证券代码：601825　　证券简称：沪农商行　　公告编号：2023-017

上海农村商业银行股份有限公司关于续聘会计师事务所的公告

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。

重要内容提示：

● 拟续聘的会计师事务所名称：毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）

一、拟续聘会计师事务所的基本情况

（一）机构信息

1.基本信息

毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）于 1992 年 8 月 18 日在北京成立，于 2012 年 7 月 5 日获财政部批准转制为特殊普通合伙的合伙制企业，更名为毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“毕马威华振”），2012 年 7 月 10 日取得工商营业执照，并于 2012 年 8 月 1 日正式运营。毕马威华振总所位于北京，注册地址为北京市东城区东长安街 1 号东方广场东 2 座办公楼 8 层。

毕马威华振的首席合伙人邹俊，中国国籍，具有中国注册会计师资格。

截至 2022 年 12 月 31 日，毕马威华振有合伙人 225 人，注册会计师 1,088 人，其中签署过证券服务业务审计报告的注册会计师超过 260 人。

毕马威华振 2021 年经审计的业务收入总额超过人民币 40 亿元，其中审计业务收入超过人民币 38 亿元（包括境内法定证券业务收入超过人民币 8 亿元，其他证券业务收入超过人民币 11 亿元，证券业务收入共计超过人民币 19 亿元）。

毕马威华振 2021 年上市公司年报审计客户家数为 72 家，上市公司财务报表审计收费总额为人民币 4.55 亿元。这些上市公司主要行业涉及制造业、金融业、电力、热力、燃气及水的生产和供应业，批发和零售业、交通运输、仓储和邮政业、采矿业、房地产业、租赁和商务服务业、科学研究和技术服务业，水利、环境和公共设施管理业，信息传输、软件和信息技术服务业，卫生和社会工作业，建筑业，以及文化、体育和娱乐业。毕马威华振 2021 年本公司同行业上市公司审计客户家数为 16 家。

2.投资者保护能力

毕马威华振购买的职业保险累计赔偿限额和计提的职业风险基金之和超过人民币 2 亿元，符合法律法规相关规定。毕马威华振近三年不存在因执业行为相关民事诉讼而需承担民事责任的情况。

3.诚信记录

毕马威华振及其从业人员近三年未因执业行为受到任何刑事处罚、行政处罚，或证监会及其派出机构的行政监管措施，或证券交易所、行业协会等自律组织的自律监管措施或纪律处分。

（二）项目信息

1.基本信息

毕马威华振承做上海农村商业银行股份有限公司（以下简称“本公司”）的 2023 年度财务报表审计项目的项目合伙人、签字注册会计师和项目质量控制复核人的基本信息如下：

本项目的项目合伙人及签字注册会计师李莹，2006 年取得中国注册会计师资格。李莹于 2004 年开始在毕马威华振执业，2005 年开始从事上市公司审计，2022 年开始为本公司提供审计服务。李莹近三年签署或复核上市公司审计报告 3 份。

本项目的项目合伙人及签字注册会计师石海云，2001 年取得中国注册会计师资格。石海云于 1999 年开始在毕马威华振执业，2001 年开始从事上市公司审计，2022 年开始为本公司提供审计服务。石海云近三年签署或复核上市公司审计报告 9 份。

本项目的质量控制复核人为陈思杰，2000 年取得中国注册会计师资格。陈思杰于 1996 年开始在毕马威华振执业，2000 年开始从事上市公司审计工作，2022 年开始为本公司提供审计服务。陈思杰近三年签署或复核上市公司审计报告 10 份。

2.诚信记录

项目合伙人、签字注册会计师和项目质量控制复核人最近三年均未因执业行为受到任何刑事处罚、行政处罚、行政监管措施，或证券交易所、行业协会等自律组织的自律监管措施或纪律处分。

3.独立性

毕马威华振及项目合伙人、签字注册会计师、项目质量控制复核人能够按照职业道德守则的规定保持独立性。

（三）审计收费

毕马威华振的审计服务收费是按照业务的责任轻重、繁简程度、工作要求、所需的工作条件和工时及实际参加业务的各级别工作人员投入的专业知识和工作经验等因素确定。2023 年度本项目的审计收费为人民币 435 万元，与去年同期一致，其中内控审计费用为人民币 65 万元。

