宁波银行股份有限公司

证券代码:002142 证券简称:宁波银行 公告编号:2013-009

2012 年度报告摘要

一、重要提示

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。

公司简介

股票简称	宁波银行	股票代码	002142
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	陈俊峰	
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、主要财务数据和股东变化

(一)主要财务数据

1、主要会计数据和财务指标

报告期内,公司不存在会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据。

经营业绩(人民币 千元)	2012年	2011年	本年比上年增减	2010年
营业收入	10,341,836	7,966,133	29.82%	5,911,918
营业利润	5,044,548	3,844,569	31.21%	2,782,427
利润总额	5,098,041	4,035,281	26.34%	2,948,004
归属于上市公司股东的净利润	4,068,137	3,253,510	25.04%	2,321,986
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	4,032,721	3,069,504	31.38%	2,188,198
经营活动产生的现金流量净额	48,165,044	(24,222,406)	298.85%	55,182,576
每股计(人民币 元/股)				
基本每股收益	1.41	1.13	25.04%	0.91
稀释每股收益	1.41	1.13	25.04%	0.91
扣除非经常性损益后的基本每股收益	1.40	1.06	32.08%	0.85
每股经营活动产生的现金流量净额	16.70	(8.40)	298.85%	19.14
归属于上市公司股东的每股净资产	7.67	6.49	18.18%	5.51
财务比率				
全面摊薄净资产收益率	18.39%	17.39%	提高 1 个百分点	14.63%
加权平均净资产收益率	19.97%	18.81%	提高 1.16 个百分点	20.53%
扣除非经常性损益后全面摊薄净资产收益率	18.23%	16.40%	提高 1.83 个百分点	13.78%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率	19.80%	17.75%	提高 2.05 个百分点	19.35%

注:1、有关指标根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号——年度报告的内容与格式》(2012 年修订)及《公开发行证券的公司信息披露规则第 9 号:净资产收益率和每股收益的计算及披露》(2010 年修订)规定计算。

2、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。

规模指标(人民币 千元)	2012年末	2011年末	本年末比上年末增减	2010年末
总资产	373,536,589	260,497,637	113,038,952	263,274,332
客户贷款及垫款	145,617,543	122,745,110	22,872,433	101,574,407
-个人贷款及垫款	35,621,124	29,771,984	5,849,140	26,379,887
-公司贷款及垫款	103,692,853	90,229,454	13,463,399	73,780,801
-票据贴现	6,303,566	2,743,672	3,559,894	1,413,719
贷款损失准备	3,052,914	2,003,177	1,049,737	1,379,953
总负债	351,419,629	241,783,570	109,636,059	247,397,693
客户存款	207,577,270	176,736,656	30,840,614	145,827,979
-个人存款	46,718,799	34,143,203	12,575,596	28,730,144
-公司存款	160,858,471	142,593,453	18,265,018	117,097,835
同业拆入	22,203,240	11,924,128	10,279,112	8,805,389
股东权益	22,116,960	18,714,067	3,402,894	15,876,639
资本净额	29,844,889	23,031,480	6,813,409	20,163,883
-核心资本净额	21,911,384	18,252,616	3,658,768	15,565,457
-附属资本	7,940,999	4,784,245	3,156,754	4,658,742
加权风险资产净额	190,660,716	149,993,362	40,667,354	124,484,846

注:资本净额、核心资本净额、附属资本和加权风险资产净额按上报监管部门数据列示。

2、非经常性损益项目及金额

单位:(人民币)千元

项目	2012年	2011年	2010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	64,849	11,087	69,993
计入当期损益的政府补贴	-	196,726	157,438
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	(11,203)	(21,892)	(109,666)
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	(6,424)	(6,155)	8,139
所得税的影响数	(11,806)	4,240	7,884
合 计	35,416	184,006	133,788

