

管理层讨论与分析 — 业务回顾

集团主要业务分部的营业收入情况如下表所示：

单位：百万元人民币(百分比除外)

项目	2013年		2012年	
	金额	占比	金额	占比
商业银行业务				
其中：公司金融业务	196,541	48.23%	186,536	50.95%
个人金融业务	118,761	29.14%	107,260	29.30%
资金业务	67,574	16.58%	50,486	13.79%
投资银行及保险业务	17,143	4.21%	13,990	3.82%
其他业务及抵销项目	7,489	1.84%	7,819	2.14%
合计	407,508	100.00%	366,091	100.00%

年末集团主要存贷款业务情况如下表所示：

单位：百万元人民币

项目	2013年 12月31日	2012年 12月31日	2011年 12月31日
公司存款			
中国内地：人民币	4,179,257	3,755,626	3,842,173
各外币折人民币	284,253	288,324	194,682
港澳台及其他国家：			
各货币折人民币	957,368	769,575	657,460
小计	5,420,878	4,813,525	4,694,315
个人存款			
中国内地：人民币	3,508,797	3,234,301	3,165,161
各外币折人民币	188,356	187,452	184,810
港澳台及其他国家：			
各货币折人民币	683,406	659,387	585,111
小计	4,380,559	4,081,140	3,935,082
公司贷款			
中国内地：人民币	3,688,976	3,452,004	3,244,573
各外币折人民币	503,179	488,518	573,882
港澳台及其他国家：			
各货币折人民币	1,247,184	1,039,877	906,850
小计	5,439,339	4,980,399	4,725,305
个人贷款			
中国内地：人民币	1,864,654	1,617,123	1,390,343
各外币折人民币	1,371	1,037	896
港澳台及其他国家：			
各货币折人民币	302,427	266,137	226,270
小计	2,168,452	1,884,297	1,617,509

商业银行业务

中国内地商业银行业务

2013年，中国内地商业银行业务实现营业收入3,322.63亿元，比上年增加314.76亿元，增长10.46%。具体如下表所示：

单位：百万元人民币（百分比除外）

项目	2013年		2012年	
	金额	占比	金额	占比
公司金融业务	177,735	53.49%	167,673	55.74%
个人金融业务	107,039	32.22%	96,931	32.23%
资金业务	47,077	14.17%	36,170	12.03%
其他	412	0.12%	13	0.00%
合计	332,263	100.00%	300,787	100.00%

公司金融业务

本行大力推进公司金融业务转型，加大产品创新力度，不断优化客户结构，持续拓展客户基础，加快推动一体化、综合化经营，实现公司金融业务平衡稳健发展。2013年，中国内地公司金融业务实现营业收入1,777.35亿元，比上年增加100.62亿元，增长6.00%。

公司存款业务

本行加快发展公司负债业务，持续优化负债结构，促进核心存款增长。积极拓展供应链、产业链上下游客户，不断扩大客户基础，提升客户存款贡献。大力拓展行政事业客户，完善产品服务体系，行政事业机构存款实现较快增长。积极顺应人民币利率市场化进程，服务自贸区建设，加强产品创新，优化通知存款、协定存款等产品功能，提高现金管理、结算业务等对存款业务的支持作用。把握企业直接融资机会，扩大存款来源。完善网点服务渠道功能，提升网点公司金融业务服务水平，提高网点存款贡献。

年末本行中国内地人民币公司存款总额41,792.57亿元，比上年末增加4,236.31亿元，增长11.28%。外币公司存款总额折合466.23亿美元，比上年末增加7.52亿美元，增长1.64%。

公司贷款业务

本行围绕实体经济需求，加大对信息消费、节能环保、先进制造业、战略性新兴产业、传统产业改造升级、重大在建续建项目、民生工程建设等重点领域的信贷支持。配合国家区域经济发展政策，继续做好区域经济协调发展的金融支持和服务。加快大型企业金融服务转型，加大对中、小、微企业的信贷资源倾斜，通过直接融资、供应链、网络金融产品等多种途径满足客户业务需求。把握人民币国际化机遇，推进跨境业务发展，支持中资企业“走出去”，把握大型并购项目、产能对外转移等跨境业务机会。主动限制地方政府融资平台贷款规模，贷款余额比上年末减少447.70亿元。严格控制高耗能、高排放行业贷款，对产能过剩行业实施差异化信贷政策，产能过剩行业贷款余额比上年末减少117.94亿元。推进全球公司金融一体化服务体系建设，积极推行全球客户经理制，完善全球统一授信制度，建设推广公司金融客户全球服务平台，提升全球综合金融服务能力。累计支持出口买方信贷项目49个，签约金额64.83亿美元；海外并购贷款项目98个，签约金额362.41亿美元；海外经营性贷款项目597个，签约金额447.72亿美元。荣获《第一财经日报》“最佳公司服务银行”奖。

年末本行中国内地人民币公司贷款总额36,889.76亿元，比上年末增加2,369.72亿元，增长6.86%。外币公司贷款总额折合825.30亿美元，比上年末增加48.09亿美元，增长6.19%，继续保持市场领先地位。

管理层讨论与分析 — 业务回顾

贸易金融与结算业务

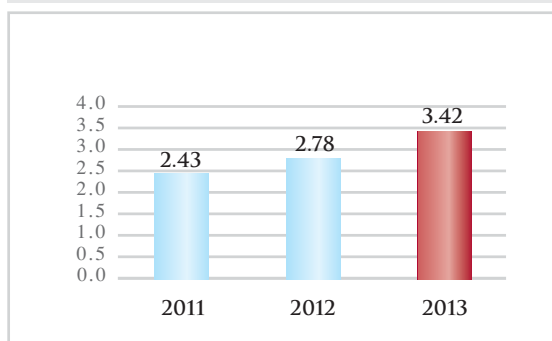
本行加快贸易金融与结算产品创新，进一步巩固传统优势地位。推出远证即付、跨境保税区货押融资、预付款结构化融资等服务，适应客户差异化需求。不断完善供应链融资电子化系统功能，提升线上贸易融资服务水平。率先推出公司客户综合开户服务，大力发展财政代理类业务。设立上海大宗商品融资中心，推进海外保理中心、海外大宗商品融资中心和福费廷中心建设。

