

重庆银行股份有限公司 2022 年度业绩说明会纪要

(根据录音整理)

2023 年 4 月 7 日 9:30-11:00,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 2022 年度业绩说明会。本行董事长林军女士、行长冉海陵先生、副行长兼董事会秘书彭彦曦女士、独立董事刘星先生,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、普惠金融部总经理张明海先生、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参加会议。

本次业绩说明会邀请了“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参加,通过全景网、上证路演中心、路演中、东方财富、重庆银行视频号等网络平台进行直播。

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、行长冉海陵先生介绍本行经营发展情况
- 二、董事长林军女士介绍本行经营发展亮点
- 三、投资者问答环节

（一）《重庆日报》记者武怡君提问：今年以来，重庆市委市政府把成渝地区双城经济圈建设作为“一号工程”推动，这对于地方金融机构来说是重大的历史机遇。那么，请问重庆银行围绕支持双城经济圈建设有哪些看得见的效果？下一阶段还有哪些谋划？

林军：感谢您的提问。年初市委明确把双城经济圈建设作为“一号工程”，在双城建设中寻找机遇、担当作为是我行战略发展的重要方向。实现了两个“一千亿”，即：连续3年每年向双城提供信贷支持超1000亿元；近3年通过直融工具为双城提供资金超1000亿元。一是助力重点产业发展。近三年累计向汽车、电子信息等六大重点产业提供信贷支持超1200亿元。二是助力重大项目落地。参与江北机场、寸滩港等150余个重大项目融资。三是助力绿色转型提速。发力节能环保、清洁能源等绿色产业，近三年绿色贷款年均增长率近40%，规模超320亿元。四是助力乡村振兴推进。近三年向农村特色产业、基建等领域提供资金支持600亿元。

近日《人民日报》报道了我行支持双城的举措。柜面互通等跨区域创新经验被双城办公室推送至国家层面。在监管部门开展的“树标对标”活动中，9项工作被纳入标杆举措。

接下来，我行将推动“12345”双城建设行动方案落地落实。一是凸显一大优势。凸显重庆唯一在川设立机构的法人银行优势，不断扩大服务范围、提升服务质效。二是强化两个覆盖。推动10大平台、20大园区金融推介及合作全覆

盖。三是聚焦三条主线。聚焦城市、产业、生活品质能级跃升，持续发力通道金融、先进制造业、数字经济、绿色金融等领域。四是把握四个关键。落实资金、信息、项目、主体等关键要素，多层次提升服务能力。五是着力五项措施。从目标导向、创新驱动、科技赋能、过程管理、压力约束五个方面强化支撑保障，确保双城建设行动出实效、见真章。

（二）长江证券银行业分析师马祥云提问：管理层您好，我们看到 2022 年贵行保持了稳健的业绩和发展态势，我们也关注到 2023 年市场环境、监管环境都发生了一些变化。想请问贵行 2023 年在资产负债管理方面有哪些规划和方向？

李聪：感谢您的提问。2022 年，在面临多重因素反复冲击的情况下，我行通过落实“稳经济大盘”各项政策，强化负债营销、抢抓资产投放，在规模和效益上保持了持续的增长，存贷款增速均达到两位数，超过全市平均水平，整体结构上也得到了优化调整。2023 年，我行将围绕全行战略发展目标，坚守金融服务实体定位，全面强化资产负债管理，进一步巩固拓展高质量发展良好态势。

在资产端配置上，着力稳增长、调结构。今年，我行将以区域发展为契机，优化信贷资源和授信政策导向，推动各项业务提档升级。主要体现在六个方面：一是紧跟“成渝双城经济圈”、“西部陆海新通道”等国家战略，积极参与新型城镇化、工业化，现代基础设施网络建设、科技创新中心项目共

