重庆银行股份有限公司

2025 年半年度业绩说明会纪要

(根据录音整理)

2025 年 9 月 2 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 2025 年半年度业绩说明会。本行董事长杨秀明先生, 行长高嵩先生, 副行长、董事会秘书侯曦蒙女士, 副行长张培宗先生, 副行长李聪先生, 副行长颜小川先生, 副行长、首席风险官王伟列先生参加会议。

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, 通过上证路演中心、全景网、央广网、重庆银行官方微信视频号、东方财富网等网络平台进行直播。

会议由副行长、董事会秘书侯曦蒙女士主持。本次会议可以通过上证路演中心、全景网观看回放。

会议纪要如下:

一、董事长杨秀明先生介绍本行 2025 年上半年经营发展情况

二、行长高嵩先生介绍本行 2025 年上半年业绩亮点与经营特色

三、投资者问答环节

（一）重庆银行资产规模已突破万亿，请问董事长在万亿后对重庆银行的发展规划？

杨秀明：2025年意义非凡，既是“十四五”规划的收官之年，也是“十五五”发展谋篇布局的关键节点。今年以来，重庆银行全体同仁以“拼”的姿态、“干”的劲头攻坚克难，提前实现了“十四五”规划“万亿”资产核心战略目标，成为全国首家万亿“A+H”股上市城商行、西部第2家“万亿”城商行，实现了里程碑式的跨越。站在“万亿”新起点，我们将始终锚定“打造全国一流上市商业银行”的战略愿景不动摇，坚持稳中求进的工作总基调，以高质量发展为主线，以编制“十五五”战略规划为契机，谋实走好万亿之路，全力提升核心竞争力。具体将从四个方面重点推进：

第一，持续提升治理能力，强化高质量发展引领。我们将坚持以“战略引领、制度护航、文化聚力”为核心，推动治理体系与治理能力现代化，为高质量发展提供坚实引领支撑。**一是始终保持战略定力。**坚持做到与经营管理、与市场需求、与自身禀赋“三个结合”，科学编制“十五五”发展规划及实施路径，将长期目标分解为年度可落地的具体任务，让战略既贴合内外部形势，又更具备可执行性，通过抢抓战略机遇、发挥自身优势、突出经营重点、强化考核督导等精细化管理举措，确保“一张蓝图绘到底”。**二是健全现代制度体系。**聚焦公司治理、薪酬分配、队伍建设、经营发展、

内控合规等关键领域，重塑完善适配现代金融企业的制度框架，构建健康有活力、运转高效能的组织机体，让管理更规范、机制更顺畅。**三是凝聚传承文化共识。**以“五要五不要”中国特色金融文化为指引，深化“心相伴、共成长”的企业文化建设，推动全员形成共同价值追求，增强队伍凝聚力、向心力与责任感，实现“以文化人、以文兴业”，增强队伍的后劲与能力，激发干事创业的内生动力。

第二，持续提升经营能力，打造差异化竞争优势。我们将始终坚守城商行的市场定位，以“综合化布局、差异化竞争、特色化立行”为策略，培育更强的市场竞争力。**一是深耕区域，做精差异化市场。**依托“一市三省”的区域布局优势，结合丰富的产业客群与零售客群基础，下沉服务重心、贴近市场需求，在细分领域形成错位发展，培育壮大差异化竞争优势。**二是多元协同，推进综合化经营。**从经营理念革新、综合能力建设、牌照资源拓展、制度机制完善多维度发力，推动信贷、投行、租赁、财富管理、金融市场等业务协同发展、综合营销，培育多元化的增长动力源与利润单元，持续提升综合收益水平与盈利能力。**三是聚焦特色，塑造专业化品牌。**持续优化产品与服务体系，打造一批有市场影响力的“拳头”产品，做好金融“五篇大文章”，做优做强产业金融、消费金融，大力拓展通道金融业务等，让特色业务成为重庆银行的“金名片”，树立具有清晰辨识度的品牌形象。

