

上海银行股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2020-06

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：_____
参与单位名称	中信建投证券、东方证券、瑞银证券、泰国开泰基金、新加坡政府投资公司（GIC Private Limited）、Neon Liberty Capital、Maple-Brown Abbott、世诚投资、中国人保资产、易方达基金、百年人寿保险、中融汇信投资、富达国际、美国威灵顿投资、华宝基金、中欧基金、瞰道资产等
时间	2020年7月
地点	电话会议
本行接待人员	董事会办公室、公司业务部、零售业务部、资产管理部、计划财务部、授信管理部等相关负责人员
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、疫情发生以来，上海银行采取了哪些支持中小微企业的举措？未来对小微企业信贷投放计划如何？</p> <p>2020年，我行持续加大对中小微企业的支持力度，中小微企业贷款余额及户数实现较快增长。疫情发生以来，我行积极践行社会责任，全力支持疫情防控及企业复工复产，率先推出专项信贷额度，出台防控疫情和保障实体经济平稳发展“20条举措”，并建立绿色审批通道，对部分受疫情影响的中小微企业贷款给予临时性延期还本付息安排。2020年一季度末，防疫再贷款投放规模列上海地区首位。</p> <p>下一步，我行将继续运用支小再贷款政策，加强中小微企业获客和信贷投放力度。推进线上化转型，强化大数据、区块链及人工智能等技术应用，提高“上行e链”供应链金融平台客户服务能力，通过供应链金融支撑普惠金融发展；通过金融科技、智能技术、大数据等技术应用，梳理并解决各个环节业务流程的瓶颈问题，提升自动化、线上化流程覆盖度，提升普惠金融服务能级。</p>

2、上海银行开展科创金融业务的优势及未来业务拓展计划？

我行积极贯彻国家创新驱动战略，结合将上海建成具有全球影响力的科技创新中心的国家政策要求，将科创金融作为我行对公业务“六大金融”服务体系之一，切实发挥金融服务实体经济的作用。

客户拓展方面，始终坚持以客户为中心的经营理念，高新技术企业开户数量及占比持续提升；业务创新方面，创新推广“海创e家”科创金融专属品牌，积极支持生物医药、集成电路、新基建等战略新兴产业发展。我行已成立科创金融推进委员会、科创板上市服务中心等服务载体，联合重点实体企业、科研院所设立“科创金融创新实验室”，打造创新产品，探索覆盖科创型企业全生命周期的服务模式。

未来，我行将继续围绕数字化转型和智能化升级，丰富科创金融模式，进一步扩大服务覆盖面。

3、手续费及佣金净收入增长主要来自哪些业务？未来如何继续推动增长？

2020年一季度，我行手续费及佣金净收入同比增长1.09亿元，增幅5.98%，债券承销、银团、代理基金等手续费收入增长较好。

未来，我行将继续围绕价值创造，加快重点领域能力建设和特色业务发展，提升公司业务综合化金融服务、零售财富管理与养老金融等专业服务能力，加强产品创新，积极推进中间业务转型升级，持续推动手续费及佣金净收入稳健增长。

4、当前银行业存款竞争较为激烈，上海银行如何拓展存款来源？

对公存款拓展方面，持续聚焦客户体验，运用线上供应链、上行普惠、流动性管理平台、跨境业务线上化平台等特色产品和高效便捷的服务，提升重点领域、重点区域的客户服务能力和客户覆盖率，进一步夯实客户基础，拓宽一般性存款来源。同时，主动调整负债业务经营策略，持续加强存款定价和结构管理，改善负债成本。

个人存款拓展方面，加快产品创新，带动资金沉淀，着力夯实产品、渠道、营销、制度等基础建设，创新场景应用、客户关系互动化等特色产品，加速线上化进程，运用数字化管理和营销工具，实施精细化客户分层获取和经营体系，优化代发、养老金融、双卡联动、新版社保卡项目等批量获客模式，立足区域优势，持续加大个人存款拓展力度。