

证券代码: 603869 证券简称: ST智知 公告编号: 临2024-139

新智认知数字科技股份有限公司  
关于公司股票实施其他风险警示相关  
事项进展情况的提示性公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：  
●新智认知数字科技股份有限公司（以下简称“公司”）被出具了否定意见《2023年度内部控制审计报告》，根据《上海证券交易所股票上市规则》第9.8.1条第（三）项规定，公司股票自2024年6月6日起被实施其他风险警示。

●根据《上海证券交易所股票上市规则》第9.8.4条规定，公司将每月披露一次其他风险警示相关事项的进展情况，提示相关风险。

一、公司被实施其他风险警示的相关情况  
毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“毕马威华振”）对公司2023年度财务报告内部控制的有效性进行了审计，出具了否定意见的《2023年度内部控制审计报告》，根据《上海证券交易所股票上市规则》第9.8.1条第（三）项规定，公司股票自2024年6月6日起被实施其他风险警示。

二、整改措施及进展情况  
（一）与存货及时暂估入账相关的内部控制缺陷  
公司已在2023年年报中提出前所采购合同完成了梳理，并已对跨期到2024年一季度的存货和应付账款在2023年财务报表做出调整。2024年6月，公司对所有预期待合同重新做了复核，确保存货和应付账款的完整性。

公司新增系统项目立项、采购、入库到账务处理流程，强化每个环节的职责与衔接。按照《企业会计准则第1号—存货》的要求，定期与供应商、客户核对账务，严格以权责发生制为基础对存货及应付账款进行会计确认。

2024年6月，公司数字化项目管理系统平台的三大基础业务模块和部分功能模块已上线；其他功能模块尚在建设中，该项目管理系统可助力公司实现项目管理全流程的数智化，保证存货和应付账款的完整性。

（二）与金融资产分类别及流动和非流动资产分类相关的内部控制缺陷  
公司于2023年年度报告中完成对相关会计科目的更正调整。针对此次差错，公司治理层及时组织财务专业人员进行了专业培训，以确保对会计政策和会计估计变更的准确理解和应用。同时，公司还增设了财务报告审阅和分析岗位，以增强内部控制，确保财务报表符合准则要求。

公司持续完善内部控制体系的执行，全面梳理和规范内控流程，加强对重大风险领域的内控检查，切实提升内部控制制度的有效执行，不断提升公司规范运作水平，维护好公司及全体股东的合法权益。

三、公司股票被实施其他风险警示的情况说明  
因公司被出具了否定意见的《2023年度内部控制审计报告》，根据《上海证券交易所股票上市规则》第9.8.1条第（三）项规定，公司股票被实施其他风险警示。

根据《上海证券交易所股票上市规则》第9.8.4条规定，公司将每月发布一次提示性公告，及时披露上述事项的进展情况。

公司郑重提示“大投资者，《中国证券报》《上海证券报》《证券日报》及上海证券交易所网站是公司选定的信息披露媒体和信息披露网站，公司所有信息均以在上述指定媒体公开信息的正式公告为准，公司将严格按照有关法律法规的规定和要求，及时做好信息披露工作。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

特此公告。

新智认知数字科技股份有限公司  
董 事 会  
2024年7月2日

证券代码: 603869 证券简称: ST智知 公告编号: 2024-137

新智认知数字科技股份有限公司  
关于股份回购进展公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：

回购方案首次披露日	2023/10/27
回购方案实施期限	2023年10月28日-2024年10月26日
回购总金额范围	10,000万元-15,000万元
回购用途	①减少注册资本 √用于员工持股计划或股权激励 ②用于维护公司价值及股东权益
累计已回购数量	1,996,606股/股
累计已回购股份占总股本比例	3.96%
累计已回购金额	13,337.26万元
实际回购价格区间	4.70元/股-10.16元/股

