(上接D9版)

股东权益

报告期内股东权益变动情况详见本集团财务报表-合并股东权益变动表。

主要表外项目

截至报告期末,主要表外项目及余额如下表所示:

单位:百万元人民币

	2011年6月30日	2010年12月31日
信贷承诺		
一银行承兑汇票	482.616	427.573
一开出保函	79.679	68.932
一开出信用证	138.913	116.529
一不可撤销贷款承诺	77.333	60.496
一信用卡承担	52.349	49.844
小 计	830.890	723.374
经营性租赁承诺	7.038	6.641
资本承担	653	424
用作质押资产	18.837	6.952
合 计	857.418	737.391

5.2.3 补充财务指标

主要指标(1)	标准值(%)	本行数据(%)		
		2011年6月30日	2010年12月31日	2009年12月31日
流动性比例				
其中:人民币	≥25	66.01	56.75	48.12
外币	≥25	89.39	68.68	104.47
存贷款比例(2)				
其中:人民币	≤75	72.01	73.31	79.96
折人民币	≤75	71.53	72.83	79.62

注:(1)以上数据均按中国银行业监管口径计算。

(2)贷款包括贴现数据。

5.2.4 资本充足率

单位:百万元人民币

	2011年6月30日	2010年12月31日	2009年12月31日
扣除前总资本	176.672	160.928	122.735
其中:核心资本总额	136.268	119.166	103.573
附属资本总额	40.404	41.762	19.162
扣除:未合并股权投资及其他	4.204	4.314	4.147
资本净额	172.468	156.614	118.588
核心资本净额	134.155	116.988	101.527
风险加权资产	1.508.690	1.385.262	1.106.648
市场风险资本(注)	305	-	-
核心资本充足率	8.87%	8.45	9.17%
资本充足率	11.40%	11.31	10.72%

注:2011年起,监管部门取消了原来规定的市场风险资本计提阀值,所有银行均需按照相关计算规则,计提市场风险资本。

5.2.5 主要会计估计与假设

本集团在应用会计政策确定相关资产、负债及报告期损益,编制符合《企业会计准则》报表时,会作出若干会计估计与假设。本集团作出的会计估计和假设是根据历史经验以及对未来事件的合理预期等因素进行的,并且会不断对其进行评估。本集团作出的估计和假设,均已适当地反映了本集团的财务状况。

本集团财务报表编制基础受估计和判断影响的主要领域包括:金融工具的确认与计量(贷款减值损失准备及呆账核销、债券及权益性投资分类、交易性投资及指定以公允价值计量且其变动计入损益的交易公允价值计量、可供出售投资公允价值计量、衍生金融工具的公允价值计量)、养老精算福利责任的确认、递延所得税及所得税费用的确认等。

5.2.6 公允价值计量

本行对金融工具的公允价值计量按照《中信银行资金资本市场业务金融工具取价办法》执行,公允价值的确定方法包括采用金融媒介报价、采用公开或自主估值技术和采用交易对手或第三方询价法。本行对公允价值的计量原则上优先使用活跃市场交易报价,对于没有活跃市场的金融工具,使用最近市场交易报价,而对于没有市场报价的金融工具,使用估值技术或询价法取得。

本行严格执行公允价值计量的内部控制流程。业务部门、风险管理部门和会计核算部门根据业务需要共同确认金融工具公允价值的取得方法和来源。会计核算部门根据会计准则要求,进行独立的公允价值评估,定期编制估值报告。公允价值计量的相关制度和方法由本行市场风险管理委员会审核批准。

5.2.7 会计报表中变动幅度超过30%以上项目的情况

项目	2011年6月末/上半年	较上年末/上年同期(%)	主要原因
拆出资金	84.376	73.50	市场利率高企,在保障流动性安全前提下拆出资金增加
拆入资金	4.784	(62.35)	市场利率走高,拆入款项减少
卖出回购金融资产款	14.979	241.91	流动性管理需要,卖出回购证券增加
未分配利润	43.359	41.81	本期净利润大幅增加
净利息收入	29.806	33.28	净息差扩大及规模增加,使得净利息收入增加
净手续费及佣金收入	3.898	54.13	中间业务快速发展
投资收益	195	—	已实现可供出售金融资产等投资收益增加
公允价值变动损益	113	(77.84)	衍生金融产品重估值变动
汇兑净损益	909	237.92	外汇结售汇业务交易量增加
其他业务收入	379	311.96	境外子公司其他收入增加
营业税金及附加	2.432	43.40	本期应税收入增加
业务及管理费	10.704	37.69	规模扩大,相应员工成本及业务费用增加
所得税费用	5.053	46.80	应纳税所得额增加
少数股东损益	249	61.69	子公司净利润同比大幅增加

