证券代码:002142 证券简称:宁波银行 公告编号:2017-015
优先股代码:140001 优先股简称:宁行优01

宁波银行股份有限公司

【2016】年度报告摘要

一、重要提示

（一）本年度报告摘要来自年度报告全文,投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读同时刊载于深圳证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

（二）公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

（三）公司第六届董事会第二次会议于2017年4月26日审议通过了《2016年年度报告》正文及摘要。会议应出席董事18名,亲自出席董事16名,委托出席董事2名,宋汉平董事委托陆华裕董事表决,贲圣林董事委托傅建华董事表决,公司的部分监事列席了会议。

（四）经本次董事会审议通过的利润分配预案为:拟以2016年12月31日的公司总股本3,899,794,081股为基数,向全体股东每10股派发现金红利3.5元（含税）,并以资本公积转增股本每10股转增3股。本预案尚需提交公司2016年年度股东大会审议。

（五）安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）根据国内会计准则对公司2016年度财务报告进行了审计,并出具了标准无保留意见的审计报告。

二、公司基本情况

（一）公司简介

公司股票概况			
普通股股票简称	宁波银行	普通股股票代码	002142
优先股股票简称	宁行优01	优先股股票代码	140001
股票上市交易所	深圳证券交易所		

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	杨晨	徐彦迪
联系地址	浙江省宁波市鄞州区宁南南路700号	浙江省宁波市鄞州区宁南南路700号
电话	0574-87050028	0574-87050028
传真	0574-87050027	0574-87050027
电子信箱	DSH@NBCB.COM.CN	DSH@NBCB.COM.CN

（二）报告期主要业务或产品简介

公司主营业务经营范围为经中国人民银行和中国银行业监督管理委员会批准的下列业务:吸收公众存款;发放短期、中期和长期贷款;办理国内结算;办理票据贴现;发行金融债券;代理发行、代理兑付、承销政府债券;买卖政府债券;从事同业拆借;从事银行卡业务;提供担保;代理收付款项及代理保险业务;提供保管箱业务;办理地方财政信用周转使用资金的委托贷款业务;外汇存款、贷款、汇款;外币兑换;国际结算,结汇、售汇;同业外汇拆借;外币票据的承兑和贴现;外汇担保;经中国银行业监督管理委员会、中国人民银行和国家外汇管理机关批准的其他业务。

三、主要会计数据和财务指标

（一）近三年主要会计数据和财务指标

经营业绩（人民币 千元）	2016年	2015年	本年比上年增减	2014年
营业收入	23,645,017	19,516,224	21.16%	15,356,750
营业利润	9,653,332	8,018,030	20.40%	7,026,577
利润总额	9,652,078	8,014,928	20.43%	7,006,892
净利润	7,822,742	6,566,991	19.12%	5,634,130
归属于母公司股东的净利润	7,810,417	6,544,333	19.35%	5,627,466
归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润	7,812,396	6,506,462	20.07%	5,645,248
经营活动产生的现金流量净额	109,411,852	19,560,541	459.35%	22,776,297
每股计（人民币 元/股）				
基本每股收益	1.95	1.68	16.07%	1.58
稀释每股收益	1.95	1.68	16.07%	1.58
扣除非经常性损益后的基本每股收益	1.95	1.67	16.77%	1.58
每股经营活动产生的现金流量净额	28.06	5.02	459.35%	5.84
归属于母公司普通股股东的每股净资产	11.66	10.30	13.20%	8.74
财务比率				
全面摊薄净资产收益率	16.69%	16.29%	提高0.40个百分点	16.51%
加权平均净资产收益率	17.74%	17.68%	提高0.06个百分点	19.45%
扣除非经常性损益后全面摊薄净资产收益率	16.70%	16.19%	提高0.51个百分点	16.56%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率	17.75%	17.58%	提高0.17个百分点	19.51%

注:1.营业收入包括利息净收入、手续费及佣金净收入、投资收益、公允价值变动收益、汇兑收益和其他业务收入。

2.基本每股收益、加权平均净资产收益率根据《公开发行证券的公司信息披露编报规则第9号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》（2010年修订）计算。

3.公司于2016年11月16日完成了优先股第一期股息的发放,合计金额人民币2.23亿元。在计算本报告披露的基本每股收益及加权平均净资产收益率时,公司考虑了已发放的优先股股息的影响。

