（上接B240版）

下表列出所示期间公司利息收入和利息支出的构成情况：

单位：人民币百万元

项 目	2014年		2013年	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)
利息收入				
公司及个人贷款利息收入	91,411	41.66	80,938	42.69
贴现利息收入	1,982	0.90	1,567	0.83
投资利息收入	49,814	22.70	34,694	18.30
存放中央银行利息收入	6,205	2.83	5,831	3.08
拆出资金利息收入	4,645	2.12	6,998	3.69
买入返售利息收入	56,335	25.68	50,231	26.49
存放同业及其他金融机构利息收入	4,782	2.18	6,086	3.21
融资租赁利息收入	4,031	1.84	3,228	1.70
其他利息收入	209	0.09	29	0.01
利息收入小计	219,414	100	189,602	100
利息支出				
向中央银行借款利息支出	210	0.17	–	–
存款利息支出	52,279	42.21	44,209	42.61
发行债券利息支出	5,136	4.15	3,100	2.99
同业及其他金融机构存放利息支出	57,565	46.48	47,367	45.65
拆入资金利息支出	3,546	2.86	2,718	2.62
卖出回购利息支出	4,969	4.01	5,537	5.34
其他利息支出	149	0.12	826	0.79
利息支出小计	123,854	100	103,757	100
利息净收入	95,560		85,845	

单位：人民币百万元

项 目	2014年		2013年	
	平均余额	平均收益率(%)	平均余额	平均收益率(%)
生息资产				
公司及个人贷款和垫款	1,432,788	6.52	1,338,119	6.17
按贷款类型划分：				
公司贷款	1,133,841	6.50	1,059,182	5.87
个人贷款	298,947	6.59	278,937	7.31
按贷款期限划分：				
一般性短期贷款	778,948	6.51	733,779	5.96
中长期贷款	623,019	6.53	578,282	6.44
票据贴现	30,821	6.43	26,058	6.01
投资	829,982	6.01	581,618	5.97
存放中央银行款项	414,041	1.50	390,326	1.49
存放和拆放同业及其他金融机构款项（含买入返售金融资产）	1,120,909	6.10	1,158,370	5.47
融资租赁	60,657	6.65	47,353	6.82
合计	3,858,377	5.69	3,515,786	5.39
项 目	2014年		2013年	
	平均余额	平均成本率 (%)	平均余额	平均成本率 (%)
计息负债				
吸收存款	2,143,895	2.43	2,020,058	2.19
公司存款	1,799,477	2.49	1,711,050	2.21
活期	711,260	0.64	690,271	0.64
定期	1,088,217	3.69	1,020,779	3.28
个人存款	344,418	2.15	309,008	2.04
活期	150,624	0.40	137,471	0.38
定期	193,794	3.50	171,537	3.37
同业及其他金融机构存放和拆入款项(含卖出回购金融资产款)	1,324,701	5.00	1,199,166	4.71
向中央银行借款	6,000	3.50	0	–
应付债券	109,408	4.69	67,459	4.60
合计	3,584,004	3.45	3,286,683	3.16
净利差	–	2.23	–	2.23
净息差	–	2.48	–	2.44

2、非利息净收入

报告期内，公司实现非利息净收入293.38亿元，占营业收入的23.49%，同比增加58.96亿元，增长25.15%。

具体构成如下：

单位：人民币百万元

项 目	2014年	2013年
手续费及佣金净收入	27,041	23,762
投资损益	(96)	22
公允价值变动损益	1,631	(1,142)
汇兑损益	692	744
其他业务收入	70	56
合 计	29,338	23,442

报告期内实现手续费及佣金收入284.12亿元，同比增加36.76亿元，增长14.86%，主要是公司持续以投资银行、资产管理和财富管理为主要方向，提升在新兴业务领域的专业服务能力，同时加强并优化电子银行、现金管理、银行卡等基础产品的支付结算功能和服务，带动手续费收入保持平稳增长。

