



分析师

黄 飙 0755-83516204

执业证书编号 1070512060001

联系人

屈 俊 0755-83557365

从业证书编号 S1070112070054

投资评级：推荐（维持）

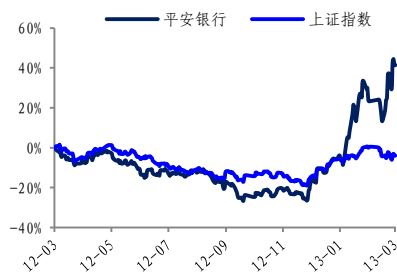
市场数据

目前股价（元）	22.86
总市值（亿元）	1,216
流通市值（亿元）	737
总股本（亿股）	51.23
流通股本（亿股）	31.05
12个月最高/最低	24.71/12.48

公司盈利预测

	2012A	2013E	2014E
营业收入	39,749	45,825	51,205
(+/-%)	34.1%	15.3%	11.7%
净利润	13,511	15,743	18,395
(+/-%)	30.0%	16.5%	16.8%
摊薄 EPS	2.64	1.69	1.98
PE	9.0	8.8	7.5

股价表现图



数据来源：Wind 资讯

# 整合完成业务有望全面提速，综合金融比较优势显现

## ——平安银行（000001）2012年业绩发布会会议纪要

### 投资建议：

公司业绩基本符合预期，各项业绩增长驱动因素中息差下降的主要压力已趋于触底回升，手续费收入有望继续改善，费用支出也表现平稳。Q4 不良贷款暴露较多，为 2013 年的改善打下良好基础。我们预计 2013-2014 年公司 EPS 分别为 3.07 元和 3.59 元（考虑送红股和定增后则为 1.69 元和 1.98 元），当前股价对应 PE 分别为 7.4 倍和 6.4 倍，PB 为 1.1 和 1.0 倍，估值低廉，维持“推荐”评级。

### 事件：

公司近期针对 2012 年年报召开了业绩发布会，公司管理层就公司 2012 年的一些经营管理问题对广大投资者作出了回答和解释。

### 要点：

此次会议纪要如下：

#### ● 新平安银行发展战略：

- ✓ 新平安银行整合完成以后，2013 年的发展被各界寄予厚望。新的管理层上任后通过冷静分析平安银行所处的经营环境和未来发展的趋势，经过调研对平安未来的发展充满信心。
- ✓ 新平安银行清晰的定位：平安银行作为中国平安集团一个重要的子公司，服务于集团综合金融战略，实行专业化和集约化经营的全功能商业银行。
- ✓ 平安银行未来发展的目标：未来 3-5 年要进入股份制商业银行的第二梯队，5-8 年进入第一梯队，八年以后零售与批发并重，未来以零售为主，这就是平安银行“最佳银行”三步走的战略。
- ✓ 平安银行近期的任务：要把平安银行的组织架构梳理好使之适应公司的战略；要把业务发展方式转化过来，实现专业化、集约化经营；要做好应对脱媒、利率市场化的准备。
- ✓ 公司管理层清醒地认识到自己的差距，12 年公司发展遇到了很大的困难，然而在整合期间仍然取得了比较可观的成绩也是值得肯定的，12 年公司的资产规模增长了 28%，存款增长了 20%，贷款增长了 16%，利润增长了 30%，与自己比进步很大；而横向与同业比，公司的差距还是很大的，尤其是在效益指标（ROE、ROA）上，要改变这些必须转变公司的经营方式，通过专业化、集约化经营，通过综合金融这个抓手，实现公司业

