

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：2026-01

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	2026年1月9日 线上调研 72点 2026年1月12日 现场调研 72点 2026年1月13日 现场调研 Lazard 2026年1月13日 现场调研 国寿资产 2026年1月13日 现场调研 浙商证券、泰康资产、平安人寿、海富通基金、人保资产、尚善资产 2026年1月13日 现场调研 长江证券 2026年1月14日 现场调研 中金公司、Mondrian Investment 2026年1月16日 现场调研 中泰证券、万家基金、国泰基金、宁银理财、华宝证券 2026年1月16日 现场调研 汇丰前海、Pinpoint 2026年1月19日 线上调研 阳光保险 2026年1月21日 现场调研 中信证券、中信资管、兴银理财、人保资产 2026年1月23日 现场调研 中金公司、行知投资、泰康基金、翼品资产、旌安投资、宁波彩霞湾 2026年1月29日 现场调研 开源证券、国泰基金、光大保德信基金、摩根基金
地点	上海农商银行总行
接待人员	姚晓岗董事会秘书、董事会办公室、公司金融部、资产负债管理部、计划财务部、授信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、请问公司2026年信贷投放计划如何？重点投放领域是哪些？</p> <p>2026年，公司以守住风险底线为前提，制定更为积极的信贷投放目标，进一步优化信贷结构。</p> <p>对公信贷投放方面，重点对接市区重大项目、城市更新城中村项目、重点区域基础设施项目等，积极推进绿色低碳转型，如园区节能改造，以及制造业转型、现代服务业升级等领域，同时公司将凭借本土银行优势，继续深耕镇村和三农根据地，稳住基本盘，实现结构优化。</p> <p>零售信贷投放方面，公司按揭贷款作为零售信贷基石，预计保持平稳增长态势。按揭贷款坚持公私一体化经营与客户综合化经营的“双经营”驱动，坚持深挖对公业务场景，赋能个人客户金融服务，实现双向引流与价值共赢；坚持以客户为中心，为房产交易客户提供一站式综合金融服务，共建“房产+金融”生态圈。</p> <p>2、请问公司2026年中收如何展望？财富管理业务重点客群、重点业务、核心举措是什么？</p> <p>公司围绕“以客户为中心、以价值创造为导向”的经营理念，不断强化经营思维，构建以稳健为特色的产品体系，实施精细化的分层分类客户经营，持续提升客群规模和价值贡献，公司财富管理业务将着重关注以下几方面内容：一是深化专业经营，财富客户实现“一类一策”，提高经营质效，提升财富业务收入；二是提供多元化的财富产品和服务，同时利用金融科技手段，提升客户财富资产配置体验，实现客户金融资产量质齐升；三是持续以资产配置为基石，持续做好保障类产品配置，提升财富中收长期收入。</p>

3、请问公司2026年金市投资业务策略如何？

投资交易策略方面，公司将基于对2026年宏观市场环境的预判，着力于稳健运营、控制风险、加强投研。一是债券投资以配置为主、波段操作增厚收益为辅，进一步精细化策略管理，加强优化规模、久期、利差、品种的策略联动制定；二是密切跟踪市场波动，严格遵守交易纪律，同时灵活运用衍生品等对冲工具，确保账户整体风险可控；三是深化宏观与行业研究“以研促投”，提升优质行业、地区相对高收益率资产挖掘能力，并动态优化资产持仓结构及久期。四是探索债券机器人下单、AI大模型策略研发、机器学习研报解析等前沿技术应用，提高在报价响应、交易执行等环节的自动化水平，实现投研决策、交易点位捕捉、量化策略研发等环节的运行效能提升。

4、面对日趋激烈的市场竞争，请问公司在科技金融方面有哪些举措？

公司将通过早小硬企业培育、行业金融做专做精、科创生态多维赋能，构建差异化竞争优势，实现科技金融从“先行者”到“领跑者”的蜕变。

一是建立起以发现和培育“早小硬”科技企业为核心的独特优势与竞争壁垒。聚焦科技成果转化的最初源头，深化“捐赠+”模式，前瞻布局脑机接口等未来产业，从成果转化初期与科创团队建立深度链接，体现“科创更前”理念和责任担当。

二是充分发挥行业研究院的专业引领作用，探索形成线上化、智能化、数据化的精准营销和智能风控体系，形成“一行一策”的智慧化、专业化、全流程风控体系。聚焦上海重点产业，从源头锁定、筛选一批优质企业，升级成为动态化的“精准营销”打法。

三是创新推出“鑫动能+”线上赋能平台，打造银行业内首个聚焦科技企业的开放式赋能生态，精准连接政府部门、产业园区、投资机构及专业服务机构，提供法律咨询、税务咨询、股权融资、政策服务、并购撮合、上市问诊等一站式专业模块，构建高效赋能的生态闭环，助力构建长期可持续的客户关系与价值增长基础，为科技金融高质量发展注入数字化新动能。

5、请问公司2026年在零售客群经营方面有哪些重点？

零售客群经营方面，主要围绕以下几点：一是深化代发养老客群经营，通过“金融+”服务与政策合作，构建银发经济生态；二是做精代发工资客群，以标准样本拓客、数据驱动分层，配套差异化产品，提升客群价值；三是拓展工会卡场景，通过客户分层与习惯培育，推动新户向价值客户转化；四是数字化激活长尾客群，深化与头部机构合作，实现多场景生态活跃，持续提升客群经营效能。

6、请问后续公司分红方面如何考虑？

公司高度重视股东回报，希望投资者能分享沪农商行发展的成果。公司2025年中期分红比例为33.14%，较去年的中期分红比例小幅提升，同时2024年度分红率为33.91%，展望后续，公司将在保持稳健经营和高质量发展的基础上，增强分红政策的持续性、稳定性和可预期性，充分考虑资本规划、财务状况、股东意愿等情况，平衡业务持续发展与股东综合回报之间的关系，合理确定分红频次和水平，公司有意愿、有能力、更有底气给资本市场投资者带来稳定可靠的投资回报。