

上海银行股份有限公司

2021 年度暨 2022 年第一季度业绩说明会互动交流实录

会议时间：2022 年 5 月 31 日（周二）下午 15:00-17:00

召开方式：网络视频互动

本公司参会人员：朱健副董事长、行长，施红敏副行长兼首席财务官，胡德斌副行长兼首席信息官，汪明副行长，崔庆军副行长，李晓红董事会秘书和孙铮独立董事出席业绩说明会。会议由李晓红董事会秘书主持。

提问 1、较为关注上海银行在疫情下的经营情况及资产质量发展趋势，请管理层介绍下。

朱健副董事长、行长 回答：

2022 年新一轮疫情，特别是上海地区封闭管理，对全行整体经营和资产质量产生一定影响。尽管在疫情期间，我行通过现场值守、居家办公等相结合，保持了整体金融服务的连续性，但是事实上仍有客观影响。其中，信贷需求疲弱和线下操作延缓两方面对合意资产拓展影响相对较大，市场利率阶段性下行叠加各项金融支持实体让利政策，对净利差、净息差有一定影响；线下业务停滞和降费政策对中间业务收入有一定影响；受疫情影响信用风险暴露、资产减值压力增加。

面对疫情影响，我行建立疫情应对机制，加强对外部经济金融形势的分析和研判，不断加强管理措施。一方面，希望通过努力工作，不中断服务，并引入一些新举措，例如网络双向视频见证等，尽可能减小疫情对经营的影响。同时，对于不在封控区域的上海以外地区分行要求进一步加强经营，提升对全行业绩增长的支持力度。同时，我行不断发挥线上服务平台的优势，做到不断、不乱。但是，我行也关注到疫情产生的客观影响，对于今后一段时期的营收和利润的增长速度、净息差和净利差的保持将会产生阶段性的扰动。

资产质量方面，受信贷规模放缓叠加疫情封控下风险资产清收处置延缓等因素影响，不良率和逾期不良比可能会有阶段性波动。后续，我

行将建立并持续完善疫情应急保障机制，尽可能前移风险关口，强化到期、逾期管理，灵活运用无还本续贷、延期还本付息等政策，进一步完善大额风险业务管控；我行也将加快风险资产处置，抓牢风险化解的主导权，力争全年资产质量保持在总体可控、可接受的水平。

提问 2、目前监管、各家银行都非常重视绿色金融，也是长期的一个发展大方向。上海银行近几年绿色金融发展较好，发布了“绿树城银”金融服务品牌，也在银行业金融机构中发布了首部双碳白皮书。想请行领导具体介绍下上海银行绿色金融业务未来发展的规划？

朱健副董事长、行长 回答：

我行在新一轮三年发展规划（2021-2023 年）中，将绿色金融作为重要发展战略之一。2021 年，我行进一步加强顶层设计，专门成立绿色金融推进委员会，明确了绿色金融整体规划及实施路径。大力发展绿色金融，是我行未来坚定不移的发展方向之一。我行也发布了绿色金融发展目标，争取将自身打造成为行业内绿色金融领先银行。同时亦发布了自身运营层面的双碳目标，即运营层面到 2025 年前达到碳达峰、2030 年前达到碳中和。在实施路径上，主要有五方面举措：

一是加大信贷资源倾斜和投入。紧跟国家“十四五”期间的工业绿色发展规划，瞄准清洁能源、新能源汽车、新能源材料等绿色重点产业领域，尤其针对领域内的优质龙头企业及上市公司，进一步加大信贷投放支持和政策倾斜力度。

二是开展绿色金融银政合作。2021 年，我行与上海市生态环境局达成战略合作，共同支持上海市绿色产业发展；与上海市经济和信息化委员会、国家开发银行上海分行共同发布“产业绿贷金融创新融资服务试点平台 2.0”，并落地平台首单绿色供应链金融业务。未来，全行上下将与各级地方政府深化合作，积极参与政府的创新课题、试点项目，进一步提升我行在行业内的市场影响力和拓展力。

