

苏州银行股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-10

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	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、董事会秘书朱敏军先生、财务部门负责人徐峰先生、独立董事刘晓春先生
时间	2025 年 5 月 19 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	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： 1、今年是三年战略规划的第二年，重点工作有哪些？ 答：2025 年是苏州银行翻牌成立第 15 周年，也是三年战略规划承启之年。本行将继续秉持“以民唯美、向实而行”的企业使命，深融区域经济，聚焦实体民生，强化精细化管理，筑牢风险防线，着力提升一体化综合经营能力，推进全行可持续高质量发展。一是聚焦主责主业，围绕江苏省“1650”和苏州市“1030”产业体系建设，加大产品开发和服务模式创新，构建“金融+”服务生态，高效赋能区域发展大局。二是坚定“科创+跨境”“民生+财富”业务双引擎，不断完善科创金融和“苏心”民生金融生态圈，持续助力产业升级和民生服务。三是坚持底线思维，把牢全流程风险管理，强化重点领域风险防范，发挥风险合规“压舱石”效用。四是以精细化管理不断夯实发展基盘，持续发掘价值创造突破点，以数字化转型提升客户体验和管理效能。 2、目前地域经营范围实现江苏省全覆盖了吗？ 答：本行坚持立足苏州，深耕江苏，全面融入长三角的

	区域定位，2024 年新设徐州分行，实现江苏省内机构布局全覆盖。截至 2024 年末，本行已在江苏省境内开设 13 家分行、185 家网点，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。本行立足丰厚经济沃土，潜在基础客群和业务拓展空间广阔。 3、苏州银行作为地方性银行，一直致力于支持中小企业的发展。未来银行计划如何进一步优化中小企业金融服务，例如推出新的金融产品或服务模式？ 答：苏州银行秉持“以客户为中心”经营理念，不断创新信贷产品和完善服务模式。一方面加大产品创新迭代，依托产品创新、名单赋能、场景内嵌等模式，推动小微贷款产品标准化、平台化、线上化；针对中小科创企业，打造“伴飞”品牌系列全生命周期产品。另一方面加大产品支持力度，加大企业首贷、信用贷、无还本续贷支持力度，提升企业融资获得性和便利性。 4、2024 年苏州银行在资产规模扩张的同时注重结构优化，未来在进一步优化资产结构方面有哪些具体规划和措施？ 答：优化资产结构方面，本行一方面是信贷资源优先向高收益资产倾斜，增配特色类贷款产品和租赁资产。另一方面统筹控制低收益资产规模，优化票证类资产管理模式，提高综合收益回报。 5、今年资产质量走势如何，息差走势如何？ 答：本行持续完善以客户为中心的一体化经营体制机制，重视客户综合贡献，通过量的合理增长和质的有效提升，
--	--

	力争全年净息差走势逐渐趋于平稳。2025 年，本行将积极应对宏观经济环境变化，不断提高数字化风险监测与管理水平，完善预警体系，加强贷后管理，力争全年整体资产质量保持平稳。 6、随着区域经济结构调整，银行在支持小微企业和科技创新企业方面有哪些特色金融产品和服务？ 答：针对小微企业“短、频、急”的融资需求特点，本行打造“抵押、担保、信用、场景”四大快贷体系，支持房产抵押、信保增信、以税定贷、以票定贷、结算增值、初创帮扶等多样化场景业务，覆盖小微企业全生命周期。同时，不断迭代升级线上化服务，通过“征信贷”“快抵贷”等全线上化产品，实现贷款自动审批、线上随借随还，通过供应链产品“e 链通”“票链贷”实现线上批量化获客及服务，持续提升金融服务效率。科创金融产品创新方面，本行打造“6 大伴飞产品+1 个苏心科创力评价模型+GOAI 科创金融生态”的科创金融服务范式。围绕科创企业的营运研发、智改数转网联、厂房建设、并购融资等全方位需求，打造“伴飞”品牌系列产品，推出“伴飞贷”“伴飞 e 贷”“伴飞主动贷”“伴飞精英贷”“伴飞并购贷”“伴飞项目贷”六大自营重点产品；开发“苏心科创力”专属评价模型，构建差异化的科创客群服务体系，融合科技赋能金融；培育管家式金融服务“新生态”，逐步建立以部委办局、产业园孵化器、券商、创投等为核心的“GOAI”科创金融生态圈，满足客户的股权融资、人才引进、战略转型等多方面需求。 7、贵行在年报中提到全新推出“苏心零售”金融服务品牌，能否简要介绍下？ 答：2024 年，本行全新推出零售金融服务品牌——“苏
--	---

