

杭州银行股份有限公司

2026 年半年度业绩说明会问答纪要

（根据录音整理）

会议时间：2026 年 9 月 3 日 15: 00-16: 30

会议方式：视频直播

杭州银行参会人员：董事长宋剑斌先生、行长张精科先生、独立董事赵骏先生、副行长陈岚女士、李炯先生、潘华富先生、章建夫先生、业务总监兼董事会秘书王晓莉女士。

外部参会人员：投资者、分析师

记录人：杭州银行董事会办公室

风险提示：本纪要中所涉及的未来计划、发展战略等前瞻性描述不构成公司对投资者的实质承诺，投资者及相关人士均应当对此保持足够的风险认识，并且应当理解计划、预测与承诺之间的差异。

王晓莉董事会秘书：为了充分尊重并倾听投资者的声音，特别是中小投资者的意见，我们提前向投资者公开征集问题，也得到了广大投资者的积极响应和支持。我们收到了中小投资者通过邮箱发来的问题，下面由我代中小投资者宣读问题。

【提问 1】中小投资者：贵行 80 亿元定增在 7 月到期不再延期，虽然去年 150 亿元可转债转股后，贵行资本充足率有了显著提升，但在上市银行中仍然不算高。请问这次定增到期不再续期，会不会限制后面放贷的规模，影响利润增长和分红？

宋剑斌董事长：谢谢中小投资者对杭州银行的关注、关心。

我从两个方面与大家作个交流。

第一个是资本管理。资本管理的方向是实现资本的内生增长。是否定增不仅仅取决于业务发展的需要，也取决于政策窗口和市场条件。本次定增到期后未再延期，属于自然到期终止。

第二个方面，从目前杭州银行的资本充足率来看，是可以满足正常的信贷投放和业务发展需要的。我们当前更加关注效益和信贷增长的可持续性。

到6月末，杭州银行的资本充足率13.99%，核心一级资本充足率9.52%，均高于监管要求；在A股的上市银行中处于中等偏上水平，在A股上市城商行中分别排第二位和第五位。

近五年，杭州银行的效益增长保持稳健态势，资本回报率在上市银行中位于前列。同时，杭州银行始终高度关注股东回报，特别是中小投资者的诉求，努力平衡好发展和分红两个要素。

自2016年上市以来，包括即将派发的2026年度中期分红在内，我们的现金分红总量达到272.18亿元，现金分红年化复合增速22%，高于19%的归母净利润年化复合增速。在去年股本增加的情况下，2026年度中期分红每股现金分红0.46元，中期分红总额33.35亿元，比上年同期增长了21%。

中小投资者对杭州银行经营和发展的关注，也将更加激励我们管理层和董事会，以更好的业绩来回报大家的关切。

【提问2】兴业证券陈绍兴：我有一个关于中长期发展思路的问题，想提给董事长。在行业息差收窄、债务管控收紧的大环境下，杭州银行未来三年整体经营战略、业务转型节奏的核心思路是什么？在资产结构优化、负债成本管控以及轻资本业务转型、

区域与行业布局上有哪些举措？

宋剑斌董事长：我们在新五年战略规划中对您刚才提出的问题的进行了分析和梳理，我从两个方面来概括。

中长期发展的核心思路，是走轻资本、可持续的发展路径。具体来说，新的五年，我们的战略可概括为“三三六六”，即“三维”目标、“三化”导向、六项业务和六项能力。围绕“三三六六”展开，其中比较关键的是“四个坚持”和“四个加强”。

第一，坚持客户为中心，做好客群经营。杭州银行的发展过程，也是我们与客户共同成长，服务跟进，夯实发展基础的过程。

第二，坚持质量立行，不以风险换发展，尤其是在当前，一定要管好我们的资产质量，做好稳健经营。

第三，坚持量的合理增长。在量的增长上，我们认为，更为重要的是服务客户的规模壮大。过去，资产的增长普遍受到银行的重视；但面向未来，我们认为更为重要的增长点，是在做优客群、做好服务的基础上实现客户规模的增长。

