证券代码:601825　证券简称:沪农商行　公告编号:2024-019

上海农村商业银行股份有限公司

【2023】年度报告摘要

第一节 重要提示

1本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到上海证券交易所网站(http://www.sse.com.cn)仔细阅读年度报告全文。

2本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

3本公司于2024年4月25日召开第四届董事会第三十二次会议审议通过本报告，会议应出席董事17名,实际亲自出席董事15名。张雪雁非执行董事因其他重要公务未能出席会议,委托徐力董事长代为出席并表决;乐嘉伟非执行董事因其他重要公务未能出席会议,委托徐力董事长代为出席并表决。17名董事均行使表决权。本公司部分监事及非董事高级管理人员列席了本次会议。

4本公司年度报告中按照中国会计准则编制的财务报表经毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）审计,并出具标准无保留意见的审计报告。

5经本公司董事会审议的报告期利润分配预案:以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数,对普通股每10股分配现金红利3.79元（含税）,共计36.55亿元（含税）。2023年度,本公司不送股,不进行资本公积转增股本。本预案尚需提交本公司2023年度股东大会审议。

第二节 公司基本情况

1公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	沪农商行	601825	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	徐力（代行董事会秘书职责）	柏正源
办公地址	上海市黄浦区中山东二路70号	上海市黄浦区中山东二路70号
电话	021-61899333	021-61899333
电子信箱	ir@shrcb.com	ir@shrcb.com

注:2024年2月2日,本公司召开第四届董事会第三十次会议,审议通过了《关于聘任姚晓岗首席财务官兼任公司董事会秘书的议案》,聘任姚晓岗首席财务官兼任公司董事会秘书,待监管部门核准其任职资格后,正式履行董事会秘书的职务。正式履职前,由董事长徐力先生代行董事会秘书职责。

2报告期公司主要业务简介

报告期内,本公司保持战略定力,突出价值创造,注重特色培育,全力打造五大金融服务体系,持续加强风险管控,各项业务经营保持良好的发展势头,实现了2023-2025新三年战略规划的良好开端。

（一）零售金融业务

本公司践行客户中心,聚焦价值创造,提升专业化经营、管理赋能和品牌建设,全面深化零售转型,加快高质量发展,为客户提供“金融+非金融”综合化服务体系。报告期内,零售金融板块业务规模保持稳定增长,业务结构持续优化,存贷利差进一步扩大,净营收实现较快增长,贡献度持续提升,价值创造能力不断增强。

零售金融业务关键指标（部分）

单位:人民币千元

维度	项目	2023年12月31日	2022年12月31日	较上年变动（%）
规模	零售AUM余额	745,882,666	696,714,602	7.06
	-储蓄AUM余额	508,323,460	456,309,500	11.40
	-非储蓄AUM余额	237,559,186	240,405,102	-1.18
	个人贷款余额（不含信用卡）	189,886,929	191,101,344	-0.63
	-房产按揭贷款余额	101,936,325	107,821,023	-5.46
	-非房产按揭贷款余额	87,950,604	83,280,321	5.62
客户	个人客户数（不含信用卡客户）（万户）	2,324.60	2,094.41	10.99
	-贵宾及财富客户数（万户）	99.36	91.54	8.53
	-私行客户数（万户）	0.34	0.33	2.64
	代发养老金客群客户数（万户）	121.88	117.68	3.57
	个人线上渠道用户数（万户）	613.29	567.70	8.03

零售客户及管理客户总资产

报告期内,本公司坚持以客户为中心,围绕客户对稳健型资产配置日益增长的需求,从产品、服务、渠道等方面深化经营,有效提升专业化服务能力。聚焦零售重点客群,明晰分层分类经营路径,提升三大“心生活”品牌影响力,加强多渠道联动,加速客户价值转化。报告期末,个人客户数（不含信用卡客户）2,324.60万户,较上年末增加230.19万户,增幅10.99%。零售金融资产（AUM）余额7,458.83亿元,较上年末增加491.68亿元,增幅7.06%。

打造“安享心生活”养老金融服务品牌,推出“伴老账户”,以安享财富规划为载体,打造多元资产组合配置为核心的综合化、差异化、陪伴式特色金融服务。报告期末,代发养老金客户较上年末增加4.20万户,养老金代发量较上年增长11.76%,代发养老金客户零售AUM较上年末增长11.74%。本公司代发养老金客户数在上海地区市场占有率位居全市第二，养老金当年发放笔数占比较上年提升1.08个百分点,提升幅度位居全市第一。

挖掘“月享心生活”代发客户品牌价值,打造客群经营矩阵,适配客群专属1+N产品。报告期内,为持续推进代发企业增值服务解决方案,本公司推出“薪心通”代发平台,围绕企业薪资代发场景,打造集协同办公、薪酬管理、智能代发、电子工资单、财务管理、经营管理为一体的一站式企业综合服务平台,赋能传统企业线上转型。报告期内,本公司代发工资量较上年增长9.78%,代发工资客户零售AUM较上年末增长6.18%。

