

证券代码：600926

证券简称：杭州银行

杭州银行股份有限公司 投资者关系活动记录表

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_____
参与单位	<p>广发证券、北京和聚投资、博道基金、德邦基金、东兴基金、工银安盛、工银瑞信、国信证券、巨曦资管、华泰资管、华夏基金、嘉实基金、建信基金、金鹰基金、昆仑健康保险、平安基金、千合资本、大朴资管、明河投资、宁泉资管、启态易方投资、毅木资管、华鑫汇富资管、康曼德资本、泰康资管、新华基金、兴全基金、长城财富资管、招银理财、中国人保资管、中信建投、中信证券资管、中再资管、POINT72ASSOCIATES、Schroders；光大证券、光大永明、天治基金、上海世诚、广汇缘、民生加银、中加基金、百年保险、兴业基金、融通基金、泰康人寿、银华基金、中欧基金；招商证券、百年保险资管、大成基金、复星保德信、富国基金、广发基金、国信自营、合众资管、华夏资本、凯石基金、平安资管、信达澳银基金、信璞投资基金、易米基金、毅木资产、长盛基金、长信基金、中金资管、中银基金；睿远基金；华泰证券、博时基金、中金基金、南方基金；天风证券、万联证券资管、泰康资产、太平资管、山东明湖投资、人民养老、华融证券资管、华安基金、国华兴益资管、国都证券、东证融汇资管、创金合信、中英人寿、农银汇理；中金公司、NARD MULTI-STRATEGY SPC ON BEHALF OF NARD GLOBAL LONG SHORT EQUITY SP、Boyu Capital Investment Management Co Ltd、BRILLIANT PARTNERS FUND LP (FT counterparty)、Capital Research and Management Company、DAIWA SB Investment、Honghu Fund、Millennium、Shuang An、安和（广州）私募、宝盈基金、高腾企业管理、诚盛投资、东方阿尔法基金、豪山资管、工银安盛人寿、国华人寿、国金证券、汉和资本、景林资管、老虎基金、鹏扬基金、长江养老、迎水投资、唯德投资、裕晋投资、私享股权投资、太平资产、泰康养老、隆源投资、喜马拉雅资本、云南信托、中金AM、中邮创业基金；高毅资产；汇丰前海、BOCOMSCHRODERFUND、Greenwoods、Capital world Investment、Manulife AM、Millennium Capital Management、NanSan life；海通证券、嘉合基金、申能财务、甬兴证券资管、上海人寿、善渊投资；Evli Group；兴业证券、国泰产险、天安人寿、昆仑保险、浙商证券资管、深圳私享基金、东亚前海证券、华创自营、华菁资管、清和泉资本、盈米基金等 146 家机构投资者</p>

时间	2021年9月
地点	杭州银行总行五楼会议室
本公司接待人员	董事会秘书、风险总监、财务总监、证券事务代表、风险管理部负责人、财务管理部负责人、公司金融部负责人、零售金融部负责人、小微金融部负责人、杭银理财负责人。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、杭州银行今年开始实施新一轮五年战略规划，请问新一轮战略中的重点是哪方面？</p> <p>公司“二二五五”战略具体是指基于两大转型、实现两维目标，坚持五大业务聚焦，提升五大核心能力。</p> <p>两大转型方向：一是从“产品导向”向“客户导向”转型；二是从“规模驱动”向“效能驱动”转型。</p> <p>两维战略目标：一是财务目标保持规模、质量、效益和结构的动态平衡；二是聚焦客户经营，建立体系化客户经营模式。</p> <p>五大业务聚焦：一是做强公司金融，打造专业化、多元化公司银行；二是做大零售金融，打造全渠道、体系化的零售银行；三是做优小微金融，打造具有“杭银基因”的小微先行；四是做专资管业务，成为领先的金融市场全链条服务商；五是做实区域发展，形成总分支行协调健康发展。</p> <p>五大核心能力：一是着力加快科技创新，实现金融科技对业务和管理的高效赋能；二是着力深化智慧运营，紧扣“效率、风险、体验”三大要素提升运营能力，打造“全方位提升体验”的智慧运营；三是着力强化风险合规，秉持稳健审慎的风险偏好，争创“质量优、管理优、客户优”的风险管理优等生；四是着力优化资源配置，强化资产负债管理能力，提升资本、费用、预算和定价的管理水平；五是着力升级组织人才，强化人才引进、选用和培养能力，构建战略导向、面向客户、有效管控、敏捷高效的组织管理体系。</p> <p>战略重点上，首先持续推进“二五”联动。公司“二二五五”战略是一个紧密关联、有机联动的整体，其中客户导向是前提，效能驱动是基础，是全行可持续发展的动能；两维目标是全行努力奋斗要达成的结果；五大业务发展策略是发展路径，五大能力提升策略是发展支撑。公司将坚定“客户导向”，推动“二二五五”有机融合、联动互促。其次持续推进二次转型。以“客户+科技”为主线，树立“开放与融合”理念，提升获客活客经营能力；以“结构+质量”为重点，向“轻资本业务”转型，逐步降低资本消耗，加强业务联动、综合经营，提高资本收益率；以“利润中心+经营模式”建设为基础，提升资源配置效率，更先进、更灵活、更高效地响应客户需求，改变发展路径对传统资源的过度依赖，在“更智、更轻、更精、更专”的轨道上推动二次转型。</p> <p>2、如何看待杭州银行后续息差的表现趋势？</p> <p>2021年上半年，公司净息差为1.93%，较年初微降5BP。短期来看，降低实体融资成本的要求使得银行资产端定价上行弹性有限，负债端随着同业资金利率上行和高付息存款压降效</p>