一、回购股份的基本情况  
新智认知数字科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年10月26日召开第五届董事会第四次会议，审议通过了《关于以集中竞价交易方式回购公司股份方案的议案》，同意公司使用不低于人民币10,000万元（含）且不超过人民币15,000万元（含）自有资金以集中竞价交易方式回购公司股份，用于实施股权激励，本次回购期限自董事会审议通过之日起12个月内。

2023年10月30日，公司首次通过回购专用账户以集中竞价的方式交易方式实施回购股份，具体情况参见公司于2023年10月31日于上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）及指定信息披露媒体披露的相关公告。

二、回购股份的进展情况  
2024年6月，公司通过集中竞价交易方式已累计回购股份201.26万股，占公司总股本的比例为0.40%，回购的最高价为5.27元/股，最低价为4.70元/股，支付的金额为1,021.18万元。

截至2024年6月30日，公司已累计回购股份1996.606万股，占公司总股本的比例为3.96%，购买的最高价为10.16元/股，最低价为4.70元/股，已支付的总金额为13,337.26万元（不含佣金等交易费用）。

上述回购进展符合相关法律法规的规定及公司回购股份方案的要求。

三、其他事项  
公司将严格按照《上市公司股份回购规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第7号——回购股份》等相关规定，在回购期限内根据市场情况择机做出回购决策并予以实施，同时根据回购股份事项进展情况及时履行信息披露义务，敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

新智认知数字科技股份有限公司董事会  
2024年7月2日

证券代码: 603869 证券简称: ST智知 公告编号: 临2024-138

新智认知数字科技股份有限公司  
关于广西证监局对公司及相关责任人  
采取警示函行政监管措施所涉问题的  
整改报告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

新智认知数字科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2024年5月31日收到中国证券监督管理委员会广西监管局下发的《关于对新智认知数字科技股份有限公司及有关责任人出具警示函措施的决定》（[2024]8号），以下简称《警示函》），并要求公司对《警示函》指出的问题进行整改。具体情况详见公司于2024年6月1日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《关于公司及相关人员收到行政监管措施决定书的公告》（临2024-029号）。

公司收到《警示函》后高度重视，立即向公司全体董事、监事、高级管理人员进行了通报传达，并召集相关人员对《警示函》中涉及问题进行全面梳理，同时根据相关法律法规、法规和规范性文件的要求，结合公司实际情况，制定整改措施，落实整改责任。现就整改情况公告如下：

一、未按预期披露2023年度业绩预告  
公司于2024年4月30日披露的2023年度业绩预告显示，公司2023年度 属于上市公司股东的净利润-7,087.34万元。公司2023年度净利润为负值，触及应当披露业绩预告的情形，但公司未披露 2023 年度业绩预告。

业绩预告不准确反映的是公司财务核算管理及财务预测的不足，为提高财务核算、财务预测的准确性，公司制定整改措施如下：

（1）完善财务核算制度，提高财务数据质量  
① 全面分析年报审计数据与预测数据的差异原因，对相关账目进行复盘，进一步完善财务管理制度，提高核算的准确性；针对可能影响年度业绩的会计科目和事项，包括但不限于收入、成本、财务核算损失等，优化核算指引，提高财务数据质量。

（2）优化现有财务管控体系，并开发协同平台，以提高数据录入和处理的准确性；结合公司历史数据和市场行情，进行定量和定性分析，提高财务预测数据的准确性。

（3）鼓励财务人员参加专业资格考试，并定期参加培训，保持对会计准则、税法和管理规则的及时学习理解。

二、加强预算管理，提高年度会计数据质量  
（1）力争今年三季度之前完成对年度审计师的聘任，与审计机构充分沟通，合理安排审计工作，提前识别和评估财务和运营关键点，以便能够及时响和处理风险。

（2）强化日常会计资料的搜集和归档，提前开展资料准备工作，协助审计工作事前，确保尽早识别重大或可能存在争议的事项，提高年度会计数据的准确性。

3.针对重大事项的会计处理进行集体讨论，集思广益  
（1）针对报告期内发生的重大事项，由财务部、直接相关人（包括业务、法务、投资者关系等）集体讨论，重点评估事件对公司财务的影响，判断是否需要需要披露业绩预告的标准。