**务、零售业务、金融同业业务和投行业务实现“四维驱动”，把平安银行带入到发展的快车道，把平安银行的机制建好，通过一流的机制培养一流的员工团队，完善自己的短板。**

- ✓ 平安银行在原深发展和原平安的整合过程中，原深发展在市场上有一些比较强势的业务，平安银行整体排第三梯队，但是公司有些业务可以排到第二梯队，甚至是第一梯队，比如金融同业业务、信用卡业务、贸易融资业务、供应链金融业务、小微业务，尤其是公司综合金融的发展，与集团十几个子公司有非常密切的业务合作，这是平安银行在市场上不可复制的比较优势，是公司的重要抓手。对公、对私、同业、投行四轮驱动，这是平安银行的一个根据现实需要制定的战略。

● **平安集团对平安银行的支持：**

- ✓ 平安集团是国内唯一一个拥有全金融牌照的综合金融集团，而平安银行在综合金融里面非常重要，是**集团三驾马车（保险、投资、银行）的头马**。初期，集团对平安银行在综合开拓和交叉销售方面给予支持，然而**综合金融不会仅仅是综合开拓和交叉销售，平安现在正考虑综合金融如何发挥作用，使各业务板块之间的协同效应发挥出来**，因为平安各业务板块分开在各自的同业领域不具有非常明显的优势，例如平安历史上在很多领域都做到了第一，但是很快就被复制了，如果可以能**研究出一种集团内部各业务板块之间的协同机制，将会成为不可复制的优势**。目前还没形成很完整很成熟的协同机制，平安还在摸索，完全采用交叉销售很吃力，如果可以实现机构机制协同，平安集团和银行的发展将会更好。另外平安集团在“综合会”中决定由银行做头马，来引导其他业务板块的发展和协同。

● **存款：**

- ✓ 去年上半年两行整合投入了很大的精力，业务发展和增长受到一定的限制，下半年两行的整合基本完成，全行上下把主要的精力投入到业务发展中，因为业务的发展、规模的扩张必须依赖存款的增长，所以必须去拉存款、抓存款，四季度的存款增长的非常快，四季度新增存款占了全年新增的 50%以上。
- ✓ 今年的业务增长依然要依赖存款增长的良好势头，这是规模扩张、盈利能力增强的重要保证和基本条件。**存款策略方面，第一、加大对机构存款的工作力度，原来没有设置机构存款的相关部门，今年在分行设置机构存款部；第二、加大结算服务力度，培育平安银行基本结算客户，来实现存款的稳定提升；第三、实施差异化资产负债战略，有目的的去吸收部分协议存款，将会选择高收益的客户群；第四、利用集团优势，推动交叉销售来发展存款增量，12 年集团内部的交叉销售贡献存款增量 150 亿，今年将加大工作力度，相信今年会有更好的回报。**

● **新年度信贷资产的配置：**

- ✓ 金融业在监管的前提下经营，**监管的指标目前有两大类：第一、存贷比，贷款增量是受存款约束；第二、资本金和资本充足率的约束，规模的扩张受资本的约束，受这两个指标的影响，平安银行 13 年贷款增速保持在**

