

重庆银行股份有限公司

2023 年度暨 2024 年第一季度

业绩说明会纪要

(根据录音整理)

2024 年 4 月 29 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重庆银行股份有限公司 2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会。本行董事长杨秀明先生、行长高嵩先生、副行长兼董事会秘书彭彦曦女士、独立董事刘星先生, 公司银行部总经理周宗举先生、个人银行部总经理廖艳梅女士、普惠金融部总经理易笑天先生、投资银行部总经理刘松涛先生、风险管理部总经理李玲女士参加会议。

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、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、董事长杨秀明先生介绍本行经营发展情况

二、行长高嵩先生介绍本行业绩亮点

三、投资者问答环节

（一）我们在 3 月 15 日看到了杨董事长任职资格核准的公告，今天有幸在线上业绩说明会见到杨董事长，首先向董事长表示祝贺，同时，我也想请教杨董事长履新重庆银行后在战略规划上有哪些思考？

杨秀明：首先，感谢对我本人和重庆银行的关心关注。关于战略，我也是高度关注。与监管机构、我行外部董事、战略管理部门都讨论过，结合农行 30 年的从业经历，我也一直在认真思考。我认为，战略规划应做到“三个结合”。

第一，坚持与经营管理相结合，保持战略定力。我行现行“十四五”规划是在 2020 年底广泛征集各方意见基础上编制的；同时我行每年结合外部市场变化、内部结构调整等需要，及时滚动更新。我认为，战略和经营是有机统一的、是一致的，不是挂起来看的。我们将通过战略统一思想，树立良好企业文化，细化工作路径和业务策略，强化战略引领作用，并确保在经营管理中有效执行落地。在战略规划上，必须保持定力，推动经营发展，切实做到“一张蓝图绘到底”、咬定青山不放松。

第二，坚持与自身资源禀赋相结合，发挥特色优势。重庆银行是西部地区和长江经济带首家“A+H”股上市城商行，连续 8 年跻身全球银行 300 强，保持标准普尔投资级评级，是一家综合实力强，业务特色、优势明显的地方性银行。我

们将坚持把战略规划与自身特点优势紧密结合起来，让优势更大，特色更“靚”，品牌更响。一是发挥渠道优势。我行现有网点 196 家，覆盖重庆所有区县，及川、黔、陕省会城市、地区重点城市，电子渠道客户量突破 500 万户，是西部展业区域最广的城商行，市场空间广阔。接下来，我们将进一步优化区域网点布局，推动网点转型，建好线上渠道，协同抓好本地及跨区域经营，积极抢抓“西部大开发”、成渝双城等重大战略机遇，实现加快发展。二是发挥资质优势。拥有金租全国展业牌照，具备债券独立主承销商等 20 余项资质，设有国家级博士后科研工作站。我们将进一步用好现有各类牌照资质，积极拓展理财子，推动综合化、多元化经营，提升综合金融服务能力。三是发挥集团优势。加强同子公司、投资企业的联动协同，发挥集团经营的高效能，为客户提供更多元的金融服务，为集团创造更大价值。

第三，坚持与市场需求相结合，突出五个重点。一是突出综合经营。推进完善量价协同、审贷审价，加强存、贷、投联动，提升综合经营能力。大力发展财富管理、代销类中等收业务，做强投资银行、金融市场、租赁业务，增加综合收益。二是突出客群建设。围绕区域、行业龙头企业、优质企业等，建设、拓展一批总、分行战略客户，构建业务发展的“四梁八柱”；突出建设财私客群、代发客群、老年客群等，提升高净值客群占比；持续夯实发展客户基础。三是突出队伍建设。深化总行部室瘦身健体改革，进一步释放可替

