（上接D25版）

3.4.6 前十大单一借款人的贷款情况

十大借款人	行业	2011年6月30日贷款金额（人民币百万元）	占资本净额百分比%	占贷款总额百分比%
A	交通运输、仓储和邮政业	6,492	3.54	0.42
B	交通运输、仓储和邮政业	5,000	2.72	0.32
C	租赁和商务服务业	3,562	1.94	0.23
D	交通运输、仓储和邮政业	3,084	1.68	0.20
E	交通运输、仓储和邮政业	2,805	1.53	0.18
F	交通运输、仓储和邮政业	2,700	1.47	0.17
G	租赁和商务服务业	2,586	1.41	0.17
H	交通运输、仓储和邮政业	2,550	1.39	0.16
I	交通运输、仓储和邮政业	2,420	1.32	0.16
J	交通运输、仓储和邮政业	2,350	1.28	0.15
合计		33,549	18.28	2.16

截至报告期末，本集团最大单一借款人贷款余额为64.92亿元，占本集团资本净额的3.54%。最大十家单一借款人贷款总额为335.49亿元，占本集团资本净额的18.28%，占本集团贷款总额的2.16%。

3.4.7 按逾期期限划分的贷款分布情况

	2011年6月30日		2010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）			
逾期3个月以内	6,847	0.44	4,395	0.31
逾期3个月至1年	1,007	0.06	947	0.06
逾期1年以上至3年以内	2,494	0.16	2,570	0.18
逾期3年以上	4,179	0.27	4,247	0.30
逾期贷款合计	14,527	0.93	12,159	0.85
客户贷款总额	1,554,792	100.00	1,431,451	100.00

截至报告期末，本集团逾期贷款占比0.93%，较上年末上升0.08个百分点。其中，逾期三个月以内的贷款占比较年初提高0.13个百分点；逾期三个月以上的贷款占比较年初下降0.05个百分点。

3.4.8 重组贷款情况

	2011年6月30日		2010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）			
已重组贷款	1,532	0.10	1,531	0.11
其中：逾期超过90天的已重组贷款	764	0.05	892	0.06

注：已重组贷款为经重组的次级及可疑类贷款。

本集团对贷款重组实施严格审慎的管控。截至报告期末，本集团重组贷款占比为0.10%，较上年末下降0.01个百分点。

3.4.9 抵债资产及减值准备计提情况

截至报告期末，本集团抵债资产的总额为9.99亿元，扣除已计提减值准备9.57亿元，抵债资产净值为0.42亿元。

3.4.10 贷款减值准备的变化

本集团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。对于单项金额重大的贷款，本集团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。对于单项金额不重大的贷款，及以个别方式评估但没有客观证据表明已出现减值的贷款，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准备计提水平。

下表列出本集团客户贷款减值准备的变化情况。

	2011年上半年	2010年
	（人民币百万元）	
于1月1日总额	29,291	24,005
本期计提	4,490	6,241
本期转回	（558）	（671）
已减值贷款利息冲转（1）	（69）	（110）
收回以前年度核销贷款	37	48
期内核销	（12）	（152）
期内转入/出	0	34
汇率变动	（59）	（104）
于期末总额	33,120	29,291

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。

本集团坚持稳健、审慎的拨备计提政策。截至2011年6月30日，本集团贷款减值准备余额为331.20亿元，比上年末增加38.29亿元，不良贷款拨备覆盖率为348.41%，比上年末上升46个百分点，贷款拨备率2.13%，比上年末提高0.08个百分点，风险抵御能力进一步增强。

3.5 资本充足率分析

截至2011年6月30日，本集团资本充足率为11.05%，较年初下降0.42个百分点，核心资本充足率为7.81%，较年初下降0.23个百分点；本行资本充足率为10.80%，较年初下降0.41个百分点，核心资本充足率为8.37%，较年初下降0.33个百分点。资本充足率和核心资本充足率较年初均有所下降，主要原因是受中国银监会政府融资平台贷款监管新规和信用卡未使用额度等监管政策调整影响。2011年6月末，集团风险加权资产净额为16,605.30亿元，较年初增长14.77%，若剔除平台贷款监管新规和信用卡未使用额度等监管政策调整影响，集团风险加权资产净额为15,523.97亿元，较年初增长7.29%。

