中国工商银行股份有限公司2008年度报告摘要

(上接B9版)

7.3 业务综述

7.3.1公司金融业务

2008年,本行积极应对经营环境变化,以客户为中心加大金融创新力度,推进公司业务经营转型,促进各项业务协调快速发展。坚持稳健信贷政策,加强信贷结构调整和业务创新,竞争优质信贷市场。加快对公理财、中期票据、短期融资券等非信贷业务推广,拓展盈利空间。完善营销体系,强化总分行、境内外机构联动营销,提高对客户金融需求响应速度。强化业务联动发展,为客户提供融资、理财、投资银行、现金管理、电子银行等综合化金融服务。2008年末,本行公司客户310万户(其中有融资余额的公司客户7.5万户),比上年末增加38万户,公司客户基础不断扩大。根据人民银行数据,2008年末本行公司类贷款和公司存款余额均列同业首位,市场份额分别为12.7%和15.3%。

对公存贷款业务

紧密结合国家宏观调控及货币政策要求,合理把握贷款总量及投放进度,优化贷款投向。继续支持东部地区产业结构调整升级,加大对西部大开发、振兴东北老工业基地和中部崛起战略实施支持力度,积极参与新农村建设和城乡一体化建设。扩大对水利、环境和公共设施管理业及发电和供电行业信贷投放,支持因雪灾受损地区及四川灾区建设。加大对行业政策支持的全国性重点行业龙头企业信贷支持。大力发展贸易融资业务,促进小企业信贷业务健康快速增长,积极开展信贷资产转让业务,扩大银团贷款比重,拓展承兑汇票、保函、信用证等表外信用业务。加强产品创新,推出固定资产支持融资、商品融资等新业务。荣获《环球金融》杂志"中国最佳公司贷款银行"称号。2008年末,境内公司类贷款余额32,321.02亿元,比上年末增加3,171.09亿元,增长10.9%。

利用信贷资源、资金实力、结算优势,以综合化金融服务能力竞争客户资源,增加对公存款。大力发展现金管理、资产托管、企业年金、代理、理财等业务,促进客户资金在本行内部循环流转。2008年末,境内公司存款余额39,389.67亿元,增加5,362.84亿元,增长15.8%。

中小企业业务

本行加强金融产品和服务创新,改进业务管理机制,积极支持符合产业和环保政策、市场发展前景好的中小企业客户,推动中小企业业务健康发展。完善中小企业金融服务组织体系,试点成立小企业金融服务专业支行和小企业服务中心等专营机构,建立小企业贷款审批绿色通道,充实融资产品种类,提供全方位、一站式、综合化金融服务。依托交易链延伸,积极发展有真实物流和现金流的贸易融资业务,推进小企业贸易融资业务发展。加大产品创新力度,开发循环贷款产品,满足小企业灵活性用款需求。探索小企业资产证券化、小企业集合债券等新业务,多渠道支持小企业资金需要。荣获中国银监会"2007年度全国小企业金融服务先进单位"称号。2008年,境内分行累计共向36,267户小企业发放贷款3,572.29亿元。

机构业务

持续提升机构业务竞争力,扩大行业领先优势。扩展保险公司合作范围,签署全面合作协议的保险公司达42家,代理销售保险业务量1,027亿元,比上年增长77.4%。第三方存管业务稳步发展,合作券商101家,存管客户1,588万户。大力推广集中式银期转账业务,与126家期货公司签订集中式银期转账业务合作协议,正式投产110家。拓展代理行网络,拓宽银行同业合作领域,推广境内外币支付系统结算等业务,国内代理行数量增至85家。积极营销各类预算单位公务卡业务,发卡总量接近60万张。推出"网上银税服务平台"系统,为纳税人构建一站式服务平台。

结算与现金管理业务

以大型高端企业客户资金管理和中小企业客户结算服务为重点,加强产品创新,完善现金管理与支付结算产品线。开展财资管理师(ATP)资格认证,提升专业队伍素质。增加账户定期支付、定向收支控制功能,推出综合账户报告服务。整合传统结算产品,推广结算产品套餐,推动结算业务较快发展。2008年末,对公结算账户376万户,比上年末增加55万户。全年对公人民币结算业务量520万亿元,增长30.0%,继续保持市场领先地位。

扩大现金管理业务范围与服务品质,将现金管理服务从企业内部向企业资金链延伸,从简单收付款、资金集中管理向综合理财业务领域拓展。通过与国际同业合作,加快现金管理业务全球化步伐。"财智账户"品牌影响力进一步提升,先后荣获《财资》、《金融亚洲》杂志授予的"中国最佳现金管理银行"称号,并被《亚洲货币》杂志评为"中国最佳人民币现金管理银行"。2008年末,本行现金管理客户118,751户,比上年末增加60,188户,增长102.8%。

