

重庆银行股份有限公司

2024 年度业绩说明会纪要

(根据录音整理)

2025 年 4 月 8 日 10:00-11:30, 重庆银行股份有限公司(以下简称“重庆银行”“本行”或“我行”)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 2024 年度业绩说明会。本行董事长杨秀明先生, 执行董事、副行长、董事会秘书侯曦蒙女士, 独立董事朱燕建先生, 拟任副行长张培宗先生, 副行长张松先生, 副行长李聪先生, 副行长、首席风险官王伟列先生参加会议。

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, 通过上证路演中心、重庆银行视频号、全景网、东方财富网等网络平台进行直播。

会议由执行董事、副行长、董事会秘书侯曦蒙女士主持。本次会议可以通过上证路演中心、全景网观看回放。

会议纪要如下:

一、董事长杨秀明先生介绍本行 2024 年经营发展情况及未来展望规划

二、投资者问答环节

（一）重庆市能够享受西部大开发、双城经济圈、陆海新通道等多个国家重大战略加持，还与成都共建西部金融中心，这对于地方金融机构来说是重大的历史机遇。那么，请问在落实重大战略上，重庆银行都做了哪些部署和安排？

杨秀明：重庆是中国中西部地区唯一的直辖市、国家重要中心城市，成渝地区双城经济圈建设、西部陆海新通道建设等国家重大战略在此交汇叠加，在全国发展大局中地位日益突出。2024年，重庆银行以高度的政治站位，深入学习贯彻党的二十大、二十届二中三中全会精神和习近平总书记视察重庆重要讲话重要指示精神，紧扣做实“两大定位”、发挥“三个作用”新使命新任务，深入实施“智融惠畅”工程，积极服务重大战略落实落地，推动自身高质量发展。全年向双城区域提供信贷支持超1500亿元，增速超30%；通道业务量577亿元，增速达67%，推动资产规模迈上8500亿大关，实现营收、净利润同比正增长，综合实力争先进位。

1、功能再整合，充分释放法人总部效能

充分发挥法人银行总部优势、“一市三省”区域布局优势，推动功能再整合、效能再释放。一是强化战略引领。保持战略定力，坚持与发展相结合、与市场相契合，组建贯彻重大决策部署工作推动小组，统筹推进重大战略相关服务创新、项目对接，构筑起总行统筹、分支行、子公司联动、全员参与的雁阵式推进体系，有效承接重大战略落实落地。二是增强联动协同。整合集团资金、人力、投研等资源，用好

金融租赁、银行间非金融企业债务融资独立主承销商、银行间市场交易商会员资格、上海黄金交易所特别会员资格等 30 余项牌照资质，加强承、投、贷、租业务联动，及总分支行、子公司协同联动，形成服务重大项目建设、重点客群的最大合力。三是着力科技赋能。深入实施数字化转型创新驱动战略，持续完善高效集聚、互联互通、开放共享的数据管理与应用体系，推出中西部银行首个企业 ESG 数字评级系统、“普惠科企贷”等 4 款数字场景产品，助力产业金融、普惠金融发展。夯实信息科技安全防护网，“资产安全协同治理与验证系统”等 2 个创新应用入选国家网络安全技术应用典型案例。四是提升队伍能力。深化推进“两岗”融合、网点转型，下沉营销人员，激励拓展岗位资质，增强民营、小微、实体客群一体服务、综合经营能力。分类分层开展各类专项培训 220 余场、5 万余人次，提升全员关键能力、综合素质。拓宽引才渠道，持续壮大资管、投行、金融科技等重点领域、关键岗位人才储备。

2、客户再分层，打造精准营销服务体系

秉持“以客户为中心”的理念，聚焦战略客户、重点客户、基础客群等，打造分层分群的精准营销服务体系，以精细化运营拓展客群、优化服务。一是强化重点客群营销，锚定央企国企、上市及拟上市企业、区域龙头企业等重点目标客群，构建“总对总对接、立体式营销”的专属服务机制，推动提升重点客群的合作广度和深度，支持成渝中线高铁、