下表列示截至所示日期本集团资本充足率及其构成情况。

	2011年6月30日	2010年12月31日
	（人民币百万元）	
核心资本		
已缴足普通股股本	21,577	21,577
储备	119,715	106,402
核心资本总值	141,292	127,979
附属资本		
一般贷款准备	24,968	21,180
定期次级债券	30,000	30,000
其他附属资本	208	–
附属资本总值	55,176	51,180
扣除前总资本基础	196,468	179,159
扣除：		
商誉	9,598	9,598
非自用不动产的投资	1,833	1,946
其他扣减项	1,473	1,661
扣除后总资本基础	183,564	165,954
风险加权资产	1,660,530	1,446,883
核心资本充足率	7.81%	8.04%
资本充足率	11.05%	11.47%

3.6 分部经营业绩

以下分部经营业绩分别按业务分部和地区分部显示。由于业务分部信息较接近本集团的经营活动，本集团以业务分部信息为分部报告的主要形式。分部报告数据主要来自本行管理会计系统多维盈利报告。

本集团通过内部资金转移定价系统评估业务分类绩效，内部资金转移定价机制考虑资产及负债组合的结构及市场利率，各业务分部之间以内部交易利率进行资金借贷。各分部的净利息收入，包括经给其他分部资金所得的利息收入及向其他分部借款的利息支出，即反映内部资金转移定价机制将资金分配予业务分部的报益。成本分配是根据相关业务分部及管理经费分配所产生的直接成本而定。

业务分部

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概要经营业绩。

（人民币百万元，百分比除外）

项目	2011年1-6月		2010年1-6月	
	分部税前利润	占比（%）	分部税前利润	占比（%）
公司银行业务	17,555	72.61	12,683	74.47
零售银行业务	6,507	26.92	4,226	24.82
资金业务	378	1.56	234	1.37
其他业务及调节项目	（264）	（1.09）	（113）	（0.66）
合计	24,176	100.00	17,030	100.00

地区分部

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他地区的一些大城市，为配合银行运营及管理层对于绩效管理的需要，2010年底本集团对地区分部的定义进行了修改。

下表列示所示期间修订前本集团按地理区域划分的分部业绩。

	2011年1-6月		2010年1-6月	
	收入	占比%	收入	占比%
	（人民币百万元，百分比除外）			
华东	17,929	38.93	13,078	39.71
华南和中南	13,579	29.48	9,913	30.10
西部	4,494	9.76	3,123	9.48
北部	8,101	17.59	5,565	16.90
境外	1,953	4.24	1,255	3.81
合计	46,056	100.00	32,934	100.00

下表列示所示期间修订后本集团按地理区域划分的分部业绩。

	2011年1-6月		2010年1-6月	
	收入	占比%	收入	占比%
	（人民币百万元，百分比除外）			
总行	6,625	14.38	4,944	15.01
长江三角洲地区	9,873	21.44	7,424	22.54
环渤海地区	7,149	15.52	5,073	15.40
珠江三角洲及海西地区	8,160	17.72	5,647	17.15
东北地区	2,245	4.87	1,545	4.69
中部地区	4,586	9.96	3,207	9.74
西部地区	5,115	11.11	3,520	10.69
境外	337	0.73	31	0.09
附属机构	1,966	4.27	1,543	4.69
合计	46,056	100.00	32,934	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

本集团资产负债表表外项目包括衍生金融工具、承诺及或有负债。承诺及或有负债具体包括信贷承诺、经营租赁承诺、资本支出承诺、证券承销承诺、债券承兑承诺、未决诉讼和纠纷及或有负债。信贷承担是最主要的组成部分，截至2011年6月末，信贷承担余额8,360.12亿元。有关或有负债及承担详见本报告“财务报表”附注“或有负债和承担”。

