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	√特定对象调研 □分析师会议			
	□媒体采访 □业绩说明会			
	□新闻发布会 □路演活动			
	□现场参观			
	□其他 (请文字说明其他活动内容)			
参与单位名称及	国信证券 王剑 陈俊良			
人员姓名	易方达基金 沐华 林高榜			
时间	2021年11月12日电话会议			
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	董事会秘书、董事会办公室主任 戚飞燕女士			
	董事会办公室副主任、证券事务代表 陶鹰女士			
	小企业部副总经理 宋飞龙先生			
	小微金融事业部总经理助理 宋锦殿先生			
	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	主要就张家港行经营情况进行了交流,以下为投资者问			
	询及简要回复情况记录:			
	Q: 贵行小微信用贷款的投放计划?			
	A: 后续在小微信用贷款投放上,依托线上化扩面产品如			
	优享贷、惠享贷等,通过客户拜访活动,加大个体工商户、			
	农户等具备一定经营规模但缺乏有效担保抵押客群的经营类			
	客户营销力度,挖掘包含具备稳定收入的白领、普通工薪族			
	的全类消费客群的贷款需求,加大对上述客群的信用贷款支			

持,提升小微信用贷款产品竞争力及提升信用贷款占比。

在适当加大投放信用贷款的同时,提升风控管理能力,通过大数据的引入和综合应用,提升对于客户资质的识别能力,同时加强对于信用贷款的贷前调查、贷中审核以及贷后管理,加强信用贷款的风险管控。

Q: 与大行的普惠小微贷款竞争情况如何? 本行如何应对?

A: 大行的普惠业务加剧了普惠小微市场的竞争,对我行部分抵押类优质客户形成了掐尖效应。

后续,我行普惠小微业务将进一步下沉客户群体,深耕 区域经济。一方面,深耕传统业务,打造特色集群,从队伍 建设、流程优化、产品开发等方面为小微企业和农户提供金 融服务;另一方面,强化依托科技赋能,布局线上业务。通 过全方位、广覆盖的金融服务为客户赋能,提高客户黏性, 与客户共成长,缩短金融服务半径。与此同时,依托线上及 半线上产品,适当提升信用贷款的投放。

Q: 如何展望明年的息差走势?

A: 从负债端来看,本行付息成本未来仍有小幅上升的趋势,但明年上升的幅度会低于今年,随着今年半年度央行利率调整影响的逐渐显现,后续,付息成本将趋于平稳;而资产端, LPR 利率连续 18 次未有调整,贷款利率下降的趋势逐渐平稳,因此未来净息差短时间内仍会有小幅收窄的趋势,后续将逐渐趋于平稳。

附件清单(如有)

无

日期

2021年11月12日