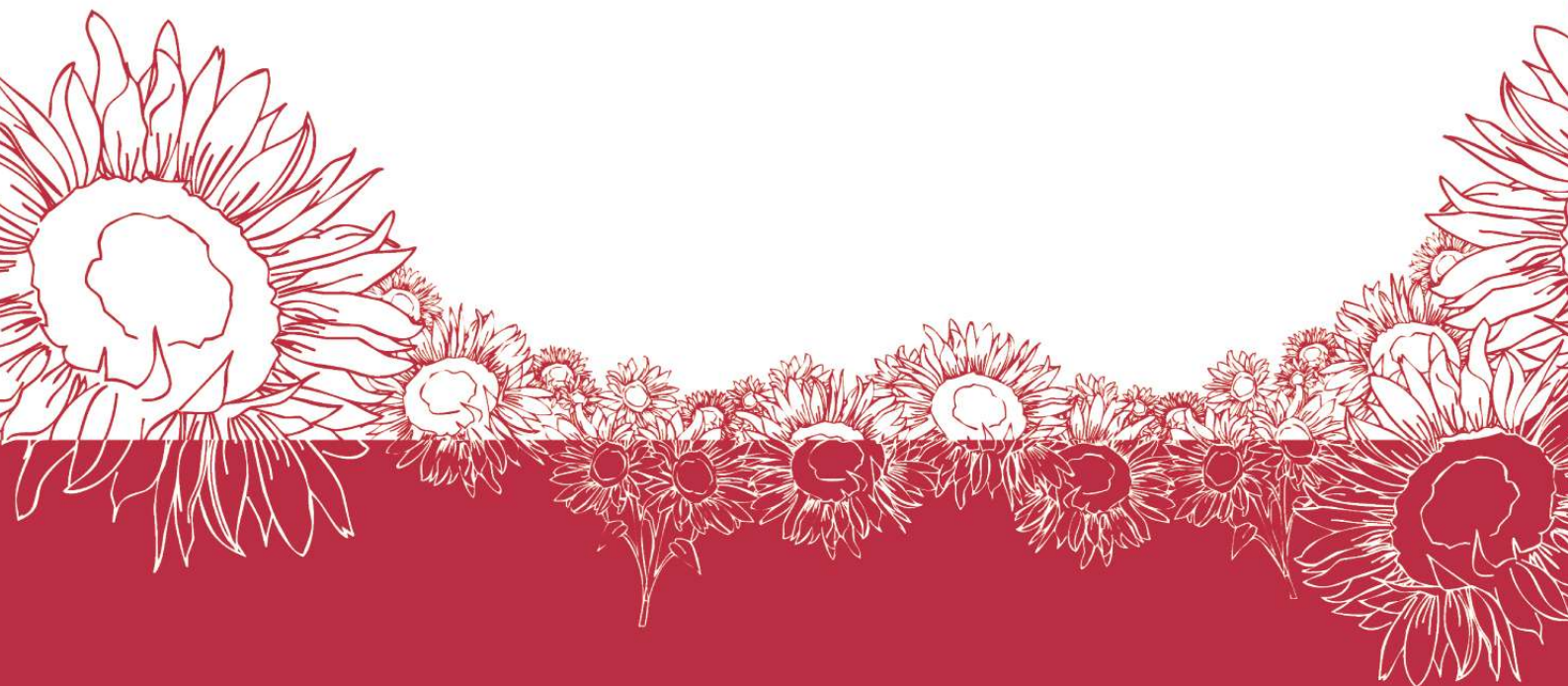


招商银行2007年度社会责任报告



目录

● 公司治理与内部控制

信息披露

股东回报

关联交易

投资者关系

内部控制

● 企业社会责任业绩

保护环境

关注民生

公益事业

服务客户

关爱员工

企业文化

● 公司其他相关信息

2007年公司发展十件大事

公司2007年社会责任荣誉榜

公司简介



公司治理与内部控制



公司治理与内部控制

招商银行股份有限公司（以下简称“本公司”或“公司”）按照境内外上市公司的监管要求，结合自身实际情况，建立了股东大会、董事会、监事会和管理层四者之间相互协调、相互制衡的公司治理结构，并使之不断完善。2007年，本公司董事会及高管层完成了新一届换届选举工作，通过换届，选举产生了第七届董事会、董事长、副董事长、各专门委员会成员和主任委员，续聘、新聘任了行长、副行长、财务负责人、稽核总监、董事会秘书等高级管理人员。



从2007年4月底开始，本公司按照证监会有关通知的要求，深入开展了长达半年的加强上市公司治理专项活动。公司通过电话、邮箱、网络平台等方式接受了公众投资者评议，秦晓董事长、史纪良监事会主席、马蔚华行长参加了“公司治理网上交流会”，与投资者和客户就公司治理及业务经营等方面的问题进行了在线交流。



信息披露

本公司严格按照上市公司信息披露的要求，及时、准确、真实、完整地披露各项重大信息，不断提高公司透明度，确保所有股东享有获得信息的平等机会。

2007年，本公司在上海证券交易所发布4份定期报告、2份定期报告摘要、48份临时公告、16份权证临时公告、6份公司治理文件、2份股东大会文件；在香港联合交易所发布2份定期报告、61份临时公告、2份股东通函。本公司首次按照中国大陆和香港两地规则编制的《2006年年度报告》，荣获了2007年ARC国际年报评选组委会颁发的“最佳年报董事长致辞银奖”和“最佳年报整体表现荣誉奖”两项大奖。

2007年7月，本公司审议制定了《信息披露事务管理制度》，对本公司定期报告的编制、审议、披露程序，重大事件的报告、传递、审核、披露程序，涉及董事、监事、高级管理人员、总行各部门以及各分（支）行、控股子公司、公司持股5%以上的股东信息的报告、管理、披露制度，与投资者、分析师及媒体的信息沟通原则，保密制度，责任追究机制等事项均作出明确的规定，信息披露管理水平进一步提升。

股东回报

多年来，本公司在研究确定分红派息方案时，均以确保股东利益，维护股价稳定表现为前提，把公

司各级股东的利益放在首位。

本公司股票在A股和H股两个市场上表现良好，受到了境内外投资者的一致青睐。2007年，本公司A股上涨134.66%，较银行类A股涨幅高出33.38个百分点，较上证指数涨幅高出34.21个百分点；H股上涨88.71%，较银行类H股涨幅高出64.57个百分点，较恒生指数涨幅高出49.38个百分点。2007年，根据2006年度股东大会审议通过的《关于2006年度利润分配的决议》，公司以A股和H股总股本为基数，每10股现金分红1.20元（含税），以人民币向A股股东支付，以港币向H股股东支付。

关联交易

2007年，本公司进一步提高了对关联交易管理工作重要性的认识。关联交易控制委员会共召开九次会议，分别对七个重大关联交易项目进行审议，项目涉及七家关联企业，累计贷款金额139.5亿元，并对与招商证券、招商基金和招商信诺的持续关联交易2007年度的上限预测进行了四次审议，为董事会审议关联交易事项进行了事前把关并提供了决策建议。

此外，本公司修订了关联交易管理制度，进一步加强了关联交易的日常监控、统计和分析，并对关联交易进行分类管理，按照境内、境外两种口径对联方名单进行征集和管理，按一般和重大关联交易两种程序对关联交易进行审批，按授信类和非授信类两种业务类型对关联交易进行监测，使得关联交易管理在全面满足境内外监管要求、有利于股东和银行整体利益的前提下，支持了银行业务的发展。

投资者关系

2007年，本公司董事会、管理层及投资者关系人员参加了25场境内外著名投资银行主办的投资推介会，进行了欧洲、美国和东南亚等地的全球路演，接待了115次国内外投资者的来访。通过上述推介活动，董事会、管理层与机构投资者进行了深入、坦诚的交流，加深了投资者对本公司的认识，提高了本公司经营的透明度和诚信度，树立了本公司良好的资本市场形象。对于大量中小股东采用邮件、电话等方式进行的日常咨询，本公司也一一给予认真、耐心、及时的回复或解答。