3.7.2 逾期未偿债务情况

2011年6月末，本集团没有发生逾期未偿债务情况。

3.7.3 应收利息及其他应收款坏账准备的计提情况

1.应收利息增减变动情况

项目	期初余额	本期增加额	本期收回数额	期末余额
（人民币百万元）				
贷款和垫款	2,720	42,455	41,676	3,499
债券投资	4,424	5,665	4,391	5,698
其他	444	6,962	6,946	460
合计	7,588	55,082	53,013	9,657

2.坏账准备的提取情况

项目	金额	损失准备金	计提方法
（人民币百万元）			
应收利息	9,657	0	个别认定
其他应收款	3,362	11	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	2011年6月30日/2011年1-6月	较上年期末/同期	主要原因
总资产	2,643,205	10.02%	贷款和垫款、投资等资产业务增长
负债	2,497,773	10.11%	客户存款等负债业务增长
股东权益	145,432	8.53%	本年盈利
营业利润	24,011	41.62%	净利息收入、手续费及佣金收入增幅较大
归属于本行股东的净利润	18,600	40.88%	净利息收入、手续费及佣金收入增幅较大

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、银行卡、投资理财、代理销售保险产品及外汇买卖与外汇兑换等，其中“一卡通”、信用卡“、金葵花理财”、“个人网上银行”、“理财”等产品和服务得到社会广泛认同。本公司通过多种渠道向客户提供这些服务和产品，包括分支行网点、自助服务渠道、网上银行、远程银行和手机银行。

报告期内，面对严峻的资本市场形势和竞争日益激烈的市场经营环境，本公司零售银行业务积极践行“二次转型”战略思想，大力提升管理，持续优化流程，深化客户经营，努力扩大收入，着力提升定价水平，零售银行各项业务都呈现快速增长的态势，市场竞争力得到进一步的提升。

零售非利息收入业务

报告期内，本公司进一步加大对财富管理业务的推动力度，“不断完善以“管理客户资产”为导向的财富管理体系，通过加强产品创新，不断丰富代销产品种类，加大理财产品的发行力度，进一步强化客户资产配置和综合化财富管理服务，实现零售非利息收入稳步、快速增长。

2011年上半年，本公司实现零售非利息净收入45.46亿元，同比增长33.04%，占本公司非利息净收入的48.28%。本公司实现：银行卡（包括信用卡）手续费收入21.92亿元，同比增长32.85%；代理基金收入6.65亿元，同比增长13.10%；代理保险收入6.06亿元，同比增长34.97%；受托理财收入3.40亿元，同比增长86.81%；代理信托计划收入4.72亿元，同比增长4.489.07%；代理贵金属交易收入1.01亿元，同比增长1,652.13%。

2011年下半年，本公司将继续以财富管理业务为核心，持续加强产品创新、丰富产品体系，满足不同客户的投资需求，实现中高端客群和管理客户总资产的稳定增长，进一步提升财富管理专业化能力，继续保持零售非利息收入的快速增长。

银行卡业务

一卡通

2011年本公司大力践行“二次转型”，积极适应市场变化，满足客户需求，不断丰富卡片品种，以经营客户为导向，逐步调整发卡结构，进一步促进了发卡规模持续稳定增长。截至2011年6月30日，一卡通累计发卡5,988万张，报告期新增发卡294万张，一卡通存款总额5,874.12亿元，占零售存款总额的83.29%，卡均存款为9,810元，比年初增加380元。

信用卡

2011年上半年，为实施“二次转型”战略目标，本公司继续推动信用卡业务管理变革，通过资源整合、创新经营、提升管理，努力打造招商银行信用卡的差异化竞争优势，持续构建以价值和效率为核心的业务经营模式。

2011年上半年，本公司不断优化产品结构，获取价值客户。针对年轻男性客群推出完美世界联名卡，针对网络活跃人群推出迅雷VIP联名卡，针对网络购物人群推出凡客诚品联名卡；持续打造“非常旅游”营销品牌，除“非常三亚”外，在境外市场推“非常香港”之后又推出“非常美国”，为客户提供独特的用卡体验；继续强化服务品质，提升客户满意度。报告期内，本公司连续第七年荣膺CCCS联络中心标准委员会、ICMI国际客户管理学院授予的“中国最佳呼叫中心”殊荣，并再度蝉联“2010-2011年度中国呼叫中心最佳客户服务感受”大奖。同时，在美国举行的“2011年全球呼叫中心大会”上，本公司再次摘得“全球最佳呼叫中心”大奖。

