

上海银行股份有限公司

2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会互动交流实录

会议时间：2024 年 5 月 7 日（周二）下午 15:00-16:30

召开方式：网络直播互动

本公司参会人员：施红敏副董事长、行长兼首席财务官，胡德斌副行长兼首席信息官，汪明副行长兼总法律顾问，俞敏华副行长，李晓红董事会秘书，武俊业务总监和董煜独立董事出席业绩说明会。会议由李晓红董事会秘书主持。

一、施红敏副董事长、行长兼首席财务官介绍整体经营业绩及 2024 年业务发展策略等

各位投资者，现场的各位分析师，大家下午好！

2023 年是我行上一轮三年规划的收官之年，全行坚持战略引领，坚守定位初心，认真贯彻落实中央和上级的部署，在高质量服务实体经济中加快转型发展，通过数字化转型提升经营管理效率，在深化改革创新中激发经营活力。总的来看，经营业绩和发展质量稳步向好。主要跟大交流四个方面：

一、加快转型发展，经营质效持续提升

（一）围绕服务实体经济，开展高效资产负债管理

第一，全力服务实体经济，加快重点领域的信贷投放，贷款占比进一步提升。2023 年末我行贷款占总资产的比例为 44.63%，今年一季度末进一步提升 0.27 个百分点，至 44.90%，其中科技金融、普惠金融、绿色金融、制造业等重点领域的贷款实现快速发展，成为驱动信贷增长的新动能。2023 年末上述领域贷款余额分别较上年末增长 35.08%、36.40%、58.12%、38.90%。今年一季度继续保持快速地增长，分别贡献全行贷款增量的 22.62%、20.99%、30.30%和 28.44%。

第二，完善产品服务体系，推进低成本存款的拓展，负债业务发展质量提升。2023年末我行负债总额超过了28000亿元，较上年末增长了7.14%，其中存款总额较上年末增长4.37%，存款占总负债比例为57.62%，今年一季度末存款占总负债的比例进一步上升至57.92%。在完善存款结构方面的举措，包括：一是大力拓展线上化交易性产品，比如现金管理服务、资金监管服务平台、“上银智汇+”等，吸引交易结算资金的留存；二是聚焦财富管理、双代等重点客群的经营，提供精准化的产品和服务，2023年活期存款日均占比较上年提高了0.70个百分点；三是加强高成本存款管控，特别是中长期存款、协议存款等，2023年高成本存款日均占比较上年下降了4.40个百分点，今年一季度又进一步下降1.70个百分点。

（二）紧盯核心指标加强管理，经营效益回升向好，可持续发展基础不断夯实

1、围绕净息差和营收等核心财务目标：一是加强业务结构调整力度。比如2023年我行普惠型贷款余额占全行贷款总额的比重较上年末提高了2.47个百分点，今年一季度末进一步提升0.29个百分点，达到11.10%，有效抵御市场利率下行对资产收益率的影响。我行贷款平均收益率保持了一定的韧性，2023年同比下降0.17个百分点，降幅慢于市场平均水平；二是提高定价管理的前瞻性。早在2022年，我行就明确了稳定净息差的总体策略，包括综合应用定价授权、差异化定价策略、FTP等管理工具，降低存款付息成本。2023年在多数银行存款付息率上升的情况下，我行的付息率同比下降4bps，使得净息差降幅变化好于市场平均水平；三是优化金融资产配置和交易策略，提高非息收入对营收的贡献。今年一季度我行营收降幅从去年的同比下降4.80%收窄到略下降0.92%，其中非息收入较以往提供了更大比例的贡献。

2、围绕资产质量，继续大力度化存量、控增量。今年3月末，不良贷款率1.21%，较2022年末下降0.04个百分点，拨备覆盖率为272.13%，

高于行业平均水平。信用成本持续下降，2023年减值损失占营收的比重同比下降了8.07个百分点，今年一季度进一步下降2.19个百分点。

3、围绕资本管理，加强预算、限额管理和动态配置。2022年和2023年我行各级资本充足率连续两年实现上升，今年3月末资本充足率较上年略有下降，主要是资本新规的影响。我行将持续加强资本精细化管理，保持资本充足在较好水平。

二、坚守定位初心，高质量服务区域经济发展和民生需求

（一）加大区域和重点领域金融支持力度，提高服务实体经济质效

1、加快重点领域的深耕。去年以来，在立足上海方面，一是建立了专项工作机制，围绕服务上海“五个中心”建设和市区级重大项目建设，明确了经营目标，推动了策略落地。二是加大对“五个新城”、浦东引领区等重大规划区域资源投入。优化区域内空白和潜力街镇的机构网点布局，信贷资源优先投向重点产业项目、重大基础设施建设。三是提升创新领域服务能级，聚焦上海三大先导产业和六大重点产业，开展针对性的产业研究，聚焦园区对接，推进创新领域金融供给。四是完善国资国企金融服务，建构国资国企司库管理产品服务体系。

在服务长三角一体化的方面，我行加快跨区域协同，探索建设跨区域一体化发展平台，助力长三角地区集团企业实现更好跨区域联动。2023年末长三角地区本外币对公贷款5952亿元，较上年末增长11.4%，占全行本外币公司贷款比重较上年末提高2.69个百分点。

2、加快特色领域发展。在科技金融方面，聚焦园区创设专属产品、实施批量营销，预计今年科技型企业贷款增速不低于30%。在普惠金融方面，坚持场景式获客，打造四大快贷核心产品；推出“上行e链+”泛核心供应链产品体系，预计今年整个普惠贷款的增速不低于27%。在绿色金融方面，围绕风光储氢车等领域细分产业链展开重点专项营销，预计2024年的绿色贷款增速不低于30%。

3、加快投资服务提升。持续加大信用债类资产配置力度。2023 年整个投放信用债资产达到了 1044 亿元，同比增长 9.7%，投资覆盖制造业、交通运输及仓储、租赁和商业服务等 20 多个细分行业的近 700 家企业。