**17-18%，贷款增量在 1000 多亿。**

- ✓ 投向方面，按照平安集团和平安银行的战略安排来配置和投放，重点配置到实体经济、小微、中小企业，这几块占比较大；投入到具有资源禀赋领域、国民经济的支柱产业领域、消费零售领域、为综合金融服务的其他领域这四大领域。像前海这种在国家十二五规划中规划的开发区和园区，公司信贷投入量可能会比较小，但是会通过投行业务和集团综合金融手段介入，这个投入比较大，通过信托手段、资产管理手段、不动产直投手段和银行结合，银行做项目管理、理财、资产证券化，消耗更少的资本和信贷资源来撬动最大的客户投入规模，发挥平安集团的综合金融优势，来参与开发区的建设。
- **小微贷业务：**
  - ✓ 平安银行有别于其他商业银行的，与现有的事业部制不一样，公司的事业部做有资源禀赋的稀缺的领域、以及和老百姓衣食住行等生活消费品相关的领域。
  - ✓ **房地产事业部：**通过专业的团队去经营，做全国最好的房地产事业部，综合金融体现在事业部上，公司的线上业务要体现在事业部中，做平安住房的阿里巴巴，不仅仅要有房地产的开发贷款、消费贷款，房地产相关的建筑装饰材料等都进入我们的事业部，形成完整的产业链，做到公司的线上金融中去，按照平安的优势，做这个很简单，做出一个房地产的线上大市场。
  - ✓ **农业事业部：**公司要做整个产业链，生产、仓储、冷链都将覆盖。
  - ✓ **银行可以借助平安集团综合金融下进入银行不可以进入的领域。**在现有的监管体制和综合金融的背景下，平安目前所有的项目都可以做下来，比如政府平台的项目商业银行是不可以做的，但是集团的其他子公司是可以进去的，银行做项目管理；再比如集团有其他部门在做直投，有做不动产的，银行不可以做的，集团其他成员企业可以做，平安银行可以通过他们介入。
  - ✓ **小微企业将是平安银行的战略业务，将会加大投入。**集团现有 400 万的对公客户和 7800 万个人客户，这里面有 80% 是小微企业，客户资源丰富；公司将和很多电商合作，目前小微主要在线下做，容易出问题，有潜在的风险，而线上不一样，如阿里巴巴不良率很低，线上商户的信用程度是很高的，公司将来的业务主要开展弱担保和信用担保，通过流水发生额产生的信用来贷款；这里还会衍生出大量的小微消费贷款；公司未来 2.0 版的供应链金融即将推出，将设立网络金融事业部，支持整个大中小微贷款通过线上进行，这将是平安的一大战略变革；公司的成本将会大幅降低，平安客户的选择余地将会非常广泛。综合金融的优势将会更加充分的显现出来，而且是不可复制的比较优势。
  - ✓ 对于集团的大客户，公司也将对他们提供综合金融服务，可以为这些大客户提供结算，项目管理，但是不见得去做融资、贷款，公司可能去做其他服务，比如平安集团的养老险覆盖了国资委管的中央企业的 64%，他们都是集团的大客户，平安银行可以利用这个优势，通过公司的投行和综合金融去服务这些客户，这也是公司转变收入增长方式的重要方式。

客户结构、业务结构、收入结构从 2013 年开始就会发生巨大的变化。

● **房地产贷款业务:**

- ✓ 金融对房地产行业的支持有关系但不是约束关系，最近的房地产国五条还是在供应和消费的环节来约束和限制，主要是土地政策和税收政策，对银行的影响不是非常大。银行的房地产信贷一直在监管下重点关注行业来进行控制，平安银行房地产开发贷款余额只有 **200 亿**，在整个贷款中的占比只有 **3% 左右**，在所有商业银行关于房地产贷款的占比中很低，按揭贷款余额 **700 多亿**，占比也不是最高，处于同业平均水平。**13 年**对于房地产贷款，平安银行坚持稳健的政策的原则，既不严控也不推动，限额以内，在不高于平均增长速度的情况下投入，坚持优质的楼盘和客户。

● **同业业务:**

- ✓ 同业业务 12 年在全行业务调整中发挥了非常的作用，13 年的同业业务在 12 年的基础上会有更好的发展，在资产的配置上，公司主要是按照同业资产和信贷资产两类资产的不同，根据负债的结构的不同来配置同业业务的资产，这块的资产在监管的角度上没有限制，主要取决于同业负债能力和资产的管理运营能力。可以预见，根据公司目前的同业资产和负债的发展能力，13 年同业业务会比 12 年有更大比例的提升。

● **资产质量:**

- ✓ 不良有增长，特别是温州有很大增长，12 年由于宏观经济和产业结构原因，长三角温州地区民营企业受冲击很大，加上平安银行过去商业模式过于单一，客户结构也比较单一，所以不良资产有所上升，但经过平安银行全力以赴的努力，风险基本可控。具体情况还要视该地区实体经济的情况而定。公司认为两会以后，国家政策会对浙江地区有很大的促进和改善。同时可以注意到去年四季度的最后两个月不良上升得到了明显的遏制，资产质量有明显好转，风险处于基本可控状态。**浙江三家分行不良占全行不良的 80%**，这个地方控制好了，不良就得到了有效的控制，**13 年对不良的清收和控制采取了特殊的措施，不良没有蔓延的趋势，完全在可控范围内。**

