

南京银行股份有限公司

2016 年度业绩说明会纪要

时间：2017 年 5 月 15 日上午 10:00

地点：南京银行上海总部大楼

会议内容：

汤哲新：大家上午好，首先代表南京银行欢迎大家参加本次说明会。今天参会的有：南京银行董事长胡昇荣先生、行长束行农先生、副行长童建先生、副行长朱钢先生、副行长周文凯先生、财务总监刘恩奇先生；相关业务部门负责人。

今天会议首先请董事长胡昇荣先生做致辞，然后由财务总监刘恩奇先生介绍 2016 年经营状况，之后我们进行问答互动。

胡昇荣：尊敬的各位投资者和媒体朋友们，女士们、先生们：大家上午好！

今天，很高兴与大家相聚在上海这座国际金融中心城市，召开南京银行 2016 年度业绩说明会。首先，我谨代表南京银行，向出席交流会的各位嘉宾和媒体朋友们，表示热烈的欢迎！向一直以来支持和关心南京银行发展的社会各界人士，表示衷心的感谢！

2016 年，是南京银行建行 20 周年。在新的起点上，面对新常态下复杂严峻的经济金融形势，南京银行凝心聚力抓发展、促转型，持之以恒控风险、强管理，保持了平稳较快发展的态势。截至 2016 年末，全行资产总额 10639 亿元，较年初增幅 32.16%；存款总额 6552 亿元，较年初增幅 29.95%；贷款余额 3317 亿元，较年初增幅 32.08%；净利润 82.62 亿元，同比增幅 18.01%；不良贷款率控制在 0.87%，资本充足率为 13.71%，拨备覆盖率为 457.32%，监管指标总体良好。

值得一提的是，2016 年南京银行在经营发展上取得了两项重大的标志性成果：一是成功跻身万亿银行行列，资产总额成功跨越 10000 亿元，并牢牢站稳这一关口，为我们奠定了中等规模商业银行的规模基础；二是顺利完成江苏省内地级市机构全覆盖，随着徐州、淮安分行的开业，我行实现了在江苏省内全部地级市设立分行的目标，为经营区域的深耕创造了更为有利的条件。

与此同时，我们在多个领域的重点工作均实现了较好的突破：市场份额不断

提升，存款保持高位稳定；板块业务发展良好，金融市场、小微金融、消费金融等特色优势进一步彰显；综合化经营加速推进，投行等创新业务对客户的服务支撑显著；多项对外合作成果丰硕，战略合作客户不断增加，紫金山·鑫合金融家俱乐部影响力持续提升；“基础管理提升三年行动计划”深入推进，目前已进入收官阶段，取得了阶段性成效；完成了新一代信息系统建设，新系统已于去年10月正式上线，基本达到国内股份制商业银行水平，可以满足未来8到10年的业务发展需要；在风险管控、资本管理、人力资源等方面也开展了大量卓有成效的工作，为业务发展提供了重要的支撑。总的来说，2016年我行各项经营指标较好，重点工作推进有力，综合实力持续增强，成功实现了新20年发展的良好开局。

前不久，我们也公布了2017年一季报。与去年同期相比，我行的规模增速、利润增速有所放缓，受到市场和投资者的广泛关注。借此机会，我先向大家作个说明。在经历过去几年的高速发展之后，与我们自身相比，我们的基数已经到了一个比较高的水平，业务结构也存在着一些还不尽合理的地方，而迈入万亿资产的新发展平台，对我行的经营水平、内部管理和综合能力等各方面，都提出了更高的要求。因此，为了实现长远健康发展，从去年下半年开始，我们主动作出战略调整，将更多的精力集中到抓结构调整、管理提升和风险管控上，并审慎确定了2017年度经营目标：年末资产总额保持在11000亿以上，利润实现10%以上的增长，不良贷款率控制在1%以内，同时核心监管指标确保达标。就一季度的情况来看，全行各项业务推动有序，结构调整成效初显，客户基础有所夯实，服务能力持续提升，特别是在目前宏观偏紧，监管力度不断加大的形势下，我们做出了重大的调整。一是控制发展的节奏，二是提升发展质效，三是要进行战略发展转型，布局大零售等低资本消耗的业务。所以一季度一些经营指标的调整是公司经营结构调整的正常反应，对此我们也高度重视，组织进行了深入全面的分析，也采取了相应的措施，我们有信心，这一状况在今年后面的几个季度里会得到较大改观。

