

贵阳银行股份有限公司关于参加 2022 年度 贵州辖区上市公司业绩说明会暨投资者 集体接待日活动记录

贵阳银行于 2023 年 5 月 17 日 15:30-17:30，以网络互动形式参加了贵州证监局、中证中小投资者服务中心、贵州证券业协会和深圳市全景网络有限公司在“全景路演”举办的 2022 年度贵州辖区上市公司业绩说明会暨投资者集体接待日活动，公司盛军行长、李云首席财务官、董静董事会秘书及相关部门负责人参加了互动交流，交流记录如下：

1. 能否提高分红比率？

回复：尊敬的投资者，感谢您的关注，本行将兼顾股东利益和可持续发展需求，保持分红政策的连续性和稳定性，为投资者提供合理投资回报。

2. 请问贵行近些年净资产收益率持续走低，是何原因，有无提升净资产收益率的具体措施？

回复：尊敬的投资者，感谢您的关注。银行作为顺周期行业，近几年来主要受经济下行压力、利率调降、金融让利实体等因素影响，净息差持续收窄，盈利能力有所弱化。今年宏观经济修复仍存在压力，信贷需求需要通过降低成本来刺激，政策也在鼓励银行加大信贷投放，带动银行贷款定价下行，本行净息差和市场整体表现基本趋同，将继续承压。随着经济复苏和大环境的逐渐向好，为稳定净息差，逐步提升盈利能力，本行一是加大对省内经济重点领域的支持和投

放，提高信贷投放进度，通过实施“以量补价”策略，弥补利率下行对收入的影响；二是随着经济复苏，居民消费信心和意愿逐步增强，通过优化信贷资产结构，提高零售贷款占比，获取更多的业务机会，提高零售业务的盈利贡献；三是深入考察客户资质，加强资产质量管控，降低不良资产对利润的消耗；四是坚持存款“量价协调”策略，优化存款来源和期限结构，增强金融市场交易和主动负债能力，控制负债成本；五是逐步提高中间业务产品设计和服务能力，逐步从支付结算、账户管理等传统中收业务向财富管理等高附加值中收业务调整，提中收占比。

3. 对九州名城的诉讼已经结案，请问执行中遇到困难了吗？能否顺利执行呢？

回复：尊敬的投资者，九州名城目前已二审终审判决，抵押物尚待执行，收回金额尚不确定，后续如有相关进展本行将及时披露。

4. 建议半年中期进行高送转

回复：尊敬的投资者，感谢您的建议。

5. 您好贵阳银行：净利润除以总股本等于每股收益，2022 年报为什么会出错。

回复：尊敬的投资者，您好。基本每股收益根据中国证券监督管理委员会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 9 号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》（2010 年修订）计算，是指归属于母公司普通股股东的每股收益，计算无误。感谢您的关注。

6. 请问贵行怎么看待未分配利润超过股价？有无提高分红的计划？是否考虑年中分红

回复：尊敬的投资者，感谢您的关注，本行将兼顾股东利益和可持续发展需求，保持分红政策的连续性和稳定性，为投资者提供合理投资回报。

7. 贵阳银行如何服务贵州地区的“四化”建设？

回复：尊敬的投资者，我行坚持高站位服务地方重大战略，紧紧围绕“四新”主攻“四化”主战略，提高信贷资金投放精准直达性。深入开展“制造业金融服务年”活动，加快供应链金融产品迭代更新，以更精准的金融服务赋能制造业强链补链，助力贵州制造业转型升级。积极支持科技金融和绿色金融，助力构建以数字经济为引领的现代产业体系。深度聚焦乡村振兴重点领域，优化农村金融服务。2022年，累计发放“四化”贷款395.00亿元，截至2022年末，全行“四化”领域贷款余额1,413.63亿元，较年初增加165.11亿元，增幅13.22%。

8. 贵阳银行的普惠小微企业贷款余额为多少？增速为多少？

回复：尊敬的投资者，2022年，本行新发放普惠小微企业贷款244.91亿元。截至2022末，普惠小微企业贷款余额320.15亿元，较年初增加53.47亿元，增速20.05%。本行普惠小微贷款增量与增速均达到监管要求。

