

南京银行股份有限公司

2019 年度暨 2020 年一季度业绩说明会纪要

南京银行股份有限公司（以下简称“本行”“我行”或“公司”）于 2020 年 5 月 12 日上午在公司总部会议室举办了 2019 年度暨 2020 年一季度业绩说明会。胡升荣董事长、林静然行长、童建副行长、吕冬阳监事长、周文凯副行长、周洪生副行长、米乐副行长，江志纯董事会秘书、朱峰营销总监、余宣杰首席信息官，以及相关部门负责人出席会议。会议以电话形式召开，由董事会秘书江志纯先生主持。会议纪要如下：

一、董事长致辞

2019 年是南京银行新五年规划的起始之年。面对复杂严峻的外部环境，我们始终坚持稳中求进工作总基调，认真贯彻落实上级党委、政府和监管部门各项决策部署，保持战略定力，加快转型步伐，强化风险防控，夯实管理基础，取得了较好的经营发展业绩。

截至 2019 年末，资产总额 1.34 万亿元，较年初增长 8.06%；存款总额 8499 亿元，较年初增长 10.3%；贷款总额 5688 亿元，较年初增长 18.43%。营业收入 324.4 亿元，净利润 124.5 亿元，同比增幅分别为 18.38%、12.47%，体现出了较好的盈利能力。同时，我们的资产质量始终处于同类银行领先水平，风险抵御能力较强：不良贷款率 0.89%，连续多年控制在 1%以下；拨备覆盖率 417.73%，继续保持在 400%以上；核心一级资本充足率 8.87%。2019 年，我们拟每 10 股派发现金红利 3.92 元，共计派发 39.2 亿元，占归属于母公司股东净利润的 31.5%，近三年累计分红已超 100 亿元。

回顾过去一年，我们的各项业务实现了比较均衡的发展，在经营上也取得了很多亮点：实体转型步伐不断加快，“1+3”行动计划成效

良好，实体客户增长明显；投行业务发挥领先优势，在江苏省内市场排名中蝉联第一；零售金融和交易银行两大战略深入实施，转型发展的动能持续增强；金融市场板块稳健运行，理财子公司成功获批筹建，这也是江苏省首家、全国城商行中第四家获批筹建的理财子公司；小微金融深化科技文化金融服务体系建设，普惠金融较好完成了定向降准目标；自贸区业务把握江苏自贸区建设机遇，成立了南京、苏州、连云港业务中心。与此同时，我们持续加强全面风险管理，不断加快运营管理转型步伐，大力推动全行数字化转型，公司管理水平得到了进一步提升；深入开展主题教育，党建工作扎实有效，为公司发展提供了坚实保障。关于更具体的一些情况，待会我们还将在与大家的互动中，作进一步的深入交流。

2020 年一季度，面对突如其来的新冠肺炎疫情，我们认真贯彻落实中央和省、市委部署要求，统筹推进疫情防控和经营发展各项工作，取得了不错的成效。一方面，我们在扎实细致做好疫情防控的同时，切实扛起金融企业的责任担当，全力保障金融服务顺畅，加大金融抗疫支持力度，积极助力打赢疫情防控阻击战。疫情期间，累计为实体企业提供信贷支持近 700 亿元，减免企业利息费用超 9100 万元，捐款超过 1400 万元。另一方面，我们实现了好于同业水平的业绩，截至一季度末，全行资产总额 1.48 万亿元，存款总额超 9000 亿元，贷款总额超 6000 亿元；实现营业收入超 100 亿元，净利润 37.5 亿元；不良贷款率 0.89%，核心一级资本充足率 8.78%，各项监管指标保持稳定。同时，事关全行发展的一系列重大工作也取得了重要进展：拟任新行长已到位候任；2020 年第一期 95 亿元二级资本债券成功发行；116 亿元定增圆满完成，这些都为我们下一步推动高质量可持续发展，提供了新的有力支撑。

今年，是全面建成小康社会和“十三五”规划收官之年，也是南

京银行新五年战略规划全面加快落地实施的一年。我们将认真贯彻中央决策部署和监管最新要求，坚持规划引领，深化战略转型，着力防范风险，加快管理提升，朝着“做强做精做出特色，成为中小银行中一流的综合金融服务商”这一战略愿景继续迈进。我们有信心以稳健良好的业绩回报广大投资者，也希望大家继续关注和支持南京银行，继续通过各种方式与我们保持联系和交流。

