度。為拓展本行理財業務渠道建設，在原有櫃檯銷售渠道的基礎上，本行開發了理財夜市、網上銀行理財銷售渠道、「鼎融易」平台等銷售渠道等。

業 務

本行的電子銀行服務及產品榮獲多個獎項。例如，本行的「鼎融易」電商金融服務平台獲得了2013年度電子銀行創新獎之「金融互聯網最佳踐行獎」和2014年度電子銀行創新獎之「最佳業務模式創新獎」的榮譽。

於截至2015年6月30日止六個月，通過本行電子銀行渠道辦理的各類業務達823.7萬筆，交易總額為人民幣131,456百萬元，電子業務替代率達到70.0% (不包含「鼎融易」電商金融服務平台)。本行將繼續推廣增加使用電子銀行平台，擴大本行的產品組合及提升服務效能。

自助銀行

為向客戶提供便利的銀行服務及減低營運成本，本行一直增加投資建設自助銀行及設施，於分支行的營業場所設置，供客戶辦理餘額查詢、現金存取、轉賬、繳付水電費及若干其他服務。截至2015年6月30日，本行共有168個自助銀行及913台自助設備。本行同時投入具備開立銀行卡、購買理財產品、綁定代繳費、密碼修改、賬務掛失、電子簽約等功能的「智能櫃檯」。

網上銀行

本行的網上銀行平台 www.zzbank.cn 可以為公司和個人客戶提供全面的金融產品和服務。本行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、投資理財及代發工資。同時，本行為大型企業客戶提供集團資金劃撥服務，滿足其流動資金集中管理需求。本行的零售網上銀行服務包括賬戶查詢及管理、轉賬匯款、自助繳費、投資理財及基金購買。於2015年6月30日，本行擁有約254,516名網上銀行客戶，包括14,681名註冊公司銀行客戶和239,835名註冊個人客戶。截至2015年6月30日止六個月，本行網上銀行交易量約為131.9萬筆，交易金額為人民幣1,212億元。

手機銀行

本行向個人客戶提供手機銀行服務，主要包括賬戶管理、轉賬匯款、代繳費等功能。新版手機銀行上線亮點與功能主要包括好友間轉賬、繳費、手機號轉賬以及手機銀行購買理財、大額轉賬、預約轉賬等功能。截至2015年6月30日，本行的手機銀行有137,909名簽約用戶，其中個人大眾版約16,779名，個人專業版約121,130名。

業 務

電話銀行

本行通過全國客戶服務熱線「4000-967585」（河南省直線電話：967585）為企業及個人客戶提供電話銀行服務。客戶可選擇自助語音及人工服務。本行的服務包括實現賬戶查詢、轉賬服務、自助繳費、賬戶掛失、密碼服務及信用卡業務等功能。截至2015年6月30日，本行的電話銀行有93,300名簽約用戶。

「鼎融易」金融電商服務平台

本行於2014年6月推出「鼎融易」互聯網金融服務平台。「鼎融易」平台將通過直營銀行和電商服務的有機結合，聚焦於電子賬戶、生活繳費、投資、融資、電商五大核心功能，為廣大用戶提供更為全面、快捷的互聯網金融服務。

「鼎融易」平台的推出，能夠幫助銀行進行渠道創新，有效突破物理網點的瓶頸，最終提高效率、節省成本，為用戶創造便利。除了金融服務外，「鼎融易」平台已經將服務觸角深入到用戶的日常生活中。通過「鼎融易」平台，用戶能享受到便捷的生活繳費服務，如自來水費、電費、暖氣費、天然氣費等生活開銷，另外該平台在後期還將為客戶提供更多便捷的支付場景。

「鼎融易」直營銀行還具有投資、融資等功能。資金投資方面，「鼎融易」平台充分發揮直營銀行優勢，客戶可以自行預約和認購本行自有和代銷的銀行理財產品、普通基金、投融資產品等金融產品，享受靈活便捷的投資理財服務；在此基礎上，本行還基於自身大數據分析能力，為客戶提供方便快捷的網絡融資服務，用戶可以在「鼎融易」平台上進行本行自有融資類產品預約申請、小額信用貸款預約、存款質押貸款預約等操作，以滿足平台用戶融資業務需求。

「鼎融易」電商服務注重本地特色的服務。以河南省內批發市場核心商戶為主，在對相關物流公司數據、交易數據、商品數據彙集和分析的基礎上，平台可助中小企業主實現商品選擇、訂單撮合、及在線擔保支付等功能，完成專業市場線上生態圈的構建。截至2015年6月30日，通過「鼎融易」平台產生的交易額為人民幣58.6百萬元。

除此之外，「鼎融易」手機app也於2015年6月正式對外發佈，可滿足用戶隨時隨地辦理銀行業務的需求，真正的實現「將銀行裝進口袋」。

業 務

信息技術

本行相信，信息技術是本行有效運作業務及未來增長的關鍵所在。依賴信息技術的主要經營和管理領域包括事務處理、客戶服務、產品管理、風險管理和財務管理。應用先進信息技術系統已大幅提升並將繼續提升本行的服務及管理效率、客戶服務質量以及風險和財務管理能力。本行將一如既往在信息技術系統上大量投資。於2012年、2013年、2014年以及截至2015年6月30日止六個月，本行信息技術及相關設備的資本開支分別約為人民幣58百萬元、人民幣76百萬元、人民幣104百萬元和人民幣44百萬元。