二、拟续聘会计师事务所履行的程序

（一）本公司董事会审计委员会已对毕马威华振的基本信息、人员信息、业务规模、投资者保护能力、独立性和诚信记录、审计服务情况等进行了了解和审查，董事会审计委员会审议通过了《关于续聘会计师事务所的议案》，并同意将该议案提交本公司董事会审议。

（二）本公司独立董事已就本次续聘会计师事务所事项发表了事前认可意见，同意按照公司治理相关程序，将相关议案提交本公司董事会审议，并发表独立意见如下：根据已知信息，毕马威华振在执业资质、专业胜任能力、投资者保护能力、独立性和诚信状况等方面符合监管规定，声誉良好。续聘毕马威华振为公司 2023 年度会计师事务所的决策程序符合有关法律法规和《公司章程》的有关规定，同意将相关议案提交本公司股东大会审议。

（三）本公司第四届董事会第二十四次会议以 16 票同意、0 票反对、0 票弃权审议通过了《关于续聘会计师事务所的议案》，同意续聘毕马威华振为公司 2023 年度会计师事务所。

（四）本次续聘会计师事务所事项尚需提交本公司 2022 年度股东大会审议，并自公司股东大会审议通过之日起生效。

特此公告。

上海农村商业银行股份有限公司董事会

2023 年 4 月 28 日

证券代码：601825　　证券简称：沪农商行　　公告编号：2023-015

上海农村商业银行股份有限公司 2022 年年度报告摘要

一、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 2023 年 4 月 27 日召开第四届董事会第二十四次会议审议通过本报告，会议应出席董事 16 名，实际亲自出席董事 13 名。周磊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；张春花非执行董事因其他重要公务未能出席会议，委托叶蓬非执行董事代为出席并表决；陈继武独立董事因其他重要公务未能出席会议，委托陈凯独立董事代为出席并表决。16 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 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。

4 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 3.42 元（含税），共计 32.98 亿元（含税）。2022 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 2022 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	俞敏华	李苇莎
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@shrcb.com	ir@shrcb.com

2 报告期公司主要业务简介

报告期内，面临“需求收缩、供给冲击、预期转弱”的三重压力，银行业认真贯彻落实二十大精神，坚持人民为中心的发展思想，突出金融工作的政治性、人民性，积极应对超预期因素冲击。在政府各项稳经济一揽子政策、积极的财政政策和稳健的货币政策引导下，银行业加大国内需求和供给体系的金融支持，持续提升服务实体经济质效，全力满足基础设施、制造业、小微、科创、绿色等领域融资需求，积极践行普惠金融，高度重视新市民金融服务工作，同时加强风险防控，统筹发展和安全，守住不发生系统性风险底线，助力稳定经济社会大局，推动经济运行整体好转。

（一）公司金融业务

本公司公金融业务紧密围绕国家战略布局和区域经济发展，坚持以客户为中心，以“做小做散”为策略，深耕区域建设，专注行业金融，加速数字化转型，强化队伍建设，持续提升专业化经营水平，打造为客户创造价值的服务型银行。报告期末，本公司对公贷款余额 4,537.43 亿元，较上年末增长 426.29 亿元，增幅 10.37%，郊区对公贷款余额占比达 60%；对公存款余额 4,586.96 亿元，较上年末增长 335.93 亿元，增幅 7.90%，郊区对公存款余额占比达 58%。

公司金融业务关键指标（部分）

单位：人民币千元

维度	项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	较上年变动(%)
规模	对公贷款余额	453,743,144	411,114,143	10.37
	－制造业贷款余额	81,083,616	68,159,204	18.96
	－科技型企业贷款余额<w:footnote> 按照中国银保监会统计口径。<w:footnote/>	71,211,935	52,576,443	35.44
	－涉农贷款余额	64,421,592	57,785,040	11.48
	－普惠小微贷款余额	64,113,342	55,266,743	16.01
	－绿色信贷余额<w:footnote> 按照中国银保监会统计口径，包含绿色贷款、绿色信用证和绿色承兑汇票。<w:footnote/>	43,567,214	19,774,731	120.32
	对公存款余额<w:footnote> 含保证金存款和其他对公存款。<w:footnote/>	458,696,154	425,103,096	7.90
客户	公司客户数量（户）	339,923	334,867	1.51
	－科技型企业贷款客户数（户）	2,460	1,938	26.93
	－普惠小微贷款客户数（户）	34,112	23,604	44.52

