

证券代码：002948

证券简称：青岛银行

## 青岛银行股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-05

<p><b>投资者关系活动类别</b></p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研      <input type="checkbox"/>分析师会议  <input type="checkbox"/>媒体采访            <input checked="" 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：_____</p>
<p><b>参与单位名称及人员姓名</b></p>	<p>中泰证券 戴志峰 邓美君 贾靖 马想、国信证券 王剑、广发证券 倪军、华泰证券 沈娟、招商证券 廖志明、兴业证券 陈绍兴 王兴、国泰君安证券 蒋中煜、国盛证券 陈功、浙商证券 程思、尚乘集团 李蕾、瑞银证券 汪邦妍、招银理财 张英、南方基金 蒋昭鹏等，以及通过网络直播参与本次业绩发布会的各类投资者。</p>
<p><b>时间</b></p>	<p>2022年4月15日（星期五） 09:30-11:30</p>
<p><b>地点</b></p>	<p>全景网“投资者关系互动平台”（<a href="https://rs.p5w.net">https://rs.p5w.net</a>）</p>
<p><b>上市公司接待人员姓名</b></p>	<p>本行高管及相关部门负责人</p>
<p><b>投资者关系活动主要内容介绍</b></p>	<p><b>一、董事会秘书吕岚女士介绍我行 2021 年度业绩情况</b></p> <p>2021 年，在青岛银行全体员工的不努力下，我们克服困难、经受考验，坚持以“双提升”作为全行工作的核心和重点，深入推进业务提升，全面推动管理提升，规模效益稳步提高，在此围绕业务规模、资负结构、资产质量、零售银行、公司银行、理财业务和品牌影响力 7 个方面，向大家介绍 2021 年的经营情况。</p> <p>第一，业绩稳健向好。本行坚持服务实体，实现良好经营业绩，正式跨入中型银行序列，进入发展新阶段。年末总资产规模突破 5,000 亿元，管理总资产突破 7,000 亿元；存贷款总额分别达到 3,135 亿元和 2,442 亿元，归母净利润达到 29 亿元，2021 年上述指标均实现 2 位数增速。</p>

面临息差下行及资本补充压力，我行营收依然保持稳健向好态势，营业收入超 110 亿元，ROA 及 ROE 均有所改善，每股净资产较上年末增长 10.7%，达 5.5 元/股。得益于财富管理、理财业务及金融投资业务的持续发力，我行非利息收入达 35 亿元，较去年增长 46%，成为我行营收增长的重要驱动因素之一。

第二，结构持续优化。在做大规模的同时，我们也在不断推进资产负债精细化管理，优化资负结构。资产端，我行统筹兼顾风险、收益与资本，加大信贷投放力度，贷款占比达 45.7%，较上年末提高 1.7 个百分点；负债端加大揽存力度，存款占比达 65%，较上年末提高 0.7 个百分点，负债稳定性不断增强，资产负债实现稳健协调增长。

第三，资产质量未来可期。我行坚持集中审批机制不动摇，推进全集团统一授信管理。我行不良贷款率自 2019 年末的 1.65% 下降至 2021 年末的 1.34%，3 年来关注+不良贷款实现“额率”双降，资产质量不断提升。我行坚持审慎的风险偏好，逾期 60 天以上贷款已全部纳入不良，逾期 30 天以上对公贷款也纳入不良贷款管理，3 年来逾期率、逾期 90 天以上贷款与不良贷款比率持续下降，拨备覆盖率连续提升，风险抵御能力逐步加强，资产质量稳定向好，未来可期。

第四，零售银行深耕细作。零售业务继续深化“全产品、全渠道、全客群”体系建设，通过惠农金融、社区金融等渠道，以及信用卡和财富管理等产品，不断扩大客群基础，持续拓宽获客来源。年末零售客户总数达 822 万户，较去年末增长 30%。零售存款超 1,100 亿元，较上年末增长约 25%，零售贷款约 767 亿元，较上年末增长约 26%。年末惠农服务站签约达 2705 户，新开设社区支行 10 家，2021 年惠农及社区渠道获客超 10 万户，新增存款约 50 亿元；信用卡累计发卡量超 300 万张，全年新增发卡 96 万张，线上线下联动效

果明显。

第五，公司银行协同发展。公司条线聚焦三大客群建设，拓宽渠道、寻找源头、精准获客，年末公司客户近 18 万户，增幅 20%。我行围绕“双基战略”深耕客群，持续优化基础产品和基础服务，产品应用场景进一步丰富，打造了以传统信贷、普惠金融、交易银行、蓝色及绿色金融等为发力点的协同发展的对公产品服务体系。2021 年末，我行公司存款超 2,000 亿元，较上年增长 11%，公司贷款达 1,675 亿元，较上年增长 15%。

第六，理财业务活力展现。理财管理规模稳健增长，手续费收入稳步提升，销售渠道多元发展，品牌影响力逐步增强，理财业务活力展现，获得了市场的认可与赞誉。年末我行理财产品余额 1,678 亿元，较上年末增长 35%，管理资产规模 1,817 亿元，较上年末增长 29%。全年实现理财产品手续费及佣金收入 12.65 亿元，较上年同期增长 25%，理财业务收入占手续费及佣金收入的比例达 58%，较上年增加 4 个百分点，理财业务对我行收入的贡献持续加大。

