

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	浙商证券 梁凤洁、陈建宇、徐安妮、程思 华泰证券 赵晨 景顺长城 陈莹 红土创新 杨一 睿郡兴聚 薛大威 合晟资产 徐华 长见投资 唐祝益 招商基金 李崑 长盛基金 刘义 东海基金 杨恒 中海基金 顾闻 博道基金 傅之浩 工银安盛 唐苓 盈峰资管 段涛涛 泓澄投资 王贵海 东方证券 李珂文 九泰 赵万隆
时间	2022年3月31日下午
地点	张家港行总行17楼1703会议室电话调研
上市公司接待人员姓名	副行长 陈金龙先生 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	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： Q: 贵行2022年全年盈利增长主要的驱动因素来自哪里？ A: 从净利息收入与非息收入两个方面看：2022年，本行

仍将坚持战略引领，以两小+引领“对公+零售的业务发展”，发挥两小驱动效应。以小企业联动“公司业务高质量发展”，以绿色金融、科技金融为发力点，以交易银行为手段，推动对公业务回归本源与特色化转型并举，持续调优结构，实现内涵式增长。投资收益方面，推进“金融市场业务专业化发展”，强化流动性管理和提升投研能力，寻找交易性机会，力争提升我行投资收益。中收方面，提升精细化管理的同时，推动理财业务的发展，一方面加大产品研发投入，充分借助金融科技的力量，对净值型产品的估值、会计核算、信息披露、监管报备相关系统进行框架搭建，严格遵守合规底线，完善产品研发设计；另一方面稳步推动理财渠道销售，充分注重营销策略，通过加强产品讲解与营销技巧培训，实现全员营销。推进“网络金融业务换道发展”，打造经营区域内场景融合、体验驱动型的综合金融服务模式。

Q：一个成熟的客户经理需要培养多久，薪酬考核机制是怎样的？

A：一个成熟的客户经理的成长过程为：见习客户经理后备→见习客户经理→小企业客户经理→综合客户经理。其中见习客户经理成长为小企业客户经理需要 1-1.5 年，小企业客户经理成长为综合客户经理至少要 2-3 年，因此成为一位成熟的客户经理至少需要培养 3-4 年。

在薪酬考核机制方面，我行对综合客户经理和小企业客户经理分为资深客户经理、高级客户经理、中级客户经理和初级客户经理等级别（内部还有细分等级划分）。我行从客

	<p>户经理的业绩情况、学习能力、业务操作等多个维度进行考评打分，按照固定的比例从得分由高到低评定等级，并按等级发放岗位薪酬。在弹性收入部分的绩效薪酬方面，我行管理部门明确各项绩效考核单价，同时提高发放频率，做到及时兑付，提升客户经理的体验感和获得感，激发客户经理的内生动力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年3月31日