规模指标（人民币 千元）	2016年末	2015年末	本年末比上年末增减	2014年末
总资产	885,020,411	716,464,653	23.53%	554,112,618
客户贷款及垫款	302,506,678	255,688,580	18.31%	210,062,182
-个人贷款及垫款	95,877,504	85,201,948	12.53%	72,735,349
-公司贷款及垫款	186,304,796	141,852,708	31.34%	127,804,398
-票据贴现	20,324,378	28,633,924	(29.02%)	9,522,435
贷款损失准备	9,718,337	7,289,475	33.32%	5,312,304
总负债	834,634,298	671,367,334	24.32%	519,948,406
客户存款	511,404,984	371,373,450	37.71%	306,531,829
-个人存款	100,284,157	82,045,992	22.23%	74,206,208
-公司存款	411,120,827	289,327,458	42.10%	232,325,621
同业拆入	34,832,834	20,200,607	72.43%	14,071,981
股东权益	50,386,113	45,097,319	11.73%	34,164,212
其中:归属于母公司股东的权益	50,278,002	45,001,448	11.73%	34,091,097
资本净额	64,783,567	58,822,834	10.13%	41,844,020
其中:一级资本净额	50,026,660	44,794,971	11.68%	33,994,546
风险加权资产净额	528,644,875	442,562,618	19.43%	337,552,562

注:1.客户贷款及垫款、客户存款数据根据中国银监会监管口径计算。

2.根据《中国人民银行关于调整金融机构存贷款统计口径的通知》（银发[2015]14号）,从2015年开始,非存款类金融机构存放在存款类金融机构的款项纳入“各项存款”统计口径,存款类金融机构所放给非存款类金融机构的款项纳入“各项贷款”统计口径。按人民银行新的统计口径,2016年12月31日存款总额为5,644.83亿元,比年初增加1,266.26亿元,增幅为28.92%;贷款总额为3,088.31亿元,比年初增加522.30亿元,增幅为20.35%。

（二）分季度主要财务指标

单位:（人民币）千元

	2016年第一季度	2016年第二季度	2016年第三季度	2016年第四季度
营业收入	6,075,851	5,970,197	5,893,773	5,705,196
归属于母公司股东的净利润	2,030,235	2,108,618	2,204,525	1,467,039
归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2,032,033	2,102,817	2,212,723	1,464,823
经营活动产生的现金流量净额	81,272,721	11,309,329	(7,139,007)	23,968,809

注:上述财务指标或其加总数与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标不存在重大差异

（三）非经常性损益项目及金额

单位:（人民币）千元

项目	2016年	2015年	2014年
非流动性资产处置损益,包括已计提资产减值准备的冲销部分	227	338	100
计入当期损益的政府补助	–	–	–
采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益	39	(37)	(13)
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回产生的损益	–	54,755	–
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	(1,482)	(3,440)	(19,785)
所得税的影响数	(763)	(13,745)	1,916
合 计	(1,979)	37,871	(17,782)

注:根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》（2008年修订）规定计算。

（四）补充财务指标

项目		监管标准	2016年	2015年	2014年
根据《商业银行资本管理办法（试行）》	资本充足率(%)	≥10.5	12.25	13.29	12.40
	一级资本充足率(%)	≥8.5	9.46	10.12	10.07
	核心一级资本充足率(%)	≥7.5	8.55	9.03	10.07
流动性比率(本外币)(%)		≥25	44.95	42.44	54.61
流动性覆盖率(%)		≥80	83.80	100.34	101.48
存贷款比例(本外币)(%)			53.68	63.73	64.12
不良贷款比率(%)		≤5	0.91	0.92	0.89
拨备覆盖率(%)		≥150	351.42	308.67	285.17
贷款拨备率(%)			3.21	2.85	2.53
单一最大客户贷款比例(%)		≤10	1.72	2.07	2.56
最大十家单一客户贷款比例(%)		≤50	13.23	12.57	12.70
单一最大集团客户授信比例(%)		≤15	1.90	4.36	4.40
正常贷款迁徙率(%)	正常类贷款迁徙率		1.95	3.38	4.50
	关注类贷款迁徙率		45.09	34.77	42.56
不良贷款迁徙率(%)	次级类贷款迁徙率		53.20	64.06	54.99
	可疑类贷款迁徙率		25.90	18.81	49.65
总资产收益率(%)			0.98	1.03	1.11
成本收入比(%)			34.26	34.03	32.07
资产负债率(%)			94.31	93.71	93.83
净利差(%)			1.95	2.40	2.50
净息差(%)			1.95	2.38	2.51