三是加大绿色金融创新，迭代升级我行“绿色金融+”产品服务体系。2021 年，我行初步形成“绿惠万企”“绿联商投”“绿融全球”“绿享生活”四大产品类别，覆盖了企业端、零售端、产品端和国际化合作等方面。去年我行也实现多项“首单”创新业务的落地。未来，我行将围

绕“碳金融”，推出更多与碳资产相关的产品和服务方案，探索企业、个人碳账户及碳金融衍生品等创新业务，以此争取获得更多市场机会。

四是不断完善环境、社会与治理（ESG）风险管理体系建设。我行已将 ESG 的审查和评估纳入贷前-贷中-贷后全流程中，同时开展气候与环境风险压力测试和环境效益测算，作为 6 家机构之一参与人民银行上海总部环境信息披露试点，并计划于 6 月底向公众披露。未来我们将逐步建立客户 ESG 评价体系，常规化开展气候和生物多样性压力测试，不断加强 ESG 风险控制体系和信息披露体系建设。

五是倡导低碳化运营，进一步践行社会责任。我行发布《上海银行碳达峰碳中和白皮书》，明确自身运营碳达峰、碳中和目标及实施路径。2021 年，我行构建绿色运营、倡导绿色行为、实施绿色采购、提升绿色价值等四轮驱动的低碳运行体系，同时在零碳数据中心、绿色网点、碳核算等标准制定方面进行尝试。2022 年，由我行参与起草的《零碳园区创建与评价技术规范》将正式发布实施，该技术规范是上海市首个零碳园区评价标准，在 16 家参与起草的机构中，我行位列前五位，是唯一一家参与起草的金融机构。未来，我行将持续强化四轮驱动，我行数据计算中心的绿色低碳改造已经开始实施，绿色网点的建设已经开始试点，对各分支机构运营中的碳排放测算已经开始启动，对员工倡导的碳积分也已开始准备。全行上下将进一步践行低碳化运营，为银行业开展自身绿色低碳发展提供上海银行独特的方案。

我行将按照上述五个方面进一步加大绿色金融发展投入力度，以期取得更好的发展成果。

提问 3、我们注意到上海银行 2021 年手续费及佣金净收入增长较快，其中代理手续费收入增长也较快，但其他项目出现了增长放缓的情况。想了解下对手续费及佣金净收入的后续展望，特别是投行、托管、银行卡、结算清算等主要项目的未来展望是怎么样的？

施红敏副行长兼首席财务官 回答：

2021 年，我行手续费和佣金净收入增长比较快，特别是代理类手续费实现较快增长，主要是去年我行在财富管理和投行业务上持续发力，通过完善大财富管理的协同机制，财富管理中间业务收入整体保持较好增长。2022 年第一季度，尽管基金市场受到一定冲击，但我行财富管理

中间业务收入仍然保持增长，增幅为 7.18%。银行卡、结算清算等项目主要是受到减费让利等政策影响，总体上交易规模并没有受到很大影响。

今年我行将通过持续培育多元化的产品体系和多渠道的服务体系，进一步提升商投行联动、托管等综合竞争力。投行业务方面，我行将进一步提升债券承销等专业特色服务，一是利用债券承销业务积极获客和活客，加快短期债券滚动发行的频率，同时通过中长期债券的储备和营销提升中间业务收入贡献度；二是拓展对公理财产品，完善对公财富管理渠道搭建。托管业务方面，重点发展联动财富管理和资金投资，加大公募基金和标准化产品营销，提升托管业务中间业务收入。聚焦托管核心能力建设，通过增值服务来挖掘托管业务的衍生价值。

展望 2022 年，预计财富管理、投行、托管收入保持总体稳定；同时我行坚持响应监管政策导向，支持实体经济，严格执行减费让利政策，预计银行卡、结算类手续费收入可能有所下降；此外，受 2021 年资管预期收益型存量产品转型收益实现、产生较高基数的影响，预计手续费及佣金净收入可能较 2021 年略有所下降。

提问 4、在疫情冲击下，观察到哪些领域的风险在上升？未来资产质量展望如何？

汪明副行长 回答：

不同的行业受疫情影响的程度是不同的，部分行业受到疫情较直接的冲击，甚至疫情影响还将持续一段时间，例如旅游、餐饮、住宿等行业，我行前述行业的贷款占比较低，对资产质量整体的影响是非常有限的。