5.2.8 分部报告

业务分部

本集团在公司银行业务领域一直保持着领先优势,2011年上半年公司银行业务为本集团贡献营业利润161.41亿元人民币,占比达78.26%;个人银行业务为本集团贡献营业利润8.15亿元人民币,占比3.95%;资金业务为本集团贡献营业利润26.62亿元人民币,占比12.91%;海外附属子公司为本集团贡献营业利润10.07亿元人民币,占比4.88%。

地区分部

环渤海地区、长江三角洲、珠江三角洲及海峡西岸等三个区域一直是本集团重要的收入和利润增长来源,2011年上半年营业利润总额129.32亿元人民币,占比为63.91%。近年,本集团中部、西部及东北部地区业务也取得了较快发展,2011年上半年营业利润46.55亿元人民币,占比23.00%。

5.2.9 投资项目

报告期末,本行所有募集资金按照中国银监会和中国证监会的批复,全部用于充实公司资本金,提高公司的资本充足率和抗风险能力;本行无非募集资金投资的重大项目。

5.2.10 主营业务及其结构发生重大变化的原因说明

□ 适用 √不适用

5.2.11 主营业务盈利能力(毛利率)与上年相比发生重大变化的原因说明

□ 适用 √不适用

5.2.12 利润构成与上年度相比发生重大变化的原因分析

□ 适用 √不适用

5.2.13 报告期内修改经营计划说明

□ 适用 √不适用

5.2.14 预测年初至下一报告期末的累计净利润可能为亏损或与上年同期相比发生大幅度变动的警示及原因说明

□ 适用 √不适用

5.3 业务综述

5.3.1 公司银行业务

2011年,本行积极推动建立资本集约型的公司银行发展模式,加快公司银行业务结构、客户结构和收入结构的调整,积极构建产品、客户、行业三位一体的公司银行营销管理模式,在继续保持本行公司银行传统业务优势的同时,加快供应链金融、小企业金融、投资银行、现金管理等新兴业务发展,拓宽中间业务收入渠道,形成了传统业务与新兴业务全面、协调发展的良好格局,进一步提升了可持续发展能力。截至报告期末,本行公司类存款余额14.867.40亿元人民币,比上年末增长8.63%;公司类贷款余额10.502.14亿元人民币,比上年末增长6.44%;实现公司银行中间业务收入27.66亿元人民币,同比增长54.78%。

对公存贷款业务

报告期内,本行继续加强对公负债业务内生增长机制的构建,加快发展企业结算存款、机构存款等低成本负债业务,不断提升本行对公负债业务的可持续发展能力。截至报告期末,本行对公存款客户数达到27.03万户,比上年末增加11.593户,公司类存款余额14.867.40亿元人民币,比上年末增长8.63%。其中,财政、税收等机构类客户存款余额3.896.78亿元人民币,比上年末增长4.82%,占本行公司类存款的26.21%;协议存款余额530.50亿元人民币,占本行公司类存款的3.57%,比上年末提高1.37个百分点。

本行继续强化资本约束理念,以风险资本回报率"为核心科学配置信贷资源,持续加强贷款业务定价管理,不断推动电力、交通、电信等基础支柱性行业的专业化营销;同时,继续深化专营体系垂直化的业务管理模式,加快小企业金融产品与服务的创新。报告期内,本行公司贷款结构得到进一步调整。截至报告期末,本行公司类贷款余额10.502.14亿元人民币(含票据贴现),比上年末增长6.44%。其中,对公一般性贷款余额为10.064.60亿元人民币,比上年末增长7.85%,在公司类贷款中的占比较上年末提高1.25个百分点。

本行继续推进战略客户集团统一授信工作,深化全行性战略客户"总对总"合作,全面启动区域性战略客户集团统一授信,本行战略客户系统性营销平台建设更加深入。报告期内,本行与战略客户下属企业合作数量由上年末的1.181家扩大至1.274家。截止报告期末,本行3.393家战略客户存款余额达5.654.42亿元人民币,占本行公司类存款的38.03%;贷款余额4.515.11亿元人民币,占本行公司类贷款的42.99%。

金融机构业务

本行继续加强金融同业合作平台建设,以同业授信合作为契机,推动与全国性商业银行、政策性银行和地方性银行在资金融通、同业担保、资产管理和资源共享等方面的全方位合作,以第三方存管业务和融资融券业务为载体,加强与优质券商的合作,推动银证双方客户资源的共享。截至报告期末,本行累计与88家券商签署了第三方存管协议,与14家券商签署了融资融券业务协议。报告期内,本行金融机构日均存款达到1.649.48亿元人民币,比上年末增长10.56%。其中,银行类金融机构日均存款570.63亿元人民币,占比34.59%;由证券交易资金存管业务带动的金融机构日均存款179.36亿元人民币,占比10.87%。

