

重庆银行股份有限公司

2022 年半年度业绩说明会纪要

(根据录音整理)

2022 年 9 月 9 日 9:30-10:30, 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 2022 年半年度业绩说明会。本行行长冉海陵先生、副行长兼董事会秘书彭彦曦女士、资产负责管理部总经理李聪先生、风险管理部总经理李玲女士、公司银行部总经理罗怡先生、普惠金融部总经理张明海先生、个人银行部总经理廖艳梅女士参加会议。

本次业绩说明会邀请了“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,通过全景网、上证路演中心、路演中、东方财富、重庆银行视频号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。本次会议可以通过全景网、上证路演中心、路演中观看回放。

会议纪要如下:

一、行长冉海陵先生

二、投资者问答环节

(一) 天风证券范清林提问:去年下半年以来,房地产信用

风险持续演变，近期也有新的变化，请介绍下贵行房地产及按揭贷款的风险质量情况？

李玲：房地产属于资金密集型行业，受经济周期和宏观政策调控影响较大。近两年，国家陆续出台了“住房不炒”“三道红线”“贷款集中度管理”“预售资金严格监管”等政策，再叠加疫情，经济下行等影响，个别前期高杠杆房企，出现了暴雷事件，冲击房地产市场和资本市场的信心。另一方面，购房者购买意愿下降，市场预期恢复尚待时日。我们预测，“稳地价、稳房价、稳预期”的平稳运行将是未来的发展趋势。

近几年，我行对房企贷款一直保持着谨慎态度。半年末，房地产贷款 109 亿元，仅占全行贷款的 3.26%，不良贷款率 6.15%，较年初增加 1.44 个百分点。我行在对存量贷款加大清收处置的同时，严控房地产贷款的投放，行业贷款余额呈下降趋势，这也是导致不良率较年初增长的最主要原因。从房地产不良余额来看，较去年同期减少了 1.36 亿元。

我行个人按揭贷款虽也在一定程度上受到了经济下行、市场变化等不利因素的影响，但总体发展较好。半年末，个人按揭贷款余额 426 亿元，不良贷款率仅 0.37%，保持在较低水平。

面对房地产市场的不利影响，我行不断强化房地产业务的风险管控措施，主要包括：

一是提高行业投向指导的精准性。做到“三明确”：明确客

户准入、区域政策和行业限额。二是提高贷前调查的全面性。充分运用大数据画像，提高对风险信号的识别能力，做深做透贷前调查。三是提高贷中审查审批的智控性。全面实现个人按揭业务线上化、集中化、智能化审批。四是提高贷后管理的有效性。实施客户分层管理，严格项目封闭管理，做到信贷资金不走路，销售资金按进度回笼。

针对重点区域、行业、产品，我行严守风险底线，建立目标客群动态清单，风险管控张弛有度。坚持风险分散原则、防范授信集中度。主动释放存量风险、加大风险处置力度，新增贷款违约率逐年下降，资产质量管控及时有效。

从上半年的整体经济形势来看，受疫情、国际国内形势变化、房地产市场持续不景气等不利因素影响，国内经济承受了非常大的压力。作为一家践行稳健经营理念的金融机构，我行努力做到提前预判风险，有效控制风险，有计划释放和处置风险，半年末不良贷款率 1.29%，低于年初水平，继续在同业中保持相对较低水平。相信在下半年，随着国家稳经济大盘措施效果的显现，经济实现回升，我行贷款不良率会实现进一步下降。

谢谢！

（二）《大公报》记者韩毅提问：在当前稳住经济大盘的政策导向下，各家金融机构都加大了普惠金融工作力度，贵行上半年在普惠金融工作方面有哪些差异化的工作举措？

张明海：今年上半年，我们制定实施了保市场主体、稳经济大盘，进一步推动普惠金融服务高质量发展的40条“硬核”措施，在获客渠道、产品模式、业务效率等方面，实行本土化、数字化、特色化发展策略，实现了普惠金融扩面增量、提质增效。小微企业贷款余额达到了923亿元，其中普惠小微贷款余额422亿元，较年初增长6%，服务普惠小微企业超过了5万户。

一、在获客渠道上，延展广度。一是新型化展业模式。开展基于社交生态的“推荐有礼”在线营销和基于精准画像的“潜在客户挖掘”主动营销，新增小微企业“首贷户”2500户，贷款金额21亿元。二是联动化获客方式。加强银政担保企多方联动，特别是依托政府产业主管部门和监管部门建立的“渝融通”“渝惠融”“渝企金服”等融资平台，发放小微企业贷款超过7亿元。

