

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：2026-02

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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4月24日 15:00-16:30 投资者现场及网上提问
地点	公司通过上证路演中心、全景网采用视频结合网络互动的方式召开业绩说明会
接待人员	董事长徐力、行长汪明、副行长张宏彪、首席风险官朱卫、董事会秘书姚晓岗、独立董事陈纓、公司相关部门负责人
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、投资者现场提问</p> <p>1、2026年是国家“十五五”规划启航关键之年，也是贵行新三年战略的开篇之年，新一轮战略愿景依然坚持“打造为客户创造价值的服务型银行”，本次业绩说明会也以“价值领航”为主题，想请董事长深入阐述下，在新一轮战略中，这一愿景是否会有新的内涵？面对当前息差收窄、竞争加剧的行业新形势，新三年战略将通过哪些新打法来实现？</p> <p>立足新征程，本行坚持“打造为客户创造价值的服务型银行”愿景不动摇，过去三年（2023-2025），面对息差收窄、经济周期波动等多重挑战，本行坚持高质量发展，资产规模突破1.5万亿，不良贷款率始终控制在1%以内，ROE显著高于上市银行平均水平，为新三年发展战略的实施奠定了坚实基础。</p> <p>展望未来，面对银行业低增长、低利率、低息差新常态，本行将通过构建三维客户价值创造体系，推动全行实现从规模扩张向价值创造的跨越。功能价值维度，从“人力驱动”向“数智驱动”转变，依托大数据与AI模型智能化改造业务流程，提升客户服务可得性与运营效率，以数智化赋能实现普惠可及、服务提效。专属价值维度，从“资金供给”向“生态赋能”转变，深化“融资+融智”服务，以“鑫动能+”生态平台为载体，为客户对接政策、资本与产业链资源，打造全生命周期综合服务生态，挖掘客户综合价值。情感价值维度，从“交易关系”向“相伴成长”转变，依托“心家园”服务体系，将金融服务嵌入社会治理，深耕养老金融与民生服务，守护百姓财富、筑牢信任根基。本行将以功能价值提效、专属价值增收、情感价值稳基，形成“客户受益、银行增效、长期共赢”的价值闭环，先成就客户，再成就自身，打造成为一家“懂客户、有温度、基业长青”的百年老店。</p> <p>2、新三年战略既是对过往布局的延续与深化，又有许多全新的思路与打法。想请管理</p>

层给大家分享一下，本轮战略期内将通过哪些关键举措确保战略目标的落地？

未来三年，本行战略执行层面，可以概括为“三个聚焦”：也就是聚焦主场、聚焦客户、聚焦自身。**聚焦主场**，深度绑定上海发展脉搏，将上海区位优势转化为发展胜势，深耕产业升级、城市更新、民生工程、乡村振兴、养老金融、同业生态等重点领域；**聚焦客户**，提升综合金融服务能力和一体化经营水平，构建深度协同、价值共生的客户服务新生态；**聚焦自身**，强化风险管理、人才队伍、数字转型三大支撑，以提质增效筑牢发展根基。

“聚焦主场”和“聚焦客户”，这两个聚焦是回答未来增长从哪里来，同时“聚焦自身”，强管理，炼内功，系统性地解决“安全”保障和“效率”提升的问题。本行有信心、也有决心，将战略蓝图转化为实实在在的经营成果，为各位投资者创造可持续的回报。

3、关注到我行今年一季度营收和净利润均实现同比正增长，实现良好开局。请问管理层，一季度业绩双增主要受哪些因素驱动？结合当前经营环境，请管理层介绍下今年的经营思路？

一季度本行营收和净利润实现了同步双增长，利息净收入增速同比转正，净息差单季环比企稳，主要有三个：一是“早投放、早收益”的信贷节奏得到了落实，一季度对公自营贷款余额同比多增；二是财富管理中收增长不错，保险、理财这些代销业务势头良好，一季度中收同比增长16.9%；三是金市业务继续发挥了利润稳定器的作用。

展望全年，本行经营策略明确：资产端加大投放、负债端优化结构、中收端挖掘潜力、管理端提质增效，持续深化战略执行，力争实现营收与净利润双增长，以稳健经营回馈市场信赖。

4、请问沪农在新三年战略中，对于零售业务转型有哪些重点布局？在客户服务、产品创新、场景生态打造上如何实现突破，进一步提升零售业务贡献度与客户黏性？

过去三年，在全行战略坚定引领下，零售业务的转型发展取得了积极进展。一是零售营收占比提升较快，个人业务营收贡献度提升至40.3%；二是零售储蓄存款付息成本压降成果显著，储蓄存款付息率三年累计下降88BPs；三是养老金融特色进一步彰显，养老金融成为本行零售业务发展重要引擎；四是个人贷款业务在行业风险暴露期保持了资产质量的总体平稳，收益贡献相对稳定。

