

苏州银行股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-14

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	调研人员：东海证券胡少华、王鸿行，国盛证券马婷婷、蒋江松媛、倪安峰，东北证券马志豪、陈思，民生加银基金关键，创金合信基金胡致柏 上市公司接待人员：董事会办公室主任周寅生，计划财务部总经理徐峰及风险管理部和董事会办公室相关人员
时间	2023年6月14日
地点	苏州银行总行10楼会议室
形式	现场会议
交流内容及具体问答记录	<p style="text-indent: 2em;">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、贵行目前在个人消费贷款方面有哪些打法？</p> <p>答：本行积极响应国家稳增长扩内需政策，紧抓消费复苏市场机遇，不断完善客户分层经营体系，持续提升本行消费金融服务水平。一是大力推广全线上产品—市民贷，以公务员、事业单位客户为基础，公私联动在合作企业员工中推广消费信贷产品，扩大个贷客户覆盖面，提升综合收益水平。二是聚焦年轻客群、新市民客群打造消费场景，围绕客群租房安居、培训教育、日常消费等不同需求调优产品政策，强化精准营销。三是加快推进线上线下一体化经营模式建设，持续探索家具、家电、装修、汽车、母婴等自建场景的消费金融应用，推动消费金融客群不断扩面增量。</p> <p style="text-align: center;">2、贵行数字化转型如何赋能业务发展？</p> <p>答：本行将数字化转型定位为“主轴战略”，逐步实现“质量驱动增长”模式转变。公司业务方面，完善掌上</p>

	<p>银行家、对公 CRM 等系统，实现业务移动化拓展、客户智能化营销、后台精准化管理。零售业务方面，围绕“建生态、搭场景、扩用户”，统筹建立数字化经营机制，上线智能营销平台，全面提升零售客户数字化经营水平。金融市场业务方面，构建四大线上化平台，以“数字化、线上化、智能化”为方向，实现前中后台直通式一体化管理。数字业务方面，打造渠道运营工具，依托 APP、外呼、短信等渠道协同联动，提升线上渠道经营与融合能力。风险管理方面，全面推进新一代综合信贷管理系统建设，打造端到端数字化风控体系，提升风控数智化水平。运营管理方面，优化客户服务渠道，持续完善远程银行体系、移动端功能，打造经营分析管理驾驶舱，有效提升资源使用效率。</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>	