二、在产品模式上，增强精度。一是专属化产品矩阵。以市场为导向、以客户为中心，构建3大类别8个系列的普惠金融产品体系。特别是针对“专精特新”企业，开发推广“专精特新信用贷”“专精特新担保贷”等产品，“专精特新”企业贷款余额达到了71亿元，较年初增长50亿元；针对科技创新企业，开发推广“知识价值信用贷”“好企知产贷”等产品，科技型普惠小微企业贷款余额达到了59亿元。二是场景化批量业务。成立场景化批量业务敏捷团队，为“圈、园、链、会、带”等具备共同特征的小微客群，批量定制金融服务方案。特别是6月中旬开发的

“纾困扶持贷”，采用白名单准入、精准化营销、线上化审批、数字化风控等方式，上线半个月就为超过 2600 户个体工商户提供了信贷支持。

三、在业务效率上，提高速度。一是动态化授权管理。在依法合规、风险可控的前提下，对分支机构进行灵活授权、动态调整，提升授信业务审批效率。二是数字化体系建设。加强金融科技赋能，建立普惠金融“云平台”“云管家”“数据集市”等全流程、全覆盖、全链接的中台支撑体系，提升金融需求申请、响应和办理速度。三是智能化流程再造。打造线上线下相结合的高效运营模式，运用手机银行、巴狮展业、微信小程序等便捷渠道，畅通金融服务“最先一公里”和“最后一公里”。

接下来，我们将坚持“做大客群、做小单户，更小、更微、更普惠”的发展理念，进一步做优做强、做精做深、做实做细普惠金融服务，全力以赴为稳住经济大盘贡献更多更大的金融智慧和金融力量。

谢谢！

（三）兴业证券陈绍兴提问：上半年，贵行存款、贷款规模保持稳步增长，在当前国内经济发展面临多重压力，央行着力推动降低企业融资成本，金融形势依然复杂严峻的形势下，贵行的资产负债配置方向及管理策略上会做出哪些方面的调整？我们看到贵行半年营业收入是负增长，相较一季度有什么具体变化，

对未来营收增长有何预期？

李聪：上半年，重庆银行在规模、质量、效益上协同发展、稳中有进。下半年，我们将认清形势、找准方位，持续抓实服务实体，全力推动转型发展，不断调优资产负债结构，资产负债配置加强统筹兼顾、协调发展、增收创利。具体而言：

第一，进一步实现资产总量增长、结构优化、量价平衡。一方面，坚定贯彻金融服务实体的政策导向，深度参与双城经济圈建设重大项目，丰富产品体系，提升营销和评审效率，加大资产投放力度，提升信贷资产总量占比；结构上，不仅持续优化信贷结构，落实货币政策导向，加大制造业、普惠金融、绿色金融、科技创新、涉农等重点领域信贷投放，配套各项考核政策引导优化结构，而且加大优质债券投资，积极拓展交易类、资金类业务以及投行业务。另一方面，结合市场形势，细化各类资产对客定价管理，通过授信政策优化，形成差异化定价指导，持续以资本收益率为导向调整资产结构，全力稳定资产端收益水平。

第二，进一步实现负债能力提升、质量稳定、成本可控。一是提高产品、渠道、服务综合优势构建能力，实现“价格竞争”向“场景服务”转变，加强渠道联动，大力吸收存款。二是持续做大客群，优化存款结构，提升储蓄占比；积极应对市场变化，多渠道吸收资金，合理把握同业融资规模和节奏，促进负债来源多样化、增强稳定性；三是制定存款成本压降目标，对外加强存

款定价管理、高成本存款限额管理，对内加强考核约束及战略执行力，推动负债成本加速下降。

第三，持续做好流动性、安全性和盈利性的动态平衡。一方面，坚持守好流动性风险底线，做好前瞻性管理和监控，合理调整资产负债结构，加强风险防范；坚持审慎的风险偏好，保持良好的风险管理机制，持续强化全面风险管理能力，推动资产质量保持稳定，各级资本充足率不断提高。另一方面，不断加强精细化管理，降本增效；通过负债结构及负债成本管控降低成本支出，通过资产端以量补价、多管齐下扩中收、加大不良处置清收稳效益。

当前复杂的经济形势下，我行将与时俱进，持续优化资产负债管理，进一步做好“量、价、险”平衡管理。

今年以来，我行积极落实减费让利政策要求，以及受市场价格下行影响，资产端收益率下行，同时部分投资业务受股市波动影响公允价值有所下滑，营收增长存在一定压力。二季度，我行通过加大资产投放、调整资产结构，稳住信贷基本盘及整体收益水平，同时加强管控负债成本，调低存款定价水平，调整存款结构，负债付息率较一季度环比下降 3BP。上半年营收降幅较一季度环比收窄 5%，增长压力有所缓解。