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。

3、补充财务指标

项目		监管标准	2012年	2011年	2010年
资本充足率(%)		≥8	15.65	15.36	16.20
核心资本充足率(%)		≥4	11.49	12.17	12.50
流动性比率(本外币)(%)		≥25	41.99	52.19	46.90
拆借资金比例(人民币)(%)	拆入资金比例	≤8	3.30	0.59	0.21
	拆出资金比例	≤8	4.66	2.76	1.08
存款比例(本外币)(%)		≤75	67.74	66.62	66.22
不良贷款比率(%)		≤5	0.76	0.68	0.69
按备覆盖率(%)		≥150	275.39	240.74	196.15
单一最大客户贷款比例(%)		≤10	2.44	2.17	2.48
最大十家单一客户贷款比例(%)		≤50	16.10	18.31	17.43
单一最大集团客户授信比例(%)		≤15	3.99	3.23	3.67
正常贷款迁徙率(%)	正常类贷款迁徙率		2.67	3.96	2.33
	关注类贷款迁徙率		14.81	8.80	18.15
不良贷款迁徙率(%)	次级类贷款迁徙率		76.75	4.49	34.27
	可疑类贷款迁徙率		38.95	36.64	67.08
总资产收益率(%)			1.28	1.24	1.09
利息收回率(%)			98.53	99.12	99.42
成本收入比(%)			34.13	36.38	38.14
资产负债率(%)			94.08	92.82	93.97

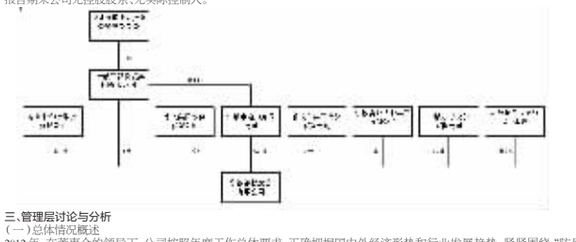
注:1、上述监管指标中,存贷款比例、不良贷款比率、按备覆盖率、总资产收益率和成本收入比为按照监管口径根据经审计的数据重新计算,其余指标均为上报人民银行(银监会)数据。

(二)前 10 名股东持股情况表

报告期股东总数	120,414	年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数			125,492
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	报告期内增减变动情况	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
新加坡华侨银行有限公司	境外法人	13.74%	396,320,529	0	146,320,529		
宁波开发投资集团有限公司	国有法人	8.5%	245,106,565	245,106,565	0		
华茂集团股份有限公司	境内非国有法人	8.32%	240,000,000	(9,500,000)	70,500,000	质押	70,500,000
宁波市电力开发公司	国有法人	7.68%	221,503,488	16,503,488	26,000,000	质押、冻结	178,503,425
雅戈尔集团股份有限公司	境内非国有法人	7.25%	209,000,000	(18,400,000)	70,500,000	质押	190,500,000
宁波富邦控股集团有限公司	境内非国有法人	7.1%	204,750,000	0	70,500,000	质押	91,380,000
宁波杉杉股份有限公司	境内非国有法人	6.21%	179,000,000	0	0		
卓力电器集团有限公司	境内非国有法人	1.87%	54,000,000	0	0	质押	54,000,000
中信证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户	境内非国有法人	1.64%	47,331,506	47,331,506	0		
新加坡华侨银行有限公司(QFII)	境外法人	1.6%	46,099,471	0	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	根据宁波市国资委《关于宁波市电力开发公司产权划转的批复》(甬国资委办[2005]28 号),宁波市电力开发公司产权被整体划转给宁波开发投资集团有限公司,成为宁波开发投资集团有限公司下属全资子公司,该产权划转事项尚未办妥;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内机构投资者。					

(三)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系

报告期末公司无控股股东、无实际控制人。



三、管理层讨论与分析

(一)总体情况概述

2012 年,在董事会的领导下,公司按照年度工作总体要求,正确把握国内外经济形势和行业发展趋势,紧紧围绕“防风险、促转型、抓提升”的工作要求,各项业务稳健发展,盈利能力持续提升。在英国《银行家》杂志评选的 2012 年度全球银行 1000 强中,宁波银行位列第 279 位;在“中国银行家论坛暨 2012 中国商业银行竞争力评价报告发布会”评选中,荣膺 2011 年度最佳城市商业银行殊荣。主要业绩表现如下:

五大利润中心战略不断深化,基础客户群稳步积累,业务触点渐次增多,市场应变能力不断增强。截至 2012 年 12 月 31 日,公司总资产 3,735.37 亿元,比年初增加 1,130.39 亿元,增幅为 43.39%;各项存款 2,075.77 亿元,比年初增加 308.41 亿元,增幅为 17.45%;各项贷款 1,456.18 亿元,比年初增加 228.73 亿元,增幅为 18.63%。

经营业绩实现平稳较快增长,业务发展的可持续性逐步增强,盈利增长的主要原因是业务规模扩大,以及资产负债配置效益提升。公司 2012 年度实现营业收入 103.42 亿元,同比增加 23.76 亿元,增幅为 29.82%;营业利润 50.45 亿元,同比增加 12.00 亿元,增幅为 31.21%;净利润 40.68 亿元,同比增加 8.15 亿元,增幅为 25.04%;加权平均净资产收益率 19.97%,同比提升 1.16 个百分点;基本每股收益 1.41 元,同比提高 0.28 元。

