证券代码：601825　证券简称：沪农商行　公告编号：2025-011

上海农村商业银行股份有限公司 2024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、本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

3、本公司于2025年4月24日召开董事会2025年第三次会议审议通过本报告，会议应出席董事14名，实际亲自出席董事14名。14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。

4、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。

5、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1.93元(含税)，共计18.61亿元(含税)；加上2024年中期已派发现金红利23.05亿元(含税)，2024年累计派发现金红利41.66亿元(含税)，占2024年本集团归属于母公司股东净利润的33.91%。2024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2024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	姚晓岗	柏正惠
联系地址	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，外部环境严峻复杂，同业竞争日益加剧，本集团保持战略定力，全力打造五大金融服务体系，奋力谱写金融“五篇大文章”，聚焦“抓执行、强管理、炼内功”，不断夯实发展基础，持续加强风险管控，各项业务经营继续保持良好发展势头。

(一)零售金融业务

本公司围绕“以财富管理为引擎的零售金融服务体系”战略布局，聚焦价值创造，提升专业化经营、管理赋能和品牌建设，全面深化零售转型，加快高质量发展，为客户提供“金融+非金融”综合化服务体系。报告期内，零售金融板块业务规模稳定增长，业务结构持续优化，存贷利差稳中有升，净营收实现正增长，价值创造能力不断增强。

零售金融业务关键指标(部分)

单位：人民币千元

维度	项目	2024年12月31日	2023年12月31日	较上年变动(%)
规模	零售AUM余额	795,318,400	745,882,655	6.63
	-储蓄AUM余额	560,188,277	508,323,469	10.20
	-非储蓄AUM余额	235,130,123	237,559,186	-1.02
	个人贷款余额(不含信用卡)	193,408,299	189,895,929	1.85
	-房产按揭类贷款余额	103,915,602	101,936,325	1.94
	-非房产按揭贷款余额	89,492,698	87,959,604	1.74
	养老金代发量	4,218	3,791	11.26
客户	个人客户数(不含信用卡客户)(万户)	2,473.22	2,324.60	6.39
	-贵宾及财富客户数(万户)	105.91	99.36	6.60
	-私行客户数(万户)	0.39	0.34	14.44
	代发养老金客户数(万户)	127.51	121.88	4.62
	个人线上渠道用户数(万户)	649.63	613.28	5.93

零售客户及管理客户总资产

本公司坚持以客户为中心，塑造全渠道获客、全维度经营、全生命周期服务的客群分层分类经营策略，通过公私、零运、线上线下和社区网点联动，着力发挥协同优势，提升客户经营服务实效，同时，探索“政府主导，社银赋能”治理模式，丰富“心生活”服务品牌内涵，稳健运营“心家园”公益服务等品牌建设。报告期末，个人客户数(不含信用卡客户)2,473.22万户，较上年末增加148.62万户，增幅6.39%。零售金融资产(AUM)余额7,953.18亿元，较上年末增加494.36亿元，增幅6.63%。

聚焦“两代”客群，深化公私联动拓新，坚持拓客与经营共发展，绘就客群全生命周期经营链路图谱。报告期末，代发养老金客户较上年末增加5.63万户，客户零售AUM较上年末增长12.74%，养老金代发量较上年末增长11.26%，本公司代发养老金客户规模居全市第二。代发工资客户人均代发量较上年末增长2.73%，代发工资客户人均零售AUM较上年末增长7.27%，财富聚集及管理能力稳步提升。

聚焦客户喜爱的消费场景，组织开展首绑与消费满减等系列惠民活动，助力本市提振消费。同时，聚焦上海市职工群体，与上海市总工会加强建联合作，将惠民服务+便民金融服务带进园区、企业，配套焕新工会会员权益体系，丰富工会会员服务形式，有效提升职工群体幸福感。报告期末，本公司借记卡累计发卡量2,201.38万张，其中工会会员服务卡(借记卡)累计发卡量622.87万张，较上年末增长4.09%，信用卡累计发卡量211.03万张。

