

杭州银行股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-04

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_____
时间及参与单位	<p>2026年5月27日上午 现场会议 AllianceBernstein</p> <p>2026年5月27日下午 现场会议 Goldman Sachs、Capital International、Capital World Investors、Eastspring Invs (Singapore) Ltd、JPMorgan Asset Mgmt (Hong Kong) Ltd、Seatown Holdings International、Temasek Holdings (Pte) Ltd</p> <p>2026年6月5日上午 现场会议 中泰证券、景顺长城基金</p>
地点	杭州银行总行
本公司接待人员	资产负债管理部负责人、风险管理部负责人、董办投关工作人员
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、贵行对公贷款新发放利率有什么变化趋势，是否已经企稳？</p> <p>答：受企业融资降本需求影响，同时叠加同业竞争加剧，本行对公贷款新发放利率整体延续下行态势，但下行幅度、节奏较去年同期有所收敛，暂未完全企稳。针对利率下行压力，本行将积极依托综合化运营策略，通过流量化经营提升客户整体合作收益，弥补贷款收益率下行的影响。</p> <p>2、贵行消费贷业务今年主要经营策略是什么，如何提升业务规模？</p> <p>答：本年消费贷业务将紧扣政策赋能、精准获客、存量挖潜三大方向推进：一是作为第二批试点城商行中率先上线贴息系统的机构之一，通过客户消费线上自主识别、自动贴息，提升客户贴息体验；二是深化客群分层经营，立足区域客群特征，聚焦优质客群，巩固业务基本盘，同时有序拓展增量客群增厚效益；三是基于远程银行团队，通过专业队伍开展精细化运营，充分挖掘存量客户价值，驱动业务稳步发展。</p>

3、贵行网络金融贷款资产质量如何？

答：本行网络金融贷款余额较小，去年以来网络金融贷款资产质量有所波动，不良率略有上升。针对上述情况，本行依据全行战略部署及监管政策导向，常态化开展互联网贷款风险评估，持续推进网络平台合作贷款结构优化，主动压降高收益、高风险产品以及经营类贷款，重点布局消费类贷款，年内网络金融贷款规模有所缩减，整体不良余额保持相对稳定。

4、贵行开展财富管理业务有哪些举措？

答：本行财富管理业务将坚持“客户导向”的经营理念，以“增客户、强经营、提效益、优转型”为核心目标，依托区位优势全力拓展客群。一是依托数字化远程银行中心，构建线上运营与线下深度经营的协同模式；二是深化客户分层分类经营，立足区域经济特色及本行科创金融优势，重点挖掘大型企业董监高、中小企业主等高净值客群的财富需求；三是加快从单一产品销售向综合金融服务转型，针对不同客群及财富需求开展精准营销，提供全周期陪伴与一站式综合资产配置服务，完善全链条经营体系。