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 | ☑特定对象调研 | 2025年1月2日14：30-16：00 | 现场会议 | 富国基金、国信证券 | 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 |
| 2 | ☑特定对象调研 | 2025年1月10日14：30-16：30 | 现场会议 | 南方基金、华安证券 | 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 |
| 3 | ☑特定对象调研 | 2025年2月7日13：00-14：45 | 现场会议 | 南方基金 | 董事会秘书章国江、证券事务代表曹驰 |
| 4 | ☑特定对象调研 | 2025年2月12日10：00-11：30 | 现场会议 | 招商证券 | 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 |
| 5 | ☑券商策略会 | 2025年2月14日13：30-14：30 | 现场会议 | 申万宏源证券、农银汇理、海富通、中信保诚基金、工银安盛、国华兴益、复星保德信、路博迈、安联基金、申万FICC、国泰君安资产、南京证券自营、晨燕资产 | 董事会秘书章国江、证券事务代表曹驰 |
| 6 | ☑券商策略会 | 2025年2月14日15：30-16：30 | 现场会议 | 开源证券、东方证券、嘉实基金、宏利基金、海富通 | 董事会秘书章国江、证券事务代表曹驰 |
| 7 | ☑特定对象调研 | 2025年2月24日14：00-16：00 | 现场会议 | 汇丰前海证券、Capital Group | 证券事务代表曹驰 |
| 8 | ☑特定对象调研 | 2025年2月25日15：00-17：00 | 现场会议 | 中金公司、易方达基金、摩根基金、永安国富、鹏华基金、工银瑞信基金、富达基金、国寿养老、华创证券、建信理财、杭银理财、小康人寿、华创自营 | 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 |
| 9 | ☑券商策略会 | 2025年2月26日13：30-14：30 | 现场会议 | 国海证券、胜道投资、牧鑫私募、南方基金、同威投资、招银理财、朴远资产 | 证券事务代表曹驰 |
| 10 | ☑券商策略会 | 2025年2月26日15：30-16：30 | 现场会议 | 东方证券 | 证券事务代表曹驰 |
| 11 | ☑特定对象调研 | 2025年3月4日15：00-17：00 | 现场会议 | 长江证券、国泰君安、招商资管、中邮基金、渝农商行、南银理财、国泰基金、华泰保险、东方红资管 | 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3月5日9：30-11：00 | 现场会议 | 中泰证券、汇添富基金、华泰资产、创金合信、长城基金、信诚基金、国海资管 | 董事会秘书章国江 |

|  |  |
| --- | --- |
| **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．贵行今年的主要信贷投向是哪些方面？  坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻中央和省委经济工作会议精神，按照省行党委部署要求，以党建统领“1235”高质量发展规划实施，坚持“做小做散做特色、做实做精做持久”，聚焦“质的有效提升”与“量的合理增长”动态平衡，高质量做好全年信贷投放工作。一是强化“三农”金融服务。服务好“三农”，助力共同富裕示范区建设，全力做好乡村产业致富带头人、农创客、村级集体经济项目建设等信贷投放，加大对粮食和重要农产品保供、重点种业企业、农业基础设施等薄弱环节的金融支持。二是强化先进制造产业集群培育金融服务。加大对区域内先进制造业集群的金融支持，重点支持现代纺织、绿色化工、高端智能装备等传统产业改造升级和新材料、生物医药、半导体等新兴产业发展壮大。三是强化市场主体融资服务。加大普惠小微贷款、支农支小再贷款、再贴现、信用贷款、无还本续贷等工具使用，提升民营企业、中小微企业、专精特新企业、外贸企业服务质效，优先保障市场主体融资畅通。四是强化重点领域支持。加大区域内基础设施和重大项目建设的支持，加大消费、科创、绿色、普惠、养老、供应链、新质生产力等领域支持，优化房地产金融服务，着力推动经济回升向好。  2.2024年“五篇大文章”整体发展情况？  本行始终牢记金融服务实体经济的初心使命，紧跟国家和区域发展战略，以“五篇大文章”为抓手，出台“五大金融”三年方案，面向社会发布“五大金融”行动计划，向“五大金融”客户代表授信580亿元，打造“1+6+N”的科技金融服务体系、产业化绿色金融服务体系、标准化普惠金融服务体系、多元化养老金融服务体系和增值式数字金融服务体系，为各类市场主体提供高效、精准、便捷的综合金融服务，“五篇大文章”综合指标评价位居全市第一。截至2024年末，本行绿色贷款余额45.94亿元,较年初新增27.16亿元,增速达144.63%；我们服务科技型企业1,018家，贷款余额137.93亿元，增速达18.59%；服务专精特新企业73家，贷款余额17.48亿元，专精特新企业服务覆盖面达36.14%；普惠型小微企业贷款余额达527.50亿元，占总贷款比重为40.28%，增速达16.70%。  3．如何展望2025年全年净息差走势？  2024年，受市场利率下行、存款成本下降影响滞后等因素影响，本行净息差仍有所下降，但降幅收窄。2025年，本行将在继续加大资产端优质资产投放、促进资产结构优化、强化定价精细化管理的同时，着力从负债端强化息差管理，通过极致客户体验、小微深度经营、场景金融拓展等举措的深化，加大结算性低成本存款的吸收，同时，通过主动资产负债管理，优化存款产品及定价管理，随着挂牌利率调整后的存款重定价影响逐步体现，预计存款付息率将有一定程度下行。总体而言，2025年本行将最大程度通过负债端成本管控来弥补资产收益下行影响，努力提高息差稳定性。  4.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。  柯桥是本行基本盘，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。越城是绍兴城市之芯，也是绍兴产城融合之心，更是绍兴创新创业之地，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。嵊州是全国百强县市之一，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。 |