

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：2021-03

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	5月11日 14:00-15:00 线上调研 5月19日 9:00-10:00 现场调研 5月26日 16:00-17:00 养老金融专题调研 天风证券、东亚前海证券、中银证券、中信建投证券、申万宏源证券、中信证券、中信里昂证券、摩根大通证券、汇添富基金、易方达基金、鹏华基金、万家基金、永赢基金、银华基金、华安基金、兴银基金、工银安盛资管、东方证券资管、国海证券资管、宁泉资产、大正投资、山东明湖投资、东亚期货
地点	上海银行38楼会议室、上海银行天钥桥路支行
本行接待人员	董事会办公室、公司业务部、零售业务部、资产管理部、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><b>1、上海银行财富管理业务有哪些优势？</b></p> <p>第一，我行在主要经营区域，特别是上海地区，拥有代发、养老、高净值客群的客群基础，其中养老金融客户为我行贡献了近50%的储蓄存款，开展财富管理业务具备明显优势。第二，我行与上海地区优秀的资管机构建立了较为广泛的合作基础，能够更高效地为居民财富配置引入丰富的定制化产品。第三，随着近年来资管业务转型发展，我行在产品筛选和风控上更契合客户对财富稳健增值的需求，为我行开展财富管理业务打下基础。第四，上海银行坚持精品银行”战略，持续打造“上银财富”品牌，通过为客户提供持续周到的服务，在私人银行客户权益服务和慈善金融等领域已形成较好的口碑沉淀，品牌竞争优势持续提升。</p> <p>2021年3月末，我行管理月日均AUM30万元、100万元、800万及以上客户数分别为64.82万户、16.56万户、4,986户，较上年末分别增长5.59%、9.38%、13.04%；前述客户月日均AUM分别为6,572.29亿元、4,015.80亿元、837.11亿元，较上年末分别增长8.10%、10.22%、10.86%，客户数和月日均AUM增速均大幅高</p>

于去年同期。2021年1-3月，实现财富管理中业务收入4.18亿元，同比增长32.55%。未来在全行一体化协同经营的引领下，通过打通行内公私资源，整合客户服务，将努力进一步打开我行在财富管理市场的发展空间，增强竞争优势。

## **2、2021年一季度存款增长较快的原因？未来拓展存款的思路？**

2021年3月末，我行存款总额13,674.44亿元，较上年末增长5.42%，占负债总额比重58.14%，较上年末提高0.93个百分点。我行聚焦核心存款拓展，转变存款组织方式，加强重点产品营销和重点客群拓展，以多元场景和数字化经营提升用户粘性和价值，对公、零售存款的增速均较去年同期明显改善。

下一步我行将提升交易驱动能力，通过积极拓展客户、打造拳头产品等方式，更多元、立体、饱满地拓展一般性存款，持续提升存款占负债总额比重，维持核心负债的相对稳定，推动规模和盈利的均衡可持续增长。

## **3、2021年如何应对净息差的变化？**

我行将继续落实宏观调控政策，持续回归主业经营，提升存贷款占比，优化资产负债结构；加强形势研判，平衡规模增长、结构调整与定价管理，在服务实体经济的同时，优化贷款结构、稳定贷款定价水平，管控存款付息成本；顺应市场利率变化趋势，把握同业业务节奏和期限结构安排，在利率较低点拉长负债期限、利率上行中加快资产配置，力争保持合理的息差水平。

## **4、上海银行养老金融业务是如何做到客户数多年来持续增长的？有哪些竞争优势？**

我行坚持将养老金融作为特色业务定位，2021年3月末，养老金客户达到159.91万户，始终保持上海地区养老金存量客户第一。我行养老金融业务主要有以下几点优势，第一，养老品牌的打造，上海银行自1998年开始成为首家养老金代发行，经过多年的实践，我行已建立了一套完整的老年客户服务体系，具有较好的客户口碑。第二，在多年来服务老年客户的过程中，上海银行与政府各级机构、包括市委、协会、街道、居委会等各个层级的机构建立了广泛的联系，这为老年客户在办理各类业务过程中，进一步了解熟悉上海银行的服务提供了非常好的机会。第三，我行持续推进一体化经营，将公司和零售业务紧密地结合起来，建立了从公司代发到准养老客户的培育的完备体系。我行将持续提升为老服务能力，加强金融科技手段运用，深化贴近客户的养老金融服务体系，进一步推进养老金融高质量发展。

#### **5、2021 年度消费贷资产质量预判如何？**

2020 年上半年以来受突发新冠疫情影响，居民消费需求短期收缩，催收能力受限，消费贷逾期发生额增长，推升 2020 年 6 月末不良率上升。自 2020 年下半年起，个人贷款不良新增逐季下降，不良生成率呈现向好趋势。我行将持续强化零售业务风险管控，聚焦客群质量管控，从授信准入、渠道结构、产品阈值、清收处置、联动监测、合作方选择等纬度进一步加强全流程管控，预计未来消费贷款资产质量将保持向好态势。