

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	中泰证券 邓美君 贾靖 姚煜波 华夏基金 常亚桥 太平基金 史彦刚 招商基金 范旦波 李崑 中海基金 顾闻 同威投资 裘伯元 中信资管 曾征 西部利得基金 温震宇 恒大人寿 齐钰滢 红土创新 陈若劲 杨一 李传鹏 万家基金 宋悦 丁静静
时间	2022年2月16日下午电话会议
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	董事会办公室副主任、证券事务代表 陶鹰女士 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：贵行存款结构大约是零售和对公各占一半，现在行业存款竞争压力也比较大，贵行在量和价格方面有何举措来保障存款吸收？ A：在存款吸收方面，我行一方面，通过提升精细化管理

	<p>加大存款考核力度，在考核量的同时关注综合成本的可控；另一方面，在操作方式上，多措并举强化存款吸收能力，一是关注养老金代发及年末重点分配客群，关注中老年客群养老代发资金留存，督促支行提高服务质量，做好营销维护；二是瞄准收单客群。配合费率优惠与随机立减等各类营销活动，加大收单商户沉淀资金；三是重视拓展企业代发工资客群扩面。通过强化公私联动，推进企业代发工资户数的有效提升，重视高代发高贡献客群的策略设计；四是落实财富客群的增值管理。通过财富经理团队的创建，专享产品的迭代，服务效能的提高，加大财富客群专享产品募集期间的活期资金沉淀；同时，推动储蓄客户分层分类管理体系的精细化。在现有客群营销的基础上，结合数字化转型规划，精进储蓄存款客户分层分群，形成多样性划分格局，综合考量收益性、战略性、成长性、客群关联性等多个维度，强化核心目标客群营销。</p> <p>Q: 资管新规过渡期即将结束，张家港行在未来的理财业务规划是怎样的，理财转型方向如何？</p> <p>A: 我行将对自营理财和代销理财两手齐抓。一方面，着力完善客户偏好分层体系、净值型产品体系和多元化投资体系，为未来的理财业务规划筑牢业务基础；另一方面，我行也将与头部理财子公司等加大合作力度，以代销理财产品补足现有产品体系，增强基础客户黏性、加大客群开拓力度，以更为丰富、优质的产品满足客户的多层次理财需求。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年2月16日