

证券代码：601128

证券简称：常熟银行

公告编号：2025-040

江苏常熟农村商业银行股份有限公司 投资者交流会会议纪要公告

江苏常熟农村商业银行股份有限公司（以下简称“本行”）董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

本行于 2025 年 8 月 8 日在上海证券交易所网站披露 2025 年半年度报告。为便于广大投资者更全面深入地了解本行 2025 年半年度经营成果和财务状况，8 月 8 日下午，本行在江苏常熟龙腾希尔顿酒店琴湖厅举办 2025 年投资者交流会。董事长薛文、行长包剑携全体领导班子成员及相关机构和部门负责人出席会议。会议由董事会秘书唐志锋主持。现将互动交流问题纪要整理如下：

问题 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。

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。

本行营收、利润的增长主要得益于以下几个方面协同发力：**“两大财富”支撑发展根基**。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。**结构优化夯实增长韧性**。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。**效益增长源于多点发力**。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。**资产**

质量筑牢风险底线。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。

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性共赢，实现经营业绩的可持续增长。

问题 2：非息收入增长较好，对全行营收有较大的拉动作用，主要原因是什么？有什么特色化的做法？如何看待全年的非息增长？

答：上半年，本行实现非息收入 14.22 亿元，同比增 57.26%，占营收 23.46%，同比提升 7.04 个百分点，核心驱动来自“财富管理深耕+投资交易增效”双轮发力，辅以组织机制优化：**财富管理精准破局**，以“普惠式财富管理”为核心，依托丰富的财富客群资源，通过理财、保险、基金等多元化产品矩阵对接客户财富保值增值需求，下沉县域、乡镇客群，实现“客户分层+产品适配”精准服务，推动中间业务收入 1.42 亿元，占营收 2.34%，同比提升 1.99 个百分点。**投资交易灵活增效**，围绕利率走势与货币政策动态优化债券投资组合，通过精细化波段交易、策略交易捕捉市场机会，叠加债券浮盈兑现，上半年实现投资收益 12.01 亿元，同比增 30.94%，占营收 19.81%，同比提升 3.15 个百分点。**组织机制支撑保障**，本行近期推进金融市场条线架构改革，将原有三部门调整为四中心，缩短汇报路径，实现决策扁平化，改革成效显著。

展望全年，非息收入将保持稳定增长，财富管理端持续深耕“普惠式服务”，强化机构营销与全品类产品供给，争做区域财富管理主办行；投资交易端将深化政策与市场研判，巩固波段交易能力，确保投资收益稳健贡献，推动非息收入持续拉动营收增长。

问题 3：对公贷款主要驱动因素是什么？如何看待后续的对公贷款增长？

答：本行对公贷款增长主要依托“数字化赋能、综合化服务、平台化拓展、国际化延伸”四大策略驱动：**一是数字化赋能提效：精准触达需求，提升转化效能**，本行较早启动公司业务数字化建设，通过数字化工具，动态推送多维度商机，同步提供营销策略指导，上半年商机转化率 12.5%，下半年进一步提升至 15%，实现“轻运营、高成效”。**二是综合化服务强基：“无组合不公司”，深化客户绑定**，引入“货找人”理念，依托数字化与大模型技术实现产品与客户需求的自

动匹配，强化精准营销，减少人工干预，持续增强客户粘性与综合贡献。三是**平台化拓展拓量：“园区好帮手”激活场景价值**，开发特色平台“园区好帮手”，深度嵌入工业园区管理场景，精准挖掘园区的企业融资与结算需求，带动存款沉淀与贷款商机批量转化。四是**国际化延伸破局：跨境服务能力持续释放**，本行国际业务部自 2001 年成立以来，已建立覆盖全球 100 多个国家、600 余家合作银行的服务网络，为外贸企业提供稳定的跨境结算支持，上半年常熟地区外贸企业服务覆盖率从去年的 47.5% 提升至 48%，并逐步将服务模式复制至苏州、江苏及村镇银行覆盖区域，进一步拓宽国际化服务场景。

未来，本行将持续深化“四化”策略，推动对公贷款业务稳健增长，为全年营收贡献坚实力量。

问题 4：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，将风险控制在萌芽状态。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。

问题 5：目前个人贷款需求是否有所好转？今年主要的特色做法是什么？

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。当前整体市场面临“需求弱、价格卷、利差窄”态势，本行通过精准施策力争跑赢大局。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。

问题 6：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？

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。**资产端**聚焦价值提升，延续“做小做散做信用”特色，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。

