

证券代码：601077

证券简称：渝农商行

# 重庆农村商业银行股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-06

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位	<p>中信证券、中金公司、东方证券、美银证券、中泰证券、招商证券、华泰证券、广发证券、中信建投、海通证券、瑞银证券、兴业证券、国联证券、东兴证券、国信证券、上海证券、西南证券、西部证券、华福证券、方正证券、中银国际、中信里昂、汇丰前海、中银基金、泰信基金、长盛基金、创金合信、国投瑞银、光大保德信、华夏基金、易方达基金、博时基金、安联基金、嘉实基金、海富通基金、中海基金、创金合信、民生加银、上银基金、银河基金、太平基金、大成基金、农银汇理、方正富邦、华泰保兴、长安基金、兴业基金、路博迈基金、申万菱信、建信基金、交银施罗德、泉果基金、永赢基金、天弘基金、鹏华基金、鸿富基金、银华基金、前海开源、汇添富基金、前进基金、兴全基金、中欧基金、万家基金、摩根基金、长城基金、交银基金、南方基金、华泰柏瑞、富国基金、泰达宏利、华安基金、泓德基金、上海合远、长城基金、博道基金、长盛基金、仙人掌基金、鸿道投资、荷宝投资、进化论资产、趣时资产、鸿商资本、泰康资管、长江养老、人保资产、国民养老、交银人寿、太平养老、国华人寿、工银理财、建信理财、恒安标准人寿、浙商资管、交银康联、平安资管、平安养老、交银保险、中信保诚、友邦保险、建信理财、中国人保、华夏未来、太平资管、国华人寿、敦和资管、广汇缘资产、太平洋保险、陕国投信托、中航信托、常熟农商行、财信人寿、鸿商资本股权投资、厦门知璞行供应链管理有限公司、复星高科技（集团）有限公司、上海君和立成投资-上海申创股权投资、加拿大公务员退休基金、Dunhe International Asset Mgmt、Khazanah Nasional Bhd、Point72 Asset Management LP、Santa Lucia Asset Management、Invesco Great Wall FMGT、Temasek Holdings Pte Ltd、Victory Capital Management Inc、Cooper Investors、Permodalan Nasional、Polen Capital、Raiffeisen Kapitalanlage、ABU DHABI INVESTMENT AUTHORITY、WILLING CAPITAL MANAGEMENT LIMITED、UBS Asset Management Hong Kong Ltd、MLP</p>
时间	2024年8-10月
地点	重庆农商行总行、上海、深圳、苏州
本行接待人员	小微金融部、公司金融部、公司信贷部、资金营运部、资产负债管理部、风险管理部、董事会办公室等相关部门负责人或业务骨干

投资者关系  
活动主要内  
容介绍

**1.中期分红目前计划如何？目前渝农商行的核心一级资本充足率很高，未来是否有提升分红率的计划？**

本行始终重视对投资者的合理投资回报，经本行董事会决议，本行拟实施 2024 年度中期分红。每 10 股派发现金红利人民币 1.944 元（含税），2024 年中期分红比例为 30%，派息时间约为春节前。本行自 2020 年起连续四年现金分红比例高于 30%，2019 年上市以来本行累计派息超过 144 亿元（含税），为广大股东创造可观的现金回报。

后续将兼顾本行长远利益、全体股东的整体利益及本行可持续发展规划，根据集团战略导向、资本规划，合理确定分红政策。

**2.如何展望下半年的信贷规划、净息差、金融投资？**

今年以来，为支持经济高质量发展，陆续出台多项宏观政策，随着这些政策效应的逐步显现、积极因素不断累积，后续经济仍将保持稳定增长态势。本行也将积极应对，抓住发展机遇，坚守“支农支小”定位，做到“抓大又抓小、做实网格化”营销，促进贷款稳定可持续增长，提升对资产规模增长的贡献度。一是抓重大战略（成渝地区双城经济圈、西部陆海新通道建设以及“33618”现代制造业集群体系、“416”科技创新战略布局等），发挥对公贷款“压舱石”作用。二是要抓县域，继续发挥“网点多、人员多”的特色和差异，下沉重心全力深耕县域、镇域和乡村市场，立足网点开展区域“网格化”营销，持续巩固“人熟地熟情况熟”的优势，做深做透周边市场，促进贷款保持稳定增长。三是加强金融市场研判，加强大类资产配置研究，丰富投资品种，把握建仓时机，保持资金业务稳定增长。