第三，持续提升管理效能，保障战略落地见效。我们将以“主动预判、系统协同、数字赋能”为导向，让管理更主动、更精准、更高效，确保战略目标与经营计划落到实处。

一是强化管理主动性，前瞻应对机遇挑战。密切跟踪宏观经济形势、市场趋势、政策机遇，前瞻性预判风险挑战，强化目标导向、问题导向，健全利率形势研判会、资产负债联席会、营销专题会、风控专题会等机制，前置决策应对、过程管控，加强主动管理，做到“谋定而后动”，确保发展结果契合战略目标与市场预期。

二是强化管理系统性，凝聚全行协同合力。树立“一盘棋”思想，以战略为导向统筹各项工作，让目标更聚焦、执行更协同。用好考核“指挥棒”，围绕价值创造核心目标，以纲带目体系化优化考核指标，突出市场占有率、系统贡献度与网点综合效能，引导全行争先创优、全面发展、整体向好。

三是强化管理有效性，以数字赋能提质增效。通过深化内部改革、推进数字转型，打造精干高效总部，构建流程顺畅、多跨协同、敏捷响应的管理机制。强化科技安全，丰富数字应用，提升管理决策精准度与运营服务效率，让管理减负提效。

第四，持续提升发展质效，实现规模、效益、质量协同并进。我们将保持“归零再出发”的战略清醒，以更宽的视野、更精细的管理，推动规模、效益、质量协同发展，稳中向好，保持高质量发展与高水平安全的良性互动。

一是保持规模稳健增长，增强发展韧性。进一步强化客群拓展，推动集团资

产、存款、贷款等主体业务始终保持良好的增长势头；同时抓好资本“开源节流”，夯实资本实力、增长后劲。不断优化业务结构提升资本使用效率，积极争取大股东支持，充分用好存续可转债资源，适时发行永续债、二级资本债，强化内源性资本补充等多渠道补充各级资本，尤其是核心一级资本，为资产投放等战略目标强化支撑。**二是全力优化效益指标，提升盈利水平。**持续深化息差精细化管控，优化资产负债结构与收入结构，着力提升“亩均效益”，放大规模效应，保持营收、利润“双增长”格局，推动效益指标、盈利水平再优化再提升，保持上市银行中上水平。**三是坚守风险底线，推动资产质量向优。**牢固树立全面风险管理理念，强化信用风险协同管控机制，构建全方位、一体化的风险防控格局，切实做好风险“降旧控新”，持续压降不良率，确保资产质量持续改善。

凡心所向，素履以往。重庆银行一路走来，得到了广大股东、投资者、社会各界的关心厚爱、大力支持。踏上新征程，重庆银行将以万亿为新起点，不忘初心、牢记使命、保持定力，全力以更优质的金融服务、更优异的经营业绩，走好中国特色金融发展之路，为各位投资者带来更持久、稳定的回报！

（二）半年报显示，贵行上半年经营业绩稳中向好，在银行业净息差整体上仍然呈现下行态势的背景下，贵行是如何实现“量、价、险”的平衡发展，保持稳健发展的良好势

头？如何展望下一步发展？

高嵩：银行的经营管理就是在多重目标中寻求动态平衡，您提到的“量、价、险”平衡发展就是其中的一个重要目标。在追求利润和发展的过程中，只有统筹好“规模扩张”“盈利增长”和“风险控制”这三者之间的关系，才能创造长期稳健的业绩。**首先，规模是产生收入和利润的基础。**在当前形势下，通过质量更高、结构更优的资产规模扩张，更能支撑高质量可持续发展。上半年，我行的总资产和贷款增速都排名上市银行前3，在重庆地区的市场份额也在持续提高。其中，一般贷款继续保持了快速增长，增量近700亿元、增速16%，近2年累计增长约1500亿元、增速45%，票据贴现占贷款的比例则是下降了8个百分点至4%。**其次，定价直接影响盈利能力。**从收入结构来看，目前息差收入仍然是银行业利润的主要来源。我们通过优化定价策略、强化结构均衡等一系列措施，积极改善息差水平。上半年，净息差较年初回升了4个BP，是今年上半年仅有的7家息差回升的上市银行之一。**在资产端，**上半年贷款平均投放利率约4.4%，较去年同期略降8个BP，但降幅同比大幅收窄，推动全部贷款的总体收益率降幅收窄16个BP。**在负债端，**成本较低的短期限定期储蓄存款占比提升近5个百分点，成本较高的公营存款保险资金全部出清近70亿元，推动了存款成本的加速下行，上半年负债成本下降近30个BP，降幅已经超过去年全年，排名上市银行前列。**最后，良好的风控意味着稳**