（二）持续打造零售金融业务特色，全方位服务民生需求

1、在养老金融服务方面，以持续打造有温度的养老金融服务为己任。一是深度对接政府和社会为老服务机构。和上海市有关部门进行政策对接，和社区食堂、康养机构等社会机构进行服务对接，拓展内外部渠道多元获客路径。2023 年末，养老金客户为 158.53 万户，保持上海地区养老金客户份额第一，2024 年一季度养老金新获客同比增长 35%。二是深化为老服务金融产品创新。分层分类设立专属产品货架，推出起存点低、产品期限多样化的专属存款，打造以低波稳健为特色的“安心财富”养老财富管理产品。2023 年管理养老金客户综合 AUM 为 4543.37 亿元，占全部零售客户 AUM 比重为 47.55%，较上年末提高了 0.58 个百分点。三是不断完善适老服务体系。在网点渠道方面，不断完善高龄老人优先服务流程，加快无障碍设施建设，面向老年人推出“零钱包”兑换服务，推出“早课堂”智慧助老服务。在云网点方面，发挥视频交互、远程认证优势，重点解决自助渠道无法办理高风险、复杂业务问题，简化服务菜单、提高养老金融服务可得性。在上门服务方面，基于老年客群需求特点，打造标准化流程并建立专门的上门服务队伍，从服务内容、服务流程等方面实行标准化管理。以美好生活工作室建设为抓手，常态化开展进社区延伸服务及公益助老活动。截至今年一季度，美好生活工作室已经建成 130 余家，从 2023 年以来累计开展活动近 1200 场，服务客户逾 1.5 万人次。

2、在财富管理方面，始终把握居民财富增长和多元配置的需求，不断提升“上银财富”的品牌影响力。客群经营方面，构建基于客户偏好分析的经营矩阵，精准匹配资产配置的策略。今年一季度零售客户 AUM 实现止跌回升，较上年末增长了 203.66 亿元，增速 2.13%。特色打造方

面，进一步从单一金融产品向财富保障和传承的综合金融服务延伸，积极引导客户中长期保险配置，实现 2023 年销售量和中收的大幅增长，今年一季度在银行业率先推出“上银致远”家庭服务信托，形成先发优势。服务效能方面，通过优化客户交易旅程、开发 T+0 快赎功能、上线夜市理财等，不断扩大财富管理服务半径和客户的覆盖。

3、在消费金融方面，一是汽车金融持续发力，抓新能源汽车格局调整和汽车贷款新政的机遇，提速新能源汽车贷款投放。2023 年末全行新能源汽车贷款近 120 亿元，较上年末增长 204%，今年一季度全行发放新能源汽车贷款及分期 21 亿元，新增贡献占比提升到 35%；二是住房贷款瞄准核心区域市场，抓住最近北、上、深等核心区域市场变化，加快二手房贷款业务布局，今年一季度全行二手房产能贡献同比去年提升 7 个百分点；三是自营消费贷深化场景对接，围绕房、车、企业三大生态，强化线上场景的获客，今年一季度末新增授信客户同比增长 120%。

三、深化改革创新，提升经营管理效率

（一）以改革深化提升激发新活力

作为上海市属国资企业，我行积极落实国资委关于国企改革深化提升新要求，加快机制体制改革创新，激发经营活力。一是落实产学研用深度融合要求。围绕科技金融领域，整合外部资源，探索智能制造产融合作新模式，成为上海市智能制造产融合作生态联合体牵头单位和首批成员单位，知识产权质押融资规模居上海地区市场前列。我行与金融科技产业联盟、科研院所等探索建立联合创新机制，优化创新生态，发布“火花”创新平台，提升创意征集、转化实施的效率。全年新增创新项目孵化 23 个，“基于支付标记化的企业移动支付服务”项目进入监管金融科技“沙箱”；“华付通”境外人士境内移动支付服务重大国际赛事与活动，成为入境人士首选移动支付工具。二是推动架构和机制改革。优化全行公司业务板块组织架构，更好发挥总行牵头和总分支协同作用。通过敏捷开发等模式推进业数、业技融合，助力业务发展。统筹发展与

安全高效运营的关系，完善全行统一运营管理的顶层设计，重塑运营管理体系，实现标准化业务集中统一管理，提升集约化运营效能。

（二）以数字化转型赋能新发展

我行坚持“线上化、数字化、智能化”战略路径，过去几轮战略规划以来持续践行“数据驱动”的转型理念：一是赋能业务拓展。为大中型客户定制基于云原生和微服务架构的财资一体化综合司库系统“上行e企赢”。升级小微企业普惠金融服务平台，打造基于生物识别、人工智能、电子签名等技术的线上化、自动化、数智化“小微快贷”产品服务体系，累计受理申请超过16万笔。升级“上行e链+”供应链金融服务平台，依托核心企业信用担保，为更多个体工商户、个人经营者提供普惠金融服务，累计投放资金超过1500亿元，服务产业链中小企业客户超过10万户。二是赋能风控中台。整合内外部数据，优化黑灰名单模型，提升贷前风险控制能力，实现常态化风险预警。积极运用大数据建模，强化反欺诈识别能力，识别率超过80%。三是赋能运营管理。丰富数字员工能力，降低运营成本，累计上线200多个数字员工和900多个RPA流程，节约37.3万人时。云网点已覆盖90%常用到店场景，全年服务客户数同比增加近1倍。打造陪伴式线上服务体系，发布可交易元宇宙银行，提供“无界、智能、有温度”的沉浸式金融服务，试点上线以来已有5.7万人使用元宇宙银行。

四、防范化解风险，资产质量持续向好

2023年，我行着力完善信用风险管理体系，强化风险前瞻防控和差异化管理，积极防范化解重点领域风险，总体来看资产质量保持稳定，不良资产率、不良贷款率实现双降，为2021年以来的最低点。2023年末不良资产率较2022年末下降0.20个百分点，不良贷款率较2022年末下降0.04个百分点。

通过穿透管理（即从业务条线、大类资产穿透管理至具体产品）和授信全流程管理，实现从关注结果指标、总量指标向更加关注各领域不

不良生成管控转变，近3年不良生成额、不良生成率持续下降。2023年，不良资产生成率为0.51%，较2022年下降0.24个百分点，近三年呈现连续下降趋势。

重点领域的风险管控得到进一步改善。在公司贷款方面，不断强化授信后管理能力，特别是加强对房地产重点领域的风险防范。对公贷款不良贷款额、不良贷款率2021-2023年持续实现双降，2023年不良贷款率为1.45%，分别较2022年和2021年下降0.11个百分点、0.22个百分点。其中，房地产领域不良贷款额、不良贷款率持续双降，2023年房地产行业不良率为2.11%，分别较2022年和2021年下降0.45个百分点和0.94个百分点。在零售贷款方面，继持续深化客群，开展资产结构调整，进一步完善风险管控管理措施，2023年末，个人消费贷款、信用卡不良率分别较上年末下降0.49个百分点、0.07个百分点。

总体来看，资产质量的拐点基础得到进一步夯实，资产质量将保持平稳向好趋势。

2024年是我行新一轮三年规划的开局之年，我行将围绕战略目标，持续培育业务特色，公司业务打造科技金融、普惠金融、绿色金融三大特色业务，强化交易银行和投资银行两大基础服务功能；零售业务聚焦养老金融、财富管理、消费信贷业务竞争力提升；金融市场和同业业务深化同业客户一体化经营，强化投资交易能力。加快落实战略重点，即深化客户经营，提高客户综合价值贡献；深化数字化转型，实现数据驱动经营管理；深化组织力建设，提高协同合力与执行力。作为立足上海的城市商业银行，我行将坚定不移践行中国特色金融发展之路，以自身高质量发展为建设金融强国持续我行贡献力量。