2012 年以来,由于整体经济下行,银行业资产质量面临重大挑战,受大环境影响,公司不良贷款和不良率虽然有一定比例的上升,但通过采取一系列行之有效的风险控制措施,公司资产质量经受住了考验,在温州、杭州、宁波等风险集中暴露区域,公司分支机构的不良率均远低于区域平均水平。截至 2012 年末,公司不良贷款率 0.76%,较年初上升 0.08 个百分点;按备覆盖率 275.39%,比年初提升 34.65 个百分点,全行资产质量保持在较好水平。

(二)业务回顾

2012 年,本行紧紧围绕“防风险、促转型、抓提升”的发展要求,合规经营,稳健发展,狠抓重点工作落实,各项指标顺利完成。回顾公司 2012 年的经营管理工作,主要有三个方面特点。一是五大利润中心协同发展,盈利能力不断增强。二是系统建设持续升级,科技支撑逐步强化。三是服务水准有效提升,客户体验持续改善。

1、利润中心协同发展

(1)公司银行。截至报告期末,公司银行条线存款 1,383.69 亿元,比年初增加 174.91 亿元,增幅 14.47%;贷款 901.96 亿元,比年初增加 133.39 亿元,增幅 17.36%。一是产品带动成为推动业务增长的重要手段,通过投行及托管等产品,带动存款稳步增长。二是贸易融资规模增速较快,产品组合运用能力不断增强,投行托管等新兴中间业务成为补充盈利来源新的增长点,跨境人民币业务成为公司新的业务增长点,公司条线的盈利触点不断增多。三是“三个专家”建设成效显著,产品体系不断丰富,形成贸易融资、电子银行、现金管理、票据业务、投资银行、资产托管六大业务平台,为企业客户提供全方位、一站式的公司金融服务。当前公司“启盈 100”系列已推出 57 款产品,包括贸易融资系列 9 个、现金管理系列 26 个、票据业务系列 1 个、投资银行系列 11 个、资产托管系列 10 个。四是电子银行功能不断丰富,随着本行网银 4.0 版和手机银行 iPhone 版的顺利推出,电子银行客户数不断增长,本行服务客户的渠道与手段更为多样。五是业务范围不断开拓,2012 年本行取得了证券投资基金托管资格,为公司金融业务多元化发展奠定了良好的基础。

(2)零售公司。截至报告期末,零售公司条线存款 224.89 亿元,比年初增加 7.74 亿元,增幅 3.57%;贷款 198 亿元,比年初增加 36.84 亿元,增幅 22.86%;共服务小微企业客户 65720 户,比年初增加 6851 户,增幅 11.64%。一是业务流程持续优化,2012 年公司实现了 500 万元以下小企业抵押业务的打分卡直接审批,较好地提升了零售业务贷款审批速度,同时,有效简化贷前、贷后流程,业务效率不断提高。二是持续完善“金色池塘”产品体系,针对有出口贸易业务的小型企业,推出“贸易融”本外币综合授信产品,一次性满足小企业在出口贸易业务中出口押汇、打包贷款、人民币贷款等一系列融资需求,截至报告期末,公司“金色池塘”系列产品已达到 11 个,其中非抵质押类产品达到 7 个,较好地满足了中小企业的融资需求。三是国内首家推出“宁行 E 家人”中小企业金融商务社区,初步实现在线融资、商务、社交三大功能,该社区是将社交网络运用于商业银行的首次创新,零售公司的服务体系更加健全。四是根据区域业务发展需求,支持各区域分行开发科贷融、保退融、租金融等区域性产品,进一步完善小企业融资产品体系,在为中小企业提供便捷高效服务的同时,在当地市场形成了良好口碑。

(3)个人银行。截至报告期末,个人银行条线存款 467.19 亿元,比年初增加 125.76 亿元,增幅 36.83%;贷款 302.78 亿元,比年初增加 41.20 亿元,增幅 15.75%;共服务价值客户 157928 户,较年初增加 35459 户,增幅 28.95%。一是储蓄存款稳步增长,通过渠道拓展、存量提升和产品带动等方式,带动储蓄存款稳定增长。二是财富管理手段更加丰富,推出夜间理财、周末理财和节日理财,理财发行形式更加多样化,理财客户数量稳步提升,对培育基础客户和带动存款增长的作用明显。三是通过开展营销特训营、强化业务督导、加强人员培训等,推进营销活动有序开展,通过对区域分行驻点指导,开展现场交流会等方式,提升业务水平,突破重点业务,在分行区域收效明显。四是业务支持持续推进,不断优化 CRM 系统功能,完成智能工作平台和信息推送机制开发工作;优化白领通业务办理流程,扩大白领通客群准入范围;完成理财一站式流程优化并在 10 家支行进行试点。