2007年，本公司公司治理、信息披露、投资者关系等各项工作获得投资者、媒体及监管部门的广泛好评，在年内举办的资本市场10个评选活动中，共获得29个奖项。



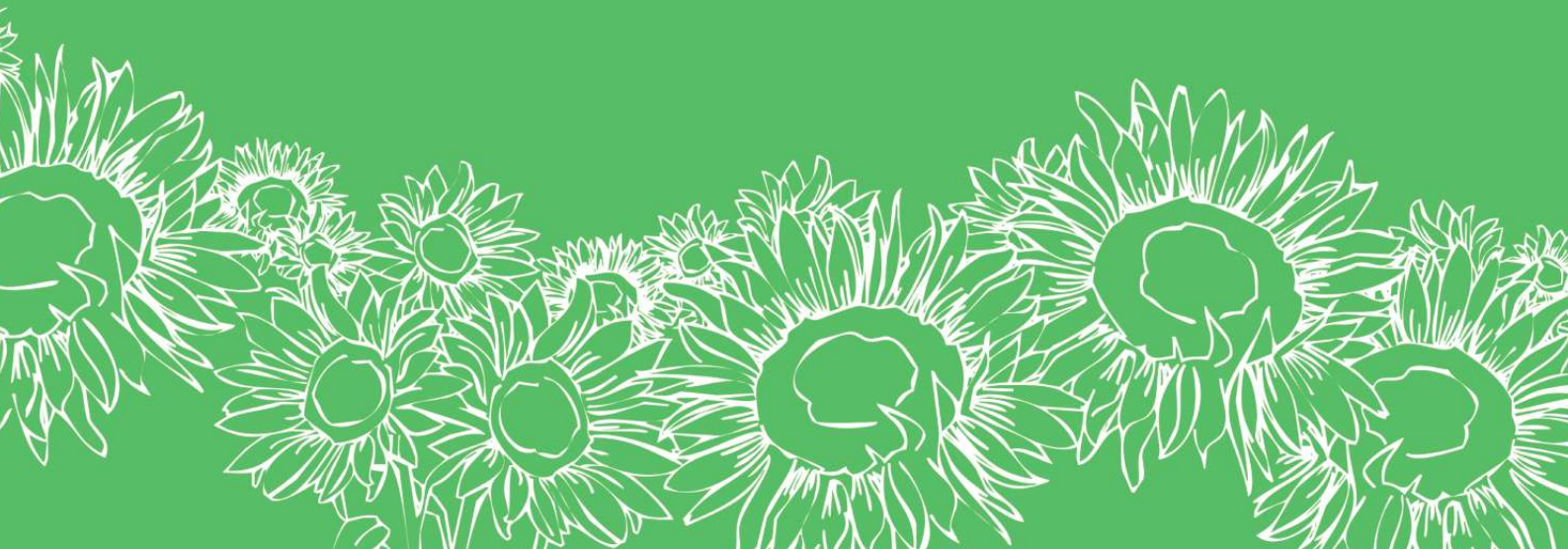
内部控制

本公司的内控制度在强化管理监督约束机制、规范业务行为、有效防范和化解风险、保护资产安全等方面体现出了较好的完整性、合理性和有效性，能够对国家法律法规的贯彻执行、经营目标的实现以及各项业务的稳健发展提供合理的保证。

2007年，本公司重点开展了治理商业贿赂和反洗钱活动。对不正当交易行为进行了认真自查自纠和检查评估，并对部分分行进行了现场重点核查。编辑印发《员工治理商业贿赂专项工作须知》，对全行员工进行了深刻的治理商业贿赂和反不正当交易行为的再教育。各分行按照总行部署，均举办了法律讲座、法律知识竞赛、合规守法演讲、参观反腐倡廉展览、参观监狱、案例巡讲、观看教育录像片等内容和形式多样的反腐倡廉、法纪、诚信、合规守法教育。据统计，全行有9600多名员工参加了由监察保卫部门直接组织的各项法纪、诚信和案例教育活动。

围绕账户管理、票据业务、现金、重要空白凭证等重点风险环节，本公司对9家分行会计结算工作进行了深入检查。规范了票据操作，改进了对各环节的风险控制；先后出台了《出纳业务管理规定》等会计制度；大力推行会计主管委派制和会计人员两级考核制，建立了会计人员量化管理机制；推进业务处理的后台集中，实现风险“收口”管理，提高了操作效率。

企业社会责任业绩



一、保护环境

作为一家负责任的企业，招商银行始终高度关注资源节约与环境保护问题。2007年，本公司在全行基本信贷政策基础上，重视对绿色金融信贷的发展，着力探索开发绿色金融产品，如引入碳交易衍生工具、清洁发展机制下的资产证券化、能源效率贷款等。

绿色信贷

为支持环境可持续发展，本公司于2007年7月下发了《关于加强高耗能、高污染行业信贷风险管理的指导意见》，运用行业限额工具，提高行业准入条件，加强对“两高一资”行业的信贷风险管理。一方面，从严控制高耗能、高污染行业的信贷投放总量，对包括电力、钢铁、煤炭、有色金属、水泥、化工在内的部分行业设定了贷款比例限额；另一方面，细化行业信贷政策，提高准入标准，从严择优选择客户，审慎新增授信。如规定新增火电企业授信准入标准单机容量至少在60万千瓦及以上；新增钢铁企业授信，其钢材产量须在500万吨以上，铁矿石自有率高，板

材比例较高；支持列入国家重点支持的12家全国性大型水泥企业集团和48家区域性大型水泥企业等。而对于生产效率低、成本高、技术落后、污染严重的“两高”企业则坚决退出。

为进一步加快行业信贷结构调整，使公司经营战略更符合国家产业政策和环保政策的要求，2007年，本公司对煤炭、钢铁、有色金属和电力等“两高”行业进行了深入研究。由于这几大行业是国民经济的基础性行业，本公司通过强化准入要求，严格授信条件，确保贷款企业的产出效率较高、环境污染较小、总体社会收益远高于社会成本。

招商银行对“两高”行业的信贷政策概览

煤炭行业	1. 煤炭开采和洗选企业的授信支持，必须符合准入条件。 2. 不介入煤制油、煤制烯烃项目；不介入电石行业。 3. 对民营煤炭企业应高度审慎。
钢铁行业	原则上只对500万吨产能的钢铁企业提供授信支持。在客户选择上强调规模、技术、产品结构、资源禀赋、财务实力、盈利能力以及环保等方面的竞争优势。
有色金属行业	1. 向有资源优势、产业链条完整、生产工艺先进、能耗低的大型企业倾斜，对民营采矿企业和冶炼企业高度审慎。 2. 对黄金冶炼行业实行名单制管理。 3. 对有色金属压延加工业暂不介入项目贷款。 4. 项目必须经有权部门核准，符合国家的相关行业准入条件，同时未列入《产业结构调整指导目录》中的限制类和淘汰类。
电力行业	1. 不对燃油发电、天然气发电企业提供贷款支持；不对亏损火电企业新增贷款支持。 2. 风电项目贷款关注其股东背景和可持续发电时间，主要向风电设备商提供融资。 3. 生物质能发电原则上只介入由16家特大型电力集团及所属控股企业投资设立、控股或提供融资担保的项目。

企业社会责任业绩

截至2007年末，本公司对“两高”行业的贷款余额为699.6亿元，占全行公司贷款的15.7%，占全部自营贷款的10.4%，均有效控制行业贷款限额内。“两高”行业的不良率为0.97%，远低于对公贷款不良率2.15%和全行自营贷款不良率1.54%。

2007年招商银行对“两高”行业贷款情况

单位：折人民币亿元

“两高”涉及行业	余额	占比	行业限额	年增量	年增幅	不良额	不良率
石油加工、炼焦及核燃料加工业	31.41	0.70%	--	6.27	24.96%	0.02	0.06%
化学原料及化学制品制造业	115.51	2.59%	化工5%	17.86	18.29%	1.06	0.91%
非金属矿物制品业	50.51	1.13%	水泥2%	17.36	52.37%	0.84	1.67%
黑色金属冶炼及压延加工业	170.67	3.83%	钢铁5%	64.05	60.07%	0.71	0.41%
有色金属冶炼及压延加工业	68.80	1.54%	有色5%	34.10	98.28%	1.33	1.94%
电力生产	262.69	5.89%	电力10%	31.09	13.43%	2.86	1.09%
合计	699.60	15.68%		170.74	32.29%	6.82	0.97%

同时，本公司将环保行业列入重点支持行业的范畴，授信目标客户包括：（1）城市污水处理企业和垃圾焚烧处理及余热发电企业；（2）大气污染防治设备制造企业、水污染防治设备制造企业和固体废物处置设备制造企业，特别是主要产品列入《当前国家鼓励发展的环保产业设备（产品）目录》的企业。截至2007年末，本公司对环保类企业贷款余额达到24.07亿元。

目前，本公司已将环保达标、环评通过作为企业和项目授信的基本条件，引导和鼓励客户增强环保和社会责任意识，支持经济与环境的可持续发展。



成功加入联合国环境规划署金融行动

2007年10月11日，本公司在北京召开绿色金融研讨会，对外正式宣告加入联合国环境规划署金融行动（UNEP FI）。联合国环境规划署金融行动的宗旨是推广和普及绿色金融，督促金融机构投身可持续金融的实践，促进金融机构间的交流与合作。

招商银行全方位绿色金融行动计划

在全行的所有日常经营活动中引入环境概念，在市场准入、客户选择、风险管理、合规检查等多方面设计相关标准和流程；

信贷准入条件将环境因素列为重点要素，对高污染、高能耗、产能过剩行业实行严格的比例管理；

提高可再生能源、节能减排项目等绿色金融贷款比例，计划在3到5年内将此比例提高到10%以上；

设立产品研发中心，创新、开发绿色金融产品；

积极与国际金融组织合作，学习、吸收国际领先的管理与技术，并在实践中加以运用；

创设绿色金融专项基金，用于支持绿色金融事业的发展，首期20万欧元专项基金已经列入预算。



二、关注民生

关注社会民生领域的发展，在提升经济效益的同时提高资金使用的社会效益，一直是本公司努力的方向与目标。

为中小企业发展积极提供金融服务

支持中小企业健康发展对于扩大社会就业具有重要意义。2007年6月，本公司在国内首家发布专门针对中小企业的网上企业银行个性化服务版本——“点金成长版”，全面启用USB KEY数字证书，推出网上商业承兑汇票业务，整合网上票据、网上信用证、电子商务支付等中小企业供应链金融服务，提供电子票据贴现、赎回、提前兑付及网上信用证议付、转开商业汇票、背对背开证等多项网上供应链融资产品。网上企业银行“点金成长版”满足了中小企业最为关切的金融需求，使中小企业在高效办理支付结算业务的同时，将其管理模式、商务链活动、融资活动与银行金融服务紧密捆绑，从而帮助中小企业促进销售、加速资金周转，并快速成长壮大。