（2）对于复杂的财务事项，及时与专业顾问或监管机构沟通，寻求指导。在必要时，可以聘请外部中介机构或咨询机构，引入第三方专业意见和经验，提高财务核算和财务预测的专业性和准确性。

整改责任人：财务总监  
整改期限：长期有效，持续规范  
二、以前年度财务报告信息披露不准确  
公司于2024年4月30日披露的《关于前期会计差错更正的公告》显示，公司 2019 年至2020年存在部分业务提前确认收入并结转成本、部分已确认收入未及时进行财政审计核算等情形。[2019年至2021年存在与多数股东交易不公允的情形，2021年至2022年存在对部分资产科目列报或划分不准确的情形。

整改举措：  
1. 关于前期差错更正的会计审计鉴证及定期报告修订工作  
自《关于前期会计差错更正的公告》披露后，公司立即组织、协调相关人员与审计机构开展会计差错更正审计工作，并严格按照会计准则和相关规定，及时履行信息披露义务。

公司已聘请毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）开展前期差错更正的鉴证工作，并向其提供了目前掌握的相关资料。

截至本公告披露日，公司各相关部门正在积极配合并全力推进前期会计差错更正事项的核查工作。由于此次差错涉及的工作复杂、工作量较大，公司和会计师事务所预计将于2024年8月31日前完成本次会计差错更正及相关财务信息专项整改报告的披露工作。

2. 针对前期自查中暴露出来的财务核算和财务管理的问题，公司分别制定了相应的整改措施，具体如下：

（1）确保收入确认时点准确  
财务审核前，在签订合同之前，财务部门应详细审查合同条款，特别是与收入确认相关的条款，确保商品或服务被交付时，相关的风险和报酬也转移给买方，进而确保收入确认时点不存在争议。

细化收入确认的文件，包括销售发票、收款凭证、交付证明等，并确保相关文档的质量要求，确保印鉴、签字、时间日期等要素完整，确保收入确认准确，及时纠正复核收入确认的流程和结果，确保符合会计准则和公司政策。

（2）及时按照财政审计审核等情况核减收入及应收账款  
完善内部控制，提高业务部门与客户、财务部门与业务部门定期对账的频率，并根据对账结果及时调整账务，防止类似问题再次发生。

相关部门应对审计指出的问题进行详细核实，确保核算的依据充分、合理；对于因管理不善或违规操作导致的收入及应收账款核减，应追究相关责任人的责任。

（3）确保完整识别关联方和关联交易  
在客户拓展时，通过工商查询机制，建立全面的关联方名单，并定期更新名单，以反映股权变化和新的关联方关系。

强化对交易实质而非形式的分析，建立更加严格的关联方和关联交易识别机制；对销售业务进行适当穿透，进一步了解交易的后续流程及最终业主方，同时运用信息技术手段，识别潜在在关联方和关联交易。

（4）确保资产科目列报或划分准确  
加强与监管机构的汇报和沟通，及时了解和相关法规和政策变化；定期组织财务人员对于最新会计准则的学习，保证会计处理的准确性。

建立有效的稽核机制，加强财务部门与其他部门之间的沟通，确保信息的准确传递；对于复杂的资产分类以及其他会计处理问题，及时与专业顾问或监管部门沟通，寻求指导。

整改责任人：财务总监  
整改期限：长期有效，持续规范  
公司此次的会计差错更正涉及多期定期报告，反映出公司在财务管理方面存在的问题，业绩预告的问题，也反映出业务与财务部门之间信息传递的缺失。

公司将以此次整改为契机，一方面完善公司的内控和管理体系，认真持续地落实各项整改措施，提高公司治理水平，切实维护上市公司及全体股东合法权益。另一方面，公司也会全面加强全体董事、监事、高级管理人员和关键业务人员及上市公司相关法律法规的学习，确保所有董监高及相关责任人能够理解上市公司信息披露的义务、忠实、勤勉地履行职务，推动公司建立更为科学、规范的内部治理长效机制。