投资银行业务

本行加强投资银行业务产品体系和品牌建设,积极发展常年财务顾问、企业信息服务、投融资顾问等传统投资银行业务,加大在重组并购、股权融资、企业债券承销、信托理财等领域营销力度,主要投资银行业务快速发展。成立投资银行研究中心,开展企业理财师培训认证,推动常年财务顾问和投融资顾问业务持续增长。丰富企业信贷服务产品种类,拓展新的业务增长点。把握行业并购重组热点,为国内钢铁龙头企业进行产业整合提供顾问服务。支持区域经济发展和金融创新,担任地方政府产业投资基金财务顾问。推出股权私募主理银行业务,拓展股权融资业务领域。债券承销业务保持快速发展势头,2008年,承销短期融资券896亿元、中期票据634亿元、金融债券116亿元,承销量均居同业第一。投资银行业务收入80.28亿元,比上年增长78.2%。

国际结算与贸易融资业务

适应集团业务集中处理趋势,利用银企互联系统为大型企业集团量身定做国际结算及贸易融资集中操作方案。加强境内外联动拓展国际保理业务,与代理行合作开展进口代付业务。完善国内贸易融资产品体系,优化贸易融资业务流程,推出商品融资等新产品。推广网上银行国际结算业务,拓宽业务办理渠道。国际结算单证业务集约化经营取得新进展,累计完成25家境内分行及2家境外分行单证业务的集中。加强产品组合营销,"财智国际"品牌影响力持续提升。尽管受国际金融危机影响全国进出口贸易增速下滑,本行国际结算与贸易融资业务仍实现较快发展。2008年,境内分行贸易融资累计发放3,623亿元,比上年增加1,387亿元,增长62.0%,其中,国际贸易融资累计发放337亿美元,增长32.2%。累计办理国际结算量7,566亿美元,增长27.5%,其中,境内机构完成国际结算量5,794亿美元,增长37.2%。

资产管理业务

资产托管业务

2008年,在全球金融危机蔓延、国内股指震荡下跌等不利市场环境下,本行调整资产托管业务营销策略、加大产品创新,巩固证券投资基金托管、企业年金基金托管等传统业务优势,积极开展全球托管、收支账户资金托管、基金公司特定客户资产托管等新业务,托管业务品种日趋丰富。拓宽与优秀基金公司合作范围,成为国内首家托管证券投资基金突破100只的银行。一批大型企业相继选择本行为年金基金托管人、行业领先优势明显。巩固与大型保险公司合作,拓展中小保险公司托管业务,保险资产托管客户稳步增加。QFII客户数、QDII组合数快速增加,全球托管业务领跑同业。收支账户资金托管业务发展迅速,开办国内首笔基金公司特定客户资产托管业务。先后被《财资》、《全球托管人》、《环球金融》和《证券时报》等国内外财经媒体评为"中国最佳托管银行"。2008年末,托管资产总净值11,438亿元。

企业年金业务

发挥业务资格齐备、服务网络健全的优势,推动企业年金受托管理、账户管理、基金托管等各项业务协调发展。推出本行作为受托人发起的"如意养老1号"企业年金计划产品,打造"如意养老"系列产品品牌。完善企业年金业务管理系统,优化业务流程。2008年末,本行共为15,534家企业提供年金服务,比上年末增加2,265家;受托管理年金基金40亿元;管理年金个人账户505万个,增加157万个;托管年金基金540亿元,增加352亿元。

贵金属业务

抓住资本市场低迷、贵金属交易需求上涨时机,加速新产品推广,提升品牌影响力。推出"如意金钱"、黄金代收等新产品,投产代理交易所对公和个人实物黄金买卖系统及代理黄金清算系统,各项贵金属业务快速发展。2008年,贵金属代理、自营业务交易量1,063吨,比上年增长2.7倍。其中,"如意"金钱售量18吨,增长3.9倍;账户金交易量796吨,增长3.4倍。代理上海黄金交易所清算量1,455亿元,继续保持同业领先。

对公理财业务

紧密结合资本市场形势,加强产品创新与营销力度,对公理财业务实现跨越式发展。重点发展风险较低、收益稳健的固定收益类理财产品及超短期理财产品,推出无固定期限和28天滚动型超短期理财产品及票据投资型理财产品,满足客户不同收益、风险、流动性搭配需求。推广网上银行自助办理理财业务,分流网点柜面压力,拓宽销售渠道。2008年,累计销售本外币对公理财产品7,873亿元,比上年增长5.8倍。

7.3.2个人金融业务

本行围绕打造"中国第一零售银行"的总体目标,以客户为中心、以市场为导向,加快业务结构调整,提高整体营销能力和市场竞争力。加强网点渠道建设,完善客户分层服务体系,扩大客户基础和中高端客户比重。完善高净值客户识别体系,加快私人银行区域布局。推进个人金融业务流程再造,优化业务处理环节,提升服务效率。加强公司与个人金融业务协同营销,推动储蓄、个人理财、个人贷款、电子银行、银行卡等产品协同销售,促进个人金融业务持续快速发展。荣获《亚洲银行家》杂志"中国最佳零售银行"称号。2008年末,本行个人客户1.9亿户,其中个人贷款客户482万户。根据人民银行数据,2008年末本行储蓄存款和个人贷款市场份额分别为18.1%和19.2%。