第四，坚持结构优化。在资产负债、收入成本上做好动态管理，做好量价险的匹配。

从实现路径看，要加强四个方面的工作：

一是加强产业金融，发挥科创金融的先发优势。新的五年规划中，我们特别强调要积极服务实体经济和产业金融的发展。

二是加强中小微客群经营。中小微客群不仅仅是做信贷，也包括做综合服务，回归结算本源。

三是加强跨境服务，服务企业出海。近年来杭州银行在自贸区金融业务的发展上，取得了比较显著的进展。

四是加强财富业务。通过提升投研能力，陪伴客户实现金融资产的保值增值。

【提问 3】长江证券马祥云：贵行对公和零售贷款的收益率下行压力如何？目前新投放收益率和存量收益率的差距有多大？

章建夫副行长：在当前信贷有效需求不足，降速提质的宏观背景下，贷款收益率有一定的下行压力。上半年全行净息差是企稳回升，但是新发放贷款收益率和存量贷款收益率还是有一定的差距。现阶段来看，上半年贷款综合收益率是 3.38%，其中对公和对私分别为 3.39%、3.32%，这个收益率比去年同期下降 34 和 55 个 BP。上半年，新发放贷款利率是 3.0%~3.2%左右，如果考虑增值税后，存量和新发放贷款利率差距约 40 个 BP。所以贷款收益率和新发放贷款利率还是有一定的差距。

但是，我们也感觉到随着存量和新发放贷款利率的逐步靠近，贷款利率下行对净息差下行压力的影响在逐步释放。在这个过程中，我们也会不断加强资产负债结构的调整、负债质量的管控和管理定价的加强。通过这些措施，缓解或对冲净息差下降的压力，使得我们的净息差尽快企稳回升。

【提问 4】国联民生证券王先爽：贵行二季度中间业务收入同比大幅提升，哪些业务板块是增长的主要驱动力？全年中间业务收入占营收比重是否仍有望继续提升？

章建夫副行长：从今年上半年来看，杭州银行的中间业务净收入是 27.22 亿元，同比增长 16%左右。我们把中间业务明细拆分来看，主要是两个收入明细增长驱动：一是托管及其他受托业

务较上年同期增加了 6.47 亿元；二是结算和清算手续费较上年同期增加了 1.16 亿元。这两个收入背后主要是因为这几年我们对理财、托管、跨境业务的推动。我们可以看到较上年同期，托管业务手续费收入带来增收近 1.3 亿元、理财手续费收入带来 5 个多亿的增长，还有国内信用证结算手续费收入增长 1.09 亿元。

关于全年的中间业务收入展望，从上半年来看，中间业务占比是 13%，比去年同期提高了 1.3 个百分点，从“三三六六”规划来看，中间业务收入的增长是轻资本转型很重要的支撑点。因此在下一阶段工作当中要继续推进轻资本业务，包括理财的销售、债券的承销、对客衍生等各类业务的发展，推动全行加大中间业务收入的增长，推进全行中间业务收入总量和结构的改善。

【提问 5】中邮证券张银新：我关注到浙江省信贷增速 6 月末降至 6.6%，区域信贷整体增速有所放缓，在此环境下贵行上半年贷款投放进度如何？同时请介绍一下全行下半年信贷项目储备情况和投放节奏？

张精科行长：从信贷投放的情况来看，上半年国内经济结构型分化特征较为明显。银行业的信贷供应整体充分，然而信贷需求存在不足，为此人民银行上半年也提到贷款“降速提质”将成为新常态。从信贷增速来看，不仅是浙江，全国的信贷增速较往年有所下降。同时，我们也要看到，在整个社融当中银行贷款仍是规模最大、受益面最广的资金供应方。

在下半年以及明年，商业银行的信贷供应仍将是支持实体经济最主要的资金来源。从我行面临的发展环境看，我行主要经营区域为长三角，其中 80% 的信贷投放集中于浙江省内。得益于浙

江和杭州经济发展的良好状态，我行今年上半年贷款总额达到11,623亿元，较年初增长904亿元，较去年同期多增185亿元，较年初增幅8.43%，高于浙江省信贷增速，且较去年同期增幅提升0.76个百分点。

