

重庆银行股份有限公司

2021 年中期业绩发布会纪要

(根据录音整理)

2021 年 9 月 10 日 16:00—17:30, 重庆银行股份有限公司(以下简称“重庆银行”或“本行”)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 2021 年中期业绩发布会。本行行长冉海陵先生、公司银行部总经理罗怡先生、个人银行部总经理廖艳梅女士、数字银行部总经理张进先生、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、企业文化与公共关系部总经理陈继红先生参加会议。

本次业绩发布会邀请了“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超过 200 人参加,通过上证路演中心、本行官微视频号、东方财富和同花顺网站等进行直播。

会议由企业文化与公共关系部总经理陈继红先生主持。本次会议可以通过上证路演中心<http://roadshow.sseinfo.com/roadshowIndex.do?id=6605>观看回放。

会议纪要如下:

一、行长冉海陵先生介绍本行 2021 年中期经营情况。

二、问答环节。

（一）海通国际证券分析师 Nicole Zhou 提问：当前，国内外经济形势复杂多变，实体经济融资成本逐步下降，金融环境依然严峻，贵行如何做好“量、价、险”平衡？

冉海陵：感谢您的提问。的确，在当今的经济金融形势下，资产负债管理的能力和水平决定了商业银行能否保持持续、稳健的盈利能力，银行必须做好“量、价、险”的平衡管理。本行一贯坚持质量第一、效益优先、规模适度的原则，推动实现全行高质量发展目标。下面，请资产负债管理部总经理李聪先生做具体回答。

李聪：好的。非常感谢这位分析师对重庆银行的关注。当前的环境和形势的确错综复杂，经济复苏还需要一个过程，但是本行所处的“三省一市”GDP均保持了两位数的恢复性增长，西部大开发、“一带一路”、“长江经济带”、“成渝地区双城经济圈”、“西部陆海新通道”等国家发展战略的持续落地，为本行高质量发展创造了有利的外部条件和发展机遇。

接下来我想从您关注的“量、价、险”三个角度，分别从规模、价格、流动性三个主要方面回答这个问题：

首先，资产负债规模稳步增长。在资产端，本行坚定贯彻金融服务实体的宏观政策导向，“回归本源、服务实体”，提升信贷资产总量占比，集团一般贷款增长303亿元，增幅11.6%，较前两年同比增量平均值多增156亿元，信贷资产占比提升至

51.1%；在突出信贷资源配置导向的基础上，保持同业资产合理增速（上半年增速 7.3%，占比下降至 44.5%），同时我们进一步优化同业资产结构，继续加大标准化产品的投资力度。在负债端，高度重视存款的压舱石作用，通过产品、服务、科技以及政策配套等措施促进存款持续稳定增长，法人存款增速 8.1%，高于重庆地区增速 1.8 个百分点，占比至 62.9%。其中储蓄存款占比进一步提高（比例提升至 39.5%）；加强同业负债管控，同业负债占比持续下降（比例下降至 26.4%）。此外，加固货币政策工具渠道，向央行融资规模稳步增长。

其次，资产负债价格符合预期。在资产端，在金融让利实体经济政策环境下，通过优化授信政策，完善对客定价机制，强化 FTP 政策引导等多种措施，巩固并尽力稳定资产投放利率。负债端，一是制定存款成本年度压降目标，从资源配置及考核的角度，支持资产业务带动负债业务发展，促进低成本存款增长，同时对成本相对较高存款实行限额限价管理，“双管齐下”促进存款付息率连续五个季度保持环比下降（存款付息率较上市银行平均水平多下降 4BP）；二是充分把握市场资金走势，积极应对市场形势变化，选择合适窗口择机发行同业存单、金融债（发行利率 3.5%，创本行历史新低）；三是积极申请支小再贷款、MLF 等央行政策资金，有效降低整体负债成本。

最后，流动性风险防范更加扎实。始终绷紧风险管控之弦，树牢“底线思维”，守好流动性风险底线，将流动性风险防范进

一步压紧打牢。一是风险防范更加精细，坚持监管导向和实际经营相结合，重点分析现金流变化，确保头寸充足，保障日常正常业务开展，流动性风险事件零发生。二是风控措施更加完善，坚持重点管理与日常监控有机结合，做好前瞻性管理，及时合理地调整资产负债业务匹配、期限结构，优化流动性风险管理信息系统，实现 T+1 监测。三是风险抵御更加厚实，增持流动性储备资产，在去年增持 100 亿元基础上，今年上半年增持国债、金融债、政金债、地方债等利率债 123 亿元，全年计划增持将超过 200 亿元，以此增厚全行流动性风险安全垫。