下阶段，结合自身发展和金融监管政策全面收紧的要求，我们将围绕稳健发展、合规经营和风险防范的工作重心，认真抓好各项监管检查要求的落实，在提升管理能力上下足功夫，聚焦战略转型，全面提质增效，努力打造可以与万亿资

产相匹配、达到股份制商业银行标准的经营管理水平。希望广大投资者对我们保持信心，继续关注、支持南京银行的发展。我们也有信心、有决心，稳住发展的态势，确保各项经营管理目标顺利推进，在更高平台上推动南京银行实现新的更好发展，以稳健、优良的业绩回报广大投资者。

最后，再次对各位投资者和朋友们的到来，表示诚挚的欢迎和衷心的感谢！祝大家身体健康，工作顺利！谢谢大家！

汤哲新：感谢胡昇荣董事长，接下来由财务总监刘恩奇先生为大家介绍 2016 年经营状况。

刘恩奇财务总监：各位朋友们，大家好，感谢各位长期以来对南京银行的关注和支持，下面由我介绍一下南京银行 2016 年度及 2017 年一季度的经营情况。南京银行是一家由国有股份、中资法人股份、外资股份及众多个人股份共同组成的混合型股份制商业银行，公司注册地为南京。南京银行坚持走差异化、特色化、综合化的发展道路，致力于发展成为城商行中的领头羊。截至 2016 年末，南京银行注册资本为 60.59 亿元，下辖 17 家分行，161 家分支机构，员工总数 8,348 余人。

2016 年，南京银行不断提升经营管理水平，践行社会责任。进一步得到市场和社会认可，在英国银行家杂志公布的世界前 1000 家大银行排名提升 49 位，位列 152 位，先后荣获《金融时报》“2016 年度十佳城市商业银行”、“2016 年度最佳债券市场交易机构”等荣誉和称号，展现了公司良好的发展力和成长性。

2016 年公司总资产较上年总资产增长 32.16%，贷款增长 32.08%，存款增长 29.95%。营业收入增长 16.60%，归属于母公司股东的净利润增长 18.01%。总体上看，2016 年各项业务都稳步增长，盈利能力增强，经营效率提升，是一份满意的经营答卷。

在各项监管指标总体良好的情况下，南京银行保持了良好的经营发展态势和较高的风险抵御能力，总资产规模增速，营业收入及净利润增速都在上市银行中排名前列。

南京银行总资产近年来一直稳步增长，2016 年末已达到 10,639 亿元，同比增长 32.16%。贷款规模不断上升，2016 年末贷款总额达到 3318 亿元，增幅 32.08%。贷款投放进度明显加快。存款规模增长很快，2016 年全行存款总额达到 6552 亿

元,比年初增加 1510 亿元,增幅 29.95%,2013 年至 2016 年复合增长率 36.06%。存款的增长对公司资产规模增长形成有力支撑,明显改善了负债业务结构,提高了负债端的稳定性,推动了全行整体业务的快速发展。

营业收入的规模不断增长,2013 年至 2016 年年复合增长率 36.45%。2016 年营业收入 266.2 亿元,同比增长 16.60%,作为收入主要组成部分的净利息收入达到 212.3 亿元,增长 24 亿元,同比增幅 12.75%。收入增长的同时,结构也在不断优化,2016 年手续费佣金净收入的占比达到 14.36%。手续费佣金收入迅速增长,达到 41.8 亿元,同比增长 21.60%。

收入的快速增长主要是如下原因:一是紧扣主动经营资产主线,生息资产规模显著增长带来利息收入增加;二是优化资产负债结构,盈利能力明显提升;三是综合化经营逐步深化,非息收入增长明显。

盈利能力也持续增强,2013 年至 2016 年净利润复合增长率 22.59%。2016 年达到 83.46 亿元,比去年同期增长 18.13%。每股收益也由 2015 年的 1.23 元提高到 1.33 元。利润规模增长的同时,盈利的效率也保持稳健。2016 年的加权平均净资产收益率为 16.25%。2016 年度受整体市场环境影响,净利差和净息差有所下降。

在规模增长较快的情况下,2016 年公司的不良贷款为 0.87%,持续保持稳定在 1%以下。同时,关注类贷款的比率为 1.93%,维持了低位。在保持资产质量的同时,拨备计提水平非常充足,拨备覆盖率达到 457.32%,拨贷比达到 3.99%。公司不但已经提前全面消化了潜在的资产质量风险,而且未来几年拨备或减值准备计提的压力都相对较小。

