

重庆银行股份有限公司

2021 年度业绩说明会纪要

(根据录音整理)

2022 年 4 月 8 日 15:30-17:00, 重庆银行股份有限公司(以下简称“重庆银行”或“本行”)在重庆市江北区永平门街 6 号重庆银行总行大楼三楼举行了重庆银行股份有限公司 2021 年度业绩说明会。本行董事长林军女士、行长冉海陵先生、副行长兼董事会秘书彭彦曦女士、独立董事刘星先生, 个人银行部总经理廖艳梅女士、数字银行部总经理张进先生、资产负债管理部总经理李聪先生、财务部总经理杨昆先生、风险管理部总经理李玲女士参加会议。

本次业绩发布会邀请了“A+H”机构投资者、券商(投行)分析师、个人投资者及新闻媒体记者参加, 通过上证路演中心、东方财富、路演中、Wind 等网络平台进行直播。

会议由副行长兼董事会秘书彭彦曦女士主持。本次会议可以通过上证路演中心 <http://roadshow.sseinfo.com/roadshowIndex.do?id=7290> 观看回放。

会议纪要如下:

- 一、董事长林军女士
- 二、行长冉海陵先生
- 三、投资者问答环节

（一）国泰君安国际黄嘉贤提问：从年报披露数据看，我们注意到重庆银行 2021 年的个别不良指标有所承压，这是否代表贵行最近在大力出清不良贷款？也请贵行谈谈在去年加大风险处置力度方面采取了哪些措施？

李玲：感谢您的提问。过去的 2021 年，对于银行而言，仍然是很具有挑战性的一年。宏观经济形势起伏较大，市场环境依然复杂多变，疫情的影响仍未消除。基于稳健经营的思想，我们在年初就制定了“**严守风险底线、提升风险管控水平，及时释放风险、加大风险处置力度**”的工作目标。

一方面，我们健全全面风险管理机制、科学引导信贷投放，严防授信集中度风险、狠抓风险监测、完善数字风控工具，确保新投放业务风险可控。另一方面，对一些受宏观经济、疫情影响比较大的企业下调不良，加大风险处置力度。

从 2021 年的数据来看，我们共清收处置风险资产 60 多亿元，年末不良贷款率 1.30%，虽较年初有所上升，但从连续几年的情况分析，基本与经济走势保持一致。关于具体的风险处置措施：

本行以“**控集中、严贷后、促智控**”为重点目标，主要举措如下：

一是扎实开展授信集中度管控。我们全力推进最高授信额度授信机制全面落地见效，建立全口径全品种最高授信额度控制体系，实现客户、业务两个维度以及项下额度的全流程管控，

推进统一授信管理迈入新台阶。

二是有序推进贷后专项治理。聚焦典型突出问题，以问题治理为导向，点面相结合，优化流程做法。针对异地分行管理、房地产类业务、城投类业务、个人经营性贷款等，开展专项风险排查，深入分析原因，做好预判，制定预案。上线 26 大系统机控功能，设计 12 个监测模型，打造了一系列精品培训课程，补短板、堵漏洞，牢固树立了“全流程监控信贷风险”理念。

三是不断强化数智风控能力。依托“风铃智评”平台，通过关联风险、行业风险、财务风险形成的风险识别与数字勾稽，构筑公司客户知识图谱，针对性地开展场景化分析应用，助力业务的定向营销，辅助风险中台开展风险决策。完善风险预警体系，引入发票、司法等数据，提升预警信号的准确性和风险前瞻性；开发预警场景模型，预测信贷资金流向，为贷后现场及非现场检查增加排查手段。

在清收处置方面，本行以“强管理、重策略、建机制”为总体思路，具体举措体现在以下几个方面：

一是强化计划管理，推进线上管控。制定全行不良资产管理目标，建立清收进度台账，实施动态管理，及时跟进处置计划完成情况，适时调整清收策略。实现资产保全系统化管理，集合现金流预测、时效监控、案件管理、方案审批等多项功能模块，有效提升不良资产管理质效。

