上海浦东发展银行股份有限公司

2026 第一季度报告

一、重要提示

1.公司董事会及董事、高级管理人员保证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，并承担个别及连带的法律责任。

2.公司董事长张为忠、行长谢伟及会计机构负责人章蕙声明，保证季度报告中财务报表信息的真实、准确、完整。

3.公司第一季度财务报表未经审计。

二、主要财务数据

1.主要会计数据和财务指标

单位：人民币百万元

项目	本报告期 2026年1-3月	上年同期 2025年1-3月	本报告期比上年同期增减（%）
主要会计数据			
营业收入	46,573	45,922	1.42
利润总额	21,724	20,155	7.78
归属于母公司股东的净利润	17,861	17,598	1.49
归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润	17,903	17,581	1.83
经营活动产生的现金流量净额	91,724	-202,002	145.41
主要财务指标（元/股）			
基本每股收益	0.52	0.57	-8.77
稀释每股收益	0.52	0.52	持平
扣除非经常性损益后的基本每股收益	0.52	0.57	-8.77
每股经营活动产生的现金流量净额	2.75	-6.89	139.97
盈利能力指标（%）			
加权平均净资产收益率	2.32	2.55	下降0.23个百分点
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率	2.33	2.55	下降0.22个百分点
成本收入比	22.41	24.59	下降2.18个百分点
营业收入构成（%）			
利息净收入占营业收入	68.92	62.18	上升6.75个百分点
非利息净收入占营业收入	31.07	37.82	下降6.75个百分点
其中：手续费及佣金净收入占营业收入	13.47	14.45	下降0.98个百分点

	本报告期末 2026年3月31日	上年度末 2025年12月31日	本报告期末比上年度末增减（%）
规模指标			
资产总额	10,305,646	10,081,746	2.22
归属于母公司股东的净资产	833,771	816,914	2.06
归属于母公司普通股股东的净资产	753,852	736,995	2.29
普通股总股本（百万股）	33,306	33,306	持平
归属于母公司普通股股东的每股净资产(元)	22.63	22.13	2.26
资产质量指标(%)			
不良贷款率	1.23	1.26	下降0.03个百分点
贷款减值准备对不良贷款比率	204.79	200.72	上升4.07个百分点
贷款减值准备对贷款总额比率	2.52	2.53	下降0.01个百分点

注：

（1）基本及稀释每股收益、加权平均净资产收益率根据《公开发行证券的公司信息披露编报规则第9号——净资产收益率和每股收益的计算及披露（2010年修订）》计算。

基本每股收益=归属于母公司普通股股东的净利润/发行在外的普通股加权平均数。

稀释每股收益=（归属于母公司普通股股东的净利润+稀释性潜在普通股对归属于母公司普通股股东净利润的影响）/（发行在外的普通股加权平均数+稀释性潜在普通股转化为普通股的加权平均数）。

加权平均净资产收益率=归属于母公司普通股股东的净利润/归属于母公司普通股股东的加权平均净资产。

（2）2026年3月，公司对浦发优之优先股发放股息人民币5.70亿元。在计算本报告披露的每股收益及加权平均净资产收益率等指标时，公司考虑了优先股股息发放的影响。

（3）非经常性损益根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益（2023年修订）》的定义计算。

（4）报告期加权平均净资产收益率、扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率未年化处理。

（5）成本收入比=业务及管理费/营业收入。

（6）归属于母公司普通股股东的每股净资产=（归属于母公司股东的净资产-其他权益工具优先股、永续债部分）/期末普通股股本总数。

2.非经常性损益项目和金额

单位：人民币百万元

项目	本报告期金额	说明
非流动资产处置损益	2	报告期内处置非流动资产
政府补助	24	报告期内获得的非经常性政府补助
其他营业外净收支	-65	其他非经常性损益项目
非经常性损益的所得税影响数	-4	按适用税率计算之所得税
合计	-43	-
其中：归属于母公司普通股股东的非经常性损益	-42	-
归属于少数股东的非经常性损益	-1	-

3.主要会计数据、财务指标发生变动的情况、原因

单位：人民币百万元

项目	2026年1-3月	上年同期	比上年同期增减（%）	变动的主要原因
经营活动产生的现金流量净额	91,724	-202,002	145.41	客户存款和同业及其他金融机构存放款项的现金净流入增加

