(上接B29版)

注：(1)代表某一类不良贷款占该类贷款的比例。

(2)此类别以公司按揭贷款为主，包括不良票据贴现。

(3)不包括附注(2)所述的不良票据贴现。一旦票据贴现被划分为不良，本公司则将其纳入为不良公司贷款进行管理。

(4)主要包括以货币资产质押的零售贷款、经营性贷款、住房装修贷款、教育贷款及综合消费贷款。

为积极防范经济下行周期中大额、系统性不良资产的发生，本公司进一步加强集团客户的授信管控，从“家谱梳理、限额管理、系统支持、全面监测”四个方面入手，甄别集团客户风险实质，有效防范系统性风险。

截至报告期末，企业不良贷款余额为80.06亿元，比年初下降人民币1.38亿元，企业不良贷款率为1.29%，比年初下降0.28个百分点。同时，本公司针对不同业务品种的风险特征，实行区别对待、分类管控，使得流动资金贷款和贸易融资的不良额与不良率均呈下降，固定资产贷款不良率也呈下降。

2009年上半年，本公司坚持零售贷款业务发展战略，以客户分层管理为手段，通过细分评分卡管理，梳理个贷业务流程，开发抵押权证管理系统等措施，推动零售贷款业务良性发展。报告期内本公司零售贷款实现26.03%的增长，不良率由年初的0.62%下降为期末的0.59%。其中，住房按揭贷款实现31.04%的增长，信贷质量持续向好，不良率比年初下降0.05个百分点，为0.22%。

受经济下行影响以及呆账核销政策操作层面的限制，报告期末本公司信用卡应收账款不良率比年初提高0.54个百分点，不良率为3.31%。2009年下半年，本公司信用卡业务将通过提高客户准入质素，优化整体客群结构，调整信用卡授信政策，加大存量优质客户群的营销力度，提高征信核查广度与深度，防范伪冒和恶意套现等措施，确保信用卡业务长期健康发展。

3.4.3 按行业划分的贷款结构及质量

下表列出按行业划分的贷款及不良贷款分布情况。

	2009年06月30日				2008年12月31日			
	贷款余额	占总额比例%	不良贷款余额	不良贷款率%(1)	贷款余额	占总额比例%	不良贷款余额	不良贷款率%(1)
	(人民币百万元，百分比除外)				(人民币百万元，百分比除外)			
企业贷款	621,864	56.22	8,006	1.29	518,440	62.20	8,144	1.57
制造业	182,858	16.53	2,838	1.55	158,018	18.96	2,627	1.66
交通运输、仓储和邮政业	106,826	9.66	499	0.47	90,391	10.84	509	0.56
电力、燃气及水的生产和供应业	65,854	5.95	482	0.73	62,063	7.45	616	0.99
批发和零售业	63,185	5.71	1,667	2.64	56,897	6.83	1,855	3.26
房地产业	56,638	5.12	1,166	2.06	47,233	5.67	1,193	2.53
租赁和商务服务业	47,909	4.33	440	0.92	27,982	3.36	445	1.59
建筑业	29,027	2.63	76	0.26	22,774	2.73	44	0.19
水利、环境和公共设施管理业	23,054	2.09	3	0.01	9,163	1.10	10	0.11
采矿业	16,607	1.50	2	0.01	14,127	1.69	—	—
信息传输、计算机服务和软件业	7,740	0.70	157	2.03	6,223	0.75	230	3.70
其它(2)	22,166	2.00	676	3.05	23,569	2.82	615	2.61
票据贴现	207,881	18.79	—	—	95,766	11.49	—	—
零售贷款	276,436	24.99	1,626	0.59	219,342	26.31	1,355	0.62
住房按揭贷款	194,527	17.58	420	0.22	148,452	17.81	396	0.27
信用卡应收账款	33,146	3.00	1,097	3.31	31,604	3.79	874	2.77
其它(3)	48,763	4.41	109	0.22	39,286	4.71	85	0.22
客户贷款总额	1,106,181	100.00	9,632	0.87	833,548	100.00	9,499	1.14

注：(1)代表某一类不良贷款占该类贷款总额的比例。

(2)主要包括教育、科学研究、技术服务、文化、体育等行业。

(3)主要包括以货币资产质押的零售贷款、汽车贷款、住房装修贷款、教育贷款和综合消费贷款。

2009年上半年，本公司根据外部经济形势变化，适当调整授信审批权限，加强对政府融资平台、中长期项目贷款、中期流动资金贷款的授权管理，规范异地授信政策，坚持行业审贷，建立否决项目的后评估机制，优化信贷结构组合管理，合理引导信贷投向。2009年上半年，本公司企业贷款行业投向布局合理，资产质量稳步提升，建筑业和采矿业不良率比年初略有上升，其他主要行业贷款不良率较年初均有不同程度下降。

本公司持续关注房地产市场环境与政策导向的变化。2009年上半年，本公司坚持“审慎介入、总量控制、结构优化、区别对待”的信贷投向政策，重点支持全国性主流房地产开发企业，适度支持区域骨干型房地产开发企业，适当限制中小型房地产开发企业；重点支持普通商品住宅开发，优先选择可带动住宅按揭贷款的住宅开发贷款，谨慎对待商用建筑开发；支持自住型个人住房按揭贷款，限制投资性住房抵押贷款；针对住房按揭贷款业务，加强申请人资质、交易背景、第一还款来源、二套房标准、贷款用途管理等核心风险环节的审查与管控，积极防范“假按揭”、“假首付”等风险。截至2009年上半年，本公司房地产行业企业贷款余额占全部贷款总额的5.12%，比年初下降0.55个百分点；不良率为2.06%，比年初下降0.47个百分点。2009年上半年本公司住房按揭贷款保持了31.04%的较快增长，不良率为0.22%，比年初下降0.05个百分点。

2009年上半年，在国际金融危机影响持续蔓延，国内中小企业经营环境尚未改善的背景下，本公司始终坚持中小企业发展战略。报告期内，本公司中小企业贷款保持了“规模合理增长、质量持续优化”的良好发展态势。截至报告期末，按照国家统计局国统字[2003]17号文关于中小企业的划分标准，本公司境内中小企业贷款余额为2,740.2亿元，比年初增加534.8亿元，占境内企业贷款44.7%，比年初增加1.6个百分点；境内中小企业贷款不良率为2.06%，比年初下降0.62个百分点。

本公司境内中小企业贷款主要集中在经济较为活跃的华东、华南与中南地区，占比接近80%，其中约37%为抵质押贷款，约48%为保证贷款，并有56%以上的中小企业贷款投向了制造业、交通运输、仓储和邮政业以及批发和零售业。

3.4.4 按地区划分的占比情况

	2009年06月30日		2008年12月31日	
	金额	占总额百分比%	金额	占总额百分比%
	(人民币百万元，百分比除外)			
华东	413，304	37.36	356,013	42.71
华南和中南	407,759	36.86	230,494	27.65
北部	172,094	15.56	147,035	17.64
西部	103,759	9.38	93,323	11.20
其它	9,265	0.84	6,683	0.80
客户贷款总额	1,106,181	100.00	833,548	100.00

从区域结构看，2009年上半年本公司新增贷款主要投向华东、华南和中南地区，分别比年初增加572.91亿元和1,772.65亿元，上述两区域上半年贷款增量占本公司客户贷款总增量的86%以上。

3.4.5 按担保方式划分的贷款分布情况

	2009年06月30日		2008年12月31日	
	金额	占总额百分比%	金额	占总额百分比%
	(人民币百万元，百分比除外)			
抵押贷款	329,893	29.82	263,336	31.59
质押贷款	58,772	5.31	51,843	6.22
保证贷款	261,784	23.67	200,950	24.11
信用贷款	247,851	22.41	221,653	26.59
票据贴现	207,881	18.79	95,766	11.49
客户贷款总额	1,106,181	100.00	833,548	100.00

本公司一向重视以贷款押品作为风险缓释的重要手段，期末抵押贷款余额比年初增加665.57亿元，余额占比29.82%，高于其他担保方式的占比。与此同时，本公司降低了贷款组合中信用贷款的占比，期末信用贷款占比为22.41%，较年初下降4.18个百分点。

3.4.6 按客户类别划分的贷款分布情况

2009年上半年本公司按客户类别划分的企业贷款占比结构基本稳定，内资企业贷款占比较年初降低4.18个百分点。

	2009年06月30日		2008年12月31日	
	金额	占总额比例%	金额	占总额比例%
	(人民币百万元，百分比除外)			
国有企业	246,325	22.27	197,905	23.74
股份有限公司	73,844	6.68	63,863	7.66
其它有限责任公司	122,518	11.07	100,421	12.05
其它内资企业	71,434	6.46	60,083	7.21
内资企业小计	514,121	46.48	422,272	50.66
外资企业	98,480	8.90	89,485	10.74
境内企业小计	612,601	55.38	511,757	61.40
境外企业	9,263	0.84	6,683	0.80
企业贷款小计	621,864	56.22	518,440	62.20
票据贴现	207,881	18.79	95,766	11.49
零售贷款	276,436	24.99	219,342	26.31
客户贷款总额	1,106,181	100.00	833,548	100.00

2009年上半年，本公司顺应市场变化，适时调整贷款期限结构。截至报告期末，本公司境内企业贷款中，中长期贷款占比为34.94%，比年初上升3.03个百分点，其中新增的中长期贷款约60%投向交通运输与仓储和邮政业、租赁和商务服务业、水利、环境和公共设施管理业三大行业。

3.4.7 前十大客户的贷款情况

(人民币百万元，百分比除外)

十大借款人	行业	公司性质	2009年6月30日 贷款余额	占资本净额比例%	占贷款总额比例%
A	交通运输业	国有企业	5,308	5.11	0.48
B	租赁及商务服务业	国有企业	4,732	4.55	0.43
C	房地产业	境外企业	3,966	3.81	0.36
D	交通运输业	国有企业	3,560	3.42	0.32
E	电力、燃气及水的生产及供应业	国有企业	3,481	3.35	0.31
F	交通运输业	国有企业	3,235	3.11	0.29
G	电力、燃气及水的生产和供应业	国有企业	3,000	2.89	0.27
H	交通运输业	国有企业	2,500	2.41	0.23
I	交通运输业	国有企业	2,320	2.23	0.21
J	批发和零售业	国有企业	2,214	2.13	0.20
贷款总计			34,316	33.01	3.10

截至2009年6月30日，本公司最大单一贷款客户期末贷款余额为人民币53.08亿元，占本公司资本净额的5.11%，符合监管当局所规定的对单一客户贷款余额占银行资本净额比例不得超过10%的监管要求。