在加强中小企业信贷支持方面，本公司遵循“积极探索、大胆尝试、办法完善、风险可控”的基本原则，以产品为先导、以流程为重点、以考核为导向、以专业为方向，提升中小企业客户结构占比，给予中小企业发展一定的风险容忍度，建立对中小企业授信业务的组合管理，同时，密切关注国家宏观调控、节能减排政策对不同行业中小企业的影响，关注汇率政策、贸易政策特别是出口退税政策的变化对外向型中小企业的影响。



2007年，本公司为解决中小企业发展过程中的资金瓶颈，积极尝试金融产品创新，推出了“物权兑”、“货权兑”和“账权兑”的“三兑”融资和中小企业授信业务试点，为满足中小企业融资需求提供便利。

招商银行对中小企业贷款情况

单位：折人民币亿元

	2006年				2007年			
	余额	余额占比	不良额	不良率	余额	余额占比	不良额	不良率
中型企业	1025.59	28.81%	52.56	5.13%	1311.16	29.33%	40.30	3.07%
小型企业	375.45	10.55%	33.61	8.95%	584.02	13.29%	26.33	4.51%
中小企业合计	1401.04	39.36%	86.17	6.15%	1895.18	43.11%	66.63	3.52%
境内对公一般性贷款	3559.24	100.00%	113.47	3.19%	4395.67	100.00%	94.87	2.16%

截至2007年末，全行中小企业一般贷款客户8162户，较上年增长43%；中小企业一般贷款总额达到人民币1,895亿元，比上年增长35%，远高于境内对公一般性贷款23.5%的增幅。余额占比从年初的39.36%升至43.11%，增加了3.74个百分点；其中，

中型企业和小型企业的占比分别提高了1.02和2.74个百分点，中小企业信贷业务整体发展良好。中小企业信贷资产质量也稳步提高，实现了不良额和不良率双降，不良额由2006年末的86.17亿元降至2007年末的66.63亿元，不良率下降了2.63个百分点。

加大对民生领域的信贷支持

对于教育、医疗等社会民生领域，本公司有针对性地制定了相应的行业信贷政策。对于高等教育行业，公司坚持“积极发展、区别对待、择优支持、分类授信”的信贷政策，重点支持纳入国家“211工程”或“985工程”的院校。截至2007年末，全行共对教育行业贷款66.69亿元，其中“211”重点高校26家，贷款合计21.85亿元，占全部教育贷款的32.76%。对于医疗行业，本公司重点支持三级甲等的综合类、专科类医院。截至2007年末，全行对157家医院贷款14.4亿元，有力推动了社会医疗事业的发展。

本公司亦积极支持个人创业，为提高全社会就业率做贡献。截至2007年末，本公司个人经营性贷款余额为120.6亿元，占零售贷款的6.89%，比年初余额60.9亿元增长近一倍。

三、公益事业

定点扶贫

2007年是本公司对云南武定、永仁两县定点扶贫的第九年，全年共派出八名扶贫干部脱产驻两县定点帮扶，捐款2926196.30元，捐赠价值100万元车辆及若干电脑、服装、书籍等，投入小额信贷资金200万元。本公司的真情扶贫工作得到了社会的普遍认可，荣获云南省2007年度社会扶贫先进集体。

1. 深入开展教育扶贫

2007年本公司投入200多万元，在两县新建7所招银希望小学，分别是永兴招银希望小学、利米招银希望小学、升辉招银希望小学、雷刚招银希望小学、东坡招银希望小学、坪山招银希望小学、马德坪招银希望小学，预计全部于2008年建成投入使用。同时，本公司还在两县投资建设了5个计算机教室和1个多功能教学报告厅。

2007年，本公司继续开展员工与扶贫县学生“1+1”结对救助活动。全年共结对子897人，其中，续结对子702人，新结对子195人，结对助学总金额达535619元。此外，永仁县扶贫组还拨付经费6万元，充实臧金贵教育基金，对该县每年参加高考和中考成绩优秀的学生和教育教学成绩突出的教师给予表彰奖励。同时，本公司还继续深入开展招银希望学校教师研讨交流，以提升教师素质为突破口，全面推进教育升级，把教育扶贫工作落到实处。

2. 深化温饱示范村与社会主义新农村建设

2007年本公司直接投入709800元用于两县温饱

示范村与社会主义新农村建设。其中在永仁县：投资35万元建设方山诸葛村，投资20万元建设招银秧渔河蚕桑产业扶贫示范基地，投资2.64万元进行建沼气池、科技培训等民心工程，投资2万元修建乐武村招银示范渠，投资2万元修建博扎野俄招银致富路；在武定县：投资10.98万元进行己衣乡板桥村水利加固重建工程，投资3万元进行高桥镇高桥大村马街坡桥路工程。通过这一系列的建设和，显著改善了当地的生产生活条件，促进了当地经济的发展。

两县的扶贫干部积极发挥主观能动性，不断创新扶贫模式，走出了一条帮扶新路。从2006年开始，永仁县扶贫干部深入实际，认真研究，大胆建议，向县委政府提出开发方山王家村农村建设思路，得到了当地领导的支持并在全县形成共识。扶贫干部在具体负责该村的新农村项目实施过程中，一是坚持科学发展观，形成了具有前瞻性和可操作性的村庄规划设计；二是积极争取资金、整合资源，筹集120多万元资金，对村庄道路、人畜饮水、公共厕所等工程进行改造，实现了2007年五一期间农家乐对外开放营业的初步目标。目前第一期“石板路进村入户”基础工程已近完成，极大地改善了村容村貌。



武定县扶贫干部积极参与县里的重大建设项目讨论,充分利用本公司自身的客户资源优势,就狮子山的整体开发、垃圾焚烧厂、县城改造、钛矿、煤矿、劳务输出等项目与有意向的客户洽谈,引入资金,以加快县域经济的发展。

3. 积极推进文化旅游产业发展

扶贫干部赴两县后广泛开展调研，积极谋划发展思路，旨在从深层次上解决两县经济发展的瓶颈制约。2007年，永仁县扶贫干部在深入各乡镇调研的

基础上,提出了重点发展彝族刺绣和苴却砚两个产业的设想,同时,结合该县丰富的文化旅游资源和良好的区位优势,提出打造方山、赛装节、苴却砚、刺绣四大重点文化旅游品牌。最终,形成了目前永仁县文化旅游产业的发展战略。

2007年扶贫干部在当地政府的支持下，组织举办了“招银杯”直苴彝族赛装节摄影大赛，并在昆明楚雄等地巡回展出。同时，积极申报永仁直苴彝族赛装节为第三批国家级非物质文化遗产保护项目。

艺城晚报

2007年4月15日 星期一

PHOTO 秘境·影像

B15

艺城晚报

2007年4月15日 星期一

PHOTO 秘境·影像

B15

“招银杯”永仁直苴赛装节摄影大赛揭晓

本报讯(记者 潘华) 由“招银杯”永仁直苴赛装节摄影大赛组委会主办、永仁直苴赛装节组委会承办的“招银杯”永仁直苴赛装节摄影大赛，于4月12日在永仁直苴赛装节组委会办公室揭晓。本次比赛共收到参赛作品1000多件，经过评委们的认真评选，最终评选出一、二、三等奖及优秀奖。

本次比赛的主题是“永仁直苴赛装节”，旨在通过摄影大赛的形式，展示永仁直苴赛装节的独特魅力和民族风情。参赛作品要求主题鲜明、构图新颖、色彩和谐、具有艺术感染力。本次比赛共收到参赛作品1000多件，经过评委们的认真评选，最终评选出一、二、三等奖及优秀奖。

一等奖作品

《民族风情》 潘华

《村寨二三》 潘华

二等奖作品

《祝福》 潘华

《赛装节的喜悦》 潘华

《祝福》 潘华

三等奖作品

《赛场风采》 潘华

《赛场风采》 潘华

《赛场风采》 潘华

《赛场风采》 潘华

《赛场风采》 潘华

《赛场风采》 潘华

《赛场风采》 潘华

《赛场风采》 潘华

“招银杯”永仁直苴赛装节摄影赛

部分参赛作品选登

《山乡风情》 李元庆

《山乡风情》 李元庆

《山乡风情》 李元庆

《山乡风情》 李元庆

《山乡风情》 李元庆

《山乡风情》 李元庆

《山乡风情》 李元庆

《山乡风情》 李元庆

《山乡风情》 李元庆

《山乡风情》 李元庆

《山乡风情》 李元庆

《山乡风情》 李元庆

《山乡风情》 李元庆

《山乡风情》 李元庆

《山乡风情》 李元庆

《山乡风情》 李元庆

《山乡风情》 李元庆

《山乡风情》 李元庆

主办：昆明报业 协办：昆明报业 编辑：昆明报业 印刷：昆明报业

主办：昆明报业 协办：昆明报业 编辑：昆明报业 印刷：昆明报业

捐资助学

目前，本公司已在清华大学、复旦大学、南京大学等近30家高等院校设立了奖教、奖学、助学金，奖励教师、学生达1万多人次。同时，向“新长城——特困大学生自强项目”、“春蕾计划”、中国扶贫基金会等多项公益基金项目提供捐款百万余元，积极资助贫困学生，帮助辍学儿童重返校园。除此之外，2007年，本公司还充分利用自身平台，组织开展了一系列捐资助学公益活动。