深化“卡享心生活”工会会员服务内涵,与上海市总工会携手举办“幸福直通车”项目,将优质老字号商品和金融服务送到职工身边,提振城市“午间经济”。同时,本公司进一步加强双卡联动,优化资源配置,将信用卡业务融入客户综合服务方案中,持续提升客户粘性与服务质效,积极践行提振区域消费信心的社会责任担当。报告期末,本公司借记卡累计发卡量2,142.25万张,其中工会会员服务卡（借记卡）累计发卡量598.43万张,较上年末增长4.93%。

财富管理

本公司持续构建以客户多元化资产配置为核心、以稳健为特色的财富管理服务体系。

一是聚焦价值创造,通过差异化定价、资产配置等举措,满足客户实际需求,提升客户满意度及信任度。推动低成本核心存款增长,优化储蓄存款结构,在规模稳步增长的同时,负债成本得到有效管控,实现量质齐升。报告期末,零售AUM余额7,458.83亿元,较上年末增加491.68亿元,增幅7.06%;其中储蓄AUM余额5,083.23亿元,较上年末增加520.14亿元,增幅11.40%;人民币储蓄存款付息率较上年末持续下降19BPs。

二是坚持“稳健”的财富管理定位,不断丰富财富管理产品“货架”,上架新产品500余只,打造适应客群特点的产品组合,形成基础产品与差异化产品有效组合的“1+N”产品服务系列,满足不同客户群体对稳健型财富资产配置的需求,快速推进理财、基金、保险等代销业务,带动财富业务中收有效增长,同比增幅18.59%。

三是强化客户分层分类经营,构建理财专员、贵宾客户经理及私行客户经理三级服务体系,增强专业化服务能力,客户资产配置丰富度进一步提升,以资配为核心的财富管理能力进一步夯实。报告期末,本公司贵宾及财富客户数近100万户,较上年末增长8.53%;理财、保险、非货基金等财富产品首购客户超7万户。

个人贷款

报告期内,本公司稳步实施数字化发展战略,持续推进个人贷款业务资产结构转型与管理体系优化。在市场竞争激烈、同业降价潮席卷下,本公司通过不断强化产品、科技、风控和服务体系的能力建设,实现价值贡献显著提升,推动个人贷款业务高质量发展。

房产按揭类贷款方面,本公司坚决贯彻落实各项房地产政策,持续支持居民合理的自住购房需求;非房产按揭类贷款方面,为积极响应国家恢复和扩大消费的相关措施,助力消费内循环,大力推进绿色金融、“新市民”、汽车消费等贷款，满足百姓对美好生活的追求。报告期内,“新市民”贷款放款金额达10.27亿元,极大提升了新市民的安全感、归属感和幸福感。同时,通过数字化赋能个人贷款业务,逐步实现数字化技术与业务深度结合,大力提升个人贷款业务客户体验及经营管理效能。

在外部经营环境变化及客户信贷需求不足情况下,本公司个人贷款规模基本稳定,与市场整体趋势保持一致。报告期末,个人贷款余额（不含信用卡）1,898.96亿元,较上年末微降12.05亿元,降幅0.63%。受提前还贷潮影响,房产按揭类贷款余额1,019.36亿元,较上年末略降58.85亿元,降幅5.46%;非房产按揭类贷款余额879.60亿元,较上年末增长46.79亿元,增幅5.62%,其中个人消费贷款余额393.46亿元,较上年末增加16.69亿元;个人经营贷款余额486.13亿元,较上年末增加30.11亿元。个人不良贷款余额（不含信用卡）19.15亿元,不良率1.01%。房产按揭类不良余额4.69亿元,非房产按揭类不良贷款余额14.46亿元。应对贷款市场利率下行的竞争环境,本公司通过精细化管理、差异化风险定价策略,个人贷款收益率持续提升,较上年末增长2BPs,个人贷款利息收入增幅3.77%,进一步提升营收贡献,实现个人贷款业务高质量发展。

（二）公司金融业务

本公司紧密围绕国家及区域发展布局,结合新三年战略规划,围绕重点产业、重点区域、重点客群、重点场景,发挥产品、服务、渠道、科技、队伍等综合性金融服务优势,打造“以交易银行为引擎的综合金融服务体系、以三农金融为本色的普惠金融服务体系、以科创金融为特色的科技金融服务体系、以绿色金融为底色的可持续发展金融服务体系”四大公司金融战略布局。报告期末,本公司公司客户总数34.43万户,较上年末增长1.29%;对公贷款余额4,520.23亿元,较上年末增长467.13亿元,增幅11.53%,郊区对公贷款余额占比达62.57%;对公存款余额4,773.21亿元,较上年末增长186.25亿元,增幅4.06%,郊区对公存款余额占比达58.80%;对公存款付息率下降5BPs。

