

证券代码：601528

证券简称：瑞丰银行

浙江绍兴瑞丰农村商业银行股份有限公司
投资者关系活动记录表

序号	投资者关系活动类别	时间	活动形式	参与单位名称	上市公司接待人员姓名
1	☒ 机构路演	2025 年 4 月 16 日 15: 30-17: 00	现场会议	申万宏源证券、招商证券、中泰证券、海富通、华泰证券、华创证券、浙商证券、兴业证券、光大证券、开源证券、华福证券、国海证券、广发证券、长江证券、财通证券、中金公司、中财期货、东方证券、国盛证券、南方基金、国联安基金、天弘基金、国泰基金、嘉实基金、国金基金、国寿安保基金、创金合信、华安证券、兴业基金、国投证券、上银基金、招商基金、永赢基金、达诚基金、西部证券、利得基金、前海开源基金、国联证券、湘财证券、爱建证券、广发基金、汇添富基金	董事长吴智晖，行长陈钢梁，副行长严国利、秦晓君、宁怡然，董事会秘书章国江等
2	☒ 特定对象调研	2025 年 4 月 22 日 14: 30-15: 30	电话会议	中金公司、千禧年基金	董事会办公室主任冯新红、证券事务代表曹驰

3	☒ 特定对象调研	2025 年 4 月 23 日 14: 00-16: 00	现场会议	财通证券、中欧基金、信诚基金、光大保德信基金、国寿安保基金、鹏华基金、永赢基金、银华基金、平安养老、嘉实基金、博时基金、汇添富基金、建信养老、泰康基金、海富通基金、富国基金、财通资管、泓德基金、银河基金、易方达基金	董事会秘书章国江、证券事务代表曹驰
4	☒ 券商策略会	2025 年 4 月 29 日 13: 30-14: 30	现场会议	中泰证券、上银基金、承珞资本、交银康联资管	证券事务代表曹驰
5	☒ 券商策略会	2025 年 5 月 7 日 14: 30-15: 30	现场会议	国海证券、华泰保兴、众赞金融、民生通惠、浦银安盛基金、国海证券资管、资烁资本、宽远资产、永赢基金	证券事务代表曹驰
6	☒ 券商策略会	2025 年 5 月 8 日 11: 00-12: 00	现场会议	华创证券、巨杉投资、长江养老保险、宁泉资产、牧鑫资产	董事会秘书章国江、证券事务代表曹驰
7	☒ 券商策略会	2025 年 5 月 9 日 15: 30-16: 30	现场会议	开源证券	证券事务代表曹驰
8	☒ 特定对象调研	2025 年 5 月 13 日 15: 00-17: 30	现场会议	申万宏源证券	副行长严国利、董事会秘书章国江、董事会办公室主任冯新红、证券事务代表曹驰及相关部门负责人

9	☒ 券商策略会	2025 年 5 月 22 日 14: 30-15: 30	现场会议	广发证券、兴全基金、海通资管、杭银理财、国金基金、太平养老、易方达基金、南方基金、粤民投	证券事务代表曹驰
10	☒ 特定对象调研	2025 年 5 月 27 日 14: 00-17: 30	现场会议	中金公司、鹏华基金、久期投资、Capital group、信达澳亚基金、Hao Capital	证券事务代表曹驰
11	☒ 特定对象调研	2025 年 6 月 13 日 12: 00-13: 00	现场会议	华泰柏瑞基金	董事会秘书章国江、证券事务代表曹驰
12	☒ 特定对象调研	2025 年 6 月 13 日 13: 30-14: 30	现场会议	中金公司、工银安盛、摩根基金、招商信诺资管、怀澄私募、中信证券自营、信达资产	董事会秘书章国江、证券事务代表曹驰
13	☒ 特定对象调研	2025 年 6 月 27 日 14: 00-17: 30	现场特色调研	广发证券、浙商证券、国盛证券、长江证券、开源证券、中金公司、华创证券、汇丰前海证券、中泰证券、申万宏源证券、招商证券、华泰证券、国海证券、中信证券、国投证券、光大证券、兴业证券、南方基金、弘康人寿、长信基金、泉果基金	董事长吴智晖、副行长严国利、董事会秘书章国江等
投资者关系活动主要内容介绍		接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。			