注:根据《商业银行流动性风险管理办法（试行）》要求,商业银行的流动性覆盖率应当于2018年底前达到100%;在过渡期内,应当于2014年底、2015年底、2016年底及2017年底前分别达到60%、70%、80%、90%。

四、股东及股东情况

（一）普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数（户）	74,650	年度报告披露日前上一月末普通股股东总数（户）	68,595	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）	0	年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）	0
持股5%以上的股东或前10名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	报告期末持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
宁波开发投资集团有限公司	国有法人	20.00%	779,968,816	190,154,630	质押	194,400,000	
新加坡华侨银行有限公司	境外法人	18.58%	724,639,451	249,054,816			
雅戈尔集团股份有限公司	境内非国有法人	11.64%	453,765,161	0			
华茂集团股份有限公司	境内非国有法人	5.58%	217,568,780	0	质押	113,900,000	
宁波杉杉股份有限公司	境内非国有法人	3.91%	152,655,679	0			
宁波富邦控股集团有限公司	境内非国有法人	3.38%	131,765,269	0	质押	120,820,000	
全国社保基金一零一组合	基金、理财产品等	1.63%	63,674,370	0			
新加坡华侨银行有限公司（QFII）	境外法人	1.42%	55,319,365	0			
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.38%	53,707,200	0			
宁兴（宁波）资产管理有限公司	境内非国有法人	1.38%	53,700,000	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明	宁波开发投资集团有限公司和宁兴（宁波）资产管理有限公司为一致行动人;新加坡华侨银行有限公司（QFII）是新加坡华侨银行有限公司的合格境外机构投资者。						

注:根据《宁波开发投资集团有限公司信息披露编报规则第13号——重要股东内容与格式特别规定（2014年修订）》的有关要求计算。

五、公司债券情况

公司不存在公开发行并在证券交易所上市,且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券。

六、经营情况讨论与分析

（一）总体情况概述

2016年,全球经济形势仍然复杂严峻,复苏之路挑战重重,中国经济形势虽有所企稳但仍面临较大考验,银行业经营环境变化带来的挑战依旧严峻。面对新形势和新挑战,公司在董事会的领导下,秉承“审慎经营,稳健发展”的经营理念,坚持“苦干”精神,围绕“守住底线、专业经营、确保盈利”三大工作主线,全面风险管理不断夯实,专业经营能力持续提升,经营业绩保持稳步增长,可持续发展能力不断增强。主要体现在:

1、各项业务协同发展,业务规模持续增长

公司积极适应市场环境变化,不断夯实基础业务和基础客群,持续升级营销方式,积极营销优质客户与优质项目,实现资产负债规模的稳步增长。报告期末,公司资产总额885,850.20亿元,比年初增长23.53%;各项存款5,114.05亿元,比年初增长37.71%;各项贷款3,025.07亿元,比年初增长18.31%。

2、经营结构不断优化,盈利能力持续提升

2016年,公司继续大力拓展中间业务,投行、托管、资产管理、信用卡等利润中心盈利能力不断提升,盈利分布更趋多元。公司2016年实现营业收入236.45亿元,同比增长21.16%;实现归属于母公司股东的净利润78.10亿元,同比增长19.35%;实现手续费及佣金净收入60.47亿元,同比增长51.55%,在营业收入中占比达25.57%,同比上升5.13个百分点。与此同时,公司分行区域盈利能力持续提升,盈利占比超过65%,发展动力更加均衡。

3、风险管理稳步升级,资产质量持续稳定

2016年,在银行业不良率仍处于上升周期的情况下,公司继续坚持“控制风险就是减少成本”的理念,全员风险意识不断增强,风控管理专业性和有效性进一步提升,风险管理经受住考验。报告期末,公司不良贷款率0.91%,比年初下降0.01个百分点;拨贷比3.21%,比年初提高了0.36个百分点;拨备覆盖率351.42%,比年初提高了42.75个百分点,在同业中均继续保持较好水平。报告期内,公司全面风险管理措施日益完善,授信名单制、集中回访、4+N预警、制度图谱等工作机制落地;风险管理技术全面升级,系统群工具群建设持续推进,新巴塞尔协议实施中信用风险、操作风险、市场风险三大体系建设更趋完善,相关项目成果在业务领域的应用不断深化。

4、资本预算约束进一步深化,资本使用效率持续提升

2016年,公司持之以恒做大基础业务,做强核心业务,坚持不懈推进多元化利润中心建设,增加多渠道盈利来源,有力驱动公司盈利增长,实现资本的内生性积累;在强化资本预算约束的前提下,不断优化资产结构,进一步统筹经济资本配置,资本效率保持在较好水平。报告期末,公司资本充足率12.25%,一级资本充足率和核心一级资本充足率分别为9.46%和8.55%。