公司金融业务关键指标（部分）

单位:人民币千元

维度	项目	2023年12月31日	2022年12月31日	较上年变动（%）
规模	公司客户融资总量（FPA）	574,685,131	501,729,386	14.54
	-非贷PPA	143,739,447	112,338,079	27.95
	对公贷款余额	462,023,341	406,310,611	11.53
	-制造业贷款余额	93,302,670	81,083,616	15.07
	-科技型企业贷款余额	92,515,644	71,211,935	29.92
	-普惠小微贷款余额	77,927,601	64,113,342	21.55
	-绿色贷款余额	61,430,560	43,567,214	41.00
	对公存款余额	477,321,465	458,696,154	4.06
客户	公司客户数量（万户）	34.43	33.99	1.29
	-对公结算活跃客户（户）	45,016	39,926	12.75
	-科技型企业贷款客户数（户）	3,275	2,460	33.13
	-普惠小微贷款客户数（万户）	5.03	3.41	47.51

交易银行

本公司持续以客户为中心,聚焦交易结算、供应链金融、贸易金融、跨境金融、渠道建设、投资银行、资产管理、财富管理的5+3业务体系建设,深入推进“商行+投行”转型发展,充分发挥核心竞争力,构建以交易银行为引擎的生态金融场景。

交易结算方面,本公司围绕企业在数字化转型中的实际需求,聚焦企业现金管理和多银行服务,输出科技创新成果,持续提升客户体验。推进现金管理业务的场景渗透,通过资金池、鑫易账簿、单位结算卡等产品,深度切入客户日常支付结算和资金管理。有序推进鑫易多银行财资系统2.0研发,探索“业财一体化”综合金融服务。报告期末,财资管理核心客户1,222户,财资业务交易量2,969亿元,对公结算活跃客户达4.5万户,较上年末提升12.75%,对公客户线上渠道人民币交易量达2.73万亿元。

供应链金融方面,本公司持续深入研究行业特性,逐步提升供应链项目的投放规模;发挥本公司专业优势,探索落地一批涉农、助农领域的核心企业;深入一线了解客户需求,全面优化智慧供应链系统客户体验、风险管理水平,增强上游供应商的产品粘性。报告期内,本公司在线供应链金融投放金额合计超50亿元,投放笔数超25,000笔,累计服务近50家本地核心企业,笔均仅20余万元。

贸易金融方面，本公司聚焦票据业务系统开发与业务流程重塑，打造全新的贴现拳头产品“鑫秒贴”,上线新一代票据业务系统,实现对传统电子商业汇票（ECDS票）及新一代“等分化票据”的兼容处理能力,报告期末,本公司票据直贴规模395.44亿元,较上年末增长132.19亿元,增幅50.21%。报告期内,本公司累计贴现客户数1,174户,较上年增加295户,增幅33.56%,全年贴现量上海市场排名上升至第6位。充分发挥贸易金融条线表外产品资本占用少的优势,通过国内信用证、国际信用证及一级市场福费廷等贸易融资产品,积极为客户基于贸易背景定制综合交易银行服务方案,报告期内,本公司信用证发生额折人民币206.25亿元,较上年增加29.22%。推出电子保函3.0,支持500万以下全额保证金的速开模式、一次签订额度合同后多次线上开函的敞口额度模式,直连上海市公共资源交易中心的电子投标保函模式三类场景,满足企业在开函速度、担保方式、申请渠道等维度的多元需求,报告期内,新开非融资性保函近5,000笔,服务开函客户近1,000户,充分支撑“做小做散”经营策略。

跨境金融方面,本公司多场景深入挖掘客户需求,创新业务种类,年内落地全行首笔中概股私有化并购贷款业务,并落地多笔支持“一带一路”绿色项目,在落实跨境融资绿色方向转型的同时,也进一步推动了中资企业走出去、跨境资产结构向绿色金融的优化,切实履行加大对绿色产业、低碳经济等领域支持力度的战略方针。

渠道建设方面,本公司围绕企业网银、企业手机银行、企业微信银行三大对公电子渠道,建设“一主两辅”的大公金条线线上服务体系。报告期内,公司金融业务线上服务能力实现换档升级,全新推出企业网银3.0,重点推进企业手机银行5.0建设,新建企业微信银行,逐步实现对公服务窗口统一。