公司客户

本公司以战略客户、渠道类客户 1

1 渠道类客户此处特指政府机构、要素市场、社会团体等客户。

、新城客户、园区客户、上市（拟上市）客户、贸易金融客户等为重点客群，分层管理、分类营销，全面提高公司金融客户专业化、精细化经营管理。报告期末，本公司公司客户总数 33.99 万户，较上年末增长 1.51%。

战略客户方面，差异化“一户一策”专属综合金融服务不断提升。本公司先后与仪电集团、东浩兰生集团、复地集团签署总对总战略合作协议，打开银企合作新局面。报告期末，本公司总行级战略客户数 852 户，较上年末新增 37 户，增幅为 4.54%。

渠道类客户方面，业务合作全方位深化。本公司与中共上海市委台湾工作办公室签订战略合作协议，制订《台资台企综合金融服务方案》，支持上海地区台资企业和个人高质量发展。积极推动信息平台建设，成为上海市首批农民工工资专户代发行，中标公共资源交易平台保函资格行。着力加深与社会团体合作，完成 38 户三省地市级商会及 48 家行业协会对接全覆盖，并开展多场复工复产金融产品政策解读活动，与企业同心抗疫。

新城客户方面，配套服务不断完善。本公司主动把握郊区市场优势，聚焦“五个新城”建设，推出专项激励及补贴政策，加快服务新城配套机制建设。报告期末，“五个新城”区域内“战疫融资直通车”专项活动扫码有效客户数 950 户（其中新客户 530 户），投放贷款合计 27 亿元。

园区客户方面、“四百工程”2

2“四百工程”是指以“百园万企”为营销工作主线，以“百团大战”“百户募集”“百家上市”为营销关键环节，聚焦园区客户、上市企业，发力募集、银团业务，旨在优化本公司产业类客户结构，打造产业集群核心竞争力，提升专业化经营品质。

持续拓展。本公司发布《上海农商银行助力新兴产业发展 2022 行动计划暨四百工程 2.0》，以园区为抓手，深化金融服务实体经济。创新举办“聚力同心　智见未来”园区直通车系列活动，加大优质企业资金支持，加快科研成果转化应用，铸造更好的园区生态，促进“银—园—企”三方互动。报告期内，本公司在国家级、市级、区级产业园及上海市特色产业园内与 2,102 家企业首次建立合作关系，与 2,196 家企业首次建立授信合作关系，其中：260 家为“专精特新”企业，占比 11.84%；2,047 家为小微企业，占比 93.21%。

上市（拟上市）客户方面，综合化服务不断加强。本公司通过目标客群适配产品研究，制作产品“百宝箱”，形成个性化服务方案；通过前中后台联动，开展主动预授信。报告期末，本公司累计服务上市企业 357 家，较上年末新增 83 家，增幅为 30.29%；其中，上海本地上市公司 250 户，已建立授信关系 133 户，本地服务覆盖率达 63%。

贸易金融客户方面，助企纾困推动客群有效增长。本公司推出《上海农商银行金融支持外贸企业保稳提质工作措施十二条》，加大对中小微外贸企业减费让利。不断完善汇率避险产品体系，持续提升跨境人民币业务结算支付效率，切实为中小微外贸企业建立纾困渠道。落实三级全状访客管理和名单制拓客模式等，持续大力推动贸金客群的有效增长。报告期内，本公司贸易金融结算客户 4,055 户，较上年增长 3.02%。

公司贷款

本公司紧跟国家战略，加大对制造业、科创金融、绿色金融、供应链金融、贸易融资等重点领域的贷款投放，全力支持实体经济发展。报告期末，本公司对公贷款余额 4,537.43 亿元，较上年末增长 10.37%。

制造业贷款业务方面，持续加大对制造业的金融支持力度。本公司进一步加大对“3+6”3

3“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。

重点产业客群的细化研究，围绕新材料、新能源、高端制造、集成电路、生物医药等细分行业开展研究，立足行业特征，深挖客户需求，打造特色金融服务方案，持续支持战略性新兴产业的布局建设和发展。报告期末，本公司制造业贷款余额 810.84 亿元，较上年末增加 129.24 亿元，增幅 18.96%；制造业贷款余额占比达 17.87%，较上年末上升 1.29 个百分点。

供应链金融方面，积极探索覆盖企业全生命周期的金融服务。本公司充分发挥供应链金融核心竞争力，针对重点场景及企业核心痛点，依托日益成熟的智慧供应链平台产品体系，将金融服务切入行业脉络，发挥线上化供应链服务特色。报告期内，本公司在线供应链金融投放金额合计 13.39 亿元，投放笔数 6,968 笔，累计服务核心企业 21 家，服务链属企业 187 家，笔均 19.21 万元。