国际结算与贸易融资业务平稳增长，市场份额持续领先。集团全年完成国际结算业务量3.42万亿美元，比上年增长23.02%，中国内地机构市场份额继续稳居同业之首。年末中国内地机构外币贸易融资余额468.42亿美元，人民币贸易融资余额3,473.46亿元，保持同业领先水平。

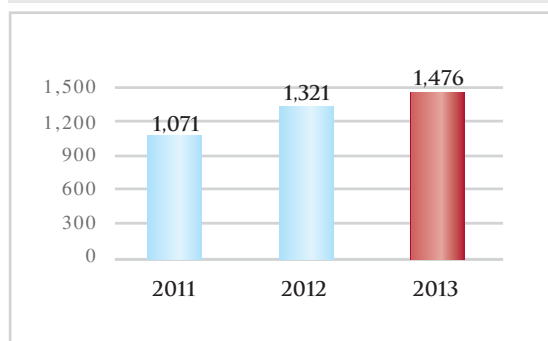
保理、保函业务继续保持领先优势，福费廷业务和供应链金融再创新高。中国内地机构全年叙做国际保理业务453.22亿美元，其中叙做出口双保理业务106.08亿美元，连续70个月稳居全球首位。年末中国内地机构本外币保函余额8,835.37亿元，对外担保余额市场份额在境内同业中保持第一。福费廷一级市场业务量累计1,882.75亿元，供应链金融达到1.02万亿元。

2013年，本行被《环球金融》《贸易与福费廷评论》《全球贸易评论》、中国银行业协会等国内外知名媒体及机构评选为“中国最佳贸易融资银行”和“最佳贸易金融银行”，荣获国际保理商联合会(FCI)“最佳进出口保理商”、《中国经营报》“卓越竞争力跨境人民币业务银行”等奖项。

集团国际结算量（万亿美元）



境内机构外币贸易融资发生额（亿美元）



现金管理业务

本行不断丰富全球现金管理平台功能，业务覆盖亚太、欧非、美洲33个国家和地区，为客户提供高效、便捷的全球一体化现金管理服务。把握跨国公司总部外汇资金集中运营管理试点业务机遇，在国家外汇管理局指定的32家试点企业中成功争揽18家，居同业首位。推出SWIFT直连服务，拓宽跨国集团全球资金运作渠道。创新供应链金融与现金管理产品组合模式，支持全产业链资金管理。积极把握网络金融发展机遇，推动电子商务与现金管理产品融合。荣获《欧洲货币》“中国最佳现金管理银行”、《贸易金融》“2013年度最佳现金管理银行”、《财资中国》“最佳财资管理银行”、《首席财富官》“最佳现金管理品牌奖”等奖项。

金融机构业务

本行继续深化与全球各类金融机构的全方位合作，搭建综合金融服务平台，金融机构客户覆盖率保持市场领先。与全球179个国家和地区的1,600余家机构建立代理行关系，为跨国机构和企业提供国际结算、债券融资、外汇交易、投资托管、全球现金管理等金融服务，支持企业“走出去”和“走进来”。为五大洲近90个国家和地区的代理行开立1,000多个跨境人民币同业往来账户，领先于同业。合格境外机构投资者(QFII)托管服务客户数和业务规模居同业前列。加大与海外非银行金融机构的合作力度，与伦敦金属交易所、香港交易所以及德意志交易所签署战略合作谅解备忘录，共同研发人民币计价结算产品，首创金融机构人民币对外支付业务，实现珠海横琴地区人民币跨境业务零的突破。

年末本行金融机构外币存款市场份额排名第一，B股清算业务量排名第一，海外代理行结算来委业务量排名第一，第三方存管市场份额持续提升。



中小企业金融

本行持续加大对中小企业的支持，根据中、小、微型企业的行为特征，设计差异化的分层客户服务模式。大力拓展中型企业客户，积极优化中型企业信贷审批机制，建立以客户为中心、行业领先的中型企业金融业务模式。进一步完善针对小型企业的“中银信贷工厂”服务模式，已完成境内34家分行的全覆盖，并向海外分支机构推广。适应网络金融发展趋势，推广“中银网络通宝”业务，建立小型企业客户“一点接入、全程响应”的全流程在线服务模式，推进“中银信贷工厂”的网络化、电子化、智能化和移动式升级。创新推出微型金融商业模式，通过标准化服务流程、先进的信贷管理技术、参数化的定价模型、嵌入式的综合销售管理，构建对微型企业客户的全方位综合服务体系。充分发挥多元化金融服务平台优势，向客户提供商业银行、投资银行、债券、保险等一揽子金融服务。“中银信贷工厂”业务模式荣获《亚洲银行家》2013年度“中国优秀品牌建设”奖。

年末本行中国内地小企业贷款³余额为9,186.04亿元，比上年末增加960.84亿元，比上年多增183.09亿元；增长11.68%，高于各项贷款平均增速。“中银信贷工厂”模式授信客户突破5.5万户，比上年增长26%，授信余额突破3,100亿元，比上年增长32%。

³ 小企业贷款统计按照工业和信息化部等四部委《关于印发中小企业划型标准规定的通知》(工信部联企业[2011]300号)执行，包括小型企业、微型企业和个人经营性贷款。

管理层讨论与分析 — 业务回顾

投资银行业务

本行积极推广投融通市场化融资业务，通过对投资和融资方进行有效撮合，利用外部市场资金满足客户融资需求。全年实现投融通市场化融资2,278亿元，比上年增长208.67%。加快投行产品创新，推出“走出去”企业信息咨询顾问产品，研发推广代理融资类资产管理计划。与上海证券交易所、深圳证券交易所合作，创新理财业务投资新模式，进一步丰富投资银行市场化融资产品。全年投行市场化融资产品共为客户实现融资4,600亿元，比上年增长56.25%，有效承接大型客户的信贷需求，助力公司金融客户结构调整。

