

業 務

概覽

我們是一家中國領先的現代投資銀行，致力於為客戶提供卓越的綜合金融產品及服務，並創造價值。憑藉高度整合的全功能業務平台和卓越的創新能力，我們在眾多競爭對手中脫穎而出。

我們為個人、機構及企業客戶提供全方位的金融產品和服務。我們的主要業務線如下：

經紀及財富管理	投資銀行	投資管理	投資及交易
<ul style="list-style-type: none">• 證券經紀• 期貨經紀• 資本中介業務• 財富管理• 機構客戶服務 (機構銷售及 研究、主經紀商 及基金託管和 外包)	<ul style="list-style-type: none">• 股票承銷及 保薦• 債券承銷• 財務顧問• 場外投資銀行	<ul style="list-style-type: none">• 資產管理• 直接投資• 基金管理	<ul style="list-style-type: none">• 權益類交易• FICC• OTC銷售及交易

我們相信，優質且高度粘性的客戶群是我們賴以實現行業領先和快速成長的關鍵之一。截至2015年12月31日，我們擁有超過5.6百萬名經紀及財富管理客戶，其中包括約22.3萬名富裕客戶和約1.1萬名高淨值客戶。截至同日，我們在中國擁有逾13,000名機構客戶以及逾900名企業客戶。我們堅持以客戶為中心，建立了高度整合協同的業務模式，不斷推進交叉銷售，持續提升各業務線間的協同效應。

業 務

為嘉許我們卓越的表現，我們在多個業務線獲得多項殊榮，其中包括：

年份	獎項／嘉獎	頒獎機構／媒體
2015	中國最佳證券公司	21世紀經濟報道
	中國最佳融資融券券商	證券時報
	中國最佳證券經紀商	證券時報
	本土最佳投行	新財富
	海外市場能力最佳投行	新財富
	最高參與滬港通交易大獎	香港交易及結算所有限公司
2014	業務創新優秀會員	上海證券交易所
	中國最佳證券經紀商	證券時報
	中國最佳融資融券券商	證券時報
	中國區最佳全能投行	證券時報
	中國區最具創新能力投行	證券時報
	大中華區最佳環球商品投資團隊	機構投資者 (Institutional Investor)
2013	中國最佳證券經紀商	證券時報
	「中國最佳環球商品投資銀行」鑽石獎	機構投資者 (Institutional Investor)
	中國本土最佳投行	新財富
	中小項目能力最佳投行	新財富
	中國最佳投顧服務品牌	證券時報

競爭優勢

我們是一家中國領先的現代投資銀行，致力於為客戶提供卓越的綜合金融產品及服務，並創造價值。我們有高度整合的全功能業務平台和卓越的創新能力。我們相信憑藉以下競爭優勢，我們將不斷開拓業務並實現市場地位和核心競爭力的提升：

中國領先的現代投資銀行、具備強勁成長性和卓越創新能力

過去24年，我們已成為一家中國領先的現代投資銀行。尤其是，我們自2012年以來在中國證券行業改革轉型期間取得了迅速發展。受益於清晰的發展理念和前瞻性的戰略，我

業 務

們相信已成功抓住戰略轉型的契機，由傳統的券商轉變為一家現代投資銀行。我們在投資銀行、機構客戶服務和經紀及財富管理領域取得領先地位：

- **關鍵財務指標：**根據萬得信息，(i)截至2015年12月31日，我們的總資產及淨資產於中國證券公司中分別排名第八及第九；(ii)2015年，我們的淨利潤於中國證券公司中排名第七；(iii)2015年，我們的加權平均淨資產回報率於中國十大券商中排名第四；及(iv)我們的年度利潤由2013年的人民幣2,237.5百萬元增長至2015年的人民幣10,928.3百萬元，複合年均增長率為121.0%，於中國十大證券公司排名第四。
- **投資銀行：**我們作為主承銷商承銷的股票金額於中國證券公司中的排名從2014年的第九名上升至2015年的第五名，債券承銷金額(包括我們自辦發行的債券)從2014年的第八名上升至2015年的第三名，而ABS承銷金額從2014年的第四名上升至2015年的第一名。2015年，我們的上市公司併購重組財務顧問執業能力在中國證券業協會的評級為「A類」。於2014年及2015年，我們的香港IPO承銷金額於香港所有投資銀行中分別排名第五及第四，在香港中資投資銀行中則排名第二。
- **機構客戶服務：**截至2014年及2015年12月31日，我們所託管的已備案私募投資基金數量於中國證券行業中排名首位。我們從公募基金賺取的交易席位租賃收入由2013年的行業第五提升至2015年的行業第二。根據萬得信息，於2013年、2014年及2015年12月31日，我們的融券餘額在中國證券公司中分別排名第四、第三及第五。
- **經紀及財富管理：**我們來自富裕和高淨值客戶的收入(包括手續費及佣金收入與利息收入)由2013年的人民幣1,995.4百萬元增長至2015年的人民幣12,586.2百萬元。我們的「智遠理財」財富管理計劃客戶的平均佣金率基本約為我們整體平均經紀佣金率的兩倍。

我們總部設立於中國改革開放和市場化創新的最前沿城市—深圳，而且毗鄰國際金融中心—香港。我們認為，創新已全面植根於我們的商業模式和戰略中，推動了我們持續增長和建立差異化競爭優勢，我們堅持市場化運營並前瞻性地推出中國證券行業內的各類新型產品及服務：

- **主經紀商：**我們率先於2013年在中國證券行業內推出一站式主經紀商服務，目前已成為中國主經紀商服務的領導者。我們是中國首家獲得綜合私募投資基金託管服務資格和首批獲得證券投資基金託管資格的證券公司。截至2015年12月31日，我們為2,760支基金提供基金託管服務，涉及的金融資產總值為人民幣332.7十億元。
- **ABS：**2014年，我們承銷了中國第一單信用卡ABS項目(中國ABS交易的新型資產類別)。此外，我們於2015年成功承銷中國首單汽車長租業務應收款的ABS產

業 務

品。我們承銷的ABS項目融資總額由2014年人民幣21.5十億元上升至2015年人民幣77.9十億元，根據萬得信息，我們於中國證券公司按ABS承銷額的排名由2014年第四名升至2015年首位。

- **資產管理：**2013年，我們推出了「天添利」，為中國首批由證券公司推出的T+0結算的貨幣市場產品。於2014年和2015年，「天添利」的日均餘額分別為人民幣8,468.5百萬元和人民幣34,023.1百萬元。根據萬得信息，截至2014年12月31日，「天添利」的期末餘額在中國證券行業貨幣市場產品中排名第二。此外，我們推出的「量化對沖系列」資產管理產品在2014年中國券商資管同類產品中投資表現排名第一。
- **環球商品：**2013年10月，我們獲得美國芝商所(CME Group)旗下四家交易所的清算會員資格，是首家取得相關資格的中國證券公司。2013年12月，我們開展國際貴金屬做市業務，成為當時唯一一家擁有境外黃金、白銀、鉑金、鈀金做市能力的中國證券公司。2015年1月及4月，我們分別獲得倫敦金屬交易所(LME)及歐洲洲際交易所(ICE Futures Eurpoe)的清算會員資格。
- **NEEQ業務：**我們於2013年3月開始大力發展我們的NEEQ業務。我們是首批於2014年獲得NEEQ做市業務資格的中國證券公司之一。於2015年我們推薦了首家中國商業銀行於NEEQ掛牌。
- **衍生品交易：**我們開展股指期貨套期保值、場外衍生品交易、基金做市及股票期權做市等衍生品交易業務。2015年2月，我們成為上證50ETF期權的首批提供做市服務的中國證券公司之一。2015年，我們獲得由上海清算所頒發的「大宗商品清算優秀獎」。

機構投資者首選的主經紀商，擁有卓越的機構客戶服務能力

隨着中國資本市場的迅速發展和不斷改革，我們預見到中國機構投資者快速發展且其在中國金融業內的地位日顯重要，因此率先在中國證券行業內搭建了一站式的機構客戶服務平台，向公募基金、私募投資基金和保險公司等其他機構投資者提供主經紀商服務、機構銷售與交易和投資研究服務。截至最後實際可行日期，我們的機構客戶覆蓋中國的絕大部分公募基金和資產管理規模超過人民幣2.0十億元的大部分私募投資基金。我們於中國的機構客戶收入(包括證券和期貨經紀的手續費和佣金收入、利息收入、投資研究收入、交易席位租賃收入、金融產品銷售收入和基金託管及外包收入)從2013年的人民幣700.4百萬元增加到2015年的人民幣3,171.6百萬元，複合年均增長率為112.8%。

我們投入大量資源並於2013年在中國證券行業內率先開展主經紀商業務，提供一站式服務，包括為客戶定製主經紀商交易系統、託管、清算、融資、融券、種子基金與研究

業 務

服務。我們是首家獲得批准開展私募基金綜合託管服務的中國證券公司，亦是首批建立主經紀商交易系統的中國證券公司之一，同時也是為中國機構投資者提供融券服務和OTC產品的領先供應商。我們強大的研究團隊成立於1994年，為中國證券業內首批中國證券公司設立的證券研究團隊之一。截至最後實際可行日期，我們有逾100名分析師，覆蓋逾35個行業、逾700家中國上市公司。自2003年起，我們的研究團隊在過往13年連續躋身《新財富》本土最佳研究團隊前列；2011年至2013年連續三年獲得《中國證券報》頒發的「中國證券業金牛分析師獎」綜合研究實力前五名。

憑藉我們的先發優勢和卓越的機構客戶服務能力，我們已成為眾多國內著名專業機構投資者的首選主經紀商。我們為超過800家私募投資基金擔任主經紀商，其中有40家資產管理規模均超過人民幣2.0十億元。根據中國證券投資基金業協會的資料，截至2015年12月31日，我們所託管的已註冊私募投資基金數量為中國證券行業第一，市場份額約為29.1%。截至2015年12月31日，我們為2,760支基金提供基金託管服務，金融資產總額為人民幣332.7十億元。

我們向公募基金和保險公司等提供全方位的投資研究、銷售、交易和做市服務。於2015年，通過我們的交易席位進行的股票交易量在中國證券公司中排名第一。我們的公募基金交易席位租賃收入在中國證券公司中排名第二。我們源自交易席位租賃（主要為公募基金）的收入從2013年的人民幣297.8百萬元增長到2015年的人民幣854.5百萬元，複合年均增長率達69.4%。

受益於戰略性的業務網絡佈局和差異化及多元化的服務能力，財富管理業務迅速發展

隨着市場競爭日益加劇，我們大力將經紀業務從傳統代理買賣交易向財富管理服務轉型。請參閱「我們的業務 — 經紀及財富管理 — 財富管理」。基於客戶不同的資產規模及投資需求，我們提供差異化及多元化的服務並相應收取差異化的佣金，並不斷提升融資融券業務在富裕和高淨值客戶中的覆蓋率，同時我們亦不斷擴大證券營業部的地域覆蓋和職能範圍，滿足財富管理業務增長需求。

我們的經紀及財富管理業務在營業紀錄期間迅速增長。本公司的經紀及財富管理業務分部收益及其他收入由2013年的人民幣5,316.0百萬元大幅上升至2015年的人民幣24,404.4百萬元，複合年均增長率為114.3%。我們的經紀及財富管理業務的客戶數量從2013年12月31日的約4.0百萬名顯著增加到2015年12月31日的逾5.6百萬名。我們經紀及財富管理業務的迅速發展主要受益於以下因素：

- **綜合理財服務：**我們致力於提升向不同客戶群提供綜合理財服務的能力，以把握日益增長的個性化需求。我們建立了由超過760名經驗豐富的財富顧問組成

業 務

的財富管理團隊，向賬戶結餘超過人民幣100,000元的客戶提供個性化的投資諮詢、理財產品和服務。我們亦在深圳、北京及上海共設有三個區域性財富管理中心，開展專門服務高淨值客戶的財務管理服務。我們通過證券營業部和互聯網平台銷售的第三方金融產品共計超過2,300支。營業紀錄期間，我們的「智遠理財」財富管理計劃客戶的平均佣金率約為我們整體平均經紀佣金率的兩倍。

- **資本中介業務：**為滿足客戶的融資和證券借貸需求，並推進我們收入結構的多元化，我們積極在富裕和高淨值客戶中推廣融資融券業務。截至2013年12月31日，我們有55.7%的富裕和高淨值客戶與我們開設融資融券賬戶，到2015年12月31日該比例大幅上升至78.7%。我們於中國的融資融券總額由2013年12月31日的人民幣19.8十億元快速增至2014年12月31日的人民幣57.9十億元，再增至2015年12月31日的人民幣62.9十億元。
- **戰略性佈局、高效率的業務網絡：**截至2015年12月31日，我們擁有200家證券營業部，其中位於珠三角、長三角和環渤海等發達富裕地區的證券營業部數量佔63.0%，其中北京、上海和深圳合計29.5%。我們證券營業部運行高效，2013年及2014年，我們證券營業部的平均證券代理買賣業務淨收入在中國上市證券公司分別排名第一及第三。為了優化營業部的佈局和擴展客戶群，我們將證券營業部數量從2013年12月31日的100家迅速增加到2015年12月31日的200家，其中96家為「輕型營業部」。輕型營業網點的開辦及運營費用相對較低，使得我們可在最佳的成本效益原則下優化網點佈局。除增加證券營業部數量外，我們亦重新定位證券營業部的功能，從傳統經紀服務櫃檯轉型成為全方位服務的窗口，有助我們為富裕和高淨值客戶提供定製財富管理服務及交叉銷售其他產品和服務。為了高效地拓展客戶群並增強客戶粘性，我們致力於優化互聯網平台，提供「線上線下」相結合的經紀及財富管理服務。2015年，我們98.2%的股票和基金經紀交易額在網上進行，其中29.6%通過移動設備完成。同期，我們約89.4%的新經紀賬戶為網上開戶。
- **客戶結構改善：**我們的富裕和高淨值客戶佔經紀及財富管理客戶總數的百分比從2013年12月31日的2.7%提升至2015年12月31日的4.2%；該等客戶收益（包括手續費及佣金收入和利息收入）佔經紀及財富管理業務的分部收入及其他收益的百分比從2013年的37.5%提升至2015年的51.6%。

業 務

通過上述措施，我們的經紀及財富管理業務在中國證券行業佣金大幅下降期間保持了相對穩定的佣金率。2013年、2014年和2015年，我們的平均經紀佣金率分別為7.7個基點、7.1個基點及6.4個基點。

全方位的投資銀行業務平台，一流的企業客戶綜合服務能力

我們致力於打造全方位、跨境的投資銀行業務平台，滿足企業客戶於全生命周期的各類需求，包括上市前融資、股票承銷和保薦、債券承銷、場外投資銀行以及財務顧問服務。例如，我們曾協助福耀玻璃工業集團股份有限公司進行一系列資本市場交易，包括A股後續再融資、香港IPO、控股股東股份減持以及股份回購。同時，我們重點打造在六大行業的專業服務能力和競爭力，包括TMT、健康醫療、金融服務、基建及房地產、農業與食品飲品以及能源與交通運輸。

近年來，我們在IPO承銷與保薦和ABS的承銷業務方面樹立了競爭優勢，並在香港IPO、債券承銷和NEEQ掛牌業務方面取得了快速增長。

- **中國股票承銷：**按照萬得信息，我們於2015年作為主承銷商承銷的股票金額在中國證券業排名第五。我們服務中小企業的能力於業內領先，並逐步建立起服務大中型藍籌企業的能力。從2009年到2015年，我們承銷71項A股IPO，於中國證券行業排名第四。截至2016年5月5日（可獲得相關信息的最後日期），我們有37個在證監會審核的A股IPO申請項目，按照中國證監會的數據，在所有中國證券公司中排名第五。自2004年5月17日中國中小板設立至2015年12月31日，我們共保薦並主承銷50家企業上市，按照萬得信息，在所有中國證券公司中排名第四。按照萬得信息，自2009年10月23日創業板設立至2015年12月31日，我們亦保薦並主承銷25家企業上市，在所有中國證券公司中排名第四。同時，為進一步提升業務能力及市場競爭力，我們亦致力於服務藍籌企業並積極拓展再融資發售項目。例如，我們已承銷國電電力發展股份有限公司、珠海格力電器股份有限公司和洛陽樂川鉬業集團股份有限公司的後續再融資項目。我們後續再融資項目（包括可換股債券）的承銷總額由2013年的人民幣5,634.3百萬元大幅增加至2015年的人民幣42,820.8百萬元。
- **香港股票承銷：**我們於香港的股票承銷業務在營業紀錄期間成長迅速。根據香港市場的IPO承銷金額計算，我們在香港投資銀行中的排名從2013年的第20上升

業 務

至2014年的第五，並在2015年排名第四(於香港的中資投資銀行中排名第二)。截至最後實際可行日期，我們是唯一一家曾獨家保薦發行規模超過10.0十億港元的香港IPO項目的中資投資銀行。

- **債券承銷：**營業紀錄期間我們的債券承銷業務增長迅速。根據萬得信息，2013年、2014年及2015年，我們作為主承銷商經辦的債券承銷金額(包括自主自辦)於中國證券行業分別排名第九、第八及第三。我們作為主承銷商經辦的債券承銷金額從2013年的人民幣28.2十億元大幅增長到2014年人民幣59.0十億元，並於2015年達人民幣225.8十億元。特別是，我們建立了在ABS承銷業務領域的獨特優勢。2014年，我們承銷中國第一單信用卡ABS項目(ABS交易的新型相關標的資產類別)。我們的ABS承銷總額由2014年的人民幣21.5十億元增至2015年的人民幣77.9十億元。根據萬得信息，按ABS承銷金額排名，我們於中國證券公司中由2014年的第四位升至2015年的首位。
- **場外投行：**2013年、2014年和2015年，我們分別於NEEQ推薦兩家、38家和114家公司的股份於NEEQ掛牌，於中國證券行業分別排名第20，第八和第七。其中，我們於2015年推薦了首家在NEEQ掛牌的中國商業銀行，齊魯銀行股份有限公司，其總資產(截至2014年12月31日)於上市時在NEEQ所有掛牌公司中排名第一。
- **財務顧問：**我們着力於併購顧問業務的發展。於2015年，我們的上市公司併購重組財務顧問執業能力在中國證券業協會的評級為「A類」。

我們相信，我們建立的全方位投資銀行業務平台能使我們快速應對市場和監管政策的變化，實現高效的業務協同和收入結構的優化。我們並無依賴任何單一類別的投資銀行交易，故此我們能在不同的市況下(尤其是中國證監會於營業紀錄期間兩度暫停IPO審批)維持業務增長。

高度整合協同的業務模式、強大的交叉銷售能力

我們透過全功能的業務平台為客戶提供全方位金融服務。我們相信，我們已搭建起有效的內部協同機制與服務體系，包括透過我們委員會運作模式、項目團隊制以及對僱員合作的認定、評核及薪酬等機制，發揮各業務條線間的協同效應，促進各業務條線及境內外的合作與交叉銷售。例如：

- **境內外投資銀行團隊聯動：**我們於中國及香港的投資銀行團隊緊密合作以提供一體化的跨境服務。例如，招證香港於2014年完成盛京銀行股份有限公司的10.6十億港元融資額的香港IPO後，我們又於2015年擔任該銀行在中國兩次債券發行的主承銷商及正在準備的A股發行的保薦人。此外，我們的境內外的投資銀行團隊經常進行聯合營銷、項目及客戶轉介，並定期策劃境內外融資方案。

業 務

- **投資銀行業務為其他業務條線提供業務機會：**我們的投資銀行業務向我們的經紀及財富管理業務推介其客戶的股東、董事和高管，使我們能夠為其提供各類資本中介業務和個性化的財富管理服務。例如，我們的投資銀行業務介紹企業客戶的股東予我們的經紀及財富管理業務，為其提供股票託管、財富管理、限售股減持及股票質押式回購服務。
- **經紀及財富管理業務為其他業務條線提供業務機會：**我們的經紀及財富管理業務為其他業務條線提供客戶資源及進行交叉銷售產品和服務，例如投資銀行業務(包括介紹客戶的企業上市、NEEQ掛牌及進行併購)、投資管理業務(包括銷售資產管理產品、介紹直接投資基金項目)以及投資及交易(包括權益類收益互換)等。

審慎、主動和全面的風險管理和內部控制

我們認為，審慎的風險管理文化、有效的風險管理架構、領先的風險量化指標體系、全面覆蓋的風險管理工具，是現代投資銀行不可或缺的要素，也是保障我們持續增長的基礎。我們自2008年至2015年連續八年獲得中國證監會「(A類)AA」級監管評級(迄今中國證券公司獲得的最高評級)。我們在風險管理和內控方面的優勢包括：

- **審慎的風險管理文化：**我們注重創新與風險控制「雙輪並行，相互驅動」，保障穩健增長。我們持續增強識別風險、規避風險和化解風險的能力，使承擔風險的大小與預期收益水平相匹配。我們實行風險總量控制和限額管理，向收益風險比高的業務優先配置資源，在風險可知、可測、可控、可承受的前提下，力爭效益最大化。此外，我們認為有效的風險管理取決於僱員行為，並已增強全員風控意識並完善問責機制。
- **有效的風險管理架構：**早在2002年，我們設立獨立的風險管理部門。我們設立五級風險管理架構，包括(i)董事會及董事會風險管理委員會；(ii)監事會；(iii)高級管理層及其風險管理委員會；(iv)風險管理部、財務部、法律合規部及稽核監察部等負責風險管理的有關部門；及(v)其他部門、營業部及子公司。高級管理層轄下風險管理委員會設有包銷承諾委員會、信貸風險委員會、估值委員會及證券投資決策委員會等若干專門委員會。該等委員會其中一項主要職責為對我們開展新業務和重大風險業務進行審批。
- **領先的風險量化指標體系：**2007年，我們自發參照巴塞爾協議一系列標準，建立了對各類風險進行量化的經濟資本管理模式。同年，我們亦建立了風險容忍度

業 務

體系並制定了一套覆蓋各類風險和業務的風險限額。2009年，我們於行業內率先建立全面壓力測試機制。2015年，我們依托大數據的應用收集自2011年以來在中國發行債券的所有公司的相關信息，建立內部信用風險評級體系，增強信用風險管理能力。

- **全面覆蓋的風險管理工具：**我們擁有領先的跨市場、跨業務的全球市場風險管理體系，進行VaR測算、壓力測試和敏感性分析。此外，我們建立了實現各類業務及客戶相關信用風險信息集中管理的信用風險管理體系，以及擔保品折算率分級模型。我們亦應用領先的RCSA (Risk Control Self-Assessment)、LDC (Loss Data Collection)等操作風險管理工具，通過統計分析內部風險數據和風險事件信息，對該等事件進行預判、監控和後續改進。
- **深刻理解和把握行業規則：**我們的首席風險官和風險管理部負責人均為中國證券業協會的財會風控委員會的核心成員。我們因而參與制訂行業風險管理辦法，如：淨資本管理、壓力測試、全面風險管理和流動性風險管理。

基於審慎、主動和全面的風險管理，我們實現了穩健的增長。2004年至2015年，面對市場波動，我們連續12年實現了盈利，尤其是，我們在2015年7月、8月和9月的A股股票市場大幅波動期間仍然保持月度盈利。此外，由於我們採取嚴格的風險管理措施及有效的逆周期管理措施，我們的融資融券和投資及交易業務保持良好的財務狀況。

招商局集團的核心金融服務平台，受益於「招商」的百年品牌與獨特的業務資源

招商局集團是我們的控股股東，其前身可追溯至1872年。在超過140年的運營歷史中，招商局集團作為中國工商業改革的先驅，以其業務創新能力、市場化、國際化運營和穩健經營紀錄著稱，這些經營理念和經驗也根植於我們的企業文化之中。此外，百年「招商」的品牌效應有助於增強我們的客戶信心，協助我們擴大客戶基礎。

作為一家由國務院國資委直接管理的大型央企，招商局集團的主要業務覆蓋交通及相關基建、金融和房地產領域。證券業務為招商局集團金融板塊的四大業務之一。受益於

業 務

此核心地位，我們獲得了競爭對手難以企及的客戶資源和業務機會。尤其是，我們在把握招商局集團內「一帶一路」、「產融結合」和「融融結合」等業務計劃帶來的諸多新興業務機會方面具有得天獨厚的優勢，並藉此成功地增強我們的品牌效應和市場地位，比如：

- 依托招商局集團及其子公司內的眾多企業融資和重組機遇，我們於2012年和2015年擔任招商局能源運輸股份有限公司股票非公開發行的保薦人及主承銷商，先後為其募集人民幣2.9十億元和人民幣2.0十億元。2013年，我們作為財務顧問，協助招商局國際有限公司以人民幣1,787.3百萬元收購深圳赤灣港航股份有限公司的25%股權。我們於2015年招商局蛇口工業區控股股份有限公司發行A股股份換股吸收合併招商局地產控股股份有限公司並向特定對象發行A股股份募集配套資金的交易中擔任合併方財務顧問及聯席主承銷商。
- 我們與招商銀行建立緊密的合作關係。截至2015年12月31日，招商銀行是我們最大的經紀客戶保證金託管銀行。招商銀行大力推薦其客戶來我們營業部開戶，截至2015年12月31日，我們也是招商銀行最大的合作券商(以客戶保證金計算)。此外，我們幫助招商銀行發行中國市場第一支信用卡ABS。截至2015年12月31日，我們已累計為招商銀行承銷了總額人民幣26.0十億元的ABS。

