

证券代码：601229

证券简称：上海银行

上海银行股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-08

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他：
时间及参与单位名称	2025 年 9 月 19 日 15:00-17:00 2025 年上海辖区上市公司集体接待日暨中报业绩说明会（网络远程方式）
地点	“全景路演”网站（ http://rs.p5w.net ）
我行接待人员	1、党委副书记、副董事长、行长兼首席财务官 施红敏 2、副行长 俞敏华 3、党委委员、董事会秘书 李晓红 4、独立董事 董煜 5、公司相关部门负责人
投资者关系活动主要内容介绍	1、当前净息差压力情况如何，有何稳息差策略？ 适应市场利率下行趋势，过去几年，我行持续将净息差作为核心经营指标，采取“调结构、优定价、降成本”三大举措，减缓净息差降幅，取得明显成效。2025 年上半年，我行净息差同比微降 4bps，降幅较上年度缩小 13bps，净息差趋势稳中向好，同比变化幅度好于市场平均 9bps。具体看，资产端，持续优化大类资产结构，提高生息资产占比；聚焦主责主业，加快一般贷款投放；负债端，研判市场利率变化趋势，动态调整存款定价策略，加快低成本存款拓展，推动中长期存款向短期限转化，带动存款付息率和付息负债成本显著改善，有效对冲了资产收益率下降的影响。展望未来，我行将持续推动结构优化，加强存款定价和结构管理，拓展低成本存款，整体预判，净息差变化趋势持续好于市场平均。 2、想请教下上海银行后续对公贷款投放计划，重点投放领域是哪些？ 下半年，我行将继续坚持服务实体经济重点领域、服务重点区域的经营策略，实现全年“双提升”目标，即重点领域（科创、

	绿色、普惠等)及重点区域占比双提升。 实现路径方面,一方面是加快打造我行在重点领域的专业服务体系,一是打造“早、小、硬”科技金融为特色的科技金融服务体系,通过建设产业研究院,建立专业化的行业研究能力;通过全面对接委办局、投资机构、高质量孵化器、高校院所重点渠道,提高对“早、小、硬”科技型企业的服务覆盖面;二是打造更多丰富场景的普惠金融服务体系,结合小微融资协调机制的开展,依托普惠客户经理队伍结合担保及信用快贷产品,精准服务小微企业,同时也聚焦车金融、供应链金融领域拓户增量;三是聚焦“深绿”“产业绿”“制造绿”等绿色金融优质客户,加快新户经营及项目储备转化,推进碳金融相关产品创新。 另一方面是加快建立我行重点区域的信贷投放,一是抓好上海地区“五个中心”建设以及“五个新城”、南北转型发展、临港新片区、城中村及城市更新等战略部署中的重大项目投放。二是搭建长三角一体化金融服务合作渠道,持续与长三角区域合作办公室、长三角绿色示范区执委会、长三角G60科创走廊联席会议办公室等长三角地区专设机构对接,及时把握政策导向,重点服务区域内产业客户;同时依托长三角地区科技创新产业集聚特点,发挥金融产品服务优势,服务长三角重点科创企业及其产业链上下游;三是在京津冀地区聚焦央国企司库建设和职能改革,在满足企业金融需求的同时,以“上行e链+”泛核心供应链为切入生态链客户的合作。四是粤港澳地区聚焦新一代信息技术及半导体、动力电池、医疗器械等制造业产业集群和跨境贸易客群开展重点经营。 3、在当前信贷需求整体偏弱的背景下,上海银行后续将在哪些行业、区域发力,以实现信贷规模的稳健增长?以及有哪些特色的战略和打法,是否能分享一下?此外,对于量、价、质之间的平衡关系,又是如何看待的? 下半年,我行将持续聚焦服务实体经济重点领域和重点区域,推动科创、绿色、普惠等重点领域及重点区域占比实现“双提升”。一方面,强化重点领域专业服务能力:打造以“早、小、硬”为特色的科技金融体系,依托产业研究院提升行业研究能力,拓宽对科技型企业的服务覆盖;构建多元普惠金融服务体系,借助小微融资协调机制和普惠客户团队,深化小微企业服务,拓展车金融与供应链金融;聚焦深绿、产业绿、制造绿等优质绿色金融客户,加快新客户拓展与碳金融产品创新。另一方面,加强重点区
--	--

域信贷投放：紧扣上海“五个中心”“五个新城”、临港新片区及城市更新等战略，加速重大项目落地；推进长三角一体化金融服务，对接长三角区域合作办公室等主管机构，重点支持科创产业链与绿色产业；京津冀地区围绕央国企司库改革，深化“上行e链+”泛供应链生态合作；粤港澳地区深耕新一代信息技术、半导体、医疗器械等制造业集群与跨境贸易客群。

