

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：2021-01

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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：_____
时间及参与单位名称	11月9日 9:30-10:30 国泰君安证券调研（现场） 11月15日 13:30-14:30 国信证券调研（现场） 11月19日 9:00-10:00 华泰证券、南方基金调研（现场）
地点	上海农商银行总行
本行接待人员	董事会办公室、公司金融部、普惠金融部、零售金融部、资产管理部、计划财务部、风险管理部等相关负责人员
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、沪农商行未来发展的空间和重点？</p> <p>从区域角度看，上海雄厚的经济基础、合理的产业结构、蓬勃的市场活力和开放的社会文化为我行业绩的可持续、高质量提升奠定了坚实的基础。从政策层面看，“乡村振兴”“长三角一体化”等国家战略、“临港自贸新片区”“五个中心建设”“五个新城建设”等区域战略更将为我行提供广阔的发展空间。</p> <p>我行未来的发展重点将与上海“十四五”规划紧密结合，基于我行优质的风控能力及突出的市郊禀赋价值基础，通过围绕打造以农业产业链为特色的普惠金融服务体系、以科创金融为特色的全生命周期科技金融服务体系、以行业金融为特色的综合金融服务体系的三大特色金融服务体系，实现在市场竞争中创新进步、追求合理利润回报的长期发展动能。</p> <p>2、沪农商行科创金融业务特色？</p> <p>作为沪上以践行普惠、服务科创为特色的商业银行，我行在科技金融领域已深耕布局十余年，是上海地区科创金融服务的“老字号”。2018年，乘着“大众创业、万众创新”的政策东风，我行于上海长阳创谷成立杨浦双创支行、启动“鑫动能”战略新兴客户培育计划，聚焦国家战略新兴产业，甄选其中具有高成长性的科技型企业，根据企业不同成长阶段，主动为其设计和配备专属的全生命周期服务方案，助力企业茁壮成长。2021年7月，我行发布“鑫动能2.0”服务方案，全面升级科创企业金融服务体系，在实现对科创企业“全生命周期”覆盖的基础上，将服务触角进一步延展至更早期的初创阶段科创企业，实现“科创更前、科技更全”。在“鑫动能2.0”服务方案中，为更加贴合科创企业发展规律</p>

和成长需求，将培育库内企业分为“银种子”“金种子”“鑫种子”“拟上市”“已成熟”五大阶段。企业从初创走向上市，从启航到领航，都会有精准产品匹配、专业辅导培育、政策资源对接、专项额度配套等措施“保驾护航”，形成“一鑫四翼”围绕客户中心的生态模式，构建“商行+投行”“境内+境外”“公金+零售”的综合服务产品体系，以期培育更多科创上市企业、领军骨干企业和细分行业领域冠军企业。截至2021年三季度末，我行服务科技型企业超4,700家，贷款增量已超去年全年增量。“鑫动能”库内企业数446家，综合授信规模超400亿元。

3、沪农商行零售业务发展的情况？

今年以来，我行零售金融对部门组织架构进行优化调整，通过组建专业化经营团队，深挖重点客群，聚焦特色业务，打破经营传统，提升条线整体经营效率，实现从管理型部门向经营型部门的转型。我行重点聚焦“财富、零贷、代发工资、代发养老、工会卡”五大核心目标客群，发布工会卡“卡卡心生活”、养老金融“安享心生活”、代发工资“月悦心生活”三大客群品牌，制定目标客群经营策略，建立线下厅堂、外拓与线上电销相结合的客户精准触达机制，优化纯线下转化与线上联动线下的获客流程，打造客户专属产品体系和线上服务专区，实现客群规模稳步增长，持续提升客户体验，形成市场良好口碑。

截至2021年三季度末，我行个人客户1,920万户（不含信用卡客户），较上年末增长15.68%，其中，贵宾及财富客户数78.03万户，较上年末增长12.23%；个人存款（含其他个人存款）余额3,765.54亿元，较上年末增长8.95%；零售贷款总额（不含贷记卡）为1,704.66亿元，较上年末增长23.73%。

4、沪农商行资产管理业务的发展目标？

我行理财业务以审慎稳健为原则，以服务实体经济为宗旨，持续推进转型发展，加快产品净值化重塑，构建多元化资产配置组合；不断加强品牌宣传和投资者教育，提升理财客户对净值型产品的认可度；加速科技升级赋能，实现交易流程重塑、资产底层穿透管理及风险监控、估值核算、信息披露等功能。截至2021年三季度末，我行历年已到期或开放确认的净值型理财产品均为客户创造了超额收益。

后续我行将通过加快产品转型、优化资产配置、强化投研投入，进一步提高投资管理能力、客户服务能力和风险管控能力，探索协同营销、总分联动等模式的实践，持续打造长三角区域领先的理财品牌，践行“普惠金融助力百姓美好生活”的使命。

5、“五个新城”建设规划将给沪农商行带来什么样的发展机遇？

上海五个新城建设正围绕产城融合、功能完备、职住平衡、生态宜居、交通便利和治理高效的要求加速推进。嘉定、青浦、松江、奉贤、南汇—五个新城将从形成独立的城市功能起步，到基本建成长三角地区具有辐射带动作用的综合性节点城市，迸发能量，焕发光彩。

五个新城所在区域，恰是我行多年深耕、扎实服务、最具优势的地区。作为有着70年

农信根基的本土法人银行，我行在嘉定、青浦、松江、奉贤、南汇不仅有着广泛的网点布局，更早已深入当地的支柱产业、特色产业、新兴产业，配合各区域的不同定位、不同资源、不同需求，全力提供相匹配的专业金融服务，支持与陪伴区域发展。随着五个新城建设的全面铺开，我行将继续提供源源不断的引擎力量，与新城发展同频共振。

6、房地产贷款占比压降进度及后续重点发力业务板块？

2020年末，人民银行、银保监会联合发布了《关于建立银行业金融机构房地产贷款集中度管理制度的通知》，我行将根据计划序时推进、稳步压降。公司金融方面，我行将持续加大普惠、中小微企业和实体经济信贷投放力度，将产业链、供应链、线上化作为发展重点，通过“百园万企”、“百团大战”、“百家上市”、“百户募集”等活动加大对核心客户的深度挖掘与拓展，不断优化信贷结构；零售金融方面，我行将重点着力于营销数字化、产品模块化与风控智能化三大方向推进非住房零售贷款业务较快发展。截至2021年三季度末，我行个人非住房贷款规模704.66亿元，较上年末增长59%，占零售贷款总额（不含贷记卡）比重为41%，较上年末提升9个百分点。