二是探索分类处置，注重化解质效。对风险资产采取重组优化一批、重整盘活一批、重构转型一批等方式，分类施策。对产业发展符合国家政策，产品或服务有价值的企业，利用重组转化等方式增强企业造血能力；对仍有品牌、市场、资产的企业，综合运用破产和解、重整等方式盘活资产；对已不具备市场竞争力，早已资不抵债的落后产业，加快推进清算程序，严防恶意逃废债；对预重整进行有益探索，推动构建庭外兼并重组与庭内破产程序相互衔接的机制，提高风险化解效率。

三是聘请第三方专业机构对贷款进行损失认定。以公开挂牌的方式进行市场化处置，对符合核销条件的不良资产应核尽核，对已核销贷款进入账销案存管理，实现不良资产的快速处置。

回顾 2021 年，本行持续加强风险管理，严控增量风险、化解存量风险，所采取的措施是积极有效的。展望 2022 年，宏观经济释放出较强的稳增长信号，长江经济带、成渝地区双城经济圈建设，为本行未来发展提供了良好的外部环境，我们对未来资产质量控制充满信心。

谢谢。

（二）《大公网》记者韩毅提问：从近几年公布的业绩看，贵行向零售业务转型的力度在持续增加。请问一下贵行，在零售业务转型过程中，贵行采取了哪些做法，取得了哪些成果，有什么打算？

廖艳梅：感谢您的提问。2021年，本行紧紧围绕零售业务转型发展工作，强基础、抓建设，谋发展，全力推进零售业务“服务提升、数字转型、特色发展”。

本行零售业务主要指标持续向好。2021年，储蓄存款继续保持较快增长，余额增幅近15%，其中重庆地区市场占比提升超过0.2个百分点，存款结构调整也取得较好成效，付息率持续下降。

同时，本行积极发展个人贷款业务，大力支持市民首套房及改善型住房融资需求，全力营销线上消费贷款“捷e贷”、信用卡分期等产品，持续做好风险管控，个贷业务继续保持“量、价、质”协调发展。

在零售业务推动方面，本行采取的主要举措有：

一是不断提升客户的“服务体验”。本行着力打造“便民、惠民、亲民”的服务形象，积极推行“四个老有”、“少儿财商教育”服务，开展“幸福”主题系列活动，吸引客户广泛参与，客户获得感、幸福感持续增强。

本行“全国统一的客服热线956023”焕新升级，客户服务模式更高效，服务体验更贴心。

本行运用“渝乐惠”电子商城进行“获客、活客、粘客”，取得较好成效，全年吸引客户50多万人次。

同时，本行持续推进营业网点向社区、商圈聚集，延伸服务触角，拓宽客户覆盖面。

二是不断提升“数字化”能力。本行运用大数据和人工智能等技术，重构业务逻辑、业务流程和业务系统，为零售业务赋能增效。

本行以数字驱动营销为发力点，自主建成“星链”智慧营销平台，搭建起一套以数据和场景驱动的“端到端”营销新模式，深挖客户价值，打通银行与客户、客户与客户、客户与权益的连接链路，构建零售业务价值网络。

三是不断推进零售“特色化”发展。经过精心筹备，重庆银行财富管理中心正式揭牌营业，本行财私管理体系“进阶提升”迈出坚实的一步。

本行新推出“幸福投顾”业务，为财私类客户量身打造又一特色化服务；本行着力打造“爱家钱包”信用卡和“安居分”拳头产品，促进信用卡资产规模快速发展。

同时，本行不断丰富完善“金融+生活”陪伴式财私服务体系，贵宾客户参与度、满意度持续增强。

四是全力奋战“开门红”。在去年4季度初，本行就提早谋划、提早部署全行“开门红”旺季营销工作。“开门红”期间，全行员工奋力开展营销，取得良好的工作成效。今年存款增长好于去年同期，市场排名争先进位，付息成本持续下降。

接下来，我们将继续从客群、产品、服务、渠道、政策等方面多措并举，全力推进零售业务转型发展、提档升级！

谢谢。

（三）IR 邮箱征集的个人投资者提问：我们注意到贵行 2021 年净利润保持了 6.4% 的增幅，拨备对银行净利润有着重要影响，请问贵行未来拨备计划如何？净利润增长以及合理分红有利于增强投资者信心，请问贵行未来的分红的规划如何？