1. 设立金葵花儿童成长基金

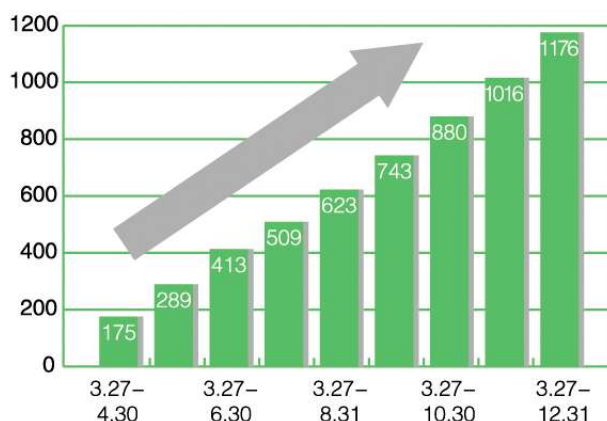
2007年3月，本公司联合中国儿童少年基金会建立“金葵花儿童成长基金”，帮助贫困地区儿童远离危害，健康成长。捐助启动资金100万元，并在深圳、北京、上海三地举办慈善音乐会和慈善义卖活动，将活动收入悉数捐赠给儿童艺术事业。年底又向该基金捐款30万元。



2. 设立希望工程专项体育慈善基金

2007年3月，本公司牵手青少年发展基金会，设立“希望工程——招商银行专项体育慈善基金”，以捐助“快乐体育园地”方式，为符合一定条件的希望小学购买体育设施，发展贫困地区的体育教育事业。开展“办理一张信用卡捐赠1元，刷信用卡一次捐赠1分钱”的活动，得到了来自社会各界的积极响应。从基金成立开始，以每天捐助2个快乐体育园地，每月突

破一个100万的速度迅速上升，截至2007年12月31日，本公司捐款10791732.75元，持卡人捐款949080元，慈善义卖捐款24950元，累计捐款11765762.75元，预计可以为784所希望小学提供整套体育器材。



3. 开展了留守儿童教育援助活动

2007年8月，本公司与中国儿童少年基金会合办的“留守儿童教育援助千乡慈善计划”正式启动。

“留守儿童教育援助千乡慈善计划”主要用于帮助留守儿童相对集中的贫困地区学校改善办学条件。公司计划未来10年内，向全国1000个贫困乡村的1000所学校（小学、中学各500所）捐资建设“金葵花亲情中国”图书站与阳光操场。同时，“留守儿童教育援助千乡慈善计划”将在每年受捐赠学校中选拔10所学校的5名品学兼优学生，由1名优秀老师带队参加金葵花暑期“北京教育观光学习”活动。





赞助文化体育事业

文化体育事业发展水平，是一个国家、一个地区综合实力和社会文明程度的体现。多年来，本公司积极支持、热情参与我国文化体育事业项目，为文化体育事业的繁荣做出了自己的贡献。

1. 上海交响乐团演出季

2007年1月18日，本公司与上海交响乐团签约，独家赞助上海交响乐团2007-2008的演出季，并支持上海交响乐团远赴维也纳金色大厅演出，用音乐迎接和宣传2008北京奥运会的到来。

2. F1摩托艇世锦赛中国大奖赛

2006年5月22日，中国天荣F1摩托艇招商银行

队成立。它是第一支属于中国人自己的国际F1级别赛队，它的成立填补了世界F1赛场没有中国队参加的空白，将极大地提高中国水上竞技运动的整体水平与国际地位。2007年6月，本公司与F1摩托艇世界锦标赛中国队正式签约，再度冠名中国天荣F1摩托艇队。

3. 国家帆船帆板队和赛艇队

2007年3月24日，本公司成为国家帆船帆板队和国家赛艇队在金融领域唯一赞助商，签约支持青岛市政府“千帆竞发2008”人文工程，同时联合中国青少年发展基金会，成立希望工程“我和我的2008”招商银行专项慈善基金，致力于改善希望小学的体育教学条件，使希望工程的孩子有机会实现奥运梦想。

实施“百年招银林”工程

本公司自从2005年3月12日启动“百年招银林”工程以来，每年3月12日都会举行“百年招银林”植树活动。2007年3月12日，作为深圳市“万人同植万株树、争创国家生态园林城市”绿色行动的重要活动之一，总行机关和深圳分行的员工代表共两百多人在深圳市大沙河公园举行了建设“百年招银林”植树活动。同日，其他分行也在各地开展了多种形式的植树活动。



其它公益活动

1. 2007年6月6日，杭州分行为杭州市树人小学的一位学生赠送了价值11万元保额的学生平安保险，总保额达到1.3亿元。杭州市树人小学共有学生1200余名，其中90%是外来务工人员的子女。本次杭州分行为孩子们送去保险保障，是杭州分行回馈社会捐赠活动的一部分。
2. 2007年8月，深圳分行组织了金葵花客户子女“体验云南 传承责任”大型体验活动。该活动以关注贫困地区孩子的教育和帮助城市孩子心灵成长为主题，利用学生暑假，组织金葵花客户子女到云南贫困山区体验生活。8月14—19日，20位金葵花客户子女，到云南永仁直苴村的10个贫困家庭体验生活。在6天时间里，这些在蜜罐里长大的深圳孩子与贫困山村孩子同吃同住同劳动，尝试了许多以前从来没有做过的事情：做饭、洗衣、喂猪、绣花、放牛、砍柴、打草、捡菌子等，经历了从新鲜、紧张再到惊喜的过程。艰苦环境下特殊体验，引发了深圳孩子们内心强烈的震撼和思考，他们看到了贫困与纯朴，也看到了山区孩子们身上难能可贵的勤劳和坚毅，领悟到如何独自去战胜困难，品味了成长之痛与快乐，感悟出应

负的社会责任，学会了珍惜幸福和关爱他人，并与当地孩子建立起深厚的感情。

3. 2007年，天津分行和天津市文化局进行合作，创建了金融企业与政府文化部门共同推进文化事业发展的新模式，旨在充分利用高雅艺术演出资源，满足广大客户日益增长的文化需求，在以高雅艺术回报社会的同时普及金融知识，答谢广大客户多年来的关注与支持。通过合作，“相约环渤海—交响乐经典作品系列演出”和“都市浪漫夜—中外芭蕾舞精品剧目展演”已成为天津市高雅艺术品牌，为提高城市文化品位和市民素质，做出了积极贡献。
4. 2007年10月23日，呼和浩特分行开业捐助项目——呼和浩特市武川县上秃亥乡厂汉木台村卫生院奠基。早在筹备期间，呼和浩特分行就本着从简安排开业活动的原则，将节约下来的50万元捐赠给呼和浩特市武川县卫生局，专款专用，在该县特困乡镇厂汉木台村建设卫生院。据武川县卫生局局长介绍，卫生院建成后可使厂汉木台村的医疗卫生条件得到彻底改善，实现当地农牧民病患的就地、就近治疗。



四、服务客户

本公司秉承“因您而变”的经营理念，将满足客户需求作为一切工作的根本目标，不断提升客户体验，保障客户合法权益，为客户提供最满意的产品与服务。

2007年本公司新增59家支行网点，增加业务量大、人口密集、金融需求旺盛区域的网点密度。同时，新建设139家离行式自助银行，新增单点ATM机285台，有效缓解了柜面压力，提高了服务能力。

本公司按照统一的服务标准，对网点服务的礼仪、流程、技能等各方面进行了规范管理。通过实施神秘客户制、电话查问制、录像检查制等，加大检查、监督力度，保证了客户服务质量。



本公司定期组织各种竞赛、评比、通报，努力在行内营造优质服务、文明服务的良好氛围。同时，加强客户经理队伍建设，加大业务培训力度，编制客户服务指南，将客户投诉的典型案例加以汇总点评，有效提高了服务素质，提升了客户体验。

关注特殊群体的服务需求

本公司践行“因您而变”的理念，竭诚为各类客户提供金融服务。尤其注重为特殊群体提供最迫切需要的金融产品和服务，为促进社会的和谐与共同发展尽一己之力。

● 偏远地区客户

2007年，西安分行为地处偏远地区的西安航空发动机集团、卫星测控中心以及航空四院、六院等航空基地工作人员，举办了金融理财讲座，设立了自助

银行，为这部分客户尽最大可能地提供各种便捷的金融服务。

● 农民工客户

浙江省是农民工输入大省，2007年，杭州分行联合省内另外12家商业银行，向外来务工人员发行了带有“银联”标志的普通借记卡，为其提供特色金融服务。

● 外籍客户

2007年7月，本公司在业界首推电话英文人工服务，设置了专人为外籍客户提供金融服务。

●少数民族客户

2007年9月，乌鲁木齐分行推出了全国首张具有民族地域特色的信用卡——亚克西信用卡，这是国内首创印有维吾尔文、汉文、英文的国际双币信用卡，也是我国第一张拥有维语服务体系、体现新疆地域民族特色的信用卡。在成功首发亚克西信用卡的基础上，乌鲁木齐分行启用了具有浓郁穆斯林风格的少数民族客户专属高端理财中心——“金融大巴扎”，并配备了相应的维吾尔族理财专员。这是本公司致力创新，不断提升对当地各族群众的服务质量和水平的具体体现，对宣传新疆，更好地服务于当地经济建设发挥了积极作用。



