

证券代码：601128

证券简称：常熟银行

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

| 投资者关系活动类别 | ★特定对象调研 | | ★投资者开放日 |
|-----------|---|--|---|
| 时间 | 2021年10月21日 (上午9:00-10:00) | 2021年10月21日 (上午10:30-11:30) | 2021年10月25日 |
| 会议形式 | 电话会议 | 电话会议 | 现场会议 |
| 参与单位名称 | 大成基金 | 千禧基金(MLP)、摩根大通 | capital group、艾方资产、安信证券、波司登、博时基金、财通基金、处厚资产、创金合信、大成基金、东北证券、东吴证券、高毅资产、光大证券、广发证券、国华人寿、国君资管、国盛证券、国泰君安、海通证券、杭银理财、颢科基金、和谐汇一、华安基金、华创证券、华泰保兴基金、华泰证券、华兴证券、幻方资产、汇丰前海证券、建信理财、景林资产、摩根大通、南方基金、农银汇理、浦银安盛、瑞银证券、申万宏源、拾贝投资、天风证券、信璞投资、兴业证券、银叶投资、永赢基金、长城证券、长信基金、招商证券、招银理财、浙商证券、知达资管、中庚基金、中金公司、中泰证券、中信保诚、中信建投、中银国际、中银基金、朱雀基金、棕榈湾投资、才华资本、复星集团等61家机构78人 |
| 本行接待人员 | 董事会秘书孙明、投行副行长吕新华、风险管理部总经理孙迪、小微金融总部、董事会办公室、计划财务部相关人员 | 董事会秘书孙明、投行副行长吕新华、风险管理部孙迪、小微金融总部、董事会办公室、计划财务部相关人员 | 董事长庄广强，行长薛文，副行长兼财务总监尹宪柱，副行长吴铁军，行长助理孟炯，董事会秘书孙明，兴福村镇银行行长徐开明，计划财务部总经理郁敏康，小微金融总部总经理沈益明，证券事务代表惠彦，普惠金融部，公司银行部、零售金融总部、小微金融总部、办公室等相关人员 |
| 调研主要内容 | <p>1、明年或者明年以后利润增长的潜力主要来源于哪些方面？</p> <p>一是优化资产负债结构，稳定息差水平。资产端完善优化信贷结构，提高高息资产占比，负债端挖潜力，调结构，稳定客户粘性同时减少高定价产品比例。</p> <p>二是转变发展理念，提高中收占比。做大做强财富管理，推动营销队伍专业能力建设，</p> | | |

培养专业投顾能力，调动全行员工拓展中间业务渠道的积极性、主动性，推进中间业务收入稳定增长。

三是提高风险管理水平，提升资产质量。控制风险就是增加效益，近年来，我行不良率始终持续在 1% 以下，拨备覆盖率维持高位，且相对稳定，风险抵补能力较好，为 ROE 提升提供有力的保障。

四是严控成本费用支出，持续降本增效。我们将努力提高人均劳动生产率，科技为业务赋能，实现线上线下有机结合，提高投入产出水平，稳定成本收入比。

2、常熟银行 2021 年第三季度净息差 3.08%，环比进一步上升 1bp。请问背后的原因是否与常熟银行小微业务做下沉、做小、做信保对应？未来是否可持续？

资产端，我们年初就提出向小、向下、向偏、向信用的策略，通过优化资产结构，来提升我们贷款收益率水平，综合来看，不管是公司、零售、小微还是村银，我行新发放贷款利率都是逐月在提升，同时动态调整同业规模，稳定同业收益水平。负债端，我们年初就提出价格优先，压降高息存款占比，持续调整负债结构，同时增强对公存款流入，抢抓资金引流，持续提高融资成本较低的结算性存款占比，存款成本得到有效管控。

未来我行将进一步下沉服务重心，深耕农村市场，提高信保类贷款占比，同时稳定存款成本，预计明年息差有望进一步回升。

3、常熟银行定价提升过程中看到了客户下沉，在客户下沉得过程中如何控制风险？

一是管好方向。我们坚守“三农两小”的市场定位，下沉服务，支持小微企业、个体工商户的发展，控制单户授信额度，做小做散，不垒大户。二是管好行业。通过考核传导明确资金投向，我们制定 15 个行业审查标准，坚持区别对待、有进有退。基于大量小微客户数据，完成行业总结分析报告 180 篇，积累了丰富的风控经验。三是管好员工。通过可视化方式识别和呈现客户存在的风险信息，提升风险判断能力，通过人员准入、技防制防、道德管理“三严”原则，严控信用风险和道德风险的发生。四是建好系统。持续优化完善客户风险预警系统，部署预警规则模型，深化数据应用，对客户进行多维度风险扫描，主动识别风险，提升风险管理质效。

4、近期的工业用电供给对客户有什么影响？

我行时刻关注该政策造成的影响，根据近期情况进行了针对性的全面排查，截至 9 月末，我行共有两百多家信贷客户涉及临时性限产让电，未出现停产。该部分客户在我行的贷款规模约 20 亿元，占总贷款之比 1.2%，占比较小，且客户分类以优良为主，五级分类均为正常（抵质押率 71%）。目前大部分企业已积极采取应对措施，如错峰晚间生产、自行发电等。拉闸限电虽暂时对企业经营造成一定的影响，但整体风险可控，不会对我行资产质量产生实质性影响。

一方面我行持续重点关注各地拉闸限电政策动向，关注存量客户风险。另一方面我行于近日设立了专职部门“绿色金融部”，我行将引导有实力的企业加速制造业高质量发展，挖掘这部分企业的绿色信贷需求和合作空间，推进绿色信贷工作的发展。

5、财富管理的经营思路和进展，未来展望。

(1) 战略层面：零售、公司、资管共同推动全行财富管理业务，突出全员营销，强化资金净流入考核概念。下半年针对财富业务出台了专项考核方案，多部门多条线力出一孔，共同推进。

(2) 产品层面：搭建货架式产品体系，包括存款；现金类、固收类、固收+权益类等自营理财；基金、信托、黄金、保险、柜台债等代销产品。目前自营理财方面我们已经搭建了较为完善的产品体系，根据客户风险偏好提供现金管理、固收、固收+、权益类FOF等产品，同时也是集合多部门之力在推进代销产品的引入，包括精选基金、代销理财、信托等。

(3) 销售层面：总行专职财富顾问+分支财富主管模式，以点带面逐步打造专业化财富团队。

(4) 服务层面：按照乡区、城区、异地推出差异化服务方式，针对不同客群提供个性化、特色化服务。

近年来，财富管理业务已经成为各家金融机构的“兵家必争之地”，对于我们行来说是机遇也是挑战，在这条道路上，我们还有很多要做：一方面我们要逐步从存款思维向财富管理思维转变，从单一产品营销向组合产品营销转变，从卖方产品销售模式向买方投顾模式转变。从资产配置视角，为客户挑选与其风险收益期限相匹配的产品，可以是简单的理财组合、基金组合，也可以是多元化产品的组合，从而为客户创造价值。另一方面我们也要打造开放式的平台，与三方机构加强合作，为客户提供财富保值增值外的个性化的需求，如为客户提供教育、养老、医疗健康等服务，通过多样化服务，进一步增强客户黏性。