信息技術管理及專業團隊

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

總行科技開發部負責本行的信息技術項目研發及管理，信息技術系統及基礎設施的運行、維護及升級，信息技術內部控制及信息安全管理。本行擁有一支專門的信息技術團隊。截至2015年6月30日，本行的信息技術團隊由61名信息技術專家及專業員工組成，其中碩士15人，學士45人，大專1人。

信息技術系統

本行的信息技術系統對於本行的業務不可或缺，尤其是在數據處理及事務處理、客戶服務、風險防範和管理及財務管理方面。本行的科技開發部負責信息技術系統的開發、維護及支持。本行現有84套系統。

在客戶服務方面，本行建立數據集中交易系統，完成自助銀行、網上銀行、電話銀行及手機銀行的系統建設和維護。在產品及業務發展方面，本行建立有關核心業務、中國人民銀行第二代支付系統、跨行支付、國際結算系統、財富管理、電子商業匯票及金融IC卡

業 務

的信息系統。在風險及經營管理方面，本行建立有關信貸管理、信用評級、風險評估、財務管理、績效考核、辦公自動化、數據平台及經營管理分析的系統，為提高內部管理標準和效果提供有效技術支持。此外，本行目前能獨立設計及開發部份信息管理系統。

在信息風險管理方面，本行採用防火牆、數據加密及入侵檢測等多項技術保障信息及系統安全。充分發揮科技部門安全檢查，風險部門風險監控，審計部門審計監督「三道防線」的約束作用，形成有效的監督制約機制。本行已建成鄭州市同城應用級災備中心和東莞銀行異地數據級災備中心，保障本行業務連續性。其中在同城災備系統建設方面，本行依靠科技創新開發出的「高可用」平台，既能防範大災難的小概率事件，又能防範單個信息系統局部故障的平台系統。在確保關鍵業務系統的數據零丟失、操作簡單、其它關聯信息系統配置無需更改的情況下，從生產數據中心到同城災備中心，單個信息系統在6分鐘就可完成切換。

本行的信息技術基礎設施和信息系統對於有效管理和成功發展本行業務至關重要，因此本行計劃持續投建信息技術基礎設施及應用。此外，因應企業管治及全行風險管理方面日益強勁的需求，本行擬繼續提升現有系統功能，並開發系統。

競爭

在當前的宏觀經濟環境及監管制度下，中國銀行業的競爭日趨激烈。近年來中國有關政策的頒佈及修改引致銀行業部份業務線競爭加劇。請參閱「行業概覽－競爭格局」。本行的主要競爭對手為五大國有商業銀行和全國性股份制商業銀行的河南省分支行以及河南省城市商業銀行。隨著中國銀行業及資本市場快速發展，本行亦面對其他銀行及非銀行金融機構(包括證券公司、基金管理公司及保險公司)的競爭壓力。本行與競爭對手主要在產品組合及價格、服務質量、品牌知名度及信息科技實力方面競爭。

本行相信，隨著中國監管機構進一步推進利率市場化，中國銀行業的競爭將繼續加劇。銀行業的主要競爭因素包括資本實力、風險管理能力、資產質量、定價能力、分銷網絡和客戶基礎的覆蓋範圍、品牌知名度、產品和服務質量。為應對日益激烈的競爭環境，本行擬提升上述各方面的實力，擴大服務網絡、提升傳統業務、開發新產品及服務及擴展新業務，相信將有助增強競爭力以於河南省及未來拓展業務之其他地區的競爭對手中脫穎而出。

本文件為草擬本，其資料並不完整及可作更改，有關資料集須與本文件首頁「警告」一節一併閱讀。

業 務

僱員

截至2012年、2013年、2014年12月31日以及2015年6月30日，本行分別有2,199、2,631、2,941及2,989名全職僱員。本行全部僱員均長駐於河南省。下表載列於2015年6月30日按職能／部門劃分的全職僱員人數：

	於2015年6月30日	
	僱員人數	佔總數百分比
企業銀行 ⁽¹⁾	451	15.1%
零售銀行 ⁽¹⁾	343	11.5
小微企業業務	228	7.6
資金業務	39	1.3
財務及會計	1,051	35.2
風險管理、內部稽核及法律合規	105	3.5
信息技術	57	1.9
業務管理及支持	715	23.9
總計	2,989	100.0%

(1) 除小微業務人員外。

下表載列所示日期按年齡劃分的全職僱員人數：

	於2015年6月30日	
	僱員人數	佔總數百分比
30歲以下	1,602	53.6%
31歲至40歲	639	21.3
41歲至50歲	682	22.8
50歲以上	66	2.2
總計	2,989	100.0%

本文件為草擬本，其資料並不完整及可作更改，有關資料集須與本文件首頁「警告」一節一併閱讀。

業 務

下表載列所示日期按教育水平劃分的全職僱員人數：

	於2015年6月30日	
	僱員人數	佔總數百分比
碩士及以上	206	6.9%
本科	2,118	70.9
大專	562	18.8
其他	103	3.5
總計	2,989	100.0%