二、现场直播问答

提问 1：恭喜上海银行，在行业整体面临较大经营压力的情况下，实现了业绩平稳增长，尤其今年一季度很多核心指标较 2023 年取得改善。第一个问题关于信贷投放方面，分总量和结构两个维度。从量上来看，今年一季度上海银行信贷投放量相对比较稳健，与去年一季度总量的安排差不多。请展望全年对于信贷投放量的安排，以及整体节奏把控，另外从信贷结构看，请管理层介绍一下今年零售、对公，或者行业、区域分布的业务策略。

施红敏副董事长、行长兼首席财务官 回答：

在现在的经济运行过程中，我们强调金融服务实体经济，其中信贷资源配置显然是非常重要的方面，也是全社会高度关注的领域。从银行经营看，配置好信贷资源是我们的责任，也是体现我们更好服务实体经济的重要方面。

总量上，我们对信贷资源有相对比较完整的设定逻辑。一方面，从全行资产负债管理角度、从资本约束角度，都会设定信贷目标。另一方面，也要根据全社会经济发展情况，特别是我们所属区域情况来设定目标。从总量来看，我们在信贷投放上还是保持增长态势。投放节奏上，我们强调尽早投放，从全年来看，尽早投放能尽早发挥作用，从自身来看，也会尽早产生效益。所以我想从总量排布上，总体上是和国家整体经济发展、区域经济发展相匹配的，这是配置的策略。

关于结构问题，细化说明一下。信贷资源投放从银行来看是比较讲究效率的，所以信贷投放结构实际上背后反映的是经济转型过程中的结构变化。

对公业务从几个方面看：

第一个方面从区域看。上海银行地处区域基本上都属于国家重大战略中需要高质量发展的重点区域，比如长三角、京津冀、粤港澳，包括成渝双城等，在这些区域里，我们总体来看是需要投入更多的信贷资源。

同时，作为立足上海、向长三角辐射的金融机构，我们的重心也更加要立足于上海。预计我们 2024 年上海地区贷款增量占比达到 40%，上海以外地区贷款增量占比达到 60%。上海正在推进“五个中心”“五个新城”建设，在此过程中，我们也需要更大力度投入信贷资源。在上海以外的其他地区，江浙地区围绕制造业、产业集群的建设如火如荼，深圳地区聚焦新一代信息技术发展、制造业的发展也是非常富有朝气，这些区域都是我们信贷配置的重点。

第二个方面从园区看。我们现在比较聚焦园区，园区的背后是科创，我们去年以来在园区方面进行了比较大力度的调研，目前对 78 个园区进行了储备分析，其中上海 53 个、上海以外 25 个，我们也聚焦园区开展深入研究，同时推进园区内企业的触达和覆盖。

第三个方面从行业看。我行关注行业方面的变化，特别是现在各个区域重点发展的行业，围绕集成电路设计、高端医疗等细分赛道开展研究，全行上下进行专业化的分析，目前形成了目标客户大约 5000 户。无论是区域、园区还是行业，我们均进行了细化研究、讨论，从而形成我们在信贷结构上更加精准的投放。

零售业务方面：

第一，更好地促进消费升级，同时也更好地推动通过消费增长促进经济进一步增长的总体策略。在具体投向方面，首先我们关注汽车行业，特别是新能源汽车的高速发展。在这样一个发展过程中，我们的个人客户实际上是需要比较大力度的零售信贷支持。今年一季度我们发放的新能源汽车贷款（包括信用卡分期）有 21 亿元，新增贡献占比达到 35%，能看到结构上的明显变化。

第二，最近一段时间在房地产市场方面，国家层面、区域的重点城市都采取了力度不小的新政策，我们也注意到在这过程中房地产市场出现一些微妙的变化，从过去一段时间内交易相对比较萎缩，到现在有些

区域交易逐渐回升的过程，其中也会产生大量的房地产按揭需求，我们也会适当去支持居民改善型、刚需型住房需求新的需要。

零售领域我们还特别关注“自营消费贷”，通过与互联网平台机构加深合作，提升消费场景的信贷需求。零售领域的信贷配置和对公不太一样，有一个根据消费市场变化逐步提升的过程。

总体来看，在信贷配置过程中，我们将积极作为，在整体经济结构、消费结构变化过程中做到更加精准投放。

提问 2：恭喜管理层在这样的大环境下取得比较不错的业绩，我主要关注到上海银行在养老金融方面的特色，一方面体现在保持上海地区养老金客户份额第一，另外从行内的客户贡献来看，养老金客户 AUM 占零售客户 AUM 比重将近 50%。上海银行在养老金融这块具体有哪些特色、优势，未来结合上海五大中心建设将如何发挥这块优势？

施红敏副董事长、行长兼首席财务官 回答：

上海是一个老龄化程度较高的城市，又是在养老金发放社会化改革中走在最前面的城市之一。上海银行非常荣幸成为首批承担养老金发放的银行，正如您前面提到的我们在养老金融方面的优势，历史比较悠久，服务的上海老年客群时间也比较长，所以在这过程中积累了不少服务老年客群的经验、体会。

在服务老年客群的过程中，实际上也不是一成不变的，我们也经历了很多变化和挑战。站在今天的时点谈养老金融服务，特别是谈我们的优势，首先是长期以来我们积累了庞大的客户基础，这是我们区别于其他银行最鲜明的特征。截至2023年末我们的养老金客户158.53万户，在上海地区一直保持份额第一，这是我们独到的优势。同时，我们每年新获养老客户增速也是不低的，今年一季度养老金新获客同比增长35%。通过我们的服务和品牌传播，不断地吸引新的老年客群加入到我们银行的服务体系中来，我们感到非常荣幸。

第二方面，也是我们持之以恒在抓的工作，老年客群来到我们银行，不仅仅是完成代发业务办理，同时要享受我们特色的产品服务，所以我们持续打造产品体系，不断形成产品服务优势。老年客群相对来说风险偏好比较低，所以需要针对他们的特点不断形成专属的产品。比如在存款方面，我们设计一些起存点比较低、期限多样化，能够满足老年人平常零花需要的存款产品；理财产品方面，我们尽量选择一些波动比较小、对老年人来说相对比较确定的产品，得到了老年人的欢迎。刚才您提到老年客群贡献了零售将近50%的AUM，这确实也说明了老年客群是非常信任我们的产品服务，愿意把更多金融资产放在上海银行。所以我們也要帮助老年客户们管好钱袋子，实现有效增值。