从今年长远来看，我们还是有信心保持整体经营效益的稳定，对实现全年营收目标依然充满信心。面对压力积极采取措施

并且已有成效：**一是**把握当前“稳经济大盘”各项政策机遇，加强资产投放节奏管理，确保生息资产稳增长；调整资产结构稳住整体收益水平。**二是**着力管控负债成本，存款付息率环比下降，加大再贷款、再贴现、转贷款等工具运用，同业负债成本持续下降，同时加强费用管理，通过降成本增营收。**三是**守住资产质量，减少不良资产对营收的侵蚀，加快不良资产处置，提升清收效率，推动清收创利。**四是**多渠道拓展中收，理财、银行卡、贸易金融中收稳步增长，大力拓展投行中收、代销类中收，拓宽非息收入来源。通过责任再落实、措施再强化，我们将最大程度实现叠加效应全力稳增长促发展。

谢谢！

（四）中泰证券贾靖提问：零售客户通常被认为是一家银行稳健发展的基石。我想问的是，贵行在零售客户的获客和挖掘提升方面采取了哪些做法，取得了哪些成效，有什么新的打算？

廖艳梅：您的提问，谈到了零售业务稳健发展的核心动能和最大支撑，那就是客户。作为一家银行，客户的规模和质效将决定着业务发展的空间和弹性。上半年，得益于我行坚持“存款立行”和“以客户为本”的发展战略，我行储蓄存款规模较年初增长 178 亿元，增幅近 13%；储蓄存款增量位列全市第四位，较去年末提升了两个位次，本地市场占比提升 0.23 个百分点。同时，储蓄存款结构调整也取得较好成效，储蓄存款付息率持续下降。

成绩的取得，主要归功于我行在拓展新客户、挖掘老客户方面长期的坚持和不懈的努力，具体的做法有：

首先，坚持科技赋能。我行运用多款数字化工具，搭建起立体化营销网络，开展丰富多彩的营销活动，吸引数十万人次参与。运用数字化方法，聚焦代发客群价值提升，多维度分析客户行为数据，实现客户精准识别、精准营销、精准触达。

同时，坚持多元化引流获客。我行通过抓好“代发客户专项提升”工作，优质代工客户数量实现较快增长。通过打造“运营数字化、支付便利化”场景产品，上半年新增个人收单商户数量是去年同期的 3.4 倍。依托总行级“财富管理中心”，完善“金融+生活”财富管理体系建设，贵宾客户、高净值客户增幅双双超过 10%。

经过努力，上半年个人基础客户增量是去年同期的 2.1 倍。下半年，我行将扎实推进零售基础设施建设，在批量获客、场景获客上接续发力，全力推进零售客群“量质提升”：

在基础设施建设方面，我行将积极推进“聚财付二维码收单”系统建设，提升获客能力。将深入推进“普惠金融服务到村”，延伸服务触角。将推广“智慧客服”系统，提升远程客户服务能力。将运用新型零售客户关系管理系统，深化客户“分层、分群、分级”管理，提升高净值客户的数量和资产贡献。

在批量获客、场景获客方面，我行将发行成渝“双城卡”，

深度融入“双城经济圈”，增加新的客户来源。将强化信贷产品创新，扩容“新市民”客户群体。将大力推广第三代社保卡，增加社保客群数量。积极构建“代发业务+客户经营”联动发展模式，提升代发客群的规模和质效。继续加大收单商户的营销力度，提升有效商户、高价值商户的占比。

我行始终将存款和客户视为可持续发展的“压舱石”和“助推器”，将一如既往地抓好零售客群建设，创新更优质的产品，提供更暖心的服务、探索更有效的方法，推动零售业务规模的增长和结构的调整。

谢谢！

（五）《金融界》记者陈小宇提问：近日从媒体上获知，重庆银行获得《亚洲银行家》“年度绿色可持续城市商业银行”奖，请问该奖项对您行的业务发展有何实质性帮助？

罗怡：首先，非常感谢您对重庆银行的关注。是的，就在8月25日，重庆银行获得了《亚洲银行家》“年度绿色可持续城市商业银行”奖。

亚洲银行家是亚太地区权威的财经媒体和金融信息服务机构，其奖项计划是以参评流程和标准极度严格、“含金量高”而著称，是全球金融服务行业受尊重和认可的奖项之一。今年的亚洲银行家奖项收到200多家机构提交的近700份申请资料，奖项评选前后历时6个多月，除了常规的资料提交外，还有面对面的

全英文交流访谈。尽管评选过程严苛，但重庆银行依然凭借突出的绿色发展实践从中脱颖而出，获得了亚洲银行家颁发的首个绿色金融奖项。

这个奖项的获得不仅是对重庆银行一直以来践行绿色发展理念、坚持绿色金融服务创新的高度肯定，我们也通过参与这类国际性的奖项评选不断审视自身的绿色发展水平，取长补短，进一步提升发展质效。

