

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	易方达基金 林高榜、沐华 华泰证券 沈娟
时间	2022年2月10日上午
地点	张家港行总行16楼1605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 副行长、主管普惠金融总部负责人 陶怡女士 副行长、主管公司金融总部负责人 王辉先生 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
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：今年经济压力较大，同时居民消费恢复比较缓慢，贵行的信贷增长点主要来自哪些方面？在微贷业务和小企业业务上如何发力？</p> <p>A：我行业务的发展方向上会注重本异地的协同发力，在守住本地主阵地的情况下，拓展异地业务发展。自2008年，我行成立第一家异地机构以来，截至目前，我行在张家港以</p>

外区域设有机构网点 21 家。十多年来的跨区域发展，为我行积累了宝贵的跨区域管理经验。从上年度新增信贷投放看，异地新增信贷投放占比高于本地。考虑到异地信贷收益和质量情况良好，且异地支行主要业务为 1000 万元以下的业务，发展“两小模式”是异地转型的方向之一。比如，异地的小微业务，打法上可能会先圈存客户，集中优势辐射细分客群，切入细分领域通过定制化产品和高效服务形成良好口碑，再叠加负债业务、中间业务、零售业务等业务。

在微贷业务上的发力点：依托线上化扩面产品，通过客户拜访活动，加大经营类客户营销力度，挖掘消费贷款需求，一方面，在稳健风控的基础上，通过加大信用贷款投放力度，进一步提升信用贷款产品竞争力。另一方面，为促进业务发展再上新台阶，加大营销力度，夯实客户基础，强化精准营销，激活已有存量客户，小微金融事业部制定了存量客户走访活动，以及结清客户营销活动，提升存量客户对我行的黏性，提高结清客户的转化率。

在小企业业务上的发力点：今年是公司信贷高质量发展之年，也是转型之年，我行的转型重点方向是先进制造业、优质民营企业、绿色产业。

(1) 坚持普惠发展理念不动摇：强化考核引导，提升全员普惠服务意识。

(2) 坚持主动营销意识不动摇：运用好营销管控系统，强化服务流程监测，“用脚丈量，用心服务”深耕客户、提升客群。

(3) 坚持客户体验度提升不动摇：产品方面持续迭代更

	<p>新。进一步加快小企业产品转型，打造明星产品“融”系列贷款以及省版小微贷、苏科贷，围绕解决中小企业融资问题不断迭代产品。服务方面形成“区域”特色，根据当地经营特色随时调整服务产品和服务内容，形成流程化、标准化服务，更清晰精准对接金融服务资源，提高异地分支行在当地的金融专业服务效能。</p> <p>Q: 本地支行专营零售业务的转型成效，异地支行如何推进普惠小微贷款？如何进行差异化市场竞争？</p> <p>A: 我行作为地方性农商行，在异地推进普惠小微贷款的主要打法是在网点布局、品牌营造、系统升级及客户体验上下功夫，特别是在服务人数、市场精准营销、农村市场深耕方面加大优势。以打造小微客户生态圈为目标，除常规的信贷资金支持外，进一步为客户提供企业管理、劳务关系、税务规划、资产保值增值等方面的服务。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，缩短金融半径。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年2月10日