（二）业务回顾

1、公司银行业务

公司银行业务紧紧围绕以客户为中心的经营理念,通过产品创新和流程优化,依托服务和体验升级,为中型客户提供全方位的综合金融服务。报告期内,面对利率市场化的新常态,积极适应经营环境变化,在有效推进基础业务发展的同时,着眼于客户需求的转变,持续升级营销方式,不断优化产品组合,实现公司银行业务的稳步增长。

公司银行客户,报告期内,公司银行业务秉承持续做大基础客户群、深入挖掘核心客户、积极拓展重点客群的经营理念,在原有较为成熟的分级营销体系的基础上,依靠名单制营销推动,丰富引客渠道,持续引入新客户;升级“上市赢”、“进口赢”及“出口赢”综合金融服务方案,提升核心客户满意度;加大产品组合营销、提升客户价值,推出全新的银政赢服务方案,全力打造重点客户的金融服务方案。截至报告期末,公司银行基础客户达到5,49万户,同比增长18.7%,核心客户达到11453户,占比20.9%,重点客户5993户,占比10.9%。

公司银行存款,报告期内,公司银行存款规模快速增长、结构不断优化。规模方面,公司加大产品组合营销力度,主动适应市场变化,积极抓住IPO、定增、发债等市场热点资金,不断引入新客户、新资金,截至报告期末,公司银行存款余额3472亿元,较2015年末新增1080亿元,增幅达45%。结构方面,持续推进存款精细化管理,强化考核导向,发挥优势系统功能,以产品带动存款增长,不断提高结算存款、活期存款占比,截至2016年末,公司银行客户活期存款占比达到61.15%,较年初提高6.27个百分点。

公司银行资产投放,紧跟“十三五”国家战略部署,优先支持结构升级产业、战略新兴产业和现代服务业发展,助力实体经济转型升级的同时,实现投企双赢。报告期末,租赁和商务服务业、水利环境和公共设施管理业、公共管理和社会保障组织等行业贷款余额582.4亿元,较年初增加210.6亿元,占新增贷款比重超过65%。着力打造国内贸易融资产品体系,凭借便捷融资、扶持供应链、降低融资成本等优势,引入优质客户。报告期末,公司银行业务贷款余额1478.4亿元,较年初增加321.9亿元,增幅为27.83%。

公司银行票据业务,以服务中小企业票据融资为宗旨,不断夯实直贴基础客群,顺应电票发展大趋势,积极推广电票贴现,提升电票盈利贡献,公司全年票据直贴量2168亿元,其中电票贴现量1094亿元,较上年同期增长59.6%,占贴现总量的50.5%。2016年12月,人民银行票据交易平台上线试运行,公司成为首批35家试点银行之一,在提升业务办理效率和风险管控实效的同时,进一步拓宽票据交易渠道。依托专业的服务团队、高效的业务流程及扁平化的总分支联动,公司贴现基础客群不断夯实,2016年公司票据贴现客户数达到6286户,其中电票客户数为2961户,较上年同期增长72%。

公司银行现金管理,公司持续打造现金管理品牌,已构建电子银行、投资理财、集团财资管理三大核心产品体系,在为对公客户提供支付结算、财富增值、资金管理一体化的综合现金管理服务,提升客户黏性的同时,有效获取低成本结算性资金,拉动轻资本业务收入增长。公司持续开展产品体系和服务创新,开发新型星光活期,可选定期及新型净值型理财产品,完善产品体系;推出企业微信银行,向客户提供微查询、微对账、微通知等功能,优化客户体验。报告期末,公司银行现金管理客户4.7万户,比上年末增长38%;电子银行结算业务量4.9万亿元,比上年末增长14%;理财产品余额6546亿元,比上年末增长5%。

2、零售公司业务

在经济进入新常态的大背景下,小微企业是激发社会经济活力的重要主体,也是公司践行差异化发展的重要服务对象,公司一直致力于为小企业客户提供“简单、便捷、高效”的金融产品和服务。报告期内,公司持续创新优化小企业金融产品和服务,不断提升小企业融资、结算、电子银行等一揽子金融服务水平,客群基础继续夯实,业务规模持续扩大。