2013年，本行实现核心投行业务收入94.83亿元，比上年增长103.15%；实现商业银行投行业务⁴收入

282.79亿元，比上年增长50.42%。荣获《证券时报》“最佳银行投行”“最佳跨境融资银行”“最佳并购顾问银行”和“最佳创新资管项目”等奖项。

养老金业务

本行紧紧围绕国家社会保障体系建设，不断拓展业务范围，完善服务系统功能，提升客户满意度，为客户提供企业年金、职业年金、社会保障、薪酬福利计划及代理养老资产管理等一系列养老金融服务。

年末本行养老金个人账户管理数243.15万户，托管金额729.47亿元，服务客户超过7,600家。全年新增养老金个人账户63.8万户，新增养老金托管资金193.48亿元，分别比上年增长35.57%和36.10%。

服务企业“走出去”

近年来，中国企业“走出去”步伐不断加快，海外整合收购目标已从基础设施、矿业资源拓展至生产制造、高新技术、民生消费等各个领域。本行发挥海内外一体化和多元化优势，为中国企业“走出去”提供有力的金融支持。

2013年9月，双汇国际控股有限公司(简称“双汇”)以71亿美元成功收购美国史密斯菲尔德公司，成为中国企业在美国最大的并购案，也创造了中国民营企业海外并购金额记录，本行在收购中扮演了重要角色。本行纽约分行提供美国法律商业环境意见，中银香港提供国际银团融资意见，中银国际控股提供财务顾问服务，河南分行提供客户关系基础维护。纽约分行作为当地唯一一家拥有A级评级的中资银行，开立了40亿美元融资承诺函，成为双方达成交易的重要保障。与此同时，本行与双汇根据交易需求和市场情况，共同设计了组建银团贷款的融资方案。2013年6月26日，本行举行了全球近30家银行参加的银团筹组推介会，最终获得2.1倍的银团超额认购。2013年8月30日，本行牵头的8家银行与双汇签署40亿美元银团贷款协议。在银团筹组安排过程中，本行克服时间要求紧、交易金额大、融资结构复杂、涉及多地监管协调等困难，在短时间内完成了从项目调研到融资协议签署的全部环节，并担任该项目的银团贷款代理行、抵押代理行等多重角色。本次并购金融服务成为本行发挥国际化、多元化、专业化优势，运用撮合交易和业务穿透能力，践行社会责任，支持中国企业“走出去”的一个典型案例。

除叙做双汇并购项目外，本行还成功牵头洛阳栾川钼业集团有限公司并购力拓集团澳洲铜金矿项目，创2013年澳洲矿业领域并购项目单笔金额之最；支持中国海洋石油总公司收购加拿大尼克森公司项目，该并购项目创我国历史上海外并购项目金额之最；助力中国国际海运集装箱集团股份有限公司在美国发行商业票据，创中资企业商业票据发行金额之最；成功为中国华能集团公司发行境外美元债券。通过积极努力，本行为中国企业参与国际竞争提供了有力支持。

本行将抓住中国经济金融对外开放带来的新机遇，自觉践行国家战略，进一步提高全球服务能力，更好地服务企业“走出去”。

注 双汇国际控股有限公司于2014年1月21日更名为万洲国际有限公司。

⁴ 主要包括财务顾问、股票经纪、债券承销、银团贷款安排和资产管理。

个人金融业务

本行加快个人金融产品创新与融合，不断改进客户服务，努力提升客户体验，持续增强市场竞争力，推动个人金融业务较快增长。2013年，本行中国内地个人金融业务实现营业收入1,070.39亿元，比上年增加101.08亿元，增长10.43%。



个人存款业务

本行大力推动代发薪、代收付等战略性基础业务发展，提高客户差异化服务水平，加大个人账户类产品创新力度，完善个人账户功能，提供优质、便捷金融服务。推出个人定期到期约定转存、个人预约转账、个人联名账户、个人智能通存款等新产品，为客户提供综合性金融服务。年末本行中国内地人民币个人存款总额35,087.97亿元，比上年末增加2,744.96亿元，增长8.49%。外币个人存款总额折合308.94亿美元，比上年末增加10.71亿美元，增长3.59%，市场份额继续居同业之首。

个人贷款业务

本行持续优化个人贷款业务结构，继续巩固住房贷款业务基础地位，大力发展个人商业用房贷款、个人经营类贷款、个人消费类贷款等非住房贷款业务。完善个人贷款系统和渠道建设，积极开发电子渠道贷款功能。充分发挥全球布局优势，为客户提供个人境外贷款资信见证服务。年末本行中国内地人民币个人贷款总额18,646.54亿元，比上年末增加2,475.31亿元，增长15.31%。其中，个人汽车贷款、教育助学贷款继续保持市场领先。

财富管理和私人银行服务

本行不断优化服务平台，拓展投资产品及增值服务，适应客户财富管理需求。加强海内外联动，推

动海外财富管理业务快速发展。以东南亚地区为中心，推进中高端客户离岸投资服务。全面推进个人客户经理队伍建设，提高综合金融服务水平，提升客户满意度。本行中高端客户规模比上年末增长超过12%。获得《理财周报》“中国最佳银行财富管理品牌”奖项。

本行依托集团国际化及综合经营优势，推动私人银行业务持续发展。推出超高净值领域金融服务品牌“家族理财室”，提供全球资产管理、家族信托与传承、企业顾问、法律税务咨询等服务。发展“平行理财”跨境资产配置业务，为客户提供境外投资、置业咨询、留学教育等金融及增值服务。持续开展“中银私享荟”慈善捐助及未来精英教育等主题增值服务，携手客户共同履行社会责任。年末集团私人银行客户突破6万人，管理金融资产超过5,700亿元。被《欧洲货币》《亚洲货币》等媒体评为“中国最佳私人银行”。