储蓄存款

本行注重储蓄存款对个人金融业务发展的基础性作用,不断改进储蓄存款发展方式,提高客户综合回报,促进储蓄存款快速增长。加强与公司金融业务联合营销,增加代发工资客户,拓宽储蓄存款资金来源。加强理财产品与储蓄存款协同发展,提升理财业务服务水平,吸收客户资金。同时,2007年加息政策累积效应显现的2008年股票市场低迷,也推动了储蓄存款增长。2008年末,本行境内储蓄存款余额40,102.48亿元,比上年末增加7,661.74亿元,增长23.6%。

个人贷款

2008年,受国内外经济形势变化影响,个人住房贷款需求下降。本行加大对居民购买普通自住房支持,发挥房地产开发贷款对个人按揭贷款拉动作用,加强与大型优质房地产中介机构合作,推动一手及二手个人住房贷款业务。开展"银保通"个人人寿保险单质押贷款,提高个人消费贷款便利性和贷款额度。提供"存贷通"理财增值服务,增加还款方式,提升"幸福贷款"品牌影响力,竞争优质客户。2008年末,本行境内个人贷款8,293.42亿元,比上年末增加772.29亿元,增长10.3%。其中,个人住房贷款5,973.74亿元,增长11.4%。

个人理财业务

随着投资者理财意识和理财需求日益强烈,个人理财产品市场加速发展。本行把握市场变化趋势,加快产品和服务创新,构建目标客户分层、收益水平分级、风险度互补的理财产品销售和服务体系,扩大个人理财业务领先优势。2008年,境内销售各类个人理财产品19,373亿元,比上年增加8,186亿元,增长73.2%。

结合股票市场低迷、个人客户理财需求变化的趋势,及时调整银行类理财产品研发策略。加快投资于票据、债券、信托贷款等工具的低风险、收益稳定型理财产品推广步伐,适时推出"灵通快线"超短期理财、票据投资理财等新产品,引导客户资金流向。为中高端客户提供"理财金账户"、"工银财富"和"私人银行"专属理财产品,构建多层次客户理财产品体系。全年个人银行类理财产品销售额首次突破万亿元大关达13,424亿元,比上年增长7.7倍。

优化代理保险产品结构,提高期缴型保障性保险产品占比,增加"银保通"上线保险产品种类,全年代理销售保险产品1,027亿元,增长77.4%。代理销售国债612亿元,继续保持同业第一。推广基金定投、"利添利"账户理财等业务,丰富代理基金产品和服务。尽管受股票市场低迷影响,代理销售开放式基金4,310亿元,比上年减少4,260亿元,但基金代销额、基金存量和客户数量等指标继续保持同业领先。2008年,代理销售各类个人理财产品5,949亿元。

理财金账户

理财金账户是本行定位中高端客户的个人金融品牌。2008年,本行继续加强产品和服务创新,加快渠道建设,推进理财金账户客户服务升级,提升客户满意度和忠诚度。推出15款预期收益率较高的理财金账户专属理财产品,开展贯穿全年的"财富驿站"系列活动,通过理财策划服务、特约商户优惠、专属特色活动等形式,丰富贵宾服务内涵。网点升级改造提速,累计建成贵宾理财中心3,000家左右,推出贵宾版个人网上银行和电话银行贵宾专线,服务网络快速扩展。拥有金融理财师(AFP)7,275人,国际金融理财师(CFP)1,086人,保持国内同业领先。2008年末,理财金账户客户455万户,比上年末增加153万户,增长50.7%。

私人银行业务

2008年3月,本行私人银行部正式成立,为个人金融资产在800万元人民币以上的高净值客户,提供以资产管理为核心、顾问咨询服务为重点的差异化服务。具体服务内容包括财务管理服务、资产管理服务、顾问咨询服务、私人增值服务、海外金融服务等五大系列。已在北京、上海、广州、深圳建立私人银行分部。凭借高素质的服务团队、领先的产品体系及顶级的服务渠道,私人银行业务快速发展。

银行卡业务

本行加大银行卡业务投入,以建设支付便利、服务优质、安全高效的服务环境为目标,完善银行卡受理环境和支付体系建设,银行卡发卡量及业务收入保持较快增长。2008年末,银行卡发卡量2.4亿张,增加2,820万张。全年实现银行卡业务收入71.99亿元,增长34.0%。

信用卡业务

加快产品创新与功能整合,提升服务品质,扩大品牌影响力,信用卡发卡量、消费额、透支额快速增加。结合客户需求,推出多种主题卡、功能卡、联名卡。推进国际信用卡、贷记卡和准贷记卡功能整合,形成双币贷记卡、人民币贷记卡、准贷记卡等层次清晰的产品线。设立76家VIP客户服务中心,完善客户服务体系,提升服务品质。组织各类促销活动与增值服务,拓展特约和特惠商户圈,带动消费额增长。荣获VISA国际组织"信用卡技术领先奖"及万事达卡国际组织"最佳产品创新奖"。2008年末,信用卡发卡量3,905万张,比上年末增加1,567万张,增长67.0%;实现年消费额2,551亿元,增加932亿元,增长57.6%,发卡量及消费额继续保持同业领先地位。境内信用卡透支余额170.97亿元,增加88.56亿元,增长107.5%。