投资损益、公允价值变动损益、汇兑损益等项目之间存在较高关联度，将其按照业务实质重新组合后，确认损益为22.27亿元，主要是交易类债券及衍生金融工具相关损益增加。

手续费及佣金净收入的具体构成如下：

单位：人民币百万元

项目	2014年		2013年	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)
手续费及佣金收入：				
支付结算手续费收入	743	2.62	517	2.09
银行卡手续费收入	5,653	19.90	4,742	19.17
代理业务手续费收入	2,789	9.82	2,724	11.01
担保承诺手续费收入	1,794	6.31	1,111	4.49
交易业务手续费收入	133	0.47	105	0.42
托管业务手续费收入	4,211	14.82	3,357	13.57
咨询顾问手续费收入	10,512	37.00	9,642	38.98
信托手续费收入	1,376	4.84	1,630	6.59
租赁手续费收入	534	1.88	384	1.55
其他手续费收入	667	2.34	524	2.12
小计	28,412	100	24,736	100
手续费及佣金支出	1,371		974	
手续费及佣金净收入	27,041		23,762	

3、业务及管理费

报告期内，公司营业费用支出294.51亿元，同比增加6.94亿元，增长2.41%。具体构成如下：

单位：人民币百万元

项 目	2014年		2013年	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)
职工薪酬	17,369	58.98	17,304	60.17
折旧与摊销	1,684	5.72	1,404	4.88
租赁费	2,387	8.10	1,885	6.55
其他一般及行政费用	8,011	27.20	8,164	28.40
合 计	29,451	100	28,757	100

报告期内，公司严格控制费用成本增长，费用同比仅增长2.41%，远低于同期营业收入14.28%的同比增幅，成本收入比同比下降2.93个百分点，保持在23.78%的较低水平。

4、资产减值损失

报告期内，公司资产减值损失259.04亿元，同比增加77.16亿元，增长42.42%。资产减值损失的具体构成如下：

单位：人民币百万元

项 目	2014年		2013年	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)
贷款减值损失	19,651	75.86	16,417	90.26
应收款项类投资减值损失	4,151	16.02	1,221	6.71
可供出售金融资产减值损失	1,228	4.74	–	–
应收融资租赁款减值损失	358	1.38	516	2.84
其他资产减值损失	516	2.00	34	0.19
合 计	25,904	100	18,188	100

报告期内，公司计提贷款减值损失196.51亿元，同比增加32.34亿元。主要是由于贷款规模增长，公司按照企业会计准则相关规定，综合考虑行业风险状况，根据贷款原实际利率折现确定的预计未来现金流量现值计提减值准备。

5、所得税

报告期内，公司所得税实际税负率21.57%。所得税费用与根据法定税率25%计算得出的金额间存在的差异如下：

单位：人民币百万元

项 目	2014年
税前利润	60,598
法定税率(%)	25
按法定税率计算的所得税	15,149
调整以下项目的税务影响：	
免税收入	(2,336)
不得抵扣项目	82
对以前年度当期税项的调整	173
所得税费用	13,068

二、关于未来发展的讨论与分析

（一）行业竞争格局和发展趋势

2015年，随着我国经济发展步入新常态，商业银行面临的经营环境也在发生深刻变化，经济产业结构调整优化仍在持续，但化解产能过剩、培育新兴产业都需要较长的过程，期间实体经济、实体企业风险可能进一步暴露，给银行资产质量管控持续带来压力。各项改革特别是金融改革将会进一步提速，具体来看，除了利率改革将会继续向前推进，在金融各个行业的经营范围、市场准入等方面也可能发生较大变化。

上述大背景，国内金融业将真正进入一个跨市场、跨行业、跨国度竞争的新阶段，这给商业银行的转型发展带来新的机遇，也提出了更加严峻的挑战。

（二）未来发展战略

公司2015年经营策略是：准确把握并主动适应新常态，坚持以“稳发展、保安全、促转型”为基本工作主线，合理统筹“规模、质量、效益”各项目标，着眼长远、科学布局，深化改革、减速转型，持续投入、夯实基础，坚定不移走“轻资本、轻资产、优结构、高效率”的发展道路，努力打造国内一流的“综合银行、轻型银行、智慧银行”，既为本轮五年发展收好官，又为新一轮五年发展打下更加坚实的基础。

为此，一要进一步转变观念、拓宽视野，深刻认识跨市场、跨行业、跨国度竞争带来的新机遇、新挑战，以更加宽阔的视野，在更加广泛的领域开展经营，提供服务。二要加快培育集团核心业务、核心品牌，适应新一轮更高层次、更大强度的竞争要求，加快从集团层面规划、培育核心业务，打造核心品牌。三要持续深化体制机制改革，统一思想认识，继续推动深化条线改革，立足不同类别业务属性和特点，大胆探索经营体制、管理机制等别是激励约束机制创新，赋予经营主体更大的经营自主权和灵活性，更好地发挥各类业务和队伍的发展活力。四要高度重视加强基础设施建设。全面梳理、优化账户管理，稳步推进集团内部客户账户管理统一；持续加大IT基础设施和各类系统开发建设力度；加大风险管理专业队伍建设，切实提高风险管理对经营转型的支持和能力。