3.4.8 逾期贷款组合分布情况

	2009年06月30日		2008年12月31日	
	金额	占总额百分比%	金额	占总额百分比%
	(人民币百万元，百分比除外)			
逾期3个月以内	4,136	0.37	5,248	0.63
逾期3个月至1年	2,731	0.25	1,573	0.19
逾期1年以上至3年以内	2,000	0.18	2,115	0.25
逾期3年以上	4,334	0.39	4,491	0.54
逾期贷款合计	13,201	1.19	13,427	1.61
客户贷款总额	1,106,181	100.00	833,548	100.00

得益于本公司风险监测、预警与管控能力的不断加强，报告期内本公司贷款逾期情况得到进一步改善，截至报告期末，本公司逾期贷款余额及占比较年初均呈下降，逾期贷款总额为132.01亿元，比年初下降2.26亿元，逾期贷款占比1.19%，比年初下降0.42个百分点。

3.4.9 重组贷款情况

	2009年06月30日		2008年12月31日	
	金额	占贷款总额百分比%	金额	占贷款总额百分比%
	(人民币百万元，百分比除外)			
重组贷款	1,398	0.13	1,350	0.16
其中：逾期90天以上贷款	892	0.08	1,007	0.12

注：经重组的次级及可疑类贷款

本公司对贷款重组实施严格审慎的管控。截至报告期末，本公司重组贷款占比较年初有所下降。

3.4.10 抵债资产及准备金计提情况

截至2009年6月30日，本公司抵债资产的总额为人民币12.36亿元，扣除已计提减值准备人民币11.51亿元，抵债资产净值为人民币0.85亿元。

3.4.11 贷款及垫款减值损失准备的变化

本公司采用个别评估及组合评估两种方式，在资产负债表日对贷款的减值损失进行评估。对于单笔金额重大的贷款，本公司采用个别方式进行减值测试，如有客观证据显示贷款已出现减值，其减值损失金额的确认，以贷款账面金额与该贷款预计未来可收回现金流折现价值之间的差额计量，并计入当期损益。对于单笔金额不重大的贷款，及按个别方式测试未发生减值的贷款，将包括在具有类似信用风险特征的贷款组合中进行减值测试，根据测试结果，确定组合方式评估的贷款减值损失准备计提水平。

下表列本公司客户贷款及垫款损失准备的变化情况。

	2009年上半年	2008年
	(人民币百万元)	
于1月1日总额	21,442	18,750
本期计提	2,954	5,358
本期转回	(351)	(1,699)
已减值贷款利息冲转(1)	(53)	(108)
收回以前年度核销贷款	14	64
本期核销	(292)	(667)
本期转入/(转出)	12	(88)
汇率变动	1	(168)
于期末总额	23,727	21,442

注：(1)指随着时间的推移，已减值的贷款其随后现值增加的累计利息收入。

本公司执行审慎、稳健的风险抵补政策，对信贷资产计提减值准备。截至报告期末，本公司贷款减值损失准备为人民币237.27亿元，比年初增加22.85亿元，不良贷款准备金覆盖率(贷款减值损失准备总额/不良贷款总额)为246.33%，比年初上升20.60个百分点。贷款减值损失准备增长主要是受贷款规模增长的带动，与此同时，不良贷款额维持较低水平，致使不良贷款准备金覆盖率较年初进一步提高。

3.5 资本充足率分析

本集团根据中国银监会2008年7月颁布的《关于修改<商业银行资本充足率管理办法>的规定》(中国银行业监督管理委员会令[2008]第11号)计算和披露资本充足率。截至2009年6月30日，本集团资本充足率为10.63%，较上年末下降0.71个百分点；核心资本充足率为6.50%，较上年末下降0.06个百分点。资本充足率较年初有所下降，一是受利润同比下降影响，上半年利润剔除分红后补充资本76.7亿元，同比减少45.9亿元，资本内生能力有所减弱；二是风险资产快速增长，上半年风险资产增幅20%，高于上年同期8.4个百分点。

下表列示截至所示日期本集团资本充足率及其构成情况。

	2009年6月30日	2008年12月31日
	(人民币百万元)	
核心资本		
已缴足普通股股本	14,707	14,707
储备	67,759	56,765
核心资本总值	82,466	71,472
附属资本		
一般贷款准备	16,115	13,795
定期次级债券	30,200	30,074
可转换公司债券	2	2
其他附属资本	491	1,745
附属资本总值	46,808	45,616
扣除前总资本基础	129,274	117,088
扣除：		
商誉	9,598	9,598
对未合并报表附属公司的投资及其它长期投资	672	1,044
非自用不动产的投资	1,949	2,407
扣除后总资本基础	117,055	104,039
风险加权资产	1,100,838	917,201
核心资本充足率	6.50%	6.56%
资本充足率	10.63%	11.34%

3.6 分部经营业绩

本集团按业务条线和经营地区将业务划分为不同的营运组别，从而进行业务管理。

本集团主要业务包括公司银行业务、零售银行业务和资金业务。各主要业务包括的产品及服务详见“业务运作”一节。下表列出所示期间本集团各业务分部的经营业绩。

	2009年1-6月					2008年1-6月				
	(人民币百万元)					(人民币百万元)				
	公司银行业务	零售银行业务	资金业务	其他业务	合计	公司银行业务	零售银行业务	资金业务	其他业务	合计
外部净利息收入	10,083	2,112	6,422	6	18,623	12,104	3,535	8,486	–	24,125
内部净利息收入/(支出)	294	3,399	(3,696)	3	–	(266)	2,234	(1,968)	–	–
净利息收入	10,377	5,511	2,726	9	18,623	11,838	5,769	6,518	–	24,125
手续费及佣金净收入	1,431	2,414	(2)	101	3,944	1,474	2,529	–	–	4,003
其他净收入/(支出)	512	138	1,027	144	1,821	503	143	(148)	33	531
其中：对联营及合营公司的投资收益	–	–	–	30	30	–	–	–	33	33
保险营业收入	–	–	–	187	187	–	–	–	–	–
营业总收入	12,320	8,063	3,751	441	24,575	13,815	8,441	6,370	33	28,659
营业支出	(6,911)	(6,827)	(484)	(302)	(14,524)	(5,841)	(5,564)	(273)	(13)	(11,691)
营业外收入	–	116	–	30	146	–	–	–	25	25
报告分部税前利润	5,409	1,352	3,267	169	10,197	7,974	2,877	6,097	45	16,993
其他(亏损)/利润					(19)					129
合并税前总利润					10,178					17,122

2009年1-6月各业务分部对本集团税前利润的贡献占比情况：公司银行业务53.14%，较去年同期上升6.57个百分点；零售银行业务13.28%，较去年同期下降3.52个百分点；资金业务32.10%，较去年同期下降3.51个百分点。

本集团主要营销网络集中于中国境内相对富裕的地区及其它地区的一些大城市。下表列示所示期间本集团按地理区域划分的分部业绩。

	截至2009年6月30日止6个月期间		截至2008年6月30日止6个月期间	
	收入	占比(%)	收入	占比(%)
	(人民币百万元，百分比除外)			
地区信息				
华东	8,691	35.22	10,024	34.86
华南和中南	10,691	43.33	12,454	43.32
西部	1,832	7.43	2,500	8.70
北部	2,080	8.43	3,684	12.81
境外	1,379	5.59	88	0.31
合计	24,673	100.00	28,750	100.00

3.7 其他

3.7.1 可能对财务状况与经营成果造成重大影响的表外项目余额及其重要情况

(1)开出保函、信用证款项：报告期末余额为993.20亿元。除非保函、信用证申请人无法履约，本公司才须对外垫款，对利润产生影响。

(2)应收承兑汇票：报告期末余额为4,456.32亿元。除非承兑申请人无法按期还款，本公司才须对外垫款，对利润产生影响。

3.7.2 逾期未偿债务情况

报告期末，本集团没有发生逾期未偿债务情况。

3.7.3 应收利息及其它应收款坏帐准备的计提情况

1.应收利息增减变动情况： (单位：人民币百万元)

项目	期初余额	本期增加额	本期收回数额	期末余额
贷款和垫款	1,778	24,394	24,706	1,466
债券投资	3,548	4,407	3,065	4,890
其他	359	2,701	2,691	369
合计	5,685	31,502	30,462	6,725

2.坏账准备的提取情况 (单位：人民币百万元)

项目	金额	损失准备金	计提方法
应收利息	6,725	0	个别认定
其它应收款	6,715	152	个别认定

3.7.4 主要财务指标增减变动幅度及其原因

(单位：人民币百万元)

项目	2009年6月30日/2009年1-6月	较上年期末/同期	主要原因
总资产	1,972,768	25.51%	网点增加，贷款和垫款、投资等资产业务增长
总负债	1,888,583	26.58%	客户存款等负债业务增长
归属于本行股东的权益	84,185	5.87%	本期盈利
营业利润	10,030	-41.18%	利差缩小，净利息收入下降
归属于本行股东的净利润	8,262	-37.62%	利差缩小，净利息收入下降

3.7.5 会计报表中变动幅度超过30%以上项目的情况

(单位：人民币百万元)

项目	报告期末/报告期	较上年期末/同期	主要原因
存放同业和其他金融机构款项	63,334	110.50%	融资业务增加
指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	4,333	77.22%	指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产增加
衍生金融资产	965	-57.80%	衍生产品的业务量减少
买入返售金融资产	112,943	51.52%	同业回购业务增加
贷款和垫款	1,128,211	32.30%	贷款业务增加
其他资产	10,597	80.81%	应收售出债券款增加
同业和其他金融机构存放款项	185,309	60.04%	同业和其他金融机构存款增加
拆入资金	16,562	-56.23%	商业银行拆入业务减少
交易性金融负债	177	-66.22%	交易性金融负债减少
指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债	945	-48.30%	指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债减少
衍生金融负债	1,338	-40.95%	衍生金融负债减少
卖出回购金融资产款	50,542	311.51%	票据、债券卖出回购业务增加
应交税金	1,939	-52.66%	汇算清缴
其它负债	39,115	169.89%	待清算资金增加，应付购入债券款增加
投资重估储备	1,147	-59.81%	持有可供出售金融资产估值变化及卖出该类资产估值转入损益
外币报表折算差额	(23)	-32.35%	汇率变化
公允价值变动净收益	484	171.91%	交易性债券投资业务增加
投资净收益	741	1,022.73%	可供出售类债券投资价差收入增加
汇兑净收益	534	86.06%	外汇买卖及结售汇收益增加
保险业务收入	187	/	去年同期合并报表无此项目
其它	62	/	去年同期合并报表无此项目
资产减值准备	(2,603)	87.00%	贷款、投资业务减值准备增加
保险申索准备	(160)	/	去年同期合并报表无此项目
营业外收入	177	82.47%	非经营性收入增加
所得税费用	(1,916)	-50.58%	税前利润减少