特此公告。

新智认知数字科技股份有限公司  
董 事 会  
2024年7月2日

证券代码: 603323 证券简称: 苏农银行 公告编号: 2024-028

江苏苏州农村商业银行股份有限公司  
关于“苏农转债”到期兑付暨摘牌的第三次提示性公告

江苏苏州农村商业银行股份有限公司（以下简称“本行”或“公司”）董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

重要内容提示：

- 可转债到期日和兑付登记日：2024年8月1日
- 兑付本息金额：110元人民币/张
- 兑付资金发放日：2024年8月2日
- 可转债摘牌日：2024年8月2日
- 可转债最后交易日：2024年7月29日
- 可转债最后转股日：2024年8月1日

自2024年7月30日至2024年8月1日，苏农转债持有人仍可以依据约定的条件将苏农转债转换为本行A股普通股。

经中国证券监督管理委员会《关于核准江苏吴江农村商业银行股份有限公司公开发行可转换公司债券的批复》（证监许可[2018]698号）核准，江苏苏州农村商业银行股份有限公司（原江苏吴江农村商业银行股份有限公司）于2018年8月2日公开发行了2,500万张可转换公司债券，每张面值100元，发行总额25亿元，期限6年，经上海证券交易所自律监管决定书[2018]116号文同意，本行25亿元可转换公司债券于2018年8月20日起在上海证券交易所挂牌交易，债券简称“吴银转债”，债券代码“113516”；经本行申请，并经上海证券交易所核准，本行可转债简称于2019年3月26日由“吴银转债”变更为“苏农转债”，可转债代码“113516”保持不变。

根据《上市公司证券发行注册管理办法》《上海证券交易所股票上市规则》等有关規定及《江苏吴江农村商业银行股份有限公司公开发行A股可转换公司债券募集说明书》（以下简称“《募集说明书》”），兑付方案

根据《募集说明书》的规定，在本次发行的可转债期满后五个交易日内，本行将以本次发行的可转债的票面价值的110%向投资者赎回全部未赎回的可转债。苏农转债到期合计兑付110.00元人民币/张（含税）。

二、可转债停止交易日  
根据《上海证券交易所股票上市规则》等规定，苏农转债将于2024年7月30日开始停止交易，2024年7月29日为苏农转债最后交易日。

在停止交易后、转股期间结束前（即2024年7月30日至2024年8月1日），苏农转债持有人仍以依据约定的条件将苏农转债转换为本行A股普通股。

本行股票当日收盘价与转股价格（4.86元/股）存在一定差异，请投资者注意转股可能存在的风险。

三、兑付债权登记日（可转债到期日）  
苏农转债到期日和兑付登记日为2024年8月1日，本次兑付的对象为截止2024年8月1日上海证券交易所收市后在中国证券登记结算有限责任公司上海分公司（以下简称“中登上海分公司”）登记在册的苏农转债全体持有人。

四、兑付本息金额和兑付资金发放日  
苏农转债到期兑付本息金额为110.00元人民币/张，兑付资金发放日为2024年8月2日。

五、兑付办法  
苏农转债的本金和利息将由中登上海分公司通过托管证券商划入苏农转债相关持有人资金账户。

六、可转债摘牌日  
自2024年7月30日起，苏农转债将停止交易。自2024年8月2日起，苏农转债将在上海证券交易所摘牌。

七、其他  
联系部门：董事会办公室  
联系电话：0512-63987772  
特此公告。

江苏苏州农村商业银行股份有限公司董事会  
2024年7月2日

证券代码: 603660 证券简称: 科达科技 公告编号: 2024-052

苏州科达科技股份有限公司  
可转债转股结果暨股份变动公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：  
●截至2024年6月30日，累计已有人民币2,285,000元“科达转债”转为公司普通股，累计转股数为156,616股，占“科达转债”转股前公司已发行普通股股份总数的0.0317%。

