



南京银行发布2021年年报和2022年一季报

经营稳健保持高速增长，发展成效彰显高质量

4月15日晚间，南京银行正式发布2021年年报和2022年一季报。

2021年以来，南京银行积极应对复杂多变宏观环境，坚持与时代共进、与使命同行，以推动高质量发展为主题，统筹抓好疫情防控和经营发展，加快规划实施，增强战略主动，深化改革转型，拓展经营布局，在“十四五”开局起步阶段，交出了一份规模、质量、效益协调发展的厚重答卷。

经营规模稳健增长 盈利能力持续提升

2021年，南京银行主动服务和融入国家“十四五”规划和区域重大发展战略，紧抓战略机遇，深化经营逻辑，突出支持实体经济，取得了稳中有进、稳中提质的良好经营业绩。

截至2021年末，南京银行资产总额超1.74万亿元，较上年增长15%；存款历史性跨越并站稳万亿大关，达到1.07万亿元，较上年增长13%；贷款突破7900亿元，较上年增长17%；全年实现营业收入超409亿元，同比增长近19%；实现归属于母公司股东的净利润超158亿元，同比增长21%。

资产规模、存款贷款总量、经营效益纷纷取得“双位数”增长的同时，南京银行资产质量持续改善，不良贷款率为0.91%，较年初持平，连续多年保持在1%以下；拨备覆盖率397%，较上年末上升5.5个百分点；核心一级资本充足率超10%，较上年末提升19个BP，在上市银行中持续保持较高水平。

进入2022年，南京银行持续巩固发展成果，优化客户和业务结构，稳健发展态势更趋明显。一季报显示，该行资产总额达到1.88万亿元，存款总额超1.21万亿元，贷款总额超8735亿元，存贷款较年初增长均超10%；实现营业收入122.2亿元，实现归属于母公司股东的净利润超50亿元，同比增长均超20%；盈利能力方面，净利差进一步提升至2.05%，较年初上升0.03个百分点，经营的高成色特征持续。

年报公布当日，南京银行股价收于

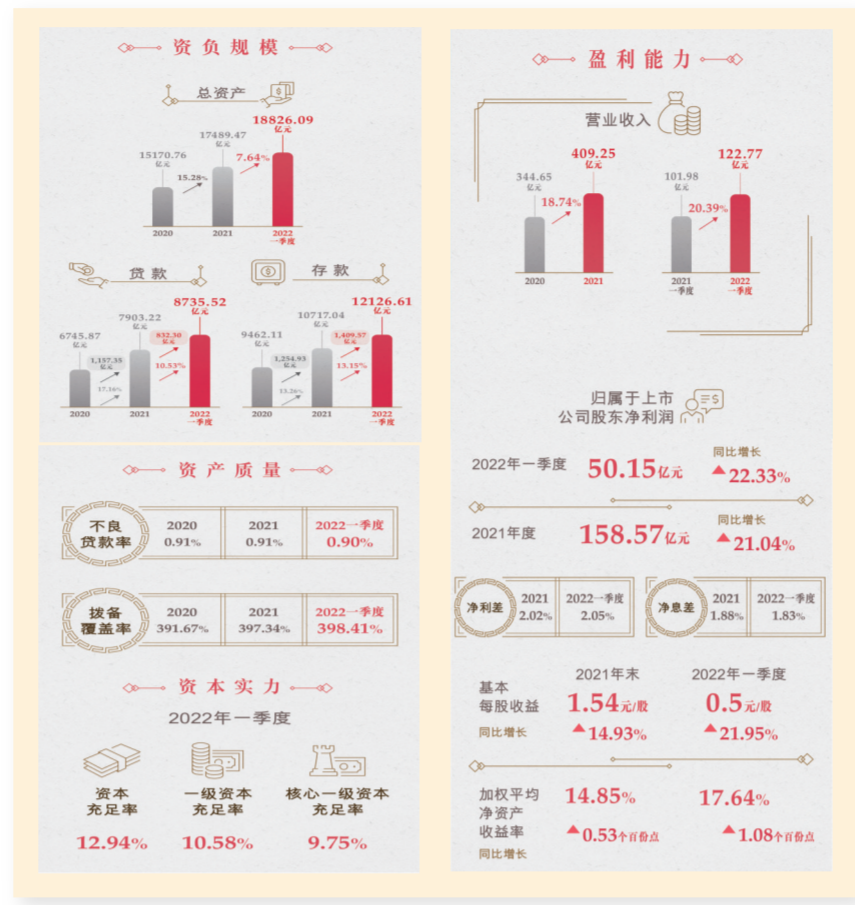
11.90元，总市值接近1200亿元，创出历史新高。2022年以来，该行股价累计涨幅达32.81%，位居银行板块第二位。鉴于对南京银行多年稳健经营的肯定，2021年以来，法国巴黎银行(QFII)、南京高科、南京紫金投资集团等，在二级市场增持股票3亿多股，体现了股东和市场对该行稳健发展的充分认可和良好预期。值得一提的是，2021年至今，南京银行先后完成200亿元A股可转债、400亿元金融债券的发行，多渠道推进资本和资金补充，为新一轮高质量发展提供多重战略保障。