3.8 业务运作

3.8.1 零售银行业务

本公司为零售客户提供多种零售银行产品和服务，包括零售贷款、存款、借记卡、信用卡、理财服务、投资服务、代理销售保险产品和基金产品及外汇买卖与外汇兑换服务，其中“一卡通”、“信用卡”、“金葵花理财”、“个人网上银行”等产品和服务得到广泛认同。本公司通过多种渠道向客户提供这些产品和服务，包括分支行网点、自助服务银行中心、ATM和CDM，以及网上和电话银行服务系统。

零售贷款

本公司向零售银行客户提供各类贷款产品。2009年上半年，宏观经济政策相对宽松，经济逐步回暖，面对全国房地产市场复苏，房地产交易量不断攀升的市场形势，本公司把握市场时机，在大力开展个人住房贷款业务的同时，积极推动个人消费贷款、个人汽车消费贷款等业务，进一步提高零售银行竞争优势，实现个人信贷业务多元化发展。深入推进零售贷款基本流程改造，继中后台操作集中到分行后，大力推进前台营销分行集中工作，同时，逐步完善贷后风险管理机制，提高贷后服务水平；加大新产品研发力度，全面升级“消费易”产品，进一步强化个人贷款的理财功能；个人贷款网在全行上线，进一步提高了流程管理水平；组织开展“贷贷相传”客户奖励计划，在积极挖掘新客户的同时，提高老客户忠诚度；开展“竞速2009”个人汽车贷款营销竞赛，大力推动个人汽车消费贷款业务。截至2009年6月30日，零售贷款总额人民币2,764.36亿元，比上年末增长26.03%，零售贷款占贷款总额的24.99%。其中，个人住房贷款总额比上年末增长31.04%，信用卡应收账款总额比上年末增长4.88%。

零售客户存款

本公司的零售客户存款产品主要包括活期存款、定期存款和通知存款。零售客户存款为本公司提供了大量低成本资金。截至2009年6月30日，零售客户存款总额人民币5,503.74亿元，比上年末增长15.40%；零售客户存款总额占客户存款总额的37.68%，比上年末下降了2.80个百分点。

零售非利息收入业务

2009年上半年零售银行非利息净收入折人民币26.68亿元，同比减少0.04亿元，降幅0.15%。其中：银行卡(包括信用卡)手续费收入人民币13.51亿元，比上年同期增长5.79%。

银行卡业务

截至2009年6月30日，一卡通累计发卡5,172万张，当年新增发卡265万张，卡均存款为人民币8,670元。

2009年是信用卡业务实施全面转型的第一年。总体经营模式从以获取新客户为主的“快速扩张”模式，逐渐向平衡风险和客群为导向的“精耕细作”模式进行转变。截至2009年6月30日，信用卡累计发卡2,885万张，当年新增发卡159万张，累计流通卡数1,705万张，累计流通户数1,099万户，本年累计实现信用卡交易额人民币1,344亿元，流通卡每卡月平均交易额1,324元，循环信用余额人民币126亿元。信用卡计息余额占比由上年末的37.34%上升至37.95%。信用卡循环客户占比为23.38%。信用卡利息收入11.19亿元，比去年同期增长31.18%；信用卡非利息业务收入人民币11.24亿元，比上年同期增长2.65%。

客户

截至2009年6月30日，本公司的零售存款客户总数为4,039万户，零售客户存款总额人民币5,503.74亿元。其中金葵花客户(指在本公司资产大于人民币50万的客户)数量46.35万户，金葵花客户存款总额为人民币2,459亿元。管理金葵花客户总资产余额达7,720亿元，比上年末增加1,127亿元，增长17.09%，占全行管理零售客户总资产余额的63.11%，比上年末提高了1.25个百分点。

营销

本公司长期致力于产品和服务品牌的建设，三次荣获《亚洲银行家》“中国最佳零售银行”称号，并连续五次获《亚洲银行家》“中国最佳股份制零售银行”称号。2009年，除持续巩固“一卡通”、“一网通”、“金葵花理财”和招商银行信用卡的品牌优势外，还不断完善“金葵花·尊享”增值服务，积极开展数据库精准营销，大力推广销售和服务流程整合，推出了“第三届理财教育公益行”等大型营销活动，通过品牌建设活动有效拉近与客户的距离，同时也有助于客户拓展及忠诚度的提升。同时本公司积极开展公益活动，发起主办了“金葵花羌族少儿合唱团公益计划”。

目前，本公司主要通过分支机构营销零售银行产品。同时，为适应形势变化，在分支机构建立了多层次的营销系统。截至2009年6月30日，本公司已在原有的金葵花理财中心和金葵花贵宾室的基础上建成并开业了33家分行级财富管理中心，初步建立钻石客户服务体系。

2009年，本公司私人银行业务已在全行展开，在全国8个重点城市设立私人银行中心，先后获《欧洲货币》“中国区最佳私人银行”及《亚洲货币》“本土最佳私人银行”两项大奖。2009年3月，携手贝恩公司联合发布《2009中国私人财富报告》，是首次以大样本量调研为基础的专门针对中国大陆高端私人财富市场的权威研究，填补了国内外对中国私人财富市场综合研究的空白。截至2009年6月30日，本公司私人银行客户数达7,398户，比年初增长15.63%，私人银行客户总资产管理规模达1,508亿元，比年初增长16.09%。

3.8.2 公司银行业务

本公司向公司、金融机构和政府机构客户提供广泛、优质的公司银行产品和服务。截至2009年6月30日，本公司的企业贷款总额为人民币6,218.64亿元，占客户贷款总额的56.22%；票据贴现总额为人民币2,078.81亿元，占客户贷款总额的18.79%；企业客户存款总额为人民币9,103.16亿元，占客户存款总额的62.32%。

企业贷款

本公司的企业贷款业务包括流动资金贷款、固定资产贷款和其它贷款(如买方信贷、卖方信贷、对公按揭、贸易融资、保理、法人账户透支等)。2009年上半年，本公司积极实施大中小客户并重的客户策略，加大对铁路、交通、电力、电信、城市基础设施、批发零售、公共设施管理业、商务服务业、可再生能源、环保、高新技术产业等优质行业的支持力度，并控制向“两高一资”等国家重点调控行业的贷款投放，公司贷款的行业结构得到进一步的优化。

2009年上半年，本公司中小企业业务稳健发展，中小企业贷款占比提升至44.7%。中小企业企业贷款客户数达到10,402户，比上年末增长约10.53%；中小企业贷款总额达到人民币2,740.2亿元，比上年末增长约24.25%。

2009年上半年，我国银行业信贷投放激增，且贷款投向集中于大企业和政府项目，而本公司的贷款投放则更多面向中小企业，这主要是因为：首先，本公司中小企业客户群广泛且定位较高，资产质量持续向好，坚定了本公司中小企业发展战略和对中小企业贷款投放的倾斜。其次，我国宏观经济逐步回升，中小企业对贷款的有效需求增加。第三，本公司通过内部体制改革和资源倾斜支持业务的发展，加强了对分行中小企业金融部的人、财、物力投入，并通过专业化经营促进业务的开拓。第四，今年本公司陆续推出一系列针对中小企业的产品，如应收账款质押融资、国内信保融资等新的业务品种，取得了良好的市场反响。第五，苏州小企业信贷中心的成立有效拓展了业务发展的边际，通过标准化的产品、事业部的组织结构发展中小企业业务。

本公司于2008年6月18日在中国苏州成立了直属总行的小企业信贷中心，同年12月8日取得银监会颁发的金融许可证，12月22日正式开展业务。小企业信贷中心业务范围覆盖全国，专门针对小型企业客户提供金额在1,000万元以下的各类信用、担保、抵押、质押等融资服务。截至2009年6月30日，小企业信贷中心已累计发放贷款17.44亿元，贷款余额13.23亿元，贷款平均利率在基准上浮20%左右，表现出了较好的业务拓展能力和市场定价能力。截至2009年6月30日，小企业信贷中心拥有有贷款余额的中小企业客户253户，客户群主要分布在苏州、南通等地区。

票据贴现

本公司在综合考虑信贷规模、流动性、收益和风险的基础上，2009年根据市场变化和客户需要，对票据贴现业务进行有效推动。截至2009年6月30日，票据贴现贷款余额为人民币2,078.81亿元。同时，由于不断改进产品、加强客户营销，本公司票据通业务快速增长，上半年累计交易金额达到377亿元，较上年同期增长62.50%。

企业客户存款

本公司注重提升企业客户存款的效益，努力提高成本较低的活期存款在企业客户存款中的占比。通过大力发展网上企业银行、现金管理业务等创新业务，不断提高市场营销工作的质量，有效促进了银企合作，为本公司带来了大量低成本的活期存款。

截至2009年6月30日，企业客户存款总额为人民币9,103.16亿元，比上年末增长2,090.19亿元，增幅29.80%。其中活期存款4,472.39亿元，占比为49.13%。较高的活期存款占比有利于降低存款的利息成本。

公司非利息收入业务

本公司在保证利息收入增长的同时，努力提高非利息收入占比。2009年外部市场环境十分严峻，非利息收入业务的发展面临严峻的挑战，本公司大力促进现金管理，对公理财产品销售、债务融资工具承销、财务顾问、信贷资产证券化、商务卡、资产托管、企业年金等新型业务的市场开拓，继续保持国内、国际结算，承兑，担保承诺等传统业务收入的稳定与发展，保证非利息收入来源的多元化。在持续加强产品创新的同时，本公司强化了产品运行与合规管理，提升了主要产品的品牌建设，各项核心产品的市场营销和客户应用指标取得了持续突破。但由于不利的外部形势，2009年上半年，公司非利息净收入为人民币18.84亿元，比上年同期下降4.70%。

在网上企业银行方面，客户规模迅速增长，客户总数达到90,947户，比去年同期增长33%，其中本公司今年新推出的重点产品“超级网银SUPER-BANK”，上线仅两个月客户数已超过4,000户。网上企业银行客户的实际应用进一步加强，交易活跃客户占比提高，核心客户群体正在不断壮大；年度借方交易笔数替代率达到43%，按同等标准比较，居国内同业领先地位，显示产品与客户的粘着度进一步加强，产品应用已经渗透到客户现金管理的核心领域，成为客户日常结算与财务操作的主要工具与手段。

