

江苏银行股份有限公司

2016 年度业绩说明会会议纪要

时间：2017 年 3 月 21 日

地点：江苏银行总部大厦

以下为实录内容：

吴典军董秘：各位投资者、分析师朋友，大家下午好！欢迎参加江苏银行 2016 年度业绩说明会。我是本次会议主持人，江苏银行董事会秘书吴典军，首先，我介绍一下本次会议江苏银行参会人员：江苏银行行长季明先生，江苏银行董事会办公室、计划财务部、风险管理部、小企业金融部、投行与资产管理总部、网络金融部主要负责人。

在接下来的时间里，我们将与在座各位分享公司 2016 年度经营发展情况，并就大家关心的问题一同交流、探讨，希望能让大家更加全面、深入地了解江苏银行。

今天的业绩说明会分为两个环节，分别是江苏银行 2016 年经营发展情况介绍和互动交流。下面进入第一个环节，有请季明行长介绍江苏银行 2016 年经营发展情况。

季明行长：各位投资者、分析师朋友，大家下午好！今天我们在这里召开江苏银行 2016 年度业绩说明会，首先我谨代表江苏银行向大家表示诚挚的欢迎！

2016 年，是江苏银行发展历程中具有里程碑意义的一年，8 月 2 日，江苏银行在上海证券交易所挂牌上市，成为上市

公众公司。把江苏银行打造成上市好银行是我们始终不渝的目标和追求。近年来，我们坚持“特色发展、内生增长、创新驱动”的转型方针，走“特色化、智慧化、综合化、国际化”之路，逐步构建以全资产经营为核心的价值驱动、以互联网大数据运用为核心的技术驱动，以大公司大零售大同业为重要增长极的“双核三极”业务格局，市场竞争力和品牌影响力逐年提升，价值创造能力不断增强。2016年延续了稳健良好的发展态势，主要表现在以下几个方面：

一是各项业务实现稳健发展。2016年集团实现营业收入313.59亿元，同比增长11.81%；税后净利润106.37亿元，同比增长11.91%。截至2016年末，集团资产总额1.60万亿元，增长23.87%；存款余额9,074.12亿元，增长16.87%；贷款余额6,493.80亿元，增长15.59%。

二是创新驱动取得明显成效。利用互联网大数据提升传统业务，全线上的“税e融”贷款余额20.04亿元、外部获客8.8万户，并在本行没有设立机构的4个省区落地。“e融”系列产品业务呈现加速增长态势，线上平台逐步成为获客新渠道。直销银行客户突破300万户，资产规模超200亿元。新兴业务进展明显，投行资管业务实现收入36.7亿元，增长92%，资产证券化累计发行299亿元，并购类业务累计投放102亿元，“投融资”业务投放金额1.62亿元。国际结算量突破1,000亿美元，继续居全国城商行前茅，上海自贸区业务资产超过百亿元、营业收入超过亿元。

三是风险防控更加全面有效。强化风险防范的前瞻性，

制定行业授信政策，抓好重点领域风险防范。优化风险管理体系，推进全面风险管理。围绕重点环节组织排查，强化风险排查的准确性。构建核心风险管控技术，完善“融创智库”大数据风控平台，加强“月光宝盒”大数据风控产品应用。开展授信责任认定，严格落实责任，严肃问责处理。2016年末公司不良贷款率为1.43%，与年初持平。

四是基础能力得到有效提升。推进专业经营，打造总分行和支行“两个发动机”，完善组织架构，在细分领域培育竞争能力。推进网点转型，初步搭建全功能型、零售型、特色型“三位一体”的网点体系。严守监管底线，突出资本约束，进一步加强精细化管理。持续加强科技研发，增强科技支撑能力，逐步向科技引领转变。制定实施“十三五”人才规划、三年培训计划，专业人才基础进一步夯实。

回顾2016年的工作，我们深刻体会到保持战略定力至关重要，我们将咬定建设上市好银行的目标，持续推动新一轮五年战略发展规划的实施，结合国家和江苏省“十三五”规划要求，进一步梳理总结近年战略转型的做法和经验，顺应市场变化，聚焦目标客户群，深入实施“特色化、智慧化、综合化、国际化”的四化战略。