精准服务实体经济 催化绿色发展动能

步入“十四五”开局之年，立足经营区域战略定位和经济发展特点，南京银行准确把握把握区域发展战略、重点产业升级、“双碳”发展、共同富裕等时代机遇，大力发展制造业金融、绿色金融和乡村振兴，持续巩固新时期高质量发展“支撑力”。

聚焦实体经济重点领域。深入推进“鑫制造”专项行动，制造业贷款余额846亿元，同比增长超25%。率先启动“专精特新”中小企业赋能提升专项行动，打造“资源链、服务链、资金链”三位一体金融服务生态圈，目前合作的“专精特新”客户数超1500户，其中国家级“专精特新”客户近300户，江苏省内合作覆盖率超42%。

持续创新发力绿色金融。南京银行开展“鑫动绿色·园区支持计划”，开发推出全国首款碳表现挂钩贷款“鑫减碳”，成为全省首批“苏碳融”再贷款银行，全年累计为近1500家节能环保企业提供近740亿元融资支持，积极支持经济社会绿色低碳转型。截至2021年末，绿色客户数1588户，比上年增加358户，增幅29%；绿色金融表内贷款余额近988亿元，较年初增加313亿元，增幅46%；承销绿色债务融资工具(含



碳中和债)超30亿元。

坚持巩固助力乡村振兴。立足地方农业特色产业及项目规划，加大信贷资源投放。自“乡村振兴试点示范”专项行动以来，该行累计在江苏省内60个试点乡镇投放贷款超58亿元，业务覆盖率达83%。2021年末，涉农贷款余额超1154亿元，增幅超25%。江苏省内分行机构发展规划实施以来，南京银行深入推动战略、服务双下沉，去年新设5家县域支行，省内县域支行覆盖率提高至90%，为服务乡村振兴、巩固脱贫攻坚成果铺就渠道优势。

战略转型协同推进 改革活力加快释放

2021年，南京银行持续推动战略转型落地实施，大零售、交易银行“两大战略”协同并进，转型升级向纵深推进。

大零售战略成效持续提升。大零售2.0改革实施以来，南京银行全量零售客户分层服务管理体系逐渐完善，“全产品”“全周期”“全渠道”综合客户服务能力不断提升。2021年末，南京银行零售客户AUM(管理金融资产规模)达5600多

亿元，较年初增长790多亿元。个人银行业务营业收入近91亿元，同比增加近22亿元。去年正式成立的私人银行一级部门，有效形成新的利润增长单元，超3.4万户的私钻客户，带来日均AUM超1750亿元，较年初增长17.5%。