在现金管理方面，产品综合收益明显提高，为本公司开发和锁定基础客户，吸收扩大低成本对公结算存款，提高贷款客户授信额度使用率和周转率，交叉销售其他批发和零售产品做出了贡献，已经成为本公司直接创利的重要来源。现金管理客户总数达到92,444户，现金管理客户日均自营对公存款超过5,500亿元，企业贷款平均余额约3,500亿。截至2009年6月末，本公司的现金管理重点产品——跨银行现金管理平台CBS的签约客户数达到157户，已上线客户101户，覆盖集团母子公司客户1,727户。凭借CBS的国内独创优势，本公司通过契合集团公司的跨银行管理需求，不仅稳定和深入了与原有客户的业务合作，而且成功开发了一批国内知名大型集团企业新客户，并为批发产品的交叉销售提供了平台。

在公司理财业务方面，2009年上半年，本公司及时把握市场热点，推出了岁月流金、黄金周、金益求金、贷里淘金等多款新产品，产品投资方向涵盖银行间债券市场的国债、央票金融债，信托贷款，优质信贷资产转让等。尽管面临上半年相对不利的市场环境，公司理财业务仍然保持了良好的发展态势，2009年上半年实现公司理财销售人民币1,852.05亿元，同比增长559.05亿元，增幅43.24%。

在同业业务方面，截至2009年6月末，本公司同业存款余额1,613.16亿元，较年初增长461.98亿元，增幅40.13%；存放同业和回购型信贷资产受让等场外同业资产业务报告期末余额636.60亿元，较年初增加269.84亿元，增幅73.57%；第三方存管客户数和存管资金量继续列股份制商业银行第一，同业第三位；通过同业渠道销售理财产品合计395.53亿元，比去年增加366.38亿元，并顺利推出“一金通”系列黄金业务。

在国际结算方面，由于外部市场环境形势严峻，国际业务受到较大冲击，但本公司积极采取措施，适应市场变化，努力保持业务的稳定和发展。2009年上半年，本公司完成国际结算量469.05亿美元，同比下降21.42%；结售汇交易量331.90亿美元，同比下降19.64%；累计发放贸易融资55.23亿美元，同比下降14.87%；办理国际双保理1.92亿美元，同比上升43.98%；累计实现国际业务非利息收入9,851.77万美元，同比下降20.94%。在国内所有同业中，本公司国际双保理继续排名第二，贸易融资金额排名第四。本公司被国际保理商联合会(FCI)评为2008年度出口保理服务全球第八位，国内同业第一位。

在离岸业务方面，本公司坚持效益、质量、规模协调发展，多项业务指标继续保持市场份额第一。截至2009年6月30日，离岸客户存款为22.36亿美元，比上年末增长4.3%；离岸客户信贷资产为6.5亿美元，资产质量保持优良，新增逾期及新增七级分类不良率均为0；累计实现中间业务收入931万美元，比去年同期增长12.44%；上半年实现利润2,242万美元。

在资产托管业务方面，2009年上半年本公司实现托管业务利润1.95亿元，托管资产1,328.83亿元，托管存款234.27亿元，资产托管规模、产品数量和托管费收入均稳居股份制托管银行首位。

在企业年金业务方面，2009年上半年本公司企业年金新增签约客户个人账户16.3万户，新增受托资产(含辅助受托)103亿元，新增托管资产43.5亿元。

在债务融资工具承销方面，2009上半年本公司共为19家企业成功发行债务融资工具，主承销总额296亿元，同比增长196.30%；实现债务承销业务收入16,304万元，同比增长186.14%。其中，发行短期融资券12家，主承销总额128.5亿元；发行中期票据7家，主承销总额167.5亿元。

在专项财务顾问业务方面，2009上半年本公司共实现专项财务顾问业务收入1.72亿元，同比增长247%。

客户基础

本公司经过22年的发展，已拥有总量达33.1万户的公司类存款客户和1.31万户的公司类贷款客户群体，其中包括国内的行业龙头企业和大型企业集团、中国政府机构、金融机构以及财富500强跨国企业，并加强对中小企业业务的开拓，提升中小企业业务的比重，形成大、中、小客户合理分布的客户结构。同时，本公司公司业务在产品和服务等方面受到了客户的广泛认同。

3.8.3 资金交易

经营环境

2009年上半年，全球金融市场逐渐趋于稳定，在主要经济体大规模经济刺激计划的推动下，全球经济表现出微弱的复苏迹象。美国经济依然脆弱，失业率持续上升，这严重影响了美国消费者的消费信心，为全球经济下一阶段的恢复投下了阴影。欧洲和日本尽管并不是危机的始发地，但受到的影响并不亚于美国，在美国经济表现出企稳迹象时，欧日经济却依然处于下行趋势。中国经济一枝独秀，在高投资和高信贷投放的刺激下，股市、楼市持续复苏，消费保持强劲。但是，中国出口受到外需影响依然低迷，且依靠政府高投资带来的经济增长能否持续也有待时间检验，经济回稳态势并不稳固。

经营策略

人民币业务方面：2009年上半年，实体经济陷入通缩状态，但经济复苏和宽松的货币信贷条件，导致资产市场价格产生泡沫，通胀预期开始增强。受其影响，短期利率维持在低位运行，而中长期利率面临上行压力。为此，本公司采取了以下措施：融资业务方面，采取低成本的规模化运作，大力发展融资性存放、买入返售票据等差异化的资金业务，赚取高于市场基准利率的价差收益。同时，保持投融资组合整体处于短久期的状态，为利率周期的转变预作准备；债券投资方面，主要是加大5年期以内的中短期债券投资，适当增持高收益的短期融资券、中期票据和防御性较强的浮息债券品种；积极通过二级市场运作，优化账户组合结构，降低组合成本，并适时进行波段操作，将部分债券浮盈予以实现，为下半年加强债券投资运作奠定了坚实基础。

外币业务方面：鉴于国际金融市场持续动荡，而境内外币市场流动性相对趋紧，本公司在融资业务方面主要通过流动性操作确保外币流动性安全，同时适度发展融资性存放等业务，而在债券投资方面则严格控制外币债券投资的信用风险，新增投资全部是高评级的国际金融机构债、有政府担保的金融债和大型中资机构债券。由于市场收益率处于历史低位，同时各国政府不断向市场注入流动性，未来收益率有较大的上涨压力。为此，本公司采取的措施有：一、控制投资组合的久期，新增投资主要以浮息债和3年以内的中短期固息债为主；二、把握市场波动节奏，进行波段操作；三、利用衍生产品，对冲原生资产风险，有效提高组合收益。

经营成果

2009年1-6月，本公司本外币债券组合折合年收益率为3.61%，比去年同期下降28个基点。投资收益率下降主要受到债券重定价和新增债券投资收益率下降的影响。2009年1-6月，本公司买入返售类资产和信用拆放等融资业务折合年收益率1.59%，比去年同期下降219个基点。

截至2009年6月末，本公司自营投资规模达人民币3,250.76亿元，比上年末增长8.38%。此外，本外币代客资产管理规模折人民币为506.20亿元，比上年末下降16.63%。2009年1-6月，本公司代客理财业务收入折人民币达到5.11亿元，比去年同期下降23.73%。

业务拓展

2009年上半年，本公司克服理财产品市场收益率大幅下降的不利影响，通过完善产品体系，加强产品创新，继续保持理财业务在同业中的领先地位。同时，本公司还积极开展做市商业务。其中，在银行间债券市场完成现券交割总量3.34万亿元，占市场现券交易总量的8.15%，继续名列全国银行间债券市场第一；双边报价债券数量增加到60只以上，报价成交总量较去年同期大幅增长；结售汇业务在银行间市场累计交易量也继续保持同业领先水平。

3.8.4 产品定价

贷款

本公司人民币贷款利率由中国人民银行监管。人民币公司贷款利率不能低于中国人民银行基准利率的90%，住宅按揭贷款利率不能低于基准利率的70%，外币贷款的利率一般不受中国法规所限制。

本公司根据借款人的财务状况、抵押品的价值、贷款用途及期限、贷款成本、信用和其它风险、预期回报率、本公司的市场定位和竞争者的价格等为产品定价。本公司已开始使用内部资金转移定价方法，计算发放贷款的资金成本。本公司将开发完成一个贷款定价模型，以得到所能提供的各种贷款产品的最低利率。分行也可以根据具体情况在内部基准价格的一定范围内自行定价，以便更有效率地开展市场竞争。

存款

根据现行中国法律及法规，本公司活期和一般定期人民币存款利率不得超过中国人民银行基准利率，但本公司可根据资产和负债管理政策及市场利率状况，向保险公司、全国社保基金理事会提供协议定期存款。中国人民银行已放开了对金融机构之间人民币存贷款利率的管制，本公司可以自主与金融同业客户协商定价。此外，除以美元、欧元、日圆和港币为计价货币且金额少于300万美元的外币存款外，本公司可以自行议定任何外币存款的利率。银行间外币存款以及非中国居民外币存款的利率一般不受中国法规所限制。

非利息收入产品和服务定价

本公司各项中间业务的服务定价均遵循合理、公开、诚信和质价相符的原则，合理测算成本，并严格按照监管机关的要求，在执行有关服务价格标准前，履行相应的报告和公示手续，同时提供柜面、电话、网络等渠道的查询。制定《招商银行中间业务服务价格管理办法》，在总行成立中间业务价格管理委员会，下设服务价格管理办公室，专门负责服务价格的日常管理工作，并建立了较为完善的分层级的监督检查机制。

3.8.5 分销渠道

本公司通过多种不同的分销渠道来提供产品和服务。截至2009年6月30日，本公司在中国大陆的60个城市设有47家分行及648家支行(含分理处)，2家分行级专营机构(信用卡中心和小企业信贷中心)，1家代表处，1,622家自助银行，1,500多台离行式自助设备，一家全资子公司——招银金融租赁有限公司；在香港拥有永隆银行和招银国际金融有限公司两家全资子公司，及一家分行；在美国设有纽约分行和代表处。本公司机构网点主要分布在长江三角洲地区、珠江三角洲地区、环渤海经济区域等中国相对富裕的地区以及其它地区的一些大城市。