截至2011年6月30日，信用卡累计发卡3,687万张，报告期新增发卡210万张，累计流通卡数1,797万张，上半年累计实现信用卡交易额2,285亿元，流通卡每卡月平均交易额2,170元，信用卡循环余额占比由上年末的35.35%上升至37.73%。信用卡利息收入19.40亿元，比上年同期增长40.38%；信用卡非利息收入20.31亿元，比上年同期增长35.85%。

2011年下半年，本公司将按照整合资源、协同发展的大零售业务发展方向，在客户获取、客户管理上不断挖掘潜力，提高经营效率；积极应对日趋严格的监管要求，以卓越的运营管理能力实现经营效率的持续提升。主要措施包括：大力推进与零售条线其他业务的资源整合，积极实施客户交叉销售；持续经营市场营销活动平台，增强高价值客户的忠诚度和贡献度；加大新产品新功能开发力度，丰富产品体系；加强风险管理和经营，确保服务品质稳定。

私人银行业务

2011年上半年，本公司以提升私人银行中心效能，不断完善产品体系，进一步强化投资顾问服务的差异化竞争优势为重点，推动管理水平的持续提升和私人银行业务的快速发展。

截至报告期末，本公司私人银行客群较年初增长15.32%，管理私人银行客户总资产较年初增长16.82%；本公司已在全国18个重点城市设立22家私人银行中心，进一步扩大了私人银行客户服务覆盖率。

报告期内，本公司在业内率先发布了本土化的高端客户全球资产配置模型，进一步丰富和拓展了私人银行客户的投资选择和专业资产配置。本公司与贝恩公司联合发布《2011中国私人财富报告》，对中国私人财富市场进行持续追踪，对最近两年的诸多市场投资热点进行了深化和细化。

零售贷款

2011年上半年，本公司零售贷款规模稳步增长，在资产质量保持稳定的前提下，定价大幅提升且持续高于同业平均水平。截至2011年6月30日，本公司零售贷款总额5,225.51亿元，比上年末增长398.15亿元。当年新发放人民币零售贷款加权平均利率浮动比例较上年提升14.02个百分点，新发放个人住房贷款自人民银行公布数据以来，连续17个月高于全国金融机构平均水平。零售贷款不良率为0.32%，比年初下降0.01个百分点。

2011年，本公司继续大力推进个人贷款业务多元化发展，全面提升个人贷款风险定价水平和资本回报。在开展个人住房贷款业务的同时，大力发展个人商业用房贷款、个人消费贷款和个人经营贷款等非房贷业务，显著提升本公司零售贷款盈利能力。为了更好地满足客户综合化的金融服务需求，本公司大力推进个贷客群的交叉销售，显著提升了零售贷款的综合收益；同时，本公司进一步加大产品创新力度，加快推进零售资源整合，根据不同客群开发了一系列差异化的个人贷款创新产品，有效满足客户多样化贷款需求，市场竞争力进一步增强。

本公司继续深入推进零售贷款流程优化，集中零售贷款中、后台作业流程，降低成本，提高效率；建立远程贷款服务平台，通过集中化贷后服务平台，进一步提升客户满意度，降低运营成本。继续完善风险管理机制，充分运用风险识别、计量、监测、管理的先进系统工具，进一步提升风险管理水平。

本公司将进一步深入推进个人贷款多元化发展，不断提高个人信贷业务的资本回报，强化精细化运营和管理，进一步降低运营成本，进一步提升风险管理水平，实现效益、质量与规模的协调发展。

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。2011年上半年，本公司积极面对复杂多变的市场环境，加强客户拓展力度，加大代发业务营销拓展力度，拓宽储蓄存款资金来源，强化对客户资产的合理化配置，保持了零售客户存款的稳定增长。截至2011年6月30日，本公司零售客户存款总额7,052.35亿元，比上年末增长8.44%，其中活期存款占比为59.79%；零售客户存款总额占客户存款总额的35.23%，比上年末下降了0.72个百分点。