展望下半年，我行仍将坚持信贷投放的合理增长，提升金融服务实体经济的质效，在保持风险加权资产及内生资本增长相匹配的情况下，力争信贷投放增量高于去年，具体发力四个方向：一是抓住新质生产力发展机遇，发挥我行科技金融优势，加大对于优质实体的投放力度；二是服务企业“出海”机遇，推动贸易融资和跨境融资的增长；三是提升普惠金融服务质效，紧扣“五个真”的风控经营逻辑，加快向企业信贷转型；四是发掘消费金融增长点，扩大有效授信基数，推动零售金融稳步增长。

从信贷项目储备情况看，我行下半年储备较为充分，其中信贷投放加速向先进制造业、优质科创企业等聚集，同时加大对以“六张网”为代表的现代化基础设施体系建设的服务支持，亿元以上优质制造业项目储备充足，并针对18个区域特色产业开展营销覆盖。从投放目标看，下半年将围绕制造业、“专精特新”“国高新”等标签企业，以及长三角重点打造的人工智能、集成电路、生物医药等新兴产业，加大信贷投放。

【提问6】中金公司严佳卉：我想请教关于负债和息差趋势的问题，想请教公司最近的揽储情况？下半年计息负债成本是不是还有进一步下降的空间？今年以及明年的息差趋势能否请领导展望一下？

章建夫副行长：上半年全行存款总额1.5万亿，较2025年

末增幅 4.05%，较去年同期增长 12%，增长相对稳健，跟我行自身发展过程中的资产增长、资本的增长与回报比较吻合。从付息成本来看，通过上半年的努力，计息负债成本控制取得了比较好的效果，负债付息率 1.49%，较上年同期下降 38BP，其中存款付息率 1.4%，较上年同期下降 40 个 BP，是今年净息差实现企稳回升，比去年同期回升 4 个 BP 的一个重要因素。体现了全行优化资产负债结构、加强负债质量，提升定价管理的成果。其中，也有一部分存款到期，尤其是定期存款到期重定价带来的影响。从各方面的因素来看，今年下半年包括未来几年，存款到期重定价对净息差与贷款收益率下行带来的影响仍会起到一定的对冲和缓解作用。

至于净息差的变动趋势，从今年的一二季度来看，杭州银行的净息差出现了阶段性企稳回升，有力支撑了营收增长。但在大的背景下，受贷款收益率下行等各方面因素的影响，净息差的企稳能否延续仍需进一步观察。对此，将做好资产负债两端存量和新发生利率之间的平衡，将继续加大对资产负债结构的调整，加大对成本的管控，推动净息差更好地企稳。

【提问 7】国海证券徐凝碧：我的问题是关于个贷业务，市场对个贷思路和风险还是比较关注，请问贵行上半年消费贷客户结构、风险定价有哪些变化？在监管新规下，杭州银行的普惠金融业务在落实优化信贷结构方面具体采取了哪些措施？

陈岚副行长：近年来，我行深入贯彻落实党中央、国务院关于扩大内需、全面促进消费的决策部署，以支持居民消费升级为着力点，稳步推动消费信贷业务高质量发展。

围绕这个经营导向，在消费贷客群结构方面，我行始终坚持“优结构、稳质量、提质效”的业务策略，立足区域客群深化分层分类的精准经营。一方面，我们持续深耕行政事业单位、国央企、上市公司等核心渠道，精准服务优质客群，不断巩固消费信贷业务的基本盘，筑牢资产质量压舱石，上半年我行优质客群新增占比同比提升了 12 个百分点，消费贷客群结构优化成效显著。另一方面，在确保风险总体可控的前提下，我行积极稳妥推进客群结构适度下沉，有序拓展专精特新、高新技术、科技型企业的员工客群，进一步拓宽业务边界，增强发展动能。