零售公司客户,2016年,公司持续深化小企业客户经营,不断扩大小企业基础客户群。通过深化“税银互动”,基于税务名单和企业纳税数据,运用大数据和互联网技术,有效筛选行业中的优质小微企业,依靠精准的名单制营销推动,和全方位的产品组合营销,快速引入新客户。报告期末,零售公司客户数153202户,较年初增长41%,其中,结算客户27494户,增长12%;国际业务客户9947户,增长14%;理财客户4372户,增长105%;电子银行客户90249户,增长4%。

零售公司存款,在稳步提升存款业务规模的同时,着力于存款结构的优化。报告期末,零售公司条线存款余额476亿元,较年初增加111亿元,增幅30%。通过创新优化小企业结算工具“捷算卡”,加速提升电子银行有效户个数,加大核心企业上下游营销,提高信贷资金留存比率,条线结算型、活期型存款占比持续提升,报告期末,零售公司条线活期存款254亿元,较年初提高47%,活期存款占存款总额的53%,较年初提升6个百分点。

零售公司贷款,2016年,公司在原有“金色池塘”融资品牌基础上,不断完善小企业融资产品体系,提升小企业融资服务水平。公司积极推广“快审快贷”产品,加快小企业融资效率,截至报告期末,“快审快贷”余额达到47亿元;大力推进税银合作,成功推出“税务贷”信用贷款产品,缓解小企业融资难、融资贵问题,实现税企银三方共赢,助力诚信纳税企业快速融资、更好发展;公司推出退税贷创新产品,为出口企业提供快捷便利的融资服务。报告期末,零售公司贷款余额330亿元,较年初增加93亿元,增幅39%。

零售公司特色业务,报告期内,公司不断加强小企业特色业务。一是不断丰富现金管理产品与服务。报告期内,公司推出开放式净值型、可选期限理财等小企业理财产品,完善捷算卡查询、限额等功能。报告期末,公司小企业理财收入8020万元,较2015年增长67%;捷算卡累计发行56101张,较2015年增加19136张。二是创新小企业国际业务服务。公司完善国结网银功能,新增汇款直通车、掌上交单等功能模块,加快推广国汇通、远期结售汇、期权等金融市场产品,报告期内,零售公司国际业务结算量144亿美元,同比增长5%。三是完善小额信用贷款产品体系。公司根据不同客户类型,推广小微贷、透易融、分期融等多款小额信贷产品,逐步形成覆盖不同贷款额度、还款方式的小额信用贷款产品体系。四是加快发展小企业电子金融服务。公司针对小企业,完善网上银行零售专区、捷算卡版手机银行、小微金融微信公众号等多种互联网服务渠道。报告期内,零售公司网上银行交易笔数506万笔,较2015年增长24%。

3、个人银行业务

公司始终将个人银行作为重点发展领域之一,在业务上始终坚持以“特色化、本土化”的经营理念为引领,以客户经营为中心,持续深耕储蓄存款、财富管理、消费信贷等核心业务,积极探索直销银行等新兴领域,不断优化团队配置、完善业务结构、提升经营水平,从而进一步巩固公司在个人银行细分市场上的竞争优势。

个人存款业务,公司着力拓展基础客群,稳步提升存款规模。一是注重产品带动,通过新福宝、三方存管、代扣代缴等产品,吸引客户将公司作为业务主办行,不断做大基础客户规模;二是坚持社区营销,扎根融入网周居民社区,稳固存款来源,努力成为各经营区域的主流银行;三是强化外部机构合作,坚持渠道引客,如营销出国服务机构、旅游保证金等新型消费资金,降低存款付息成本,以及营销与管理成本。报告期末,个人银行存款余额1003.16亿元,比上年末增加194.55亿元。

个人贷款业务,公司聚焦重点客群,以信用和抵押贷款产品为核心,不断创新和优化业务模式,提升专业化服务水平。一是利用大数据、互联网等新技术,优化业务流程、提高业务效率,努力为客户提供优质体验。二是积极对接公积金中心等外部机构,拓宽引客渠道,实现批量引客,朝“零售业务批发做”的方向发展,提升营销效率。三是聚焦重点客群,严把客户主体准入,严格规范全流程操作体系,个人贷款业务不良率始终保持在行业较低水平,截至报告期末,个人贷款余额805亿元,较年初新增87.86亿元,个贷客户数较上年新增159778户,个人贷款不良率0.44%,较年初下降近0.05个百分点。