本公司十分注重扩张和完善网上银行和电话银行等电子银行渠道，得到了社会的高度认可，有效地分流了营业网点的压力。2009年上半年，零售电子渠道综合柜面替代率达79.38%，公司电子渠道综合柜面替代率为43.00%。截至2009年6月30日，网上个人银行累计交易12,263万笔，同比增长54.46%；累计交易金额达18,794亿元，同比增长28.72%，其中，网上支付累计交易6,821.20万笔，比去年增长60.54%；累计交易金额达253.36亿元，同比增长31.96%。网上企业银行U-BANK的累计交易1,175万笔，同比增长28.28%；累计交易金额达3.57万亿元，同比下降68.77%。电话银行方面，截至2009年6月30日，本公司通过电话银行营销基金等各类理财产品共计132.52亿元，快易理财交易额达519.27亿元，新增开户数达150.26万户，均比去年同期有大幅增长。

截至2009年6月30日，小企业信贷中心在苏州设立了一级分中心，在南通设立了二级分中心，在常熟、张家港、昆山设立了三级分中心，各分中心建立了多支营销团队。此外，上海、杭州、宁波、南京四个一级分中心正在筹建之中，小企业信贷中心布局长三角的组织架构已具雏形。与此同时，小企业信贷中心正在依托总行强大的组织和研发资源，建立体现小企业特色和特点的网上企业银行、电话银行等电子银行渠道，取得了初步成效。

3.8.6 海外分行业务

香港分行

本公司香港分行成立于2002年，所提供的业务包括公司及零售银行服务。其中，公司银行业务主要是向客户提供存款和贷款、汇款、国际贸易融资及结算，牵头或参加银团贷款，参与同业资金与债券市场交易。零售银行业务主要为香港和内地的个人客户提供跨境电子银行服务，特色产品为“两地一卡通”。该卡兼有香港借记卡和大陆借记卡的优点。持卡人可以在两地ATM提取现金和POS机刷卡消费，并享受两地招行网点之间网上汇款实时到账服务。本公司香港分行已于2009年2月推出港股买卖服务，客户可通过网上银行以及自助电话银行方便快捷地买卖港股，享受投资理财的便利。

纽约分行

本公司纽约分行于2008年10月8日在纽约麦迪逊大道535号正式开业，这是继1991年美国颁布《外资银行监管加强法》以来第一个获得美国联邦储备委员会准入的中资银行。

纽约分行获持批发银行业务经营执照，目前开展的业务包括存款、结算、美元清算、贸易融资、银团贷款等。纽约分行秉承“因您而变”的服务理念，充分发挥与境内分行之间的联动优势，致力于为中国“走出去”企业和在华投资的美国企业提供最优质的金融服务。

基础建设是纽约分行开业后的重点工作之一。2009年上半年纽约分行先后完成美元清算和贸易融资业务系统上线。作为美元清算银行，纽约分行同时申请成为CHIPS和FEDLINE两大美元清算体系的会员，全方位满足客户需求。目前纽约分行的网上企业银行系统的开发正在前期准备之中，预计年底前交付使用，届时纽约分行可为客户提供更便捷的服务。纽约分行特别注重合规和内控管理，聘任当地资深合规专家作为首席合规官，全面部署反洗钱监控系统，并聘请外部机构进行定期审计，独立客观地筛查内部管理缺陷，促进纽约分行提升管理水平。

3.8.7 信息技术与研发

加强IT基础设施建设，推进IT治理，以科技支持战略转型。上半年，开展IT规划和治理结构改革，不断提升IT运营支撑和保障能力；完善信息管理委员会和技术架构管理委员会组织运作，建立配套专业支持机构，统筹全行IT策略与投入，管控全行IT架构、规划和技术标准，发挥全局决策和协调作用，保障全行技术架构的有效管控和持续发展。

强化运营系统和管理体系保障，确保IT对业务发展的有效支撑。上半年主机及核心网络非计划停机时间为零，银联系统指标排名继续保持全国领先；以高规格标准建设的上海数据中心已完成机房设计和基础建设；在持续增加人员投入的基础上，杭州软件开发中心正式启用，初步形成研发整体战略布局。

持续加强研发投入，保障重大项目开发和上线，支持业务快速发展。上半年，新系统完成全国上线投产；公司CRM及零售CRM管理系统成功上线，有力提升市场和客户管理能力；初步形成信用风险管理、巴塞尔II、ALM/FTP、管理会计等为基础的完整体系，提升盈利分析、成本管理和风险控制能力；加强系统整合，推进渠道融合和产品一体化建设，通过电子渠道为零售、公司客户提供综合金融解决方案，整体服务水平保持领先；推进国际化进程，永隆银行IT整合进展顺利，纽约分行业务处理系统完成上线。

3.8.8 永隆集团业务

永隆银行简介

永隆银行成立于1933年，是香港具有悠久历史的华资银行之一，秉承“进展不忘稳健，服务必尽忠诚”的宗旨向社会提供服务。永隆集团主要经营范围包括存款、贷款、信用卡、押汇、汇兑、期货及证券经纪、投资理财、保险业务、金融租赁、物业信托、受托代管等。

2009年上半年财务及业务回顾

2009年世界主要央行为打破从信贷、资金到实体经济均呈现紧缩的恶性循环，步调一致地放宽了货币政策，香港作为资金自由港、又具有中国因素便成为主要受益者之一。由于资金流入，令港元存款利率降至接近零。在市场资金充裕下，股市及楼市在本年第二季开始好转；但整体出口数字则呈现下跌，失业率持续攀升，预计下半年香港整体经济仍然疲弱。

步入2009年，永隆集团业务开始平稳发展，虽然市场利率仍然低企，金融市场似乎已稳定下来，于截至2009年6月30日止期间，永隆集团录得未经审核之综合税后溢利港币4.58亿元，比上年同期增长30.7%。

由于市场利率下跌，2009年上半年永隆集团实现净利息收入港币6.09亿元，同比下跌10.1%；而非利息收入(不包括保险业务)则与去年同期比较大幅增长39.8%；其中债务证券投资录得可观的溢利；保险业务转亏为盈，录得净收入港币3,017万元(不包括投资盈亏)；而信贷损失之减值拨备亦大幅减少港币2.64亿元；营业支出为港币5.59亿元，较去年同期增长26.8%，当中包括处理雷曼迷你债券事故而增加拨备，另外人事费用支出增加约港币1,098万元，最主要是因为退休福利费用增加。如撇除2009年有关雷曼额外开支及2008年有关永隆银行成立75周年宣传费用和非购活动的专业费用后，营业支出较去年同期增加港币1,767万元，即增加4.2%。

截至2009年6月30日，永隆集团总资产为港币1,108亿元，净资产为港币109亿元，较2008年底分别增长10.2%及4.5%；总存款(包括结构性存款)为港币910亿元，较2008年底增长9.4%；总贷款(包括商业票据)港币458亿元，较2008年底增长5.4%；不良贷款率为0.72%，整体贷款质量仍保持良好。

2009年6月底永隆集团之综合资本充足比率及核心资本充足比率分别为12.4%及10.7%，上半年的流动资金比率平均为56.8%。永隆银行已于2009年7月14日发行港币8亿元之次级债券予招行，以扩大其资本基础作业务发展之用。

永隆银行藉着与招行的合并，不止实力上得到强大支持，随着本港积极发展人民币相关的金融业务，未来发展空间亦扩展了许多。在两行优势互补与内外联动下，期望逐步产生协同效应而维持盈利增长。

现就永隆集团2009年上半年度经营情况详细分析如下：

存款

截至2009年6月30日永隆集团存款总额(包括结构性存款)为港币910亿元，较2008年底增长9.4%，主要为新增大企业之存款。

各类存款中，主要增长为港元，增长60.8亿元，较2008年底增长11.3%；其它外币存款增加折合港币21.3亿元，较2008年底增长14.5%，人民币存款增加折合港币4.0亿元，较2008年底增长38.2%，而美元存款则减少折合港币7.8亿元，较2008年底减少5.8%。

在业务方面，已开通内外联动项目，包括「见证开户」、「汇款快线」业务等，同时积极接待内地高端客户来港开户(包括存款、证券及理财户口)。

贷款

截至2009年6月30日，永隆集团客户贷款总额(包括商业票据)为港币458亿元，较2008年末增长5.4%；不良贷款率为0.72%，整体贷款质量仍保持良好。

在公司银行业务方面，2009年6月底贷款余额为港币180亿元，较2008年底增长17.1%。上半年已开拓了多个项目，致力扩大放款，增加存贷比率，使利息收入提高，并已取得良好成绩。下半年会继续加强与招行合作，并发挥内外联动的优势，致力增加贸易融资客户，以增加相关收入。

在商业银行方面，2009年6月底贷款余额为港币3.69亿元，较2008年底减少28.6%，由于外贸环境仍然疲弱，大部分客户未能恢复接订单，故贸易融资表现相对受影响。商业银行部现正采取较进取的态度向现有客户及新客户推荐由政府提供担保的「特别信贷保证计划」。

按揭及私人贷款业务方面，截至2009年6月底的总贷款(包括各分行)为港币232亿元，较2008年底下跌2.4%；其中住宅物业按揭分期余额为港币92.8亿元，较2008年底减少2.9%。鉴于楼市好转，加上竞争激烈，永隆银行现会采取灵活的按揭条款，紧贴市场，同时通过与招行内外联动，期望随着楼市的好转下半年能有所增长。

投资

截至2009年6月30日，永隆集团债券投资余额为港币232亿元，较去年底增长115%，上升主要原因是永隆集团在期内购买了多批的优质债券，提升利息收入。期末永隆集团外币(含港币)债券投资余额为港币229.7亿元。约超过77.8%的外币债券(含港币)的信用评级都在A3或以上，风险较低。

财资

截至2009年6月30日止6个月，外汇买卖收益为港币3,213万元，较2008年同期下跌33%；而外币找换收益为港币1,773万元，较2008年同期上升38.5%。永隆银行将增加自营盘交易，以期增加收入，同时加强与招行合作，力求开拓更多交易机会。

同业拆借方面，因商业活动未见活跃，对资金需求不大，令利率仍处于低水平。期望在2009年下半年增加政府担保之债务工具投资及藉招行转介之企业客户增加而带来整体贷款增长，从而改善净利息收入。

理财

2009年上半年度理财业务实现收益港币1,329万元，较去年同期下降62.9%。主要是由于加强内部监控，暂时停止了一些较高风险产品的销售，以及受到市场气氛及部分投资者审慎入市影响下，整体佣金收入有所下降。

理财中心下半年将主力发展「金葵花」客户理财服务，为中港两地的高端客户提供综合服务平台。该项服务将存款、证券及理财合而为一，现正制定详细手续及推广计划，预期于2009年8月内可以完成。

