

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	<input checked="" type="checkbox"/> 券商策略会	2024年5月6日 11:00-12:20	现场会议	中泰证券、万家基金、上银基金、人保养老、华安基金、默驰投资、宁泉资产、招商基金、永赢基金、泰康资产、浙商基金、财通资管、趣时资产、浙商资管	董事会秘书吴光伟
2	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研	2024年5月10日 14:00-15:00	线上会议	兴业证券、广发基金	董事会秘书吴光伟、证券事务代表曹驰
3	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研	2024年5月16日 14:00-15:00	现场会议	开源证券、万家基金	董事会秘书吴光伟、证券事务代表曹驰
4	<input checked="" type="checkbox"/> 券商策略会	2024年5月28日 13:30-14:30	现场会议	太保资产、敦和资管、富国基金、长江资管、中银资管、仙人掌资产、浙商证券	证券事务代表曹驰
5	<input checked="" type="checkbox"/> 券商策略会	2024年5月28日 15:30-16:30	现场会议	华创证券、光大自营、东方财富证券、信弘天禾	证券事务代表曹驰

6	☑ 特定对象调研	2024年5月30日 10:00-11:00	现场会议	太平洋证券、中金资管、国金基金	董事会秘书吴光伟、证券事务代表曹驰
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	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。				
<b>调研主要内容</b>	<p>1. 公司未来的分红计划，如何平衡增长和分红的关系。</p> <p>近年来，本行一直实施稳健的股利分配计划，2021年，本行实施每10股派1.8元的股利分配政策；2022年，本行实施每10股派1.50元、以历年未分配利润每10股转增3股的股利分配政策；2023年，本行实施每10股派1.8元的股利分配政策。</p> <p>公司的高质量 and 可持续发展是保障股东利益的根本。在确保净利润可持续增长的同时，本行将根据相关法律法规及本行章程，在确保股东和投资者利益的前提下，制定稳健的现金分红政策，一方面积极回报股东，另一方面合理确定利润留存，持续提升内源性资本的积累，更好地服务于本行的高质量发展。</p> <p>2. 请简要介绍贵行2024年的经营计划。</p> <p>2024年，本行将坚守长期主义、坚持价值引领、坚定道路自信、坚决刀刃向内、坚毅笃行实干，同向奔赴、狠抓落实，奋进“双一流”，共筑“百年梦”，努力实现2024年归属于母公司股东的净利润增幅达到10%以上、资产负债规模增幅达到8%以上。整体而言，2024年，我们将基于对外部形势的判断，适当调整目标发展速度，更好地进行自身规模、结构平衡优化的发展，同时进一步夯实我们的内功，提升管理能力。当然，我们在上述目标基础上，根据资源禀赋情况，尽最大可能进行提升。</p> <p>在具体策略上，本行一是将围绕主责主业，全力以赴打好贷款业务“增长仗”、存款业务“增效仗”、异地空间“增量仗”；二是将围绕管理能力，锚定服务转型这一战略目标深耕服务“原点”，锚定风险转型这一核心任务打通经营“堵点”，锚定管理转型这一最大推力驱动效能“绩点”；三是围绕降本增效，将千方百计降业务成本、管理成本、运营成本，实现提质增效。</p> <p>3. 近年来，贵行的营业收入中非利息收入的增速较快，但利息收入占比相比其他银行仍较高，能说明一下具体原因吗？利息收入占比过高是否会对贵行后续的发展产生一定的制约作用？</p> <p>过去几年，本行一直坚持深耕传统业务，深化普惠模式、落实融资畅通、践行共富金融，使得本行营业收入中利息净收入占比总体较高。2024年一季度，本行投资收益、公允价值变动损益、其他收益等非息收入实现较大的增幅，利息收入的占比略有下降。在利率市场化和互联网金融发展的大背景下，银行业普遍面临净利差</p>				

收窄的境况，提升非利息业务收入是本行面临市场竞争环境变化等挑战的重要措施。未来，本行将在坚持传统业务持续稳健发展的同时，将非利息收入作为新的收入增长点，稳健培育和发展非利息收入涉及的相关业务。

4. 从2020年到现在，贵行异地区域的贡献在不断增加，今年我们看到异地战略升级成了“一基四箭”，想请教贵行新增的滨海新区的主要的打法思路是怎么样的？

“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。滨海区域作为“四箭”之一，它是印染产业聚集地、产业工人集聚地，是绍兴产业布局发展的高地。我们将基于滨海区域对金融服务的有效需求和明显的区域特征，专注目标客户的持续综合化服务和深度经营，实现“公司做精”的模式打造。同时，以公司业务为切入点，通过“公司+个人”、“公司+财富”等公私联动，带动公司业务零售化，打造全行“公私联动样本间”。