2016 年度南京银行分红方案为:以 2016 年 12 月 31 日总股本 60.59 亿股为基数,向全体普通股股东每 10 股派送现金股利 2.6 元人民币(含税),共计派发现金股利 15.75 亿元。以 2016 年 12 月 31 日总股本 60.59 亿股为基数,以资本公积向全体普通股股东每 10 股转增 4 股,共转增 24.23 亿股。

最近三年,现金分红占归属于母公司的比例,分别为 30.01%,19.23%,19.07%,这在上市同业中甚至在所有上市公司中都是比较高的水平。上市以来公司累计现金分红 99.45 亿元。不论从绝对规模还是分红比例,都向市场证明了公司长期以来坚持的回馈股东的原则。

2016 年分红方案主要基于以下考虑：

一是维持良好的资本充足率。随着《商业银行资本管理办法（试行）》的颁布和实施，监管部门对商业银行日趋严格的资本约束使得银行的资本计量日趋严格和审慎。降低现金分红比例有助于公司维持良好的资本充足率要求。充分考虑了银行监管部门关于银行资本充足率的要求。

二是符合股东回报承诺。本次分配预案仍能满足《公司章程》的“最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的 30%”的规定和《2015-2017 年股东回报规划》的“本公司规划未来三年现金分红方式在当年度利润分配中的比例不低于 40%”。充分保证了股东的利益。

三是支持公司持续发展的需要。南京银行近年来经营发展态势良好，公司金融、小微金融、大零售板块、金融市场板块协调发展。因此适当提升利润留存以补充核心一级资本，有利于公司各项业务持续、健康发展，有利于提升公司整体盈利能力，实现公司价值、股东回报、社会责任的最优贡献。

南京银行以改革创新转型的全面推进和基础管理的全面提升为新动力，推进综合化经营，以服务模式创新和经营模式创新为两大发展引擎，在强总行支撑下实现三大方向的突破。

公司 2017 年第一季度与 2016 年末相比总资产增长 5.51%，贷款增长 4.53%，存款增长 11.36%。营业收入比去年一季度同比下降 20.61%，归属于母公司股东的利润增长 15.78%。总体上看，各项指标与盈利能力保持平稳。在各项监管指标总体良好的情况下，南京银行继续保持了良好的经营发展态势和较高的风险抵御能力。

汤哲新：感谢刘总监，接下来是问答环节。

问题：南京银行 2017 年工作思路及一季度主要情况？

束行农行长回答：大家非常关注公司一季度数据的变化，实际上公司从去年三季度开始就研究 2017 年的经营计划，制定了资产规模增长 10%左右的发展战略，明显放缓了增长速度，这是符合目前国家经济形势的主动调整，也是为应对新的监管政策的主动安排。上市公司的发展主要看其业务队伍、管理能力、领导班子。第一南京银行领导班子传承了之前稳定的领导队伍，得到了董事会的认可；第二在强总行战略下，基础管理能力不断提升，新一届的领导班子也在积极研究

应对市场和未来发展的策略；

公司一季度数据的变化应该是快于市场的，一季度资产的增长幅度为 5.5%，去年同期为 20%以上。去年一季度资产投放占到全年投放的 69%，意味着以资产带动利润增长的方式今年受到了整个监管环境的影响，这种模式不可持续。南京银行今年改变以量补价的模式，以内部优化调整的方式来解决发展中遇到的新困难新矛盾。今年公司负债端增速快于整个资产端的，所以整个利息支出是增长的。今年的利率走势是一个上行的趋势，所以今年控制资产投放节奏是为未来的结构调整和可持续发展做准备。负债是商业银行的基础业务，我们从去年四季度就开始摆布公司负债结构，长期负债可以减轻资产负债流动性压力。一季度资产负债结构变化较快，正体现了公司船小好调头的灵活性，所以数据变化可能也快于业内同行。

今年，公司业务发展的重点在大零售和交易银行，并强化整个金融市场板块对传统业务转型的支撑，再加上资产端和负债端的重定价。今年资产投放改变去年前重后缓的方式，进行均匀投放，所以对一季度净息差、净利差影响较大。但是今年最大的压力来自于中间业务收入，因为中间业务收入一季度同比下降了 30%左右，主要是监管部门对于类中收，如投行再融资工具利差转为中收的方式进行了整改，改变了中间业务收入的记账方式，收入体现会有滞后性。后面要发挥投行在直接融资市场、ABS、产业基金的创新方面的优势，同时要发挥资产管理的优势和鑫合金融家俱乐部的优势来弥补中收核算口径变化带来的影响。我相信南京银行未来仍然会给投资者交出一份满意的答卷。

