

证券代码：601963

证券简称：重庆银行

重庆银行股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-0401

活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位	中泰证券、杭银理财、东吴基金、财通基金、睿郡投资、农银汇理基金、国寿安保基金、恒大人寿、南方基金、中银理财、恒越基金、上海重阳投资、上海泮谊投资、国泰君安证券、复星资管、国泰君安资管、华夏未来资本、鹏华基金、太平洋资管、广发证券资管、汇添富基金、东吴人寿、东吴基金、深圳广汇缘资管、长江证券、大成基金、上海睿亿投资、淳厚基金、华融证券资管、幸福人寿、上海睿郡资产
活动时间	2022年4月
活动地点	重庆银行总行会议室
本行参会人员	董事会办公室、资产负债管理部、风险管理部、财务部、评审部、公司银行部、个人银行部、普惠金融部、资产管理部等部室负责人
主要内容	<p>一、2021年核心一级资本充足率提升原因</p> <p>截至2021年末，我行核心一级资本充足率9.36%，较上年末提升0.97个百分点。我行资本补充坚持以内源补充为主，外源补充为辅的原则，多渠道、多方式筹措资本来源。我行认真贯彻落实党中央决策部署和市委、市政府工作要求，合规经营，稳健发展，2021年末集团实现净利润48.59亿元，通过加强内生资本积累提高资本内生能力；同时，适时运用资本补充工具补充资本，在2021年2月成功回归A股募集资金约37亿元，优化了资本结构。在资本运用方面，合理分配资本资源，优先支持零售、小微等轻资本业务，持续优化资产结构，2021年度我行表内外资产平均风险权重较上年有所降低，提高了资本使用效率。</p> <p>二、管理费上升原因</p> <p>我行2021年管理费上升原因主要有两方面：一是2020年的优惠政策不再持续，例如国家针对疫情颁布了有关养老保险方面的优惠政策，2020年2-12月失</p>

业保险全免，2-4月医疗保险减半，直接为我行2020年度节省管理费用一亿多元。但前述费用在2021年全部恢复正常，导致我行2021年管理费相对2020年有一定上升。二是2020年因疫情严重，我行行政办公费用有所下降，2021年有所回升。

三、2022年净息差展望

在政策持续引导金融机构让利导向下，加之LPR下调，银行资产端收益率呈下滑趋势；随着资产收益率下行，低成本存款资金竞争激烈，息差收窄。我行采取各项管控措施，严控息差收窄幅度。

在资产端，我行通过产品结构调整、内部考核、内部资金转移定价政策调整以及对客定价管理等措施，通过多措并举的方式把贷款收益率波动幅度控制在小幅范围内。在负债端，我行在3月中旬成功发行了130亿元可转债、50亿元二级资本债置换存量，同时持续加强对同业负债结构的优化以及对存款成本主动管控，负债成本有望下降。后续我行将继续对息差进行积极主动的管理，力争把息差波动幅度控制在合理范围之内。

四、互联网合作类贷款业务变化情况

监管机构的互联网贷款管理办法出台之后，我行及时根据办法要求对互联网贷款进行相应优化和整改。从整体情况来看，我行的互联网贷款基本符合监管要求，也能在整改期内完成相应整改。在合作类贷款方面，已逐步对跨区域业务进行收缩。从去年开始，我行已不再受理三省一市范围之外的贷款申请。

由于受到跨区域经营影响，今年我行合作类贷款规模呈现收缩趋势。对此，我行将加大对自营贷款产品的推广力度，依托自己的客户经理队伍拓展三省一市客户。同时，运用我行已经比较成熟的大数据、风控等技术，不断把三省一市的客群做大、做好、做优。

关于资产质量，因我行之前的合作类贷款大部分都有保险进行兜底，所以目前互联网贷款资产质量整体较好。

五、未来中间业务收增长点

关于未来中收的增长，我行将继续从以下三方面拓展中收：

一是在优势板块继续发力，持续做强、做大理财业务和银行卡业务。一方面继续发挥本土理财优势，加快理财业务转型，使我行理财中收继续保持稳定

	<p>增长。另一方面，不断挖掘客户需求，积极打造用卡环境，促进银行卡手续费收入稳步增长。</p> <p>二是对传统重点板块进一步深挖。一方面以银行承兑汇票等传统表外业务为抓手，发展贸易金融、保函、信用证等业务，扩大对客结售汇、跨境融资业务规模，提高贸易金融版块中收贡献度。另一方面，继续加大渠道建设、科技赋能，推进智能银行建设以及现金管理系统建设，通过优化客户结算服务能力和效率，增加传统结算类中收。</p> <p>三是积极培育新的中收增长点。一方面加快推动投行业务发展，通过参与承销团、担任联合主承销商等形式开展承销业务，提高投行业务规模。另一方面继续推进财富管理业务，做大代销类业务规模，增加代销类中收。</p>
附件清单	无