本行相信持續增長有賴僱員的出色能力與恪盡職守。本行投入大量資源招募及培訓僱員。2014年，本行組織各級管理人員培訓15次，員工培訓116次。

本行建立綜合績效考核與激勵機制，向僱員提供具競爭力的薪酬。本行根據中國法律法規有關養老保險、醫療保險、失業保險、工傷保險、生育保險及住房公積金的規定，向僱員提供福利。

營業紀錄期間及截至最後實際可行日期，本行並無發生罷工或其他影響營運的重大勞工糾紛。本行的管理層、工會及僱員之間關係良好。

除全職僱員外，於2015年6月30日，本行亦有第三方勞務派遣機構派遣的167名合同工。該等合同工並非本行僱員，一般不會擔任關鍵崗位。該等合同工並無與本行簽訂勞動合同，而是與第三方勞務派遣機構簽訂勞動合同。本行並無法律責任為該等合同工繳納社會保險費，但本行根據與第三方勞務派遣機構簽訂的僱用協議向該等機構支付相關合同工的薪酬、社會保險費及其他相關費用，再由該等機構向合同工支付薪酬並為其向政府相關部門繳納社會保險費。

物業

本行總行位於中國河南省鄭州市。截至2015年6月30日，本行在中國擁有總建築面積約11.51萬平方米的96項物業。截至2015年6月30日，本行在中國擁有1項在建物業，並租用總建築面積約7.22萬平方米的101項物業。以上物業主要用作經營場所。

業 務

自有物業

截至2015年6月30日，本行擁有總建築面積約為11.51萬平方米的96項物業。截至最後實際可行日期，該等物業的詳情如下。

- (i) 本行已取得29項總建築面積約7.20萬平方米（佔本行自有物業總建築面積的62.60%）物業的房屋所有權證及通過出讓方式依法取得該等房屋相應佔用範圍內土地的國有土地使用權證。本行的中國法律顧問北京市金杜律師事務所表示，本行合法擁有該等房屋的所有權和該等房屋所佔用範圍內的土地使用權，有權依法佔用、使用、轉讓、出租、設立抵押或以其他方式處置該等物業。
- (ii) 本行實際佔有3處合計建築面積約為0.41萬平方米的房屋（佔本行自有物業總建築面積的3.56%），並已取得該等房屋的房屋所有權證及相應佔用範圍內土地的土地使用權證，但土地使用權取得方式為劃撥。上述房屋所屬管轄的鄭州市國土資源局針對上述房屋出具了說明函，認為本行享有處分權以外的佔有、使用及收益等權利，本行的中國法律顧問北京市金杜律師事務所認為根據《中華人民共和國物權法》、《中華人民共和國城市房地產管理法》的規定，佔有、使用該等物業不存在實質性法律障礙；位於劃撥土地上的房產，需土地使用權人依法通過出讓、租賃方式取得該等房產所佔用土地的使用權後，才能轉讓、出租和抵押該等房產。
- (iii) 本行已取得53項總建築面積約1.31萬平方米（佔本行自有物業總建築面積的11.38%）物業的房屋所有權證，但尚未取得該等房屋所佔用土地的土地使用權證。本行尚未取得該等房屋所佔用土地的土地使用權證的原因是房地產開發商無法辦理上述房屋所佔用土地的土地使用權證分割。該等房屋所在各轄區國土資源局分別出具的說明函，認為未取得上述房屋所佔用土地的土地使用權證由不歸因於本行的客觀原因造成。據本行的中國法律顧問北京市金杜律師事務所告知，本行雖未辦理上述土地的土地使用權證，但仍享有《中華人民共和國物權法》等相關法規賦予的相關土地權利。
- (iv) 本行已取得2項總建築面積約0.07萬平方米（佔本行自有物業總建築面積的0.61%）物業的房屋所有權證，但尚未取得該等房屋所佔用土地的土地使用權證。本行尚未取得該等房屋所佔用土地的土地使用權證的原因是由於文件不足及有關房屋所佔用土地的土地使用權證已被分割完成等歷史原因導致。

業 務

- 對於上述(iii)、(iv)處房產，本行的中國法律顧問北京市金杜律師事務所表示：本行已經取得房屋所有權證，根據《中華人民共和國物權法》、《中華人民共和國城市房地產管理法》的規定，佔有、使用該等物業不存在實質性法律障礙。但是，由於該等房屋所佔用範圍內的土地使用權存在當地國土資源局不予單獨核發土地使用權證、由於該等房屋尚未達到辦理土地使用權分割條件等客觀原因，本行目前尚未取得土地使用權證。因此，在取得相關土地使用權證之前，本行不能自由轉讓、抵押或以其它方式處置該等物業；如果因土地使用權人的原因導致該等房屋佔用範圍內的土地被拍賣、處置，則該土地上本行的房屋也應一併被拍賣、處置。此種情形下，本行可能喪失對該等房屋的所有權，但有權取得被拍賣處置房屋的變現款項。鑒於該等房屋位於不同區域，同時發生全部或大部份土地使用權及房屋被拍賣、處置的可能性比較低。
- (v) 本行新購置並實際佔有7項總建築面積約2.22萬平方米(佔本行自有物業總建築面積的19.31%)的房屋，該等房屋尚待辦理房屋所有權證和該等房屋佔用範圍內土地使用權證或者辦理完畢房屋所有權證，正在辦理該等房屋佔用範圍內土地使用權證。本行已就該等房屋與房地產開發單位簽訂了商品房買賣合同，且該等協議均已備案。上述7處房屋的出售方已經取得了合法有效的預售許可，並且本行已按合同約定支付了購房價款。本行的中國法律顧問北京市金杜律師事務所表示，本行與第三方簽署的購房合同不違反中國法律的規定。
- (vi) 本行2項總建築面積約0.29萬平方米(佔本行自有物業總建築面積的2.52%)物業的房屋，尚未就該等房屋取得房屋所有權證和該等房屋佔用範圍內土地的使用權證。本行就該等房屋與房地產開發單位簽訂房屋買賣協議，鑒於房地產開發單位尚未取得合法有效的預售許可，該等協議無法完成備案手續。本行的中國法律顧問北京市金杜律師事務所認為根據《最高人民法院關於審理商品房買賣合同糾紛案件適用法律若干問題的解釋》(法釋[2003]7號)的規定，出賣人未取得商品房預售許可證明，與買受人訂立的商品房預售合同，應當認定無效，但是在起訴前取得商品房預售許可證明的，可以認定有效。上述房屋買賣協議可能存在被認定為無效