代性较强的基础性岗位人力资源。加大高层次、专业化、紧缺型人才的引进培养，加快建设数字人才队伍。实施柜面、厅堂岗位融合改革，推进网点转型，提升网点营销人员占比和“综合战斗力”。四是突出数字赋能。提升科技治理水平，支撑保障数字安全，优化企业级技术架构，推进信息技术应用创新。夯实数据中台，构建基础数据治理、数字标准化建设、数据标签画像、数据资产拓展、数据互联共享一体化机制。强化数据应用，全域赋能营销、渠道、风控、管理等各个领域，真正做到业技融合、上下联动、内外有感，切实提升数字化效果。加快数据分析师、项目经理、产品经理队伍建设，为数字化转型培育源源动能。五是突出风险防控。树牢合规文化，加强对风险的主动管理，推动健全风险处置协同机制，形成全行“一体化”风险防控体系。分类施策强化信用风险、市场风险、操作风险、声誉风险、科技风险管控。创新不良资产处置方式，实现安全经营。

行胜于言。我们相信，通过高效到位的战略管控、全面务实的改革创新，坚决有力的贯彻执行，重庆银行一定不会辜负广大股东、投资人的期待与信任。谢谢！

（二）我也想追问杨董事长一个问题。重庆银行今年一季度的业绩较去年有比较明显改善。请问这种向好的趋势能否持续？对今年全年业绩的展望如何？

杨秀明：感谢您对重庆银行的关注。刚才，我介绍了今年一季度的业绩情况，最大的特点就是继续保持了稳中向好

的发展态势。一是规模有进，如总资产、贷款同比均实现双位数以上增长。二是效益向好，如营业收入及净利润均实现正增长。三是结构改善，存款、贷款、中收占比三提升。四是风险可控，比如不良贷款率有所下降，声誉风险等新型风险有效管控等。我们坚信，这种向好的趋势还将得到持续。主要基于三点有力支撑：

第一，我们的发展基础更好。经济是金融的基础。从全国一季度数据来看，国内经济运行延续回升态势，市场预期总体改善，宏观政策逆周期调节力度加大，经济向好的基础得以巩固、韧性得以增强。从我行展业区域经济来看，重庆、四川、陕西、贵州一季度 **GDP** 增速，基本都高于全国平均水平，这为我们稳健发展提供了强有力的支撑。

第二，我们的发展动能更足。我行展业所在区域，有成渝双城经济圈、西部陆海新通道、西部金融中心等国家重大战略多重叠加，前景广阔。特别是上周习总书记在重庆主持召开新时代推动西部大开发座谈会，为西部大开发带来了重大历史机遇。同时，我们有全集团管理层级少、决策链条短、响应速度快的优势。我们围绕扬优势、补短板、强弱项，实施重点改革攻坚，持续推动数字化运营能力、综合经营能力、风险防控能力、支撑保障能力提升，不断为高质量发展注入强劲动能。

第三，我们的发展重点更明。接下来，我们将始终坚持稳中求进的工作总基调，继续平衡好“规模、结构、质量、

效益”，推动“量”的合理增长和“质”的有效提升，全力抓好5项重点工作。一是在资产投放方面，一季度资产发展开局良好。接下来，仍将持续抓实资产投放，加快结构调整，以量补价。投资资产注重配置效率，优化投资组合，在风险可控的前提下，做好金融市场投资交易。二是在负债发展方面，一季度存款实现了量增价降、结构优化，存款付息率呈持续下降趋势，未来负债成本仍有下降空间。我们将继续加强存款量价管理，主动管控负债成本，持续压降长期定期存款占比，调整存款期限结构。突出流量经营，让资金在企业“体内”循环，提高企业经营资金归行。优化同业负债管理策略，统筹运用央行货币政策工具，推动整体负债成本持续下行。三是在客户建设方面，我们加快建立一批战略客户，开辟绿色通道、匹配优惠政策、提供专属服务，强化综合服务，充分挖掘战略客户价值回报；加强零售客户分层经营，聚焦财私客群资产配置、代发客群联动营销、中老年客群陪伴式服务，精准匹配产品、服务、权益和活动策略，不断提升高净值客群占比。四是在管控风险方面，我们将不断完善全面风险管理体系，加强对风险的主动管理，提升风险治理能力和水平。对重点区域开展“一区一策”、统筹管控，对房地产等重点行业实施“一户一策”、联动管理，有序系统推进风险化解处置。充分关注利率波动，严密防范市场风险。五是在管理提升方面，我们将融合数字化、智能化发展，打造内控合规线上平台，抓好案件防控。进一步抓好队伍建设、

