**无锡农村商业银行股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

日期：2023年 6月15日

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | ☑特定对象调研 ☑分析师会议 □媒体采访□业绩说明会 □新闻发布会 □路演活动□现场参观 □其他  |
| **参与单位名称** | 国盛证券、创金合信基金、汇添富基金 |
| **时间** | 2023年6月15日下午3:30 – 5:00 |
| **地点** | 现场交流方式 |
| **上市公司接待人员姓名** | 无锡农村商业银行董事会秘书、证券事务代表、个人金融部总经理、普惠部总经理、监事会办公室主任、风险管理部副总经理、计划财务部总经理助理及董事会办公室相关人员 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况 |

**附件：**

**会议纪要**

 **1、金融市场竞争日趋激烈，在大力推进普惠金融的背景下，无锡银行是如何应对同行特别是大行的竞争？**

首先我们要拥抱竞争。无锡银行自成立以来，一直与同业公司相互借鉴学习、相互竞争、共同成长。其次我们要错位竞争，本行坚定支农支小定位，坚持稳中求进，主动转型求变，业务经营保持稳中有进的发展态势。第一，本行坚持初心使命，服务实体加力推进。倾力服务乡村振兴，扎实开展农业经营主体信贷直通车“乡村行”活动，深入推进乡村振兴试点示范工作；第二，本行坚持守正创新，金融服务加力夯实。践行金融为民初心，持续推进创新，更好满足不同市场主体多样化金融需求。持续丰富“智慧+”系列金融场景，赋能民生服务；第三，坚持靶向发力，风险防控加力提升。坚持审慎合规经营理念，沉着应对经济下行带来的风险挑战。

 **2、2022年受外部环境走弱影响，信贷投放不及预期，今年信贷投放的目标如何，具体对公、零售等各项贷款投放的规划如何？**

2023年，我行将坚定围绕战略转型目标和全年经营发展目标，紧扣普惠零售贷款投放的主旋律，持续加大对三农、普惠小微和零售类贷款的资源支持力度，进一步提升其贷款占比。

**3、我们如何进行风控管理，和之前的大对公业务相比，小微的风控有哪些优化和特色？**

相较于大对公业务，小微企业财务信息不准确，企业与银行间信息不对称，普遍财务管理水平不高。今年初，综合对宏观经济形势的分析判断，本行明确“增量、扩面、降本、提质、控险”的业务目标，对授信政策重点领域（行业）进行了优化调整。随着数字金融的快速发展，我行持续推进“数字化+智能化”的风控体系。一方面，建设完善数字化风控中台，建立以“数据+模型+规则”的数字化风控体系，贯穿信贷业务各环节，形成全流程线上闭环风控管理体系；另一方面，进一步丰富数据来源和积累，联动流程优化定期调整风险阈值，提升业务产品的灵活性和韧性。构建数据集市，将“千人千面”的传统调查模式和技术嵌入到数字化体系，大大缩短业务流程，在增强风险管控能力的同时，有效提升客户的体验感，形成具有本行特色的数字化风控体系。