轨道交通 15 号线等 250 余个重大项目落地。二是优化客户分层体系，构建“规模贡献+价值提升+成长潜力+质量管控”四维评价模型，通过多维度综合评价，实现客户价值精准画像、精准分层、精准营销。三是动态调配服务资源，对不同层级客户，实施差异化服务策略，动态匹配各类专项资源，强化对客服务支撑保障，促进优质客群拓展提质增效。2024 年度，全行战略、重点客户数分别较上年增长 12%、14%，贷款规模分别增长 14%、19%，实现客户能级与体量双升。

3、产品再创新，厚植差异化竞争优势

立足“一市三省”区域经济禀赋、产业布局、客群差异，持续打造“区域特色+行业专精”的产品矩阵，加快特色化经营，增强差异化竞争优势。一是精准洞察需求。在所有区县金融服务推介会全覆盖基础上，建立分层分片对接机制，走访调研区县委办局、园区管委会、重点企业等单位 8000 余次，与客户点对点交流需求，一对一设计综合服务方案。二是打造特色产品。围绕服务“33618”现代制造业集群，推出“智融”系列产品，“技改专项贷”入选重庆市第二批合作金融机构名单，子公司鈇渝金租入选合作融资租赁机构。积极融入重庆市绿色金融改革创新试验区建设，创新落地全市首笔“工业绿效贷”、GEP 质押贷。丰富跨境金融服务产品库，落地全国首笔多式联运“一单制”数字提单信用证业务。加强投承联动，非金融企业债务融资工具独立主承销业务笔数跃居西部法人金融机构第 1。三是拓展服务深度。搭

建行领导牵头的总分支“三级联动”作战单元，对区县实现全覆盖对接、靠前服务。全年银政高层对接 50 余次，与市级有关部门、区县政府签订总对总协议 18 份，意向授信超 400 亿元，筑牢合作根基，升级合作模式，带动业务增长。服务双城相关经验做法入选全市党建引领金融服务案例。

4、风控再发力，筑牢稳健发展安全屏障

着力构建风险协同管控机制，推动风控能级提升，护航稳健发展。一是深化风险信息整合运用。逐步打通行内外业务数据，推动信息共享，防止“带病准入”、风险叠加，助力增强贷前调查真实性、贷中审查审慎性、贷后检查有效性。二是强化风控流程智能管控。健全涵盖风险识别、监测、预警、处置全流程的数字工具体系，深化客户内部评级应用，形成评级更新、评级预警、贷后监测、减值计提的闭环管理。三是突出风险高效化解处置。压实一线责任，前置风险化解处置关口。强化不良资产目标管理，优化处置策略，综合运用催收、诉讼、转让等手段，实现清收创利。

2025 年，是“十四五”收官、“十五五”谋划之年，是奋力谱写中国式现代化重庆篇章的关键之年。重庆银行将牢记总书记嘱托，紧扣党中央、市委决策部署，坚持金融工作的政治性、人民性，干字当头、改革创新，以金融之力服务国家战略与区域经济，用更好的发展业绩回馈各位投资者。

（二）近期，国办印发的《关于做好金融“五篇大文章”的指导意见》中明确提出推动数字金融高质量发展的目标。贵行过往基于数字技术在普惠、绿金等领域取得了不少创新成果。请问作为区域性重点上市城商行，贵行过去一年是如何布局数字金融建设，发挥与其他四篇大文章的协同效应？

侯曦蒙：2024年，我行加速融入国家数字经济发展大局和“数字重庆”建设部署，结合自身资源禀赋，构建了数字化转型发展新体系，形成了总分支全覆盖、前中后台全方位、数业技全链条的整体发展新格局，推动数字金融进入全线发力、纵深推进的新阶段，得到行业主管部门的充分认可。在人民银行重庆市分行组织的“2024年金融数字化转型提升工程终期评估”中，我行同时荣获“提升工程优异单位”和“专项任务优异单位”，位居前列。