同时，针对杭州地区普通的社保授薪客群，也打造了消费信贷的新产品“杭小花”，截至 6 月末，新产品当年新发放定价超过 4%，客户数超过了 1.4 万户，也有效抢占了下沉市场的主账户定位。我认为，分层经营下体系的稳健运行，正是我行在自律机制基础上，构建了科学和规范的差异化分层及风险定价体系，确保了贷款定价的合理公允。总体来看，上半年受宏观利率环境下行、市场同业竞争加剧等多重因素影响，消费贷在压力下仍然保持了韧性，实现了小幅增长，新投放的消费贷款合同定价整体平稳，消费贷的风险控制在较好水平，整体不良率保持在 0.57%，也有效实现了消费贷业务量、价、质的有机统一。

下一步，我行会通过持续优化客群结构、深化集中运营，提升客户综合价值等举措，推动消费信贷业务经营质效的稳步提升。

第二，在普惠金融结构优化和可持续发展方面，今年上半年，我行深入贯彻了金融监管总局 44 号文件精神，锚定了信贷业务高质量、可持续发展的目标，持续深化业务结构调整，加大了对

法人经营主体的金融支持力度，体现在几个方面：

一是深耕客群经营。法人业务的占比明显提升，出台了行业、园区、优企、两链四类的客群专项金融服务方案，落地了“渠道建联、数据赋能、综合服务”的项目制的营销模式，也推动普惠业务模式由“规模扩张”向“价值深耕”转型。今年以来，小微新投放贷款中，法人类占比超过了 70%，改变了我行以往普惠贷款以个人经营性为主的业务结构。

二是升级产品体系。综合经营效益逐步显现，持续优化了“云贷 e 通”产品体系，重点打造企业端综合金融产品，不断增强普惠法人客户综合服务的供给能力。其中，优化后的“厂抵贷”有效提高了制造业客户厂房抵押融资的可得性，贷款余额突破 140 亿元；“e 融通”实现了贷款、银行承兑汇票、国内证、保函业务全品类覆盖，支持同一额度项下的多产品无感切换使用，也契合小微企业日常经营需求，融资余额近 370 亿元。同时，依托代发工资、理财、外汇衍生品等一揽子综合金融服务，带动小微板块存款规模和中间业务收入的稳步增长，小微业务的盈利能力也得到了有效改善。

三是建设专业团队，赋能业务的转型提质。从原有综合团队遴选骨干组建企业团队，常态化开展对公企业综合服务能力的提升；配套专项考核机制，夯实普惠转型人才的支撑，保障普惠业务能够行稳致远。截至 6 月末，我行普惠法人贷款余额 575 亿元，占普惠贷款比重提升至 35%，信贷资源进一步向实体经济、小微企业倾斜集聚。

【提问 8】浙商证券杜秦川：贵行科创金融从 1.0 银政合作

→2.0 投贷联动→3.0 数智化驱动，三个阶段核心变化是什么，当前科创 3.0 转型重点落地哪些工作？未来 3 至 5 年贷款规模、客户数、投放行业、区域布局是否有相关目标？

李炯副行长：杭州银行始终秉持“机构专营、行业专注、队伍专业、产品创新”的发展理念，我们已经经历了三个阶段，从 1.0 阶段依托政策驱动破冰，到 2.0 阶段联动创投深化服务，再到 3.0 运用数据和专业展业，我们的科创 3.0 已经实现了从“看过去”到“看未来”、从“看报表”到“看赛道”的风险识别与经营能力提升。

具体来讲，我们重点做了五方面的工作：第一方面，前移产业研究。我们围绕人工智能、集成电路、具身智能等重点产业，加强产业链图谱和细分赛道研究，同时组建了行业专营团队，解决“投哪里”的问题。第二，前移客户识别。我们建立了“行业+被投+团队+技术+政策”五个维度评估模型，提早识别好客户，解决“投谁”的问题。第三，前移生态协同。我们打造创投生态圈，帮助企业链接政策、资本和产业资源，解决了“跟谁一起投”的问题。第四，强化综合服务。我们培养全生命周期、专业化综合化的服务能力，解决“怎么陪跑”的问题。第五，强化科技反哺金融。通过数字化赋能经营和管理，让科创金融服务更加专业、更加精准、更加高效。

