

齐鲁银行股份有限公司

2024年第三季度业绩说明会问答实录

时间：2024年11月7日（星期四）9:00-10:00

地点：上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）

参加人员：董事长郑祖刚，副董事长、行长张华，副行长、董事会秘书胡金良，独立董事张骅月，首席财务官、计财部总经理高永生

投资者提问及答复情况如下：

问题一：在做精做深金融“五篇大文章”方面，贵行有哪些具体规划和举措？

答：尊敬的投资者您好！本行出台《齐鲁银行做优做强金融“五篇大文章”的实施意见》，明确“五篇大文章”发展目标，从产品服务、考核激励、授信引导、风险管理和人才保障等方面系统推进“五篇大文章”做优做强。科技金融方面，制定科技金融高质量发展指导意见，不断完善“投贷债”多元化服务体系，加快专营机构建设，打造“双核引领、多点支撑”的科技金融发展格局。绿色金融方面，不断加强对绿色、低碳、循环经济的金融服务能力，绿色信贷规模保持快速增长，建立覆盖贷款、债券、消费、贸融等领域的多层次立体化产品矩阵，打造“产品丰富、专业高效”的绿色金融发展体系。普惠金融方面，制定战略发展规划和城乡联动实施方案，加快推进县域金融特色发展，持续提

升数字普惠建设水平，打造“多轮驱动、优势突出”的普惠金融可持续发展模式。养老金融方面，构建具有本行特色的养老金融综合服务体系，加大对银发经济、健康和养老产业的金融支持力度，打造“服务多元、特色鲜明”的养老金融区域银行标杆。数字金融方面，以数字化转型为核心驱动力，加快提升数字化营销、数字化风控、数字化运营、数字化决策能力，打造“数智引领、创新驱动”的数字金融发展新业态。谢谢！

问题二：从贵行近年来的存款规模来看，整体增长趋势明显，请问贵行在稳存、增存方面的主要措施有哪些？

答：尊敬的投资者您好！近年来，本行存款规模保持良好增长态势，截至三季度末，本行存款总额 4,360 亿元，较上年末增长 9.52%。在吸收存款方面，本行坚持增量与提质并重。一是完善产品与服务，紧密做好资产、负债、中间业务联动，提升客户综合服务能力；二是优化存款结构，通过灵活制定内外部定价政策、加强绩效考核等措施，引导分支机构进一步加大低成本存款营销，管控长期限、高定价业务占比；三是强化公私联动，建立“公司抓源头，零售抓留存”的联动拓展机制，积极拓展银校、银医、银政类项目，通过批量项目和源头营销沉淀更多存款；四是抓好重点客群，积极创新“养老客群”“社保客群”“儿童客群”特色服务，增强客户粘性，稳固并扩大客户在本行的业务份额。谢谢！

问题三：2024年前三季度，贵行信贷投放情况怎么样？四季度的信贷投放节奏和规划如何？

答：尊敬的投资者您好！截至三季度末，本行贷款总额3,325亿元，较上年末增加323亿元，增长10.76%，增速高于山东省内同业平均，其中科创、绿色、普惠贷款增速均高于贷款平均增速。四季度，本行将持续聚焦科创、绿色、普惠、消费、养老、乡村振兴等领域，不断丰富产品供给，加大金融支持力度，预计信贷投放保持均衡稳步增长。谢谢！

问题四：未来在人才储备方面有何规划？

答：尊敬的投资者您好！本行将以“总量适配、结构合理、梯队衔接、个体优秀、人才辈出”为原则，持续打造高质量队伍。一是强化干部队伍分层管理。完善干部队伍建设三年规划，优化各层级干部年龄结构、专业结构，切实提升各层级领导干部的专业素养和履职能力。二是强化青年后备人才建设。着眼未来3至5年发展需要，制定年轻干部储备培养计划，分类组织选拔，实施入库管理，严格考核管理，坚持优胜劣汰，加强“育练管用”，选派优秀年轻干部参加重要专项工作、重点项目营销、重大攻坚活动，通过急难险重任务磨练年轻干部。三是强化专业队伍建设。加大客户经理、产品经理、风险经理、内训师、数据分析师等队伍建设，完善成长体系，做好系统规划，形成人才供给良性循环机制。谢谢！

问题五：请介绍下贵行前三季度在财富管理方面的成果？主要通过哪些举措实现客户财富的增值和保值？

答：尊敬的投资者您好！前三季度，本行财富管理业务增长较好，财富中收实现同比多增。一是持续丰富财富产品体系，新增代销信托产品、新准入多家代销合作机构，针对不同客群需求提供差异化产品，为客户提供了更多元化的选择。二是提升队伍素质，组织开展内训师分行驻点培训项目，遴选优秀内训师，以团队形式派驻分行进行全方位业务辅导；同时借助合作公司培训资源，开展多轮次、全覆盖的代销理财、基金、保险落地辅导和培训。三是加快推动零售业务数字化转型，优化完善厅堂、柜面联动营销功能，推广客户精准营销模型，在客户与产品之间建立有效链接，通过线上方式进行触达营销。四是组织首届“齐鲁财富节”，开展线上权益升级活动，提升财富品牌影响力。谢谢！

