

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>投资者交流会</u>
参与单位	中再资产、中银证券、中银三星人寿保险、中银基金、中银国际证券、中信资本、中信证券、中信建投证券、中天证券、中泰证券、中融基金、中融国际信托、中欧基金、中金公司、中加基金、中华联合财产保险、中国人寿资管、中国人寿保险、中国人民养老保险、中国人保资管、中国民生银行、中国工商银行、中庚基金、中大君悦投资、中安汇富资本、浙商证券、浙江墨钜资产、招商证券、招商基金、长信基金、长盛基金、长江证券、长城基金、泽泉投资、远望角投资、原点资产、元泓投资、煜德投资、裕晋投资、友邦保险、涌容资产、涌津投资、银华基金、银河金汇证券资产、银河基金、逸桦投资、易知投资、易米基金、易方达基金、野村东方国际证券、阳光资产管理、亚太财险、浔峰投资、幸福人寿保险、兴证全球基金、兴业证券、兴业基金、信达证券、新同方投资、新华资产、相生资产、西部利得基金、温莎资本、望正资产、途灵资产、同晟创业投资、天治基金、天猷投资、天弘基金、天风证券、天安人寿保险、泰信基金、泰石投资、泰康资产、泰达宏利基金、太平资产、太平洋证券、世诚投资、施罗德基金、盛曦投资、生命保险资产、深圳私享股权投资基金、申万菱信基金、申万宏源、上银基金、上投摩根基金、上海国际信托、上海电气财务公司、山西证券、三井住友、睿亿投资、睿扬投资、睿郡资产、瑞信资产管理、融通基金、齐家资产、浦银安盛基金、平安资管、平安资产、平安养老、鹏扬基金、鹏华基金、欧文斯科宁（中国）投资、诺德基金、农银人寿保险、宁泉资产、南京证券、南华基金、南方基金管理、摩根大通、明世伙伴基金、明河投资、名禹资产、茂源财富、利檀投资、康曼德资本、瞰渡资产、开源证券、九泰基金、景耀资管、景熙资产、景顺长城基金、景林资产、锦洋投资基金、金圆统一证券、金元顺安基金、金鹰基金、金恩投资、交银人寿保险、交银康联资产、交银国际、江苏宇昂投资基金、嘉实基金、嘉合基金、汇添富基金管理、汇丰前海证券、汇丰晋信基金、汇安基金、华夏久盈、华夏基金、华泰资产、华泰证券、华泰柏瑞基金、华融证券、华富基金、华创证券、华宝基金、华安基金、华安财保资

	产、泓德基金、红土创新基金、弘毅远方基金、恒越基金、鹤禧投资、汉和资本、海通证券、海南富道私募基金、海富通基金、国信证券、国泰君安证券、国泰财产保险、国寿安保基金、国盛证券、国联安基金、国金证券、国金基金、国华兴益保险资管、国海证券、国海富兰克林基金、国富人寿保险、广州金控资产、广汇缘资产、广发证券、广发基金、光大证券、光大理财、光大金控、光大保德信基金、工银瑞信基金、巨曦资产、高毅资产、富国基金、富敦投资、复星集团、复星保德信人寿保险、福建海峡银行、沅京资本、东证融汇证券、东亚前海证券、东吴证券、东海证券、东方证券、东方阿尔法基金、德邦证券、德邦基金、大家资产、大成基金、创金合信基金、财信证券、财信吉祥人寿保险、财通基金、渤海证券、博时基金、北京新华联产业投资、北京东方睿石投资、百年保险资管、安信证券、阿尔特、Zabba Capital、Samsung Asset Management (Hong Kong) Limited、Point72、Maven Investment Partners、IGWT Investment 等 213 家机构，共计 310 位投资者、分析师。
时间	2021 年 10 月 26 日下午
地点	杭州银行总行五楼四号会议室
本公司接待人员	行长、董事会秘书、风险总监、财务总监、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、证券事务代表。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、杭州银行今后五年的发展重点？ 答：资产质量扎实是商业银行持续健康发展的基本保障，当前我行已形成一定的风险管理优势，未来将持续完善风险管理的组织架构和管理体系；将积极开展轻资本运营，通过大力发展直接融资、财富管理、资产证券化等业务并通过数字赋能推动轻资本业务发展；将通过大力发展中小微业务更好提升效益，小微金融业务将从抵押为主向信用延伸，纯线上小微业务已起步，同时将更加积极发展中小实体企业业务、继续巩固科技金融优势业务；资管业务转型发展，杭银理财调整资产和产品结构，搭建渠道并加强投研能力建设，形成固收为主、权益提升、科创特色的资产管理路线。</p> <p>2、新一轮战略的实施效果如何？ 答：2021 年是我行新一轮五年战略规划的首年，我行每季度对战略规划进行跟踪分析，并定期向董事会汇报战略实施进度。从目前实施进展情况看，财务目标完成情况良好、客户目标完成情况稍弱于财务目标完成情况。公司业务方面，大客户业务进度较快，比如已与杭州市 70% 以上的上市公司开展业务合作，中小企业客户拓展进度稍慢，今年已开始积极实施针对中小企业客户的“繁星计划”，建立专营团队拓户纳新。个人业务方面，零售信贷稳步增长，财富管理业务增长较快，小微业务积极推进“晨星计划”，从抵押为主向信用延伸，小微信贷的发展较快。资管业务方面，有效巩固固收投资优势，并向</p>