疫情对某些行业的影响可能只是阶段性的短期影响，随着复工复产的推进会迅速恢复。前期上海复工复产企业主要涉及集成电路、汽车制造、装备制造等行业，从目前的情况来看这些行业的产能恢复速度是比较快的。随着财政政策发力以及基础设施投入加大，对银行资产拓展和风险管控都将是有利的。所以，对于疫情的影响，还是要分行业、客观地去看。

上海银行作为总部位于上海的银行，有将近一半的贷款在上海地区以外，所以我行也出台了多项措施去鼓励上海以外地区分行发展资产业务。受疫情影响，未来可能短期内对我行逾期欠息等指标造成一定扰动，

疫情期间部分企业可能在季度结息、到期本金偿还等方面碰到一些暂时性的困难。我行加强主动管理、全面排摸，相应也推出了无还本续贷、利息减免等一系列措施。我行也有信心，通过这些措施推出，将疫情对上海地区资产质量、贷款的影响降到最低。

提问 5、疫情对上海银行个人信贷、对公信贷需求产生了什么样的影响？年初以来信贷投放情况和结构是怎么样的？目前的信贷项目储备情况如何？

朱健副董事长、行长 回答：

疫情对信贷业务确实带来了不可避免的影响，具体影响表现在人民币企业贷款有效需求的不足。宏观经济下行压力影响了企业预期，再叠加疫情影响，需求下降是比较明显的，特别是上海地区整个企业信贷需求是较弱的。再叠加市场利率的下行影响，低成本融资渠道也在相互挤压，年初以来债券市场发行利率出现了明显下降，已明显低于同期贷款利率，这对信贷需求产生了挤出效应。不仅是我们上海银行，可能整个银行业都面临着类似的情况。今年信贷需求的增长主要集中在大型基建和专项债投资等项目，相对来说大型银行政策性参与更有优势，这对我们信贷需求也产生了另类挤出效应。

受疫情影响，同时也受限于线下合同用印、面签核保等合规管理要求，对信贷需求产生了一些影响。从零售端的全行业数据来看，居民的消费信贷和中长期信贷数据在下降，也反映了需求下降的趋势。

我行尽力克服疫情影响，努力提升服务操作的线上化程度，尽可能通过线上化方式替代线下操作。同时，我行也在积极筹备复工复产后信贷需求的恢复。我行在上海地区专门设立了1,000亿元专项信贷额度，其中：100亿元普惠小微企业防疫抗疫专项信贷额度、100亿元大中企业防疫抗疫专项信贷额度、400亿元复工复产专项信贷额度、400亿元复工复产专项债券投融资额度。我们相信后续信贷需求将有所恢复，我行也会尽快恢复常态化经营。从结构上来看，对公贷款整体结构有所改善。其中，小微企业贷款投放有所提升，2022年3月末，我行普惠型贷款余额较上年末增长10.90%，绿色贷款余额增长57.79%，人民币科技型企业贷款余额增长8.15%，人民币制造业贷款余额增长11.64%，房地产贷款占比相应下降。

项目储备是与客户增长息息相关的，我行对公和零售客户均保持了较好增长，所以未来的项目储备不敢说是充足，至少还是有备的。随着上海地区复工复产以及鼓励个人消费政策的陆续出台，对公和零售信贷需求可能会得到一定程度的释放。

我们对未来信贷增长的前景并不悲观，我们认为下半年，尤其是三季度，还是会得到一定程度的增长，同时我行也会尽全力把疫情带来的影响降低到最低。中国经济发展整体处于中高速的发展期，信贷需求将会得到一定程度的恢复，我们对未来的发展保持信心。

提问 6、近期房地产领域的政策出现了一定变化，这对上海银行下阶段房地产相关的信贷投放和综合融资有什么影响？整个房地产开发贷资产质量变化情况是怎么样的？

朱健副董事长、行长 回答：

我行房地产贷款集中度偏高，受疫情影响以及去年三、四季度开始加速暴露的房地产贷款风险，对我行整体资产质量也产生了较大影响，对公贷款不良率上升主要是受房地产贷款影响，在非信贷资产中的不良增长也主要集中在房地产，这个影响是不容忽视的。