信用卡

截至2009年6月30日，永隆信用卡业务发卡总数为24.6万多张，较2008年底减少2%；信用卡应收账款为港币3.26亿元，较2008年底减少30.8%；商号收单款项为港币10亿元，较2008年同期增长7.1%。

由于经济环境尚未乐观，故永隆银行采取审慎的批卡政策，致发卡总数及放出账款数字均有所下降，永隆银行将根据市场形势的变化，决定是否下半年放宽有关政策。于第三季，信用卡中心将主力推广钻石卡「Luxe Visa Infinite」，并筹备推出大中华区首张World Mastercard Corporate Card。下半年将与招行信用卡中心继续洽商更多优惠商户互换。同时永隆银行会大力争取商户收单业务，以期增加佣金收入。

证券

2009年上半年，永隆证券有限公司(「永隆证券」)实现佣金收入港币1.02亿元，同比微升1.3%。虽然香港证券市场每日平均总交投量较去年同期下跌33%，但永隆证券在积极扩展，增设证券中心下获得交投量上升5.3%，优于市场平均数。同时，市场占有率亦有提升。踏入第二季，在各国政府的大力刺激经济下，市况渐见好转，恒指于今年7月份已升破20,000点水平，成交活跃。下半年，永隆证券将积极向公司及机构客户推介证券服务，以争取大额交投。

永隆保险

截至2009年6月30日止6个月，永隆保险有限公司(「永隆保险」)实现毛保费收入港币3.49亿元，较去年同期减少9.7%；永隆保险总索偿额为港币1.82亿元，同比减少39.7%；承保盈余为港币624万元，而去年同期则亏损港币1.12亿元；而投资业务亦转亏为盈。永隆保险预计在相关雇员责任险到期时提高保费以保障收益；同时亦会向中资企业开拓业务，扩展客源。

分行

招行收购永隆银行后，永隆银行成为招行于香港的零售业务平台，永隆银行致力发展零售市场，以期在本港市场占一重要位置。为增加零售业务的销售网点，永隆银行积极扩大分行网络。于2009年4月及8月分别开设了德辅道西分行及中港城旗舰分行，而美孚新邨分行预计会于9月开业。现时永隆银行在港设有总分行共38间，在中国境内设有分支行共3间，在美国洛杉矶及开曼群岛各设有海外分行一间。

中国境内分行业务保持平稳发展，下一步将会致力开拓大型国企、民企、香港蓝筹公司、红筹公司等的业务，并加强与招行联动，策划业务合作机会。

在筹备澳门分行方面，永隆银行获得香港金融管理局同意设立澳门分行之后，随即向澳门金融管理局正式提交申请，现正等待批覆。

永隆洛杉矶分行积极与招行在东岸的纽约分行互相配合共享发展平台，以拓展北美市场。

回购雷曼迷你债券达成的协议

2009年7月22日永隆银行与证券及期货事务监察委员会、香港金融管理局和其它十五家分销雷曼迷你债券(「迷你债券」)的银行签订了一份协议，同意在没有承认任何责任的情况下，向合资格客户按投资本金面值的60%(如合资格客户在2009年7月1日为65岁以下的客户)或70%(如合资格客户在2009年7月1日为65岁或以上的客户)回购所有其经永隆银行认购而持有之未到期迷你债券。如永隆银行取回相关抵押品并收回款项后，将视乎所取回的抵押品价值，向65岁以下的合资格客户支付相当于迷你债券投资本金面值不多于10%的首笔款项；如果可取回的抵押品价值超过70%，永隆银行会将超出投资本金面值70%的回收金额，再支付予接纳回购建议的合资格客户。根据永隆银行现有资料，倘所有合资格客户均接受该项回购计划，涉及总金额估计约为港币2.03亿元(包括部分已付款项，但不包括将来在收回抵押品后的任何付款)。

根据协议，永隆银行亦已承诺向受托人(HSBC Bank USA, National Association)提供一笔金额约港币800万元的款项(此乃永隆银行因分销尚未偿还迷你债券所得的佣金收入)，作为受托人根据一份相关协议用于回收抵押品的事宜。永隆银行同意，只要该笔款项是被受托人所运用，永隆银行将不会对该笔款项的取回有任何申索。

永隆银行已根据其会计政策，已于2008年度及2009年上半年度为上述款项作出足够拨备。现阶段未能确定永隆银行会否从迷你债券的抵押品收回任何款项。

永隆银行整合工作进展情况

收购永隆银行后，本公司拟订了周密的整合工作计划，2009年进入全面实施阶段，在两行员工的共同努力下，整合工作进展顺利，协同效应初步显现。

截至2009年6月末，本公司境内分行已向永隆银行成功推荐叙作对公贷款港币10.55亿元、对公存款港币14.81亿元；对公中间业务共实现收入港币829万元；本公司向永隆银行推荐个人客户叙作个人贷款港币2,305万元、存款港币1,417万元；信用卡优惠商户互换分别为61家和58家，分别涉及750间和78间分店。报告期内，永隆银行顺利获得香港金融管理局批准的“见证开户”和“首次公开招股副收款行”两项业务资格，成功推出了“中港中小企业融资通”和“汇款快线”等颇受市场欢迎的跨境特色产品，正在积极筹备金葵花财富管理业务。并且，本公司境内分行与永隆银行的业务联动考核激励机制已正式建立，业务联动流程已进一步理顺，为下一步联动业务的大规模开展奠定了良好基础。

此外，永隆银行进行了内部组织架构调整，明确划分了若干个利润中心；对风险管理体制进行了改革，风险管控能力得到进一步提升；永隆银行在香港的38个营业网点的外观标识进行了全面改造，新标识保留了永隆银行名号，原有球形LOGO更换为招行的LOGO；IT系统正在分步骤改进，IT支持能力得到了提升。

下一步，本公司将继续按既定计划积极推进整合工作，努力实现“一年奠定基础、三年明显见效、五年取得成功”的整合目标。

3.8.9 招银租赁业务

招银金融租赁有限公司(以下简称“招银租赁”)是国务院批准试办的5家银行系金融租赁公司之一，于2008年3月26日获得中国银行业监督管理委员会批准成立，2008年4月23日开业，注册资本金20亿元人民币，注册地上海，由招商银行全资设立。

招银租赁主要业务是以国家产业政策为导向，向船舶运输、电力电信等大型设备和中小企业融资等行业客户，提供融资租赁、资产管理、投融资咨询等金融服务。

自开业以来，招银租赁积极拓展业务，全面建立健全内部管理机制。截至2009年6月30日，招银租赁总资产为人民币63.46亿元，净资产人民币20.59亿元，实现净利润人民币1,897万元，员工人数66人。其业务结构趋于合理，业务模式逐渐多元，并积极探索专业化的商业发展模式，加强全面风险管理体系建设，加强人才队伍建设，自主研发“租赁业务二期系统”和“供应商租赁系统”，建立了有效的内部激励机制。

2009年上半年，面对增值税转型等诸多不利因素，招银租赁贯彻“打好基础、培养能力、找准定位、创新品牌”的经营理念，危中寻机，稳中求进，提升管理，控制风险，开创了租赁业务快速增长，效益、质量、规模协调发展的良好局面，为下半年发展打下了坚实基础。

3.8.10 招银国际业务

招银国际金融有限公司(以下简称“招银国际”)是本公司在香港的全资附属公司。目前，招银国际的主要业务范围是企业融资财务顾问、证券交易经纪及证券投资。截至2009年6月底，招银国际注册资本2.5亿港币，员工人数47人。

截至2009年06月30日，招银国际资产总额为5.37亿港币，比年初增长24.02%；净资产3.43亿港币，比年初增长0.88%；流动比率2.35，资产质量良好，现金流充裕。2009上半年实现经营收入1,629万港币，比去年同期增长201.81%，实现净利润587.16万港币。

2009年招银国际将在人才队伍、IT交易与研究资讯平台、市场拓展等方面进行大规模重整和建设。招银国际将根据对市场机会的分析和自身的资源情况，借助招商银行境内网络和客户资源优势，依托领先的IT技术平台和研究咨询业务能力，重点发展证券经纪业务，适度发展投资银行业务，为招银国际的持续健康发展奠定基础。

3.8.11 招商基金业务

招商基金管理有限公司以下简称“招商基金”)是由中国证监会批准设立的第一家中外合资的基金管理公司。公司成立于2002年12月27日，注册资本为2.1亿元人民币。截至报告期末，本公司持有招商基金33.4%的股权。招商基金的经营范围包括发起设立基金、基金管理业务和中国证监会批准的其它业务。

截至2009年6月30日，招商基金总资产6.56亿元，净资产5.32亿元，员工人数169人。2009年上半年实现营业收入2.26亿元，同比下降33.14%；实现净利润6,942万元，同比下降43.86%。招商基金旗下共12只开放式基金，其管理的共同基金规模达378.27亿元，资产管理总规模达515.17亿元。其管理的共同基金规模排第25名。

2009年招商基金将继续加强内部管理和风险控制，着重提升投资管理能力和执行力，寻求营销差异化，为今后的发展打下较为坚实的基础。

3.9 风险管理

3.9.1 信用风险管理

信用风险指银行的借款人或相关当事人未按约定条款履行其相关义务形成的风险。本公司致力于建设职能独立、风险制衡的信用风险管理体系，并执行覆盖全行范围的信用风险识别、计量、监控、管理政策和流程，以确保本公司的风险和收益得到均衡。

总行风险控制委员会为本公司信用风险管理最高权力机构，在董事会批准的风险管理战略、政策及权限框架内，负责审议并决策全行重大信用风险管理政策，审议复杂信贷项目。本公司按照业务风险状况和权限体系对授信业务风险进行分级审议，决策机构包括：总行风险控制委员会、总行专业审贷会、分行风险管理委员会。本公司根据信贷管理水平、借款人信用等级、授信担保条件三个维度制定完整的信贷审批授权体系，并已制订切实可行的授权标准、授权方法和权限调整规定。本公司遵循审贷分离的原则，严格执行贷款调查、贷时审查、贷后检查“三查”流程，根据信贷业务各风险控制环节，制定相互制约的工作岗位及职责。并通过明确的责任追究制度，确保信用风险管理流程的有效实施。