(4)金融市场。一是产品体系更加丰富,业务支撑作用明显。2012 年共开发新产品 17 项,对业务发展的服务支撑职能不断增强。二是同业业务拓展加快,通过积极争取同业合作对象和扩大同业授信额度,同时大力推进非银业务开展,逐渐建立起适合非银同业销售的业务模式。2012 年共拓展非银交易对手 22 家。三是积极申请业务资格,开拓新的业务领域,获得跨境贸易人民币购售限额 2 亿元,为后续跨境人民币资金吸收业务的推广,境外同业交易对手的拓展奠定良好基础;成功取得人民币外汇远掉期正式做市商资格和国债期货仿真交易资格,公司金融市场业务的市场地位与形象得到进一步提升。

(5)信用卡。2012 年,公司信用卡业务延续上年度良好的发展势头,盈利能力稳中有升,资本收益趋势向好。截至 2012 年末,本行信用卡累计发卡 94.04 万张,垫款总额 53.43 亿元,不良率为 2.12%。一是电子商务推进迅速,第二方支付稳步增长。二是信用卡创新业务发展良好,为信用卡条线开拓了更多的盈利渠道。三是信用卡商城表现突出,通过多渠道的营销推进,信用卡汇通商城陆续推出积分馆、乐享团、疯狂星期三等活动,汇通商城逐步成为本行服务客户的综合性网上平台。四是信用卡产品体系不断丰富,推出了短期一次到期的万利金和现金分期业务和新产品尊尚卡。

2、系统建设不断升级

一是完成多个重要业务系统的开发上线,2012 年开发上线的重要业务系统有新核心系统 2 期、3 期,新资金系统、新国际结算系统,资产托管系统,网上银行 4.0 版、移动银行 iPhone 和 iPad 版,宁行 E 家人中小企业服务平台等。这些系统的上线,为进一步强化公司的核心竞争力,构建更为高效的业务支撑体系打下了坚实基础。二是不断增强项目测试管控能力。不断完善系统测试体系建设,稳定科技系统需求团队,为重要系统的开发升级打下坚实基础;通过自动化的投产验证测试,有效保证系统开发上线后的高效、稳健运行。三是深入开展全行基础技术平台建设,通过开发影像平台、工作流平台等,提供统一服务,实现快速接入和数据集中管理,提高业务处理能力。四是电子银行产品体系日益完备,形成网上银行、移动银行、自助银行三大完备的电子银行产品体系,电子渠道对业务的支撑能力不断升级,为广大客户提供了更为便捷高效的服务渠道。

3、服务水准不断提升

一是围绕提升客户服务体验,着力提升银行服务水平。通过客户满意度调查与回访、设立客户服务热线以及实施“神秘人”制度等,积极建立多渠道满意度调查机制,并将其作为银行工作开展和发展战略调整的重要依据;积极学习借鉴新加坡华侨银行的成功经验,在总行层面成立流程革新与客户体验部,专门从事业务流程革新和客户体验的提升工作,进一步理顺服务与管理流程,提升客户满意度,公司更加关注通过内部流程的梳理和整合,不断提升客户在银行各个业务触点上的服务体验。

二是以金融服务创新为抓手,积极帮助小企业化解融资难题,助推小企业快速成长。一方面,通过对小企业实施差异化的存贷比考核、设立 100 亿元小微企业信贷专项额度、上线宁行“E 家人”小微企业商务平台等措施,强化融资渠道创新,加大对小微企业的信贷支持;另一方面,通过创新产品、优化流程,不断丰富小企业产品服务体系,持续提高小企业授信审批效率,切实满足小企业短、频、快的资金需求和多元化的融资服务需求。截至 2012 年末,已在上海、杭州、南京、深圳、苏州、温州、北京、无锡等地建立小企业金融专业服务团队,全行从事小企业服务的人员共 500 余人,建立起小企业服务团队共计 143 个。

