证券代码：601825 证券简称：沪农商行 公告编号：2022-020

上海农村商业银行股份有限公司 2021 年年度报告摘要

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)网站仔细阅读年度报告全文。

2 本公司于 2022 年 4 月 29 日召开第四届董事会第十四次会议审议通过本报告，会议应出席董事 18 名，实际亲自出席董事 17 名，王炳排执行董事因其他重要公务未能出席会议，委托周磊非执行董事代为出席并表决。18 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。

3 德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

4 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

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 3.00 元(含税)，共计 28.93 亿元(含税)。2021 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 2021 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	/
联系人和联系方式	董事会秘书		证券事务代表	
姓名	俞敏华		李苹莎	
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@srcb.com		ir@srcb.com	

2 报告期公司主要业务简介

2021 年是我国“十四五”开局之年，也是全面建成小康社会后向第二个百年奋斗目标迈进之年。面对全球政治经济复杂严峻的发展局势，我国坚持稳中求进工作总基调，沉着应对百年变局和世纪疫情，强化宏观政策跨周期调节，着力促进经济持续健康发展。银行业紧跟国家战略，胸怀“国之大者”，将服务实体经济、保障国计民生摆在首要位置，大力推进普惠金融、乡村振兴、绿色金融、财富管理等领域发展，为共同富裕注入强劲动力，全面深化数字化转型、强化风险防控，构建高质量发展新格局。

本公司成立于 2005 年 8 月 25 日，是由国资控股、总部设在上海的法人银行，是全国首家在农信基础上改制成立的省级股份制商业银行。本公司于 2021 年 8 月 19 日成功登陆 A 股资本市场，成为上海证券交易所主板上市公司(股票代码 601825)。本公司以“普惠金融助力百姓美好生活”为使命，立足客户中心，面向企业和个人提供全面综合金融服务，着重在助力普惠金融、科创金融、乡村振兴、绿色金融、长三角一体化发展等领域培育和塑造经营特色。

(一)公司金融业务

本公司公司金融业务紧密围绕国家战略布局和区域经济发展，坚持“以产业链为特色的三农金融服务体系、以鑫动能为特色的科技金融服务体系、以‘三全’为特色的绿色金融服务体系、以行业金融为特色的综合金融服务体系”战略导向，聚焦园区、聚焦科创科技、聚焦中小优质民营企业，持续加强实体经济服务力度，夯实客户基础，创新业务模式，增强科技赋能，提升专业化经营品质。

报告期内，本公司立足上海主战场，积极融入“五个新城 1”(“五个新城”是指上海市嘉定、青浦、松江、奉贤、南汇五个新城。“建设，在上海郊区市场中把握优势，稳固郊区市场占有率地位，增强对郊区 GDP 的贡献度和对区域经济的带动力。报告期末，本公司郊区对公存款余额占比达 61%，郊区对公贷款余额占比达 57%。同时，本公司在上海城区市场中精准定位，结合区域特色，差异化制定经营策略，聚焦科技型企业、绿色金融企业、制造业企业等不同类型的重点客户，专注不同行业的精细化深耕，以优质的服务和专业能力，不断提高市场竞争力和市场认可度。

公司客户

报告期末，本公司公司客户总数 33.5 万户，较上年末增长 4.3%。本公司建立了战略客户、机构客户、新城客户、园区客户、上市(拟上市)客户、贸易金融客户等重点客群，通过分层管理、分类营销，全面提高公司金融业务高品质经营发展水平。

战略客户方面，本公司采取总分联动管理营销模式，为总行级战略客户形成“一户一策一档”专属综合金融服务方案，整合全行资源进行品牌服务，实现本公司与战略客户的共同发展。

机构客户方面，本公司全方位深化与市级机构的合作，与上海市生态环境局、上海联合产权交易所、上海环境能源交易所、江苏商会、安徽商会签订战略合作协议，并在“2021 年上海市重大产业项目产融对接会”“2021 年第十五届老字号博览会”“2021 第七届中国品牌经济(上海)论坛”等市级重大活动中，依托专业的服务、便捷的平台、丰富的产品，助力民生工程建设、强化银政合作共赢。本公司积极参与财政、社保、绿色发展基金、物业维修基金等市级机构存款项目招投标，报告期末，本公司市级财政性存款市场份额位列全市第二。

新城客户方面，本公司主动把握郊区市场优势，结合区域规划、产业升级、人才引进等政策机遇，全力服务各区域市场客户。本公司积极响应上海市推动发展开新局战略，聚焦“五个新城”建设，从组织架构、资源配置、业务体系、外部合作、队伍建设等方面着手，建立“五个新城”领导工作小组，开辟“绿色通道”、配置“融资额度”，为新城建设保驾护航。2021 年，本公司与上海市松江区、青浦区签订了战略合作协议。报告期末，本公司在上海市松江区、青浦区、奉贤区等多个区域中对公存款市场占有率排名第一，在松江区、青浦区、嘉定区等多个区域中对公存款市场占有率位列前三甲。