作为零售转型拳头产品之一的N Card数字信用卡，推向市场短短一年多来，已实现两次迭代升级，累计发卡量突破74万张，成为零售业务场景化获客活客的重要抓手。近日，N Card又首创推出信用卡付费会员体系“N+会员”，提供专享便利优惠，大幅增加客户黏性，未来必将进一步提升对零售客群结构优化和业务规模增长的贡献力。

交易银行战略扎实推进。横向以“面”，升级打造开放平台企业银行APP“鑫e伴”(成长版)，功能覆盖企业金融类、经营类、服务类多维度业务领域，签约客户近5万户，目前覆盖活期存款近500亿元，结算业务总金额突破400亿元，有效实现了线上对中小企业全生命周期的管理。纵向以“链”，深化拓展供应链金融服务场景，创新打造供应链四大业务模式，协同开展“B企链动”专项行动，精准营销客户，业务提升效果显著。

业务板块竞相发力 厚植特色竞争优势

作为根植长三角的地方银行，南京银行树牢“特色化经营+精细化管理”的小微服务理念，普惠贷款规模快速增长，结构持续优化。2021年末，全行小微企业贷款余额超2170亿元，其中普惠型小微企业贷款(不含贴现)余额656亿元，较年初增长30%以上；小微企业贷款户数超18万户，新拓小微首贷客户2300余户，普惠型小微企业发放贷款平均定价较上年下降40BP，进一步向实体经济综合让利。

过去一年，南京银行新增挂牌4家科技支行，在“投贷联动”基础上又创新推出“政银园投”新模式，持续擦亮科技金融亮丽“名片”。“投贷联动”合作企业过百户，配套授信总额近18亿元，贷款余额近14亿元。“政银园投”在股权投资、信贷资源、政策支持等多个维度，全方位、全生命周期服务科创企业，2021年成功落地10只基金，该模式已相继在江苏省多地市、山东省日照市等多地

复制推广。金融市场业务深化板块内外战略协同，持续巩固特色优势。不断探索业务创新，成为“南向通”首批境内投资人，债券承销、做市保持市场领先地位。全资子公司南银理财经营表现抢眼，成为业内首批完成存量理财业务整改的理财子公司之一，签约落地外部代销合作机构27家，并率先推出科技创新、优势制造、ESG等主题理财产品，截至2021年末，管理理财产品总规模超3270亿元，较上年末增长近533亿元，净值化率达100%。

科技赋能智慧运营 构筑银行数字价值

数字化转型已成为银行发展重要驱动力。南京银行以“鑫五年科技规划”为纲领，纵向深化数字化转型，横向加快开放银行建设，全面推进数字、技术、业务、场景的深度融合，为全行经营发展充分赋能。年报数据显示，2021年金融科技投入13.4亿元，较去年增长55%，占营业收入比重上升至3.27%；同时，持续开展人才引进，全行科技人员数量较去年增加150人，增幅31%。

着眼数字时代生产力变革，南京银行强化敏捷组织建设，助力数字化转型跑出加速度。试点金融科技敏捷转型，构建业务与科技端到端的融合团队，快速响应并高效推动系统平台的开发迭代，加快提升业务线上化服务能力。深入推进数字化厅堂管理和运营，将数字员工嵌入智能营销平台、鑫微行、手机银行等应用场景，提升智能化服务效率。得益于此，2021年手机银行APP最高月活跃客户(MAU)132万户，较去年同期提升27%。

南京银行表示将坚定面向市场，深化战略实施，深度拥抱金融科技，增强转型动能，不断提升综合化金融服务水平，坚守服务实体经济本源，着眼金融助力美好生活，专注为客户和社会创造价值，继续争当城商行和上市银行中的“绩优生”。

Table with columns: 名称, 类型, 所在县、乡(镇), 安全度, 责任人, 行政, 技术. Lists various branches and their details across different regions.