## 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

	√特定对象调研 □分析师会议	
投资者关系活动类别	□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	<b>后动内容</b> )
	中泰证券研究所 姚煜波	浙商基金 贾腾
	财通基金 王烨敏	金鹰基金 谭亚兰
	国寿资产 周洁	重阳投资 谢贻辉
参与单位名称及	睿远基金 程冰	红土创新 李传鹏
人员姓名	远策投资 郭迅	中银理财 张东撒
	凯石基金 唐苓	恒大人寿 杨光兆
	招商基金 李崟	恒越基金 张蓉蓉
	长信基金 蔡军华	太平基金 徐乾亮
时间	2022年3月29日下午4:00-5:00	
地点	张家港行总行 17 楼 1703 会议室电话调研	
	副行长 陈金龙先生	
上市公司接待人	副行长 陶怡女士	
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
	主要就张家港行经营情况进行了交流,以下为投资者问	
投资者关系活动		
主要内容介绍	Q: 贵行两小贷款分别放在两个部门去管理,在客群、产	
	品方面、业务推动方面是如何	何进行划分的?

A: 我行小企业、小微"两小贷款"分别隶属于公司金融总部、普惠金融总部。

小企业部主要经营 1000 万及以下的公司、个人经营性贷款,服务于小微企业和新型农业经济体。小企业营销团队由专业的小企业客户经理组成,并配备有见习客户经理和见习客户经理后备,形成小企业营销团队的人才后备库。小企业条线产品主要有优税贷、省心快贷、诚易融等标准化产品,创新开发有房抵 e 点贷、省心快贷 PLUS 版和微业贷等线上化产品,以快速、便捷、多担保方式的小企业产品为我行小企业业务的发展凸显相对竞争优势。在业务考核上,总行对其给予考核倾斜,以此来提高分支机构投放小企业贷款的积极性。同时对于小企业客户经理的拓面业绩,实行按月发放,通过提升业务绩效的体验感来提高小企业客户经理的主观能动性和积极性。

小微金融事业部主要的目标客群是 200 万以下的客群, 主营经营贷、消费贷、特色贷, "线上+线下"融合的业务发 展模式。在经营方式上,通过国际通用微贷技术的运用落地, 将传统的客户调查结合当地的特色产品需求,同时围绕我行 小微业务建设数字化决策平台,搭建风控体系,丰富线上产 品服务体系,提升民营与小微企业服务能力。

Q: 2022 年一季度贵行零售存款增长情况如何?

A: 零售存款方面,一季度我行紧抓资金归行机遇期,通过新产品投入,迭代优化储蓄产品分层,同时强化到期存款营销、优化客群定位等推动储蓄存款良好增长进入新高度。

	我行后续将强化推动客户分层分类管理体系的精细化管理,	
	在现有客群营销的基础上,结合数字化转型规划的落地实施,	
	综合考量收益性、战略性、成长性、客群关联性等多个维度,	
	强化目标客群营销。	
附件清单(如有)	无	
日期	2022年3月29日	