具有前瞻性和國際化視野的管理層以及專業的員工團隊

我們的高級管理團隊平均擁有15年以上的證券和金融行業管理經驗，富有遠見並具有國際化視野。自2001年以來，宮少林先生一直擔任我們的董事長。之前宮先生曾任職於中國人民銀行、國家外匯管理局和招商銀行，對於中國宏觀經濟和金融行業發展具有深刻的理解。總裁兼首席執行官王岩先生於2011年9月加入我們。此前，王先生曾於中國工商銀行股份有限公司多個部門和附屬機構(包括其紐約代表處、香港分行和中國工商銀行(亞洲)有限公司)和中銀國際控股有限公司擔任高級管理層職位，在中國和國際金融市場發展方面具有豐富經驗。我們的中層管理團隊平均擁有12年的中國證券行業從業經驗，擁有出色的執行能力。截至2015年12月31日，我們的員工(不含經紀人)中近13.3%具有海外學習或工作經驗，同時有95.4%的員工(不含經紀人)具有本科及以上學歷。

我們相信吸引、培養、激勵和保留專業人才是我們成功的關鍵。我們建立了「戰略規劃、績效管理、獎金發放和幹部任免」相結合的「四位一體」的戰略管理體系，將員工利益與

業 務

業務戰略緊密相連，並提供具有市場競爭力的薪酬機制和職業發展路徑來激勵和吸引人才。我們一方面專門為員工提供內部培訓，提升員工職業素養和管理能力，另一方面，為提升我們的競爭力，我們招聘高端及國際人才擔任高級管理人員、高級營銷人員、高級財富管理顧問和專業投資管理人等。自2013年以來，我們從市場招聘的中高級人才逾187人。我們相信，市場化的人力資源管理和我們的發展潛力將有助我們吸引和保留行業頂尖人才。

業務策略

我們的戰略目標是成為「中國最佳投資銀行」。我們計劃繼續實施轉型發展、創新發展和跨境發展戰略，持續建設全功能平台與提升全產業鏈服務能力。我們堅持以客戶為中心，發展個人、企業及機構客戶，致力於構建多元化、結構合理、協同互補的盈利模式，力爭在不同市場條件下，實現有質量的增長。具體來說，我們的業務策略如下：

升級業務模式與服務網絡，打造全方位的財富管理服務平台

我們將繼續推進傳統經紀業務向財富管理業務轉型，同時提升經紀業務的規模和市場份額。我們相信我們的經紀及財富管理業務將能為我們的富裕和高淨值客戶提供全方位財富管理服務。我們的策略如下：

- **提升財富管理服務能力：**我們計劃優化客戶分級系統，準確了解及把握富裕和高淨值客戶的金融需求，從而開發和提供更多定製化財富管理產品及服務。此外，我們計劃在特選城市開設更多區域性財富管理中心，擴充財富管理團隊，同時提升彼等的專業能力，進而提升富裕和高淨值客戶的業務覆蓋和忠誠度。
- **提升資本中介業務能力：**我們計劃通過營業網點和互聯網平台進一步增加資本中介業務在富裕和高淨值客戶中的覆蓋率。同時，我們將根據客戶需求，推出更多新型資本中介業務，如股權激勵行權融資和限制性股票融資方案等。
- **進一步擴充營業網點：**我們將繼續戰略性地擴展營業網點，除在北京、上海和深圳進一步增加網點密度外，我們將重點擴展經濟增長潛力大但競爭不激烈的二三線城市。
- **加強業務協同：**我們將進一步強化全國各地營業網點作為我們全方位服務窗口的作用，增強營業網點與我們各業務線的資源共享和業務協同效應。具體而言，我們計劃增加綜合經營崗服務人員，並將充分挖掘各地NEEQ掛牌、權益類收益互換、基金託管與外包以及直接投資等其他業務線的交叉銷售機會。

業 務

借助以上策略，我們希望成為業內產品豐富和服務能力卓越的財富管理服務提供商。

大力擴充投資銀行團隊並優化服務組合，進一步提升投資銀行業務全產業鏈的服務能力

我們認為投資銀行業務是我們其他業務線的發動機。我們的目標是為企業客戶提供一站式、全方位的投資銀行解決方案。我們計劃實施以下措施來提升我們的投資銀行服務能力：

- 大力擴充我們的投資銀行業務人才隊伍，並注重招聘高端人才，以組建一支高素質專業團隊；
- 將組建更多投資銀行行業組服務機械設備生產、消費品及化工行業，進一步拓展大中型企業客戶業務關係，為客戶提供全方位的投資銀行服務，並幫助客戶進行行業整合；
- 堅持以客戶為中心，持續完善客戶經理制和客戶關係管理系統，進一步強化客戶營銷，不斷挖掘客戶的後續資本市場需求；
- 進一步拓展IPO承銷之外的股權再融資、債券承銷和財務顧問業務，以加強我們的全產業鏈服務能力，實現更均衡的服務組合和更豐富的收入來源；以及拓展場外投行業務，為中小企業提供全方位場外投行服務；
- 努力挖掘客戶的資本需求並戰略性發展資本中介型的投資銀行業務，比如與招商致遠或招商證券資產管理合作設立併購基金，來提升客戶粘性和我們的利潤率；以及
- 提升定價能力，而定價能力是我們投資銀行業務成功的關鍵因素之一。

打造國內領先的機構客戶服務平台，鞏固客戶首選的主經紀商地位

我們通過以下策略來鞏固和進一步提升我們機構銷售與交易和主經紀商業務的優勢：

- 我們為私募投資基金等機構客戶提供更完善的服務平台。尤其是，我們計劃打造行業內最領先的主經紀商交易和投資管理系統。此外，我們將擴大基金孵化規模和推廣「私募學院」來培育在初創階段的私募投資基金；
- 我們將持續拓展基金、託管和外包業務的產品線，並提升大規模系統運營能力。除鞏固在私募投資基金的託管和外包業務方面的領先優勢外，亦計劃為更多的中國公募基金提供該等業務，增加市場份額；

業 務

- 為提升機構客戶服務能力，我們將加大在各層次資本市場和各金融品種的參與廣度和深度，在風險敞口有效對沖的前提下，提升對機構客戶的產品服務和對市場的流動性支持。我們計劃增大做市的規模，並重點開發交易所期權做市和場外期權交易，以滿足機構投資者的多樣化投資和風險管理需求；以及
- 我們將繼續提升機構銷售團隊的專業能力，以金融產品銷售、投資研究和產品合作開發等機構客戶服務為驅動，拓展更多機構投資者。

構建多元化的投資管理平台，提升投資管理業務的規模和創新能力

我們致力於打造行業內規模領先、創新能力突出的資產管理業務，不斷擴大產品供給滿足客戶投資需求。我們計劃提升產品開發能力和主動管理能力、加強銷售及分銷渠道建設來進一步增加資產管理規模。具體策略如下：

- 深入挖掘不斷變化的市場需求，提升產品設計能力，適時推出具有競爭力的資產管理產品。我們以開發創新型和主動管理型的資產管理產品為重點，努力建立覆蓋各類型資產的資管產品譜系，並為客戶提供定製化的資產管理解決方案；
- 招聘經驗豐富的投資管理人及研究分析師，提升投資管理及研究能力；
- 注重提升分支機構和財富管理中心的協同，並通過第三方金融機構來拓展我們的銷售渠道。同時，我們計劃利用互聯網平台銷售及分銷理財產品，有效擴大客戶覆蓋；以及
- 跟進中國監管政策，積極申請公募基金管理資格。

我們的直接投資業務將繼續以私募股權基金管理為業務核心，不斷通過產品創新來拓展市場份額和提升盈利能力。我們計劃組建多支大型私募股權基金、併購基金、NEEQ基金和產業基金。此外，我們將培養合作關係更緊密的投資者群體，例如地方政府投融資工具、大型機構投資者以及與招商局集團有緊密合作關係的大型企業，建立更加穩固、多元的資金募集渠道。

業 務

加快發展多元化跨境業務平台，實現公司的國際化發展

我們將把握中國經濟全球化的發展趨勢，快速發展多元化、多區域的跨境業務平台，實現國內外一體化運行模式。具體而言：

- 我們將繼續鞏固在香港市場的投資銀行業務優勢，並通過投資銀行業務深入推動香港股票經紀、固定收益和其他機構業務的發展。此外，我們將加強併購顧問業務，並通過參加併購項目的投融資來發展「商人銀行」的業務模式。
- 我們將加大招證國際和國內業務的聯動，包括與我們總部以及招商局集團的成員公司的合作。此外，我們將深化財富管理業務的跨境經營，把握滬港通、中港基金互認和未來將推出的其他跨境投資商機。透過該等新舉措，我們可挖掘富裕和高淨值客戶的跨境財富管理需求。我們還將為海外投資者提供進入中港市場的金融服務。
- 我們計劃依托招商局集團在物流、倉儲、航運等行業的資源優勢，建立跨越中國、香港、英國、新加坡和美國的大宗商品業務平台。我們亦將積極申請外匯業務資格和招聘有經驗的僱員，積極開展黃金租賃、外匯交易和做市業務。
- 我們計劃在中國(上海)自由貿易試驗區設立分公司，提供跨境投資交易與投資顧問服務；同時我們計劃在前海合作區提供跨境另類投資、財富管理與ABS承銷服務。
- 我們計劃選擇性地收購與我們有互補效應的國際金融機構，促進我們實現海外業務的迅速發展。截至最後實際可行日期，我們並未物色到任何收購目標。

提升風險管理體系及IT基礎設施以支持戰略轉型

我們相信有效的風險管理體系、內部控制及強大的IT能力對業務的可持續發展及維持市場競爭地位至關重要。我們計劃透過實行下列策略，進一步提升風險管理及內部控制能力：

- 完善與業務策略相適應的風險偏好和容忍度體系，以及完善資本配置和風險限額釐定的內部指標；

業 務

- 持續完善行業領先的市場風險、信用風險、操作風險、流動性風險管理系統，重點加強新業務、資本中介業務以及投資及交易業務領域的風險管理；以及
- 持續建設行業領先的風險管理系統，尤其是信用風險內部評級體系、市場風險量化管理系統和操作風險管理工具。

我們計劃透過實行下列策略，積極利用互聯網技術，構建提供全方位金融服務的互聯網生態系統：

- 改善現有IT基礎設施，加快建設新一代核心業務系統；
- 建立新的互聯網業務平台，為客戶提供更為便捷、多樣化金融產品及服務；
- 我們計劃構建「大數據」平台，並對客戶歷史數據庫和交易行為進行分析，以便我們向客戶提供定製化服務和精準的營銷；以及
- 通過自主開發和與第三方服務供應商合作方式，繼續發展互聯網金融平台。我們也將大力提升移動端和PC端互聯網平台的功能，並重點改善客戶體驗。

完善人力資源管理，吸引、培養和激勵高素質的人才

我們認為高素質的專業人才是現代投資銀行的重要資本，也是我們保持競爭力與可持續發展的根本。我們將堅持實施和優化「四位一體」的戰略管理體系，以績效為導向提供具有市場競爭力的薪酬激勵措施。同時，我們將繼續推行以「追求卓越」為核心理念的企業文化，不斷激發員工的忠誠度和競爭力。在符合相關法規的情況下，我們亦準備通過股權相關的激勵政策進一步激勵員工，提升其忠誠度。有關我們的建議股份獎勵計劃，請參閱「董事、監事及高級管理層—員工計劃」。

業 務

我們的業務

我們擁有業內領先的全功能業務平台，面向個人、機構及企業客戶提供全方位的金融產品與服務。我們的主要業務線包括經紀及財富管理(包括機構客戶服務)、投資銀行、投資管理以及投資及交易業務。下表載列所示年度按業務分部劃分的收入及其他收益明細：

	截至12月31日止年度					
	2013年		2014年		2015年	
	(人民幣 百萬元)	%	(人民幣 百萬元)	%	(人民幣 百萬元)	%
經紀及財富管理	5,316.0	68.7	8,751.9	63.6	24,404.4	69.7
證券經紀	3,893.7	50.3	5,622.3	40.8	16,128.9	46.1
期貨經紀	205.5	2.7	225.3	1.6	446.5	1.3
資本中介業務	1,169.3	15.1	2,795.7	20.3	7,364.5	21.0
金融產品銷售及投資諮詢	46.3	0.6	92.8	0.7	217.6	0.6
其他 ⁽¹⁾	1.2	0.0	15.8	0.2	246.9	0.7
投資銀行	541.0	7.0	1,613.4	11.7	2,843.8	8.1
承銷和保薦	420.1	5.4	1,431.6	10.4	2,423.4	6.9
財務顧問	112.3	1.5	128.8	0.9	264.5	0.8
場外投行	8.6	0.1	53.0	0.4	155.9	0.4
投資管理	437.0	5.6	918.6	6.7	1,313.3	3.8
資產管理	229.5	3.0	469.6	3.4	1,239.7	3.5
直接投資	207.5	2.6	449.0	3.3	73.6	0.2
投資及交易	1,277.7	16.5	2,273.6	16.5	5,732.2	16.4
其他	168.4	2.2	234.0	1.7	694.9	2.0
分部間抵銷	—	—	(25.3)	(0.2)	—	—
總計	7,740.1	100.0	13,766.2	100.0	34,988.6	100.0

(1) 主要包括基金託管和外包收入。

(2) 主要包括自有賬戶現金利息收入、政府補助和代扣代繳稅金的手續費。

經紀及財富管理

我們的經紀及財富管理業務涉及以下產品及服務：

- **證券與期貨經紀**：我們代理買賣股票、基金、債券、期貨及衍生工具；
- **資本中介業務**：我們向客戶提供融資融券、股票質押式回購及約定購回業務；以及
- **財富管理**：我們根據客戶資產規模及投資需求，為客戶提供多樣化的財富管理服務，主要包括投資諮詢、研究及金融產品銷售服務。我們認為，我們的財富管理業務對促進證券經紀及資本中介業務的增長、擴大服務覆蓋範圍以及提升客戶(尤其是富裕和高淨值客戶)粘性至關重要。

個人客戶和機構客戶均可以通過我們的經紀及財富管理業務獲得上述產品和服務。對於機構客戶，我們亦提供機構銷售和交易、投資研究以及主經紀商業務，具體請參閱「一

業 務

經紀及財富管理 — 機構客戶服務」章節。我們亦通過香港子公司招證國際提供海外證券與期貨經紀業務，具體請參閱「— 海外業務」章節。

過往，我們的收入及其他收益總額主要來自經紀及財富管理業務。2013年、2014年和2015年，經紀及財富管理業務的分部收入及其他收益分別為人民幣5,316.0百萬元、人民幣8,751.9百萬元及人民幣24,404.4百萬元，分別佔收入及其他收益總額的68.7%、63.6%及69.7%。

我們的經紀及財富管理業務曾多次榮獲多個獎項：

- 自2010年以來，我們憑藉「智遠理財」財富管理計劃連續六年榮獲《證券時報》頒發的各項嘉獎，例如2013年的「中國最佳財富管理品牌」和2015年的「中國最佳創新銀行理財產品」；
- 自2013年以來，我們連續三年榮獲《證券時報》頒發的「中國最佳證券經紀商」；及
- 2014年和2015年，我們榮獲《證券時報》頒發的「中國最佳融資融券券商」。

我們的經紀及財富管理業務處於中國證券行業領先地位。2015年，我們的股票及基金經紀交易總量為人民幣22,049.8十億元，在所有證券公司中排名第八，市場份額為4.1%。按萬得信息，截至2015年12月31日，我們提供的融資融券餘額在中國所有證券公司中排名第七。

截至2015年12月31日，我們的經紀及財富管理業務擁有逾5.6百萬名客戶，其中包括約22.3萬名富裕客戶和約1.1萬名高淨值客戶。我們非常重視客戶服務，積極強化證券營業部的營銷及服務功能。我們在大多數營業部配備了財富顧問，重點提升針對富裕和高淨值客戶的個性化財富管理服務能力。在現有實體網點方面，我們升級基礎配套設施，加強「輕型營業部」的建設，我們也同時建立互聯網平台，以求更為及時且高效地滿足客戶的各類需求。

我們採取多種策略應對市場佣金率的不斷下滑。例如，我們根據客戶的資產規模及投資需求，制定了多樣化的增值服務計劃（即「智遠理財」財富管理計劃）。該等增值服務包括投資諮詢服務、賬戶分析、投資組合諮詢服務、市場研究、資產配置及金融產品銷售。我們的「智遠理財」財富管理計劃提供差異化的增值服務而收取高於整體平均水平的差異化

業 務

經紀佣金率。我們亦對證券營業網點進行了轉型，從傳統的經紀代理買賣業務升級成為對富裕和高淨值客戶提供財富管理服務、整合業務資源滿足客戶需求及利用當地資源為所有業務線開拓客戶的綜合性全方位服務窗口。同時，為在競爭日益激烈的趨勢下進一步擴大我們的市場份額，我們也向部分僅需要基本經紀服務的客戶收取較低的經紀佣金率。

2013年、2014年和2015年，我們的平均經紀佣金率分別為7.7個基點、7.1個基點及6.4個基點，相較於行業趨勢更為穩定。2015年4月實施「一人多戶」後，截至2015年12月31日止八個月，我們的平均經紀佣金率為6.2個基點。

證券經紀

我們代理客戶進行的各類證券交易包括：

- **股票**：上海證券交易所、深圳證券交易所及香港聯交所上市公司的股票；
- **基金**：開放式基金、封閉式基金及ETF等上市基金；及
- **債券**：國債、企業債券、公司債券、金融債券及可轉換債券等在上海證券交易所及深圳證券交易所上市債券。

下表載列所示年度在中國按產品類別劃分的證券經紀業務交易量及市場份額明細：

	截至12月31日止年度					
	2013年		2014年		2015年	
	交易量	市場份額	交易量	市場份額	交易量	市場份額
	(人民幣 十億元)	(%)	(人民幣 十億元)	(%)	(人民幣 十億元)	(%)
股票	4,037.2	4.3	6,447.3	4.3	21,449.0	4.2
基金	93.5	3.2	167.4	1.8	600.8	2.5
小計	4,130.7	4.3	6,614.7	4.2	22,049.8	4.1
債券	5,241.4	4.1	6,974.1	3.8	10,777.8	4.2
總計	9,372.1	4.1	13,588.8	4.0	32,827.6	4.1

來源：上海證券交易所及深圳證券交易所

2013年、2014年和2015年，我們的證券經紀業務收入分別為人民幣3,893.7百萬元、人民幣5,622.3百萬元及人民幣16,128.9百萬元，分別佔該等期間經紀及財富管理業務分部收入及其他收益的73.2%、64.2%及66.1%。

業 務

下表載列所示年度按證券經紀業務類型劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度		
	2013年	2014年	2015年
	(人民幣百萬元)		
證券經紀業務手續費及佣金收入 ⁽¹⁾	3,076.8	4,623.8	13,633.6
客戶保證金利息收入	519.1	639.5	1,640.8
交易席位租賃收入	297.8	359.0	854.5
總計	3,893.7	5,622.3	16,128.9

(1) 包括融資融券賬戶交易產生的手續費及佣金收入

2015年，我們滬港通的經紀交易量約為滬港通交易總量的7.9%，在中國證券公司中排名第二。截至2015年12月31日，我們合資格進行滬港通交易的賬戶為208,157個。同日，102,147名客戶已開通滬港通賬戶，並有21,509名客戶進行交易。我們於2015年11月獲得了香港交易及結算所有限公司頒佈的「最高參與滬港通交易大獎」。

期貨經紀

我們通過招商期貨在中國提供期貨經紀服務。招商期貨是我們的全資子公司，並且是上海期貨交易所、大連商品交易所、鄭州商品交易所及中國金融期貨交易所的會員，可代理中國期貨市場所有期貨品種的交易。

下表載列所示年度在中國期貨經紀業務各類產品的交易量明細：

	截至12月31日止年度		
	2013年	2014年	2015年
	(人民幣十億元)		
商品期貨	1,744.3	2,084.9	1,682.2
金融期貨	5,181.8	9,213.8	25,378.2
股指期貨	5,171.7	9,165.4	24,915.4
國債期貨	10.1	48.4	462.8
總計	6,926.1	11,298.7	27,060.4

2010年至2014年，招商期貨連續五年獲得「中國金融期貨交易所優秀會員金獎」以及《證券時報》和《期貨日報》聯合授予的「中國最具成長性期貨公司」稱號。

截至2015年12月31日，招商期貨有四家期貨營業部，位於北京、廣州、上海及杭州，我們的期貨客戶數逾44,000人。我們亦擁有向招商期貨介紹客戶參與期貨交易，並提供其他相關服務的資格。截至2015年12月31日，我們有112家證券營業部獲准從事上述業務。此外，我們亦通過招商期貨(香港)在香港提供期貨經紀業務。

業 務

2013年、2014年和2015年，我們的期貨經紀業務收入分別為人民幣205.5百萬元、人民幣225.3百萬元及人民幣446.5百萬元，分別佔該等期間經紀及財富管理業務分部收入及其他收益的3.9%、2.6%及1.8%。

資本中介業務

我們的資本中介業務主要包括融資融券、股票質押式回購和約定購回業務。2013年、2014年和2015年，資本中介業務收入分別為人民幣1,169.3百萬元、人民幣2,795.7百萬元及人民幣7,364.5百萬元，分別佔經紀及財富管理業務分部收入及其他收益的22.0%、31.9%及30.2%。

資本中介業務收入僅指該等服務產生的利息收入，而不包括客戶保證金利息收入或客戶融資融券賬戶的手續費及佣金收入。倘若加入我們客戶在中國融資融券賬戶的手續費及佣金收入，2013年、2014年以及2015年，資本中介業務總收入分別為人民幣1,689.4百萬元、人民幣4,049.6百萬元及人民幣12,018.5百萬元。

融資融券

我們的融資融券業務是指向合資格經紀客戶出借資金供其買入證券或者出借證券供其賣出，並收取擔保物的經營活動。

融資融券業務是我們資本中介業務的最核心部分，具有資本密集的特徵，並存在信用風險。請參閱「風險因素—有關我們業務及行業的風險—我們可能因資本中介業務、期貨經紀業務及場外交易的信用風險而蒙受重大損失」。

在營業紀錄期間，我們的融資融券業務迅速增長，成為我們收入及利潤的重要來源。融資融券業務所得總收入主要包括：

- 我們為客戶融資融券而產生的利息收入；以及
- 我們客戶融資融券賬戶的手續費及佣金收入。

2013年、2014年和2015年，我們在中國融資融券業務所得總收入分別為人民幣1,565.7百萬元、人民幣3,769.0百萬元及人民幣11,239.2百萬元。

業 務

下表載列所示日期或年度我們在中國的融資融券業務的主要營運及財務資料概要：

	12月31日或截至該日止年度		
	2013年	2014年	2015年
融資融券賬戶數	60,468	132,267	184,200
融資融券餘額(人民幣百萬元).....	19,760.5	57,851.1	62,821.9
— 融資餘額(人民幣百萬元)	19,459.1	56,850.7	62,868.2
— 融券餘額(人民幣百萬元)	301.4	1,000.4	117.9
融資融券餘額市場份額(%)	5.7%	5.6%	5.4%
維持擔保比例(%)	260.9%	259.0%	314.0%
融資融券賬戶交易量(人民幣百萬元) ..	717,422.0	1,872,446.7	6,932,045.9
融資融券利息收入(人民幣百萬元)	1,045.6	2,515.1	6,585.2
融資融券賬戶手續費及佣金收入 (人民幣百萬元)	520.1	1,253.9	4,654.0
融資融券總收入(人民幣百萬元).....	1,565.7	3,769.0	11,239.2

於2015年12月31日，我們在中國的200家證券營業部中有165家提供融資融券業務。同日，我們的融資融券業務完全覆蓋有資格在中國作為融資融券標的的876支股票及22支ETF。我們與融資或融券客戶簽訂服務協議，協議中包括到期日、利率、訂約方的權利義務以及交易活動中的風險管理事項等若干重要的條款。我們的融資利率和融券利率高於中國人民銀行的同期基準利率，並且根據市場情況進行不定期的調整。截至2015年12月31日，我們分別按8.35%與10.35%的利率對融資與融券業務收取利息費用。

截至2013年、2014年和2015年12月31日，我們在中國的融資融券餘額分別為人民幣19,760.5百萬元、人民幣57,851.1百萬元及人民幣62,868.2百萬元。根據萬得信息，我們截至2015年12月31日的融資融券餘額在中國所有證券公司中排名第七。我們的中國客戶融資融券賬戶數由2013年12月31日的60,468名增至2015年12月31日的184,200名。

業 務

我們要求融資融券業務客戶提供上海證券交易所或深圳證券交易所的掛牌證券作為抵押品，並採用不同的折算率計算用作抵押品的價值，在此基礎上，我們實時監控各項抵押品的適用折算率，並會根據市場趨勢及波動、抵押品集中度及流動性等多項因素作出調整，以管理信用風險。下表載列於2015年12月31日我們融資融券業務各類證券適用的最高抵押品折算率：

<u>證券類別</u>	<u>最高抵押品折算率</u>
國債	95%
ETF	90%
非ETF上市證券投資基金及非國債	80%
上證180指數及深證100指數成份股	70%
非ST股(不包括上證180指數及深證100指數成份股)	65%
ST股	0%

我們根據多項因素確定授予客戶的信貸額度，包括但不限於客戶存放在其於本公司開立之賬戶內的資產總價值及客戶信用度。針對融資融券業務，我們設立了風險管理預警機制，實時監測客戶抵押品價值及維持擔保比例。若維持擔保比例低於150%但高於130%，我們會向客戶發出警報並停止向其提供額外融資及證券；若維持擔保比例低於130%，我們會向客戶發出警示，要求其在一個交易日內將維持擔保比例提高至140%或以上，對於未及時提高維持擔保比例的客戶，我們將會對其融資融券賬戶內的抵押證券進行強制平倉或要求全額還款。請參閱「主要業務的風險管理和內部控制措施—經紀及財富管理業務—融資融券業務」。截至2013年、2014年和2015年12月31日，我們於中國的融資融券業務的維持擔保比例分別為260.9%、259.0%及314.0%。