票据业务方面，聚焦产品创新和流程优化。本公司进一步优化票据业务管理体系，重塑票据系统，推进产品创新，以“直贴+转贴”双轮驱动，提升资产综合收益。报告期末，本公司票据直贴规模 263.26 亿元，较上年末增长 135.51%，累计贴现客户数 853 户，较上年末增长 34%。

贸易金融业务方面，加大产品创新和战略合作。本公司通过行业分析、渠道挖掘、同业联动等方式，依托综合化、体系化的贸易金融服务方案切入客户资本链、产业链、生态链。进一步扩大外汇资金运用渠道，创新本外币产品组合，加速贸易金融条线资产投放。报告期内，本公司与临港新片区管委会签署战略合作协议，并与临港新片区管委会、临港集团携手发布“上海农商银行临港新型国际贸易通”服务方案，服务区内新型国际贸易企业，促进临港新片区更深层次、更宽领域、更大力度的全方位高水平开放，相关案例已成功入选临港新片区创新案例库。推出“外贸快贷”及“鑫运快贷”两款线上融资产品，依托税务信息、海关进出口数据、海运订舱等大数据，结合本公司账户交易信息，实现 3 分钟自助录入信息、1 分钟获得授信额度，无需抵质押担保即可全流程线上完成信用贷款自动审批，探索金融科技支持小微外贸企业普惠金融发展的有效途径。推出“鑫易通白名单”服务，突破传统授信模式，通过两级评估机制，综合评价企业业务实际需求和风险承受能力，为符合条件的企业提供免保证金的外汇衍生品业务服务。报告期内，本公司贸易金融业务结算量 296.95 亿美元。

公司存款

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，带动企业存款量质齐升。报告期末，本公司对公存款余额 4,586.96 亿元，较上年末增长 7.90%。

财政账户方面，持续精细化管理上海市各级财政账户。本公司聚焦镇村金融，进一步完善全覆盖、立体化的镇村服务网格，打造专业化、高质量的镇村综合金融服务体系，赋能社会治理、助力共同富裕。

产品优化方面，加快产品创新迭代。本公司围绕客户体验，积极推进单位大额存单、对公智能通知存款、对公结构性存款等负债类产品功能迭代，推出云版多银行财资管理业务、银联项下基金赎回结算业务，助力客户资金高效管理。

数字化转型方面，积极推动业务线上化进程。本公司上线云版多银行财资管理系统、企业网银 3.0、大额存单转让平台，对公结构性存款全面实现线上化认购，启动新一代票据系统建设，优化电子保函、单位大额存单、单位结算卡、资金池、鑫账簿等线上化功能，优化业务流程，助力企业存款稳增长。

全业务联动方面，扎实推进业务融合。本公司扎实推进“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。

科创金融

本公司不断探索金融支持科技创新，以“科创更前、科技更全、科研更先”为导向，坚持打造以科创金融为特色的科技金融服务体系。通过“创投型”金融思维，为生物医药、人工智能等具有核心技术的早中期科技型企业提供融资支持，助力战略性新兴产业发展。通过构建覆盖全生命周期的“鑫动能”战略新兴客户培育计划为客户提供差异化产品与综合金融服务，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 712.12 亿元，较上年末增长 186.35 亿元，增幅 35.44%；科技型企业贷款余额占比超 15%，较上年末提升 3 个百分点，规模和占比均实现稳步提升。科技型企业贷款客户数 2,460 户，较上年末增加 522 户，累计服务科技型企业近 6,000 户。科技型企业贷款客户中近 80%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，其中，上海市近半数“专精特新‘小巨人’”企业和超三成“专精特新”中小企业为本公司服务客户。本公司科技型企业不良率为 0.20%，资产质量保持较优水平。