关于科创金融的发展目标，在我们的战略规划、三年行动计划有了明确安排。一是在规模目标上，截至 2028 年，我们服务科创企业客户数要达到 5 万户，实现三年翻番；科技贷款规模突破 2000 亿元。二是重点行业投向上，我们聚焦国家战略导向和

区域产业优势，重点围绕人工智能、集成电路、算力基础设施等战略性新兴产业和未来产业，加大对重点产业链、关键节点企业和优质场景项目的支持力度。三是区域布局上，我们坚持差异化思路，引导各经营机构结合区域产业规划、空间布局，因地制宜地确定各区域重点发展方向，推进名单制营销和项目落地。

【提问 9】中泰证券邓美君：贵行上半年跨境融资业务量、客户数大幅增长，后续是否能够继续保持较快增长？跨境融资业务的增长，对国际结算、结算存款、汇率管理等综合业务的联动效果体现在哪些方面？

李炯副行长：上半年全国外贸呈现较好的发展势头，跨境业务作为杭州银行“三三六六”战略规划重要业务之一，我们将持续加大跨境业务资源投入，升级外汇金引擎产品服务体系，把握外汇市场和出海商机，加速专业队伍建设，实现跨境融资、客户数高质量发展。跨境融资业务是我行服务外贸及出海企业需求的重要部分，它有利于增加我们与企业的合作黏性，引导企业结算归行、有效拉动国际业务结算量和日常结算存款的增长。同时结合我们对企业汇率管理的服务，赋能跨境业务综合化和高质量发展。

【提问 10】东北证券戚星：注意到贵行在合肥市有分支机构，因为合肥市是我的家乡，所以对这个情况非常欣喜，同时我也相信合肥市拥有丰富的发展机会。“合肥模式”最近两年火爆全国，也孕育了例如长鑫科技等明星企业，贵行将如何发挥这一区域优势，实现相关业务的快速发展，以及在此过程中有哪些布局规划？

张精科行长：我行是唯一在合肥设立异地分行的 A 股上市城商行。整体来看，杭州银行的区域布局良好，长三角、北京市、深圳市作为我行主要经营区域，都是中国经济最发达的区域之一。近年来，合肥市经济发展强劲，也成为国家发展新质生产力的标杆城市，在“十四五”期间，围绕“芯屏汽合、集终生智”等战略性新兴产业构建了清晰的产业升级路径，目前合肥市高新技术企业、“专精特新”企业、创新型中小企业数量均较为庞大，进入“十五五”以来，合肥市正在加速向“654X”现代化产业体系前进。随着长鑫存储的爆发，今年上半年合肥市工业增加值已超过了很多传统的经济强市。为此，立足上述区域机遇，我行鼓励合肥分行紧抓合肥市经济快速发展的战略机遇，谋划推进下一阶段业务优化。

首先，我行的整体理念为金融必须与区域经济相适配，即合肥分行今后的发展路径要围绕城市的规划、产业、能级进行发展，重点有以下三方面考虑：**一是聚焦合肥“654X”现代化产业体系建设，持续扩容优质实体客群。**做优做强实体客群是合肥分行未来三到五年提规模、增收益的关键战场，分行将围绕新型显示、集成电路、新能源汽车、高端装备制造等优势产业集群，巩固扩大头部客户合作份额，纵深拓展产业链、供应链等全链条金融服务，持续提升重点客群的覆盖及重点产品的渗透，培育未来的增长动能。**二是聚焦科创生态搭建，打造特色化服务优势。**我行深耕科创金融十七年，较早在合肥分行复制推广了科创金融模式，其中科大讯飞也是我行的优秀客户代表。我行也在合肥市设立了科创中心，将总行成熟的经验打法进一步输出推广。至 2026 年

