

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：2026-05

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 投资者关系活动类别     | <div><div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div><div><input type="checkbox"/>分析师会议</div><div><input checked="" type="checkbox"/>路演活动</div><div><input type="checkbox"/>媒体采访</div><div><input checked="" type="checkbox"/>现场参观</div><div><input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/>其他</div></div>                                               |
| 参与单位          | 安联保险、柏骏资本、柏瑞投资、保银投资、北岩资本、财通基金、大家资产、戴蒙资本、东方红资管、东方证券、方正自营、复星集团、富国基金、高毅资产、工银瑞信、光大证券、广发基金、广发证券、国联民生证券、国泰海通证券、国泰基金、国投证券、浩然资本、华创证券、华泰证券、华夏基金、惠理集团、交银施罗德基金、美银证券、民生加银基金、摩根资产管理、南方基金、千禧年基金、人保资产、瑞银证券、三井住友信托、申万宏源、太平洋资管、泰康基金、泰康资产、天弘基金、万家基金、威灵顿基金、西部证券、西南证券、信达澳亚、兴华基金、兴业证券、易方达基金、长江养老、长江证券、招商信诺、中国人寿、中金公司、中泰证券、中信资管、周大福人寿、AllianceBernstein L.P.、Balyasny、Ninety One UK Limited、Point72、TT International Asset Management Ltd、Vision Point |
| 时间            | 2026 年 7 月、9 月                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 地点            | 重庆农商行总行、香港、上海                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 本行接待人员        | 普惠金融部、公司金融部、公司信贷部、金融市场部、数字金融部、风险管理部、资产负债管理部、董事会办公室等相关部门负责人或业务骨干                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <div><div>1.贵行提出“农村领跑、城市赶超”的发展目标，请问公司业务实现“赶超”的抓手在哪？</div><div>落实“农村领跑、城市赶超”目标，公司业务实现城市端赶超，核心是以三种新动能牵引，把农商行传统网点地缘优势整合升级为更深、更精准的生态服务优势。</div><div>第一，聚焦数字驱动，稳固本地决策链条优势。我行已上线科</div></div>                                                                                                                                                                                                                                          |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>技金融精准获客平台 2.0，围绕四大关键事项全流程赋能。一是找准客户。通过“上链、排黑、排空、择优”，围绕“33618”现代制造业产业集群及区域重点产业，找出目标客户，“自上而下”推送客户名单至一线开展精准营销。二是看清客户。上线客户全景视图、AI 营销方案等功能，实现访前快速看清目标客户、所属产业、预授信建议、触达路径、商机等。三是产品及服务。智能匹配金融产品，为企业创新发展提供专利撮合、资质申报等服务，提供营销综合服务方案。四是数字工具。上线智能尽调核心功能，积极开展 AI 信贷场景先行先试，以数字化赋能授信业务提质增效。</p> <p>第二，聚焦产业链动，强化点多面广触角优势。打造内部产业大脑，跳出传统“一对一”点上展业的思维，形成“单点深耕、链式延伸”的批量获客模式。紧扣重庆市“33618”现代制造业产业集群发展规划，逐链开展产业研究、营销。</p> <p>第三，聚焦场景圈动，升级人熟地熟生态优势。一方面，打造科技金融生态圈，构建多方共赢共生生态。围绕政府、高校院所、产业园区、创投机构、企业五大生态主体搭建起全链条数字化服务底座。提供“金融+非金融”全链条服务，配套技术升级、奖补申领、资质申报、财税法务、订单撮合等多元增值服务。另一方面，聚焦物业、医疗、教育三大场景，深化公私联动融入居民生态。</p> <p><b>2.二季度按揭、经营贷、消费贷等零售品种不良生成率走势？总体来看，零售不良的现状如何？后续怎么控制？</b></p> <p>不良生成率走势方面，今年上半年，我行一般消费贷和经营贷年化不良生成率同比下降；按揭贷款不良生成率虽然略有抬头，但绝对水平仍低于消费贷、经营贷。我行零售资产风险整体可控。一方面，扩内需、促消费相关政策持续落地；另一方面，银行也在适应经济转型期的资产质量管控新模式，我行前期的风险防控举措发挥了“稳定器”作用。</p> <p>后续，我行将围绕“精准”和“智能”两大思路，通过精细化管理和科技赋能持续强化零售风险管控。一是精准获客。依靠数字化手段实现普惠贷款的高质量投放，从源头上把控资产质量。我行推进的“场景圈动”战略，已实现零售场景运营与数字化获客有机融合，后续将持续深化完善。二是智能风控。加快数字风控体系建设，推动风险管理向“人机协同”模式转型，提升贷前、贷中、贷后全流程风控效能。</p> <p><b>3.贵行今年实现了息差的企稳回升，如何展望全年乃至中长期的息差水平？</b></p> <p>上半年，我行净息差为 1.66%，同比上升 6BP；负债成本率同比下降 30BP，有效对冲了资产端收益下行的压力，推动净息差企稳回升。展望未来，预计货币政策保持适度宽松，有效融资需求恢复尚</p> |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                  |                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                  | 需时日，净息差或将处于“低位承压、边际企稳”的筑底期。同时积极因素同样突出：一是财政政策持续发力，重庆区域经济呈现“动能向新、结构向优”态势，“33618”现代产业集群及中长期产业升级等重点项目加快推进，为优质资产扩面增量创造有利环境；二是依托全域“网点+人员”布局优势及场景生态引擎，我行持续拓展低成本、高质量存款，推动负债成本稳中有降。后续，我行将坚持“量价险”动态平衡策略，深耕优质资产与低成本负债，力争推动净息差在波动中实现可持续的边际改善。 |
| 关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明             | 活动严格按照相关制度规定进行，没有出现未公开重大信息泄露等情况。                                                                                                                                                                                                  |
| 活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件） | 无                                                                                                                                                                                                                                 |