（三）2015年度经营目标

1、总资产达到约4.83万亿元；

2、客户存款增加约3,500亿元；

3、贷款余额增加约2,003亿元；

4、归属于母公司股东的净利润同比增长约5.9%。

三、公司业务情况

（一）机构情况

1、分支机构基本情况

序号	机构名称	营 业 地 址	机构数	员工数	资产规模(人民币百万元)
1	总行本部	福州市湖东路154号	–	3,873	1,491,289
2	资金营运中心	上海市江宁路168号	–	98	333,474
3	信用卡中心	上海市浦东新区来安路500号	–	880	65,248
4	北京分行	北京市朝阳区朝阳门北大街20号	61	2,015	394,006
5	天津分行	天津市河西区水安道219号	28	1,288	81,287
6	石家庄分行	石家庄市桥西区维明南大街1号	34	1,341	96,780
7	太原分行	太原市府东街209号	27	1,239	75,323
8	呼和浩特分行	呼和浩特市新城区兴安南路5号	25	931	60,590
9	沈阳分行	沈阳市和平区十一纬路36号	26	1,101	63,861
10	大连分行	大连市中山区一德街85A	17	597	37,531
11	长春分行	长春市长春大街309号	19	711	37,762
12	哈尔滨分行	哈尔滨市南岗区黄河路88号	25	792	52,922
13	上海分行	上海市江宁路168号	64	2,098	335,631
14	南京分行	南京市长江路2号	99	3,054	315,466
15	杭州分行	杭州市庆春路40号	95	2,443	178,811
16	宁波分行	宁波市百丈东路905号	13	682	45,283
17	合肥分行	合肥市阜阳路99号	27	1,031	72,945
18	福州分行	福州市五一中路32号	52	1,414	127,983
19	厦门分行	厦门市湖滨北路78号	26	997	84,484
20	莆田分行	莆田市城厢区学园南路22号	7	291	27,734
21	三明分行	三明市梅列区乾隆新村362幢	13	415	15,553
22	泉州分行	泉州市丰泽街兴业大厦	39	1,444	76,034
23	漳州分行	漳州市胜利西路27号	19	535	30,451
24	南平分行	南平市滨江中路399号	10	358	14,461
25	龙岩分行	龙岩市九一南路46号	12	385	16,759
26	宁德分行	宁德市蕉城区天湖东路6号	10	364	17,908
27	南昌分行	南昌市红谷滩新区红谷中大道1568号	38	875	37,872
28	济南分行	济南市经七路86号	59	2,393	146,026
29	青岛分行	青岛市市南区山东路7号甲	14	681	70,536
30	郑州分行	郑州市农业路22号	41	1,169	78,186
31	武汉分行	武汉市武昌区中北路108号	67	1,225	91,299
32	长沙分行	长沙市韶山北路192号	34	1,073	134,239
33	广州分行	广州市天河路101号	97	3,295	254,259
34	深圳分行	深圳市福田区深南大道4013号	33	1,271	185,006
35	南宁分行	南宁市民族大道115号	29	746	50,411
36	海口分行	海口市龙华区金龙路19号	1	142	13,742
37	重庆分行	重庆市江北区红旗河沟红黄路1号	64	1,286	91,870
38	成都分行	成都市高新区世纪城路936号	108	1,662	101,898
39	贵阳分行	贵阳市中华南路45号	5	308	37,370
40	昆明分行	昆明市拓东路138号	14	660	48,886
41	西安分行	西安市唐延路1号	54	1,074	118,497
42	兰州分行	兰州市城关区庆阳路75号	1	428	27,991
43	西宁分行	西宁市五四西路54号	1	74	9,277
44	乌鲁木齐分行	乌鲁木齐市人民路37号	26	583	50,156
45	香港分行	香港中环花园道3号	1	66	17,935
	系统内轧差及汇总调整				(1,383,110)
	合 计		1,435	49,388	4,331,922

注：上表数据均不含兴业金融租赁有限责任公司、兴业国际信托有限公司、兴业基金管理有限公司及兴业消费金融股份公司；所列示的分支机构均为截至报告期末已开业的一级分行（按行政区划排序），二级分行及其他分支机构按照管理归属相应计入一级分行数据。