管理，健全职业发展“双通道”，以网点转型提升网点管理效能，激发干部员工队伍活力、经营活力。

常言道，“一年之计在于春”。我们一季度的“开门稳”“开门红”，为完成全年任务打下了非常坚实的基础。展望全年业绩，我们是乐观的，是有信心的，咱们下次业绩说明会再见！谢谢。

（三）我们注意到去年以及今年一季度贵行信贷增长较快，请问贵行在贷款投放方面有什么做法和计划吗？

高嵩：感谢您对重庆银行的关注。我们一直高度重视贷款投放，始终坚守金融服务实体经济的根本宗旨，加大对国家、区域发展战略和实体经济的支持力度。从增速来看，我们不仅在总量上实现稳步增长，而且增长速度快于平均水平，去年各项贷款增速 11.5%，超过重庆市平均增速 1.7 个百分点，今年一季度贷款同比增速 11.1%，比全市平均增速高 3.2 个百分点。从质量来看，去年剔除票据后一般贷款净增 421 亿元，创我行历史新高，今年一季度一般贷款净增 202 亿元，去年和今年一季度票据分别压降了 24 亿元、57 亿元，同时不良贷款率稳步下降、拨备回升，贷款质量实实在在得到提升。从投向来看，去年绿色、涉农、普惠、科技创新贷款均保持两位数增长，在各项贷款中占比分别提升了 0.4-2.5 个百分点，票据贴现占比下降 4 个百分点，贷款结构持续优化，去年以来向成渝地区双城经济圈建设提供信贷支持超 1800 亿元，在深入服务重大战略中提升了综合效益。

我们也清醒认识到，随着外部形势变化，贷款投放面临一些银行业共性压力和挑战。重庆银行将“努力以自身工作的确定性应对形势变化的不确定性”，恪守服务重大战略的本职，坚守服务实体经济的本分，发挥重大战略叠加的优势、布局“一市三省”的地缘人缘优势、管理扁平化反应速度快的优势，不断优化客户、产品、渠道、风控等综合策略，推进差异化、特色化发展，持续提升贷款投放的质量效益。一是更加注重服务重大战略，发挥落实重大决策部署工作专班作用，聚焦成渝地区双城经济圈建设、新时代西部大开发、西部陆海新通道建设等重大战略，细分重点领域，紧盯重点项目、重点客群，综合运用贷款、贸易融资、债券等手段，提供综合化、一体化金融服务，实现扩面增量、提质增效，保持贷款投放良好增长势头。二是更加注重服务实体经济。优化产品体系，提升服务效率，做好金融“五篇大文章”，加强对科创、绿色、普惠、养老等重点领域信贷投放。围绕重庆市“33618”现代制造业集群体系建设，运用“产业慧链”等数字工具，加强产业研究，推广“智融”系列、“优优贷”等产品，做深做实产业金融，强化制造业等实体重点领域支持。三是更加注重提升风控能力，在强化投放的同时，不断提升全面风险管理能力，强化风险识别、预警、防控、处置能力，前瞻、主动地管控资产质量，实现贷款投放“量、质、效”有机统筹。

谢谢。

（四）证监会在去年9月出台实施了《上市公司独立董事管理办法》，我想请贵行独立董事谈一谈，作为重庆银行独立董事的履职情况以及重点关注事项？

刘星：感谢媒体朋友们的关注和关心。

独立董事作为董事会的成员，具有外部的身份和独立的特点，在董事会中发挥参与决策、监督制衡、专业咨询的作用。独立董事履职一直都是投资者和社会公众关注的重点。证监会《上市公司独立董事管理办法》出台以后，重庆银行积极贯彻落实，制定出台《独立董事管理办法》，建立独立董事专门会议机制和相应的工作细则，组织全体董监高参加了监管部门组织的上市公司独立董事制度专题培训。