9. 贵阳银行如何加强负债成本控制，提高净息差水平？

回复：尊敬的投资者，您好。本行高度重视负债质量管理，根据《商业银行负债质量管理办法》，制定稳健合规的负债业务发展策略，持续加强对负债来源、结构和成本等方面的管理，逐步修复净息差。一是坚持存款“量价协调”策略，遵循结构合理、量价均衡原则，完善绩效考评机制，持续优化存款结构，有效控制负债成本。二是始终坚持存款优先的原则，严格控制对同业负债的依赖程度，不断优化负债业务结构，并持续增强金融市场交易和主动负债能力，控制同业负债成本。三是积极拓宽融资渠道，通过发行金融债券等增加中长期资金来，提高负债来源的稳定性。

10. 贵阳银行的客户基础和网点优势对其发展有何帮助？

回复：尊敬的投资者，本行坚持“以客户为中心”，以零售 AUM 值为抓手，牢固树立“全量客户经营”理念，截至 2022 年末，全行个人全量客户数 1,222.92 万户，较年初增加 42.5 万户，手机银行累计注册用户达 554.68 万户，较年初新增 24.95 万户，个人网银注册用户达 86.48 万户。围绕代理代发客群、农金客群、有贷客群、社保客群等重点客群，制定客群经营目标及策略，对不同客户给予差异化的增值服务或权益回馈。强化零售 CRM 平台、零售销售平台、零售数据分析平台、网点智能管理平台等零售基础平台支撑，打通前、中、后台之间的营销链路，实现营销活动全流程闭环管理。通过提升线上产品的数字化、智能化水平和物理网点的服务形象、服务质量，升级客户线上线下的体验，提升获客、

活客效能，进一步夯实零售客户基础，将存量客户数量优势转化为存款增量优势。本行已实现贵州省各市州及 88 个县级行政区域机构网点全覆盖，并不断加强全省农村金融综合服务站点建设，初步形成覆盖全省城乡的重要渠道支撑和有效联动网络，扩宽了本行金融服务的广度和深度，使竞争优势更加凸显。

11. 贵阳银行的数字化转型进展如何？对业务有何影响？

回复：尊敬的投资者，您好。本行扎实推进数字化转型，成立数字化转型领导小组，统筹谋划转型方案，有序推进数据标准体系建设，构建数字化金融场景，数字赋能精准营销、智能风控、精进管理。不断加大科技资源投入，推进数据价值挖掘和数字化应用能力建设，完成数据中心服务化转型，建立起面向市场化的信息科技服务管理体系，并推进研发运维一体化建设，重塑工作流程规范，实现产品研发全生命周期透明化管理，组织效率和研发质量进一步提升；建设科技管理平台对项目流程等进行线上化管理，逐步实现需求全流程管理的可视化等，夯实科技支撑，促进业务科技深度融合，提升金融服务能力。同时，加快数字化营销前台、运营中台和智慧后台建设，构建智能化线上业务矩阵，实现大数据技术在业务营销、风险管理、强化管理方面的支撑作用，持续深化业务与科技融合改革，助推各项金融业务高质量发展。

12. 贵阳银行的未来发展潜力和投资价值在哪里

回复：尊敬的投资者，一是贵阳银行成立 26 年以来坚

持深耕本土，多年来一直保持贵州省第一大法人金融机构位置，资产总额和存款总额在省内排名第一，具有深厚的客户基础和市场影响力。二是贵阳银行制定了 2021-2025 年新一轮战略规划，明确了成为“西部上市城商行排头兵、贵州新发展重要助力者”的战略目标，以及以高质量发展为统揽，以做强公司业务、做大零售业务、做优金融市场、做好资管业务为“四大引擎”。三是本行盈利能力保持相对优势。2022 年 ROA 为 1.00%，ROE 为 11.82%。在资产端收益率下降的大趋势下，我们不断加强负债成本管理，净息差 2.27%、净利差 2.12%，较上年各上升 0.01 个百分点，在同业中保持较好水平。四是风险管理能力保持稳健。不断完善全面风险管理架构、流程和制度，保持各类风险总体可控。持续推进信贷体制改革，从源头上强化信用风险管理。不断深化内控合规管理建设和制度建设，强化“三道防线”，持续筑牢全机构、全流程、全业务内控立体防线，2022 年改废制度 539 项。近年来全力攻坚新增融资质量防御战、潜在风险阻击战和存量不良资产歼灭战，2022 年末不良贷款率 1.45%，资产质量总体稳定。五是本行不断强化主责主业，贷款结构不断优化。投向地方“四化”、“强省会”领域贷款余额分别为 1,413.63 亿元、1,099.82 亿元。深入开展“制造业金融服务年”活动，制造业贷款余额 172.91 亿元，增长 11.76%。民营企业贷款余额 385.82 亿元，增幅 0.38%。持续打造绿色生态特色银行，绿色贷款余额 282.16 亿元，增速 24.03%。未来，本行将秉承价值金融创造者理念，保持战略定力，坚定发展信心，做