财富管理业务,加速发展财富管理业务,提高精细化管理水平,以客户经营为核心,搭建分层的客户维护架构,构建私人银行体系。一是持续完善财富管理体系,满足客户多元化资产配置需求。不断优化理财业务结构,提升开放式产品占比至50%;不断丰富代销产品种类,创新营销模式,推出黄金微店、网上营业厅,增加客户触点。二是打造专业化服务团队,强化市场研判和趋势把握,提升财富管理服务水平,在各网点成立专职的财富管理业务团队,组建起总分支三级的私人银行团队。三是进一步完善产品售前、售中、售后服务标准化流程,加强合规销售管理。截至报告期末,财富管理收入8.1亿元,同比增长47%。

4、信用卡业务

2016年,公司信用卡业务秉承以“稳定资产规模、提升服务体验、强化风险控制”为指导思想,通过细分市场、精准营销和精耕细作策略,持续为客户提供特色金融服务。一是加强产品创新,推出环球信用卡,提升出国通、移民通客户服务体验,推出Apple Pay和Visa Checkout等新型支付功能,丰富产品属性。二是加强流程创新,通过自主放款、实时到账、短信申请等新功能,提升万利金客户使用体验,整合优化移动销售终端功能,提高员工营销效率,降低管理和营销成本。三是着力风险控制,尝试银联数据银政联盟平台、银联数据预警托管平台、中国人寿盗刷保险等多平台合作,提升预警及清收能力,确保信用卡资产质量处于行业较好水平。截至报告期末,信用卡中心累计发卡128万张,年度实现信用卡交易额210亿元,年末热款余额252亿元。

5、金融市场业务

2016年,公司紧抓市场机遇,提升经营能力,实现金融市场业务盈利稳步增长。公司积极借鉴国内外金融市场先进业务模式和发展经验,不断开拓业务链,加强产品开发,拓宽渠道建设,目前已深入涉足境内外利率、汇率市场、贵金属及大宗商品市场,业务范围涵盖债券业务、外汇业务、贵金属及大宗商品业务、融资负债业务、金融衍生业务等。

公司以“完善盈利结构、改进盈利模式、提升市场地位”为出发点,秉承真诚服务、广泛合作、合规经营、互惠互利的发展战略,不断拓宽同业合作空间,创新丰富产品体系,深化做市商业务,稳步创建投行业务,不断提升交易和代客等中间业务占比,致力于成为中小同业金融市场业务最佳合作伙伴之一。截至报告期末,公司已与所有国有大行、政策性银行、全国股份制银行建立起紧密的业务往来,合作中小银行客户数500余家,外资银行100余家。在非银行金融机构中,建立起以基金公司及证券公司为主,保险公司及信托公司为辅,同时兼顾金融租赁公司、基金子公司等新兴非银机构体的合作网络。

2016年,公司各类金融市场业务交易量保持快速增长。其中,国开债承销量1294亿元,同比增长37%;信用债承销量2700亿元,同比增长125%;现券交易量3656亿元,同比增长230%,贵金属业务交易量1200亿元,同比增长54%。其中,国开债承销全市场排名第1位,债券做市排名第2位,债券交易量排名第5位,外汇做市排名第9位。

报告期内,公司取得热熱独立主承销商、黄金进口、账户业务、上海自贸区同业存单业务、上海黄金交易所个人代理业务试运行、银行间黄金询价市场正式做市商等多项资格,为金融市场业务健康、稳定、持续发展打下良好基础。在中央国债登记结算有限责任公司2016年中国债券市场优秀成员评选中,公司荣获“优秀承销机构奖”、“优秀自营机构奖”。

6、资产管理业务

公司资产管理业务以企业、个人客户为中心,密切关注市场形势和客户需求,推动业务稳健可持续发展。在产品优化方面,公司积极促进资管规型、丰富产品形态,推出多款开放式及净值型理财产品;在投资能力方面,大类资产配置呈现多元化布局,以固定收益类为主,积极拓展资本市场业务。搭建完善投资研究团队,有效运用信用债风险评价机制、建立投后管理联动机制,风险把握能力更精准、更有效。报告期内,公司荣获“金牛理财银行奖”、“中国银行业理财机构｜最佳风控奖、最佳创新奖、最佳综合理财能力奖、最佳社会贡献奖、最佳合规奖）”、“年度十佳理财服务银行及卓越竞争力资产管理银行”、“卓越竞争力城商行10强”等奖项。