投诉管理

为确保快速、有效地解决客户投诉，本公司从1997年就开始建立投诉管理体系，设立24小时全行统一的投诉咨询电话。在各营业网点、网站和主要宣传制品上公布95555投诉电话，在网上开辟“在线咨询解答”栏目，在所有营业厅设立《客户意见簿》，通过柜面、电话和网络三大主要渠道，受理客户投诉。

2007年，本公司进一步完善了投诉受理、传

递、处理、结果验证的客户投诉管理流程。全年，公司通过95555电话和一行网站共接受投诉建案607笔。经过各级机构的共同努力，绝大多数投诉得到了妥善处理 and 解决，客户满意度达到99%。

2007年，本公司继续通过对客户的回访、电话外呼、座谈会等形式了解客户期望及影响客户满意度的因素等信息。同时，按照个人银行、金葵花、信用卡、公司银行、同业银行等类别分别设计客户满意度调查问卷，聘请独立的第三方组织实施顾客满意度调查和研究，了解客户对银行不满意的环节，查找问题，为改进服务提供了可靠的依据。



理财教育公益行

2007年，我国资本市场火热，市场规模迅速扩大，买股票、买基金、买理财产品、做投资成了老百姓最热门的话题。为了增进公众对当代金融的了解，普及大众理财知识，提高广大投资者的金融风险意识和自我保护能力，本公司积极响应监管部门的号召，开展了为期三个多月的理财教育公益行活动。

2007年9月24日，本公司在北京中华世纪坛举办了“理财教育公益行”活动启动仪式。人民银行、银监会、证监会、保监会等监管机构领导出席，50多家媒体参加了盛大的新闻发布会。



昆明分行首场报告会现场

工作人员在向投资者介绍
理财教育公益行活动

哈尔滨首场报告会现场，
投资者正向专家提问。

北京分行行长在首场
报告会上发表致辞。

在9月至12月短短三个多月的时间内，本公司在全国43个城市举办了1125场专业理财讲座。按照客户对金融知识的了解程度，讲座分为普及版和专业版两个层次，邀请专业理财规划师、知名基金经理、知名分析师担当授课教师。据统计，约20.15万行内行外客户先后参加了本次活动。

在此期间，本公司与新浪合作举办了“招商银行理财教育公益行”博客大赛，参与人数达8万人之多，发表文章12.5万余篇。博客大赛在网络上掀起一股谈理财、谈规划的热潮，网友积极参与，踊跃发文，将活动推向高潮。活动期间，本公司还出版了《人生必上的16堂理财课》等课件教材，免费发放给广大投资者学习提高。

【各界反馈】

1. 监管部门评价

“招商银行积极开展‘理财教育公益行’活动，体现了招商银行在承担金融企业的社会责任，为投资者负责、为社会负责，促进社会和谐发展方面的责任意识。”

——中国人民银行金融学会副秘书长李民

“招商银行此次为广大投资者打造的理财教育公益行可谓是一场及时雨，有利于帮助广大投资者保持清醒的头脑和储备必要的理财知识。”

——银监会业务创新监管协作部公众教育负责人钱澜

“招商银行作为国内有经营特色的银行和优秀上市公司，不仅把投资者教育视为公司业务发展的需要，更把它作为一种社会责任，凸显了招行成功的经营理念

和高度的社会责任感，将对整个社会的投资者教育工作产生良好的示范效应。”

——中国证监会投资者教育办公室主任朱利民

“大力开展理财教育和宣传普及工作，加强投资者教育已经成为我国金融市场建设与完善进程中一件刻不容缓的大事，需要银行、证券、保险等行业多层次、全方位的密切配合。”

——证监会基金部副主任洪磊

“招商银行作为优秀的商业银行，主动承担公众理财教育工作对培育我国成熟的金融市场有重要的现实意义。”

——保监会政策研究室主任周道许

2. AC尼尔森公司就“招商银行理财教育公益行”活动效果的独立调查报告

项目名称：公益研究项目

地点：郑州、广州、昆明、沈阳、武汉、上海、西安、北京

覆盖人群：2007年9月—12月参加过“招商银行理财教育公益行”活动的人群

样本量：406

抽样方法：根据客户提供的名单随机抽样

调研方法：电话访问

误差率（以公布结果之误差率最大的“参加同类活动可能性”计算）：4.4%

调查主要结果：在随机被访客户中：

- 95%的客户认为招商银行是一家勇于创新的银行。
- 93%的客户认为招商银行理财服务值得信赖。
- 92%的客户认为招商银行理财产品多种多样。
- 90%的客户认为招商银行是一家理财型银行。
- 89%的客户认为招商银行是一家具有社会责任感的银行。
- 85%的客户认为本次活动帮助客户树立了正确的理财观念，提高了理财水平。

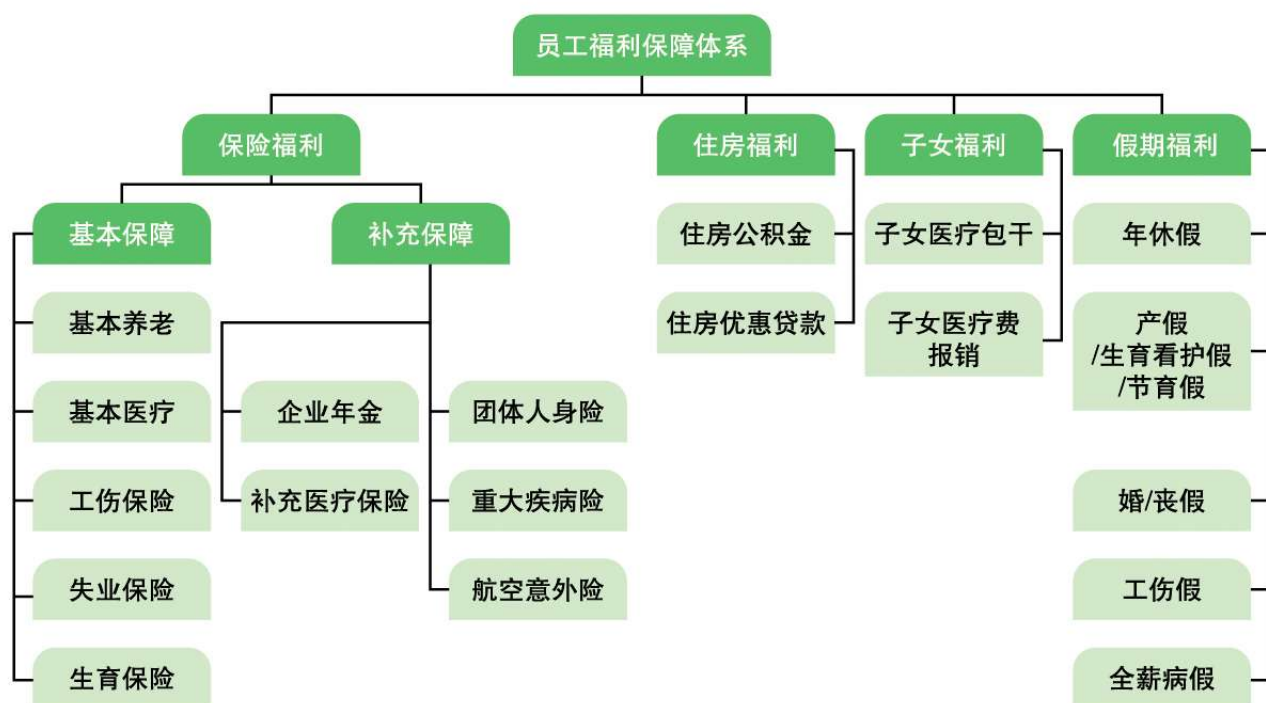
五、关爱员工

截至2007年12月31日，公司共有在职员工28971人，其中管理人员4236人，业务人员21520人，行政人员3215人。员工中具有大专以上学历的为26680人，占比92.09%。目前有退休员工80人。

2007年，全行47家总、分行机构（含信用卡中心）30余类800余岗位面向全社会招聘人员8381人。其中，招聘应届毕业生4195人、归国留学生87人、金融同业人员2217人、其他来源人员1882人。

激励机制

2007年9月，本公司启动薪酬改革项目，力争在岗位价值评估的基础上，建立一套具有外部竞争力和内在公平性的市场化薪酬体系，强化本公司的薪酬竞争优势。此外，为激励员工，更有效地吸引和留住人才，公司还为员工建立了集保险、住房、假期及子女医疗于一体，法定福利与补充福利相结合的多层面多角度的员工福利保障体系。