银行卡业务

本行着力打造个人跨境银行卡特色品牌，在国内同业中首推全币种国际芯片卡跨境支付专属产品，研发推广长城环球通港澳台自由行卡、无限卡等跨境支付特色产品，推出支持全部国际卡组织电子商务交易的跨境收单产品。丰富海外信用卡产品体系，发行澳门无限卡和白金卡、新加坡中国旅游卡、加拿大丰泰联名卡等特色产品。探索移动金融业务发展新模式，率先推出NFC手机近场支付产品和闪付卡产品，推广在线支付和定制化虚拟支付，搭建信用卡微信服务平台，为客户提供移动服务互动新体验。持续优化重点业务处理流程，丰富网银、手机、微信、电话客服等办卡渠道，提高金融服务效率。

加快借记卡创新研发，全面推广借记IC卡发卡和迁移工作，推出银联标准的环球通多币借记卡、借记虚拟卡、DIY照片卡、亲情通等产品及功能，推广中银快付、协议支付、银联快捷支付等支付方式，拓宽移动支付渠道。持续推进惠民金融服务体系建设，参与全国近30个省/直辖市190余个社会保障卡项目。发行医院通长城健康卡，在全国多家医院实现挂号、缴费等功能。积极推动海外借记卡系统建设，推动海外机构发行银联标准的人民币和当地货币的双币借记卡及VISA和万事达单币借记卡，目前已有15家海外机构发行借记卡产品。

管理层讨论与分析 — 业务回顾

年末本行银行卡发卡量和交易额数据如下表所示：

单位：万张／亿元人民币（百分比除外）			
	2013年 12月31日	2012年 12月31日	增长率
借记卡累计卡量	30,258.88	24,350.21	24.27%
信用卡累计卡量	4,189.94	3,622.03	15.68%
加载金融功能的社会保障卡累计卡量	4,216.75	2,070.30	103.68%
	2013年	2012年	同比增速
借记卡消费额	18,625.30	13,195.67	41.15%
信用卡消费额	10,202.15	7,109.34	43.50%
人民币卡收单交易额	31,896.40	24,331.19	31.09%
代理外卡收单交易额	255.35	263.37	(3.04%)

金融市场业务

本行密切跟踪金融市场动态，顺应利率市场化、汇率市场化和人民币国际化趋势，继续深化业务结构调整，积极参与金融市场创新，充分发挥专业优势，全面提高资产管理、市场融资、资金交易、托管服务、投资运作和风险控制能力，成功实施金融市场业务一体化系统项目境内投产，业务发展能力与风险管控水平进一步提升，推动金融市场业务实现持续、健康、平稳发展。

投资业务

本行加强市场研判，合理摆布投资久期，适度加大人民币信用产品投资力度，组合收益水平进一步提高。积极参与国债期货、国债预发行、境内大额可转让定期存单(NCDs)等市场创新，充分利用创新工具丰富投资组合管理手段。合理把握国际债券市场趋势，持续优化外币投资结构，适度加大信用类债券投资力度。进一步推行海外机构债券集中经营和决策，加强集团债券投资统一管理。

交易业务

本行持续优化交易类产品功能，推出“平价远期结售汇”“双货币远期”“汇利宝”等结售汇产品。积极参与人民币国际化进程，海外人民币交易平台报价品

种扩大至美元、欧元、日元、港币、英镑、加拿大元、瑞士法郎、澳元等世界主要货币兑人民币的即期、远期、掉期、NDF产品和期权报价。成功开展银行间市场首笔人民币兑澳元直盘交易。拓展新兴市场及小货币报价业务，推出马来西亚林吉特现汇价、印尼卢比现钞价、哈萨克斯坦坚戈现钞价等小货币结售汇报价。继续保持上海黄金交易所黄金自营交易领先地位，叙做首笔银行间黄金询价远期交易和掉期交易，成功试点人民币黄金远期业务，推出个人黄金交易代理业务。年末本行对客即远期结售汇市场份额22.25%，居市场首位；人民币债券交割总量15.53万亿元，市场份额3.97%，排名第二；上海黄金交易所黄金交易量市场份额10.14%，排名第二。

代客业务

本行发挥集团多元化经营优势，加强资产管理产品研发，推出“中银智荟”系列产品，适应客户多种理财需求。承销中小企业区域集优债券，拓宽中小企业融资渠道，服务实体经济发展。搭建境外债券承销业务平台，多次担任主承销商协助境内大中型企业发行海外债券。充分发挥代客商品保值业务优势，帮助企业规避商品价格波动风险，成功开办农产品类场外远期保值业务，为企业叙做大豆及棕榈油场外远期保值交易。

托管业务

本行持续深化与基金公司、社保机构、保险公司等重点客户的合作，继续加快基金公司子公司专项托管、保险资产管理产品托管、资产证券化托管等新兴托管产品的研发与推广。把握海外人民币业务发展机遇，大力拓展RQFII托管业务，进一步推动跨境和海外托管业务发展。积极推进托管业务标准化流程建设，持续优化全球托管系统功能，提升绩效评估等托管增值服务水平，加快托管网银、电子指令等电子渠道建设，成为首家且唯一一家与中央国债登记结算公司实现全产品直连的托管银行。年末集团托管资产规模约5万亿元，居同业领先地位。获得《21世纪经济报道》“2013年最佳资产托管银行”奖项。

村镇银行

中银富登村镇银行积极落实国家“三农”政策，秉承“立足县域发展，坚持支农支小，与社区共成长”的发展理念，致力于为农村客户、小微企业、个体工商户和工薪阶层提供现代化金融服务，助推新农村建设。目前已设立50家村镇银行和16家支行，比上年末分别增加32和12家，成为国内规模最大、业务范围最广的村镇银行。

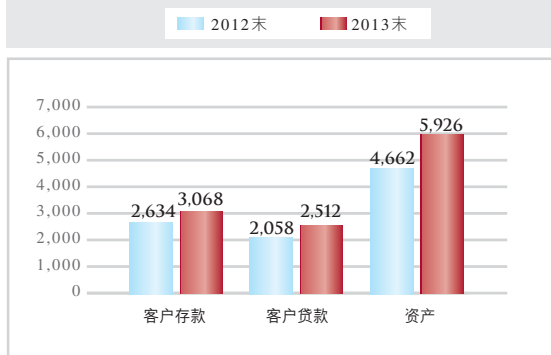
2013年末，村镇银行存款余额59.54亿元，比上年末增长161%；贷款余额48.53亿元，比上年末增长145%。不良贷款率0.59%，各项财务指标良好。服务客户18.4万户，比上年末增长2倍，客户满意度达97%。获得《经济观察报》“2013年度卓越村镇银行”奖等6个全国性奖项。