园区客户方面，本公司深化金融企业支持实体经济，以园区为抓手，大幅优化园区类客户、产业类客户结构，打造产业集群核心竞争力，提升专业化经营品质，发布《上海农商银行园区综合金融产品百科全书》，助力转型发展、服务实体经济。报告期内，本公司服务园区企业逾万户，同时为其中 2,932 户企业提供融资服务，科技型企业户数占比 26.81%，小微企业户数占比 84.72%。

上市客户方面，本公司抢抓 2020 年再融资新规修订、科创板设立、创业板注册制推行等资本市场深化金融供给侧结构性改革带来的市场发展机遇，加强对上市、拟上市客户的全方位服务。截至报告期末，本公司已开展业务合作的上市企业共 274 家，较上年末增加 140 家，增幅达 104%。

贸易金融客户方面，本公司通过搭建银、政、保多方协同合作平台，完善“稳外资、稳外贸、促消费”专项金融服务方案及长效工作机制，支持进出口外贸客户转型，优化产业结构，报告期内，本公司推出《“601825”进博专项金融服务方案》《重点贸金客户“一户一册”综合产品服务方案》等，助力客户实现高质量发展。截至报告期末，本公司贸易金融结算客户 3936 户，较上年末增长 18%。

公司贷款

报告期末，本公司企业贷款和垫款余额 3,463.19 亿元，较上年末增长 11.57%。本公司持续优化贷款结构，紧跟国家战略，围绕制造业、“3+6”重点产业 2

2“3+6”重点产业是指以集成电路、生物医药、人工智能三大先导产业为引领，大力发展电子信息、生命健康、汽车、高端装备、先进材料、时尚消费品六大重点产业，构建“3+6”新型产业体系，打造具有国际竞争力的高端产业集群。

、供应链金融、贸易融资等重点领域加强贷款投放，全力支持实体经济发展。

制造业贷款业务方面，本公司进一步加大对制造业的金融支持力度，积极支持培育新动能、符合供给侧结构性改革方向的现代农业、战略性新兴产业、制造业转型升级、现代服务业的信贷投放，提高金融服务的针对性和有效性，助推实体经济发展。报告期末，本公司制造业贷款余额 654.81 亿元，较上年末增长 21.18%；制造业贷款占比 18.91%，较上年末增加 1.50%。

“3+6”重点产业业务方面，本公司深耕行业金融，围绕“3+6”重点产业客群开展细化研究，聚焦产业集群，立足行业特征，深挖客户需求，形成可复制推广的行业综合金融服务方案，打造服务“3+6”产业新模式，持续支持战略性新兴产业的布局建设和发展。

供应链业务方面，本公司深耕供应链业务客群，加快产品创新，优化业务流程，充分发挥线上化供应链服务特色。报告期内，基于供应链管理系统开展反向保理、正向保理、电单保理、建材“N+1+M”供应链金融服务等供应链业务模式，实现当年在线供应链金融投放金额 13.93 亿元，投放笔数 4,046 笔，服务核心企业 8 家，服务链属企业 107 家，笔均 34.44 万元，作为支持实体经济、践行普惠金融的重要手段，为本公司扶持中小微企业发展提供强有力的支持。

贸易融资业务方面，本公司深入研究客户需求以及和市场形势，依托创新本外币产品组合、合理运用同业授信额度和清算渠道，加强资金交易能力等方式为客户创造价值。报告期内，本公司表内外币资产投放规模快速扩大，融资量增长显著。同时，本公司加速融入国家重大战略区域长三角、粤港澳大湾区建设，大力支持新片区内重点基建项目及重点行业，探索新片区内总部经济和新型国际贸易相关机构业态，拓展跨境金融服务功能，助力跨国企业在岸和离岸业务的统筹联动发展。

公司存款

报告期末，本公司对公存款（含保证金存款和其他对公存款）余额 4,251.03 亿元，较上年末增长 12.43%。报告期内，本公司坚守服务定位，依托财政账户管理、产品优化、数字化转型、全业务联动、贸易金融创新等方面，带动对公存款量质齐升。

财政账户方面，本公司持续加强“上海市各级财政账户的精细化管理，聚焦镇村金融服务，巩固本公司在各级财政营销服务中的优势地位，尤其是郊区市场的镇村级财政账户，以优质的服务、专业的能力支撑服业营销和价值创造。

产品优化方面，本公司积极推进统筹资金池、单位结算卡、鑫账簿等账户服务类产品升级，加快建设对公银联支付结算、ACS 账户充值等业务，荣获中国银联颁发的 2021 年度上海地区银联业务合作奖，并在 2021 年度上海市单用途预付消费卡专业服务机构年度评估中荣获第三。