投资银行方面,本公司围绕“融资+融智”两翼协同的展业模式,实现主流投行产品全覆盖,为客户提供全生命周期的综合金融服务。债券承销业务方面,成功落地上海地区首单“碳中和+乡村振兴”双贴标债券、本公司首单保险公司资本补充债券、本公司首单用途类科创票据+CRMW等6单创新债券项目。报告期内,债券承销金额450.69亿元,承销金额同比增长31.53%,非金融企业债务融资工具承销金额位居全国农商银行主承销商首位,位居上海地区主承销商第5位,较上年末排名上升4位;其中,中长期债券承销金额156.81亿元,位居上海地区主承销商第2位。并购业务方面,着力提升并购金融服务科技企业及实体经济的能级,不断完善覆盖核心企业、核心企业管理层、核心企业股东至集团体系的全方位全链条并购融资需求,形成“融资+融智”的新型业务体系。报告期内,并购业务规模逆势增长34.52%,新增资产数增长24.44%。代理推介业务方面,全力构建涵盖保险、信托、券商、租赁、基金等各类非银机构的撮合生态体系,聚焦普惠金融与科技金融两类客群,充分发挥机构协同与产品互补优势,进一步提升客户综合服务水平。报告期内,代理推介业务规模持续增长,客户数较去年同期实现翻番,其中科技型企业占比超三成。

资产管理方面,本公司资产管理业务服务公司客户经营及交易银行建设的能力稳步提升。总分支行围绕公司客户综合金融服务需求高效协同,全面推进交叉营销,通过定制理财、资产联动、以投拓新等业务模式,满足公司客户多元化的投融资及交易结算需求,提升客户粘性,并有效吸引客户开立对公账户并派生综合金融服务与营销机会,促进FPA+AUM的提质增量和理财业务的综合价值创造贡献。此外,本公司已由中国证监会核准证券投资基金托管资格,报告期内,完成团队组建、系统搭建、制度建设等各项筹备工作,达到法律法规对托管机构的要求,并与多余家基金公司、券商资管公司、信托公司和银行理财子公司等同业金融机构建联,为后续开展托管合作做好准备。

财富管理方面,本公司持续打磨代客产品,做优客户服务体验。人民币代客业务方面,通过丰富相台债、结构性存款等产品种类,结合客户实际需求与跨市场比较研判,为客户提供资产配置、风险规避等资产保值增值策略,着力提升客户活跃度。外汇代客业务方面,加强汇率风险中性宣传,定期开展线上线下汇市讲座活动和客户沙龙活动,通过点对面向泛客户群体宣传、点对点跟进重点客户,创造点面结合、线上线下一体化的服务汇聚点,优化银行与客户的信息对接问题,切实提高全行外汇套保率。

普惠金融

报告期内,本公司坚持践行金融回归服务实体本源,持续提升小微企业、个体工商户、农户及新型农业经营主体等融资可得性,普惠金融信贷产品体系更加丰富,敢贷、愿贷、能贷、会贷的长效机制不断健全。报告期末,本公司普惠小微贷款余额779.28亿元,较上年末增幅21.55%;普惠小微贷款客户5.03万户,较上年末增幅47.51%,客群覆盖面进一步扩展,做小做散经营策略成果进一步显现;涉农贷款余额663.78亿元,增幅3.04%。报告期内,本公司新发放普惠小微贷款加权平均利率4.04%,较上年末下降31个基点。

持续优化普惠小微客群布局和产品体系。报告期内,本公司完善综合经营管理体系,强化多元产品加载,进一步夯实普惠基础客群建设,不断提升普惠小微客户综合服务能力和经营管理水平,客户粘性不断增强。加强营销拓客赋能管理,精准营销1.0项目投产上线,支撑精准拓客,深化提升精准营销质效。以普惠产品体系整合优化为基础,对线下普惠产品进行线上化、数字化创新改造,开发线上积数贷业务,持续优化银税贷、商e贷等产品,不断提升展业效率、客户体验。进一步强化微贷中心下沉经营特色,通过有效筛选,精准定位潜在目标客群,聚焦集中化、批量化,创新营销展业模式,加大客群下沉,服务实体经济。报告期末,本公司普惠在线贷款余额241.52亿元,较上年末增长62.05亿元,增幅超30%,服务户数9,228户,其中,“商e贷”余额211.80亿元,较上年末增长57.32亿元。本公司荣获第二届中国长三角地区融资担保职业技能大赛上海赛区优秀组织奖以及上海市创业担保贷款专项培训优秀合作伙伴称号。

进一步完善流程、机制、队伍建设。报告期内,本公司专注开展普惠业务流程重塑工作,分层、分类制定全流程线上线下重塑方案及具体策略,推进普惠智慧风控系统与对公授信管理系统整合、引入流水尽调系统等数字风控建设,提高作业效率,提升普惠业务流程新体验。加强队伍建设,完成普惠队伍建设试点方案、等级评定体系,不断完善分层、分级组织架构体系,提升普惠队伍战斗力和执行力。完善无缝续贷机制,提升客户续贷融资新体验。推动贷款到期和续贷无缝对接,积极开展以无还本续贷、T+0续贷、循环贷等方式为主的无缝续贷工作。报告期内,本公司累计投放中小微无缝续贷611.74亿元,其中:中小微企业无还本续贷累计发生额199.95亿元,惠及企业2,382家,荣获上海市银行同业公会“2023年上海银行业普惠金融服务优秀案例奖”。