三是完善网点布局,提供优质金融服务。截至 2012 年末,公司营业机构总数为 173 家,比年初增加 27 家,自助网点共投放 ATM 和 CRS 设备 444 台,其中在行式设备 332 台、离行式设备 112 台。为改善客户体验,提升品牌形象,公司大力推进网点形象提升项目建设,从视觉形象管理、功能分区管理、环境现场管理、设施物品管理、职场形象管理五方面对全行营业网点形象管理进行规范,稳步提升网点对外服务功能,满足客户日益增长的服务需求,不断提升营业网点的品牌形象、提高客户满意度。2012 年,公司上海分行静安支行、南京分行营业部、宁波城东支行营业部获得中国银行业协会组织评选的“2012 年度中国银行业文明规范服务全国千佳示范单位”称号。

四是关切社区需求,发展社区金融服务。公司自 2010 年上半年开始筹建社区支行,规划三年开设 30 家,截至 2012 年末已开设 23 家。社区支行以“便民、惠民、利民”为宗旨,努力打造“市民家门口的银行”,在宁波市民中具有良好口碑。本着服务宁波市民、履行社会责任的宗旨,社区支行在网点选址布局时,首先选择市区大型居住社区或城郊结合部,以填补社区金融服务的空白。截至 2012 年 12 月 31 日,23 家社区支行储蓄存款余额合计为 25.44 亿元,2012 年业务总量为 410 万笔、网均 17.83 万笔。经过两年多的发展,本行社区金融服务能力明显增强,金融服务辐射范围逐步扩大,金融服务程度逐步加深。一是宁波市民在本行网点办理业务排队等候时间明显减少;二是居民缴纳水费、电费更加方便、快捷;三是宁波市区退休职工每月领取生活费用更加便利。开设社区支行的社会效益日益明显,在 2012 年的宁波市民行风评议活动中,本行多个单项指标得分均位居同业前三名,宁波银行的品牌影响力不断提升。

五是创新完善电子渠道,提升服务水平。为充分发挥电子渠道无纸化、高效率的优势,本行大力发展电子银行,已形成包括网上银行、移动银行、自助银行和电话银行在内的全方位服务体系。截至 2012 年末,电子银行总客户数较年初增长 18.41 万户,渠道业务量占比稳步提升,电子银行业务办理效率进一步提高,能耗进一步降低,节约了社会资源。同时,为更好地引导客户通过电子渠道办理业务,积极开展业务创新,通过特色产品引导客户,降低业务办理时对柜台的依赖度。2012 年,本行先后推出企业网银柔性贷款、网上保证金池、网上保理、固定期限理财,个人网银超级网银、一站式理财、一站式基金、黄金在线签约,以及电商盈平台等一系列特色产品,有效提升渠道竞争力。

(三)核心竞争力分析

1、利润中心特色鲜明

公司经过近几年的坚持和积累,公司银行、零售公司、个人银行、金融市场、信用卡五大利润中心的多元化业务增长模式已初步形成,每个利润中心都有明确的客户目标、发展定位和盈利增长点,竞争优势逐步显现,在同业中初步树立起宁波银行良好的品牌形象。一是公司银行形成“三个专家”产品体系,即区域性进出口贸易金融专家、中型企业现金管理专家、中小企业电子金融服务专家;二是零售公司形成了“金色池塘”系列小企业服务品牌;三是个人银行形成以“白领通”、“贷易通”等一系列拳头产品为带动的客户服务体系;四是金融市场的外汇做市商、利率互换,均在市场上显示出一定的竞争力;五是信用卡的“商英卡”、大额分期等业务也得到市场的广泛认可。

2、区域市场协同发展

经过近几年来的持续积累,公司各区域市场业务稳健发展。宁波地区支行业务转型稳步推进,市场竞争优势逐步显现;分行区域初步站稳脚跟,品牌影响力逐步建立。经过近五六年来的持续积累,宁波地区支行在市场份额、产品创新、人才培养、品牌形象等方面的竞争优势逐步显现,在总量继续保持较快增长的前提下,个人银行和零售公司两条线的业务规模占比已达 40%左右,为今后宁波地区业务的持续转型奠定了良好基础。同时,各区域分行均能结合本地实际,有效贯彻公司稳健发展理念,赢得了当地市场、客户和监管部门的广泛认可。特别是随着业务流程、管理体系的不断完善,各分行均呈现出良好的发展态势,各项业务稳健增长,规模效应开始逐步显现。

