

上海银行股份有限公司

2017 年度暨 2018 年第一季度业绩说明会会议纪要

时间：2018 年 5 月 3 日 13:30-15:30

召开方式：现场

召开地点：上海市浦东新区银城中路 168 号上海银行大厦 46 楼会议厅

本公司参会人员：董事长金煜先生，副董事长、行长胡友联先生，副行长兼首席财务官施红敏先生，副行长黄涛先生，副行长胡德斌先生，董事会秘书李晓红女士。会议由董事会秘书李晓红女士主持。

一、胡友联行长介绍经营发展情况

今年以来，我行经营成效显著提升。盈利增速加快，营收增长提速，一季度我行盈利和营收双双两位数增长，净息差同比扩宽，2017 年下半年以来经营业绩持续向好的趋势得以延续和确立。坚持转型发展，业务结构不断优化，客户存款占负债的比重、客户贷款总额占资产的比重持续提升。风险控制较好，资产质量保持较好水平，不良贷款率下降，拨备覆盖率上升，相关指标在同业中处于先进水平。

围绕价值创造，持续推进特色业务快速发展。零售业务方面，着力培育消费金融、财富管理、养老金融等特色业务，优化零售信贷结构，提升零售价值贡献。公司业务方面，重点培育交易银行、跨境银行、投资银行、托管银行等特色业务，打造供应链金融品牌，加快布局科创金融。金融科技方面，持续推进金融科技创新应用，进一步提升线上经营服务能力。

2018 年，是我行新三年发展规划的开局之年。我行将努力确保良

好的发展势头，持续推进价值银行建设。

二、施红敏副行长兼首席财务官介绍零售业务发展情况

我行零售业务的第一大亮点是零售信贷增速居行业前列，占比不断上升。主要举措：一是拥抱消费场景，极大地提升了我行获取优质零售信贷资产的能力；二是拥抱互联网，互联网已经成为我行获客的主渠道之一；三是拥抱大数据，通过大数据分析，不断提升风险经营能力，使得自身渠道的信贷资产销售可以向长尾客群延伸，扩大了获客范围，提高了定价能力。预计 2018 年末，零售贷款贡献度以及消费贷占比将持续提升。

第二大亮点是储蓄存款区域市场份额上升，结构持续优化。主要举措：一是巩固优势，精心打造养老金融特色业务；二是紧抓源头，增加存款沉淀；三是交易驱动，带动活期化存款资金增长；四是理财带动，提高客户黏性，提升存款资金留存率，带动储蓄存款的增长。五是配套支撑，不断完善零售负债管理，推行智能化服务，实现场景式营销，不断优化客户体验。

第三大亮点是零售中收持续发力，特色更加鲜明。主要举措：一是信用卡业务屡创新高，与主流电商平台合作推出联名卡产品，分期势头良好，围绕消费场景打造有特色的特惠商户平台；二是财富管理持续带来价值，立足客户金融资产多元化配置需求，不断丰富产品货架。下一步，将不断优化中收结构，提升中收贡献。

三、黄涛副行长介绍公司业务发展情况

过去 15 个月，我行把握区位优势，深耕重点区域发展，提升市场份额。人民币企业存款在上海市所有商业银行中排名保持第三，贷款市场份额居前。深圳、北京等区域市场份额，在同类型银行中名列

前茅。加码布局科创金融，参与财税体制改革和国资国企改革，支持城市建设和发展重大项目。

聚焦低成本负债增长，持续提升资产定价能力，加大转型力度。贷款投放利率提升明显，存款付息率趋于稳定且利差显著提升，资产质量保持优良。

推进业务创新，打造有竞争力产品，树立特色优势。交易银行，借力金融科技及区块链技术，打造“供应链金融”品牌；投资银行，向轻资本、平台化和交易型转型；跨境银行，搭建综合金融服务平台，服务自贸区和一带一路建设；小微企业综合金融服务，实现获客平台化、产品标准化、服务综合化；托管银行，大力推进资产托管、行政管理服务、资金监管三大重点服务。

2018年后三季度，我行将以利润和营收为导向，主动经营，做强对公资产负债；以客户为中心，分层分类，提高价值贡献；以产品为抓手，整合创新，提升品牌优势；以综合金融服务为主线，积极进取，推动紧密协同；以平台为路径，加强协同，提升服务效率。