● **拨备政策:**

- ✓ 中国银行业按照统一的监管标准来监管商业银行的经营活动，平安银行按照统一的规则进行拨备的计提，按资产的五级分类来差异化的计提拨备。**12 年公司的不良是 0.95%**，与上市的股份制银行相比，平安银行偏高，这个主要是由于整合的原因，原深发展和原平安在整合过程中资产管理在某些环节有问题，导致公司长三角的四家分行的不良资产有不同程度的增加，不良增量占全行新增不良的 **88%**。去年四季度 **11、12 月**这种不良和坏账转化的情况得到遏制，今年一季度 **1、2 月**来看资产质量还是比较的正常。公司拨贷比 **1.74**，与同业比有点低，公司的拨备覆盖率由于不良率比较高，所以拨备覆盖率相对上一年度也有所下降，按监管的统一要求，只要公司的资产质量保持稳定，未来公司的拨备对风

险的覆盖和保障是没有问题的。

- ✓ **2012年不良在计提拨备在非组合拨备中，针对逾期贷款和不良贷款的拨备大概只有20%多一点。至于计提拨备的比例比较低，这和公司的业务结构相关，去年年底公司的不良贷款余额是69亿，当年新增不良是36亿，其中损失类和可疑类的只有3亿，剩余的33亿是次级类，因为次级的计提标准与损失类和可疑类相比是比较低的，公司新增的36亿不良中有33亿是次级类，计提的总量不大，新增不良的结构中因为大部分的不良都有抵押和担保，逾期损失的概率小，计提的拨备可以覆盖未来损失，反映在计提的比例是比较低的。**

- **成本收入比：**

- ✓ 成本收入比下降的趋势，公司成本收入比是39.4%。最近公布了中国商业银行的成本收入比的情况和资产收益率的情况，这两个数据之间是有关联的，全国商业银行的资产收益率水平是1.3%，目前公司的水平是0.94%，公司成本收入比的下降，不仅仅要从成本的控制来讲，更重要的是提升资产收益率的水平，如果公司达到全国商业银行资产收益率的平均水平1.3%的话，公司就可以实现成本收入比达到33%-34%左右。未来几年，公司会一方面增强收入和盈利能力，来降低公司的成本收入比，另一方面，加强成本控制，尤其是中后台的集中，减少运行和管理成本的支出，公司的成本收入比也将会得到优化。

- **网点扩张：**

- ✓ 平安银行网点发展严重不足，12年一年建立了55个网点，13年平安银行的策略是：第一、在监管政策允许的情况下，最大化建设网点，第二、在有网点的区域加大ATM、CIS等一些自助设施的投入，总行给予了一定的战略投资来支持零售客户的需要，第三、与一流的国际企业合作建立科技手段较高的创新性网点，以此来引领公司其他网点的科技化的水平，第四、在发展物理性网点的同时，在网银、手机银行、移动终端等方面加大投入，使客户可以在线上完成交易，减少对网点的依赖。

- **融资计划：**

- ✓ 去年同时进行了两项融资，第一、平安银行向平安集团的200亿定增计划，第二、260亿的可转债，由于种种原因没有落实，今年两会以后会继续推动，定价将会按照市场化原则来进行，因为按照原来的方式可能很难进行下去。目前还没有启动这项计划，董事会开完以后会重启。

- **分红专送：**

- ✓ 分红送转，以前深发展阶段多年没分红，被市场称为铁公鸡，今年公司经营步入健康发展的阶段，公司开始分红；关于转送，通过这种方式补充资本金来支持相关业务的发展。公司有信心实现平安银行的健康和持续发展，为投资者创造更多更大的收益。