杨昆：谢谢这位投资者的提问。

拨备方面，我们按照准则的要求，采用预期信用损失模型计提资产损失准备。2021 年计提资产减值损失 51.1 亿元，较上年增加 6.74 亿元，增幅为 15.19%。其中，贷款减值损失为 46.22 亿元，较去年增加 4.11 亿元，增幅为 9.76%。2021 年末拨备覆盖率 274.01%，拨贷比为 3.56%。这两个指标远高于 2021 年监管对本行 150% 和 2.5% 的要求。分业务条线来看，本行公司条线拨备覆盖率和拨贷比分别为 287.55% 和 4.29%，零售条线拨备覆盖率和拨贷比分别为 226.57% 和 2.03%，均体现了较强的风险抵补能力。未来在计提拨备时，本行仍将严格按照准则和监管要求，足额计提拨备，强化本行抵御风险的能力。

股利分配是各方都比较关心的问题。本行执行较为稳定的股利支付率的股利政策。2020 年本行现金分红金额占净利润的 30%。在制定分红方案时，主要考虑以下四个方面：

一是业务发展对资本补充的需求。资本充足率对于银行高质量的发展有着重要意义，我们会首先考虑内源方式补充资本，只有持续稳定高质发展，保持业务和利润增长，才能有“红”

可分。回顾近三年本行净利润情况，增幅 2019 年为 13.07%、2020 为 5.65%、2021 年为 6.42%，本行净利润保持了一个良好的增长势头。

二是股东对现金分配的期望。上市公司和投资者是市场的主要参与者。只有懂得尊重和回报投资者的上市公司，才会赢得市场的认同和尊重。回顾近三年本行分红情况：每 10 股派息 2018 年为 1.54 元、2019 年为 2.36 元，2020 年为 3.73 元，近三年本行给予投资者的回报逐年增加，体现了我们高度重视股东对现金分红的期望，选择用“真金白银”来回报投资者。

三是监管机构对银行分红的管理要求。银保监会要求银行拨备覆盖率和拨贷比未达标时，不能进行分红。同时，要求做实利润，加大不良资产处置，增强发展后劲。财政部《商业银行绩效评价办法》中对商业银行分红率也进行了规定，分红率要到 30% 才达标。每年我们都会与监管机构就分红方案进行充分沟通，统筹考虑本行的分红水平。

四是资本市场对上市公司的分红规定。《上海证券交易所上市公司现金分红指引》中规定现金红利总额与净利润之比不低于 30%，否则将在年报中披露分红水平较低的原因说明。本行 2021 年在上交所顺利回归 A 股，在制定分红方案时，也将综合考虑指引中对分红的规定。

未来本行将根据较为稳定的股利支付率的股利政策，考虑上述多方面的因素，综合平衡各方诉求，合理确定分红水平。

感谢您的提问。

（四）《金融界记者》陈小宇提问：最近不少银行都收到了监管罚单，罚款金额大小不等。在这种监管趋严的情况下，作为城商行，贵行在内控合规管理的有效性采取了哪些措施？

刘星：感谢媒体朋友们的关注和关心。银行是经营风险的企业，保持长期、持续、稳定的审慎合规，既是银行自身、客户和社会多方共同关注的，也是大家可以放心的。其原因在于强化内控合规管理长效机制，全方位提升内控合规运行保障能力，以此促进本行高质量健康发展。

一方面，我们的内控合规管理体系非常健全完善

本行搭建了以内部环境、风险评估、控制活动、信息与沟通、内部监督五大要素为主线的内部控制体系，针对发现的内控缺陷及时整改，有效保障经营活动符合监管要求。主动对标监管政策，以《重庆银行合规管理政策》为总纲，持续优化合规管理体系，强化风险管控措施。

