**无锡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 | ☑特定对象调研 | 2023.9.7上午10:00-11:30 | 现场调研 | 申万宏源、中银基金、民生加银、鹏扬基金、泰康基金、晨燕资产、申万FICC、格林基金 | 无锡农村商业银行董事会秘书、证券事务代表、公司业务部总经理、个人金融部总经理、普惠金融部总经理、监事会办公室主任、金融市场部总经理、计划财务部总经理助理及董事会办公室相关人员 |
| 2 | ☑特定对象调研 | 2023.9.27上午10:00-11:30 | 现场调研 | 首创资管 、长信基金 、开源证券、长江证券 | 无锡农村商业银行董事会秘书、证券事务代表、计划财务部总经理、个人金融部总经理、金融市场部总经理、资管部总经理、公司业务部副总经理及董事会办公室相关人员 |

**会议纪要**

**1、Q3信贷投放进展如何？Q4投放计划？**

2023年，我行将坚定围绕战略转型目标和全年经营发展目标，全年新增信贷规模计划增速高于2022年。同时，我行将继续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。四季度投放将对照年度投放计划，稳步推进落实，确保打好高质量收官战，并为24年做好相应的信贷储备工作。

**2、新资本管理办法下，配债思路会如何调整？**

金融市场业务回归本源，持仓结构有所优化，将自有资金主要投向标准化资产，如具有免税效应的国债和地方债。考虑到新资本办法下，对政府债券的风险权重有调整，一般债为10%，专项债为20%，在新增地方政府债券投资中以一般债为主。在当前市场缺乏优质投资资产和投资机会，采用“以量补差”的策略，依靠市场上固定存在的价差实现收益 ，同时，通过加强市场利率前瞻性研判，采取高频策略和端波动操作结合的策略，把握投资品种和策略的协调性、规模与效率的平衡性，提高金融市场业务资金使用效率。

**3、贵行未来是否继续向异地扩张？**

本行的主要经营区域位于无锡本地市场，本行在苏州、常州、南通设立了三个分行，在省内多地设立了分支机构，良好的经济基础为本行的可持续发展提供了有力的支撑。在扎根无锡本地市场的同时，本行将依托原有的渠道网络，在服务好存量客户的基础上，挖掘潜在客户需求，以个人银行、公司业务和小微金融为三大抓手，精耕细作，做大做深。进一步拓展区域增长空间，积极把握融入长三角一体化、苏锡常一体化部署中的战略机遇，增大对普惠小微、绿色、科创领域、民营制造业的信贷支持力度，全力支持区域经济发展。