证券代码：601528 证券简称：瑞丰银行

浙江绍兴瑞丰农村商业银行股份有限公司

投资者关系活动记录表

日期：2025年 9月16日

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □ 特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访  ☑业绩说明会 □新闻发布会 □路演活动   * 现场参观 □其他 |
| **参与单位名称** | 通过网络互动的形式参与公司本次业绩说明会的投资者 |
| **时间** | 2025年9月16日 下午13:00—14:00 |
| **地点** | 上海证券交易所上证路演中心  （网址：http://roadshow.sseinfo.com/） |
| **上市公司接待人员姓名** | 党委书记、董事长吴智晖，党委副书记、董事、行长、财务负责人陈钢梁，党委委员、董事、副行长严国利，独立董事鲁瑛均，董事会秘书章国江 |
| **投资者关系活动主要内容** | 主持人：各位嘉宾、各位投资者、各位网友，大家好！欢迎光临瑞丰银行2025年半年度业绩说明会。本次活动由浙江绍兴瑞丰农村商业银行股份有限公司主办，上证所信息网络有限公司提供网络平台支持，感谢您的关注与参与。8月27日，浙江绍兴瑞丰农村商业银行股份有限公司刊登了《2025年半年度报告》，各位投资者可以登录上海证券交易所网站（http://www.sse.com.cn/）或本平台（http://roadshow.sseinfo.com/），查看相关公告。为便于广大投资者更全面深入地了解公司2025年半年度经营成果、财务状况，公司决定召开瑞丰银行2025年半年度业绩说明会。在今天的活动中，瑞丰银行管理层主要成员做客上证路演中心，将与投资者进行沟通交流。欢迎大家积极参与。首先有请上市公司嘉宾作开场致辞。  瑞丰银行党委书记、董事长吴智晖：尊敬的各位投资者，大家下午好！欢迎参加瑞丰银行2025年半年度业绩说明会。我是瑞丰银行董事长吴智晖，出席今天业绩说明会的还有：瑞丰银行董事、行长陈钢梁先生，董事、副行长严国利先生，独立董事鲁瑛均女士，董事会秘书章国江先生。我谨代表瑞丰银行向参会的投资者、分析师，以及长期以来关心支持公司发展的新老朋友们表示衷心的感谢！  2025年上半年，宏观经济承压前行、行业格局深刻演变，面对新形势、新任务、新要求，本行在总行党委和董事会的领导下，坚定“1235”高质量发展战略目标，坚守“支农支小”核心定位，坚持服务“三农”、服务民营小微、服务实体经济，激发改革创新动能，把战略布局谋在高处，把精细管理落到实处，统筹推进高质量发展走深走实。  上半年，我们核心指标稳中有进，发展成色足。这半年来，本行坚持价值创造与主责主业相统一、合规经营与机制创新相统一、减负赋能与奋斗文化相统一，交出了一份“量质效”协同提升的答卷。业务规模稳步提升。报告期末，集团总资产2,300.71亿元，较年初增加95.68亿元，增幅4.34%；各项存款余额1,697.16亿元，较年初增加70.24亿元，增幅4.32%；各项贷款余额1,342.05亿元，较年初增加32.45亿元，增幅2.48%。资产质量保持平稳。报告期末，集团不良贷款率0.98%，较年初上升0.01个百分点；拨备覆盖率340.28%，较年初上升19.41个百分点；拨贷比3.34%，较年初上升0.24个百分点。经营效益平稳增长。报告期内，集团实现营业收入22.59亿元，较上年同期增长3.91%；实现归属于上市公司股东的净利润8.90亿元，较上年同期增长5.59%。今年,我们全球千强银行排名首次进入500强，较上年提升14位，上市以来提升94位，更是我们综合实力跃升的有力证明。  上半年，我们重点领域深度聚焦，发展势能强。“战略引领”强基赋能。一是“必赢之战”攻堵点。本行锚定关键突破口，迭代升级新一轮全行级“必赢之战”，聚焦“极致客户体验”“数字化客群运营”“下沉客群风险经营”“价值驱动型资负管理”“组织管理与能力提升”“数智化高效赋能”六大“必赢之战”，同步推进小切口业务攻坚战，以实打实的转型成效提振信心。二是“一基四箭”拓增量。本行找准发展着力点，坚持深化以柯桥本土为“一基”，以义乌板块拓展市场商户、越城板块深化三方建联、滨海板块服务蓝领客群、嵊州板块深耕社区小微，持续拓展“四箭”新空间。“五大金融”提质增效。提升科技金融专业化服务成效，上半年服务科技型企业达1,189家，贷款余额150.82亿元，增幅9.35%，服务国家级、省级“专精特新”企业116家，贷款余额30.78亿元，增幅76.09%。