财富管理

报告期内，本公司主动应对市场环境及客户需求变化，聚焦重点客群，打造专业化综合服务能力，持续升级以客户多元化资产配置为核心、以稳健财富管理为特色的产品和服务体系。

聚焦价值创造，通过完善产品布局、搭建资产配置体系，提升专业化经营能力；通过差异化定价、优化营销策略、总量控制等举措，持续优化储蓄存款结构，在规模增长的同时，实现负债成本有效压降。报告期末，零售AUM余额7,953.18亿元，较上年末增加494.36亿元，增幅6.63%；其中储蓄AUM余额5,601.88亿元，较上年末增加518.65亿元，增幅10.20%。人民币个人存款规模上海本地区的市场份额排名第四，较上年末提高1位。人民币储蓄存款付息率较上年末持续下降28BPs，三年累计减少62BPs。

持续丰富以“稳健”为特色的财富产品体系，坚持“全”是基础，“稳”是根本的基本原则，提高多元化财富产品供给能力。报告期内，本公司新增完成9家机构准入，新上架财富产品270只，进一步丰富财富产品矩阵，并为私行高客、养老客群、代发工资、按揭等重点客群供给和定制专属财富产品，满足客群多样化投资需求；保险销量同比增长超30%，累计期缴新单保费在上海地区排名第二，同比增长55.46%，增幅在上海地区排名第一。代销理财销量同比增长近200%，代销理财规模较上年末增长超100%。

分层分类推进财私客户经营体系建设，从客群经营、产品管理和队伍建设三个维度提升经营能力，实现客群高质量发展。报告期内，本公司持续搭建财私客群权益体系，丰富客群标签，提高数智经营能力；打造差异化产品配置，上线直营及资配系统，满足不同客群财富资产配置的需求；打造投顾中台投研体系，加强队伍赋能支撑，提升全行资产配置能力；强化理财专员、贵宾客户经理及私行客户经理三级服务体系建设，围绕“一人一策”，提升理财经理专业水平和服务能力；深化私行客群经营，提供法律、税务、投融资等多维度综合服务，助力养老金融，为银发客群、企业客群提供传承类、隔离类定制服务。报告期末，贵宾及财富客户、私行客户较上年末分别增长6.60%、14.44%。

个人贷款

报告期内，本公司积极运用数字化手段赋能个人贷款业务，持续加强风险管理，优化定价管理，进一步提升风险经营能力，扩大服务客群范围，个人贷款业务实现良好发展。

房产按揭类贷款方面，本公司积极响应政府号召，贯彻落实国家房地产政策，始终将支持居民合理的自住购房需求作为核心任务，通过数字化赋能进一步提升全流程作业效率，提升客户体验，报告期末，本公司在上海地区个人住房按揭贷款投放占比提升明显，市占率较上年末提升1位，实现按揭类贷款健康发展。非房产按揭类贷款方面，为积极响应国家提振消费的政策导向，本公司大力拓展“新市民”、汽车消费贷款等业务，通过优化产品设计及审批流程，有效满足了居民多样化的消费需求。同时，本公司通过深化数字化转型，持续优化个人贷款业务结构，不断提升风险管控能力，保证个人贷款业务健康稳步发展。

报告期末，本公司个人贷款余额(不含信用卡)1,934.08亿元，较上年末增长35.12亿元，增幅1.85%。在数字化赋能及政策调整的双轮驱动下，房产按揭类贷款余额1,039.16亿元，较上年末增长19.79亿元，增幅1.94%；非房产按揭类贷款余额894.93亿元，较上年末增长15.33亿元，增幅1.74%，其中：个人消费贷款余额402.26亿元，较上年末增长8.80亿元；个人经营贷款余额492.66亿元，较上年末增长6.53亿元。