总结起来讲，今年上半年，本行始终把高质量作为发展目标 and 内在要求，贯彻“长计划、短安排、勤调度”的管理理念，在规模稳步增长中实现成本压降，在成本压降中守好风险底线，推动“规模、价格、风险”实现有效平衡。

（二）重庆日报记者黄光红提问：从中报数据观察到贵行不良率有所上升，请问原因以及应对措施是什么？

冉海陵：感谢您的提问。上半年，本行多措并举，化解存量风险，严格压实资产质量，这个问题请风险管理部总经理李玲女士来具体回答。

李玲：感谢您的提问。由于产业结构调整和经济下行的持续影响，本行及时对部分客户，主动进行分类下调，因此，本行半年末不良贷款率较年初略微上升。

具体原因分析：

从公司贷款来看，不良率小幅提升，主要受房地产业、采矿业个别存量客户影响，其他行业不良率保持稳定。房地产业不良率上升与银行业整体呈现的趋势一致，受国家宏观调控政策力度进一步加大的影响，房地产开发企业融资渠道收窄，销售回笼资金减缓。其中，商业地产受电商冲击和疫情影响明显，企业短期现金流较为紧张。但本行存量房地产贷款抵押物价值非常足值，同时我们进一步加强了对房地产借款人、项目进度、租售资金、抵押物的管理，有效防控房地产授信业务风险。

从零售贷款来看，信用卡、个人经营性、个人按揭、消费贷款的不良率，较年初均有下降。零售贷款在获客能力、客群质量方面稳中提升，资产质量持续优良。

面对复杂多变的经济形势和市场情况，本行紧紧围绕“高质量发展”这一主题：一方面，不断完善风险治理体系，强化风险管理，狠抓风险防控，确保新投放业务风险可控；另一方面，及时释放存量业务风险，对于部分经过帮扶仍未能走出经营困境的授信业务，主动下调分类级次，加大风险清收处置力度。

主要措施如下：

一是健全机制，提升风控软实力。优化总行组织架构，推行“大部门制”，试点敏捷组织建设，规范异地分行风险架构设置，积极构筑“强总行、活分支”的格局。

定期开展操作风险流程梳理，评估重要业务风险水平，以

及控制措施有效性，查漏补缺，建立长效管理机制；开展“内控合规管理建设年”活动，持续提升内控管理水平，推动风险、合规、内审二三道防线有机贯通，监测到位。

二是构建策略，科学引导信贷投放。对授信政策适时进行调整。在充分研判内外部经济及监管形势基础上，制定7大方面、28条授信政策，重点支持制造业、科技企业、绿色金融等实体经济，严控过剩产能项目。

强化风险限额管理。从行业、产品等维度设立了20多项风险限额指标，不断完善风险限额体系，并加以严格的限额指标监测，有效管控重点关注领域授信集中度风险。

三是排查风险，强化风险监测。针对房地产开发贷款、经营性物业、个人经营性贷款等，开展专项风险排查，深入分析原因，积极整改，确保业务健康、有序发展。

实施贷后管理专项治理。聚焦贷后管理突出典型问题，以问题治理为导向，点面改进相结合，健全工作机制、优化流程，补齐短板、牢固树立“全流程监控信贷风险”理念。

四是完善工具，推进风控智能化。强化授信集中度管理。实施单一客户“最高授信额度”系统管控。建立大额风险暴露系统，实现穿透到最终债务人的风险暴露计量与监测。改进风险预警系统。开发预警场景模型，预测信贷资金流向，为贷后现场及非现场检查增加了手段、锁定排查范围，推进风控整体智能化。

总之，从内部来看，本行风险管理在持续加强，所采取的措施是积极有效的。从外部来看，我们面临着较好的发展前景，宏观经济发展呈现稳中向好态势，“一带一路”、长江经济带、西部大开发、成渝地区双城经济圈建设，为本行未来的高质量发展，提供了难得的历史机遇，良好的发展环境为本行资产质量提供了坚实的外部保障。因此，在宏观经济稳定恢复和疫情可控的情况下，我们对未来资产质量控制充满信心。