2009年上半年，面对复杂严峻的经济金融环境，本公司围绕“稳健发展、积极应对、夯实基础、提升素质”的指导思想，依照“全面性、独立性、专业性、制衡性”的总体原则，稳步推进信用风险管理体制改革，全面提升信用风险管理水平和能力。持续深化行业聚焦研究，原则性和灵活性有机结合，提高行业政策的覆盖面的广度和深度，结合经济形势指引行业政策实践；积极推进审批授权制度改革，稳步开展审贷官的二期评聘工作，探讨风险经理序列建设并开展试点研究；同时，完善集团家谱的梳理，探索集团层面统一授信额度管理，推进全面信用风险资产的整合管理；构建贷款十级分类管理体系，推进金融资产全面分类，完善拨备计提的系统操作；开发全面的信用风险预警系统，拓宽内外部风险信息收集渠道，实现预警工作的日常化管理；充分运用新一代信用风险管理信息系统建设，改善信用风险流程管理；深化量化技术的开发运用，推进新资本协议达标；加快制订和修订基础信贷制度建设，加强信贷检查、不良问责和清收管理，开展信用风险管理培训工作，实现了信贷资产质量的持续优化。

展望2009年下半年，国内外经济复苏前景仍不明朗，外需不足、国内消费基础不牢、民间资本启动迹象不明显、中小企业融资难、资产价格存在泡沫隐患，结构性矛盾突出的复杂经济形势下，监管机构加强对宏观调控政策的窗口指导，本公司将面临信贷规模增长和刚性资本约束的双重压力，信贷质量也将面临挑战。本公司信用风险管理将秉承“稳健发展、调整结构、提升素质、风险并举”的理念，密切关注政策动向，敏锐把握市场先机，前瞻性的调整信贷资产的业务、客户、区域结构，提升风险管理的水平和能力，确保实现“效益、质量、结构、规模”的协调发展。

3.9.2 流动性风险管理

流动性风险指本公司无法满足客户提款、申请新增贷款或偿付到期债务等要求，或者无法随时以合理价格筹集到足够资金以履行自身义务的风险。本公司资产负债管理委员会负责全行流动性管理，总、分行计划财务部负责具体落实。

2009年上半年，各国政府的工作重点均落足于“推动经济复苏、保证金融体系稳定”，我国以经济稳定增长为目标，宏观政策持续利好。受央行宽松货币政策和信贷超预期投放的影响，市场资金面极度宽松。在此宏观环境下，本公司通过加大信贷投放力度、鼓励发展存放同业、票据回购等投融资业务，避免资金冗余、提高资金运用效率。第二季度末，央行货币政策微调，市场资金状况由极度宽松转为适度宽松。根据货币政策的变动，本公司及时调整了流动性管理策略，提高了内部资金弹性。本公司顺应宏观政策，因时而变调整流动性管理策略，确保了流动性安全前提下的资金充分运用。截至2009年6月末，本公司实时偿还的流动性风险较小。压力测试结果显示，本公司有能力应对中度情景下的流动性风险。

3.9.3 利率风险管理

利率风险是指利率水平的波动使银行财务状况或银行市值遭受负面影响的风险。本公司利率风险来源于资产、负债的基差风险、重定价风险、收益率曲线风险、期权风险，其中，基差风险是本公司面临的主要利率风险，其次是重定价风险，收益曲线风险和期权风险相对较小。遵循稳健的风险偏好，在可承受的利率风险范围内，实现净利息收入平稳增长是本公司利率风险管理的总体目标。

2009年上半年，本公司遵循“风险、收益相平衡”的基本原则，按月研究宏观形势、产品定价情况、市场风险状况，通过动态管理、调整内部资金转移价格和业务指导利率等手段，引导全行资产负债和利率结构的优化调整，并滚动预测净利息收入。本公司在利率风险管理制度建设上取得了重大突破，撰写了银行账户利率风险管理办法并搭建了利率限额体系，这对下阶段科学、定量的管理利率风险奠定了基础。在利率敏感性方面，由于本公司活期存款占比较大，而在现有人民币利率管理政策下，活期存款利率的变化频率和变化基点均小于其他存贷款利率，故本公司表现为较强的资产敏感性。资产敏感性的特征在升息的环境下将为本公司NIM变化带来正面效应。

3.9.4 汇率风险管理

汇率风险是指汇率的变动对银行以外币计价的资产和负债可能带来的负面影响。本公司主要采用外汇敞口分析、敏感性分析、压力测试和VAR来计量汇率风险。汇率风险分为结构性风险和交易性风险，本公司对结构性风险和交易性风险采用不同的管理战略。

结构性外汇风险是银行经营上难以避免的策略性外币资产和负债错配而产生的敞口风险。本公司在开展业务中尽量匹配各币种借贷资金的金额和期限，对于无法完全匹配部分则通过外汇市场来对冲。

交易性外汇风险主要来源于本公司为客户提供外汇交易服务时未能立即完全平盘的外汇头寸所形成敞口，以及本公司基于对外汇走势有某种预期而持有外汇头寸以期获得汇价收益而形成的外汇敞口。本公司通过设定风险敞口和止损限额来管理交易性汇率风险。

3.9.5 操作风险管理

操作风险是指由不完善或有问题的内部程序、员工、信息科技系统，以及外部事件所造成损失的风险。本公司通过实施新资本协议操作风险管理项目、强化内部控制、进行操作风险排查、提升员工风险防范意识和能力、实施严格的问责制等，以降低和控制操作风险。报告期内开展的主要工作包括：

(1)为满足监管要求，进一步提升操作风险管理能力，本公司决定在总行层面成立独立的操作风险管理部。这是一项完善本公司全面风险管理体系的重要战略举措。总体上，操作风险管理部的职责主要是负责全行的操作风险管理，在全行建立起完整的操作风险管理体系并负责维护。

(2)根据中国银监会《商业银行操作风险监管资本计量指引》中“标准法”的规定，完成了本公司2008年度操作风险监管资本的计量工作。同时，使用标准法从集团层面和法人层面完成了操作风险的定量影响测算工作。

(3)完成了操作风险管理工具开发在总行的试点项目，试点范围包括本公司信贷业务、会计业务、国际业务三条线的近60个业务流程。项目内容包括重要业务的流程梳理、风险控制自我评估方法的建立、关键风险指标体系的建立、风险管理政策和程序的制定等四个主要方面的工作，基本覆盖了操作风险识别、评估、监测和控制等关键环节。

(4)对机房环境、核心业务系统、信用卡系统、核心网络系统、网上银行系统、收单系统、现代化支付系统、通知系统、证券系统等系统结构可用性保障措施进行全面提升，确保系统的可用性及快速恢复能力。

(5)根据中国银监会新颁布的《商业银行信息科技风险管理指引》有关要求，对总行和部分分行信息技术部进行了一次全面审计，全面评估了本公司的信息科技风险，通过发布《信息安全风险分析计算指引》、《总行信息技术部信息安全职责划分细则》，进一步加强信息科技风险管理。

3.9.6 合规风险管理

合规风险是指商业银行因没有遵循法律、规则和准则而可能遭受法律制裁、监管处罚、重大财务损失和声誉损失的风险。本公司合规风险管理的目标是通过建立健全合规风险管理机制，实现对合规风险的有效识别和管理，确保依法合规经营。报告期采取的主要管理措施有：

1、不断完善合规风险管理组织体系。在建立合规管理委员会、合规官、合规部门以及合规督导官网状管理组织架构的基础上，推动合规官及基层合规管理人员风险管理职责的充分发挥，提升合规管理组织机制对各项业务持续发展的支撑力度。

2、完善合规管理三道防线。推动第一道防线的合规管理，促使第一道防线在合规风险自我评估和管控方面履职尽责；强化第二道防线和第三道防线的协作，落实合规部门与第三道防线(内审部门)之间的信息沟通和反馈机制。

3、提升合规工作方法和技术，实现对风险的有效管理。制定并执行风险为本的《合规风险管理计划》；深入开展法律合规审查与合规风险点梳理，识别、评估与化解合规风险；制定指引并开展合规检查、测试和专项调查工作；开发合规管理信息系统，提升合规管理IT技术含量。

3.9.7 反洗钱管理

反洗钱是本公司应尽的社会责任和法律责任。本公司高度重视反洗钱工作，报告期内，进一步明确了涉及高风险国家或地区的客户接纳、代理行和业务政策；完善了名单数据库及过滤系统，根据中国人民银行新的接口规范和校验规则改进了反洗钱数据报送系统；开展了反洗钱现场检查，针对高风险客户和高风险国家或地区开展了非现场专项检查；在全行开展以客户经理为重点的反洗钱培训，提高了客户经理的反洗钱意识和技能。

3.9.8 新资本协议的实施情况

2007年2月中国银监会发布《中国银行业实施新资本协议指导意见》，正式决定2010年、最迟宽限到2013年对首批商业银行按照新资本协议进行监管。出于国际化战略、业内声誉和提升经营管理的内在需要，本公司将争取成为中国首批被银监会批准实施新资本协议的银行之一。为此，本公司专门成立了总行实施新资本协议办公室，负责新资本协议实施的各项准备工作。实施新资本协议办公室在详细分析新协议实施差距的基础上，拟定了新资本协议实施整体规划，并根据实施进度将实施工作调整成十三个可执行的项目群，对现有风险管理体系进行优化和完善。目前，已经启动九个项目群，各实施项目进展顺利。

3.10 外部环境变化及应对措施

3.10.1 经营环境、宏观政策法规的变化及影响

2009年上半年，积极的财政政策及适度宽松的货币政策持续显效，在一系列刺激政策带动下，国内经济初步摆脱金融危机影响并企稳回升，但回升基础尚不稳固；信贷超常规投放，新增信贷有力地支持了经济增长，同时也为市场注入了充足的流动性。对商业银行而言，适度宽松的货币政策进一步压缩利差空间，净利息收入呈现普遍下降的趋势；贷款快速增长提高了拨备需求；成本控制压力随业务扩张步伐进一步加大。

面对宏观经营环境的显著变化，本公司坚持深化经营战略调整，积极优化资产负债结构，努力克服外部环境产生的不利影响，上半年在经营规模快速扩张的同时，资产质量稳中有升，综合经营稳健运行。

3.10.2 经营中关注的重点问题及措施

关于NIM下降的趋势

面对2009年复杂的宏观经济金融形势及降息后商业银行NIM普遍收窄的趋势，本公司积极应对，坚持推动战略结构调整。一是加强资产负债管理，优化资产负债结构，合理摆布资产负债的业务结构和期限结构。二是加强利率管理，提高资产业务定价能力，同时努力抑制高成本的资金来源。三是加强司库运作，打通各种资金运用渠道，通过灵活主动配置来提升资金使用效率和效益。四是继续大力推进收入结构调整，着力拓展非利息净收入平稳增长。