我们认为，数字金融不仅是“五篇大文章”的重要组成部分，更是驱动科技、绿色、普惠、养老等领域融合发展、提高综合经营水平的关键引擎。2024年，我行一方面着力提升自主可控、安全可靠的信息科技水平，在重庆金融业网络安全竞赛中荣获一等奖，并成为全国首家获得TMMi5级认证的城商行；另一方面持续完善规范有效、共享畅通的管数用数机制，已连续5年获得国际数据管理协会中国分会颁发的“数据治理创新奖”；数据资产管理运营服务体系案例入选中国银行业协会2024年度“中国银行业发展研究优秀成果”。

依托完备的数字金融能力体系，我行在推进“五篇大文章”的过程中，坚持针对区域特征、扎根重点领域，从大场景中找准小切口，在多元路径中精准制导，取得亮眼成效。

一是打造中西部法人银行首个绿色 ESG 评级体系。从环境、社会和公司治理三方面对绿色企业开展快速认定评价和指标动态监控，辅助绿色金融产品创新、客户营销与风控管理，覆盖渝、川、黔、陕超百万户企业，对超过 6 万笔业务开展绿色识别，助力绿色贷款年均增速超 30%。二是构建“开箱即用”的普惠数字信贷智能决策底座。我行在中西部城商行中最早探索普惠金融智能化服务体系，已经支持普惠科企贷等 40 款数字信贷场景产品、159 个模型的研发落地。2024 年，在中国信息通信研究院组织的“首届产融合作数据模型算法大赛”中，我行智能量化决策平台荣获“方案创新赛卓越方案”奖。三是针对细分客群提供个性化、有温度的服务。立足城乡居民需求打造差异化服务，优化各类线上渠道和智能设备的展示页面，增加语音读屏、方言识别、一键人工等温馨功能，提高客户特别是老年客户金融服务的便捷性和可得性，降低他们获取数字金融服务的门槛。2024 年，我行服务 50 岁及以上客户近 250 万，较上年增加近 16%，手机银行客户数增长近 28%，创近三年最高增幅，手机银行适老化改造获评工信部“移动互联网应用服务能力提升优秀案例”。四是构建共生共赢的金融科技合作生态。一直以来，我行与国内领先金融科技企业保持密切交流与合作，借助专业力量

提升自身数字化水平，保持对创新科技的敏感度与专业性。同时，积极研发面向科创类企业的各类产品，践行科技金融使命，形成共建共享、彼此成就的良性互动发展局面。2024年，我行创新研发的普惠科企贷荣获市经信委、金监局、银协等多项嘉奖。

今年两会的政府工作报告提出“持续推进人工智能+行动”，并将“支持大模型广泛应用”首次写进了报告。今年初，我行已接入首个国产大模型 DeepSeek，完成本地化部署并开展业务探索实践。下一步，我行将秉承“守正创新、科技向善”原则，大力推进“AI+”场景能力建设，为增强数字金融内驱动力注入新动能，为继续写好“五篇大文章”增添新注脚，为提升金融高质量服务水平凝聚新优势，加快助力区域实体经济发展和民生福祉建设。

（三）我注意到贵行独立董事朱燕建先生是去年贵行董事会换届唯一一位连任的独立董事，我想请朱董谈谈在重庆银行履职的情况以及对合规文化建设的看法？

朱燕建：我的独董资格是2023年底获批的，去年是我在重庆银行履职的第一个年头。这一年来，我一直按照《上市公司独立董事管理办法》对独董“参与决策、监督制衡、专业咨询”的三大定位来严格要求自己，做到忠实、勤勉、专业、高效履行独董职责和义务。从维护存款人和中小股东权益的角度出发，积极出席相关会议，对所有上会议题进行独立、公正的审议决策。对于重大关联交易、高管聘任及考

