

证券代码: 601128

证券简称: 常熟银行

编号: 2025-03

**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**

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	8月28日下午	现场会议	银华基金、东吴证券等2家机构4人	董秘唐志锋、证券事务代表盛丽娅
2	★特定对象调研	8月29日上午	现场会议	鹏华基金等1家机构1人	董秘唐志锋、证券事务代表盛丽娅
3	★券商策略会	9月25日下午	现场会议	财通证券、平安资产、汇添富基金、中银基金等12家机构13人	证券事务代表盛丽娅
4	★特定对象调研	10月14日上午	现场会议	浙商证券等1家机构1人	证券事务代表盛丽娅
5	★特定对象调研	10月16日上午	现场会议	国信证券、南方基金、长信基金等3家机构6人	董秘唐志锋、证券事务代表盛丽娅
6	★特定对象调研	10月31日上午	现场会议	申万宏源、民生加银基金等2家机构2人	证券事务代表盛丽娅、小微金融总部相关人员
7	★特定对象调研	11月5日下午	现场会议	美银证券、point 72、MW等3家机构4人	证券事务代表盛丽娅、董事会办公室相关人员
8	★券商策略会	11月6日上午	现场会议	华泰证券、泰康资产、国寿资产、易方达基金等8家机构10人	证券事务代表盛丽娅、董事会办公室相关人员
9	★券商策略会	11月6日下午	现场会议	国泰海通证券、鹏华基金、工银瑞信基金、国寿养老等8家机构11人	证券事务代表盛丽娅、董事会办公室相关人员
10	★券商策略会	11月11日上午	现场会议	光大证券等1家机构2人	证券事务代表盛丽娅、董事会办公室相关人员

11	★特定对象调研	11月12日上午	线上会议	中金公司、民生加银基金等2家机构3人	证券事务代表盛丽娅
12	★券商策略会	11月18日下午	现场会议	浙商证券、平安资产、华安基金、万家基金、海富通基金等9家机构12人。	证券事务代表盛丽娅、董事会办公室相关人员
13	★券商策略会	11月18日下午 3: 30-4: 30	现场会议	国投证券等2家机构3人	证券事务代表盛丽娅、董事会办公室相关人员
14	★券商策略会	11月20日上午	现场会议	国信证券、平安基金、摩根基金等3家机构4人	证券事务代表盛丽娅、董事会办公室相关人员
15	★券商策略会	11月21日上午	现场会议	申万宏源证券、晨燕投资等20家机构23人	证券事务代表盛丽娅、董事会办公室相关人员
16	★特定对象调研	12月3日下午	现场会议	中信建投证券、长信基金等2家机构3人	董秘唐志锋、证券事务代表盛丽娅
17	★特定对象调研	12月4日上午	现场会议	中金公司、Aberdeen等2家机构4人	董秘唐志锋、证券事务代表盛丽娅
18	★特定对象调研	12月10日下午	线上会议	Fidelity Hong Kong等1家机构1人	证券事务代表盛丽娅、董事会办公室相关人员
19	★券商策略会	12月16日下午	现场会议	兴业证券、招商基金、中庚基金、信达澳业基金等7家机构11人	证券事务代表盛丽娅、董事会办公室相关人员
调研主要内容	<p>1. 2025年三季度营收、利润增长的驱动因素是什么？对全年营收利润的展望。</p> <p>营收、利润的增长主要得益于以下几个方面协同发力：规模拓展上，坚守“三农两小”市场定位，深化以客户中心的服务体系，推动资产负债规模平稳增长。息差管理上，通过“资产提质”与“负债降本”双向发力巩固息差优势。非息收入上，加速财富管理、债券交易等多元化业务布局，提升非息贡献。成本管控上，强化精细化管理，成本收入比稳步下降。风险管理上，加强全流程风险管控，资产质量保持上市银行领先水平。</p> <p>展望全年，本行将聚焦可持续发展，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，推动经营业绩的可持续增长。</p>				

## **2. 非息收入增长较好，主要原因是什么？如何看待全年的非息增长？**

今年以来非息收入核心驱动来自“财富管理深耕+投资交易增效”双轮发力：财富管理精准破局，依托丰富的财富客群资源，通过理财、保险、黄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。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。

展望全年，非息收入将保持稳定增长，财富管理端将强化机构营销与全品类产品供给，争做客户财富管理主办行；投资交易端将深化政策与市场研判，巩固波段交易能力，推动非息收入持续稳健增长。

## **3. 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？**

当前，本行风险管控根基稳固，资产质量持续领跑行业，拨备安全垫厚实。本行通过打造覆盖贷前、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，持续保持主要风险指标基本稳定。

## **4. 今年个人贷款增量逐季回暖？主要的特色做法是什么？**

面对零售信贷市场新变化、新特点，本行精准施策，通过“网格化、三三制、全季达、师带徒”等组织创新，数智化赋能商机挖掘，以及基于小微核心竞争力的“铁军”营销模式，个人贷款及个人经营性贷款单季度增量呈逐季上升态势。

## **5. 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？**

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，净息差、净利差稳居行业领先水平。资产端延续“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，力争贷款收益率“少降、缓降”；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；对公通过场景化服务、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。

#### **6. 对于可转债转股，贵行有什么打算？**

本行始终致力于以差异化的经营特色、可持续的经营业绩、高质量的风险管控、稳增长的分红水平，持续夯实股价上涨的根基。同时本行一直密切关注资本市场变化和银行板块走势，积极促进可转债强赎转股。

#### **7. 如何理解吸收合并村镇银行并改设支行？目前“村改支”项目经营情况怎么样？**

作为全国首家投资管理型村镇银行的主发起行，本行积极把握村镇银行高质量发展机遇，稳妥审慎参与“村改支”。通过“村改支”，进一步深化机构布局，以地级市为单元实现集约化发展，有效拓展可持续发展空间与后劲；在此过程中打造一支并购队伍、形成一套并购模式，为后续可能的并购积累经验。目前所有的“村改支”项目均运行良好，业务规模稳步增长、客户基础不断夯实、资产质量持续改善，随着时间的推移，本行非常有信心将其打造成新的增长极。