客户

本公司一直致力于拓展优质客户，不断夯实客户群基础、调整、优化客群结构、强化客户管理，为业务发展提供有力支持。为提升客户体验，本公司在业内率先建立了“金葵花理财”和“钻石理财”等多层次客户服务体系，进一步做好客户的经营管理。截至报告期末，本公司已在原有金葵花理财中心和金葵花贵宾室的基础上建成并开业了54家分行级财富管理中心，高端客户服务体系进一步完善。

报告期内，本公司通过强化客户拓展，深化客户经营，实现管理客户总资产与客户规模的均衡发展。截至2011年6月30日，本公司的零售存款客户总数为4,775万户，其中金葵花及以上客户（指在本公司月日均总资产大于人民币50万元的客户）数量73.47万户，增幅达9.64%，金葵花及以上客户存款总额为2,947亿元，管理金葵花及以上客户总资产余额达12,983亿元，比上年末增加1,266亿元，增幅10.80%，占全行管理零售客户总资产余额的68.18%。

品牌及营销

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，2011年连续第七次蝉联《亚洲银行家》中国最佳股份制零售银行”称号；本公司私人银行获得新加坡《私人银行家》杂志（“Private Banker International”）2011年度大中华区“中国本土最佳私人银行”（BEST PRIVATE BANK IN CHINA DOMESTIC）、胡润百富第七届“至尚优品”中国千万富豪品牌倾向调查“最青睐的国内私人银行”的奖项及和讯网“中国最佳私人银行业务”奖项。

2011年上半年，本公司除持续巩固“一卡通”、“一网通”、“金葵花理财”、“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，加强零售银行业务以及产品推广。举办了2011年招商银行“金葵花”杯全国少儿钢琴大赛、“理财”基金模拟投资大赛、招商银行“第5届理财教育公益行·走进高校”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。

3.8.2 公司银行业务

本公司向企业、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2011年6月30日，本公司的企业贷款总额为8,707.41亿元，比上年末增长8.53%，占客户贷款总额的59.89%；票据贴现总额为605.38亿元，比上年末下降0.82%，占客户贷款总额的4.16%；企业客户存款总额为12,966.67亿元，比上年末增长11.92%，占客户存款总额的64.77%。

本公司在推动利息收入增长的同时，努力提高非利息收入占比，面对2011年既有挑战也充满机遇的外部市场环境，实现了非利息收入业务的持续稳定发展。本公司大力促进债务融资工具承销、财务顾问、资产托管、公司理财、同业理财、第三方存管、网上企业银行渠道、现金管理、商务卡、养老金、贵金属经营租赁等新型业务的市场开拓，继续保持国内及国际结算、承兑、担保承诺等传统业务收入的稳定与增长，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及客户应用指标取得了持续突破。2011年上半年，公司非利息净收入为52.34亿元，同比增长29.29%，比年初增长127.07%。

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、贸易融资和其他贷款（如公司按揭贷款等）。2011年，本公司积极实施大中小客户并重的客户策略，重点加大对战略性新兴产业、现代服务业、可再生能源、环保、高新技术产业等优质行业的支持力度，并控制向房地产、政府融资平台、“两高一剩”等国家重点调控行业的贷款投放，企业贷款的行业结构得到进一步优化。

在此基础上，本公司继续推进“二次转型”，坚持重点发展中小企业业务的战略，实现业务健康稳定发展。按照国家统计局国际标中小企业的划分标准，截至2011年6月30日，本公司境内中小企业贷款总额达4,337.96亿元，比上年末增加453.78亿元，境内中小企业贷款占境内企业贷款的比重达到51.19%，比上年末提升1.47个百分点。同时，中小企业贷款资产质量进一步提升，中小企业贷款不良率1.32%，比上年末下降0.14个百分点。为推动中小企业业务发展，本公司主要加强了如下几方面措施：

