

## 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	阿布扎比投资局、Capital Group、GIC、Point 72、WT Capital、高毅资产、嘉实基金、工银瑞信、平安养老、毅木资产、景林资产、才华资本
时间	2021年11月3日下午
地点	线上会议
本公司 接待人员	行长、董事会秘书、风险管理部负责人、财务管理部负责人、证券事务代表。
投资者关系活动 主要内容介绍	<p><b>1、杭州银行有什么差异化竞争优势？</b>            答：<b>1) 强劲的区域经济动能：</b>公司经营机构所在区域是中国经济最活跃的地区之一，区域优势给我行发展带来产业优势、政策优势、制度优势。</p> <p><b>2) 公司治理制度优秀：</b>股权结构呈现“小集中、大分散”特点，前三大股东分别是外资、国资和民营，前十大股东持股比例稳定在65%左右，既有利于避免股权过度集中，也防止股权过于分散导致决策效率低下。</p> <p><b>3) 市场认同的风险管理能力：</b>2021年9月末，我行不良贷款率0.9%，关注类贷款占比0.56%，逾期贷款/不良77.46%，资产质量位列上市银行第一梯队。</p> <p><b>4) 市场化机制逐步发力：</b>2017年在杭州国企中率先试点高管职业经理人制度，2020年中开始高管全部为70后，积极推进市场化考核激励机制，人才年轻化、专业化趋势进一步凸显。</p> <p><b>5) 战略定位清晰坚定：</b>核心定位是客户导向、数字赋能，关键点是客户，通过客户、产品、价值创造的价值链循环，为不同客群打造专业化、特色化、综合化金融解决方案。</p> <p><b>2、新一轮战略规划中，杭州银行打算如何实现盈利增长？</b>            答：<b>1) 扎实的资产质量基础是盈利增长保障。</b>截至今年9月，我行拨备覆盖率超550%，逾期贷款/不良77.46%，新发生不良率是市场最低之一，扎实的资产质量为今后的持续发展提供了坚实保障。</p> <p><b>2) 积极开展轻资本运营。</b>我行将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</p>

展。

**3) 中小微业务提升效益。**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经济业务、继续巩固科技金融优势业务，提倡标准化、场景化融资，提高客户综合贡献度。

### **3、杭州银行新一轮五年规划中科技投入、数字化转型计划与上一个五年规划的区别？**

答：我行高度重视数字化发展，认真贯彻落实杭州市政府提出的“产业数字化、数字产业化”。新一轮战略中，我们倡导三个方向：**第一，技术要成为业务的伙伴。**过去银行的盈利模式主要依靠利差，我们在做好传统信贷服务的同时，更加注重提供综合化服务，而科技在交易银行的应用尤为重要，例如定制化财资平台为客户做跨区域、跨银行服务等。**第二，技术要作为客户的伙伴。**过去技术更多是作为企业内部数字化管理工具，我行要为客户提供更多技术支持。例如目前我们已经落地的数字红会、智慧国资等交易银行产品。**第三，技术是价值提升的平台。**技术不仅仅是伙伴，技术自身也参与了盈利贡献，例如直销银行。我行直销银行的重心是线上财富和线上信贷。

### **4、杭州银行信贷资源的主要投入地区和领域？**

答：**从贷款投入地域来看，**我行信贷布局以杭州为主，杭州地区信贷占比接近40%，六大分行在36%左右，省内地级市占比在20%，总行贴现业务和县域机构在3-5%左右。

**从贷款行业分布来看，**主要分布在①行政事业、政府融资平台和功能类国企②制造业③开发贷和住房按揭贷款④商贸服务业和批发零售业。未来我行会以服务实体经济、民营企业、制造业企业和小微企业为主。

### **5、杭州银行提升资产质量的手段？**

答：杭州银行搭建全面风险管理体系的几个方面：

**1) 风险政策引领：**风险政策对大类资产的主要经营市场、主要产品和经营客户予以明确。随着风险管理关口前移，能更好地防范区域与系统性风险。

**2) 垂直化的风险管理组织体系：**建立直属总行的区域审批中心，由经营机构经过业务尽调审查后进入审批中心，快速响应客户并统一审批标准。

**3) 在风险管理前提下的产品创新：**在入口端建立准入控制，系统化评估产品信用和市场风险，高效远程解决风险管理要求。

**4) 专业审批人和风险经营队伍：**行内审批人和风险经理占全行员工8%左右，持续提升风险管理的专业性和独立性，狠抓基础管理和基层管理能力提升。

**5) 高效的监测评估体系：**快速了解前台业务风险运行状态。