未来三年，本行将以养老金融提质、数智渠道赋能、全客群经营、个贷场景突破为核心，加快将养老代发优势转化为财富管理优势，持续提升零售业务价值贡献与客户黏性，实现客户与本行共赢的高质量、可持续发展。

5、沪农资产质量一直较为稳定，请问管理层在风险管理体系上有何规划，如何长期保持资产质量优势？另外，沪农提出“向不良清收要效益”，目前相关工作取得了哪些成效，后续清收处置还有哪些安排？

本行始终坚持稳健审慎、风险可控、服务实体的风险管理理念，以全面风险管理体系为支撑，通过不断优化授信政策、强化数据驱动的风险管理、健全信用风险诊断机制、数字化赋能授信全流程等方式，持续提升风险管理能力，保障资产质量稳定，为经营业绩高质量增长筑牢风险底线。

后续，本行将聚焦自催能力建设，提升零售资产的催收效能，同时通过债权转让、风险代理等手段，加强不良资产的处置分流，推动不良资产形成规模化的处置效应，从不良资产管理向特殊资产经营不断转型提升。

6、沪农的分红水平长期保持同业前列，在新三年战略内，是否有更明确的中长期分红规划？沪农未来将如何统筹市值管理工作，持续强化股东回报与市场价值？

本行始终高度重视投资人的回报，本行2025年度分红是34.07%，较2024年度提高0.16个百分点，分红水平处于行业领先地位。本行在新三年（2026-2028年）战略规划中，确立了核心一级资本充足率的“合意区间”，在资本充足率水平预期可运行在合意区间的前提下，本行可采取积极的分红政策，保持分红处于行业前列。下一步，本行将着手研究更加清晰、透明的中长期股东回报规划，提升股息率水平，让投资者对行未来的分红水平形成一个稳定、可靠的预期。

回顾2025年，本行积极贯彻落实新“国九条”，包括市值管理指引要求，不断提高公司发展质量、投资价值和股东回报能力。本行会继续以开放坦诚的态度与大家保持交流，更加主动地“走出去”和“请进来”，与各类投资者，无论是大型机构还是中小股东，建立长期、稳定、互信的沟通机制。

二、投资者网上提问

7、根据2025年报披露数据，上海农商银行的核心一级资本充足率达14.44%，居银行业靠前水平，请问数据背后有采取哪些重要举措，资本管理考量的主要因素有哪些？

2025年，本行坚持贯彻资本新规政策导向，积极传导资本约束和价值创造理念，加强资本精细化管理。一是做好资本规划管理，明确资本充足率管理目标和合意区间，强化资本规划与全面预算管理的衔接，动态平衡资本供给与需求；二是发挥资本对业务发展的牵引驱动作用，持续推进经营转型和业务结构优化，加大对普惠、绿色、科技、三农、养老等重点领域的支持力度，提升服务实体经济质效；三是健全完善内部资本管理体系，持续开展经济资本限额管理，合理分配和统筹协调经济资本的使用，优化调整资本考核评价机制，引导资本投向回报更高的业务领域；四是坚持将资本内生积累作为主要资本补充方式，保持盈利水平健康平稳、拨备水平充足合理；五是统筹兼顾股东回报与资本积累，制定行业领先的分红政策，实现股东价值与长期稳健发展的平衡。

展望2026年，本行将以新一轮资本规划为契机，持续强化资本精细化管理能力，为实现高质量发展奠定坚实的资本基础。

8、面对严峻的老龄化形式，上海正积极探索“大城养老”实践，贵行在养老金融方面

的布局有哪些新进展？

本行不断加快养老金融高质量发展实践，形成“三个打造”的“金融为老上海模式”，致力于成为上海市老年客户首选银行。推进分层分类差异化适老服务、特色化产品矩阵、共建养老生态圈，致力为老年客群提供一站式综合服务；形成老年友好服务渠道网络，全市布局350余家网点，打造百余家养老特色网点并开设上海首家社保主题银行；探索养老金融人才队伍培育，组建百名养老服务经理队伍，成立养老金融人才库、博士后工作站等，聚焦“大城养老”主题提升金融与非金融综合服务能力。