第一，完善中小企业专业化经营机构建设。一方面，加快小企业信贷中心的机构建设和业务发展。报告期内，小企业信贷中心在全国新建了4家分中心，分中心总数达到34家，机构覆盖面扩展到长三角、珠三角、环渤海和福建海西四大区域；截至2011年6月30日，小企业信贷中心累计发放贷款460.12亿元，贷款余额280.23亿元，比年初增加94.98亿元，增长51.27%；有效客户数4,769户，比年初增加1,634户，增长52.12%；报告期内新发放贷款加权平均利率较基准利率上浮29.96%，不良贷款率为0.18%，表现出了较强的业务拓展能力、市场定价能力和风险控制能力。另一方面，继续深化分行层面中小企业金融部专业化建设。本公司已在28家分行建立了一级部门中小企业金融部。分行中小企业金融部采用风险内控的形式，集业务推动和风险控制于一体，大幅提高了中小企业业务的市场开拓能力和审批效率，有效促进了分行中小企业业务的发展。

第二，积极开展产品创新，树立中小企业金融品牌，形成总分行互动的中小企业融资产品创新体系。本公司通过产品创新授权和通用融资产品研发，全力打造符合中小企业市场环境和经营特征的融资产品。2011年，本公司继续完善中小企业融资主打产品“助力贷”产品体系，不仅包括总行设计的大类中小企业通用产品，还包括40余个分行根据区域中小企业特色设计的区域性产品，通过不断创新，帮助中小企业突破融资瓶颈，实现快速发展。2011年上半年，本公司结合当前国家“十二五”政策导向，一方面加强“千鹰展翼”服务体系的行内资源配置，另一方面加强与国内知名股权投资机构的联动，重点培育创新型成长企业，中小企业“千鹰展翼”计划取得阶段性成果，“千鹰展翼”客户群达到1,431户，较年初增长超过100%。同时，小企业信贷中心进一步加大产品研发力度，努力保持小企业信贷中心产品的领先性，一是重点研究“集群开发、批量处理”，成功研发了“服装贷-常熟服装专业市场”、“悦备贷-慈星设备按揭业务”、“保速贷-苏州担保公司”等优质项目；二是强化“外贸通”品牌建设，开展立体式的广告宣传，加大品牌宣传力度，进一步扩大“外贸通”的社会知名度。

第三，加强中小企业信贷风险管理。本公司在2010年的基础上，继续出台和完善各项风险管理措施，努力控制中小企业贷款风险。包括：出台小企业批量营销和授信管理的政策，完善风险经理作业制度、落实中小企业金融部派驻审信官制度、优化新一代信用风险管理系统流程、优化小企业审信模板和贷后检查模板等，加强对中小企业信贷风险的把控。

第四，进一步提升中小企业贷款风险定价能力。在加快中小企业产品创新和加强风险管理的基础上，本公司中小企业贷款定价水平持续提升。中小企业产品创新和有效的风险管理，不但降低了贷款的风险，而且提高了贷款效率、缩短了贷款流程，使市场竞争力进一步提高，从而提升了中小企业贷款的定价能力。2011上半年，本公司中小企业贷款利率上浮比率比去年同期提升8.34个百分点，中小企业贷款定价水平高于企业贷款总体水平。

银团贷款

本公司为了增强与同业间的合作与信息共享，分散大额信贷风险，2011年对银团贷款业务大力推动。截至2011年6月30日，银团贷款余额为640.12亿元，较年初增长46.95亿元，增幅达7.92%。

票据贴现

2011年，本公司在综合考虑信贷总额、流动性、收益和风险的基础上，对票据贴现业务进行有效推动。截至2011年6月30日，票据贴现贷款余额为605.38亿元。

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2011年6月30日，企业客户存款总额中，活期存款占比为53.86%，比上年末下降2.70个百分点，较定期存款占比高7.72个百分点。较高的活期存款占比有利于降低存款的利息成本。

结算与现金管理业务

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、交叉销售其他公司和零售产品做出了贡献。截至2011年6月30日，现金管理客户总数达到159,489户，现金管理客户对公存款余额超过8,000亿元，对公贷款余额超过5,500亿元，实现现金管理非利息收入2.40亿元，同比增长158.97%。