（三）天风证券分析师廖紫苑提问：从平时调研来看，零售业务通常被认为是一家银行的“压舱石”和“稳定器”。根据近期披露的 2021 年上半年业绩情况，贵行零售业务发展较为稳健。我想请教一下，在推进零售业务可持续发展方面，贵行采取了哪些举措，有什么打算？

冉海陵：感谢您的提问，如您所说，零售业务在本行的业务结构中的确发挥了重要的稳定器作用，这个问题请个人银行部总经理廖艳梅女士详细回答。

廖艳梅：感谢您的提问。上半年，本行深耕经营“一市三省”零售市场，为“十四五”期间零售业务实现高质量发展开好局、起好步。

上半年，本行零售业务主要指标持续向好。储蓄存款增长 125 亿元，增幅 10.2%。其中重庆区域稳扎稳打、持续发力，市场占比再创新高；异地分行储蓄存款占全行的比例较去年末提升了近 0.4 个百分点，逐渐成为新的增长级。同时，本行努

力推进存款结构调整，平均付息率持续下降。

上半年，本行积极做好住房按揭贷款投放，住房按揭贷款增量和增幅均创近五年新高，平均发放利率也稳中有升。同时，本行持续做好风险管控工作，个人消费贷款不良率一直保持在较低水平，资产质量持续优良。

在贵宾客户服务上，本行积极推行客户分层管理和资产配置服务，财富管理中间业务收入同比增长超过 20%，贵宾客户数、高净值客户数均达到两位数以上增长。

随着市场竞争日趋激烈，零售业务必然要向“树品牌、比内功、拼服务”的内涵式发展模式转型。因此，本行更加注重扎实地推进零售业务基础设施建设：

上半年，本行收单商户持续扩面增效，商户数量增幅超过 20%，半年资金交易量已超过去年全年水平。本行“渝乐惠”电子商城，延展了服务触角，新客占比接近 60%，助力本行获客、活客、粘客。

本行立足打造“便民”、“亲民”服务，开展“幸福”系列主题营销活动，贴合大众客户“吃、行、娱、游”多场景需求，惠及近百万客户，“幸福”品牌渐入人心。

本行持续推进贵宾增值服务体系提档升级，在原有贵宾出行、健康体检、生日赠礼等服务项目的基础上，新增了接送机服务、鲜花赠送等特色化项目，为贵宾客户提供了“贴心、省心、暖心”的增值服务，拉近了本行与客户之间的距离。

在消费金融方面，本行运用 OCR、生物识别、知识图谱、机器学习、人工智能等技术，建成了一套集身份识别、反欺诈、信用评估、风险定价、贷后预警为一体的大数据智能风控体系。目前，该体系支撑多个线上消费金融产品，风险变量超过 5000 个，模型多达数十个，规则涵盖上千条，审核时间最快 15 秒，实现了 7×24 小时“零接触”服务。

下半年，本行将继续以科技赋能和服务提升为抓手，从客群、产品、服务等方面着力推进零售业务发展。

一是抓好客群建设。通过强化公私联动、营业网点阵地营销、展业平台外出营销等方式，力争基础客群数量保持较快增长。通过抓好代发客群提升工作，不断提升代发客群的“粘性”和资产贡献。通过持续完善财私服务体系建设，努力抓好贵宾客户“量质双升”。同时，积极践行“市民银行”定位，打造“金融+养老服务”新模式，开展“四个老有”服务，为财富增长赋能。

二是抓好储蓄存款规模增长和结构调整。本行将全力抓好储蓄存款营销工作，着力推进存款规模增长。同时，本行还将大力做好收单商户的跟踪管理，提高商户资金留存率，实现收单商户“增量”、“提质”。

三是打造“捷 e 贷”消费贷款品牌，构建“1+N”产品体系。继续扩容子产品，拓展 O2O 模式扩大客户覆盖面。持续强化全员营销，增加“捷 e 贷”APP 激活客户数。

四是加速推进财富管理体系建设。通过智能投顾实现产品数字化管理；同时，加快建设客户分层体系，利用新型 CRM 系统，重点完善针对贵宾、中老年及青年客户等特征群体的差异化服务手段。

