

证券代码：601860

证券简称：紫金银行

江苏紫金农村商业银行股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类型	<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（股东大会股东问答）
时间	2019年6月20日
地点	总行43楼会议室
参与单位名称	申万宏源、农银汇理、兴全基金
本行接待人员	董事会秘书吴飞，普惠金融部、计划财务部、董事会办公室相关人员
现场问答环节主要内容	<p>1. 请介绍一下贵行“服务三农、服务中小、服务城乡”的市场定位，什么时候开始确立这样的经营战略？成立至今我们的经营战略有过怎样的变化？</p> <p>本行是由南京地区原四家信用联社合并改制组建的，从信用联社至紫金银行，我们始终立足“服务三农、服务中小、服务城乡”的市场定位，充分发挥点多面广、决策链短、高效灵活的体制机制优势，深入南京城镇化进程，主动对接地区产业转型升级，抓住居民收入增长的契机，大力开展各类业务，坚持服务地方实体经济的发展。</p> <p>2014年，本行制定了五年发展战略规划，提出了“零售、公司、金融市场三大业务支柱”，并已圆满收官；2018年本行根据实际发展情况，制定了五年大零售发展战略规划，进一步提升大零售业务在本行的战略地位；2019年本行立足上市新起点，制定了新三年发展战略规划，提出“零售业务是发展的主推器、公司业务是发展的稳定器、金融市场业务是发展的助力器”，努力将本行打造成为“最理解客户、最佳体验、最值得信赖的优秀上市农商行”。</p>

2. 贵行小微业务是怎样开展的？业务模式如何？较同业相比，有何相同与不同？

我行始终按照“坚守定位、回归本源”的要求，以服务实体经济为重点，着力提高小微贷款占比，从制度建设、考核调整、产品创新、网格营销、流程支撑、渠道建设等方面着手，致力于拓宽小微企业融资渠道、加快贷款审批效率、创新融资方式，提高小微金融覆盖面。一方面全力打造普惠特色拳头产品。针对小微企业和个体工商户的小额信贷资金需求，加速产品创新，截至目前已顺利上线“房易融”“金陵惠农贷”“科技贷款”“税微贷”“税信贷”等一批特色产品。一方面强化流程支撑。全力贯彻极简流程理念，持续提高办贷效率、提升客户体验，建立重点民营企业审查审批“绿色通道”和大额授信预判制度等一系列措施，全力保障 1000 万元以下小微贷款的办理效率。全行推广限时服务，客户可在微信中自助查询贷款每个环节办理进度，切实提升办贷效率和客户服务水平。

我行强调为小微企业提供综合金融服务方案，全方位解决小微企业金融服务存在的痛点和难点问题。我行扎根宁镇扬地区，利用人缘、地缘、亲缘优势开拓小微市场业务；同时近年来也不断利用科技手段推出纯线上、线上线下结合方式的各类小微贷款产品，对存量小微贷款产品迭代更新提供小微客户覆盖面。

3. 在南京这样金融服务比较发达的城市如何在服务小微上树立自己独特的业务优势和竞争力？

我行利用地缘优势，积极开展小微企业金融服务网格化营销活动，聚焦，着力提升普惠金融支撑力。一是着力构建“零售网格”，抓实聚焦居民小区、聚焦周边商户营销、聚焦社群互动、聚焦共建引领、聚焦商盟协同等“五个聚焦”，开展精准营销走访活动。二是做实农村金融服务网格，

主动融入政府网格，实现社区网格化，围绕商会营销、网格化金融渗透，推进网点服务智能化、营销服务批量化。

4. 在“宽货币”环境下，银行资产端优势将更加重要。对于紫金银行而言，今年、明年资产摆布的策略有何变化？贷款增长的持续性如何？贷款收益率水平低于江苏地区农商银行平均水平的原因？对后期息差走势的总体判断。

今明两年资产摆布主要以增加贷款和债券投资为主。预计本行贷款可以保持稳步增长。贷款收益率低于江苏地区农商银行平均水平的原因主要为南京地区金融机构较多，竞争压力大。预计后期本行息差将保持平稳。