在场内交易市场资金结算业务方面，本公司牢牢抓住国内大宗商品及新兴场内交易市场规范发展的机遇，充分发挥创新和专业优势，积极稳妥开展存款、支付中介、银商转账等各项业务，取得了较快增长。截至报告期末，本公司共与52家大宗商品及新兴场内交易市场建立业务联系，累计存款余额61.97亿元，较年初增加28.19亿元，增幅为83.45%；实现业务收入4,822.74万元，较去年同期增长3,769.59万元，增幅为357.93%。其中，支付中介业务是本公司缺家创新成果，开创场内交易市场资金存管新模式，其通过先进的运作理念和技术手段对交易资金实行封闭式监管，有效地保障客户资金安全，获得监管层和客户的充分认可。

在网上企业银行方面，客户规模稳步增长，截至2011年6月30日，客户总数达到164,857户，较上年末增长11.62%，网上企业银行客户的实际应用进一步增强，价值客户群体不断壮大；持续引领国内电子银行渠道的创新潮流，企业手机银行客户数突破两万户。网上企业银行已具备较强的盈利和销售能力，有效支持全行公司业务发展，充分体现出本公司的科技领先优势。

在商务卡等产品业务方面，通过公私联动营销，截至2011年6月30日，全行商务卡等产品累计发卡量达56.347张。商务卡等产品在2011年上半年实现收入6,258.71万元，同比增长64.39%，其中，实现境内交易卡利息收入2,780.72万元，境外交易非利息收入743.30万元；实现循环利息、预借现金利息和滞纳金等收入2,734.69万元。

资产管理业务

在公司理财业务方面，本公司及时把握市场热点，推出了多项公司理财新产品，产品投资方向涵盖银行间债券市场的国债、央票、金融债及其他金融资产等，公司理财业务已经成为本公司扩大非利息收入、营销新客户、提升品牌知名度的重要工具。2011年上半年实现公司理财销售3,286亿元，实现公司理财收入1.68亿元。

在资产托管业务方面，2011年上半年本公司加大高收益托管产品营销力度，克服国内证券市场震荡下行的不利形势，托管费收入、托管资产和托管存款均创出历史新高，实现托管费收入2.28亿元，同比增长55.10%；托管资产余额4,547.33亿元，较年初增长41.70%；托管日均存款270.71亿元。证券投资基金托管、信托资金托管及股权投资基金托管新增规模居行业首位，各项托管指标及市场份额稳居中小托管银行第一。连续四年通过SAS70国际标准认证，第二次被境外权威媒体《财资》评为“中国最佳托管专业银行”。

在养老金业务方面，2011年上半年本公司养老金业务新增个人账户7.9万户，新增受托资产20.14亿元，新增辅助受托资产33.29亿元，新增托管资产34.01亿元，实现养老金业务非利息收入1,505万元，同比增长165.35%。

国际业务与离岸业务

在国际业务方面，本公司积极面对后危机时代各国经济复苏不平衡带来的种种不确定因素，积极应对内外部各种资源约束带来的严峻挑战，实现了经营效益的显著提升。2011年上半年，本公司率先向全球市场推出的“跨境金融”品牌获得《经济》杂志社金典奖—“中国跨境金融服务创新最佳银行”奖项；国际保理业务获得FCI“2010年度全球出口保理商成长奖冠军”大奖，连续三年蝉联全国服务质量第一；华为-柬埔寨CamGSM项目出口买贷业务获国际权威杂志《贸易融资》年度交易大奖；在“2010年度银行执行外汇管理规定情况考核”评比中，本公司位列五家A类银行之一。上半年，本公司完成国际结算量美元755.03亿元，同比增长13.03%；跟动国际结算量美元671.12亿元，同比增长70.29%；跨境人民币结算量550.08亿元，同比增长近21倍；结售汇交易量美元498.61亿元，同比增长25.38%；累计发放贸易融资美元100.88亿元，同比增长40.85%；办理国际保理美元13.34亿元，同比增长40.57%；累计实现国际业务非利息收入86,168万元，同比增长5.13%。

在离岸业务方面，本公司多项业务指标继续保持市场份额第一。截至2011年6月30日，离岸客户存款为美元78.27亿元，比年初增长63.30%；离岸客户信贷资产为美元28.14亿元，比年初增长15.90%；资产质量保持优良，新增逾期及新增不良贷款均为零；累计实现非利息净收入美元3,420.62万元，比去年同期增长65.08%。