四、胡德斌副行长介绍金融科技发展应用情况

我行信息科技战略目标是运营智慧安全、开发友好高效、技术创新引领。运营智慧安全方面，我行批量自动化率不断提高，重要应用系统监控实现全覆盖。开发友好高效方面，截至2017年末，我行建成180多套应用系统，全面实现信息化经营管理；在直销银行、信用卡等领域践行敏捷开发；科技业务深度融合，项目平均交付周期较上年缩短2个月。技术创新引领方面，从战略规划出发，围绕业务战略重点，探索和实施科技驱动下的组织级创新；从全行精细化管理出发，围绕提升效率、优化体验、合作共赢调动基层的创新智慧，建立全行创新氛围。

近年来，我行信息技术人员数量逐年上升，2017 年末信息技术人员数量占全行员工总人数的 4%。2017 年，我行科技费用投入占营业收入的 2.4%。目前，已具有较强的科技应用开发实力。

下一步，我行将继续加强科技队伍建设；推进基础平台和关键组件的自主建设，提升自主可控能力；布局线上化发展需求，提升核心业务系统的服务吞吐能力；探索人工智能等创新应用，进一步提升智慧化服务水平。

五、问答交流

1、如何展望 2018 年营业收入和净息差变动情况？

答：我行从两方面推进业绩增长。一是战略推进，通过战略实施的厚积薄发，不断释放增长潜力和空间。目前，一些战略重点领域在不断增速。二是实施精细化管理，特别是资产负债管理和中间业务管理，两者是影响收入增长的主要因素。资产负债管理方面，在资产端，我行不断提升获取优质资产能力，提升资产收益，资产重定价具有较大的空间；在负债端，通过战略推进、综合金融服务，提升获取低成本负债能力。

2、上海银行如何体现“上海”特色和优势？

答：上海银行的发展和上海紧密相关。上海建设“四个中心”及科创中心，是上海银行发展的重要外部机遇。我行具有自身禀赋优势：一是立足上海、扎根长三角的区位优势，二是“精品银行”战略实施成果的逐步积累。下一步我行将继续与上海区域战略和国家战略紧密结合，并把经验复制到分行所在的其他区域，进一步打开发展空间。

此外，我行是唯一设立境外经营机构的城商行，与香港上海商业银行、台湾上海商业储蓄银行的沪港台“上海银行”合作平台具有近二十年的合作历史，与第二大股东桑坦德银行开展全面战略合作，这

些是我行下一步强化服务“一带一路”国家战略的独特优势。

我行在深圳、北京等其他中心城市及主要一线城市的区位优势，为我行特色提供了足够的复制延伸空间，将进一步发挥和扩大上海银行的独特优势。

3、可供出售金融资产中货币基金、债券基金投资是否会面临调整的压力？

答：在战略推进中，我行金融资产配置策略根据市场变化，实施阶段性评估，快速调整，寻找最优配置。我行配置货币基金、债券基金，主要考虑是保持流动性。在当前市场条件下，金融资产配置调整势在必行，我行已经适度调整货币基金、债券基金投资规模，腾挪空间，增加优质信贷资产配置。在此过程中，我行经营业绩表现良好。

4、针对资管新规要求将做如何准备？

资管新规征求意见以来，银行业已着手应对。与征求意见稿相比，正式文件中过渡期延长，定义更清晰。根据我行内部研判和准备，资管新规总体影响可控。

资管新规的发布将会给理财和存款带来明显的边界。我行正在抓紧理财产品转型以及资产配置调整，将按照资管新规要求顺利完成落地，有效应对理财市场的变化。

值得注意的是，我行资管业务总量占总资产比例在同类银行中相对较小，面临调整的压力和挑战较小。在落实资管新规时，我行更多考虑在符合监管要求下如何实现更好的发展。

5、请说明对公信贷投放、定价策略变化及未来趋势？

答：我们预判市场资金供求关系变化，自2017年以来，将重定价工作作为重点，在对公资产布局上重视重定价过程，在风险可控范围内选择收益较高的贷款。对公贷款投向按照既定的授信政策，确定行业、期限分布，行业仍主要投向消费业、流通行业、制造业、优质