充分运用政策工具突显政策让利成效。报告期内,本公司积极使用央行再贷款资金和各项政策工具,以普惠小微、三农、科技等信贷主体为重点,推动货币政策精准滴灌、有效触达落地,帮助市场主体复苏发展。报告期内,本公司累计运用人民银行再贷款政策发放贷款超过280亿元,合计支持逾5,800户小微企业、小微企业主、农户等信贷需求。此外,对接传导政策性转贷款惠企政策,报告期内,本公司累计使用政策性银行转贷款资金近50亿元,惠及普惠小微企业、涉农主体约1,200户。

持续支持上海地区农村信用体系建设。报告期内,本公司深化银村合作,加大农村金融服务覆盖面,持续推动诚信村逐步翻牌为央行信用村,先后在上海市青浦金泽镇、上海市崇明横沙乡揭牌区域内首个“信用镇”“信用乡”。通过“整村授信”专项活动,完成159个信用村、4个信用（乡）镇认定。本公司与上海市乡村振兴研究中心合作,开展金融助力乡村振兴固定观察点发展行动。各网点与辖内乡村振兴固定观察点开展网格化党建共建,创设网格党建品牌,充分发挥金融对上海市乡村发展的牵引作用,切实提升普惠金融的可获得性、可负担性、可持续性,覆盖率达到90%。

促进涉农领域金融生态体系持续壮大。报告期内,本公司启动新业态农业产业链专项大调研工作,将金融支持农业产业链作为调研主题,陆续走访43家农业产业链核心企业/平台。推动信用风险模型迭代,注重流程化管理。持续为核心企业产业链定制化配套全线上金融服务,报告期内,本公司向476户产业链上农户投放产业链贷款22.90亿元。报告期末,本公司普惠涉农贷款余额142.95亿元,增幅26.28%,服务覆盖面持续扩大,保持“三农”金融服务区域市场领先地位。报告期内,本公司上海市中小微企业政策性融资担保基金管理中心项下对涉农经营主体累计发放贷款超10亿元,持续位列上海市同业第一。

科技金融

本公司持续贯彻“科创更前、科技更全、科研更先”的服务理念,打造以科创金融为特色的科技金融服务体系,探索金融支持上海科创中心和上海科创金融改革试验区建设的有效路径,以专业化做精做优科技金融业务。报告期内,本公司多维度布局四大科技企业拓客渠道,全方位牢筑八大科技金融体系架构,不断提升科技金融专业服务与综合服务能力。本公司荣获“2022年度上海科技金融合作银行优秀奖”“2022年度上海知识产权金融卓越贡献奖”以及“2022年度上海银行业科技金融服务突出单位”等奖项。

稳步做大科技企业基础客群。报告期末，本公司科技型企业贷款余额925.16亿元，较上年末增长213.04亿元,增幅29.92%;科技型企业贷款余额占比达20.47%,较上年末上升2.90个百分点;科技型企业贷款客户数3,275户,较上年末增加815户,增幅33.13%,规模与户数均位列上海同业前列,已累计服务科技型企业近6,900户。科技型企业贷款户均余额进一步降低,其中单户余额1,000万元及以下的企业户数占比74.7%,较上年末提升2.26个百分点。

持续做深科技企业核心客群。报告期末,本公司聚焦高新技术、专精特新、科技型中小企业等委办认证名单企业,已服务上海市近半数“专精特新‘小巨人’”企业和约三成“专精特新”中小企业,其中,上海市175家“专精特新‘小巨人’”企业和1,761家“专精特新”中小企业为公司授信客户,授信余额分别为88.48亿元、388.60亿元，较上年末分别增长41.48%、36.07%，贷款余额分别为74.64亿元、329.37亿元,较上年末分别增长43.82%、37.02%。

着力攻坚科技企业高潜客群。本公司持续推进以行业研究为支撑、以行业发展和企业估值增长为重点参考的服务模式,重点关注企业的科技属性、发展赛道、核心技术、实控人及团队背景等方面,以创投思维为早中期科技型企业提供金融服务支持。本公司在已有产品体系基础上,积极响应监管号召推出以阶梯式利率为定价机制的“远期共赢利息”产品,进一步加大对早中期企业的培育和支持力度。同时,本公司通过制定专项服务产品或方案、优化专属评价体系、配套专项服务团队和审批通道、开展“鑫孵化”基地建设等举措,持续加强对孵化器和投资机构等重点渠道的拓展和建设。报告期末,本公司基金库内投资机构总数214家,较上年末增加60家。