“鑫动能”客户培育计划深化推进。报告期内，本公司全面贯彻“鑫动能”2.0 服务方案，围绕战略新兴客户发展，聚焦科技金融生态整合，进一步发挥“一鑫四翼”服务模式的优势，携手政府委办平台、风险共担机构、专业服务机构加大对科技创新型高成长企业的培育力度，为科创企业从初创走向上市“保驾护航”。报告期末，本公司“鑫动能”库内企业达 732 家，授信金额超 600 亿元，库内上市企业已达 66 家。报告期内，本公司成功培育 10 家企业上市，3 家企业处于已过会拟上市阶段。此外，库内有 67 家企业进入辅导备案阶段，较上年末增加 12 家，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”产品体系持续完善。报告期内，本公司升级推出“临港园区科创贷 2.0”专项方案，延承“科创、信用、中长期”亮点，引入数字化评定模型赋能客户评价体系，搭配临港新型国际贸易通等特色产品，精准服务临港园区科创企业；为“专精特新”企业发展蓄势添能，优化梯度培育方案，持续完善“专精特新”中小企业贷、“千家百亿融资计划”“专精特新‘小巨人’”专项营销方案等梯度化产品体系，激活“专精特新”企业创新动能；为加强双创扶持，增设个人创业担保贷款，重点推进科创助力贷产品；围绕知识产权强国建设，持续推进知识产权质押融资，报告期内，本公司知识产权金融业务余额 8.19 亿元，较上年度增加 7.69 亿元，同比增长 1,522%，荣获上海市知识产权金融服务联盟颁发的“2022 年上海知识产权卓越贡献奖”。

早中期科技型企业服务模式逐步建立。本公司逐步建立以行业研究为支撑、以行业发展和企业估值增长为重点参考的早中期科技型企业服务方式，持续拓展具备核心技术、具有较大成长潜力的科技型企业客户，并探索孵化器早期企业的评价体系。同时，本公司积极与外部投资机构形成良好的业务合作圈，报告期末，本公司基金库内投资机构总数 154 家，较上年末增加 45 家。基金库内基金累计推荐产业客户 219 家，其中 103 家已有业务合作落地。

“三农”金融

本公司围绕乡村振兴领域，打造以“三农”金融为本色的普惠金融服务体系。报告期末，本公司涉农贷款余额 644.22 亿元，增幅 11.48%，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。本公司 2022 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 10.43 亿元，始终位列上海市同业第一。

报告期内，本公司促进涉农领域金融生态体系持续壮大。推出返乡入乡“新农人”鑫农乐贷专项方案，切实增强返乡入乡“新农人”金融服务的获得感、幸福感和安全感；制定家庭农场“鑫农乐贷”专项方案，通过名单制营销推动家庭农场主动授信；联合浦东知识产权局发布“南汇水蜜桃”金融服务方案，在实现地理标志使用权直接“赋值”上跨出了一大步；发布“整村授信”综合金融方案 2.0，进一步细化升级诚信镇村配套服务，加快提升农村地区金业和个人的授信覆盖率，完成 58 个诚信村、3 个诚信镇评定，为 840 余户村民主动授信近 1.75 亿元，本公司因此荣获上海银行业普惠金融服务优秀创新机构。持续为核心企业产业链定制化配套全线上金融服务，累计为产业链上下游客户放款 10.63 亿元，服务农户等各类新型农业主体近 2,000 户。

小微金融

本公司持续加大普惠小微客户支持力度，建立服务小微企业政贷愿贷能贷会贷长效机制，并制定中小微企业“纾困融资”工作实施方案，不断提升普惠金融服务质效。报告期末，普惠小微贷款余额 641.13 亿元，较上年末增长 88.47 亿元，增幅 16.01%；普惠小微贷款户数 3.41 万户，较上年末增长 1.05 万户；当年发放普惠小微贷款平均利率 4.35%。

本公司广泛运用人民银行货币政策工具，切实将政策红利传导至市场主体。报告期内，本公司累计运用人民银行再贷款政策发放贷款 247 亿元，惠及 6,000 多家客户，落实人民银行普惠小微贷款阶段性减息支持政策，按照“应减尽减、免申即享”的原则，切实缓解小微企业付息压力，累计为客户减息超 1.3 亿元，真金白银让利普惠小微客户。

本公司着力打造普惠金融产品矩阵。一是深化银担业务合作范围，大力开展市中小微担保基金业务，并与上海临港新片区融资担保有限公司、昆山市综合风险池、嘉兴市小微企业信保基金融资担保有限公司开展合作。报告期末，本公司担保中心项下业务贷款余额约 139 亿元，较上年末净增约 21 亿元，位居同业市场前列。二是大力发展场景金融，满足客户资金需求，优化小微企业积数贷产品，客户可通过交易结算及各项合作情况获得授信；创新留抵退税贷贷款产品，以企业可获得的退税金额核定贷款额度。三是打造普惠金融新模式，成立微贷中心，聚焦各类市场、园区内的小微企业主、个体工商户等微小客户，提供以信用、保证类为主要担保方式的贷款，报告期末，微贷产品贷款余额近 8 亿元，户均 153 万元。

