**证券代码：002966 证券简称：苏州银行**

**苏州银行股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2020-02

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | √特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观 □其他  |
| **参与单位名称及人员姓名** | 东吴证券马祥云、富国基金韩雪、国投瑞银基金贺明之、财通基金王烨敏、景顺长城基金郭杰、华夏基金于雅馨、招商基金范刚强、中邮基金焦洁、长盛基金王文豪、东方资管李燕 |
| **时间** | 2020年6月18日下午 |
| **地点** | 苏州银行总行10楼会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书李伟先生、董事会办公室主任、证券事务代表潘奕君女士及相关部门领导等 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **1、 结合苏州区域特色，从全行角度展望，未来信贷业务的增长点或发力方向在哪个领域？大零售战略主要的抓手是什么？**答：苏州是一个外向型经济发达、第二产业占优的城市，无论放眼全球供应链还是国内消费升级，苏州的民营中小企业都有充足的活力与韧劲。截至2019年末，本行民营企业贷款余额（包含私人控股企业和个人经营性贷款）578.72亿元，较年初净增34.51亿元，民营企业贷款占公司类贷款（包含公司贷款和个人经营性贷款）的比例达到51.18%。为了更好地服务服务中小企业、民营企业，本行打造了全国领先的普惠金融平台模式——苏州综合金融服务平台，采用“线上+线下”服务模式满足中小企业融资需求。截至2019年末，苏州综合金融服务平台已累计解决融资需求4.99万项，金额达到6678亿元，其中苏州银行解决7606项、金额610.53亿元，平台旗下产品“信保贷”、“征信贷”贷款金额均列全市各银行首位。我行将充分发挥苏州地区唯一法人城商行的优势，利用事业部2.0改革的契机，保持发展定力，帮小扶微，迅速做大市场占有率。对公信贷业务后续的增长及发力方向将会聚焦于普惠金融、科创金融和供应链金融方向。借助数字化转型、金融科技手段从精准化运营、场景化应用、定制化服务、流程化管理、智能化系统等多个方面发力，持续深化“线上+线下”相结合的发展模式。随着人们在后疫情时代的生活方式、消费需求、行为态度的不断演变，社会中催生出越来越多新的细分消费客群。尤其是疫情过后，消费者更加注重健康和医疗保健，以医疗保健和健康产业为主的消费势必呈现大幅增长趋势。未来我行将通过深入洞察健康领域各类细分客群的差异化需求，设计更具针对性、个性化的产品及服务流程。目前市场上的消费信贷产品在健康垂直化领域涉足较少，我行将在稳步经营传统消费场景的基础上，做好垂直细分，如体育健康领域、家居保健领域以及医疗护理领域，结合后疫情时代的发展趋势，积极探索大健康领域产品开发。大零售战略主要的抓手是在保持财富、消金、小微以及市民卡、民生金融业务版块优势的基础上，向专业化、场景化、本土化转型发展，加快形成经营特色与核心优势。**2、中间业务收入中，代理费2019年高增长的驱动力是什么？未来财富管理业务的发力点是什么方向？**答：一是我行始终秉持“客户为中心”的经营理念，通过“简单、实惠、懂你”品牌的宣传及沉淀，在客户特别是苏州本土客户中形成了良好的品牌效应；二是我行密切关注资本市场及同业情况，在风险可控的前提下，进一步搭建和完善了多层次产品体系，通过引入遴选并打造出多款拳头产品；三是打造专业队伍，理财经理通过多年的锻炼专业能力得到不断提升，有效推动财富业务发展，推动中间业务收入高增长。未来，我行将以普惠金融为基石，同时通过私人银行中心的建设，进一步丰富产品体系，形成多层次金字塔型的产品体系；以数字化转型为契机，加强大数据分析，进一步了解客户需求；深化客户服务内涵，提供客户金融及非金融服务，提升客户体验度，从而实现财富业务的长期稳健发展。**3、可转债等资本工具发行情况介绍。**答：为增强抵御风险及服务实体经济能力，上市以来，我行高度重视各类资本工具的探索、运用。始终关注资本市场债券利率走势，以期紧抓时间窗口，择机发行各类债券。截至目前，本行已于2020年3月13日成功发行15亿元创新创业金融债券，专项用于支持创新创业贷款；5月26日，本行控股子公司苏州金融租赁股份有限公司成功首发15亿元金融债券，为苏州地区首单金融租赁债；5月15日，本行全部赎回曾于2015年发行的45亿元二级资本债，同时为做好续发衔接，本行已于2019年12月16日启动新一期45亿元二级资本债项目，目前待监管机构批复；与本次二级资本债同期启动的50亿元可转债项目，我行也正稳步推进中，争取尽快取得监管机构批复。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年6月19日 |