具体到2017年，公司将坚持稳中求进工作总基调，以服务供给侧结构性改革为主线，以提升服务实体经济质效为重点，深化创新驱动，强化价值创造，坚定不移塑特色、强管理、调结构，牢牢守住风险底线，持续增强核心竞争能力，努力打造上市好银行，不断开创转型发展新局面，以优秀的

业绩回报广大投资者和社会各界。具体而言，将把握“一个总基调”，紧扣“两条线”，突出“三项重点”：“一个总基调”就是稳中求进总基调，稳健发展、不断进取；“两条线”就是服务供给侧结构性改革主线和守住风险底线；“三项重点”：一是要着力打造最具互联网大数据基因的银行，二是要持续抓改革、练内功、调结构、提质效，三是要纵深推进全面从严治党从严治行。

我们对实现上市好银行的目标充满信心，我们的信心主要基于以下三个方面。

首先，正如有的分析师分析指出，江苏银行最显著的特征或说是最大的优势正在于是立足于江苏的银行。我们的业务主要集中在江苏省内，而江苏省位于我国经济活跃的长江三角洲地区，综合经济实力在全国一直处于前列，江苏省的金融资源之丰富在全国名列前茅。我们主要业务网络布局于长江三角洲地区，这一地区区位优势，自然禀赋优良，经济基础雄厚，城镇体系完整，已成为全国发展基础最好、体制环境最优、整体竞争力最强的地区之一。我们坚持“深耕江苏、立足长三角、辐射全国”，持续优化网点布局，省外和省内县域并重。本行在省内实现了县域网点全覆盖，并将网点向乡镇延伸，在无锡、淮安、连云港等地区，分支机构数量接近工、农、中、建四家大型商业银行。随着互联网金融的发展、新业务的开拓以及综合化经营的加快推进，本行市场空间将不断拓宽，未来发展潜力巨大。

其次是建立了合理有效的全面风险管理体系。近年来，

为应对经营环境变化带来的风险挑战和压力，我们持续深化落实风险管理体制改革，加快风险管理体系建设，建立集中式、矩阵型的风险管理组织架构。整合风险管理职能，建立年度授权、风险限额体系，制定实施九大风险管理政策。建立授信业务专职审批人审批、授信业务经营主责任人制度。加强前中后台的整体联动和相互制衡，强化风险条线管理，建立分行全面风险管理报告、评价机制，开展风险总监“双线”管理。完善信贷政策及相关配套机制，制定内控案防长效管理方案，深化授信专业化审批体制改革，完善不良资产集中经营管理体制。实践证明，我行的全面风险管理体系是健全有效的。

第三，是有着较强的业务创新能力，面对纷繁复杂的市场竞争和不断提速的金融改革步伐，我们把握发展趋势，围绕客户需求，运用互联网思维，改进客户体验，积极打造智慧金融服务形象。在做好传统业务服务创新的同时，积极打造互联网金融、消费金融、小微金融、科技金融、绿色金融等特色业务及系列产品。积极推进线上线下融合，实现全渠道综合金融服务。线上服务以“一点接入，全程服务”为目标，在互联网金融和移动金融两大服务中寻求突破。在转型发展的实践中，我们建立了一支有着较强创新能力的专业人才队伍。

在座的各位来宾是银行业的专家，对银行的转型发展有着深入的研究，对同业的情况熟悉，希望大家对我们各方面的工作多予指导，给我们多提宝贵的意见建议，我诚邀大家

多来江苏银行调研，向资本市场反映我们的真实情况，传递我们的信息。再一次感谢大家的光临，谢谢大家！

吴典军董秘：下面进入问答互动环节，欢迎大家提问。

1.问 2017 年宏观形势如何判断？公司将根据宏观变化做出怎样的调整部署？

季明行长答：从外部看，今年的形势更加复杂，挑战更加严峻，监管更加严格。全球经济仍将处于缓慢复苏的进程中，叠加外围加息预期影响，短期增长态势仍有待进一步观察。

中央经济工作会议指出，我国经济运行缓中趋稳、稳中向好，经济运行保持在合理区间，质量和效益提高，但仍存在不少问题和挑战。今年要坚持以推进供给侧结构性改革为主线，适度扩大总需求，加强预期引导，深化创新驱动，全面做好稳增长、促改革、调结构、惠民生、防风险各项工作。

