

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：2025-06

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会	<input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位	国泰海通证券、华泰证券、开源证券、人保资管、南方基金、BOCHK Asset Management、大和证券、富国基金、高盛中国、中泰证券、创金合信、易方达基金、中欧基金、美银证券、广发证券、泓湖投资、安信基金、青岛国信金融、广发期货、东吴证券	
时间	2025年11月	
地点	重庆农商行总行、北京、深圳	
本行接待人员	信用卡及消费金融部、小微金融部（村镇银行管理部）、公司信贷部、资金营运部、风险管理部、资产负债管理部、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	<p>1.在高净值客户发掘方面，贵行有什么新举措？</p> <p>我行高度重视高净值客户的营销维护工作，制订《财富管理业务三年转型工作方案》，致力于通过精细化的客群分层经营策略，挖掘高净值客户数量，提高高净值客户占比和综合贡献度，驱动AUM与中收的同步增长。一是打造高净值客户专属化产品体系。构建以“分层精准、特色突出、全流程管控”为核心特征的产品供给机制，持续丰富多资产配置、私募证券投资等多元产品类型，提升财私客户产品货架的广度与深度。二是丰富高净值客户特色化权益活动。构建“标准化+特色化+品牌化”三位一体的权益服务生态体系，对标先进同业完善“商旅出行+健康医疗+领域专家”标准化权益，发挥我行优势打造“家庭服务+子女教育+休闲娱乐”特色化权益，打造“文旅休闲+财商投教”两大品牌化活动，通过以上主题活动提升VIP及高净值客户体验。三是全行培养财富顾问团队提供专业服务。构建系统化、多层次、全覆盖的专业化、梯队化人才培养机制，在全行精选一批具备发展潜力的业务骨干，通过总部直管、</p>	

高阶培训、实战带教等方式，培养成为专业能力突出、能赋能区域的财富顾问，使其成为全行财富业务转型的“种子教官”和核心战力。

2.三季度净息差有所企稳的原因是什么？预计2025年全年净息差会在什么水平？

三季度息差有所企稳，主要得益于资产端收益率下行幅度有所放缓，同时负债端付息率下降节奏加快，带动资产负债两端利率调整趋向相对均衡。预计全年净息差在三季度基础上大概率稳中略降；若未来市场不发生重大变化，且存贷款保持对称降息态势，净息差整体有望维持基本稳定，即便出现小幅下行，其降幅预计较前几年会有所收窄。我行将持续从资产负债两端协同发力，保障净息差水平保持在同业较好水平。

3.今年以来债市利率波动加大，贵行如何预期投资收益对全行的业绩贡献？

预计全年投资收益仍会受市场走势影响，但我行会持续加强市场研判，建立多样化策略库，根据债券市场实际情况，择机实现投资收益以稳定营收。

4.在科技赋能业务发展方面，贵行的战略思路与规划是什么？

未来，我行将贯彻落实全行构建“数字驱动、产业链动、场景圈动”三种新动能的发展要求，以数字化智能化转型为依托，强化业技深度融合，充分发挥数字金融对全行转型发展的赋能效应。一是推进人工智能大模型应用探索和场景建设。积极构建金融级AI中台，探索大模型应用，进行体系化、规模化、工程化的人工智能应用场景规划及建设，围绕营销、风控、运营、办公、财务、合规、研发、运维等应用领域推进业务流程智能化升级。二是提升业务数智营销能力。构建以客户全生命周期管理为核心的数字化营销体系，结合行内外多维数据，推进精准营销闭环管理，精准化洞察客户金融需求，为客户提供专属综合化金融服务。三是增强全渠道协同效能。强化全渠道数据整合运用，推进线上线下渠道协同融合发展，持续深化渠道产品数字化升级，提升全渠道客户覆盖率，构建用户体验度量标准体系与闭环优化机制，不断提升客户渠道体验。