二、投资者交流问答

问：1、我们关注到公司非公开发行在4月底圆满完成，了解一下公司未来几年的资本规划，是否还有融资计划？后续有何战略布局以保持南京银行目前的高质量发展？

答：上个月，公司顺利完成了非公开发行总额116.19亿元、15.25亿股普通股工作，此次再融资是在全行上下的共同努力和监管部门、市场各界的大力支持下终于圆满成功。这将有力增强公司抵御风险能力和服务实体经济发展的能力，也为公司实现新一轮高质量可持续发展提供了战略保障。

今后，本行仍将坚持“轻资产、轻资本”经营方针不动摇，坚持内生资本发展的道路，丰富资本构成与层次，强化资本集约使用和精细化管理，积极推进战略转型及结构调整，实现高质量稳健发展。本行将以新五年发展战略规划为指引，科学制定三年资本规划和年度资本充足率管理计划，坚持走内生资本发展道路。同时根据监管政策和市场环境的变化，合理确定资产增速，优化资产负债配置，提升资本使用效率，保持与同类银行基本相当的发展增速水平。

2019年公司继续保持丰厚的投资者回报，2019年度利润分配预案为每10股送3.92元（含税），分配利润合计39.23亿元，分别占归属于母公司股东的净利润的31.50%。公司近几年的现金分红水平都在净利润的30%左右，后面我们也将继续保持分红政策的稳定性，

努力实现投资者价值的最大化。

后续资本补充方面将综合考虑各方面因素，以内源性资本补充为主，适时选择外源性资本补充方式。公司将积极探索外源性融资渠道，公司将根据监管政策、资本市场情况和公司经营发展需要，适时高效地选择资本的补充方式和时机，形成多元化的资本补充机制，保障和促进公司高质量、可持续发展。

问：2、南京银行作为一家上市较早的上市公司，经营业绩一直保持在同类银行的前列，市场评价和期待也一直都很高。我想请教一下林行长，您履新南京银行行长后，对于公司的经营发展目标和经营策略举措是如何谋划布局的？

答：南京银行是一家市场关注度高、质地好、有特色的上市银行。有这样一个好的基础，面对未来的发展，面对市场环境的不确定性，我既倍感压力，更充满信心，相信南京银行未来的发展一定值得大家共同期待。

关于下一步的经营思路和策略，结合新五年规划，我也进行了深入思考，初步有这样几点考虑：第一，牢固树立“三个意识”，包括“规划引领”意识、“战略机遇期”意识和“领先半步”意识。总体考虑是，在新五年发展规划的引领下，始终以主动应变的姿态和领先半步的思维，拥抱后疫情时期加速而来的市场转变与行业变革，让我们的经营业绩跑赢市场、跑赢同业；第二，认真做好“三篇文章”。一是提升经营质效，全面加强政策研判，积极把握市场脉动，保持适应自身发展实际的、务实灵活的经营策略，完善资产负债配置策略；二是打造业务特色，包括巩固扩大投行业务优势、加快金融市场业务转型、持续推动大零售和交易银行两大战略；三是增强管理支撑，全面深化精细化管理；第三，通过延续南京银行一贯的稳健经营风格和稳中求进的工作总基调，实现稳健发展。

问：3、金融市场业务素来是公司传统优势业务，想请教一下，在新的低利率环境下，如何展望金融市场业务的发展？公司未来的主要竞争力及发展方向是什么？另外，今年 Q1 资金利率迅速走低，这样的市场环境是否为公司带来了发展机遇？

答：2020 年一季度，随着新冠疫情在国内外爆发，海内外政策加大宽松力度，金融市场利率出现快速下行。我行把握机遇、顺势而为，保持了市场的前瞻性和预判性，取得了一定的收益。主要体现在：一是提早布局安排，于 2019 年底预判 2020 年市场利率将保持下行，积极配合公司“开门红”，提早进行资产高点建仓；二是把握市场交易机遇，加强金融市场研究，及时调整投资策略；三是抓住市场套利机会，实施跨市场、跨期限套利，增厚了收益；四是精细化管理负债端，研判市场利率下行，灵活调整负债期限，大幅降低同业负债成本。