今年的重庆，刚刚度过了有气象记录以来最热的夏天，极端高温导致山火频发、限电停产，重庆人民在自然灾害面前表现出的英勇果敢、无私无畏，让无数同胞留下感动的泪水。但在感动之余，我们更应该清醒地意识到气候环境愈加严峻、气候灾害愈加频发，应对气候变化已经刻不容缓！对此，国家已经提出碳达峰碳中和的战略愿景，可以预见，未来产业的发展必将以绿色转型为重要方向。

作为一家有责任感的金融国企，重庆银行始终坚持以金融之力推动形成更加稳健的经济环境、打造更加舒适的生态环境；作为一家谋求长远发展的商业银行，重庆银行始终聚焦绿色金融，为业务的可持续发展筑牢根基。

随着“双城”建设的深入推进、“双碳”战略的持续发力，市场绿色融资需求进一步凸显，我行的业务空间更加广阔。接下来，我行将以绿色为主线，进一步夯实发展基础，主要采取以下

措施：

一是用规模增长提升服务绿色的金融实力。今年以来，我行公司业务规模稳中有进。截至6月末，**公司贷款**余额2032亿，较上年末新增172亿，增速9.3%，超出全市公司贷款平均增速，增量位居地方法人银行首位；**公营存款**余额1991亿，较上年末新增190亿，增速10.5%；增速高于全市平均水平，增量位居全市首位。在全国稳经济大盘的政策红利及重大项目建设的窗口机遇下，我行将借势吃透政策、用足红利，推动资产投放上量、存款稳步增长，为金融资源向绿色领域倾斜创造条件。

二是用结构优化提升服务绿色的金融质效。我行不断优化资产投向、持续改善存款结构。截至目前，在“**双城**”区域投放超350亿，支持重大项目建设近80个；**绿色金融**资产规模近300亿，绿色贷款保持高速增长，近3年复合增长率均超过50%；**活期存款**有较快增长，较年初提升7个百分点。在此基础上，我行将进一步深化拓展与政府、同业的合作渠道，完善教育、医疗等金融场景，借助负债端的低成本资金提升市场竞争力，更好地营销优质绿色企业及项目。

三是用高标准发展理念抢抓业务发展机遇。在推进绿色金融上，我行始终运用国际一流的可持续发展准则提升发展水平，现已率先采纳赤道原则、落地欧盟可持续金融分类标准。接下来，我行将延续高标准的发展理念，以前瞻性的战略眼光深耕“三省

一市”、挖掘“双城”市场，强化产品工具运用，推广运用碳排放权、排污权等环境权益抵质押融资产品，持续创新服务于战略新兴产业、先进制造业的一揽子特色产品工具，深入参与地方重点产业发展，抢抓公司业务发展先机。

下一步，我行将持续以国家宏观政策为引领，以区域发展规划为依托，以产业政策为导向，不断推进我行公司业务的可持续发展！

谢谢！

（六）招商证券廖志明提问：我是招商证券银行业首席分析师廖志明。重庆银行中报披露之后，我有注意到部分国资股东进行了增持，请问相关国资股东的增持对贵行未来的发展是否会产生积极影响？

彭彦曦：这个问题我来回答廖总。廖总提及的国资股东增持是确有其事，包括渝富资本、重庆地产集团、重庆水投集团在二级市场都分别增持了我们的股份。

我们认为这是出于股东对我们稳健经营的认可。我行一直秉承稳健经营，自H股上市以来一直保持着规模、效益稳定增长。增持的三家股东与重庆银行都同属市属国有重点企业，彼此熟悉了解。渝富资本花了5000多万元连续两年增持A股，还同步增持了2000多万股H股；重庆地产集团及一致行动人已经增持到4.99%；重庆水利投资也增持到了4.99%。三家股东的增持，都

属于自愿行为。

其次，股东对我们的企业文化也是认可的。我们的企业文化核心是“心相伴·共成长”。其中非常重要的一条就是与股东心相伴、共成长。A股上市两年，我们都保持不低于30%的现金分红率，处于行业靠前水平，实实在在地回报股东。今年发行A股可转债，股东优配率达到74%，有超过20家的重庆国资股东行使了优配权。

第三，我们认为这是股东对未来预期的信心。三家国资股东增持价格相对于当前的股价可能略有浮亏，但仍愿意拿出“真金白银”增持，我们认为是对我行战略规划及执行的认可和信心。重庆目前叠加了“成渝地区双城经济圈建设”“新时代西部大开发”“西部陆海新通道”等国家战略机遇，作为布局了“一市三省”的区域性银行，重庆银行也一定会把握机遇，砥砺前行。

我们相信，三家国资股东的增持是一个积极的信号和良好的开始。随着我们继续保持高质量发展，会有更多的股东和投资者认可我们，投资我们。

非常感谢大家对重庆和重庆银行的关心！

三、投资者网页文字互动环节

本次会议视频直播为9:30-10:20,文字互动为10:20-10:30。

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问题。