(二)公司金融业务

本公司紧跟国家战略与区域发展布局，围绕“以交易银行为引擎的综合金融服务体系、以三农金融为本色的普惠金融服务体系、以科创金融为特色的科技金融服务体系、以绿色金融为底色的可持续发展金融服务体系”四大公司金融战略布局，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。报告期末，本公司公司客户总数34.54万户，较上年末增长0.31%；对公贷款余额4,896.89亿元，较上年末增长376.66亿元，增幅8.33%，郊区对公贷款余额占比达62.58%；对公存款余额4,823.87亿元，较上年末增长50.66亿元，增幅1.06%，郊区对公存款余额占比达56.27%；对公存款付息率下降9BPs。

公司金融业务关键指标(部分)

单位：人民币千元

维度	项目	2024年12月31日	2023年12月31日	较上年变动(%)
规模	公司客户融资总量(FPA)	630,446,137	574,685,131	9.70
	-非贷FPA	166,949,062	143,739,447	16.15
	对公贷款余额	489,689,119	452,023,341	8.33
	-制造业贷款余额	97,124,219	93,302,670	4.10
	-民营企业贷款余额	344,486,379	320,027,041	7.64
	-科技型企业贷款余额	114,984,247	92,515,644	24.29
	-涉农贷款余额	67,786,827	66,377,680	2.12
	-普惠小微贷款余额	86,608,003	77,927,601	11.14
	-绿色信贷余额[1]	84,334,893	61,430,550	37.28
	对公存款余额[2]	482,387,448	477,321,465	1.06
客户	公司客户数量(万户)	34.54	34.43	0.31
	-制造业贷款客户数(户)	4,602	4,337	6.11
	-科技型企业贷款客户数(户)	4,278	3,275	30.63
	-普惠小微贷款客户数(万户)	5.20	5.03	3.53

[1]按照国家金融监督管理总局统计口径，包含绿色贷款、绿色信用证和绿色承兑汇票。

[2]含保证金存款和其他对公存款。

交易银行

本公司持续贯彻落实“以客户为中心”的服务理念，聚焦交易结算、供应链金融、贸易金融、跨境金融、渠道建设、投资银行、资产管理、财富管理的“5+3”综合金融服务体系，不断创新产品与服务，构建更加开放、包容、共赢的金融服务生态。

交易结算服务，本公司聚焦发展“鑫易财资”多银行业务，以扩展服务功能、提高运维效率、提升客户体验为目标，全面焕新多银行财资管理系统，形成市属国资集团、国资委监管、民营集团、镇级监管及普惠三农等五大版本解决方案“样板间”。报告期末，财资管理客户2,516户，财资业务交易量3,646亿元，对公结算活跃客户达4.54万户；报告期内，对公客户线上渠道人民币交易量达2.90万亿元，同比增长6.23%。

供应链金融服务，本公司积极顺应实体经济高质量发展需求，深耕供应链金融领域，不断完善供应链金融产品体系与服务模式。持续优化“鑫易智链”智慧供应链平台，全面升级包括卖方保理、反向保理、经销商融资等在内的多元金融服务方案，深入服务产业链核心企业及上下游中小微企业。依托上海作为全国经济中心的优势，本公司持续强化科技与数据驱动能力，以数字化运营、智能化风控为支撑，提供高效、便捷、低成本的金融解决方案，切实助力企业优化资金管理、提升运营效率，实现供应链金融服务价值的全方位升级，为实体经济发展注入强劲动能。报告期内，本公司围绕百余家核心企业，通过各类供应链金融产品，围绕上下游近1,500家企业生产、销售等经营周期，提供各类表内外融资服务，落实“做小做散”战略执行，全年服务企业数量较上年增加逾400家，年内累计投放笔数超1万笔，投放金额超百亿元。