好稳增长、调结构、防风险、强基础各项工作，努力实现更好经营发展成效，为社会、股东、客户和员工持续创造价值！

13. 贵阳银行的区域性城商行发展壮大关键是什么？

回复：尊敬的投资者，本行作为城商行将坚守自身发展定位，立足服务地方经济，服务中小企业，服务城乡居民，充分发挥在网点机构、客户基础、决策机制等方面的优势，抢抓新国发 2 号文件带来的重大机遇，加强与地方政府的合作，积极服务实体经济，实现自身的稳健可持续发展。

14. 贵阳银行的营业收入和归母净利润增长情况如何？

回复：尊敬的投资者，您好。2022 年，本行经营业绩稳中向好。报告期内实现营业收入 156.43 亿元，同比增长 4.26%，报告期内实现归属于母公司股东的净利润 61.07 亿元，同比增长 1.02%。具体经营数据请详见本行 2022 年度报告。

15. 贵阳银行与省内 22 家医院开展合作，具体涉及哪些方面？

回复：尊敬的投资者，截至 2022 年末，我行已与省内 22 家医院开展了包括信息化建设、结算等方面的合作。

16. 贵阳银行的年度报告中提到了哪些经济发展计划和行动？

回复：尊敬的投资者，本行 2022 年度报告中“管理层讨论与分析之二十一关于公司未来发展的讨论与分析”对公

司未来发展战略、总体思路、经营计划等相关内容进行了阐述，具体内容请参阅相关章节，感谢您的关注。

17. 贵阳银行在金融科技领域有哪些应用和探索？

回复：尊敬的投资者，我行坚持科技赋能业务高质量发展的目标，持续推动科技改革，改进研发模式，实施“敏态+稳态”双模式开发，提升科技对业务的响应速度，产品研发创新能力进一步增强；完成数据中心服务化转型，建立起面向市场化的信息科技服务管理体系，并推进研发运维一体化建设，重塑工作流程规范，实现产品研发全生命周期透明化管理，组织效率和研发质量进一步提升；建设科技管理平台对项目流程等进行线上化管理，逐步实现需求全流程管理的可视化等，夯实科技支撑，促进业务科技深度融合，提升金融服务能力。

18. 贵阳银行如何围绕贵州省“一二三四”总体发展思路和贵阳市“强省会”五年行动导向服务地方经济？

回复：尊敬的投资者，本行积极围绕贵州省“一二三四”总体发展思路和贵阳市“强省会”战略，抢抓贵阳贵安新型工业产业发展体系建设、“一核三中心多组团”城市格局等重大机遇，研究制定了《中共贵阳银行股份有限公司委员会关于金融支持“强省会”五年行动的实施意见》，将信贷资源优先向贵阳贵安“1+7+1”重点工业产业、“1+5+8”园区主特产业、城镇四改和城市更新等领域聚集，全力助推“强省会”重大项目实施。2022年，累计发放“强省会”领域贷款384.15亿元。截至2022年末，投向“强省会”领域贷款

余额 1,099.82 亿元，较年初增加 126.2 亿元，增幅 12.96%。

19. 贵阳银行如何将自身业务布局融入贵州省“四化”建设？

回复：尊敬的投资者，我行坚持高站位服务地方重大战略，紧紧围绕“四新”主攻“四化”主战略，提高信贷资金投放精准直达性。深入开展“制造业金融服务年”活动，加快供应链金融产品迭代更新，以更精准的金融服务赋能制造业强链补链，助力贵州制造业转型升级。积极支持科技金融和绿色金融，助力构建以数字经济为引领的现代产业体系。深度聚焦乡村振兴重点领域，优化农村金融服务。2022 年，累计发放“四化”贷款 395.00 亿元，截至 2022 年末，全行“四化”领域贷款余额 1,413.63 亿元，较年初增加 165.11 亿元，增幅 13.22%。