供应链融资业务

本行继续推进供应链金融业务的专业化经营,强化围绕核心厂商的全流程供应链融资服务体系建设,加强产品和服务模式的整合与创新,加快推进电子化建设,不断完善和优化商业汇票业务系统功能,通过票据库、票据池质押等电子化金融服务产品,进一步扩大汽车、钢铁、家电等成熟供应链金融网络业务的市场覆盖率。截至报告期末,本行供应链金融业务有效授信客户数6.011户,比上年末增加794户;累计融资量2.927.85亿元人民币,同比增加894.68亿元,增长44.00%,带动授信企业日均存款1.294.54亿元人民币,同比增加409.48亿元,增长46.27%。

汽车金融业务方面,面对国内汽车产业刺激政策逐步退出、日本地震影响零配件供应、区域性市场限制销售等多重外部不利影响,本行在继续保持传统库存融资业务优势地位的同时,重点推进经销商集团合作,积极开展建店贷款、集团现金管理等综合金融业务,进一步优化了汽车金融业务的客户结构和产品结构。截至报告期末,本行汽车经销商累计融资量达到1.379.65亿元人民币,同比增加318.98亿元,增幅30.07%;与本行建立"总对总"网络业务合作关系的汽车品牌共54个,覆盖了国内重点汽车企业。

现金管理业务

本行围绕跨行、跨境、跨币种的创新方向,加快现金管理产品与服务创新,积极推进现金管理系统功能的优化升级,进一步完善和丰富现金管理行业综合解决方案,着力构建覆盖大中小企业客户的现金管理的产品服务体系,不断提升现金管理业务的客户服务能力和市场竞争力。截至报告期末,本行现金管理项目数达到1.668个,同比增加439个,增长35.72%;客户数10.155户,比上年末增加1.338户,增长15.17%;实现交易金额42.164.68亿元人民币,同比增加5.504.60亿元。

国际业务

本行围绕"推动国际化进程,成为跨境金融服务的领先者"的国际业务战略目标,贯彻"专业、快捷、灵活"的服务理念,有效实现国际业务重点突破,完善绩效考核机制,努力提升业务创新能力。

报告期内,本行国际业务结算量(贸易项下)达到972.44亿美元,同比增长31.85%,比同期全国外贸增速高出6个百分点,总量居全国性商业银行第五位,市场份额达到5.31%;跨境人民币业务持续保持高速增长态势,完成跨境贸易人民币结算量753.85亿元,继续位居国内中外资银行前列;发放贸易融资58.44亿美元,同比增长10.62%;实现国际业务总收入17.23亿元人民币,同比增长93.60%。截至报告期末,本行贸易融资余额55.74亿美元,比上年末增长70.25%。

投资银行业务

本行继续推行投资银行专业化经营模式,大力拓展债券承销、银团贷款、并购贷款、出口信贷、国内保理、资产管理、财务顾问等业务,实现了稳健、快速的发展。报告期内,本行实现投资银行非利息净收入10.05亿元人民币,同比增长40.41%,占全行对公非利息净收入的36.33%,其中结构融资和债券承销分别实现业务收入3.13亿元人民币和1.34亿元人民币,同比增速分别达到131.85%和35.35%;债券承销规模达371.75亿元人民币,同比增长79.87%。截至报告期末,本行结构融资资产规模达888.47亿元人民币,同比增长15.70%;对公理财产品发行规模突破千亿元,达1.022.69亿元人民币,同比增长181.52%,均创历史同期新高。据彭博通讯社数据统计,报告期间本行在大陆地区银团贷款牵头行排名中继续位列中资银行第二名。

小企业金融业务

本行加速推进小企业金融业务。报告期内,本行小企业新增贷款主要投向地区为长三角区域,占比58.34%;主要投向行业为批发零售行业和制造业,占比分别为45.87%和35.22%。截至报告期末,本行小企业客户①共计13.531户,比上年末增加1.971户。小企业贷款余额870.50亿元人民币,比上年末增加189.80亿元,增幅27.88%;小企业不良贷款余额2.78亿元人民币,不良率仅为0.32%,比上年末下降了0.07个百分点。本行小企业授信业务总体保持了健康、快速的发展,业务风险得到了较好控制。

报告期内,本行新发放小企业贷款平均利率达基准利率上浮19.08%,所有存量小企业贷款平均利率达基准利率上浮17.34%,均明显高于全行公司类贷款的平均利率水平。

①本行小企业界定标准为上年末净资产1500万元(含)以下,或上年销售收入1.5亿元(含)以下的企业和法人组织。

资产托管业务

本行继续夯实托管及养老金业务基础,报告期内积极探索创新,优化产品结构,实现了业务的持续、快速增长。截至报告期末,本行托管资产规模达2.864.61亿元人民币,比上年末增长12.66%,同比增长67.18%;养老金业务签约规模达120.65亿元人民币,比上年末增长32.42%,同比增长92.82%。报告期内本行共实现托管业务收入1.50亿元人民币,同比增长91.92%。