第三方面，我们体会更深的是要如何把服务优势更好地发挥出来，服务优势不仅仅表现在金融产品，更主要表现在一些非金融的服务上。有些分析师可能到过我们网点参观交流，前段时间上海的媒体界朋友组织到上海银行进行参观，也去网点进行了交流。在网点层面我们做了很多的优化和改进，比如有些高龄的老年客户到网点办业务，我们给他提供区别于其他老年人更加优先的办业务流程；有些老年人可能看病上医院排队时间比较长，我们部分网点跟医疗机构合作推出了慢性病看病简化流程，方便配药，延伸了网点的服务功能；还有些老年人更愿意用现金，所以我们配了专门的零钱包兑换，方便老年人使用零钱；老年人把我们的网点作为他们重要的交流平台，因此我们在部分网点推出了金融课程，帮助老年人更好地了解金融知识，也得到了老年人的欢迎。此外，我们在云网点推出了相关服务，当有些老年人不方便到网点办理业务时，我们推荐他通过手机银行，进入云网点平台，进行视频交互式的服务，通过现代化的工具、技术手段，实现了相当于面对面的金融服务，老年人感受非常好。对于有些利用现代科技有困难的老年人，我们从去年以来组建了专门团队，提供上门服务。

在这些领域我们做了很多探索，感受最深的是我们的每一次努力都得到了老年客群的赞许，这是我们不断前行的动力，也是我们做好养老金融业务的初心。如果说品牌优势，我想上海老年客群对上海银行服务的肯定是我们最大的优势和品牌。在这个过程中，我们也特别重视跟政府、社会机构的合作，我们通过“美好生活工作室”的建设和政府部门、民政部门，以及社区食堂、康养机构等社会机构进行联动，不断为老年客群提供家门口的金融服务。这些使得我们在这个领域扎下了根，进入到老百姓的内心，把我们的服务送到老百姓的家门口。通过我们的不断努力，我想我们在这个领域应该会做得更好，发展也会更好。

提问 3：想了解一下上海银行在房地产协调机制方面的进展情况，以及住房按揭贷款的恢复情况如何？

俞敏华副行长 回答：

上海银行坚决贯彻党中央、国务院的部署，坚持“房住不炒”的定位，积极支持刚需、改善型住房需求，支持城市更新、旧区改造、房地产“三大工程”等民生项目。总体来看，我行房地产信贷业务贯彻落实相关政策，符合房地产行业发展趋势。截至 2023 年末，我行房地产对公信贷规模同比下降 5%，房地产信贷不良率下降到 2.11%，同比下降 0.45 个百分点，现阶段我行房地产业务经营情况比较稳健。

我行高度重视城市房地产融资协调机制，总行、分行多次召开专题会议部署传达相关精神，制定相关工作举措，推动协调机制落地，具体是“三个细化”：一是组织细化，我行总行、分行都成立工作专班对接所在地的监管、房管部门，争取第一时间获得协调机制的项目清单，即所谓的“白名单”；二是金融支持细化，根据协调机制要求，我行开设审批绿色通道、明确评价标准、提高决策效率，内部形成“三五十四”的工作机制，即“3 个工作日完成对接，5 个工作日完成尽调，14 个工作日完成审批”；三是细化“一个项目，一个策略”，我行对项目严格落

实三查机制，审视评估风险，严守风险底线，做到资金闭环管理，确保信贷资金用于项目建设，确保回笼资金优先用于“保交楼”，严防信贷资金挪用。

截至2024年3月末，我行获得各机构所在地的协调机制项下的“白名单”，由我行主办的项目共9个，其中7个是我行存量项目，2个是新增项目。针对存量项目，我们主要根据项目的施工进度、销售进度、回笼款进度，优化授信方案；针对新增项目，我们根据市场化和法治化原则，坚守风险底线，落实协调机制要求。下一步我们会继续贯彻政策要求，体现上海银行作为地方金融国企的使命担当，推动房地产融资协调机制落地见效。

按揭贷款的需求，首先要看房地产市场交易情况，交易量是按揭需求的晴雨表。数据显示，2024年一季度，我行设有机机构的16个主要城市房地产交易量月均12万套，同比减少30%；2024年3月份，房地产交易量有所恢复，但跟去年同期仍有差距。目前市场还是处于观望状态，我们认为按揭需求恢复仍需要一定时间，当然随着近期部分城市房地产政策调整，我们也期待按揭贷款需求向好。

提问4：我们观察到2023年银行业的净息差有较大下行压力，上海银行对净息差如何展望？2022年以来，上海银行高息存款占比一直下降，目前已累计下降6个百分点，未来节约负债成本的空间如何展望？

施红敏副董事长、行长兼首席财务官 回答：

净息差是银行业非常核心的财务指标，关系到银行可持续发展能力、抵御风险能力。最近几年，全行业净息差总体上持续下降，并处于相对较低水平，资产收益率和负债付息率的不对称下行，导致净息差收窄。我行净息差表现与行业趋势一致，但优于行业平均水平，这主要是因为2022年以来，我行推进了一系列管理策略，特别是把定价管理作为攻坚

克难的内容，作为战略规划实施的重点方向。在我们两年多的不懈努力下，我行净息差收窄幅度好于行业平均水平，效果还是比较显著的。

全行业来看，我们观察到 2024 年净息差还会面临下行压力，但行业内部可能存在一定分化。比如说在净息差下行过程中，不同银行收窄幅度有所差异，这取决于自身的经营策略，我个人理解特别是要取决于银行的资产、负债如何配置，资产、负债的管理如何做到更高效、更到位。

至于我行负债端管理还有多少空间的问题，我个人理解，负债端的管理不是简单基于某个产品的定价问题，首先是结构问题，结构调整的策略非常关键，业务结构、客户结构、产品结构要进行调整，更好地和客户的交易行为结合，推动结算类产品发展，否则高成本负债占比可能会偏高，客户会更多地诉求长期化、定期化或者特殊结构的产品。其次是整套管理体系能不能适应新的变化，在管理过程中定价由谁来决定、如何决定也非常重要。我们在具体从事金融业务过程中，有时候会观察到信息本身也是不对称的，谈判双方可能也是处于不同的位置，所以在银行体系内如何形成良好的定价管理体系也非常关键，它能支撑负债管理成本可持续的发展。从我行今年一季度的情况来看，负债成本改善的空间还在进一步扩大，这跟我们下决心到期清理一些高成本的负债也有关系。

提问 5：请对上海银行 2024 年全年信贷资产质量的发展趋势做一个展望，并介绍一下今年一季度全行各板块不良生成的情况，特别是房地产、零售与信用卡方面。

汪明副行长兼总法律顾问 回答：

近年来，银行经营的外部环境不确定因素明显增强，给风险管理带来了不小的挑战。我行牢牢把握防控风险是金融工作的永恒主题，我们体会到现在银行的风险管理，唯有更加前瞻、主动地去应对，持续提升风险管理的体系性和专业性，才能在这样的环境中提升防控风险能力。