数字化转型方面，本公司坚持推动业务线上化进程，推出“智慧供应链金融平台”，新增单位大额存单网银办理渠道，有序推进大额存单线上转让平台建设，运用线上化操作缩短业务全流程时间，提升客户体验，助力对公存款稳增长。

全业务联动方面，本公司创新思维模式，扎实推进“商行+投行”、“本币+外币”、“个人+企业”、“表内+表外”等业务融合，以客户为中心，聚焦客户价值创造，为客户提供全方位的综合金融服务，实现“1+1>2”的协同效应。

贸易金融创新方面，本公司持续扎根服务上海本土企业、深化同业合作，在落实政策合规、风险可控的前提下，有序开展贸易金融创新，为客户提供涵盖本外币、境内外、结算、融资、汇兑、担保等多样化、综合化的贸易金融服务。截至报告期末，本公司贸易金融业务结算量达 320.38(亿美元，较上年末增加 46.13%，首次突破 300(亿美元大关。同时，本公司坚持促进贸易投资便利化与防范跨境资金流动风险并行，积极配合国家外汇管理局开展汇率风险中性管理等相关工作。在 2021 年度国家外汇管理局上海市分局对银行外汇业务合规与审慎经营评估考核中，本公司总部和上海地区机构均获得了 A 类评级，处于行业领先水平。

科创金融

本公司以“科创更前、科技更全、科研更先”为方向，围绕上海科创中心建设，助力高水平科技自立自强，积极扶持“早中期、中早期”科技型企业，构建起科技金融专属“双鑫服务”战略。以投贷联动切入具有核心技术、高成长性的初创期、早期科技企业，通过专属机制、专业技术和专家团队，以覆盖科技企业全生命周期信贷服务的“鑫科贷”科技金融专属产品及服务方案，以及“鑫动能”战略新兴客户培育计划，双轮驱动提供综合金融服务，探索成为科创企业赋能的一站式集成服务供应商。

报告期末，本公司科技型企业贷款余额 525.76 亿元，较上年末增长 171.99 亿元，增幅 48.62%，规模增速持续加快；科技型企业贷款客户数 1,938 户，较上年末增加 600 户，累计服务科技型企业超 5,000 户，科技型企业贷款客户中 80%以上为高新技术、专精特新、科技型中小企业等委办认证名单企业；本公司科技型企业贷款余额占对公贷款余额比例超过 12%，在上海市范围内市场占比超过 11%，较上年末提升超 1 个百分点，通过深化“鑫动能”客户培育计划及“鑫科贷”科技金融全生命周期产品体系的“双鑫”品牌建设，实现市场份额进一步扩大。

“鑫动能 2.0”培育计划深化推进。报告期内，本公司成功举办“鑫动能 2.0”发布暨投贷联动签约仪式，组织开展“鑫动能”生物医药专场科创金融沙龙、“AI 赋能 飞笨同行”人工智能产业沙龙等活动，创新“银种子”“金种子”“鑫种子”“拟上市”以及“已成熟”梯度培育体系，制定《“鑫动能”战略新兴客户培育计划综合服务汇编》，提供普惠科创、投行业务、跨境贸易、财富管理、支付结算、政策支持等八大综合金融服务，持续加强各渠道品牌宣贯、“鑫动能”培育计划市场知名度和品牌影响力持续提升。报告期末，本公司“鑫动能”库内企业达 530 家，投信规模超 450 亿元。年内成功培育 9 家企业上市，此外库内更有 56 家重点培育企业进入辅导备案阶段，较上年末增加 23 家；530 家库内企业中落地募集资金账户开立 37 户，培育库科创企业孵化作用、高成长企业资本市场服务能力日渐显现。

“鑫科贷”全生命周期产品体系持续完善。报告期内，本公司积极搭建科技型企业“鑫科贷”产品体系，涵盖企业全生命周期金融服务，在上海市范围内率先推出“高新技术企业信用贷款”；以“科创、信用、精准、高效”的服务理念，精准服务临港园区科创企业，推出“临港园区科创贷”专项方案；聚焦“专精特新”企业，契合其成长周期，推出“专精特新”信用贷、“千家百亿融资计划”、“专精特新/小巨人”“专项营销方案，形成专精特新企业梯度培育方案；携手上海市科委、市科创中心、市大学生科技创业基金会，率先落地上海市首单“01”号“科创助力贷”。

“一鑫四翼”3

3“一鑫”是指“鑫动能”入库企业，“四翼”是指政府委办平台、风险共担机构、专业服务机构及本行各级部门。科创金融生态圈初步形成。报告期内，本公司加强与各类机构合作，200 余家园区企业获专项贷款支持，共计金额 25.86 亿元，其中约 70 户为银行首贷。

