

证券代码：601825

证券简称：沪农商行

## 上海农村商业银行股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2022-03

投资者关系活动类别	<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：_____
时间及参与单位名称	2022年5月11日 9:00-10:30 预征集渠道提问及投资者网上提问
地点	公司通过上证路演中心、全景网采用视频结合网络互动的方式召开业绩说明会
我行接待人员	党委书记、董事长徐力，副董事长、执行董事、行长顾建忠，副行长兼董事会秘书俞敏华，副行长兼首席风险官顾贤斌，首席财务官姚晓岗，独立董事毛惠刚，公司相关部门负责人
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、预征集渠道提问</b></p> <p><b>1、上海地区的金融竞争充分激烈，沪农商行有哪些禀赋优势来面对同业的竞争？</b></p> <p>上海是一个金融机构集聚、竞争较为充分的地区。面对大行的竞争，就差异化特点与经营优势而言：第一，我行有广泛扎实的客户基础，我行扎根上海70多年，尤其是在市郊地区，网点覆盖面广，客户沉淀率和忠诚度高；第二，我行的服务聚焦、沟通效率很高，我行总行、分行与支行均位于上海，组织架构比较扁平，决策时层级较少，能够在总行层面直接与客户进行交流与对接；第三，我行的干部更加年轻化，7位高级管理人员中的5位均为“70后”，中层干部“80后”占比很高，相较于同业更年轻且富有活力；第四，我行拥有清晰的股权结构和稳健的公司治理，我行吸引了上海国际集团、中远海运、宝钢股份、太平洋寿险、国盛资产、沪杭甬高速、太平人寿保险有限公司等资本实力强、公司治理稳健的股东，我行独立董事占比近40%，且均具有很强的专业性和社会影响力，为董事会科学决策提供强有力的支撑保障。</p> <p><b>2、沪农商行过去一直保持稳健的增长，在资产规模破万亿后，未来增长来自于哪些业务？</b></p> <p>从区域角度看，我行中短期的重点将聚焦于“五个新城”，利用自身在郊区的比较优势以及“服务小微、服务科创”的业务定位，使自身业务发展与上海市下一阶段的规划方向保持一致；中长期的重点则是服务长三角一体化国家战略，加大对长三角区域相关创新平台、创新产业、新兴产业的金融服务力度，同时做好区域内现有传统制造业改造升级的金融服务。</p> <p>从客户角度看，我们聚焦“三农、小微、科创和社区居民”的客户定位，加强行业、产业和区域研究，系统构建和扩大做小做散的营销场景，成为小散客群的业务“主办行”和情感“归宿地”。</p>

从特色业务角度看，我行将持续倾力打造五大特色金融服务体系，具体包括打造以农业产业链为特色的三农金融服务体系、以鑫动能为特色的科技金融服务体系、以全产业链、全生命周期、全产品服务的‘三全’为特色的绿色金融服务体系、以养老金融为特色的大财富管理服务体系 and 以行业金融为特色的综合金融服务体系。

### 3、沪农商行 2022 年的信贷投放计划及重点投放方向？

我行积极应对内外部复杂的经济环境，特别是今年初以来的严峻疫情影响，为保持经营的稳健增长，将以“增”固稳，实现信贷投放稳中有增；以“进”促稳，明确营业净收入、净利润等增长目标；以“新”谋稳，用新思路、新策略、新方法加快产品创新，加快结构调整，打造新兴业务战略增长点。

2022 年，我行信贷投放总体思路是：在保持规模一定增长的情况下，加快结构调整和业务转型。一是进一步加大对三农、小微、科技型、绿色、实体制造型企业的信贷支持力度，助力企业复工复产、重点支持疫情保障保供企业；二是继续加快零售转型，扩大零售贷款投放，提高非住房按揭贷款在零售贷款中的占比；三是优化信贷结构，把握市场机会，压降票据转贴现规模。

### 4、沪农商行房地产业务的情况，2022 年的房地产业务如何预期？

房地产贷款集中度管理制度发布后，我行对所有对公房地产贷款进行准入、发放审核，同时进一步加大对普惠、中小微企业和实体制造业信贷投放力度，报告期末，我行制造业贷款和房地产贷款实现“一升一降”。从风险角度看，房地产业务贷款余额为 1093.82 亿元，其中不良贷款余额为 13.59 亿元，不良率为 1.24%（集团口径），市场普遍担忧的“网红”爆雷房地产企业在我行业务规模小、占比低，并对相应的风险贷款计提了充分的拨备。总体而言上海经济发达，房地产市场流动性较好，我行的房地产贷款风险相对可控。

下阶段，我行将坚决落实监管要求，坚持房住不炒底线，重点支持城市更新、园区开发、保障性租赁住房建设等项目，进一步积极支持刚需及改善型住房的按揭需求。同时，积极布局其他优质资产，持续加大对实体经济的投放力度，扩大非房地产贷款业务规模，不断优化信贷结构。