LPR 重定价、按揭利率调整等因素持续影响下，预计资产收益率仍有较大下行压力，但负债利率及结构调整将部分缓释资产端下行压力，力争净息差保持在合理区间。

**3.对资产质量的展望：对公、零售不良生成率有无出现拐点？**

在经过前期对潜在风险的有序出清后，近两年来本行公司贷款资产质量下迁压力明显减弱，今年上半年虽然个别企业受内外部因素影响出现经营困难，导致部分行业资产质量出现一定波动，但上半年公司贷款不良生成率同比下降，资产质量保持稳定。当前，商业银行零售贷款资产质量普遍面临下迁压力，本行部分零售客户的收入稳定性下降，偿债能力存在不足，零售贷款不良生成率同比小幅上升，但本行通过加大清收、核销等处置力度，保持了零售贷款资产质量稳定。

展望未来，随着国家各项政策持续发力，预计国内经济仍将延续回升向好态势，企业经营情况和居民收入状况将得到进一步改善，有利于商业银行做好资产质量管控。本行也将顺势而为，将用更强大的风险管理和数字化能力保持资产质量的稳定趋势，将不良贷款率等主要风险指标维持在同业良好水平。

**4.渝农商行与大行的错位竞争体现在哪里？**

资产端来看，与大行存在竞争的主要是贷款，公司贷款方面，客群定位和大行较为类似，竞争也相对激烈，但本行有总部优势，

决策链条短，同时近年来本行在资本、定价和考核等资源上对公司贷款也在不断给予支持，公司贷款的“压舱石”作用得到有效发挥。普惠贷款方面，近年来，本行不断持续下沉服务重心，争抢优质客户的现象也客观存在，但本行具有“网点多、覆盖广、人熟地熟”等明显优势，普惠、涉农等贷款市场份额均居重庆同业首位，后续本行将继续坚定支农支小定位，深耕县域和农村市场，促进普惠贷款稳步增长。一是做优产品，借助数字化转型，集中优势打造更多“拳头”产品。二是做优服务，充分发挥我们网点和人员的作用，通过“网格化”营销，充分了解客户的基础上，深挖并满足其金融需求。

负债端来看，本行存款尤其是储蓄存款优势明显，市场份额多年来稳居重庆市第一，且领先第二名的优势还在不断扩大。从错位竞争上来看，本行的存款优势在对公存款，而本行的优势在储蓄存款，且对于对公存款，储蓄存款更具有稳定性，后续本行将继续发挥网点、服务、产品优势，一是持续打造“功能型、特色化、场景式”产品的分类管理体系，进一步加大对商户、养老代发、薪酬代发客户的开发和挖潜，保持并扩大储蓄存款优势。二是大力发展现金管理和支付结算等业务，提升结算性资金占比，稳定对公存款规模及份额。

**5.县域、普惠小微领域作为贵行深耕的重点领域，目前展业情况如何？有哪些竞争优势？**

本行始终坚守支农支小市场定位，加快推进数字化转型升级，打造独具本行特色的小微金融服务模式，优化提升信贷供给质效，全力推动普惠小微业务高质量发展。截至2024年6月末，本行普惠型小微企业贷款突破20万户大关，余额达1368亿元，实现“两增”目标，增量、存量稳居全市第一。主要竞争优势：一是服务渠道“广”，依托本行1700余个营业网点，通过“定格、定员、定责”的管理机制，实现了客户网格化划分、员工网格化管理、营销网格化开展，构建起全市触角最深、覆盖最广、离群众最近的营销服务网络。二是特色产品“精”，建立“一业一品”“一群一策”等产品创新机制，针对小微客户行业分布广、客群差异大等特性，通过“线上跑数+线下跑街”补全客群画像，定制推出特色产品，精准满足客户需求。三是办贷流程“简”，融合运用大数据、云计算以及人工智能技术，创新推出“移动调查”“云签约”“自助抵押”“自助支用”“自助续贷”等线上功能，打造小微数字办贷流程，持续提升小微市场主体融资便利度。