私募股权投资基金生态圈逐步成型。报告期内，本公司通过与产业引导基金、私募股权基金的深度合作，建立更具“创投基因”的信贷模式，借助基金专业投决机制、风控手段和专业化团队，更安全、精准、高效的实现银行资金支持科创类企业发展。通过规范化、系统化、常态化建设 PE、VC 等专业投资机构渠道，为早期、中早期科技创业企业提供不仅止于债权融资的综合金融服务。专项设立权募股权投资基金场景，总分行联动，辅散触达更多高潜力中小企业，建立科创企业投债融资“核心合作”“价值拓展”“信息交互”“优势孵化”生态圈。报告期末，本公司私募股权基金库入库数达 109 家。

科创金融“六专机制”正式推行落地。报告期内，本公司秉持“小额分散、行业集中、长期培育”理念，结合创投型信贷模式“六专原则”，正式推行落地具有本公司特色的投贷联动专营团队方案。设立专业的组织架构体系，牵头全行科技型企业金融服务；建立“1+5+N”4

4“1”是总行设立投贷联动业务中心，专业化挖掘、评估、服务早期科创企业；“5”是 5 家投贷联动专营机构，结合区域科技发展重点，锤炼自身科技金融团队，多点开花服务科创企业；“N”是投贷联动非专营机构，协同总行投贷联动业务中心落实“科创更前”，共同实现专业研判和优质服务。

专业的经营管理团队、专精服务科创企业；运用专业的风险管理制度和技术手段，把控科技型企业融资需求和风险特征；通过专门的信息管理系统，提高风险识别管控能力；制定专项激励考核机制，对投贷联动业务实行差异化考核、不良问责与虚拟跟投；设立专属客户的信贷标准，成立投资银行业务委员会，专项审议投贷联动项目。

“专营+专人+专业”构建专能支撑三角。本公司强化行业研究与专家人才培育。专项成立科创金融行业兼职研究小组，聚焦全行科创金融重点行业，围绕医疗健康、智能制造、绿色环保、人工智能和创新消费等行业，分细分行业做深做透。邀请投资机构以及外部专业机构专家，系统性培养，形成行业专家队伍。科创金融行业研究成果将渗透营销、审批，为科技转型提供技术支持，为本公司产业布局提供前瞻视野。

“三农”金融

报告期末，本公司涉农贷款余额 649.13 亿元，较上年末增加 39.81 亿元，近三年涉农贷款增量均超过 30 亿元，继续保持“三农”金融服务区域市场领先地位。本公司 2021 年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 10.56 亿元，位列上海市同业第一。

报告期内，本公司长三角区域支农支士力军品牌特色凸显。与上海市农业农村委签署战略合作协议，成立乡村振兴战略金融服务领导小组和工作小组，制定并发布进一步深化乡村振兴金融服务支持农业农村现代化实施意见。推出家庭农场个人贷款，新增农业批次担保业务，打造“鑫宿融”民宿金融服务场景，推出南江水蜜桃品牌合作联社金融服务场景，落地全市首笔“地理标志”赋能商标质押融资贷款，发放崇明区首笔农村土地经营权抵押贷款，深入推进诚信村建设，完成 24 个诚信村评定，为 500 余位村民主动授信超过 1 亿元。

农业产业链成果落地。本公司开展以核心龙头企业为支点的“金融+企业+基地+合作社+农户”的农业产业链模式，以业务数字化转型为抓手，优化信贷结构，加大拓户力度，提升“三农”业务的客户总量与市场占有率。首个全线上涉农个人经营性贷款产品—鑫农乐贷(个人客户)全年投放金额 2.19 亿元，服务户数达 345 户，户均仅 63 万元，加权平均利率 5.58%。

小微金融

报告期末，本公司普惠小微贷款余额 553 亿元，较上年末增长 146 亿元，增速达 36%，普惠小微贷款余额及增量位居上海同业市场前列；普惠小微贷款户数 2.4 万户，较上年末增长 0.41 万户 5

52021 年中国银保监会调整普惠小微考核口径，调整后的口径不含票据融资

；当年发放普惠小微贷款利率 4.51%。报告期内，本公司运用人民银行再贷款政策第计为 5,800 多户企业发放贷款 196 亿元，重点支持小微、“三农”、民营等领域发展，精准满蓝实体经济；当年累计支用国家开发银行及中国进出口银行转贷款资金 40 亿元，共同为小微企业提供优质金融服务，实现普惠金融服务扩面增量、提质降本。