建，聚焦支持一市三省重点项目和重大投资落地见效；二是服务现代化产业体系，深度挖掘电子信息、智能网联新能源汽车等先进制造业、装备制造、医药环保、数字经济等现代产业融资需求；三是落实货币政策导向，继续加大对民营、制造业、普惠小微、绿色金融、科技创新、涉农以及乡村振兴等重点领域的信贷支持力度。四是抢抓消费升级扩容契机，大力发展个人自营线上、线下以及信用卡等消费信贷。五是进一步优化与风险导向更相适应的资本配置管理。积极引导对优质客户、轻资本消耗业务的投放，统筹表内外资产结构调整，提高资本使用效率。六是配套资源保障形成合力。进一步完善产品体系、管理机制、资源配置、绩效考核等配套体系，促进管理与目标的有效协同。

负债端管理方面，着力降成本、优质量。一是抓负债成本管控。近年来，我行把负债成本管控当作一项长期性、系统化的工作来抓。未来将继续通过构建产品、渠道、场景的综合服务业态，持续提升综合性的金融服务能力；同时加强目标管控，常态化做好低成本存款营销，通过更科学合理、更加市场化的内外部定价策略、考核政策进一步引导存款成本持续下行；此外，在市场资金方面的管控会更加强调主动性，在对市场利率科学研判的基础上，合理把握同业批量资金的吸收节奏、期限和规模。二是抓负债稳定性。负债稳定性的提升与业务期限、客户行为都有联系。一方面我们需要更好的平衡流动性和效益性的关系，保持合理的期限错配水

平；另一方面，在存款业务上重点提升存款资源挖潜意识和低成本沉淀资金的留存能力；还有一方面就是要加强储蓄存款的吸收，年底储蓄存款占比有望实现近半占比。三是抓负债多元化。包括持续拓展存款基础客群和同业负债交易对手，优化负债集中度；加大支小再贷款再贴现、碳减排等货币政策工具的运用和专项金融债券的发行，多渠道吸收资金。

总之，在当前复杂的经济形势下，我行将与时俱进，持续优化资产负债管理，动态、综合的平衡好存量、增量、结构、价格、风险、效益几者关系，“长计划、短安排、勤调度”，以此来进一步推动全行高质量发展。谢谢！

（三）浙商证券分析师陈建宇提问：谢谢给我这个提问的机会，问一个当下比较热门的问题，重庆银行算是国内较早开展数字化转型探索，也取得不少成果的城商行，和招行、建行这样大行相比，重庆银行的数字化创新有哪些特点和亮点？接下来准备如何进一步推动数字化的高质量发展？

张进：谢谢你的提问。重庆银行作为地方金融国企，一直顺应数字经济社会发展趋势，积极开展数字化转型。

相比招行、建行等头部大行的数字化转型策略，我行坚持走自身特色的数字化道路，体现在：首先是较早将数字化转型作为“一把手工程”启动布局，在战略决心定力和资源管理协同层面始终保持高度稳定；其次是业务导向，从利用大数据解决金融信息不对称痛点，打造“好企贷”数字信贷产品起步，逐步带动零售批发各业务条线的实质转型；再就

是总结出“小步敏捷微创新”的思路打法，以数据中台、图计算、RPA等热门数字技术的有序实践应用来推动风险内控运营等管理工作得到同步赋能提升。

目前，我行已经形成涵盖数字基建、数据治理、数字信贷、数字风控、数字运营的“五线”创新格局。近5年累计研发投产数字化创新应用项目200多个，其中10余个入选央行、银保监会、国资委等监管机构创新试点，荣获各层面数字化权威奖项60余项。我行是全国唯一一家连续3轮入选央行监管沙盒创新试点银行，也是金融标准“领跑者”的银行，同时，我们也已经在城商行中率先通过国家标准数据管理能力成熟度稳健级DCMM3级认证。