健的预期。银行风险管理能力的高低，决定了能否走得稳、走得远。我们坚持审慎稳健的风控策略。一方面，不良贷款率已连续多个季度下降，现已降至 1.17%，显著低于全国城商行平均水平。另一方面，风险抵御能力进一步增强，拨备覆盖率已连续 2 年提升，现已升至 248%，是近 2 年以来“利润”和“拨备覆盖率”2 个指标都保持持续增长的 6 家上市银行之一。**概括来说**，通过“量、价、险”的平衡发展，我行上半年主业创利成效显著，利息净收入增长超 12%，净息差企稳回升，营收同比增长 7%，创下了 13 个季度以来的新高，净利润同比增长超 5%，延续了强劲的发展势头。

除了“量、价、险”平衡目标外，我们还围绕其他多重目标，做好统筹平衡。**一是短期与中长期的平衡。**我们不仅关注当期的业绩指标，也重视中长期的发展趋势。比如，我们盈利的可持续性增强，利息净收入增速由负转正，主动减少债券浮盈收益兑现近 4 亿元，占营收比例下降近 4 个百分点。再比如，今年以来，关注贷款率下降约 0.6 个百分点，降幅排名上市银行第 2。这些前瞻性指标的持续改善，都有利于保持中长期经营业绩的稳健发展。**二是资本消耗与回报的平衡。**一般来说，资产的高回报伴随着高风险，高风险又意味着高消耗。我行半年末 ROE 近 12%，较年初提升 2 个百分点，高于上市银行平均水平，资产的平均风险权重约 65%，优于上市银行平均水平。也就是说，我们用了较低的资本消耗收获了较高的回报。**三是规模与成本的平衡。**规模

与成本之间的关系往往呈现 U 型曲线，U 型底部到达时间的早晚与成本管控、投入产出效率息息相关。我们的成本收入比、人均效率一直表现不错，上半年成本收入比约 24%、人均资产近 2 亿元，年化人均利润超 125 万元，这些都排名上市银行前列。

下一步，我行将继续坚持稳中求进的工作基调，持续聚焦多重目标的动态平衡，统筹做好“业务的多元化增长”和“风险的一体化管控”，着力实现规模、结构、效益、质量均衡发展，进一步推动经营业绩向上向好。

（三）近期，人民银行发布《关于深化运用金融科技推动金融数字化智能化转型的通知》，结合监管指引，重庆银行 2025 年上半年在数字化转型方面特别是深化用数方面取得了哪些重要成果，下一步将采取哪些重点举措？

侯曦蒙：今年以来，我行及时学习、深入贯彻各级政府和监管机构关于数字化工作的政策精神，深度刻画我行数字化转型蓝图，相关工作取得的进展大致可以归纳为“四个新”：

一是以蓝图为纲，锻造进度可控、推广可行、成效可感的数字化转型新体系。我们发布了年度数字化蓝图实施方案，实施了 59 个研发建设项目和 11 个应用推广项目。其中，“数智尽调服务体系”入选重庆金监局首批西部金融中心建设“揭榜挂帅”项目；“基于机器学习的可疑交易监测风控服务”入选人行金融科技监管工具创新应用，至此，我行成为首家连续六年入选的地方法人银行。