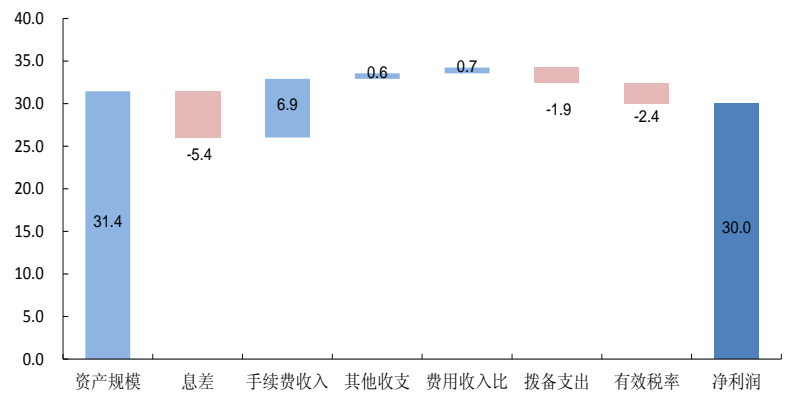
- **人才培养和激励考核机制：**

- ✓ 第一、提高现有存量团队的积极性，使人才可以脱颖而出，第二、吸引

社会上优秀人才加盟进来。

- ✓ 目前在经营的考核上，实施两率挂钩，利润工资率和利润费用率挂钩考核，这是 2013 年开始实施的，与以前有很大的不同的。
- ✓ 在管理的考核上和团队培养上，公司正在采取一系列的措施，第一、对于公司的存量团队，选拔年轻的有发展前景的干部，进行综合经营的系统培养，为未来的发展奠定人才基础；第二、从今年开始招收优秀的院校应届生系统培养，通过自己内部培养来建立稳定的人才队伍。
- ✓ 公司现在正在建立一整套的机制，对管理层、中层、前中后台的激励考核机制，根据集团的要求，按照银行的特定需要把这些激励考核要求落地。