下一阶段，我行将以全方位、深层次、系统性的建设数字银行、智慧银行为目标，力争实现五个提高和转变：

一是提高数字基础设施的自主性和系统化，实现支撑到赋能的转变。我们将持续优化IT架构整体布局，深化敏捷研发运维机制，同时也积极布局前沿技术赛道，服务好全行经营管理效能提升。

二是提高数据要素管理的安全性和资产化，实现资源到资产的转变。通过提升数据基础、数据治理、数据服务三大能力，开展数据资产从盘点、管控到应用的一体化运营模式探索，为全行打造兼具高效流转、安全稳健与共享融合特色的数据供应链生态体系。

三是提高数字信贷体系的创新性和智能化。我们将继续

着力推进基于细分产业数字画像的数字信贷产品创新，进一步提升数字信贷智能辅助和量化决策水平，预期在十四五期间全面建成覆盖数字信贷全生命周期的运营底座，并形成具有示范性、标准化的中小银行数字化信贷产品创新和客户经营新模式。

四是提高数智产融平台的专业性和敏捷化，实现服务后端向前端的转变。我们将紧跟国家和地区重点产业政策导向，深耕“风铃智评”的“产业慧链”模型应用，将产业化、链条式、区域性综合分析指标以简洁直观的形式植入全行信贷业务与风险管理全流程，构建起能够快速定位指定产业链条上特定客群的融资价值评估体系，助力产业金融发展。

五是提高数字化运营的精准性和一体化，实现聚变到裂变的转变。以手机银行、微信银行、渝鹰 App 为核心，打通全域营销管理链路，拓宽生活服务场景，促进运营成效转化，形成基于“数据驱动、渠道协同、智能反馈”的客户运营新范式。

（四）华泰证券首席分析师沈娟提问：今年初，银保监会发布了《商业银行资本管理办法（征求意见稿）》并将于明年实施，贵行受到的影响如何？下一步如何积极应对？

彭彦曦：资本管理是银行躲不过、绕不开的问题，所以我也做了一些准备。关于我行的资本现状，刚才两位领导也作了一些介绍。首先，我们高度重视资本管理，贯彻精细化资本使用理念。我们将资本管理纳入全行战略规划，确保资

本水平始终与业务策略、风险偏好、风险管理以及外部经营环境相适应，积极推进轻资本业务转型，提升资本使用效率。其次，我们充分用好既有再融资渠道，资本实力稳步提升。回归 A 股以来，我们克服股本相对较小的约束，连续发行 130 亿元可转债、50 亿元二级资本债、45 亿元永续债，资本补充效率位居行业前列。再者，我们统筹资本内源积累与合理现金分红，树立良好市场形象。面对复杂严峻的外部形势，我们强基固本、开拓革新，保证了净利润的稳定增长。连续 3 年现金分红率均超过 30%，2021、2022 年 A 股股息率分别达到 4.4%、5.8%。在积极回报股东前提下，实现了内源性资本的良好增长。

这次资本新规征求意见稿发布后，我们高度重视，相关职能部门从不同角度开展了研究。以 2022 年末数据进行测算，预计我行各级资本充足率会略有提高，但要以监管最后确定的标准为准。资本新规下风险资产权重有升有降，引导银行资金投向实体经济重点领域和薄弱环节的意图越发清晰。未来，我们的战略规划、经营计划、业务策略也会顺应趋势、积极求变，坚持高质量发展理念，真转、实干、善成，赓续重庆银行一以贯之的战略目标，在每年的业绩说明会上都向投资者交出一份满意的业绩答卷。

（五）《证券时报》记者马传茂提问：感谢管理层，我注意到贵行独立董事刘星先生已经是第二次参加重庆银行的业绩说明会。在这里想请刘星先生谈一谈，您如何看待重

庆银行的合规文化建设，以及重庆银行为外部董事履职提供了哪些保障？

刘星：感谢媒体朋友们的关注和关心。确实，银行的合规文化建设和独董的勤勉履职一直都是上市公司投资者和社会公众关注的问题。去年，2021年度的业绩发布会《金融界》记者也问了一个内控合规管理的问题。