权益投资与量化投资延伸。

3、零售业务的发展重点如何？

答：未来五年，我行以做大零售、做优小微为增长极。其中零售业务将以客户需求为中心，发力财富管理和消费信贷业务。财富业务是重点发力方向，我行依托经济发达区域的网点布局，建立分层分类的财富客户经营体系，重点聚焦高端、价值、长尾和新客四大客群，差异化提供现金、固收、权益、保障、另类等金融产品，满足客户的各类需求。

4、如何维系较高的资产质量水平？

答：我行始终坚持“质量立行”的经营文化，经过不懈的努力，资产质量已跻身上市银行领先水平。未来五年，我行将在加大对实体客群的支持力度的同时，继续增强大类资产配置能力，加速提升风险引领，提高授信业务重点环节的管控能力与金融科技支撑能力，并提高风险队伍的专业和研究能力。

5、新的战略规划下，未来在人员投入上与以往有什么区别？

答：人是企业长期发展的决定性因素，是企业的核心资源。我行长期坚持“人才兴行”的理念，为匹配新一轮五年战略规划确定的发展战略，我行将加大对小微、零售及科技金融等重点板块业务人员及风险管理、信息技术等专业人员的配置及培训培养，团队配置规划与业务指标规划同步，要求团队预算与规模效益指标的预算相互匹配。在人员培养上，我行将加大对优秀年轻干部的培养力度；在人员管理上，我行将通过三化（体系化、标准化、模板化）来约束员工行为，降低道德风险和操作风险。

6、高收益资产怎么去做风险管控？

答：我行相对高收益的资产有小微信用贷款、线上直销银行互联网贷款和个人消费类信用贷款等。各类产品的信用风险管控策略有所差异。对大零售标准产品，我行有自己独立的成熟数据风控，是统一线上审批的。我行依据自身成熟的风控技术和风险组合管理，对每个产品都确立了检测预警和熔断线，依靠短期容忍度的限额熔断和整体资产的评估来控制每个产品的风险，我们会分类、分产品具体确定熔断的标准，并定期适当调整标准。

7、三季度，监管对地方债务与房地产相关融资政策趋严，信贷投放结构如何？

答：今年以来，我行对公业务信贷投放主要以城市化建设、制造业和实体企业为主。三季度，我行房地产融资余额保持下降趋势，商品房开发贷占比较低，在保障性安居工程等符合房住不炒原则的业务上有一定的增量空间。

8、 第三季度个人活期存款余额下降的原因？

答：今年三季度，我行 AUM 整体保持稳健增长。随着我行零售“制胜财富”战略的推进，理财与代销业务增长较快，导致 AUM 结构有所变化。此外，二季度末，受到经营区域内新房销售火爆的影响，短期资金流入较多、存款增量较好，三季度房地产市场有所降温，一定程度上造成了活期存款余额的波动。

9、 亚运周期后未来对公业务的主要增长方向？

答：公司业务是我行未来发展的压舱石，我行将聚焦资本市场、科技文创、产业集群、外汇客群等九大目标客群，以客户为中心，依托“六通六引擎”，围绕场景生态，发挥特色产品优势，提升对客户的综合服务能力。针对中大型企业，大力发展债券、资产证券化、REITs 等直融工具；针对中小企业、科技文创、资本市场等客户，提倡标准化、场景化融资，围绕企业真实融资场景开展业务，提高客户综合贡献度。

10、 资管业务转型效果如何？

答：杭银理财全面贯彻落实资管新规，积极推进理财业务转型，不断提升资产管理能力，将创新发展作为持久动力。截至 9 月末，净值型产品占比达 96.68%。杭银理财的定位是百姓依赖的财富管理专家，成立以来持续推出卓越策略打新、金钻科创股权、三潭映月股债轮动、金钻指数联动、丰裕固收增强等系列产品，以满足不同投资者全方位的财富管理需求。未来，杭银理财将努力形成固收为主、权益提升、科创特色的资产管理路线。