本行内部审计工作严格遵循独立性原则。实时推动外部监管与内部治理有机融合；深化内评体系改革和审计信息化转型，扩大审计覆盖面、提高审计精准性；将审计结果运用于考核评价、人事任免等方面，助推全行高质量发展。

另一方面，我们的内控合规管理举措非常扎实到位

本行夯实内控合规管理制度基础。制度的制定流程全面电

子化，制度精细化管理水平持续提升。建立健全法治建设制度体系，法治银行建设稳步推进。定期开展在用制度梳理与评估，做好制度“立改废”，保障制度的持续更新。

本行已建立起全覆盖的合规员管理体系。在总行部室和经营机构设置合规员，以此为抓手，确保各项合规风险管控措施在总分支三个层级得以有效执行。

本行积极做好合规文化宣传。本行通过编发合规文化宣传手册和文集、分享典型案例、开展培训和竞赛活动等方式，厚植合规理念，培育依法经营、合规展业的企业文化。

本行加强合规风险识别评估与监测。跟踪分析法律、法规和监管规章的最新变化，及时落实，实现外规内化。将合规审查作为规章制度制定、新业务新产品开发、重大事项决策的必经程序。搭建合规风险监测体系，研发合规风险管控流程，实现合规风险监测与评估的数字化管理。

此外，本行也持续提升反洗钱管理的有效性。将洗钱风险管理纳入了全面风险管理范畴，搭建了较为成熟的反洗钱内控制度体系，针对反洗钱管理的薄弱环节实时排查整改，提升洗钱风险管控质效。

本行还健全了问责体系及问题整改措施。进一步完善了问责组织架构、问责标准和问责程序。对内外部检查发现的问题，坚持严肃责任追究，确保整改实效的原则，全面提升本行风险防范和内控管理水平。谢谢。

(五) 中银国际证券林颖颖提问：我们注意到，近年来，重庆银行普惠金融业务发展迅速，小微企业和乡村振兴贷款规模连年增长，取得了积极的成效、受到了市场的瞩目。我们的问题是：2022年，重庆银行普惠金融业务有什么发展思路？小微企业和乡村振兴贷款投放计划？能不能为我们作一下介绍，谢谢！

张明海：感谢您对重庆银行普惠金融业务的关注。在市委市政府、监管部门及社会各界的关心支持下，本行普惠金融服务能力不断提升、贷款规模再创新高，2021年普惠型小微企业贷款和普惠型涉农贷款分别增长超过16%和21%。

2022年，本行普惠金融业务发展思路为：坚守服务地方发展、服务实体经济，以监管政策为导向，以金融科技为引领，深化创新驱动发展战略，改进信贷产品、技术和服务，采取“产品提质、营销提效、能力提升、科技提能、品牌提档”五项工作举措，进一步推动普惠金融服务增量扩面、提质增效、结构优化：

一是产品提质。在加大推广“专精特新信用贷”“知识价值信用贷”“助农贷”“乡村振兴贷”以及“好企贷”等优势产品的基础上，进一步丰富3大类别8个系列的普惠金融产品体系，创新研发“商户贷”“市场贷”等主动授信、随借随还的小额信用贷款模式，推动“创想贷”等线下业务模式线上化发展，着力扩大基础客群、提升贷款规模。

二是营销提效。依托地域集群、产业链条、经营场景、信息归集等客户生态圈，通过政银担保企多渠道联动进行精准化营销，通过分析挖潜大数据资源进行名单制营销，通过开展“推荐有礼”活动进行裂变式营销，推动普惠金融客群批量增长。

三是能力提升。强化普惠金融专项工作机制，充分调动业务人员主动性和积极性，强化客户经理赋能培训，有效提升业务人员创新能力和发展活力，持续构建敢贷、愿贷、能贷、会贷长效机制。

四是科技提能。加快普惠金融业务数字化发展，打造“鏽渝数智”管理体系，创新营销获客、潜在客户挖掘、客户分层、团队管理、统计分析等数字化、智能化、线上化功能，让信息“多跑路”、让企业“少跑腿”，进一步提高业务流程效率、提升客户服务体验。