海外商业银行业务

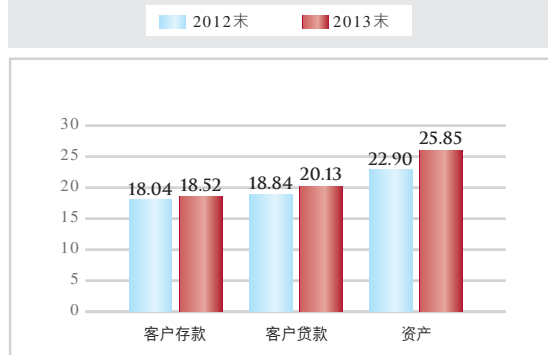
本行积极把握人民币国际化和中国企业“走出去”的市场机遇，加快推进海内外一体化发展，全球服务和保障能力不断增强，市场竞争力持续提高。

各项业务均衡增长，经营效益良好。2013年末，本行香港澳门台湾及其他国家商业银行业务资产总额、负债总额分别为5,925.65亿美元、5,694.53亿美元，比上年末增长27.11%、28.06%；客户存款、贷款总额分别为3,068.10亿美元、2,512.32亿美元，比上年末增长16.50%、22.09%。全年实现利润总额57.08亿美元，比上年增长16.99%，对集团利润的贡献度为16.60%，经营规模、盈利能力和国际化业务占比继续保持国内领先。其中，本行海外商业银行(不含中银香港)资产总额、负债总额分别比上年末增长41.57%、42.23%，利润总额比上年增长22.76%。

香港澳门台湾及其他国家客户存款、贷款及资产规模（亿美元）



香港澳门台湾及其他国家客户存款、贷款及资产在集团中的占比（%）



管理层讨论与分析 — 业务回顾

稳步推进海外机构布局，全球服务网络进一步延伸。2013年末，本行海外机构已覆盖香港澳门台湾及37个国家，拥有海外机构620家，比上年末增加7家。里斯本分行开业，是首家由中资银行在葡萄牙设立的经营性机构；乌兰巴托代表处开业，是首家由中资银行在蒙古国设立的常设机构；在澳门、马来西亚、印尼、德国、意大利、俄罗斯、加拿大增设9家二级机构。

海内外一体化发展成效显著，差异化竞争能力进一步增强。海外机构充分发挥集团优势，提升业务撮合能力，通过强化跨平台、跨区域穿透联动，成功筹组多个大型跨境项目，为中国“走出去”客户和当地客户提供优质的金融服务。积极推动跨境个人金融业务发展，针对出境旅游、海外留学、投资移民、外派工作和来华人士等个人客户群推出专属跨境金融产品。拓展海外财富管理业务，推出“南洋聚富”一站式离岸财富管理服务。

人民币国际化业务

2013年以来，人民币国际化进程加速。人民币在我国对外货物贸易结算中的使用占比已超过11%，全球超过98%的国家和地区已与中国内地开展人民币结算业务，香港、台湾、伦敦、新加坡等地已形成初具规模的离岸人民币市场，人民币金融产品不断丰富。本行凭借国际化优势引领离岸人民币市场建设，成为人民币跨境流通的主渠道、人民币国际化的重要推动者、人民币国际化产品和服务创新的引领者。

跨境人民币结算量稳居市场首位，人民币全球清算网络初步建成。2013年，本行跨境人民币结算量超过3.98万亿元，比上年增长60.2%，市场份额保持领先地位。其中内地机构1.77万亿元，中银香港及其他海外机构2.22万亿元。跨境人民币试点启动以来，集团累计结算量逾8.6万亿元。除港澳台外，本行还在马来西亚、卢森堡、柬埔寨、菲律宾等国家和地区成为当地人民币业务清算行，在俄罗斯成为当地人民币做市商，并在英国、德国、法国、日本、韩国、印度尼西亚、南非等国家和地区成为人民币清算主渠道。

担当社会责任，大力推进人民币国际化。2013年，本行向全球发布《中国银行跨境人民币业务白皮书（2013年度）》和“中国银行跨境人民币指数”（BOC Cross-border RMB Index，CRI），成为首家独立编制和发布人民币国际化相关白皮书和指数的中资金融机构。本行推出的白皮书和“CRI指数”成为国内外市场研究分析人民币国际化进程的重要工具，得到监管部门、业界和社会公众的关注，为全球企业和个人更好地选择人民币服务、发掘人民币国际化商机提供了有益参考和借鉴。

创新人民币金融产品，提升客户服务水平。2013年，本行开展全方位人民币产品研发，简化跨境人民币结算流程，帮助企业实现人民币贸易和投资结算便利。成功叙做中国（上海）自贸区首笔跨境人民币双向现金池业务，这是自贸区金融改革政策出台后的首单银行业务；在同业中率先推出现货商品交易所项下跨境人民币结算业务。本行已形成涵盖离岸在岸人民币结算、清算、存贷款、资金、融资、债券、现金管理等在内的全产品线，作为人民币全球流通和使用主渠道银行的地位进一步巩固。

中银香港

2013年，中银香港继续实施可持续增长的发展策略，发挥在香港市场的优势，把握离岸人民币业务机遇，加强集团内联动，提供全方位的金融产品及服务，提升客户体验。关键财务指标和风险指标保持稳健，获得《银行家》“2013年香港区最佳银行”奖。