5.3.2 零售银行业务

2011年,面对复杂多变的外部市场环境,本行零售银行业务提出"以盈利为导向,以客户获取和客户经营为手段,以全功能零售银行体系建设为基础,强化主线经营管理,推进业务协调发展,提高客户综合效益"的发展思路,并紧紧围绕发展思路全面推进各项工作。截至报告期末,本行个人存款余额2.926.57亿元人民币,比上年末增长10.17%;零售信贷余额2.026.61亿元人民币(不含信用卡),比上年末增长11.35%。报告期内,实现零售银行营业收入52.10亿元人民币,同比增长46.55%,占本行营业收入的15.50%。其中,零售非利息净收入11.81亿元人民币,同比增长59.16%,占全行非利息净收入的25.89%。报告期内本行零售银行客户基础进一步扩大,截至报告期末全行零售银行客户数达1.973.90万户,比上年末增长4.75%。

零售管理资产①

报告期内,本行深入加强零售客户综合财富管理,通过加大储蓄渠道建设力度,加强理财产品创新,推进储蓄与理财协调发展,共同促进零售管理资产稳步增长。截至报告期末,本行个人存款余额达2.926.57亿元人民币,比上年末增长10.17%;零售管理资产4.043.84亿元人民币,比上年末增长4.50%。

①零售管理资产:指银行管理的个人客户储蓄存款和理财资产总值。

零售信贷

报告期内,本行零售信贷业务进一步调整产品结构和营销方向,在巩固个人住房贷款业务市场份额的同时,大力发展个人经营贷款和个人汽车消费贷款,实现贷款规模的持续增长。通过产品结构、定价策略调整,产品定价水平得到进一步提高,带动了整体收益的提升。截至报告期末,本行零售信贷余额2.026.61亿元人民币(不含信用卡),比上年末增长11.35%。其中,个人住房按揭贷款1.609.48亿元人民币,比上年末增长7.40%;个人经营贷款余额达213.80亿元人民币,比上年末增长45.59%;商用房贷款余额65.21亿元人民币,比上年末增长35.12%。

在宏观经济环境存在不确定性的背景下,本行进一步强化零售信贷风险管理,继续将零售不良贷款总额控制在较低水平,零售不良贷款率略有下降。截至报告期末,本行零售信贷不良贷款余额(不含信用卡)3.79亿元人民币,比上年末增加0.24亿元人民币;不良贷款率0.19%,比上年末下降0.01百分点;住房按揭贷款不良贷款率0.12%,比上年末上升0.01个百分点。

财富管理

报告期内,本行延续以市场和客户需求为导向的发展理念,积极追寻市场热点投资方向,不断创新理财产品,完善产品线,持续为客户提供"天天快车"、"超快车"等高流动性现金管理类产品,"理财快车"、"信托计划"、"优债"等固定期限理财产品、"稳健理财系列"等资产管理类产品,以及"假日赢"、"期期赢"、"智赢"等结构性存款产品。针对细分客户群,如高端贵宾客户、代发工资客户、香卡客户等,本行推出个性化定制产品,在确保客户取得稳健收益的同时,力争向客户提供获取超额收益的机会。报告期内,本行零售理财产品(不含结构性产品)销售折计2.377.74亿元人民币。

本行进一步加大零售代销产品的开发和营销力度,强化对代销产品的引入、投资和清算等管理力度,形成了代销基金、券商集合资产管理计划、保险产品、集合资金信托计划等全方位代销产品线。报告期内,本行代销基金与保险手续费收入合计9.607.00万元人民币。

本行继续加强对现有贵宾客户的交叉营销力度,开展了白金专案营销活动。截至报告期末,本行贵宾客户管理资产余额2.586.99亿元人民币,占零售管理资产总额的63.97%;贵宾客户新增管理资产105.44亿元人民币,占全行新增零售管理资产的51.95%。

私人银行

本行针对可投资资产在800万元人民币以上的高净值资产个人及其控股或持股企业提供私人银行服务。报告期内,本行私人银行业务践行"保有财富、创造财富、尊享生活"的经营与服务理念,进一步完善"五型私人银行"体系。截至报告期末,本行私人银行客户数量达15.960户,比上年末增长58.72%。报告期内,本行与BBVA私人银行合作业务单元已步入正式运营阶段。

信用卡

本行信用卡业务坚持"效益、质量、规模"协调发展的经营思路,以客户为中心,以市场为导向,在充分发挥已有优势的基础上,努力创新求"变",依靠产品和技术升级,推动业务不断向价值链高端延伸。

截至报告期末,本行信用卡累计发卡1.267.96万张,同比增长23.06%;未清偿贷款余额232.05亿元人民币,同比增长61.75%。报告期内,本行信用卡交易额达704.25亿元人民币,同比增长62.35%;实现业务收入15.46亿元人民币,同比增长37.01%。