报告期内，本公司大力发展普惠在线业务，加强大数据运用，优化完善风控模型，推出“银税贷”“鑫农乐贷”等产品，增设三个商 E 贷中心，商 E 贷新增业务超 70 亿元；筹备设立普惠金融微贷中心，有效覆盖小微客群空白，扩大小微企业支持范围。积极推动场景化产品建设，开发“政府采购贷”“酒店加盟贷”，提高小微企业资金周转效率；持续切入加装电梯工程、早餐车工程、适老化改造、退伍军人创业、个体工商户综合金融服务等民生项目，赋能社会治理。报告期末，本公司已实现对接加梯公司近 50 家，金融服务涉及近 200 个小区，发放“加梯贷”近 3,000 万元，开立居民自治监管账户超 300 户，为超 1 亿元加梯资金提供监理服务。针对普惠客户发行“季季鑫利”产品，满足公司客户短期理财需求，有效提升客户支付结算粘性，不断提升普惠金融服务效能。持续深化与上海市中小微企业政策性融资担保基金管理中心业务合作，报告期末，担保基金项下贷款余额超 118 亿元，连续多年位居上海市同业首位。

绿色金融

本公司秉持“打造长三角最具绿色发展底色的银行”战略定位，致力建设以“三全”为特色的绿色金融服务体系，全面性、系统化地推进本公司绿色金融发展工作，完善绿色金融全方位战略目标体系，制定了 2035 年绿色金融远景目标及《上海农商银行 2021-2025 年绿色金融发展战略》。

报告期内，本公司积极践行绿色金融战略，持续加大对绿色金融的支持力度，绿色贷款主要投向节能环保、清洁能源和基础设施绿色升级等产业；针对绿色建筑、绿色能源等板块开展行业研究、政策梳理、名单推进、产品配套服务等系列工作；参与国家开发银行首单“碳中和”和“黄河流域生态保护和高质量发展”专题绿色债券承销及柜台发售，并创新使用中债公司绿色资产担保品池。报告期末，本公司绿色贷款余额为 171.90 亿元，较上年末增长 161%；绿色债券投资规模余额为 36 亿元；绿色债券全年承销规模为 21.80 亿元。

报告期内，本公司不断夯实绿色金融发展基础，完善绿色金融管理机制，通过授信投向政策引导、绿色审批通道设置和专项考核激励措施正配，协同推动绿色业务发展；科技赋能业务管理，积极开展绿色金融业务管理系统建设，提升绿色信贷基础数据质量，推动实现绿色业务数据管理；加强绿色金融服务网络布局，以长三角金融总部为核心，充分发挥集团优势，全力服务长三角生态绿色一体化发展；积极探索环境信息披露，参与中国人民银行上海分行环境信息披露首批试点工作，组织编制《上海农商银行 2021 年半年度环境信息披露报告》，加强自身环境风险分析管理能力；加大绿色金融业务产品与服务创新力度，创设推出“乡村生态贷”产品，发放国内首单 CCER(中国核证自愿减排量)未来收益权质押贷款。

投资银行

本公司深入推进“商行+投行”转型发展，形成“融资+融智”两翼协同的展业模式，通过打造“股、债、贷、资”四轮驱动的投行产品体系，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，本公司秉持“以高质量发展为核心，以客户为中心，做好产品创新”的主旨目标，报告期内，主承销金额 310.21 亿元，承销金额同比增长 23.49%，在非金融企业债务融资工具承销金额排名方面位居全国 B 类主承销商首位、位居上海地区银行主承销商第 11 位，较上年末排名上升 2 位。在客户挖掘上，坚持做好市场成熟发债客户的持续跟踪管理和潜在发债客户的挖掘培养工作，本公司为 24 家发行人发行共 46 只债券，发行人数量同比增长 14.29%，发行债券数量同比增长 24.32%，在“2021 年度 Wind 最佳投行”评选中荣获“债券承销快速进步奖”“最佳银行间债务融资工具承销商卓越农商行奖”等奖项。在产品创新上，坚持做好聚跟政策热点，聚焦个性化的企业特点，树立创新产品社会示范效应，成功落地包括全国农商银行首单绿色超短期融资券主承销项目、上海地区首单乡村振兴票据主承销项目、全国农商银行及 B 类主承销商首单全额现金要约收购交易管理项目等在内的 6 单创新债券项目。

并购业务方面，本公司致力于打造“并购融资+并购顾问+并购基金”的综合金融服务，聚焦科创企业、产业龙头、上市公司三大目标客群，重点布局产业并购业务并取得良好效果。报告期内，实现并购融资发生额折合人民币 104.84 亿元，同比增长 19.98%，业务类型涵盖产业整合、跨境并购、资产重组、管理层收购、创始人及核心员工增持等，行业分布以先进制造业为主，包括光通信、集成电路、新材料、生物医药、高端装备。本公司在科创企业并购领域不断创新突破，为科创企业创始人团队及员工增持提供综合金融服务，不断积累金融支持科创企业的经验，全力支持上海科创中心建设发展。