展望金融市场业务的发展，低利率将成为常态，我行金融市场业务仍有较好的发展空间，但是对经营和管理能力提出更高要求。我行的竞争力主要表现在如下几点：一是已经树立了良好的金融市场品牌。我行金融市场业务深耕市场 20 余年，积累了丰富的市场资源，拥有一定的同业客户基础，建立了统一的家客户管理制度及支撑系统；二是推动业务结构转型，强化研究成果与业务经营的结合。随着标准化资产占比的提高，我行更加重视研究预判，并及时将研究成果转化为经营策略；三是推动同业营销模式转型，为长远发展奠定坚实基础。我行从原有的以“产品为中心”的同业营销模式转向以“客户为中心”的同业营销模式，推动同业条线从利润中心转向营销中心；四是重视系统建设，金融科技赋能业务发展。围绕“拥抱科技、转化科技、全面应用科技”的理念，逐步形成四位一体的金融市场板块系统群——“统一的数据平台、集中的管理平台、互联的业务系统、专业的支撑系统”，支撑业务发展。

问：4、公司自 16 年启动了“大零售”战略，请问该战略转型取得了哪些成效，发展着力点是什么？未来三年零售业务是否有相应的规划与目标？

答：南京银行 2016 年开始启动大零售战略转型，三年来大零售战略转型成效初显。全行零售客户金融资产从 2016 年末的 2527 亿元增至 2019 年末的 4327.01 亿元，增幅达 71.2%；个人存款余额 1636.22 亿元，是 2016 年末的 1.75 倍，在各项存款中占比 19.25%，较 2016 年末提升 5.02 个百分点；个人贷款余额 1716.24 亿元，是 2016 年末的 2.76 倍，在各项贷款中占比 30.17%，较 2016 年末提升 11.41 个百分点；全行零售客户规模近 2000 万户（不含互金平台零售客户），是 2016 年末的 2.6 倍，其中中高端客户规模 48.8 万户，是 2016 年末的 1.5 倍，私人银行客户 2.58 万户，是 2016 年末的 2.3 倍；零售业务营业收入 55.19 亿元，是 2016 年末的 2.2 倍。

南京银行大零售战略的特点总结起来主要有以下四个方面：一是强化条线管理，增强对分行支行的赋能；二是强化运营系统化、产品流程化，加强零售队伍建设；三是积极运用金融科技提升效能；四是拥抱互联网，提高发展质效。

本次新冠疫情对零售业务也有影响，但由于我们的业务机构比较均衡，经营区域经济发达，影响总体可控。

2020 年，南京银行启动了新一轮的大零售战略改革，升级到 2.0 版本。未来三年，南京银行将坚持新五年发展规划引领，持续推动大零售战略转型，深入落实“以客户为中心”经营理念，打造专业化、综合化的营销管理队伍，丰富立体化、场景化的客户服务模式，构建数字化、智能化的运营管理体系，完善平台化、社区化的异业联盟生态，坚持共享化、开放化的经营发展理念，推动零售业务强基础、高质量、可持续发展，使零售业务成为支撑全行经营发展的重要支柱。

问：5、我们从公司 2019 年年报中注意到，对公业务中 50%左右是小微客户，公司对这部分客户的战略定位是什么？这部分客户主要集中在哪些行业？公司的定价模式是什么？面对小微业务竞争加剧的现状，公司将如何应对？

答：南京银行始终坚持“服务地方经济、服务小微企业”的发展理念，将小微业务作为全行重点战略业务，倾斜各类资源，在坚决完成各项监管指标的同时，以“鑫伙伴”（“做客户”）和“普惠金融”（“做业务”）为两轮驱动，努力实现客户质量和数量的双提升，为全行持续发展夯实客户基础。