贸易金融服务，本公司始终贯彻落实金融服务实体经济战略部署、通过科技赋能与产品创新精准对接企业需求，切实降低企业运营成本，全面赋能市场主体高质量发展。创新研发“鑫易保函微贷模式”，健全普惠金融服务体系，报告期末，保函业务矩阵已服务中小微企业客户开立保函近3万笔，实现全流程线上化服务。深化政银合作，与上海市公共资源交易中心建立系统直连通道，与上海市建设工程招投标平台推出投标保函与履约保函电子验证服务，成功应用于建设工程招投标场景，显著提升交易透明度与安全性。聚焦票据业务流程重塑，打造便捷高效的票据业务服务，报告期末，本公司票据直贴规模533.47亿元，较上年末增长138.03亿元，增幅34.90%。报告期内，本公司累计贴现客户数1,453户，较上年增加279户，增幅23.76%。通过国内信用证、国际信用证及一级市场福费廷等贸易融资产品，积极为客户基于贸易背景定制综合交易银行服务方案，报告期内，本公司信用证发生额折人民币211.91亿元，较上年增加2.74%。

跨境金融服务，本公司积极向国家外汇管理局申请开展跨境贸易高水平开放便利化业务资格并通过备案，业务处理效率进一步提升。报告期内，本公司获批人民币跨境支付系统(CIPS)直接参与者资格，为目前唯一一家具备CIPS直参资格的农村金融机构。

渠道建设服务，本公司初步完成企业网银、企业手机银行、企业微信银行三大对公电子渠道布局。报告期内，本公司企业网银持续迭代升级，推出一站式转账、极速保函、资产池等重要功能，加快网银向服务丰富性、专业性提升；推出企业手机银行5.0，围绕“灵巧办公、灵智服务、灵盾防护、灵犀沟通、灵便互通”五方面全面提升，有效加强公司金融业务移动服务能力；通过引入客户体验官共建，电子渠道累计转化客户建议超1,000条，客户体验不断提升，收获客户高度认可。

投资银行服务，本公司持续贯彻“投商行一体化”发展理念，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。一是债券承销地位稳固，报告期内，本公司债券承销金额394.12亿元，位居上海地区主承销商第5位，与上年末持平。二是成功落地多单债券创新项目，包括全国首批、上海市首单民企资产担保债务融资工具，上海市首单匹配企业未来退出安排模式的混合型科创票据，本公司首单“碳中和/乡村振兴/革命老区”债券等。三是积极落实《上海市支持上市公司并购重组行动方案(2025-2027年)》，聚焦上海国资企业、上市公司、产业资本、并购基金、大型股权投资机构等，针对企业在产业并购中的核心诉求加强布局，强化产业协同。四是全力构建撮合生态，聚焦普惠金融与科技金融两类客群，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。报告期内，本公司代理推介业务稳定增长，其中，科技型企业服务占比达23.87%。

资产管理服务，本公司积极发挥资产管理业务“资金”“资产”双引擎功能，持续深化价值创造与业务联动，通过协同拓新、定制理财、资产联动等多元化举措，着重聚焦上海本地项目与客户资源，精准实施交叉营销策略，拓展REITs全链条企业服务，构建起以产品为抓手、以服务为依托、拳头产品与综合配套相结合的服务体系，全方位助力公司客户实现财富稳健增值与企业可持续发展目标。资产托管业务方面，顺利通过证监会与上海证监局对本公司证券投资基金托管业务的现场检查验收，换发《经营证券期货业务许可证》，并正式启动资产托管业务。展业以来，本公司积极推进市场拓展，加强与基金公司、证券公司、商业银行理财子公司、信托公司等同业金融机构合作，引入并顺利运营公募基金、基金公司资管计划、券商资管计划、标准化资金信托计划、资产证券化等多类托管产品，实现业务良好开局。