从去年全年到今年一季度，上海银行已经比较明显地呈现了资产质量平稳向好的趋势。去年年初，我行就明确提出，2023年我们要实现资产质量拐点目标，2023年要成为我行资产质量拐点之年，具体来讲就是不良资产率、不良贷款率要实现“双降”。2023年末，我们的目标已经实现，不良资产率1.12%，比年初下降0.20个百分点，不良贷款率1.21%，比年初下降0.04个百分点。2024年一季度我行资产质量延续了平稳向好的趋势，不良资产率1.10%，比上年末又下降了0.02个百分点，不良贷款率与上年末持平。同时，今年一季度我行不良贷款的生成额同比、环比均实现了下降，不良贷款的生成额同比、环比均有减少；从结构来看，对公的不良生成有所下降，信用卡基本持平，个贷略有上升。

从近三年看，我行资产质量平稳向好的趋势已经形成，有三个明显特征：一是新增不良逐年下降，不良资产生成率从2021年的1.05%下降到2022年的0.75%，再到2023年的0.51%，并且今年一季度还在下降趋势的通道中。二是存量风险加快出清，其中包括房地产的风险化解，2022年和2023年我行存量风险资产的化解规模都保持在200亿元以上，今年我们还是会保持这个力度；要特别说明的是，这里的风险资产不完全是不良资产，而是我们更加前瞻地对出现风险信号的正常、关注类资产主动加快清退、处置。不良生成持续下降、存量风险化解保持力度，比较好地支持了我行资产质量的改善。三是风险抵补能力比较充足，我行拨备覆盖率始终保持在270%以上，特别是去年三阶段平均计提的拨备比例达到了82.78%，在同业当中处于比较高的水平，我们对高风险资产的计提比较充分。

这些成效的取得得益于我们这两年在风险管理中围绕平稳向好的趋势目标，加强了全面风险管理的基础性工作，特别是强调风险管理的体系性、专业性建设。今年我们将重点推进四个方面的工作：一是持续优化信用风险管理体系建设。从以前比较注重资产质量的总量指标、事后的结果指标，转向更加关注各个业务条线、大类资产、重点产品、重点

机构的细项指标，以及在事前、事中不良生成过程的主动管控。二是推进授信全流程优化工作。风险特别是信用风险要做到可控，最后还是要落到业务的各个具体环节当中，所以这两年我们紧紧抓住授信全流程的优化工作，落到贷前、贷中、贷后三阶段的“九环节”，把每个环节的风险管理切实地做细、做实。三是围绕风险管理数字化工作，提出基于数据驱动的全面和精准的风险管理体系建设，把各类风险管理工作加快向线上化、数据化、智能化转变。四是深化合规管理体系建设。提升上海银行主动发现自身问题，解决自身问题的能力，建立问题发现、研判整改、问责考核的管理闭环。

我行的房地产贷款业务，总量和结构都在优化。从总量特别是集中度来看，我行房地产贷款的占比从2021年高点近30%，降到2023年末23.97%，再到2024年一季度末23.29%，下降了将近7个百分点，集中度明显下降。从结构看，我行个人住房按揭贷款余额已经超过对公房地产贷款余额。

从房地产贷款的资产质量看，我行对公房地产贷款质量持续向好，不良率从2021年的3.05%到2022年的2.56%，到去年的2.11%，比较平稳、持续地在下降。同时我行目前存量房地产贷款风险也较为可控，房地产贷款拨贷比10.18%，高于我行平均拨贷比3.29%将近7个百分点；房地产贷款拨备覆盖率464%，高于平均贷款拨备覆盖率272%将近200个百分点，我们为存量的房地产贷款计提了足额的拨备，抵御风险的能力比较强。并且这两年我行对房地产业务的经营策略提出了12个字“稳总量、强贷后、优结构、差异化”的原则，在积极化解存量风险的同时，严控新投放业务的准入门槛，所以我们对新投放房地产贷款的质量也非常有信心。

关于零售业务，从去年开始确实有比较大的风险挑战，但展开来看内部结构，整体风险可控。具体来看，住房按揭不良保持低位，信用卡去年有所上升，但从今年一季度来看，实际上不良生成环比已经有所改

善，当然我们也观察到个人经营贷不良生成率有所上升。整体来看，上海银行零售资产质量是稳定的，2023年末零售业务不良率是0.89%，虽然比年初上升0.06个百分点，但幅度低于上市银行平均水平。同时从去年以来，我行一直采取主动优化客户结构、加大催收力度的策略，在贷前环节提升新户的准入质量，在贷中主动识别清退潜在的风险客户，在贷后环节加大逾期催收资源的投入，通过自催扩能、委外催收等优化激励机制，提升催收的成效。从目前看，这些管控措施也比较有效，零售资产质量总体还是优于市场平均水平。

基于以上情况，上海银行各个资产业务、各个重点领域的风险是可控的，我们对保持资产质量平稳向好的趋势、夯实资产质量拐点的基础，也非常有信心。

提问 6：我们关注到贵行的成本收入比一直处于非常优异的水平，相信这与贵行在数字化转型方面的持续投入密不可分。刚才领导也介绍了数字化转型的最新进展，且已列入新三年发展规划，我想请胡德斌副行长兼首席信息官介绍金融科技应用给上海银行带来了哪些具体影响和改变？谢谢！

胡德斌副行长兼首席信息官 回答：

2023年我行继续秉持科技创新引领的战略导向，持续加大科技投入。从几个数据看，我们快速扩充科技人才队伍，截至2023年底，我行金融科技人才总数已达到1373人，同比增长11.4%，在正式员工中占比超过10%。我们特别注重科技人才在业务领域的培养和引入，希望能够通过综合培养，诞生更多既懂科技又懂业务的复合型人才，目前此类人才数量已超过400人，同比增长19%，人员规模扩充方面一直保持较快增长。

在数据要素管理和数据质量方面，我们始终将数据作为金融科技关键的基础设施，持续加大数据中台能力建设。例如，我们通过数据积累、清洗，形成了8461项用户标签、4524项经营指标，其中包括660多个实

时的数据指标和标签，通过标签的引入和经营指标的观察，在全行经营管理、客户营销方面发挥了良好作用。在数据治理领域，我们构建了完善的数据管理制度框架、数据质量检核体系，以及数据安全管控措施，成为首家通过数据管理能力成熟度四级认证的城市商业银行。