### 5、在财富管理转型的背景下，不少银行提出“大财富-大资管-大投行”一体化概念，沪农商行在 2021 年报里也有提及，请问管理层如何理解，思路是怎样的？

我行财富管理业务发展起步较早，是国内农信体系中首批推出理财产品的银行之一。截至 2021 年末，我行共有个人客户（不含信用卡客户）1,967.26 万户，客户基数庞大且覆盖面广，客户价值挖掘的潜力巨大；个人客户 AUM 总规模达到 6198.40 亿元，非储蓄 AUM 占比 37.7%，同比增长 3.2 个百分点；理财产品总规模 1669.13 亿元，较上年末增长 17.96%，理财规模位居全国农村金融机构首位；代理基金收入同比增长超过 5 倍。

从发展方向来看，大财富管理时代已然到来，我行积极布局大财富管理金融服务体系，打造“大财富+大资管+大投行”价值互动三角。2022 年我行财富管理业务将紧紧围绕客户中心战略，一是聚焦客户的分层分类经营，依托标签平台建设更精准地定位目标客群、更精准地描绘客群画像、更精准地匹配产品与服务；二是聚焦面向客群的财富平台建设，以多元化资产配置为核心，丰富产品体系；三是聚焦客户养老财富管理需求，依托我行完善的金融账户服务体系和齐全的财富产品线，打造我行以养老财富规划和资产配置为特色的综合化、差异化财富管理特色品牌。

### 6、疫情对沪农商行业务开展的影响及相关应对举措，以及疫情给沪农商行带来的机遇

## 和挑战？

3月份以来，上海地区疫情形势严峻复杂，部分企业因封控隔离等因素生产经营受到较大影响，短期来看对我行对公贷款及线下零售业务规模增长带来了一定影响。疫情期间，我行迅速出台“扫码行动直通车”、普惠金融助力抗疫20条，设立200亿纾困、100亿保供、100亿专项消费信贷额度，通过派员驻守、视频线上、灵活变通等方法体现“急事急办、特事特办”，并推出“六免三对折”减费让利，有力支持了企业的平稳运行、满足了各类金融诉求。

总体而言，我们认为疫情影响是短期的，上海经济全年预计将呈现前低后高的态势，下半年可能会加快“五个中心”、“五个新城”建设等重点工作。我们作为上海本土银行将顺势而为，及时捕捉市场的痛点和需求，加大运用科技和线上的力量，持续优化各类产品及服务流程，不断提升服务线上化程度及业务办理效率，满足企业特殊时期的各类服务需求，并积极助力上海后疫情时期的经济发展。

## 7、沪农商行资产质量一直很优异，不良率都比较低，请问原因是什么，2022年的不良如何展望？

2021年，我行银行口径不良贷款率0.94%，较上年末下降0.02个百分点。作为一家立足于服务上海本地客户的区域性银行，我行历年来经营理念较为稳健。组织架构上，我行已构建了包含董事会、高管层、相关专业委员会、总行职能部门和分支机构等健全的风险治理架构；决策效率上，我行为本地法人银行，具有决策链扁平的优势；科技赋能上，我行不断提升风险管理技术、建设功能强大的风险管理信息系统、获取高质量的风险数据，打造高效率、专业化的风险管理技术和能力。

今年受经济下行压力加大叠加新冠疫情影响，企业经营环境更加困难，对我行资产质量精细化、全流程管理提出更高要求。我们正全面评估存量客户情况，对因为疫情出现阶段性困难，但基本面依旧向好的企业不抽贷不断贷，对于已经出现风险的资产予以充分暴露。我行将继续加大拨备计提和核销力度，坚守稳健的经营策略，确保公司健康发展。

## 8、从成本和收入端角度展开，今年息差如何展望？

随着利率市场化的深入发展以及国家对支持实体经济的要求，息差收窄是银行业普遍面临的共性问题。就今年而言，市场利率改革持续推进，LPR连续下调，存款利率定价方式改革后存款成本预期有所下降。在此背景下，我行在资产端将发挥禀赋优势持续优化对公业务结构，同时加快零售转型，提升零售业务贡献占比。负债端，我行将积极推进公司客户结构转型，通过提升综合金融服务能力提高客户结算资金沉淀，带动公金低成本负债规模稳步增长；同时，深耕零售客户分层经营，完善消费、支付、养老等多客群、多场景、多元化产品服务，优化个人财富管理、强化公私联动、改善定期存款期限结构，多措并举的带动零售低成本负债增长。全年来看，我行将持续前瞻性研判，在符合政策及市场导向的前提下，持续优化负债结构，保持资产配置的灵活性，以主动应对各类挑战和变化，稳增长、促收益、降成本，保持息差水平稳定。

## 9、沪农商行近期引进了分管金融科技的副行长，也加大了金融科技方面的投入，请问沪农商行在金融科技上有哪些亮点以及未来重点投入领域？

加大金融科技投入，强化科技融合赋能是我行未来几年的战略重点。2021年我行金融科技投入8.83亿元，同比增长22.30%；金融科技人员484人，较上年末增长29.41%。我行去年从宁波银行引入了具有多年市场领先的上市银行金融科技管理经验的科技副行长；加快落地科技组织架构优化，按照业务对口设立研发团队，建立跨层级、跨部门融合联动