於2013年、2014年及2015年12月31日，本公司應收融資融券客戶賬款分別為人民幣2.3百萬元、人民幣2.2百萬元及人民幣5.6百萬元，為我們將於中國的客戶融資融券賬戶平倉後未償還的融資融券餘額。於2015年12月31日，我們就融出資金債權計提減值虧損準備人民幣130.8百萬元。2015年7月1日，中國證監會頒佈《證券公司融資融券業務管理辦法》，允許證券公司與客戶訂立具備特定條款和補充擔保比例的協議。此外，強制平倉不再是證券公司處置違約客戶之擔保的唯一方法，故證券公司可更靈活控制風險。

我們在香港也提供融資融券業務，請見「海外業務」。

股票質押式回購和約定購回

在股票質押式回購服務中，合資格客戶質押證券予我們，在此基礎上，我們向這些客戶提供融資並相應收取融資利息。基於股票質押回購的市場平均利率水平，我們會結合我

業 務

們的資金成本和客戶風險對不同客戶收取不同的利率。我們於2013年開始開展股票質押式回購業務，並迅速實現該業務的強勁增長。截至2013年、2014年和2015年12月31日，我們股票質押式回購業務的餘額分別為人民幣2,392.0百萬元、人民幣6,799.6百萬元及人民幣10,163.9百萬元。

在約定購回服務中，我們根據回購協議向客戶購買證券，而客戶須於約定期限內按預定價格購回該等證券，我們在客戶回購前擁有所購買證券的所有權。截至2013年、2014年和2015年12月31日，我們約定購回業務的餘額分別為人民幣308.5百萬元、人民幣2.2百萬元及人民幣零元。截至2015年12月31日，我們所有持有根據回購協議約定購回的證券已由客戶購回。

我們的股票質押式回購和約定購回服務一方面有助客戶取得流動資金而避免出售其證券，另一方面也為客戶盤活閑置資產創造機會。我們通常根據市場情況設定利率。

2013年、2014年和2015年，我們的股票質押式回購和約定購回服務的收入分別為人民幣77.3百萬元、人民幣228.8百萬元及人民幣660.2百萬元，分別佔我們資本中介業務收入的6.6%、8.2%及9.0%。

我們要求股票質押式回購和約定購回的客戶提供足額的質押物。若履約保障比例低於預警線但不低於最低線，我們會向客戶發出警報；預警線與最低線乃根據客戶及其質押物的風險情況個別制定。若履約保障比例低於最低線，我們會向客戶發出通知，要求其在指定的期限內提高履約保障比例、提供額外質押物、提供第三方擔保或購回質押證券；若仍未及時達到履約保障比例，我們則可對質押證券進行包括強制平倉在內的各種處置措施。請參閱「主要業務的風險管理和內部控制措施—經紀及財富管理業務—股票質押式回購業務」。截至2015年12月31日，我們買入返售金融資產（即我們的股票質押式回購業務主要部分）作出減值虧損準備人民幣102.5百萬元。截至2015年12月31日，我們股票質押式回購的履約保障比例為382.4%。

截至2013年、2014年和2015年12月31日，我們股票質押式回購和約定購回的質押物包括在上海證券交易所及深圳證券交易所交易的股票、債券和基金，總金額分別為人民幣8,049.1百萬元、人民幣19,209.6百萬元和人民幣38,870.0百萬元。

業 務

資金和證券來源

我們的資本中介業務的資金和證券主要來自以下各個方面：

- 運營資金和股權證券。運營資金主要由我們的總部直接調配，股權證券主要來自我們持作投資及交易的證券；
- 發行公司債券、次級債券以及收益憑證的所得款項。請參閱「財務資料 — 債務」；
- 發行資產管理計劃的所得款項，如質押寶。請參閱「— 投資管理 — 資產管理」；
- 以融資融券收益權抵押的融資。我們與交易對手方訂立合約，向其銷售融出資金債權收益權，籌集資金用作融資。根據合約，我們有義務於協定未來日期回購相關的收益權資產；及
- 轉融資和轉融券。我們是首批於2012年8月獲得轉融資和轉融券業務試點資格的中國證券公司之一。我們能從中國證券金融借入資金或證券，然後轉借予融資融券客戶。

財富管理

我們根據客戶資產規模及投資需求，為客戶提供多樣化的財富管理服務，主要包括投資諮詢、賬戶分析、投資組合諮詢、市場研究、資產配置及金融產品銷售。

我們為不同類別的客戶提供全面財富管理服務的能力日益提高，滿足彼等對定製化財富管理服務不斷增加的需求。我們認為，我們的財富管理業務對促進證券經紀業務及資本中介業務增長、擴大服務覆蓋範圍以及提升客戶（尤其是富裕和高淨值客戶）忠誠度至關重要。

客戶分類

按照賬戶結餘，我們的經紀及財富管理客戶可以分為以下三大類：

- 零售客戶：賬戶結餘低於人民幣50萬元的客戶；
- 富裕客戶：賬戶結餘不低於人民幣50萬元但低於人民幣800萬元的客戶；及
- 高淨值客戶：賬戶結餘等於或超過人民幣800萬元的客戶。

業 務

下表載列所示日期我們的中國經紀及財富管理客戶數量及賬戶結餘（不含我們客戶持有限售股結餘）：

	12月31日											
	2013年				2014年				2015年			
	客戶數	客戶總數 佔比	客戶資產	客戶總資產 佔比	客戶數	客戶總數 佔比	客戶資產	客戶總資產 佔比	客戶數	客戶總數 佔比	客戶資產	客戶總資產 佔比
	(千)		(人民幣 百萬元)		(千)		(人民幣 百萬元)		(千)		(人民幣 百萬元)	
零售客戶.....	3,887.1	97.3%	84,854.4	11.1%	4,102.4	96.0%	104,870.2	8.8%	5,403.7	95.9%	143,828.6	8.8%
富裕客戶.....	104.2	2.6%	150,077.0	19.6%	163.9	3.8%	249,360.2	20.9%	222.6	4.0%	339,706.2	20.7%
高淨值客戶.....	4.4	0.1%	530,509.9	69.3%	8.1	0.2%	837,543.4	70.3%	11.5	0.2%	1,154,196.2	70.5%
總計.....	<u>3,995.7</u>	<u>100.0%</u>	<u>765,441.4</u>	<u>100.0%</u>	<u>4,274.4</u>	<u>100.0%</u>	<u>1,191,773.8</u>	<u>100.0%</u>	<u>5,637.7</u>	<u>100.0%</u>	<u>1,637,731.0</u>	<u>100.0%</u>

截至2015年12月31日，我們的中國經紀和財富管理業務合計擁有逾5.6百萬名客戶（其中約4.8百萬名為活躍客戶，即其名下證券賬戶餘額、關聯融資融券賬戶餘額不少於規定金額或最近三年有交易活動的投資者）。我們向三大類客戶提供不同類別的增值服務：

- 針對零售客戶，我們提供基礎交易、市場資訊及基本的財富管理套餐。
- 針對富裕客戶，我們為其配備專屬財富顧問，並提供更多財富管理套餐。
- 針對高淨值客戶，除以上服務外，我們的區域性財富管理中心及證券營業部的財富顧問將為其提供全部財富管理套餐及個性化專屬服務。

2013年、2014年和2015年，來自富裕和高淨值客戶的收入（包括手續費及佣金收入與利息收入）分別為人民幣1,995.4百萬元、人民幣4,577.1百萬元及人民幣12,586.2百萬元，分別佔我們經紀及財富管理業務分部收入及其他收益的37.5%、52.3%及51.6%。

我們的財富顧問團隊負責為賬戶餘額為人民幣10萬元或以上的客戶提供全面財富管理服務。截至2015年12月31日，我們財富顧問團隊覆蓋客戶的資產總額佔我們所有經紀及財富管理客戶資產總額的約60.1%。財富顧問根據客戶背景、賬戶情況、風險承受能力、投資經驗及個人需求和其他特徵，向客戶提供有針對性的財富管理服務。

2014年，我們綜合考慮經濟狀況、市場競爭及現有營業網點的戰略性位置，在部分地區設置了區域性的財富管理中心。截至2015年12月31日，我們在深圳、北京及上海共設有3個區域性財富管理中心，開展專門服務高淨值客戶的財富管理服務。

我們於2010年向經紀客戶推出「智遠理財」財富管理計劃，包括五種財富管理套餐並設置五檔不同佣金率區間。截至2015年12月31日，我們的「智遠理財」財富管理計劃為約1.9百萬名客戶服務，客戶資產總額為人民幣468.6十億元。於2013年、2014年及2015年，我們分

業 務

別自「智遠理財」財富管理計劃獲取手續費及佣金收入(不包括融資融券賬戶的手續費及佣金收入)人民幣494.3百萬元、人民幣639.1百萬元及人民幣2,352.2百萬元。同期，使用「智遠理財」財富管理計劃客戶的平均經紀佣金率均分別約為13.8、13.0和12.3個基點，約是我們整體平均經紀佣金率(分別為7.7、7.1及6.4個基點)的兩倍。

金融產品銷售

我們分銷第三方開發的金融產品，包括公募基金、私募投資基金、信託計劃、商業銀行的理財產品及保險計劃等多種金融產品。2012年12月，我們成為首批合資格分銷第三方金融產品(包括私募投資基金)的中國證券公司。我們供應的第三方金融產品超過2,300支。我們同時自行銷售我們自主開發的金融產品，主要為集合資產管理計劃。我們的客戶可以通過我們的證券營業部和互聯網平台購買金融產品。

2013年、2014年和2015年，我們銷售金融產品所得收入分別為人民幣21.5百萬元、人民幣46.1百萬元及人民幣164.1百萬元。

下表載列所示年度按類別劃分的金融產品的銷售金額明細：

	截至12月31日止年度		
	2013年	2014年	2015年
		(人民幣百萬元)	
第三方開發			
公募基金產品	24,356.4	38,977.9	77,631.1
私募投資基金產品	662.3	1,245.7	5,134.8
其他 ⁽¹⁾	818.3	566.2	0.5
小計	25,837.0	40,789.8	82,766.4
我們自主開發的資產管理產品	9,756.4	9,333.9	19,599.8
總計	35,593.4	50,123.7	102,366.2

(1) 主要包括商業銀行理財產品、保單和信託計劃。自2015年起我們不再代銷商業銀行的理財產品。

有關我們自主開發的資產管理產品詳情，請參閱「— 投資管理 — 資產管理」。

我們成立產品委員會管理及監督產品組合，並對我們分銷的產品進行風險評估。我們詳盡分析第三方金融產品，並尤其注意風險評估，然後將其分為五類風險等級。我們亦將客戶的風險承受能力劃分為五個等級，並根據客戶的風險承受能力等級向其推薦併銷售同等或更低風險級別的產品。我們嚴格遵循相關中國法律及法規以及有關銷售第三方金融產品的內部政策。請參閱「— 風險管理 — 主要業務的風險管理和內部控制措施 — 經紀及財富管理業務」。

業 務

業務網點、營銷和服務

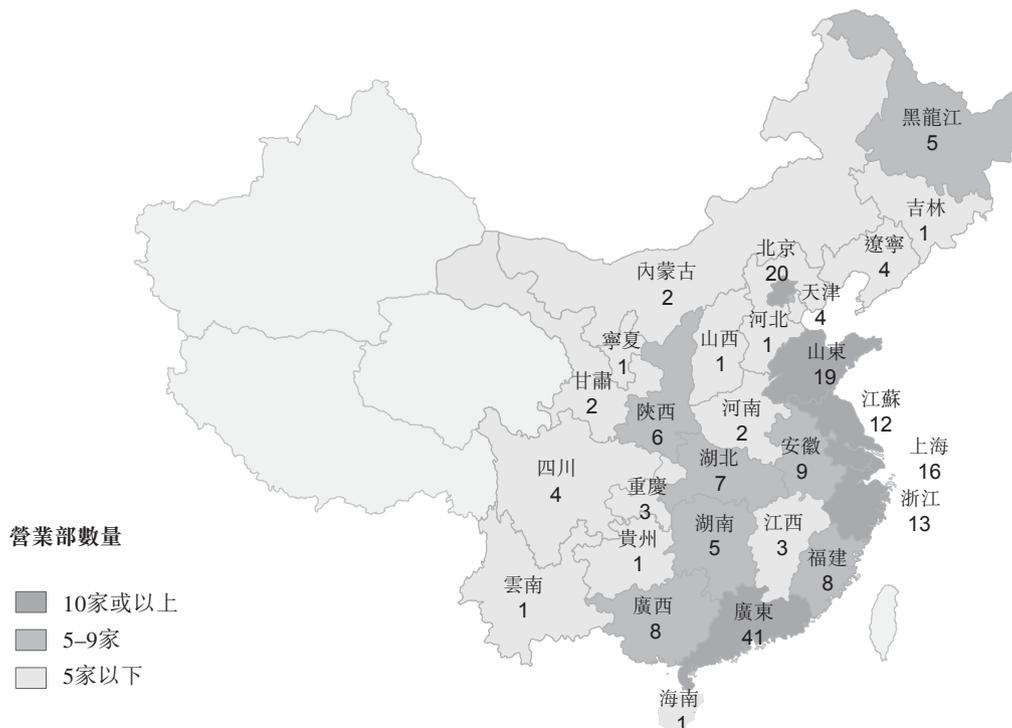
我們通過全國營業部網點、網上平台及客服人員為客戶提供服務。

營業網點

在營業紀錄期間，我們根據業務需要快速擴展營業網點的覆蓋區域，中國證券營業部數目由截至2013年12月31日的100個增至截至2014年12月31日的162個，並進一步增至截至2015年12月31日的200個。截至2015年12月31日，我們的證券營業部覆蓋中國28個省的99座城市。我們的證券營業部主要分佈於珠三角、長三角、環渤海等經濟發達的富裕地區。截至2015年12月31日，位於該等地區的證券營業部數目佔我們證券營業部總數約63.0%。

我們將繼續戰略性地擴展營業網點，除在北京、上海和深圳進一步增加網點密度外，我們將重點佈局在國內經濟增長潛力大但競爭不充分的二三線城市。2015年，我們新建了38家證券營業部。我們的新建營業網點多為「輕型營業部」，輕型營業部一般面積較小，現場人員較少，不設現場交易櫃檯和機房，主要作為客戶服務及交叉銷售的服務網點。我們的輕型營業部開辦及運營費用相對較低，營業紀錄期間每年平均費用為人民幣2.1百萬元，而同期其他網點的每年平均費用為人民幣4.4百萬元，讓我們可在最佳的成本效益原則下優化網點佈局。

下圖列示截至2015年12月31日我們中國證券營業部網點的分佈情況：



業 務

自2014年來，我們積極強化證券營業部的營銷及服務功能。我們持續完善網點的功能，營業網點從傳統的經紀業務服務櫃檯轉型成為富裕和高淨值客戶提供財富管理服務、整合業務資源滿足當地客戶需求及利用地方資源為所有業務線開拓客戶的全方位服務窗口。我們相信建立綜合經營的營業部有助於吸引更多當地客戶，有助於我們交叉銷售其他產品服務。

網上平台

我們透過移動應用程式及個人計算機終端程式以及我們的網站提供各種網上平台服務。我們的網上平台提供多項服務，包括開立賬戶、交易執行、查閱投資組合概況、金融產品銷售、賬戶管理以及獲取產品及市場訊息等。我們於2006年便推出了移動應用，是最早推出相關移動應用的證券公司之一。截至2015年12月31日，我們移動應用累計下載量超690萬次。截至同日，我們擁有約220萬名活躍網上用戶，約佔經紀賬戶的37.3%。

2013年3月，我們成為首批推出網上開戶業務的中國證券公司之一，目前已實現潛在客戶7×24小時網上開戶，有助於公司降低運營成本，提升客戶體驗。此外，中國證監會已於2015年4月批准我們開展微信開戶業務試點。

網上平台已經成為我們經紀及財富管理業務賬戶開立和交易執行的主要渠道。營業紀錄期間，我們的新開經紀賬戶中逾78.9%（逾1.7百萬個）經網上平台開立，其中逾1.2百萬個通過移動終端開立。2013年、2014年及2015年，我們分別有83.7%、82.7%及68.6%的經紀訂單通過個人計算機終端下發，13.7%、15.2%及29.6%的經紀訂單通過移動終端下發。

營銷和客戶服務

下表載列截至所示日期我們中國證券營業部的財富顧問、客戶關係經理、經紀人及綜合經營專崗數：

	截至12月31日		
	2013年	2014年	2015年
財富顧問.....	662	697	767
客戶關係經理.....	1,668	1,664	2,156
經紀人 ⁽¹⁾	2,218	1,958	3,402
綜合經營專崗.....	49	109	174
總計.....	4,597	4,428	6,499

(1) 經紀人的職責限於客戶拓展，不得進行處理交易訂單等其他活動。

我們擁有強大的財富顧問團隊。截至2015年12月31日，我們擁有767名財富顧問，平均擁有六年的相關工作經驗，其中99.0%持有學士或以上學位，66.3%為註冊證券投資顧問。

業 務

我們的客戶關係經理及經紀人負責透過營銷以吸納新客戶。2015年，客戶關係經理及經紀人為我們帶來了76.9%的新增客戶。我們與經紀人訂立代理銷售協議，視彼等為我們的僱員。我們的經紀人擁有相關專業資格及經驗。

我們於2013年在關鍵證券營業部設立綜合經營專崗團隊，負責進行地方營銷及客戶開發。該等團隊致力於開發有不同金融需求的客戶，交叉銷售NEEQ掛牌、權益類收益互換及直接投資等其他產品及服務。

機構客戶服務

我們通過專門的機構客戶業務平台為各類機構客戶提供一站式的銷售及交易、投資研究和主經紀商服務。我們的客戶覆蓋範圍廣泛，包括公募基金、私募投資基金、保險公司及其他機構客戶。截至2015年12月31日，我們有超過13,000個機構客戶，其中包括約839家私募投資基金（包括對沖基金），並另有101家公募基金客戶。

於2013年、2014年和2015年，我們的中國業務中來自機構客戶的收入（包括來自證券和期貨經紀的手續費和佣金收入、利息收入、投資研究收入、交易席位租賃收入、金融產品銷售收入及基金託管和外包的收入）分別為人民幣700.4百萬元、人民幣1,070.6百萬元及人民幣3,171.6百萬元。

機構銷售及研究

我們向公募基金及保險公司提供交易席位租賃，從而讓該等公司在證券交易所買賣證券，我們從中賺取交易佣金。我們收取的佣金費率通常介乎交易量5.0基點至10.0基點之間。

截至2013年、2014年和2015年12月31日，我們分別有80、97及101家公募基金客戶，於2013年、2014年和2015年，其通過我們的交易席位進行的股票交易量分別為人民幣263.4十億元、人民幣324.9十億元及人民幣798.1十億元，交易總量佔同期市場份額分別為4.6%、4.9%及5.4%。2013年、2014年和2015年，我們的交易席位租賃收入（主要來自公募基金）分別為人民幣297.8百萬元、人民幣359.0百萬元及人民幣854.5百萬元。根據萬得信息的數據，2015年，按來自公募基金的交易席位租賃收入計，我們在中國證券行業排名第二。

截至2015年12月31日，我們在中國有114名研究分析師，其中約98%持有碩士或以上學位。我們的研究團隊定期向機構客戶提供研究報告及更新公司資料，幫助客戶識別及評估投資機會。我們研究團隊的研究範圍廣泛，涵蓋宏觀經濟分析、投資策略、行業領域及公司研究、固定收益產品及政策研究。截至2015年12月31日，我們研究團隊的股票研究涉及超過35個行業領域及超過700家中國上市公司。於2015年12月31日，我們研究團隊所研究的上市公司覆蓋滬深300指數成份股總市值的83.0%、中小板上市公司總市值的73.0%及創業板上市公司總市值的66.5%。

業 務

我們的研究實力廣獲業內好評。自2003年至2015年，我們連續13年躋身《新財富》本土最佳研究團隊前列，於2013年、2014年及2015年分別排名第七名、第五名及第六名。我們於2011年至2013年連續三年獲得《中國證券報》的「中國證券業金牛分析師獎」綜合研究實力前五名。我們認為強大的分析及研究能力和綜合服務能力使我們吸引了大量的機構客戶。

主經紀商

我們投入大量資源並率先於2013年在中國證券行業內開展主經紀商業務，為機構投資者提供一站式金融服務，包括主經紀商交易系統、基金託管和外包、清算、融資融券、基金孵化及研究服務等。

我們的主經紀商客戶主要為私募投資基金，如上海重陽投資管理股份有限公司、淡水泉投資有限公司和深圳民森投資有限公司等獨立第三方。我們於2013年投資搭建了主經紀商交易平台後，在中國兩家證券交易所及四家期貨交易所內均設有IT設施。我們主經紀商交易系統處理交易數據可達毫秒級水平，在中國證券行業內為最快之一。

我們亦是率先為私募投資基金提供綜合發行方案的中國證券公司之一。例如，我們幫助上海重陽投資管理股份有限公司根據2014年3月生效的新中國基金監管體系和註冊制度創設了國內第一支契約式私募投資基金「重陽A股阿爾法對沖基金」。

近年來，中國的私募投資基金數目及規模快速增長，憑藉領先的主經紀商交易系統、強大的研究實力和綜合服務能力，我們的主經紀商業務保持領先的優勢。

證券交易

除了為公募基金及保險公司提供交易席位租賃服務外，我們亦為其他機構客戶提供證券交易服務。2013年、2014年與2015年，該等機構客戶的股票和基金交易量分別為人民幣268.9十億元、人民幣355.8十億元及人民幣1,481.6十億元。

資本中介業務

資本中介業務是我們機構客戶服務業務的重要收入和利潤來源。截至2013年、2014年和2015年12月31日，開設融資賬戶的機構客戶數目分別為151、244及476名，我們機構客戶的融資融券餘額分別為人民幣1,534.6百萬元、人民幣4,760.4百萬元及人民幣4,971.3百萬元。我們亦向機構客戶提供股票質押式回購和約定購回服務。請參閱「一 經紀及財富管理 — 資本中介業務」。

業 務

基金託管和外包

2012年10月，我們成為中國首家獲得私募投資基金託管資格的證券公司；2014年1月，我們成為中國首批獲得證券投資基金託管資格的證券公司之一。我們的基金託管服務提供資產託管、清算及結算及資金合規監督等服務。我們的基金外包服務主要包括基金合同擬定、份額登記、資金清算、資產估值等服務。根據中國證券投資基金業協會的資料，截至2015年12月31日，我們所託管的已註冊私募投資基金數量為中國證券行業第一，市場份額約為29.1%。截至2013年、2014年及2015年12月31日，我們為總值分別人民幣3.4十億元、人民幣54.9十億元及人民幣332.7十億元的金融資產（分別涉及23支、469支及2,760支基金）提供託管服務，我們亦為總值分別人民幣1.3十億元、人民幣38.2十億元及人民幣292.1十億元的金融資產（分別涉及8支、390支及2,474支基金）提供外包服務。2013年、2014年及2015年，我們的基金託管和外包收入分別為人民幣1.1百萬元、人民幣15.7百萬元及人民幣246.8百萬元。

增值業務

我們向機構客戶提供基金孵化及資本引荐等增值服務。我們向初創私募投資基金提供種子基金孵化服務，協助該等基金開發產品及促進銷售與營銷，同時向該等客戶引薦資金，以幫助該等基金成長。

投資銀行

投資銀行業務是服務企業客戶的窗口和全業務鏈服務增長的主要發動機。我們為企業客戶提供一站式的境內外投資銀行服務解決方案，包括境內外的股票承銷及保薦、債券承銷、財務顧問及場外投資銀行等服務。我們致力於為企業客戶提供覆蓋其全生命周期的投資銀行服務，滿足客戶的各類融資、投資及併購等需求。

於2013年、2014年與2015年，投資銀行業務的分部收入及其他收益分別為人民幣541.0百萬元、人民幣1,613.4百萬元及人民幣2,843.8百萬元，分別佔收入及其他收益總額的7.0%、11.7%及8.1%。2013年、2014年及2015年，承銷及保薦的收益分別佔投資銀行業務分部收入及其他收益的77.7%、88.7%及85.2%；財務顧問的收益分別佔分部收入及其他收益的20.8%、8.0%及9.3%；而場外投資銀行的收益分別佔分部收入及其他收益的1.6%、3.3%及5.5%。

業 務

近年來，我們榮獲的投資銀行業務相關主要嘉獎如下：

年份	獎項／嘉獎	頒獎機構／媒體
2015年	本土最佳投行	新財富
	海外市場能力最佳投行	新財富
2014年	中國區最佳全能投行	證券時報
	中國區最具創新能力投行	證券時報
2013年	中國本土最佳投行	新財富
	中小項目能力最佳投行	新財富

憑藉有競爭力的境內外業務平台及有效的內部協同機制與體系，我們的境內外業務能夠互相推介客戶，實現境內外投資銀行業務的共同發展。如盛京銀行於2014年12月由招證香港保薦其H股在香港聯交所掛牌上市，隨後於2015年8月，我們作為主承銷商協助盛京銀行發行人民幣5.9十億元ABS。2015年11月，我們作為獨家保薦人及主承銷商向中國證監會申報了盛京銀行A股IPO的材料。我們亦正在協助盛京銀行在中國發行不超過人民幣7.0十億元債券。

股票承銷及保薦

我們為企業客戶提供股票承銷與保薦業務，包括IPO和後續再融資(包括可轉債)。2013年、2014年和2015年，我們作為主承銷商的股票承銷總額分別為人民幣5.6十億元、人民幣19.2十億元及人民幣47.8十億元。根據萬得信息，於2015年，我們的股票主承銷金額在所有中國證券公司中排名第五。