三、股东情况

1.普通股股东情况

单位：户

报告期末普通股股东总数	151,091
其中，有限售条件股东数量	-
其中，无限售条件股东数量	-

前十名普通股股东持股情况

单位：股

股东名称	期末持股数量	比例（%）	持有有限售条件股份数量	质押、标记或冻结数量	股东性质
上海国际集团有限公司	7,086,834,641	21.28	-	-	国有法人
中国移动通信集团广东有限公司	6,053,495,450	18.18	-	-	国有法人
富德生命人寿保险股份有限公司－传统	2,779,437,274	8.35	-	-	境内非国有法人
富德生命人寿保险股份有限公司－资本金	1,763,232,325	5.29	-	-	境内非国有法人
中国东方资产管理股份有限公司	1,502,726,171	4.51	-	-	国有法人
上海国际集团投资有限公司	1,316,571,025	4.19	-	-	国有法人
信达投资有限公司	1,313,663,708	3.94	-	-	国有法人
富德生命人寿保险股份有限公司－万能H	1,270,428,648	3.81	-	-	境内非国有法人
上海国鑫投资发展有限公司	945,568,990	2.84	-	-	国有法人
中国证券金融股份有限公司	841,543,607	2.53	-	-	国有法人
上述股东关联关系或一致行动关系的说明	1.上海国际集团有限公司为上海国际集团投资有限公司、上海国鑫投资发展有限公司的控股公司。 2.富德生命人寿保险股份有限公司－传统、富德生命人寿保险股份有限公司－资本金、富德生命人寿保险股份有限公司－万能H为同一法人。 除上述情况外，公司未知上述股东之间有关联关系或一致行动关系。				

注：富德生命人寿保险股份有限公司的股东资格尚待国家金融监督管理总局核准。

2.优先股股东情况

单位：户

	代码	简称	股东总数
报告期末优先股股东总数	360003	浦发优1	39
	360008	浦发优2	25

前十名优先股股东持股情况

浦发优1

单位：股

股东名称	期末持有数量	占比（%）	所持股份类别	质押、标记或冻结数	股东性质
光大永明资管－光大永明资产聚优2号权益类资产管理产品	22,940,000	15.29	境内优先股	-	其他
中国平安人寿保险股份有限公司－万能－个险万能	11,470,000	7.65	境内优先股	-	其他
中国平安人寿保险股份有限公司－分红－个险分红	11,470,000	7.65	境内优先股	-	其他
中国平安财产保险股份有限公司－传统－普通保险产品	11,470,000	7.65	境内优先股	-	其他
华宝信托有限责任公司－多策略优选5号证券投资集合资金信托计划	11,465,455	7.64	境内优先股	-	其他
中诚信托有限责任公司－宝富4号集合资金信托计划	11,434,745	7.62	境内优先股	-	其他
光大证券资管－光证资管鑫优3号集合资产管理计划	7,290,000	4.86	境内优先股	-	其他
泰康人寿保险有限责任公司－分红－个人分红－019L－FH002P	5,770,000	3.85	境内优先股	-	其他
全国社保基金三零四组合	5,350,000	3.57	境内优先股	-	其他
交银施罗德资管－交银施罗德资管卓远1号集合资产管理计划	5,000,000	3.33	境内优先股	-	其他
前十名优先股股东之间，上述股东与前十名普通股股东之间存在关联关系或属于一致行动人的说明	中国平安人寿保险股份有限公司－万能－个险万能，中国平安人寿保险股份有限公司－分红－个险分红，中国平安财产保险股份有限公司－传统－普通保险产品为一致行动人。除上述情况外，公司未知上述股东之间有关联关系或一致行动关系。				

浦发优2

单位：股

股东名称	期末持有数量	占比（%）	所持股份类别	质押、标记或冻结数	股东性质
中国人民财产保险股份有限公司－传统－普通保险产品－008C－CT001沪	34,880,000	23.25	境内优先股	-	其他
中国平安人寿保险股份有限公司－分红－个险分红	20,360,000	13.57	境内优先股	-	其他
中国平安人寿保险股份有限公司－自有资金	19,500,000	13.00	境内优先股	-	其他
中国平安人寿保险股份有限公司－万能－个险万能	19,500,000	13.00	境内优先股	-	其他
光大永明资管－光大永明资产聚优2号权益类资产管理产品	10,460,000	6.97	境内优先股	-	其他
中国平安财产保险股份有限公司－传统－普通保险产品	10,450,000	6.97	境内优先股	-	其他
光大证券资管－光证资管鑫优3号集合资产管理计划	5,000,000	3.33	境内优先股	-	其他
中诚信托有限责任公司－汇赢128号集合资金信托计划	5,000,000	3.33	境内优先股	-	其他
中信建投基金－中银优享33号集合资产管理计划	3,490,000	2.33	境内优先股	-	其他
厦门国际信托有限公司－壹鹭通达6号集合资金信托计划	3,000,000	2.00	境内优先股	-	其他
前十名优先股股东之间，上述股东与前十名普通股股东之间存在关联关系或属于一致行动人的说明	中国平安人寿保险股份有限公司－分红－个险分红，中国平安人寿保险股份有限公司－自有资金，中国平安人寿保险股份有限公司－万能－个险万能，中国平安财产保险股份有限公司－传统－普通保险产品为一致行动人。除上述情况外，公司未知上述股东之间有关联关系或一致行动关系。				