二是以应用为锚，构建共享畅通、高效响应、精准直达的管数用数新生态。我们进一步强化数据中台，打造统一用数窗口，承接 200 多项数据需求，方案完成周期平均缩短 14 天，改善数据不够快问题；累计整合 110 多个业务系统数据，沉淀标准化数据宽表 870 余张，改善数据不够好问题；新增外部数据 41 项、客户标签 200 多个，改善数据不够用问题。

三是以客户为本，开辟操作便利、体验流畅、服务友好的数字渠道经营新阵地。我们以亲民、惠民、利民为目标，升级手机银行“适老助残”关爱版，推出“贴心帮”语音服务，提升特殊群体金融服务可得性。移动展业平台仅上半年即上门驻村服务“三农”客户 10 万人次。手机银行、微信银行新增客户数分别较年初增长约 10%、20%。

四是以人才为基，打造统分结合、敏捷协同、专业性强的数据人才培养新机制。我们启动了数据人才专项培育工作，培养覆盖全行的数据分析师队伍，推出“客群灵活圈选”新模式，为美元潜客、爱宠人士等营销场景提供精准探数服务。构建跨部门敏捷协同工作机制，组建 5 个条线服务团队、2 个常态化专班、2 个专项任务专班，确保重点项目高效落地。

今年是“十四五”收官、“十五五”开篇的关键节点，我行资产规模上万亿，迈上了发展新台阶。结合国务院对服务业向智向新发展提出的要求，我行将牢牢抓住时代新机遇，推动数字化工作从 1.0 到 2.0、从数字化到数智化提档升级，重点强化以下几个方面的工作：

一是坚持高站位，提速蓝图项目落地见效。坚持“一张蓝图绘到底”的系统观念，加大力度推动创新项目实战贯通，秉承务实谋划、精准导向、高效落地的原则，积极参与“渝快政”、“渝金通”等市级数字平台的对接，依托区域优势拓展业务场景和客群营销，探索实践符合自身资源禀赋的数字化转型路径。

二是坚持强质效，提升数据管理应用水平。持续打磨数据“基石”，推动数据从“管好”到“用好”、从“能用”到“好用”。通过深挖“五篇大文章”等重点领域的用数场景需求，提速各类自动化报表与分析工具下沉网点员工，全面赋能一线精准用数和科学决策。

三是坚持人民中心，优化渠道服务效率品质。秉持“以客户为中心”理念，打造业务办理更快、流程衔接更畅的全链路协同经营模式。强化手机银行与移动展业两大平台“金融+”超级入口定位，推进数字渠道交互智能升级，扩充服务内容，持续满足人民群众对金融服务和生产生活无缝融合的多元化需求。

四是坚持变革创新，强化人工智能融合实践。以合规安全为前提深入践行“人工智能+”行动，在已推出的“重银晓 AI”应用服务平台基础上，立足业务实际需要，不断优化算力资源、基础模型和高质量数据供给，构建全行统一大模型底座，持续探索人工智能在营销、风控、管理等关键场景的落地，年内将推出至少 15 个 AI 智能体工具应用。

展望发展新征程，我行将始终以助力新质生产力发展和提升民生福祉为追求，以守牢人民群众金融资产安全为底线，推动数字化转型走深走实，进一步彰显金融国企在社会经济建设中的责任担当与能力贡献。

（四）我们看到重庆银行不断加强跨境品牌、渠道、产品建设，请介绍一下在服务西部陆海新通道重大战略、护航企业“走出去”等方面的具体举措和成效？

张培宗：西部陆海新通道是重庆市推动落实新时代国家高水平对外开放的重要引擎。重庆银行作为市属金融国企，自觉主动作为，践行责任担当，逐步构建起了以“五专”机制为重点的通道金融服务“组合拳”，取得了较好成效。

一是成立工作专班。秉承“心相伴、共成长”的服务理念，组建总行层级的通道金融工作专班，出台专项工作方案，汇聚行内资源，坚持“一企一策”特色化、个性化服务，目前常态化走访外贸企业达 2000 余户。