第七、品牌影响持续提升。凭借专业化特色化的经营和温馨优质的服务，本行赢得了社会的广泛认可，品牌影响力持续提升。本行连续多年跻身世界银行 500 强；2017-2021 年五度荣登“亚洲品牌 500 强”及“中国 500 最具价值品牌”榜；2016-2021 年六度荣膺服务业最高荣誉“五星钻石奖”；十一次蝉联《金融时报》金龙奖；2021 年 12 月，本行蓝色金融项目荣获国际金融论坛“2021 全球绿色金融创新奖”。

## 二、互动交流环节

### 1. 请介绍贵行零售存贷款快速增长的主要原因？

答：我行对零售业务的战略重视、持续投入为零售存贷款快速增长打下基础。零售银行战略是青岛银行的重点战略之一，董事会及经营层把零售银行业务作为重要的战略业务

进行规划和管理。自实施零售银行战略以来，十多年来我行坚持在人、财、物等多方面持续投入，零售银行战略厚积薄发，成果逐渐显现。

我行客户经营能力的提升是零售存贷款快速增长的直接驱动因素。在客群积累方面，我们重视获客和活客，不断努力让客户能够进得来、留得住。获客方面，通过网点、信用卡、代发、惠农及社区等渠道多点开花助力零售客户有效增长；活客方面，推动对客户的交叉经营，深度挖掘客户需求，增加客户粘性。2021年末，我行零售客户达822万户，较去年增长30%，有效支撑零售存贷款增长。

在零售产品方面，我们建立了健全的零售产品体系。我们从客户的需求和体验出发，打造健全的产品体系，借记卡、贷记卡互相补充，线上渠道与线下渠道协同发展，信用卡、财富管理、理财产品等多层次产品体系满足多样化的客户需求，提升对客户的综合服务能力，助力零售存贷款增长。

## **2. 贵行2021年信用卡业务整体经营情况如何？**

答：我行信用卡多元获客逐步成型。2021年末，本行信用卡累计发卡总量超300万张，报告期内新增发卡达96万张。在保持线上获客流量的同时，我行自有发卡渠道建设成效显著，通过直销发卡团队建设以及加强与分行深度协作，2021年银行自有渠道合计发卡49万张，占当年新增发卡比例超51%，多元获客逐步成型。

我行信用卡活跃客户快速增长。2021年，我行主动调优客群结构，多措并举拉升客户消费，通过“天天充话费”、“年末狂欢季”等活动增强客户粘性及活性，形成全周期激活经营体系，着重有效客户获取，激活率较上年提高4.13个百分点，月度活跃客户较上年末增长55.99%。

客户的快速积累及活跃度的增加助力信用卡业务交易规模及营收增长。2021年末，信用卡透支余额88.81亿元，

较上年末增长 64.80%；2021 年累计交易金额 550.16 亿元，较上年增长 54.02%；信用卡业务营业收入 6.27 亿元，较上年增长 46.73%。

**3. 请介绍贵行理财业务未来一段时间的发展策略。**

答：未来一段时间青银理财将持续发力提升产品规模，一方面深耕母行客群，做好精细化管理，为客户提供优质服务；另一方面，持续拓展获客渠道，通过全国理财领域里首个直销 APP 以及行外代销渠道，不断提升理财产品规模。

在营收方面，我们坚持较低的信用风险偏好，坚持通过多元资产配置能力和严格的止盈止损交易能力，与客户共享理财收益。同时，通过优秀的产品设计能力带动客群和规模增长，助力营收稳健提升。

我们坚持普惠+特色的客群及产品理念，坚持形成独特的投研架构和投研能力。此外，投资者教育也是今年的重点发力方向，在做好投资的同时加强与客户的沟通和交流，从而提升客户的忠诚度和认可度，强化青银理财品牌建设。

**4. 过去几年青岛银行的资产质量有非常大的改善，这背后主要是哪些因素促成？**

答：近几年青岛银行的资产质量大幅度改善，从外部原因看是近几年来整体的区域经济环境有利于银行业的健康发展，从内部原因看，第一是我行由总行进行统一授信审批，把全行的授信审批权限集中至总行，统一全行的风险偏好，新增不良显著降低；第二是我行建立了统一的不良资产清收机制，存量不良资产的清收和化解得到有效提升；第三是我行实行统一的不良问责机制，由总行对新增不良进行问责，促使全行达成一致的风险文化认同，从思想和根源上巩固风险意识。

**5. 在当前经济形势下，贵行 2022 年的发展策略如何？**

答：2022 年，面对复杂严峻的国内外形势和不断加大的

	<p>经济下行压力，青岛银行将以“深耕细作、深化提升、优化结构、持续发展”为基本的经营指导思想，通过采取以下经营策略，青岛银行有信心、有能力达成本年度经营计划。</p> <p>一是通过加大资产投放力度完成既定营收计划；二是加强风险管理，严控新增不良；三是紧跟国家、省、市发展战略，大力发展普惠金融，支持小微企业发展，支持社会经济发展；四是发展以财富管理为特色的零售银行战略，形成理财、金融租赁、信用卡等多元利润中心；五是通过多元资产配置、波段操作及风险管控，实现金融市场业务稳健发展；六是形成专业化、特色化的批发业务竞争优势。</p>
附件清单	《青岛银行 2021 年度业绩说明会演示文稿》
日期	2022 年 4 月 15 日