问题：南京银行战略规划实施情况？

胡昇荣董事长回答：公司制定了《五年战略规划》（2014-2018 年），战略的制定考虑到了我们经营的区域和发展规模，制定了“聚焦一体，打通两翼，在强总行支撑下实现三大方向的突破”的战略。**一体：**“中小商业银行中一流的综合金融服务提供商”。围绕这个愿景，这几年公司也在不停的改革创新，取得了一定的成绩，特别是在江苏地区品牌影响和服务能力都得到了市场、企业和地方政府的高度评价。**两翼：**传统金融业务和金融市场业务齐头并进，公司将金融市场业务搬到了上海，充分利用上海的人才优势、金融资源优势，推进“资产管理+投资银行+交易金融”为核心的综合化金融服务模式创新。**强总行：**将总行建设

成为战略决策中心、资源配置中心、产品创新中心、风险管理中心、业务指导中心和 IT 支持中心。**三大方向实现突破：**一是提高综合金融服务能力——综合化金融服务；二是强调客户服务重心下移——聚焦大零售；三是加强互联网金融的发展——互联网金融+大数据战略。

零售业务是南京银行的短板，我们必须加大投入，实现零售业务质的飞跃，提升零售业务占比。公司从去年开始谋划零售业务战略，制定了一系列的政策和措施，今年会陆续到位。综合化经营要克服困难，利用小银行灵活的优势，实现突破。互联网对银行业发展非常重要，同时也要发挥银行的优势，将互联网作为一种手段，回归金融本源。

明年是公司战略规划的最后一年，总的来说公司在战略上没有发生大的调整，对于战略的评估和调整主要取决于宏观环境和监管政策。只要公司确定好一体两翼，实现三个突破的战略核心，发展的总趋势不会发生重大变化。

问题：南京银行债券投资情况？

束行农行长回答：南京银行债券业务经过近 20 年的发展，是中国债券市场发展的参与者，见证者，经受了债券市场历次考验。去年年底，债券波动巨大，说明债券市场风险还是比较大的。债券市场投资主要看货币政策和宏观环境，南京银行对货币政策的研究坚持自身的原则，去年全年坚持优化债券结构。国债方面主要是对江苏地方债券的承销与发行，南京银行是江苏省地方债发行的主承销商之一，也是江苏省地方债定向承销发行的唯一簿记管理人。债券市场化定价能力得到了政府部门的肯定。

主动控制债券结构，信用债控制比较好，国债的占比超过 50%，发挥税收优势和流动性管理优势，降低久期。今年债券市场赚钱效应不明显，货币政策与流动性的压力对债券市场冲击较大，主要以盘整为主，公司已经进行了主动调整。今年利率债大幅下跌的可能性不大，外部利率有上行的趋势，利率债存在配置性的机会，交易性机会相对较少。信用债受供给侧改革和刚性兑付压力的冲击，还有很大的调整压力。我们有一支非常优秀的债券投资团队和分析团队，把握今年债券配置性机会，积极参与地方性债券，但是依然保持谨慎，把握债券市场趋势，为公司贡献更多利润。

问题：MPA 考核信贷总量监管，南京银行如何考虑 2017 年资产摆布？

刘恩奇财务总监回答：央行于 2016 年正式推行宏观审慎评估机制（以下简称 MPA），主要目的是完善宏观管理框架，更加有效的防范系统性金融风险，为金融结构性改革创造适宜的金融环境。这个制度有七大类指标，其中资本充足率和利率定价是具有一票否决权，按季考核。2016 年南京银行在 MPA 七大类指标考核中，六大类指标均达标，唯有广义信贷增速比较高，随后公司逐步降低广义信贷增速，截止 2016 年末，七项指标均已达标。

2017 年，控制广义信贷增速是公司 MPA 达标的关键所在，目前公司规模达到 1 万亿以上，按照人行给公司 15%左右的广义信贷增速测算，公司广义信贷增数在 1800 亿左右，这个增量能满足公司发展需求，公司 2017 年 MPA 的达标没有问题。