江苏省第十三次党代会明确提出“聚力创新、聚焦富民，高水平全面建成小康社会”发展目标，这是全省未来五年的发展走向，也是我们转型发展的根本遵循。全国银行业监督管理委员会要求切实提升服务实体经济的质效，扎实推进重点领域风险防控，回归本源专注主业，深入推进银行业改革开放，对违规行为进一步加大监管处罚力度。经济环境的快速变化与改革政策的深入实施相互交织，对我们科学预判形势、及时有效应对提出了新的更高要求。

具体到 2017 年的工作，正如我刚才所讲到的，这里我就不重复了。我想强调的是，今年我们看到了很多机会，一

是大项目上，年初省里组织了大项目集中开工，这批大项目投资总量大，资金需求高；二是先进制造业在复苏；三是科技金融保持良好发展势头；四是消费金融需求旺盛。今年我们将进一步优化风险防范和内控合规工作，防止出现业务发展中的大起大落，确保健康稳健发展。

2.问：公司息差情况如何？2017 年公司的经营目标、重点工作有哪些，预计 2017 年净利润增速在什么水平？息差如何变化？

计财部答：净息差小幅下降。在市场利率不断下行，高收益资产日益稀缺的情况下，银行业整体息差出现收窄的趋势。我行 2016 年净息差 1.70%，同比下降 0.25 个百分点。

2017 年，我们将努力保持息差水平的稳定，但从外部看，仍然存在不确定性。主要影响因素有：一是市场资金面比去年有所收紧，融资成本上升，息差有下行压力；二是利率市场化进一步推进，存款利率仍面临上行趋势。

3.问：近几年公司业务量不断攀升，但网点增长有所放缓，在零售转型方面，公司采取了哪些措施？

吴典军董秘答：零售业务是我行“两核三极”业务格局中的重要一极，战略定位为我行未来发展的中长期支柱业务。零售业务转型要根据全行总体发展战略要求，以客户为中心的，着力打造最具互联网大数据基因的“智慧零售”银行，加强顶层设计和大数据应用，充分整合资源，完善营销体系，加快线上线下（O2O）融合，推动加快发展。

首先，加快现有网点转型。在当前形势下，继续通过大规模铺设物理网点拉动业务增长的模式已不可持续。在网点建设策略上我们将继续走内涵式网点建设和发展道路，控制网点数量，做好现有网点的经营管理，加大低产低效网点的撤并和迁址力度，着力提升网点产能；同时继续深化网点转型，加快打造“小型化、智能化、销售型、体验型”的新型智慧网点，推动物理网点由交易网点向智能化金融服务体验中心转变。

其次，大力发展网络银行、手机银行、直销银行等电子渠道，建设线上和线下两大智能客户服务平台，通过搭平台、拓渠道、建场景、强系统，多措并举加速业务全面线上化步伐，推动电子银行向移动金融服务平台转变，加快引入缴费类、支付类、活动类场景，开发视频直播、AR 体验等立体化传播方式，加快与外部机构的跨界合作，积极应对互联网金融的快速发展带来的冲击，引导客户和业务向线上迁移，不断加大线上获客和客户服务力度。

第三，在客户定位上，我们要在进一步服务好现有客户的基础上，深入研究新兴客群的行为和需求特点，搭建开放式平台，丰富客户投资选择，着力打造新的业务增长点。

此外，在产品上，我们要聚焦财私和消费金融两大重点。目前，我行已经初步建立健全了包括财私顾问、理财经理和低柜理财在内的财务管理和私人银行业务三级平台。截至2016年末，已成立私行中心2家、财富中心8家和理财中心502家，为个人客户提供各类理财产品近5,000亿元，为客户