同时，我行围绕提升客户服务体验和内部管理效率，积极推进人工智能技术在营销、风控、运营、客服、催收等领域的应用，截至目前已有超过 300 项业务场景实现了智能化的升级和加速。例如，我行在智能风控方面，智能风控模型预警范围进一步扩大，魔镜智能风控预警体系 2023 年确认发起超过 5800 次预警，较 2022 年提升近 50%。正是因为这些预警的及时提示，让我行在风险管理方面能够实现早干预、早处置，进一步提升风险管理能力。在智能营销方面，智能营销模型覆盖度不断提升，2023 年通过智能销售模型的推送，带动零售客户 AUM 提升近 240 亿元，同比增加 140%。在智能催收方面，通过不断完善基于客户、产品等多维度的评分模型，优化催收策略，以零售信贷产品为例，还款率提升 40%左右。

通过以上三个方面的例子可以看出，上海银行通过人工智能技术和金融科技的基础设施建设，为客户服务和经营管理都带来了很好的正面影响。

2024 年我国政府工作报告中首次提出了“人工智能+”的行动方案，标志着人工智能技术在国家发展战略当中的地位日益凸显。该方案的提出旨在通过人工智能技术的创新应用，推动产业和经济的高质量发展，形成新质生产力。我行自 2023 年下半年起，开始关注并布局 AI 大模型应用场景，提出了全面实现智能化、数字化转型，更好服务于实体经济的总体策略，成立专职的 AI 大模型研究团队，不断加强与先进 AI 公司的交流合作，深入研究 AI 大模型在金融服务场景当中的应用潜力，也取得了初步成绩。例如，我们在知识问答领域，通过大模型的知识生成能力，快速补充完善了问答知识库，将智能客服接通率从 86%提升到 95%，

客服工单处理时间从3分钟缩短至20秒。在信贷尽职报告编写方面，实现了尽职报告60%内容的自动化生成，大幅提升了尽职报告编写的效率。

展望未来，我行将进一步向先进同业学习，结合AI大模型技术，深入研究探索AI智能体的工程化能力、风险管理能力和运营管理能力，以流程数智化转型为抓手，在更多应用场景广泛推广和使用AI技术和其他相关数字化技术，持续提升我行金融服务质效和竞争力。

提问7：我们看到一季度债券利率整体下行，上海银行非息收入一季度增长较好，增速达到20%以上，基于对全年债市的判断，如何利用目前的趋势进行金融投资？想问管理层对于2024年金融投资的整体策略。

武俊业务总监 回答：

今年年初以来，市场利率大幅下行，我行投资收益及交易性金融资产的估值与去年相比，确实有大幅度的提升。基于目前的利率情况，做下一步策略确实很有必要，也很有意义。我们将继续强化投资研究，加强策略分析，概括起来主要有三个方面：一是加强对市场利率走势研判，结合自身成本，确定合理价格，稳步推进金融债和利率债配置。二是在推进综合金融服务中，根据企业需求，结合我行风险偏好和资本占用情况，逐步提升我行在重点区域、重要领域的企业债投资占比。三是加强市场主要驱动因子研究，深化研究和策略联动，提升交易的价值贡献。

提问8：投资人很欣喜地看到贵行今年提高了分红比例，在相关公告中也首次看到中期分红表述，想请教董秘，对于中期分红后续的安排、预计实施时间？

李晓红董事会秘书 回答：

大家比较关注分红问题，自2016年11月份上市以来，上海银行一直非常重视投资者回报，保持稳健持续的分红政策。在盈利和资本充足率满足我行可持续发展和业务需求的情况下，充分考虑和兼顾投资者分

享我行经营发展成果、获得合理回报的需求。您也关注到，我们提高了年度分红比例，从2022年度的26.75%提升到了2023年度的30.06%，达到上市以来最好水平。按照目前股价水平，股息率已经超过6.3%，是相对不错的投资回报和收益水平。同时，包括2023年度分红在内，自我行2016年11月上市以来普通股现金分红总额累计近411亿元，是普通股累计融资金额106.7亿元的将近4倍，给予了投资者较好回报。刚才您提到的中期分红，我行章程规定可以实施中期分红。我行持续加强资本精细化管理，保持稳健的资本充足水平，刚才施行长的报告里也提到我行过去两年资本充足的管控较为有效，也为实施中期分红提供了有力支撑。为积极回报投资者，我行拟适当提高分红次数，董事会已经审议通过了2024年中期分红的相关事项，拟提请将于本月底召开的股东大会审议相关分配条件及分红上限，并授权董事会在符合条件的情况下制定并实施具体方案，请大家关注我行后续相关公告。非常感谢各位分析师和投资者对上海银行长期以来的关注和支持，我们会为投资者提供稳定、可持续的投资回报。

提问9：现在不同区域都有新的发展环境和政策条件，想请问我们作为一家上海属地的城商行，在上海地区、长三角都有哪些竞争优势，现在整体发展情况是怎么样的？谢谢。

施红敏副董事长、行长兼首席财务官 回答：

上海现在正在围绕“五个中心建设”推进现代化国际大都市伟大进程中，作为身处这样一个城市的金融机构，我们也在不断地推进自身发展、更好地融入区域和国家战略实施过程中，为上海的国际金融中心建设做出应有的贡献，肯定也是必然地在上海、长三角地区不断塑造我们自身的竞争优势，形成不断向好的发展态势。

回应您的问题，我从几个方面做简单的归纳：

第一，我们从2012年以来实施的四轮战略规划，包括正在推进的新一轮战略规划，都始终把战略定位在“立足上海，辐射长三角”上，持之以恒地加强战略实施管理。从以往表现看，我们通过坚持战略推进，取得了比较明显的成效。如果说竞争优势的话，这就是最重要的优势，也是最大的优势。

第二，和战略发展重心相契合的机构布局。我行网点位居行业前列，2023年我行在上海地区网点机构230多个，覆盖了主要人口导入、产业集聚的新兴区域；在长三角，我行的机构数量占全行数量超过8成。所以对应到战略规划，我们所形成的机构布局、网点布局，我认为是高度契合的。

第三，从客户来看，通过十几年的发展，我们在上海和长三角区域形成了比较扎实的客户基础。到今年3月末，我们在上海地区的企业客户数为21.77万户，占比达到73.95%，在长三角地区的企业客户数为25.27万户，占比达到了85.84%。除了对公以外，我们的零售客户在上海地区也有比较鲜明的特征和优势，养老金融业务的客户数量和份额方面都保持市场领先。

第四，业务特色方面，前面已经给大家做了非常详尽的介绍，包括对公业务领域的科技金融、绿色金融、普惠金融，同时我们利用自贸区的境外放款便利化措施也大幅推进了跨境金融。零售业务领域，我们的个人存款、个人贷款在区域市场排名也是比较靠前的。金融市场业务领域，在交易端，我们的市场排名领先于很多金融机构，也得到了监管部门的肯定。