从今年前四个月的情况来看，房地产企业的风险还是在上升，预计对资产质量的冲击还会持续。我行也制定了有保有压的房地产支持政策，继续全力支持住房按揭贷款，特别是重点支持居民刚性及改善性的合理购房需求。我行个人住房按揭贷款不良率较低，相关业务基本分布于经济发展较好的城市。对公房地产贷款实行区别化支持，支持房地产头部企业、优质的、以项目为基础的开发贷，严控经营性物业贷款，亦大力支持优质企业并购困难民企的纾困贷款、并购贷款以及保障性租赁住房。我行制定了不同的授信政策，给予不同的经济资本占有和约束激励政策措施。从今年前三个月来看，我行对公房地产贷款、房地产债券投资和非标投资类在继续压降，预计房地产贷款总量保持相对稳定。城市更新、保障性租赁住房在加快建设，未来仍有大量的融资性需求。

关于房地产资产质量，我行对于大额房地产贷款风险暴露都已下调了分类，也在不断加大减值力度，预计未来冲击可控。同时，我行也在密切观察各房地产企业的变化，经过排摸，我行房地产贷款中大部分是有抵押的贷款。从去年到今年以来的风险处置化解实践来看，大部分房

地产资产进行转让、拍卖变现后收回的价值是有利润回补的。预计在坚持审慎的资产分类计量的前提下，未来房地产贷款对我行会有冲击，但不会失控。去年我行净利润增速低于营收增速，也是由于我行将部分财务资源用于以房地产为代表的风险资产的拨备和减值。我行坚持实事求是、严谨谨慎的态度，相信能够渡过这段资产质量的考验期。

提问 7、想问一下上海银行制造业贷款情况。第一，当前的投放情况如何？疫情对我行的影响如何？展望下半年具体的结构会有哪些变化？第二，关于客户经营方面，比如复工的进展情况是否有去了解？关于这些客户的资产质量是如何分析的？

朱健副董事长、行长 回答：

制造业是我行这一年多来的重点支持方向。2021 年，我行人民币对公制造业贷款增长 52 亿元，同时出于客户集中度管控需要，我行对低收益的海外代付业务进行了主动压降，因此整体本外币贷款也有所下降。我行人民币制造业贷款保持增长，今年一季度增速达到 11.64%。我行坚定加大制造业投入，不断提高制造业在贷款中的比重的决心是不会动摇的，尤其是今年我们会更加全力以赴加大对制造业的投入和支持力度，这与我行发展普惠贷款、科创贷款也是一脉相承的。

结构方面来看，我行制造业中传统制造业占比较低，大部分是新型制造业企业，例如上海三大先导产业（集成电路、生物医药和人工智能），在其他地区与当地主导产业的结构是基本匹配的。我行会继续支持这些产业方向，与区域主体结构保持一致。

目前我行制造业贷款的投放节奏和资产质量保持得不错，制造业的贷款不良率仅为 1.08%。我们会持续加大投入，特别是对中小型的制造业企业，也会通过更多的创新驱动，更多投向国家重点支持的制造业行业。

上海第一批 600 余家复工复产白名单中绝大部分是制造业企业，我行覆盖了其中超过 10% 以上的企业，对名单内企业进行了支持。随着疫情影响的减弱、供应链和物流的恢复以及国家重点支持，大部分制造业企业预计将可以保持相应的景气度。我们相信情况会陆续好转，对我行制造业贷款资产质量不会形成明显的冲击。

提问 8-9、我的第一个问题是，现在很多银行都在推进数字化转型，关注到上海银行的战略中也提到了数字化转型相关的内容，我想请问一下上海银行的数字化转型有哪些实施的路径和成效？有哪些差异化内容？第二个问题是，过去几年银行的其他非息收入占比越来越高，特别是投资类收入，想请问一下上海银行投资类及其他非息收入相关情况，以及今年对于金融市场业务的判断。