四、管理层讨论与分析

1.公司总体经营情况

2026年是公司深耕实体经济、践行数智化战略的深化之年。报告期内，公司深入贯彻党中央、国务院和上海市委、市政府决策部署，认真落实监管要求，紧扣数智化战略核心，坚持高目标引领、高标准执行、高效率协同、高价值创造“四高”要求，以“强赛道、优结构、控风险、提效益”为经营主线，凝心聚力，锐意进取，经营实现良好开局。

资产负债规模稳中有进。报告期末，本集团资产总额为103,056.46亿元，较上年末增加2,239.00亿元，增长2.22%；其中，本外币贷款总额（含票据贴现）为58,310.31亿元，较上年末增加1,270.58亿元，增长2.23%。本集团负债总额94,642.47亿元，较上年末增加2,069.31亿元，增长2.24%；其中，本外币存款总额为57,791.60亿元，较上年末增加1,967.25亿元，增长3.52%。

经营效益稳中向好。报告期内，本集团实现营业收入465.73亿元，同比增加6.51亿元，增长1.42%。实现归属于母公司股东的净利润178.61亿元，同比增加2.63亿元，增长1.49%；归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润179.03亿元，同比增加3.22亿元，增长1.83%；持续深化主动资产负债管理，经营韧性增强，集团净息差水平企稳微升，实现利息净收入321.03亿元，同比增长12.43%；统筹推进精细化管理，成本收入比为22.41%，同比下降2.18个百分点。

业务结构稳步调优。报告期末，本集团贷款总额在总资产中的占比为56.58%，“五大赛道”继续发挥贷款主要增长极作用。本集团存款总额在总负债中的占比为61.06%，较上年末上升0.76个百分点；其中，活期存款规模2.27万亿元，较上年末增加1,873.77亿元，在存款总额中占比为39.20%，较上年末提升1.97个百分点；零售存款规模1.83万亿元，较上年末增加929.77亿元，在存款总额中占比为31.61%，较上年末提升0.56个百分点，整体资产负债结构持续优化。

资产质量稳定改善。报告期内，本集团坚决贯彻国家方针政策，坚持“控新降旧”并举，以优质客户“白名单”机制引导信贷投向，加大存量不良资产处置力度；以人工智能技术为驱动，综合运用模型、规则与策略，构建“线上+线下”“智能+人工”深度融合的数智化风控体系，资产质量持续向好。报告期末，本集团不良贷款余额、不良贷款率较上年末实现“双降”，其中不良贷款余额718.20亿元，较上年末减少1.70亿元；不良贷款率1.23%，较上年末下降0.03个百分点；风险抵补能力持续提升，拨备覆盖率204.79%，较上年末上升4.07个百分点。

集团协同稳中提质。公司持续推进集团一体化发展战略，丰富金融牌照，优化协同机制建设，提升子公司行业竞争力。一季度，集团子公司营业收入和净利润延续向好态势，行业排名稳步提升，经营绩效和集团贡献度持续增强，协同赋能效应有效释放。

2.公司主要业务情况

2.1 公司金融业务

报告期内，公司锚定数智化战略不动摇，推动十大经营策略精准落地。深化产业与区域研究，精准描绘产业行业地图，优化区域布局，积极支持新质生产力发展，助力加快建设金融强国。坚持以客户为中心，落实“客户强基工程”，夯实客户底盘，深耕客户经营，不断深化分层客户经营模式，推进客户经营与一体化服务融合，整合集团全牌照资源，构建“商行+投行+生态”融合服务模式，提升客户全周期服务体验。

报告期末，公司业务客户数达到256.81万户，较上年末增加4.52万户，增长1.79%；报告期内，新开客户同比多增超9,100户，位居股份制银行前列。

对公存款业务

报告期内，公司通过高质量拓客经营不断实现客户稳步增长和客群结构优化，积极探索对公客户全账户生命周期线上化经营策略，围绕企业账户全生命周期，形成周期型策略和触发型策略，通过组合拳实现“获客-留客-活客-价值深挖-资金留存”价值闭环。一方面，公司坚持存款来源综合化经营思路，进一步深化客户结算场景经营，强化结算与存款产品的组合配置，持续构筑结算性存款流量留存体系。另一方面，紧抓财政增量资金市场机遇，通过数智化手段跟进资金流向的重点领域和实体，精准把握资金交易脉络，充分发挥存款主动管理效能，实现了对公存款规模的稳健增长。