报告期内，本公司推出代理推介类创新业务模式，深挖客户复杂特殊的融资需求，扩大险资资管、租赁、信托等资金渠道库搭建与维护，为轻资本发展赋能，为赢利点创收蓄力。

(二)零售金融业务

本公司零售金融业务转型提速，初步完成全面深化转型顶层设计的整体布局，逐步建立九大支撑体系，全面推进“3 个 2”核心战略实施。通过“专业化经营”和“网点转型”两大抓手，发力“财富管理”和“个人信贷”两大重点业务，发挥“人才”和“科技”两个支撑能力，深耕“代发工资、代发养老、工会卡”三大客群，赋能客户经营网络，提升核心服务能力。报告期内，本公司零售重点客群快速拓展，客户价值显著提升，零售 AUM 结构进一步优化，代销中收快速增长，零售贷款规模较快增长，零售营收及利润贡献度持续提升，为零售业务高质量、可持续发展奠定了良好基础。

报告期末，本公司零售 AUM 总额 6,198.40 亿元，较上年末增长 916.57 亿元，增幅 17.35%；个人存款(含其他个人存款)余额 3,859.09 亿元，较上年末增加 402.76 亿元，增幅 11.65%；零售贷款余额达 1,836.92 亿元，较上年末增加 342.01 亿元，增幅 22.88%。

零售客户及管理客户总资产

报告期末，本公司个人客户(不含信用卡客户)1,967.26 万户，较上年末增加 347.86 万户，增幅 21.48%。其中：管理个人客户金融资产(AUM)100 万元以上客户 92,056 户，较上年末增加 20,351 户，增幅 28.38%；管理个人客户金融资产(AUM)总额 6,198.40 亿元，较上年末增加 916.57 亿元，增幅 17.35%。借记卡累计发卡量 2,019.95 万张，其中：工会会员服务卡发卡量 549.48 万张，敬老卡发卡量 107.89 万张，新版社保卡申领量 216.04 万张。

报告期内，本公司深耕客户分层经营，客户发展进入由大到强的“提质增效”新阶段。一是建立专岗专营机制，聚焦代发工资、代发养老、工会卡、财富、零售客群，优化专属服务；深化品牌建设，成立“安享心生活”“月享心生活”“卡享心生活”三大重点客群服务品牌；建立健全“多面多层级循环、多频多场景对接、多维多平台联动”的客户经营策略。二是健全客户全生命周期产品及权益体系，推出鑫 e 贷客群分层专项产品营销方案，开展云端话捷康权益活动、“点亮心生活”权益活动等，定位产品专业化经营，不断丰富产品供给，打造优势产品，整合产品资源，提升配置能力。三是不断提升数字化营销手段，围绕“五个在线”，上线零售客户标签应用平台、在线营销中心、移动服务平台、云上品服务小店、零售业务微信小程序，整体上打通了内部数据中台、业务中台的基本服务能力，链接了手机银行、微信银行线上渠道，赋能线下营销队伍，构建起本公司全渠道客户经营的系统能力框架；移动服务平台填补了线上化经营工具的缺失、外拓服务工具的空白，提升了客户全生命周期的数字化运营能力，建设了移动化、数字化的过程管理工具，逐步形成数字化管理闭环，增强了精细化管理能力，提升管理效能。

零售贷款

报告期末，本公司零售贷款余额(不含信用卡)1,726.26 亿元，较上年末增长 348.58 亿元，增幅 25.30%。房产按揭类贷款余额 1,113.04 亿元，其中：个人住房按揭贷款余额 1,017.90 亿元，较上年末增长 9.03%；非房产按揭类贷款余额 613.22 亿元，较上年末增长 76.41%。零售贷款资产质量不断优化，零售不良贷款余额(不含信用卡)8.74 亿元，较上年末增加 1.54 亿元；不良率 0.51%，较上年末下降 0.02%。房产按揭类不良余额 3.56 亿元，其中：个人住房按揭贷款不良余额 2.82 亿元；非房产按揭类不良贷款余额 5.18 亿元。

报告期内，本公司坚持数字化金流程经营，助力零售贷款业务发展。零售贷款业务结构持续优化，线下线上业务营销新形态有效拓展。房产按揭贷款方面，继续严格执行差别化住房信贷政策，支持居民合理自住购房需求；非房产按揭贷款方面，推出丰富多样的营销专案与产品品类，满足客户日益增长的多元信贷需求。以大数据风控为载体，实现线上全流程风险管理。开展算法训练与模型融合，积极为日趋复杂的客户信贷业务模式夯实风险控制基础，实现贷前、贷中、贷后各阶段客户的全生命周期管理。