二是加大专项信贷投放。按照“通道带物流、物流带经贸、经贸带产业”的发展策略，结合市场需求，我行重点聚焦通道基建、交通物流、产业经贸等领域，不断加大信贷投放力度，近 5 年累计提供金融服务超 2600 亿元，上半年末融资余额达 470 亿元，增长超 50%。

三是打造专业品牌。目前形成了“惠畅陆海”通道金融品牌，包含供应链、跨境融、贸融惠、汇兑畅、陆海避险五大产品体系，获评市国资委通道建设标志性成果。落地全国

首批铁路运单融资、首笔陆海新通道多式联运“一单制”信用证业务，升级推广“渝贸贷”、“信保e融”等新产品，创新落地授信项下汇率避险业务、交叉货币掉期业务等，为企业提供“一站式”、综合化通道金融服务。

四是优化专设服务。依托科技赋能，创新研发供应链场景金融业务模式，打造线上西部陆海新通道金融专区，专设手机银行境内汇款等多项功能，助力客户线上办、就近办，提升通道金融智能化水平。

五是拓展专属网络。作为“陆海新通道金融服务联合体”的牵头行，内引外联，不断扩大通道金融“朋友圈”，目前已有78家境内外金融机构加入金联体，代理行超280家，金融服务网络覆盖全球五大洲，同业间授信金额超3000亿元。

目前，西部陆海新通道正逐渐成为一条具有澎湃活力、磅礴动力的国际经济走廊，助力重庆跨山越海、融入全球，重庆银行将紧扣国家战略，紧抓政策红利，紧盯市场变化，提升在通道建设、跨境结算、贸易融资等重点领域的服务能级，以金融“活水”润泽开放之花，奋力打造更多服务陆海新通道战略的标志性成果。

（五）今年是重庆银行迈进“万亿城商行”的关键一年，请问贵行公司业务是如何发挥“压舱石”作用的？后续的发展思路是什么？

李聪：今年是重庆银行发展历程中具有里程碑意义的一

年，迈进“万亿城商行”的目标，不仅是我们全体重行人奋斗所向，也是市场对我们综合实力的重要检验。在这一关键征程中，公司业务作为全行经营的“压舱石”和“主力军”，不负众望，展现了强劲的发展韧劲和增长动能。截至半年末，存贷款增量均创历史同期新高，我行公司贷款、公营存款分别达 3776 亿、2393 亿，较年初增长 646 亿、279 亿，增速达 21%、13%，为核心经营指标的达成提供了坚实支撑，为全行稳健迈上万亿台阶贡献关键力量。

取得这样的成绩，是我们始终围绕国家重大战略、坚持服务实体经济、协同高效共同作战的结果。具体来看，主要采取了以下三方面措施：

一是坚持服务国家重大战略。充分发挥根植本土的地缘亲缘优势、一市三省的跨区域经营优势，持续为成渝地区双城经济圈、西部陆海新通道、西部金融中心等重大战略做好融资服务。上半年，“双城”区域融资余额较年初增长近 20%，重大项目新支持个数同比增长 50%、授信金额同比增长 100%；通过债券承销“引资入渝”170 亿元，助推西部金融中心建设。

二是坚守服务实体经济初心。构建制造业、科创等特色金融服务体系，优化“智融升级贷”、“设备更新贷”等靶向产品，增强新质生产力服务水平、丰富产业类客户服务手段。着力做好“五篇大文章”，推动科创、绿色和制造业等重点领域贷款分别增长 48%、28%和 18%，持续优化信贷投

放结构。

三是坚定推行集团综合经营。在机制上，持续深化存贷联动、投承联动、银租联动等多部门协同作战，整合业务、客户资源，提升集团竞争力和盈利能力。今年以来，通过联动带动活期存款入行超 200 亿、投行类中收较去年同期增长 66%。在理念上，从做业务到做客户转变，形成“一个客户、全行服务”的合力，发挥“链条少、决策快”的集团优势，以高效服务、优质产品赢得市场。