2025年末，本行代发养老金客户较上年末增加8.07万户，增幅6.33%，养老金代发量较上年末增长11.69%；管理60岁及以上老年客户AUM较上年末增长8.82%。报告期内，本行获得中国银行业养老金融服务银行天玑奖等多项国家级殊荣，获得业界与市场的高度肯定。

9、注意到公司2025年末企业贷款和垫款余额较上年末增长7.48%，请问贵司在对公贷款投放方面有哪些变化？2026年的投放计划如何？

2025年末，本集团企业贷款和垫款余额4,711.56亿元，较上年末增长7.48%。随着上海经济动能从传统基建向“五个中心”建设的关键领域切换，市场需求呈现结构性分化。本行积极响应市场变化，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，积极对接市、区重点客户和镇村企业，推进园区节能改造，制造业转型、现代服务业升级等领域绿色低碳转型。贷款投向前三大行业门类分别为房地产业、租赁和商务服务业、制造业。

展望2026年，本行计划加大力度推进地方重点项目、城市更新项目、城中村项目的营销落地，同时将科创、绿色金融、先进制造业、战略性新兴产业作为信贷结构调整提升的主战场。

10、我们注意到贵行2025年MSCI ESG评级提升至AA级。近年来上市银行都高度重视ESG管理工作，不断提升ESG评级表现。请问，贵行2025年在ESG管理方面做了哪些积极的举措？

2025年，本行ESG表现获得外部高度认可，国内外ESG主流评级均在全国上市银行中保持领先水平。2025年，本行MSCI ESG评级跃升至AA级，跻身全球同业领先行列。

作为上海市首家承诺遵守联合国负责任银行原则（PRB）的商业银行，本行将可持续发展理念深度融入经营管理与业务发展的全过程，全力服务实体经济、“三农”、小微企业、科创企业和社区居民，在实现经济效益与社会价值共生共荣的过程中，积极践行负责任银行的使命担当。

本行高度重视可持续发展管理，将ESG要素纳入发展战略和经营策略中，建立包括“治理层—管理层—执行层”在内的可持续发展三级治理架构。董事会作为ESG管理的最高领导机构，下设董事会战略、三农与可持续发展（ESG）委员会，全面领导、统筹协调全行ESG工作。管理层设立ESG工作领导小组，由董事长和行长任双组长，研究决策ESG重要事项。执行层由董事会办公室作为全行ESG工作的牵头部门，与总行各部室、分支行和控股子公司

共同推动ESG各项具体举措落地见效。

11、请问在持续深化“政银担”合作方面，有哪些创新产品模式和可复制的经验？

本行持续深化“政银担”合作，围绕特色园区、重点客群及特色场景打造创新产品模式：一是银政担三方联动开展“园区贷”业务，由各区牵头推荐优质企业清单并配套贴息贴费等优惠政策，本行精准对接提供高效融资支持；二是强化重点客群服务，提升支持力度。向本市政府采购供应商企业提供政府采购贷专项担保授信业务，落地全市首单“政采担保贷”；建立“融资+稳岗”联动机制，依托本市人社部门所掌握的企业吸纳就业数据，对符合条件的企业在担保额度与利率上专项倾斜；面向养老机构提供“养老批次贷”专项担保贷款，叠加民政局贴息政策，适配轻资产、长回款行业特点；三是积极开展“民间投资”专项担保业务，针对民营企业中长期经营及投资需求，与市担保中心合作开展“民间投资担保”专项方案，赋能民营企业中长期发展。

12、银行卡手续费及佣金收入同比下降42.51%，原因是什么？接下来有没有一些举措提升非利息净收入？2025年个贷不良率1.56%，较上年末上升0.24个百分点，原因是什么？接下来有哪些举措压降该指标？

本行银行卡手续费及佣金收入下降主要是受借记卡第三方支付手续费减少影响。展望2026年，本集团主要将从以下方面推进非利息净收入高质量发展：一是充分发挥财富管理引擎作用，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；二是持续打造以交易银行为引擎的综合金融服务体系，深化“结算+产品+场景”融合模式，从单一结算向财资管理、票证函、债券承销等多元场景延伸；三是深化宏观与行业研究“以研促投”，密切跟踪市场波动，动态优化资产持仓结构及久期，进一步精细化策略管理。

本行坚持稳健的风险偏好，资产质量保持总体稳定。本行不断强化贷后管理和内部资源整合，通过加强催收、信用类个贷不良批量转让，提升个贷不良现金回款率以及处置效率，整体保持了较为稳定的经营质效。本行将继续深化客群经营，不断完善产品策略，为高质量增长筑牢风险底线。