在做重庆银行独董的这几年，对于重庆银行的合规文化建设，我有三点认识：一是重庆银行建立了规章制度全生命周期管理，内部控制体系愈发健全、完善、有效；二是重庆银行合规风险管理覆盖监测、识别、评估、缓释、报告各环节，管控措施扎实、到位；三是重庆银行重视合规文化宣传，积极营造依法经营、合规展业的文化氛围。

对于外部董事履职保障方面，我认为重庆银行还是做得很好的，主要提供了以下三方面保障：

一是信息保障。作为重庆银行的独董，我们与经营层之间的沟通是很顺畅的。所有的上会议题，提案部门都会主动整理好辅助决策的背景材料和内部资料，提供给各位董事参阅，并及时反馈董事问询。对于经营计划、利润分配、不良资产处置、关联交易等重大议题，相关部门会组织预沟通会，向所有的外部董事作专项说明，在充分听取董事意见建议后，进一步细化完善相关议题。

二是调研保障。重庆银行每年都会组织董事深入业务一线、分支行、子公司实地调研、座谈交流，年初会根据各位

董事的专业背景、关注领域及个人意愿，制定调研方案。通过调研、座谈的方式，我们可以了解到重庆银行真实经营管理情况、战略落实情况、经营计划及重点任务推进情况，我们也可以为深化体制机制改革、推进战略纵深发展、强化经营管理，想真招、出实招。

三是监督保障。为维护独董的独立性，提升独董的监督效能，重庆银行会定期开展董事长与独董的见面会，专程听取独董意见建议，不定期组织相关部门就董事重点关注事项，如不良资产清收、信用风险管理、数字化转型、企业文化建设、预期信用损失法等作专题汇报。对于董事会决议事项和董事意见，重庆银行已实现了督办闭环管理，确保落实到位。

（六）安信证券首席分析师李双提问：管理层您好，自重庆银行上市以来，我们一直对贵行的经营发展保持较高的关注度。从年报披露信息看，去年贵行不良贷款率年底出现小幅上升，贵行如何看待这个问题？为强化风险控制采取了哪些举措？

李玲：谢谢分析师的提问。2022年，在多重超预期因素的冲击下，我国经济面临需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力，经济下行压力加大，企业盈利水平下降、居民收入增速放缓，商业银行经营亦面临较大的挑战与考验。

我行一直坚持稳健经营的原则，贯彻落实国家政策，着力支持成渝地区双城经济圈和西部陆海新通道中重大项目，积极支持国家扩大内需战略，助力实体经济发展；持续结构

优化，围绕信贷业务发展的重点领域和薄弱环节，持续优化信贷布局；坚守风险底线，坚持“小额分散”风险组合管理策略，把防范重大风险、预判系统风险作为重中之重，加大清收处置力度，有序释放风险。这几年我行不良贷款率并未出现大起大落，在同业中一直保持在中低水平，其走势基本与同时期的市场经济走势保持一致。

从 2022 年度情况来看，我行资产质量控制总体是按照经营计划执行的：前三季度，不良贷款率一直呈下降趋势，三季度不良贷款率为 1.23%，比年初下降了 0.07 个百分点。为及时释放风险，结合实际情况，在四季度对已进入重整程序的大额授信业务下调不良，并结合实际情况分步开展处置，使得当年不良率比年初有所增加。2022 年末，我行不良贷款率 1.38%，有小幅回升，但仍然优于全国银行业和全国城商行平均水平。

回顾过去这一年，我行顶住了宏观经济调整压力，始终坚持以高质量转型发展为核心，以服务实体经济作为本职，秉承风险管理创造价值的理念，不断增强风险管控“软实力”，夯实风险防范“基本功”，在风险管理的“质”上促提升、“效”上保平稳。