做客户方面，我行主要聚焦于有技术含量、高成长性的小微科技型企业，通过综合金融服务进行客户教育与培养，努力实现与客户的共同成长；截至 3 月末，小微对公客户中科技型企业占近 50%，这部分已成为我行基础客户的重要来源。做业务方面，我行通过标准化小微信贷产品的创新与使用，推进普惠金融业务增量扩面，探索打造具有南京银行特色的普惠金融模式，建立普惠金融长效发展机制；我行已连续三年实现完成人行定向降准目标要求。

针对全行业小微业务竞争加剧的现状，我行发挥比国有大行决策效率高、比农商行系统建设能力强的优势，持续关注政策、关注市场、关注同业、关注客户，不断提升及时响应能力和客户服务能力。以科技金融、现代农业等特色业务作为转型引擎，加速特色业务模式的复制推广，在科技金融方面，已形成成熟模式稳步推进，拓展一批有成长性的客户。

问：6、公司近几期定期报告显示，投行债券承销收入的贡献不断加大，2019 年公司投行业务市场份额蝉联江苏市场第一，想了解一下公司投行业务未来发展方向？

答：近三年我行始终坚持以直接融资为中心，综合运用多种投行

特色产品，全力践行轻资本发展理念，支持实体经济发展。2019 年度共承销非金融企业债务融资工具 1,132.43 亿元，同比增长 25.6%，在江苏省内市场排名蝉联第一。在坚持以债券承销业务为中心的基础上，加快业务转型发展，为企业提供综合化金融服务方案。持续推进“鑫火计划”，服务实体经济，培育优质客户群体。

下一阶段，我行投行业务发展的主要思路包括：第一，综合运用各类投行工具，加大对实体经济的支持力度，为公司业务战略转型发挥重要作用；第二，通过“白名单”制度等配套政策，加强 AAA、AA+ 级优质客户的营销力度，实现债券承销发行规模的稳步提升，进一步提升市场影响力；第三，积极开展业务创新，通过资产证券化、并购贷款等产品，丰富融资手段和企业服务水平；第四，不断丰富“鑫火计划”的内涵和外延，综合运用投行及公司、交易银行、自贸等产品，特别是加强对上市公司和优质民营企业的服务力度，降低疫情对实体经济经营的影响；第五，在保证承销收入稳定的同时，加强代理推介、银团贷款等业务的推进，扩大中间业务收入来源，确保投行中收水平稳定增长。

问：7、公司 2020 年金融科技方面投入预算多少？公司在金融科技方面的发展思路和目标？

答：近年来，我行科技投入持续加大，2020 年预计科技投入约 7 亿元。发展思路和目标上，我们强调“科技引领”和“数据驱动”相结合，加速推动金融科技转型，积极布局前沿金融科技领域，赋能业务和管理，成为建设生态圈的孵化器；全面落实“经营数据化”和“管理数据化”的发展思路，推动本行向“数字化、智慧化”银行转型。

首先，在顶层设计方面，我们正在着手制定新的五年 IT 发展规划，通过规划进一步明确全行数字化转型及金融科技板块发展愿景及目标；其次，围绕以客户为中心的核心原则，以客户体验提升作为抓

手，针对业务及管理需求，结合具体应用场景，重点从渠道建设、生态圈构建、开放银行打造等方面，研究敏捷高效的前端服务模式和解决方案设计；再次，将聚焦业务中台、智能中台、数据中台及技术中台等科技中台建设，以期全面提升我行科技赋能能力，满足前端敏捷高效服务的迫切诉求；最后，将关注信息科技底层基础能力提升，包括基础设施及基础机制两方面。基础设施方面将围绕双模融合、云化转型、5G 应用等专题展开；基础机制方面将围绕自主可控、信息安全、数据治理、敏捷转型、资源配置等专题展开。

问：8、疫情下，公司年报、一季报资产质量表现依然非常好，主要采取了哪些措施？如何展望 2020 年全年的资产质量，预计不良的变化趋势？拨备方面，公司一季度末拨备覆盖率达到 422.62%，请问后续是否还会继续保持较高的信用成本？

答：报告期内公司资产质量管理情况：受近年来国际、国内经济运行形势影响，叠加今年一季度爆发的新冠疫情，2019 年以来银行业总体面临资产质量承压不断加大的局面。面对复杂的内外部形势及疫情影响，公司始终坚持稳健审慎的风险偏好，加强差异化授信政策引导，强化风险前瞻性管理，全面摸排风险底数，加快风险处置化解，公司 2019 年度及 2020 年一季度资产质量总体保持平稳。