作为独立董事，我们一直严格执行独立董事制度，认真履行对公司和全体股东的忠实、勤勉义务。在参与决策方面，全体独董本着恪尽职守的原则，充分发挥自身专业知识和经验专长，对所有上会议题进行独立、公正的审议决策，促使董事会决策符合上市公司整体利益，保护中小股东合法权益。在监督制衡方面，我们对中小投资者获得公司信息的及时性和公平性等情况进行监督和检查，对于重大关联交易、高管聘任及考核等可能存在潜在重大利益冲突的事项进行严格审查和全程监督，客观、审慎地发表独立意见。在专业咨询方面，我们通过参加见面会、座谈会、专题调研和听取专题汇报等方式，全面了解公司战略实施与经营管理情况，结合自身的经验专长，提出有利于公司经营发展的建设性意见。

作为独立董事，我们对公司的关联交易、聘任会计师事务所、现金分红、信息披露、内部控制、中小投资者及金融消费者权益保护等监管制度的规定事项进行了重点关注。同时，我们对业务发展与经营转型、资本管理等影响公司持续发展和债权人、中小股东利益的事项也给予了重点关注。例如，去年我们审议了三年期资本规划、金融债发行计划，参加了资本新规培训、金融科技与数字化转型专题调研，听取重庆银行零售业务发展情况汇报。

未来，我们独立董事将继续立足于本职工作，合规履行董事职责，充分发挥独立董事作用，以更饱满的热情和更严谨的态度，推动重庆银行稳步向前发展。

（五）2023 年中央金融工作会议强调，要做好包括绿色金融在内的五篇大文章，我们也在新闻报道上看到贵行在绿色金融方面积累了较多先进经验，想请教管理层，贵行是如何运用绿色金融促进全行发展、加速驶入“快车道”的？

周宗举：我行积极贯彻绿色发展理念，认真写好“绿色金融”大文章，主动对接“双碳”目标下的绿色发展机遇，推动业务绿色可持续发展。

今年一季度末，我行绿色贷款余额 418 亿元，同比增速 32%，先后获得重庆市绿色金融先进工作单位、《全球可持续发展商业案例》等多个奖项。

为更大力度发挥绿色金融对全行服务实体、推进高质量发展的作用，我行主要在以下几个方面加速推动：

一是推动绿色资源创新，提质营销服务。创新盘活生态资源，推广碳排放权等环境权益抵质押产品，服务一批绿色工厂、绿色园区，助力制造业高质量发展；创新传导政策资源，运用碳减排支持工具、绿票通等政策，落地一批清洁能源、循环利用领域的绿色项目；创新运用授信资源，拟定可持续发展挂钩产品，成功落地利率与碳挂钩的转型金融示范项目，引入一批转型效率高的企业。一季度，我行绿色贷款投放占对公贷款超 20%。

二是推进绿色数智驱动，优化客群结构。用 ESG 智能评级驱动可持续管理，自主搭建 ESG 智能评级体系，运用评级结果筛选可持续发展潜力强的优质企业，推动客群结构持续优化。用绿金管理系统驱动高效能服务，实现绿色业务的智能识别、环境效益的自动测算，已累计对 6 万笔授信业务开展智能识别，提升绿色企业的服务质效。一季度末，我行绿色贷款客户同比增长 46%。

三是推广绿色探索试点，提升市场引力。在国际标准上先行先试，落地全市首笔符合中欧共同分类标准的绿色贷款，投资境外绿债，率先运用国际准则提升境内外资金的融通能力；在行业标准上先行先试，拟定排污权融资规范等多项标准，成为全市绿色金融业务准则，引领行业规范发展；在绿色运营上先行先试，总行大楼成为全市首个碳中和总部、重庆首个跨区域碳中和项目，积极践行国企担当。