2、子公司情况

（1）兴业金融租赁有限责任公司

兴业金融租赁有限责任公司为公司的全资子公司，注册资本为50亿元。报告期内，兴业租赁把握宏观经济发展形势，按照“突出重点、细分市场、深化协作、强化自主、预判行业、优选客户、市场导向、健全运营”的总体策略，推进各项业务发展，取得较好的经营成果。截至报告期末，兴业租赁资产总额达到744.93亿元，较期初增加207.98亿元，其中：融资租赁资产余额722.05亿元，较期初增加192.61亿元；所有者权益78.63亿元，较期初增加10.26亿元。报告期内实现净利润10.25亿元，投放租赁项目金额累计328.03亿元。

兴业租赁积极推进业务模式和产品开发创新。创设清洁能源公交车融资租赁业务模式，携手亚洲开发银行，依托国际融资平台获得成本合理的长期资金，于2014年11月成功实现首笔业务落地；创新医疗设备租赁业务模式，与大型医药集团的融资租赁公司合作，开展资质较好医院的直接租赁、转租赁、售后回租、租赁资产买卖，通过对交易结构的创新设计，实现多方共赢；与节能设备制造商、供应商签订长期的厂商租赁框架合作协议，构建稳定的厂商租赁渠道；与上海自贸区、前海外商融资租赁公司、SPV平台建立合作关系，探索与开展跨境本外币长期资金的融资业务，以售后回租、转租赁等形式开展业务；与多家商业银行合作开展本外币或收租赁款保理业务合计18亿元，融入成本可控的长期资金，不断优化筹资结构。

（2）兴业国际信托有限公司

兴业国际信托有限公司为公司控股子公司，报告期内注册资本由25.76亿元增加至50亿元，公司持有出资比例为73%。兴业信托经营范围包括资金信托、动产信托、不动产信托、有价证券信托、其他财产或财产权信托及法律法规规定或中国银行业监督管理机构批准的其他业务。

兴业信托围绕建设“综合性、多元化、有特色的一流信托公司”的战略目标，扎实推动业务转型和结构调整，持续加强全面风险管理和内部控制，着力强化主动管理能力和业务创新能力，综合化经营战略实现新突破，资产质量保持优良。截至报告期末，兴业信托固有资产123.83亿元，较期初增长98.04%；所有者权益110.97亿元，较期初增长121.76%；管理的资产规模达7,019.27亿元，较期初增长22.19%，继续保持在全国信托行业前列。报告期内实现营业收入24.93亿元，利润总额18.28亿元，净利润14.05亿元，加权平均净资产收益率达17.46%。兴业信托固有资产及损益纳入本公司合并财务报表，信托资产及损益不纳入本公司合并财务报表。

兴业信托继续扎实推进业务转型与结构调整，业务创新能力持续提升。截至报告期末，兴业信托存续信托业务规模6,447.02亿元，较期初增长14.45%；其中集合类信托业务规模达1,483.16亿元，占比23.01%，较期初提升18.33个百分点；正式获批受托境外理财业务资格（QDII），成功发行国内首单绿色金融信贷资产证券化产品，开展公司首单土地流转信托、家族信托、酒类信托、书画艺术品信托等创新业务，信托业务产品线进一步丰富。全面加强风险管理，资产质量持续保持优良。期末兴业信托无存续或新增不良资产，所有结束清算的信托计划均及时安全兑付，存续的信托财产运营情况正常，各项指标均符合监管要求。

兴业信托加大对外金融股权投资力度，综合化经营实现新突破，成功受让原宁波杉立期货经纪有限公司（现已更名为兴业期货有限公司）29.7%股权，综合化经营格局进一步健全完善。现已全资拥有兴业国信资产管理有限公司，投资参股紫金矿业集团财务有限公司、华福证券有限责任公司、重庆机电控股集团财务有限公司，各股权投资项目报告期内均实现盈利，股权投资收益良好。

（3）兴业基金管理有限公司

兴业基金管理有限公司成立于2013年4月，注册资本5亿元，公司持股比例为90%。同年6月，成立资产管理子公司——兴业财富资产管理有限公司。目前，兴业基金已在全国设立了包括上海、北京、深圳等在内的10家分公司。