本公司建立无缝续贷机制，支持中小微企业融资周转无缝续贷，成为首批无缝续贷业务试点银行，缓解小微企业短期资金偿付压力，降低客户资金周转成本。本公司制定了无还本续贷工作方案、延期还本付息政策，并加大 T+0 续贷、随借随还及中长期贷款产品创新及信贷投放。报告期内，本公司累计为中小微企业通过无缝续贷方式投放近 790 亿元，其中无还本续贷 155 亿元。

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”战略目标，致力建设以绿色金融为底色的可持续发展金融服务体系，制定 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》，重点聚焦绿色能源、节能环保、低碳智造、绿色建筑、绿色农业五大核心板块，全面性、系统化地推进绿色金融发展。

本公司不断丰富绿色金融业务内涵。充分发挥集团综合优势，围绕绿色信贷、绿色债券、绿色服务、绿色理财、绿色租赁五大业务方向提供绿色金融服务。本公司持续完善绿色信贷服务方案，创新绿色金融产品，携手上海市生态环境局、上海环境能源交易所落地全国首笔医纺业碳排放配额（SHEA）质押融资业务，有效盘活企业碳资产，激发企业绿色转型内在动力。报告期末，本公司绿色信贷余额 435.67 亿元，较上年末增长 120.32%，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；绿色债券投资规模余额为 90.34%（2022 年）；理财产品配置绿色债券 16.59 亿元，较上年末增长 18.42%；绿色债券承销规模 30.30 亿元，绿色融资租赁余额 69.89 亿元 4

4 按照中国银保监会统计口径。

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”两翼协同的服务模式，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“提高市场份额、做大客户数量、做好产品创新”的主旨目标，报告期内，主承销金额 342.66 亿元，承销金额同比增长 10.46%，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 9 位，较上年末排名上升 2 位。在客户挖掘上，本公司持续营销市场成熟发债客户、挖掘培养潜在发债客户，为 38 家发行人发行 57 只债券，发行人数量同比增长 58.33%，发行债券数量同比增长 23.91%。在产品创新上，本公司成功落地包括全国首单“保障型租赁住房/碳中和”双贴标绿债、上海地区首单科创票据、上海地区首单乡村振兴资产支持票据等在内的 9 单创新债券项目。

并购业务方面，本公司以并购业务为企业发展赋能，聚焦科创企业、实体产业与上市公司等目标客群，着力为客户提供“并购融资+并购顾问+并购撮合”等多元化的综合金融服务，不断完善覆盖企业本身至创始人及核心团队的全方位并购综合金融服务能力。报告期内，本公司产业并购业务数量逆势增长，业务结构持续优化，客群种类逐步丰富。一是以科创企业为核心，在“产业整合”及“五行赋能”等科创场景的赋能下，服务科创企业产业整合、并购重组、控股股东增持等金融需求。二是持续推动产业并购，根据重点产业转型方向与趋势，持续发力产业类并购重组业务，持续提升产业并购业务占比。三是支持资本市场多层次建设和有序发展，服务上市公司并购重组与再融资衍生业务需求，在符合政策导向前提下，支持优质房地产上市公司融资需求。

代理推介业务方面，本公司全力构建涵盖保险、信托、券商、租赁、基金等各类非银机构的撮合生态体系，借助同业机构产品二次挖掘本公司客户价值，力求实现“本行+机构+客户”的协同互动。报告期内，本公司与多家保险资管、租赁公司等非银机构建立总对总联系，初步搭建代理推介资金渠道库；代理推介业务落地规模、落地笔数、非息收入等均实现有效突破，助力本公司经资本转型发展。

（二）零售金融业务

本公司坚守零售优先的战略定位，全面推进零售转型“九大体系”建设，优化组织架构，丰富产品体系，深耕重点客群，推进网点转型，加快数字赋能，加大人才队伍培养力度，不断提升专业化经营能力。报告期内，客群规模和经营资产规模不断提升，零售贷款收益和风险控制有效平衡，品牌建设不断深化，业务发展质量和盈利贡献稳步增长。报告期末，本公司零售金融资产（AUM）余额 6,967.15 亿元，较上年末增加 768.74 亿元，增幅 12.40%，其中：储蓄 AUM 余额 4,563.10 亿元，较上年末增加 704.00 亿元，增幅 18.24%；非储蓄 AUM 余额 2,404.05 亿元，较上年末增加 64.74 亿元，增幅 2.77%。个人贷款余额 1,972.10 亿元，较上年末增加 135.19 亿元，增长 7.36%。