问题六：公司未来分红情况。

答：尊敬的投资者您好！本行高度重视给予投资者合理的投资回报，建立了持续、稳定的分红机制，上市以来，已累计派发现金分红 35.83 亿元，每股现金分红金额逐年提高。本行将积极响应国务院、证监会提高分红频次的号召，综合考虑监管政策导向、经营环境、自身发展阶段、盈利水平、资本状况等因素，兼顾全体股东的整体利益及可持续发展，适时确定 2024 年中期利润分配相关事宜，争取给投资者创造更多回报。谢谢！

问题七：希望公司增加分红多回报股东把公司发展成一个家可以长期持有可以理财的企业，好企业除了在做好经营管理的同时还应该要大分红力度和次数！

答：尊敬的投资者您好！感谢您的宝贵建议，本行将适时确定 2024 年中期利润分配相关事宜，争取给投资者创造更多回报。谢谢！

问题八：前三季度手续费净收入增长情况如何，请问是受哪些因素驱动？在手续费收入上有何打法和策略？

答：尊敬的投资者您好！2024 年前三季度，本行实现手续费净收入 10.5 亿元，同比增长 17.56%，在营业收入中占比 11.08%，同比提升 1.25 个百分点，主要是交易银行业务、理财业务等稳步发展，带动手续费收入同比提升。

本行持续推进业务转型，深化客户经营，增强手续费收入的多元化和稳定性，提升营收贡献。一是深入实施财富管理战略，立足本地市场、细分客户，加强理财产品研发和投资管理，提升理财业务贡献；发挥渠道及客户优势，推动代销理财增长。二是不断丰富中收产品和业务资质，有效利用代销基金资格、公积金归集业务资质、非金融企业债务融资工具承销资格，加强业务产品研发创新，寻求新的增长点。三是深入推进交易银行业务发展，促进交易银行中收稳健发展。谢谢！

问题九：此次三季报，贵行不良率下降 0.03 个百分点，资产

质量持续改善，请问主要驱动因素有哪些？未来如何保持这种资产质量改善趋势？

答：尊敬的投资者您好！截至三季度末，本行不良贷款率1.23%，较上年末下降0.03个百分点，资产质量平稳向好。本行资产质量持续改善主要得益于：一是坚持审慎、稳健的经营策略，严格风险分类管理，加大拨备计提力度，保持充足的风险缓释能力；二是严把授信准入关，坚持优化信贷结构，夯实资产质量平稳运行基础；三是强化潜在风险客户主动退出管理，做好重点领域信用风险防控，促进风险业务早发现、早预警、早处置。本行资产质量基础较为牢固，风险偏好审慎，风险管理能力逐年提升，预计全年资产质量能够延续向好趋势。谢谢！

问题十：我们看到了贵行近年来在科技金融方面的谋篇布局，请贵行介绍下在提升科技金融服务能力、助推新质生产力发展方面的主要体现。

答：尊敬的投资者您好！近年来，本行坚持“以创新成就创新者”的服务理念，以“打造区域科技企业首选银行”为目标，创建“团队、准入、审批、产品、考核、容忍度”的单独机制，走出了一条科技金融特色发展之路。一是单独的业务团队，成立1家科技金融中心支行，2家科技金融特色支行，9家科技金融中心，构建“济青双核引领，区域多点支撑”的科技金融发展格局，打造了一支既懂科技又懂金融的专业化服务队伍。二是单独的准

入标准，出台科技型企业认定标准，建立涵盖技术领域、知识产权、研发团队、研发投入等维度的标准体系。三是单独的审批机制，建立独立、专业的审批通道，将科技金融业务审批权限下放，提高授信审批效率。四是单独的产品体系，建立以“未来星”“启明星”为核心品牌，包括 10 余项专属特色产品，涵盖科技型企业全生命周期的产品体系。五是单独的考核机制，提升科技金融考核指标占比，对科技型企业实施差别化的业务定价政策和内部资金定价政策，引导拓展科技金融业务。六是单独的风险容忍，制定科技贷款不良免责办法和尽职免责负面清单，增强一线人员营销活力。下一步，本行将不断创新科技金融模式，提高科技金融服务水平，积极助力新质生产力发展。谢谢！

问题十一：尊敬的领导，上午好！作为中小投资者，有以下问题：公司发行的 80 亿元可转债目前已有 17.44% 实现转股，后期将采取哪些举措继续推进转股？大股东会对推进转股提供哪些支持？

答：尊敬的投资者您好！截至三季度末，本行累计共有 13.95 亿元“齐鲁转债”转为本行 A 股普通股股票，累计转股股数为 2.54 亿股，主要系大股东转股支持；尚有“齐鲁转债”66.05 亿元，占发行总量的 82.56%。本行将持续做好经营管理，保持经营业绩稳健增长，不断提升内在投资价值；同时加强市场交流，增进投资者了解与认同，促进可转债持有人实施转股。

谢谢！