2020 年资产质量展望：从外部环境看，受疫情影响，今年一季度主要经济指标出现了下滑，虽然政府已出台减税降费降准等系列政策来推进企业复工复产和助企纾困，但境外疫情持续蔓延，全球产业链受到冲击，企业复工复产进程及经济运行基本面恢复等有待观察。这些将对国内企业及个人偿债能力造成一定影响，进而增加银行业整体及公司资产质量管理压力。公司将继续坚持稳健审慎的风险偏好，持续完善信用风险管理体系，强化资产质量管控力度，多措并举加快不良处置，并始终保持充足的风险抵补能力。

在拨备方面，一是自 2019 年起，公司根据新金融工具会计准则的相关要求，建立了基于预期损失模型的减值计提方法，计提方法更加科学、准确；二是公司始终坚持稳健、审慎的减值计提策略，近年来始终保持较为充足的拨备水平，截至 2020 年一季度末，公司拨备覆盖率 422.62%，高于全国商业银行和城商行的平均水平；三是公司将延续当前科学、准确的计提方法，通过综合评估国内外新冠疫情影响、宏观经济形势、监管政策要求，以稳健、审慎为原则，继续足额计提减值准备。

在信用成本方面，一是随着资产规模的适度增长，按照目前的减值准备计提规则，公司减值准备余额预计会随之有所增加，同时叠加疫情影响，公司将继续审慎足额计提减值准备，保持减值准备余额的合理增长；二是在当前复杂的内外部经济形势及疫情叠加影响的背景下，公司将严格落实监管应核尽核的政策导向要求，通过加大不良贷款核销力度、适时开展批量转让等方式，加快风险资产处置化解，预计 2020 年度公司不良资产的处置力度将不低于 2019 年；三是从公司测算的年化信贷成本来看，公司处于上市银行的平均水平。结合以上公司对减值计提和不良资产处置的预期来看，预计 2020 年度信用成本将维持在合理水平。

问：9、疫情分别对公司、小微客户带来了哪些冲击？另外从投放行业的角度看，公司贷款投放主要集中在租赁和商务服务业、批发零售业、制造业，想了解一下这部分贷款的情况？

答：公司客户方面：从疫情对公司客户带来的负面影响来看，存在于“产业链、贸易、预期”三个方面。从企业调研走访来看，具体表现为“原材料价格的波动、物流及运输的不稳定、企业订单及销售业绩的下滑”等。但是随着复工复产有序开展，各级政府出台了一系列帮扶政策，自 4 月份以后，大多数企业已恢复到疫情前的生产经营

状态，企业的基本面未受到大的冲击，我们对于下阶段经济复苏充满信心。

我行支持企业恢复生产“对症下药”，重点支持“租赁和商务服务业、批发零售业、制造业”主要客户群体，积极化解企业客户面临的困难和问题，包括人民银行核定防疫再贷款规模 20 亿元、为企业定制“同鑫贷”抗疫产品、帮助重点企业投放“疫情防控债”等。有效保证了我行“租赁和商务服务业、批发零售业、制造业”几大类客户的金融服务稳定、企业生产经营稳定、信贷资产质量稳定的良好局面。

小微客户方面：小微企业由于体量较小、抗风险能力较弱，疫情造成了其资金流紧张，一些仍会面临破产倒闭的困境，这些风险还可能沿着供应链和担保链上下及横向传导，对于经济的影响仍要持续一段时间。

从一季度末数据来看，我行小微贷款客户依然主要集中在制造业、批发和零售业、租赁和商务服务业，总体来看疫情对这部分贷款整体影响并不太大。主要原因一是我行主要经营区域为江苏、北京、上海和杭州地区，这些区域经济韧性强，发展动力足，复工复产相对较快；二是我行持续推进轻资产高质量发展，在做大客户、做大实体方面取得了实效；三是从客户实际还款情况看，绝大部分小微企业已提前做好资金安排，均按期归还贷款本息，仅有少量客户调整了还款计划。对于确实受疫情影响的，我们也积极使用鑫转贷、政府转贷基金、展期等方式，帮助客户渡过难关。