个人汽车消费信贷

截至报告期末,本行汽车金融中心在北京、上海设立了分中心,负责当地个人汽车消费信贷的专项业务营销。在2011年北京限牌政策的不利影响下,本行在北京设立的汽车金融分中心加大消费信贷业务营销力度,在合作经销商中渗透率稳居前列,市场表现良好。

报告期内,本行汽车金融中心累计受理个人汽车消费贷款申请10.331笔,新发放贷款13.66亿元人民币,平均利率达基准利率上浮40.15%。本行汽车金融中心个人汽车消费贷款累计平均放款利率达基准利率上浮37.48%,显著高于全行贷款平均水平。

5.3.3 资金资本市场业务

报告期内,本行资金资本市场业务动态调整业务结构,有效管理资产并进一步提高中间业务收入;不断夯实客户基础,提高业务持续发展能力,同时积极完善制度体系,加强内控管理,各项业务均呈良好发展态势。截至报告期末,本行资金资本市场业务收入为28.18亿元人民币,占全行营业收入的比例为8.38%;资金资本市场业务非利息净收入为5.39亿元人民币,占全行非利息净收入的11.81%。

外汇业务

2011年上半年,为了防范跨境资本流动带来的金融风险,监管机构再次出台《关于进一步加强外汇业务管理有关问题的通知》,进一步加强银行结售汇综合头寸管理,收缩外债指标等措施。面对国家政策变动的实际情况,本行一方面加强头寸管理,确保满足监管要求,同时抓住新产品推出机会,抢占市场先机,保证了外汇业务利润稳步增长。

本币债券和利率做市业务

2011年上半年,国内经济平稳发展,但面临较大的通胀压力,央行继续执行稳健的货币政策,先后六次上调存款准备金率,两次上调存贷款利率,市场流动性逐步收紧,资金利率大幅波动,本币市场收益率整体上行。面临不利的市场环境,本行以控制市场风险为前提,采取稳健的交易策略,稳步开展本币债券做市和利率衍生品做市业务,注重加强业务的可持续发展能力,不断提高市场定价和趋势把握能力,各项业务继续保持较高的市场占有率,本币市场影响力和竞争力进一步提升,继2009年和2010年后,2011年第一季度本行再次在银行间债券市场做市商评比中获得"优秀做市商"称号。

理财及衍生产品交易业务

报告期内,本行综合考虑客户需求和市场环境,重点研发风险较低的稳健型理财产品,继续推出债券类理财产品,并与零售主线联动,开发了债赢、香赢、天天快车和超快车等系列产品,有效满足了客户不同期限的理财需求。同时本行积极捕捉市场机会和投资热点,通过智赢、乐投、假日赢和期期赢等系列结构性产品,为客户实现了较高收益,在维护及营销客户方面发挥了积极作用,也推动了本行传统业务发展。

在代客衍生产品业务方面,本行继续稳健推进标准化的简单衍生产品业务发展,以简单的利率和汇率风险管理产品为主,同时加强对市场机会的把握,为客户提供了高品质、专业化的保值避险的服务。

资产管理

2011年上半年世界经济缓慢复苏,仍存在较大不确定性。欧洲主权债务危机有进一步恶化的迹象,美国经济增长乏力,中东北非政局动荡及日本地震、海啸和核辐射灾害对国际金融市场产生一定冲击;中国政府把稳定价格总水平作为宏观调控的第一要务,实施稳健的货币政策,同时提高货币政策的针对性、灵活性和有效性。经济金融运行正向宏观调控预定的方向发展,经济继续保持平稳较快发展,但上半年通胀依然处在高位。在这样的市场环境下,本行坚持投资的安全性、流动性和收益性相平衡的原则,采取矩阵式科学投资决策机制,不断提高资产管理水平。

本行采取稳健的投资策略,控制组合久期,着力优化资产结构,资产的整体收益率提高较快。同时积极调整外币资产结构,减持预期风险较高资产,进一步增强了整体资产收益的稳定性及抗风险能力。

5.3.4 中信综合金融服务平台

中信集团旗下涵盖银行、证券、基金、信托、保险、期货等金融子公司,且诸多子公司均处于行业龙头地位。本行通过中信综合金融服务平台,正逐步形成独特的竞争力。

提供综合金融解决方案

通过金融产品交叉销售以及对重大项目进行联合市场营销,为客户提供差异化的综合金融服务。

——承销短期融资券和中期票据。报告期内,本行与中信证券联合为客户主承销发行了短期融资券4亿元人民币以及中期票据10亿元人民币。

——发行对公理财产品。报告期内,本行与中信证券合作发行"中信聚金理财全面配置系列"理财产品累计39.53亿元人民币。

广泛开展客户资源共享

本行与中信集团旗下的中信证券、中信金通、中信万通等证券公司开展第三方存管业务合作,成为中信证券、中信金通的主办存管银行、中信万通的一般存管银行。

——机构客户:截至报告期末,本行与中信集团旗下的证券公司共享机构客户5.882户,报告期内为本行实现存管手续费415.53万元人民币。

——个人客户:截至报告期末,来自中信集团旗下证券公司的第三方存管个人客户新增1.36万人。

开展交叉设计和交叉销售

——发挥托管业务平台优势:本行与中信集团各子公司在产品开发、产业(创投)基金业务平台搭建以及托管市场开拓等方面展开了全面合作。其中,与中信信托及中信资本合作的PE产品托管规模折合52.74亿元人民币,与中信证券合作的证券公司集合/定向资产管理项目托管规模达131.04亿元人民币,与中信信托合作的集合和单一资金信托计划托管规模达634.98亿元人民币。