目前上海银行在科技金融、普惠金融等领域已经形成了特色打法：科技金融方面，按照“全周期”策略拓展信贷资产来源，重点锚定“早小硬”科技企业，聚焦PE/VC、高质量孵化器、高校院所等多维度渠道，打造专营架构、专业行研、专属产品、专项评价、专设考核的“五专”体系，提高对科技型企业的覆盖面，预计下半年科技金融贷款将增长100亿元以上。普惠金融方面，结合小微企业融资协调机制的落实，重点围绕“构建更协同的生态圈、拓展更多元的场景、升级更综合的服务、打造更专业的队伍”四大重点方向发力，预计下半年普惠金融贷款将增长80亿元以上。

信贷投放的量、价、质平衡是银行经营管理的核心，上半年我行对公贷款中的重点领域占比提升了1.2个百分点，存贷款利差扩大了4bps，贷款不良率下降了0.01个百分点。下半年，我行仍将坚持量、价、质均衡发展的信贷管理理念，实现高质量发展。

4、上海银行今年以来零售信贷新增情况如何？下半年零售需求如何展望？

今年以来本行围绕稳增长促消费，持续加大零售信贷投放力度，重点拓展住房按揭及汽车消费贷款等大宗消费领域。住房按揭方面，加大一线核心城市投放力度，上半年上海、北京、深圳地区累计投放110.93亿元，同比增长16.98%，带动按揭贷款整体投放148.65亿元，同比增长6.44%。汽车贷款方面，把握市场趋势积极切入新能源汽车市场，上半年新能源汽车贷款余额达146.42亿元，较上年末增长12.78%。

下半年，伴随政策利好释放及市场回暖，预计居民信贷需求将持续提升。本行将围绕房生态和车生态两大领域，抓住市场机遇，加大拓展力度。一方面，继续深耕优质区域，实现按揭贷款的投放提速。另一方面，将继续以新能源汽车为重点，从渠道和产品两端发力，巩固汽车消费贷款增长态势。

5、公司目前不良生成率是怎样的，是否可以分不同的贷款类型分享一下？

近年来，外部环境不确定因素明显增加，对银行风险管理带来了挑战。我行通过持续提升风险管理的专业性、体系性、前瞻性，资产质量总体呈现平稳向好趋势，近三年不良资产生成额呈连续下降趋势，不良资产生成率维持较低水平。

6、近两年银行业零售资产质量普遍承压，尤其是消费贷和个人经营贷，上海银行目前零售的不良生成情况如何？如何展望未来零售资产质量情况？

近两年受宏观经济周期影响，银行业整体零售业务资产质量有所弱化，我行零售业务不良贷款率亦有所上升，零售不良的化解处置周期拉长所致，但总体风险可控。从 2025 年上半年上市同业数据看，我行零售业务资产质量优于 A 股上市同业平均水平。

后续，我行将加强零售贷款风险管理，针对不同产品制定差异化的管控策略，以保持零售业务资产质量稳定。一方面，不断优化迭代贷前准入及贷后监测模型，改善客户结构，提升客户资质，严控不良生成；另一方面，完善不良催收、处置管理，提升保全质效。

7、房地产和地方平台融资风险管控措施是什么？

公司房地产业务坚持“一个贯彻、两个推进”。“一个贯彻”即贯彻房地产宏观政策要求，践行地方金融国企担当，发挥融资协调白名单机制，确保项目资金闭环管理。“两个推进”：一是推进风险防范预警，完善授信关注客户管理体系，早发现、早预警、早应对；二是推进存量不良化解，充分计提拨备有效抵御风险，通过转让、清收、核销多措并举，加快处置进度。我行融资平台业务坚持“控总量、退隐债”。“控总量”即落实监管要求，管控融资平台业务总体规模；“退隐债”即配合政府债务化解，稳步退出平台存量隐债。此外，我行对已退平台客户的新增业务，按照市场化、法治化原则展业。

8、财富管理业务发展情况和中间收入贡献？

我行财富管理业务紧跟市场趋势和客户需求，上半年稳中有进、持续向好，个人价值客户 AUM 较年初增长 4.56%，带动财富中间业务收入同比增长 10.38%，财富中间业务收入占本行手续费及佣金收入的比例同比提升 3.81 个百分点。产品策略上，一方面坚

持低波稳健、严选优选，持续丰富理财及保险业务产品线，另一方面加速产品期限及费率结构优化；客户策略上，持续加大对养老、代发等重点客群的精准营销，提升重点产品的客户覆盖度，代销理财、保险产品的中收分别同比增长 12.33%、16.59%。

9、请教下三季度债市波动，如何展望上海银行债券投资收入对营收的影响？后续债券投资策略如何考虑？

从行业看，债券市场波动确实会对银行业的营业收入产生扰动。因此，深化营收驱动“三大收入”有效轮动，是顺应市场周期性变化、实现穿越周期的可持续增长的关键。去年以来，我行围绕营收驱动，合理摆布各项业务。一是强化“三大收入”协同，推动营收稳健、高质量发展。利息净收入方面，在净息差小幅收窄、生息资产规模增长带动下保持平稳；中间业务方面，持续加大财富管理、贸易结算等重点产品拓展力度，以填补费率下降的缺口，降幅预计逐步收窄；其他非息收入方面，加强市场研判，把握市场利率变化中的机会，加快金融资产流转，保持稳健增长。二是加大夯实业务基础，以更强的韧性适应市场周期性波动，为未来的稳健发展积蓄动能。聚焦主责主业，加大重点领域、重点产品贷款投放力度，稳定贷款总量规模；积极响应“反内卷”，强化负债成本管控，合理引导存款利率下行。通过上述措施，努力实现集团营业收入的稳健持续增长。