图 1：各驱动因子对业绩同比增幅之贡献度



资料来源：公司资料，长城证券研究所整理

附表：财务预测与估值（考虑送红股和定增；计算股价为 22.86 元/股）

价值评估(倍)	2011	2012	2013E	2014E	利润表(百万元)	2011	2012	2013E	2014E
P/E	11.3	8.7	7.4	6.4	净利息收入	25,290	33,035	38,501	42,414
P/B	1.60	1.38	1.79	1.55	利息收入	52,331	74,614	78,820	84,351
P/PPoP	7.6	5.7	6.2	5.7	利息支出	27,041	41,578	40,319	41,938
市值/总资产(A股)	16.0%	9.4%	7.3%	6.7%	总拨备支出	2,149	3,131	4,298	3,716
股息收益率(税后)	0.0%	3.1%	2.6%	3.7%	拨备后息差收入	27,438	36,166	42,799	46,130
每股指标(元)	2011	2012	2013E	2014E	手续费净收入	3,665	5,721	6,597	7,042
EPS	2.03	2.64	1.69	1.98	其他经营净收益	689	992	728	1,750
BVPS	14.31	16.55	12.79	14.77	营业净收入	29,643	39,749	45,825	51,205
PPoPPS	3.01	4.04	2.61	2.88	营业费用	11,855	15,664	18,439	20,883
盈利驱动	2011	2012	2013E	2014E	营业外净收入	125	9	10	10
存款增长	51.2%	20.0%	17.0%	15.9%	拨备前利润	15,406	20,682	24,284	26,805
贷款增长	52.3%	16.1%	16.1%	13.9%	税前利润	13,257	17,551	19,986	23,089
存贷比	71.1%	69.0%	68.4%	67.2%	所得税	2,867	4,040	4,243	4,694
生息资产增长	70.6%	27.9%	15.1%	16.7%	净利润	10,390	13,511	15,743	18,395
RWA 增长	71.4%	12.7%	18.4%	13.6%	资产负债表	2011	2012	2013E	2014E
贷款收益率	6.37%	6.69%	6.22%	6.08%	现金及央行存款	160,635	219,347	184,429	209,288
生息资产收益率	5.34%	5.30%	4.78%	4.64%	同业资产	253,224	354,558	383,785	415,421
存款成本率	2.15%	2.47%	2.28%	2.25%	贷款	620,642	720,781	836,562	952,848
计息负债付息率	2.94%	3.15%	2.65%	2.54%	贷款拨备	10,566	12,518	15,963	18,684
净利差(SPREAD)	2.58%	2.35%	2.34%	2.34%	债券投资	202,407	288,095	314,341	340,570
净息差(NIM)	2.41%	2.15%	2.13%	2.11%	生息资产	1,234,672	1,579,548	1,716,825	1,915,567
非利息收入比重	14.7%	16.9%	16.0%	17.2%	总资产	1,251,122	1,601,550	1,741,444	1,945,266
费用收入比(不含税)	40.0%	39.4%	40.2%	40.8%	同业负债	290,447	442,490	370,951	383,436
拨备支出/平均贷款	0.42%	0.47%	0.55%	0.42%	存款	850,845	1,021,108	1,173,824	1,337,228
收入盈利增长	2011	2012	2013E	2014E	发行债券	16,054	16,079	18,809	21,611
净利息收入增长	59.8%	30.6%	16.5%	10.2%	计息负债	1,157,347	1,479,677	1,563,585	1,742,276
手续费收入增长	131.2%	56.1%	15.3%	6.7%	总负债	1,177,811	1,516,752	1,622,521	1,807,948
营业净收入增长	64.9%	34.1%	15.3%	11.7%	实收资本	5,123	5,123	9,297	9,297
拨备前利润增长	63.3%	34.2%	17.4%	10.4%	一般准备	7,955	13,633	13,633	14,142
净利润增长	66.3%	30.0%	16.5%	16.8%	所有者权益	73,311	84,799	118,923	137,318
资产盈利能力	2011	2012	2013E	2014E	总风险加权资产	794,702	895,593	1,060,310	1,185,206
RoAE	19.1%	16.9%	17.1%	15.5%	贷款结构	2011	2012	2013E	2014E
RoAA	1.05%	0.95%	0.95%	0.94%	公司贷款	66.5%	67.2%	66.1%	65.1%
RoAA(拨备前)	1.56%	1.45%	1.45%	1.45%	零售贷款	30.6%	31.3%	32.4%	33.4%
RoRWA	1.65%	1.60%	1.61%	1.62%	票据贴现	2.8%	1.4%	1.5%	1.5%
资产质量	2011	2012	2013E	2014E	存款结构	2011	2012	2013E	2014E
不良资产率	0.53%	0.95%	1.09%	1.16%	公司存款	56.5%	59.4%	58.1%	56.8%
拨备覆盖率	320.7%	182.3%	175.5%	193.0%	零售存款	16.4%	17.0%	18.1%	19.3%
拨备余额/全部贷款	1.70%	1.74%	1.91%	2.23%	其他存款	27.1%	23.6%	23.9%	23.9%
资本	2011	2012	2013E	2014E	活期存款	32.2%	33.5%	34.4%	35.0%
核心资本充足率	8.5%	8.6%	10.7%	9.9%	定期存款	40.7%	42.8%	41.8%	41.0%
总资本充足率	11.5%	11.7%	13.9%	13.4%	网点与人员	2011	2012	2013E	2014E
财务杠杆(倍)	16.6	18.9	14.6	14.2	分支机构数	395	450	495	571
风险加权资产比重	64.4%	56.7%	61.3%	56.8%	员工总数	24,154	31,905	34,457	36,733