实现收益近 75 亿元；先后推出了家族信托、股东服务等特色产品和服务；优质个人客户超过 100 万户，其中高净值客户 1.79 万户，资产规模 793.9 亿元；获亚太财富论坛“最佳中国私人银行-最具创新力奖”，是唯一获此奖项的城市商业银行。今年我们将进一步着力重点完善丰富私人银行产品体系，完善“投资服务、融资服务、顾问服务、增值服务”四位一体高端客户服务体系；充分运用大数据，做好消费金融产品的创新与迭代，大力推广“卡易贷”、“金 e 融”、“享 e 融”网贷及“e 融卡”业务，做深做透汽车、家装、车位专项市场，提升线下业务产能贡献度。

4.2017 年，公司在资产与负债配置上，大致是怎样安排的？资产与负债各块摆布计划是什么，与 2016 年有哪些明显的变化？

计财部答：2017 年我行将立足价值创造，不断优化资产负债结构，主要措施如下：

资产端：我行将继续严格执行央行货币政策和监管要求，资产规模保持稳健增长。结构方面要加大优质资产拓展：一是增强金融服务实体经济的针对性和有效性，集聚资源支持省内重大项目需求，确保实贷有序平稳投放；二是继续发挥自身优势，不断彰显业务发展特色，深化金融支持供给侧结构性改革，对小微、涉农、绿色、科技以及消费金融等领域加大政策倾斜。三是择机合理配置交易性金融资产，促进我行交易能力的提升。四是合理调控同业投资规模，确保同业资产稳健增长，结构逐步调优。

负债端：在保持负债总体平稳增长的同时，进一步优化负债品种及期限结构，确保全行流动性安全。一是将着力加强市金融市场研究，提升预判能力和前瞻性，综合运用各类工具和渠道，合理摆布好资产负债结构，实现“安全性、流动性、盈利性”有机统一。二是促进基础银行供血能力进一步提升。一般性存款具有成本低、稳定性高等优势，我行将加强联动营销，综合运用现金管理、综合营销方案等产品和模式拓展低成本结算性存款，进一步优化全行负债结构、降低负债成本。三是适度增加同业 CD 发行规模。同业 CD 作为线上标准化产品，具有期限固定、成本偏低、发行便利、操作风险低等优势。2017 年，我行将进一步扩大同业 CD 规模。四是鉴于资金面有所收紧的变化，主动配置稳定的长期负债，如金融债、绿色金融债等，确保流动性安全，降低利率风险。

5.问：MPA 考核的影响如何？

计财部答：央行自 2016 年起将原有的差别准备金动态调整和合意贷款管理机制升级为宏观审慎评估体系（MPA）。MPA 体系的建立，有助于提升监管机构间的协调效率，更好的降低社会融资成本，提高货币政策向实体经济的传到效果，同时更有力的防范系统性金融风险。自政策实施以来，我行高度重视，在总行层面成立了领导小组，推动政策在我行的落地实施，建立起细分至条线和产品的日常监测体系，加强调控，确保 MPA 考核达标。2016 年我行 MPA 运行情况符合监管要求。

MPA 政策经过一年多的运行，我行经营发展符合央行政策传导目标，资产负债结构更加优化，内生增长的经营理念已深入人心，业务发展更加稳健和可持续。同时，我行根据政策要求，梳理了内部管理流程，有较好的管理基础。尽管今年 MPA 政策发生了变化，表外理财纳入广义信贷考核，但对我行不会产生太大影响。

6.问：目前公司关注贷款和不良贷款的趋势是怎样的？主要分布在那些行业？

风险部答：报告期内，面对外部形势变化，本行适时调整授信政策、明确客户准入标准，积极推动业务结构调整，创新风险管理模式，强化资产质量管理，确保各项业务持续稳健发展。一是制定年度信贷政策。明确客户准入底限、项目介入要求、产品使用原则和担保方式选择，引导本集团建立统一风险偏好。二是强化授信准入。根据本行信贷政策，对客户、项目实施准入，严把授信准入关。三是运用大数据提升风险管控能力。持续引入、整合内外部数据，通过数理统计分析，生成预警指标和黑名单库，并运用于授信业务的贷前、贷中和贷后各环节。四是打造核心风险管控技术。运用零售/非零售评级系统、客户风险预警系统、反欺诈平台、风险缓释等系统，持续提高信用风险管理有效性。五是强化资产质量管控和信贷结构调整。按月通报资产质量情况，每季度召开资产质量分析例会，每半年组织开展客户风险大排查，加快组织对潜在风险客户的退出。六是建立授信第一责任人制度。明确贷款第一责任人，强化资产质量责任约束。通过