总之，本行将一以贯之地推动零售业务一步一步地迈上新台阶！

（四）华泰证券银行业首席分析师沈娟提问：从 2021 年上半年中期报告来看，贵行公司业务发展延续了较好的发展态势，请问主要采取了哪些具体措施？

冉海陵：感谢您的提问，本行公司业务坚持服务实体经济，上半年，我们积极融入成渝双城经济建设，加快绿色金融发展，实现业务结构优化和市场份额有序提升。请公司银行部总经理罗怡先生具体回答。

罗怡：今年上半年，本行公司业务深耕“一市三省”区域市场，积极融入成渝双城经济圈建设，加快推动绿色金融发展，实现公司业务规模稳步增长。

6 月末，公司存款余额 1866 亿，较年初新增 79 亿；公司贷款余额 1853 亿，较年初新增 207 亿，公司存贷款增量居地方法人银行第一。具体来说：

1.立足国家战略，深耕区域市场。一是抢抓成渝双城经济圈建设机遇。本行主动加强与重庆市发改委等政府主管部门的战略合作，并联动高竹新区、德阳经开区等川渝产业合作示范

园区，制定《金融服务推动成渝双城经济圈建设方案》，推动双城建设发展。6月末，本行在双城区域信贷资产余额近2900亿，较年初增长285亿，对全行资产规模增长形成有力支撑。

二是加快推动绿色金融发展。本行在年初成为境内第7家采纳赤道原则的银行后，率先阶段性推广欧盟可持续金融分类标准，制定《绿色方舟三年实施规划》，并与重庆市生态环境局围绕“双碳”目标建立战略合作关系，推动绿色金融快速发展。6月末，绿色金融规模超200亿，其中绿色信贷176亿，较去年同期增长45%。

三是积极融入区域经济发展。本行作为区域性银行，所在机构分布的“一市三省”上半年GDP总量突破6万亿，拥有广阔的市场空间。为更好地融入区域发展，上半年我们通过对10余个重点区域实地调研，摸清区域发展规划、产业布局、重点园区分布，制定“一区域一策略”，找准区域业务发展市场。

2.加强渠道合作，拓展业务来源。一是在财政、住建局等重要资金渠道上，我们坚持发挥银政合作优势，利用地方银行决策链条短、服务效率高的特点，迅速抢占业务先机，尤其是在财政资金竞争性存放、地方政府债资金引流、大修基金账户开立等方面深化银政合作，推动存款稳步增长。

二是在发改委、招商局等重要客户引流渠道上，通过加强与发改委沟通联系，持续获取重大项目营销机会；抓实与招商

局的合作渠道，在招商信息中获取业务先机，上半年还密集走访各类工业园区近百次，掌握客户需求，获取市场机会。

三是在投行、金租等各业务板块的联动渠道上，我们在投资资金监管、供应链结算沉淀等方面联合发力。上半年，落地债券投资监管资金超 210 亿。强化集团化联动优势，依托本行“银行+租赁”的业务布局，为客户提供全方位服务，实现金租业务投资资金落地总额为 40 亿元。

3.用好产品工具，助力规模增长。一是上线智能化系统工具，上半年，本行现金管理系统渗透率进一步提升，定制推广学校、商贸等场景服务方案，帮助客户优化财务管理，系统半年交易结算量达近 200 亿；票据池系统投入使用，为企业提供智能化的票据托管、结算等服务，盘活企业资产，降低企业成本，吸引托收资金沉淀。

二是出台场景化营销指引，为提升市场竞争能力，我们还梳理了行政事业单位、企业类等各类存款场景营销中的操作指引，针对性地指导机构在各类场景中的营销步骤与技巧，帮助其提升业务营销能力。

三是发力特色化拳头产品，我们还利用“优优贷”在市场上的独特优势，支持一批区域优质实体客群。上半年，“优优贷”余额增幅 43%，客户数增幅 20%。

4.加强管理赋能，提升服务能力。一是制定“一机构一策略”，开展业务分类指导。我们指导机构对其业务结构、基础

客群等进行分析，并根据实际情况拟定不同的业务发展策略，推动其均衡发展。此外，还深入市场一线，对内联合金租，对外邀请上交所、券商，举办近 10 场金融服务推介活动，累计向近 500 户工业核心区域企业推介产品服务，帮助机构拓展区域市场。