胡德斌副行长兼首席信息官 回答：

从两个数字可以看出我行对数字化转型是非常重视的，一是我行 2021 年度金融科技总投入较上年增长近 20%，二是金融科技人员队伍较上年增长也超过了 20%。在制定这一轮三年战略规划之前，针对数字化转型工作，我行专门成立了数字化转型研究小组，通过学习讨论、交流考察、总分行互动等，初步提出了数字化转型的内涵、目标和路径，后经总行党委、董事会审议，将数字化转型作为新一轮三年战略规划的重要发展策略。

我行数字化转型的发展目标是践行金融服务初心，聚焦关键领域瓶颈问题，加快改革创新，提升专业化经营和精细化管理的能力，推动高质量发展，努力实现新的质变。

数字化转型的路径是围绕线上化、数字化、智能化来推进的。线上化以价值创造为导向，以体现管理意图为目标，兼顾用户体验，全面推动各领域产品、服务、销售、管理等线上化，聚焦流程优化，夯实基础数据，推进各项业务信息线上化。2021 年内累计打通 80 余项业务线下断点，从模式上变革传统工作内涵，进一步释放生产力，提升客户体验，86%管理指标实现线上化、可视化。数字化以“数据驱动，实现管理的及时、透明和信息对称”为目标，推进企业级数据中台建设，提升数字驱动经营管理的能力。在内部数据方面，我行已经建立了 1.5 万余个指标，2,500 余个数据模型；在外部数据方面，引入 4 大类、38 小类外部数据，供客户经营、贷前审批、贷中贷后管理、内控合规等方面应用。例如通过大数据在贷后管理的应用，风险预警的周期可以提前半年，预警有效率可达到 72%。智能化以“提高经营管理的精准性、及时性，实现更好的价值创造”为目标，不断推进 AI 技术在各个领域的应用。例如我行与外汇交易中心合作，研发了基于 AI 语义分析的债券智能报价交易员，在线上首日就通过智能交易员撮合了 1.8 亿元债券交易。

数字化的基本要素是数据，所以我行特别注重数据治理工作，以夯实数字化转型的基础，围绕数据合规带来价值，价值推动发展的理念，统筹内外部合规要求，对 2,000 多个关键数据项开展排摸，形成 38 项重点数据治理措施，例如聚焦业务结构转型，建立了普惠、绿色、科创、制造业等业务数据领域的专项治理工作，有效支撑经营画像，助力我行高质量发展。

数字化转型也是一项长期复杂的工程，我行成立了两个领导小组来推进数字化转型的有效进行。一是战略推进小组，由董事长牵头，聚焦顶层规划设计，推动工作思维改变，确立攻坚克难项目，完善数字化人才的培养、引入、使用机制等。另一个是创新推进工作小组，由行长牵头，重点在探索创新机制，包括激发创新创意的活力，建立快速立项通道，建立容错担当机制等。

施红敏副行长兼首席财务官 回答：

2021 年，我行其他非利息收入 67.45 亿元，同比下降 19.98 亿元，主要是我行严格落实监管要求，优化调整资产结构，压缩同业理财资产管理计划等交易性资产投资规模，对应的投资收益及公允价值变动损益相应减少。如果剔除上述因素，我行其他非利息收入是保持稳健增长的，今年一季度也是相同原因导致的。

今年以来，货币政策整体维持宽松，金融市场利率下行。在基本面相对疲弱、流动性总体充裕的背景下，预计市场利率短期维持低位震荡，但伴随后续“稳增长”措施持续增强，利率或将随基本面触底反弹。对于银行来说，在这样的背景下，需要进一步提升策略的精准性和应对的敏捷性，强化配置与交易策略执行，着力拓展营收增长空间。一方面，要从结构优化的角度寻找营收的增长空间，基于目标利率，适时配置债券和同业资产，把握好资产的加权期限，从而为后续的发展预留弹性。另一方面，要把握好利率市场节奏，通过设立合意的目标利率，动态把握利率市场的走势变化，这个过程中，特别是要把握市场利率波段性震荡的交易机会，通过交易流转来拓展营收空间。