聚力打通科技金融产业客群。本公司聚焦上海“2+(3+6)+(4+5)”产业发展,深耕产业园区,以金融支撑带动产业链循环畅通。报告期末,本公司3,275家有贷户科技型企业主要集中于制造业,信息传输、软件和信息技术服务业,科学研究和技术服务业等行业,户数占比分别为56.42%、16.49%、9.59%。

构建多层次的专营机构体系。报告期内,本公司成立沪上首个总行级的科技金融事业部,与张江科技支行现有业务和模式有机融合、形成合力,逐步打造成为科技金融产品创新与机制优化的研发中心和科技专营团队孵化器;结合上海市科创中心重要承载区的空间布局组建6家科技金融特色二级支行及2个科技金融特色团队,系统性地制定落地实施方案,并在考核、激励、审批、尽职免责等方面施行差异化的配套支持政策,为后续科技金融特色支行及科技金融特色团队的全面推广提供经验范式。

丰富多元化的特色产品体系。报告期内,本公司契合科技型企业“重知识、轻资产”的特征,积极探索集成电路布图等新业态知识产权质押融资业务;推出“鑫动能科创贷”,尝试“中长期授信期限+短期借据期限+年审制续贷”的授信机制;研制“研发贷”专项产品,探究科技创新的信贷投放策略;升级“临港园区科创贷”3.0,目标实现“向早启小、创新驱动、生态打造”;开展数字化转型,推进孵化器企业线上评测小程序及“鑫科快贷”线上营销系统建设;优化临床贷等行业特色服务方案,满足产品处于临床试验更早期的医药研发企业融资需求。报告期末，本公司知识产权质押融资余额突破22亿元，较上年末增长169.73%,荣获“上海知识产权金融创新中心”称号。信贷投向进一步突显“向早向小、中长期、信用”特征,本公司科技型中小企业贷款余额及贷款户数占比分别为80.17%、97.13%。科技型企业无抵押类贷款余额占比62.9%;科技型企业中长期贷款余额占比42.9%。

形成生态化的客户赋能体系。报告期内,本公司持续推进“鑫动能”战略新兴客户培育,联合政府、委办、交易所、投资机构、券商等深入构建科技金融服务联盟“鑫生态”,围绕“鑫动能”客户不同成长周期的发展特点和服务需求,推出“鑫动能”3.0服务方案,在模式、机制、产品、赋能、生态上全面升级,形成以“五专服务+六维赋能”为核心的综合服务体系,突出投商行一体化,强化综合赋能,形成了鑫动能“领航计划”活动品牌,组织开展系列专题活动。进一步加强“鑫动能”品牌传播,提升市场认知与口碑,进而有效加深客户粘性,提升客户价值贡献。报告期末,本公司“鑫动能”库内企业达940家,库内上市企业已达100家,较上年末增加34家,拟上市企业已达89家,较上年末增加19家,培育库企业孵化作用、高成长企业资本市场服务能力更加突出。

绿色金融

本公司积极贯彻落实国家“双碳”战略,践行可持续发展理念,明确提出打造“以绿色金融为底色的可持续发展金融服务体系”,以金融力量推动绿色发展,大力推进绿色金融。

持续健全绿色金融制度体系。报告期内,本公司修订《上海农商银行2021-2025年绿色金融发展战略》,制定《上海农商银行绿色金融管理办法》和《上海农商银行2023年授信投向政策》,印发《上海农商银行关于落实碳减排支持工具、加快资产绿色转型行动方案》《上海农商银行碳减排贷款营销指引》《上海农商银行排污权抵押贷款管理办法》《上海农商银行CCER质押授信业务管理办法》，补齐制度短板,完善业务制度体系。

持续完善绿色金融管理体系。报告期内,本公司以数字化转型为抓手,积极推进绿色金融业务管理系统建设;不断提升绿色金融业务数据治理水平,严格把控数据质量;持续开展绿色金融相关信息披露,年内对外披露本公司首份ESG报告、首份对标国际TCFD标准的环境信息披露报告和首份联合国负责任银行原则（PRB）报告。

积极加强绿色金融产品和服务创新。报告期内，本公司联合主承销中电投融和融资租赁有限公司2023年度第一期绿色中期票据,实现上海地区首单“碳中和债/乡村振兴”绿色中期票据承销发行;落地全行首笔分布式光伏贷款、首笔排污权抵押贷款,与上海浦东水务（集团）有限公司签署合作协议,落地上海市首笔水网改造“节水惠”贷款;作为联合牵头行,落地融和租赁30亿元ESG可持续发展挂钩银团贷款,该笔银团贷款是2023年全市场融资规模最大的人民币绿色银团贷款。