●未转股可转债情况：截至2024年6月30日，尚未转股的“科达转债”金额为人民币513,715,000元，占公司转股类公司债券发行总额的比例为88.66%。

●本年度转股情况：自2024年4月1日至2024年6月30日，合计有人民币14,000元“科达转债”转为公司普通股，转股数量为1,612股，占“科达转债”转股前公司已发行普通股股份总数的0.00033%。

●可转债发行上市情况  
经中国证券监督管理委员会“证监许可[2019]1868号”文核准，苏州科达科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2020年3月9日公开发行了516万张可转换公司债券，每张面值人民币100元，发行总额51,600,000元，存续期限为发行之日起6年（以下简称“本次发行”），票面利率为第一年5.04%、第二年3.00%、第三年为1%、第四年为1.5%、第五年为2%、第六年为3%。

经上海证券交易所自律监管决定书[2020]87号文同意，公司公开发行的51,600,000元可转换公司债券于2020年4月1日起在上海证券交易所上市交易（债券简称：“科达转债”，债券代码：113569）。

根据有关规定和《苏州科达科技股份有限公司公开发行可转换公司债券募集说明书》的约定，公司本次发行的“科达转债”自2020年8月14日起可转换为公司普通股股票，初始转股价格为14.86元/股，最新转股价格为3.68元/股。历次转股价格调整情况如下：

1.因公司实施2019年度利润分配方案，自2020年7月1日起，转股价格调整为14.84元/股，详见《关于利润分配调整可转债转股价格的公告》（公告编号：2020-086）

2.因公司实施2020年度利润分配方案，自2021年6月21日起，转股价格调整为14.80元/股，详见《关于利润分配调整可转债转股价格的公告》（公告编号：2021-044）

3.因公司实施2021年度利润分配方案，自2022年6月29日起，转股价格调整为14.76元/股，详见《关于2021年度利润分配调整可转债转股价格的公告》（公告编号：2022-040）

4.因公司实施2022年度利润分配方案，自2023年6月29日起，转股价格调整为14.76元/股，转股价格调整为14.57元/股，详见《关于“科达转债”转股价格调整的公告》（公告编号：2023-076）

证券代码: 688232 证券简称: 国芯科技 公告编号: 2024-042

苏州国芯科技股份有限公司  
关于以集中竞价交易方式回购公司股份的进展公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

重要内容提示：

回购方案首次披露日	2024/4/10，由公司实际控制人之一、董事长顾亚先生提议
回购方案实施期限	2024年4月18日-2025年4月17日
预计回购金额	3,000.00万元-4,000.00万元
回购用途	①减少注册资本 √用于员工持股计划或股权激励 ②用于维护公司价值及股东权益
累计已回购数量	910,389股
累计已回购股份占总股本比例	0.271107%
累计已回购金额	17,619,197.64元
实际回购价格区间	16.51元/股-16.14元/股

一、回购股份的基本情况  
苏州国芯科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2024年4月18日召开第二届董事会第二十次会议和第二届监事会第二十次会议，审议通过了《关于以集中竞价方式回购公司股份方案的议案》，同意公司以自有资金通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式回购公司已发行的部分人民币普通股（A股）股票。回购的股份将在未来适时机全部用于员工持股计划或股权激励，回购价格不超过人民币32.26元/股（含），回购资金总额不低于人民币3,000万元（含），不超过人民币4,000万元（含）；回购期限自董事会审议通过本次回购方案之日起不超过12个月。

具体内容详见公司分别于2024年4月19日和2024年4月26日刊登于《中国证券报》《上海证券报》《证券日报》《证券时报》以及上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）上的《关于以集中竞价方式回购公司股份的公告》（公告编号：2024-022）及《关于以集中竞价交易方式回购公司股份的回购报告》（公告编号：2024-025）。

