

证券代码：601128

证券简称：常熟银行

编号：2025-02

## 江苏常熟农村商业银行股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

序号	投资者关系活动类别	会议时间	会议形式	机构名称	本行接待人员
1	★券商策略会	5月12日下午	现场会议	美银证券等6家机构6人	证券事务代表盛丽娅
2	★特定对象调研	5月21日下午	现场会议	嘉实基金等1家机构5人	董事长薛文，副行长干晴，投管行 董事长孙明，董秘唐志锋，风险、 小微、董办人员
3	★特定对象调研	5月23日下午	电话会议	汇丰前海、Lazard等2家机构2人	证券事务代表盛丽娅
4	★券商策略会	6月5日下午	现场会议	华泰证券等13家机构15人	证券事务代表盛丽娅
5	★特定对象调研	6月10日上午	现场会议	广发基金等1家机构2人	董秘唐志锋、证券事务代表盛丽娅
6	★特定对象调研	6月10日中午	现场会议	金鹰基金、珠江人寿等2家机构2人	董秘唐志锋、证券事务代表盛丽娅
7	★特定对象调研	6月10日下午 2:00-3:00	现场会议	易方达基金等1家机构6人	证券事务代表盛丽娅、小微金融总 部相关人员
8	★特定对象调研	6月10日下午 3:20-4:20	现场会议	阿巴马投资、德汇投资等2家机构4人	董秘唐志锋、证券事务代表盛丽娅
9	★特定对象调研	6月10日下午 4:30-5:30	现场会议	广发证券等1家机构2人	董秘唐志锋、证券事务代表盛丽娅
10	★特定对象调研	6月11日上午	现场会议	南方基金等1家机构1人	董秘唐志锋、证券事务代表盛丽娅

11	★特定对象调研	6月11日中午	现场会议	大成基金等1家机构5人	董秘唐志锋、证券事务代表盛丽娅
12	★特定对象调研	6月11日下午 1:30-2:30	现场会议	长江证券、生命保险资产、长城基金、平安基金、摩根士丹利基金、红土创新、恒泰证券、招商仁和人寿、达晨财智等9家机构11人	董秘唐志锋、证券事务代表盛丽娅
13	★特定对象调研	6月11日下午 3:00-4:00	现场会议	鹏华基金等1家机构2人	董秘唐志锋、证券事务代表盛丽娅
14	★特定对象调研	6月12日上午	现场会议	华安证券等1家机构2人	董秘唐志锋、证券事务代表盛丽娅
15	★券商策略会	6月12日下午	现场会议	中金公司等11家机构12人	证券事务代表盛丽娅
16	★特定对象调研	7月1日上午	线上会议	华泰证券、国寿养老等2家机构4人	证券事务代表盛丽娅
17	★特定对象调研	7月9日上午	现场会议	华泰证券、万家基金、招商信诺保险、国任财险等4家机构5人	董秘唐志锋、证券事务代表盛丽娅
18	★特定对象调研	7月9日下午	现场会议	中信建投证券等1家机构2人	证券事务代表盛丽娅
19	★特定对象调研	7月10日下午	现场会议	广发证券、Millennium、建信理财、太平养老、国华人寿、九方云智能、竹润投资、西藏东财基金、厚山投资、永赢基金等10家机构15人	董秘唐志锋、证券事务代表盛丽娅
20	★特定对象调研	7月17日上午	现场会议	浙商证券、建信基金、泰康基金、中信保诚、财通基金、恒安标准人寿、汇添富等7家机构10人	证券事务代表盛丽娅、计划财务部、小微金融总部相关人员
21	★特定对象调研	7月23日下午	现场会议	泰康资产等1家机构1人	董秘唐志锋、证券事务代表盛丽娅
22	★特定对象调研	7月31日下午	现场会议	海富通基金、浙商证券等2家机构2人	董秘唐志锋、证券事务代表盛丽娅

<p>调研 主要 内容</p>	<p><b>1. 2025 年半年度营收、利润增长的驱动因素是什么？对全年营收利润的展望。</b></p> <p>答：2025 年上半年，本行实现营业收入 60.62 亿元，同比增 10.10%；实现归母净利润 19.69 亿元，同比增 13.51%；年化总资产收益率（ROA）1.10%，同比提升 0.02 个百分点；年化加权平均净资产收益率（ROE）13.34%，同比提升 0.06 个百分点。</p> <p>本行营收、利润的增长主要得益于以下几个方面协同发力：<b>“两大财富”支撑发展根基。</b>一是优质的客户基础，本行拥有 450 万财富客户与 57 万信贷客户，蕴含巨大增长空间；二是优秀的干部员工队伍，全行 7400 多名员工是发展的核心力量，中层干部构成核心竞争力。<b>结构优化夯实增长韧性。</b>存款端结构持续优化，三年期及以上定期存款占比大幅下降，活期存款规模稳步增长，推动付息率有效降低；信贷端结构适时调整，公司业务板块加大发力力度，面对经济周期波动，秉持“小微大义”理念，与小微客户共渡时坚。<b>效益增长源于多点发力。</b>通过聚焦四大板块、四大条线，构建 11 个利润中心与 24 个增长中心，持续挖掘增长点、培育爆发性点，形成了多元支撑的效益增长格局，确保效益稳定提升。<b>资产质量筑牢风险底线。</b>得益于强化全流程风控，不良率稳定在 0.76%，拨备覆盖率 489.53%，均居上市银行前列。</p> <p>本行将以“马拉松式”的长期坚持与稳健心态，聚焦可持续发展，坚持“沉下去、走出去”的策略，深耕未充分覆盖的市场领域，进一步扩大客群基础，依托客户结构与业务结构的持续优化，推动资产质量、风险控制、效益水平与规模增长的良好共赢，实现经营业绩的可持续增长。</p> <p><b>2. 对于今年息差走势如何判断？当前的环境下，贵行应对息差下行的主要做法是什么？</b></p> <p>答：在全行业贷款利率整体下行的背景下，银行业息差面临边际收窄压力。本行凭借差异化经营优势，通过“外部环境优化+内部双向发力”应对息差下行，净息差、净利差稳居行业领先水平。<b>资产端</b>聚焦价值提升，延续“做小做散做信用”特</p>
-------------------------	--

