

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	中信建投证券 杨荣 上海远海资产管理有限公司 周泽 深圳市富盛德资产管理有限公司 吴彬 中国国际金融股份有限公司 李梦遥 上海合道资产管理有限公司 江鹏 工银理财有限责任公司 宿增睿 中信建投经管委财富管理部客户 金庆辉 CSFG International Asset Management Limited 龙智华 中信建投证券股份有限公司深圳分公司 周聪 野村东方国际证券有限公司 方靖 厦门金恒宇投资管理有限公司 张旭 徐鹏 泰信基金管理有限公司 徐慕浩 红土创新基金管理有限公司 李传鹏 Capital International, Inc.（资本国际公司） Feiyu Shang 进门财经 邓慧琳
时间	2022年4月26日上午10:00-11:00
地点	张家港行总行17楼1703会议室电话调研

<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>副行长 陈金龙先生 副行长 陶怡女士 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 以及业务部门相关人员</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>主要就张家港行已披露的一季度报数据及相关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：</p> <p>Q：请简要介绍贵行数字化转型重点，贵行数字化转型是如何赋能贵行业务的？</p> <p>A：2021年，我行制定了“数字化转型三年规划”方案，通过采取“一年基础、两年赋能、三年驱动”实施策略，稳步推进数字化转型三年规划方案实施落地。今年将重点围绕普惠金融、公司金融、网络金融、线上+线下部分场景开展数字化转型试点，并对实施推进机制进行验证。</p> <p>在赋能业务方面，如：我行在2021年内，建设完成有绿色信贷管理系统项目，实现我行绿色资产的智能识别、项目环境效益测算、绿色项目库管理、客户环境风险监测预警、客户环境风险分类、营销任务管理等功能，通过数字化技术支撑，帮助分支机构抢占绿色金融营销先机，提升我行的绿色金融业务规模和余额。系统上线后，审批认定的绿色信贷规模出现了显著增长。此外，我行在省内农商行体系率先成立有模型实验室，强化推进数字化转型，充分利用大数据、人工智能等新兴技术，结合智能风控、智能营销等场景，重视前中后台的联建，通过开展多项数字化分析和监测课题，指导前台部门进行业务开展和风险识别。通过加强我行金融大数据挖掘、分析能力、金融科技应用能力，提升我行金融服务的便捷性、高效性，同时赋能全行业务的稳健良好发展。</p> <p>Q：一季度手续费和佣金净收入同比实现大幅增长，同比</p>

	<p>增长 337.5%，请问主要原因是？这种高增长是否可持续？</p> <p>A: 我行高度重视中间业务板块，持续开展零售交叉营销，对不同客群开展差异化营销，今年以来取得了不错的效果。其中收单商户手续费收入，由于执行费率新政后，通过不同客群对我行的贡献度进行差异化费率定价，吸引了一批优质商户，该部分手续费收入一季度同比实现了较高增速，另外代销类业务也出现了较好增长，由于我行对高净值客户和长尾客群的分层营销策略，对于高净值客户我们采取一对一的私人定制服务，对于长尾客群我们采取面广量大的普惠型财富业务，一季度末代销类业务手续费收入较去年同期也出现了较好增长。</p> <p>我行高度重视中间业务发展，积极改善产品以及营销策略，努力顺应新场景新形势，通过深耕区域客户，在市场上积累了较好的客群基础。下阶段会继续强化我行代销类业务经营，如：通过丰富配置保险产品，提升员工销售技能，继续做大保险中收；推广基金定投业务，根据市场行情，适当增加优质基金公司和基金产品的准入，打造我行“基金超市”；加强与品牌黄金公司的合作力度，丰富“文创金饰与投资金条”，项目化推进代销黄金业务等，多措并举提升我行中间业务收入。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 4 月 26 日