提问 10、上海银行从 2021 年开始，消费类贷款（含信用卡）的资产质量呈现改善趋势，结合今年一季度末的数据来看，不良能否说是已经做实了拐点？另外从 3 月到现在，上海的疫情已经持续了 2 个多月的时间，对后续零售贷款，尤其是消费类贷款（含信用卡）的不良趋势是如何展望？目前出现逾期或申请延期还本付息的规模/比例是什么样的水平？

崔庆军副行长 回答：

我行消费类贷款整体资产质量控制平稳有序，在规模管控和结构优化的双重压力下，我行积极通过多种手段，将不良控制在预期范围，无论是指标还是趋势都基本实现了管理目标。2021 年我行消费贷不良生成趋势持续放缓，全年不良生成率较 2020 年下降明显。2021 年末个人消费贷款不良率为 1.46%，较 2020 年末下降了 0.41 个百分点；信用卡不良率、不良生成率实现双降，2021 年末信用卡不良率为 1.65%，优于行业平均水平。风险控制成效显著，拐点趋势明显。

这一方面归因于我行持续优化客群结构，比如，2021 年信用卡优质客群资产占比较 2020 年提升了 2.4 个百分点，同时压降风险客群占比，环比下降了 2.1 个百分点；另一方面，我行加大智能催收力度，提升催收成效，智能催收辅助清收处理效能提升 30%。

今年 3 月以来，上海疫情的爆发和各地疫情的反复，对整个消费信贷行业都产生了不容忽视的影响，这个影响预计还将持续到下半年，期间整个行业的不良趋势可能会出现一定的波动。从对我行的影响看，我行现有的消费信贷业务经过地区和客群结构的持续优化调整后，资产质量相对稳定，疫情对逾期不良等影响有限。例如，从疫情影响较为严重的上海地区看，2022 年 3-4 月上海地区消费贷不良率仍较整体消费贷不良率低 20%以上，我们也会持续关注第二季度的情况；上海地区信用卡逾期金额有 20%左右的增长，据了解，与其他同业信用卡上海地区逾期金额增幅相当，主要原因是疫情对客户收入带来了影响，还款能力和还款便捷度下降，但对照 2020 年当时疫情情况，随着各项政策出台和复工复产的推进，逾期情况将会逐渐得到缓解。

同时，我行也及时采取了针对疫情逾期管控的各种手段，从贷后、催收等各方面提前布局，预计后续消费贷款不良将在可控范围之内。

提问 11、受政策及市场影响，银行业股价承压，投资者也较为关心银行的分红和股息率情况。从过去几年来看，上海银行的派息率较为稳定，想了解下，未来派息率是否有可能进一步提升？

李晓红董事会秘书 回答：

我行现金分红方案是在综合考虑盈利和资本充足率满足监管规定的情况下制定，同时也兼顾了投资者分享我行发展成果，为股东提供持续和稳定的投资回报。近年来，金融监管部门持续强化宏观审慎监管，2021 年发布了系统重要性银行附加监管规定，对商业银行提出了较为严格的资本监管要求。我行留存的未分配利润主要用于推进战略转型和发展规划的实施，不断增强风险抵御能力。近三年，我行保持了稳健持续的分红政策，现金分红比例均接近 30%。近期银行股股价较为低迷，按照近期二级市场股价和分红预案来计算，我行股息率实际已达到 6%的水平。我行将在盈利和资本充足率满足我行服务实体经济的质效、支持可持续发展的前提下，兼顾投资者分享我行经营发展成果，获取合理投资回报的要求，为股东提供持续稳定合理的投资回报。

提问 12、上海银行近几年财富管理客户综合资产（AUM）、客户数、中收增长情况都有较好表现。我们也关注到同业中也有不少银行专注财富管理领域拓展，那上海银行财富管理业务的特色和相对竞争优势有哪些？

崔庆军副行长 回答：

我行财富管理业务从 2018 年开启转型到 2021 年进入“二次转型”，在中高端客群发展、财富管理盈利能力以及专业销售产能等各个领域实现了全方位的跃升，可以说是驶入了财富管理业务发展的“快车道”，尤其是 2021 年，我行财富管理中间业务同比增长 32%，各个层级客户增长均创下了历史新高，其中战略核心财富客户数和 AUM 增长超过 28%。今年一季度也延续财富管理业务的发展韧劲，财富管理中间业务收入较去年同期实现增长，保险、基金等一些特色领域保持领先优势。