	心零售”，涵盖“苏心财富”“苏心生活”“苏心康养”“苏心贷”“苏心服务”等系列子品牌，构建起苏心零售 smile 品牌矩阵，围绕苏心让您舒心、有心意更有新意的品牌价值和理念，持续升级客户体验，构筑品牌优势。一是致力于成为客户“安心托付”的财富管理专家，以“严选”和“多元”为客户持续创造价值，近三年本行自营理财均按期兑付，产品收益率超市场平均水平。2024 年，本行管理个人客户金融总资产（AUM）突破 3600 亿元，增幅超 16%。二是致力于打造客户“省心优选”的权益服务平台，全新上线“苏心生活”微信小程序，为客户搭建起“生活+金融”的双核服务业态平台。三是致力于满足客户“暖心相伴”的养老金融需求，持续深耕养老金融领域，打造“苏心康养”养老金融服务体系。四是致力于提供客户“真心以待”的消费融资服务，持续产品创新，加速信贷产品数智化探索，力争服务惠及更多人群。五是致力于升级客户“舒心服务”的业务办理体验，遵循“以客为尊、相伴成长”的服务理念，线下开展网点服务营销转型，线上形成空银、客服、云端等触客服务体系。 8、如何展望今年资产托管业务的中收贡献？ 答：自 2022 年获得资产托管牌照以来，本行坚持一体化经营理念，深度发挥资产托管业务作为资源整合枢纽的平台工具作用，在规模增长、结构优化、客群拓展及数字化建设等维度实现全方位提升。截至 2024 年末，本行资产托管规模达到 2,325.57 亿元，较上年末增幅 68.36%，其中公募基金托管规模占比达 10%。2025 年，本行将继续坚持一体化经营，稳步扩大托管业务规模，不断丰富托管业务品类，有效推进数字化建设，努力提升托管业务对全行中收的贡献度。
--	--

9、数字化转型是银行业的重要趋势，苏州银行在 2025 年有哪些具体的数字化举措？如何提升客户体验和运营效率？

答：本行紧扣“线上化、数字化、智能化”的转型路径，对外提升客户体验，对内提升管理效能，强化数字驱动管理，管理驱动经营。2025 年，本行将推动全行审批流程、报表报送线上化；加强数据源头治理能力，实现全行数据统一管理、融合共享；积极探索大模型在办公、风控、客服等场景的应用，全面助力客户体验优化和管理效率提升。

10、请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？

答：本行通过“科创+跨境”“民生+财富”双引擎战略驱动，叠加科技赋能与区域优势，加强风险管理，在规模扩张与质量提升中推动盈利可持续增长。

11、请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？

答：2024 年度，本行实现归母净利润 50.68 亿元，同比增长 10.16%，增速在 A 股上市银行中处于较好水平。后续，本行将继续聚焦主责主业，优化业务结构，加强资产质量管控，保持可持续稳健发展。

12、跨境业务作为公司业务的主要发力点之一，2024 年取得了哪些成果？

答：本行紧跟高水平对外开放战略，积极把握招商引资、内保直贷、跨境电商、企业出海等机遇，充分挖掘跨境金融增长动能。一是上线新一代国际结算系统，为区域内进出口企业提供“汇智赢”一站式服务，涵盖结算便利化、结售汇实时化、衍生产品线上化、融资一键化及全视图查询等功能，全方位满足客户多元化需求。2024 年度，本行国际结算量

	突破 168 亿美元，较上年实现翻番。二是贸易融资服务全面升级，推动贸易融资产品线上化，融资效率和客户体验显著提升。全年外币融资发生额同比增长 286%。三是汇率风险管理服务持续深化，通过提供远期结售汇、掉期、期权等综合保值策略，帮助企业有效应对境内外金融市场波动风险。全年外汇衍生品签约量同比增长 340%。四是跨境人民币业务实现突破性增长，聚焦客户需求和区域创新，通过多元场景构建、系统功能迭代和代理行网络拓展，跨境人民币实收实付结算量突破 192 亿元，同比增长 209%，实现业务规模与质量的同步提升。 13、苏州银行在区域经济中扮演了重要角色，未来如何进一步深化与地方经济的融合？有哪些新业务增长点？ 答：江苏省、苏州市是全国经济高质量发展的前沿阵地，本行始终将自身发展与区域大局深度融合，不断坚持一体化经营战略，以“科创+跨境”“民生+财富”双轮驱动，全面提升能级，匹配区域定位、匹配市场变化、匹配客户需求，锻造核心竞争优势。未来，本行将继续以地区主流银行责任担当，靠前响应，提高站位，确保国家、省、市各项政策有效落地；立足全省“1650”及苏州市“1030”产业体系，积极服务好重大项目、重点工程建设，推动新质生产力培育和助力新型工业化发展，不断优化服务实体经济质效。 14、2024 年负债端成本改善情况？今年如何预期？ 答：2024 年，本行持续加强高成本存款管控，合理规划资金来源，积极争取成本较低的再贷款资金，统筹同业负债吸纳节奏，各项主要负债成本基本都实现了不同程度下降。2024 年，本行付息负债付息率下降 10BP 至 2.18%，其中存款付息率下降 12BP 至 2.09%。2025 年，本行将重点强
--	---

