

上海银行股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-10

投资者关系活动类别	<div><div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/>媒体采访</div><div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div><div><input type="checkbox"/>现场参观</div></div> <div><div><input type="checkbox"/>分析师会议</div><div><input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/>路演活动</div><div><input type="checkbox"/>其他：</div></div>
-----------	--

	<p>现了存款付息率的明显下降。</p> <p>未来，随着存量业务到期重定价、差别化定价策略的深入推进以及存款期限结构的转化、低成本存款拓展，存款付息率将保持稳步下降趋势。</p> <p>3、上海银行未来信贷占总资产比重如何规划？2026 年信贷投放如何规划，在对公领域和零售领域有哪些重点发力方向？</p> <p>近年来，我行按照“调整资产结构，提升贷款占比”的总体导向，聚焦服务实体经济和社会民生需求，深耕区域，持续加大信贷投放力度，三季度末贷款占比较年初实现上升。</p> <p>2026 年我行将按照战略部署，继续坚持服务重点区域、服务实体经济重点领域、服务民生需求的经营策略，加大信贷投放力度。对公领域，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、临港新片区等战略部署中的重大项目投放；二是打造“早、小、硬”科技金融为特色的科技金融服务体系，通过行业研究，对接政府、投资机构、高校等重点渠道，提高对“早、小、硬”科技型企业的服务覆盖面；三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，精准服务小微企业，同时也聚焦供应链金融领域拓户增量；四是聚焦“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；五是充分创新运用交易银行、投资银行等产品，通过对实体企业本外币、表内外的一体化综合服务，加大对实体经济的信贷投放力度。零售领域，坚定落实国家各项促消费政策，围绕房生态和车生态两大领域重点发力。一是加大住房按揭拓展力度，伴随政策利好释放市场回稳，我行将持续深耕上海、北京、深圳等重点区域，优化服务流程，强化核心渠道建设，稳步提升信贷规模；二是加快汽车贷款投放，从渠道和产品两端发力，扩大合作渠道，优化产品流程，把握市场趋势，加快新能源汽车市场拓展，将车贷培育为零售信贷重要增长点。</p> <p>4、关于下阶段发展思路，现在银行面临的环境以及应对策略都不一样，以前可以“以量补价”、到后来“量难补价”，到现在可能“牺牲量来控价格”，但如果没有量，想要稳盈利更难了，归根到底还是关注怎么稳 ROE。请问在未来三年或者五年规划中，上海银行对于经营的侧重点、重点 KPI 相比过去有什么不同？从应对策略上，如何考虑后续 ROE 趋势，可以通过哪些措施来保持</p>
--	--

ROE 的合意水平？

目前我行正在编制“十五五”规划，将把 ROE 作为核心规划目标，聚焦利息净收入、手续费及佣金净收入、其他非息收入等三大收入驱动来源，夯实客户基础，调整业务结构，提升专业能力。一是通过加大一般贷款投放力度、优化业务结构，促进息差稳步提升，提升利息净收入对营收的贡献度；二是通过加大财富、托管、承销等重点产品拓展力度，带动手佣净收入企稳增长；三是加强交易能力建设，稳定其他非息收入水平，多措并举，力争营收稳步提升；同时，继续优化成本结构，加大战略重点领域资源投入，加强资产质量管理，合理审慎计提减损失，稳步提升盈利水平。

5、当前银行业面临净息差收窄、数字化转型加速等挑战，上海银行在财报中提到息差企稳回升，但行业整体仍承压。上海银行如何通过产品创新、客户结构优化或区域深耕来应对息差下行压力？是否有计划加大低资本消耗业务（如财富管理、投行）的布局？

近年来，我行围绕净息差管理，通过优化客户结构、加快产品创新、加大低成本存款场景拓展等驱动息差企稳。在客户结构方面，以覆盖科技企业不同发展阶段，建立陪伴式全周期服务服务机制发展科技金融客户；以依托本地化、场景化和数字化优势，发展小微金融为特色的普惠金融客户；以围绕“深绿”、“产业绿”、“制造绿”等领域发展绿色金融客户；以围绕“五篇大文章”、“上海五个中心”建设为重点发展重大项目客群。在产品创新方面，打造围绕覆盖“早小硬”科技企业的全生命周期的科技金融产品体系、围绕小微金融为特色的普惠金融服务体系、围绕以极佳客户体验为目标的交易银行服务体系、围绕“股权撮合、债权撮合、产业链撮合”为重点的投行撮合业务体系。在场景拓展方面，通过工资代发、三方存管等交易型场景客群的拓展，强化与消费、投资等的交易驱动，通过还款绑卡等路径，加强对信用卡、房贷等授信客户的综合经营，提高低成本存款拓展能力。

