

苏州银行股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-11

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	通过网络互动参与本次业绩网上说明会的各类投资者； 董事长崔庆军先生、行长王强先生、副行长李伟先生、副行长贝灏明先生、副行长薛辉先生、财务部门负责人徐峰先生、独立董事李志青先生
时间	2024年5月17日
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
形式	视频和网络互动
交流内容及具体问答记录	<p>本行就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复，以下为主要问答记录：</p> <p>1、我们经营范围实现全省覆盖了吗？</p> <p>答：本行坚持立足苏州，深耕江苏，全面融入长三角。截至2023年末，已在江苏省境内开设12家分行、176个网点；发起设立4家村镇银行，入股2家农商行；设立苏州金融租赁公司、苏新基金公司，境外开设新加坡代表处。近日，本行徐州分行获批筹建，本行将根据监管要求积极推进，力争早日实现全省覆盖。</p> <p>2、苏州银行目前整体业务规模增长较快，资本有压力吗？</p> <p>答：本集团持续优化业务结构，加强资本管理，不断提升集团资本使用效率和风险抵御能力。2023年5月成功发行无固定期限资本债券30亿元，12月成功发行二级资本债券40亿元。截至2023年末，本集团核心一级资本充足率为9.38%，一级资本充足率为10.81%，资本充足率为14.03%，各项资本充足率指标均符合监管要求和本集</p>

团资本规划管理目标。

3、请简要介绍下托管业务的展业情况。

答：2023 年是本行资产托管业务展业元年，托管业务紧紧围绕全行一体化经营，充分发挥资产托管的全行性平台工具作用，实现资产托管起步良好发展。截至 2023 年末，已与 131 家机构落地业务合作，全行资产托管规模超 1300 亿元。

4、近年来，公司员工人数持续增长，在员工培养方面有什么举措，让员工也有获得感？

答：本行坚持“选贤育能、人才兴行”的人才理念，打造了一支充满活力的人才队伍。一是广开进贤之路，积极响应“高校引才专列”，将企业的发展与个人发展相结合，由“要我做”变为“我要做”。二是健全选任体系，优化干部选任机制，打造总行高管、行管干部、青年人才三大后备库。三是持续固本强基，拓展人才发展渠道，构建多层次、立体化的人才培养模式，本科及以上学历人员占比超 90%，高素质人才占比保持较高水平。

5、公司近年来资产质量表现良好，主要在风险控制方面做了哪些工作？

答：本行坚守风控底线，秉持“意识不到风险是最大的风险、风险防范比风险处置更重要、风险管理同样可以创造价值”的理念，持续完善“全口径、全覆盖、全流程、全周期”的管控模式，常态化风险排查预警，建立高效信息报告机制，及时应对市场和客户的动态变化。着力重点领域风险防控，分类施策化解潜在风险，有效提升全面风险管理水平，不良贷款率降至上市以来新低，为高质量发

展筑牢“压舱石”。

6、今年存款情况怎么样，存款付息成本有改善吗？

答：截至今年一季度末，集团各项存款余额 4110.84 亿元，较年初增长 472.63 亿元，增幅 12.99%，居同业靠前位置。今年以来，本行适时推出不同期限存款产品组合，在优化全行存款结构方面取得了一定成效。截至一季度末，结构优化及定价下调共同推动存款付息率较上年末有所下降。本行将紧跟市场利率走势，持续压降高息负债规模，严格实施利率管控措施，借助一体化经营整合行内外资源，拓宽优质存款来源，引导存款付息率稳步下降。

7、今年一季度统计数据刚刚出炉，江苏省 GDP 同比增长 6.2%，苏州市 GDP 同比增长 7.9%，身处全国经济最具活力的地区之一，对今年的信贷投放是否有信心？

答：去年四季度以来，本行积极加大客户和信贷储备，截至今年一季度末，全行各项贷款 3,218.79 亿元，较年初增加 284.78 亿元，增幅 9.71%，顺利实现旺季开门红。展望全年，本行将继续秉持“以民唯美、向实而行”的企业使命，持续深耕区域沃土，不断优化信贷结构，力争保持贷款规模的持续稳步增长。

8、如何写好金融五篇大文章？

答：本行始终坚持“以客户为中心”的一体化经营战略，扎根本土，深融区域，持续在科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融及数字金融等领域精耕细作，奋力写好金融五篇大文章。

2023 年，本行着力做好科技金融大文章，针对科创企业全生命周期需求，打造科创金融服务生态圈，大力推

广“科创指数”融资模式，落地苏州首单“科创指数贷”，服务科创企业突破 10000 家。绿色金融方面，成功发行 30 亿元绿色金融债券，启动绿色金融管理系统，绿色信贷余额超 300 亿元，以绿色转型发展的坚定态度积极融入国家发展大局。积极践行金融工作的政治性和人民性，主动服务实体经济、深耕普惠金融，持续创新信贷产品、优化金融服务、落实惠企政策，推动普惠金融高质量发展，单户授信 1,000 万元及以下普惠型小微企业贷款余额近 600 亿元。持续在养老金融方面进行深入探索和实践，以“康养+金融+服务”为中心开展康养金融建设，深度经营“幸福里”康养俱乐部，打造特色惠民康养产品，延伸金融为老服务。数字金融方面，坚持以业务导向的数字转型优化服务体验，持续推进智慧营销、智慧风控等系统建设，成功发布苏州银行数字员工，不断提升客户体验和员工获得。

9、苏州银行一直将科创金融作为公司业务的主要发力点之一，有没有一些好的经验做法可以分享？

答：本行积极贯彻中央金融工作会议精神，紧紧围绕“科创+”发展理念，认真谱写科技金融大文章。一是聚焦重点领域，创新金融产品：首创初创期科创人才企业批量化授信产品“拨贷联动”、迭代成长期科创企业专属产品“伴飞贷”、定制成熟期“专精特新”企业主动授信方案，形成科创金融产品“三个覆盖”。二是持续创新探索，深耕科创金融：成功落地全国银行业首单数据知识产权登记证书，为苏州银行数字化转型贡献力量；成功落地苏州市首单“科创指数贷”，提升金融服务新质生产力的创新质效。三是围绕知识产权，助力科技创新：积极探索知识产权领域融资创新运用，从传统质押延伸到知识产权对外

	<p>许可收益权、知识产权 ABS 等，知识产权质押登记笔数在苏州市处于领先地位。截至 2023 年末，本行合作科创企业客户数首次突破 10,000 家，科创企业融资余额超 580 亿元。</p> <p>10、保险行业报行合一对你们影响大吗，全年财富中收怎么预期？</p> <p>答：从披露的上市银行一季报数据来看，银行中间业务收入普遍承压。今年一季度，本行加大了代销信托、资管计划等产品的销售力度，但受保险行业报行合一以及预定利率下调的影响，保费收入较去年同期有所下滑。</p> <p>后续，本行将继续用专业服务陪伴客户成长，为客户提供良好的投资体验，推动财富业务稳定发展。一是融入财富生态圈，坚定把选好合作机构摆在首位，遴选市场上优秀的投资管理人，形成全方位长期战略合作关系。二是坚持把好底层资产关，把握大类资产机会，提升投研投顾能力，畅通投研、投顾、客户服务的传导链。丰富财富产品货架，抓好未来权益市场机会。三是科技赋能服务触达客户群，抓好智能配置、精准营销、完善持仓分析报告等要点，升级客户体验，加大线上化营销触达模式创新。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>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。</p>
<p>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）</p>	