关于降息后的资产负债结构调整策略

受宏观经济低迷及央行降息等因素影响，包括我行在内的商业银行普遍呈现净利息收入下降的趋势，本公司不断采取措施，进一步深化资产负债管理，优化资产负债结构，促进风险与收益平衡。一是顺应国家宏观管理政策及产业振兴政策，适当加大贷款投放力度，适当提高优质中长期贷款在资产业务中的占比。二是继续坚持经营战略调整，支持零售贷款、中小企业贷款、中间业务收入等符合本公司战略导向的重点业务。三是加强利率管理，强化资金成本管理，一方面努力提高资产业务定价能力，另一方面继续巩固本公司储蓄存款、活期存款等低成本资金来源优势，同时持续控制协议存款、承兑保证金存款等高成本资金来源增长，在保障流动性的前提下将资金成本控制在合理水平。四是适当调整债券投资的结构和久期，同时加大投融资业务及票据业务操作力度，努力提高投融资业务的收益水平。

关于信贷投放

长期以来，本公司始终积极贯彻落实国家货币政策。2009年上半年，在国家经济刺激政策作用下，本公司严格执行国家产业政策和本公司信贷政策，加大了信贷资金对实体经济的支持力度，适度投放由政府支持的项目贷款，中长期贷款占比略有提升。下半年，本公司将继续贯彻有关监管要求，坚持风险与收益平衡，促进贷款平稳协调增长。

关于按揭贷款的发展前景

按揭贷款是我行贷款业务的重要组成部分，本公司一方面加强该项业务的拓展，另一方面严格按照监管部门要求对按揭贷款风险加以监控。受七折利率优惠政策的影响，上半年本公司住房按揭贷款收益率有所下滑。但随着利率重定价的逐步完成，按揭贷款收益率下降的趋势将放缓。

关于非利息净收入

本公司非利息净收入一直呈现出良性发展的趋势，该指标占营业净收入比例继续保持上升的趋势。2009年上半年本公司实现非利息净收入约占营业净收入比重的四分之一强，较去年进一步上升。虽然面临着诸多压力，但本公司短期融资券、中期票据等业务手续费均有所上升，上半年非利息净收入较去年同期仍保持了一定增幅。

关于成本控制

2009年上半年，受累于宏观经济金融环境，净利息收入的下降导致了本公司成本收入比较去年同期有所上升。年初以来，本公司采取“有保有压”的指导原则加强费用控制，并取得良好成效，广告费、会议费、差旅费、业务招待费、人工费等费用项目均控制在负增长或小幅增长范围内。在机构网点建设方面以改造现有网点为主，同时进一步通过流程改造、提高电子渠道比重来降低成本费用。

3.11 前景展望与措施

下半年，本公司的经营管理既面临着国内外经济存在诸多不确定因素带来的严峻挑战，也面临着不少有利条件。

从环境压力看，在国内经济回升基础尚不稳固、前期银行业信贷投放集中度较大与货币市场利率变化的情况下，信用风险、市场风险与流动性风险等各种风险相互交织，风险防范的任务日益艰巨；在资本市场波动与信贷有效需求增强等因素的共同作用下，负债拓展的难度不断加大；而来自政策取向、监管约束与同业竞争的现实压力，也对本公司的管理水平提出了更高的要求。

当前形势尽管对本公司经营管理构成了严峻考验，但同时也蕴含着不少新的机遇。比如，国家扩大内需政策深入实施，直接融资快速发展，企业生产经营逐渐趋于好转，客户理财需求日益增强，国家新一轮区域发展规划纵深推进，这些都将为本公司加快发展提供广阔的市场和良好的契机。

面对新形势下的机遇与挑战，本公司将继续坚持“正视风险、把握机遇、提升管理、科学发展”的工作指导方针，扎实推进经营战略调整与管理变革，确保实现效益、质量、结构、规模协调发展。为此，本公司下半年将重点做好以下工作：一是采取腾空间、调结构、保重点、抓定价等有效手段，保证资产业务平稳健康发展；二是努力拓展低成本负债来源，积极推动负债业务稳定有效增长；三是加大产品创新力度，多渠道增加中间业务收入；四是密切关注形势变化，切实加强全面风险管理；五是全力做好计划财务、人力资源、信息技术、流程管理、服务管理等支持保障工作，为业务发展提供强有力的支撑；六是扎实抓好永隆银行整合工作，稳步推进纽约分行发展与国际化经营进程。

第四章 股本结构及股东基础

4.1 报告期内本公司股份变动情况

	2008年12月31日		报告期内变动		2009年6月30日	
	数量(股)	比例(%)	有限售条件股份转为无限售条件股份(股)	可转债转股(股)	数量(股)	比例(%)
一、有限售条件股份	4,799,233,254	32.63	-4,799,233,254	–	–	–
1、国家持股	–	–	–	–	–	–
2、国有法人持股	4,799,233,254	32.63	-4,799,233,254	–	–	–
3、其他内资持股	–	–	–	–	–	–
其中：境内法人持股	–	–	–	–	–	–
境内自然人持股	–	–	–	–	–	–
4、外资持股	–	–	–	–	–	–
其中：境外法人持股	–	–	–	–	–	–
境外自然人持股	–	–	–	–	–	–
二、无限售条件股份	9,907,951,420	67.37	4,799,233,254	19,154	14,707,203,828	100.00
1、人民币普通股(A股)	7,245,951,420	49.27	4,799,233,254	19,154	12,045,203,828	81.90
2、境内上市外资股	–	–	–	–	–	–
3、境外上市外资股(H股)	2,662,000,000	18.10	–	–	2,662,000,000	18.10
4、其它	–	–	–	–	–	–
三、股份总数	14,707,184,674	100.00	0	19,154	14,707,203,828	100.00

截至报告期末，本公司股东总数435,339户，其中：H股股东总数为44,539户；A股股东总数为390,800户，全部为无限售条件A股股东。可转债持有人550户，全部为可流通转债持有人。

基于公开资料并就董事所知，截至2009年6月30日，本公司一直维持香港联合交易所证券上市规则(“《上市规则》”)所要求的公众持股量。

4.2 前十名股东和前十名无限售条件股东

序号	股东名称	股东性质	期末持股数(股)	占总股本比例%	股份类别	报告期内增减(股)	持有有限售条件股份数量(股)	质押或冻结(股)
1	香港中央结算(代理人)有限公司(1)	/	2,612,590,901	17.76	H股	-3,042,613	0	–
2	招商局轮船股份有限公司	国有法人	1,818,912,594	12.37	无限售条件A股	191,790	0	0
3	中国远洋运输(集团)总公司	国有法人	947,548,668	6.44	无限售条件A股	0	0	0
4	广州海运(集团)有限公司	国有法人	565,359,590	3.84	无限售条件A股	0	0	0
5	深圳市晏清投资发展有限公司	国有法人	433,484,335	2.95	无限售条件A股	0	0	0
6	深圳市楚源投资发展有限公司	国有法人	378,715,868	2.58	无限售条件A股	0	0	0
7	中国交通建设股份有限公司	国有法人	261,024,805	1.77	无限售条件A股	0	0	0
8	上海汽车工业有限公司	国有法人	250,564,996	1.70	无限售条件A股	0	0	1,700,000
9	中海石油投资控股有限公司	国有法人	205,305,070	1.40	无限售条件A股	0	0	0
10	秦皇岛港务集团有限公司	国有法人	175,950,157	1.20	无限售条件A股	0	0	0
10	中国海运(集团)总公司	国有法人	175,950,157	1.20	无限售条件A股	0	0	0
10	山东省国有资产投资控股有限公司	国有法人	175,950,157	1.20	无限售条件A股	0	0	0
10	广东省公路管理局	国有法人	175,950,157	1.20	无限售条件A股	0	0	0

注：(1)香港中央结算(代理人)有限公司所持股份为其代理的在香港中央结算(代理人)有限公司交易平台上交易的招商银行H股股东账户的股份总和。

(2)上述前10名股东中，招商局轮船股份有限公司、深圳市晏清投资发展有限公司、深圳市楚源投资发展有限公司同为招商局集团有限公司的子公司；广州海运(集团)有限公司是中国海运(集团)总公司的全资子公司。其余股东之间本公司未知其关联关系。

4.3 限售股份变动情况表

序号	股东名称	期初限售股数(股)	报告期解除限售股数(股)	报告期增加限售股数(股)	期末限售股数(股)	限售原因	解除限售日期注2
1	招商局轮船股份有限公司	1,781,677,633	1,781,677,633	0	0	注1	2009年3月2日
2	中国远洋运输(集团)总公司	947,548,668	947,548,668	0	0	注1	2009年3月2日
3	广州海运(集团)有限公司	565,359,590	565,359,590	0	0	注1	2009年3月2日
4	深圳市晏清投资发展有限公司	433,484,335	433,484,335	0	0	注1	2009年3月2日
5	深圳市楚源投资发展有限公司	378,715,868	378,715,868	0	0	注1	2009年3月2日
6	中国交通建设股份有限公司	261,024,805	261,024,805	0	0	注1	2009年3月2日
7	中国海运(集团)总公司	175,950,157	175,950,157	0	0	注1	2009年3月2日
8	中交广州航道局有限公司	154,771,402	154,771,402	0	0	注1	2009年3月2日
9	上海海运(集团)公司	51,024,331	51,024,331	0	0	注1	2009年3月2日
10	中交第四航务工程局有限公司	21,067,429	21,067,429	0	0	注1	2009年3月2日
11	中交上海航道局有限公司	16,888,294	16,888,294	0	0	注1	2009年3月2日
12	振华工程(深圳)有限公司	8,794,902	8,794,902	0	0	注1	2009年3月2日
13	中交第三航务工程勘察设计院有限公司	2,925,840	2,925,840	0	0	注1	2009年3月2日
	合计	4,799,233,254	4,799,233,254	0	0		

注：(1)股权分置改革。

(2)本栏中有限售条件的流通股解除限售日期应为2009年2月27日，但因当日本公司召开临时股东大会，故实际上市流通日顺延至下一个交易日即2009年3月2日。

4.4 股权分置改革承诺事项

2006年2月27日，本公司实施了股权分置改革方案。股改方案中相关限售股东承诺事项如下：不承担认沽责任的股东承诺其所持股份自2006年2月27日起24个月内不上市交易或者转让；承担认沽责任的股东承诺其所持股份自2006年2月27日起36个月内不上市交易或者转让，其中，招商局轮船股份有限公司、深圳市晏清投资发展有限公司、深圳市楚源投资发展有限公司承诺在前述的36个月的禁售期限承诺届满后12个月内，当本公司股票价格首次达到或超过人民币8.48元(视情况相应除权、除息)之前，其所持股份不进行上市交易或转让。以上股东履行了上述承诺。

(下转B31版)