一是坚持稳健风险偏好，适配审慎管理策略。建立分层级风险限额，董事会聚焦授信集中度，主动压降高风险领域授信；经营层侧重细化分解，着重管控业务活动中的关键风险点。深入开展点、线、面相结合的动态风险监测，坚持实

质性风险判断原则，从客户、行业、区域等维度加强对信用风险变化的预判，将风险前瞻性管理理念贯穿至授信全流程。

二是客群做大客户择优，信贷投放有保有压。深化行业、产业、客群“三张清单”，建立优先支持目标客群动态清单，加强对“专精特新”客群、重点发展产业链企业客群、行业重点客群的金融支持。持续改善信贷结构，支持实体信贷需求，助推实体经济发展，全年制造业贷款增加近 31 亿元，批发和零售业贷款增加近 24 亿元，绿色信贷余额增加 85 亿元。

三是科技助力信息共享，一键互联营销风控。深入打造“风铃智评-产业慧链”，构筑公司客户知识图谱，针对性地开展场景化分析应用，协助业务一线实施定向营销，辅助风险中台开展风险决策。研发企业风控与营销辅助应用软件“好企看看”，快速实现对传统业务的营销机会捕捉、客户评定和风险预警等智能操作。构建信贷展业移动平台，以手机端作为载体实现信贷业务移动作业、线上审批、数字风控。

四是转变思路拓宽渠道，做深做精清收处置等一系列风控措施。对不良资产明确逐年清收的时效规定，进一步强化资产处置时间管理要求。延伸处置渠道和受众范围，拓宽与全国性信息公开平台的合作渠道，用市场化方式挖掘资产价值新增长点。

今年，是全面贯彻落实党的二十大精神开局之年，随着“两会”的顺利召开，国家出台的各项稳经济政策已逐步落地显效。随着宏观经济持续复苏，我们也相信重庆银行的业

务发展和资产质量控制会进一步迈上高质量发展台阶。

（七）国泰君安证券分析蒋中煜：谢谢管理层，近年来国家积极鼓励发展普惠小微金融服务。作为一家地方法人银行，重庆银行如何定位普惠小微金融发展战略？在普惠小微金融市场建立了哪些比较优势？

张明海：感谢您的提问。我行深入贯彻国家政策方针、严格落实监管工作要求，始终坚定普惠小微金融服务工作的政治性、人民性，始终将发展普惠金融、支持小微企业作为突出政治站位的充分体现、履行社会责任的务实举措和自身战略发展的重点方向，普惠小微金融服务实施“以政策为导向、以创新为驱动、以科技为引领”的发展战略，从政策红利、组织架构、产品服务、流程效率、品牌形象等5个方面持续巩固提升比较优势，实现更高质量、更快速度、更加普惠、更可持续发展。

一是持续巩固提升政策红利优势。用好用足地方法人银行专享的支小再贷款资金、普惠小微贷款增量支持工具资金等央行货币政策工具，并积极应用开发性政策性银行转贷款资金、普惠小微贷款增值税减免等政策红利，降低普惠小微金融服务成本，确保“成本可负担、商业可持续”。

二是持续巩固提升组织架构优势。在总行层面设立独立条线管理部门“普惠金融部”，在分支机构层面设立全国首批、西部首家独立持牌的“小企业信贷中心”以及“科技支行”“文旅支行”等特色支行，并创新设立普惠金融场景化批量业务敏

捷团队，针对细分行业、市场渠道、运行模式等共同特征的客户群体，实行“以点带面、一群一策”的批量服务。

三是持续巩固提升产品服务优势。发挥地方法人银行地缘、亲缘、人缘优势，贴近市场、贴近客户、贴近需求，推动线上线下产品服务数字化、特色化、体系化发展，陆续推出打造西部首款银税互动在线信贷产品“好企贷”、重庆市首款“专精特新”企业专属“专精特新信用贷”和“商业价值”企业专属“商业价值担保贷”等3大类别8个系列20多款产品的服务矩阵。