業 務

的法律風險，本行依據該等房屋買賣協議取得房屋所有權的能力可能受到影響。鑒於上述房屋均已投入本行業務經營使用，如該等房屋買賣協議被認定為無效將影響本行對該等房屋的繼續使用。

本行董事認為，該等瑕疵物業單獨或整體而言不會對本行營運造成重大不利影響。倘任何第三方提出合法要求或通過訴訟取得該等房屋的房屋所有權或該等房屋所在土地的土地使用權，而本行必須搬遷，則本行將立即搬移至業權證書齊全或合法租賃的其他場所。我們正在辦理相關土地使用權證及房屋所有權證。本行董事確認，本行可以在相關區域內找到替代性的經營場所，且由於搬遷成本較低，故本行董事認為搬遷不會對本行的營運及財務狀況產生重大不利影響。請參閱「風險因素－與本行業務有關的風險－有關土地使用權及房屋所有權的爭議可能影響本行佔有及使用本行自有及／或向第三方租賃的若干物業的能力」。

租賃物業

截至2015年6月30日，本行承租101項總建築面積約7.22萬平方米的物業，主要用作經營場所。截至最後實際可行日期，該等物業的詳情如下：

- (i) 就本行承租的82處合計建築面積約為6.32萬平方米的房屋，出租方擁有該等房產的房屋所有權證或該房產的所有權人同意出租方轉租或授權出租該房產的函件。本行的中國法律顧問北京市金杜律師事務所表示，該等房屋租賃協議合法有效。
- (ii) 就本行承租的19處合計建築面積約為0.90萬平方米的房屋，出租方雖未提供擁有該等房產的房屋所有權證或該房產的所有權人同意出租方轉租或授權出租該房產的證明文件，但已出具書面承諾函，確認其具有合法的出租權利並承諾賠償本行因所租賃房屋存在權利瑕疵而遭受的全部損失。

上述租賃物業中，本行已就12處物業向中國有關機關登記租賃協議。此外，另有20處物業的出租方已出具書面承諾，確認該等房屋租賃合同非因本行的客觀原因暫未辦理房屋租賃登記備案手續，若因此導致本行使用租賃房屋受到影響或者遭受行政處罰等不利後果的，出租人將承擔責任並予以賠償。

業 務

本行的中國法律顧問北京市金杜律師事務所表示，(1)若出租人並無擁有物業所有權及／或並無獲房屋所有權人授權或同意，則無權出租物業。在此情形下，倘第三方對房屋的所有權或出租權提出異議，則可能影響本行繼續租用該等物業，惟本行仍可依據出租人出具的承諾函向出租人索賠。此外，在出租人就同一物業訂立兩份或更多租賃協議的情況下，依據相關司法解釋本行可視為該等房屋的合法承租人；(2)依照中國法律的相關規定，未辦理租賃登記備案手續並不影響租賃協議效力，惟本行可能因此面臨被房地產管理部門責令租賃協議雙方限期辦理租賃登記備案，逾期不辦理的，可被處以人民幣1,000元以上10,000元以下的罰款。

本行最近三年並無因未辦理租賃協議登記而遭到相關房屋行政管理部門處罰。本行董事認為，即使業權瑕疵或並無登記租賃協議導致本行無法繼續租賃物業而相關分支行必須搬遷，相關分支行仍可搬遷至相關地區可合法租賃的其他類似場所且搬遷費用不高，相關搬遷單獨或整體而言不會嚴重損害本行的業務和財務狀況。此外，本行董事亦認為若房屋所有權人取得相關房屋所有權證，前述存在權屬瑕疵租賃物業的租金成本將不會出現重大變化。