下表載列所示年度我們擔任主承銷商各類股權承銷交易明細：

		截至12月31日止年度		
		2013年	2014年	2015年
首次公開發售 ...	發行次數	—	12	13
	承銷金額(人民幣百萬元)	—	8,224.2	4,968.0
	承銷及保薦費(人民幣百萬元)	—	456.4	376.7
	平均手續費率	—	5.55%	7.58%
後續再融資 (包括可轉債) ...	發行次數	9	8	29
	承銷金額(人民幣百萬元)	5,634.3	11,018.2	42,820.8
	承銷及保薦費(人民幣百萬元)	116.9	166.6	396.6
	平均手續費率	2.07%	1.51%	0.93%

業 務

我們具有卓越的IPO保薦及承銷能力。根據萬得信息的數據，從2009年至2015年，就A股IPO的承銷總數而言，我們在所有中國證券公司中排名第四。根據中國證監會的資料，截至最後實際可行日期，我們有37個A股IPO申請項目須待中國證監會批准，在中國證券公司中排名第五。自中小企業板於2004年5月17日設立至2015年12月31日，我們共保薦並主承銷50家企業在該市場上市，在中國證券公司中排名第四。自創業板於2009年10月23日設立至2015年12月31日，我們亦保薦並主承銷25家企業在該市場上市，在中國證券公司中排名第四。截至2016年5月1日（獲取相關資料的截止日期），我們有103名保薦代表人，在中國證券公司中排名第六，另有35名候選人正在申請相關資格。

同時，我們通過大力開展後續再融資業務以努力改善股票承銷及保薦業務的收入結構。我們承銷的後續再融資（包括可換股債券）總金額由2013年的人民幣5,634.3百萬元增至2014年的人民幣11,018.2百萬元，並進一步增至2015年的人民幣42,820.8百萬元。

我們致力於把握中國經濟持續轉型過程中的寶貴機遇。我們股票承銷及保薦業務擁有廣泛的客戶群體。我們重點關注中小企業，是由於該等企業增長潛力較大且絕大部分資金需求較高。同時，我們致力於服務市場地位穩固且有意戰略擴張的藍籌企業。我們的若干藍籌企業客戶包括中國農業銀行股份有限公司、中國南方航空股份有限公司、萬科企業股份有限公司、國電電力發展股份有限公司、大唐國際發電股份有限公司、福耀玻璃工業集團股份有限公司及珠海格力電器股份有限公司，均為獨立第三方。

為滿足目標企業客戶的需求，我們重點發展服務以下六大行業的專業能力：TMT、健康醫療、金融服務、基建及房地產、農業與食品飲品以及能源與交通運輸等。

業 務

下表載列營業紀錄期間我們擔任主承銷商的若干具有標誌性的股票承銷交易：

年份	類型	發行人	發行規模 (人民幣 百萬元)	項目亮點
2015年	非公開發行	光大證券股份有限公司	8,000.0	2015年A股市場證券行業中規模最大的非公開發行
2015年	非公開發行	當代東方投資股份有限公司	1,998.0	影視行業後續再融資的標誌性交易
2014年	首次公開發售	北京騰信創新網絡營銷技術股份有限公司	417.6	A股市場首家網絡營銷上市公司
2014年	可轉債	洛陽樂川鋁業集團股份有限公司	4,900.0	河南省上市公司首次發行的可轉債
2013年	非公開發行	深圳丹邦科技股份有限公司	600.0	我們於2013年10月A股市場低迷期間承銷發行，反映了我們強勁的銷售能力

債券承銷

我們擁有全牌照的債券承銷業務，有資格承銷企業債券、公司債券、金融債券以及非金融企業債務融資工具與ABS。此外，我們是財政部國債和中國三大政策性銀行金融債的承銷團成員。

我們的債券承銷業務近年來迅速發展。自2013年至2015年，我們作為主承銷商經辦327項債券承銷交易，合計為客戶募得資金人民幣313.1十億元。2013年、2014年及2015年，我們作為主承銷商經辦的債券承銷金額分別為人民幣28.2十億元、人民幣59.0十億元及人民幣225.8十億元，債券承銷數量亦從2013年的17項增至2015年的236項。根據萬得信息，2013年、2014年和2015年，我們作為主承銷商在中國證券行業的債券承銷額(包括自主自辦)分別排名第九位、第八位及第三位。

我們承銷一系列種類廣泛的債券，並於以下產品領域享有競爭優勢：

- 2015年，我們的公司債券主承銷金額在中國證券公司中排名第四；
- 我們於2013年獲得中國銀行間市場非金融企業債務融資工具的牌照，2014年及2015年的主承銷金額分別排名第三及第二；

業 務

- 2013年、2014年及2015年，我們的金融債券主承銷金額分別排名第五、第十一及第七；及
- 我們亦大力發展ABS承銷業務，於2013年、2014年和2015年，我們ABS承銷金額於中國證券公司中分別排名第三、第四及第一。

我們的債券承銷交易按可比市場費率、發售規模及市場情況收取承銷費用。

下表載列所示年度按類別劃分我們擔任主承銷商的債券承銷交易明細：

		截至12月31日止年度		
		2013年	2014年	2015年
作為主承銷商				
企業債券.....	發行次數	6	5	13
	承銷金額(人民幣十億元)	7.0	3.3	8.8
	承銷費(人民幣百萬元)	25.5	16.4	27.8
	平均手續費率	0.36%	0.50%	0.32%
公司債券.....	發行次數	5	3	38
	承銷金額(人民幣十億元)	14.4	0.8	55.2
	承銷費(人民幣百萬元)	36.4	4.9	426.3
	平均手續費率	0.25%	0.62%	0.77%
非金融企業債務				
融資工具 ⁽¹⁾	發行次數	1	37	79
	承銷金額(人民幣十億元)	0.2	24.8	82.6
	承銷費(人民幣百萬元)	1.9	277.6	624.6
	平均手續費率	0.94%	1.12%	0.76%
資產支持證券.....	發行次數	2	25	101
	承銷金額(人民幣十億元)	3.7	21.5	77.9
	承銷費(人民幣百萬元)	11.1	45.5	111.4
	平均手續費率	0.30%	0.21%	0.14%
金融債券.....	發行次數	1	3	4
	承銷金額(人民幣十億元)	2.5	8.3	1.2
	承銷費(人民幣百萬元)	6.8	7.6	5.0
	平均手續費率	0.27%	0.09%	0.42%
其他 ⁽²⁾	發行次數	2	1	1
	承銷金額(人民幣十億元)	0.4	0.3	0.2
	承銷費(人民幣百萬元)	5.6	2.5	4.5
	平均手續費率	1.40%	1.00%	2.25%

(1) 非金融企業債務融資工具包括中期票據及短期融資券。

(2) 其他包括國債和中小企業私募債、次級債。

業 務

我們相信，ABS承銷的創新可提升我們債券承銷業務的品牌聲譽與市場地位。營業紀錄期間，我們承銷的部分標誌性ABS交易包括：

年份	發起機構	發行規模 (人民幣 百萬元)	我們的角色	特點
2015年	大眾汽車 金融(中國) 有限公司	1,890.5	聯席承銷商	超額抵押、部分按比例償還等創新結構
2015年	中國銀行	3,928.8	聯席牽頭承銷商	我們首個國有大型銀行ABS
2015年	招商銀行	3,149.9	聯席牽頭承銷商	根據市場化發行機制發行個人住房抵押貸款ABS
2014年	招商銀行	8,109.1	聯席牽頭承銷商	首個信用卡資產支持證券
2014年	興業銀行	3,494.2	聯席承銷商	首個環保產業企業ABS

基於我們廣泛的分銷網絡、豐富的債券承銷經驗以及對市場環境的深刻理解，我們在債券承銷業務領域取得進展。近年來，我們的客戶類型由以地方國企為主進一步拓展至大中型央企以及眾多類型的優質民營企業等。

財務顧問

我們的財務顧問服務包括為中國企業客戶提供併購及重組財務諮詢等服務。於2015年，我們的上市公司併購重組財務顧問執業能力在中國證券業協會的評級為「A類」。在營業紀錄期間，我們為15項上市公司併購項目提供財務顧問服務。我們幫助多個客戶通過併購交易實現了產業整合的戰略發展。我們的財務顧問業務還能帶動基金管理業務，創造跨業務線交叉銷售的協同效益。

我們參與的知名併購交易包括：

- 我們於2015年招商局蛇口工業區控股股份有限公司發行A股股份換股吸收合併招商局地產控股股份有限公司並向特定對象發行A股股份募集配套資金的交易中擔任合併方財務顧問及聯席主承銷商。該交易包括(i)將招商局地產控股股份有限公司的B股轉換為招商局蛇口工業區控股股份有限公司的A股，(ii)吸收合併同時配套非公開配售融資，及(iii)員工持股計劃，為中國資本市場首例；
- 2014年，我們擔任中安消股份有限公司在其控股公司從紐約證券交易所退市後，於中國A股市場進行反向收購的財務顧問，該交易總金額為人民幣3.8十億元。我

業 務

們因此獲2015年中國併購合作聯盟頒發的中國併購金梧桐獎「最佳創新服務獎」；及

- 2012年擔任湖南電廣傳媒股份有限公司進行重大資產重組的財務顧問，該交易總金額為人民幣1.5十億元。我們因此於2013年獲中國併購公會頒發「最佳併購顧問獎」。

2013年、2014年和2015年，來自財務顧問業務的收入分別為人民幣112.3百萬元、人民幣128.8百萬元及人民幣264.5百萬元。

海外投資銀行

我們通過招證香港開展海外投資銀行業務，並且提供全方位的服務平台，包括上市承銷及保薦、後續再融資、債務承銷及財務顧問。於2013年、2014年及2015年，招證香港參與的股權承銷總額分別為11,071.4百萬美元、39,859.9百萬美元及19,892.8百萬美元。於2014年及2015年，我們的香港IPO承銷金額於香港所有投資銀行中分別排名第五及第四，在香港中資證券公司中則排名第二。

近年來，招證香港的香港股票承銷業務顯著增長。於2013年、2014年和2015年，按照彭博的數據，招證香港的IPO承銷及保薦的手續費及佣金費用分別為46.3百萬港元、321.7百萬港元及282.2百萬港元。下表載列營業紀錄期間招證香港進行的若干重要IPO：

年份	發行人	發行規模 (百萬港元)	我們的角色	特點
2015年	福耀玻璃工業集團股份有限公司	8,495	聯席保薦人、 聯席全球協調人、 聯席賬簿管理人、 聯席牽頭經辦人	發行人為中國最大、 世界第二大的 汽車玻璃生產商
2015年	華泰證券股份有限公司	38,757	聯席全球協調人、 聯席賬簿管理人、 聯席牽頭經辦人	2015年規模最大的 香港IPO
2014年	盛京銀行股份有限公司	10,589	獨家保薦人、 聯席全球協調人、 聯席賬簿管理人、 聯席牽頭經辦人	2014年中國城商行 最大的香港IPO
2014年	盛諾集團有限公司	822	獨家保薦人、 獨家全球協調人、 獨家賬簿管理人、 獨家牽頭經辦人	首家招證香港獨家 保薦超過100百萬 美元的IPO項目

招證香港亦承銷投資級別債券、高收益債券，及股權掛鈎證券(如可轉換債券)。2013年、2014年和2015年，招證香港參與的債券承銷總金額分別為2,161百萬美元、15,311百萬美元及12,412百萬美元。招證香港的特色債券承銷項目包括：(i)2016年，擔任陽光人壽保險股

業 務

份有限公司1.5十億美元債券發售的聯席賬簿管理人；(ii)2015年，擔任中國華融資產管理股份有限公司3.2十億美元債券發售的聯席賬簿管理人；(iii)2015年擔任青島城市建設投資集團的800.0百萬美元債券發行的聯席賬簿管理人及(iv)於2014年擔任中國銀行股份有限公司的6.5十億美元境外優先股發售的聯席賬簿管理人。招證香港亦承銷股權掛鈎證券，例如2015年招商局置地有限公司290.0百萬美元的可轉換債券發售。

招證香港亦在香港提供併購財務諮詢服務。例如，我們於2014年完成青島城市建設投資集團以代價760.0百萬港元購買華脈無線通信有限公司控股股權的交易。招證香港亦於2014年擔任招商局置地有限公司以代價人民幣1.2十億元自其控股公司收購若干物業權益之交易的財務顧問。

招證香港的投資銀行業務為我們的其他業務貢獻大量收入。例如，招證香港的投資銀行部門曾為我們的海外槓桿及結構融資業務成功介紹IPO相關融資項目。我們的香港投資銀行業務與我們境內投資銀行業務密切合作並共享客戶資源。例如，招證香港完成盛京銀行股份有限公司的香港IPO後，我們於2015年為盛京銀行的中國境內債券發行擔任主承銷商，並為該銀行的建議中國A股發行擔任保薦人。於2015年8月，我們作為主承銷商協助該銀行發行人民幣5.9十億元ABS。我們亦正協助盛京銀行在中國發行不超過人民幣7.0十億元的債券。

場外投行

2013年3月，我們獲批准開展NEEQ掛牌推薦業務，開始作為主辦券商推薦符合條件的公司於NEEQ掛牌並進行股份轉讓。

2013年、2014年及2015年，我們推薦於NEEQ進行掛牌及股份轉讓的公司數目分別為兩間、38間及114間；按NEEQ新掛牌的公司數目計算，我們分別排名第20、第八及第七。具體而言，我們於營業紀錄期間推薦了四家淨利潤超過人民幣100.0百萬元公司，包括深圳市新產業生物醫學工程股份有限公司、北京華圖宏陽教育文化發展股份有限公司、齊魯銀行股份有限公司及遼寧成大生物股份有限公司。

此外，我們積極為NEEQ掛牌企業提供後續再融資服務。我們分別於2014年及2015年完成九個及78個NEEQ掛牌企業的私募項目。

投資管理

我們的投資管理業務包括資產管理和直接投資業務。2013年、2014年和2015年，來自我們的投資管理業務分部收入及其他收益分別為人民幣437.0百萬元、人民幣918.6百萬元及人民幣1,313.3百萬元。

業 務

資產管理

我們是2002年首批經中國證監會批准開展資產管理業務的中國證券公司之一，根據市場環境及客戶需求提供資產管理產品和服務。我們於2015年4月設立全資子公司(招商證券資產管理)，以更加專注及專業地開展資產管理業務。我們按資產管理規模收取管理費及按業績表現收取業績報酬費。根據萬得信息，2013年、2014年及2015年，我們的資產管理業務收入淨額在中國證券行業分別排名第十一、第八及第八。

我們的資產管理服務包括：

- **集合資產管理計劃**：根據相關法律及集合資產管理合同以指定賬戶為多個客戶管理風險及回報特徵各不相同的資產；
- **定向資產管理計劃**：接受單一客戶委託，與客戶簽訂合同，根據合同約定的方式、條件、要求及限制，通過專門賬戶管理客戶委託資產；及
- **專項資產管理計劃**：我們為客戶就特定目的管理若干資產。

下表載列所示日期或年度按類型劃分的中國資產管理計劃之資產管理規模及收入明細：

	12月31日或截至該日止年度					
	2013年		2014年		2015年	
	資產管理 規模	收入	資產管理 規模	收入	資產管理 規模	收入
	(人民幣百萬元)					
集合資產管理計劃	12,026.9	179.4	23,050.8	335.8	54,341.4	1,002.6
定向資產管理計劃	53,804.6	11.2	152,223.5	39.1	350,684.9	112.9
專項資產管理計劃	3,077.5	1.7	2,553.6	1.2	9,793.7	2.4
總計	68,909.0	192.3	177,827.9	376.1	414,820.0	1,117.9

集合資產管理

於2015年12月31日，我們擁有63項集合資產管理計劃，涵蓋股票市場、債券市場、貨幣市場及混合型基金，資產管理規模合計達人民幣54.3十億元。對於集合資產管理計劃，我們一般按資產管理規模收取年度管理費，費率一般為0%至2.0%，我們亦會按投資業績表現對若干產品收取業績報酬費(一般為超額收益的20%)。

我們有特色的集合資產管理計劃的詳情如下：

- **「天添利」**：為客戶保證金存款設立的貨幣市場產品，讓經紀客戶可享受高於現行活期存款利率，並以T+0收益結算。截至2015年12月31日，「天添利」的資產管理規模為人民幣32.6十億元。

業 務

- **量化對沖系列**：採用市場中性策略，利用股指期貨對沖市場風險，主要賺取來自現貨多頭與期貨空頭之間的差額，而與市場具有較低的相關性甚至無關。我們的「量化對沖系列」的規模於2014年及2015年12月31日分別為人民幣867.4百萬元及人民幣3,976.7百萬元，投資表現於2014年均位列券商資管同類產品第一。
- **質押寶**：主要投資於股票質押式回購的集合資產管理計劃。
- 我們亦開發並推出NEEQ類、量化多空類、MOM基金等多個創新產品。

我們亦使用自有資金投資於所管理的集合資產管理計劃以吸引客戶。截至2015年12月31日，我們向我們所管理的集合資產管理計劃投入的資金餘額為人民幣1,011.6百萬元（包括該等計劃次級部分的人民幣449.4百萬元，我們向有關計劃的優先級部分投資者提供增信支持）。請參閱「風險因素 — 有關我們業務及行業的風險 — 如果我們的資產管理規模顯著縮減或者投資表現欠佳，可能對我們的資產管理業務造成重大不利影響」。

定向資產管理

我們與單一客戶訂立定向資產管理合同，提供資產管理服務，根據合同約定，通過專門賬戶管理客戶資產。我們的定向資產管理計劃一般以人民幣1.0百萬元為最低認購金額。對於定向資產管理計劃，我們按資產管理規模的一定比例收取管理費（費率一般為0個基點至80個基點）。隨着定向資產管理計劃的市場需求大幅增長，我們定向資產管理計劃的資產管理規模自2013年12月31日的人民幣53.8十億元顯著增加，截至2015年12月31日為人民幣350.7十億元，涉及211項資產管理計劃。

專項資產管理

截至2015年12月31日，我們現存七項專項資產管理計劃，總資產管理規模達人民幣9.8十億元。

2013年4月，我們推出「華能瀾滄江第二期水電上網收費權專項資產管理計劃」，該專項資產管理規模為人民幣3,300.0百萬元，每年管理費率為9個基點。另外，我們於2015年新增六項專項管理計劃，最值得關注的包括：

- 中國業內首單上市房地產公司管理收費債權ABS，資產管理規模為人民幣1,500.0百萬元；
- 中國業內首單航空業ABS，資產管理規模為人民幣500.0百萬元；及
- 中國業內首單汽車長租業務租賃應收款資產ABS產品，資產管理規模為人民幣288.0百萬元。

業 務

直接投資

我們自2009年8月開始通過全資子公司招商致遠從事直接投資業務。截至2015年12月31日，招商致遠的註冊資金為人民幣1,700百萬元。我們主要從事私募股權基金管理、夾層基金管理和直接股權投資。我們亦向客戶提供與股權投資、債權投資相關的財務顧問、投資諮詢服務。2014年，招商致遠獲投中集團頒發「最佳券商直投TOP 10」。

私募股權基金

招商致遠設立管理並投資多支私募股權基金，包括創業資本基金、成長型基金及併購基金等。招商致遠通過收取基金管理費、業績分成、直接投資收益等方式實現收益。

截至2015年12月31日，招商致遠管理的七支私募股權基金情況載列如下：

基金名稱	設立時間	基金管理公司	實繳 基金規模 (人民幣 百萬元)	招商致遠 實繳資本 佔基金比例	行業及投資重點
贛州招商致遠 壹號股權投資合夥 企業(有限合夥)	2013年8月	贛州招商致遠壹號股權 投資管理有限公司(招 商致遠持有其70%的權 益)	3,508	10.3%	專注於節能、高端裝備 製造、新能源、新材料、 文化傳媒、信息技術、 醫療及健康、消費品及金融 服務領域的成長型或 成熟型公司
安徽高新招商 致遠股權投資基金 (有限合夥)	2015年3月	安徽招商致遠創新投資 管理有限公司(招商致 遠持有其100%的權益)	230	25.0%	專注於安徽省高增長型創 新類公司
青島國信招商 創業投資基金合夥 企業(有限合夥)	2015年3月	青島國信招商創業投資 管理有限公司(招商致 遠持有其35%的權益)	322	6.2%	專注於NEEQ掛牌公司
深圳市招遠 秋實投資合夥 企業(有限合夥)	2015年5月	北京致遠勵新投資管理 有限公司(招商致遠持 有其100%的權益)	224	0.2%	專注於TMT行業

業 務

基金名稱	設立時間	基金管理公司	實繳 基金規模 (人民幣 百萬元)	招商致遠 實繳資本 佔基金比例	行業及投資重點
沈陽招商致遠 創業發展投資中心 (有限合夥)	2015年10月	沈陽招商創業發展投資 管理有限公司(招商 致遠持有其70% 的權益)	136	15.0%	重點投資於但不限於沈陽 地區的NEEQ擬掛牌或掛牌 企業
合肥中安招商股權 投資合夥企業 (有限合夥)	2015年12月	合肥中安招商股權投資 管理有限公司(招商 致遠持有其72% 的權益)	1,125	33.3%	重點投資於高科技與高端 製造業、物流、金融、 消費、健康、文化
深圳市招為投資 合夥企業 (有限合夥)	2015年12月	北京致遠勵新投資管理 有限公司(招商致遠 持有其100%的權益)	2,050	76.0%	投資於招商蛇口定向增發 項目

此外，我們的聯營公司，招商湘江產業投資管理有限公司，也進行私募股權基金管理業務，並管理了兩個產業投資基金，截至2015年12月31日的資產管理規模分別為人民幣2.0十億元及人民幣1.2十億元。

夾層基金管理

於2009年成立以來，招商致遠設立11個夾層基金，累計規模達人民幣43.9十億元。該等投資中，我們已成功完全退出九項投資，部分退出其餘兩項投資。截至2013年、2014年及2015年12月31日，我們所管理的夾層基金規模總額分別為人民幣3.1十億元、人民幣1.2十億元及人民幣0.3十億元。

直接股權投資

截至2015年12月31日，我們現存四項投資於中國公司的直接股權投資，涉及初始投資成本總額人民幣127.6百萬元。該等投資中，深圳市長亮科技股份有限公司及郴州市金貴銀業股份有限公司先後於2012年及2014年在中國A股市場上市。截至2015年12月31日，我們投資這兩間公司的未實現收益分別為人民幣395.9百萬元及人民幣113.2百萬元，我們的持股成本分別為人民幣19.5百萬元及人民幣38.1百萬元。

業 務

基金管理

我們亦分佔兩家聯營公司(即博時基金和招商基金)的利潤。2013年、2014年以及2015年，我們從博時基金分佔聯營公司利潤為人民幣208.3百萬元、人民幣224.3百萬元及人民幣294.5百萬元；我們從招商基金分佔聯營公司利潤分別為人民幣73.2百萬元、人民幣107.9百萬元及人民幣246.4百萬元。

博時基金

於2015年12月31日，我們持有博時基金49.0%股權。博時基金成立於1998年7月，是中國首批成立的五家公募基金管理公司之一。於2015年12月31日，博時基金的總資產管理規模為人民幣397.9十億元，其中包括84支公募基金，總資產管理規模為人民幣205.4十億元。

招商基金

於2015年12月31日，我們持有招商基金45.0%股權。招商基金成立於2002年12月。於2015年12月31日，招商基金的總資產管理規模為人民幣320.3十億元，其中包括63支公募基金，總資產管理規模為人民幣250.1十億元。

投資及交易

我們以自有資金開展權益類、固定收益類證券及其他金融產品交易，並通過各類先進的交易策略與技術降低投資風險並提高回報。同時，為滿足客戶投融資與風險管理的需求，我們亦為客戶提供OTC金融產品，亦與客戶進行OTC交易。

2013年、2014年以及2015年，我們的投資及交易業務分部收入及其他收益分別為人民幣1,277.7百萬元、人民幣2,273.6百萬元及人民幣5,732.2百萬元，分別佔收入及其他收益總額的16.5%、16.5%及16.4%。

我們開展股票、基金、債券及衍生工具的投資及交易。下表載列截至所示日期按資產類型劃分的我們的投資及交易活動的持倉情況：

	截至12月31日		
	2013年	2014年	2015年
		(人民幣百萬元)	
股票.....	4,318.1	12,904.7	12,441.3
基金.....	3,127.1	3,938.6	25,197.2
債券.....	11,253.3	28,354.7	43,527.6
衍生金融工具.....	283.6	420.8	293.9
其他 ⁽¹⁾	852.5	1,483.9	11,495.8
總計.....	19,834.6	47,102.7	92,955.8

1 其他主要指投資集合理財產品、信託產品及中國證券金融專戶等產品。

業 務

2013年、2014年和2015年，投資及交易活動的平均回報率分別為5.6%、9.5%及10.3%。同期投資及交易的平均VaR(按單日95%的置信區間計算)分別為人民幣38.1百萬元、人民幣52.1百萬元及人民幣369.3百萬元。

權益類交易

我們的權益類交易活動涉及方向性及市場中性策略。

方向性交易

我們以自有資金開展股票和基金的方向性交易而追求絕對收益。

我們專注於精選行業及股票的價值投資。我們根據宏觀經濟研究、市場周期分析及對目標股票的行業、業務模式、財務狀況及管理團隊質素充分調研，挑選股權證券。此外，我們主要通過Alpha量化交易對沖市場波動，以提高方向性交易收益的穩健性。我們基於市場趨勢及市況不斷調整交易策略。