四是持续巩固提升流程效率优势。发挥地方法人银行决策链条短、审批效率高等优势，对经营机构实行动态授权，缩短决策流程、提高业务速度，并持续加强数字发展、推行金融科技“变革”，一方面降低运营成本、提升服务效率，另一方面延展服务半径、扩大基础客群。

五是持续巩固提升品牌形象优势。打造我行普惠小微金融服务特色子品牌“鑄渝金服”，开展“企业上市”辅导沙龙、“互联网助农”直播培训、“小微人月刊”企业家展示等客户增值服务，提升普惠小微金融服务品牌形象。

通过上述多措并举，我行建立起符合自身发展特性的普惠小微金融比较优势，推动“国标”口径小微企业贷款余额超过968亿元，其中“两增”口径普惠小微贷款余额达到436亿元、占比超过各项贷款余额的16%，惠及普惠小微企业达到5.44万户。

(八) 中泰证券分析师邓美君提问：管理层您好，我们关注到贵行近 5 年来储蓄存款年复合增长率接近 20%，储蓄存款占总存款的比例也从 28% 提升至近 45%，零售业务转型工作所取得的成效令人关注，请问贵行采取了哪些措施推动储蓄存款规模增长和降本增效？对未来的付息成本有何预期？

廖艳梅：非常感谢您对我行零售业务发展情况的关注。我行持续践行“十四五”战略规划，坚定贯彻“存款立行”理念，多管齐下、多点发力，储蓄存款规模实现了较快增长，储蓄余额由 5 年前的 677 亿元增长至 1667 亿元。我行在重庆地区的市场占比提升了 1.6 个百分点，异地分行储蓄存款占全行储蓄存款的比例也在不断攀升。主要采取了以下几个方面的措施：

一是丰富了产品序列。我行以客户需求为驱动，搭建了品种丰富、有竞争力的“产品货架”，为不同客群提供了存款、理财、基金、保险、信托等资产配置服务。

二是延生了服务触角。我行积极在“一市三省”布设网点、优化布局，连续两年新开业的网点均超过了 10 个；积极探索“普惠金融点”服务下沉，持续深化二级网点营销转型，服务质效不断提升。

三是提升了管理效能。我行积极推动“客户服务”向“客户经营”的转变，借助新型客户关系管理系统“一站式工作平台”，实施客户“分层分群分级”精细化运营。2022 年以来，开展精

准营销活动 300 多场，触达客户超过 200 万人次。

在推进储蓄存款规模快速增长的同时，我行还积极致力于压降负债成本，具体的举措有：

一是依托内部政策发力，优化存款结构。我行加大了对中短期存款“内部资金转移定价”的政策力度，运用考核指挥棒，引导分支机构营销低成本存款；根据分支机构付息率等因素，对期限长的存款产品进行了额度管控；同时，跟踪市场利率表现，结合同业情况及时调整存款利率。

二是依托优质产品支撑，拓展交易型客群。我行运用“聚财付”收单产品，积极拓展各类商户，2022 年资金结算规模近 200 亿元；推广“聚财通”现金管理产品，在满足客户灵活用款需求的同时，增加低成本资金沉淀。推广成渝“双城卡”“第三代社保卡”“薪享卡”，增加双城客群、社保客群、优质代发客群数量。

三是依托金融场景建设，提升用卡环境。通过我行“渝乐惠”电子商城、收单商户联盟，建设“运营数字化、支付便利化”场景，推动金融服务与“文旅、餐饮、购物、娱乐”等高频生活场景深度融合，每年超百万客户享受到了我行“便民、惠民、亲民”的场景金融服务。

目前，我行已连续两年实现付息成本下降，今年 1 季度也保持了稳定的下降趋势。接下来，我行将继续坚持“稳增长、调结构”并举，进一步强化储蓄存款成本管理，预期付息率将持续下降，促进我行零售业务行稳致远、高质量发展！