在建物業

截至最後實際可行日期，本行擁有1項在建工程暨綜合辦公大樓建設項目。截至最後實際可行日期，本行已與鄭州市國土資源局簽署了《國有建設用地使用權出讓合同》並已根據合同約定繳納土地出讓金，鄭州市國資委已下發了相關批復同意本行在有關地塊投資建設綜合辦公大樓，本行亦取得鄭州市鄭東新區管理委員會計劃財政局下發《河南省企業投資專案備案確認書》同意該項目予以備案，且取得鄭東新區管委會土地規劃局核發的《建設用地規劃許可證》及鄭州市國土資源局核發的《國有土地使用證》。截至最後實際可行日期，由於非歸責於本行的用地規劃調整原因，本行尚未依據中國法律關於土地開發利用的相關規定按照土地出讓合同約定的開發進度開工建設，前述情況已經鄭州市城鄉規劃局鄭東新區規劃分局、鄭州市鄭東新區管理委員會及鄭州市國土資源局鄭東新區分局書面確認，本行需要並正在積極辦理土地出讓合同補充合同簽署手續以調整開工時間。

業 務


新購置的物業

截至2015年6月30日，本行新購置12處房產，合同約定的總建築面積約為1.76萬平方米，預期用作經營場所。截至最後實際可行日期，本行已與房地產開發單位簽訂了商品房買賣合同，房地產開發單位就上述房屋已取得了合法有效的預售許可。本行的中國法律顧問北京市金杜律師事務所認為，本行簽訂的上述商品房買賣合同不違反中國法律的規定。

物業估值

於2015年6月30日，本行物業權益的最高賬面值約為人民幣983百萬元，佔本行資產總額的0.44%。因此，本行豁免遵守[編纂]及《公司(清盤及雜項條文)條例》有關載入物業估值報告的規定。根據[編纂]第5.01A條，倘[編纂]的物業業務及非物業業務的賬面值分別低於資產總值的1%及15%，則[編纂]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，[編纂]第6(2)條亦有同類豁免。

知識產權

本行以「鄭州銀行」、「 鄭州銀行」及若干其他品牌名稱及標誌經營業務。截至2015年6月30日，本行已在中國註冊了97項商標專用權及5項外觀設計專利權。截至2015年6月30日，本行亦擁有4個互聯網域名和2個通用網址，包括www.zzbank.cn。上述網站是本行客戶獲得本行信息以及與本行開展業務時經常使用的網站。本行重大知識產權的詳情請參閱本[編纂]附錄七—「法定及一般資料—2.有關本行業務的其他信息—B.知識產權」。

截至最後實際可行日期，本行並無發現營業紀錄期間任何他人對本行提起或被本行提起侵犯知識產權的重大索賠或訴訟。

法律及監管

執照規定

截至最後實際可行日期，本行已取得經營現有業務所需的業務資質。

業 務

法律訴訟

本行的日常經營會牽涉法律糾紛，主要包括就收回貸款而針對借款人提起的法律訴訟。截至最後實際可行日期，本行總行及各分支機構作為原告且單筆爭議標的金額在人民幣1,000萬元及以上的尚未了結的訴訟案件共計14宗，涉及標的本金金額共計約人民幣440百萬元。本行總行及各分支機構作為申請人且單筆爭議標的金額在人民幣1,000萬元以上的仲裁案件共計8宗，涉及標的本金金額共計約人民幣290百萬元。上述案件均屬本行從事銀行業務所引起的借貸糾紛或追償貸款糾紛。截至最後實際可行日期，本行總行及各分支機構作為被告且單筆爭議標的本金金額在人民幣1,000萬元及以上的尚未了結的訴訟案件共計1宗，案由為債權轉讓協議確認之訴訟，涉及標的金額約人民幣2,000萬元。本行總行及各分支機構不存在作為被申請人且單筆爭議標的本金金額在人民幣1,000萬元及以上的尚未了結的仲裁案件。本行預期，即使上述針對本行提起或待決之訴訟或仲裁的判決對本行不利，亦不會（無論個別或共同）嚴重損害本行的業務、財務狀況或經營業績。

截至最後實際可行日期，本行的董事、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。

監管檢查及程序

行政處罰

本行與其他城市商業銀行一樣須受中國銀監會、中國人民銀行、國家發改委、國家外匯管理局及國家稅務總局等相關中國監管機關及其各自的地方分支機構檢查及審查，可能因檢查及審查結果遭受行政處罰。於營業紀錄期間及截至最後實際可行日期，本行除因未遵守中國監管機構有關規定而受到如以下所述的兩度被處以行政罰款及處罰外，未受到其它任何重大處罰或罰款。

- 本行總行及各分支機構存在一筆稅務處罰，因發現本行在2009年至2011年間在賬項「業務管理費」中列支不合規發票，對本行處以罰款總額的人民幣2,000元。

本行除悉數補繳稅款、滯納金和罰款之外，為防止類似不合規事件的再次發生，本行已採取整改措施，包括但不限於請外部核心專家對本行開展全行範圍的稅務培訓，加強對發票合規使用。通過以上措施，本行相信已採取適當及充分的行動解決所發現的問題。截至最後實際可行日期，本行並無接獲稅務機關進一步處罰和處理。

業 務

- 本行總行及各分支機構存在被河南省發改委處以行政處罰共計1筆，因發現本行於2012年1月1日至2013年9月30日期間，在辦理個人房屋抵押貸款過程中，未向房管部門繳納抵押房屋登記費，而是轉嫁給借款人。該項收費共涉及7,137筆，涉嫌轉嫁費用總額人民幣81.44萬元。因該行為違反《中華人民共和國價格法》，河南省發改委對本行處以人民幣81.44萬元罰款。