权益保障

新《劳动法》颁布以后，本公司积极组织干部员工进行学习和研究，引导员工学法、懂法、守法、用法。一是下发了《关于学习贯彻中华人民共和国劳动合同法的通知》，对全行学习活动进行了详细的安排和部署；二是结合实际编写了辅导材料；三是邀请中华全国总工会关彬枫和刘继臣部长就《劳动合同法》的相关焦点问题做了专题讲解；四是建立了劳动合同法专题学习网页，上挂相关的学习资料，并组织员工开展了学习新法在线考试，全行共有21577名员工参加了考试。

2007年6月，本公司完成了第七届监事会职工监事的选举工作。经过全行推选出的382名职工代表无记名投票选举，三名同志当选为本公司第七届职工监事。



成长通道

2007年，本公司继续推进131人才工程，投入培训教育经费7662万元，较2006年增长20%。总行举办各类管理骨干培训班11期、业务专家培训班5期、优秀客户经理培训班18期。同时，加大了全员培训力度，全年举办一级培训338期，培训员工11万人次；二级培训3091期，培训员工17万人次。全年员工平均培训（含脱产、非脱产、在线学习和在线考试等）时间为149.22小时。

2007年，本公司积极推进专业职务序列建设，拓宽员工职业发展通道。实施了“赛马计划”，鼓励优秀人才脱颖而出，拿出81个分行和总行部门领导干部职位，供全行干部自荐和推荐，新选拔54人进入分行和总行部室领导班子，安排16名干部进行了交流和挂职。启动Q12工作环境测评项目，努力提高各级管理者情商，营造良好的工作环境。

※ 131人才工程：第一个“1”是指100名高级管理人才，“3”是指300名专家型人才，第二个“1”是指1000名客户经理。



六、企业文化

2007年，本公司以20周年行庆为主题，开展了一系列文化活动，如朗朗钢琴慈善音乐会、“成长·感恩”员工论坛、“快乐的招行人”DV大赛、“我们的奥斯卡”员工论坛、“行长当一天大堂经理”值班日、服务文化员工论坛、员工家访等。

“成长·感恩”员工论坛



朗朗钢琴慈善音乐会



“行长当一天大堂经理” 值班日



东莞分行



上海分行



西安分行



重庆分行

“我们的奥斯卡” 员工论坛



服务文化员工论坛



员工家访



长沙分行



佛山分行

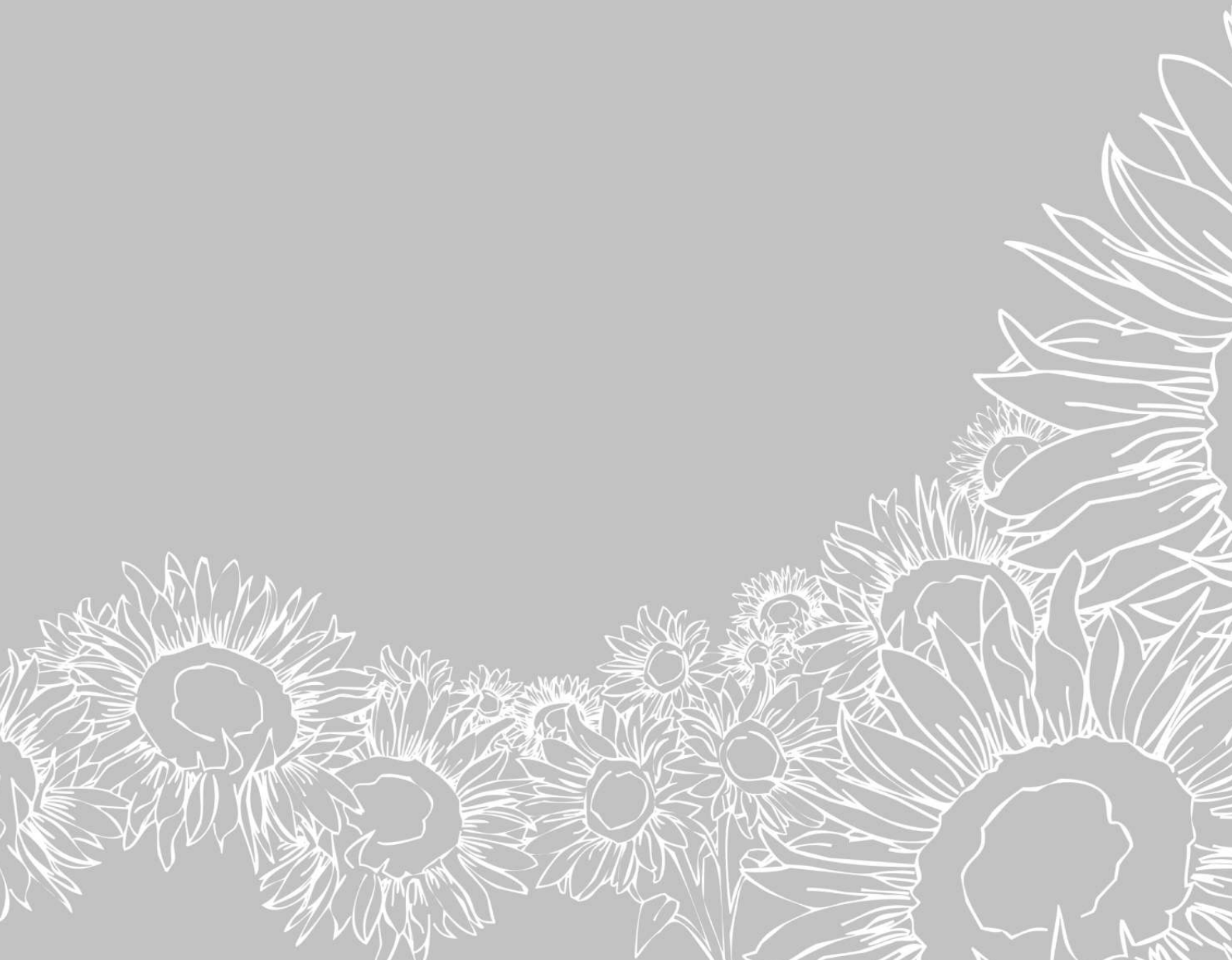


福州分行



大连分行

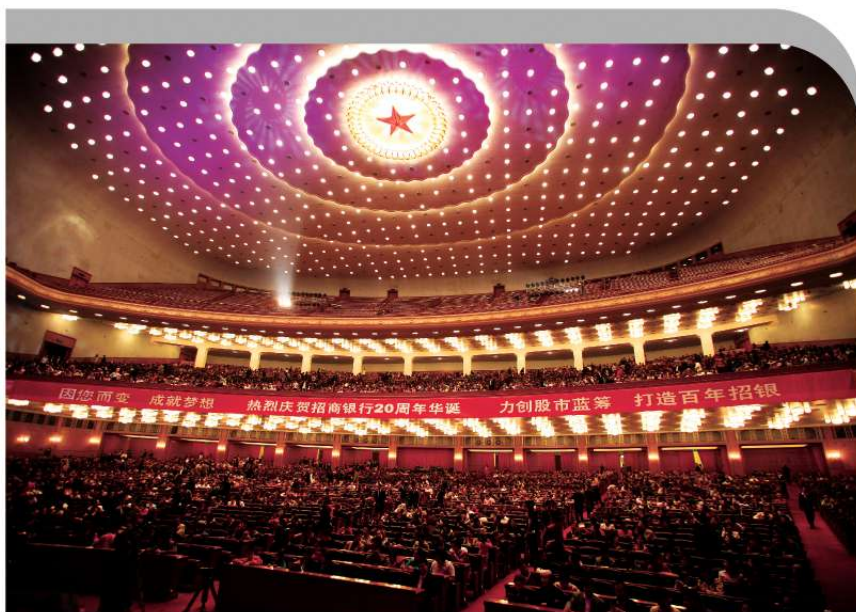
公司其他相关信息



一、2007年公司发展十件大事

20周年华诞

2007年，我们迎来招商银行的20岁生日。2007年4月8日，本公司在五洲宾馆隆重举行20周年华诞庆典。全国人大常委会副委员长热地、全国政协副主席李贵鲜、全国人大常委会副秘书长王庆喜、中央人民政府驻香港特区联络办公室副主任郑坤生、广东省省委常委、深圳市委书记李鸿忠、广东省副省长宋海、深圳市市长许宗衡、深圳市政协主席李德成、原深圳市委书记李灏、原深圳市委书记厉有为、原深圳市市长郑良玉等领导出席了庆典仪式。为展示20年来的金融创新与发展经验，公司还举办了大型文艺晚会、慈善音乐会、客户拜访、“2008和世界一家”、“倾听您的声音”等系列庆典和客户回馈活动。



蝉联“中国最佳零售银行”

2007年，本公司立足于市场和客户需求，加快改革步伐，全力推动零售银行业务的发展。

积极推动产品和服务创新，增强零售银行业务竞争力

运用先进营销方法，提高市场营销能力

构建高效销售体系，全面提升销售能力

积极运用先进技术手段，提高管理国际化水平

推进流程整合，降低经营成本，提高经营效率

加大服务管理力度，提升服务品牌

借鉴国际先进银行的管理经验与经营模式，积极稳妥推进零售银行体制改革

由此，本公司不仅实现了零售银行各项业务指标增势迅猛，而且还树立了国内创新能力强、服务好、技术领先银行的形象，得到了广大客户和社会公众的一致认可。

信用卡市场占比领先同业

2007年，本公司信用卡业务实施“精准营销、和谐行销”的推广战略，积极抢占市场先机，保持市场领先地位；同时，持续深化客户经营，推动区域经营向纵深发展。全年新增发卡1032.3万张，累计发卡突破2000万张，占据了1/3的市场份额，并连续被评为“千万富翁最喜欢的信用卡”。