报告期末，母公司对公存款余额39,180.58亿元，较上年末增加1,076.84亿元，增长2.83%。

对公贷款业务

公司积极践行国家重大战略部署，坚持服务实体经济，持续提升金融服务质效。一是服务以先进制造业为骨干的现代化产业体系建设，持续加大对制造业及战略新兴产业领域的资产投放。公司聚焦传统产业转型升级、新兴支柱产业提质增效、“两新”等重点领域，立足公司产业地图与行业研究，不断强化对重点区域、重点产业、优质客户的资产布局，落实金融支持新型工业化的各项举措。二是立足现代化基础设施体系，以“两重”、“两型”领域作为重点，“十五五”规划重大工程等国家重大项目为抓手，持续深耕传统基础设施和新型基础设施领域。同时围绕重点区域发展辐射战略，持续优化公司区域资产布局，促进区域协调发展。报告期末，母公司对公贷款（不含票据贴现）余额36,669.06亿元，较上年末增加1,886.57亿元，增长5.42%。

投资银行业务

浦赢并购方面，报告期内，顺应并购市场持续活跃的发展态势，公司紧跟政策导向，抢抓市场机遇，加大对六大并购场景的推动力度，积极建设并购标的库和投资人生态体系，进一步巩固了“要并购，选浦发”的市场品牌形象。报告期末，境内外并购贷款余额2,626.54亿元，较上年末增长8.02%，余额位居股份制银行领先地位；报告期内，新发放境内外并购贷款389.11亿元，同比增长9.26%，“浦赢并购”超级产品发展进一步提速。

债券承销方面，公司以提质增效、创新驱动为核心，全面提升投行轻资本业务综合效能，报告期内，公司主承销债券405只，主承销金额1,283.06亿元，其中绿色债券金额共计816.29亿元。

现金管理业务

报告期内，公司持续推进北斗司库产品迭代焕新，打造畅享、悦享、尊享三大版本，以四级生态运营体系为核心载体，聚焦客户全流程服务体验。已落地司库项目超6,500个，覆盖国资国企、供应链金融、跨境金融、科技金融等特色行业客群，通过数智化技术助力企业不断增强战略决策深度与风险管控力度。

科技金融业务

报告期内，公司聚焦集团数智化能力提升，持续打造科技企业首选伙伴银行，锻造超级产品“浦科贷”产品矩阵，服务科技企业全生命周期需求，从客户体验出发持续优化渠道流程，业务规模实现快速增长，服务企业超6,700家，贷款余额超1,500亿元。深化数智化拓客和评价应用，通过“味香榭·科技企融数智系统”触达科技企业新增授信超1,800家，基于“科技五力模型”为近7,500家企业提供融资超1,000亿元融资。打造投资机构专属产品“投后管家”，有效服务股权投资生态圈，实现基金托管超2亿元。服务区域科技创新发展，在北京、西安等多地树立保贷联动合作样本。全生命周期服务科技企业，升级集团大科创模式，构筑开放协同的科技金融新生态。深化“商行+投行+生态”服务模式，将客户服务从传统存贷授信延伸至绿足迹管理、ESG评级等多方面。与国内知名高校开展广泛合作，设立上海交通大学—浦发银行科技金融实验室，深化复旦大学科学家创业营合作，加速科技成果转化落地。推动创孵服务机制建设，提升“外滩FTC”运营质效，累计新注册企业95家。推进“科技金客厅”生态服务拓展，聚焦企业家资产规划，技术成果转化、股权融资等多元需求，累计开展主题活动超1,900场，链接各类生态伙伴近10万家。

公司科技金融贷款保持较好增长，报告期末余额稳居万亿元以上；公司服务科技企业达25.8万户，服务全国科技企业上市公司超八成，作为首家股份制商业银行参加中国人民银行、科技部、金融监管总局、中国证监会联合召开的科技金融工作交流推进会。

供应链金融业务

报告期内，公司坚定推进数智化供应链金融发展，抢抓产业链供应链转型升级重大历史机遇，持续迭代升级“浦链通”供应链金融产品，不断提升服务质效，为做好金融“五篇大文章”注入坚实动能。公司锚定打造产业数字金融一流服务商的目标，聚焦国家产业升级、战略性新兴产业等重点领域，精准赋能实体经济高质量发展，在完善产品效能、扩面客户服务、深化行业研究等方面确立了明确的年度里程碑。公司持续深化场景创新，先后落地国粮链贷、全国首单国铁运单证等标杆项目，以专业化、数智化、场景化的供应链金融方案，畅通产业链资金循环，缓解中小微企业融资难题，切实以金融活水滋养实体经济，为保障产业链供应链稳定高效、服务国家发展大局贡献更大力量。