银行核心业务持续增长，产品创新能力不断增强。加强市场营销，存贷款规模稳步增长，加强资金成本和贷款定价管理，存贷利差改善。充分发挥作为集团亚太银团中心优势，继续成为香港—澳门银团贷款市场的最大安排行。新发生住房贷款业务、在银联国际有限公司(简称“银联国际”)的商户收单及发卡业务均保持香港市场领先地位。推出“证券会籍计划”及“家庭证券账户”等新服务，提升证券经纪业务的服务能力。推出“中银电子钱包—流动支付服务”，使客户通过智能手机享受创新及便捷的流动支付服务。私人银行、资产管理、现金管理、托管等业务平台的客户量及业务规模不断扩大。

离岸人民币业务保持领先，综合竞争力不断提升。保持并巩固在香港人民币存款及人民币保险业务上的市场地位。叙做首笔以人民币香港银行同业拆息(CNH HIBOR)为定价基准的人民币兑美元货币互换掉期交易，成为首笔以CNH HIBOR定价的存款证安排人，为市场提供更多浮息债务工具选择。成为芝加哥商品交易所集团及香港期货交易所美元兑离岸人民币期货市场做市商。与富时集团携手推出全新的

“中银香港—富时离岸人民币债券指数系列”，为投资者提供指标参考基准。率先与银联国际合作推出“银联卡香港商户收单人民币结算”业务。进一步提升清算服务水平，延长跨境人民币结算的服务时间，推出清算行定期存款业务。

积极开展集团联动，增强集团协同效应。把握政策机遇，积极参与前海深港现代服务业合作区及中国(上海)自由贸易试验区业务。加强与集团其他海外机构在人民币清算、客户营销、产品提供等方面的协作，大力拓展跨境直贷业务，推出协议付款业务。为全球现金管理平台配套增加本地流动资金管理功能，增强中银香港作为在港企业跨境资金中心的优势。

重视提升客户体验，提供差异化服务。通过企业客户服务中心提升对客户的服务效率，优化企业网上银行服务平台的操作界面。提高“中银理财”品牌的个人客户市场认知度，推出“智盈理财”服务，重新包装“自在理财”服务，配合多元化渠道，为客户提供更加全面、便捷的银行产品及服务。

连续六年获得由香港中小型企业总商会颁发的“中小企业最佳拍档奖”，连续两年被《亚洲资产管理》誉为“最佳离岸人民币产品经理”，荣获《亚洲银行家》“香港区最佳现金管理银行成就大奖”。

(读者欲进一步了解中银香港的经营业绩及相关情况，请阅读同期中银香港业绩报告。)

管理层讨论与分析 — 业务回顾

多元化业务平台

本行充分发挥多元化业务平台优势，各附属机构围绕集团整体战略，立足专业领域，深化业务联动，推进交叉销售和产品创新，提升集团协同效应，向客户提供全面优质的金融服务。

投资银行业务

中银国际控股

本行通过中银国际控股经营投资银行业务。年末中银国际控股资产总额833.48亿港元，净资产106.73亿港元；实现净利润19.62亿港元。多项业务居香港中资投资银行首位，盈利能力居投行同业领先水平。

股票融资业务继续保持市场领先，完成17个首次发行项目，项目数量与市场份额均居香港新股发行市场第一位。债券承销业务再创佳绩，全年完成50个债券发行项目，发债总规模达到338亿美元，比上年增长36%，中国国际投资级债券承销份额在香港市场排名第一。

股票交易业务市场份额保持领先，是香港规模最大的零售经纪券商之一。私人银行业务稳步增长，成功开拓东南亚、欧洲、中东和印度等国家和地区的离岸客户群体，为客户提供多元化的投资选择。旗下中银国际英国保诚资产管理有限公司管理的资产总额比上年末增长14.22%。

直接投资业务快速发展，中国文化产业投资基金表现出色，渤海产业投资基金和中银国际基建基金发展稳健。商品业务加速全球布局，在新加坡组建成品油交易团队，为能源客户提供成品油场外报价交易。开展金属实货交易业务，客户数和交易量持续增长，全球化运营网络初具规模。

获得《国际金融评论》“亚洲新兴市场债券奖”、《银行家》“2013年度最佳交易(亚洲及太平洋区)”、《亚

洲金融》“2013年度最佳高收益债券”、《亚洲资产管理》“最佳创新产品”、《指标》“同级最佳：强积金最佳投资经理年奖”、《亚洲货币》“香港最佳投资管理公司”、和《财资》“最佳IPO项目”“最佳投资级债券”等奖项。

中银国际证券

本行通过中银国际证券在中国内地经营证券相关业务。年末中银国际证券资产总额180.98亿元，净资产74.65亿元；实现净利润3.54亿元。

加快投行业务转型，大力发展资产管理、经纪等业务。继续巩固股权、债权融资等投行传统业务，积极拓展资产证券化、并购重组及中小企业私募债业务，成为中国证监会并购重组分道审核中首批获得A类财务顾问执业评级的券商之一。在业内率先推出非现场开户，获批设立21家轻型营业部，经纪业务收入比上年增长42%。资产管理业务高速增长，资产管理规模达1,253亿元，增长312%。机构业务快速发展，新增10户QFII客户。

优化业务架构流程，有效推进资本运作。成功整合连接一、二级市场的销售板块和提升公司治理效率的信息技术板块，推动自营投资向资金管理的战略转型。成功实现增资，引进7家资质优良的新投资者，新增募集资金23亿元，资本实力显著提高。加快业务创新，优化公司收益结构。通过结构性投融资、融资融券等一系列创新业务，创新业务收入占比30%，比上年提高22个百分点，利息收入占比18%，比上年提高17个百分点。

荣获中国证券业协会“年度证券公司投资者教育与服务优秀单位”、《新财富》“大项目能力最佳投行”、《21世纪经济报道》“最佳承销保荐业务证券公司”、《证券时报》“最佳并购重组业务投行”“最佳并购重组项目团队”“最佳债券承销团队”“2013年度中国互联网金融十大创新案例(综合奖)”、《上海证券报》“第七届中国最佳投资银行最佳推介团队”等奖项。