化负债端成本管控。一是做好主动负债类存款统筹管理，努力拓展活期存款来源，通过策略优化、限额管控、分层定价等方式实现存款成本压降；二是合理规划央行政策资金，积极争取成本较低的再贷款资金；三是加强市场资金走势研判，在市场利率低位时适时择机发行债券和同业存单。今年一季度，本行存款付息率 1.84%，较年初下降 25BP，超去年同期改善幅度。

15、为什么其他银行股屡创新高，苏州银行为什么这么弱？

答：2025 年 5 月 14 日，本行股票收盘价（8.48 元/股）创近年来新高（前复权），市净率水平稳居 A 股上市银行上游。近 5 年来，本行现金分红比例持续维持在 30%以上，为股东提供了持续、稳定、科学的投资回报。为推动本行高质量发展，切实提升本行投资价值，经董事会审议通过，制定《苏州银行股份有限公司估值提升计划》（公告编号：2025-055）并于 2025 年 4 月 29 日在巨潮资讯网对外披露，投资者可查阅参考。

16、今年怎么分红，还会实施中期分红吗？

答：本行 2024 年度利润分配预案为向权益分派股权登记日登记在册的普通股股东按每 10 股派发现金股利 2.0 元（含税），不送红股，不以公积金转增股本。以本行最新总股本为基数，拟分配现金股利 8.94 亿元（含税），加上中期已派发的现金股利 7.53 亿元（含税），全年股利总额合计 16.47 亿元（含税），占 2024 年度合并报表中归属于母公司普通股股东净利润的 34.07%（本预案尚需提交 2024 年度股东会审议），较上年提升 2.20 个百分点，现金分红比例的再次提升是对长期以来信任并支持本行的股东的回馈。为进一

	步明确投资者预期，增强投资者获得感，本行积极响应监管号召，拟提请股东会授权董事会根据股东会决议在符合利润分配的条件下，制定并在规定期限内实施 2025 年中期分红方案。 17、苏州银行在市值管理方面有哪些举措？ 答：为推动公司高质量发展，切实提升公司投资价值，本行制定了《苏州银行股份有限公司估值提升计划》，具体举措如下：一是聚焦主责主业，不断提升服务实体质效。锚定国家和区域经济发展大局，高效赋能区域经济发展；聚焦一体化经营战略，坚定“科创+跨境”“民生+财富”业务双引擎；坚持底线思维，持续完善全面风险管理体系，强化重点领域风险防范；持续发掘价值创造突破点，精细管理增强综合实力。二是强化公司治理机制建设，进一步推动党的建设和公司治理深度融合，高效保障“三会一层”机制平稳运行，不断优化公司治理管理体系。三是严格遵守有关法律法规和监管规定，严谨、合规地开展信息披露工作，保持信息披露的及时性和透明度，更高效地向投资者传导公司价值。四是保持与各类投资者的良好沟通，主动倾听投资者意见建议，加强管理层与投资者的互动交流，增进投资者对本行的认同感。五是厚植股东回报理念，健全利润分配制度，滚动制定股东回报规划，在盈利和资本充足率满足持续经营和长远发展要求的前提下，为股东提供持续、稳定、科学的投资回报。六是继续积极协调、推动大股东增持计划的实施，鼓励高管依法依规实施增持，有效增强市场信心。 18、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：本行构建了“全口径、全覆盖、全流程、全周期”
--	--

	的全面风险管理体系，持续提升风险管理的前瞻性与有效性；完善升级智能风控体系，上线新综合信贷集群，部署大数据预警决策平台，落地风险图谱场景应用，全面提升信贷管理的智能化和标准化。截至 2024 年末，本行不良贷款率 0.83%，较年初下降 0.01 个百分点。上市以来，本行资产质量持续夯实，整体保持市场较好水平。 19、贵行近年来保持较快的资产规模增速，资本有压力吗？ 答：本行持续优化业务结构，加强资本管理，不断提升资本使用效率和风险抵御能力。截至 2024 年末，集团核心一级资本充足率为 9.77%，一级资本充足率为 11.78%，资本充足率为 14.87%，各项资本充足率指标均符合监管要求和集团资本规划管理目标。去年下半年以来，近 50 亿元可转债顺利转股进一步增强了集团资本实力，为后续业务发展打下坚实基础。
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）	