自成立以来，兴业基金遵循“依法合规、创新领先、板块联动、树立品牌”的经营方针，坚持公募业务与子公司业务并举、主动管理类业务与投顾类业务兼顾的经营策略，沿着“公募产品精品牌，固定收益上规模，主动管理创特色”的发展路径，各项业务实现平稳、协调、健康发展。

截至报告期末，兴业基金总资产121,555万元，较期初增加66,907万元；所有者权益63,517万元，较期初增加12,236万元。期内实现营业收入39,960万元，净利润12,007万元。期末管理资产规模达计1,947.78亿元，其中公募基金规模143.77亿元，母公司专户规模79.64亿元，子公司专户规模1,724.36亿元。

（4）兴业消费金融股份公司

兴业消费金融股份公司于2014年12月新设成立，注册资本3亿元，公司持股比例为66%，其业务范围包括向个人发放消费贷款及中国银监会许可的其他业务。兴业消费金融公司将致力于拓展互联网及线下个人消费信贷业务，结合消费金融单笔授信额度小、审批速度快、无需抵押担保、服务方式灵活、贷款期限短等独特优势，依托互联网，通过渠道创新、大数据营销、金融产品创新，为个人客户提供专业、高效、优质的消费金融服务。

（二）业务板块分析

1、企业金融板块

（1）总体情况

公司企业金融体系以整体营销计划推动为主线，精准发力、着力攻坚，凝聚合力、解决难题，进一步提振企业金融业务发展的态势，各项业务保持良好发展态势。截至报告期末，全行企业金融客户403,489户，较期初增41,430户；有效授信客户数54,691户，较期初增加7,601户。本外币企业金融存款余额18,972.91亿元，较期初新增829.53亿元，增长4.57%。企业金融贷款余额（含票据贴现）112071.98亿元，较期初增加2037.85亿元。报告期内，企业业务营业净收入691.13亿元，同比增长14.86%；非利息净收入88.35亿元，同比增长34.81%。团队建设稳步推进，期末全行企业金融业务部1,662个，较期初增加281个。

管理方面，一是持续推进产品创新。债券承销业务实现了交易商协会主推的并购债、长期限存权中期票据等创新产品落地，财务顾问业务创新推出类永续债、产业基金等新品种。贸易融资业务推出商票保兑、反向保理、国内信用证项下应收款池融资等创新产品，现金管理业务推出结构性存款产品，有效应对利率市场化对负债业务的冲击。小微企业业务专注推动“三剑客”产品落地，品牌与规模效应逐步显现。环境金融产品创新和专业服务继续保持领先地位。二是大力拓展业务联动，加强企金条线与代发工资、私人银行、资产管理、信托、基金和资产托管等各领域的业务协同合作。三是加快构建产业金融专业化经营体系。机构业务、小微企业、绿色金融、汽车金融业务继续保持良好发展态势；总行完成能源、冶金产业金融中心组建，重点分行加快分中心的对接和调整优化；审批组建11家富有区域特色的分行产业金融中心，差异化、特色化竞争能力增强。四是通过“风险资产收益率提升计划”、“利润计算器”等措施和工具，应对资本约束、流动性约束，增强盈利管理的主动性；推动业务资源管理策略和定价策略调整，保障资产业务发展。五是持续加强风险管理。对房地产开发、政府融资平台、产能过剩行业等出台具体的风险管理指导意见；加强贷款存续期管理和风险监测、排查、预警，通过各种渠道收集整理预警信息12.96万条，累计对3.55万笔业务进行风险提示，对于已发现的风险隐患及时整改或制定防范预案；多策并举推动不良贷款清收化解、呆账核销、转让处置等工作。

（2）投资银行业务

投资银行业务重点开展短期融资券、中期票据、超短期融资券、非公开定向债务融资工具、金融企业债券、理财直接融资工具等债券承销，积极参与债务融资工具承销业务创新，相继推出保障房私募债、并购债券、长期限含权中期票据等创新品种。公司抓住产业结构优化升级机遇，加快探索以并购融资、产业基金为重点的资本性融资业务，积极牵头和参与银团贷款项目，加强中小企业“芝麻开花”上市成长计划相关产品设计，以更好地满足企业客户融资需求。报告期内，公司累计主承销非金融企业债务融资工具3,145.85亿元。

围绕着国务院“优化金融资源配置，盘活存量、用好增量”的金融政策指导方针，公司积极开展信贷资产证券化业务。报告期内，公司累计发行三期信贷资产支持证券，合计发行金额150.49亿元。

