成都银行股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	√特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 □业绩说明会 □新闻发布会 □路演活动 □现场参观 □其他:
参与单位	易方达基金、国泰基金、南方基金、富国基金、博时基金、建信基金、交银施罗德基金、朱雀基金、Abu Dhabi Investment Authority、Capital group、Fenghe Fund Managenent、Fountaincap、Goldman Sachs、greenwoods、Janus Henderson、Keystone、Millennium、Morgan Stanley、Point72、yude capital、安联投资、东方阿尔法、中金公司、方正证券、中邮基金、中庚基金、富安达基金、高毅资产、光大理财、国华兴益保险资管、国开证券、国盛证券、国信证券、红土创新基金、华泰保兴基金、华泰证券、汇丰前海证券、民生证券、南山人寿、诺安基金、鹏扬基金、睿远基金、森锦投资、盛泉恒元、湘财基金、鑫巢资本、盈峰资本、长江养老、招商证券、昭时投资、浙商证券、中国人民养老保险、中信建投、中信证券
时间	2022年7月
地点	成都银行总行5楼会议室,线上交流
本公司接待人员	董事会秘书,董事会办公室、计划财务部、风险管理部相关 负责人
投资者关系活动主要内容介绍	1、当前信贷需求与对公信贷项目储备情况?展望下半年,信贷投放安排? 答:去年我行信贷规模增长取得了好的成绩,将继续依托成渝双城经济圈、公园城市示范区建设等多重战略机遇,抓紧对接、做好项目储备,下半年按照年初制定的信贷投放计划稳步推进。 2、存款增长的策略是什么? 答:我行将坚决落实银行业"回归本源"的监管要求,始终坚守"稳定存款立行"的经营方针,不断扩大存款规模。一是持续升级网点布局建设,不断强化物理网点客户服务效能。二是充分应用"1+4大零售系统群",构建客户分层、分类经营体系,实现零售客户"提档升级",提升价值贡献。三是不断优化存款结构,以主场景为引领,提升价值贡献。三是不断优化存款结构,以主场景为引领,提升价值贡献。三是不断优化存款结构,以主场景为引领,提升活期存款以及短期限存款占比。四是平稳推动基金代销业务发展,目前我行个人基金代销业务已正式推出,为客户提供"全市场精选、全产品优惠、全流程陪伴"的全新财富管理服务,打造客户信

任的特色财资业务顾问服务品牌。

3、 成都重点推动"建圈强链",成都银行在实体产业领域有怎样的打法与优势?

答:我行将借助区域战略优势,坚定不移提升实体客群数量,全面促进实体业务对资产端、负债端双贡献。一是持续深化"精准营销"战略,做大做强实体客群。二是充分发挥资产端定价优势,通过分层分类客户管理体系等精细化举措,有效提升客户综合收益。三是基于重庆、西安广大的实体规上客群及省内经济优势区域的资源禀赋,大力提升异地分行实体业务贡献度。四是提升行业研究能力,强化风险管控。

4、 未来成都银行的拨备计提计划将如何打算?

答:近年来我行拨备覆盖率稳步、持续提升,目前拨备覆盖率水平整体良好。基于我行资产质量、营业收入的平稳表现,我行拨备计提预计保持在稳健合理的水平。

5、 可转债发行完成后,后续转股计划?

答:可转债是我行补充核心资本的重要途径。我行将立足做好经营发展工作,努力提升成都银行经营业绩和投资的内在价值,推动可转债实现转股。