

重庆银行股份有限公司

2023 年半年度业绩说明会纪要

(根据录音整理)

2023 年 9 月 25 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重庆银行股份有限公司 2023 年半年度业绩说明会。本行董事长林军女士、拟任行长高嵩先生、副行长兼董事会秘书彭彦曦女士，资产负债管理部总经理李聪先生、风险管理部总经理李玲女士、公司银行部总经理周宗举先生、个人银行部总经理廖艳梅女士参加会议。

本次业绩说明会以视频录播结合网络互动方式召开，播放及互动平台包括全景网、上证路演中心、路演中、东方财富、重庆银行视频号等。

会议由副行长兼董事会秘书彭彦曦女士主持。本次会议可以通过全景网、上证路演中心观看回放。

会议纪要如下：

- 一、董事长林军女士介绍本行经营发展亮点
- 二、拟任行长高嵩先生介绍本行经营发展情况
- 三、投资者问答环节

（一）今年上半年，重庆银行在规模和效益方面保持了

稳步增长，当前国内经济恢复常态化运行，但银行业普遍仍面临市场需求不足、息差收窄等方面的挑战，下半年重庆银行在开源节流方面会有哪些具体举措？

高嵩：上半年，重庆银行保持了持续稳健的经营态势，业绩表现整体符合预期。当前，国内经济持续恢复，我们将结合经济形势、监管政策以及自身实际情况，坚持稳中求进，不断优化资产负债结构，统筹兼顾各项经营发展目标，多措并举实现开源节流，具体体现在以下两个方面：

一方面，以区域发展为契机，推动各项业务提档升级，多渠道增收创利。一是资产投放策略上以量补价、以快促收。我行业务覆盖“一市三省”，区域内承接多项国家战略，汇聚多类政策资源，在金融服务实体经济，行业资产收益率低位运行的大背景下，要抓住区域发展重大项目、关键产业的项目机会，并实现上下游产业链信贷总规模协同增长，同时发挥我行快速反应快速审批的架构优势，尽早实现收益。二是积极开展交易型资产业务。持续加强利率走势研判，多元化配置资产，稳步开展债券借贷和现券交易等业务，紧跟银行间市场创新步伐，探索新的交易模式，拓展交易性业务收入，提高投资收益。三是优化存量资产配置，提升资金使用效率。以精细化管理提升为抓手，按照“长计划、短安排、勤调度”的原则，加强短期资产收益性和流动性的平衡，最大化发挥资金运用实效。

另一方面，强化负债成本和运营成本管控，全方位降本

增效。一是持续引导存款成本下行。今年，我们多次调降存款挂牌和产品利率，在考核政策和资源配置上也做了配套，引导经营机构有序调整期限结构，存款付息率整体呈现下降趋势。后续将结合行业情况，通过适时调整内外部定价策略、考核政策、提升价格管理的主动性、优化期限结构等多措并举推动存款成本持续下行。二是持续强化同业负债管控。加强市场利率研判，提早应对市场变化，合理把握同业资金吸收节奏、期限结构，降低资金成本；同时，加大力度运用央行货币政策工具支持普惠小微、碳减排领域企业，吸收低成本的政策性资金，降低总体负债成本。三是持续强化运营成本管理。以数字化创新转型，提升运营管理效率，健全预算、评审、监督管理机制，强化运营成本标准化、精细化管理，持续保持费效比优势。

（二）重庆银行上半年信贷投放净增超过 230 亿元，请问全年信贷投放进度计划以及下半年对公和零售投放如何排布，主要发力点在哪些领域？

李聪：感谢您的提问。今年上半年，国内经济持续地恢复、总体回升向好，企业信贷需求也持续升温，我们秉承贯彻“早投放、早收益”的信贷投放策略，充分运用丰富的产品体系、灵活的敏捷机制、充足的资源保障、科学的政策激励，推动信贷投放实现了较快增长。

