

证券代码：002839

证券简称：张家港行

江苏张家港农村商业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 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位	浙商证券、睿远基金、博道基金、嘉实基金、财通基金、华夏基金、合众资管、中邮创业、鹏扬基金等
时间	2021年3月24日下午
地点	张家港行总行17楼会议室
上市公司接待人员姓名	副行长 陶怡女士 计财部总经理黄艳女士 公司金融部总经理 宋宽先生 董事会办公室副主任 证券事务代表 陶鹰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要就张家港行经营情况进行了交流，以下为投资者询问及简要回复情况记录：</p> <p>Q: 2021年存款增长如何展望？本地存款竞争情况如何，未来怎么展望？</p> <p>A: 2021年，我行零售储蓄存款将继续保持近三年以来的增长势头，全年新增预计在去年的基础上继续有所增长。2021年本地储蓄存款竞争依旧激烈，我行坚持“网格化+大数据+铁脚板”的网格化营销理念，依托“中心支行7+零售支行16+分理处+金融便民服务站（50家综合服务者）”四级服务网络，不断深耕下沉，持续加深在本地普惠客群及私行高净值客群中的服务覆盖面与业务合作粘性，我行在本地储蓄市场优势</p>

将进一步得到巩固。

Q: 张家港行未来3年普惠业务方面有什么具体的规划和目标? 差异化及优势主要体现在哪些方面?

A: 小微金融方面, 现阶段普惠金融业务发展依托政策引导贯彻执行, 未来, 我行将持续坚持小微业务引领, 以“做小客户, 做大客群”为指导思想, 在坚持战略的同时, 不断根据市场变化情况, 在经营战术上做适应性调整。在加大信贷投放的同时, 不断做优存量客户赋能工作, 以确保小微业务的稳健可持续发展。

普惠业务经营的优势及差异化主要体现在有以下几方面, 一是定位清晰、作为区域性农商行, 我行发挥本地化优势, 聚焦网点布局、品牌营造、系统升级及客户体验上下功夫, 故在本地化运营方面优势明显, 特别在服务人数、市场精准营销、农村市场深耕方面优势明显。二是操作灵活, 决策高效。组织架构扁平化, 作为地方性银行机构在决策执行方面具有优势, 能迅速响应市场需求, 高效服务普惠市场。后续, 我行除持续深耕服务三农、个体工商户等小微客群外, 也将进一步扶持制造业、民营企业等客群, 努力做到金融对民营企业的支持与民营企业对经济社会发展的贡献相适应。同时, 利用好自身“强数据”, 在持续优化线上产品的同时, 加大对线下产品线上化进程的发展进度, 为小微金融快速锁定客群, 提升业务效率。在信用卡与消费金融方面, 未来将在产品开发和整合方面, 围绕不同客户群体, 积极开展跨界合作; 加强与互联网平台企业合作, 挖掘客户消费行为习惯, 为客户精准画像, 不断丰富信用卡产品类型, 探索新的分期还款方式, 满足客户需求, 提高活卡量和客户粘性。客户拓展方面, 一是依托“互联网+社交”加快线上线下的闭环精准营销, 如优选市场关注度高的“网红”商户和平台, 大力发展社交获

客的创流模式，将合作方的内容转化为自身的场景内容；二是借助金融科技，建立营销平台，裂变合伙人，挖掘当地资源优势，加大营销力度。三是加大客群分析，实现客户分层，为精准获客打下基础。受疫情影响，线上医疗、线上教育、线上娱乐、远程办公等与“数字世界”有关的领域在疫情期间被全面激活，抓住机遇，加快数字化转型，通过场景建设将信用卡与消费者的衣、食、住、行等与借贷等需求紧密连接，利用差异化的场景创意触达并转化客户，实现精细化客群经营策略。

Q: 张家港行当前异地分支机构的规划怎样？面对市场竞争，目前异地分行所在区域，贵行有何具体打法和优势？异地分支行当前盈利情况如何？

A: 在区域发展方面，我行目前已在苏州、无锡、南通设有分行，并设有 17 家异地支行，在昆山、江阴、张家港、常熟 4 个百强县全覆盖。控股有山东寿光、江苏东海 2 家村镇银行，参股了 5 家省内外农商行，持续深耕区域经济，服务于实体。

在具体打法上，总体而言，大致如下：小微金融方面，我行持续深入开发当地大型企业和上市公司上下游产业链及配套加工企业。通过强化金融科技在客户服务、业务管理和贷款决策方面的支撑作用，向风险防控手段优化、效率提升、提高客户体验的方向转型。同时做小做散客户，做大客群，通过“三优”线上类产品，提高线上非抵押类业务的市场竞争能力，实现差异化竞争。

对公条线方面，我行公司条线贷款在长三角地区的业务发展依托我行多样化的金融产品（包括线上一体化全流程的

	<p>抵押贷款和信用贷款、政府银行保险公司三方合作的信用贷款、以核心企业为中心的集群贷款等), 下沉服务重心, 以支持小微企业、新型农村经济主体和民营制造业等群体和行业为主。同时我行通过借助人行再贷款资金、政策性转贷款资金等低成本资金降低我行资金成本, 让利于企, 形成利率竞争优势。为拓展优质客户, 我行针对部分优质客户切分了专项优惠利率额度。此外, 我行在信贷政策灵活、贷款发放流程短、产品多样化等方面, 具备一定优势。</p> <p>当前, 我行异地机构对全行的利润贡献度主要集中于信贷业务, 在当前我行坚持做小做散的战略指导下, 异地小微业务优势逐渐凸显, 也为全行保持盈利的稳定性提供重要支撑。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021 年 3 月 24 日