同业银行业务

在同业业务方面，2011年上半年本公司实现非利息收入2.35亿元；截至2011年6月30日，本公司同业存款余额2,041.50亿元，较年初增长56.30%，增幅2.84%；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398.18亿元，较年初增加129.92亿元，增幅48.43%；第三方存管客户数393万户，其中新开客户22.86万户，第三方存管资金余额882.88亿元；通过同业渠道销售理财产品合计518亿元；跨境人民币同业代理清算量累计达800.84亿元，累计开立清算账户29户；融资融券业务方面，已与22家试点券商开展合作。

投资银行业务

在投资银行业务方面，截至2011年6月30日，共实现投资银行业务收入11.19亿元，同比增长99.11%。本公司加大营销力度，大力拓展债务融资工具承销业务，共实现债务融资工具承销收入3.29亿元，同比增长39.17%；重点拓展并购重组、IPO、PE、政府财务顾问等特色财务顾问业务，共实现财务顾问业务收入7.90亿元，同比增长142.17%。

客户基础

本公司经过24年的发展，已拥有总资达41.47万户的公司类存款客户和2.59万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，本公司公司银行业务在产品和服务等方面得到了客户的广泛认同，保持了较高的满意度。

3.8.3 资金交易

经营策略

人民币投资方面：2011年上半年，基于对市场加息预期的变化，以及央行紧缩政策的频频出台，本公司作出预测：国内的通胀将维持在较高水平，市场仍将处于紧缩通道。基于上述判断，本公司制定了“短久期”的投资策略，在一季度控制投资节奏，待利率前景明朗后，在二、三季度择机加大投资力度；同时，规避风险较大的中长期品种，新增投资以浮息金融债为主；此外还加大调仓力度，严格控制债券信用风险，卖出剩余期限短、收益率低的债券，置换成同期限的更高收益率的品种。截至报告期末，人民币债券投资的平均久期为2.56年。

外币投资方面：2011年上半年，在通胀预期驱动下，美国国债收益率持续走高，但随着欧洲多国债务危机的愈演愈烈，避险资金又不断地压低美国国债收益率，同时，欧洲主权信用违约掉期（CDS）点差不断拉宽，大宗商品市场也出现了剧烈波动。基于此，外币新增投资以安全性较高的中资信用债券为主，并积极参与新发债的利差交易和波段操作。截至报告期末，外币债券投资的平均久期为1.95年。此外，本公司还把握市场机会，积极开展衍生产品业务，不断寻找利润增长点。

经营成果

2011年1-6月，本公司本外币债券组合折合年收益率3.32%，比2010年同期上升43个基点。投资收益率上升主要是人民币市场自2010年四季度进入加息周期后，新增债券投资收益率上升和浮息债券陆续按新的基准利率重定价所致。2011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4.01%，比2010年同期上升178个基点。

截至2011年6月末，本公司自营投资规模达3,900.10亿元，比上年末增长4.32%。此外，本外币代客资产管理规模折人民币为2,571.34亿元，比2010年末增长43.05%。2011年1-6月，本公司代客理财业务收入5.59亿元，比2010年同期增长64.90%。

业务拓展

在债券业务方面，2011年上半年，在央行批准境外金融机构进行境内人民币债券投资后，本公司制定了境外金融机构结算代理业务协议和操作规程，完成了永隆银行等境外银行的结算代理开户流程，并协助永隆银行完成了部分人民币债券投资；同时，本公司还进入了交易所债券市场。在理财业务领域，本公司推出了优先次级、股债混合等创新型理财产品，截至2011年6月30日，本公司理财产品发行只数达1,461只，同比增长93.00%，发行规模达12,986亿元，同比增长78.70%。在贵金属业务领域，本公司推出了黄金牛熊证业务，成为国内首家推出此项业务的银行。

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、信用和其他风险、预期回报率、综合收益情况、本公司的市场定位和竞争者的价格等为产品定价。本公司使用自行开发的风险定价运算器和对公客户综合收益分析报表系统，以及自主编写的《产品定价手册》，指导各种贷款产品的定价。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，以便更有效率地开拓市场资源。

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