整体而言，我行财富管理业务的特色和相对竞争优势体现在以下几方面：

第一，统筹全行之力发展财富管理业务。2021 年我行新一轮战略启动之初，在总行层面专门成立了财富管理业务推进领导小组，由行长任

组长、分管零售和新兴业务的两位副行长任副组长，凝聚“大财富管理”的发展共识，更高效地协同客户、产品、渠道、人力、科技等跨条线的资源。去年财富管理业务高速增长的同时，也同步带动资产管理、同业托管等协同领域实现可持续发展。

第二，地缘优势和品牌信任度。作为一家以上海为腹地的上市银行，又是上海地区主要的养老金发放银行，拥有着扎实的客户基础和良好的口碑沉淀，这也为我行大力发展财富管理业务创造了得天独厚的先决条件。经过这几年财富管理业务的深化转型，“上银财富”“私人银行”的子品牌已在行业内培育了一定知名度和客户认同感，在公募定制市场、私行权益服务、慈善金融方案等细分领域也打造出行业标杆。近三年，我行财富管理战略核心客户数和 AUM 都实现了翻番。

第三，“久久为功”的经营理念 and 特色打造。围绕“成为面向城市居民的财富管理专家”的战略特色定位，一是构建了开放的合作“生态圈”。目前建立合作关系的金融机构数量近百家。在总对总的合作上，我行持续扩大与头部机构的核心伙伴圈，通过定制化的产品，推动双方合作深度的不断递进。二是丰富了多元的资产配置产品线。我行始终坚持专业投研引领、产品严选优选，积极布局 FOF、TOF、理财子等长期价值导向的投资品种，打造资产配置全品类平台。随着今年我行理财子公司的开业，我行财富管理的专业产品体系将更趋完备。另外，我行前瞻性地布局“跨境理财通”业务，在今年年初成为首批入围试点银行的城商行，目前已有交易落地。相信未来依托沪港台三地“上海银行”平台优势，在粤港澳大湾区居民跨境财富管理领域将开辟出一条“新赛道”。此外，我行亦在着力推进专业队伍建设和数字化转型持续赋能等方面工作。

提问 13：关注到一季度净息差环比略有下滑。随着年初以来持续的 LPR 下降，以及按揭利率、5 年期 LPR 进一步调降，想问下管理层：这些政策对净息差将有什么影响？对二季度以及全年的净息差，我们是如何展望的？我们也关注到近期监管对负债端出台支持政策，包括存款利率市场化调整机制等，想请教下管理层这些政策对负债端带来怎样的帮助？是否有定量的测算？对政策的效果是如何展望的？

施红敏副行长兼首席财务官 回答：

我行 2022 年第一季度净息差略有下降，与市场趋势基本一致。展望二季度及全年净息差表现，从银行业整体情况来看，资产端，去年以来市场利率下行，资产重定价效应不断释放，叠加今年 LPR 的下降对新投放资产定价影响，总体来看，生息资产收益率下行压力较大。负债端，去年存款利率定价机制改革引导新发生中长期存款利率有所下降，预计存款成本有进一步改善的空间，但降幅不及资产端幅度大，预计净息差整体仍有收窄压力，我行情况也是如此。

近期，由于疫情影响，监管出台了一系列新的政策，包括按揭贷款指导价、5 年期以上 LPR 进一步下降，对新发生按揭贷款、对公长长期限贷款定价有一定影响，存量业务中浮动利率贷款将按照约定的频率重定价，预计总体上对今年净息差影响较小，按揭贷款重定价主要发生在明年，预计 2023 年资产收益率受到 LPR 下降的影响相对更大。