我們的方向性交易部門包括13名專業人員。部門總經理於權益類方向性投資方面擁有逾18年經驗。我們方向性交易部門由投資和交易部門的風險管理人員及風險管理部共同監督。

自2015年7月以來，中國政府為穩定股票市場相繼採取一系列措施，對我們的權益類交易活動及交易策略的實施有重大影響。我們的股東於2015年7月27日同意A股方向性投資額度由不超過實時淨資本的15%調整為不超過2015年6月30日淨資本的50%(以成本計約人民幣18.7十億元)。此外，我們承諾當上證綜合指數在4,500點下時不減持基於2015年7月3日餘額的A股自營盤。請參閱「風險因素 — 有關我們業務及行業的風險 — 政府就穩定中國股票市場實施的措施及市場參與者參與該等措施可能會令我們面對市場及其他風險。」。

我們密切關注政府政策的變動，不定期進行壓力測試及風險評估，評估該等措施對我們業務及財務狀況的影響。此外，我們制定額外的營運及風險管理指引，應對大幅擴張的方向性交易活動。請參閱「— 風險管理 — 主要業務的風險管理和內部控制措施 — 投資及交易業務 — 權益證券投資和交易」。

市場中性交易

我們從事中國境內及海外股票、基金及衍生工具的套利及量化交易業務，制定及應用大量量化交易策略。我們市場中性交易覆蓋的金融品種及市場較廣，有助我們把握及識別不同市況下的套利機會，同時盡量降低市場波動帶來的風險。

業 務

我們通過股指期貨及期權等各種工具對沖不同類型的風險。於2015年，權益類投資及交易的對沖率(股權交易多頭與空頭的比率)介乎86.7%至101.2%之間。我們基於市況及判斷不時調整交易策略以及各類對沖及量化交易活動的規模。隨着中國更多種類衍生工具的推出，例如個股期權及新指數期貨，證券公司將有更多投資策略可供選擇，我們預計會利用更多衍生工具擴大套利及量化交易活動。

我們亦為於證券交易所買賣的金融產品提供做市服務。2012年，我們成為首批合資格為於上海證券交易所上市的ETF提供做市服務的中國證券公司之一。2015年2月，我們成為上證50ETF期權的首批提供做市服務的中國證券公司之一。

我們的市場中性交易部門約有30名專業人員。部門總經理於權益及量化交易方面擁有逾10年經驗。我們的市場中性投資由投資及交易部門的風險管理人員及風險管理部共同監督。

FICC

我們以自有資金在中國銀行間債券市場及證券交易所開展各類固定收益類證券的交易業務，主要包括國債、金融債、中國人民銀行票據、公司債券、企業債券、ABS、可轉換債券及可交換債券。我們亦透過利率掉期及國債期貨進行對沖，以降低固定收益類投資的市場風險。我們通過招證國際子公司投資海外固定收益類證券，例如美元債券、信用債和點心債等。

我們亦大力發展大宗商品和外匯業務。

- 2014年，我們成為首批合資格於上海清算所為場外市場大宗商品衍生品提供做市服務的中國證券公司之一。於2015年5月，我們獲得上海黃金交易所特別會員資格，並且已自2015年8月起開展境內黃金交易。此外，我們已向國家外匯管理局申請結售匯業務資格，並正積極籌備外匯業務。
- 2013年10月，我們通過子公司招商期貨(香港)獲得美國芝商所(CME Group)旗下四家交易所(即芝加哥商業交易所、芝加哥期貨交易所、紐約商業交易所、紐約商品交易所)的清算會員資格，是首家取得相關資格的中國證券公司。2013年12月，我們開始提供貴金屬的做市服務，是當時唯一一家同時提供金、銀、鉑金及鈱做市服務的中國證券公司。
- 2013年，我們通過招證英國於英國建立業務平台，並於2014年6月取得英國金融市場行為監管局牌照，從事商品衍生品業務。招證英國分別於2015年1月及2015年4月獲得倫敦金屬交易所(LME)及歐洲洲際交易所(ICE Futures Europe)清算會員資格。

業 務

2015年，我們獲得中央國債登記結算有限責任公司頒發的「證券機構優秀自營商」、「非銀行類優秀承銷商」及「證券公司短融優秀發行人」等獎，是2015年獲得三個獎項的兩家證券公司之一。我們亦獲得上海證券交易所頒發的「上海證券交易所債券市場優秀公司債券承銷商」和全國銀行間同業拆借中心頒發的「最佳證券公司」獎。

OTC銷售及交易

我們通過OTC市場提供的OTC產品及交易服務主要包括：

- **權益類收益互換**：權益類收益互換是一種場外衍生品交易，我們與符合條件的客戶約定在未來一定期限內，根據約定的名義本金和收益率對收益進行交換的業務。其中交易雙方所須交換的收益金額將與股票、指數等權益類標的證券的表現掛鉤。營業紀錄期間，我們於OTC市場進行14,148項權益類收益互換交易，所涉名義本金總額為人民幣122.7十億元。中國證監會於2015年下半年暫停融資相關權益類收益互換。
- **場外期權**：我們與客戶簽署場外衍生品協議。協議約定雙方收益條款，收益率與股票、指數等相關標的掛鉤。營業紀錄期間，我們於OTC市場進行168項期權交易。
- **NEEQ做市**：我們積極從事NEEQ做市業務。我們是首批於2014年6月獲得NEEQ做市服務資格的證券公司之一。我們自上市證券的買賣報價之間的價差獲得利潤。營業紀錄期間，我們累計向108家於NEEQ掛牌的公司提供做市服務。

海外業務

我們通過招證國際及其子公司開展海外業務，招證國際及其子公司主要從事經紀、投資銀行、槓桿及結構性融資、銷售及交易、資產管理、私募股權投資業務。為滿足中國機構客戶持續增長的海外金融服務需求，我們前瞻性地在香港建立全功能業務平台。我們亦通過我們海外業務平台把握住境外投資者於香港及中國資本市場投資所創造的機遇。我們認為招證國際將在我們的國際拓展策略中擔當中國與海外投資者之間的橋樑。

招證國際的主要業務包括：

經紀業務：招證國際於香港市場向客戶提供股票、期貨及債券經紀交易服務，不斷擴充可交易金融產品種類，包括期權、基金、票據以及香港認股權證。經紀佣金率一般介乎3個基點至25個基點之區間。此外，我們也為部分客戶提供融資融券、財富管理、投資顧問、投資組合諮詢及風險管理服務。

業 務

投資銀行業務：我們在香港提供全方位投資銀行業務，主要涉及股票承銷、債券承銷、財務顧問。有關詳情，請參閱「—投資銀行—海外投資銀行」。

槓桿及結構性融資業務：我們向企業客戶提供過橋貸款及IPO前貸款。營業紀錄期間，該等貸款年化利率一般介乎10%至19%之間。

銷售及交易業務：我們提供股權、固定收益類產品、期貨合約、結構性產品、商品以及其他金融產品交易及做市服務，並為客戶提供度身定製的交易方案。

資產管理業務：招證國際向客戶提供投資諮詢、投資組合配置及基金管理服務。招證國際亦利用香港離岸人民幣中心的領先地位開發各類人民幣資產管理產品。

私募股權投資：直接或通過募集私募股權基金投資於具潛質或穩定收益的項目。

信息技術

在中國證券行業，我們的技術創新始終處於行業前列。信息技術及互聯網不斷發展，改變了證券及其他金融產品交易、分銷、結算以及金融服務供應商服務客戶的方式，為我們的業務發展創造良機，亦帶來挑戰。我們奉行「信息技術先行」的方針，注重信息技術對於業務發展的支持作用。

我們根據業務營運、風險控制及管理需求度身構建主要IT系統及平台：

- **集中交易系統：**處理在上交所、深交所、香港聯交所上市股票的各經紀業務的交易系統。
- **互聯網應用程序：**為客戶提供網上、移動端的行情、交易、資訊的平台。
- **機構客戶系統：**為機構客戶提供現貨交易、融資融券、期貨交易以及算法交易等業務及技術支持的系統。
- **託管服務客戶平台：**提供基金贖回、業務查詢及基金信息服務的系統。
- **OTC系統：**為我們開展OTC銷售和交易及場外投資銀行業務的核心交易系統，滿足場外市場產品上架發行、交易處理、交易撮合、交易結算等功能。

我們實時監控各種交易活動，例如經紀、融資融券及交易投資活動，以及監督結算後交易、客戶賬戶及風險控制指標，以管理風險。我們先進的IT基礎設施是我們妥善管理

業 務

企業各類風險的關鍵。我們採用各種技術對各業務線及管理程序實施風險管理措施，同時提升風險管理效率。例如，我們建立了「交易熔斷」機制，當價格觸及預設數值時，便會暫停交易，避免投資和交易業務中人為或系統錯誤。我們亦實行強行「止損」機制以在市況或股價發生重大變動時自動限制或停止我們的交易活動。此外，客戶關係管理系統可使我們根據客戶信用對客戶進行分級，監控客戶信用並評估擔保品質量，持續對客戶授信進行動態調整，有效控制資本中介業務的信用風險。

為全面管理互聯網平台及互聯網金融固有的風險，我們使用多種IT安全控制措施，包括防火牆、數據加密及入侵偵測、客戶身份核證、動態及與移動電話號碼掛鈎的密碼、SSL認證以及IP及MAC地址追蹤，保障本公司及客戶的信息安全，確保IT系統流暢運作。此外，我們招聘專業人員為互聯網平台開發內部信用風險管理及程序管理系統。為降低系統失靈的風險，我們採取措施備份主要系統數據，並於深圳和上海擁有數據恢復中心。

我們每年投入大量資源以優化IT系統，提供安全、穩定及個性化的技術服務，支持業務的不斷增長。截至2015年12月31日，我們的IT部門有164名技術人員，負責技術開發及運維。2013年、2014年和2015年，信息技術方面的開支分別為人民幣202.3百萬元、人民幣221.6百萬元及人民幣342.2百萬元。根據我們的業務策略，我們計劃引入領先的技術支持業務創新，例如使用「大數據」的客戶服務平台。

主要客戶及供應商

我們服務來自各行各業的個人、機構及企業客戶。我們的客戶主要位於中國。我們預計，隨着我們日後進一步擴大國際業務的計劃實施，我們服務的海外客戶會更多。

2013年、2014年及2015年，我們的五大客戶所貢獻收入每年均低於總收入的30%。

就董事所知，截至最後實際可行日期，概無董事、監事、彼等各自的聯繫人或持有我們已發行股本超過5%的任何股東擁有五大客戶的任何權益。

因業務性質使然，我們無主要供應商。

市場及競爭

截至2015年12月31日，中國有125家註冊證券公司。中國證券行業受高度監管且中國證券公司須於各個方面遵守大量監管規定，包括營業執照、產品及服務範圍、業務發展以

業 務

及風險控制等多個方面。中國證券行業過往一直競爭激烈，在未來也很可能如此。根據萬得信息，2015年，在所有證券公司中營業收入最高的證券公司僅佔證券行業收益總額的不足9%。此外，根據萬得信息的數據，按截至2015年12月31日的總資產及總權益計算，我們在中國證券公司中分別排名第八及第九。

證券經紀業務方面，我們主要與其他全國性的中國證券公司在定價及所提供產品及服務種類方面競爭。關於投資銀行業務，我們主要與其他中國、中外合資證券公司及中國商業銀行(主要為債券承銷)在品牌知名度、產品組合、營銷及承銷能力、服務質量及定價方面競爭。關於資產管理業務，我們主要與中國的基金管理公司、銀行、保險公司及其他證券公司在所提供產品及服務範圍、定價及客戶服務質量方面競爭。

我們的若干競爭對手或具備若干競爭優勢，比如財務資源更加雄厚、管理經驗更加豐富、信息技術系統更為先進、地區覆蓋範圍更為廣泛以及可供應金融產品及服務更為多樣。此外，鑑於中國證券行業監管放寬，更多競爭對手力圖進入或擴大市場。我們相信，中國金融服務行業的競爭會日益激烈，這也必將加速中國證券公司的轉型和差異化發展。請參閱「風險因素—有關我們業務及行業的風險—中國證券行業競爭激烈，監管逐步放寬可能吸引新的競爭者進入市場，因而對我們的業務及前景有不利影響」。

知識產權

截至最後實際可行日期，我們已在中國註冊39個商標及14個域名，並正於中國申請註冊另外3個商標，於中國香港申請註冊7個商標，包括招E融、招e融、招易融系列簡繁體橫豎版本註冊、招商證券標識、英文簡稱全稱註冊及招證香港中文及英文簡稱全稱註冊。詳情請參閱「附錄七—法定及一般資料—2.我們業務的其他資料—B.知識產權」。

截至最後實際可行日期，我們的知識產權未曾遭侵犯，亦不存在任何聲稱侵犯。

保險

我們投保的財產一切險覆蓋了IT設備及汽車等若干資產。與中國行業慣例一致，我們未購買任何業務中斷險。

我們相信我們已購買我們認為對營運必要且充足、並符合所處行業慣例的保險。我

業 務

們的保單受標準免賠額、排除給付及限額規限。因此，保險未必能承保我們產生的所有損失，且我們無法保證，不會產生或遭受超出保單限額或保單承保範圍以外的損失或索賠。

我們的所有保單乃由信譽良好的保險公司承保，且我們每年對保單進行審核。

僱員

截至2015年12月31日及2016年3月31日，我們分別有10,146名及10,282名僱員。下表載列截至2016年3月31日按業務職能劃分的僱員分析：

	僱員數目	百分比
行政及管理人員	234	2.28%
證券及期貨經紀 ⁽¹⁾	8,419	81.88%
投資銀行業務人員	581	5.65%
投資管理業務人員	144	1.40%
投資及交易人員	94	0.91%
研究人員	157	1.53%
法律合規、風控、內部稽核人員	105	1.02%
信息技術人員	177	1.72%
財務及會計人員	163	1.59%
其他人員	208	2.02%
總計	10,282	100.0%

(1) 包括經紀人。

下表載列截至2016年3月31日按地區劃分的僱員分析：

	僱員數目	百分比
廣東省	4,358	42.4%
中國其他省份	5,515	53.6%
香港及海外	409	4.0%
總計	10,282	100%

於2016年3月31日，7,628名僱員擁有學士或以上學位，佔僱員總數的74.2%；9,939名僱員擁有相關專業資格，佔僱員總數的96.7%。

我們致力於建立具有競爭力及公平性的公司薪酬福利體系。我們每年通過對標市場、同行業水平制訂薪酬福利標準，維持員工薪酬的行業競爭力。為更好促進業務發展，我們持續優化內部各項薪酬激勵政策。我們亦持續研究員工長期激勵方案，完善員工薪酬結構，將員工利益與公司長遠發展有效結合，提高員工的忠誠度。

業 務

我們重視員工福利，持續優化福利體系。我們在國家強制性福利項目基礎上，為員工提供了其他福利(如補充醫療保險、企業年金、體檢、家屬醫療保險等)。

於2016年3月31日，我們亦自中國三家職業介紹所聘請305名勞務派遣員工，負責行政及後勤工作。根據相關勞務派遣合同，該職業介紹所負責承擔該等勞務派遣員工的薪金、社會保險及住房公積金或其他員工福利成本，而我們主要負責向職業介紹所支付服務費。

為提高僱員專業技能，我們設立了獨立的培訓管理部門—培訓中心，統一規劃和實施僱員培訓。我們為僱員提供了多樣化的內部及外界培訓項目。內部培訓項目包括現場、視頻會議及網上培訓項目。我們建立了電子學習平台E-learning系統，系統除了提供網上學習和考試以外，還為每個僱員提供學習檔案及培訓管理功能。我們要求僱員完成相應課時的各類課程，同時鼓勵僱員參加與業務相關的各類資格考試並參加各類監管法律要求的考試。此外，我們還委派核心僱員到中國及海外知名大學如劍橋大學、賓夕法尼亞大學沃頓商學院、香港中文大學、北京大學等進行培訓及參加交流計劃。我們也邀請國際一流金融機構的專家對僱員進行培訓，促進業務發展，提升僱員專業能力。

在營業紀錄期間，我們概無任何可能嚴重損害業務及企業形象的罷工、抗議或其他重大勞工衝突。我們已設立工會，並相信我們一直與僱員保持良好關係且重視僱員。

物業

我們的公司總部位於中國廣東省深圳市福田區益田路江蘇大廈A座38至45樓。截至最後實際可行日期，我們在中國擁有81項物業，總建築面積約23,087.4平方米；以及1宗面積約4,847.9平方米的地塊。此外，我們承租了204項物業，總建築面積約145,846.6平方米。我們於香港及海外承租了四項物業，總建築面積約4,715.7平方米。

截至2015年12月31日，我們的物業權益約佔資產總額0.5%，且概無單一物業的賬面價值佔我們資產總額15%或以上。因此，本文件豁免遵守香港上市規則第5章及公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條所述須根據公司(清盤及雜項條文)條例第34(2)條在估值報告載入所有土地或樓宇權益的規定。

業 務

自有物業

截至最後實際可行日期，在中國的81項自有物業中，我們已經取得了其中79項物業總計建築面積約20,498.8平方米（約佔自有物業總建築面積的88.8%）的房屋所有權證以及土地使用權證。我們的中國法律顧問確認，我們擁有該等物業的法定所有權，因此有權佔用、使用、轉讓、出租、抵押或以其他方式處置該等物業。該79項自有物業中，一項建築面積約1,324.0平方米物業的房屋所有權證載明相關土地應作住宅用途，但實際該樓宇用作商業用途。我們的中國法律顧問表示，與該物業有利害關係的業主有權就該物業向法院請求我們排除妨害、消除危險、恢復原狀或賠償其受到的損失。自收購該物業當日起至最後實際可行日期，董事確認我們並未就使用該物業而被相關政府部門責令整改或繳納罰款。倘需要，我們能以最低成本另覓他處進行遷置。董事確認上述瑕疵不會對我們的業務或財務狀況或本次[編纂]造成重大影響。

截至最後實際可行日期，自有物業中我們尚未取得2項總計建築面積約2,588.7平方米（佔自有物業總建築面積的11.2%）的物業的正式房屋所有權證及土地使用權證。

一項建築面積約581.8平方米（約佔自有物業總建築面積的2.5%）的物業位於廣東省深圳市，屬於招商銀行所擁有總建築面積為1,176.0平方米物業的一部分，該物業於我們成立後於1993年8月由招商銀行轉讓予我們的前身招商銀行證券業務部。但由於缺失該物業的若干文件，我們無法對該物業進行分割或辦理獨立於招商銀行名下所有權證。我們現將其出租作餐廳用途。

於2016年1月，招商銀行書面確認：(i)該物業由我們擁有，且招商銀行與我們對該物業所有權概無任何爭議；(ii)招商銀行會與我們共同積極促使相關中國政府機構解決該物業的過戶問題；及(iii)所有權轉讓後，倘招商銀行造成的任何第三方追索或索償使我們喪失該物業的所有權及／或使用權，則招商銀行會就導致的任何經濟損失對我們進行彌償。我們的中國法律顧問確認，由於我們尚未取得正式的房屋所有權證，因此我們無法對第三方行使對該物業的擁有權。然而，由於我們已長時間佔用該物業，而招商銀行對我們所擁有該物業的權利並無異議，且已作出相關書面確認，因此這情況對本次[編纂]並無重大影響。

我們已佔用並使用一項位於黑龍江省哈爾濱市、總建築面積約2,006.8平方米（約佔自有物業總建築面積的8.7%）的物業。1998年，我們的前身國通證券購買此物業作為證券營業部，並已取得所有權證，公司名變更為招商證券後，由於2007年業主委員會與開發商的商

業 務

業糾紛導致相關中國機構暫停辦理產權轉讓手續，我們無法將此物業重新登記於我們的新公司名下。我們的中國法律顧問確認，我們為佔用及使用上述物業的擁有人，但由於中國有關當局暫停辦理該物業的相關手續，我們轉讓、抵押或處置該物業的權利受到限制。

董事確認，上述兩項業權瑕疵不會對我們的業務或財務狀況或本次[編纂]造成重大影響。

自有地塊和在建物業

截至最後實際可行日期，我們擁有一處面積約4,847.9平方米的地塊，用於建設規劃建築面積為59,999.21平方米的新總部樓宇。我們的中國法律顧問表示，我們已獲授相關土地使用權證及中國法律規定的規劃和施工許可證。截至最後實際可行日期，該物業尚在建設中。我們的中國法律顧問表示，該物業已取得現階段所須政府批准文件。

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們在中國租賃了204項物業，總建築面積約145,846.6平方米。該等租賃物業主要用作經營及辦公用途。

截至最後實際可行日期，176項總建築面積約130,630.3平方米(約佔我們租賃樓宇總建築面積的89.6%)的租賃物業，業主已取得相關房屋所有權證。我們的中國法律顧問表示，該176項租賃物業的業主為相關物業的擁有人或授權租賃或分租人士，租約合法有效。該176項租賃物業中，5項總建築面積約842.4平方米(約佔我們租賃樓宇總建築面積的0.6%)物業的房屋所有權證載明相關土地及／或樓宇應作住宅用途，但實際該等樓宇用作商業用途。我們的中國法律顧問表示，由於我們將該等物業用作未經許可用途，我們或會面臨搬遷風險。鑑於其所佔面積較小，我們認為該5處物業對我們的核心業務營運並非重大，且我們能及時以最少的開支完成搬遷且不會對我們的業務或財務狀況有重大影響。

截至最後實際可行日期，其餘的28項總建築面積約15,216.3平方米(約佔我們租賃樓宇總建築面積的10.4%)租賃物業，業主尚未取得相關房屋所有權證，但該等業主或相關物業的實益擁有人已提供相關證明，或就該等租賃物業擁有權發出書面確認。具體而言，其中18處房屋的業主承諾因房屋產權或租賃權引起的任何糾紛由其承擔法律責任或賠償相應

業 務

損失。截至最後實際可行日期，就我們所知並無因該等物業的安全狀況而發生任何事件，亦無因該等物業的安全狀況而未獲得相關房屋所有權證。

董事確認，且我們的中國法律顧問相信，如我們因租賃物業的產權存在瑕疵或租約無效而無法履行租約而須搬遷，我們可覓得替代場所。我們的董事及中國法律顧問確認，雖然我們可能會產生額外搬遷費，但該等費用對我們的業務或財務狀況或本次[編纂]並無重大影響。董事認為產權瑕疵不會個別或共同對我們的業務有重大不利影響，原因在於：(i) 上述28處租賃物業中，18處房屋的業主承諾因房屋產權或租賃權引起的任何糾紛由其承擔法律責任或賠償相應損失；(ii) 鑑於其所佔面積較小，我們認為該28處物業對我們的核心業務營運並非重大；及(iii) 我們相信能及時以最少的開支完成搬遷且不會對業務或財務狀況有重大影響。

此外，董事表示，如業主獲得相關所有權證，28項有產權瑕疵物業的租金成本將不會有重大區別。

風險管理

概覽

我們致力於推行「有效管控風險，謹守法律及合規底線，以合理的風險承擔獲取相應收益；通過風險總量和限額管理，向收益風險比較高的業務優先配置資源，在風險可知、可測、可控、可承受條件下，力爭效益最大化」的風險管理理念以維持公司長期穩健發展。

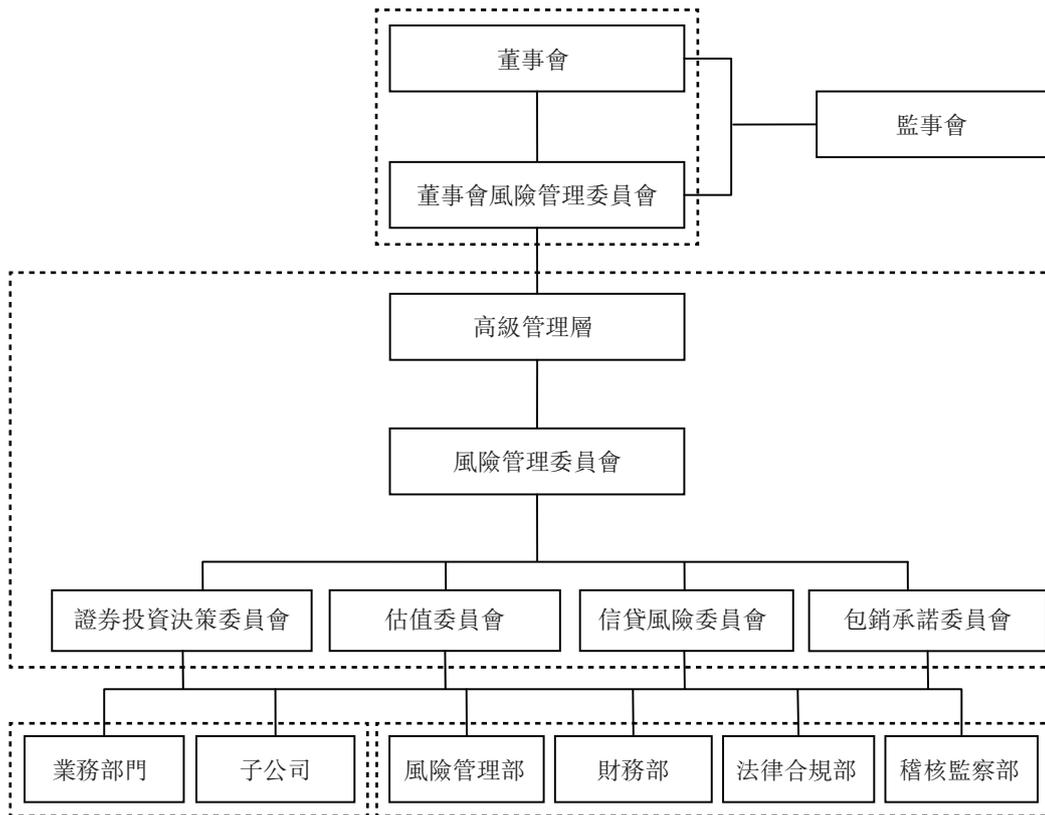
自1993年註冊成立以來，我們已建立健全公司治理與有效的風險管理及內部控制體系，以管理我們在證券市場中面臨的風險。憑藉此有效的系統、我們穩健的資本基礎及其他標準，我們於2008年至今連續八年獲中國證監會頒發的(A類)AA]級監管評級(迄今中國證券公司獲得的最高評級)。有關中國證監會釐定監管評級時所考慮因素的詳情，請參閱「監管環境」。