财富管理业务方面，把握市场趋势和客户资产配置需求变化，丰富多元产品货架，一是顺应存款低利率环境下，客户对银行理财产品需求增长的趋势，持续做大理财规模；二是紧抓资本市场活跃的机会，加大权益类产品引入力度；三是满足客户对养老保障等方面的需求，加大保险产品的配置力度，持续拓宽财富中收来源，加速推动总量增长和结构调整，加快提升财富管理价值贡

献。投行业务方面，围绕“股权撮合、债权撮合、产业链撮合”为重点，构建以撮合交易为核心引擎的专业化服务体系，以非金融服务塑造金融服务的差异化特色，通过精研股权撮合、债权撮合、产业链撮合三类核心产品，全面驱动综合金融服务能力升级。

6、财报显示，上海银行在科技金融、普惠金融、绿色金融等领域贷款投放显著增长（如科技贷款同比增长 33.83%），未来如何进一步深化这些领域的专业化经营？是否有计划通过设立专项子公司、构建生态圈或技术合作（如 AI 风控模型）来巩固差异化优势？

我行由主要行领导牵头组建了“五篇大文章”专项领导小组，负责推进科技金融、普惠金融、绿色金融等重点领域的专业化经营，并结合我行“十五五”战略规划编制，正在加快相关专业化经营工作落地：一是加快专业化研究，建立行业研究院，总行牵头对重点领域细分赛道开展客户、行业研究。二是创新丰富产品，聚焦重点领域，打磨诸如知识产权质押贷款、员工持股融资等具有市场竞争力的产品。三是建立专营队伍，针对科技金融建立了专营机构、专营团队，同时也建立了专门的普惠金融客户经理队伍。四是做好各项资源及架构配套，在组织架构建设方面将更加聚焦突出“五篇大文章”服务能力建设，并在考核、资源配套方面进一步加大对“五篇大文章”的支持力度。

目前我行正在整合政府、投资机构、高校院所等渠道资源，构建适配的生态赋能体系，并整合外部技术资源优化我行风险管理逻辑与能力，实现我行在“五篇大文章”方面的差异化竞争优势。比如：围绕科技成果转化全链条，重点对接高校院所、孵化器、PE/VC，针对科技企业在政策对接、经营发展、投融资咨询、创业辅导四方面的需求，聚合我行各类合作伙伴的生态圈，为企业提供资本对接、产业对接、政策对接、财资对接四维赋能服务。

7、在银行业竞争加剧的背景下，上海银行如何通过数字化提升客户体验与运营效率？例如，在智能客服、开放银行、区块链技术应用等方面有哪些具体举措？未来三年数字化投入占营收的比例是否有明确规划？

我行将继续保持稳健的金融科技投入策略，以赋能业务高质量发展为使命，围绕全行业务发展重点和金融科技发展需要，合理配置科技资源。坚持“科技+数据”双轮驱动，持续探索人工智能、大模型、云计算、区块链等前沿技术创新应用，围绕客户营

销、客服服务、经营管理等，持续推动全行经营管理数智化转型。一是服务模式转变，实现“由人到数”的范式转变，我行对公网银、企业手机银行、个人手机银行等数字渠道，已成为客户服务主渠道，发布 AI 手机银行，投产智能客服、远程银行、数字人，为客户提供沉浸式智能化服务。二是经营方式转变，实现“由封闭到开放”的转变，通过与金融服务平台、生活消费金融服务平台合作，为小微企业、个人用户提供个人经营贷、消费贷等服务，打造“平台+客户+银行”三方共赢生态。三是经营手段转变，实现从人工作业转向数智化经营，建设标准化 KYC 分析框架与客户黏性模型，打造数字化客户经营平台，基于智能策略全渠道协同精准营销，助力零售长尾客群经营；丰富 RPA（机器人流程自动化）数字员工应用场景，实现业务流程自动化处理。四是积极探索区块链技术在供应链金融、普惠金融、国际贸易等业务领域的场景应用。

