

苏州银行股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-01

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（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	调研人员：中泰证券戴志锋、邓美君、贾靖，浙商证券梁凤洁、徐安妮，申万宏源郑庆明、林颖颖、冯思远，华泰证券沈娟、安娜，华福证券魏征宇，嘉实基金轩璇、柏重波、李峻峰、李金灿、黄福大、张露、李欣、谢泽林，兴证全球基金何悦，中国人寿养老保险严铖，趣时资产唐贝、滕春晓，上海通怡投资刘佳，德图资本管理张永萍， Dantai Capital Limited Jiawei Zhang， HANG SENG INVESTMENT MANAGEMENT LIMITED Cathyl Pang、Kitty Chan，MILLENNIUM CAPITAL MANAGEMENT (HONG KONG) LIMITED Anthony Wong、Central line，人保资产夏勇、解巍巍、李哲、谢一飞、吴红德、于文博、宋春梅、封舜，长盛基金刘旭明，银华基金华强强，南方基金周浩，融通基金李冠頔，恒越基金王晓明，鹏华基金杜亮，前海开源徐立平，上投摩根黄进，汇丰晋信徐犇，民生加银冯嵩越，汇添富黄和清，富安达基金赵恒毅、李正伦，CSFG 山高国际龙智华，Point72Vincent Gu，UBS 王宇轩，高盛资管（香港）浦慧群，台湾保德信投信 Celine，长江养老高观朋，太平养老刘伟刚，中英人寿袁野，高毅资产刘悦、黄帆，申万宏源自营张立平、李可、王丛云，建信理财栾天悦、潘盼，平安资管万淑珊，华泰资管朱经纬，中银国际自营林博程、张岩松，中金资管胡迪、蔡亦桐、周华，浙商证券自营毛赋骐，浙商资管方一琛，国联证券自营赵宇，东北证券自营吴雁，上银基金罗项天，格林基金姚飞，晨燕资产李树荣，银叶投资罗斌、李悦，国华兴益赵静盟、刘旭明，广汇缘私募曹海珍，九泰基金邓茂，凯石基金厉楠，璟恒投资施君，睿郡资产丁晨霞，瞰道资产潘江，国联资管邓贺方，创金合信胡致柏，万家基金黄天一、陈佳昀，财通基金王烨敏，招商信诺资管崔真荣，永赢基金朱圣洁，合众资产赵静盟，博道基金傅之浩，泓澄资本白杰皓，杭银理财钱子莹、姚乐平，兴业基金高圣，长城财富田还，新华资产刘强、张勇、王昊，宁银理财姚爽，景顺长城孟禾，中欧基金余科苗，国寿安保基金武月，工银安盛胡昕宇、唐苓，富国基金赵宗俊，华泰资产王赟，农银汇理曾海晖，大都会人寿马思源，华安基金梁艳萍，国华人寿傅慧芳，朱雀基金胡荣春，博时基金高

	晖等 上市公司接待人员：副行长兼董事会秘书李伟，计划财务部总经理徐峰，风险管理部副总经理朱国玉及计划财务部和董事会办公室相关人员
时间	2023 年 1 月 5 日
地点	苏州银行总行 10 楼会议室
形式	电话会议
交流内容及具体问答记录	主要就苏州银行相关经营情况进行了交流，以下为投资者问询及简要回复情况记录： 1、请简要介绍下贵行零售客群的经营思路？ 答：本行积极把握市场趋势和机会，强化数字化经营能力，持续升级客户经营模式，完善产品体系，推动个人客户数和 AUM 稳步增长，客群分布和资产结构进一步优化。客群经营上，本行强化推动客户分层分类管理体系的精细化建设，在现有客群营销的基础上，结合数字化转型规划的落地实施，综合考量收益性、战略性、成长性、客群关联性等多个维度，强化目标客群营销。与此同时，伴随智能营销平台、掌上银行家等一系列营销系统工具的落地运用，叠加适配产品的不断引入、营销活动的不断加载，为本行零售客群快速发展打下了良好基础。 2、存款定期化已成为行业普遍现象，贵行目前有哪些应对策略？ 答：针对存款定期化的变化趋势，本行不断优化对公开户、综合签约流程，强化基本账户开立意识，做大对公客户基盘；通过建立多级维护体系，强化客户分层维护，提升网银、手机银行、银企直连、四管一链产品的易用性，提高企业在本行的结算留存。零售方面，受股市、楼市低迷，理财破净等影响，定期存款增长明显。本行将通过制定差异化的产品策略，实行多维度的产品定价，做好低成本存款产品营销，满足不同类型零售客户的金融储蓄需

	求。此外，本行将积极响应央行政策，合理利用央行融资，持续加强同业负债管理，争取负债结构的不断优化和负债成本的合理控制。 3、随着客户不断下沉、经营区域不断拓宽，贵行今年将如何严控不良生成风险？ 答：2023 年，本行将进一步坚持做实做稳资产质量，时刻关注部分客群、部分产品、部分行业抵御经济周期的能力，持续提升风险管控水平，防范大额风险客户生成。一是加强新增客户的风险识别能力。客户准入坚持信息对称原则，同时结合可量化的风险评估进行差异化定价，分层分档，提高客户管理工作的精细度。二是加强存量非不良贷款管控。综合运用大数据预警模型、地方征信平台、工商税务数据、司法数据等开展日常管理和风险管控，对于存量非不良客户做到早防范、早预警、早处置、早化解。三是加强存量不良贷款处置进度。打造行内专业清收团队，持续推进以现金清收为主、核销为辅的清收策略。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	