核等可能存在潜在重大利益冲突的事项进行审查和监督，切实发挥自身专业优势，提出有利于公司经营发展的建设性意见，有效维护公司和全体股东的合法权益。

当然，作为重庆银行的独董，我们能履好职、尽好责，得益于公司规范健全的治理体系和完善有效的内控体系。重庆银行作为一家 A+H 上市公司，不断健全中国特色现代企业制度，着力夯实董事会履职保障体系，公司治理能力和水平不断提升。历年公司治理监管评估都获得全国城商行最高评级，董事会工作获评中国上市公司协会“2024 年上市公司董事会优秀实践案例”。在合规文化建设方面，重庆银行持续完善“学要求—勤反思—重执行—强监督—建机制”的治理闭环，以“学思行鉴”合规文化建设专项活动为抓手，全力推动提升合规经营意识，筑牢合规案防管理基础，不断从思想认识上、行动落实上、问题整改上、机制建设上全面发力、全面强化，为保持公司稳健发展的良好态势提供合规保障。

去年董事会换届，承蒙重庆银行各位股东的信任，我有幸连任公司第七届董事会独立董事。未来，本人将继续本着勤勉尽责的精神，和其他独立董事一道，认真、合规履行董事职责，有效维护全体股东，特别是中小股东的合法权益，以更饱满的热情和更严谨的态度，推动重庆银行稳步向前发展。

（四）请问在行业整体零售业务增长放缓的情况下，重

庆银行大零售业务取得了哪些具体成效？下一步在客群经营和重点领域方面有什么举措？

张培宗：2024 年，重庆银行全力推动零售业务转型发展，强化基础设施和能力建设，充分发挥其在全行经营发展中的“压舱石”作用。概要而言，呈现出了“量增、本降、结构优”的特点。

从负债端看，2024 年全行个人储蓄存款较年初增长 486 亿元，增幅 24%，在重庆地区的市场份额提升了 0.7 个百分点，在全行一般存款中占比达 54%，同时业务结构也得到了不断地优化调整，其存款付息率下降了 30BP。

从资产端看，大零售客户的贷款也保持了良好的势头。其中，个人消费类贷款在全市负增长 3% 的背景下逆势增长 5%；普惠小微贷款单年度增长首次突破 100 亿元、增速 22%，增量份额在本地市场排名提升至第三，普惠贷款规模在西部上市城商行中持续保持第一，连续 5 年获评国家金融监督管理总局重庆监管局认定的“小微企业金融服务一级行”。

从营收端看，客观分析净息差持续收窄等行业市场现状，有效实施“筑基、提升、进阶”三步走计划，积极拓展财富管理“第二增长曲线”。2024 年我行财富管理财务收入实现了 36% 的增长。

2025 年，我们将全面深化“以客户为中心”的经营理念，发挥深耕本地的区域特色和资源优势，在重点客群和重点领域中勇于创新、真抓实干，不断提升大零售金融服务质效。

第一个方面：深化客群经营，夯实发展基石。

一是客户经营体系精细化。以资产分层、客群分类、人员分级为核心，细化贵宾客户线下专营、大众客群线上直营，实施“1+3”老年客群及社保、代发、收单客群精准营销维护。二是专业人才团队建设精益化。以厅堂融合为契机，全方面培养 500 人理财师队伍，强化专业知识和营销技巧培训，提升客户服务水平。三是赋能客群经营数字化。构建以零售 CRM 为支撑，数据集市、标签平台、运营平台、渝鹰为辅助的全流程客群经营链路，建设客户全生命周期经营平台。