零售金融业务关键指标（部分）

单位：人民币千元

维度	项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	较上年变动(%)
规模	零售 AUM 余额	696,714,602	619,840,352	12.40
	－储蓄 AUM 余额	456,309,500	385,909,345	18.24
	－非储蓄 AUM 余额	240,405,102	233,931,008	2.77
	个人贷款余额	197,210,342	183,691,604	7.36
	个人理财产品余额	171,391,890	157,235,418	9.00
客户	个人客户数（不含信用卡客户）（户）	20,944,068	19,672,567	6.46
	－贵宾及财富客户数（户）	915,442	801,824	14.17
	－高净值客户数（户）	110,258	92,056	19.77
	－私行客户数（户）	3,334	2,971	12.22
	个人线上渠道用户数（户）	5,677,000	5,210,400	8.96

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，以专业化经营整合业务资源，加大重点客群经营，提升零售价值贡献。一是加强客户分层分类管理，制定差异化经营策略，围绕拓客和经营目标，明确实施路径、职责分工、配套支撑，提升专业经营和价值输出能力。二是根据市场情况和客户风险偏好与需求的变化，以稳健型财富管理和多元化资产配置为抓手，帮助客户夯实储蓄、低波动理财和保障型保险等稳健类资产的基石，实现财富客户财富量较快增长和 AUM 有效提升。三是推进资源渠道融合，强化公私联动机制，建立标准化营销流程，推动线上渠道建设，优化客户体验，围绕客户全生命周期提供“1+N”产品组合，丰富客户权益，有效提升专业服务能力。四是聚焦“安享心生活”“月享心生活”“卡享心生活”三大品牌建设，系统推进活动策划和宣传，加强外部渠道合作引流，丰富品牌内涵，扩大品牌效应，推出“安享权益日”“安享沪惠保”等百姓喜闻乐见的品牌活动。

报告期末，本公司个人客户（不含信用卡客户）2,094.41 万户，较上年末增加 127.15 万户，增幅 6.46%，其中：贵宾及财富客户数 91.54 万户，较上年末增长 14.17%；高净值客户数 11.03 万户，较上年末增加 1.82 万户，增幅 19.77%；私行客户数 3,334 户，较上年末增长 12.22%。金融资产（AUM）20 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 3.92%；户均 AUM61.89 万元，较上年末增长 1.1%。代发养老老群客户数 117.68 万户，较上年末增加 5.06 万户，管理代发养老客群客户金融资产（AUM）2,615.66 亿元，较上年末增加 454.63 亿元。借记卡累计发卡量 2,077.8 万张，其中：工会会员服务卡发卡量 570.33 万张，敬老卡发卡量 114.02 万张，新版社保卡申领数 217.62 万张。

个人贷款

报告期内，本公司致力于数字化全流程经营，通过科学运用智能分析、智能决策手段，深度挖掘并有效匹配存量客户信贷需求、拓展零售贷款业务场景应用；住房按揭贷款方面，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，积极落实各项纾困政策，有序推进贷款投放；加强以数字化风控为核心的科技赋能，在此基础上进一步完善“1+N”线上化零售贷款产品体系，以满足客户日益增长的多元信贷需求。

报告期末，本公司个人贷款余额（不含信用卡）1,911.01 亿元，较上年末增加 184.75 亿元，增长 10.70%。房产按揭类贷款余额 1,078.21 亿元，较上年末下降 3.13%；非房产按揭类贷款余额（不含信用卡）832.80 亿元，较上年末增长 35.81%，其中：个人消费贷款余额 376.78 亿元，较上年末增加 27.63 亿元；个人经营贷款余额 5

5 不包含个人经营用房贷款。

456.03 亿元，较上年末增加 191.96 亿元。个人不良贷款余额（不含信用卡）12.42 亿元，不良率 0.65%。房产按揭类不良余额 5.14 亿元，非房产按揭类不良贷款余额 7.28 亿元。