财富管理

报告期内，本公司致力打造以养老金融为特色的大财富管理服务体系，扎实推进以客户多元化资产配置为核心的财富管理业务，非储 AUM 快速增长、结构持续优化。

报告期末，本公司非储蓄 AUM 余额 2,339.31 亿元，较上年末增长 513.90 亿元，增幅 28.15%，非储占比较上年末提升 3.2 个百分点。代销基金、保险等财富业务中收取得快速增长，代理非货非超短债基金销售额较上年末增长近 10 倍，根据中基协公布的相关数据，本公司在 2021 年末股票及混合基金保有量代销机构排名中位列 56 位，较 2021 年一季度末提升 29 位，代销基金业务收入较上年末增长逾 5 倍；代理保险业务结构转型成效显著，全年增缴保险代销规模较上年末增长 38%，代销保险业务收入较上年末增长 6%。

面向客群的综合化财富管理平台日益完善。本公司立足客户偏好与需求，聚焦目标客群、市场发展趋势和核心合作机构，不断充实和完善产品线，形成以中长期净值型理财、“固收+”基金和资管、养老型保险产品为主体的财富产品体系。累计上新公募基金近 300 只，信托资管等产品近 20 只、保险产品 18 款。

面向客群的养老金融服务方案逐步成型。本公司依托完善的金融账户服务体系和丰富的财富产品线，聚焦第三支柱养老体系推进过程中客户的养老财富管理需求，聚焦长期价值投资和大类资产配置的财富管理理念培育，聚焦经营风格稳健且长期运作业绩优秀的头部管理人，聚焦具备养老属性或转正的中长期银行理财、商业养老保险、养老 FOF 基金及其他稳健型资产，探索以个人养老产品组合账户为载体，持续打造面向本行个人客户全生命周期、以养老财富规划和资产配置为核心的综合化、差异化、一站式养老财富管理综合服务方案。

面向客群的专业化服务能力持续提升。本公司积极搭建专业化经营体系，完善理财经理岗位序列和网点零售负责人岗责体系及评价标准，大力充实一线理财经理，分支行专岗等人员配置，推进网点转型并优化客户管户规则，提升管户覆盖面和客户服务的专业化水平。

面向客群的价值创造能力不断夯实。AUM20 万元及以上资产等级的客户中，有 2 项及以上财富产品的客户数较上年末增长 35%，其中，内购 AUM 较上年末增长 5%，客户财富资产结构配置均衡度及户均 AUM 水平均有持续提升，在为客户创造价值的同时，带动财富管理业务收入增长。

资产管理规模不断提升，理财产品市场影响力持续扩大。本公司理财产品总规模 1,669.13 亿元，较上年末增长 254.15 亿元，增幅 17.96%，理财规模位居全国农村金融机构首位。本公司贷款“受人之托，代客理财”的理念，专注为客户提供优质的理财服务以实现资产保值增值。一是全面实现理财业务净值化转型。在疫情变化和经济不境存在诸多不确定性的背景下，本公司严格按照新规要求，有序压降老产品和处置存量资产，积极布局净值型产品体系，培育价值投资、长期投资等投资理念。报告期末，已完成老产品压降清零及其配置资产整改，净值型理财产品占比 100%。二是建立健全覆盖宏观、策略、行业、企业的投研体系，打造专业投研团队，提升市场分析与研究能力，保持稳健投资的同时提高资产配置能力和交易能力。三是积极打造特色产品及拳头产品，满足客户多元化需求。本公司聚焦客群特点、细化目标画像，针对代发工资、代发养老金、工会卡及理财新客等零售核心客群发行专属理财，有效提高养老代发客户资金留存率，促进零售客户整体活跃度与价值创造的显著提升；围绕 ESG 发行主题产品，与园业机构联名构建特色产品，为客户提供具有差异化、高附加值的综合金融服务。

报告期内，本公司荣获《中国证券报》评定的“理财银行金牛奖”、《21 世纪经济报道》评定的“2021 中国资产管理金贝奖”等奖项，在中证金牛金融研究中心发布的净值型银行理财综合能力评价中连续位列农商行第一，并连续三年获评银行业理财登记托管中心颁发“银行业理财登记优秀银行”荣誉称号，“鑫意理财”品牌知名度和认可度不断提升。

信用卡业务

报告期末，本公司信用卡累计发卡量 207 万张，较上年末增长 23%；报告期内新增信用卡发卡量 39 万张，同比增长 1%；信用卡消费交易量 102 亿元，同比增长 18%；信用卡不良率 2.39%，较上年末增长 0.42 个百分点。

报告期内，面对疫情常态化的复杂外部环境，本公司信用卡以存量经营为中心，聚焦行内重点客群，制定配套联动方案，促动渠道交互融合，推动科技风险赋能，以实现信用卡业务高质量稳健发展。客群经营方面，基于客群画像分析，形成以客群资质为核心的风险定价机制，实现客户的差异化经营。智能风控方面，加速风控模型的迭代升级，持续提升风险策略部署的系统支撑能力。渠道融合方面，深化金融科技赋能，借助业务流程的数字化转型，推动线上线下渠道的服务互通、不断优化客户体验。