从总量上看，已经恢复到了疫情前的较高水平，半年增量超计划进度。进入 3 季度信贷的传统淡季以来，整体的信

贷投放仍有良好的表现，因此我们完全有信心按全年 3：3：2：2 的节奏完成全年信贷投放计划，全力实现全年信贷增速保持在两位数以上。

另一方面，从结构上看，今年上半年我们信贷增长主要集中在对公业务，大中条线信贷增长超 180 亿，普惠条线信贷增长近 40 亿，均创近三年来的新高。投向上，我们坚持“回归本源、服务实体”，积极贯彻落实国家政策要求，贷款主要集中投放于成渝双城经济圈和西部陆海新通道重点项目、普惠金融、制造业、乡村振兴、绿色领域等。在今年下半年，我们将继续坚守“市民的银行、中小企业的银行”这一市场定位，立足重庆、辐射三省，聚焦国家重要战略、发力“三省一市”范围内重点产业集群、重点改革试验区，围绕特色化转型发展，推动信贷业务稳步增长。具体包括四个方面：一是紧抓产业转型升级，围绕重庆市“33618”和川陕黔三省的重点产业集群，夯实制造业客群基础，着力营销制造业领域的新能源汽车、电子信息、高端装备制造、新材料等战略性新兴产业；二是抢抓“双城”战略机遇，充分发挥跨区域发展优势和银政合作优势，继续强化川渝区域的网点布局，加强与相关政府部门合作，加强信息共享，加大双城区域的信贷投放；三是坚持“更微更小”的理念，用好特色产品，用活大数据资源，运用场景化批量化模式，支持科创、文旅、乡村振兴、微观市场主体等普惠业务领域；四是落实好房贷新政，继续发挥好住房贷款基石产品作用，优

化自营线上线下产品，创新数字化营销手段，提升新市民的贷款服务水平，促进个人消费贷款实现恢复性增长。谢谢！

（三）我们在新闻和半年报中，都看到重庆提出着力打造“33618”现代制造业集群体系。请问重庆银行在支持制造业高质量发展方面有哪些具体举措以及后续的支持计划？是否有相应的政策跟踪支持？

周宗举：谢谢投资者的提问。制造业是实体经济的基础，是立国之本、强国之基。今年重庆提出打造“33618”现代制造业集群体系，为我市制造业发展指明了方向。我行近年来持续加大对制造业的信贷支持力度，为地方经济社会发展注入强劲动力，制造业贷款余额和客户数也逐年增长，截至半年末，制造业贷款已累计投放超过 80 亿元，服务客户超 2000 户，在服务制造业高质量发展方面，主要有以下举措和计划：

首先，围绕市场需求，打通服务制造业新路径。紧盯我市制造业发展方向，统筹做好“三个一”。一是拟定目标，一抓到底。不仅将服务制造业纳入我行“十四五”长远规划，还通过明确定量目标、晾晒支持成效、强化考核督导等方式，全员参与、全面行动；二是细化方案，一业一策。紧跟全市制造业高质量发展“八大专项行动”方案，助力产业链创新链贯通，以绿色低碳提速发展，配套专门服务团队、专属评价体系，提供精准服务；三是聚焦战略，一以贯之。以支持重大战略为牵引，保持服务双城经济圈、陆海新通道等战略

的良好势头，以新成立的自贸区分行为阵地，深度融入制造业国内国际双循环，抓纲带目地推动“双城”电子信息等 6 大产业和陆海新通道枢纽建设等 5 类目标落地。

其次，强化创新驱动，打造服务制造业新引擎。为进一步丰富服务手段，分别打造了基于企业和基于项目的全生命周期资产业务产品矩阵。根据企业成长期、成熟期等不同成长阶段，创新优优贷、专精特新信用贷等特色产品；根据项目启动、建设、运营等不同阶段，创新实体企业信用贷、智融招商贷等专属产品。下一步，将在制造业的细分市场持续创新特色产品，有力推动业绩提升。