MPA 会对银行的竞争格局和业务结构带来一系列的变化，会导致银行的规模增长形成一定的固化，银行依靠规模实现爆发式增长不太可能。一般银行广义信贷的增速与 M2 相近，高的也就 15%-16%，导致银行增长速度保持相对稳定。在经营上会引导银行更多关注内部结构和质量的提高。

具体来说，公司在保证 MPA 达标的基础上，尽可能用足广义信贷额度。狭义信贷方面，尽可能多做一些高收益资产，结合银监会资本管理要求，做一些调整。目前公司贷款比例偏低，我们也希望通过 MPA 的控制，增加贷款的占比，优化我行的资产结构，同时提升我们的盈利能力。

问题：2016 年南京银行信息系统建设是如何支撑业务发展的？

童建副行长回答：科技创新和信息系统建设是银行提升核心竞争力，实现可持续发展的重要保证。公司董事会，管理层充分认识到金融信息系统转型升级的必要性，连续几年增加了信息科技建设投入，增速在 50%以上。2016 年实际投入 2.9 亿元，2017 年的预算近 6 亿元。

公司从技术提高、管理深化两方面入手，加快技术创新，提高各类系统运作效率。结合全行战略转型的任务，在大零售、金融市场、贸易金融、网络金融等领域加大科技投入。紧跟金融科技的发展趋势，积极布局新金融技术领域，加快提升竞争力。我行 2015、2016 连续两年城商行排名第一。

公司从 2015 年开始，历时 17 个月，进行核心系统升级，对公司整个核算系统和整改 IT 架构有巨大的提升。能满足公司未来 8-10 年业务发展需求。新系统

在产品工厂化、利率市场化、客户体验提升、数据治理等多方面支撑业务发展，处理效率达到 500 笔/秒。

在公司 IT 与业务融合方面，业务部门与 IT 部门高度融合，相互沟通，从业务需求到产品开发，业务与 IT 都相互融合。科技管理方面也获得了很大提升，先后获得国际 CMMI3 质量管理体系认证，ISO27001 国际信息安全认证。IT 的开发系统、灾备系统、运维系统、质量管理分别有了较高提升，在业务响应、问题处理、开发质量提升等方面对业务形成有效支撑。

问题： 南京银行大零售战略实施情况？

周文凯副行长回答：大零售战略是南京银行的重要战略之一。南京银行的零售业务是从 2009 年网点转型时开始启动的，经过多年的努力，建立了较好的发展基础。我们的产品、队伍建设和营业网络建设都有了一个比较好的基础。

近年来，银行业零售业务发展较快，而我行零售业务发展速度相对较慢，这也是我们在此提出大零售战略的原因之一。希望能有进一步的发展，以适应南京银行万亿规模发展的总体战略。2016 年，我们在分析市场、分析内部发展需求的基础上，制定了完整的零售业务发展规划，明确了发展的目标、路径、方法。

大零售战略主要有以下方面的变化：一是在组织架构上。围绕“一纵一横”架构调整，优化协作机制与流程。横向上，在总行层面形成了由零售业务部、网络金融部、渠道与客户服务部、消费金融中心组成的大零售板块。完成了从零售业务发展的体制机制、产品创新、业务转型、渠道整合、合规风控等方面构建大零售业务转型顶层设计。纵向上，加强对分支机构的指导，在分行设立零售业务发展委员会，设立财富管理中心和私行中心，并逐步要求支行配置专门的零售业务人员。

二是资源配套上，首先考核上做了重大变革，提高零售业务考核占比，行内资源向零售业务倾斜。特别是在网点建设上，一方面提高网点单产，另一方面用一些新的方法和思路进行网络建设。除了传统的渠道外，互联网是我们零售业务发展的重要平台，公司建设了直销银行、移动支付等网上渠道。

三是系统建设上，近年来，公司做了 20 多套零售业务系统，利用系统进行客户管理和客户分层，提高客户服务效率。

2016 年大零售业务发展情况。2016 年大零售营销管理平台建成并上线，积

极助推业务发展，私行及财富管理客户增长较快，消费金融贷款余额破百亿元，业务规模再创新高。线上业务取得较大突破，年获客数增长近 6 倍；网银和手机银行用户数持续增长，直销银行用户净增百万户。移动支付功能不断完善，上线微信提现功能，加入华为 pay 等应用。成功申请全国统一客服号 95302 并正式启用。