接下来，我行将厚植绿色低碳底色，以实际行动提高金

融“含绿量”、生态“含金量”，用心书写好重庆银行绿色金融新篇章！

回答完毕，谢谢！

（六）我注意到，贵行近年来零售客户金融资产增长较好，去年增速在上市城商行中也位居前列。请问一下，贵行在财富管理方面，有什么规划和打算？

廖艳梅：重庆银行始终践行“市民银行”服务定位，扎根重庆、辐射西部，精耕细作零售业务，近3年零售客户金融资产保持两位数增长态势。同时，还积累了包含公务员及事业单位员工、重点高校教职工、高层次人才等一大批优质客群。

为满足客户多元化、个性化资产配置需求，我行持续丰富产品供给，用数字化手段构建“三分四享”服务体系，搭建了较为完善的财富管理生态链。近3年贵宾客户数量和金融资产保持两位数增长，客户结构逐年优化。

下一步，我行将实施财富管理“夯基、提升、进阶”三步走计划，深化总分支“三位一体”经营架构：在总行层面优化产品服务体系，提升前瞻和布局能力；在分支机构层面，强化客户经营意识，提升执行和推动能力；在营业网点层面，细分客群和策略，提升营销和服务能力。

具体工作上，我行将始终坚持“以客户为中心”的服务理念，强化财富管理“客户端、产品端、服务端”三端建设，构建差异化竞争优势。

客户端，打造全量客户标准化运营体系。建立分层体系下“客户链式经营模式”和“客户培育成长路径”，借助线上渠道直营，实现长尾、大众客户挖掘，减轻客户经理管户压力，使其聚焦潜力客户挖掘与高端客户留存。

产品端，完善全生命周期产品配置体系。我行将着重在产品数量和个性化上进行优化，持续遴选优质合作机构，丰富产品货架，结合客群特征和风险偏好建立资产配置方案，满足客户财富保值增值需求。

服务端，融合我行线上线下服务渠道，优化客户体验。我行将在客户基础好、人员配置强的分支机构推广建设财富管理中心。在我行手机银行、微信银行建设财富专区，在远程银行建设财富专线。整合行内外优势资源，丰富增值服务项目，满足客户综合服务需求。

总之，我行将持续依托“一市三省”资源禀赋，进一步加强财富管理专业能力建设，为客户创造长期稳健的回报，形成“重银财富”品牌效应，推动我行财富管理综合能力再上新台阶！

谢谢！

（七）2023年，中央金融工作会议指出，中小金融机构要立足当地开展特色化经营，请问重庆银行普惠业务在特色化、差异化经营方面有哪些实践成果？

易笑天：感谢您的关心和关注！面对普惠业务激烈的市场竞争，我行根据自身的综合实力、区域情况和城商行的发

展定位，坚定走特色化、差异化、数字化经营之路，充分发挥地缘、亲缘、人缘的优势，为广大客户提供专业、高效、贴切、周到的普惠小微企业金融服务，始终致力于“鑄渝金服”品牌建设，主要有以下 5 个方面：

一是体系化的组织架构。在总行专设普惠金融部，分支机构专建普惠业务团队，成立西部首家持牌专营机构“小企业信贷中心”，7 家科技、文旅特色支行，形成上下联动、点面结合、特色鲜明的组织架构。二是专业化的敏捷团队。在总行层面构建普惠金融敏捷机制，多跨协同组建团队，围绕产品研发、服务创新等专项集中攻关。2022 年以来，创新产品服务 20 余项，开发场景化批量业务 30 余个，项下贷款余额近 20 亿元。三是多样化的产品矩阵。聚焦制造业、科技型企业、民营企业、文化旅游、涉农小微、个体工商户等市场主体的多元需求，构筑 3 大类、8 个系列、20 余款特色产品体系。其中，普惠金融拳头产品：“专精特新信用贷”“纾困扶持贷”入选“重庆市十大金融创新示范产品”，余额超 100 亿元。四是数字化的服务体系。我行坚持创新引领、数字赋能，打造集信贷、营销、运营、风控于一体的数字化服务平台，创新基于客户分层评价管理的营销展业模式。在有效降低人力资源成本和营销触达成本的同时，给客户带来更好的融资体验。五是专属化的政策红利。作为法人银行，我行可以享受支小再贷款资金、转贷款资金、普惠小微贷款增量支持工具资金、增值税减免等政策优惠，降低普惠小微

