

证券代码：600926

证券简称：杭州银行

杭州银行股份有限公司 投资者关系活动记录表

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_____
参与单位	国泰基金、招商信诺、人保养老、大成基金、安联资产、方正证券、兴业证券、中银基金、中欧基金、泰康保险、高毅资产、汇丰前海证券
时间	2024年2月27-28日
地点	杭州银行总行五楼会议室
本公司接待人员	资产负债管理部负责人、公司金融部负责人、零售金融部负责人、小微金融部负责人、风险管理部负责人、证券事务代表
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、贵行开年以来对公信贷投放情况如何？当前政信类业务的需求和投放策略如何？</p> <p>答：我行自去年四季度开始推进春耕行动，信贷储备充足，开年以来积极投放，投向上除基建领域外，制造业、科技金融等均有一定比例覆盖，区域上主要分布在杭州地区及湖州、嘉兴、宁波等浙江省内其他区域。</p> <p>政信类业务过去几年是我行对公资产增长的主力，是对公的压舱石，开年以来也保持了较快增长，我行将一方面挖掘“千项万亿”等省市重点项目服务机会，另一方面专注客群综合化经营，针对这类客群对专业项目、产业投资、绿色低碳板块等新需求，不断深化金融服务，如配合企业存量资产盘活、专项债、撮合业务深化全链条服务等。</p> <p>2、普惠小微业务的需求情况和全年增长计划如何？贵行有何差异化竞争模式？小微利率走势情况如何？</p> <p>答：2023年我行普惠小微贷款增速高于全行贷款增速，2024年预计增量将超去年增量。考虑外部竞争和市场需求的实际情况，我行坚持向企业端和信用端延伸，探索形成有杭银特色的小微模式。向企业端延伸方面，推出特色信贷产品“优企贷”，深化圈链、园区营销，持续开展“访客行动”；向信用端延伸方面，推动晨星计划，探索数据微贷，推出“喵贷”等特色信贷产品探索新的增长点，同时信用小微顺利推进专营模式省外复制工作，目前信用小微事业部下设中心已达7家。利率方面，抵押贷款定价基本与市场同业持平以保证市场占有率，</p>

同时在结构上提升信用贷款占比。

3、财富业务有何新打法？

答：我行深化“制胜财富”战略转型，一方面，丰富各类产品货架，进一步加强与外部机构的合作，全市场范围内甄选优质财富产品，不断完善现金管理类、固收类、权益类、保障类等品类产品，加强保险产品的引入和销售，满足客户资产配置需求；另一方面，优化客群结构，近年来我行经营重点逐步转向以年轻客群为主的增长盘，重点锚定代发客群和企业主客群两大战略客群，加强公私联动，制定代发客群获客+活客策略，组织开展企业主客群“万人百亿排头兵”专项营销活动。

4、今年对总体资产质量有何判断？哪些板块资产质量压力比较大？

答：2023年末我行不良贷款率0.76%，较上年末下降0.01个百分点；拨备覆盖率561.42%，风险抵补能力较强。在目前经济形势下，银行业资产质量压力有上升迹象，从我行自身信用风险管理的重点来看，重点关注领域和采取的相关措施包括强化大额授信业务风险管控、防范大零售业务集群性风险、提升实体类客群的支持服务能力和风险管控能力。根据我行日常监测分析和开展的各类排查情况，今年有信心保持资产质量在2023年末水平上的基本稳定。

5、净息差趋势如何展望？贵行净息差较同业低的原因是什么？

答：整个行业的净息差仍面临下行压力，我行积极采取针对性措施，对投放客群和区域进行结构调整，开年以来定价与去年四季度接近，同时负债端提升低付息存款占比。净息差是我行日常管理的抓手之一，但非最终管理目标，一方面净息差需要结合信用成本来看，我行资产质量维持在较好水平，ROE持续提升，另一方面去年在资产配置中新增债券占比较高，对净息差有负面影响，但在债券利率下行的市场行情下对经营效益有益。