证券代码: 688232 证券简称: 国芯科技 公告编号: 2024-042

苏州国芯科技股份有限公司  
关于以集中竞价交易方式回购公司股份的进展公告

回购股份进展情况公告如下：

2024年6月，公司通过集中竞价交易方式回购股份382,000股，占公司总股本的比例为0.113691%，购买的最高价为18.72元/股，最低价为18.51元/股，支付的金额为7,089,069.44元（含印花税、交易佣金等交易费用）。

截至2024年6月30日，公司通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式已累计回购公司股份910,390股，占公司总股本的比例为0.271107%，回购成交的最高价为20.14元/股，最低价为18.51元/股，支付的资金总额为人民币17,619,197.64元（含印花税、交易佣金等交易费用）。

本次回购股份进展符合法律法规的规定及公司回购股份方案。

三、其他事项  
公司将严格按照《上市公司股份回购规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第7号——回购股份》等相关规定，在回购期限内根据市场情况择机做出回购决策并予以实施，同时根据回购股份事项进展情况及时履行信息披露义务，敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

苏州国芯科技股份有限公司董事会  
2024年7月2日

证券代码: 688232 证券简称: 翱捷科技 公告编号: 2024-029

翱捷科技股份有限公司  
关于以集中竞价方式回购公司股份的进展公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

重要内容提示：

回购方案首次披露日	2023/2/15
回购方案实施期限	2023年2月16日-2024年8月13日
预计回购金额	50,000万元-100,000万元
回购用途	①减少注册资本 √用于员工持股计划或股权激励 ②用于维护公司价值及股东权益
累计已回购数量	1,204,187股
累计已回购股份占总股本比例	2.8788%
累计已回购金额	76,794,327元
实际回购价格区间	36.32元/股-83.80元/股

一、回购股份的基本情况  
公司于2023年2月14日，召开第一届董事会第十七次会议，审议通过了《关于以集中竞价交易方式回购公司股份方案的议案》，同意公司以超额资金通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式回购公司已发行的部分人民币普通股股票，用于员工持股计划或股权激励。公司拟用于本次回购的资金总额不低于人民币50,000万元（含），不超过人民币100,000万元（含），回购价格为不超过人民币88元/股（含），回购期限自自公司董事会审议通过本次回购方案之日起 12个月内。

具体内容详见公司于2023年2月25日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《关于以集中竞价交易方式回购公司股份的回购报告书》（公告编号：2023-013）及后续回购进展相关公告。

证券代码: 688261 证券简称: 东微半导 公告编号: 2024-026

苏州东微半导体股份有限公司  
关于以集中竞价交易方式回购公司股份的进展公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：

回购方案首次披露日	2023/9/21，由公司实际控制人之一、董事长兼总经理赖先生提议
回购方案实施期限	2023年10月19日-2024年10月18日
预计回购金额	2,500.00万元-6,000.00万元
回购用途	①减少注册资本 √用于员工持股计划或股权激励 ②用于维护公司价值及股东权益
累计已回购数量	31,186,678股
累计已回购股份占总股本比例	0.3306%
累计已回购金额	2,162,623.15元
实际回购价格区间	47.83元/股-190.70元/股

一、回购股份的基本情况  
苏州东微半导体股份有限公司（以下简称“公司”）分别于2023年9月19日、2023年10月9日召开了第一届董事会第十九次会议、2023年第二次临时股东大会，审议通过了《关于以集中竞价交易方式回购公司股份的议案》，同意公司以首次公开发行人民币普通股股份的部分超额资金通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式回购公司股份。本次回购的资金总额不低于人民币2,500万元（含）且不超过人民币6,000万元（含），回购价格不超过人民币140元/股（含），回购的股份将在未来适时机全部用于股权激励及/或员工持股计划。回购期限为自公司董事会审议通过本次回购方案之日起12个月内。

具体内容详见公司于2023年9月25日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《关于以集中竞价交易方式回购公司股份的回购报告书》（公告编号：2023-013）及后续回购进展相关公告。