本行除悉數繳納罰款之外，已規範抵押房屋登記費管理，自2014年6月1日起，對全行新增房產抵押貸款(含法人客戶與個人客戶)，在辦理抵押登記時，需繳納的房屋抵押登記費，其繳納人在有關法律文件中由客戶變更為本行。通過以上措施，本行相信已採取適當及充分的行動解決所發現的問題。截至最後實際可行日期，本行並無接獲河南省發改委進一步處罰和處理。

本行的中國法律顧問北京市金杜律師事務所認為，上述行政處罰涉及的罰款金額佔本行最近一期經審計淨資產的比例非常小，且均已繳清，上述情形不會對本行的經營產生重大不利影響。本行董事認為，中國監管機關於上述行政處罰並無(單獨或全部)嚴重影響本行的業務營運及財務狀況。

監管檢查的結果

中國銀監會、中國人民銀行及國家外匯管理局等監管機構會就本行遵守相關中國法律法規、指引及監管規定的情況進行例行或臨時檢查。營業紀錄期間及截至最後實際可行日期，中國銀監會、中國人民銀行、中國證監會及河南省審計廳等監管機構對本行總行、分支行的檢查涉及風險管理、內部控制、公司治理管治、反洗錢及多個業務線的營運。儘管上述檢查並無發現重大風險或不合規事件，但檢查結果顯示本行的業務營運、風險管理及內部控制的多個領域存在不足。本行已根據檢查結果及相關監管機關的建議立即採取補救措施，完善本行的風險管理及內部控制系統。截至本[編纂]日期，中國監管機構對整改報告中的整改措施以及我們的執行情況無進一步意見，亦未要求我們實行任何進一步整改行動。

下文概述主要檢查結果。

業 務

中國銀監會

中國銀監會就本行遵守相關法律、法規、指引及監管要求的情況進行定期或不定期的檢查。於營業紀錄期間及截至最後實際可行日期，中國銀監會河南監管局對本行進行的檢查涵蓋了本行的風險管理、內部控制、公司治理及各項具體業務領域，範圍包括總行及各分支行銷售部。儘管上述檢查並未發現重大風險或不合規事件，但其中若干檢查結果顯示本行的業務營運、風險管理及內部控制存在一些不足。本行已經根據相關監管機關的意見立即採取補救措施並完善風險管理及內部控制系統。以下載列重大監管檢查實例總結：

主要問題及主要指導意見

本行主要整改措施

加強與擔保公司合作業務的風險管理，
嚴格審查合作擔保公司的准入資格

- 開發對公客戶信用等級評定系統
- 信貸審查前移、對單一客戶開展貸前盡職調查、審查貸款合同的合規性

加強理財業務的管理

- 提高理財業務風險的防控能力
- 對理財產品信息披露不完善

- 每季全面檢査理財產品；建立理財產品運作風險限額設定機制並不斷完善市場風險指標的設立
- 安排專人進行信息披露

完善公司治理的制度並提高治理的有效性

修改章程和各項行內規定辦法；保證各項規定間相關條款的一致性並使其符合監管政策要求

內審人員配備不足，加強公司內控管理

增加內審人員，定期對業務進行專項審計、開發內審管理系統

進一步完善服務定價管理機制

在本行新官網發佈便於客戶理解的收費查詢欄目

業 務

發現若干貸款審查不審慎

強化信貸管理，審慎開展業務、加強貸前調查工作、引進第三方重新梳理風險架構

加強同業業務的管理

- 規範和完善同業業務治理體系
- 同業投資存在投向過於集中的問題
- 嚴格執行同業業務專營機制；根據同業新規修改行內相關規定的內容和表述
- 合理安排資金投向、定期對交易對手進行評估、嚴格進行盡職調查和季度性後續管理

表外業務授信審批不嚴格

加強表外業務授信審批各環節

提高風險防範意識並規範開展信託投資業務

將非標準化債務融資業務納入統一授信、成立投資審批委員會、加強投資資金業務的監測和後續管理

業 務

除上述外，中國銀監會河南監管局按季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檢查報告，主要列明(1)本行在該期間的主要經營發展成效；及(2)需要重點關注的問題和主要建議。於2012年至2014年三個財政年度的檢查報告中，中國銀監會河南監管局肯定了本行經營發展成效，確定了本行的主要監管指標達標，重點關注風險基本可控。該三個年度的檢查報告對本行需重點關注的問題作出了提示並提出相關建議，本行相應作出整改措施，詳情如下：

主要問題及主要指導意見

本行主要整改措施

信用風險管理

加強信貸資產質量管控

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• 加強不良貸款管控• 房地產貸款佔比較高• 異地授信業務發展較快• 信貸管理中仍存在貸前收集資料不齊全，貸後未收集證明信貸資金適用的相關票據等問題• 同業負債增長較快 | <ul style="list-style-type: none">• 把好信貸業務准入關口• 嚴格控制不良貸款反彈• 密切關注房地產貸款風險• 審慎開展異地業務• 強化信貸業務風險預警，加強貸後管理工作，強化責任追究• 重視小微企業風險及應對措施 |
|--|---|