風險管理組織架構

我們按照《證券公司內部控制指引》及《證券公司全面風險管理規範》的要求，結合自身的運營需求，率先建立由五個層次組成的現代化風險管理架構，包括：(i) 董事會及其下設的董事會風險管理委員會；(ii) 監事會；(iii) 高級管理層及其下設的風險管理委員會；(iv) 風險管理相關職能部門(風險管理部、財務部、法律合規部、稽核監察部)；及(v) 其他各部門、分支機構及子公司。

業 務

我們的風險管理組織架構如下圖所示：



董事會及董事會風險管理委員會

董事會及董事會風險管理委員會是我們風險管理的最高決策機構，主要負責：(i)審批我們的風險偏好及風險容忍度；(ii)審批我們的經濟資本分配方案；及(iii)每季度召開會議，審議季度風險報告，全面審議我們的風險管理情況。於最後實際可行日期，我們的董事會風險管理委員會由五名委員組成。該等委員於金融及證券行業平均擁有逾十年經驗，大多擁有金融或經濟相關背景。有關風險管理委員會的詳情，請參閱「董事、監事及高級管理層」。

監事會

公司監事會目前由九名監事組成。監事包括三名職工監事以及六名股東監事，負責對我們的全面風險管理體系運行的監督檢查。周語菡女士為現任主席，有超過13年的金融及證券工作經驗。

高級管理層及風險管理委員會

我們總裁和副總裁所組成的高級管理層全面負責業務經營中的風險管理。他們定期聽取風險評估報告，確定風險控制措施，並制定風險限額指標。高級管理層設立風險管理

業 務

委員會，作為經營層面最高風險決策機構。同時，我們任命了首席風險官負責全面風險管理工作。

- 風險管理委員會：作為經營層面最高風險決策機構，負責審議我們年度風險偏好、容忍度和經濟資本等風險限額配置方案報告，及我們的風險評估季度報告或年度報告，合規季度報告或年度報告。風險管理委員會亦審批我們風險管理政策以及各單位提交的重大風險業務、重大創新事項並就此提供意見。
- 我們的風險管理委員會下設證券投資決策委員會、信貸風險委員會、估值委員會、包銷承諾委員會，並建立了明確的審議範圍及議事規則。
- 首席風險官：負責推進全面風險管理體系建設，監測、評估、報告我們整體風險水平，並為業務決策提供風險管理建議。首席風險官由總裁提名，董事會聘任。目前我們的首席風險官為鄧曉力女士，其在金融業擁有逾18年工作經驗。

風險管理各職能部門

執行風險管理職能的相關部門包括：

- 風險管理部：風險管理部負責管理市場風險、信用風險，並協助、指導各單位開展操作風險管理工作。
- 財務部：公司財務部負責管理流動性風險，推進相應流動性風險管理系統、規則和政策的建立。
- 法律合規部：具體負責牽頭我們合規及法律風險管理工作，主要職責包括協助合規總監對公司及其工作人員的經營管理和執業行為的合規性進行審查、監督和檢查。
- 稽核監察部：負責對我們風險管理流程的有效性及執行情況進行稽核檢查，並負責牽頭至少每年一次的風險管理體系整體評價。
- 承擔風險管理職能的其他部門主要包括總裁辦公室及信息技術部。其中，總裁辦公室具體牽頭管理我們聲譽風險及制定並落實我們的品牌發展戰略，對媒體、公共關係及危機進行管理和處置，以維護及提升我們的內外部品牌知名度。信

業 務

息技術部具體牽頭管理信息技術風險，預防及處理我們IT系統可能發生的各類技術故障或數據洩露，提升IT系統的穩定性和高效性。

我們業務部門、分支機構及子公司的風險管理職能

我們各業務部門、分支機構及子公司負責於各自所轄的業務及管理領域履行直接的風險管理和監督職能。

各部門、分支機構及子公司負責人承擔本單位風險管理有效性的直接責任，需要全面了解並在決策中充分考慮與業務及管理活動相關的各類風險，亦須及時識別、評估、應對相關風險，對所轄業務及管理領域內發現的風險隱患，主動、及時向上級風險管理相關職能部門、和首席風險官報告。該等負責人應在我們的制度框架下制定本業務及管理領域的風險管理體系、流程，規範自身風險管理工作。針對所轄業務及管理領域，主動識別風險，並制定有效的風險應對措施。

風險管理流程

我們還建立了風險管理的「三道防線」，在各風險控制環節進行密切合理分工，以監控、識別、評估、處理、檢查及報告風險：

- 第一道防線：由業務部門在業務開展過程中進行自我風險管理，進行風險識別與處理。
- 第二道防線：由風險管理部和法律合規部重點對風險開展事前防範和事中控制，進行風險評估與監控。
- 第三道防線：由稽核監察部重點對風險開展事後檢查整改。

風險管理量化指標體系

我們自上而下建立了包括風險偏好、風險容忍度、經濟資本及風險限額的風險管理量化指標體系，引導資源向收益風險比較高的業務配置，有效提升我們風險管理水平和企業價值。

- 清晰的風險偏好及容忍度指標：風險偏好是基於董事會和高級管理層對我們面對的各種風險因素進行的分析，做出的對風險和收益平衡關係的基本態度。風險容忍度是指我們根據風險偏好，針對不同業務的特點，為每一個具體業務設定的反映風險管理效果的量化限額指標，以明確對風險管理結果的最大容忍範圍。經過多年的逐步完善，我們已經形成了清晰的風險偏好描述，涵蓋總體風險、市場風險、信用風險、操作風險、流動性風險等五大類型的風險偏好指標體系，亦已形成了覆蓋我們經紀及財富管理業務、投資銀行業務、投資管理業務以及投資及交易業務等四大業務條線的風險容忍度指標體系。我們每年初確

業 務

定風險偏好、風險容忍度目標，並貫徹至經濟資本預算及業務授權中，每月監控、報告風險偏好及容忍度執行情況，並根據計劃執行效果持續檢視風險管理工作。

- 科學的經濟資本管理模式：我們於2007年在業內率先引進經濟資本管理模式，並持續優化經濟資本計量方法、完善經濟資本管理流程。我們的經濟資本管理全面覆蓋了市場風險、信用風險和操作風險。借鑑巴塞爾協議，我們開發了用於市場風險和信用風險經濟資本計量的內部模型，具有良好的風險敏感性和可靠性。我們運用巴塞爾協議標準法對操作風險進行計量，並將內部模型廣泛應用於風險監控、量化評估、績效考核等領域。
- 側重風險限額的業務授權管理體系：我們根據業務決策事項的風險等級實行逐級業務授權。在風險可控的前提下，根據各單位的風險管理能力、業務授權執行情況、實際風險控制結果，實行審慎授權，以提高決策效率。我們嚴厲禁止越權操作，各級被授權人必須在被授予的權限範圍內行使權力和開展業務活動，不得越權。
- 全面的壓力測試機制：我們的「招商證券全面壓力測試體系的運行機制」項目在2010年獲得中國證券業協會專業評價認可，並作為先進示範向全行業推廣。我們確立了多部門分工合作的壓力測試組織體系，設計了壓力測試方法和流程。我們定期或不定期根據業務發展情況和市場變化情況，對流動性風險、信用風險、市場風險以及淨資本等各類風險限額指標進行壓力測試，能夠有效地評估極端情形下我們經營及風險狀況的變化。

主要風險的監控和管理

我們建立了涵蓋了市場風險、信用風險、操作風險、流動性風險、合規風險等全面的風險管理體系，明確了各類風險管理的界限及一般性原則。

市場風險

我們面臨的市場風險是公司的持倉組合由於相關市場的不利變化而導致損失的風險。我們的持倉組合主要來自於自營投資、為客戶做市業務以及其他投資活動等，持倉組合的變動主要來自於自營投資的相關策略交易行為以及客戶的做市要求。我們的持倉組合使用公允價值進行計算，因此隨着市場情況與持倉組合的變化每日會發生波動。公司面臨的市場風險的主要類別如下：

- 權益類風險：主要來自於持倉組合在股票、股票組合及股指期貨等權益類證券的價格及波動率變化上的風險敞口；
- 利率類風險：主要來自於持倉組合在固定收益投資期限結構、利率水平和信用利差等變化上的風險敞口；

業 務

- 商品類風險：主要來自於持倉組合在商品現貨價格、商品遠期價格及波動率變化上的風險敞口；
- 匯率類風險：主要來自於持倉組合在外匯即期匯率、遠期匯率及波動率變化上的風險敞口。

為管理我們面臨的市場風險，我們採取了如下措施：

- 全口徑、多幣種、跨市場的風險管理體系：我們對股票、債券、商品以及衍生品等各類投資品種，以及中國、香港、美國、歐洲、新加坡及其他境外市場中的金融資產的市場風險進行全面識別、測量、評估和控制等管理工作。我們建立了涵蓋總體公司層面到業務部門和業務條線乃至交易策略層面包括規模、敞口、集中度、止損限額和VaR、Greeks、Duration等的完善業務風險限額指標體系等系列指標，並運用國際通用的VaR模型為核心量化風險，結合敏感性分析、情景分析、壓力測試等手段，實現了對市場風險的全面識別、評估、測量和管理工作。同時，我們還通過整合第三方專業化風險管理系統與內部風險數據獲取、監控和報告系統，為市場風險管理提供了良好的信息基礎支持和管理平台，實現對各業務條線市場風險的識別、監控、評估等工作。
- 一般和特定的市場風險管理方法：從整體上來說，我們全面監控包括子公司在內的所有自有資金參與的境內外各類市場投資交易，確保市場風險總量與公司淨資產在一個安全適當的比例之內。我們通過多元化的市場策略和產品投資（包括但不限於合理配置權益類投資、固定收益類投資和綜合使用方向性、市場中性交易策略），達到滿足一定標準的風險分散化效果。我們建立了明確的止損政策和措施並嚴格執行。具體到特定業務類型與交易策略，我們根據其特點進行具有針對性的風險監控管理；如對股票方向性投資注重個股規模與集中度控制、建立投資禁止池、緊密跟蹤研究重倉股、並鼓勵使用波段操作和動態套保規避風險；對衍生套利業務堅持市場中性原則；對潛在風險損失進行適當控制和調整；對交易的衍生產品進行嚴格的估值與風險計量，進行有效的市場風險對沖。對債券投資，我們優化組合的信用等級結構，加強對高風險債券的重點研究和排查處理等。

通過這些方法手段，我們有效地控制了市場風險。但這些方法的使用及有效性具有一定的局限性，並會受到一系列因素的影響，如套期保值的有效性、市場流動性變化、對沖價格相關性等。因此我們始終根據市場發展和組合變化情況，通過對市場風險的實時與準確的評估，不斷加強調整風險管控措施，主動積極地管理市場風險。

業 務

信用風險

我們面臨的信用風險是指借款人或交易對手未能履行約定義務而造成經濟損失的風險。我們的信用風險主要來自於以下四類業務：

- 融資融券、回購等業務的客戶出現違約，不能償還對我們所欠債務的風險；
- 債券、信託產品以及其他信用類產品投資業務由於發行人或融資人出現違約，所帶來的交易品種不能兌付本息的風險；
- 權益類收益互換、利率互換、場外期權等業務中的交易對手不履行支付義務的風險；及
- 經紀業務代理客戶買賣證券、期貨及其他金融產品，在結算當日客戶資金不足時，代客戶進行結算後客戶違約而造成的風險。

為有效控制信用風險，我們採取了如下措施：

- 審慎主動的信用風險管理：我們在審慎、可控的前提下主動管理信用風險，在有效控制借款人或交易對手的風險及違約損失的條件下，優先配置風險資源。我們致力於維持融資融券、股票質押式回購、槓桿融資、結構化產品等融資類業務的資產質量，確保信用類資產組合在不同投資品種、客戶之間適當分散，單一領域的信用風險衝擊不會對我們的持續經營產生重大影響。
- 涵蓋全流程的制度體系及以風險限額為核心的風險政策體系：我們構建涵蓋從盡職調查、授信審查、擔保品管理到授信後檢查的信用風險全流程制度體系。我們建立信用風險政策體系，覆蓋重點業務產品及敏感行業，通過明確的限額指標、准入標準、盡調標準、審核要求等工具，引導業務按照我們的風險偏好發展。
- 業內領先的信用風險管理量化工具：我們率先引入內部模型法計量信用風險的經濟資本，在充分考慮客戶結構、期限結構、擔保品結構以及集中度等基礎上，結合壓力測試、敏感性分析等手段計量主要業務的信用風險。我們根據擔保品基本面、流動性、波動率、集中度等因素，建立擔保品負面清單模型、擔保品轉換率模型，加強擔保品對我們債權的保障力度。我們通過風險轉移和對沖，協議管理等各類風險緩釋工具，降低我們承擔的風險潛在損失和預期損失。
- 行業最佳實踐經驗的內部信用評級體系：我們針對行業及目標客戶群特點，構建了符合行業最佳實踐經驗的內部信用評級體系。我們積累了大量的發債企業或借款人定量和定性數據，運用科學的評級方法，開發了多個內部信用評級模型，涵蓋了我們所有信用類資產的量化評估工作。我們的內部信用評級結果逐

業 務

步應用在客戶准入、授信管理、風險限額管理、風險監測、資產質量管理、風險定價等風險管理方面。

- 信用風險實質審核全覆蓋：我們構建了以信貸風險委員會及專家審核為特色的集體決策機制，對信用類高風險業務、大金額業務、創新業務逐筆審核，有效化解業務風險。信用風險實質審核全面覆蓋場內標準化外匯業務、場外非標業務、表內業務及表外業務、境內及境外業務。

操作風險

操作風險指由不完善的內部程序、員工和信息科技系統，以及外部事件所造成的風險。為盡量減少操作風險，我們採取了如下措施：

- 搭建了符合巴塞爾協議和我們戰略發展需要的完善的操作風險管理架構，並通過操作風險經濟資本計量和分配有效引導各項業務開展。
- 建立操作風險偏好、容忍度和管理政策制度體系，在持續跟蹤評估管理現狀的基礎上進行差距分析，動態化完善操作風險治理架構。
- 通過運用操作風險與控制自我評估管理工具，搭配定量和定性結合的操作風險敞口評估方式，實現操作風險管理工具的科學化與精細化使用。
- 積極推動操作風險手冊編製，以流程為核心、以各部門和分支機構為單位，形成覆蓋我們全業務的操作風險手冊，在基本的風險計量和評估功能之上持續跟蹤和改進，相應修訂操作風險手冊。
- 通過操作風險事件與損失數據收集管理工具的應用，將各項業務所面臨的重要內外部操作風險事件進行歸納匯總，並明確需重點關注的風險領域及其影響，推動操作風險管理向基於大數據事前預測轉型。
- 重視操作風險管理意識的全面提升，強調創新產品、創新業務開展前的風險識別與控制，使得操作風險管理覆蓋我們前中後台各部門和分支機構，有效強化了操作風險的事前控制、事中監控和事後改進。

流動性風險

流動性風險指我們未必能以合理成本及時獲得充足資金，以償付到期債務、履行其

業 務

他支付義務和滿足正常業務開展的其他資金需求的風險。我們可能面臨的流動性風險事件和因素包括：現金流緊張、融資成本持續高企、融資渠道受阻、債務集中到期難以兌付等。

為預防流動性風險，我們採取以下措施：

- 建立了優質流動性資產儲備和最低備付金額度制度，制定了流動性應急計劃，儲備了國債、央票等在極端情況下仍可隨時變現的高流動性資產，以備意外支出。
- 積極開展資金缺口管理，運用現金流缺口、敏感性分析、壓力測試等管理工具，及早識別潛在風險，提前安排融資或調整業務用資節奏，有效管理支付風險。
- 持續拓展融資渠道，均衡債務到期分佈，避免因融資渠道過於單一或債務集中到期導致的償付風險。
- 建立了內部風險報告制度，及時掌握各業務及分支機構經營中的流動性風險，並採取措施促進我們各業務和各分支機構安全穩健地持續經營。

合規風險

我們面臨的合規風險指因公司或其僱員的執業行為違反法律、法規或準則而使公司受到法律制裁、被採取監管措施、遭受財產損失或聲譽損失的風險。

為了有效地預防合規風險，我們採取了以下措施：

- 建立了完善的合規管理組織架構和制度體系，有序開展合規管理；
- 通過合規文化宣導、合規培訓、諮詢審查、提示報告、檢查督導、考核問責等管理工作，保障各項經營管理活動和執業行為的合規；
- 通過建立了完善的反洗錢組織架構和內控制度體系，有序開展反洗錢工作；及
- 為了保證各項業務的順利開展、防止內幕交易和管理利益衝突，我們建立了較為完善的中國牆。

主要業務的風險管理和內部控制措施

我們已實施一系列風險管理和內部控制措施，以管理業務活動相關的風險。

業 務

經紀及財富管理業務

證券與期貨經紀業務

我們率先建立了現代化的風險管理架構，制定了證券與期貨經紀業務一套全面的內部規則及指引，確保符合相關法律及法規。我們禁止僱員進行未獲授權的交易或其他違反業務經營適用規則的活動。

證券經紀業務面臨的主要風險包括操作風險、合規風險及信用風險。我們主要透過以下措施管理該等風險：

- 建立了授權管理制度，按照業務風險等級實行區別授權，並將內控執行情況納入績效考核範疇。
- 我們的證券營業部實行了前、後台分離的控制機制，設立證券部運營總監，對營業部櫃檯業務進行一線督導和管理。
- 我們建立統一的經紀業務客戶管理與客戶服務制度。規範開戶及後續業務操作流程，保護客戶合法權益；建立客戶適當性管理機制，對客戶進行風險承受能力評估；建立客戶反饋與投訴處理機制，及時發現並處理不規範行為和客戶糾紛。
- 我們建立了集中統一的營銷、客戶服務等前台人員管理制度，分別從人員聘用、培訓、執業資格管理、執業行為管理、薪酬與考核、風險監控等方面防範不規範業務操作風險，並通過建立非現場監控系統，防範僱員執業行為不合規。
- 我們建立了完善的期貨經紀業務管理制度體系，分別從中間業務管理、對接規則、股指期貨套利系統操作、外部軟件對接等環節進行了規範。通過設立專門的期貨經紀業務管理部門、風險控制專崗等措施防範期貨經紀業務內在風險。
- 我們實行了交易數據、清算數據、核算數據、監控數據集中存放，各系統數據權限由總部集中統一分配和授予。我們建立了信息系統安全事件應急處置流程，防範系統風險。
- 我們對客戶資金實行第三方存管，客戶資金存放於託管銀行，並由投資者保護基金、存管銀行進行監控，證券公司按慣例不能支配和挪用，因此這部分經紀業務產生的負債不構成我們的流動性風險。

業 務

- 加強經紀業務客戶授信和保證金管理，境內代理客戶的證券交易以全額保證金結算，不存在信用風險；境外代理客戶的證券及其他金融產品交易，通過加強經紀客戶授信和保證金管理，有效控制了相關的信用風險。
- 我們期貨經紀業務制定了風險控制與強制平倉指引，建立了完善的經紀業務交易風控模式，制定了客戶保證金管理制度，定期或不定期對我們客戶保證金水平進行評估與調整。我們務求以上述措施有效控制信用風險。

融資融券業務

融資融券業務的風險，主要是客戶出現違約，不能償還對本公司所欠債務而形成的信用風險。我們不斷強化和完善融資融券業務的風險管理工作、加強客戶賬戶風險的監控力度、提高風險預警能力，在風險控制方面表現良好，實現了業務規模、質量、效益均衡發展。

我們致力於維持融資融券業務的資產質量並採取了以下措施：

- 我們對融資融券業務實行集中統一管理，融資融券業務的決策和管理職責由總部承擔。前、中、後台相互分離、相互制約，各環節分別由不同的部門和崗位負責。
- 我們針對融資融券業務建立了較為完善的業務制度體系，並實行嚴格的投資者適當性管理、持續的資格管理和嚴格的審批程序。
- 我們高度關注擔保品質量對我們債權的保障程度。我們通過擔保品負面清單機制、擔保品折算率模型等工具，對資質優劣等級不同的擔保品實行差異化的折算率，並對客戶實行分級授信審批和保證金比例管理。
- 我們對融資類業務實行兩級風險監測管理機制，有效防範客戶違約風險。融資融券部逐日盯市，監控客戶維持擔保比例、倉單到期、追繳保證金、標的證券資質變化等情況，並進行授信後跟蹤管理。風險管理部進行獨立風險監控，對我們整體風險狀態、大額及高風險客戶、集中度等情況進行監控，並結合壓力測試等手段進行分析評估。
- 我們嚴格執行強制平倉的風險管理政策，並配有嚴格的平倉操作流程和追索機制，確保平倉公平高效，最大化保障我們作為債權人的權益。
- 自2015年6月中旬股市大幅下跌以來，我們重新檢視並進一步優化兩融業務的風控機制，重點優化平倉管理、完善客戶資金集中度風險控制，加強我們對單一客

業 務

戶、單一擔保品的集中度管理控制，並進一步強化逆周期調節，在市場過熱、風險累積較大的時候，通過降低槓桿比例、降低擔保品折算率、控制融資標的和授信額度等手段，降低融資融券業務資產組合的風險。

股票質押式回購業務

我們高度重視股票質押式回購業務的信用風險，堅持將借款人具有充足的還款來源作為審批的基本原則，同時為加強對質押物擔保有效性的管理控制，構建了完善的事前、事中、事後全流程風險管理體系。

我們採取的主要管理措施包括：

- 我們根據自身的風險偏好，制定了股票質押式回購業務信貸政策，通過風險限額、借款人及擔保品准入標準、授信原則、業務授權等，明確了我們股票質押式回購業務的風險邊界及底線。
- 我們構建了以信貸風險委員會為核心的多層級審批授權體系，由11名成員組成，該等成員均擁有逾十年證券業的相關經驗。大金額、長期限、高風險的股票質押式回購業務須由專家集體決策。
- 我們建立了擔保品標的券池管理機制。在日常監測的基礎上，由專人對股票質押式回購業務標的券池進行實時更新，選擇基本面優良、流動性較好的優質股票納入擔保品範圍，原則上不選擇擔保品範圍外的股票開展股票質押式回購業務。
- 我們建立了擔保品量化模型，綜合評估個股基本面、波動率、過往漲跌幅、流動性、業務的質押集中度、期限、股票性質等因素，合理確定擔保品的折算率水平。
- 我們通過嚴格的盡職調查、授信後檢查、盯市、風險預警監測及平倉等手段，從事前、事中、事後全面識別及管理股票質押式回購業務的信用風險。

金融產品銷售

為了管理有關代銷金融產品的風險，我們採取了以下措施：

- 我們設立了產品委員會，並下設產品評審小組，由23名成員組成，該等成員平均擁有逾15年證券業的相關經驗。通過專家集體決策，對代銷金融產品進行合規審查和風險等級審定。

業 務

- 我們建立了涵蓋代銷管理辦法、營銷規範、投資者適當性、客戶反饋管理等完善的制度體系，及產品准入、產品評估、產品決策、產品銷售到產品持續監控等完整的代銷業務流程，並根據業務發展情況及時修訂。
- 我們對代銷金融產品委託人及投資管理人實行准入管理，對白名單以外的管理人，業務部門及研發中心進行雙重盡調，從前端控制與管理能力有關的風險。
- 我們制定代銷金融產品的適當性管理原則，在代銷金融產品風險評級與客戶風險承受能力評估之間建立對應關係，加強銷售適當性管理控制。
- 我們對金融產品銷售涉及的分支機構管理、業務宣傳、風險揭示、客戶適當性管理等進行不定期自查及內外部審計，防範控制風險。

私募投資基金綜合託管服務

我們設立託管部協調託管業務。我們的託管部建立了完善的託管外包業務流程，保障業務的規範運行與不斷發展。

- 我們制訂了完善的過戶代理人及基金賬戶操作規程，規定各部門、崗位的職責及工作程序；託管部還制訂了相關崗位的具體操作規程及工作日志，規範操作標準。
- 託管部對託管與外包業務實施有效隔離，託管、外包業務分別配備各自的業務操作人員，並通過分隔辦公區域、配備獨立辦公設備等方式確保託管與外包業務的辦公場所和辦公設備相對封閉和相互獨立。
- 我們就內部管理制度的份額登記和估值核算相關信息建立了勾稽檢查方式，保障業務的正常開展。我們的基金託管與外包業務使用兩套不同的估值系統，通過比對兩套系統的估值結果確保結果的準確性。
- 我們建立了基金託管及外包業務技術支持系統，系統上線前對各功能進行充分的技術測試和業務測試，針對測試中發現的問題進行跟蹤解決。在業務實際開展中，為防範系統差錯，託管部建立關鍵信息的專人檢查驗證機制，以便及時發現系統運行差錯。我們根據市場發展和業務創新的需要不斷完善基金託管及外包業務技術系統，保證技術系統具有前瞻性和先進性。