上述措施，本行资产质量趋势得到改善。

今年宏观经济总体有稳中有进、稳中向好的趋势。但也必须看到，未来一段时期内外部形势仍很复杂，经济发展和结构调整面临的挑战也不少，这对本行资产质量构成一定压力。但我们对今年资产质量的判断是审慎乐观，我们有信心控制好资产质量。

8.问：公司小企业贷款占比较高，不良情况如何，未来变动趋势如何？

小企业部答：受到宏观经济的影响，小微企业经营风险加大，给银行信贷资产质量管控带来较大的压力，目前我行小微企业不良情况略高于全行平均水平，主要集中于制造业和批发零售业。对此，我行围绕“快、准、狠、活”的不良压降原则，积极运用诉讼催收、处置押品重组化解、打包核销等多种方式化解已有风险。自2016年以来，全行小微企业不良贷款额及不良率实现“双降”，今年仍继续保持了这一良好态势。

9.问：公司理财业务的规模和资产投向，以及未来计划是怎样的？

投行部答：我行理财业务一直在成本可算、风险可控的前提下，稳健发展。截止2016年末，我行理财规模近3500亿元，位列中国城市商业银行理财规模第二位，也领先于一些全国性银行和股份制银行。获得中国银行业协会2015年度中国银行业理财机构最佳综合理财能力奖、最佳收益奖、最佳创新奖、最佳合规奖、最佳风控奖以及最佳产品转型奖

六大奖项，综合理财能力位居城市商业银行第一位，净值型产品转型位居所有商业银行第一位；被证券时报评为 2016 年度中国最佳权益类银行理财产品、2016 年度和 2015 年度连续两年“中国区最佳城商行投行”；综合理财能力、风险管控能力等获得第三方机构的好评，也得到了广大零售、机构、同业投资者的认可。

我行理财按照各个产品不同投资管理要求，按照大类资产配置方法，以固定收益类资产和货币市场工具等为基础，创新非标资产结构设计，积极探索权益类资产、海外资产、衍生品等另类资产，拓展资产广度，丰富资产类别，积极分散投资，提高资产对抗经济周期和行业周期的能力，提升抵御风险的能力，在严控风险的前提下努力提高整体资产收益水平，持续进行动态管理，取得了不错的投资管理业绩。

我行积极提高投行资管水平，努力为投资者提供富有竞争力的理财产品，各产品价差情况由于产品类型、期限、风险等级等因素的不同而有所差异，但总体处于同业中等偏上水平。未来，随着非保本理财业务纳入 MPA 计算口径，我行理财业务将向去通道、服务实体经济、支持地方经济转变，在规模上集约发展、在风控上谨慎细致，不断紧跟国内外投资趋势，扎实做好基础资产研究和组合管理水平，向理财产品投资者提供更满意的理财产品和服务，向股东提供更稳健的投资回报。

10.问：公司互联网金融创新方面有哪些举措？

网络金融部答：我们致力打造“最具互联网大数据基因

的银行”，截至 2016 年末，全行网络金融客户较年初增长 54%，交易笔数较年初增长 68.73%；直销银行管理客户资产规模、客户数在全国商业银行中处于前列，在中科院《互联网金融周刊》的综合评比中，我行直销银行排名全国第二位。公司利用互联网大数据提升传统业务，全线上的“税 e 融”贷款余额 20.04 亿元、外部获客 8.8 万户，并在本行没有设立机构的 4 个省区落地。“e 融”系列产品业务呈现加速增长态势，线上平台逐步成为获客新渠道。

吴典军董秘：出于时间关系，今天的业绩说明会现场交流到此结束。如果大家还有其他问题，可以与我们的董事会办公室取得联系。谢谢大家！