问题：南京银行资产质量情况如何？

朱钢副行长回答：2016 年，公司资产质量运行情况总体保持平稳，年末不良贷款余额 28.96 亿元，不良贷款率 0.87%，较上年末上升 0.04 个百分点。全行贷款损失准备 132 亿元，拨备覆盖率 457%，较上年末上升 26 个百分点。根据银监会披露的数据，2016 年末全国商业银行平均不良贷款率为 1.74%，较上年末上升 0.07 个百分点，拨备覆盖率为 176%。与全国商业银行平均的资产质量数据情况比较来看，公司 2016 年末不良贷款率与拨备覆盖率均优于全国商业银行平均水平，且维持相对平稳状态。

从 2016 年至 2017 年一季度的情况来看，公司资产质量状况主要呈现出以下几个方面特点：

一是 2016 年全国银行业资产质量在外部整体宏观经济形势的大背景下，仍面临一定程度的压力，年末总体资产质量水平较年初有所上升。公司的不良贷款率亦有小幅上升，但升幅小于同业平均水平。同时，从 2017 年一季度的情况来看，公司当季新增不良贷款额较上年同期呈现下降趋势，资产质量目前已初步显现企稳迹象。

二是公司大额风险暴露的数量与金额在逐步下降。2016 年上半年的整体压力相对较大，2016 年下半年至 2017 年一季度末已明显趋缓。今年一季度全行授信 5000 万元以上的大额逾欠户数和金额分别较上年同期呈逐步下降趋势。

三是集群性风险特别是部分地区的担保圈风险暴露呈现出逐渐企稳态势。从目前公司已排查的担保圈业务总量和潜在风险状况来看，整体担保圈风险的业务总量占公司贷款总余额的比例不足百分之一，且通过持续的清收与处置，未来总量还会呈现持续下降的趋势。

四是风险抵补能力较为充足。为应对当前和未来的资产质量压力，公司保持了较为充足的拨备计提水平，拨备覆盖率在同业中也居于较高水平。

从已经公布的上市银行 2016 年及 2017 年一季度数据来看,有部分银行的资产质量已经企稳。从我公司资产质量上来看,一季度末资产质量指标,和相关模型分析不良资产也呈下降趋势。一季度的逾期贷款也呈一定程度的下降,一季度资产质量比较平稳。从目前公司经营的主要区域来看,风险暴露比较充分,经济运行基本稳定。

在外部环境和经济政策不发生重大变化的情况下,预计公司的资产质量会呈现逐步企稳的趋势。

对于拨备,公司的拨备政策和拨备方法是根据监管要求和会计政策计提的,公司拨备政策没有发生重大变化。公司保持较高拨备水平,主要是基于信贷资产组合和经营区域风险特征的判断,采取较为审慎的拨备政策。今年一季度不良生成大幅低于去年同期,清收金额大于去年同期,核销金额为去年同期一半。在此背景下,根据一季度风险状况和拨备政策,确定了一季度拨备计提额。

问题: 南京银行净息差和净利差收窄的原因和未来趋势?

刘恩奇财务总监回答: 2016 年公司净利差、净息差分别为 2.01%, 2.16%, 较上年下降 43BP、45BP; 2017 年一季度净利差 1.67%, 净息差 1.83%, 较上年末分别下降 34BP 和 33BP。净利差、净息差收窄的主要原因是生息资产收益率下降幅度快于计息负债付息率。2016 年末,生息资产平均收益率为 4.37%,较 2015 年下降了 91BP; 2016 年计息负债平均付息率为 2.36%,较 2015 年下降了 48BP。

一季度净利差、净息差下降较快的原因主要是:为应对央行的 MPA 考核和利率上行的趋势,公司抓住一季度的时间窗口,在流动性方面做了一些特殊的安排,缩短资产投放的周期,加大了中长期负债的力度,对未来的流动性做了主动性安排。

目前市场有一些积极因素,货币市场利率向贷款市场传递有一个滞后效应,从四月份开始公司贷款收益率有了明显的提升。二季度公司流动性调整力度小于一季度。如果外部环境不出现严重的变化,公司净息差、净利差发展趋势预计稳定向好。

问题: 目前银行监管趋严,公司如何看待与应对?