房地产企业等领域。在重定价过程中，我行更加注重风险控制，不因定价上升而牺牲风险标准，把握价格、风险、结构、期限等要素并合理平衡，在贷款投放加快、定价提升的同时，更加严格审批管理，保障信贷成本未来继续保持优秀水平。

当前，我行对公信贷大规模重定价过程尚未完成，未来重定价收益仍会逐步体现，对公条线营收增长仍处在加速进程。我行还将继续深化重定价精细化管理，提升对公业务规模、合理重定价、加快流转率，促使对公业务走上轻资产、轻资本道路，创造更好、更持续的增长。

6、请说明银行资产质量未来走势？

资产质量是我行经营业绩一大亮点，不良贷款率持续下降。未来资产质量趋势主要取决于两个方面：首先取决于外部环境，我行机构所处的长三角、京津冀、粤港澳大湾区等主要区域未来经济形势向好；其次取决于风险内控管理能力，一是审批准入，对客户和业务的判断能力，二是对不良资产处置、化解能力。近几年，我行上述两项能力明显增强，特别是我行大部分分行成立特营中心，实施专业化不良资产处置、化解。未来我行不良贷款率仍具有下降空间。

我行坚持严格、审慎的不良资产认定标准，除不良贷款以外，我行非常重视和时刻监控关注类贷款率、逾期贷款率变化，对大额授信等建立严密精细化的管理体系和严格的监控机制。

关于非标资产，我行完全按照监管规定开展非标业务，业务规模较监管要求留有空间，严格按照穿透原则管理，在强监管要求下，非标业务不会产生新的风险。

7、面对存款激烈竞争，请展望未来存款增长趋势？

答：国内利率市场化已历经多年，存款竞争激烈态势持续，M2增速等多方面因素导致目前存款竞争更加激烈。我行将存款组织工作与

获客能力提升、产品创新紧密结合，与现金管理、债务融资工具承销、跨境业务等战略性重点业务发展高度结合。从过去情况看，存款组织工作比较成功，存款增幅和成本控制情况较好。过去两年，我行存款余额时点数和日均数相差不多，存款保持了平稳增长。未来，我行将坚持有效的存款组织方式，与相关业务更加紧密结合，在成本可控情况下，推进存款业务增长。

8、未来在科技费用投入方面如何规划？直销银行产品和客户如何进一步发展？

答：我行将进一步加大科技投入，包括增加科技开发人员数量，加快引入和落地新技术。其中，最宝贵是人力的投入和培养，我行将在人力培养、人才激励机制建设方面探索一条有特色的道路。

我行自 2014 年 9 月成立在线直销银行部以来，取得了一定成绩，形成了能力较强，独立、完整的直销银行技术体系，不断强化完善账户、支付、小额信贷、国际汇款等功能。未来直销银行将进一步结合我行交易银行、供应链金融发展，通过线上方式为中小企业提供更好服务，支持实体经济，这将是直销银行发力的重要方向。同时，将更加注重与合作伙伴在业务、服务创新方面合作，包括电商、汽车金融、出行、教育、医疗等领域，拓展个人客户服务能力，更好服务民生。

9、请说明 2018 年信贷资产预计增长情况和配置方向？

答：贷款增速需与服务实体经济能力、贷款增长空间结合起来考虑，我行更看重在约束边界下，找到突破口，提升创新能力。存贷比和资本充足率是判断贷款增长空间的重要指标，相比同类银行，目前我行存贷比较低、资本充足率较高，贷款占总资产比重相对较低，可选客户、可定价谈判的空间逐步加大，为我行提供了有利时机来调整资产结构，适当提升贷款增速。我行在主要经济区域深耕细作，具有很大的增长空间，在保持风险可控的情况下，贷款增长可持续。

在贷款资源配置方面，我行统筹考虑战略推进和可持续发展要求，把零售业务作为转型发展重中之重，兼顾公司业务发展在支持实体经济发展、获取客户和负债发展的作用。从 2018 年第一季度贷款投入看，零售业务和公司业务相对均衡。

10、2017 年利润分配预案中现金分红比例是否可持续？

答：我行综合考虑投资者回报、资本约束、分红可持续性等多个方面，制订 2017 年度利润分配预案，现金分红金额增长 30%，现金分红比例提升至 25.46%。在经营稳健向好的情况下，我们希望分红政策可持续，这需要我们持续努力。