私人银行成立

2007年8月6日，本公司继中国银行之后，成为我国第二家开办私人银行业务的银行，服务对象是个人金融资产在人民币1000万以上的高端客户。



※ 注释：私人银行是向高端财富人士提供顶级的一揽子专业化的金融服务。进入门槛高、服务个性化、服务私密性和零售领域的批发业务是人们通常对私人银行的理解。但它的本质则是一种以财富管理为核心、以高层次人才为支撑、以研究分析为手段、以专业化服务为特色的高端个性化金融服务。

【独特优势】1. 本公司客户群体的基础好，从“一卡通”、信用卡、白金信用卡、财富账户、“金葵花”理财，本公司聚集了大量的优质高端客户。2. 本公司秉承“科技兴行”的发展战略，构筑了网上银行、电话银行、手机银行、自助银行等电子服务网络，形成了丰富的理财服务渠道，为客户提供“3A”式现代金融服务。3. 高端理财业务起步较早，在客户经理队伍的素质、储备及财富管理的经验、产品内容的设计上都有着一定的领先优势。4. 本公司的零售银行业务在国内享有盛誉，荣获多项殊荣。除蝉联2006年度和2007年度《亚洲银行家》评选的“中国最佳零售银行”和“中国最佳股份制零售银行”外，在胡润百富“2007中国千万富翁品牌倾向调查结果发布会”上，本公司作为唯一获奖的中资银行，连续三年蝉联富人“最青睐人民币理财银行”和“最青睐银行信用卡”两项殊荣。

综合化经营

随着我国金融市场直接融资的快速发展和利率市场化加速推进，造成金融“脱媒”和存贷款利差收窄，使我国商业银行经营受到严峻挑战，由此，综合化经营的呼声越来越高。2007年，本公司在综合化经营方面，进行了一些有益尝试。

获准筹备设立金融租赁公司

收购招商基金部分股份成为第一大股东

成立总行期货结算部和新资本协议实施办公室

招商信诺股权收购方案已征得董事会同意，并向银监会、保监会提出正式申请

完成对台州市商业银行10%的股权投资

积极推进收购信托公司的工作

合规文化建设

2007年，本公司全面加强合规管理，强化内部控制机制。出台了《合规政策》，明确了合规管理的原则、目标与纲领；在全行范围内开展了广泛深入的“合规守法教育”活动，颁布了《三十条禁令》与《员工守则》；健全合规管理组织体系，建立合规官制度。同时，加强对新产品和有关制度、文件的合规审查，审查各类法律文本1246份，发出合规建议书、整改通知书等38份，对合规风险及时进行了识别、提示和纠正；结合《物权法》颁布，及时梳理修订了有关合同文本；完善反洗钱工作制度，开发了大额和可疑交易监测系统，加强反洗钱检查与培训。

获得企业年金基金法人受托资格

2007年11月19日，劳动和社会保障部发布公告，第二批企业年金基金管理机构名单出炉。本公司成功获得企业年金基金法人受托资格，是唯一一家获得该项资格的股份制商业银行。这也是本公司企业年金业务向养老金业务纵深发展的重要里程碑，将有力地推动公司综合化经营的战略转型。至此，本公司已经成功取得企业年金受托人、帐户管理人、托管人三项资格。

发布首份社会责任报告

2007年9月20日，在北京大学举办的“中国·苏州企业社会责任高峰论坛”记者招待会上，本公司正式对外发布了《招商银行社会责任报告》，这是公司成立以来的首份社会责任报告。该报告系统阐述了



公司成立20年来的社会责任体系，全面梳理了在履行社会责任道路上的重要举措与具体做法。

秉承“源于社会、回报社会”的宗旨，自建行以来，本公司在不断取得优秀业绩的同时，还积极倡导“企业公民”理念，参与了云南扶贫、捐资助学、抗击非典、振灾捐助等一系列公益活动，将“企业公民”的理念延伸至扶贫、教育、环保和公共卫生等众多领域，在充分发挥银行的职能作用积极支持社会经济发展的同时，努力以各种方式履行企业社会责任。

荣获《投资者关系》6项大奖

2007年12月6日，本公司获得《投资者关系》杂志六项大奖并一举囊括国有企业类别的所有奖项，分别是：最佳投资者关系大奖（国有企业）、投资者关系最佳进步奖（国有企业）、最佳企业管治奖（国有企业）、最佳年报及其他公司出版物奖、最佳投资者关系CEO奖、最佳投资者关系主任（国有企业）奖。

在《投资者关系》杂志此次的评选中，本公司获得8项提名，并成为6项奖项的最终获得者。这是《投资者关系》杂志在中国举办评奖5年以来，首次由一家公司摘取如此多的奖项，反映出招商银行公司治理、信息披露、投资者关系管理得到了广大投资者、分析师、基金经理的高度认知和赞誉，反映出资本市场对本公司管理层的充分认同，反映了本公司管理层对投资者关系的卓有成效的管理，也反映出了本公司各相关部门和员工在公司治理、信息披露、投资者关系所付出的努力。正如《投资者关系》杂志主编Neil Stewart先生在颁奖时所说的，“招商银行获得投票人如此广泛的认同，反映出该行领导人杰出的领导水平和该行对投资者关系高超的管理”。



纽约分行获批

美国东部时间2007年11月8日，美联储正式对外发布消息，批准本公司设立纽约分行，从事批发性存款业务、贷款业务、贸易融资业务以及其他银行服务。至此，本公司成为自1991年美国《加强外国银行监管法》颁布以来首家准入美国金融市场的中资银行。本公司的申请得到了美联储理事会五名理事的一致赞成（包括美联储主席伯南克、副主席科恩以及华施、克罗兹纳和密西琴三名理事）。据美国方面专家评价，这是一个具有分水岭意义的市场准入，意味着中国银行业在进军全球最大金融市场的征途上实现了一次重要转折。这不仅提升了本公司在海内外的影响力和品牌形象，并且为公司国际化发展奠定了重要基础。



设立纽约分行新闻发布会



马蔚华行长拜访美联储法律总顾问



刘明康主席和马蔚华行长共贺美联储
批设“招商银行纽约分行”



马蔚华行长拜访基辛格博士

二、公司2007年社会责任荣誉榜

●12月8日,“2007中国企业公民论坛暨2007年第四届中国最佳企业公民颁奖盛典”在北京嘉里中心举行。会上揭晓了获评第四届中国最佳企业公民的30家企业,本公司继去年获评最佳之后,再次榜上有名。

●12月6日,《投资者关系》杂志中国区颁奖典礼在上海金茂君悦大酒店举行。在颁奖典礼上,本公司荣获最佳投资者关系大奖(国有企业)、投资者关系最佳进步奖(国有企业)、最佳企业管理奖(国有企业)、最佳年报及其他公司出版物奖、最佳投资者关系(CEO)奖、最佳投资者关系主任(国有企业)奖等六项大奖。

●11月24日,21世纪亚洲金融年会暨“2007年亚洲银行竞争力排名”发布仪式在北京金融街威斯汀酒店举行,本公司获得最佳金融服务奖。

●11月2日,由亚洲客户服务协会主办的“2007亚太最佳客户服务颁奖盛典”在香港迪斯尼酒店举行。本公司荣获“亚太客户服务至尊金奖”,马蔚华行长获评“2007亚太客户服务卓越贡献大奖”。