朱钢副行长回答:当前监管政策的变化是国家从金融安全的全局性角度做出的系统性谋划与安排,关系到整体经济、金融市场的长期健康发展,南京银行将

坚定不移地贯彻执行国家宏观调控政策的导向与要求。在贯彻上公司要做到旗帜鲜明，在落实上做到积极稳妥。

当前监管政策的核心是“去杠杆与回归实体经济”，这将进一步加大金融对实体经济的支持力度，有利于提升实体经济的质量，同时也将会进一步激发公司所在经营区域的经济活力，夯实公司长期可持续发展的基础。公司在促进实体经济结构调整与转型的过程中，将通过积极调整信贷政策与资产布局，不断发挥金融支持实体经济的积极作用。

针对当前的监管导向，公司密切关注并已着手调整业务经营与风险管理的策略，一方面从全行资产负债整体安排的角度，正在逐项梳理各类资产负债项目的总量与结构，评估监管政策调整可能带来的潜在影响，并研究制定调整策略与方案。另一方面全面深入研究加大支持实体经济的策略和方案：**在公司金融方面**，从2016年开始公司已加强对实体经济新客户的深度调研与稳妥介入，在南京分行试点开展“淘金计划”项目，在当地政府经济综合部门的指导下，选择了医药制造、软件与信息服务、智能电网等符合国家战略导向的行业，列出企业名单、制定选择标准、深化授信方案、开展银企合作，实践效果较为明显。今年公司将在南京分行试点的基础上，向全行推广“淘金计划”的实施，以引导各机构结合区域特点形成自身支持实体经济的有效策略与方案；**在小微金融方面**，公司近两年积极推动“鑫伙伴”成长计划，逐步提高基础客户占比，以更好地支持小微企业的发展，提升公司对小微企业的综合金融服务能力与服务水平；**在零售金融方面**，公司坚持以“零售客户价值创造”为导向，加快推进大零售业务战略转型，通过发挥板块的优势聚合和资源整合，优化和提升业务发展新格局。

针对当前出台的各项监管文件，公司正在按照要求全面开展风险自查与排查工作，以进一步提升全行经营管理的合规水平。公司还将进一步关注后期的监管导向和监管政策，并及时调整完善经营管理的策略。

问题：南京银行如何进行流动性管理？

刘恩奇财务总监回答：公司建立了较为合理的流动性风险管理架构，制定了较为健全的流动性风险管理制度体系，形成了比较丰富的流动性风险识别、计量、监测和控制手段，建立了功能比较完备的流动性风险管理信息系统，总体流动性风险管理能力较强，资产负债结构较为合理，低流动性资产比重较为合理，不存

在兑付压力或挤兑风险。

流动性风险治理架构。董事会承担流动性风险管理的最终职责。监事会通过列席董事会方式参与我行重大事项，在监事会年度工作报告中对董事会和高管层在流动性风险管理中的履职情况进行监督、评价。高管层成立了资产负债管理委员会，定期听取流动性风险管理工作报告，对重大流动性风险事项进行决议。资产负债部门按旬召开流动性风险管理例会，通报与讨论近期流动性管理状况，对全行流动性进行预测。日常流动性风险管理职责主要由总行资产负债管理部、风险管理部、金融同业部履行。公司将流动性风险管理纳入内部审计范畴，定期审查和评价流动性风险管理的充分性和有效性。

流动性风险管理制度。公司不断完善流动性风险管理制度、程序，基本搭建起较为完善的流动性风险管理制度体系，建立了较为完善的流动性风险管理程序。

流动性风险的识别、计量、监测和控制。一是现金流分析。定期不定期开展静态和动态现金流分析。可以较为准确预测在正常情景下各期限的现金流缺口；二是流动性风险限额。制定了涵盖表内外所有业务的流动性风险限额管理体系，制定了独立的流动性风险预警指标体系，以加强对表外内各类业务的监测、分析；三是压力测试。按季在法人和集团层面分别开展压力测试；四是应急管理。在高管层下设立流动性风险和银行账户利率风险应急管理领导小组，负责全行流动性风险事件应急处置的最高决策。针对不同的应急情景，制定了针对性的应急管理措施。

2016年，我行启动了流动性风险与银行账户利率风险系统优化项目，优化后的系统功能包括：多情景压力测试，静态及动态现金流分析，监管及限额指标计算，资产负债结构预测，固定及灵活报表查询等，能够满足公司未来几年流动性风险管理的需要。

汤哲新：由于时间关系，今天的交流就到这里结束。如果各位还有其他问题，欢迎通过电子邮件、电话等方式与我行董事会办公室联系。再次谢谢大家！