问：10、面对疫情冲击，公司“大零售”战略会受到什么样的影响？另外，想了解公司消费贷款不良率和风控措施的情况，以及这部分业务未来将如何布局？

答：新冠肺炎疫情爆发之后，对我行零售工作的推进带来了一定

影响，但由于我们的业务机构比较均衡，经营区域经济发达，影响总体可控。随着疫情平缓以及复工复产的推进，贷款逾期迁移率逐渐回归正常区间。

从静态不良率来看，我行消费金融不良率没有异常，控制在 1% 左右，整体数据可控。究其原因在于：一方面我行积累了较好的技术和经验，不断迭代模型和规则应对新情况；另一方面业务营销前端灵活运用债务重组方案，做出超前核销安排。因此，今年不良率不会有重大变动。从整体业务方面来看，零售资产风险可预期可控。我行资产业务均衡性好，各类资产业务均衡摆布，可以抗衡市场波动。

消费金融未来业务布局方面，即网络金融部和消费金融中心如何分工：网络金融部是一个客户营销部门，主要面向互联网客群，存、贷、汇等业务均会涉及。网络贷款仅是网络金融部业务的一个部分，重点会关注客户深度挖潜、客户贡献度、支付结算、产品销售、客户粘度等诸多方面。消费金融中心是一个专注消费金融业务的专业机构，在互联网业务上从事互联网引流、自主风控的业务，而网络金融部则利用互联网平台合作来获客，做深度综合化经营。

近期互联网贷款征求意见稿的出台，使得互联网贷款的市场运作有了明确的规定，对正规持牌金融机构包括银行是利好。正规持牌机构可以利用这项规定更加规范、健康地发展互联网贷款业务。

问：11、我们关注到公司一季度新增总资产中约一半都是来自“现金及存放央行款项”，请问具体是什么原因？公司未来在贷款、债券、同业等大类资产间将如何摆布？负债端如何配置，存款端有何策略？

答：一季度末本行新增总资产中“现金及存放央行款项”占比较大，主要原因为 3 月末低成本存款大幅增加，这种状况仅存在于季末。一季度的其他时间段，我们保持了良好的资产负债的均衡匹配。

本行将会根据全年预算安排，实现资产负债的均衡配置，全年约

保持10%左右的资产增速。资产端，加大信贷资产在总资产中的占比，保持债券资产规模和占比的稳定，控制并适当降低同业类资产占比。负债端，负债结构进一步优化，合理摆布一般性存款、同业负债、央行借款、发债资金的比例，有效控制负债成本。

在存款业务经营方面，我行将继续保持旺季开门红业务推动的良好态势，保持存款的高位稳定，推动存款业务结构优化，通过“1+3”行动计划的协同推进，不断扩大客户规模，增加存款来源，大力推动结算存款、储蓄存款等低成本的存款增长，着力提升一般性存款占比，降低存款付息成本。

2020年，本行净息差预计在一季度的基础上保持基本稳定。为稳定息差，本行将采取以下措施：资产端，贷款在总资产中的占比将进一步提高，信贷资源继续向实体企业、普惠金融、大零售倾斜，适度扩大中长期贷款占比，有效应对利率下行压力。负债端，存款在总负债中的占比也将保持稳定，并积极优化负债结构，控制负债成本。

LPR存量转化是人民银行LPR改革的重要内容，LPR存量转化会使公司的贷款收益下降。目前而言，转换后，浮动利率定价类贷款对本行收益的影响会更大。随着时间的推移，LPR定价机制将日益完善，本行适应并主动应对该机制的能力也将会增强，本行将通过内外部定价调整、定价方式引导、资产负债结构调整等方式应对这种变化。

问：12、2020年信贷投放如何展望？公司贷款会投向哪些领域？尤其在财政政策力度进一步扩大的情况下，公司可能有哪些机遇？

答：年初爆发的疫情冲击挑战前所未有，面对疫情，党中央提出的“六稳”、“六保”对银行发展就是很好的机遇。随着疫情防控的推进，中央和各级地方政府逐步推出各项经济、产业、财政和货币政策。其中，财政一揽子政策包括基建、企业和居民等各方面，货币政策强调资金流向控制，LPR推动、普惠降准等政策更加有力。