深化绿色金融产业化服务体系，积极助推支柱产业节能减排，融合生态农业创新发展，持续强化绿色信贷资金支持。报告期末，集团绿色贷款余额47.63亿元。巩固普惠金融常态化服务模式，累计服务249家小微园区，建档覆盖率达94.75%。报告期末，集团普惠型小微企业贷款余额达555.84亿元，增幅5.37%。打造养老金融多元化服务生态，支持养老产业相关企业27家，提供信贷资金2.10亿元，老年客户三代市民卡累计开卡25.53万张，108家网点完成适老化改造，全面做实养老金融业务。优化数字金融增值化服务体验，构建“客群运营+产品创新+场景应用+风险经营”的数字金融新生态。  上半年，我们精细管理聚力赋能，发展效能实。深化网点转型服务成效有提升。我们积极打造“体验式银行”，做深网点微场景建设，营造网点服务文化，筑牢农商特色网点获客活客主阵地；我们增设厅堂服务营销人员，实现网点运营模式焕新，完成柜员与厅堂人员的角色转换、加快总部集约和“机器换人”，截至6月末，网点人均产能同比增长28%，智柜分流率较上年提升10.24%，客户满意度提升6.6%。我们增强客户管户与服务，实现厅堂营销动能提升，上半年，三星级及以上客户触达率较一季度末提高26.5%，三星级及以上财富客户AUM达841.50亿元，较上年末增长16.87%。围绕专项行动有突破。我们做深“抓客户 拓市场 控风险”专项行动，持续推动业务向小、向下、向实。在抓存量上，我们深度盘点防流失，小微企业流失率降至0.34%，较最高点下降1.06个百分点。在抓增量上，我们多措并举强引流，实现新注册企业100%触达，6月末新拓首贷户604户，新版共富贷引流累计用信超3亿元。在控风险上，我们坚持控新与降旧“双轨并行”、回访与校检“双轮驱动”、数驱与机制“双重赋能”，防治筑牢资产质量堤坝。  下半年，本行将继续坚持稳中求进的总基调，加大金融对实体经济的支持力度，在“1235”目标愿景的引领下，持续强化发展向心力，加快培育差异化竞争力，有效增强风险抵御力，切实打造价值创造力，续写领跑竞跑、再瑞再丰新篇章！  预征集问题及互动问答:  1. 逾期贷款率有所提升，这部分贷款风险如何？是否会对今后不良贷款率的稳定产生不利影响？逾期贷款率还会继续升高吗？  答：您好！2025年上半年，我行逾期贷款有所增加，主要是逾期天数在3个月内的个人贷款金额增加。个人贷款逾期增加的原因主要有以下几方面:一是近年来国际政治经济局势复杂多变，国内经济运行承压，消费大循环尚未完全打通，个体工商户、小微企业主等借款主体还款能力弱化，出现少数个人客户无法正常还本付息的情况；二是近几年区域房产价格有所下跌，使得借款人还款主观意愿下降；三是个人贷款相较公司贷款具有笔数分散、金额较小的特点，在处理对应的逾期贷款时会优先考虑金额、笔数等因素，因此在处理周期上会相对较长，但个人贷款大部分都是房产抵押贷款，总体风险仍较为可控，不会对不良贷款率的稳定带来较大的扰动。  下半年，我行将继续围绕“风险管理精细化、不良清收系统化、信贷准入标准化、合规管理规范化”四大方向，全面优化风险管理体系，丰富不良贷款化解手段，加大不良处置力度，夯实高质量发展根基。谢谢！  2. 请行长结合当前负债与资产两端价格走势情况，对瑞丰银行下半年净息差变化趋势做一个总体判断。  答：您好！2025年以来，我行将稳定息差作为“硬指标”，一方面，强化负债端成本管控，加大低成本存款拓展力度，优化存款结构，全力压降存款成本；另一方面，着力优化资产结构，通过压降贴现等低收益资产占比、强化贷款利率定价管理、提高风险经营能力等举措，最大程度稳定或减少资产端收益率下行。2025年上半年，我行净息差为1.46%，较上年度仅下降4BP，下降幅度明显收窄。  结合当前负债与资产两端价格走势来看，我行下半年净息差变化趋势整体有望边际企稳，但也面临一定的压力。具体分析如下： 一方面，负债端成本下降提供有力支撑。2025年以来，定期存款到期重定价叠加存款结构调整，我行存款成本呈快速下降趋势，2025年上半年已下降26BP。下半年随着存款结构的进一步优化，存款成本将继续保持小幅下降趋势，为净息差稳定提供有力支撑。 另一方面，资产端定价趋稳减少下行压力。从行业整体来看，新发贷款定价已处于历史低位，继续下行空间有限。但存量周转贷款与新发贷款定价之间仍有差距，会对未来整体资产收益率形成一定的压力。谢谢！  3. 我从半年度报告看到，贵行上半年整体贷款投放表现良好，请问贷款的主要投向是什么？展望下半年，请问贵行对贷款投放节奏、总量及同比增速有何预期？  答：您好！我行始终坚守“支农支小”核心定位，坚持服务“三农”、服务民营小微、服务实体经济，全面做实金融“五篇大文章”。