3、风险管理持续深化

在推进业务稳健发展的同时,公司始终坚持“控制风险就是减少成本”的风险理念,不断完善全面风险管理体系。一是借助外部咨询机构,并借鉴国内外先进风险管理理念及应用工具,逐步构建起包括信用风险、市场风险、操作风险、道德风险、法律风险、声誉风险等在内,前中后台一体化的全面风险管理体系。二是稳步推进新资本协议项目实施,全面提升风险管理水平。公司在全面风险管理项目落地实施的基础上,依托新资本协议实施差距分析,结合实际情况,制订了《宁波银行新监管标准实施规划》,结合未来业务发展规划,对资本充足率、拨贷比、流动性比率等监管指标进行了测算,并制定相应的达标措施,以应对新监管环境和标准的变化。三是加强员工教育,开展全行员工合规评价,从源头防范风险。每年开展全行范围内的案件专项治理,及时排查各类风险隐患。

4、科技支撑能力渐强

公司始终贯彻科技是第一生产力的理念,将科技放在银行发展的重要位置,每年投入大量资金,持续深化 IT 系统建设,为业务发展和经营管理提供有力支撑。目前总行科技部下设 18 个二级部,拥有研究生、本科生近 200 人。一是建立全行集中的数据中心,从全局出发,建立起符合实际和未来发展的数据管理体系,逐步达到科学管理数据,充分开发利用数据的目标,以配合银行的决策、运营和风险管控。二是形成可支撑业务运转的 IT 系统,当前全行共有各类系统 103 套,形成了渠道应用层、客户信息及关系管理层、处理流程层、产品层、管理与风险控制层五个层次分明的 IT 系统架构。三是以业务驱动为着力点,持续深化应用系统建设,在大力推进新信贷系统、票据系统、内部评级法系统等各项新开发项目的同时,持续做好新核心系统、新国际结算系统等重要系统的后期提升工作,逐步构建起面向业务、面向服务、面向客户的“三位一体”应用系统体系,为银行长远发展提供坚实的科技支撑。

5、核心竞争力提升方向

公司当前的业务发展基本成型,下阶段将从以下四个方面持续培育核心竞争力。一是狠抓基础客户的培育和基本业务的拓展,为业务的长远可持续发展夯实基础,做到与企业共生成长。二是继续落实全面、全员、全流程的风险管理理念,在保持业务快速发展的同时,夯实银行的风险防线。三是继续加大 IT 系统投入,深化系统建设,提升业务的科技含量,提升银行电子渠道科技水准,不断培育 IT 竞争力。四是不断提升精细化经营水平,增强成本控制能力,通过销售能力提升和人员素质的提升,将银行的成本收入比控制在合理的水平。我们相信,通过持之以恒的努力,公司将逐步实现差异化经营,在特定的经营领域,形成独特的比较优势,并逐步建立起推动银行持续发展的核心竞争力,在日益激烈的市场竞争中赢得一席之地。

(四)公司未来发展的展望

1、行业竞争格局和发展趋势

中国经济的增长速度,自去年以来发生了较为明显的变化,即中国经济增长速度逐步放缓,下步将进入一个平稳增长的时期,与此同时,银行业也将面临增速放缓、发展空间受限等诸多挑战。宁波银行作为一家中小银行,只有做好应对更大困难、更大挑战的准备,才能够在激烈的市场竞争中争得一席之地。

一是随着利率市场化的加速推进,传统的依赖信贷增长的单一盈利模式将受到严峻挑战,银行业面临的竞争环境将更为激烈,银行业向高效率运营要效益的需求更为迫切。二是随着监管政策逐步调整和 Basel Ⅲ 的正式实施,银行的资本约束将成为常态,大力发展低资本消耗的业务将成为银行业务的重要方向。三是随着外部经营环境的日趋复杂,银行业风险防控压力,特别是案件防控压力将逐渐增大,风险防控的形势较为严峻。四是国内银行都在探索差异化经营策略,混业经营,综合化发展的趋势愈发明显,缺乏核心竞争力的银行可能会面临市场的重新洗牌。

尽管未来银行业面临的竞争环境会越来越激烈,但是中国经济仍有较大的增长潜力,中国银行业也具有广阔的成长空间与发展机会。一是随着城镇化进程的推进,基础设施建设的需求仍然旺盛,银行业支持实体经济发展的有诸多机遇。二是国家宏观调控的经验不断积累、调控的手段不断丰富,积极的财政政策和稳健货币政策将对经济发展带来正向影响,有利于银行业的稳健发展。三是随着人民币国际化的深入推进和金融创新的大力发展,银行业在跨境业务、财富管理、创新金融、海洋经济等领域的前景将更为广阔。