调研主要内容	1. 贵行 2024 年实现了领先行业的营收增速，请问今年有什么应对举措以实现营收平稳表现？ 2025 年，本行推动营收平稳增长举措主要有：一是加快贷款投放。结合当前我行经营管理需要、区域市场环境，考虑贷款利率持续下行的趋势，推动贷款早投放、多投放，尽早实现全年贷款投放目标；强化利率优惠管理，优化贷款利率定价体系，适当提高贷款指导利率水平，提高客户区分度、增加优惠项，结合客户综合贡献，突出客户差异化定价，增加客户综合营销。二是加强存款成本管控，优化存款结构。有序降低存款产品利率，优化结构，逐步下调存款产品利率，加大低成本存款拓展力度。三是优化以利润为导向的绩效考核体系，突出价值导向。重点围绕营业收入、人均创收、存贷利差、基础客群等，对贷款户数、低成本存款等导向性指标加大考核力度。四是继续推进全行范围内的降本增效工作，深化全行“过紧日子”的理念。优化完善降本增效管理机制、考核机制，将降本增效管理深入触达支行和条线，通过利润挖潜促进营收的平稳增长。 2. 绍兴柯桥地区、义乌地区经济还是出口导向型经济，贵行储备了哪些措施来抵御关税变化对贵行的潜在影响？ 从出口数据来看，柯桥区和义乌区虽为出口导向型经济，但直接出口美国的占比相较全国和浙江省要低，整体影响可控。同时，为精准服务外贸企业纾困发展，为区域外贸经济“稳拓调优”注入金融动能，本行推出金融护航“十大举措”，通过“专项授信+政策协同+数字赋能”三维发力，设立 100 亿元专项信贷资金，创新“关贸避险贷”等特色产品，推出“利率、汇率、费用”等一揽子减费让利措施，提供无还本续贷、分期付款等灵活方案，保障企业稳订单、降成本、畅通道、强保障，构建全周期赋能生态。 3. 今年以来，信贷投放情况如何？ 今年以来，我行坚持“早投放、早收益”原则，截至 2025 年一季度末，贷款投放基本符合进度预期。其中：对公贷款投放与往年基本持平，新增贷款主要集中在民营小微企业、制造业和涉农贷款；个人贷款重点客群主要围绕经营客群、白领客群、蓝领客群、农户客群等。 4. 对于促消费以及鼓励消费贷款的指引，贵行在业务推进中有什么响应思路？ 2025 年，我国消费品补贴政策再升级，我们也紧盯消费领域中的 IP 经济、银发经济、体验式消费等细分场
--------	---

	景，通过以“服务”为核心的在地化场景，推动客户及业务增长。在贷款政策的响应上，我行及时贯彻落实监管政策要求，一是提高个人消费贷款额度，个人消费贷款自主支付的金额上限从 30 万元提高至 50 万元，个人互联网消费贷款金额上限从 20 万元调高至 30 万元；二是优化个人消费贷款期限，对有长期消费需求的客户，个人消费贷款期限延长至不超过 7 年。 5. 贵行多次提到“一基四箭”的区域发展策略，请问在“一基四箭”有什么差异化打法？ “一基四箭”区域发展策略是本行基于现有业务经营区域确定的差异化业务目标和增长路径计划，其中，“一基”是指柯桥区域，“四箭”是指越城、义乌、滨海、嵊州区域。 柯桥区域定位做深做透，夯实基本盘，柯桥是绍兴大城市的经济和商贸中心，作为大本营，本行在柯桥区域市场占有率高、客户覆盖面广，我们立足以客户为中心的深度经营，致力于做深市场空间、做实基础金融、做透社区生态，牢牢守住市场份额。越城区域定位开拓进攻，拓疆建新功，越城是绍兴市政治、文化中心，是市委市政府所在地，我们将充分发挥镜湖新大楼的辐射优势，深入推进越城“1+3+3”模式打造，逐步提升银政关系、村居关系和人缘情缘优势，实现增量扩面和市场拓展。义乌区域定位增速换挡，加速提份额，义乌是浙江省乃至全国经济活力最强的地区之一，是天然的普惠小微金融沃土，具有广阔的市场空间和客户资源，我们围绕“以风控为基、侧重规模、利润为本”的战略定位，聚焦商会、协会、外贸、小微、商户、社区、按揭、白领八大核心客群，加速份额提升。滨海区域定位公私一体，联动新蓝海，滨海是印染产业聚集地、产业工人集聚地，是绍兴产业布局发展的高地，我们专注于目标客户的公私联动经营，打造全行“公私联动样本间”，同时，基于其区域特点，创新举措赋能“生态绿”建设。嵊州区域定位融合发展，激活新动能，嵊州是全国百强县市之一，是中外闻名的中国越剧之乡、中国领带之乡、中国厨具之都、中国小吃文化名城等，本行作为主发起行设有嵊州瑞丰村镇银行，我们坚持村镇银行做小做散、做实做优的发展策略，明确客群策略和路径打法，创新突破零售基础，打造小而美的发展模式，进一步激发发展动能。
--	--