——联合开发年金业务:本行和中信信托、中信证券等子公司开展了广泛的业务合作。报告期内,本行与中信集团各子公司共同设计推出的"中信信瑞"企业年金产品规模达6.880.38万元人民币,与中信证券合作推出的"平安中信锦绣人生"企业年金计划和"泰康中信祥瑞信泰2号"企业年金计划规模分别达2.47亿和1.41亿元人民币,与华夏基金合作推出的"招商金色人生1号"企业年金计划规模达9.476.30万元人民币。

大力推动跨境业务

本行结合全国性网络,以及中信银行国际在香港、美国、澳门和新加坡的经营平台,加快发展国内外商业银行业务。未来,中信银行将以一个共同平台扩展中国内地、港澳地区及国际业务。

本行与中信银行国际在跨境银团贷款、跨境股权融资、内保外贷、并购顾问等具体业务方面开展了广泛的合作。报告期内双方共同为客户提供了3000万美元的跨境股权融资服务。

5.3.5 与战略投资者的合作

报告期内,本行与战略投资者BBVA进一步推进了公司银行、投资银行、国际业务、资金资本市场业务、私人银行等方面的战略合作。

现金管理业务方面,报告期内双方共同成功营销MANGO(中国)现金管理项目。

投资银行业务方面,报告期内双方共同为本行客户提供了6000万美元的内保外贷服务。本行与BBVA联合为JAZZTEL公司安排的总额达6000万欧元的跨境租赁融资项目,荣获国际权威财经杂志《Trade Finance》年度最佳融资项目奖。

年金业务方面,报告期内双方举办多轮会谈,落实了养老金第一阶段合作协议相关内容。

国际业务方面,报告期内双方成功为BBVA银行秘鲁子行、智利子行、乌拉圭子行、委内瑞拉子行以及纽约分行成功开立了五个跨境人民币结算账户。

资金资本市场业务方面,报告期内双方在结构性理财产品方面开展了较为密切的合作,共完成交易量超过370亿元人民币,同比增加了119%。

汽车金融业务方面,双方合资设立汽车金融公司的项目已上报中国银监会,目前尚在审批过程中。

私人银行业务方面,双方关于私人银行业务合作的主要协议均已生效,本行藉此成为国内商业银行中唯一进行私人银行中欧合作的金融服务机构。

5.3.6 境内分销渠道

分支机构

报告期内,本行抓住国内区域经济和新兴城市群经济大力发展的机遇,继续完善东部沿海城市的机构布局,进一步提高在中西部经济发达城市的机构辐射力。报告期内,宝鸡、蚌埠、珠海、龙岩、邯郸、钦州、渭南、营口等8家分行,以及17家支行先后开业。

截至报告期末,本行已在中国境内93个大中城市设立机构网点725家,其中一级(直属)分行35家,二级分行51家,支行639家。

自助服务网点和自助服务设备

报告期内,本行在加强自助银行交易安全风险防范的同时,不断扩大自助银行和自助设备分销网络,提高自助设备交易替代率。截至报告期末,本行在境内拥有1.243家自助银行①和4.314台自助设备(包括取款机、存款机和存取款一体机),分别比上年末增长6.06%和2.89%。

①报告期内,本行根据银监会的监管要求,对自助银行数量统计口径进行了调整,同时追溯调整了历史同比数据。

手机银行

本行按照"打造客户身边的银行"思路,大力发展"移动银行"渠道建设。继2011年3月8日正式推出移动银行iPhone版本后,6月9日本行又成功推出移动银行iPad版本,各类移动终端建设日趋丰富。截至报告期末,本行手机银行客户数达到35.522户,比上年末增长108.58%;报告期内完成手机银行交易量1.65亿元人民币,达去年同期的5.89倍。