8、请问上海银行前三季度非息收入表现如何？未来如何展望手续费收入、债市相关投资收益？

前三季度，我行非息收入 160.18 亿元，同比增幅 10.1%，保持稳健增长。

手续费及佣金净收入方面，把握专业服务类中收是驱动手续费及佣金净收入增长的关键，我行持续提升专业服务水平，优化收入结构，取得积极进展，财富中收实现增长 12.19%；国际贸易业务带动结算与清算手续费收入增长 26.86%。展望未来，我行将把握资本市场、财富市场回暖的机遇，坚持良性的结构转型，聚焦能够体现专业服务能力的重点产品，加大财富管理、托管、债券承销、代客等业务拓展，带动专业服务类手续费及佣金收入持续增长。

债市相关投资方面，下阶段货币政策维持适度宽松基调，预计资金利率保持平稳，同时近期权益市场回暖、前期反内卷政策逐步见效，预计债券市场利率维持区间震荡走势。我行将继续强化市场研判，服务好实体企业客户债券融资需求，丰富债券多元化策略布局，把握市场波段交易机会，控制债券久期防范市场利率波动风险，预计债券投资收益整体保持稳定。

9、如何看待下阶段债券市场利率变化？在投资策略上有何安排？

市场研判方面，下阶段货币政策维持适度宽松基调、预计资金利率保持平稳，同时近期权益市场回暖、前期反内卷政策逐步见效，预计债券市场利率维持区间震荡走势。投资策略方面，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、今年以来上海银行各项资产质量指标持续稳定向好，如何展望后续资产质量尤其是不良生成率走势？对零售等重点领域风险变化趋势如何展望？

我行正持续深化客户经营、优化投放质量、提升授信管理，资产质量总体呈现平稳向好趋势，不良资产生成额总体持平，不良资产生成率维持较低水平。

我行零售业务坚持稳健经营策略，持续提升授信管理的专业性、体系性、前瞻性，积极应对外部环境，零售贷款资产质量整体优于同业平均水平。从区域结构看，我行经营机构主要分布在长三角、粤港澳和京津等经济较发达地区，整体风险可控。从产品结构看，我行零售贷款总体以按揭贷款为主，客群较为优质，持有较为充裕的抵押物。

11、上海银行作为区域性银行，房地产和地方政府相关贷款占比较高，当前在房地产领域的风险敞口有多大？针对地方政府隐性债务，采取了哪些风控措施？未来是否会调整信贷投向以降低系统性风险？

我行坚持“稳总量、强贷后、优结构、差异化”原则，推动房地产业务健康发展。一方面，落实好融资协调白名单机制，保障项目资金闭环管理；另一方面，多措并举加快存量风险处置。近年来我行房地产贷款集中度持续下降，符合监管要求；房地产资产质量总体可控，拨备计提充足。

我行政府融资平台业务坚持“控总量、退隐债”策略。融资

平台业务规模逐年下降，并积极配合地方政府债务化解，稳步退出存量隐债。对于已退平台客户，按照市场化、法治化原则展业。

未来我行信贷投放将进一步向科创、绿色、普惠、制造业等重点领域倾斜，加快结构转型。

12、当前银行板块估值普遍承压，上海银行PB为0.5倍左右，如何看待当前估值水平？是否有市值管理计划（如回购、提高分红比例）？未来是否会通过季度业绩指引或战略进展的及时披露提升市场信心？

我行重视提升投资价值和股东回报能力，已于2025年4月制定并披露估值提升计划，在推进估值提升方面，将坚持战略引领，提升经营发展质量；做好金融“五篇大文章”，深入培育业务特色；强化精细化管理，提升经营管理效率；重视投资者回报，稳定分红预期；加强投资者关系管理，增进市场价值认同；完善信息披露，提升价值传导能力；争取股东支持，吸引中长期资金。

我行长期重视投资者回报，保持稳定的分红政策。2023年度现金分红比例提升至30.06%，2024年度现金分红比例提升至31.22%。同时，注重提升投资者获得感，增加分红频次，已实施2024年中期分红、2025年中期分红。未来，公司将保持稳定的分红政策，给予投资者可预期的、有吸引力的分红回报。在盈利和资本充足率满足公司持续经营和长远发展要求的前提下，公司计划未来三年（2025-2027年）每一年度现金分红比例不低于30%。

