

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 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	天风证券银行组 郭其伟、范清林 泰康基金 季怡轩 国寿养老 严铖 万家基金 黄天一 富安达基金 李正伦 泰康基金 季怡轩 国寿养老 严铖 国泰君安资管 张双 鹤禧投资 耿荣晨 银河基金 尹泽翌 建信信托 吴晓鹏
时间	2021年9月17日上午电话会议
地点	张家港行总行17楼1703电话会议室
上市公司接待人员姓名	副行长、主管财务工作负责人 陈金龙先生 董事会办公室副主任 证券事务代表 陶鹰女士 董事会办公室副主任兼战略部副总经理 薛小彤先生 以及董事会办公室相关工作人员
投资者关系活动主要内容介绍	调研包括介绍张家港行基本情况、互动交流两个部分。 首先，陈金龙副行长向与会投资者简要介绍了张家港行基本概况。随后，就张家港行经营情况及规划与投资者进行了重点交流，以下为投资者问询及简要回复情况记录： Q: 公司中收业务发展较好，尤其是代销类业务。如何把握财富管理大趋势，打造差异化竞争优势？公司在中收拓展方面，未来有何规划和目标？

A: 本行高度重视中间业务发展，持续开展零售交叉销售工作，提升各类客群粘性，提高中收贡献。面对本行客群结构全覆盖，面广量大的特点，聚集“高净值私行客户与储蓄理财长尾客户”，开展差异化营销，不断扩大中间业务规模。

面对高净值私行客户，根据本行区位优势，加强投资者关系管理，提供个性化、差异化的产品与服务，以提高客户忠诚度。本行今年以来，试点开展券商、信托私募资管产品代销，提升全行产品竞争力；不断优化增值服务内容，为高净值私行客户提供一对一增值服务；

面对长尾客户，开展面广量大的普惠型财富业务。今年本行自营理财增长较好，积极满足中低风险客户的财富需求；年初以来，与人保财险苏州分公司签订战略合作协议，在本市独家代理”苏康保“健康险，并积极筹备代车险业务，不断丰富普惠客群的财富产品线。

未来，本行将加强与保险公司的合作力度，保险方面，加大代理保险业务的客户渗透率，强化与三方保险公司的业务合作，提高双方响应速度，优化流程，提升渠道端客户体验度；基金方面，针对我行客户特征，强化“固收+”基金产品的引入与营销力度，与本行理财产品形成差异化定位，为客户优化财富配置，助力客户财富增值，同步提升本行中收贡献。

Q: 上半年存款成本率有一定回升，无论是结构还是价格，公司如何去控降负债端成本？

A: 今年6月下旬，央行存款利率改革政策出台后，新增长期存款利率下降，有助于抑制我行付息成本上升。同时，为控降付息成本，我行采取了以下措施：一方面，调整产品发行结构，主推2年及以下存款产品，优化存款的期限结构，引导客户存款短期化发展；另一方面，通过调节内部存款FTP

	<p>价格，包括提高活期存款的 FTP 利差、压降长期存款的 FTP 利差，鼓励业务部门及分支机构优化存款结构，并通过考核及通报等辅助形式，激励业务部门及分支机构有效控降付息成本。</p> <p>Q: 高资产增速对资本造成一定损耗，公司可转债转股的预期，以及短期资本补充计划？</p> <p>A: 2018 年 11 月我行发行了 25 亿元的可转债，2019 年 5 月中下旬开始进入转股期，由于近两年银行股整体市场表现较为低迷，债转股进展较为缓慢，暂未有效补充核心一级资本。今年上半年，我行完成了 20 亿元永续债的发行，提升资本充足率约 1.7 个百分点。后续，在资本补充方面，我行计划一方面努力推动债转股进程；另一方面，进一步强化经营管理能力，着力提升经营业绩，通过增厚利润等内生性资本补充的方式，适当时候结合外源性资本补充方式，来提升我行资本实力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 9 月 17 日