二是制定“一行业一策略”，提供营销路径支持。我们对汽车、电子信息等支柱行业和新能源、新材料等战略新兴行业持续开展研究，通过梳理不同行业政策导向、营销模式、营销切入点，指导机构找准营销方向。

三是制定“一客群一策略”，强化客户分层管理。对不同层级客群，我们建立了分层的客户营销服务体系，通过差异化的管理和服务，定制化的方案设计，不断挖掘客群潜力，提升客户的综合贡献。

（五）腾讯财经记者毛莹提问：听了管理层的介绍，了解到贵行在数字化转型上做了很多布局、也获得了一些有分量的奖项。想进一步了解一下贵行在数字化转型方面开展了哪些具体工作？有哪些主要优势？

冉海陵：感谢您的提问。这个问题请数字银行部总经理张进先生作具体回答。

张进：感谢您的提问。推动数字化转型是本行“十四五”发展规划明确的三大工作任务之一，迄今我们已经做了一系列工作，取得了良好成果：

一是扎实做好数据治理基本功，使数据真正成为推动数字化转型的重要基础资源和驱动引擎。我们通过整合内外部数据服务能力，建立统一高效的数据资源调配和归口管理机制。在对行内数据进行标准化清洗和梳理的同时，引进上千外部数据源，极大提升了数据的可得性和使用效率。同时我们建设部署了包含大数据平台、主数据平台、客户标签平台、零售数据集市等在内的数据基础设施，形成自主可控的数据管控与应用体系，有效提升了数据对业务发展的分析决策与营销支持能力。

二是构建数字信贷全新模式，极大提升服务小微民营实体经济质效。本行自 2016 年上线第一款标杆性小微在线信贷产品“好企贷”以来，迄今已构建起包含多元化产品、智能化风控、数字化运营、精准化贷后预警、新型法律合规在内的“五位一体”的小微普惠金融智能服务体系。今年着力打造的数字信贷业务 O2O 流程再造，为客户经理和风险管理提供了辅助决策、精准履职的有利工具。今年上半年，我们开发上线了包括在线“知识产权贷”，“助农贷”等在内的新产品，“好企贷”规模较去年同期劲增 70.46%，累计服务 3 万多户小微客户，累计授信约 218 亿元，不良率持续低于同类线下产品。同时，以“好企贷”为载体，本行率先在西部银行业上线了互联网司法纠纷解决机制产品，包括在线赋强公证，在线仲裁。而且作为唯一一家本地法人银行，参与了全国金融法院“数字金融纠纷一体化解决项目”试点。

三是重塑数字风控全新体系，构建对公业务全链路风险分析与营销辅助决策体系。本行研发的基于知识图谱与人工智能技术的“风铃智评”公司客户画像平台，在前期广受好评的“关联慧查”模型基础上再添新军，今年上半年又研发投产“产业慧链”模型。针对成渝双城经济圈、碳中和等重大政策部署下的产业、行业、企业进行深度分析与潜力挖掘，在有效识别市场风险和政策风险的基础上，助推对公业务有针对性地开展场景化营销和管理，从传统的粗放经营向产业链精细化管理转型，为实体经济提供更加精准有效的金融服务。

四是重构数字运营全新链路，辅助精准营销获客，为零售客户提供全生命周期管理。我们以互联网运营中台的营销服务能力为基础，围绕手机银行 APP 和“巴狮数智银行” APP 为中心，通过客户画像和行为分析，打造了线上线下活动营销与场景服务的综合生态体系，助力经营一线有效下沉服务，延展服务半径，稳固用户持续增长的根基。上半年本行新版手机银行、新版企业网银纷纷上线，功能与客户体验大幅增强，互联网渠道交易实现持续快速增长。企业网银和企业手机 APP 交易额同比增长约 51%。线上零售客户突破 260 万，手机银行交易额 1200 亿元，同比增长约 20%。此外，本行着力打造的，中台数据赋能，前端灵活展业的“巴狮数智银行”，无论是在功能还是实现的交易额上，今年都获得持续的爆发式增长。

下一步，本行的数字化转型将继续在数字资产管理、数字化信贷、量化风控、客户运营等重点领域深入探索，持续推动数字化转型成为全行高质量发展的强大引擎，进一步助力地方实体经济建设。谢谢。

本次会议视频直播为 16:00—17:00，文字互动为 17:00—17:30。文字互动环节，本行回复了各位投资者包括中小投资者提出的 8 个问题。