截至报告期末，公司供应链金融业务累计服务活跃供应链上下游客户43,195户，实现在线供应链业务量2,366.04亿元，同比增长47%。超级产品“浦链通”业务已累计服务1,796个核心企业，24,172个供应商，融资余额970.19亿元，当年新投放371.99亿元，同比增长8.24%。

绿色金融业务

绿色信贷方面，报告期末，公司绿色信贷余额7,383.57亿元，较上年末增加309.83亿元，增长4.38%，规模位居股份制银行前列。公司积极支持零碳园区建设，落地首批国家级零碳园区贷款业务，推进浦发银行碳账户4体系，创新落地基于碳账户的降碳挂钩贷款业务。报告期末，零售信贷绿色新能源汽车贷款规模为219.22亿元，较上年末增加27.38亿元，新能源汽车贷款余额占汽车贷款余额比例达52%，实现金融服务与车主生态场景的融合，助力绿色金融快速发展。

绿色债券方面，报告期内，公司承销绿色债务融资工具28.01亿元；深化赛道融合战略，落地多单“跨境+绿色”“科技+绿色”主题债券；持续加强绿色金融创新，落地绿色两新债券、学生绿债等创新产品，以多元化产品矩阵服务实体经济绿色转型。报告期内，公司承销绿色政策性金融债52亿元，新增投资本币绿色债券86.90亿元，新增投资绿色相关资产支持证券8.64亿元，开展外币绿色债券交易2.59亿美元。

普惠金融业务

报告期内，公司以数智化为核心驱动，持续完善数智普惠新发展体系。构建“前店后厂、协同一体”的获客和服务模式，线上深耕“浦惠来了”平台流量，通过“智惠探针”普惠客户意愿模型，行为评分模型精准筛客和有效活客，促进潜客转化；线下深耕网点阵地，深化普惠特色支行、小微及个贷中心建设，实现普惠服务“广覆盖、深触达、有温度”。深度打磨“浦惠贷”超级产品，构建数智化优势。其中，惠闪贷聚焦场景深耕，精准挖掘特色产业集群、交易市场、科技/工业产业园区及优质客户上下游等核心场景，实现客群精准触达与批量拓展。惠链贷完成2.0+版本优化升级，通过打造范式供应链金融服务，有效提升单链综合产能与资源配置效率，强化示范项目的引领效应。惠抵贷持续迭代产品功能，在“浦惠来了”APP搭建新客快速受理入口，以极简流程全面优化客户体验。丰富融资易续贷功能，实现个人抵押类经营贷续贷全覆盖，切实提升客户融资可得性。截至报告期末，“浦惠贷”超级产品余额超1,520亿元，较上年末增长6.08%。

报告期末，公司普惠两增贷款规模5,367.28亿元，较上年末增加127.37亿元，持续保持较高增速，增量继续保持股份制银行第二位；普惠对公客户数新增4,064户，增量居股份制银行第一位。

战略客户经营

报告期内，公司结合国家“十五五”规划重点产业，持续打造战略客户行业经营范式，围绕“四量”（存量、增量、变量、流量）经营举措，持续深化“四力”（算力、消费力、动力、运力）核心行业研究和经营体系，组织专班、要客工作室等企业级柔性工作组织，赋能行业核心客户深度经营，并辐射产业链、生态圈，聚焦重点区域经营，通过系列“花季行动”将“1+N+C+X”的客户全量经营模式在重点区域战略客户客群中推广复制，切实增强“全国服务一家”的综合服务能力，打造重点客群服务的样板间，实现区域经营与国家战略同频共振。强化赛道协同联通，围化数智化拓客策略与集团一体化经营，结合五大赛道拓展客户全链条服务机会，全面推进高质量战略客户经营布局。

报告期末，总行战略客户人民币对公存款日均余额10,289亿元，较上年末增加244亿元，增长2.43%；本外币对公贷款（含离岸、海外）余额10,096亿元，较上年末增加304亿元，增长3.10%。总行战略客户集团新开户332户，带动存款37.37亿元；生态圈客户新开户601户，在线供应链业务量约707.19亿元，覆盖71%总行战略集团客户。

机构客户经营

报告期内，公司始终坚持服务政府、服务民生的宗旨，面向全国各级党政机关、事业单位和社会组织等各类机构客户，打造专业服务体系。公司不断提升中央部委合作服务质效，2025年度中央财政专户开户银行代理业务综合考评获评“优秀”，住建部商贷数据交换系统正式上线。公司持续深化机构客群专业化服务体系，与清华大学、中国人民大学、瑞金医院、上海财经大学等多家知名高校医院合作进一步深入。