证券代码: 603861 证券简称: 东微半导 公告编号: 2024-026

苏州东微半导体股份有限公司  
关于以集中竞价交易方式回购公司股份的进展公告

具体内容详见公司分别于2023年9月21日、2023年10月17日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）上披露的《苏州东微半导体股份有限公司关于以集中竞价交易方式回购公司股份的公告》（公告编号：2023-035）、《苏州东微半导体股份有限公司关于以集中竞价交易方式回购公司股份的回购报告书》（公告编号：2023-041）。

二、回购股份的进展情况  
根据《上市公司股份回购规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第7号——回购股份》等相关规定，公司在回购股份期间，应当在每个月的的前3个交易日内公告截至上月末的回购进展情况，现将公司回购股份的进展情况公告如下：

截至2024年6月30日，公司通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式已累计回购公司股份31,180,682股，占公司总股本418,300,889股的比例为7.43788%，回购成交的最高价为93.80元/股，最低价为32.32元/股，支付的资金总额为人民币767,543,162.62元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。

本次回购股份符合法律法规的规定及公司的回购股份方案。

三、其他事项  
公司将严格按照《上市公司股份回购规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第7号——回购股份》等相关规定及公司回购股份方案，在回购期限内根据市场情况择机做出回购决策并予以实施，同时根据回购股份事项进展情况及时履行信息披露义务，敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

翱捷科技股份有限公司董事会  
2024年7月2日

证券代码: 603323 证券简称: 苏农银行 公告编号: 2024-129

江苏苏州农村商业银行股份有限公司  
关于接待机构投资者调研情况的公告

江苏苏州农村商业银行股份有限公司（以下简称“本行”或“公司”）董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

本行于2024年4月1日至2024年6月30日期间，通过现场调研形式共接待投资者调研3场次，现将主要情况公告如下：

1	2024年5月21日	现场调研	易方达基金、润晖基金、南方基金、国海富兰克林基金、浙商资管、华夏基金、正鑫基金、中银基金、平安资管、瀚亚基金、中广证券资管
2	2024年5月22日	特定对象调研	汇丰前海证券、Capital Group
3	2024年6月13日	特定对象调研	东亚证券、工银安盛人寿
本行主要接待人员：董事长、行长、董事会秘书、金融市场部总经理、计划财务部负责人、证券事务代表			
一、从一季以来，贵行存款规模持续提升，今年存款业务有何亮点？有什么具体计划？ 答：本行存款业务，2024年一季度资产生产保持良好态势，存款业务稳步提升。一方面，本行持续推动网络化发展，通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。另一方面，本行积极拓展线下渠道，通过网点下沉、社区支行等方式，提升线下渠道服务能力，进一步巩固本行在零售业务领域的领先地位。同时，本行也将持续加大投入，提升线下渠道服务能力，进一步提升本行在零售业务领域的领先地位。			
二、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
三、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
四、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
五、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
六、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
七、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
八、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
九、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
十、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
十一、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
十二、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
十三、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
十四、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
十五、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
十六、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
十七、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
十八、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
十九、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
二十、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
二十一、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
二十二、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
二十三、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
二十四、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
二十五、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
二十六、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
二十七、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
二十八、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
二十九、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
三十、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
三十一、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
三十二、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
三十三、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
三十四、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
三十五、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
三十六、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
三十七、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
三十八、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
三十九、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
四十、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
四十一、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
四十二、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
四十三、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
四十四、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
四十五、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
四十六、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
四十七、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
四十八、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
四十九、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
五十、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务、基金业务、保险业务等方面取得显著成绩。一是存款业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升存款业务竞争力。二是理财业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升理财业务竞争力。三是基金业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升基金业务竞争力。四是保险业务稳步提升，本行通过线上渠道提升客户体验，加大对“线上”“线下”“线上+线下”等渠道综合营销的投入，在产品、服务、渠道等方面综合竞争优势，全面提升保险业务竞争力。			
五十一、本行在零售业务领域有何亮点？ 答：本行在零售业务领域，今年以来在存款业务、理财业务			