金融服务成本，确保“成本可负担、商业可持续”。

正是通过以上多项举措，我行在普惠业务的发展上形成了比较优势。2023年末，全行普惠小微贷款余额突破500亿元大关，规模位列西部上市城商行第一，占全行一般贷款比例16.41%，高于全国城商行平均水平。持续达成“两增两控”监管要求，连续4年获得小微金融服务“先进单位”、“一级行”等表彰。

谢谢！

（八）我们关注到近两年重庆银行投行业务发展势头强劲，债券承销规模和排名都在持续上升。想请问一下管理层，重庆银行在投行业务发展方面是怎样布局的？未来有何规划？

刘松涛：感谢您的关心和关注。确实如您所言，这两年来，重银投行市场占有率和市场影响力持续快速提升，特别是今年一季度，重银投行规模和效益在更高的水平上继续保持翻番倍增势头。这得益于董事会、管理层统筹全局，科学布局，对投行业务在新的发展阶段赋予的愿景和使命，这得益于广大客户、市场机构与重庆银行的携手共进，相伴成长，对重庆银行投行业务给予的信任和托付。具体来讲，投行部全面贯彻落实董事会、管理层决策部署和战略布局，聚焦全面提升综合经营能力和综合服务能力，全力推进重银投行高质量跨越式发展。

一是坚持“高站位”，紧扣市属重点金融国企和使命担

当，充分发挥投行业务的功能作用，全方位、多渠道对接成渝双城经济圈、西部陆海新通道等国家战略以及科技创新、绿色低碳、乡村振兴等实体经济融资需求，促进金融和产业高水平共生共荣。二是推进“全覆盖”，加快用好独立主承销商资格，深耕重庆，加快落地四川、陕西、贵州等西部地区投行业务，开拓新的市场空间。三是打造“全谱系”，创新推出“财务顾问+交易撮合”“主体培育+评级辅导”“公司债券+项目安排”“债券承销+信用缓释”等一揽子投行服务，积极打造全天候战略级投行业务模式。四是做强“大联动”，深入推进总分支行、前中后台、业务条线管理创新和投资、承销、交易、存款、贷款、中收等业务协同，建立建强多维度深层次联动机制。五是构建“大生态”，深入推动“本土法人主承销商+全国头部主承销商”央地战略合作，“承销+投资+评级+增信”横向联合展业，“基石承销+基石投资”纵向整合服务，推动打造既具活力又具韧性的投行服务生态圈。六是做优“大品牌”，以“重银投行”为抓手，全力实施“商行+投行”战略，进一步提升重庆银行市场占有率、品牌影响力，为重庆银行高质量发展赋能添彩。

（九）从披露信息中，我们关注到贵行 2023 年不良贷款率先降后升，请问贵行如何看待这种趋势变化？另外，在当前稳定房地产市场的政策导向下，贵行房地产贷款管控策略是什么？

李玲：去年末，我行不良贷款率 1.34%，较年初下降 0.04

个百分点，期间阶段性小幅波动，在正常范围内，最终实现了年初的既定目标，资产质量总体表现平稳，整体风险可控。

纵观全年，我行坚持稳健经营，采取有效措施控制信贷风险：一方面，根据宏观政策、产业趋势，结合市场情况，调整信贷投向、营销策略、客户分类和产品标准，同时，加强大数据和风险模型的应用，进一步提升贷前、贷中和贷后的管控有效性；另一方面，对于存量业务，我们将行业、区域、产品、机构等多维度，纳入风险监测，预判风险因子变化，前置风控措施，对不良贷款加大清收处置力度。同时，聚焦房地产、城投化债等重点领域，搭建专班，专题研究，既从面上确定风险管控策略，又从点上，逐户研判，有效落地风控方案。

