

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：2024-02

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位	Millennium、瑞银集团、易方达基金、广发基金、博时基金、鹏华基金、景顺长城基金、南方基金、中金公司、中信建投、中信证券、华泰证券、广发证券、东方证券、浙商证券、招商证券、兴业证券、光大证券、国盛金融、国投证券、中泰证券、汇丰银行、国信证券、申万宏源、美银美林、花旗银行、摩根士丹利
时间	2024年4月
地点	重庆农商行总行、广州、深圳
本行接待人员	本行董事长谢文辉先生、行长隋军先生、副行长兼董事会秘书张培宗先生、副行长谭彬先生、独立董事张桥云先生、重庆渝银金融科技有限责任公司总经理张浩先生及本行部分部门负责人。
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1.贵行组织架构调整、金融科技赋能的详细情况？</b></p> <p>为贯彻落实推进“三行”战略、构建“一体四驱”发展体系工作要求，根据数字化转型需要，对标先进同业，在现有架构的基础上，本行对普惠金融、公司金融、金融市场、金融科技等板块进行优化，形成融普惠金融总部、公司金融总部、金融市场总部、金融科技总部、风险控制部门、综合管理部门等为一体的组织架构。一是坚持“板块统筹归口管理”，整合成立普惠金融、公司金融、金融市场、金融科技“四大总部”，实现客户价值一体化设计、业务总部一揽子服务、分支机构一站式对接、金融科技体系全方位优化。二是坚持“以客户为中心”，将客户、产品进行专业细分，形成各业务条线板块有负责专注于客户经营、营销管理、场景统筹的客户专职部门，专精于各类细分产品设计、迭代、创新的产品专职部门，向客户提供更优质服务。三是坚持“业业、业技、技技融合”，对内部组织架构和职责分工开展优化适配，推动业务与技术跨条线、跨职能相互赋能、同向发力，为全面推进数字化转型奠定基础、提供支撑。</p> <p>在金融科技领域，在全行数字化转型统一思想指导下，进一步全面整合银行金融科技资源能力，组建金融科技总部和重庆渝银金融科技有限公司，已经构建形成“一会、一总部、一公司”的金融科技组织形态。其中金融科技总部由数字金融部、软件开发部、数据资产部、科技管理部、数字渠道部构成，通过深化企业级数字化架构管理、优化及完善企业级应用服务、夯实云基础设施及智能运维、强化研发协同，不断深化数据科技能力建设，驱动数据资产价</p>

值发现，加速业务价值创造，赋能业务高质高效发展；渝银金融科技公司将围绕“服务银行集团、服务地方政企、服务金融同业”的“三个服务”发展定位，专注银行生态场景建设、数字化服务和产品研发、金融科技能力输出等特色化金融服务打造。

## 2.从3年维度看，贵行公司战略业务和客群定位重点领域在哪些方面？

本行围绕中央金融工作会议部署的“五篇大文章”开展金融服务工作。具体公司战略业务和客群定位重点领域主要在三个方面。一是紧密跟进地方重大战略。抢抓中国经济发展第四极成渝地区双城经济圈重大项目机遇，发挥本地经营机构纵深优势，持续夯实地方重大项目授信储备库。同时，借力重庆市建设绿色金融改革创新试验区政策契机，发挥决策链条总部优势，创新投融资服务模式推动绿色信贷增长。二是紧密跟进高质量发展要求。坚定在“发展新质生产力”的指示下，围绕重庆市打造“33618”现代制造业集群的部署，推动对新能源，新一代电子信息技术，先进材料等三大万亿级产业领域龙头企业总对总战略合作。发挥集团服务网点多、经营牌照多的优势，提供贷款、债券、投资、金租、理财等一揽子金融服务方案，增强客户合作粘性。三是紧密跟进全行数字化转型节奏。全面整理全行资产类客户产业链、集团链条等关系，发挥本行有贷客户基数大、客户产业链分布广的优势。以内部独家数字资产拓展产业链获客渠道，发挥交易银行部专业功能，全面铺开供应链融资产品营销。

## 3.贵行对2024年营收和利润增速展望？

展望明年，外部环境面临较大不确定性，让利实体经济及资产重定价的冲击不减，预计2024年集团营收仍将面临较大压力，但集团将继续优化资产负债结构，紧抓市场机遇，夯实业务发展基础，持续推进营业支出提质增效，从风险处置、管理提效等方面充分挖潜，力争经营业绩保持稳健。具体来看：**收入端：**一是**扩规模**，把握重大战略空间，对接本地服务系统搭建项目，争取数据、客户、资金资源。同时，把握乡村振兴空间，利用网点下沉优势及数字技术赋能，服务乡村振兴、普惠小微扩面提质，进一步增加资产投放。二是**拓中收**，加强中间业务拓渠引流，完善财富管理业务体系和工作标准，围绕客户特征打造财富管理框架，丰富代理、承诺等业务种类，拓展差异化、多元化的中收来源，同时用好用足自身布局优势、营销渠道优势，促进中间业务收入提升。三是**提交易**，持续优化金融资产配置，推进交易转型，提升专业投研能力，加强利率研判，在利率波动中把握交易机会，增厚收益。**支出端：**一是**优化资源配置方式**，一方面持续实施精细化费用管理，用好财务资源，加强财务管理转型，强化费用预算评审，增强资源配置精准性，推动资源向前台营销倾斜；另一方面强调精细管控财务支出，加强对重大费用项目的事前投入产出评估、事后综合效果分析，稳妥提升管理费用使用效率，助推集团达到降本增效目标。二是**强化风险防控**，继续有效开展信用风险识别、预警、处置，搭建信用风险分析框架和评估模型防控增量风险，加大贷后、投后检查力度，落实大额授

信业务联动管理防控存量风险。同时，加快不良资产清收处置，加大闲置资产清理盘活，进一步向不良资产要效益，提升资产综合效益。

**4.如果资产收益率下行难以避免，贵行负债成本如何管控，存款挂牌利率下调后拉存款的难度有增加吗？**

2024年，本行积极响应监管引导付息成本下降的政策导向，根据不同客户群体，继续采取差异化定价策略，同时进一步加强高付息存款限额管控，持续优化存款期限结构，存款付息率管控效果明显。结合当前资产收益率下降趋势，银行业普遍加强负债端成本管控。目前在国有大行的带动下，包含本行在内的其他中小银行，存款利率均有所下降，故对存款增长的影响较小，一季度本行存款仍保持良好的增长势头。

**5.如何展望2024年信贷投放规划，信贷投放季度间节奏较2023年会有何差异？**

从信贷投放总量上看，2024年经济复苏、信贷需求、房地产市场等仍面临诸多不确定性，本行将继续坚定业务转型方向，坚守“服务三农、服务中小企业、服务县域经济”的市场定位，持续加大贷款尤其是小微零售贷款投放，推动贷款规模保持稳步增长。从信贷投放节奏上看，2024年整体保持平稳有序增长。

**6.贵行如何展望后续分红规划，是否有分红率提升的规划？**

本行始终重视对投资者的合理投资回报，后续将兼顾本行长远利益、全体股东的整体利益及本行可持续发展规划，根据集团战略导向、资本规划，合理确定分红政策，力争总体分红比例保持稳健。