借记卡业务

发挥牡丹灵通卡"综合交易账户"作用,将灵通卡与代发工资、结算汇款、理财产品、网上银行等金融产品联合销售。加大牡丹灵通卡·e时代卡宣传,开发中端及潜力客户资源,调整客户结构。细分银行卡市场,推出多款联名灵通卡,开展形式多样的刷卡消费促销活动,提高刷卡消费额。2008年末,借记卡发卡量1.99亿张,比上年末增加1,253万张;实现年消费额5,413亿元,增加870亿元。

项目	2008年12月31日	2007年12月31日	增长率(%)
银行卡发卡量(万张)	23,832	21,012	13.4
借记卡	19,927	18,674	6.7
信用卡	3,905	2,338	67.0
项目	2008年	2007年	增长率(%)
年消费额(亿元)	7,964	6,162	29.2
卡均消费额(元)(1)	3,552	3,091	14.9

注:(1)卡均消费额=年消费额/((年初发卡量+年末发卡量)/2)。

7.3.3资金业务

2008年,国际金融危机蔓延扩散,中国经济增速放缓,资金业务发展面临信用风险、市场风险扩大等挑战。本行积极研究分析市场变化及经济走势,审慎评估并寻求资金业务收益风险的恰当配置,保障资金业务快速增长。

货币市场交易

2008年中国货币政策由从紧逐步转为适度宽松,货币市场流动性相应起伏。本行准确把握宏观调控基调,在流动性趋紧时期合理控制融资成本,融入资金支持资产业务发展,在保证资金安全的前提下,抓住有利时机融出资金,提高资金收益,实现资金流动性与效益性统一、短期支付安全与长期持续发展的协调。2008年,境内分行累计人民币融入融出量76,183亿元,增长25.0%。外币方面,密切关注交易对手信用风险,合理安排拆放期限,保证资金安全与收益性。全年外币货币市场交易量12,104亿美元,增长39.4%。

投资组合管理

交易账户业务

2008年,国际金融市场动荡加剧,国内银行间市场利率呈现先上升又大幅下降的走势。本行把握市场利率走势,加强银行间市场做市交易力度,人民币债券交易业务快速发展,交易收益大幅提高。全年银行间市场完成交易量2.43万亿元,增长16.8%。扩展柜台记账式国债交易品种,报价品种增加至43只。实现人民币利率衍生产品交易电子化系统管理,提升做市交易能力,完成人民币利率互换交易量333亿元。

在美国连续降息以及信用市场恶化共同作用下,美国国债市场波动性加大。本行抓住市场机会,根据美国国债收益率走势预期,适时调整久期交易策略,赚取交易收益。全年完成外币债券交易量517亿美元。

银行账户业务

2008年,债券市场收益率曲线先扬后抑,整体大幅下移。本行根据收益率曲线及市场利率变化趋势,对新增债券投资采取波段性操作策略,抓住前期人民币利率高点时机,增持中长期债券,延长组合久期,结合不同时期债券市场收益率曲线特点,及时调整投资重点,合理搭配国债、金融债及央行票据比例,扩大企业债、短期融资券、中期票据等信用债规模,提高投资组合收益率。2008年末,人民币银行账户债券投资余额28,867.05亿元。

美国次级房贷危机加剧,信用市场持续恶化。本行大幅减持外币抵押债券,降低投资组合信用风险。增加非美元外币债券投资规模,推进投资币种多元化,分散投资风险。

代客资金交易

在国际金融市场持续动荡情况下,本行严格控制业务风险,提高代客资金交易产品定价和服务能力,稳步推进代客资金业务发展。加强产品创新,推出"汇择通"新型结售汇产品,推进全球资金交易网络建设,完成代客结售汇及外汇买卖量3,717亿美元。加大低风险结构性存款产品发行,加强信息披露,确保客户权益,完成代客结构性衍生产品交易量122亿美元。积极培育客户人民币利率衍生产品需求,提高风险对冲水平,推动代客人民币利率掉期业务发展。

资产证券化业务

本行积极开展资产证券化业务,提高资产管理水平、优化信贷资产结构。成功发行工元2008年第一期信贷资产证券化产品80亿元,创国内单支资产支持证券发行规模之最。截至2008年末,本行作为发起人共完成两期信贷资产证券化项目,资产支持证券余额83亿元。两期证券化项目均以本行优质企业贷款作为基础资产组建资产池。基础资产未出现逾期、违约情况,所有贷款均为正常类贷款。2008年取得证券化贷款服务收入0.41亿元。

