

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）
机构名称	长江证券、华泰自营
时间	2026年1月29日
地点	紫金银行总行
形式	现场会议
本行接待人员	公司金融部/普惠金融部、零售金融部、金融市场部、计划财务部、风险管理部、董事会办公室相关人员
调研主要内容	<p>1. 2026年开门红时期，贵行在做小做散方面有什么举措？</p> <p>我行坚守支农支小定位，强化做小做散战略，一是深耕“三农”小微客群，聚焦小微企业、个体工商户、新型农业经营主体等客群，深入推进网格化营销，围绕“走访对象、走访目标、走访标准、走访流程、过程管控及结果应用”六个维度，依据新客户挖掘、存量客户额度提升、存量客户维护及流失客户挽回四大类别下的八项模型，加强首季度营销走访，推进做小做散赋能；二是深化区域特色行业研究分析，不断提升业务研判和服务能力，推动业务发展与特色产业深度融合，积聚差异化优势；三是紧扣政策导向，主动对接高新技术产业、绿色低碳产业等战略性领域的中小微企业，以及先进制造业集群，创新产品和服务模式，赋能新质生产力发展；四是加速供应链金融布局，依托核心企业搭建链式荐客平台，为上下游中小微链属客户提供融资、结算、代发、理财等综合服务。</p> <p>2. 围绕提振消费专项行动等工作要求，请问贵行有什么具体的措施？</p> <p>一是构建产品差异化竞争优势，在消费贷款额度和还款方式方面，持续优化客户用信体验；二是拓宽消费贷款服务覆盖客群，落实阶段性促消费政策，延长消费贷款授用信期限，覆盖更广泛的消费信贷客户群体；三是加强业务推动，压实过程管理，扎实推动消费贷款旺季营销工作；四是增强线上线下全链路服务能力，采用“线下展销+线上直播”融合模式，构建沉浸式、零距离消费互动场景。</p>