万亿不是终点，是新的起点。我们清醒的意识到，前路依然充满挑战，市场竞争愈发激烈，公司业务必须“百尺竿头、更进一步”。接下来，我们也将继续扬优势、补短板，从以下三个方面深化布局，确保“压舱石”作用更稳固、增长动能更强劲：

首先，加快结构调整。资产端，加速业务转型发展，拓展产业金融领域。聚焦“高附加值、低资本消耗”的轻资本业务，向投资级客户等风险权重较低的市场主体倾斜，增强可持续发展能力。负债端，加大存款结构调整力度，提升活期占比，坚持流量经营策略，不断拓展公营存款来源渠道，实现良性循环。

其次，加快客群夯实。一方面，“量”上突破，持续做大基础客群。压实网点责任，通过“小而美”的贴心服务提升客户依赖度，推动资金向网点账户集中；拓宽获客渠道，通过对接行业协会、商会等，获取企业名单，实现批量获客。

另一方面，“质”上提升，稳步拓展信贷客群。聚焦制造业上市企业、专精特新企业、绿色企业等新兴客群，选择经营较好、抗风险能力较强的企业介入，提升信贷客户资产质量。

最后，加强定价管理。增强定价能力，紧跟市场利率变化以及同业价格调整趋势，加强资产负债两端定价的精细化管理。**资产端**，制定差异化贷款定价策略，有效运用综合收益评估机制，算好长期综合账，稳定净利息收入基本盘；**负债端**，通过抓好存款资金组织，提高结算资金沉淀，压降长期存款占比，有效管控存款成本，全力稳住息差水平。

公司业务过去是、现在是、未来也必将是全行稳健发展的先锋力量，我们坚信，凭借清晰的战略指引、扎实的经营举措和全体员工的共同努力，我们有能力、有信心推动公司业务再上台阶，为重庆银行更高质量的发展贡献更大力量。

（六）我们关注到，重庆银行储蓄存款规模在过去两年持续保持较高的增长速度，且付息成本也得到较大程度压降，请介绍一下贵行在上半年采取了哪些措施推动储蓄存款量质齐升？同时，我们关注到贵行在去年发布了“重银财富”品牌，请介绍一下贵行在财富管理体系建设方面的举措和计划有那些？

颜小川：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，储蓄存款余额由两年前的 1883 亿元增长至 2889 亿元，增量 1006 亿元。我行在重庆地区的市场占比提

升了 1.28 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：

品牌深耕方面，深挖“幸福”品牌价值，以“幸福存十周年”为主题，讲好“幸福存”品牌故事、营造温情相伴的服务氛围，形成营销常态化机制。

客群经营方面，针对不同客群特点，制定个性化服务方案。对“老年客群”，提供适老化服务；对“贵宾客群”，开展专人维护，通过分群深耕，上半年新增客户超 23 万人，客群基础不断夯实。

两岗融合方面，通过人员结构优化、制度优化、员工能力建设及强化营销效果等措施，构建全能型服务团队，提升网点运营质效。

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，过去两年个人存款付息率较年初下降 60 个 BP，具体的举措有：

优化存款期限结构，通过利率差异化、额度精细化、流程数字化等手段，实现了存款期限结构的精准管控和持续优化，同时，跟踪市场利率表现，结合同业情况及时调整存款利率。

提升结算性资金规模，强化“商户+代发”等场景客群营销及维护，上半年收单及代发结算资金规模超 290 亿元。

在银行业利差收窄、降费让利的大背景下，营收面临巨大挑战。重庆银行积极拓展新赛道，发布“重银财富”品牌，

实施财富管理“筑基、提升、进阶”三步走计划，全力激活“第二增长曲线”。

产品供给方面，构建了特色存款、理财、基金、保险、贵金属、券商资管全品类产品线。同时遴选优质代销理财、基金、保险、券商资管合作机构，持续丰富产品货架，满足客户的多元配置需求。上半年财富管理中收同比增长 33.26%。