在国家政策力度进一步加大的情况下，有如下方面的机遇：疫情逐渐控制，社会经济逐步恢复所带来的机遇；区域产业升级形成的机遇；各项政策如新基建政策实施带来的机遇；市场新生力量带来的机遇；资产配置和风险偏好调整所形成的机遇。

我行未来将采取稳健均衡的信贷策略，充分选择适合我行政策分项目标和政策组合的合理方向，来配置信贷资产。具体来说主要有：顺应财政政策进一步拓宽中小企业信贷市场；适时推出“鑫制造”行动方案承接地区产业政策的调整升级；发挥传统特长，巩固基建信贷市场份额；运用科技金融强项，向新产业、新业态、新商业模式配置资源；链接资本市场，优化资源配置。

问：13、自公司上市以来，债券业务就一直是公司的优势板块，请问 2020 年公司债券配置有何规划？

答：2020 年，我行债券投资仍将跟随全行各类资产规模同步增长，保持债券资产在总资产中的占比相对稳定。利率债方面，预期市场利率不会有大幅反弹，但是由于影响因素更趋复杂，操作上适当缩短利率债久期；信用债方面，由于目前宽信用政策推动下，违约风险边际缓解，信用债再融资环境显著回暖，为投资提供更多选择，我们抱有较高期待。品种选择上，我行坚持一直以来的“稳健”的投资风格，严控信用风险的前提下，以 AAA、AA+等高等级信用债为主。期限选择上，以 3 年期左右的中等期限为投资重点。

非标业务方面，从趋势上看，非标业务依然是顺应监管要求，逐步压缩规模，从非标转向标准化。我行的非标规模和占比近年来呈下降态势，预计这一态势在 2020 年依然延续。

问：14、我们关注到，公司 2019 年和 2020 年一季度非手续费部分的其他非息收入增长较好，对业绩形成不小贡献，想问一下这块收入的主要来源和后续展望。

答：我行其他非息收入主要包括基金、债券、票据贴现、长期股权投资及其他投资。今年一季度以来其他非息收入增长较好的原因：一是公司金融市场提早布局，实现早布局早收益的先发优势；二是今年债券收益率持续下降，我行持有的交易性金融资产的估值上升，公允价值变动损益增加；三是实行新会计准则后，部分金融资产投资收益在非息收入中体现；四是公司长期股权投资收益稳定。后续我行也会根据市场的变化对资产配置做出相应调整，有信心保持非息收入的稳步增长。

问：15、请教一下胡董事长，南京银行的股东结构非常好，这次定增完成后又引进了中国烟草和江苏交控两家优质的大股东，公司目前在推进与主要股东合作方面情况如何，未来会有哪些谋划和举措？

答：参加本次非公开发行的三家股东单位法国巴黎银行、中国烟草江苏省公司和江苏交通控股有限公司在各自行业领域都非常优秀，实力雄厚，与我们的合作也非常规范深入。公司与法国巴黎银行的合作可以概括成四点：高层互动频繁、业务合作拓展、技术共享深入、培训交流常态。

本次非公开发行我们引入了中国烟草江苏省公司和江苏交通控股有限公司两家新的战略投资者。其中中国烟草是最具实力的中央企业之一，公司资金实力十分雄厚，中国烟草江苏省公司也可能是江苏省最大的存款大户，并且上下游都是非常具有质量基础的优质企业，仅下游合作客户就有20多户。江苏交通控股有限公司是江苏重点交通基础设施建设项目省级投融资平台，同时也是江苏省非金融类规模最大最优质的企业之一。集团资源丰富，实力异常雄厚。他们成为南京银行大股东后，我们在信贷业务、债券业务、资金业务方面均有巨大合作空间。

近期，公司也将会与中国烟草江苏省公司、江苏交通控股有限公

司签订全面战略合作协议，将在遵守相关关联交易规则等法规的前提下，规范全面深入开展存款、融资、供应链金融、合作投资等领域的全面战略合作。