

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：2026-01

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会	<input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位	新华资产、中邮保险资管、方正证券、广发基金、泰康资产、泰康基金、银华基金、中国人寿、中银基金、国联基金、华泰资产、长城基金、上海泓湖投资、交银基金、敦和资产、海港人寿、兴全基金、天弘基金、民生加银基金、融通基金、英大基金、美银证券、国泰基金、宝盈基金、长江证券、华安基金、工银理财、平安基金、华商基金、华泰证券、国信证券、中泰证券、东方证券、易方达基金、平安资管、景顺长城基金、工银瑞信基金、人保资管、鹏华基金、博时基金、中信建投、华创证券、创金合信基金、复星集团、中信证券、中金公司、招商基金、国联民生证券、摩根大通证券、富国基金、汉和资本、英大证券、兴业基金、大成基金、广发证券、红土创新、南方基金、瀚亚投资、东明石化香港家办、IWAU 香港家办、香港泓锋投资家办、珈南投资香港家办、黑马家办、特步豪山、汇鑫富证券、浦银国际、七匹狼集团、汇添富基金、万家基金、平安养老、华泰柏瑞、中欧基金、东证资管、博道基金、永赢基金、中投公司、Schroders PLC、JP Morgan Asset Management、Fullgoal Fund Management、AllianceBernstein L.P.、Lazard Asset Management LLC、Hao Capital Management Limited、Polymer Capital Management (HK) Limited、Pinpoint Asset Management Limited、Point72 Asset Management, L.P.、Capital International、UBS Asset Management (Singapore) Ltd.、North Rock Capital Management, LLC、Millennium Capital Management Ltd.、Sumitomo Mitsui DS Asset Management (Hong Kong) Limited、Pleiad Investment Advisors Limited	
时间	2026年1月-2026年4月	
地点	重庆农商行总行、深圳、香港、上海	
本行接待人员	普惠金融部、财富管理部、信用卡及消费金融部、公司金融部、公司信贷部、金融市场部、数字金融部、风险管理部、董事会办公室、资产负债管理部、财务会计部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.过去几年贵行的分红率在30%左右，2025年首次进行了中期分红，想问下未来是否会加大对股东的回报力度？

我行始终重视对投资者的合理投资回报，2020年以来每年现金分红比例保持在当年归母净利润30%以上，分红比例持续保持上市银行中上水平。2024年决定中期分红，2025年实施首次中期分红；若无重大变故，我行将维持当前一年两次分红的模式和比例。同时，我行贷款占总资产比率长期低于50%，根据监管要求，我们下一步将加大信贷投放力度，这就需要有足够的资本进行支撑。未来计划通过推动经营业绩的不断增长以及ROE的稳定提升，在维持当前行业较高分红比例基础上，为投资者带来更丰厚的回报，实现自身稳健经营与股东长期价值提升的良性可持续发展。

2.贵行在国家项目或者政府项目的参与程度如何，大致的战略方向是怎样的？在包括“33618”、陆海新通道，双城经济圈等战略中，贵行参与了哪些项目，承担了什么样的角色，这些项目对贵行的发展又起到了怎样的作用？

我行始终坚持金融工作的政治性、人民性，主动将自身发展深度融入服务国家重大战略和落实重庆市委市政府决策部署，通过深入构建数字驱动、产业链动、场景圈动“三种新动能”，持续提升综合化金融服务水平，以实干实绩做好国家战略的坚定践行者和地方发展的金融排头兵。一是高站位推进成渝地区双城经济圈及市级重点项目建设。去年，我行紧紧围绕成渝地区双城经济圈重点项目清单和市级重点项目清单，整合全行资源，以最优服务、最高效率积极抢抓重点优质项目，服务国家战略和地方高质量发展。二是多产品支持西部陆海新通道建设。我行深耕渝企出海场景，陆续推出“陆海链融、陆海新通道贷、陆海新通道绿色跨境贷、通道铁融”等四款专属融资产品，产品数量和融资发放金额均居全市首位，同时，依托陆海新通道多式联运“一单制”数字提单开展的融资业务也排名全市第一。三是全方位服务重庆33618现代制造业集群体系。推出并持续更新迭代科技金融精准获客平台，实现对链上企业的精准识别，并自上而下推送至全行各分支机构开展点对点精准营销。总的来看，通过深度融入国家战略、积极服务地方主导产业，既有力践行了金融国企的使命担当，同时也极大拓宽我行客群基础，有效提升了金融创新和服务能级，带动业绩持续稳步增长，2025年我行贷款存量和增量市场份额均跃居全市第一。今年，我行将继续聚焦成渝地区双城经济圈、西部陆海新通道及市级重点项目建设持续发力，继续聚焦重庆33618现代制造业集群体系扩面提质，努力为重庆高质量发展注入强劲动力，为投资者创造长期稳定的价值回报。