2、公司发展战略

公司中长期发展战略目标为:经过“三个三年”的努力,将宁波银行建设成为一家令人尊敬、具有良好口碑和核心竞争力的现代商业银行。通过第一个三年的努力(2011 年-2013 年),初步形成以长三角为主体,以珠三角、环渤海湾为两翼的“一体两翼”的发展格局;再经过后两个三年(2014 年-2019 年)的努力,真正形成宁波银行有比较优势、专业化、差异化的银行业务和管理格局。

3、2013 年业务发展规划

2013 年,公司将在监管部门的指导和帮助下,正确把握国内外经济形势和银行业发展趋势,以实现可持续发展为目标,着力做好“增盈利、强基础、提效率”三项重点工作。一是:围绕盈利持续增长,持续深化五大利润中心建设,调整结构,开拓渠道,创新产品,进一步丰富利润支撑点和盈利来源。围绕发展质量提升,狠抓基础客户培育和基本业务拓展,做实“双基工程”;狠抓案件防控和风险防范,做好“双防管理”,为持续发展打好基础。围绕管理效能提高,不断优化渠道、流程和人力资源管理,整合资源,充分发挥总分支三级联动的协同效应,提升管理竞争力。

(1)深化五大利润中心建设

①公司银行。一是继续推进“三个专家”建设,增加基础客户与基础业务。依托“区域型进出口企业金融服务专家”,积极培育国际业务基础客户;不断完善“中型企业现金管理专家”,扩大现金管理基础客户;持续优化“中小企业电子金融服务专家”服务功能,提高客户黏度。二是抓紧与信托、租赁和证券公司建立合作伙伴关系,提升中间业务收入水平。三是适度推进投行业务发展,发展短融中票、债券分销等业务。四是利用取得托管业务资格的机会,稳步推进托管业务发展。五是积极发展跨境人民币业务,加强产品创新,加大与战略投资者新加坡华侨银行等境外银行的合作,为企业走出去提供全方位的金融服务。

②零售公司。一是持续完善产品体系,持续改造标准化融资产品,围绕简单、快速、便捷的客户需求,重点打造抵押、分期、小额信用三个标准化产品;加大互联网金融和电子金融的探索力度,积极开发新渠道融资产品。二是不断优化业务流程。扩大打分卡应用范围,对单笔 500 万元以下抵押业务全部使用打分卡进行自动审批;优化转贷流程,对满足一定要求的优质客户,贷款到期自动续转,不断提升客户体验。三是全面升级“金色池塘”产品体系,由原先注重融资服务转向为中小企业提供全面金融服务,同时加强渠道建设,持续完善“宁行 E 家人”中小企业金融商务社区功能,推出小企业网银,一站式解决小企业电子渠道方面的服务需求。

③个人银行。一是积极构建产品服务体系。不断完善“三类十通”个贷产品体系和“三类六惠”财富产品体系,努力构建更多贴近市场需求的产品;不断细化客户分层,构建针对不同层次客户的分层服务体系。二是持续升级营销管理体系。通过优化考核指标体系、创新销售推进体系、强化培训管理体系等,不断强化业务营销与管理;通过整合呼叫系统、升级管理平台,不断优化 CRM 系统,持续提升全行营销管理的能力水平。三是不断完善渠道支持体系。不断完善电子渠道建设,重点推进网上银行、移动银行、第三方支付、电话渠道、短信渠道和汇通商城建设,丰富电子渠道服务功能。四是根据阶段性业务拓展重点,持续开展营销技能特训营活动;继续推进 KSA(知识、技能、态度)销售能力提升项目,加强业务的过程管理与业绩督导,形成有效的员工与管理者的双螺旋销售能力提升机制。

④金融市场。一是积极拓展金融市场业务盈利来源。通过投资业务、同业业务、交易(含代客)业务等多方渠道,不断拓宽金融市场业务利润来源;充分利用分行区域丰富的金融市场业务资源,总分行联动,不断开拓可持续性商机。二是充分发挥管理中心职能,不断强化流动性管理,实现单纯流动性和利率风险共同管理转变,提升全行流动性管理水平。三是进一步强化对其他业务条线的服务支持。加大新产品开发力度,规范新产品开发流程,不断丰富现有产品体系;优化现有产品模式,简化流程,有效降低操作风险。四是深化同业交流合作,积极拓展同业交易对手,扩大与中小金融机构、非银同业的合作,通过本外币业务的联动,带动同业业务稳健发展。