再次，做好行研引领，探索服务制造业新实践。通过系统解构制造业的全产业链，推进全面绘制产业链图谱，精准服务产业目标客户，下一步还将根据目标客户智能匹配分层服务，确保服务制造业集群体系有方法、有路径、有成效。目前，已完成新能源汽车的整体行业研究，有序推进电子信息、新材料等行业研究，接下来，将努力打造行业智库，进一步提升服务制造业的能力。

最后，我行将持续把服务制造业高质量发展作为全行基础性、长期性、战略性的重点工作，持续加大对制造业的信贷投放，以更大力度、更高效率、更强举措服务制造业高质量发展。谢谢！

（四）我们关注到重庆银行公告从 9 月 25 日开始调降存量按揭贷款的利率，请问本次调降对营收会造成多大的影

响？银行业存贷款利差收窄的趋势之下，不少银行加大了财富管理业务的发展力度，来增加中间业务收入。能否介绍一下重庆银行在财富管理领域的发展情况，未来规划？

廖艳梅：感谢您对我行零售业务的关注。本次存量首套住房贷款利率调整工作，是我行贯彻党中央、国务院决策部署，落实中国人民银行、国家金融监督管理总局工作要求，有序调整优化借贷双方资产负债的具体举措，对银行业具有普遍的影响。

据测算，我行涉及利率下调的存量按揭贷款约占贷款总额的 8%，对贷款利息收入的影响约为全行贷款利息收入的 1.3%，影响总体可控。考虑到利率下调后，客户提前还贷将会减少。加之“认房不认贷”、“首付比例”下调政策落地，房贷市场有望逐步地回暖。我行将加大投放，采取以量补价的方式增加利息收入。

同时我们也注意到，随着居民财富的持续增长、理财意识不断地增强，客户对财富管理的需求日趋的旺盛。我行始终践行“市民的银行”服务定位，不断提升财富管理服务能力，加大了考核力度，增加了资源配置，推动个人中收攀升，今年上半年个人中收同比增长 6.5%。

目前，我行已经搭建起比较完善的财富管理体系。打造了特色存款、理财、基金、保险、信托、贵金属等全品类财富管理产品“货架”，为不同类型和风险偏好的客户提供全方位的资产配置服务；我们也启动了人才培养“星辰计划”，

在近千人零售营销团队中，优选了业务骨干组建专业化、梯队化队伍，提升财富管理团队资产配置服务能力；并且也运用 CRM 系统等数字化工具构建起客户“分层分群分级”的三分营销体系，精准化营销施策，精细化过程管理，提高了营销产能；我行也建立了以“安享健康、尊享出行、乐享教育、悦享生活”为主题的“四享”增值服务体系，来满足客户多元化服务需求。上半年我行实施智能营销活动 200 余场、触达客户 100 万人次；贵宾客户增幅达到了 11.4%，实现了客户数量、资产贡献的双提升。

未来，居民增量财富将持续转向金融资产。我行高度重视这一蓝海市场，将财富管理作为零售业务转型提升的重要抓手，多措并举推进财富管理业务再上新台阶。我行将依托“一市三省”资源禀赋，提供特色产品和服务，打造差异化竞争优势；加强财富管理投研能力建设，在信息科技、人才储备、内控流程等方面精耕细作，致力于为客户创造长期稳健的回报；打造标杆型的财富管理中心，形成“重银财富”品牌效应，推动财富管理综合能力达到行业先进水平。

总之，在零售业务的发展道路上，我行将始终坚持“树品牌、比内功、拼服务”的内涵式发展模式，一以贯之地推动我行零售业务高质量发展！谢谢。

（五）金融资产风险分类管理办法于今年 7 月 1 日开始正式实施，对重庆银行来说有哪些影响？中报不良率环比下降、拨备覆盖率季度环比提升 17 个百分点，但也关注到中