20. 贵阳银行在客户服务方面有哪些创新举措？

回复：尊敬的投资者，您好。本行不断深化公司客户分层分类经营，夯实公司存款基础。大客户方面，重点聚焦本地百强、本地龙头企业、上市公司、大型地方国有企业等，建立战略合作关系，深化战略客户合作，中型客户方面，聚焦“专精特新”、“小巨人”、核心企业供应链上下游、优势产业集群、细分市场及地方优势行业排头兵客户等优质客群，积极吸收优质中型客户。小微客户方面，依托供应链、产业链、商业圈、企业群等平台，批量化做好小微企业客户账户拓展和成长陪伴，为客户提供便捷的金融及结算服务。同时，本行围绕打造“区域最佳财富管理银行”和“个人客

户体验最佳零售银行”目标，深化体制机制建设，加强零售各业务板块之间的统筹、协调，推动零售业务各板块间的资源共享、产品研发和交叉营销，提升客户和渠道资源的使用效率，探索零售数据创新应用，推动零售业务数字化、场景化、多元化转型升级。持续丰富“爽生活”场景建设，完善“爽心享”权益体系，提升“爽盈门”财富品牌影响力；响应提升居民消费的政策导向，持续丰富“爽贷”系列产品，搭建新市民专属金融服务体系；推进教育、医疗、交通等重点场景的收单体系建设，着力拓展“爽爽星期六”信用卡在大小商超、加油洗车、主流商圈等消费场景的应用，提升客户服务质效。

21. 贵阳银行推出了哪些金融产品以支持实体经济发展？

回复：尊敬的投资者，您好。本行围绕制造业、民营企业、绿色金融、科技金融、乡村振兴等实体领域，提升金融服务实体经济质效。报告期内，本行持续做深、做细、做实、做优零售信贷业务，推动零售信贷数字化转型和经营模式革新升级，在现有场景基础上按照经营、按揭、消费不同场景细分产品建设，全面打造“爽贷”系列零售信贷品牌，建立数谷e贷、爽快贷、爽按揭、爽农贷四大子品牌，不断推动产品创新。落地“医保e贷”“电力贷”专案产品，业务办理渠道有效拓宽、服务效能有效提升；全力推动“银税互动”、“银烟合作”，高度关注相关税收政策，与当地税务局签订业务合作协议、举办银企座谈会、承办2022年“银税互动”

线上线下推介会，有效打造市场口碑；开发并不断完善线下税源贷企业版，拓宽业务办理渠道。上线烟商小程序端，开展烟商白名单精准营销，提升服务质效，支持实体经济发展。

22. 贵阳银行在过去一年中，实现了共同富裕目标中的哪些内容？

回复：尊敬的投资者，感谢您的关注。本行贯彻落实国家决策部署和监管政策要求，从工作机制、政策配套、业务流程、产品服务等方面综合施策，不断强化责任担当，进一步强化金融服务小微企业的力度，让利实体经济，提升金融支持实体经济的可持续性。一是坚持单列信贷计划。单独匹配普惠小微贷款信贷规模；建立梯次发展机制，构建梯次发展的“一行一策”管理机制，保证重点领域信贷投放。二是建立健全统筹管理机制，健全保障机制，增强“敢贷愿贷”内生动力，提高“能贷会贷”服务能力。三是不断推动产品创新，有效拓宽业务办理渠道、提升服务效能。个人生产经营性贷款方面，积极申请支小再贷款等货币政策工具，继续落实延期还本付息政策，在风险可控的前提下，持续降低企业综合融资成本。个人住房类按揭贷款方面，围绕“稳地价、稳房价、稳预期”，深入贯彻国家关于房地产行业的“保交楼、保民生、保稳定”决策部署。个人综合消费贷款方面，积极助力恢复和扩大消费，不断优化消费金融产品服务，丰富金融产品供给，搭建新市民专属金融服务体系，实现精准营销，有效触达客户。围绕“以客户为中心”经营理念，大力发展财富管理业务，持续丰富涵盖投资、保障、传承、融