（3）贸易金融业务

截至报告期末，公司贸易融资业务余额5,221.41亿元。期内公司贸易融资业务量11,763.93亿元，较上年增长36.54%；公司本外币国际结算业务量1,170.24亿美元，其中外币国际结算业务量累计920.37亿美元，较上年同期增长10.31%；跨境人民币结算业务量累计1,532.82亿元，较上年同期增长59.66%。

（4）现金管理业务

公司主动顺应利率市场化趋势，丰富资金管理产品线，持续提升专业水平和服务效能。截至报告期末，现金管理客户数11,981户。各项业务流量平稳增长，现金管理客户日均存款余额6,323亿元，日均资金管理资产总额2,492亿元，同比增长1.6倍。

（5）环境金融业务

公司通过运用绿色金融产品以及多种金融工具，已累计为上千家企业提供了“绿色金融”融资5,558亿元，绿色金融融资期末余额达2,960亿元。据测算，其支持的项目可实现在我国境内每年节约标准煤2,352万吨，年减排二氧化碳6,880万吨，年减排化学需氧量（COD）123万吨，年综合利用固体废弃物1,729万吨，年节水量26,229万吨。

绿色金融重点领域取得突破，专业化经营持续深化。公司在水资源利用和保护领域的融资余额达到761亿元，较期初增加391亿元，客户数498户，较期初增加306户。公司积极推动产业金融专业化经营体系建设，实现绿色金融业务专业审批、专业经营，在33个分行建立了区域产业金融部门性质的环境金融中心，作为分行绿色金融业务牵头管理部门和经营主体，进一步推动区域节能环保领域的专业集中经营。

碳金融方面，公司始终领风了碳配额资产风险管理和价值评估模式，并在湖北实现国内首笔碳配额质押产品的落地，上线了全国首个基于银行系统的碳交易代理开户系统，与国内7个碳排放交易试点省市均建立联系，与其中6家签署合作协议，并成为大部分地区的主要清算与服务银行。排污权金融方面，与国内11个排污权交易试点省市中的9个签署合作协议，在市场建设、系统开发咨询、资金清算、排污权抵押贷款、财政收费账户开户等方面开展全面业务合作。

品牌影响日益扩大。公司全面参与银监会绿色信贷统计、绿色信贷评价实施方案、能效贷款指引、绿色信贷教材等多项绿色信贷政策制度的制定工作，并获得“绿色信贷教材编审工作突出贡献奖”、“绿色信贷教材编审工作专业贡献奖”；被聘为绿色信贷业务专业委员会常委单位；第四度荣获“年度最具社会责任金融机构奖”和“年度最佳绿色金融奖”；连续荣获国内权威机构和媒体评选的年度最佳绿色银行奖、最佳绿色金融银行、“中国绿公司百强”、“中国环境产业服务竞争力大奖”等殊荣。

（6）小企业金融业务

公司启动小微企业专业化经营管理体系改革，全面打造小微企业专属组织、专属技术、专属业务流程、专属产品序列、专属激励的束机制和专属资源配置等“六项专属机制”，持续提升专业经营能力。公司贯彻落实金融支持实体经济的政策要求，进一步下沉服务重心，重点支持首次风险敞口不超过1,000万元、续授信风险敞口不超过3,000万元的小微企业客户以及相关个体工商户。截至报告期末，公司自定义统计的小微企业客户32万户，较期初增加5.6万户，增长21%；自定义小微企业贷款余额1,121亿元，较期初增加387亿元，增长24%。

公司不断创新推进小微企业专属产品建设，形成“易速贷”、“连连贷”、“交易贷”等小微信贷“三剑客”专属产品体系，为解决小微企业融资难题提供一站式服务方案。小微“三剑客”上市一年多来，累计落地金额146亿元，为5,000多户小微企业客户提供服务。公司还推出贷款配套产品网上自助“循环贷”，依托公司企业网银实现小微企业贷款“自助支用、随借随还”，提高小微企业融资时效，减轻小微企业财务负担。公司还创新在线融资服务系统，开发了融资直通车平台及在线融资WEB系统。

（7）机构业务

公司的机构业务品牌影响日益扩大，业务规模快速增长。截至报告期末，共获得252项省、市、区国库集中收付业务代理资格，并成功获得中央财政非税收入收缴代理银行资格。期末机构客户存款余额5,159.26亿元；机构客户存款日均4,659.61亿元，较期初增加512.34亿元；机构客户数20,146户，较期初增加2,307户。

