

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

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	2021年9月13日
地点	总行43楼会议室
参与单位名称	天风证券、民生通惠资管、世纪证券资管、英大证券、人保养老、国泰君安资管、富安达基金、高致投资
本行接待人员	董事会办公室、计划财务部、普惠金融部、公司金融部、私人银行部相关人员
现场问答环节主要内容	<p>一、请问贵行二季度营收相较一季度明显上升的主要原因是什么？</p> <p>2021年以来，我行按照监管要求，回归存贷款本源，增加存贷款业务占比，存贷款利息收入占比提升，尤其零售业务收入占比显著提升。截至2021年上半年，我行实现净利息收入19.88亿元，同比增加1.02%，净利息收入占比94.2%，提升14.4个百分点，其中：零售业务收入占比40.30%，提升17.9个百分点，零售转型逐步发力。零售转型过程中，资金业务规模逐渐压降，资金业务收入占比10.1%，下降7.7个百分点，为通过业务结构的优化促进营收规模上升提供了一定基础。</p> <p>二、请问贵行零售转型中公司业务如何协同？</p> <p>下半年，我行资产负债配置依然以增加信贷投放、压降同业规模为主，预计下半年还将增加投放60亿元，投放依然以小微、个人贷款为主。</p> <p>零售转型过程中，我行公司业务的结构和质量也在不断改进和提升。上半年，我行公司贷款余额984.52亿元（含贴现），较年初增加74.50亿元，增幅8.19%。截至8月末，贷款</p>

余额较6月末净增约15亿元，四季度将进一步加强投放，预计全年将净增投放超过70亿元；大额贷款占比30.20%，较年初下降2.65%，预计年末将达到30%以内。

一是全面支持实体经济。我行紧跟监管政策导向，加大产品服务创新、优化业务审核流程，聚焦服务实体经济，提升小微企业融资的可获得性。从担保方式看，我行上半年信用方式贷款余额206.49亿元，较年初增加70.81亿元、增幅52.19%，占比15.32%，高于各项贷款平均增速。其中，制造业信用贷款15.94亿元，较年初增加6.02亿元，占全部制造业贷款的19.55%。下半年，随着我行一系列的相关产品和政策的出台，支持实体、支持制造业和小微企业的力度将进一步加强。

二是有序推进业务转型。我行积极推动行业银行建设，针对客户所处区域产业集群特点，差异化制定行业综合金融服务方案，瞄准行业痛点发掘业务机会，以客户为中心，对公业务多个条线协调联动，服务客户竞争力持续提升。

三是主动调整业务重心。我行持续推动业务持续下沉，引导公司信贷从“135”老标准向“351”新标准逐步转变，即优先投放300万以下贷款，积极投放300万-500万之间贷款，稳健投放500万-1000万之间贷款，审慎投放1000万-2000万之间贷款。普惠金融明确经营定位，以个体工商户、小微企业、民营企业、涉农贷款为主要客群，积极投放200万的贷款，重点营销50万左右的客户。

四是快速发展绿色金融。我行从公司治理、政策制度、产品创新、金融科技、内控管理、能力建设等方面，支持绿色低碳发展，促进人与自然和谐共生。截至上半年末，我行绿色贷款余额89.35亿元，增幅达83%，是各项贷款增速的6.9倍。我行于2021年4月发布了首份ESG报告，为全国农商行首例；近期我行又正式签署采纳联合国《负责任银行原则》，成为国内第十家签署PRB的商业银行。同时我行还获得“江苏省绿色金融十大杰出机构”的殊荣。下半年我行将进一步出台紫金苏碳融、绿色票据等相关绿色产品，大力发展绿色金融。

三、请问贵行在拓展非息收入方面有什么规划？

为有效推动全行高质量发展，我行正着力构建新型发展体系，努力在做实做强信贷主业的基础上，加快中间业务收入的领域拓展。整体上，我行将通过社区银行和财富管理银行双轮驱动的方式扎实推进转型发展新格局地构建。

社区银行打造方面，我行针对性提出“紫金到家”品牌战略。通过紫金产品到家、服务到家、金融到家、社交到家四个维度，结合线下、线上的网点升级和场景打造，以社会责任属性推动金融属性，全面打造线下网点独特的社区生态圈，全面实现“紫金到家，到紫金就是回家”的社区银行战略愿景。

财富管理提升方面，我行紧密围绕“以客户为中心”的经营理念，加强财富队伍建设，搭建“VIP客户-财富客户-私人银行客户”的三级财富体系，形成“网点大堂经理-分支行理财经理-总行私人银行家”的客户分层经营模式，健全零售版块专业分工与统筹相结合的机制，提升零售客群精细化管理能力和财富队伍的综合服务能力。同时，聚力产品创新，保障财富类产品供应，对标先进银行，持续开展产品创新和流程优化，做长产品线，不断增加私行专属产品、理财、基金、贵金属、保险等产品的供应，满足客户多元化需求。