第五，服务方面，我行在打造网点服务的同时，也一直在围绕网络金融服务推进标准化的平台建设，不断打造高效能的线上产品服务。比如我们打造“简·智”的电子渠道，通过快速迭代，形成“客户、产品、渠道”一体化经营，全渠道协同的服务体系。

第六，管理方面逐步形成了相对比较成熟、高效的管理体系。特别表现在构建基于数据驱动的全面风险管理体系，从风险准入拦截、风险限额管理、风险预警监测等方面，嵌入到贷前、贷中、贷后的授信全流程。在运营体系管理方面，我们也形成了集约化的运营服务体系，赋能业务发展，打造“云网点”远程服务平台，建立了“逻辑集中、物理分散”的运营机制。我行也确定了数字化转型的战略主线，持续加强数据驱动理念，充分利用大数据、人工智能、新技术在客户经营、风险控制和特色业务中的深化，推进智能营销、智能客服、智能风控、智能运营、智能催收持续升级迭代。

通过以上这些方面，我们围绕重点区域发展，不断提升竞争力，实现更好地服务实体经济和城市民生。

提问 10：想请教管理层关于写好“金融五篇大文章”的问题，上海银行全年科创型金融，以及普惠金融、绿色金融方面经营策略、经营目标是什么？

俞敏华副行长 回答：

做好科技金融、普惠金融和绿色金融，既符合中央对金融机构的政治站位，也是我行公司业务发展的战略定位，非常重要。截至今年3月末，我们科技金融、普惠金融、绿色金融的贷款余额分别为1493亿元、1546亿元、1155亿元，回顾过去三年，这三篇大文章贷款余额年均复合增长率分别达到了37%、49%、57%，保持高速增长态势。今年围绕这三篇文章，我们也制定了继续保持较高增长速度的经营目标。

科技金融方面，我行在本轮战略中提出要打造“三台八座五赋能”全生命周期的金融服务体系。“三台”是三类客群，“八座”是八个支撑体系，“五赋能”是五方面的赋能服务。聚焦2024年，我们最重要的工作是做好园区金融和行业金融。

园区金融方面，我们今年制定了 78 个重点园区的对接服务方案，我用举例的方式跟大家做交流分享。上海的大零号湾是科技创新的热土，在整个大零号湾区域范围内聚集了近 4000 家的硬核科技企业，其中围绕交大、华师大的核心区域内聚集了约 700 家科创型企业。针对这些企业，上海银行提出要打造“大零号湾科创金融伙伴银行”的目标，为了实现这个目标，我们开展了以下几方面工作：

一是组建专业团队。我们计划今年下半年在大零号湾区域内开设科技专营支行，目前正在筹建中。同时我们已经组建了总分支行、前中后台协同的专项服务团队。

二是搭建服务渠道。在核心区域内，我们已经覆盖了 16 个创新的载体和 7 个孵化器，做到全覆盖、全对接，围绕信息流、资金流和项目流，做到精准化的触达和对接。

三是创设专属产品。根据核心区域内不同生命周期的科创企业，针对“0 到 1”“1 到 10”“10 到 100”等不同阶段，我们分别创设了“孵化贷”“加速贷”“启航贷”等以信用为主的金融服务产品，并且把这些产品标准化、线上化和智能化。

四是搭建专属赋能的服务联盟。利用上海银行集团内子公司优势，参与设立了大零号湾内首支科创型基金“大零号湾创新策源”基金。同时，我们也联合区域内的产业龙头、PE/VC、券商资管、第三方机构等搭建产融服务联盟，为区内的企业提供产业、融资、融智、科技、渠道等五方面的赋能服务。通过这些服务手段、策略、打法，我们目前对于大零号湾核心区域内企业客户的触达率已经达到了 50%，重点客户的合作落地率已经接近 25%，后续其他园区也会按照这样的打法去推进。

行业金融方面，我们拟定了 6 个大行业，31 个细分赛道的专项行业金融服务方案，2024 年我们会重点选取其中的 10 个细分赛道进行组织推进。也举个例子，体外诊断是生物医药的一个二级子行业，我们首先通过产业链拆解，找出 3 个更细分的赛道、12 个技术热点，用我们的大数

据、信息流扫描整个产业链上 2300 家企业，最终确定了 480 个目标客户。为了触达这 480 个目标客户，我们又找到 30 个关键渠道和关键人。通过这样一种方式，目前整个体外诊断行业我们目标客户的营销落地率达到将近 30%。

对于今年园区金融和行业金融两项科技金融工作，我们会按照这种打法持续推进。

普惠金融方面，我们继续围绕上海银行 4 个普惠快贷以及全线上的供应链融资等 5 个核心产品，推进今年的普惠金融服务。在做好担保快贷、抵押快贷、信用快贷、场景快贷的同时，重点突出“三个协同”：一是普惠金融和科技金融、绿色金融协同发展；二是普惠金融和创新场景的协同，如农业场景、能源管理、节能减排场景等；三是线上和线下业务协同，我们会把更多的普惠产品打造成线上标准化产品。供应链融资更是今年普惠金融的重要抓手，我行“上行 e 链”全线上化的供应链产品上线以后，已经服务了超过 530 个核心客户，为 16 万户链属企业提供融资，去年全年累计发放线上供应链融资金额达到了 1550 亿元。未来，我们希望通过两年时间，争取把服务的核心企业扩大到 1000 户，链属服务企业超过 20 万户。这个是上海银行的核心拳头产品，也是未来普惠金融业发展的重中之重。

绿色金融方面，今年将继续重点围绕风光储氢车等细分赛道。具体策略上，一是加强行业研究，在此基础上制定经营策略和风险策略；二是完善绿色产品服务体系，推进合同能源贷、绿色债券、碳中和债券、蓝色债券等特色产品；三是做好品牌建设，继续推进、提升上海银行 ESG 表现，不断扩大“绿树城银”品牌的市场影响力和美誉度。

三、网络文字互动

在业绩说明会网络直播互动的同时，我行也同步与投资者进行了线上文字互动。以下为文字互动交流问题及回复。

提问 1：关于中期分红这事项是否可持续？

根据我行章程规定，我行可进行中期分红。

我行保持稳健的分红政策，在盈利和资本充足率满足我行持续经营和长远发展要求的前提下，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。

近三年，我行每年现金分红占合并报表中归属于母公司普通股股东的净利润比例保持在 26%以上。为积极回报股东，支持资本市场健康发展，我行在符合利润分配相关规定的条件下，2023 年度适度提升分红比例，从 2022 年度的 26.75%提升至 2023 年度的 30.06%，达到上市以来的最高水平。