第二个方面：聚焦普惠金融，提升服务效率。

一是完善机制建设。全力推动银行业支持小微企业融资协调工作机制在重庆银行走深走实，依托总分支行各级工作专班，优化敏捷运行机制，完善考核激励机制，落实尽职免责机制，强化全行上下“横向协同”、“纵向联动”，促进从业人员“愿贷”、“敢贷”、“善贷”。二是优化产品体系。构建具有重行特色的线上线下融合、双向赋能发展模式，整合并打造多场景信贷产品体系，切实满足普惠客户的多样化金融需求。三是提升服务效率。落实好续贷政策，深化数字赋能，因客制宜，实现线上获客、精准营销、“一键续贷”轻松办理，全面提升客户的体验感和获得感。

第三个方面：着力消费金融，做实消费提振。

一是加大消费金融支持力度。积极落实党中央、国务院关于提振消费专项行动的工作要求，成立消费金融工作专班，

优化消费金融供给，将更多金融资源配置到促消费的关键领域。二是完善消费金融产品体系。加快消费金融产品创新，优化贷款流程，结合“以旧换新”消费场景，构建卡贷融合发展模式；研发“无还本续贷”产品，提升消费金融服务的便利性。三是强化数字化服务能力。以数字科技为驱动，丰富数据维度，不断提升消费金融数字化营销和风控水平，简化消费贷款和信用卡的“一站式办理”流程，提高消费金融服务的可获得性。

（五）从刚披露的年报来看，贵行公司贷款增长数据亮眼，请问贵行 2024 年公司条线资产投放较好的具体做法以及今年的发展思路？

张松：去年我行公司贷款再创新高，投放量和增量都达到历史最优。从纵向看，截至 2024 年末，我行公司贷款余额 3130 亿，较年初增长 626 亿，增速达 25%；从横向看，公司贷款市场份额稳步提升，增量排名位居全市商业银行第一，市场份额较年初提升近 0.4 个百分点。我行一直高度重视对公条线贷款投放，始终坚持以金融服务实体经济为根本宗旨，紧紧围绕成渝地区双城经济圈建设等国家重大战略，“一区两群”协调发展的区域战略，贯彻落实市委、市政府各项工作部署，结合市场导向、把握政策机遇，有力推动资产规模迈上新台阶。

具体来看，2024 年我们资产投放较好首先得益于区域发展优势。经济是金融的基础。作为地方城商行，我行业务覆

盖“一市三省”，重庆、四川、陕西、贵州 2024 年 GDP 增速都高于全国平均水平，经济运行平稳向好，为我行的稳健发展提供了强有力的支撑。其次是我们紧跟市场需求，综合运用贷款、债券、金租等手段，为客户提供“一站式”金融服务，发挥管理层级少、决策链条短、响应速度快的集团优势，以高效服务、优质产品赢得市场。第三是我们不断创新产品、优化结构，提升服务实体能力。创新“智融技改贷”、可持续发展挂钩贷等靶向产品，增强新质生产力服务水平、丰富“双碳”金融模式；构建制造业、科创、绿色等特色金融服务体系，持续优化信贷投放结构。正因如此，我们才实现 2024 年公司贷款的蓬勃发展。

今年，公司条线也将继续恪守服务重大战略的本职，坚守服务实体经济的本分，在聚焦“主责”中发展“主业”，推动业务规模稳步增长。

首先，坚持服务国家重大战略。充分发挥根植本土的地缘亲缘优势、一市三省的跨区域经营优势，持续为成渝地区双城经济圈、西部陆海新通道、西部金融中心等重大战略做好融资服务。今年两会提出了更加积极的财政政策，增加超长期特别国债发行规模，拓展“两重”建设范围，更大力度支持“两重”项目。下一步我们将紧盯“两重”项目清单，针对基础建设、城市更新、现代产业等多个领域重大项目，提供综合化、一体化金融服务，实现贷款投放扩面增量、提质增效，保持良好增长势头。