我行将持续深化主动信息披露，不断丰富披露维度，加强与投资者交流沟通，强化投资价值传导，积极稳定市场预期，提升市场信心。

13、上海银行业务集中于长三角，但财报未披露细分区域（如江苏、浙江）的营收与风险数据，未来是否会自愿披露更细化的区域经营指标？是否计划增加线上路演频率或通过短视频、直播等形式增强与青年投资者的互动？

我行重视与青年投资者的互动交流，将持续深化信息披露，积极探索更鲜活、更多元和更具实效的形式与资本市场进行交流，强化数字化应用，丰富线上和线下沟通方式，开展特色投关活动，不断提升市场交流频率和深度，增进沟通交流覆盖面。

14、青年投资者关注银行的 ESG 表现，上海银行在绿色金融、社会责任（如小微企业支持）和治理结构方面有哪些创新？是否有明确的碳中和目标？ESG 表现如何纳入高管绩效考核？

我行积极践行金融工作的政治性、人民性，坚持可持续发展理念，不断加强 ESG 实践探索，履行国有金融企业社会责任，支持经济、社会高质量发展。我行将“绿色金融”提升至战略高度，深化“绿树城银”金融服务品牌建设，升级“绿色金融+”服务方案 3.0，精准聚焦“科技绿”“产业绿”“制造绿”三大方向，不断加大绿色融资支持力度。我行积极落实推进小微企业融资协调工作机制，设立总、分行“小微企业融资协调工作机制”工作专班，加大对小微企业聚集细分领域研究，推进数据驱动的小微客户经营体系建设。我行注重完善与 ESG 情况挂钩的绩效考核体系，高级管理人员考核指标体系中包括绿色金融、普惠金融等内容。

15、财报显示，上海联和投资作为第一大股东增持股份，如何确保关联交易（如与股东关联企业的业务往来）的公允性？是否存在利益输送风险？独立董事在关联交易审核中采取了哪些监督措施？

我行重视关联交易管理，持续加强机制建设，为公允开展关联交易提供保障。关联交易事项提交董事会审议前，由独立董事专门会议进行事前审议。各位独立董事重点关注关联交易的合规性、公允性和必要性，以及我行与其他可比非关联方定价等情况，并就相关关联交易发表独立意见。独立董事认为有必要时，可以聘请中介机构等独立第三方提供意见。同时，董事会关联交易控制委员会定期听取关联交易管理情况。

16、2025 年 9 月末，上海银行核心一级资本充足率 10.52%，较上年末提升 0.17 个百分点，请问资本充足率提升主要得益于内生增长还是外部补充（如股东增持）？未来资本分配策略如何平衡分红、股份回购与内生增长需求？是否有计划发行可转债或永续债补充资本？

近年来，我行持续探索内涵式资本补充以支撑业务发展的模式，取得积极成效。一是通过提高盈利能力，提升内源性资本补充；二是推动业务结构调整，提升资本使用效率，加大低资本占用和轻资本业务拓展；三是持续加强资本管理，降低低效资本占用，提升整体资本回报水平。未来，我行将综合平衡业务发展、股东回报等因素，持续加强精细化资本管理，前瞻性做好资本补充，积极推进可转债转股，为未来业务发展提供必要保障。

17、上海银行最近实施了中期分红，未来在股东分红回报方面有何考虑，有没有可能继续提升分红比例？

我行始终重视投资者回报，坚持为股东创造价值，保持稳健持续的分红政策，不断提升投资者获得感。上市以来，我行已实施和宣布的普通股累计现金分红金额超过 520 亿元，接近 IPO 融资规模的 5 倍。

近年来，我行持续提升现金分红比例，并提高分红频次，实施中期分红。2023 年度、2024 年度中期、2024 年度现金分红率分别为 30.06%、30.67%、31.22%。近期，我行实施 2025 年中期利润分配，现金分红比例进一步提升至 32.22%，在上市银行中处于较高水平。

未来，我行将继续保持稳定的分红政策，给予投资者可预期、有吸引力的分红回报。我行已制定并公布估值提升计划，计划未来三年（2025-2027 年）每一年度现金分红比例不低于 30%。我行资本充足状况良好，为实施稳定的分红政策提供有力保障。

18、公司转债价格距离强赎价较近，后续有什么规划与安排？

关于可转债，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。2025 年中期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。

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，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。

注：2025 年上海辖区上市公司三季报集体业绩说明会完整互动交流请见 <https://roadshow.sseinfo.com>。