应，未来继续改善的幅度会放缓，因此后几个季度的净息差仍存一定下降压力，较 2020 年会有一定程度收窄；长期来看，随着宏观环境逐步向好，净息差会基本保持稳定。

3、杭州银行当前的资产质量情况？下半年不良的压力点及拨备计提力度如何展望？

公司在风险体系重塑过程中逐步形成了差异化风险管理竞争力。截至 2021 年上半年末，公司的不良贷款率已连续 19 个季度下降。目前公司资产质量情况整体稳健，不良贷款率和拨备覆盖率均处于上市银行较好水平。

未来公司将继续加大对于制造业、小微企业、民营企业等实体企业的支持力度。针对经营环境的变化，公司已采取针对性管理措施，持续加大信用风险“降旧控新”力度，包括强化行业和产业链研究，严把客户准入，强化贷前尽调、监测预警、贷后走访、风险排查等信贷全流程管控，严控新增信用风险。

随着公司所处经营区域经济环境向好，持续推进客户、资产结构调整优化和风险内控管理的不断加强，公司资产质量将继续保持向好趋势，同时保持较为充足的拨备覆盖水平。

4、下半年信贷投放是否有调整？投放结构如何？

2021 年下半年公司将持续优化信贷结构，一是稳步推进结构转型，推进“大公司”融资，后续公司信贷重心进一步向制造业、除房地产以外的服务业倾斜；二是继续贯彻“大零售”转型思路，加大对中小微企业的支持力度，后续公司将继续加大对小微企业主、个体工商户以及个人信贷支持力度。

5、公司对公信贷业务将主要在哪些领域发力？

公司坚持做精杭州、深耕浙江，同时积极拓展长三角区域及国内一线城市业务，搭建了覆盖北京、上海、深圳、南京、合肥等重点城市在内的区域经营布局，受益于浙江高质量发展建设共同富裕示范区等国家战略的推进，区域内城市更新、基础设施补短板等政府融资需求旺盛。

公司业务下一阶段的投放结构重点在实体经济，将持续推进以科技金融为核心的成长型优质企业融资服务，全面启动“繁星计划”推进中小企业拓户及信贷服务。第一、在客户端，紧密围绕四大目标客群（规上企业、科技型企业、资本市场客户、稳定纳税 A 级和 B 级企业），通过风险管理手段和外部数据分析筛选出目标客户。第二、触达客户方面，渠道客户是有效触达客户的重要方式，将设立专门客户经理触达渠道。第三、在产品端，发力重点在标准化产品，积极联动交易银行、金融市场等业务，提升综合服务能力。

6、对财富管理业务的战略安排、消费信贷业务发展思路。

（1）公司制定的新一轮五年战略规划将“制胜财富业务”作为零售条线“五位一体、两维提升”战略的重中之重。未来，财富业务将成为公司零售业务发展的主要增长点。为实现这一目标，公司正在采取以下策略：一是制定五年战略的量化目标。二是根据客户大数据挖掘和信息整理，实现差异化的经营策

略。三是重塑管户体系，优化理财经理工作平台，并建设有效的考核管理机制和员工管理机制，推动财富客户服务深入到基层运营的每个细节。四是根据客户标签，组织丰富的分层次的财富产品，逐步完善产品体系。五是加强队伍建设，一方面强化总行大脑职能，提高财富业务的经营决策、资源配置和销售服务能力；另一方面加强一线营销人员的队伍建设和能力提升，并通过能力素质测评和业绩评定，重塑贵宾理财经理、理财经理、大堂经理队伍，为客户提供更优质的服务。

(2) 公司新一轮五年战略规划对消费信贷业务未来的战略基调为“巩固消费信贷”，既要保证业务规模稳中有升，又要在现有的基础上做大优质客群，做透优质白名单，做强专业队伍，做优客户体验。公司将从两大方向进行改变：一是与相关真实交易场景平台实现合作，探索场景化发展的新模式，构建“场景+交易”的服务模式；二是着手深化存量公鸡贷信贷客户的持续经营，建立客户综合经营的长效机制，促进客户经营从“一次性”向“持续性”的转变。

7、未来“做优小微”的具体打法？台州信用小微模式何时开始复制？

在公司新一轮五年战略规划中，“做优小微业务”是公司五大业务发展策略的核心策略之一，小微业务将和零售业务一起肩负起“新的增长极”重担。未来，公司小微业务将从个人为主向企业客户延伸，以多样化产品、专业化团队服务企业客户的复杂金融需求；从抵押贷为主向信用贷延伸，补足结算服务和增值服务，以提高中收占比，增强客户粘性。与此同时，公司还将聚焦数字赋能、组织人才等中台能力的提升和支撑体系的升级完善，促进小微业务高质量发展。

公司上半年设立了信用小微事业部，旨在省内其他机构复制推广台州小微信用模式。

8、摊余成本法新规对理财业务的影响？理财业务未来发展的主要方向？

短期看，摊余成本法新规对公司一些中短期定开产品的业绩和净值波动会有一定影响，公司短期定开产品占比不大，因此摊余成本法新规的实施预计对公司理财业务影响有限。但估值新规对整体债券市场投资行为的影响尚有待进一步观察，公司将根据市场行情的演变，及时审慎调整产品资产组合，适时调整产品形态，以满足投资者对于理财产品的投资需求。

对于未来理财业务的方向，(1) 产品投资结构上，坚持固收稳健的核心价值，适当增配权益等弹性资产，丰富投资策略，发挥科技文创类资产特色，为投资者创造稳健的财富增值。(2) 产品形态上，现金管理、定开、中长期封闭三大类产品各有侧重，坚守中长期产品为主策略，以大类资产配置为核心，辅以策略研究和弹性资产增强收益，通过时间跨度实现波动与收益的平衡，满足投资者稳健收益的核心诉求。