问题 7：村镇银行近两年贷款增速有所放缓，主要原因是什么？后续如何展望？有什么好的做法？

村镇银行贷款增长主要体现在两个方面，一是**客群结构优化**，主动践行“向小、向散”策略，100 万以上贷款占比持续下降、贷款客户数稳步增加，户均贷款规模不断下移。二是**市场重心转移**，主动将服务重心从城区向乡镇、农村下沉，聚焦金融服务薄弱的镇村市场。后续将通过聚焦农村主阵地、深耕行业生态、延

伸场景服务，推动贷款业务回归稳健增长，具体措施包括：一是深化农村市场渗透，推进“富民强村”工程，以村为单位融合金融与非金融服务，通过行动方案指导村行精准服务农村客群，夯实下沉优势。二是做精行业客群经营，实施“繁星计划”，整合县域特色行业资源，通过客群生态升级、产品定制创新与精准风控，推动“散单营销”转向“批量获客”，提升客户粘性与贷款投放效率。三是拓展智慧场景覆盖，完成智慧系统村行适配改造，新增“智慧食堂”“智慧商超”“智慧服务”等场景，依托数字化工具拓宽活期资金来源与潜在客群，以场景化服务拉动业务增长。

问题 8：“常银微创投”主要特点是什么？目前有什么成效？

答：“常银微创投”是本行依托江苏浓厚的科创氛围与产业优势，结合自身小微金融深耕经验，经 4 年探索形成的特色科创金融模式。其核心特点体现在精准客群定位、专业化机制支撑及特色风控与生态构建三方面。本行设立“1+6+N”金融科技金融队伍，并建有“六个单列管理”机制，同时构建了“352”服务体系、“四看十二评”风控体系。截至 2025 年 6 月末，本行科技型企业贷款余额 149 亿元，较年初增 22%，贷款户数 0.23 万户，较年初增 21%。

问题 9：今年中期分红超出预期，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。

问题 10：贵行的普惠式财富管理，与大行财富管理有什么区别？

答：本行“普惠式财富管理”与大行财富管理核心差异体现在客群定位与服务逻辑的差异化布局。在客群定位上，本行聚焦深耕下沉市场，核心服务客群分布在农村、乡镇区域，以中老年群体及中低端大众客户为主，精准对接县域及镇村的基础性财富管理需求。在服务逻辑上，本行坚持“产品适配客户”的核心

原则，以满足客户财富保值增值的实际需求为导向，从客群风险偏好和需求出发筛选产品，不盲目追求规模扩张或高端产品，致力于成为县域及乡镇客户信赖的财富管理主办行。

问题 11：贵行在金融市场方面的特色做法有哪些？目前长端利率处于历史低位，贵行金融投资的配置思路是什么？

答：在金融市场业务中，本行以“宏观驱动+精细操作”为核心特色：一是精准研判时点，结合资产负债规划与可配规模，研判宏观经济、货币政策及利率趋势，动态调整资产久期与配置时点，确保资金投向与市场节奏精准匹配。二是主动交易增效，通过精细化波段交易、策略交易捕捉政策与基本面预期差机会，注重“攻防平衡”。三是优化结构、流动性，根据市场环境动态调整持仓，平衡收益性与流动性，确保组合在不同利率周期中稳健运行。当前，长端利率处于历史低位，本行金融投资配置将坚持“稳健为基、灵活应变”：优先配置资质优良、收益相对稳定的利率债及高等级信用债；强化波段灵活性，结合窄幅震荡行情择机交易，增厚收益；提升高流动性资产占比，将组合久期控制在合理区间，增强防御能力，保障组合稳定性与盈利韧性。

问题 12：今年资产负债的摆布策略是什么？

答：面对内外部环境的变化，本行今年的资产负债管理以“存贷匹配、结构优化、稳健平衡”为核心，动态适配市场变化，推动业务协同增效。**贷款业务**，坚持“稳存量、拓增量”与资产质量优先。**存款业务**，遵循“存贷匹配”逻辑，按贷款增长规划匹配存款规模。重点吸收低成本、短期限存款，严控 3 年期及以上定期存款占比以源头优化负债成本；通过丰富理财、基金等财富产品满足多元需求，实现存款结构与客户需求双向优化。**金融投资**，依托存贷轧差资金池，在低收益率、曲线扁平中采取“哑铃型配置”策略，重点布局国债、地方债等品种，以长期限债券锁定收益，以短期限品种保障流动性，在盈利性与安全性间实现平衡，为营收提供稳定支撑。

江苏常熟农村商业银行股份有限公司董事会

2025 年 8 月 13 日