网上银行

公司网银方面,本行积极适应未来银行业务发展趋势,大力推动公司网银、电话银行、手机银行和银企直连等电子银行渠道建设,不断丰富产品服务功能,优化客户体验,全力打造面向客户的集交易、服务和信息为一体的全功能电子银行综合门户。本行不断完善公司网银安全和风险防范机制,采用了第三方证书安全认证和中国人民解放军信息安全测评认证中心"盾"系列技术,对SSL、交易数据、键盘输入安全、进程保护控件进行加固,强化本行公司网银的安全性,确保客户交易的安全。报告期内,本行公司网银实现交易金额67.015.56亿元人民币,同比增加14.831.91亿元,增长28.42%;交易笔数约5.946.877笔,同比增加2.556.966笔,增长75.43%;公司网银笔数替代率达36.63%,有交易客户数达51.451个,同比增加16.869个,增长48.78%;公司网银客户活跃度达到55.18%。

个人网银方面,本行坚持"量质并举"、"两卡一KEY"营销思路,针对五类优质客户(贵宾客户、个资客户、主题卡客户、优质代发客户、第三方存管客户),采取阵地营销、交叉营销、批量营销、集中营销四类营销方法,保持了客户数和覆盖率快速稳定增长。截至报告期末,本行个人网银客户数达501.38万,比上年末新增60.14万,增长13.63%,其中数字证书客户达290.94万户。个人网银客户覆盖率达25.40%,比上年末提高了1.99个百分点。报告期内,个人网银交易笔数达852.75万笔,同比增长30.89%;交易金额9.540.46亿元人民币,达去年同期的2.74倍。本行进一步加大了网银产品分销力度,报告期内个人网银理财产品销售额1.214.52亿元人民币,占金融销售额的51.96%,达去年同期的16.24倍;基金销售额45.61亿元,占全部销售额的33.36%,达去年同期的3.25倍。

电话银行

本行电话银行客户服务中心长期坚持集中经营、规范管理,不断提升服务水平。客户服务中心先后开设95558大众客户服务号码和10105558贵宾服务专用号码,在呼入服务、呼出营销和集中操作等业务方面取得了优异成果,并在理财营销、个贷催收、网银客户关怀、满意度调查等外呼业务方面明显领先同业。本行客户服务中心连续四年以"零不合格项"通过ISO9000质量体系认证、并获得CCCS《Customer Contact Center Standard》客户联络中心标准委员会五星级呼叫中心认证。

5.3.7 信息技术

报告期内,本行以IT规划为指引,以应用开发、运维保障和质量安全三个专业体系建设为支撑,持续加大系统建设投入,确保满足本行经营管理的需要。

——应用开发方面,本行核心系统升级项目已完成所有方案论证工作,即将进入实施阶段;全行级客户信息管理系统(ECIF)和对公客户关系管理系统(二期)建成投产,客户管理和客户服务能力的提高;统一开发平台、工作流平台等基础性平台建成投入使用,促进了开发效率的大幅提升;公司网银6.3、银企直连联3.2、B2B电子商务(二期)、公司金融电话1.0等项目也顺利完成,电子渠道服务水平进一步提升。此外,市场风险、流动性风险、操作风险管理、金融IC卡、供应链金融等一系列项目也已开始组织实施。

——运维管理方面,本行持续进行全行一体化的运维管理体系建设。不断完善基于ITIL的运维制度体系,健全运维管理指标体系和评价体系,加快运维支撑系统建设;不断增强全行信息系统应急处置能力,多次组织实施了总、分行重要信息系统的应急演练;启动了业务连续性项目,在不断增强信息系统技术应急处置能力的基础上,推动建立全面的业务连续性计划(BCP)。

——质量安全方面,本行持续加强信息安全和信息科技风险管理工作。制定和完善了多项信息安全管理制度和技术规范,持续完善信息安全管理体系;建设信息安全基础技术平台,启动集中用户身份管理项目;加强信息安全风险内部检查,组织开展了多次专项信息安全自查;通过建立月度质量分析会制度,加强了对质量安全工作的协调和督导。

5.3.8 境外子公司业务

中信国金

中信国金是本行开展境外业务的主要平台,本行及BBVA分别持有其70.32%及29.68%的股权。报告期内,中信国金继续致力于将子公司中信银行国际打造为本行集团国际化平台。2011年4月,作为本行集团开拓东盟市场的重要据点,中信银行国际新加坡分行的正式开业,标志着本行国际化战略实施的一个重要里程碑。报告期内,中信国金在中港经济向好下亦积极提升其盈利能力,上半年实现归属于股东的净利润9.95亿港元,同比增长71.53%。

——中信银行国际:报告期内,中信银行国际凭借在人民币业务领域建立的领先优势,抓紧香港离岸人民币业务高速发展的机遇,与内地具有庞大网络及客户群的母行紧密合作,适时推出多样化的人民币产品及服务,带动非利息收入明显增加,确保整体收入及盈利持续增长。报告期内,中信银行国际经营收入达18.08亿港元,同比上升18.07%;实现归属于股东的净利润9.48亿港元,同比上升61.60%。

——中信国际资产:报告期内,中信国际资产主要致力落实重组计划,成功引入日本综合商社伊藤忠商事成为第二大股东,目标透过双方跨地域的业务及网络互补优势,扩大业务发展领域及提升收益。