五是品牌提档。不断丰富本行普惠金融服务“重庆银行鏽渝金服”特色子品牌，结合区域市场特征和目标客户习惯，创新开展系列广告宣传、全案营销和客户增值服务活动，以丰富的产品和优质的服务吸引客户、留住客户。

2022年，本行小微企业和乡村振兴贷款投放计划为：拟投放小微企业贷款不低于460亿元，其中普惠型小微企业贷款不低于290亿元，重点围绕普惠小微企业、民营企业、个体工商户以及“专精特新”制造业、科技创新、文化旅游、绿色环保、民生服务等实体经济，持续加大首贷、续贷、信用贷款、

中长期贷款的投放力度；拟投放乡村振兴贷款不低于 210 亿元，其中普惠型涉农贷款不低于 60 亿元，重点围绕脱贫户、农户以及家庭农场、种养大户、农业产业化龙头企业等新型农业经营主体，持续加大乡村产业、乡村建设、城乡融合、巩固脱贫等领域的信贷投放力度。

谢谢。

（六）华泰证券冯嵩越提问：去年是贵行 A 股上市第一年，核心一级资本得到有效补充，各级资本充足率均有一定提升，请介绍下贵行在资本管理及使用方面的做法经验？

李聪：感谢分析师朋友对本行发展的关注。

资本管理是商业银行战略规划实施体系中的重要支撑部分，也是本行历来高度重视业务发展与资本支撑之间协调一致的要求，坚持资本预算和全面预算的联动管理，动态平衡资本供给与资本需求，并根据战略规划业务发展，制定中长期资本规划，推动战略规划实施落地。

无论是短期的资本预算，还是中长期的资本规划，本行资本管理策略均以战略转型为方向，以资本收益率为导向，支持重点业务投放，突出资产结构调整，动态实施调整机制，在确保全行资本水平满足管理目标前提下，用好用足资本资源，推动战略规划目标落地和高质量可持续发展。就具体管理措施而言，本行资本管理程序已形成“资本规划-资本预算-资本运用-资本评估-资本补充”的闭环管理。通过有效的管理手段，

实现了以较少的资本金支撑了相对较大的资产规模，资本收益率及使用效率均保持上市银行较高水平。

第一，滚动更新资本规划。结合战略规划目标和风险偏好，对标资本充足率管理目标，每年滚动制定三年资本规划，分析业务持续发展所需的资本缺口，制定资本补充计划，确保各级资本充足水平足以支撑实现全行战略规划目标。

第二，审慎制定资本预算。本行每年按照全年业务发展规划和利润增长计划，审慎评估资产质量，制定全年资本预算，坚持风险加权资产总量约束设置资本限额，确保全年资本充足水平满足年度资本管理目标。

第三，动态引导资本运用。优化资本资源分配机制，坚持推进向小微、零售转型，对个人消费贷款、普惠小微等业务优先配置资源，制定经济资本考核政策，引导推动全行向轻资产、轻资本业务持续转型，适当控制表外业务整体风险资产占用，资本配置向资本收益率较高的业务类型倾斜。

第四，持续开展资本评估。定期开展内部资本充足评估程序（ICAAP），通过制定全行风险偏好，对主要风险进行识别和评估，确定第二支柱资本加点要求。同时结合压力测试结果，对全行资本充足水平进行全面评测，确保本行资本能抵御主要风险因素。

第五，积极推进资本补充。坚持内源补充为主、外源补充为辅的原则，在保持适度规模扩张和经营管理能力与时俱进的

前提下，合理确定分红比例，实现利润适度积累，确保资本内源性供给稳定；同时根据资本规划，运用多项资本补充工具补充资本。截止 2021 年末，本行二级资本债余额 60 亿元，优先股余额 7.5 亿美元。今年，本行也于近期赎回存量 60 亿元二级资本债，并成功发行 50 亿元二级资本债、130 亿元可转债，进一步优化了资本结构。

谢谢！

（七）兴业证券陈绍兴提问：数字经济是当下全国一个比较前沿的话题。请问重庆银行如何把握数字经济时代新发展机遇，持续深化数字化转型推进？在过去的一年中有哪些举措和成效，未来还有哪些布局规划？