7.3.4分销渠道

境内分行网络

2008年,本行以实现渠道、客户及业务全面协调可持续发展为目标,明晰机构网点、自助银行、电子银行和客户经理四类渠道功能定位及发展规划,发挥渠道整体优势。以财富管理中心、贵宾理财中心、理财网点和金融便利店为主体的分层分类网点功能服务体系基本形成,网点经营转型不断深入。在保持总量基本稳定的前提下,实施"分类管理、差别对待"的资源配置区域政策,对省会城市、重点大中城市及经济发达县域予以适度网点资源倾斜,在厦门、广州等城市实施网点布局优化和战略转型项目,不断优化机构网络布局。年内完成100家财富管理中心和2,000家左右贵宾理财中心建设,增强网点客户服务能力、市场竞争力和盈利能力。完成西藏分行和私人银行部机构申设工作,完善全国机构网络服务体系。

2008年末,本行在境内拥有16,252家机构,其中包括总行、31个一级分行、5个直属分行、27个一级分行营业部、385个二级分行、3,054个一级支行、25个总行直属机构及其分支机构以及2个主要控股公司。在全部机构中,向客户提供服务的营业网点有15,676家。

电子银行

紧密结合客户需求,加快产品创新,丰富产品功能,为客户提供更加方便、安全、快捷的金融产品和服务,保持国内同业领先地位。推出手机银行(WAP)、贵宾版个人网上银行等新产品,优化多项原有产品功能,满足差异化个性化服务需求。推出二代U盾、电话银行口令卡等产品,提高电子银行客户安全保障系数。积极投身网络公益事业,打造功能完善的电子银行免费捐款通道,支持救灾善款迅速传递。完善电话银行及门户网站涉外金融服务内容,提升奥运金融服务水平。2008年电子银行交易额145.29万亿元,比上年增长41.2%。电子银行业务笔数占全行业务笔数43.1%,提高5.9个百分点。

网上银行

开通贵宾版个人网上银行,为优质客户提供专属服务通道、服务区域、金融产品及优惠活动。国内首家开通个人网上银行小额售汇业务,增加客户购汇渠道。引入客户体验机制,完成个人网银基金、个人综合对账单等项目优化。推出境外机构综合业务处理系统(FOVA)代理注册国内网上银行,提升网上银行国际化服务能力。

2008年末,企业网上银行客户144万户,增加46万户;个人网上银行客户5,672万户,增加1,764万户。企业网上银行实现交易额110.50万亿元,增长28.9%;个人网上银行实现交易额9.77万亿元,增长135.4%。荣获《环球金融》杂志"亚洲最佳个人网上银行"、"中国最佳个人网上银行"、"中国最佳企业网上银行"等奖项。

电话银行

推出电话银行预约、电话银行个性化菜单定制等服务项目。开通电话银行贵宾服务专线,为高端客户提供专家坐席、专属咨询等服务。完成山西、河北等六家分行人工服务集中,推动电话银行一体化进程。在第五届亚太最佳呼叫中心评选中,荣获"亚太最佳呼叫中心"、"中国最佳呼叫中心"、"中国最佳呼叫中心管理人"三项大奖。

手机银行

全新推出通过WAP方式接入手机银行业务,拓展电子银行服务渠道和功能,满足WAP客户群对于账户管理、转账汇款、代理缴费、投资理财和消费支付等金融服务需要。加强与通信集团合作,降低手机银行客户门槛,提高手机银行(WAP)安全性。手机银行(WAP)市场知名度不断提高,客户数量快速增加至55万户。

自助银行

持续加大自助设备投入,拓展自助服务渠道。推出功能简单、操作便捷的自助终端设备,方便客户办理查询、转账汇款、缴费等简单业务。优化自动柜员机功能,简化操作流程,提高交易效率和便捷度,提升自助设备分流柜面业务能力。2008年末,拥有自助银行7,085家,增长44.9%;自动柜员机28,656台,增长22.4%。自动柜员机交易额15,557亿元,增长45.4%。

7.3.5 国际化、综合化经营

实施国际化、综合化经营战略

顺应经济全球化、金融一体化趋势,积极推进国际化、综合化经营发展战略。以构建商业银行业务为主体、跨市场的金融服务体系为目标,拓展全球化服务网络。完善境外机构经营管理,加快境外业务经营转型及境外机构区域性业务整合,通过优化和推广境外机构综合业务处理系统(FOVA),逐步形成境内外业务一体化发展格局。通过加强与子公司业务联动,充分发挥集团整体品牌优势,大力拓展基金管理业务,积极推进金融租赁业务发展,实现功能互补,提高对集团的综合贡献。

报告期内,顺利完成收购标准银行20%股权和诚兴银行79.9333%股权的交割工作,以及购买中国工商银行(亚洲)有限公司(简称"工银亚洲")100,913,330股普通股和11,212,592份认股权证的交割及行权工作;悉尼分行、纽约分行、中国工商银行(中东)有限公司(简称"工银中东")和多哈分行相继成立;越南分行申设获得中国银监会批准,境外监管报表比工作正在稳步推进;工商国际金融有限公司(简称"工商国际")注册成立工银国际融资有限公司子公司,获得香港证监会颁发的投行业务牌照,并在香港开展投资银行业务;诚兴银行、澳门分行的整合工作快速推进。截至2008年末,本行已在境外15个国家和地区设有21家营业性机构,分支机构134家,与122个国家和地区的1,358家银行建立了代理行关系,境外网络已具规模。