报告期末，公司机构客户对公人民币存款余额突破6,700亿元，创历史新高。

2.2 零售金融业务

报告期内，公司坚定落实数智化战略全面深化年的各项要求，锚定打造“客户首选、市场一流、智慧卓越的财富管理银行”目标，坚持“数智化、均衡化、专业化、生态化”方向，多点发力、持续锻造核心竞争力。把握市场机遇深耕财资金融，依托赛道专班机制，以财富管理和资产管理为“两翼”，形成“五维”支柱体系建设方向，全面提升客户财富管理服务能力。强化集团内部协同，增进与外部专业机构、平台生态共建，构建贯通线上线下全渠道、无缝衔接、全旅程覆盖的服务模式。积极服务国家战略，坚持促消费与惠民生相结合，各分行因地制宜，积极推动当地消费券发放、财政贴息等政策与行内优惠的叠加转化；深度参与上海“国际消费中心城市”建设，积极打造“购在中国”品牌，广泛提升惠民消费便利体验。持续推动养老金融服务体系实践落地，携手合作伙伴持续打造“金融+健康”范式，不断丰富养老生态特色，纵深推进数智赋能与创新，数字人民币建设实现里程碑式突破，正式获取数字人民币2.0运营机构资质，成为扩容后首批准入银行。

零售客户经营

报告期内，公司整合集团资源，加快推进“一个客户、多个产品、一家集团、一站式服务”的落地实践，创新建立专班工作机制，加强重点客群的综合经营。围绕全渠道拓客、全生命周期经营、全链路协同，加强产品服务支撑和队伍融合协同，持续深化分层分类分群经营。形成线上远程集约化和线下厅堂一体化标准服务规范，强化线下线上服务承接；升级数智化客户经营工具平台，提升服务效能。

报告期末，公司个人客户（含信用卡）达到1.73亿户，较上年末增加244.54万户；客户结构增长向好，月日均金融资产5万元以上客户数达到483.12万户，较上年末增加13.86万户。

零售贷款业务

报告期内，公司积极响应国家政策，聚焦居民刚性和改善性住房需求，持续加大住房贷款投放力度，以数字化转型为抓手，优化业务流程和体验，切实满足群众安居梦想，助力房地产市场平稳健康发展。紧密围绕居民的真实消费场景需求，持续提升消费金融服务水平，推动消费贷款投放。浦闪贷致力打造4.0全生命周期数智化经营体系，聚焦“场景+贷款”模式落地，将存量授信客户的支用与支付环节自然融入消费流程，持续提升服务质效。报告期末，母公司零售贷款余额19,070.19亿元。

财富管理业务

报告期内，公司积极打造以客户为中心、以资配为核心的大财富管理体系。推进以资产配置服务为引领的财富管理综合平台服务模式，升级财富AI智能体，建设财富顾问队伍，提升财富管理服务专业能力。构建“4+N”业务支柱体系，以存款、理财、保险、基金为四大关键支柱，以三方存管、贵金属、国债等为特色小支柱，四极共发力，N点创特色。报告期内，公司存款规模增长良好，“灵活+”理财产品扩容升级，保险业务价值有效提升，基金业务实现结构优化和销量提升，三方存管高质量客户快速增长。公司重点升级打造财富活动体系、财富顾问体系、财富数智体系、财富生态体系和财富风控体系等五大赋能体系。“财富时光之旅”系列活动广泛开展，品牌形象日益深入人心。报告期末，公司管理个人AUM余额（含市值）47,647.34亿元，较上年末增加1,002.01亿元，增长2.15%。报告期末，母公司零售存款余额18,156.41亿元，较上年末增加879.36亿元，增长5.70%。

传承保险业务

报告期内，公司升级浦发“企明星”服务平台、“浦银寰球”海外服务平台、“浦和人生”财富管理信托账户的特色经营服务体系。“浦发企明星”加快生态协同提质升级，搭建ESG公益金融服务联盟，融入集团科技金融服务体系，精准赋能科创企业家综合服务。“浦银寰球”海外服务平台深化集团协同策略，落地集团子公司上海信托首单离岸信托，提升了全球服务影响力。“浦和人生”财富管理信托账户深化银行、信托、保险多方协同，聚力打造银信保生态圈，构建客户财富传承与保障需求的特色经营服务体系。