表外業務快速增長，風險不斷積聚

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">• 承兌匯票增長尤其迅速，存款對承兌業務比率相對較高，相關風險堆積• 資產擴張過快，資金運用向投資業務及表外業務快速轉移 | <h5>加強行票據業務授權管理工作</h5> <ul style="list-style-type: none">• 處理好業務發展、合規經營和風險防範• 加強對貿易背景真實性審查• 嚴格按規定辦理承兌匯票業務，並加強出票後的跟蹤檢查管理• 嚴防委託貸款業務風險 |
|---|--|

業 務

控制非信貸融資投向	<ul style="list-style-type: none">• 嚴格控制投向房地產和政府融資平台等限控領域
理財業務管理有待進一步加強	進一步提高理財業務風險防控能力 <ul style="list-style-type: none">• 逐步健全理財業務管理制度• 加強理財業務風險檢查
投資業務管理能力優待加強，需高度關注投資業務潛在風險	加強投資業務管理，防範投資業務潛在風險 <ul style="list-style-type: none">• 調整信託資產投資方向，從嚴格把握投資期限• 初步解決投資業務大客戶集中、增幅過快和行業集中
流動性風險管理	
個別流動性監管指標未達標	優化流動性指標，防禦流動性風險(完善績效激勵機制，加強對各主要指標的預測、監測)
加強流動性風險管理系統建設	優化資產負債結構，建立分層次的流動性準備，推進資產負債管理系統上線
完善流動性風險管理執行工作	加強主動管理，防範流動性風險，採取主動的流動性管理政策
市場風險管理	
提高市場風險管理	優化資產負債期限結構，降低利率風險敏感度

業 務

操作風險管理

內部控制制度及流程不完善，操作風險防控壓力較大，建議全面完善加強安防治理體系建設

健全合規體系，消除案件風險隱患

員工違規操作

加強對基層高管人員管理

內部控制

股東及關連企業業務管理需進一步加強

加快股權整合和引進戰略投資者

內部控制制度及流程不完善

加強對股東貸款的壓縮和管理

存在薪酬激勵約束機制不到位

控制股東授信，重點關注關聯交易風險

在運營模式、業務操作流程及制度執行等方面仍存在漏洞

健全內控體系

公司治理

股權結構分散，質押比例過高，需進一步加強管理

- 控制股東授信，重點關注關聯交易風險
- 對於股權質押數量達到或超過其持有本行股權50%時，對其在股東大會和派出董事在董事會上的表決權進行了限制
- 對股權質押管理辦法進行重新修訂：勸退貸款和授信超過股權淨值的股東，尋找股權意向人

法人治理仍存在不完善的地方

進一步推動董監事履職履職能力，完善董事履職評價體系

業 務

2015年8月27日，中國銀監會河南銀監局對本行2015年上半年出具檢查報告，提醒本行主要關注如下事項：(i)不良貸款餘額及不良貸款率上升；(ii)繼續提升小微企業服務能力，及(iii)加強對主要監管指標的管控，包括資本充足率等。截至最後實際可行日期，本行正在研究河南銀監局提出的檢查意見，相應作出改良或提升的措施，準備向銀監會提供整改措施報告。

中國人民銀行

中國人民銀行相關地方分支機構會對本行進行例行及臨時檢查，包括對本行總行、分支行進行現場檢查。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。

於營業紀錄期間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，其在檢查中提出的關鍵問題、主要指導意見及本行主要整改措施概述如下。

主要問題

本行主要整改措施

在報送資產負債信息金融機構統計數據方面，本行存在個別系統差錯和遲報情況

加強對統計人員的內部管理、實現電子化提數保證數據質量，及保持與監管單位的溝通

在保護客戶個人金融信息方面，本行存在主管部門設置不健全、缺少收集信息的操作規程、保密系統不明確，及缺少對應急情況的處理機制和演練的情況

明確主管部門的職責、制定補充和完善各項信息收集制度的補充協議、明確個人金融信息主體的投訴渠道、加強員工培訓，及加強督導力度

在金融市場業務方面，本行存在程序不完善、和同一交易對手頻繁買賣操作，及存在同一天「拆入－拆出」又「拆出－拆入」現象

保證業務程序性準確完整並對責任人員進行處罰、依法合規地開展業務，嚴格進行審批、及進一步提高資金頭寸管理水平，嚴格控制以業務量為目的的交易

本文件為草擬本，其資料並不完整及可作更改，有關資料集須與本文件首頁「警告」一節一併閱讀。

業 務

在銀行間市場業務方面，本行存在統計數據錄入錯誤及延遲錄入的情況	進一步加強對賬工作，強化雙人覆核、開展債券業務分戶賬和總賬相結合的對賬，及通過Comstar系統與手工報表並行的方式，進一步減少手工操作的差錯
在微信管理方面，本行存在查詢管理制度不健全及程序不規範的情況	完善健全管理制度及相關程序
在國庫經收和集中支付業務方面，本行存在會計科目部份使用不規範的情況	通過中國人民銀行國庫支付處要求的科目上劃國庫
在人民幣收付、反假幣及全額清分業務的管理方面，工作較為規範，制度齊全，建議加大管理力度並持續做好各項工作	繼續加大工作管理力度，完善內控制度，規範操作規程，持續加強櫃面人員業務培訓