资料来源：公司公告、长城证券研究所预测

注：利率均为按期末余额平均计算



**研究员介绍及承诺:**

**黄 飙:** 电子学、经济学双学士，理学硕士。7年证券研究工作经验，2012年加入长城证券，任银行业研究员。

**屈 俊:** 华中科技大学金融学和武汉大学工商管理双学士，武汉大学金融工程硕士。2012年加入长城证券，任银行业助理研究员。

本人具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格或相当的专业胜任能力，在执业过程中恪守独立诚信、勤勉尽职、谨慎客观、公平公正的原则，独立、客观地出具本报告。本报告反映了本人的研究观点，不曾因，不因，也将不会因本报告中的具体推荐意见或观点而直接或间接接收到任何形式的报酬。

**免责声明**

长城证券有限责任公司（以下简称长城证券）具备中国证监会批准的证券投资咨询业务资格。

本报告由长城证券向其机构或个人客户（以下简称客户）提供，除非另有说明，所有本报告的版权属于长城证券。未经长城证券事先书面授权许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制和发布，亦不得作为诉讼、仲裁、传媒及任何单位或个人引用的证明或依据，不得用于未经允许的其它任何用途。如引用、刊发，需注明出处为长城证券研究所，且不得对本报告进行有悖原意的引用、删节和修改。

本报告是基于本公司认为可靠的已公开信息，但本公司不保证信息的准确性或完整性。本报告所载的资料、工具、意见及推测只提供给客户作参考之用，并非作为或被视为出售或购买证券或其他投资标的的邀请或向他人作出邀请。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见并不构成对任何人的投资建议。在任何情况下，本公司不对任何人因使用本报告中的任何内容所引致的任何损失负任何责任。

长城证券在法律允许的情况下可参与、投资或持有本报告涉及的证券或进行证券交易，或向本报告涉及的公司提供或争取提供包括投资银行业务在内的服务或业务支持。长城证券可能与本报告涉及的公司之间存在业务关系，并无需事先或在获得业务关系后通知客户。

长城证券版权所有并保留一切权利。

**长城证券投资评级说明**

**公司评级:** 强烈推荐——预期未来6个月内股价相对行业指数涨幅15%以上；  
推荐——预期未来6个月内股价相对行业指数涨幅介于5%-15%之间；  
中性——预期未来6个月内股价相对行业指数涨幅介于-5%-5%之间；  
回避——预期未来6个月内股价相对行业指数跌幅5%以上。

**行业评级:** 推荐——预期未来6个月内行业整体表现战胜市场；  
中性——预期未来6个月内行业整体表现与市场同步；  
回避——预期未来6个月内行业整体表现弱于市场。

**长城证券销售交易部****深圳联系人**

刘 璇: 0755-83516231, 13760273833, liux@cgws.com  
王 涛: 0755-83516217, 13808859088, wangt@cgws.com  
陈方圆: 0755-83516287, 18607195599, chenfy@cgws.com  
陈尚峰: 0755-83515203, 13826520778, chensf@cgws.com

**北京联系人**

赵 东: 010-88366060-8730, 13701166983, zhaodong@cgws.com  
杨 洁: 010-88366060-8865, 13911393598, yangj@cgws.com  
王 媛: 010-88366060-8807, 18600345118, wyuan@cgws.com  
李彦仪: 010-88366060-8750, 18611670060, lyany@cgws.com  
安雅泽: 010-88366060-8768, 18600232070, ayz@cgws.com

**上海联系人**

谢彦蔚: 021-61680314, 18602109861, xieyw@cgws.com  
陈 韵: 021-61680389, 15821566166, chenyun@cgws.com

**长城证券研究所**

深圳办公地址: 深圳市福田区深南大道 6008 号特区报业大厦 16 层  
邮编: 518034 传真: 86-755-83516207  
北京办公地址: 北京市西城区西直门外大街 112 号阳光大厦 10 层  
邮编: 100044 传真: 86-10-88366686  
上海办公地址: 上海市民生路 1399 号太平大厦 3 楼  
邮编: 200135 传真: 021-61680357  
网址: <http://www.cgws.com>