养老金融业务

报告期内，公司切实履行“金融为民”使命，加速推进“12345：一体、两翼、三类客户、四大载体、五大行动”养老金融服务体系实践落地。养老金金融方面，报告期末，个人养老金账户规模达229.62万户，较上年末增加26.30万户，净增入金规模同比增长36.2%；养老金托管规模达5,645.97亿元，较上年末增加65.64亿元。养老服务金融方面，持续打造银发友好型银行，银发客户金融资产服务规模首次突破万亿元，适老化服务标准加快落地全行。报告期内灾爱版手机银行服务218万人次；面向备老客户优化“规划+产品+服务”一站式服务，升级养老规划2.0，已优选上架超200款个人养老金产品。养老产业金融方面，承销落地全行首单支持养老产业债券，拓宽养老产业融资渠道；报告期末为银发经济投放贷款支持余额已达231.74亿元。养老生态建设方面，联合国内头部保险金融机构深化打造“金融+健康”生态服务范式，“守护记忆·爱心网点”公益创新模式在5省市落地。报告期内，公司荣获《亚洲银行家》2026年度全球卓越零售金融服务“2026年度亚太区最佳养老金融服务”奖项。

借记卡及支付结算业务

报告期内，公司积极践行金融惠民责任，围绕餐饮、商超、出行等民生消费场景，开展“新春焕新季、悦享活力季”四季主题支付立减、“靠谱星期五”领优惠券、“月月享十惠”抽红包等系列活动，升级“惠老支付日”银发专属支付权益，普惠银发客户。响应促消费号召，开展国补消费券叠加支付优惠活动，切实降低居民消费门槛，提振消费市场活力。

报告期末，公司借记卡累计发卡量11,394万张；报告期内，互联网支付月活客户1,081.83万户，交易笔数6.77亿笔，交易金额3,261亿元。

信用卡业务

报告期内，公司聚焦促消费惠民生，持续开展各类政银合作、国补以旧换新、有奖发票等场景创新举措，紧抓消费支付新趋势。聚焦特色客群，围绕客户全生命周期推进一体化经营。针对爱宠客群，发行浦发银行美国运通消主卡，上市首周实现快速发卡破最；持续深耕跑友客群，报告期内开展15场马拉松完赛打卡活动，实现赛事场景融合；上线浦大喜奔卡3.0版，以零售双卡客群为主开展浦发合伙人活动，推动双卡融合获客四场景化突破。优化客户组合结构和质量，加大整体生息经营参透深度。依托“小浦车分期”平台不断深化“车生态”建设。报告期末，信用卡及透支余额3,805.75亿元。

2.3 金融市场与金融机构业务

报告期内，公司坚持通过数智化手段，持续完善金融机构客户分层分类经营，做深做实“自营投资交易+浦银避险代客”双轮驱动的金融市场业务经营模式，进一步推动托管业务的协同经营，在复杂市场环境下保持稳健发展。公司投资交易能力、产品创新能力及市场影响力持续增强，在服务实体经济、支持国家战略等方面发挥了积极作用。

金融机构客户经营

报告期内，公司深化金融机构客户经营，构建合作生态。强化与政策性银行在“一带一路”建设、科技创新、绿色发展等战略领域的生态链接，共同服务国家重点基础设施建设，助力新型政策性金融工具落地。深化与国股银行在跨境、银团等领域的特色化合作，推动GMV交易总量不断提升。报告期末，合作金融机构一级法人客户约3,300家，与公募基金、保险资管、信托、银行理财、券商、期货等持牌非银资产管理机构合作覆盖度达80%。公司与全国20家金融要素市场机构达成战略合作，获得要素市场各类资格80项。

投资交易业务

公司紧跟宏观政策导向和市场变化，强化投资组合精细化管理与交易策略运用，把握市场波段交易机会，持续提升跨资产、跨市场配置能力，有效增厚组合收益。柜台债业务保持良好发展态势，报告期末金融机构客户柜台俏托管账户数超4,200户，创新落地柜台市场同业存单一二级联动业务，为金融机构客户配置短期限资产提供更加高效的工具。持续发挥金融服务实体经济功能，围绕金融“五篇大文章”等重点领域加大配置力度，报告期内新增相关主题债券投资238亿元，同比增长超60%。推动票据业务与客户综合经营深度融合，报告期内累计办理银票及财票贴现业务3,247亿元，服务企业客户超6,000户，其中小微企业占比超70%。

公司持续提升产品创设能力，报告期内落地全市场首单绿色环保熊猫债信用衍生品交易、首单挂钩以“玉兰债”模式发行的离岸债券信用衍生品交易、首批离岸中国国债作为合格担保品冲抵ISDA项下非集中清算衍生品交易初始保证金业务，助力提升上海国际金融中心的全球资源配置能力和风险管理能力。达成全市场首批北欧货币外币交易、首批以人民币结算的外币对数字期权交易等，进一步提升市场流动性供给能力。