其次，用心服务实体经济发展。对于优势产业提升，我们将紧扣重庆打造“33618”现代制造业集群体系、深化“416”科技创新布局等区域战略，深度拓展电子信息、先进制造、新能源汽车等优势产业链上的优质客户，助力新质生产力发展。对于传统产业转型，我们将聚焦制造业“高端化、智能化、绿色化”升级，推广“智融”系列、碳排放权等特色产品，运用“产业图谱”“智链客”等数字工具，加强产业类实体信贷投放。对于新兴产业壮大，我们将加强对科创、绿色、养老等重点领域信贷投放，做好金融服务“五篇大文章”，在支持实体上出新出效。

最后，全力推进重点客群营销。一是要健全营销机制。做好“总对总”渠道建设、平台搭建，加强与市属国企、园区、商会、链主企业开展战略合作，增强综合服务能力。二是要凝聚服务合力。通过条线联动、总分协同，提升重点客群合作广度和深度，提升产业客户金融服务质量与效率。三是要出台专项政策。实施差异化授信、考核、财务等专项支持政策，加大拓客支持力度，推动重点客群拓展质效提升。

2025年，我行将以改革创新为根本动力，更加积极服务国家重大战略，更加有力服务实体经济，更加全面提升服务质效，继续推动公司贷款稳定增长，为区域经济高质量发展贡献更多的金融力量。

（六）我注意到去年贵行主要经营指标均呈现了持续向好的态势，请问这样的趋势能否保持？未来在提升效益质量上有何打算和计划？

李聪：去年重庆银行坚定落实市委、市政府决策部署，积极履行服务实体经济、服务地方经济主力军的职责，扎实推进各项改革发展，有效平衡规模与结构、效益与质量，经营业绩整体稳中向好。总体看，资产负债规模稳步增长，营收、利润“双正增长”，不良贷款率、拨备覆盖率“双改善”，网均、人均等单产指标保持同业领先。在当前经济金融环境下，这样的成绩来之不易，也为我们未来的经营发展奠定了坚实基础。

下一步，我们将坚持稳中求进工作总基调，以做好四个“统筹”来推动经营业绩持续高质量发展。

一是统筹量价协同管理，力争利息净收入实现正增长。“量价”平衡是当前银行高质量发展的一种基本策略，去年我们通过综合定价、综合收益等管理机制，推动资产负债实现量的合理增长和价的有效管控，一般贷款日均余额增长17.8%，存款付息率压降20BP。今年，我们将保持战略定力，从资产和负债两端做好量价协同管理工作。资产端，围绕重大战略、重点领域，通过完善综合经营模式，强化经营目标统筹管理，保持与实际融资需求相适应的定价水平，推动资产加快投放，力争进一步提升一般贷款占比。负债端，通过“限量、配额、控价”组合管理，持续提升中短期、绿色存

款占比，推动负债定价机制改革优化，综合考虑规模、价格、结构、久期等多重要素，统筹用好多元负债工具，持续压降负债总成本。

二是统筹业务多元发展，推动非息收入稳定增长。非息业务是银行转型发展和增收创利的重要来源，近年我们持续优化非息业务布局，推动基础能力建设，取得了较好的成效，去年中收增长 115.7%，占比提高 3.4 个百分点。今年，我们将坚持多板块均衡发力，深化协同联动的营销体系改革，构建客户综合收益管理体系，深入推进“以客户为中心”的非息业务服务模式转变，构筑财富管理四维矩阵，稳步提升 AUM 规模，强化贷款、债券、承销、结算等对公综合服务质效，稳步提高非息收入贡献。

三是统筹全要素成本管控，进一步实现降本增效。通过全面落实中央过“紧日子”的要求，坚持勤俭办行理念，持续推动两岗融合、运营集约化等改革，积极落实资本新规，精细管控运营成本、风险成本和资本成本，去年成本收入比 28.4%，保持行业较优水平，资产减值损失同比减少 1.5%，资本充足率提高 1.1 个百分点。今年，我们将加强全要素成本管理，优化全覆盖、全流程的费用管理体系，强化资本节约意识，深化人力资源改革，推动网点综合化转型，着力把改革释放的人力、机制活力转化为业务、业绩的增长动力，进一步提升投入产出和运营效率。