提到房地产行业贷款，我知道很多投资者比较关心这块业务的资产质量情况。我行的房地产贷款的整体占比很小，不良率虽小有波动，对我行资产质量影响有限，在可控范围内。

结合房地产市场变化情况，我行采取“有保有压”的投放政策。对于在我行获得信贷支持的房地产项目，从强化日常管理、过程管理、项目封闭、押品管理多个方面，提出具体的工作要求。同时对项目分级管理，整体画像，评估关键点，强化管控效果。

去年召开的中央金融工作会、中央经济工作会，均释放出“促进房地产市场平稳健康发展”的积极信号。在当前稳

定房地产市场的政策导向下，我行房地产贷款的管控策略是：“持续关注房地产相关政策变化，及时研判房地产行业走势，优选客户、项目，支持房地产企业的合理融资需求，稳妥处置存量风险”。

今年，我行将重点围绕“三大工程”，聚焦重点项目单位；成立工作专班，积极对接“白名单”项目；继续落实差异化住房信贷政策，优先支持刚性和改善性住房需求；按照市场化、法治化原则，做好金融支持房地产相关工作，促进金融与房地产良性循环，助力构建房地产发展新模式。

谢谢！

（十）银行股目前还是属于热门板块，虽然营收有压力但又是“高分红”，市场也是又爱又恨。也有新闻报道证监会、国资委也将把市值管理纳入考核，请问管理层，在市场“卷”起来的情况下，咱们重庆银行如何提高市场投资吸引力？

彭彦曦：这个提问，问出了大家的关心和纠结。尽管目前已经披露的一季报显示出银行业整体营收增速趋缓，大家为此有些“忧”，但是行业平均 25% 以上现金分红率，在市场上又很“香”。这种纠结，是股民朋友们普遍存在的。对于这种关切和犹豫，作为一家在“A+H”两地上市的市场主体，我们只能坚持做好自己，才能坚定大家的选择，才能在市值管理考核下“站起来”，才能在“卷起来”的市场上让大家“买起来”。我们将从三个方面加强工作：

一是坚持做好业绩。刚刚杨董事长和高行长分别就今年的发展战略、经营情况作了介绍，大家可以感受到，我们的战略目标是清晰的、业务策略是详实的、风险是平稳可控的、向上向好的态势是可以预期的。我们深知并会切实做好做实业绩，来坚定大家选择的基本面。这也是我们要练好的基本功，交出的基本卷。

二是坚持价值回馈。大家最近也关注到了，不管是新“国九条”，还是证监会的监管指导，都进一步强化了上市公司对投资者的回报，包括考核市值的导向。从 H 股上市以来，我们连续 10 年进行现金分红，从 A 股上市以来，连续 4 年现金分红率超过 30%，处于行业靠前水平，A 股、H 股股息率分别达到 5.6%、9.7%。在未来我行高水平发展和助力高质量资本市场建设中，我们也会进一步落实监管要求，在统筹考虑股东投资回报、我行资本补充及可持续经营需要的情况下，注重高价值回报，以“真金白银”换投资者的“真心实意”。

三是坚持融入市场。“酒香也怕巷子深”。我们做投关工作的态度和原则就是：走进市场、融入市场、回报市场。上市以来，我们及时、准确、完整地做好信息披露，广泛参与并接受调研，主动参加策略会，持续向境内外资本市场传递经营亮点和投资价值。近三年平均每年开展投关活动超 50 场，基本覆盖了市场上主流的券商、基金和资管。同时，我们也非常重视中小投资者，通过股东大会、上证 e 互动、IR

邮箱和电话、股份确权等方式，畅通中小投资者交流渠道，做好咨询服务。正是我们走进市场，市场也给了我们积极反馈，H股、A股先后被纳入深港通、沪港通标的，富时罗素、中证1000、恒生A股可持续发展企业基准指数的成分股，10余家券商出具了“增持”研报，今年以来更是股债双红。我们相信，在我们的不断努力下，各位一定是“淘宝”重庆银行，而不是“淘汰”重庆银行。

对于资本市场，我们坚决不躺平，坚决要作为，有信心、有能力，将重庆银行建设成为一家有活力、有韧性的标的公司。