3.当前房地产市场持续低迷、消费市场复苏也并没有特别的好，所以想问一下贵行如何看待这一情况对零售信贷需求的影响？未来在零售端的具体举措会有哪些？

当前房地产持续低迷与消费复苏乏力，叠加居民对未来收入增

长的预期趋于保守，在一定程度上降低了零售信贷需求。我行坚决响应国家发展消费金融、助力提振消费的号召，虽然外部环境充满挑战，但零售信贷需求仍存在结构性机会，关键在于精准把握和有效转化。我行住房按揭市场份额已连续三年保持提升，消费信贷拳头产品“渝快甄好贷”产品规模及增量均位列全市同类型产品第一。未来，我行将持续发挥“客群大、网点多、科技强”三大优势，构建“数字驱动、产业链动、场景圈动”三种新动能，深挖消费信贷投放增长点。一是**强化数字化精准获客**，依托我行庞大客户基数，加大金融科技投入，挖掘数据价值，构建更加精准的客户画像。同时赋能业务风控，做好潜力客户“价值提升”工作，扩大机保客群覆盖率，提升甄好贷产品数字化运营获客水平。二是**深耕产业链金融**，构建“一卡游重庆”的文旅消费闭环，从单纯的服务企业客户、个人客户转向服务产业生态。携手重庆各区县发布联名文旅信用卡，打造精品文旅动线，在吸引客户、赋能商户的同时，提供从景区项目贷、商户小微贷到个人分期支付的全链路金融服务，打通从产业端到消费端的金融链条，以金融赋能对文旅产业提质增效。三是**激活场景化信贷**，依托我行网点优势，将信贷服务嵌入客户生活、消费场景中，借助“渝快荟”的巨大客户流量、交易规模以及消费数据沉淀优势，打造场景内“客户、商户、流量、数据、金融”的转化闭环，实现由“传统单点获客”向“场景批量获客”跃升，打造便捷、低成本的消费信贷投放新路径。

4.目前“三种新动能”对贵行资产质量产生了多大的贡献？未来的发力点是哪些？

2025 年全行深入构建“三种新动能”以来，资产质量管控已初见成效，年末不良贷款、关注类贷款、逾期贷款占比均同比下降，公司贷款不良“双降”，资产质量实现稳中向好。去年是全行战略转型的起步阶段，未来我行将以深入构建“三种新动能”为牵引，实现关键能力突破，完成风控体系重塑，从而实现风控能力提档升级。一是**重构“数字驱动”的信贷审批模式**。构建数字化智能化风控体系，建设“大模型预审+人机协同验证”的审批机制。二是**构建以产业链为核心逻辑的风控新模式**。围绕“33618”产业集群体系，基于产业链与场景化数据，构建一链一策风险评估模型、白名单模型、预授信模型，推动授信从“被动响应”转向“主动服务”，实现营销逻辑的根本性改变。三是**以场景为逻辑重塑产品创设模式**。深耕场景建设，拓宽获客渠道，在场景打造中获取、整合客户非金融数据，运用知识图谱精准刻画客户风险画像，应用于基于细分场景创设特色化产品。四是**提升贷后管理效能**，提升贷后管理数字化、智能化水平，并实施高风险产品、客户经理、业务机构的熔断机制，实现精准治理，防范风险扩散。五是**通过不良资产清收压降风险**。一方面通过数字化提升清收效率，另一方面落地不良资产收益权转让、证券化项目，丰富市场化处置渠道。