2025年上半年，我行的贷款投向主要有以下几方面：一是围绕“三农”金融服务和本地主导产业，服务纺织印染等传统制造业、批发零售业，加大小微企业、个人经营性等普惠领域贷款投放。丰富消费贷款产品，满足本地居民多样化消费需求，以“共富贷”等线上贷款为抓手提升客户贷款体验。二是强化先进制造产业集群培育金融服务。加大对区域内先进制造业集群的金融支持，重点支持现代纺织、绿色化工、高端智能装备等传统产业改造升级和新材料、生物医药、半导体等新兴产业发展壮大。三是强化重点领域支持。加大对区域内基础设施和重大项目建设的支持和对科创、绿色、普惠、养老、供应链、新质生产力等重点领域的支持，着力推动区域经济回升向好。 展望下半年，我行参考去年信贷投放节奏，结合当前市场环境与业务规划，预期四季度信贷需求将有所增加。特别是本地传统产业如纺织业，随着冬季服装铺货期临近，相关企业采购原材料、扩充产能的资金需求增加，以及企业年末资金周转、项目收尾等需求，四季度将迎来新的贷款投放增长。去年下半年我行贷款投放量基数较大，今年虽面临一定经济不确定性，但随着绍兴地区产业结构优化、政策红利释放，预计下半年仍将保持一个合理的增速。谢谢！  4. 我看到，你们行8月份有一个合计持股5%以上的股东发布了减持公告，请问减持原因是什么？目前进展情况怎么样了？  答：您好！本次减持的股东为本地优质民营企业，出于自身投资安排及资金需求，对持有的本行股份进行适度减持，减持数量占其自身股份持有比例较小，对市场影响有限，本次减持后其仍持有本行较高比例股份。本行总体股东结构稳定，个别股东的减持总量占本行流通股的比例较低。本行将持续关注上述减持计划的具体实施情况，并及时履行信息披露义务。请您持续关注后续的进展公告。谢谢！  5. 尊敬的领导，下午好！作为中小投资者，有以下问题：（1）能否介绍一下可转债发行的最新进展。（2）本银行的资本充足率一直下滑中，可转债发行前后会有怎样的影响？如何遏制下滑状态？（3）公司的中期分红和年度分红政策如何？  答：您好！本行向不特定对象发行可转换公司债券事项正在上海证券交易所审核推进中，尚需通过上海证券交易所审核，并获得中国证券监督管理委员会作出同意注册的决定后方可实施。我们将持续努力推动项目进度，有进一步信息会及时予以公告，也请随时关注。  本行2025年半年度资本充足率为14.11%，虽较上年末有所下降但仍处于较高水平。本次可转债发行后，待可转债进入转股期，随着投资者在转股期内持续转股，可有效补充我行核心一级资本。一方面，本行通过提升自身盈利能力，强化内源性资本补充，另一方面，将通过发行二级资本债、可转债等方式，多渠道强化外源性资本补充。  关于分红政策，一直是投资者较为关注的问题。近年来，本行一直在强化自身盈利能力的同时，持续提升投资者回报水平。未来，本行将基于自身发展和监管导向，合理平衡利润留存和投资者回报，制定积极稳健的现金分红政策，努力确保股东和投资者利益。谢谢！  6．请问贵行当前债券投资的规模有多少，TPL账户、OCI账户占比分别是多少？二季度债券利率整体回落，后续会如何应对债市的波动？  答：您好！2025年6月末，本行金融投资包括交易性金融资产、债权投资、其他债权投资、其他权益工具投资，其中：其他债权投资355.15亿元，占比46.55%；债权投资305.42亿元，占比40.03%；交易性金融资产101.40亿元，占比13.29%；其他权益工具投资1.00亿元，占比0.13%。  在应对债市波动方面，我们主要采取以下策略：一是构建更加多元化、国际化的投资组合。构建外币信用+利率的投资组合，并增加持仓占比，以实现不同风险收益特征资产的搭配，把握各类资产轮动机会，为长期低利率时代提前准备。二是本币债券组合继续坚持灵活的杠杆和久期策略。在市场利率大幅波动时积极调整投资组合杠杆和久期，在市场利率窄幅震荡时，通过挖掘期限价差、品种价差等优化投资组合结构。谢谢！  主持人：各位投资者、各位网友，本次瑞丰银行2025年半年度业绩说明会已经接近尾声，我们请上市公司嘉宾作总结发言。  党委书记、董事长吴智晖：尊敬的各位投资者，本次业绩说明会即将结束，衷心感谢各位的积极参与，希望大家今后继续关心和支持瑞丰银行的发展。我们将始终坚守市场定位，持续服务实体经济，抓住金融“五篇大文章”重要发展机遇，以“1235”高质量发展战略为重要牵引，为股东、客户、员工以及各利益相关方创造更多的价值。 最后，感谢上证路演中心提供的网上交流平台和优质服务。再次感谢大家，谢谢！  主持人：本次瑞丰银行2025年半年度业绩说明会到此圆满结束。感谢各位投资者和网友的积极参与，如各位还有进一步的问题，可通过上证e互动平台与公司保持沟通，谢谢！ |