——中信资本:报告期内,中信资本私募股权业务和房地产业务表现良好,报告期内实现净利润2.75亿港元,截至报告期末,管理资产总额约38亿美元,比上年末增长15%。

振华财务

振华财务是本行在香港的控股子公司,其中本行持股95%,中信银行国际持股5%。业务范围包括贷款业务(公司持有放债人牌照)和投资业务(主要包括基金投资、债券投资及股票投资等)。

报告期内,振华财务各项业务继续保持平稳发展,贷款业务和投资业务均按照公司董事会年初制定的方针积极推进,不断加强与母行的业务联动。

截至报告期末,振华财务总资产折合人民币11.32亿元,比上年末增长4.33%;实现净利润折合人民币约0.24亿元,同比减少35.14%。

5.4 风险管理

5.4.1. 信用风险

5.4.1.1 信用风险管理

公司类贷款风险管理

报告期内,本行积极防范化解政府融资平台贷款风险,审慎开展房地产贷款业务,从严控制"钢铁"等产能过剩行业贷款投放。

——政府融资平台贷款:本行继续加大对有风险隐患的存量政府融资平台贷款的退出力度。对暂时不能退出的,积极争取追加土地等资产抵押,与此同时,本行继续严格控制政府融资平台新增授信业务。将政府融资平台的全部授信业务集中上收总行审批。除少数运作规范、负债适度的土地储备中心外,对其他类型的政府平台项目原则上不再新增加授信。

——房地产贷款:为积极应对房地产市场的复杂形势,本行审慎开展房地产行业贷款业务;坚持授信总量控制政策,要求今年房地产行业贷款增量要比去年明显压缩;进一步提高了房地产开发商和房地产项目准入标准,重点支持地理位置好、价位合理、抗跌价风险能力强的住宅项目,并坚持抵押和资金封闭管理原则。

——产能过剩行业贷款:本行产能过剩行业贷款主要集中于钢铁行业。为控制钢铁行业授信风险,本行对钢铁行业授信业务继续坚持总量控制、择优限劣政策,要求钢铁行业贷款增速低于平均贷款增速,重点支持具备成本、规模和产品优势的大型优质钢铁企业,从严控制对钢铁企业的项目贷款业务。

报告期内,本行实施新资本协议工作取得新进展。加权风险资产计量、资本充足率自我评估、监管达标等三个项目已正式与中介咨询机构签约并全面展开。

小企业贷款风险管理

报告期内,本行继续通过各种方式,不断提高小企业风险管理能力。

——加快推进专业化经营。本行加快建立小企业融资专营机构,通过专业化和集约化经营,不断提高小企业授信风险控制能力。报告期内本行继续在长沙、西安等11家分行设立专营机构,专营分行范围达到25家。

——强化投向管理,过滤源头风险。本行进一步明确小企业市场和客户定位,将信贷资源投向成熟稳定行业的优质小企业客户,同时提高业务营销人员的风险控制和识别能力,在客户营销和筛选环节有效过滤风险,做到风险控制关口前移。

——建立信息采集控制标准。本行分别针对授信调查、授信审查和审批环节制定明确的信息采集标准,要求各环节建立多种信息采集渠道,并运用信息交叉检验的方法核实信息真伪,从而为正确的授信决策奠定坚实基础。

——推广集群授信模式。本行明确提出围绕"一链(供应链)两圈(商圈、制造圈)三集群(市场、园区、商会)"的目标市场定位,批量开发小企业授信客户的集群授信模式,并在深入调研基础上,形成标准化和操作性强的"园区贷、市场贷、商会贷、供应贷和销售贷"等产品组合方案。

——提高信用风险计量水平。本行加快推动小企业客户信用评级开发工作,力争建立一套能够充分反映小企业客户特点的评级系统。

个人贷款风险管理

报告期内,根据宏观经济形势变化和监管要求,本行进一步优化个人信贷政策,强化风险控制,强调合规经营。通过完善个人信贷体系建设、理顺业务流程、加强贷后管理,资产质量得到进一步改善。

——根据宏观经济形势变化和监管要求,及时调整零售信贷政策,确保合规经营、风险可控。

——优化产品结构,积极拓展个人经营贷款、个人汽车消费贷款业务,促进产品的多元化,减轻单一产品过度集中带来的风险隐患。

——积极探索零售信贷运营管理和风控制体系建设的思路,大力推进专业团队的建设工作。

——进一步加强贷后管理工作,通过系统监控、定期统计、定期通报等手段,加强个贷业务的政策合规性和操作风险管理。加大对逾期贷款和不良贷款的催收、清收力度,强化对资产质量的管理。

信用卡业务风险管理

本行信用卡业务始终坚持"效益、质量、规模"协调发展的信贷管理理念,以全流程风险控制体系建设为支