资等全功能的财富管理产品体系，实现客户财富的保值、增值和传承。同时，深度聚焦乡村振兴重点领域，优化农村金融服务，推进共同富裕。今后，本行将不断转变服务观念，自觉担当金融为民、富民、惠民、便民的使命，助力实现共同富裕目标。

23. 近期贵州政府平台债务问题严重，贵阳银行作为本土银行，请问你们对贵州政府平台公司贷款多少？有多少会收不回来？准备计提吗？

回复：尊敬的投资者，贵阳银行作为地方金融机构，积极服务地方经济发展，目前地方政府类业务在我行占比相对较高，对资产质量带来一定的潜在压力，但贵州省的发展仍然处于重要战略机遇期，经济稳中向好、长期向好的基本面没有改变，，随着贵州省“十四五”规划确定的“一二三四”战略布局、贵阳市“强省会”五年行动、贵阳贵安融合发展，乡村振兴战略全面实施等工作的持续推进，我行将紧抓战略机遇，夯实发展基础，积极推进业务发展，保持资产质量的总体稳健。

24. 公司目前核心一级资本充足率排名第一，但近年利润增速却近似为零，为何不扩张经营提高业绩？

回复：尊敬的投资者，在当前经济下行压力下，面对严峻复杂的外部环境和自身转型发展压力，我行坚持稳字当头、稳中求进的工作总基调，破除唯规模论、唯速度论，确保健康正确的发展方向，以高质量发展为主线，加强对宏观政策研判分析，积极优化调整业务结构，提升各项经营管理

水平，着力实现规模、质量、效益的协调发展，行稳致远。

25. 强烈建议管理层切实提振估价，恢复投资者享受公司发展红利

回复：尊敬的投资者，本行将致力于基本面和经营管理水平的提升，实现公司的稳健可持续发展，同时为投资者创造合理可持续的投资回报。

26. 尊敬的财务首席官，贵州 GDP 增速近些年一直处于国家省市前列；但是贵行的增长率却不断下滑，请问这是是什么原因导致的呢？而同时东部 GDP 增长率不高的银行的业绩的增长率却远远高于了贵行，这又是什么原因呢？

回复：尊敬的投资者，贵阳银行作为扎根贵州本土的地方银行，始终在经营发展方面保持和贵州经济发展和重大战略实施的同频共振。随着新国发 2 号文件的发布，我行将抢抓机遇，在立足贵州实际，按照我行既定战略全面推进各项经营管理工作的同时，加大与同业的沟通交流，总结创新经验，以更加高效的金融服务助推贵州经济发展。

27. 我是贵行投资者，持有贵行已有几年了，算长期投资者。我的问题是：一贵行这几天股价一直下跌，现在已经不及净资产的一半，贵行在维护二级市场股价维护投资者利益方面有什么举措？第二，现在银行业贷款显然有点过剩，因为贷款利息一直下跌到建国以来最低，这样情况下贵行为什么不加大分红回报投资者，控制规模还盲目扩张？其它上市银行分红率都达到利润 30%了，贵行啥时候达到这一国家规定比例？

回复：尊敬的投资者，本行将致力于基本面和经营管理水平的提升，同时加强与市场沟通的主动性，努力传递本行投资价值。在分红方面，本行秉持稳健可持续发展的理念，将在兼顾股东诉求和增强风险抵御能力的同时，保持分红政策的连续性和稳定性，为投资者创造合理的投资回报。

28. 可否以未分配利润转赠股本呢

回复：尊敬的投资者，感谢您的建议。

29. 可否资本公积金转赠股本呢？

回复：尊敬的投资者，感谢您的建议。

30. 贵公司股价只有净资产的三分之一多点，就没有股票回购计划吗。

回复：尊敬的投资者，回购股份将影响银行核心资本充足率水平，降低银行风险抵御能力，目前本行无相关回购计划。本行将继续致力于基本面和经营管理水平的提升，同时加强与市场沟通的主动性，通过召开业绩交流会、接待机构投资者调研、参加投资者策略会、电话交流等多种形式，进一步加强与资本市场的沟通交流，努力传递本行投资价值。