**证券代码：601665**  **证券简称：齐鲁银行**

**齐鲁银行股份有限公司投资者关系活动记录表**

 **编号：2023-005**

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | ☑特定对象调研 □策略会 □媒体采访□新闻发布会 □现场参观 □业绩说明会 □其他  |
| **参与单位及人员** | 10:00-11:00：国泰君安证券黄汝南，泰康资管平鹏、王子昂 |
| 13:30-15:00：国盛证券马婷婷、陈功、丁诗淼、张明明，广发资管林炜佳，华商基金段晓菲、赵佳飞，鹏扬基金谷永涛，国联证券王磊、王书豪，富荣基金陈政龙，华创证券凌子，国都证券邹婵 |
| **时间** | 2023年2月24日（星期五） |
| **地点** | 齐鲁银行总行大厦会议室 |
| **召开方式** | 现场交流会 |
| **上市公司****出席人员** | 计财部、风险管理部、信贷审批部、公司银行部、零售银行部、普惠金融部、金融市场部、组织人事部、董事会办公室相关人员 |
| **投资者关系活动记录** | 1. **贵行县域金融业务主要是采用怎样的打法？有什么竞争优势？**

答：山东是县域经济发展的大省、强省，本行作为山东本土银行，始终与区域经济共振共鸣共发展，全面对接乡村振兴战略，把“县域金融”作为长期战略方向，立足长远，坚守好长期发展赛道，通过加大对县域的资源投入，在渠道、产品、客群、创新等方面全方位开展工作，形成了自己的独特打法。通过县域网点+乡村振兴服务站，低成本铺排服务网点，努力扩大县域金融覆盖面，与政府和第三方合作，持续做好增量客群的做大增效，实施战略级的资源投入，建设条线管理的营销团队并匹配专项考核办法，丰富“一县一品”产品体系，提高县域客群的综合服务能力。2022年县域存贷款增速高于全行存贷款增速，推动了资产负债结构的优化。本行借助科技赋能，着力在县域客户定制化服务上建立竞争优势。县域客户众多，县域经济特色化明显，本行发挥市场反应快、执行力强的独特优势，快速响应县域客户金融需求，设计贴近当地县域经济发展特色的金融产品。针对县域乡村地区客户对资金需求“小、频、快”的特点，在产品设计、风险控制方面逐步形成了自己的模式，全行普惠涉农贷款连年保持了快速增长，风险一直处于可控水平。1. **贵行对公贷款有什么样的经营特色？**

答：本行对公贷款具有以下特色：一是根据宏观经济政策、产业政策、监管政策及行内经营方针，授信政策持续向服务实体经济、支持绿色信贷产业、支持新旧动能转换倾斜，加大力度优先支持制造业；二是梳理重大重点项目、制造业单项冠军企业等名录，各级机构通过线上线下的方式精准对接，落实客户真实融资需求，总分行按周统计各业务进展情况，持续关注业务落地进度；三是作为本土法人银行，审批链条短、效率高，能够及时为客户解决经营周转所需资金；四是增加产业链业务产品创新和机构区域网点辐射面，提升客户信贷融资便捷度。1. **近几年贵行手续费一直保持不错的增长，今年中收能否继续保持较快增速？**

答：2023年，本行将继续实施财富管理战略，加大代销等理财业务发展；不断丰富中收产品和业务资质，进一步挖潜贸易金融、衍生品、新增代销基金等中收贡献；积极克服债券市场波动和票据新规等对手续费的影响，力争不断提高非息收入在营业收入中的占比。 |
| **资料清单（如有）** | 无 |