2016年,公司重点提升资产管理能力,一是继续提升大类资产配置能力,加大高流动性资产配置,提升组合稳定性,同时积极布局资本市场投资。二是不断提升运作管理能力,建立健全流动性管理体系和交易流程,积极参与银行间和交易所间购市场。2016年3月,公司13只理财产品成功签署NAFMII协议,开于中国银行间市场交易商协会备案成功,作为中国银行业第一批银行理财产品率先进入银行间利率互换市场。三是不断提升风险管理能力,持续长期和深化理财业务风险管理工具,充分运用资产负债联动机制,合理规划资产负债结构,逐步实现理财业务配置节奏、结构摆布的协调一致和动态均衡。

报告期内,公司理财业务发展整体稳中有升,在理财发行、募集金额等规模和结构指标上实现平稳增长。公司理财产品运作资金余额2116亿元,同比增长23.5%。理财结构持续优化,截至报告期末,公司开放型和净值型产品规模1104亿元,较年初增长62%。

7、资产托管业务

2016年,公司继续打造高效、安全的资产托管服务,实现托管规模、托管收入、客群规模的有效增长。继续深化行业内首个独立的资产托管业务务品牌-易托管,在托管产品和服务上不断推陈出新,完成易直连、易托管委托人版本、新一代核心系统开发,完成易托管2.0版本升级。在业务风险管理方面,通过引入外部审计,加强系统安全性,2016年3月,公司成为行业内首家取得外包服务呈调报告的机构,获得安永华明提供的《鉴证业务国际准则第3402号-服务类组织控制鉴证报告》（ISAE3402）,是国内唯一一家获得此类鉴证报告的城市商业银行。2016年12月,公司获得由《经济观察报》评选颁发的“2016年度卓越资产托管银行”奖项。

截至报告期末,公司托管各类资产总规模达到2787万亿元,较2015年末增长44%,规模总量位列全行业第14位,城商行第1位。公司存量托管项目数4761个,较年初净增1234个。公司直接业务合作客户超500家,其中基金公司、基金子公司、证券公司市场覆盖率近80%,托管余额超过20亿元的核心客户达到200家,托管费收入4.2亿元。

8、投资银行业务

2016年,公司投资银行业务打造“投行+”品牌,形成了以结构化融资、债券融资、资本市场、资产证券化及公司金融服务为核心的投行产品体系,全年投行业务收入10亿元。

2016年,公司获得交易商协会非金融企业债务融资工具B类独立主承销资格。报告期内,注册非金融企业债务融资工具1735亿元,同比增长21.33%;发行金额95.5亿元,同比增长89.1%,获得中债登评选的2016年度中国债券市场“优秀承销商”奖项,资产证券化方面,报告期内,公司发行两期信贷资产证券化项目,合计金额63.6亿元,分别为永生2016年第一期信贷资产支持证券和永生2016年第二期信贷资产支持证券,进一步推动了信贷资产证券化的常态化发展,公司获得中债登评选的2016年度中国债券市场“优秀ABS发起机构”奖项。

9、国际业务

2016年,面对经营环境的变化和挑战,公司国际业务及时优化业务策略,抢抓贸易融资、中资外债、外汇衍生品等业务机会,继续以支持区域实体经济、培育优质民营企业为核心,重点扩大和巩固在贸易金融和跨境金融领域的产品和服务优势。一是致力于为优质进出口企业打造高效的贸易金融服务,推进国际业务和金融市场等业务组合营销的“国金联动”体系,根据市场变化,主动满足客户多元化需求。二是依托战略投资者新加坡华侨银行,建立境内外一体化的跨境金融服务品牌,围绕一带一路、中资外债等重点项目,为企业提供内保外贷、内保内贷、跨境直贷、联合贷款、并购贷款等多元化的投融资服务。三是升级国际业务在线服务,推出微管家、微专家、微客服系列微信服务功能,并率先试点电子单证业务。四是建立严格的国际业务展业制度,加强外汇业务合规管理,推进单证集中作业,国际业务流程银行建设进一步完善,建立起较为完善全面的国际业务风险防控体系。

报告期内,在全球化进程放缓的大背景下,公司国际业务结算量市场份额不断提升,区域排名进一步靠前,国际业务交易客户达到11959户,同比增长16%,年度实现国际业务收益6亿元,同比增长10%。

10、电子渠道

2016年,公司紧跟互联网趋势,根据客户金融服务使用习惯的转变,想客户之所想,持续加大对电子渠道,尤其是手机银行、微信银行等客户使用占比日益提高的渠道的战略支持和资源投入。通过创新电子银行渠道建设,丰富金融服务和产品,提升客户体验,使电子渠道成为公司积累基础客户,做深做透核心客户的有力武器。