中银基金

本行通过中银基金经营基金相关业务。年末中银基金资产总额10.37亿元，净资产8.72亿元；实现净利润2.80亿元。

凭借优异的投资业绩和综合实力，年末中银基金公募基金资产管理规模1,217亿元，比上年末增长22%，市场排名继续提升。荣获《中国证券报》“十大金牛基金管理公司”，蝉联《中国证券报》“债券投资金牛基金管理公司”，获得《证券时报》“五年持续回报明星基金奖”、《上海证券报》“金基金•TOP公司奖”等奖项，公司品牌和市场美誉度不断增强。

保险业务

中银集团保险

本行通过中银集团保险在香港地区经营财产保险业务，在香港拥有3家分公司和1家业务中心。年末中银集团保险资产总额72.03亿港元，净资产38.52亿港元；全年实现毛保费收入17.84亿港元，长期在香港财产保险市场位居前列；实现净利润0.84亿港元。

积极拓展优质业务，不断提高承保效益。大力开展业务创新，船舶险、飞机险、金钱损失险等业务快速增长，首次通过分保方式成功承保在轨运行的卫星保险。全年优质业务实现毛保费收入9.61亿港元，业务占比不断提升。

持续加强银保合作，不断巩固市场地位。挖掘本地集团网络及客户资源，创新销售渠道，与各大银行及经纪代理合作，通过财险推广、财险激励计划、产品组合销售等方式拓展中资企业业务。全年实现银保业务保费收入7.84亿港元，银保业务收入占比明显提升。

大力拓宽销售渠道，积极进行产品创新。与中国内地、香港、澳门多家保险公司建立合作关系，积极开展海外市场营销，拓宽分保网络，拓展新客户群。推广电子销售渠道，投产上线手机销售平台和新版官方网站，推出“旅游易”电子投保产品。进行市场需求调研，对“环宇旅游综合险”“中银医疗”等产品进行优化，开发内地居民赴港期间可投保的“香江游”、针对投资移民客户的高端医疗保险、贸易信用保险、信用卡保险以及按揭保险等新产品。

中银集团人寿

本行通过中银集团人寿在香港地区经营人寿保险业务，全年实现毛保费收入179.81亿港元；实现净利润10.72亿港元，继续保持香港人民币寿险市场领先地位。

持续推进产品优化，完善产品推广和销售模式，带动毛保费收入增长。通过“丰裕年年入息保险计划”“人民币万用寿险计划”和“目标五年保险计划系列”等产品，适应客户差异化需求。推出港元及美元“智无忧万用寿险计划”产品，为客户提供兼具理财和终身寿险功能的保险计划。拓展多元化销售渠道，增加销售合作伙伴，扩展客户群。推出为经纪渠道销售打造的“智盛万用寿险计划”及“盛世传承万用寿险计划”。

荣获《World Finance》“最佳人寿保险公司 — 香港区”、《经济一周》“2013年实力品牌大奖 — 人寿保险公司组别”，连续两年获得新城财经台、新城数码财经台和香港文汇报合办的“人民币业务杰出大奖 — 杰出保险业务”奖。

中银保险

本行通过中银保险在中国内地经营财产保险业务。年末中银保险资产总额89.89亿元，净资产27.85亿元；全年实现保费收入50.99亿元，实现净利润3.82亿元。

管理层讨论与分析 — 业务回顾

加快推进运营集中项目建设，成功上线“移动理赔查勘系统”和“车险移动销售终端系统”，进一步提升运营效率和服务水平。深化银保联动，创新“中银自助通”直销车险模式，联合集团推出“理想之家·双享贷”服务，正式在本行网银推出保险板块，成功上线19款保险产品，在产品范围及适用客户群方面均处于行业领先地位。加快产品创新，推出“企贷保E”“个贷保H”产品和“中银常青藤”系列健康险卡式产品。大力发展国内贸易信用保险、商户小额贷款保证保险等特色险种，助力小微企业发展。

投资业务

中银集团投资

本行通过中银集团投资经营直接投资和投资管理业务，业务范围覆盖企业股权投资、基金投资与管理、不动产投资与管理、不良资产投资等。年末中银集团投资资产总额636.73亿港元，净资产502.36亿港元；实现净利润20.70亿港元。

主动适应复杂的经营环境，进一步增强资本约束观念、效益观念和风险回报意识，积极推进业务模式创新与转型，不断调整和优化资产负债结构。加强企业股权投资项目库建设，重点关注金融、能源、消费、医药医疗等行业，建立稳定业务流。加强已投资项目精细化管理，提高增值服务和价值创造能力。努力拓宽多元化融资渠道，成功发行6亿美元高级债券。

中银航空租赁

本行通过中银航空租赁经营飞机租赁业务。年末中银航空租赁资产总额102亿美元，净资产19.3亿美元；实现净利润2.77亿美元。自2006年12月本行以32.5亿美元的企业价值全资收购以来，中银航空租赁资产总额增长超过2倍，累计实现净利润超过10亿美元。

2013年，中银航空租赁交付飞机48架。年末机队组合数量达到226架，其中自有飞机206架，代第三方管理飞机20架，服务于全球32个国家的56家航空公司。自有飞机平均机龄小于4年，是业内最年轻的机队之一。持续领跑亚洲资本市场创新，成功发行15亿元人民币债券，成为首家进入人民币资本市场的全球性飞机租赁公司。

渠道服务

网点建设

本行以改善客户体验、提升网点效能为中心，持续加强网点建设。优化网点布局，探索网点服务新模式。推进业务功能下沉网点，扩大开办公司金融和小微金融业务的网点范围，简化业务流程，优化人员结构，增强网点服务综合营销能力。规范网点服务管理，建立服务质量管理体系，提升网点智能化服务水平，改进客户体验。年末本行在中国内地共设立营业网点10,682家，其中，大中型全功能网点近2,000家。

继续保持自助设备较快投放，不断创新和丰富自助设备功能，优化交易操作流程。新增ATM金融IC卡跨行充值功能，优化ATM存取款、转账等交易流程与界面。新增自助终端设备非接触式受理金融IC卡、密码汇款、手机汇款、汇款套餐等功能。年末本行在中国内地运行中的ATM设备4.06万台，自助终端2.33万台，自助银行1.28万家，分别比上年末增长3.8%、11.5%和8.47%，自助渠道服务能力进一步提升。