（8）汽车金融业务

公司持续深入推进汽车金融业务专业化经营体系建设，重点分行已基本完成设立汽车金融业务分中心。截至报告期末，汽车金融有效客户数4,141户，较期初增加1,662户；业务量累计发生2,197.55亿元；业务余额1,005.45亿元，较期初增长402.67亿元。

（9）能源产业金融业务

公司能源产业金融中心于2014年8月成立，以产业研究为基础、以结构调整为主线、以专业化经营为抓手、以产业链延伸为方向，推动能源产业金融业务发展。截至报告期末，能源产业金融客户数达到6,948户，较期初增加774户；存款余额836.89亿元，较期初增加61.74亿元；日均存款914.56亿元，同比增加71.96亿元；表内外信用业务余额2,606.50亿元，较期初增加632.88亿元。

（10）冶金产业金融业务

公司冶金产业金融中心于2014年8月成立，通过细分行业的专业化视角、特色区域的专业化选择、重点客户的专业化营销、金融产品的专业化运用、经营体系的专业化运作、风险管理能力的专业化提升，推动冶金产业金融业务发展。截至报告期末，冶金产业金融客户数12,009户，较期初增加1,372户；存款余额874.21亿元，较期初增加23.08亿元；日均存款934.24亿元，同比增加90.10亿元；表内外信用业务余额2,678.2亿元，较期初增加304.03亿元。

2、零售银行板块

（1）零售银行业务

公司零售银行业务积极应对利率市场化和互联网金融竞争，贯彻落实打造“一体两翼”专业服务体系和大财富、大资管、大投行发展格局的发展思路，稳中求进，在经营方向、营销推动、业务能力、产品创新、协作联动上积极布局转型发展，持续强化综合金融资产发展导向，围绕“以社区银行建设为工作主线，以全面标准化管理为抓手，实现专业业务能力提升”，加快发展步伐，成效提升明显。

截至报告期末，零售银行客户（含信用卡）3,152.8万户，较期初增加168.48万户；零售客户综合金融资产余额10,105亿元，较期初增加2,493亿元。报告期内，实现零售中间业务收入116.49亿元，同比增长31.09%；零售银行业务营业净收入240.49亿元，同比增长17.77%。

在管理方面，一是坚持以“客户、综合金融资产、收益”为主要业务导向，优化业务资源配置管理，加强业务投入产出和风险管控，推动零售业务平稳健康发展。二是以社区银行建设发展为主线，加强渠道整合统筹。加快社区银行建设，社区银行建设与传统网点改造并驾齐驱，推动物理网点向小型化、智能化、社区化发展模式的战略转变，并积极推进线上和线下渠道融合发展。三是推进业务品牌发展战略，持续建设“金瑜人生”服务品牌，在养老金融领域持续打造“金瑜人生”服务品牌，将“金瑜人生”与社区银行相结合，期末“金瑜人生”客户达86万户，较期初增长31.55%；整合推出“寰宇人生”出国金融服务品牌，以签证代传递、留学贷等业务为切入，培育和积累优质零售客户。四是全面推进标准化管理，持续提升专业能力。推进网点标准化管理，完善营业网点装修、服务标准化管理机制，开展营业厅劳动组织模式优化和人员标准化管理研究和推行，以提升网点服务营销效率为目标，积极推进零售条线人员岗位标准化管理、专业化能力建设。五是深入推进条线专业化改革。以分行零售业务组织体系和人员管理体系改革为重点，逐步推进“以客户为中心”管理架构变革，强化业务统筹组织，完善各岗位人员管理考核机制和职业发展通道，全面落地业务规模和效益并重发展理念，增强零售业务自身内生发展能力。六是加快系统基础优化。建立业务科技联席会议机制，提高业务系统建设效率；加快客户信息统一平台、客户关系管理工具、人员考核管理等基础系统建设，加快研发和布设智能机具，完善零售信贷工厂作业模式，提高业务信息化水平和人均投入产出水平。

零售负债业务方面，注重存款业务结构的平衡和整体付息成本的有效控制。通过加强大发工资、代扣代缴、银证银期第三方存管、兴业通收单等营销，积极发展结算型负债，优化不同期限定期负债管理策略，适当发展个人结构性存款业务。截至报告期末，个人存款余额3,704.89亿元，较期初增长4.07%。