林军：谢谢您的提问。数字化转型是当前所有金融机构的一道必答题。本行一直紧跟国家战略，积极推动数字化转型，逐步匹配了符合数字化转型要求的战略理念、经营模式和组织架构，在金融科技创新、数据治理、信贷模式创新、风险防控、渠道拓展等方面均取得了不错的成绩。

数字化创新作为本行高质量发展的重大变量与增量，在 2021 年更加充分地发挥了“牵一发而动全身”、“落一子而全盘活”的作用，为全行经营管理全面赋能，关于过去一年的举措和成效，请我们数字银行部张进总经理详细介绍。

张进：一是组织架构、业务创新与科技融合更加完备。

2021 年董事会审批通过将互联网金融部改组为数字银行

部，进一步明确了本行推进数字化转型的坚定战略导向。完善组织架构的同时，加强金融科技能力和敏捷创新机制建设，2021年创新需求研发较2020年增长超85%。

2021年本行信息科技投入约3.4亿元，同比增长28%。主要聚焦人工智能、生物识别、区块链等金融科技前沿领域，落地30个数字化创新项目。本行也成为全国唯一一家连续三轮入选人行金融科技创新监管试点的银行。

二是基于数据能力建设的数字化运营更加精准。

2021年，本行持续深入推进数据能力建设。一方面夯实数据底座，建设客户主数据系统，构建统一的数据中台体系；另一方面围绕客户数据深耕应用，实现多渠道数据实时集聚、更新和共享，打造统一的客户“画像”能力和差异化金融服务能力。

基于数据能力建设，我们建设了“云帆”运营中台，以“巴狮”和“渝鹰”两大数字化移动运营终端，试行数据化精准营销模式，重构从获客到活客的数字运营全链路。2021年数字移动工具对私开户量是柜面的3倍，交易量同比增加177%，其中手机银行理财产品客均成交额同比增长8倍。

三是数字信贷模式创新更加深化。

本行的小微数字信贷拳头产品“好企贷”，经过5年迭代，已扩展出包含10个应用场景、48款子产品在内的丰富完善的产品体系。截至2021年末累计投放超过235亿元，贷款余额

较上一年度增加 41.5 亿元，同比劲增 76%，不良率也较大幅度低于同类普惠产品。

同时，我们大力推进数字信贷 O2O 业务模式，自主研发落地数字信贷赋能平台“好企看看”，赋能信贷客户风险实时画像，助推线上线下协同管理和多角度风险洞察。

四是数字化风控与支撑产业实体发展紧密结合。

我们持续深入的推广应用自主研发的数字化风控系统——“风铃智评”，以推动数字经济与实体经济深度融合为出发点，在关联风险、行业风险、财务风险这三大方面形成风险识别与数字勾稽，构筑强大的公司客户知识图谱，辅助对公业务风险决策与营销拓展。目前这一理念和做法在城商行处于第一梯队。2021 年，“风铃智评”成功入选人行总行第二批监管沙盒。

关于未来的布局规划，我们会在数据治理、数字风控、数字信贷、数字化运营等方面持续发力。

一是要进一步激活科技创新潜能，紧随国家战略、推进技术储备，加强技术攻坚、有序推动金融科技技术发展。

二是提升数据能力融合，持续构建统一的数据资产管理运营体系，形成布局统一、标准统一的数据服务窗口，充分激发和释放数据生产力。

三是创新深化数字信贷业务模式，优化数字信贷产品结构，围绕“双碳”绿色经济等新兴产业，研发绿色信贷等场景业务专项产品。

四是持续探索产业金融在数字化营销与风险控制方面密切结合的新模式，紧扣政策导向，加大对战略新兴产业的金融支持力度。

总体而言，希望通过以上举措，不断提高本行数字化转型质效，全力实现自身发展与支持区域经济建设深度融合。

谢谢！

四、投资者网页文字互动环节

本次会议视频直播为 15:30—16:40，文字互动为 16:40—17:00。文字互动环节，本行回复了各位投资者包括中小投资者提出的 7 个问题。