浦银避险业务

公司“浦银避险”品牌建设持续深化，连续第八年发布浦银避险市场展望蓝皮书，为各类市场主体提供专业、前瞻的策略参考。持续丰富固定收益、外汇、贵金属及大宗商品等领域产品体系，精准把握企业出海等战略机遇，加速业务线上化转型，提升客户综合服务水平，夯实品牌核心竞争力。

资产托管业务

公司深化结构转型与协同融合，以创新驱动和数智赋能提升服务质效，推动托管业务从业绩支撑向价值引领、从专业服务向生态构建跨越升级。报告期内，成功引入两只行业首批商业不动产公募REITs项目，落地多单政府产业基金托管，市场影响力不断增强。

报告期末，托管业务（含资金监管业务）规模20.85万亿元，较上年末增长3.17%。报告期内，实现托管业务（含资金监管业务）收入7.40亿元，同比增长6.32%。

2.4 跨境及境外机构业务

报告期内，公司积极应对产业链出海新形势，不断完善跨境金融服务体系，打造“跨境+”服务生态圈，以高效、专业、优质的服务护航中资企业全球化发展。

客户经营

整合离岸、自贸、境外分行和海外投行等跨境服务资源和平台，为客户出海提供多元化、全场景跨境金融服务。聚焦新能源汽车、白色家电、清洁能源发电、采矿冶炼等产业全球布局，加快打造产业链出海跨境服务全链条加载。积极参与外汇展业改革，为优质企业提供便利化跨境结算服务。报告期末，总分行战略客户海外贷款余额2,047亿元人民币，较上年末增长8.65%。

产品服务

“跨境开卡”拳头产品显著发力，落地多项行业标杆业务，报告期内发放跨境开卡贷款超132亿元人民币，报告期末跨境开卡贷款余额650亿元人民币。跨境托管扩面上量，落地市场首批离岸通专户项目，集团境内外联动不断深化，报告期末跨境托管业务规模达1,387亿元人民币，较上年末增加62亿元，增长4.68%。跨境避险业务增速突出，报告期内业务交易规模2,760亿元人民币，同比增长86.7%。跨境结算清算提质增效，获批成为人民币对印尼卢比区域市场交易参与行，为境内外币支付系统提供澳元、英镑、加元、瑞士法郎等四个币种的账户清算服务。多币种经营持续深化，推进马来西亚林吉特、印尼卢比、阿联酋迪拉姆等特色币种功能建设。贸易融资加快模式创新，报告期末跨境贸易融资规模超703亿元人民币。

生态建设

持续提升“金融+非金融”跨境服务生态建设，打造“全球合作伙伴”生态圈，推进境外业务网络搭建。报告期末，境外司业投信客户达174家。CIPS系统公司间接参与客户数124家，全行业排名第二。携手太平洋保险、国泰海通在首届海外投资与综合服务展洽会开幕式上联合发布《跨境资金融服务方案》，票赋交融，倍增共赢，全方位打造报、证、保一体化服务企业全球化经营的金融样本。全新升级《跨境综合服务方案2.0》，以数智化建设为核心全面提升跨境服务能力，高效对接客户跨境展业需求，携手各类合作伙伴打造跨境服务生态，为企业出海搭建全链条服务体系，实现跨境产品迭代与服务理念双重升级。

境外机构

做强沪港（香港）、沪新（新加坡）、沪伦（伦敦）三线联动，持续提升境外机构对客户综合服务需求的承接能力。香港分行保持银团贷款、债券承销等公开市场业务优势，报告期内，银团贷款按MLAB、MLA完成笔数均位居在港中资股份制银行第一，债券承销业务在2025年度“DMI中资离岸债年度机构评选”中荣获“年度行业影响力承销机构”“年度点心债卓越承销机构”等多项荣誉。新加坡分行聚焦RCEP区域，持续提升对东南亚区域业务辐射，报告期内成功接入MEPS+系统，逐步构建“境内获客+境外清算+直连处理”的新币清算服务模式，打造东南亚小币种服务特色。伦敦分行加强服务沪伦金融市场连接协同，运用跨境人民币避险产品为中资企业出海提供流动性管理及保值增值服务。

3.经营中关注的重点问题

3.1 关于资产投放

报告期内，公司坚定聚焦“五大赛道”、重点区域及重点行业，持续深化数智化赋能成效，强化各类产品核心竞争力，通过场景化、圈链式经营不断夯实全行信贷客户基础。

具体策略上，一是做强重点赛道，依托各类数智化举证产品，紧扣科技自立自强与金融强国建设要求，持续深耕科技金融、供应链金融、普惠金融、跨境金融、财资金融等重点赛道，用足用好国家各类结构性货币政策工具和专项支持政策，进一步提升五大赛道领域核心竞争力，助力信贷规