持续加大绿色金融投融资规模。报告期末,本公司绿色信贷余额614.31亿元,较上年末增长41.00%,主要投向节能环保产业、清洁能源产业和基础设施绿色升级;表内绿色债券投资持仓余额115.49亿元,较上年末增长27.84%;资管产品中对绿色债券的配置规模为21.39亿元,较上年末增长28.97%;绿色融资租赁余额101.47亿元,较上年末增长45.19%。报告期内,本公司共承销绿色债券10.5亿元。

（三）金融市场与同业业务

本公司金融市场业务聚焦“交易+代客”双中心建设,面对复杂的金融市场环境,顺应市场趋势,全力应对市场波动带来的不确定因素,抓住有利投资机会,实现资产收益稳中有升。同时,持续加强同业生态圈建设、丰富代客产品种类,以“产品+服务”推动“本行+客户+机构”协同赋能,提升综合化金融服务质效。

投资交易

报告期内,本公司聚焦高质量发展主线,推动金融市场投资交易业务稳健发展。一是贯彻落实中央金融工作会议精神,以投资交易业务助推金融高质量发展,优化资源配置,服务实体经济,加大对绿色、普惠及科创领域的资产投资。二是紧跟经济环境和形势的走向,加强对财政政策、货币政策的跟踪监测,把握市场机会,适时转换策略,灵活调整资产结构,增厚资产收益。三是切实履行公开市场业务一级交易商、银行间债券市场现券做市商、国债及政策性金融债承销商职责,做好流动性传导与做市定价,主动参与政策性银行“城市基础设施”“普惠助学”等主题债的承销工作,践行责任担当。四是积极融入要素市场创新,落地“长三角绿色主题商金债篮子”“中央债券借贷”等多项市场“首单”“首批”业务,加强交易生态共建,支持上海国际经济中心与金融中心建设。

报告期内,本公司成功成为银行间人民币外汇市场即期尝试做市机构,外汇交易业务迈上新台阶。参与自贸FT项下人民币债券投资;成为外汇交易中心FT项下唯一一家农商机构拆借与外币对交易成员。参与外汇交易中心人民币对外汇交易量超3,600亿美元,综合排名连续3年列全市场前40位;外币货币市场交易量超3,400亿美元,综合排名列全市场前20位。两项排名中,本公司均为该项唯一一家农商机构。

报告期内,本公司持续保持市场交易活跃度,荣获中国外汇交易中心“年度市场影响力机构”“市场创新业务机构”“最佳外币交易奖”“优秀人民币外汇货币掉期会员”、上海黄金交易所“最佳询价交易机构”“最佳业务创新贡献机构”、中央国债登记结算公司“结算100强”“担保品业务社会责任机构”“柜台流通式债券业务优秀承办机构”、上海清算所“优秀担保品业务参与机构”、国家开发银行金融债银行间市场“优秀承销商奖”、中国进出口银行“创新合作奖”等各项殊荣。

代客业务

报告期内,本公司积极响应客户需求,着力优化代客产品服务体验,通过高质量服务增强客户黏性。人民币代客业务方面,丰富财富管理产品种类,适时推出短久期柜台债、挂钩新标的结构性存款等产品。择时推出多项投资策略,依托专业化服务能力,在多变的市场环境中为客户规避风险、实现资产保值升值。本公司人民币代客产品活跃客户数同比提升约108%。外汇代客业务方面,积极宣传汇率风险中性理念,完善外汇代客产品体系,致力推动企业客户通过外汇衍生产品规避汇率风险。本公司代客外汇衍生产品交易量约31.85亿美元,同比增长66%。

同业业务

报告期内,本公司持续拓展同业合作的广度和深度,致力于为客户提供一揽子综合金融服务方案,通过多元化产品加载实现价值赋能。一是围绕同业生态圈建设,加强行内多部门联动,升级营销服务拓展体系。二是深耕生态圈客群经营,与同业机构资源共享,挖掘多领域业务合作潜能。三是积极开展同业沟通与合作,维护并拓展全球代理行网络。报告期末,本公司全球代理行机构总数579家,继续保持国内农金系统领先地位。

资产管理

本公司资产管理业务始终坚持审慎稳健的经营策略,以服务客户财富管理需求及实体经济发展为宗旨,持续丰富以稳健策略为主体的理财产品体系,构建以固收类资产为基础、多元化资产配置为方向的投资组合,提高理财资金专业化投资管理及交易能力,围绕区域特色经济发展,加大对重点区域内主体的投融资支持力度,通过综合性金融服务方案为客户创造价值。报告期末,本公司存续理财产品483只,总规模1,818.94亿元,理财规模继续保持全国农村金融机构首位,理财产品兑付业绩保持“0破净”。