6月末，合肥分行服务的科创企业超过2,600户，其中98%以上为民营企业，20%以上为首贷户，并且创新推出了“青创贷”“科技专新贷”等多款产品，未来合肥分行将在总行科创金融3.0数据与专业驱动下，进一步扩大科创金融服务覆盖面，同时也将发挥分行“基金驿站”的资本聚集效应，用好“杭州－合肥”双城资源优势，持续拓展科创服务生态圈。三是聚焦城市发展与民生场景，构建协同发展格局。围绕合肥城市建设“六张网”以及人口集聚的趋势，提供中长期稳定的融资支持，同时针对科技人才、高校师生、产业员工等客群，配套发展消费金融、普惠金融、财富管理，优化客户结构与收益结构，实现与城市发展的同频共振。

【提问 11】申万宏源证券林颖颖：我的问题是关于杭州银行资产质量及风险管理。想请教今年上半年杭州银行信贷资产不良生成率发生了怎样变化？展望全年对公以及零售信贷资产质量变化趋势，是否可以进一步分享？

潘华富副行长：上半年，我行资产质量保持了整体稳定，不良净生成率整体有所下降，细分来看，公司贷款、小微贷款、零售贷款、网络金融贷款四个条线呈现“两降一稳一升”。

上半年全行不良净生成率（年化）0.53%，较2025全年下降0.19个百分点，从各条线具体来看：一是公司贷款，新发生不良户数和金额均控制在较低水平，不良净生成率较去年有所下降；二是小微贷款，不良净生成率有所上升，上半年小微条线不良净生成率（年化）为1.68%，受此影响，6月末个人经营性贷款不良率也有所上升，该趋势与行业整体情况一致；三是零售贷款基本稳定，其中按揭贷款不良生成水平平稳，上半年不良净生成率

（年化）为 0.48%，较 2025 全年上升 0.01 个百分点，但由于按揭不良处置较慢，因此 6 月末不良率有所上升，消费贷款不良净生成率有所下降，上半年不良净生成率（年化）为 0.67%，较 2025 全年下降 0.06 个百分点；四是网络金融贷款，不良生成水平有所下降，同时我行继续推进网络金融业务规模控制和结构优化。

结合目前市场形势以及行内各类排查和监测，预计下半年对公信贷资产质量有望稳定在较好水平，个人信贷主要受个人经营性贷款风险影响，新发生不良贷款仍有可能上升，但上升幅度以及对全行资产质量的影响整体可控。整体而言，我行有信心保持不良生成水平和资产质量的总体稳定。

【提问 12】华福证券林虎：我想请教管理层关于金融投资的问题。我观察到贵行二季度其他非息收入较一季度同比跌幅有所扩大，想请教后续如何展望相关业务收入的变化趋势，金融投资下半年计划采取哪些措施？

王晓莉董事会秘书：从全行整体业务结构的角度看，我行有“两个坚持”，一是整体经营要坚持长期可持续发展理念；二是要坚持服务实体经济的宗旨。为此，我行持续加大对重点行业和关键领域的信贷投放力度。近一年以来，我行主动优化了金融投资的资产负债结构，主要有以下两点考量：一是当下的新增金融投资收益率偏低，资产结构调整可合理管控市场利率变化对业绩的冲击，增强利润表的稳定性；二是聚焦主责主业合理配置金融资源。

从营业收入细分结构的角度看，预计下半年我行其他非息收入将逐步回稳，主要有以下支撑因素：一是市场环境总体有利。

在经济修复节奏温和的背景下，市场流动性将保持合理充裕，债券市场利率中枢有望保持稳定，并在一定幅度内窄幅波动，为投资交易收益和公允价值变动收益实现平稳支撑。**二是基数效应逐步缓解。**随着去年同期高基数因素的逐步消退，下半年其他非息收入同比压力将有一定程度缓解。**三是丰富多元收入来源。**稳妥推进财富、托管、对客等中间业务对非息收入来源的补充。

对于金融投资，我行秉持“稳健为主、多元配置”的总体方针，下半年具体举措为以下三点：一是持续优化人民币债券配置，在票息偏低的前提下，灵活调整持仓结构，尤其是注重久期的管理和结构的优化；二是择机开展投资交易，适度把握波段交易带来的机会；三是稳步推进多元资产配置，坚持“审慎稳健”的原则，通过拓宽外币、贵金属等多元资产对冲单一资产波动对营收的影响。