

苏州银行股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-19

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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>调研人员：国泰君安刘源、郭昶皓，富安达基金朱义，景顺长城基金李南西，工银安盛资管唐苓，浙商基金贾腾，建信信托龚嘉斌，上银基金卢扬，光大保德信基金李心宇，南方基金肖钰，红杉资本闫慧辰等 50 家机构 53 人</p> <p>上市公司接待人员：计划财务部总经理徐峰、风险管理部副总经理朱国玉和董事会办公室相关人员</p>	<p>调研人员：申万宏源郑庆明、林颖颖、冯思远，民生加银冯嵩越，鹏扬基金谷永涛，泰康基金季怡轩，晨燕资产李树荣，申万 FICC 王向虹，格林基金梁亚辉，华夏未来王钟琪</p> <p>上市公司接待人员：副行长兼董事会秘书李伟、董事会办公室主任周寅生、计划财务部总经理徐峰、风险管理部副总经理朱国玉和董事会办公室相关人员</p>
时间	2023 年 9 月 7 日下午	2023 年 9 月 7 日下午
地点	苏州银行总行 10 楼会议室	苏州银行总行 10 楼会议室
形式	电话会议	现场会议
交流内容及具体问答记录	<p style="text-align: center;">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：</p> <p style="text-align: center;">1、贵行目前在个人经营贷方面有哪些特色打法？</p> <p>答：本行坚定零售业务发展转型，强化数字化赋能，通过创新产品设计、加强渠道合作等方式推动业务适度下沉，不断提升本行个人经营性贷款市场竞争力。一是加快线上化发展步伐，提升信用类贷款线上化程度，同时加强渠道合作引流，拓宽获客来源和服务覆盖，助力实现高效获客。二是探索批量化获客模式，基于近两年农批市场拓展经验，加速推广场景化的批量获客模式。截至目前，本</p>	

	<p>行农批市场专属贷款已服务覆盖全省 14 家农批市场，累计授信超 4 亿元，为 1300 余家商户提供授信支持。三是探索区域差异化特色经营，在充分对接市场需求的基础上，深耕双创、助农、健康、食品等社会经济重点领域，从交易、结算、纳税、采购等场景切入，进行数据整合与客群特征描画，实现批量准入、批量授信。</p> <p style="text-align: center;">2、可否分享贵行近期城投相关资产质量情况？</p> <p>答：从历史数据来看，本行地方国有企业（含城投）贷款的资产质量长期较为稳健，风险总体可控。长期以来，本行坚持“合规优先、区域优先、层级优先、品种优先”的授信策略，对客户的选择强调其经营属性，注重其经营状况、还款现金流和长期发展潜力；对项目的选择，强调“项目批文合法、项目主体合格、资金用途合规、还款来源合理”的要求。此外，对于地方国有企业（含城投）的相关业务，本行明确要求背景真实性审核，加强用信管理和信贷资金流向监控，严防资金挪用。</p> <p>截至目前，本行城投贷款全部发放在江苏省内，城投债券投向省内的比例超过 90%。基于江苏省区位经济和财政实力，未来一段时间内本行有信心继续保持相关领域资产质量稳定。</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>	