的金融科技工作机制；同时进一步夯实技术基础，加快推进业务中台、数据中台、技术中台三大中台建设，在农商行中较早落地私有云技术架构。今年，我行明确了十大战略精品项目建设，主要包括个人手机银行、企业网银等关键互联网渠道全新升级换代，公司金融、零售金融、普惠金融、同业金融等领域的产品创新、客户经营、风险控制相关系统群全新规划、有序启动。

我们的目标是通过未来几年业务主导和科技赋能双轮驱动，以金融科技应用赋能企业创新发展，显著提高我行金融科技应用水平，显著增强组织融合创新能力，提升整体金融服务质量和效率。

#### **10、沪农商行如何平衡业务发展和股东回报，分红比例展望？**

我行高度重视股东回报，在不考虑中期分红的情况下，我行的年度现金分红比例为归属于母公司股东净利润的30%左右，处于上市银行前列。在制定年度现金分红政策时，我们综合考虑了未来业务发展对资本留存的需要、并参考了近年来同业现金分红在整体水平、以及股东对于投资回报的基本诉求。今年受疫情影响，经济下行压力较大，我行将进一步强化战略执行，夯实业务基础，加快零售转型，大力发展轻资本业务，提升资本效率，增强自身的盈利能力和内生性资本补充能力，以保持分红政策的稳定和连续性，为股东创造更大价值。

## **二、投资者网上提问**

#### **11、近期上海疫情对公司经营情况的影响，对公司信贷投放有什么具体影响？**

感谢您的提问。该问题已在说明会上作答，详细内容可会后登陆上证路演中心或全景网观看回放。

#### **12、近日国常会、银保监会均鼓励拨备较高的大型银行及其他优质上市银行将实际拨备覆盖率逐步回归合理水平。贵行拨备覆盖率很高，不良率很低。未来贵行对拨备覆盖率有怎样的展望呢？后续会否调整拨备覆盖率？为什么？**

感谢您的提问。未来我行维持审慎稳健的风险偏好，拨备覆盖率将保持在较为合理的水平。

#### **13、2022年一季度手续费及佣金净收入增长较快的原因是什么？**

感谢您的提问。2022年一季度，我行实现营业收入63.56亿元，同比增长9.05%。其中，手续费及佣金净收入7.74亿元，同比增长16.63%，主要是由于我行积极推进零售转型战略，代理业务手续费收入有所增长。

#### **14、上海地区，贵行网点数量较多，未来有没有进一步的网点扩张计划？**

感谢您的提问。目前网点数量无进一步扩张计划，工作重心聚焦在网点产能提升，包括网点的布局优化，针对我行网点布局和设计进行统一规划和调整。

#### **15、贵行2021年年报显示，长江金租2021年净利润4.41亿元，请介绍下长江金租的发展情况？**

感谢您的提问。长江金租坚持“专注产业金融、致力平台生产，为产业转型升级与经济社会发展贡献力量”的战略使命，立足长三角城市群，以专业化、特色化为着眼点，聚焦城市交通、先进制造、文化健康和环保能源四大专业领域，为中小企业客户提供便捷高效的专业服务，努力建立差异化竞争优势。截至2021年末，长江金租资产总额329.64亿

元，净资产 39.70 亿元。2021 年，长江金租实现营业净收入 11.76 亿元，净利润 4.41 亿元。请详见 2021 年度报告中的“第三章 管理层讨论与分析”。

**16、4 月中旬的时候，监管是说鼓励中小银行整体的存款定价上限下调 10 个 BP，我们这块会做调整吗？**

感谢您的提问。我行高度重视负债端成本管理，根据监管部门的政策引导，已对部分期限存款下调利率定价。

**17、投行是怎么和我行业务相结合的？**

感谢您的提问。我行深入推进“商行+投行”转型发展，形成“融资+融智”两翼协同的展业模式，通过打造“股、债、贷、资”四轮驱动的投行产品体系，实现主流投行产品全覆盖，为客户提供全生命周期的综合金融服务。”详细内容请参见我行披露的 2021 年度报告。

**18、银行作为后周期的行业，请问存款利率走低情况下，如何提升净息差？**

感谢您的提问。资产端持续优化对公业务结构，发挥我行的禀赋优势，聚焦重点行业，打造重点产品，稳定对公基本盘；同时持续加快零售转型，提升零售业务贡献占比；负债端一是积极推进客户结构转型，提升综合金融服务能力，提高客户结算资金沉淀，带动低成本负债规模稳步增长；二是深耕客户分层经营，完善多客群、多场景、多元化产品服务，通过优化个人财富管理、强化公私联动、改善定期存款期限结构，多措并举的带动低成本负债增长。详细内容可会后登录上证路演中心或全景网观看回放。