丰富理财产品谱系,夯实稳健品牌口碑。紧贴市场和客户需求变化,根据风险收益特征重点布局“安享系列”低波稳健类理财产品,以“低波资产”+“捷余佳值”双策略平滑净值曲线,有效提升产品净值表现稳定性;基于对优质资产的挖掘,进一步丰富私募理财产品期限种类,充分满足客户多元化配置需求;形成“财富+普惠+特色”的“5+X”理财产品体系。

坚持价值创造战略,赋能客群经营管理。聚焦客群特点,针对代发工资、代发社保、工会卡、按揭及理财新客等重点客群发行专属理财产品,促进零售客户整体的支付结算粘性、活跃度、价值创造显著提升。理财产品全面净值化以来,累计为客户创造收益超97亿元。

夯实投研实力质效,发挥专业运作水准。持续加强投研一体化建设,完善涵盖宏观、资金、利率、信用和大类资产配置的全方位研究体系;构建阶梯式产品管理架构,制定产品业绩预警机制,搭建投资经理投资行为分析模型,理财产品投资管理精细化程度再上台阶。

持续增强管理能力,品牌建设卓有成效。报告期内,本公司获得《中国证券报》评选的“金牛奖”、《财视中国》评选的“介甫奖”、《上海证券报》评选的“年度资产管理奖”以及普益标准评选的“金誉奖”等多个奖项，在中证金牛发布的2023年银行理财综合能力排名中连续四个季度蝉联农商行类理财机构第1位。

（四）金融科技

本公司坚定推进“Focus+”数字转型战略,坚持金融科技高质量可持续发展。报告期内,聚焦战略重点,坚持价值创造导向,数字转型顶层设计持续完善,正式发布数字化转型发展战略并迭代编制规划,重点数字化项目稳步推进,为高质量发展注入强劲动能。业务科技融合工作机制持续优化,形成业技互促工作新格局,协同联动工作成效逐步显现。建立流程革新与客户体验工作体系架构,以规范化管理提升服务质效。科技支撑能力明显增强,科技管理体系持续升级,研发流程优化成效显著,研发交付能力有效提升,技术架构、故障治理持续深化。

报告期内,本公司金融科技投入约11.35亿元,同比增长14.05%。报告期末,本公司专职金融科技人员818人,占员工总数9.15%,金融科技人数较上年末增加14.4%;软件著作权数量7个,国家专利5个,其中发明专利3个。

报告期内,本公司荣获中国人民银行金融科技发展奖、亚洲银行家2023年度区域金融最佳合规风险技术实施奖、2023数字金融金榜奖一最佳企业网银奖、上海银行业数字化转型优秀案例、第四届长三角金融科技创新与应用全球大赛金融机构最佳实践奖、第七届农村中小金融机构科技创新优秀案例一科技管理创新优秀案例、第四届中小金融机构数智化转型优秀案例一业务与数据平台创新优秀案例奖、第十四届金融科技创新奖一金融科技赋能业务创新奖、2023年度上海银行业金融科技赋能普惠金融专项立功竞赛一等奖、2023年农信系统网络安全竞赛团队二等奖及网络安全技术能手、第三届中国RPA+AI开发者大赛钻石奖等多个金融科技竞赛和创新奖项。

深化数字化转型顶层设计和机制建设

报告期内,本公司积极推动《上海农商银行2023-2025年数字化转型暨金融科技发展战略》实施落地。公司金融、普惠金融、零售金融、同业金融、运营服务、风险管控六条业务主线在“场景生态化、产品自助化、渠道综合化、经营数字化、风控智能化、营运自动化”六大领域取得新进展,数据支撑板块不断健全,数据治理与数据质量管理体系持续完善。技术支撑板块以“中台化架构、双模化研发、自动化运维、立体化安全、体系化治理”为目标,落实具体举措,加快提升敏捷研发、自主掌控能力。

报告期内,本公司以业务数字化转型目标为锚点,完成第二轮数字化转型暨系统群规划滚动编制,总计覆盖7大专业板块23个系统群,形成400余项工作任务,有效衔接长期发展方向与中短期工作目标,加快促进业务数字化转型与系统体系建设同频共振。

报告期内,本公司广泛开展基层调研,激发一线员工思考并提出数字化转型诉求的热情,当年问题反馈率100%、解决率99%。配套建设“啄木鸟管理平台”,形成全行数字化转型痛难点问题和创新创意的可持续、高效率闭环管理机制,实现知识全行共享、建议达成共识、行动积极共进的良好局面。

（下转B779版）

证券代码:601825　证券简称:沪农商行　公告编号:2024-020

上海农村商业银行股份有限公司

【2024】第一季度报告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

一、重要内容提示

1.本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本季度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担法律责任。

2.本公司法定代表人