

苏州银行股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-11

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	<p>通过网络互动参与本次业绩网上说明会的各类投资者</p> <p>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、副行长赵刚先生、董事会秘书朱敏军先生、财务部门负责人徐峰先生、独立董事陈汉文先生</p>
时间	2026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	<p>本行就 2025 年度经营发展情况及投资者在本次说明会中提出的问题进行了回应。</p> <p>2025 年，本行锚定国家和区域经济发展大局，聚焦一体化经营战略，推动公司高质量发展，以质量回报双提升行动方案、估值提升计划为指引，切实提高公司投资价值。一是聚焦主责主业，不断提升服务实体质效。本行聚焦国家所需、发展所向、企业百姓所盼，全力写好金融“五篇大文章”，全年共支持省市重大项目超 200 个，与区域发展共生共荣、同频共振。二是深化公司治理，有力夯实经营发展根基。本行持续优化公司治理流程，不断提升董事履职质效；系统修订完善公司章程、股东会和董事会议事规则，规范有序完成监事会改革。三是规范信息披露，有效树立市场负责形象。本行坚守合规底线，持续提升披露内容质量，全年高质量完成定期报告及临时公告的公开披露，零差错、零违规，连续 5 年获评深圳证券交易所上市公司信息披露工作考核最高 A 类评级。四是强化投关管理，建立完善常态沟通机制。全年组织召开业绩说明会、接待投资者调研、参加券商策略会交流以及开展重点投资机构</p>

路演等合计 70 余场。此外，通过深交所“互动易”平台、信息披露热线电话等渠道，保持与广大中小投资者的顺畅交流。五是重视股东回报，持续增强投资者获得感。本行厚植股东回报理念，为股东提供持续、稳定、科学的投资回报，连续 6 年现金分红比例在 30% 以上。六是股东高管不断增持，坚定公司长期发展信心。2025 年，本行第一大股东国发集团累计增持超 1.78 亿股，持股比例突破 16%（含一致行动人）。中国人寿保险、国民养老、新华报业等基于对本行发展前景的信心和长期投资价值的认可，均积极买入增持。部分董事、监事及高级管理人员连续 3 年自愿增持公司股份，有效增强市场信心。

以下为主要问答记录：

1、今年是 2024-2026 三年战略规划的收官年，重点工作有哪些？

尊敬的投资者，您好。2026 年是苏州银行本轮战略规划收官之年，恰逢“十五五”规划首年，本行将秉持“以客户为中心”的一体化经营战略，聚焦专业化、精细化能力建设，以高质量发展全面助力区域“十五五”实现良好开局。一是锚定战略，紧扣国家重大战略和区域发展部署，为区域经济发展注入金融活水；二是深耕客群，坚定“科创+跨境”“民生+财富”业务双引擎驱动，与产业升级同频、与民生需求共振，倾力擦亮“苏心让您舒心”特色品牌；三是守正笃行，坚持“大风险管理观”，树牢系统观念和底线思维，筑牢全面风控安全线，为高质量发展保驾护航；四是精益管理，以改革创新为驱动，以数字化转型为抓手，持续提升价值创造能力。感谢您对本行的关注。

2、我们看到苏州银行不良贷款率连续 7 年实现下降，有哪些经验可以分享，今年还能保持吗？

尊敬的投资者，您好。本行风险管理坚持“稳健”价值

观，强化“全口径、全覆盖、全流程、全周期”整体管控，持续完善全面风险管理体系，深化智能风控决策平台应用，提升贷前准入、贷中贷后预警的精准性和及时性，不断提高数字化风险监测与管理水平。本行将持续优化授信政策和审批策略，加强各项业务的跟踪监测和检查频率，及时预防化解相关风险，力争 2026 年全行资产质量继续保持平稳态势。感谢您对本行的关注。

3、今年怎么分红，还会有中期分红吗？

尊敬的投资者，您好。本行 2025 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 1.5 元（含税），不送红股，不以公积金转增股本。具体详见本行 2025 年年度报告。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 2025 年度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具体的中期分红方案。感谢您对本行的关注。

4、贵行个人贷款不良是较早暴露的，请问目前个人贷款不良生成是否已经看到拐点，个人贷款较高的不良率暴露了贵行在过去工作中的哪些不足？

尊敬的投资者，您好。2025 年以来，本行通过数字化风控、日常风险监测、完善预警体系、加强贷后管理、发布阶段性政策措施等一系列主动风险管理举措，个人贷款呈现平稳可控的态势，目前不良贷款率、逾期率较为稳定，不良生成速度有所放缓，风险暴露节奏趋于缓和。2026 年，本行将持续优化授信政策和审批策略，加强各项业务的跟踪监测，及时预防化解相关风险，力争全年资产质量继续保持平稳态势。感谢您对本行的关注。

5、人工智能是否已纳入贵行布局规划？

尊敬的投资者，您好。本行已制定《2025-2026 年人工智能发展规划》，将 AI 应用作为提升全行效能、提升客户体验的重点工作，加快 AI 在信贷全流程、智能风控、客户服务等领域的应用落地，赋能支撑业务创新。感谢您对本行的关注。