财富管理

报告期内，本公司深耕客户分层分类，深挖不同客群金融资产配置需求，一方面顺市而为，适度提升储蓄、稳健型理财及保险在重点客群中的配置比例，夯实财富管理的基石，有效推动 AUM 较快增长；另一方面，持续丰富和完善财富产品线，坚持“稳健”的财富管理定位，兼顾未来市场趋势与配置布局，优选回撤控制整体较优的管理人，布局固收+、养老 FOF 及权益产品线。报告期内，累计引入代销公募基金 280 只，累计发行资管信托产品 164 只，保险产品 16 款。

报告期内，本公司储蓄存款结构显著优化，人民币活期储蓄增量占比较上年同期提升 14 个百分点，人民币三年及以上定期存款增量占比较上年同期下降 42 个百分点。新增储蓄存款中三年期及以上定期存款占比 19%，存款付息率大幅下降 15BP。

报告期末，本公司非储蓄 AUM 余额 2,404.05 亿元，较上年末增长 64.74 亿元，增幅 2.77%。理财和保险的财富中收基本盘有效巩固，财富业务中收同比保持稳定。本公司紧跟个人养老金业务政策导向与市场趋势，推出“安享伴老财富管理账户”，以个人养老产品组合（分仓）账户为载体，涵盖养老专属保险、养老 FOF 基金、“安享”5 年期理财等具备养老储备特征的特色产品，面向个人客户全生命周期，提供以养老财富规划和多元化资产配置为核心的综合化、差异化、一站式养老财富服务。上线手机银行“安享财富规划专区”一阶段功能，根据客户养老需求提供个性化的养老储备资产配置方案，配置特色化专属养老产品，为养老财富的发展创造良好开端。

信用卡业务

报告期内，本公司信用卡业务以高质量发展为核心，加快转变业务发展方式。持续加强优质零售客群的深耕经营，以客户零售整体贡献为维度，细化客户分层分类，推动借贷服务融通，优化活动权益配置，通过提供更精准、更便捷、更优质的服务体验，促动客户粘性提升。同时，聚焦客户对非接触式服务需求的日益提升，加速推动在线渠道提能，持续改善信用卡在线申办流程，不断提升客户线上服务体验。报告期末，本公司信用卡累计发卡量 210 万张。

（三）金融市场与同业业务

报告期内，本公司金融市场业务积极应对低利率市场环境，围绕“交易中心+代客中心”建设，持续提升投资交易能力，丰富代客产品体系，优化客户服务体验，致力打造综合化金融服务方案，实现经营运作效能和价值创造能力稳步提升。

投资交易

报告期内，本公司坚持交易转型及创新探索，不断做强金融市场投资交易业务。一是坚持履行公开市场一级交易商与银行间债券市场现券做市商职责，全力满足客户金融服务需求，投资认购“中国进出口银行支持上海复工复产主题金融债”等多笔债券。二是加强市场前瞻性研判，动态摆布资产负债结构，灵活调整投融资节奏，不断丰富组合策略运用，有效降低综合成本，经营质效持续提升。三是紧随要素市场创新，持续释放转型动能，入围外汇交易中心债券借贷匿名报价商，落地市场首笔北京证券交易所债券承销业务，上海黄金交易所履约担保型询价业务和中国农业发展银行做市支持交易，成功参与全国首单自贸区备证结构外币债券投资、全球首单绿色双币种自贸区自贸账户项下债券投资。

报告期内，本公司保持市场交易活跃度，实现债券市场交易量同比提升约 22%；外币债券投资余额等值人民币约 36 亿元，同比提升约 33%；参与外汇交易中心人民币外汇交易量超 3000 亿美元，综合排名列全市场前 40 位。其中：外汇远期、掉期、期权等衍生产品交易量约 2,361 亿美元，同比提升约 36%。

代客业务

报告期内，本公司代客业务秉承金融为民理念，践行服务实体初心，积极响应客户多元化需求，着力优化客户服务体验。

人民币代客业务方面，本公司依托专业化服务能力，持续丰富产品体系、迭代产品功能，推出挂钩新标的的结构性产品和积存金实物金兑换功能，通过利率互换产品满足客户风险管理需求，着力提升客户满意度，不断增强客户粘性。报告期内，本公司人民币代客产品活跃客户数同比提升约 59%。

外汇代客业务方面，本公司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。报告期内，本公司代客外汇衍生产品交易量 19.19 亿美元，同比增长 35%。

同业业务

报告期内，本公司持续深化“同业+产业”融合发展，围绕同业生态圈，整合资源、多维联动，有层次、递进式服务客户，通过综合化金融服务方案，不断延伸客户服务半径，助力提升为客户创造价值的能力。

外汇同业