(三)金融市场与同业业务

报告期内，本公司金融市场业务紧扣高质量、内涵式发展主题，聚焦“交易中心+代客中心”建设，以“经资产、轻规模、轻资本”为战略主线，持续深化交易转型、优化业务结构、强化风险经营，着力提升投资交易能力，实现经营效益稳步增长；坚持“以客户为中心”与价值导向驱动，以同业场景为抓手推进“同业+”融合发展，有效联动公司、零售业务，为客户提供价值的综合金融服务。

投资交易

报告期内，本公司紧随政策导向、紧跟市场节奏，坚持能力建设及创新探索，不断做强金融市场投资交易业务。一是面对“后疫情时代”市场利率低位徘徊、信用市场加速出清，深入研判宏观形势及政策动向，抢抓市场机遇，灵活部署投资交易策略，在债券、同业、票据、贵金属等板块间有效轮动，动态优化持仓结构和配置久期，通过多元化融资降低负债综合成本，加强全方位风险管控，有效增厚运作收益。二是紧随要素市场创新发展，推动业务品种和交易模式创新。报告期内，本公司成功获得本市现券市场做市商资格，拓展交易所债券市场投资渠道，深化债券和贵金属量化交易策略研究及应用，实现标债远期实物交割合约、自贸区人民币私募债券投资等多类业务全市场首批创新业务落地。

报告期内，本公司交易活跃度与市场影响力持续提升，处于市场领先地位。全年货币市场和债券市场交易量逾 28 万亿元，中债交割量排名全市场第 17 位、位居农村金融机构榜首；利率互换、利率期权等衍生品交易量约 2,500 亿元，同比提升约 31%；外币债券投资余额等值人民币约 24 亿元，同比提升约 28%；参与外汇交易中心人民币外汇交易量约 3,375 亿美元，同比提升约 76%，跻身银行间市场综合排名前 40 位。报告期内，本公司荣获银行间本币市场核心交易商市场影响力奖、X-Repo 市场创新奖，中央国债登记结算公司潜力新锐机构、柜台流通式债券业务优秀承销机构，中国外汇交易中心最佳外币对会员奖、最佳人民币外汇货币掉期会员奖，上海清算所优秀担保品业务参与机构等各类荣誉奖项，体现了市场对本公司金融市场业务发展质量的广泛认可与肯定。

代客业务

报告期内，本公司代客业务坚持“以客户为中心”，践行“脱虚向实”和“服务实体”理念，积极响应客户多元化需求，不断完善产品功能和流程，助推“产品+服务”升级。

人民币代客业务方面，本公司持续健全代客产品体系，围绕挂钩标的、结构类型等维度创新金融类产品品类，响应利率市场化改革，积极推进本币对客利率互换业务，依托专业化交易和服务能力不断完善产品功能和交易渠道，为客户提供丰富的产品选择和优质的服务体验，与客户及市场共成长。报告期内，人民币代客业务签约客户数同比增长近 50%。

外汇代客业务方面，本公司积极落实汇率风险中性理念传导，致力推动企业客户通过外汇衍生产品覆盖汇率敞口，根据客户需求提供多类避险产品，协助客户有效管理市场风险、控制财务成本。报告期内，本公司对客外汇衍生产品交易量约 142 亿美元。

同业业务

报告期内，本公司以“三共三增”作为同业客户服务理念，通过资源共享、场景共建、成效共贯，促进客群增长、服务增值、客户粘性增加，从单一客户经营逐步向同业场景建设延伸，打造覆盖证券公司、基金公司、财务公司等机构的多维合作网络和综合化同业场景方案，不断拓宽客户服务半径，提升同业客户综合合作体验，助力形成“全行协同化、业务场景化”的融合发展态势。

外汇同业代理业务方面，本公司持续拓展同业合作的广度和深度，积极开展同业互访，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。

(四)金融科技

本公司始终围绕“坚定数字转型”战略定位，加强同层设计与统筹安排，找准实践领域，深化外部合作，推进数据、科技、业务紧密深度融合，倡导数字文化，培育数字人才，提升客户服务数字化、业务运营数字化、经营决策数字化能力，打造“智慧金融、数字银行、品质服务”的形象标签。

报告期内，本公司持续加大金融科技投入，加强科技队伍建设，注重知识产权保护。本公司科技投入 8.83 亿元，同比增长 22.30%。

本公司专职金融科技人员 484 人，占员工总数 6.28%，较上年末增长 29.41%。拥有软件著作权 6 项，国家专利 5 项，其中 3 项为发明专利。本公司获得市级及以上专项奖励 9 次，获农信银资金清算中心颁发的“2021 第五届农村中小金融机构科技创新优秀案例”、《金融电子化》“2021