电子银行

本行进一步丰富和完善涵盖网上银行、电话银行、手机银行、自助银行、家居银行、微信银行的电子渠道产品体系，以用户体验为核心，优化产品功能和服务流程，电子银行客户数稳步增长，电子银行对全行业务发展的支持能力持续增强。年末本行电子银行交易金额达到110.40万亿元，比上年增长20.83%，电子银行业务替代率达到77.53%。本行电子银行客户数及增长情况如下表所示：

单位：万户（百分比除外）

项目	2013年12月31日	2012年12月31日	增长率
企业网银客户数	220.09	180.17	22.16%
个人网银客户数	10,107.40	9,142.36	10.56%
手机银行客户数	5,212.62	4,182.50	24.63%
电话银行客户数	8,883.53	7,636.75	16.33%

网上银行技术架构完成升级，客户体验显著提升，服务功能持续增强。企业网银新增中小企业贷款、快捷代收、快捷结汇、票据池、供应链订单融资等服务功能，个人网银新增社保、公积金、保险、储蓄式国债、期权、贵金属积存、虚拟借记卡等功能。网银渠道与实体网点跨渠道协同能力不断增强，支持公司客户在线开户和开通网银功能，支持个人客户在线开立定/活期账户、在线办理信用卡激活、挂失、补卡、自动购汇等服务。

移动金融服务广泛覆盖新型终端，产品功能及易用性显著增强。推出新版iPad和Android Pad系统平板电脑个人网银客户端，通过新颖的互动效果和个性化定制服务实现用户体验显著提升。丰富手机银行功能，简化手机银行操作流程，推出二维码转账等简单易用的新功能，以及更为便捷的登录和签约方式。

电子商务服务不断优化，适应客户多样化支付需求。面向个人客户，全新推出中银移动支付客户端及移动WAP支付，优化B2C网银支付、中银快付收银

台功能。面向企业客户，全面优化提升B2B直付、B2B保付、B2B协议支付、报关即时通、股商存管等多项支付产品功能。



管理层讨论与分析 — 业务回顾

海外电子银行服务范围继续扩展，系统功能进一步优化。台北分行推出海外企业网银标准版服务，中东(迪拜)有限公司推出企业网银跨境集团服务。完善海外网银功能，新增海外信用卡、借记卡服务。优化海外个人网银导航及操作流程，加强海外网银对多种语言和多种浏览器的支持。

全面推广创新业务模式，有效延伸渠道服务范围。实现手机取款创新业务模式的投产和推广，将金融服务延伸至实体网点尚未覆盖的地区，为拓展本行农村金融市场提供有力支持。年末拓展手机取款代理点475家。

客服中心不断优化服务功能，加强精细化管理，确保连续、安全、高效运营，通过电话、短信、邮件、传真、微博、在线客服、视频客服等手段，为海内外客户提供声对声、文对文、面对面的多渠道、多媒体服务，实现内地客服与海外客服间的无缝对接服务，客户满意度达到98%。

2013年，本行荣获《亚洲银行家》“2013年中国最佳网络银行产品”奖、《中国经营报》“2013卓越竞争力电子银行”等奖项。

信息科技建设

本行不断完善产品功能和系统架构设计，优化现有系统的界面友好性、操作便利性、功能丰富性。深度运用移动互联、云计算等信息科技新技术、新理念，努力提升客户服务、经营管理和风险控制智能化水平，强化信息科技风险管理体系建设，提升信息系统安全运行能力，支持全球范围内的业务连续运营。

本行在信息科技蓝图项目成功实现境内投产的基础上，稳步推进海外信息系统整合转型项目，2013年在亚太地区全面投产，实现亚太12家分行应用系统版本统一、集中部署和运营管理一体化。成功在亚太地区推广核心银行系统、全球统一支付平台、国际结算、呼叫中心等系统，进一步提升全球一体化信息科技服务能力。

网络银行建设

为充分把握网络新时代及电子商务发展带来的重大机遇，本行把以电子商务为核心的网络银行建设与发展作为核心战略任务，将传统的金融业务与以移动互联网、大数据为代表的现代信息技术相结合，双轮驱动、相互促进，着力构建以移动化、服务型电子商务为核心的网络银行。

本行网络银行建设发展的战略目标是顺应互联网经济发展趋势，重构商业模式与业务流程，构建引领客户生活方式、客户首选的网络银行。通过充分发挥全球化与多元化的业务优势，借助开放式的技术与业务平台，从易金融、泛金融、非金融、自金融四个维度，为客户提供公平、高效、便捷、安全的全新金融与商务服务。本行网络银行着力打造“中银易商”品牌，并将以中银易商平台为基础，重点提升产业链定制、银银合作、社区互动、网络跨境支付等能力，整合线上线下资源，创新产品与服务，形成具备自我成长并帮助客户成长的互联网金融生态系统；整合产业链与服务链资源，为实体经济中的产业链及小微大众客户提供在线金融服务；丰富移动支付产品布局，加快推进网络商务发展，重点打造跨境电子商务，推进海内外一体化发展。

2013年，“中银易商”品牌下的中银开放平台正式投产上线，在国内同业中率先提供互联网业界通用的标准化应用程序接口及应用商店服务；探索O2O(线上线下融合发展)金融服务模式，试点推出“中银E社区”，整合便民支付、民生缴费、小微贷款等金融服务，为智能小区提供线上线下相融合的全方位一体化服务；推出“微银行”系列产品，实现在线信息推送、互动交流、金融服务等功能；推出“中银易付”手机应用，逐步覆盖客户大多数日常支付操作，提高支付效率；通过中银“网络通宝”业务向在第三方电子商务平台上经营的中小企业提供综合金融服务方案。本行首家“未来银行”旗舰店投入试运行并成功举办“客户体验日”活动，在提高自助渠道效能、改善客户体验、提升客户满意度方面取得成效。