报房地产不良率环比有所提升，请介绍一下房地产贷款风险质量的情况？对未来资产质量如何展望？

李玲：感谢您的提问。近年来，我国商业银行资产结构发生较大变化，金融产品更加多元，对商业银行客观、有效地评估实质性风险提出了挑战。基于行业发展现状和防范化解金融风险的客观需求，监管部门出台了新的《商业银行金融资产风险分类办法》，并根据实际情况设置了三年过渡期。

我们认为《办法》扩大了金融资产分类的范围，强调“以债务人为中心”风险分类理念，细化了重组资产的分类要求，充分体现了对客户风险的实质判断。我行深刻领会监管导向与《办法》精神，积极推动建立全行金融资产风险分类的管理机制。将这个《办法》所蕴含的内涵和实质融入日常风险管理工作，通过前瞻性开展客户风险识别，科学制定重分类计划，结合市场和客户的实际情况，有序释放和处置业务风险，积极应对《办法》对资产质量的影响。下一步我行将进一步强化金融科技建设，不断优化风险分类系统，提升数字风控水平，前瞻识别、充分揭示，有效管控客户风险，不断夯实资产质量基础。

关于提到的中报资产质量，上半年，我行通过加强客户筛选、提升贷后管理、加大不良贷款清收处置力度，实现了不良贷款率的环比下降和拨备覆盖率的上升。至于房地产行业不良率小幅上升的问题，主要原因在于房地产行业整体不景气，导致借款人还款困难，同时我行的房地产行业贷款规

模一直呈下降趋势。我行房地产贷款余额较小，房地产行业不良贷款对我行总体影响有限。针对房地产市场持续不景气，房地产行业贷款受到冲击的问题，我行按照“一户一策，一项目一方案”的管控策略，合理制定了化解方案，加强了对项目资金的监管，细化管控措施，进一步落实资金封闭运行管控要求。下一步，随着国家《关于调整优化差别住房信贷政策的通知》和《关于降低存量首套住房贷款利率有关事项的通知》的逐步落地，预计房地产市场整体将逐步回暖，该行业风险将得到进一步降解。

随着宏观经济政策的逐步实施，为经济复苏创造了稳定的政策环境。我行将积极落实国家的宏观经济政策，秉承稳健经营的理念，进一步加强资产质量管控，打好资产质量管控组合拳，推动全行高质量发展。谢谢！

（六）请问重庆银行在支持西部陆海新通道、西部金融中心建设方面有哪些创新举措、取得了怎样的成绩？下一阶段还有哪些谋划？

彭彦曦：我们也看到了相关的报道，对此我们欢欣鼓舞、信心倍增，更加激发了撸起袖子加油干的工作热情。一直以来，重庆银行始终将服务地方重大战略作为自身使命担当和高质量发展的重要抓手，在陆海新通道及西部金融中心建设中发挥地方法人中坚力量。

在积极服务陆海新通道建设方面，我行牵头联合 8 家金融机构在第五届中新金融峰会上共同发起成立了陆海新通

道金融联合体。金联体依托各成员机构金融资源禀赋优势，致力于构建更高效的同业交流合作平台、更便捷的企业需求撮合平台，提供更加一体化的金融服务。9月22号，金联体召开企业需求对接暨成员机构国际业务培训会，不断强化跨境经贸投融资合作中的信息对称性、提升成员机构国际业务服务能力。

近年来，我们参控股的金融租赁公司、消费金融公司也稳健发展，对集团贡献日益提升。在监管部门的指导下，我们正积极推进发起筹建理财子公司。同时，我们结合自身高质量发展需求，按照“分层、分类、分批”的原则，推动多项业务的资质申请。近日，我行成功获批信用风险缓释工具核心交易商资格。我们会持续抓好经营发展、做好风险防范，提供更为优质、全面的金融服务，为重庆打造西部金融中心贡献重庆银行的力量。