業 務

投資銀行業務

我們建立了完善的內部控制體系，不斷完善投資銀行業務的業務流程。我們對投資銀行業務的內部控制注重防範因管理不善、權責不明、未勤勉盡責等原因導致的市場風險、信用風險、操作風險及合規風險，並主要通過以下程序實現：

- | | |
|--------|---|
| 項目立項階段 | 我們針對擬保薦及承銷的股權融資和債權融資項目、擬擔任財務顧問的併購重組業務，以及擬推薦於NEEQ掛牌的業務，制定了相關的立項流程並嚴格執行。我們亦成立了獨立的審核團隊，以確保業務團隊高效並審慎承攬該等項目，從源頭本身減少風險。 |
| 項目實施階段 | 我們針對不同的業務類型，制定了相應的指引性文件，以加強風險管理。項目團隊進行全面的盡職調查，確保相關文件的真實、準確和完整。對於IPO及其他高風險項目，須由風險管理部會同內核部進行現場核查並審閱盡職調查材料。 |
| 內核階段 | 我們於內核會對項目進行全面審查。由審核人員和內核委員審查並討論項目存在的各方面問題，項目團隊針對問題進行回覆和整改。股權融資、債券融資、NEEQ掛牌、併購及重組項目均須先在內核會預審，審核通過後方可正式對外提交進行申請。 |
| 發行承銷 | 我們通過項目團隊的盡職調查、資本市場部和債券銷售部進行的累計投標、路演、銷售組織、定價及配售、風險管理部的綜合分析以及風險管理委員會、包銷承諾委員會的集體決策，嚴格控制承銷風險及合規風險。在IPO自主配售方面，我們成立了自主配售決策委員會，建立了包括決策機制、配售機制和業務流程在內的配售制度，有效加強對自主配售行為的風險及合規管理。 |
| 持續督導 | 我們重視持續督導工作的跟蹤和管理，工作內容包括定期匯報及不定期進行現場檢查、向發行人及其董事、監事及高級管理 |

業 務

層提供培訓服務等。我們對保薦代表人、專責持續督導專員和團隊負責人的持續督導工作進行定期考評，保證持續督導的工作質量。

資產管理業務

我們通過全資子公司招商證券資產管理開展資產管理業務。我們會定期及不定期更新對招商證券資產管理的業務授權，對個別超出招商證券資產管理授權範圍的高風險和新業務方案及其他風險事項進行審批。

我們要求招商證券資產管理提交定期風險報告及重大事件的特別報告。定期風險報告反映風險識別、評估結果和應對方案，並對重大風險提供專項評估。我們也要求招商證券資產管理在發生對公司有重大影響的事件時進行及時報告。

招商證券資產管理秉承我們的風險管理體系，在授權範圍內開展工作，通過定期及不定期會議對其經營中可能出現的風險事項進行審議及審批。招商證券資產管理同時建立了獨立的風險控制、合規管理機制，加強我們對受託責任及準確披露風險的有效執行。該機制可以促進業務穩定發展，維護投資者權益，監督並評估潛在的市場風險、信用風險、利率風險、流動性風險、操作風險及合規風險。我們公司的法律合規部、風險管理部及稽核監察部亦為招商證券資產管理提供支援。

資產管理業務的內部控制及風險管理措施主要包括：

投資決策程序

招商證券資產管理經營管理層下設三個專項議事機構：證券投資決策委員會、風險控制委員會及總經理辦公室。通過該三個機構的共同努力，所有重大事項的風險均被有效識別和控制。證券投資決策委員會在遵守國家有關法律法規、監管規定的前提下，擁有對證券市場產品投資事務的最高決策權。風險控制委員會是對所有投資決策進行風險評估的最高決策機構。風險控制委員會制定和監督風險管理政策的執行、風險偏好、風險容忍度、風險限額體系，對業務風險狀況進行定期回顧與評估，並提出風險管理建議。總經理辦公室審議公司對外重要戰略合作，對除應由風險控制委員會、證券投資決策委員會審議決策之外的重大業務、重要產品、創新業務立項提供建議及制定實施計劃，貫徹執行董事會決議，組織實施年度經營計劃和投資方案。

業 務

投資管理程序

我們的投資決策機構在判斷宏觀與微觀經濟及資本市場走勢的基礎上形成對各大類資產的收益預期，並確定主要資產的配置計劃、重點投資範圍及重大投資決策。

資產管理產品投資經理在我們的決策機構的授權範圍內，根據資產管理合約訂明的投資範圍、風險收益目標水平及投資限制進行審慎投資決策。

我們針對資產管理產品的投資管理建立了證券池，根據我們內外部研究力量形成入池證券名單，並在履行相應投資審批程序後形成投資證券池。

投資交易實行集中交易制度，於獨立的交易室進行，交易主管及交易員對交易指令的合規性進行事前檢查。對違反法律法規、違反投資管理規定的交易指令，有權拒絕執行，並及時向主管匯報。

我們建立了風險監控和報告機制，對風險進行事中監控及事後報告；對於重大投資限制，我們通過投資交易系統在下單前進行風險試算，通過風控模塊的風險指標後方可下單，確保投資符合產品風險收益目標及投資限制要求。

業務分離

我們要求將資產管理業務與自營交易及其他證券業務分離，以防止內幕交易及避免利益衝突。禁止高級管理人員同時管理存在利益衝突及需要信息篩查的業務。該等業務不得由同一人擔任負責人。定向資產管理計劃的投資經理不得擔任其他資產管理業務的投資經理。

我們禁止以轉移資產管理賬戶收益或者虧損為目的，在自營賬戶與資產管理賬戶之間或不同的資產管理賬戶之間進行交易。我們要求資產管理業務將可能產生利益衝突的業務職責分離，包括投資運營、資金轉移和分配、賬戶管理、結算與清算以及估值核算。

業 務

開設獨立賬戶	我們將客戶資產委託予符合資格的商業銀行、中國證券登記結算有限責任公司、中國證監會批准的證券公司或其他符合法律法規、監管規定要求的資產託管機構託管。我們通過指定賬戶為客戶提供資產管理服務。資產管理業務通過指定現金賬戶、證券賬戶及交易賬戶管理。
有關客戶適當性管理	我們對客戶身份進行適當性調查，取得客戶的資產、收益、證券投資經驗、投資偏好、風險意識及風險承受能力的信息，以便推薦符合客戶風險承受能力的產品或服務。我們亦及時審查所管理資產的資金來源及用途是否合法。
風險披露	我們在產品合同文件中撰寫了風險揭示書，對投資資管產品面臨的市場風險、信用風險、操作風險、流動性風險及其他特定風險進行風險揭示，並交由客戶簽字。在銷售過程中，我們要求銷售代表認真履行客戶適當性原則，向客戶披露產品風險收益特徵、投資範圍、投資限制及有關資產管理合約特殊風險的條款。
獨立風險評估與監控	<p>風控合規部履行獨立風險監控與評估。</p> <p>事前風險評估包括對風險進行識別、測算、壓力測試和情景分析，辨識業務流程中存在的風險種類及存在原因，針對可能發生的風險制訂相應的制度和防範措施。</p> <p>事中風險跟蹤和監控，主要有關風控合規部門運用風險監控與預警系統對資產管理業務實行全程監控，讓我們掌握風險狀況，通過及時監控和預警，及早對風險進行揭示和管理。</p> <p>事後檢驗與績效評定主要指有關風險管理工作的表現和資產管理業績進行總結和評估。</p>

直接投資業務

我們主要通過我們的全資子公司招商致遠從事直接股權投資及私募股權基金的管理業務。招商致遠設立了風險管理委員會和投資管理委員會，對合適的投資及退出進行討論和批准。

業 務

招商致遠制定了涵蓋自有資金投資、私募股權基金投資的產品方案設計、投資立項、項目盡職調查、投資決策與執行、投後管理及退出策略的內部指引和標準。我們務求透過上述指引進行項目全流程風險管理，並建立分層審核機制，有效管理控制直接投資業務的相關風險。

- 董事會：招商致遠的董事會對股東授權範圍的事項進行審議和決策，對直接投資業務的風險進行整體把控。
- 投資管理委員會：投資管理委員會負責審定招商致遠業務投資決策的制度和流程，在董事會授權範圍內對基金組建方案、自有資金投資項目的投資及退出、投資風險管理報告及董事會授權的其他事宜進行審議和決策。
- 風險管理委員會：風險管理委員會負責審定招商致遠經營相關的風險管理體系和流程。
- 投資管理部：投資管理部負責制定詳細的業務管理辦法和風險管理體系，對投資進行全流程的管理與協調，評估項目風險，監督風險管理政策的落實情況。

投資及交易業務

我們對於自有資金投資實行跨市場及多幣種的全面量化管理，監控包括所有投資相關業務部門和子公司的市場風險。我們投資與交易業務主要涉及權益類市場、固定收益類市場和商品市場。我們對境外交易所面臨的匯率波動帶來的風險使用對沖等風險管理手段進行控制。

股東大會每年釐定與權益及固定收益類證券投資相關的整體投資規模、風險偏好和風險容忍度指標，我們根據經濟資本分配、各業務的風險收益特性和相互之間分散效應進行全口徑定量計算分析，相應按分級審批制原則制定各業務的業務授權和風險管理指標。證券投資決策委員會根據市場情況定期及不定期地調整投資策略。在日常交易中，前台業務部門指派的風險監控崗實時監控關鍵風險，風險管理部對各業務部門進行獨立和全面的風險監控。

業 務

權益證券投資和交易

我們權益類投資主要分為方向性投資和市場中性交易兩大業務。

在權益類方向性投資業務方面，我們主要投資於國內A股市場和港股市場，風險管理措施包括：

- 我們設定了權益類方向性投資規模所佔淨資本和淨資產的適當比例，合理控制風險暴露導致的潛在損失。
- 業務部門通過多種形式研究市場與上市公司，建立股票投資優選和備選池。風險管理部設定相應標準，維護管理高風險股票名單，對重倉股投資有嚴格的研究要求和跟蹤機制。
- 我們對股票方向性投資的集中度以及對不同板塊的總投資與個股投資規模加以限制，優化組合。
- 對組合風險價值設定了合理的限額，並每日進行計算與監控，準確掌握組合承受的市場風險程度。
- 我們制定了個股與組合止損限額並嚴格控制，在此基礎上，我們還建立了月度市值保護預警機制，在盈利回撤超過一定標準時及時進行分析和決策，以有效控制不利市場情況帶來的影響。
- 業務部門根據市場判斷使用滬深300、中證500等股指期貨進行適當的動態套保對沖，減小收益回撤幅度，防範市場系統性風險。

在權益類衍生品投資業務方面，我們有多種交易策略，如股指期貨期現套利、量化配對、期權做市和衍生品場外交易業務等，風險管理措施包括：

- 我們堅持市場中性原則，實行有效對沖，嚴格控制潛在損失規模與比例。
- 通過多樣化跨市場的衍生交易策略佈局，實現投資風險的分散化，減小對單個市場或策略的依賴性。
- 對於交易的期權等金融衍生產品，我們建立了完備的估值管理體系，實現對所交易金融產品估值與風險計算的全面準確覆蓋。
- 我們引入了適合複雜衍生品相關風險特性的風控指標體系，更好地管理衍生交易風險。

業 務

- 對於場外衍生品業務，我們建立了完善的交易對手准入標準和授信審批流程，根據交易標的證券的市場歷史數據和組合特點(板塊、集中度)精細確定相應風險控制指標如折算率等，並及時根據市場實際變化進行動態調整。
- 對於場內期權、NEEQ等做市業務，我們制定中性的做市策略，嚴格控制單邊規模與潛在損失，防範出現方向性預測偏離。

我們的證券投資決策委員會是上述新增股權投資的管理決策機構。我們的總裁為委員會主任，具有最終決策權。該委員會共有九名成員，各成員均擁有超過八年的證券業相關經驗。公司制定了專項的投資與風險管理辦法，對投資交易策略和風險管理措施進行了明確的規定。我們主要投資於基本面良好且具備發展潛力和長期投資價值的股票、低估值藍籌股，並主要在上證180、滬深300、中證500成份股中選取股票，形成臨時股票池。風險管理部對新增的股權投資制定風險限額並進行每日風險監控與管理，單獨及合併計算新增投資部分的風險偏好和風險容忍度指標，並對接近或超過若干限額的情況及時提出預警和風險提示。業務部門與風險管理部每周定期向證券投資決策委員會報告，對投資交易情況、市場與監管環境變化情況及應對計劃，以及風險限額執行情況及主要風險關注點進行匯報。在出現市場或監管環境發生重大變化，或有關證券投資產生重大損益變化等情況時，證券投資決策委員會成員可提出提議，經委員會主任批准，召開臨時會議進行審議，制定相應應對措施並由相關部門執行。

我們基於滬深300指數訂立期貨合約，進行權益類交易的對沖活動。股指期貨合約價值為每點人民幣300元乘以指數點，在合約月份的第三個星期五以現金結算。股指期貨合約期內(通常為1至6個月)，我們可按對沖需求及對未來市況預測使用保證金購買或賣空所需數量的滬深300股指期貨。每筆交易的最低指數波動或最小價格變動為0.2指數點，每日價格最大波動為上一個交易日結算價格漲跌10%。除此之外，上海金融期貨交易所要求我們必須撥備至少8%合約價值作為保證金。

固定收益類投資和交易

我們固定收益投資主要分為境內債券投資、境外債券投資和固定收益衍生品投資。我們高度重視交易中相關市場與信用風險，並採取了如下風險管理措施：

- 我們就組合與個券投資的規模、久期、基點價值(DVBP, Dollar Value per Basis Point)、VaR及其他指標等設定風險限額。

業 務

- 使用國債期貨和利率互換等衍生品進行套保來控制利率風險敞口。
- 對市場公開發行的各類固定收益產品實行內部評級，根據其信用評級控制對單個債券和單個發行人的債券投資規模和所佔比例。
- 持續優化債券組合的信用評級結構，主要投資債券評級達AA+級或以上的境內債券，嚴格控制評級AA-及以下債券的投資比例，對境外債券投資也有相應的評級要求。截至2015年12月31日，AA+級及以上債券賬戶佔我們投資組合投資金額約68.0%，其中AAA級債券佔22.0%，國債及政策性銀行金融債券佔27.0%。
- 限制對如產能過剩行業及有負面新聞的行業和企業的債券投資，重點跟蹤較高風險投資債券類型（如城投債和房地產企業所發行的債券），通過制定專門政策、限制其投資比例、區分不同發行主體信用證書等方法來進行精準管控。
- 業務部門和風險管理部聯合對於投資組合中的信用債券進行定期和不定期的信用風險排查，對排查發現的問題認真評估並分類處理，並建立處置違約和降級債券的特殊機制，以避免潛在風險。
- 我們針對國債期貨、利率互換等固定收益衍生品的各種交易策略制定相應風險限額，堅持套利、套保為主的交易風格。

商品類投資和交易

我們已建立了包括自營賬戶方向性和市場中性交易、做市業務、OTC代客業務、貴金屬商品代客業務等在內的較為全面的商品類投資和交易體系。我們通過招證英國、招商期貨(香港)和招商證券投資管理(香港)有限公司從事自營交易，並為客戶提供全球範圍的期貨經紀業務、OTC及商品代客業務。其中招證英國及招商期貨(香港)已通過相關發達國家嚴格的包括風控、合規在內的審批驗證，獲得了芝加哥商業交易所(CME)、芝加哥期貨交易所(CBOT)、紐約商業交易所(NYMEX)、紐約商品交易所(COMEX)、倫敦金屬交易所(LME)、歐洲洲際交易所(ICE Futures Europe)等主要商品交易所的清算會員資格。

我們高度重視與商品類投資和交易相關的風險，並採取以下風險管理措施：

- 嚴格控制方向性交易規模，主要發展市場中性的交易策略。

業 務

- 對於套利和做市業務，嚴格控制單邊規模和潛在損失敞口，針對不同交易品種的特性分別設定適當的風險限額。
- 重視商品交易中特有的市場差異、實物交割等操作問題。
- 對於OTC代客業務，我們主要發展境內大宗商品資源貿易企業等客戶，提供其所需的套保避險等金融服務。
- 對於每一個交易對手都根據其信用資質與實際交易需求設定其交易規模，對若干信用資質較好的重點客戶，我們通過嚴格的信貸審批程序進行審核後，授予一定的無擔保交易授信額度。
- 嚴格對沖代客業務相應的市場風險敞口，以保持市場中性。
- 每日進行實時盯市並及時處理日間大幅波動，並在收市後進行及時結算，向客戶追收保證金，控制信用風險敞口。
- 我們建立了完善的商品交易業務制度和管理辦法，通過程序設置、員工指派、多重獨立覆核等各種措施防範在商品交易中可能出現的操作風險。

海外業務

招證國際秉承我們的風險管理體系，設立了風險管理委員會及信貸委員會，建立以上述兩個委員會為核心的風險管理架構，負責在授權範圍內，通過定期及不定期會議對招證國際經營中的風險事項進行審議及審批。

我們會定期及不定期更新對招證國際的業務授權，對個別超出招證國際授權範圍的高風險及新業務方案或其他風險事項進行審批。

招商國際按照我們的風險管理架構，針對信用風險、市場及操作風險、法律及合規風險、流動性風險等不同風險，由熟悉海外市場情況和富有海外風險管理經驗的團隊分別進行監控。招證國際履行信用風險個案全覆蓋的原則，採用分層審批方式對所有信用風險個案進行逐筆審批。另外，在市場及操作風險方面，招證國際與我們的風險管理部合作，每天對自營賬戶交易的風險敞口實施雙重監控。

招證國際已根據不同風險因素及當地的法規與監管環境制定有效的監控程序，評估及監測海外多元化業務所涉及的各项風險。招證國際亦通過不同的風險管理措施及風險指標進行動態監控。

業 務

為確保我們的高級管理層能及時並充分了解我們風險狀況，我們設有內部風險報告機制，當中包括定期風險報告及應對重大事件的報告兩類。定期風險報告機制要求招證國際根據業務類型及管理需要，向我們提交包括但不限於日報、季報以及反映風險識別、評估結果和應對方案的定期報告，及對重大風險作出專項評估。在應對重大事件報告機制方面，招證國際制訂了相關制度，規範員工在發現或知悉可能對我們有重大影響的事件後的報告流程。

利益衝突

我們可能面臨(i)各個運營單位；(ii)客戶與我們；(iii)各個客戶；(iv)僱員與我們；或(v)客戶與僱員之間的利益衝突。

我們已採用相應具體措施防止利益衝突發生，包括但不限於：

- 研究人員不得提供誤導客戶的虛假信息，不得在同一時間就同一問題向公眾、不同客戶及各個部門提供含有矛盾觀點的投資分析、預測或建議；及
- 同一高級管理人員同時分管兩個或兩個以上存在利益衝突的業務的，不得直接或間接參與具體證券品種的投資決策、投資諮詢等可能導致利益衝突的業務活動。

我們採取一系列措施和方法管理利益衝突。管理利益衝突的其中一個基本方法便是中國牆。我們首先採用信息隔離措施避免利益衝突。如果建立中國牆後仍無法避免利益衝突，則須披露相關利益衝突。如果這些利益衝突無法通過披露手段得到有效管理，我們可採取對業務活動施加限制等措施。當我們對業務活動施加限制時，我們應努力做到以客戶利益為先並公平對待每一位客戶。

營業紀錄期間，我們未曾在保護客戶或與客戶有關的機密信息方面出現過任何重大失誤。

中國牆

中國牆是防止敏感信息在相互存在利益衝突的業務之間不當流動和使用的屏障，包括防範公司與客戶之間、不同客戶之間、不同業務線之間發生利益衝突而採取的一系列措施。

業 務

我們的業務範圍廣、產品種類多，在業務中我們不可避免地面臨雙方或多方利益衝突的情況。為了保障客戶利益，維護我們的良好聲譽，我們通過控制敏感信息在存在利益衝突的業務之間的流動和建立相關信息隔離的規則和政策，在各個業務線建立中國牆，從而防止或最大程度地減少利益衝突。具體而言，我們採取的措施包括但不限於：

- 我們對投資銀行、投資及交易、投資管理和研究等存在利益衝突的業務條線已採取有效的物理隔離措施，以確保各自辦公場所及其計算機、傳真機、打印機等辦公設備相互獨立。對掌握敏感信息的業務部門和交易室等關鍵場所設置了門禁，實行嚴格的出入管理制度。
- 建立了觀察名單和限制名單管理制度。我們一旦獲得了有關某種證券的敏感信息，或者建立了與該證券有關的某種業務聯繫，如對企業客戶進行股票承銷或財務顧問服務，根據項目進展的不同階段，適時採取將其列入觀察名單或限制名單的管理措施。具體而言，我們根據項目進展的不同階段，將該證券及其相關信息列入觀察名單或限制名單，對列入觀察名單的公司或證券有關的業務活動實施監控，發現異常情況，及時調查處理；對列入限制名單的公司或證券，根據相關法律法規的規定，對所涉及的如證券投資與交易、研究報告等業務進行限制。
- 我們的投資及交易、投資管理、融資融券等存在利益衝突業務的資金、證券等賬戶須分開辦理、獨立設置、嚴格分離、單獨管理，禁止混用或互相轉讓不同賬戶的資金和證券。
- 存在利益衝突的不同業務的IT系統相互獨立或在邏輯上相互隔離。

我們認為，營業紀錄期間，中國牆機制在防範內幕交易和管理利益衝突方面一直有效。

職責劃分

為最大程度地降低串謀和不當交易的機率，我們將不同業務部門的職責和職能指派給不同的僱員團隊。僱員不得同時就職於存在利益衝突的兩個或以上部門。

業務部門的僱員不得同時就職於存在利益衝突的子公司。信息技術部、資金運營部

業 務

及監督檢查職能部門的僱員不得同時就職於任何上述業務部門。資金清算人員不得由我們信息技術部人員或交易部門人員兼任。

反洗錢

我們嚴格執行中國有關反洗錢的法律法規以及中國人民銀行、中國證監會的有關規定，將反洗錢工作落實到我們內部控制制度和日常業務運作中。我們遵循「了解客戶」的原則，開展客戶身份識別、重新識別和持續識別工作。在對客戶洗錢風險等級劃分的基礎上，對不同客戶採取相應的客戶盡職調查及其他風險控制措施。我們同時按照相關規定執行大額交易和可疑交易報告制度。

我們妥善保存客戶身份資料和交易記錄，並按照要求執行反洗錢工作保密要求，開展對我們員工的反洗錢培訓工作和對客戶的反洗錢法規宣傳工作，並積極配合中國人民銀行反洗錢現場檢查及非現場監管等各項工作。

我們從未參與或故意協助任何洗錢活動。有關洗錢活動的風險，請參閱「風險因素——有關我們業務及行業的風險——我們可能無法及時查清業務過程中的洗錢及其他非法或不當活動」。

法律及監管

持牌規定

我們主要在中國及香港經營業務，因此受到中國及香港相關規定的規限。我們的董事確認，於營業紀錄期間及截至最後實際可行日期，我們在所有重大方面均已遵守我們經營所在的司法轄區的相關監管規定和指引，並已根據經營所在司法轄區法律法規獲得運營所需的許可和牌照。我們不時根據有關法律及法規續期所有許可和牌照。就我們董事所知並確認，於最後實際可行日期，我們所有僱員及經紀人均已取得開展其各自業務活動所需的有關執照。自我們於2009年11月進行A股發行至最後實際可行日期，本公司及任何董事概無因違反上市規則或其他相關適用規則而遭受中國證監會審查或行政處罰，或受到上海證券交易所批評或公開譴責。

根據香港證監會的發牌制度，我們在香港設立的子公司須獲取所需牌照方可於香港經營業務。我們的香港子公司持有第1類證券交易牌照、第2類期貨合約交易牌照、第4類就證券提供意見牌照、第5類就期貨合約提供意見牌照、第6類就機構融資提供意見牌照及第9類資產管理牌照。請參閱「附錄七——法定及一般資料」。

業 務

法律訴訟

我們在日常業務過程中捲入數宗法律訴訟。我們的董事確認，於營業紀錄期間至最後實際可行日期，我們或我們董事並無涉及任何未裁決或面臨任何（不論個別或共同）對我們的業務、財務狀況或經營業績有重大影響的法律訴訟。然而，由於已廣泛傳播，我們認為以下的法律訴訟須特別重視：

我們的香港子公司招證香港為於美國加利福尼亞州法院提起之推定集體訴訟的被告。是項投訴乃根據美國證券法控告阿里巴巴集團控股有限公司（「阿里巴巴」）、阿里巴巴若干高級職員及董事和2014年阿里巴巴首次公開發售的34名承銷商（包括招證香港）。原告指控（其中包括）就首次公開發售提交的發售文件未能披露阿里巴巴從監管部門所接獲有關阿里巴巴業務活動的若干警告，導致相關發售文件具誤導成份及遺漏重要信息。

根據就阿里巴巴首次公開發售提交的文件，招證香港在阿里巴巴首次公開發售中獲配發（計及承銷商行使的超額配股權）920,305股股份（本金額約為62.6百萬美元），佔阿里巴巴首次公開發售之發售規模0.25%。所有承銷商（包括招證香港）已獲得阿里巴巴就首次公開發售提出的慣常彌償保證承諾。

各被告於2016年5月初提出撤回訴訟的呈請，預期會於2016年第三季在法院進行反對有關呈請的聆訊。由於是項訴訟仍處初期，我們仍無法估計完成審訊的時間或審訊的結果。

業 務

監管不合規事宜

我們須遵守中國、香港、英國及我們經營所在其他司法轄區的監管機構（包括但不限於中國證監會、中國人民銀行、深圳證券交易所、上海證券交易所、香港聯交所、香港證監會及（倘適用）其各自地方機構與辦事處）頒佈的多項監管規定及指引。