报告期,本行境外机构及境内控股公司合计实现营业收入87.98亿元,税前利润45.64亿元,年末总资产3,021.38亿元。

境外控股子公司

中国工商银行(亚洲)有限公司

工银亚洲是香港持牌上市银行,已发行股本257,054万港元,本行持有其72.04%的股权。工银亚洲提供全面的商业银行服务,主要业务包括:贸易融资、IPO收票及派息业务、商业信贷、投资服务、信用卡、托管、电子银行等。2008年末总资产250.86亿美元,净资产17.98亿美元,年度实现净利润1.25亿美元。

工商东亚金融控股有限公司(简称"工商东亚")

工商东亚是本行的控股子公司,于英属维尔京群岛注册成立,总部位于香港,注册资本2,000万美元,本行持有其75%的股权。工商东亚主要从事投资银行业务,包括并购、财务顾问、债务融资、债务重组、股票市场服务、证券销售及经纪等。2008年末总资产2.91亿美元,净资产0.58亿美元,年度实现净利润731万美元。

工银国际控股有限公司(原工商国际金融有限公司)

工银国际原为香港有限制牌照银行,是本行的全资子银行,2008年完成其商业银行业务资产转让工作,并获得香港证监会颁发的投资银行业务牌照,正式由"工商国际金融有限公司"更名为"工银国际控股有限公司",注册资本2.8亿港元。2008年末总资产4,272万美元,净资产4,190万美元。

诚兴银行股份有限公司

诚兴银行为澳门注册的商业银行,于2008年1月28日成为本行控股子公司,注册资本1.5亿澳门元,本行持有其79.9333%的股份。诚兴银行提供存款、贷款、贸易融资、国际结算等全面商业银行服务。2008年末总资产34.7亿美元,净资产2.7亿美元,年度实现净利润2,558万美元。

中国工商银行(印度尼西亚)有限公司(简称"工银印尼")

工银印尼是印度尼西亚注册的全牌照商业银行,实收资本4,600亿印尼盾,本行持有其97.83%的股份。工银印尼主要产品包括存款、贷款及贸易融资业务,结算、代理业务,债券及资金拆借和外汇业务等。2008年末总资产1.39亿美元,净资产0.44亿美元。

中国工商银行(伦敦)有限公司(简称"工银伦敦")

工银伦敦是本行在英国设立的全资子银行,注册资本2亿美元,提供存兑汇、贷款、贸易融资、国际结算、资金清算、代理和托管等全面银行业务。2008年末总资产8.7亿美元,净资产2亿美元。

中国工商银行(阿拉木图)股份公司(简称"工银阿拉木图")

工银阿拉木图是本行在哈萨克斯坦设立的全资子银行,注册资本1,000万美元。主要提供存汇款、外币兑换、担保、贸易融资、账户管理等商业银行服务。2008年末总资产4,852万美元,净资产1,965万美元。

中国工商银行卢森堡有限公司(简称"工银卢森堡")

工银卢森堡是本行在卢森堡设立的全资子银行,注册资本1,850万美元。通过利用所在地客户资源和监管环境,完善本行在欧洲机构网络布局,拓展欧盟地区零售及私人银行业务。

中国工商银行(莫斯科)股份公司(简称"工银莫斯科")

工银莫斯科是本行在俄罗斯设立的全资子银行,注册资本10亿卢布,提供以国际结算、贸易融资、存款及理财产品为主的全面的公司银行业务及部分个人银行业务。2008年末总资产4,156万美元,净资产3,035万美元。

中国工商银行(中东)有限公司

工银中东是本行在阿联酋设立的全资子银行,注册资本5000万美元,于2008年10月20日正式开业,业务范围涵盖投资银行和商业银行业务。2008年末总资产6,032万美元,净资产5,014万美元。

境内控股子公司

工银瑞信基金管理有限公司(简称"工银瑞信")

工银瑞信是本行的控股子公司,注册资本2亿元人民币,本行持有其55%的股份。工银瑞信主要从事基金募集、基金销售、资产管理业务以及中国证监会批准的其他业务。2008年末,公司旗下共管理9只共同基金,管理的共同基金资产规模约752亿元人民币,荣获《中国证券报》"2008年度金牛基金管理公司"、《证券时报》"2008年度中国明星基金公司"等奖项,总资产6.26亿元人民币,净资产5.08亿元人民币,年度实现净利润1.94亿元人民币。

工银金融租赁有限公司(简称"工银租赁")

工银租赁是本行的独资子公司,注册资本20亿元人民币,注册地为天津滨海新区。工银租赁是国内首家获得中国银监会批准的由商业银行设立的金融租赁公司,主要经营船舶、飞机和大型设备的金融租赁业务及各类租赁产品及租金转让与证券化、资产管理、产业投资顾问等金融产业服务。2008年末总资产116.48亿元人民币,净资产22.05亿元人民币,年度实现净利润2.08亿元人民币。