6、请问苏州银行 2026 年度分红是否保持百分之三十以上？

苏州银行始终高度重视股东合理投资回报，践行《未来三年（2025 年-2027 年）股东回报规划》，“本行现金股利政策目标为每年以现金方式分配的利润不应低于当年实现的可分配利润的 30%”，连续 6 年现金分红比例超过 30%，现金分红水平在上市银行同业中持续保持高位，整体保持稳定，兼顾了股东利益与内源性资本需求。未来，我行经营发展长期稳定向好的趋势不会变，也将继续实施稳健、可持续的利润分配方案，与投资者共享苏行发展红利。谢谢。

7、手续费及佣金收入情况怎么样，有哪些具体措施来拓宽相关收入来源？

尊敬的投资者，您好。2025 年，集团实现手续费及佣金净收入 10.66 亿元，在总营收中占比达 8.62%。零售中收方面，本行聚焦财富管理业务，立足科学资产配置理念和市场周期研判，做强苏心零售品牌，不断丰富集理财、保险、基金、信托、资管、私募等于一体的全品类精选货架，做大非存 AUM，提升财富中收贡献。对公中收方面，针对企业客户推出“存款+理财”组合产品，提供资金归集、流动性管理与收益增值一体化服务；做优债券承销，做深托管链条，加强银租、银基联动，有效提升相关业务中收贡献度。感谢您对本行的关注。

8、贵行 2025 年租赁和商务服务业贷款增速达 56，对新增贷款贡献达 68，请问贵行对这块业务的定价策略是怎样，对这块的资产质量如何展望？

尊敬的投资者，您好。本行综合信贷政策导向、客户类型、客户历史贡献、区域差异、同业定价水平等因素，动态调整各类业务的定价策略，实行差异化对客定价。从目前情况来看，该行业资产质量相对比较稳定。感谢您对本行的关注。

9、今年高管还会再增持吗？

尊敬的投资者，您好。本行部分董事、监事及高级管理人员已连续 3 年自愿增持公司股份，有效增强了市场信心。本行将继续贯彻落实估值提升计划相关举措，及时履行信息披露义务。感谢您对本行的关注。

10、过去的一年，很多银行都不同程度加大了对公贷款投放力度，请问苏州银行公司贷款增长情况怎么样？今年怎么预期？

尊敬的投资者，您好。截至 2025 年末，集团公司贷款余额 2,896.56 亿元，较上年末增加 481.73 亿元，增幅 19.95%。2025 年，本行重点聚焦科创金融、跨境金融、绿色金融、普惠金融等核心领域，坚持以客户需求为中心，深度服务实体经济发展，践行“苏心伙伴”品牌理念，公司贷款业务实现量质齐升。展望 2026 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，不断调优信贷结构，争取保持公司贷款规模的持续稳步增长。感谢您对本行的关注。

11、苏州银行目前已实现全省布局，能否请领导简单介绍下异地分行的经营策略。

尊敬的投资者，您好。本行秉持“立足苏州，深耕江苏，全面融入长三角”的区域定位，现已在省内开设 13 家分行、186 个网点。近年来，通过扎实推进江苏省内其他区域特别是重点区域发展，异地分行贡献度稳步提升。本行将继续坚持“区域聚焦、因地制宜、总行赋能、集团协同”的经营策略，深融属地市场，延伸服务触角，充分挖掘全省金融服务需求，不断提升对客综合金融服务水平。感谢您对本行的关注。

12、贵行 2025 年苏州市内贷款增长不到 5，江苏省内其他地区贷款增长达 22，是否可以理解为贵行在苏州本地展业遇到阻力？不深耕经济排行第一的大本营，转而去其他地方放贷，贵行在江苏省内其他地区由竞争优势？风险定价能力强于在苏州市？请问这块贵行的战略是如何考量的？

尊敬的投资者，您好。本行始终坚守立足苏州，深耕江苏，全面融入长三角的区域定位，目前已实现江苏省内经营机构全覆盖。本行根据经营计划，综合考虑信贷政策导向及整体盈利目标，按需调整并合理提高信贷资源使用效率，多举措保持整体资产规模增长及盈利能力的提升。感谢您对本行的关注。

13、领导，您好！我来自四川大决策 请问，公司数字化转型进展和成效？

尊敬的投资者，您好。近年来，本行围绕风险管理、客群经营等领域系统推进数智化转型，推动风控从“人防”向“技防”“智控”升级，数智风控覆盖信贷全生命周期。本行已制定 AI 发展规划，围绕“1+3+N”框架落地多个 AI 场景，搭建全行统一知识库，将数智化转型融入金融“五篇大文章”，以精准高效的数智赋能支撑业务创新，护航高质

	<p>量发展。感谢您对本行的关注。</p> <p>14、股票市场较为活跃的当下，个人存款是否会面临一定增长压力？</p> <p>尊敬的投资者，您好。截至 2025 年末，集团个人存款余额 2,621.61 亿元，较上年末增加 387.48 亿元，增幅 17.34%。今年以来，全行个人存款继续保持稳步增长态势。本行将坚持以客户需求为中心，匹配客户风险偏好和投资需求，提升客户资产配置能力，持续推动全行个人存款规模与质量的均衡发展。感谢您对本行的关注。</p> <p>15、如何看待今年债券市场投资机会？</p> <p>尊敬的投资者，您好。当前，面对债券市场利率的震荡波动，本行将继续加强投研能力建设，强化市场走势研判，精耕细作提升收益。此外，本行也将密切关注内外部经营环境变化，立足主业不断优化资产负债结构，持续提升全行综合金融服务能力。感谢您对本行的关注。</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>	