色，依托小微深耕与公司层级服务能力，优先支持高收益、低风险的普惠客群，通过“融资降成本+服务提价值”结合，力争贷款收益率“少降、缓降”，提升高息资产占比；以“无组合不公司”理念提升对公服务深度，通过增值服务、全周期陪伴增强客户粘性与定价能力。**负债端**深化成本管控，主动优化存款结构，严控高成本长期存款，提升两年期及以下中短期存款占比，强化结算类活期存款稳定性，持续压降整体付息成本；存量高息存款到期置换后，付息率下降空间显著；通过对公场景化服务、结算生态构建等提升对公存款稳定性，进一步拓宽负债成本优化空间。

本行将持续依托“资产提质+负债降本”核心策略，在息差收窄的行业环境中保持盈利韧性，实现高质量可持续发展。

### 3. 目前全行的风险状况如何判断？贵行主要采取什么措施控制风险？

答：当前，本行风险管控根基稳固，资产质量持续领跑行业，为抵御风险筑有充足“安全垫”。本行通过构建“风险运营+不良清收”双专班机制，打造覆盖贷前、贷中、贷后的数字风控体系，风险识别的精准性与处置效率不断增强。**一是**强化风险运营统筹，通过技术赋能提升客户评价、策略回测与风险特征解析，实现风险运营价值转化。**二是**严控个人贷款风险，贷前严守“真实主体、用途、还款能力”三真原则，贷中落实差异化实地陪调与数字化审批，贷后强化动态预警，将风险控制萌芽状态。**三是**深化模型策略应用，统筹运营模型研究室，推动风险模型在贷前筛选、贷中审批、贷后监测全流程落地，通过数据驱动优化模型精度，筑牢量化风控关口。**四是**加大不良清收处置，创新诉前保全、调解、仲裁等多元化处置渠道，以道义沟通唤醒还款自觉，刚柔并济加快风险出清，上半年，清收成效显著。

展望全年，本行风险指标将延续“低不良、高拨备”特征，持续保持基本稳定。

### 4. 对于未来现金分红有什么打算？

答：给投资者提供稳定可持续的回报是本行始终坚守的理念。自2016年上市以来，本行累计现金分红50.61亿元。2023、

2024 连续两年推出“现金分红+资本公积转增”方案，在派现的同时通过转股增厚股东权益。今年积极响应国务院、证监会关于优化分红机制的政策导向，首次推出中期分红，董事会审议通过每股派发现金红利 0.15 元（含税），分红比例提高至 25.27%，通过灵活分红节奏增强股东获得感。

展望未来，本行将以稳健经营为基础，强化风险管控与资产质量，依托扎实业绩增长为稳步提升分红水平夯实基础。同时，致力于构建长期稳定的投资者回报机制，实现股东利益与企业长远发展深度融合。

#### 5. 今年小微贷款的特色做法是什么？

答：“常银微金”作为本行核心品牌，历经 16 年时间和地域的检验，已构建外部客群差异和内部能力沉淀双重护城河。上半年，个人经营性贷款增 10.32 亿元、客户数净增 0.56 万户，经营性贷款占个人贷款之比提升 0.07 个百分点，经营性贷款中信保类贷款占比提升 1.31 个百分点，在市场承压中实现质量与结构双改善。

今年零售贷款增长核心通过四大法宝推动，一是**网格化覆盖**，以小团队深耕乡镇，融入村委、社区、专业市场等场景，目前以苏南地区为试点，未来将辐射全辖形成全域网络。二是**小团队赋能**，推行“三三制”组织优化，将原有 10-12 人团队拆分为 3 人制团队，组建网格化、存量维稳等功能性团队专营重点客群，个人贷款客户流失率同比下降 1.83 个百分点。三是**全季达走访**，总行通过系统推送名单，一线结合客户画像规划走访，上半年减少贷款流失近 15 亿元，在维护中实现维稳、裂变与流失激活。四是**师带徒培育**，弘扬“老带新”文化，通过“传帮带”激发责任心、锤炼业务能力，提升一线凝聚力。