零售信贷业务方面，合理优化住房按揭贷款、消费类贷款、经营类贷款占比，在有效控制风险的前提下，逐步提高整体定价和收益。创新推出“工资贷”、“社区贷”业务，携手搜狐焦点网推出“e-购贷”，与知名房地产开发商开展“总对总”合作，推动购房按揭贷款业务，并强化零售信贷组织体系建设，提升信贷体系化作业能力。截至报告期末，个人贷款余额3,859.50亿元，较期初增长9.14%，个人不良贷款比率0.79%。贯彻落实国家扶持中小企业、促进个体私营经济发展的政策导向，大力支持发展“百花齐放”个人经营贷款业务，期末个人经营贷款占比18.88%。

零售财富业务方面，发挥大资管优势，积极组织产品供应、多元化发展、体系化建设，创新开展信托TOT模式、区域交易所等业务模式，丰富固定收益代销代理类产品，加大有市场竞争力产品供应。截至报告期末，财富业务金融资产余额6,400亿元，较期初增加57.97%。

社区银行发展方面，建设和管理提升两手抓，加快实体网点渠道向“智能化、小型化、精品化、社区化”转型。继续加大社区银行建设力度，有效扩张服务网络，延伸传统支行服务触角，为零售业务未来长远发展积极布局。截至报告期末，持牌运营社区支行527家，累计市放金融自助通近1,900台，柜面替代率超过50%。社区银行立足城市社区，以普惠金融理念开展便民化服务，融入社区、贴近客户，便捷亲民的客户服务体验得到社会各界广泛认可。随着自身发展能力的不断提升和经营管理的精进，社区银行将逐步成为公司零售业务新的增长点。

（2）信用卡业务

信用卡业务坚持定位于消费金融，积极顺应宏观环境发展变化，聚焦国内信用卡产业与互联网金融发展前沿，大力推进业务创新和经营转型。截至报告期末，公司累计发行信用卡1,331.2万张，期内新增发卡135.9万张。报告期内信用卡业务累计交易金额3,682.7亿元，同比增长21.7%。

围绕市场需求和社会热点，推出多款特色产品，如为满足年轻网购客户群用卡需求，公司将互联网金融与支付业务有机融合，推出PASS信用卡，以创新的“网购计积分”功能和独特的二维码卡面设计，赢得了众多年轻客户的喜爱。公司将时尚元素引入金融支付领域，针对高端人群限量推出水晶信用卡，卡面镶嵌50颗施华洛世奇奥地利原厂水晶，并赋予持卡人施华洛世奇专属会员权益。

（3）私人银行业务

私人银行业务以体制机制建设和咨询驱动转型为重心，狠抓业务创新和风险管控，探索构建以客户为中心的开放式产品平台，推动私人银行管理会计工作，完善高端服务体系，搭建海外平台，持续提升市场影响力和规模效益。截至报告期末，私人银行客户综合金融资产2,206亿元，较期初增长26%。

公司不断提高私人银行专业服务能力，为客户提供全方位服务。针对不同层级客户分别推出公务机俱乐部、系列兴业名家讲坛、海外教育答家谷讲、九龙山大使杯国际马球赛等活动，围绕私人银行客户二代财富传承教育成立“菁英成长俱乐部”，举办“北极熊梦想营”公益活动。践行“绿色银行”绿色环保公益理念，与阿拉善SEE公益机构联合推出“兴业银行SEE私人银行卡”，组织客户参与“穿越贺兰山公益考察行动”。与新闻百富联合发布《中国高净值人群心灵投资白皮书》。与瑞士隆奥签署私人银行业务战略合作协议，探讨具体业务合作落地。同时以香港分行成立为契机，启动搭建境外私人银行业务服务平台。

3、金融市场板块

（1）总体情况

公司按照精简高效、功能优化的原则，近年来稳步推进金融市场条线专业化改革。在总行层面构建专业经营管理体系，建立统一的金融市场管理和服务平台。总行金融市场总部下设同业业务部、资金营运中心、资产管理部、资产托管部、金融市场风险管理部五个一级部门，各部门定位清晰、职能明确，完善专业人才队伍建设，为客户提供综合、高效的金融产品与服务。专业化改革强化了全行金融市场业务的统一管理，在金融市场总部下设金融市场风险管理部，并在职能部门对账风险窗口、风险管理更加贴近市场，增强了管控专业性、敏锐性和有效性，实现业务发展与风险管理的有机结合、高效衔接。

根据“大投行、大资管、大财富”的发展思路，依托专业化的人才队伍和较为齐全的牌照优