关于中期分红，我行积极提升投资者获得感，拟提高分红次数，实施中期分红，拟提请股东大会确定 2024 年中期利润分配条件及现金分红上限，并授权董事会在符合利润分配条件的情况下制定并实施具体的 2024 年中期利润分配方案。

提问 2：您好！贵公司年报亮点中提到数字化转型，想请问一下目前数字化转型的成果与应用如何？核心变动是什么？

我行始终坚持“线上化、数字化、智能化”转型路径，通过不断强化数据中台能力，已累计构建了 8461 项用户标签、4524 项经营指标，其中包括 660+个实时数据标签。在数据治理领域，我行构建了完善的数据管理制度框架、数据质量检核体系以及数据安全管控措施，成为首家通过数据管理能力成熟度（DCMM）四级认证的城市商业银行，为数字化转型夯实了数据基础。在数字化阶段，我行强调数据驱动理念，打造“掌上行”经营管理平台，实现经营业务“看得清、看得全、看的透”；智

能化阶段，围绕提升客户服务体验和内部管理效率，积极推进 AI 技术在营销、风控、客服、运营、催收等五大智能领域的应用。截至目前，已成功支持超过 300 项业务场景的智能化升级。通过数字化转型，让数据在更多的金融服务场景中发挥价值，有效提升上海银行金融服务的质效。

提问 3：领导，您好！我来自四川大决策，在当前金融科技快速发展的背景下，上海银行在数字化转型、产品创新和服务升级方面有哪些具体的计划和举措？

持续积极拥抱金融科技，充分发挥新质生产力价值，上海银行在新一轮数字化转型战略将进一步聚焦数据应用，以降本增效、价值创造为目标，聚焦流程优化与客户体验，提升数据应用能级，夯实基础数据能力体系建设。规划期内重点建立适配转型发展的一体化数据管理与应用模式，着力构筑指挥及行动“两个体系”，聚焦客户经营、风险管理及智慧运营“三个领域”，构建数据应用、资产管理、敏捷创新及开放互联“四项能力”。

将继续坚持金融科技创新引领，赋能业务发展提质增效。创新机制方面，坚持眼光向外，开展多种形式的同业调研和交流，了解行业发展趋势，精准把握数字经济脉络，运用创新思维应对市场变化和客户需求；完善创新孵化、外部引智等机制，建立鼓励创新的组织文化和氛围，小步快跑试点前瞻性及原创性创新。产品创新方面，聚焦客户经营主线，重点围绕科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融等产品，代客、托管等金融市场等产品，推进产品升级和服务创新，不断提升特色品牌市场影响力、打造财富管理品牌优势。升级打造手机银行、远程银行、元宇宙银行等线上客户经营主平台，为客户提供更加专业化的服务体验。

提问 4: 1. 一季度营收比去年同期下降，净利润反比去年同期上升，是利润率高的原因还是其它原因所致？ 2. 公司今年有中期分红的预期吗？ 3. 公司股价长年低于净资产，有没有提振股价回购注销的打算。

1、利润增长主要来自营业成本的节约，一方面，我行持续强化风险管理，资产质量持续向好，不良生成稳步下降，信用成本同比明显节约；与此同时，我行坚持价值创造，对成本费用实施分类管理，财务资源投入始终服务于全行战略发展重点，通过数字化转型提升运营效率，加强运营成本管理，业务及管理费总体平稳。

2、我行积极提升投资者获得感，拟提高分红次数，实施中期分红，拟提请股东大会确定 2024 年中期利润分配条件及现金分红上限，并授权董事会在符合利润分配条件的情况下制定并实施具体的 2024 年中期利润分配方案。

3、商业银行回购股份将减少商业银行核心一级资本，进而影响资本充足水平，目前境内商业银行回购股份属于重大无先例事项，暂不具备可操作性。我们将继续积极与股东、投资者进行沟通，向资本市场传递经营情况和投资价值，持续为投资者创造价值，实现良好回报。

提问 5: 什么时候让投资者看到一个逐季营收增长的上海银行？

今年一季度，我行营业收入同比降幅明显收窄，主要是我行经营管理策略成效的体现，后续我行将继续贯彻国家宏观政策导向，加快各项业务拓展，实现资产规模稳健增长；加大信贷投放力度，提高贷款占比，优化资产结构；加强存款定价和结构管理，紧抓低成本存款拓展和高成本存款管控，增强市场利率敏感性，动态下调存款定价，把握市场利率低点发行金融债券，降低付息负债成本，稳定利息净收入水平；在中间业务方面，把握市场回暖中的业务机会，提高财富管理、信用卡业务、债券承销等中间业务收入，预计营业收入保持稳健向好趋势。

提问 6：如何看待 2024 年银行业经营前景。

2024 年，国内宏观经济企稳向好，为巩固和加强经济内生动力，央行将继续加强逆周期调控力度，叠加美元进入降息阶段，预计经济修复速度或较 2023 年有所加快，房地产有望探底，居民消费动能或将有所提升。银行业将持续加大对实体经济信贷支持，提升实体经济服务质量，把握经济复苏机会，加快结构转型发展，预计 2024 年各项业务稳步增长，资产质量和信用成本因宏观经济复苏将进一步好转，银行业整体保持稳健发展的态势。

提问 7：您好，我是中新经纬的记者，请问上银理财理财产品余额和净利润双降的原因是什么？有何应对措施？

从理财市场情况看，2023 年理财市场规模 26.8 万亿元，较 22 年末的 27.65 万亿元下降 3.1%，较 2021 年末 29 万亿元的高点回落近 2.2 万亿元，基本回到 2020 年末水平。尤其是经历 2022 年末至 2023 年初市场整体大幅调整后，理财市场整体仍在企稳过程中，客户风险偏好明显下降，理财规模波动性显著增加。在这样的背景下，上银理财规模也出现一定的波动，并造成净利润出现一定下降。

结合市场变化、客户风险偏好及需求特点，上银理财动态调整产品定位和策略，明确以低波稳健为基石的理财产品定位，把产品收益的稳定性放在重中之重，在这个基础上通过统筹推进产品发行与资产组织，重点打造易精灵、鑫亨利、美好系列等低波稳健产品系列，并着力调整与产品定位相匹配的大类资产配置结构，带动整体规模企稳回升。

提问 8：贵行在深圳的一笔 25 亿元的房地产贷款官司，现在情况怎么样了？谢谢！

2023 年 10 月 14 日我行发布公告，我行深圳分行因与深圳托吉斯科技术有限公司等金融借款合同纠纷，向广东省深圳市中级人民法院递交起

诉状。目前该案件尚在审理中。我行已对该笔贷款计提了相应贷款损失准备，预计该诉讼事项不会对公司的本期利润或期后利润产生重大影响。