贵宾管理方面，打造了“分层分群分级”营销管理体系和四享增值服务体系，明确贵宾客户链式经营、向上输送模式以及标准维护流程，上线管户评价驾驶舱，科学量化管户成效，从过程管理到结果反馈，全面提升贵宾客户经营质效。上半年贵宾客户增长 14.32%，占比提升 1.22 个百分点。

基础设施方面，规划了财富管理数智生态经营平台，对业务系统、数据、流程进行迭代优化，上线代销业务驾驶舱、基金商城、智能双录及智能质检系统、资产配置平台，对经营机构、营销人员、销售管理、业绩归属进行层层穿透，让运营逻辑更加清晰合理，数智引领业务发展。

接下来，重庆银行将持续推动财富管理业务进阶发展，深化总行、分支行、营业网点“三位一体”经营架构，强化“客户端、产品端、服务端”三端建设，优化“三分四享”营销服务体系，全面提升财富管理经营能力和价值贡献。

（七）重庆银行半年报显示不良率、关注率和逾期率较上年末均有不同程度下降，整体资产质量进一步向好，请介绍一下今年上半年针对优化资产质量展开的措施？以及对

下半年的风险展望？

王伟列：2025年上半年，我行不良率、关注率、逾期率、拨备覆盖率指标实现“三降一增”，风险指标为近三年以来最好，资产质量持续优化。截至2025年6月末，集团不良率1.17%，较上年末下降0.08个百分点；关注类贷款占比2.05%，较上年末下降0.59个百分点；逾期率1.58%，较上年末下降0.15个百分点；拨备覆盖率248.27%，较上年末增加3.19个百分点。对标同业，上半年，我行不良贷款率低于全国银行平均水平0.32个百分点，低于全国城商行平均水平0.59个百分点；关注贷款率低于全国银行平均水平0.12个百分点；拨备覆盖率高出全国银行平均水平36.3个百分点，高出全国城商行平均水平62.74个百分点，主要风险指标处于同业较好水平。

上半年，我行深入贯彻国家稳增长、防风险有关部署，把准重点领域风险规律及趋势，坚持“五高”定位，狠抓“五个三”重点举措，凝心聚力、真抓实干，交出了一份风险管理的“高分报表”，主要举措如下：一是围绕全面风险管理要求，持续提升各类别风险识别、评估、控制以及缓释能力，风险管理基础不断夯实；二是扎紧扎实风险管理防线。不断完善风险管理架构，前置风险管控关口，提升风险管控能力，推动风险的早识别、早化解、早处置；三是夯实风险管理文化，扎实开展“学思行鉴”合规文化建设活动，坚持发展与合规“双过硬”要求，打造了一个更为扎实、更为可靠、更

为有效的风险合规文化体系。

今年下半年，我行将以更加扎实的举措，不断提升风险管理质效。一是持续优化资产结构，围绕国家重大战略，主动融入我行展业的“一市三省”区域发展，优化授信政策，引导信贷资源科学配置，促进贷款投放增量提效。二是提升风险管控前瞻性。不断完善数字风控体系，完善智能尽调体系，打造多维度风险看板，优化风险预警体系，实现风险信息的一体管控、前瞻管控。三是健全信用风险协同管控机制。压实各级责任，强化一、二、三道防线协同，厚植“管业务、管政策、管风险、管队伍”一体化风险管控理念，持续提升风险协同管控能力。四是抓实不良清收化解，聚焦重点领域风险全力除险清患，最大限度减少损失、盘活资产，提升清收化解对全行的利润贡献。

今年是“十四五”规划收官、“十五五”发展谋篇布局之年，我行将紧抓贯彻落实国家重大战略，服务好实体经济、防范好风险隐患、维护好资产质量，以更加合规稳健的姿态迈上万亿征程，为“十五五”良好开局打牢坚实基础。