主要参股公司

标准银行集团有限公司

标准银行是南非最大的商业银行,也是非洲最大的商业银行。报告期内本行完成了对标准银行20%股权的收购和交割工作,持有其3.05亿股普通股,成为该银行集团最大的单一股东,向其派出两名非执行董事。两行已签署了相关业务合作协议,全面开展在资源银行、公司银行、投资银行、全球金融市场、投资基金等领域的战略合作。

控制的特殊目的主体

ICBCA(C.I.)Limited

ICBCA(C.I.)Limited成立于2004年9月,注册地为开曼群岛,为本行控股子公司工银亚洲为发行债券而特设的全资控股公司,本身没有其他任何经营活动。2004年9月16日,ICBCA(C.I.)Limited发行4亿美元定息票据为工银亚洲融资,有关票据由工银亚洲提供无条件不可撤销担保,所筹资金以定期存款的方式存入工银亚洲,ICBCA(C.I.)Limited的所有资产负债均与该笔票据相关联。

7.3.6信息科技

围绕全行改革发展整体目标,以科技创新铸就核心竞争力,深入贯彻"科技引领"战略,加快实施信息科技发展规划,确保全行信息系统安全平稳运行,圆满完成奥运期间技术保障任务。入选2008年度"中国企业信息化500强"并位列首位;荣获美国《银行家》杂志"最佳业务连续性管理奖"称号。

应用产品不断创新与丰富

全年共研发新项目420个,优化原有项目488个。启动第四代应用系统建设,进一步提升本行信息科技的竞争力。2008年,本行获得国家知识产权局专利授权9项,使本行拥有的专利数量达到72项,同业占比55%。同时,递交专利申请40件,标志着本行在自主创新技术的保护强度得到进一步加强。

加快应用产品的研发与优化,投产银银通平台等新产品,优化基金平台、理财平台等现有产品。私人银行、客户理财、电子银行等领域产品进一步丰富。优化和推广境外机构综合业务处理系统(FOVA)功能。投产市场风险管理系统(一期),完善非零售信用风险内部评级法系统,完成零售信用风险内部评级法系统个人贷款部分的开发,优化业务运营风险管理系统功能。构建数据仓库基础数据平台,推进数据集市整合改造,提高本行的经营管理能力。

信息系统运行安全稳定

圆满完成信息系统奥运安全保障工作任务,实现奥运期间"生产运行零事故"的目标;经受住了地震、雪灾等自然灾害的考验,全行各项业务发展得以有效保障。信息系统保持安全平稳运行态势,为经营发展创造了良好的技术环境。系统监控和性能容量管理手段进一步丰富,生产操作自动化水平不断提升。积极开展信息安全防护工作,制定应用灾备等级标准,并实施应用系统灾备保护,同时不断强化客户端管理。应急灾备体系进一步完善,组织开展全行业务灾备演练和集中式业务营运中心灾备演练,验证了灾备系统的有效性并进一步提高应急处理能力。

7.3.7人力资源管理

人力资源管理和激励约束机制

继续深化2007年启动的人力资源管理提升项目,进一步明确员工职业发展通道和阶梯,梳理、整合各岗位序列归属及任职资格标准,逐步完善新体系下的员工晋升发展机制。积极适应业务发展和战略转型的需要,实现人员管理工作重心由总量调控为主向结构优化为主的转变,着力提高人员配置效率。全面修订劳动用工制度办法,完善劳动用工管理制度体系,有效维护公司和员工双方的合法权益,促进劳动关系的和谐稳定。稳步推进个人绩效合约和目标分解机制相结合的绩效管理模式,确定责任关系,明确绩效目标。继续推进差异化薪酬激励机制建设。通过完善企业年金体系和全面推进医疗保障体制改革进一步完善员工福利保障体系。

人力资源管理与开发

2008年,围绕全行改革发展的中心任务和重点工作,共举办各级各类培训班4.6万期,培训198万人次,人均受训约8.5天。认真开展与高盛集团的战略培训合作项目。加快实施高级专业人才培训,组织国际专业资质认证课程集中面授34期,涉及9大类专业领域,全行金融风险管理师(FRM)、注册信息系统审计师(CISA)等持证人数达到344名,位居国内同业前列。扎实推进专业资格认证培训,组织实施了个人信贷客户经理、财资管理师等领域的专业资格培训工作。认真实施业务综合培训计划,加大对销售人才的培训力度。全面开展规范化、标准化的一线柜员岗前培训,基本建成专门用于员工业务操作技能训练的模拟银行培训平台。重点编写一批业务营销方面的案例教材。全面建成远程考试系统,高效率开展远程教育。

总行及分支机构改革情况

成立私人银行部,以进一步推动综合化经营,改善客户和收益结构,提高在高净值客户市场竞争能力。将企业年金中心更名为养老金业务部,并相应调整部门职能定位,以适应业务资格和业务领域的变化,促进相关各项业务全面协调发展。将公司业务二部与营业部合并为公司业务二部(营业部),并对信贷业务相关部门的职能分工进行调整,以进一步优化信贷业务流程,完善前中后台分离的信用风险管理体系。按照"服务业务发展、经营转型和增强同业竞争优势"的基本思路,以流程银行建设为中心,深入推进分支机构流程再造与机构整合,完善授信审批分部集中垂直管理,加快推进信贷业务集体审议制度建设,调整并完善二级分行信贷管理部门设置,加强电子银行和产品创新等业务部门机构设置。