我們或我們的僱員偶有涉及監管不合規事宜，並接獲相關監管機構的通知、警告或罰款。以下載列我們不合規事件的詳情，包括營業紀錄期間及截至最後實際可行日期若干導致扣減監管分數的事件（惟並無使我們遭受罰款）以及我們採取的主要補救措施：

不合規事件

2011年國家審計署進行審計時，發現我們當時投資銀行部的執行董事李黎明（已於2011年6月離職）涉嫌以若干項目主管的身份，於業務營運過程中濫用職權，虛構第三方公司以侵佔人民幣52.6百萬元。

針對李黎明涉嫌違規行為，2012年8月，中國證監會深圳監管局進行現場調查後向我們發出書面監管決定及警示函，指出我們：(i)未能有效監管我們投資銀行項目的第三方承攬業務的開支；(ii)未能妥善管理投資銀行業務的客戶關係；及(iii)未能針對利益衝突及獨立問題實施完善審查制度，因此未能識別我們前僱員李黎明的不當行為，亦未能防範彼謀取非法收益，反映出我們內部控制及風險管理的不足。因此，中國證監會深圳監管局要求我們糾正相關問題及落實內部審查責任，但並無要求遞交整改報告。

概況及補救措施

自2011年以來，我們全面審查了內部控制系統並進行了實質改進。

儘管我們自2007年起已實施有關第三方合作及承攬業務的內部控制以預防管理不合規風險，但截至李黎明案發時止，我們並無明確有關投資銀行項目的第三方承攬業務的交易對方資質與佣金率收費標準，亦無要求交易對方提供證明文件。

對於李黎明案，我們已採取一系列整改措施，包括：

- (i) 2011年8月，我們的投資銀行部開始實施第三方合作承攬的提前申報和內部簽報流程。儘管李黎明因其自身道德問題涉嫌違法行為被起訴，投資銀行部嚴肅對待此次不合規事件，完善了管理制度並確保其有效實施。

業 務

不合規事件

2013年5月，李黎明因涉嫌自2007年至2011年侵佔我們公司資金被上海市浦東新區人民檢察院（「浦東檢察院」）起訴（「李黎明案」）。2014年8月，我們接獲浦東檢察院的書面檢察建議，要求我們於一個月內遞交書面整改報告，列明若干補救措施，包括：(i)完善對第三方工作開支的內部控制；(ii)提高管理層履行監控工作的意識及責任；及(iii)加強員工的職業道德。

概況及補救措施

- (ii) 2012年2月，我們的投資銀行部聯合法律合規部、風險管理部及稽核監察部對上述有關第三方合作承攬業務的內部規定作出一系列修訂。該修訂於2012年9月完成並即刻實施。2013年5月、8月、2014年11月、2015年4月、8月，我們進一步修訂了內部制度。特別地，我們：
- 標準化了投資銀行業務的第三方合作協議模板，並要求日後與第三方合作必須使用我公司模板；及
 - 明確規定了投資銀行項目僱傭第三方、對第三方的資質要求、與第三方的分成比例、審批權限及審批流程的定性及定量標準。
- (iii) 2012年5月，我們的投資銀行部發佈投資銀行業務從業人員行為規範指引。該指引詳細載列適用於我們投資銀行部全體高級管理層及僱員的職業道德要求。此外，我們加強內部控制，闡明有關第三方合作承攬業務的管理及違法問責制度。
- (iv) 我們的稽核監察部多次就有關第三方合作承攬業務的管理執行進行內部審查。此外，我們的法律合規部已多次進行合規培訓，以提高僱員對該等事件的意識，減少不合規風險。

業 務

不合規事件

概況及補救措施

2014年8月我們已向浦東檢察院遞交書面整改報告，浦東檢察院並未就我們報告提出任何後續問題，亦未因該等不合規事件對我們進行其他任何形式的處罰。

2013年3月，中國證監會深圳監管局就一名客戶投訴我們一位前證券經紀人賈臻向我們發出書面監管決定。該決定指明，深圳監管局審查有關港股推介業務之客戶投訴的過程中，發現經紀業務的內部控制有若干不足，例如(i)營銷人員管理不到位，及(ii)港股推介內部控制機制不完善。因此，中國證監會深圳監管局要求我們(i)加大內部審計的頻率，及(ii)2013年5月30日前向中國證監會深圳監管局呈交有關內部審計及合規檢查的具體補救方案。請參閱第209頁開始的「不合規事件」。

我們分別於2013年5月6日及2013年12月10日向中國證監會深圳監管局提交補救方案及整改報告。截至最後實際可行日期，我們並未接獲監管當局就我們的報告提出異議或跟進意見。

2011年8月，我們的陸家嘴營業部與賈臻解除證券經紀人委托代理合同。2012年6月，該客戶投訴賈臻，並就其因賈臻的私下代客交易港股所導致財務損失要求賠償。

收到中國證監會深圳監管局發出的監管決定後，我們於2013年5月制訂詳細補救方案，增強經紀業務的內部控制。具體措施包括：

- (i) 渠道管理部就香港股推介服務的業務常規進行自檢，並向法律合規部匯報。
- (ii) 法律合規部挑選5個營業部進行現場調查，重點對港股推介服務管理、營銷人員執業行為管控等事項進行檢查。
- (iii) 2013年，我們的稽核監察部對66家營業部進行稽查，檢查覆蓋67%的營業部。根據稽查結果，在港股推介服務及營銷人員執業行為方面，我們並未發現任何違規情況。

2013年7月，零售經紀部進一步作出決定，我們位於中國境內的證券營業部及其營銷人員在開展港股轉介紹工作中嚴禁出現以下違規行為：(i)代表中國客戶辦理港股經紀開戶手續；(ii)擺放港股相關的零售經紀業務宣傳物料及申請表格；(iii)營銷人員宣傳港股零售經

業 務

不合規事件

概況及補救措施

紀業務、為中國客戶代理港股證券交易、在香港持牌經紀不在場的情況下營銷人員見證客戶填寫港股開戶資料等；及(iv)涉及港股轉介紹工作的其他違規行為。

此外，招證香港建立了預防類似事件的排查機制。針對營銷人員代中國客戶交易港股的重大違規風險隱患，招證香港建立了客戶調查制度、客戶投訴和糾紛處理機制，並完善客戶異常交易監控系統，建立健全管理營銷人員違規代客交易港股合規風險的持續排查機制。

2013年10月，中國證監會山東監管局對山東日科化學股份有限公司（「日科化學」）進行現場審查後，就我們的保薦代表人楊建斌先生及劉麗華女士與我們有關對日科化學上市後的合規監督責任方面的違規行為發出監管決定，指出：

- (i) 募集資金專戶的檢查不到位。楊先生及劉女士自日科化學（發行人）收到首次公開發售所得款項的銀行賬戶對賬單，而非根據適用規則自收款銀行收取，對個別募集資金專戶未履行核查程序，檢查結論依據不足。
- (ii) 偽造培訓紀錄及相關簽名。楊先生及劉女士編製的持續審查工作底稿顯示自

緊隨獲取監管決定後，我們的日科化學持續督導小組（「持續督導小組」）召開內部會議並採取以下補救措施：

- (i) 進行額外的募集資金專戶檢查程序。自2013年10月31日至2013年11月1日，楊先生與日科化學開設專戶接收發售所得款項的全部銀行進行現場訪談及核察，得知概無專戶的違規行為。

2013年11月，楊先生及劉女士將收款銀行發出的銀行對賬單與先前日科化學提供的複本進行比較，確認兩套銀行對賬單相符。

業 務

不合規事件

2012年起，向日科化學提供三次培訓課程，但實際並未進行。此外，該等虛構培訓課程簽名表上日科化學董事及監事的簽名實屬偽造（其中，日科化學財務監在持續督導訪談中簽名是偽造）。

- (iii) 跟蹤報告中披露事項與事實不符。跟蹤報告聲稱2013年上半年持續審查人員出席所有股東大會、董事會會議及監事會會議並組織相關培訓，然而實際上彼等並無出席有關會議及該等培訓並未進行。

中國證監會山東監管局要求楊先生及劉女士糾正上述違規行為，並於30日內遞交各自的整改報告。此外，山東監管局亦要求我們於30日內遞交整改報告。

完成中國證監會山東監管局指出的不合規事件的補救措施後，我們即刻向監管部門遞交整改報告。截至最後實際可行日期，我們未接獲監管部門對我們報告的任何異議或跟進意見。

概況及補救措施

- (ii) 開展培訓課程。2013年11月2日至2013年11月3日，持續督導小組就持續合規及內部控制等事項向日科化學的董事、監事及高級管理層進行3次現場培訓課程。
- (iii) 完善工作底稿保持及跟蹤報告機制。持續督導小組決定提升對記賬的內部控制，並實行多級審閱機制確保跟蹤報告真實準確。持續督導小組全體成員須履行持續監督的責任，確保對日科化學持續監督的效力。

此外，我們接獲監管決定後，即刻進行自檢並落實全面補救措施。為防止類似事件發生，我們的補救措施包括：

- (i) 根據相關監管規定就持續督導過程採納內部監督，增強持續督導小組的直接監督、加大現場調查及培訓的頻率並核實發行人的全部相關公開資料。
- (ii) 提高我們對上市公司持續督導體系重要性的認識，通過採納獎懲制度完善持續督導體系並增強相關僱員的培訓，提高彼等遵紀守法的意識。

業 務

不合規事件

概況及補救措施

就該等不合規事件負有責任的保薦代表人而言：

- (i) 我們對楊先生作降職處理並扣留其三個月的績效獎金。
- (ii) 我們對劉女士作出懲罰並扣留其三個月的績效獎金。
- (iii) 我們譴責持續督導小組的另一成員陳東陽先生並扣留其兩個月的績效獎金。

自2013年10月10日至17日，中國證監會深圳監管局對我們的融資融券業務進行現場檢查並指出允許多名客戶在融資或融券期限達到證券交易所規定的最長合約期限後將賬戶展期的違規行為：

因此，於2014年4月，中國證監會深圳監管局向我們出具警示函，要求我們整改該不合規事件。

該不合規事件是由於我們未能密切監控融資融券業務(融資融券賬戶的開戶及結束)的合規情況。

接獲監管決定後，我們即刻與中國證監會深圳監管局溝通並積極採取一系列補救措施加強內部控制，包括：(i)密切監控融資融券賬戶的合約期限，督促客戶到期前了結相關負債；及(ii)公司將繼續強化營業部風險管控能力，加強客戶溝通，以減少合規風險。

此外，為防止類似性質的不合規事件發生，我們已發佈內部通告提醒所有部門、子公司及營業部嚴格遵守適用法律法規及融資融券內部規則的義務。

業 務

不合規事件

2014年3月，中國證監會遼寧監管局對我司瀋陽惠工街營業部的融資融券業務進行現場檢查，指出該營業部存在向在我司從事證券交易的時間連續計算不足六個月的客戶提供融資融券業務的違規行為。

因此，於2014年4月，中國證監會遼寧監管局向該營業部出具警示函，要求其於20日內遞交整改報告。

我們已於2014年5月向中國證監會遼寧監管局提交整改報告。截至最後實際可行日期，我們並未接獲監管當局就我們的報告提出異議或跟進意見。

2014年12月15日至12月21日期間，中國證監會對我們的融資融券業務進行現場調查。2015年1月16日，中國證監會向我們出具監管函，指出我們存在向在我公司及與我們具有控制關係的其他證券公司從事證券交易的時間連續計算不足六個月的客戶提供融資融券服務問題。據此，中國證監會要求我們在其作出該行政監管措施決定之日起一個月內完成對上述違規行為的整改。

2015年3月5日，我們就中國證監會發現的不合規事件完成補救措施後立即向監管局提交補救報告。

概況及補救措施

該不合規事件是由於我們未能密切監控營業部融資融券賬戶開戶的合規情況所致。

2014年5月向中國證監會遼寧監管局提交整改報告之前，就中國證監會遼寧監管局指出的不合規賬戶，我們已實施以下補救措施：

- (i) 截至整改報告日期，對於開立融資融券賬戶時不符合6個月連續交易經驗要求的客戶，我們已將其賬戶授信額度調整為零，並請客戶對各自的信用賬戶單進行簽字確認。
- (ii) 截至整改報告日期，對於在我公司連續交易經驗已符合6個月時間要求的客戶，如再辦理融資融券業務，須簽署風險揭示書及確認其信用賬戶單。

基於我們的定期內部檢查工作，截至2014年12月12日（即中國證監會實地視察前），我們對中國證監會指出不合規的69個賬戶問題已完成整改。具體而言，截至2014年9月30日，我們已完成14個有關賬戶的整改；截至2014年10月31日，完成5個有關賬戶的整改；截至2014年11月28日，完成8個有關賬戶的整改；截至2014年12月12日，完成42個有關賬戶的整改。我們於2015年3月5日向中國證監會遞交的整改報告中附加了一份整改時間表。對於在我公司從事證券交易的時間連續計算不足六個月的客戶，將其賬戶授信額度調整為零，防止客戶使用任何融資融券交易，直至滿足六個月持續交易期要求。

業 務

不合規事件

截至最後實際可行日期，我們未接獲監管部門對我們報告的任何異議或跟進意見。

2015年6月，中國證監會深圳監管局就以下事項向我們發出警示函：(i)我們的集中交易系統於2015年5月29日上午10時05分出現癱瘓，影響交易超過30分鐘，故該事件分類為嚴重違反信息安全；及(ii)備份服務器轉換失敗，使我們未能及時使集中交易系統恢復正常。

因此，中國證監會深圳監管局要求我們就交易系統採取補救措施並對負責人員進行處罰。我們須於30日內提交有關該等措施的整改報告。

2015年7月2日，我們就中國證監會深圳監管局發現的不合規事件完成補救措施後立即向監管局提交補救報告。截至最後實際可行日期，我們並無收到監管局針對我們報告的任何異議或跟進意見。

概況及補救措施

儘管我們已於中國證監會實地視察前對其指出不合規的所有賬戶完成整改，惟我們仍可能因過往的不合規事宜而遭扣減監管分數。

內控方面，我們已進一步加強開戶管理，嚴格控制在本公司交易經驗不足客戶參與融資融券業務。

2014年12月19日及2015年1月19日，融資融券部門向各分支機構發出通知強調並重申客戶開立融資融券賬戶時需在我司從事證券交易的時間連續計算滿半年的要求。

該事件之後，我們進行內部審查後發現該事件是因(i)數據庫缺陷導致交易系統故障，於是我們的IT負責人員啟動緊急方案；及(ii)啟動緊急方案後，由於數據備份異常及主交易系統與備份交易系統之間未能同步，導致備份服務器轉換失敗。

針對監管決定，我們已採取下列措施：

- (i) 處罰負責人員。我們對須要負責的IT部經理及副經理進行降職處分，並對IT部系統管理員及IT部副總裁給予誠勉談話處理；
- (ii) 針對是次信息安全事件引發的問題，我們及時採取特定措施補救；
- (iii) 積極制訂並實施中長期補救計劃，包括

業 務

不合規事件

概況及補救措施

不斷提高IT系統維護技術實力及提升內部控制系統；

(iv) 交易系統升級。2015年6月，我們新增了兩台主機，該等主機配備了改進的數據庫版本和後備服務器與數據同步及數據監控功能。

(v) 提升及更新整體IT營運及管理平台。

香港證監會於2015年7月發出公告，由於吳麗君女士（招證香港前經紀人）違反了證監會「證券及期貨事務監察委員會持牌人或註冊人操守準則」，禁止Wu Li Jun女士於2014年7月3日至2015年1月2日止六個月期間再次從事香港金融行業。

招證香港嚴禁任何經紀人或其他員工在客戶不在場的情況下代客進行存款。

Wu女士自2014年1月不再為招證香港的客戶經理。

香港證監會查明，2011年9月至2011年12月期間，Wu女士代表多名客戶將合共15.8百萬港元的九筆按金存入招證香港獨立賬戶，而Wu女士明知招商香港並不容許客戶不在場的情況下代表客戶存入現金按金。在資金存入招證香港獨立賬戶之前，Wu女士亦容許客戶將資金存入其個人銀行賬戶或第三方銀行賬戶，使客戶的利益承受風險，未有恰當及充分保障客戶的資產。

為有效禁止所有經紀人在客戶不在場的情況下代客進行存款，招證香港額外採取的內部控制措施如下：

- (i) 舉辦有關處理客戶款項的培訓；
- (ii) 每月進行客戶電話抽樣訪問以了解客戶的現金存款安排及其他事項；及
- (iii) 倘客戶的賬戶結餘有任何變動，發出每日對賬單；

在決定處分時，證監會已考慮寬大處理的因素，例如並無證據顯示Wu女士在資金調撥過程中獲得個人金錢利益；Wu女士已將收取客戶的資金盡快存入招證香港的獨立賬戶；且Wu女士除此以外並無任何懲處紀錄。然而，證監會認為Wu女士的行為讓人質疑是否有能力及適合擔任持牌人。

業 務

不合規事件

• 賈臻事件

香港證監會於2016年2月發出公告，由於賈臻先生(招證香港前經紀人)違反了香港證監會「證券及期貨事務監察委員會持牌人或註冊人操守準則」，禁止賈臻先生於2016年2月20日至2016年12月19日止十個月間再次從事金融行業。

香港證監會查明，2010年2月至2011年6月期間，賈先生與一名客戶私自訂立委託安排，未獲客戶書面授權及招證香港管理層批准即以客戶賬戶進行交易。因此，招證香港未將該客戶的賬戶歸為委託賬戶，故招證香港無法妥善監察和監督該賬戶的交易活動，保障客戶權益。

• 伍匡時事件

香港證監會於2016年3月發出公告，由於伍匡時先生(招證香港前經紀人)違反了香港證監會「證券及期貨事務監察委員會持牌人或註冊人操守準則」，禁止伍匡時先生於2016年3月12日至2017年1月11日止十個月間再次從事金融行業。

香港證監會查明伍先生獲得了客戶書面授權，以客戶的賬戶進行交易，但伍先生訂立該安排前並未取得招證香港的批准。2010年8月至2011年9月期間，伍先生代客戶進行了交易，但並未通知招證香港。招證香港未將該客戶的證券賬戶歸為委託賬戶，故招證香港無法妥善監察和監督該證券賬戶的操作，保障客戶權益。

董事確認，並無現任董事或高級管理層成員涉及上文披露的監管不合規事件。由於(i)知悉上文披露的事件後，我們立即採取各項措施糾正不合規事件，而截至最後實際可行日期，所有該等不合規事件已全部糾正；(ii)就上述不合規事件，我們仔細調查每項事件，實

概況及補救措施

招證香港一直推行嚴格禁止任何經紀人與客戶私自訂立委託交易安排的政策，且不建議經紀人代客進行委託交易買賣股票，除非(i)欲委託我們的經紀人代其進行交易買賣股票的客戶已書面授權；及(ii)該項授權已得到招證香港股票部門高級管理人員批准。

我們於2012年7月及2013年2月先後終止與賈先生及伍先生的僱用合約。

為有效禁止所有經紀人與客戶私自訂立委託交易安排，招證香港額外採取的內部控制措施如下：

- (i) 舉辦僱員合規培訓，提供有關開立賬戶正常程序的清晰指引；
- (ii) 設置交易監測系統，加強合規管理工作；
- (iii) 每月進行客戶電話抽樣訪問以了解有否任何未經授權委託安排。

請同時參閱第209頁開始的「不合規事件」。

業 務

施一系列補救措施、監管機制和政策，加強風險管理和內部控制。我們的內控顧問確認，已採取措施糾正本集團內控缺陷；及(iii)經我們的中國法律顧問金杜律師事務所確認，上文披露的監管不合規事件對本集團的業務操作並非重大，不會對我們的業務、財務狀況及經營業績或本次[編纂]有任何重大不利影響，因此我們認為(i)我們有充足有效的內控以預防同類不合規事件在未來再次發生；及(ii)該等事件不會影響上市規則第3.08條及第3.09條所要求董事資格的適當性。就我們的不合規事件及補救措施作出合理查詢後，聯席保薦人對我們的觀點並無異議。

進行中調查

我們的香港子公司招證香港受多個香港的監管機構(包括但不限於證監會)所監管，並不時需要協助及／或接受相關的監管機構調查。於最後實際可行日期，招證香港正就下列事項接受監管調查(「調查」)：

- 招證香港作為一家於2009年在香港聯交所上市的公司的聯席保薦人；
- 招證香港處理客戶款項所採取的若干內部程序；及
- 兩項招證香港的客戶作出的投訴，指他們各自在招證香港的賬戶內擬有未獲授權的交易活動。

上述調查均仍在進行，而截至最後實際可行日期，我們的董事、監事或高級管理人員並沒有受到處罰。我們無法預測該等調查的結果。視乎調查結果，招證香港將可能受到處罰，包括罰款、公開譴責及／或吊銷或暫時吊銷牌照。若招證香港受到任何此等處罰，我們的聲譽、業務、前景、戰略及財務狀況可受到重大不利的影響。

我們的董事認為，盡其所知、所悉及所信，並考慮到招證香港在往績記錄期內對本集團的財務貢獻，目前並不預期調查會對我們的經營和財務表現構成重大不利的影響。

鑑於該等調查存在不確定的因素，包括監管機構可能採取的行動及其時間、結果和影響的不確定性，閣下應當仔細閱讀和考慮上述事項，並特別關注「風險因素 — 我們可能面對訴訟及監管調查與程序，未必總能成功抗辯該等申訴或訴訟」的風險。

監管調查

監管部門就我們遵守我們業務所適用法律、法規、指引及監管要求的合規情況進行定期或特別調查、檢查及查詢。

業 務

營業紀錄期間及截至最後實際可行日期，中國證監會及其地方派出機構或中國人民銀行及其地方支行對我們進行例行的定期或特別調查，其中包括但不限於我們的持續督導責任及反洗錢內部控制系統。儘管若干調查並未導致我們遭受罰款或其他處罰，但亦反映出我們業務運營、風險管理及內部控制的若干缺陷與不足，且我們收到上述機構通知後隨即採取補救措施。主要檢查或調查的結果概述如下。

營業部現場檢查

- 2012年11月至2014年11月期間，監管部門對我們的反洗錢內部控制系統的設立與實施進行若干現場調查，並發出若干調查意見函，指出存在問題，主要包括：個別反洗錢內控制度中的部分內容監管不健全、個別客戶的身份證明文件過期未能及時更新以及個別營業部的反洗錢培訓有效性有待提高。

我們就該等監管函採取了一系列整改措施，包括(i)修訂反洗錢相關的內控制度以健全反洗錢內控制度體系；(ii)通過錄音電話、短信、郵寄掛號信、上門拜訪等方式聯繫客戶，並留痕備查；及(iii)加強對工作人員反洗錢培訓的針對性，對不同崗位及職責人員的培訓工作具有不同的側重。

- 在2014年5月的一次營業部現場檢查中，監管部門發現該營業部在客戶賬戶管理（如見證開戶業務）和客戶檔案管理方面存在一定問題，該營業部對所發現的客戶賬戶管理和客戶檔案管理方面的問題進行了相應整改。
- 在2014年5月的一次營業部現場檢查中，監管部門發現該營業部在融資融券業務（如風險測評流於形式）、股票質押式回購和約定購回交易（如客戶適當性管理）等方面存在一定問題，該營業部進行了相應整改。
- 在2014年8月的一次營業部現場檢查中，監管部門發現該營業部在新客戶回訪和客戶異常交易監測方面存在一定問題，該營業部進行了相應整改。

持續督導

中國證監會及其地方監管局和機構對我們上市後監督的若干公司進行現場審查，並指出與我們持續督導責任有關的若干問題，包括：

- 未能認真履行持續督導責任，未能認真實施有關持續督導相關的內部控制政策；
- 未能對發行人完成其披露義務而認真履行調查及審查責任；
- 未能及時發現上市公司企業管治、股東會、董事會及監事會運作、募集款項用途、內部控制及財務管理方面的問題；

業 務

- 未能根據中國證監會指引規定遞交持續督導報告，未能為有關上市公司提供合理指引；
- 未能就上市公司控制方長期未能履行承諾遞交報告；
- 未能及時審核上市公司披露文件，對其內部控制制度建立進行合理監督，完整記錄持續督導工作底稿；及
- 未能發現兩間掛牌公司未於彼等的公開文件披露關聯方交易。

我們針對監管部門指出的不足採取了下列補救措施：

- 就持續督導系統的形成、實施及管理進行自我檢討。具體而言，我們(i)監督相關部門對該系統的實施及其對相關持續督導項目工作文件的記錄；及(ii)對相關項目的持續督導問題進行全面調查分析並要求發行人作出相應改正，規定相關部門嚴格實施內部控制系統，積極採取糾正措施，並對違規僱員進行處分。
- 要求僱員嚴格實施持續督導管理，並要求發行人立即採取整改措施。
- 與發行人制定一份詳細補救計劃，包括加強僱員培訓及對企業文件的審核監督，對股東、監事及董事會議工作文件進行審核和重新歸檔，對僱員進行適用法規教育，修改所得款項用途的內部規定並密切監督其實施，識別發行人財務管理系統的若干缺陷並與發行人制定整改計劃確保其披露所有信息以履行合規責任。
- 要求僱員嚴格遵守中國證監會相關規定，遞交持續督導報告，就我們對發行人的指引制定整改措施。
- 制定詳細計劃要求上市公司實際控制人於特定日期前履行承諾。
- 加強對發行人披露文件的調查，監督發行人制定及實施內部規定，完整記錄持續督導工作文件，監督發行人建立所得款項用途的有效內部審核程序。

董事確認，營業紀錄期間及截至最後實際可行日期，除「一 法律及監管」所披露者外，概無任何其他重大監管檢查發現或重大監管不合規事宜。