⑤信用卡。一是不断完善产品体系。不断丰富商英卡、易百分、尊尚卡业务功能,通过客群调整、功能升级和流程改造,进一步完善信用卡产品体系。二是持续加强客户经营。在综合分析客户行为特征的基础上,实现尊尚卡、商英卡和本卡额度的标准化决策,提高有效客户额度,降低无效客户额度,提升资本效用;采用客户风险等级管理制度,对客户进行主动定价,使收益和风险更加匹配。三是大力突破重点业务。以商英卡和易百分两项业务为突破口,通过集中营销和精准营销,拉动垫款快速增长;通过存量客户挖掘,大力推进易百分业务,有效拓展本行基础客户群。

(2)构建全面风险管理体系

①突出信用风险管理核心作用。一是适时做好授信政策调整,加大信贷结构调整力度,进一步明确授信政策的重点支持领域和投放方向,并严格落实贷后管理和实地走访。二是创新管理工具,深化风险预警工具应用;搭建专业担保机构管理平台,充分借助集中管理的优势与经验,做到全员、全流程、全系统管理,降低信息不对称程度。三是组织开展重点行业、重点客户信用风险排查,有效防范系统性信用风险。

②着力提升市场风险管理能力。一是加强市场风险指标执行以及趋势性研究,完善交易内控体系,加强内控理念推广,定期对各类风险进行返回测试,评估模型,不断完善压力测试体系;二是不断建设和完善市场风险应急处理机制,提升应对市场风险突发事件的能力。三是重视风险管理系统的实施,通过不断优化和完善 Summit 系统,支持市场风险的计量及其所实施的事后检验和压力测试,并实时监测市场风险限额的遵守情况并提供相关报告。

③实现操作风险管理落地应用。一是实施操作风险管理系统建设项目。实现既能满足日常各项操作风险管理工作的需求,又能符合监管对操作风险标准法的要求。二是提升反欺诈技术,实现基于 Instinct 系统的反欺诈功能模块,进一步降低发生欺诈案件的可能性。三是积极推进操作风险管理三大工具的全行落地,全面规范操作风险损失事件与数据收集、关键风险指标设计与监控、操作风险与控制自我评估管理。

(3)持续加大科技系统投入

①持续深化系统建设,提升科技支撑能力。一是继续强化科技引领理念,进一步增强 IT 与业务发展的契合度,着力提高科技应用转化能力,不断提升科技投入产出比。二是在持续保障系统稳定运行的基础上,着力提升科技管理能力,在推动全行效率提高的同时,有效防范风险,确保运营安全。三是以业务驱动为着力点,持续深化应用系统建设,逐步构建面向业务、面向服务、面向客户的“三位一体”应用系统体系。

②顺应行业发展趋势,提升电子渠道水平。一是不断完善电子银行服务功能,积极构建电子渠道与物理网点共同发展、相互补充的渠道体系,提升渠道协同、综合服务能力。二是充分发挥后发优势,在借鉴先进同业基础上,不断完善网上银行、移动银行和自助银行的服务功能,通过更新改造、版本升级,提升宁波银行电子渠道整体竞争力。三是强化渠道建设与营销推广。通过网上银行、国际业务平台、银企直联平台等,不断丰富电子银行渠道功能,进一步拓宽电子银行服务渠道。

(五)2012 年利润分配预案

根据安永华明会计师事务所审定的 2012 年度会计报表,本公司 2012 年度实现净利润为 4,068,137 千元,加上年末分配利润 5,518,174 千元,扣除 2011 年度应计普通股股利 576,764 千元,扣除提取的一般风险准备金 255,087 千元,年末可供分配利润为 8,754,460 千元。根据上述情况,公司拟定 2012 年度利润预分配方案如下:

1、按 2012 年度净利润的 10%提取法定公积金 406,814 千元;

2、根据财政部《金融企业准备金计提管理办法》(财金[2012]20 号)规定,按表内外风险资产 1.5%差额提取一般准备金 1,359,977 千元;

3、以 2012 年度 2,883,820,529 股为基数,每 10 股派发现金红利 2.5 元(含税),累计分配现金红利 720,955 千元;

4、本年度不送股、不转增股本。

上述分配预案执行后,结余未分配利润为 6,266,714 千元。

本预案报 2012 年年度股东大会审议。

四、涉及财务报告的相关事项

(一)与上年度财务报告相比,会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

报告期内,公司无会计政策、会计估计变更或重大会计差错。

(二)报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

报告期内,公司没有发生重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(三)与上年度财务报告相比,合并报表范围发生变化的情况说明

报告期内,公司没有发生合并事项。

(四)董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

不适用。

证券代码