●10月30日,由《首席财务官》杂志社主办的“中国企业金融创新论坛暨2007中国CFO最信赖银行评选颁奖典礼”在北京举行。本公司独揽

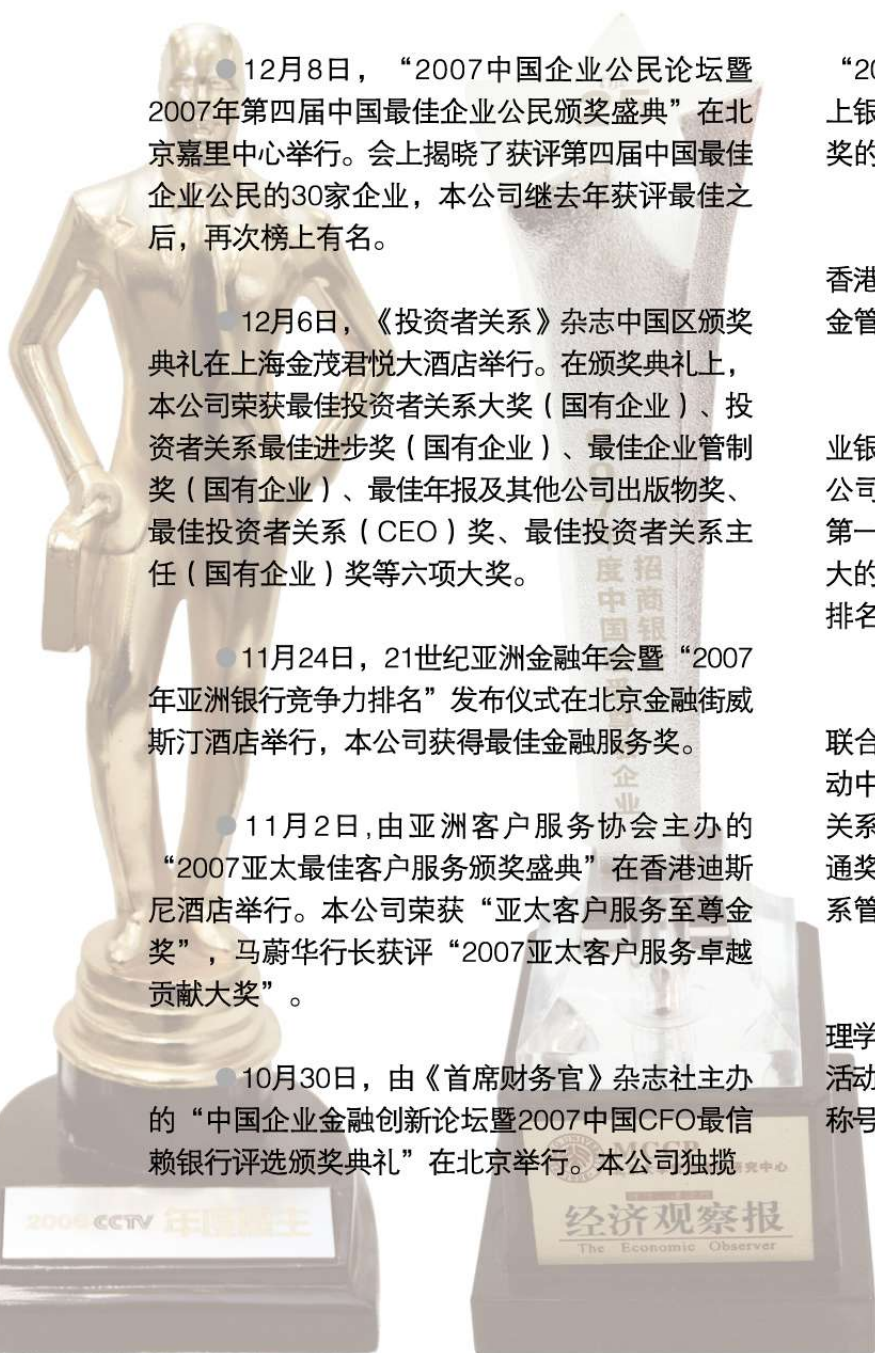
“2007年度中国CFO最信赖的银行”及“最佳网上银行”两项大奖,是同业银行中唯一获得两项大奖的银行。

●9月28日,《亚洲货币》(Asia Money)在香港举行颁奖典礼,本公司获评“中国本土最佳现金管理银行”。

●8月25日,由《银行家》杂志主办的中国商业银行竞争力排名发布会在北京国宾酒店召开,本公司获得2006年度最佳商业银行奖、核心竞争力第一名、财务评价第一名等三项大奖,成为当天最大的赢家。这也是本公司第三次荣获“核心竞争力排名第一”的殊荣。

●8月11日,在由南京大学、《中国证券报》联合主办的“2006年度投资者关系管理”评选活动中,本公司荣获“2006中国A股上市公司投资者关系管理100强”、“最佳大型公司”、“最佳沟通奖”、“最佳披露奖”。兰奇董秘获得投资者关系管理“最佳执行人奖”。

●8月3日,在由上海证券报主办、北大光华管理学院提供学术支持的2006影响中国—上市公司评选活动中,本公司荣膺“2006影响中国十佳上市公司”称号,兰奇获评“2006中国上市公司优秀董秘”。



●7月21日，第四届中国客户服务国际峰会暨2006-2007中国最佳客户服务评选颁奖典礼在广州举行。本公司荣获“中国最佳客户服务奖”，电话银行中心95555荣获“中国最佳客服服务中心奖”，唐志宏副行长获“中国客户服务突出贡献荣誉大奖”。

●7月17日，由国际权威财经杂志《欧洲货币》主办的2007年度卓越大奖评选结果在香港揭晓，本公司荣膺2007年度“中国最佳银行”称号。

●6月8日晚，境外权威媒体《亚洲银行家》亚太地区“零售金融服务卓越大奖”颁奖典礼在上海香格里拉酒店举行。本公司同时获得了“中国最佳零售银行”及“中国最佳股份制零售银行”、“中国网上银行业务成就奖”、“中国银行卡和支付业务成就奖”四项大奖，成为当晚的最大赢家。这是本公司连续两年蝉联“中国最佳零售银行”，“中国最佳股份制零售银行”奖项。

●6月5日，由英国《银行家》杂志（The Banker）主办，迪拜国际金融中心（DIFC）、FT中文网协办的中国银行业100强排行榜发布会在京召开。本公司连续两年在该榜排名第6，仅次于工商银行、中国银行、建设银行、农业银行和交通银行。

●4月27日，“2006年度中国最受尊敬企业颁奖典礼暨高层论坛”在北京大学百年讲堂隆重举行，本公司连续六年荣获最受尊敬企业殊荣。

●4月2日，历时半年之久的“发现最受尊敬的中国企业——2006CCTV中国年度雇主调查”活动在北京揭晓，本公司从上千家企业中脱颖而出，荣膺“2006 CCTV年度最佳雇主”称号，成为10名获奖者中唯一的金融类企业。

●3月5日，由《证券市场周刊》主办的“2007中国宏观经济预测春季年会暨资本圈生活方式颁奖典礼”上，本公司在中资银行中独中三元，连续获得“资本圈最青睐的人民币理财银行”、“资本圈最青睐的银行信用卡”以及“资本圈最青睐的网上银行”，凸显出公司在高端受众中强劲的品牌优势。

2月，由国际会计师公会-香港分会（The Association of International Accountants[AIA]-HongKong Branch）与大福证券集团于2006年年底合办“2006年度十大我最喜爱之香港上市企业及投资调查”结果公布，本公司在香港上市仅3个月即荣膺“2006年十大我最喜爱之香港上市企业”。

2月9日，《亚洲货币》（Asia Money）日前在香港举行颁奖典礼，本公司蝉联“中国本土最佳现金管理银行”称号，是国内唯一获评最佳的商业银行。

●1月11日，在胡润百富“2007中国千万富翁品牌倾向调查结果发布会”上，本公司作为中资银行的唯一获奖者，连续三年蝉联富人“最青睐人民币理财银行”和“最青睐银行信用卡”两项殊荣。

三、公司简介

● 招商银行股份有限公司成立于1987年4月8日，是我国第一家完全由企业法人持股的股份制商业银行，总行设在深圳。自成立以来，本公司先后进行了四次增资扩股，并于2002年3月成功发行了15亿普通股，4月9日在上交所挂牌（股票代码：600036），是国内第一家采用国际会计标准上市的公司。

● 2006年9月22日，招商银行(3968.HK)在香港联合交易所正式挂牌上市，引起国内外广泛关注。截至2007年12月31日，本公司总资产超过1.3万亿元。在英国《银行家》杂志发布的中国银行业100强最新排行榜中，按照一级资本排序，本公司位居第六。

● 经过21年的发展，本公司已从当初偏居深圳蛇口一隅的区域性小银行，发展成为了一家具有一定规模与实力的全国性商业银行，初步形成了辐射全国、面向海外的机构体系和业务网络。截至2007年12月31日，本公司在中国境内设有40家分行及534家支行（含

分理处），一个代表处，一个信用卡中心，677家离行式自助银行，离行式单台设备1048台（ATM和CDM）；在香港设有一家分行及一家子公司，在纽约设有一个代表处，并与世界93个国家及地区逾1210家海外银行保持着业务往来。2007年11月8日（美国东部时间），美联储正式批准本公司在纽约设立分行，这是自1991年美国《外资银行强化监管法案》实施以来，中资银行首次获准在美开设分行。

● 21年来，本公司以敢为天下先的勇气，不断开拓，锐意创新，在革新金融产品与服务方面创造了数十个第一，较好地适应了市场和客户不断变化的需求，被广大客户和社会公众誉为国内创新能力强、服务好、技术领先的银行，为中国银行业的改革和发展做出了有益的探索，同时也取得了良好的经营业绩。近年来，本公司呈现出“规模稳步增长、效益不断提升、质量持续向好”的发展态势。在境内外权威媒体和有关机构组织的各类调查评选中，本公司获得中国最佳银行、中国最佳零售银行、中国本土最佳现金管理银行、中国最受尊敬企业、中国十佳上市公司、CCTV年度最佳雇主等多项殊荣，是中国银行业中公认的最具品牌影响力的银行之一。

● 面对未来国际国内复杂多变的经济金融形势，本公司将采取更加灵活的经营策略，积极应对各种挑战和竞争，在加强风险管理和稳健经营的基础上，继续优化业务和客户结构，大力发展零售和中间业务，加大产品创新力度，不断提高盈利能力，努力建设成为具有国际竞争力的中国最好的商业银行，实现股东、客户、员工长期利益的最大化。



2007年开业的分行：呼和浩特、台州、扬州、金华



全国统一客服热线：95555
www.cmbchina.com

