

<p>投资者关系活动主要内容</p>	<p>1. 公司目前资产端的投放规模、投放客户和息差情况怎样？</p> <p>在投放方面，公司投放规模保持稳定，2018 年前三季度合同数大约是去年同期的 3 倍多，依托产融合作的的优势，服务对象进一步向中小客户下沉；息差方面，2018 年下半年融资成本下行，加上公司中小客户占比提升后议价能力更强，息差较上半年有所增大。</p> <p>2. 公司招股说明书显示约 70%投放来自于医疗和水利，现在是否有变化？</p> <p>2013 年后，受经济环境影响，公司注重于在医疗、水利等弱周期行业进行投放，而租赁项目投放周期一般为 3-5 年，所以在当时的统计节点，医疗水利占比会比较高。但随着公司转型业务的不断发力，这个占比也是在发生变化，转型业务的占比不断提升。根据公司 2018 年 3 季度的业务数据，该季度新兴转型业务的投放已经超过了传统增长业务。</p> <p>3. 近几年来公司一直保持较高的拨备覆盖率，是出于怎样的考虑？</p> <p>公司近年来的拨备覆盖率一直远超行业监管规定，这是因为在近年来公司推进“转型+增长”战略中，充分意识到开拓新行业、新领域以及聚焦服务中小微的潜在风险问题。较高的拨备覆盖率能够在提升风险抵御能力的同时，为公司的转型业务提供更为坚实的保障。</p> <p>4. 2018 年公司在不良资产清收方面的情况？</p> <p>2018 年前三季度数据显示，公司不良率大约在 0.85%左右。在不良资产管理方面，我们一来是通过风险模型监测、客户画像、租后回访等方面来预防风险，二来也是利用租赁行业特点，整合行业资源，通过厂商联动处置设备等方式来化解不良资产带来的问题。</p> <p>5. 2019 年公司对于行业的判断是怎样的？经营策略上如何规划？</p> <p>2019 年，在传统制造业在升级、新兴产业动能转化、新型基础建设投资加强等外部契机下，行业的需求还会保持旺盛；而在强监管、治乱象的监管的态势下，行业中经营规范、产融结合紧密的公司优势会更为明显，发展会更快；公司在今年在业务上也会继续坚持“厂商+地域”的双线并进政策，尤其将注重在多个细分市场建立专业化领先优势。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2019 年 1 月 14 日</p>