后续基于市场研判，债券投资策略：一是切实服务实体经济，优化资产投向结构，加大对公客户一体综合服务力度，挖掘信用利差空间，重点关注我行企业客户发行债券的投资价值；二是丰富多元化策略布局，把握人民币国际化加速推进的战略机遇，持续拓展离岸资产投资，布局 and 深化多币种投资交易策略，形成跨市场、跨品种核心策略体系；三是保持核心交易价值贡献，强化市场研判，有效捕捉交易信号，提升主动波段交易能力，保持组合策略灵活度；四是平衡风险与收益，控制组合久期，防范市场利率波动风险。

10、公司目前金融科技的发展状况，以及有哪些应用？

我行金融科技围绕“价值导向、创新引领、安全可控、队伍建设”等规划目标，坚持“科技+数据”双轮驱动，推动全行经营管理数智化转型。一是坚持价值创造，以业务发展为导向、以实际产出为导向，推进科技项目建设，满足经营管理需要。二是坚持创新引领，积极探索人工智能、大模型、云计算等前沿技术创

新应用，支持优化金融服务。三是坚持自主可控，围绕核心技术自主可控策略，自主研发云原生技术系列平台，广泛应用于电子渠道、支付结算、产品中台、核心系统等各领域应用系统开发。四是坚持队伍建设，着力锻炼和培养自主研发人才，打造有能力、有担当、有层次、有创造性的科技人才队伍。

11、请问公司目前在可转债转股方面有哪些规划，市值管理上有哪些目标和行动？

我行于 2021 年 1 月发行 200 亿元可转债，将于 2027 年 1 月到期，目前存续期尚余一年多时间。推进可转债转股，是补充核心一级资本的有效方式。我行始终高度重视市场关注和评价，保持与分析师和投资者交流，将市场关注问题融入日常经营管理，坚持稳健经营，加快创新转型，推进可持续发展，持续提升内在价值，并重视与投资者共享发展成果，近年来持续提升分红比例和频次。今年 8 月董事会根据股东大会授权制订 2025 年中期分红方案，现金分红比例进一步提升至 32.22%，保持上市银行中较高水平，不断增强投资者获得感。我行主要股东也看好我行的发展前景，上市以来累计投入资金 83 亿元左右增持我行股份，体现出对我行长期价值认同。

目前，我行股价处于可转债转股价上方。后续，我行将深入推进实施市值管理制度、估值提升计划、提质增效重回报行动方案，持续提升经营管理水平，并积极把握资本市场机遇，加强市值管理措施，借鉴同业经验，强化股东协同与投资者沟通，稳步推进可转债转股。

12、目前上海银行属于一波非常大的调整途中，对于这两年目前的股价属于较高水平，但对于银行的基本面，属于低估水平，上海银行有没有类似股票回购计划，当然分红也属于回报股东，但回购更直接？

我行始终重视投资者回报，坚持为股东创造价值。商业银行回购股份将减少商业银行核心一级资本，进而影响资本充足水平，目前境内商业银行回购股份属于重大无先例事项，暂不具备可操作性。后续，我行将着力深化高质量发展，不断提升内在价值，同时加强与股东、投资者和资本市场交流，促进估值合理反映内在价值。

13、不久前高管团队进行了增持股份的举措，您现在看是否买贵了，目前上海银行有很高的净资产，可股价一言难尽，中报也显示上海银行的非息收入占比很高，这是否会影响银行净利润的稳定性？和国外银行相比，我们银行估值都相对便宜，我们是否存在估值升值的潜力？

从国内外资本市场看，上市银行的股价水平及其走势受到多种因素的综合影响。我行高度重视营收和盈利的稳定性，近年来持续深化其他非息收入、利息净收入和手续费佣金净收入三大收入有效轮动，强化三大收入协同发展，实现了营收和盈利的稳健、持续增长。

14、不久前高管增持了股份，目前上海银行已经从高点下跌了 20%多，是否有什么举措来扭转上海银行的颓势，毕竟四大城商行，上海为末，这和上海经济地位差距甚远？

股价走势受多重因素影响，近期银行板块出现阶段性回调。我行董事会和管理层高度关注资本市场关切，今年 7 月基于对公司未来发展的信心，管理团队实施了自 2019 年起的第 7 年增持。后续，我行将继续深入推进实施提质增效重回报行动方案、市值管理制度和估值提升计划，着力深化高质量发展，不断提升内在价值，同时积极探索与加强股东、投资者和资本市场交流，促进估值合理反映内在价值。

注：2025 年上海辖区上市公司集体接待日暨中报业绩说明会完整互动交流请见 <http://rs.p5w.net>。