关于存款利率自律机制，在负债端的市场化改革进程中，存款利率自律机制发挥了重要的作用，对市场化改革起到了很好的引导和调节作用。最近，国有大行率先下调了三年期的存款定价，对于整个市场的理性定价发挥了积极的作用。我行已积极制定并实施相应的息差政策，一是积极推进大类资产结构调整，提升收益率较高的业务在总资产中的比重；二是进一步强化定价管理，在切实贯彻减费让利、服务实体经济的同时，关注合理定价，进一步提高综合化经营水平；三是顺应存款利率自律机制改革导向，动态调整优化中长期存款定价。

提问 14-15、可否请管理层简要介绍上海银行未来的贷款重点投向和重点客群？此外，关注到上银理财子今年已经开业了，上银理财子与其他同业理财子相比具有哪些差异，如何差别化定位？未来与上银基金将如何协同发展？

朱健副董事长、行长 回答：

目前信贷的有效需求不够，整体信贷投放确实需要加速才能够起到支持经济的作用，这与需求的复苏和恢复也是息息相关的。如果我们针对性的准备工作做得好，未来在信贷需求回升的过程中能抓住的机会也就更多，对此我行也是有所预见和预判，我们也乐见信贷有效需求恢复、信贷加快投放的这一天早日到来。

根据监管导向，以银行为代表的金融行业应重点支持普惠小微、科技创新和绿色发展，这也为银行业的未来重点投向和发展指明了方向，我行也将在普惠小微、科技创新、高端制造业和绿色产业等方面加大信贷投放力度。从客群上来看，以往我行客户集中度比较高，资产投放的行业分布较集中。对公业务端，未来我行将发展更多的中小微客户，在信贷投放标准上“不唯所有制，不唯大小”，重点发展中小微企业客群，大力拓展，综合运用各种产品和手段，例如我行目前大力发展的线上供应链、无接触服务普惠快贷体系等，争取有效客群得到明显拓展。零售业务端，一方面将大力支持个人住房按揭贷款，满足居民对住房的合理需求，满足居民美好生活的愿望，对此我们将始终不渝地支持一手房，也会继续支持二手房等改善性住房需求。另一方面，我行将继续按照监管规定，保持互联网平台贷款规模的相对稳定。互联网贷款的合作贷款覆盖了相当大一部分的居民消费需求，只要有真实的消费场景，我们还是会努力支持消费需求，推动实体经济的健康发展。在此基础上，我行将重点发展具有自主风控能力的个人消费贷款，面向具有有效消费需求的客群，例如城市白领、年轻消费群体和具备新型消费需求的消费客群；此外，我行也将支持场景类消费贷，例如汽车消费贷款，特别是将加大对新能源汽车消费贷款的支持，其次是家装、婚庆等个人高频消费场景的消费贷。未来，我行贷款投放既要满足国家和社会需求的变迁，满足支持实体经济发展的需要，也要面向个人消费需求的变化，更精准地对接服务，达到有效支持经济社会发展的目的。

施红敏副行长兼首席财务官 回答：

我行对于基金子公司和理财子公司这两个子公司的定位从一开始就非常明确，充分体现差异化的特点：一是所服务的客户定位是有差异的。从客户分类来看，上银基金是标准的公募基金，是更市场化的机构，服务的客户以二级市场的投资者和机构客户为主；上银理财在目前阶段主要服务母行的零售客户。从客户分层来看，两家子公司服务的客户的风险偏好也是不同的，上银基金服务的客户风险偏好相对更高些。二是两家机构在专业能力上也存在差异。上银基金作为公募基金，在权益市场中的专业能力建设更加先行，而上银理财依赖于银行端的资产获取能力

则更强一些。上述两方面的差异也决定了上银基金和上银理财这两家机构在未来相当长一段时间内是差异化发展的。

同时，这两家机构也有共性和互补的方面。例如，在服务客户方面，单一客户对于理财产品的需求存在多样性，在这样的过程中，两家机构可以为客户提供组合式的产品销售。在未来专业化能力建设方面，这两家机构也有相互靠拢的趋势，可能程度上不一致，但这样的趋势预计是不可避免的，行内也在推动相关工作。上银基金和上银理财这两家机构的客户结构和市场定位决定未来很长一段时间将形成差异化发展的态势，构建互补、相互协作的发展格局。谢谢。