网上银行,2016年,公司个人网银着力打造个性化金融服务平台,丰富理财、基金等多元化投资产品,不断优化操作体验,推出预约排队和账户预申请等线上线下联动服务,降低客户对实体网点的依赖度。公司企业网银持续升级,推出智能账单、智能支付等服务,在国际业务网银上,实现全天营业的“星光银行”服务。

手机银行,2016年,公司紧跟客户需求,提前布局,进一步加大对手机银行的创新优化力度,推出五个“易”的移动金融新体验,一是专区体验易,通过全新版面,提供更加便捷的操作体验;二是财务管理易,直观展现资产分布,实现一站式查询和管理个人资产;三是线上贷款易,实现贷款全流程线上服务;四是生活服务易,推出手机充值、水电煤缴费、物业缴费等生活服务,满足日常生活需求;五是交互操作易,引入指纹、人脸识别等先进技术,为客户提供方便安全的金融服务。

微信银行,2016年,公司从使用场景着手,借助微信贴身和社交的特点,搭建账户查询、投资理财、无卡取现等高频交易入口,并推出E房宜贷、税务贷等线上贷款申请服务,配合特色营销活动,不断优化体验,全面提升客户粘性。

自助银行,公司紧跟网点转型趋势,提高自主银行设备的投入力度和升级频率,推出自助发卡、电子渠道签约、同卡号换卡等服务,提升客户体验的同时,分流柜面压力,为柜面员工转型夯实基础。有效运用人脸识别等新技术,提高身份验证准确性,助力探索远程银行服务,降低运营成本,防控金融风险。

电话银行,2016年,公司电话银行服务以提高效率为目标,不断加强服务能力。优化自助服务,新增理财购买、短信签约等自助交易,IVR使用率提升6%。上线智能语音导航,实现31类77项业务办理和咨询,语音准确识别率达到87.31%,深化电话银行与微信银行、移动银行、网上银行的无缝对接,人工处理速度提升4.3%。

11、科技支撑

信息科技不仅是确保银行稳健运行的基础,更是未来银行实现精准营销、创新营销的最重要支撑。2016年,公司持续推进科技与业务融合创新,不断提升科技对业务的支持力度。一是深化大数据分析与挖掘。建设企业级客户标签画像系统,全面了解客户渠道使用、产品购买等信息;灵活对接行内外数据,为精准获客、风险控制、客户服务等重点业务领域提供有效决策支撑;持续优化大数据平台整体解决方案,提升应用性能,降低建设成本。二是全面推进业务创新。着力推动营销系统群建设,对接行内战地图,有效助力名单制营销;新设专项团队,量身提升投资银行、资产托管、国际业务、直销银行等专项业务快速响应能力;持续推进企业客户信息工厂（ECIP）、风险缓释、资金头寸、手机银行5.0、微信平台、厅堂助手等项目建设,专业支撑业务发展。

报告期内,公司信息系统运行高效稳定,信息系统架构进一步优化,系统运维安全保障水平不断提高,公司业务的连续性有效提升。围绕运维自动化体系建设,不断提高基础设施保障;完成核心升级改造,强化核心系统性能与高可用性;构建BPC应用监控体系,有效降低运维成本;推进基础架构库建设,强化运维分析处置能力;推动新数据中心基础设施建设,提升信息系统可靠性。

12、消费者权益保护工作

在以客户为中心的经营理念指导下,公司高度重视消费者权益保护。2016年,公司董事会新设“消费者权益保护委员会”,在总行层面增设“消费者权益保护”部门,全面统筹、规划、组织开落实消费者权益保护工作。通过在产品与服务售前、售中、售后等业务流程环节,植入消费者权益保护制度和准则,确保金融消费者各项权益得到有效保护。实现客户投诉全流程管理,保证投诉快速响应和有效处理,及时开展优化,提升客户体验。

公司积极组织3.15金融消费者权益日、普及金融知识万里行、金融知识进万家、金融知识普及月等专题活动,获得政府及监管部门颁发的“宁波市金融消费权益保护协会先进会员单位”、“金融知识普及月暨金融知识宣传月活动先进单位”、“宁波市金融系统金融文化共享年主题活动先进集体”等多项荣誉。

（三）公司未来发展的展望

1、行业竞争格局和发展趋势

展望2017年,供给侧结构性改革步入“深化”之年,经济新旧动能进一步切换,新旧模式进一步转换,预计经济运行总体趋稳,但国内外发展环境和条件仍将复杂多