7.4风险管理

7.4.1全面风险管理体系

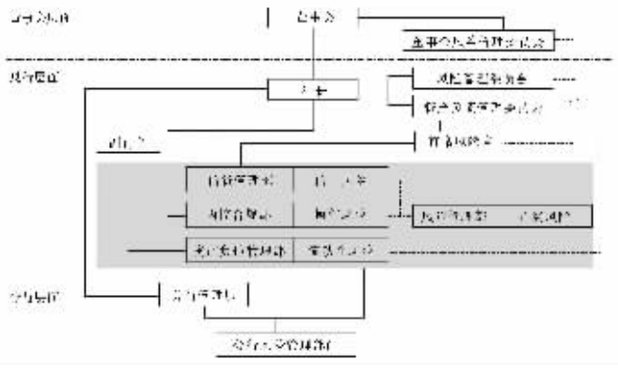
全面风险管理是指本行董事会、高级管理层和全行员工各自履行相应职责,有效控制涵盖全行各个业务层次的全部风险,进而为各项目标的实现提供合理保证的过程。本行在风险管理中遵循的原则包括收益与风险匹配、内部制衡与效率兼顾、风险分散、定量与定性结合、动态适应性调整等原则。

2008年,本行积极完善全面风险管理体系,加快提升全行整体风险管理能力。

风险管理组织架构

董事会及其专门委员会、高级管理层及其专业委员会、风险管理部门和内部审计部门等构成本行风险管理的组织架构。2008年,本行积极推进集团层面风险管理工作,进一步完善风险管理的组织架构。

风险管理组织架构图



风险管理制度体系

2008年,本行进一步健全全面风险管理制度体系。执行新修订的全面风险管理框架,明确风险管理的发展目标和管理要求。建立风险报告重点联系行和外部专家制,进一步提高风险分析水平。完善由全面风险管理报告、专业风险管理报告、专题风险管理报告、压力测试报告和重大风险事件报告组成的多维风险报告体系。实施风险管理评价办法,对分行风险管理工作进行全面评价。制定风险限额管理制度,提升全行风险控制能力。在信用风险管理、市场风险管理、流动性风险管理以及操作风险管理等领域制定和施行了一系列制度和办法。适应本行公司治理机制和机构分布特点的全面风险管理制度体系初步形成。

2008年,根据中国银监会要求并结合本行新资本协议实施准备情况,制定新资本协议实施规划,积极推动信用风险内部评级法(IRB)、市场风险内部模型法(IMA)和操作风险高级计量法(AMA)建设。稳步推进非零售内部评级法项目工程成果在风险管理全流程中的应用,实现客户评级优化系统平稳运行,投产债项评级系统、客户风险调整后资本收益率(RAROC)系统以及组合评级系统;完成零售内部评级法工程计量开发工作,加快推动个人客户内部评级系统建设和相关制度建设。不断提升市场风险计量水平,投产市场风险管理核心系统,启动金融市场业务与风险管理自主研发项目。在同业中率先启动操作风险高级计量法项目,制定项目规划方案,分阶段推动各项工作开展。

7.4.2信用风险

信用风险管理

本行面临的主要风险是信用风险。信用风险是指因借款人或交易对手无法履约而引致损失的风险。本行信用风险主要来源于贷款,但资金业务、表外业务等也可能带来信用风险。

本行信用风险管理具有如下主要特点:(1)在全行实施标准化信贷管理流程;(2)风险管理规则和流程注重信贷业务全流程的风险管理,覆盖从客户调查、评级授信、贷款评估、贷款审查审批、贷款发放到贷后监控整个过程;(3)设置专门机构负责对信贷业务全流程进行监督检查;(4)对信贷审批人员实行严格的任职资格管理;(5)依靠一系列的信息管理系统,对风险进行实时监控。为各级信贷人员举办各种持续培训项目,以强化信用风险管理实践。

2008年,本行积极应对宏观经济金融形势的变化,适时调整和完善信贷政策,推动信贷制度建设和信贷流程改造,加强行业风险管理和客户结构调整,加强贷后管理和不良贷款清收处置,加强表外业务信用风险管理,不断提高信贷管理信息化水平,全面强化信用风险管理。

2008年,本行对地震灾区在信贷资源配置和信贷政策方面予以适当倾斜,充分考虑抗震救灾和灾后重建的实际,在风险可控的前提下,积极支持地震灾区灾后重建融资需求。

公司类贷款信用风险管理

●开展全行公司信贷业务流程改造,完善职责清晰、简洁高效、运行通畅、控制严密的流程体系。继续推动信贷制度建设,创新信贷产品,完善担保管理制度,推进贷款大户风险监控制度建设,稳步夯实信贷管理基础。

●进一步完善区域信贷政策。根据不同区域信贷