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。

河南省審計廳

河南省審計廳依法不時對本行的資產、負債及損益情況進行審計監督。2013年10月至11月，河南省審計廳對本行2012年度資產、負債及損益情況進行審計，並根據審計結果出具2012年度審計報告。該審計報告提出的主要問題及本行主要整改措施如下：

主要問題	本行主要整改措施
存在有借款企業將貸款轉為存款不合規問題	收回相關貸款主要部份，及要求逐步清償剩餘貸款，處罰相關責任人

本文件為草擬本，其資料並不完整及可作更改，有關資料集須與本文件首頁「警告」一節一併閱讀。

業 務

信貸業務經營管理存在不規範(包括向不真實財務報表的6家企業發放貸款人民幣10億元和簽發承兌匯票不嚴格不規範等)

清償貸款，糾正有關違規事項，處罰相關責任人；進一步完善考核機制和辦法，加強信貸業務的管理，加強全面風險管理建設

往來賬長期未清理等方面存在一些管理不規範

對未及時清理的往來款進行專項清理

少繳納稅金及附加費，包括：

解釋少繳納原因並及時補繳

- 少繳營業稅及附加人民幣7,277,042.98元；
- 少繳企業所得稅人民幣5,842,161.57元；
- 少繳個人所得稅人民幣797,976.68元

使用不合規票據，財務核算和財務管理有待加強

補繳應不合規發票造成少繳納企業所得稅的金額；收回相關貸款主要部分並要求逐步償還剩下貸款，處罰相關責任人

本行已向河南省審計廳提交本行關於審計報告所提出的問題整改情況的報告。河南省審計廳的上述審計結果對本行的業務、財務狀況及經營業績並無重大不利影響。除以上所披露者外，截至最後實際可行日期，本行未收到河南省審計廳對本行整改報告或整改措施的任何異議或對實施進一步整改措施的任何要求。

中國證監會

中國證監會河南監管分局於2014年11月對本行關於基金銷售業務進行現場檢查，並根據核查情況出具檢查報告，列明核查結果及建議。報告中提出本行對銷售人員、內部控制與投資者教育方面需加以完善。本行針對提出問題及時提交了整改報告，主要整改措施包括加強對銷售人員資質管理和人員合理分配，完善基金代銷系統及改進相關投資者教育的制度。中國證監會河南監管分局的上述檢查結果對本行的業務、財務狀況及經營業績並無重大不利影響。除以上所披露者外，截至最後實際可行日期，本行未收到中國證監會河南監管分局對本行整改報告或整改措施的任何異議或對實施進一步整改措施的任何要求。

業 務

國家外匯管理局

2015年8月17日，國家外匯管理局河南分局對本行2014年7月1日至2015年6月30日的國際收支間接申報業務和結售匯總業務進行現場檢查，並根據核查情況出具檢查報告，提醒本行主要關注國際收支間接申報業務的操作規範，本行存在一單交易附言不規範。本行針對檢查意見立即採取整改措施，並於2015年8月24日向國家外匯管理局河南分局提交整改報告。截至最後實際可行日期，本行並無接獲國家外匯管理局河南分局有關本行整改措施的異議或對實施進一步整改措施的要求。

此外，本行已採取下述主要步驟和措施對相關中國監管機關指出的問題進行整改：(i) 針對解決辦法明確的問題，本行按照中國監管機關的意見及本行的規章制度立即進行整改；(ii) 針對本行規章制度不健全所引起的問題，本行修改有關內部規章制度，進一步規範經營行為；(iii) 針對與制度執行不力有關的問題，本行追究違規員工的責任，發出內部警告和紀律規定；(iv) 對於相關中國監管機關並無檢查的分行，本行排查中國監管機關檢查其他分行後提出的問題，以消除類似的經營風險和管理隱患；及(v) 為防止有關問題再次發生，本行向僱員提供額外培訓，採取風險管理新措施以及改進本行內控制度。通過以上措施，本行相信已採取適當及充分的行動解決所發現的問題。截至最後實際可行日期，本行並無接獲監管機關有關本行整改措施的異議或對實施進一步整改措施的要求。

本行董事認為，中國監管機關於檢查及考核中發現的問題並無(單獨或全部)嚴重影響本行的業務、財務狀況或經營業績。

遵守核心指標

營業紀錄期間，本行有關於《核心指標(試行)》規定的核心負債比率曾出現未達到監管標準的情況。有關詳情，請參閱「監督與監管－其他營運及風險管理比率」。自2014年3月1日起，上述比率不再作為商業銀行流動性的監管指標。截至最後實際可行日期，該等不合規事件並未導致針對本行的任何罰款，亦未對本行造成任何重大不利影響。

僱員違規

本行僱員存在違規事件，主要關於違反本行信貸審批程式、相關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。本行相信這些違規

本文件為草擬本，其資料並不完整及可作更改，有關資料集須與本文件首頁「警告」一節一併閱讀。

業 務

事件在個別或總體上均不會對本行的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。於營業紀錄期間，本行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並無顯示本行的經營業務、內部審計、內部監控或風險管理存在任何重大不足之處。

反洗錢

營業紀錄期間，本行並無發現或向高級管理層上報任何重大洗錢事件。有關本行反洗錢措施的詳情，請參閱「風險管理－合規風險管理－反洗錢」。