

证券代码：601077

证券简称：渝农商行

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：2019-02

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会	<input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	兴业研究、中银国际、鹏华基金、国盛证券、安信证券、中庚基金、国信证券、招银理财、国泰基金、太保资产、东方资产、匀丰资产、中金公司	
时间	2019年12月	
地点	重庆农商行总行会议室、投资机构所在地	
本行接待人员	金融创新部、公司业务部、个人业务部、资金营运部、资产管理部、风险管理部、计划财务部、董事会办公室相关负责人	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.未来三年，公司的增速依托什么提升？</p> <p>未来将围绕国家经济政策导向，持续贯彻“经营特色化、管理精细化、培育良好企业文化”的“三化”战略，将“零售立行，科技立行”目标贯彻到底。一是在存款业务上，提供差异化、个性化服务，保持本行传统低成本存款优势；二是在信贷业务上，继续秉承“支持实体，回归本源”的理念，加快向小微、零售服务模式的转型，在巩固传统业务优势的同时，不断创新产品和服务，推动线上业务、精简办理流程，提升客户体验 and 市场份额；三是在中收业务上，加快创新业务步伐，加快申请取得理财子公司、直销银行等资质牌照，推动中收业务多元化发展；四是在管理上，加强精细化管理水平，整合科技、人才等资源，强化科技赋能，促进线下业务向数字化、智能化、移动化转型，进一步提升管理效能，推动业务稳健持续发展。</p>	

2.地方信贷需求如何？新增贷款主要去到了哪些行业？

2019年，重庆围绕“八项行动计划、三大攻坚战”战略行动计划部署，持续调整经济结构，全市经济保持稳定，运行平稳，对基础设施建设、战略性新兴产业、传统制造业转型升级投资需求增加。根据全市《2019年市级重点项目清单》披露，年度建设项目共计743个，总投资约2.2万亿元，预计年度完成投资3459亿元，主要涵盖乡村振兴、城市提升、重大产业、民生保障、区域协调发展等领域；基础设施建设方面，重点加大对“米”字型高铁网、城市轨道交通“850+”、高速公路、城市建设、水利等重点领域基础设施项目建设；工业转型升级方面，以创新驱动为引领，重点推进新能源、5G、大健康等具有核心竞争力、代表行业未来发展方向的产业项目，推动制造业高质量发展。

为支持重庆地区经济发展，切实发挥金融支撑作用，我行将紧跟政策导向，聚焦重点领域，围绕全市重点项目规划，继续加大对基础设施建设、工业转型升级、弱周期及战略新兴产业、绿色信贷等领域的信贷支持，推动全市经济持续健康发展。

3.请问贵行零售贷款的主要投向是什么？

本行零售贷款投向主要以个人房贷及个人消费类贷款为主。从投向上看，我行作为地方性金融机构，秉持“根植地方，服务大众”的经营理念，致力于服务三农、支农支小，主要以支持老百姓刚需购房及普通生活消费需求。

（1）大力支持刚需购房需求。本着以关注民生，支持首套房刚需和改善性自住需求为主的立场，坚持大力支持首套刚需住宅的信贷需求；同时我行积极响应监管机构的政策号召，有效控制房地产市场投机行为，以稳定的信贷政策，大力支持市民刚需购房需求。一是严格限制了高档楼盘及商用房的准入；二是严禁对三无人员发放贷款；三是严禁对高端别墅、写字楼等项目投放贷款，严格执行白名单制管理。

（2）大力支持生活消费信贷需求。我行持续优化客户信贷流程，持续拓宽客户融资渠道，持续降低客户融资成本，大力支持普

惠金融发展。为实现“科技立行”的战略目标，有效利用移动互联网、大数据，实现传统线下贷款业务向线上迁移，通过网上银行、手机银行等自助服务体系，为客户提供综合化的金融服务。

4.贵行提出的“零售立行”战略，其未来的方向是什么？

本行基础客户群大，线下渠道广，零售人员多，VIP客户的提升空间大。未来将从以下几个方面提升个人业务：（1）人员专业化。现在的柜面业务量相比以前下降较多，未来会将更多的柜面人员转移到营销一线，提升理财客户经理配置。（2）机构专营化。本行正在部分支行试点设立财富管理中心、住房金融服务中心（围绕住房整个生态圈提供服务）和乡村振兴专营机构。（3）网点场景化。（4）工具智能化。

5.请问贵行成立的金融科技中心，未来的目标是什么？要做出什么产品？

金融科技中心将作为行里未来降本增效的新引擎，主要是从创新线上产品体系和赋能业务条线这两个方面进行体现。一是通过创新线上产品体系直接创利的方式，研发涵盖资产、负债、中收，以“数据决策”、“线上线下融合”和“快速迭代”为典型特征的金融服务产品，并由直销银行团队或其他传统银行业务条线进行直接营销；二是赋能于其他业务部门产品，通过将传统金融服务产品不断从线下向线上迁移、推广以大数据为核心的传统风控体系、持续丰富智能化应用的场景等方式，大幅节约人力物力成本，有效提升业务效率。

6.请问贵行目前和哪些互联网公司合作？

本行在确保自身业务发展的稳定性和独立性基础上，与互联网公司，尤其是有互联网基因的金融科技公司，一直秉承开放的理念，以合作共赢的态度，与大量优质的第三方互联网金融科技公司建立并保持了良好的沟通、交流和合作关系。本行目前和阿里、腾讯、百度、小米等新兴互联网公司，华为、联想等老牌科技企业，移动、联通等运营商平台公司，平安壹账通、云从科技、第四范式等独角兽类金融科技公司，都建立了多层次的合作关系，不仅涉及技术引进，也积极探索创新业务合作模式等。同时目前也在积极探索筹建金融科技实验室，不断丰富与外部公司合作的形式。