四是统筹发展与风险，强化全面风险一体管控。稳住资

产质量基本盘，财务基本盘就有了基础。去年我们推动风险防控处置协同合力，开展清淤行动，风险化解、不良清收取得较好成效，不良、关注、逾期、拨备指标实现了“三降一增”。今年我们将构建信用风险协同管控机制，坚持风险信息、风控流程的一体化管理，进一步强化重点行业、重点区域、重点产品的风险防范化解，积极运用数字化、智能化手段，提升风险管理的前瞻性、有效性、主动性，并通过分类、批量和创新处置方式，最大程度清淤缓堵、消除隐患，推动资产质量保持稳中向好。

（七）从披露信息看，公司 2024 年度不良贷款率、关注类贷款占比、逾期贷款占比保持向好趋势，请问贵行如何看待这种趋势变化，对资产质量的未来趋势如何展望，将采取哪些风险管控措施？

王伟列：2024 年度，我行不良、关注、逾期、拨备指标实现“三降一增”，不良贷款率 1.25%、关注贷款率 2.64%、逾期贷款率 1.73%，分别下降 0.09、0.72、0.22 个百分点，拨备覆盖率 245.08%，提升 10.9 个百分点，正常类贷款迁徙率连续两年下降。从数据来看，不良贷款率创下自 A 股上市以来最低水平，低于全国银行平均水平 0.25 个百分点，低于全国城商行平均水平 0.51 个百分点。关注贷款率连续 7 个季度呈下降趋势，关注类贷款余额压降 15.62 亿元，降幅超 10%，且连续 5 个季度实现压降。逾期贷款率连续 5 个季度呈下降趋势，潜在风险压力持续缓解。拨备覆盖率连续两年提升，

高出全国银行平均水平 33.89 个百分点，高出全国城商行平均水平 57 个百分点。我想从两个方面谈这种趋势变化：一是充分证明我行风险管理有力有效。2024 年，我行深入贯彻国家稳增长、防风险有关部署，把准重点领域风险规律及趋势，围绕“稳住资产质量基本盘”制定系列举措，持续增强风险识别、评估、控制以及缓释能力，资产质量得到持续改善。二是充分表明我行风险抵御能力增强。过去一年，我行风险管理能力得到提升，存量不良逐步得到清收化解，发展内核更加稳定，风险抵补能力持续增强，为全行轻装前行、提速增效奠定了良好基础。

风险管理没有完成时，只有进行时，要持续改善我行资产质量需要久久为功、持续用力。一要落实重大决策部署，优化资产结构。深入落实国家重大战略，主动融入我行展业的“一市三省”区域发展，优化授信政策，引导信贷资源科学配置，促进贷款投放增量提质，持续优化资产结构。二要落实全面风险管理，加强协同管控。健全风险联防联控机制，优化完善“二道防线”工作体系，持续提升风险协同管控能力。依托金融科技，从场景、平台、系统、模型等方面加强数字化风控建设。完善风险预警体系，实现风险信息一体管控。三要抓实不良清收处置，提升资产质量。聚焦问题授信及重点领域风险，一户一策、一类一策全力除险清患，最大限度减少损失、盘活资产，提升清收化解对全行的利润贡献。

今年全国“两会”审议的政府工作报告，对我国经济社

会各项工作作出了部署，明确了金融领域高质量发展的新方向和新任务。我行将乘着“两会”春风，抓紧贯彻落实，服务好实体经济、防范好风险隐患、维护好资产质量，成立工作专班抓实一体化风险管理体系，强化“二道防线”监督检查与监测，实现不良资产的管控目标，护航业务规模和资产质量“双提升”，奋力打造万亿级上市商业银行。