

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：2026-02

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	西南证券、广发证券、西部证券、中汇人寿、瑞士银行、长江证券、汉和资本
时间	2026年5月
地点	重庆农商行总行、杭州、武汉
本行接待人员	信用卡及消费金融部、公司信贷部、金融市场部、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.未来如何提升中间业务收入？</p> <p>本行将以财富管理为核心做强代销与对公综合服务，依托生态建设夯实客群，以“金融+非金融”拓展科技金融等新中收来源，推动中收企稳回升。一是以客户财富管理为目标，锻造竞争能力。目前本行正在推进财富管理体系重塑，通过建立以客户为中心的“财富管家”思维模式，打造专业化财富管理营销队伍、构建全链条协同体系的生态，重点抓好保险、贵金属、基金等核心代销业务。二是以生态建设为牵引，夯实客户基础。依托“渝快荟”社区生态和广袤的县域网络，未来准备将旅游动线上的文旅资源联动起来，打造文旅广告专区。同时，今年将重点推动财富管理与养老金融体系化发展，区分主城与农村区域客群，强化产品组合与客户生命周期的深度协同，加快推动传统营销向“专业顾问+综合”营销转型。此外，我们将加强品牌建设与投资者教育，提升本行中间业务的社会认知度和综合贡献度。三是以“金融+非金融”为抓手，增加中收来源。通过搭建科技金融生态圈，汇聚高校科研院所、头部创投机构、专业中介服务商等，形成从需求洞察、智能匹配到资源撮合、落地</p>

护航的全流程服务体系。通过科技成果转化等非金融服务，丰富本行中收种类，增加中收来源。

2.在提升 ROE 水平方面有哪些举措？

2026 年，本行将深入构建“三种新动能”，进一步推动全面深化改革破局成势，全力推动经营业绩稳步提升，努力保持净资产收益率总体稳定，不断增强股东回报能力。一是**增规模**，充分发挥属地总部、多元产品优势，主动对接国家及地方重大战略资源，理清单、建专班、抢先机，精准匹配产品服务，持续扩大业务覆盖面；同时，持续深化普惠小微金融服务，深度挖潜特色产业链条，整合高频服务场景，通过“渝快荟+生态圈”特色化、常态化获客活客，共同推动业务规模稳健增长。二是**优价格**，依托生态构建，强化结算性资金归集，提升活期存款占比，推动负债价格稳中向好；同时，强化数字赋能，分层分类实施差异化定价，统筹产品、服务、效率优势，持续提升综合定价能力。三是**控风险**，大力推进数字风控体系建设，立足产业链重塑风控逻辑，完善前瞻性管理，将风控嵌入业务全流程，同时加大清收处置力度，提升不良资产处置质效，健全风险闭环管理。四是**提效能**，用好资源要素，激发业务动能。加强费用精细化管理，助力财务资源向前端业务精准倾斜、高效配置，以资源效能提升赋能业务发展。

3.贵行存款付息率保持在同业较好水平，未来将如何巩固优势？

一是**聚焦“渝快荟”生态场景打造，进一步夯实零售业务基础**。以“渝快荟”社区商业场景生态建设为抓手，通过金融服务与消费权益有效结合，实现批量获客、活客、优客，促进个人客户的消费、结算等低成本资金沉淀。二是**加快财富管理业务转型，持续增强客户粘性**。面对当前客户财富增值需求，通过建立以客户为中心的“财富管家”思维模式，打造专业化的财富管理营销队伍等，扩大财富管理业务客户覆盖率，促进换仓资金沉淀的同时，节约高成本存款资源投放。三是**聚焦结构优化，强化精细化管理**。一方面在价格上，优化产品资源配置，结合同业竞争、业务结构、存款贡献等因素，强化产品精细化管理，降低预约型产品投放总量、比例。另一方面在期限上，压降中长期存款，降低定期付息成本。强化产品组合配置，对于长周期到期客户，有效运用理财产品、保险产品等做好承接和转化。四是**加强考核引导，加强成本管控**。坚持 EVA 为核心的考核导向，强化“控本增益”业务导向引领，持续压降付息成本，促进存款业务高质量发展。