财富管理服务，本公司持续优化产品渠道和系统功能建设，加强投资策略服务支撑，做优客户服务体验。人民币代客业务方面，丰富产品投资买卖策略，上线积存金实时报价及挂单交易功能，拓宽柜台债数字人民币认购渠道，响应客户多元化的财富管理需求。外汇代客业务方面，充分发挥贸易金融条线表外产品资本占用少的优势，通过国内信用证、国际信用证及一级市场福费廷等贸易融资产品，积极为客户定制综合交易银行服务方案。

普惠金融

报告期内，本公司围绕新三年发展战略目标，坚持“做小做散”经营策略，推动普惠金融高质量可持续发展，普惠金融体系加速完善。报告期末，本公司普惠小微贷款余额866.08亿元，较上年末增幅11.14%；普惠小微贷款客户5.20万户，较上年末增幅3.53%，客群触达覆盖面持续拓展，“做小做散”经营策略成果进一步显现。报告期内，本公司新发放普惠小微贷款加权平均利率4.05%，较上年基本持平，普惠小微贷款利率保持在合理水平。

向深布局拓客渠道，扩大客户服务范围。报告期内，本公司积极落实小微企业融资协调工作机制，加强银企对接，结合园区直通车、“万企千亿”及首贷户“千企万户”等活动，提高小微企业服务覆盖面。开展“普惠金融推进月”“个体工商户服务月”等活动，促进信贷资金精准滴灌小微企业。拓宽首贷户服务半径，探索“无贷户-首贷户-伙伴客户”递进式金融服务路径，灵活运用信贷产品满足首贷户资金需求。深入挖掘无贷户需求，开展普惠无贷户激活专项营销活动，借助CCRM实现营销活动闭环管理，聚焦优质纳税无贷户及潜在EVA价值户，有效提高普惠小微客户拓展效率。深化市担合作推动创新，落地上海市首笔500万元支持先导产业的创担保贷款、首笔“商会批次贷”业务等。报告期末，全行市担业务余额143.17亿元，总体规模保持同业前列，创担、农担、“政银保担”批次规模均列上海市首位。

业务两翼并驾齐进，打造数字化新格局。一是流程重塑不断深化，服务质效持续提升。创设普惠业务快速流程，通过授信申请、合同申请、放款审查全流程精减岗位节点，全流程业务办结耗时缩短约30%，有效释放展业效能；开展全流程电子化试点工作，通过信贷资料电子化让“数据多跑路”，业务办理过程中收集纸质材料数量大幅缩减；上线流水尽调系统，标准化各类流水数据格式，充分挖掘客户信息并提供综合评价报告，实现流水数据挖掘分析能力。报告期末，本公司普惠在线贷款余额252亿元，其中“商e贷”余额228.2亿元。二是优化产品体系，强化数字化服务能力。建立普惠信贷产品协同整合优化工作机制，着力提升全行普惠信贷产品体系的系统性、功能性和创新性，完成包括小微流贷、对公银税贷、积数贷、“商e贷”、普惠易贷等11项重点产品优化迭代，实现产品数量“瘦身”、产品能效“提档”；重塑普惠易贷产品模式，通过线上大数据风控+客群定制化场景金融方案，打造普惠场景金融有效抓手；加大无还本续贷产品支持力度，扩大支持覆盖面，优化评分卡打分准入机制，上线“商e贷”“个人助业贷”无还本续贷模式，续贷流程快捷高效，无还本续贷产品服务适配度进一步提升。报告期内，累计投放中小微无缝续贷672.94亿元，其中无还本续贷累计发生额237.57亿元。

夯实涉农客群基础，覆盖村镇金融服务。一是推进新型农业经营主体金融覆盖提升行动，持续加大考核激励，强化内生动力，灵活配置产品，提升授信覆盖，进一步夯实农业客群基础，稳步提升涉农市场份额占比。报告期末，本公司涉农贷款余额677.87亿元，较上年末增幅2.12%；普惠涉农贷款余额152.02亿元，较上年末增幅6.34%，服务覆盖面持续扩大，保持上海“三农”金融服务的主力军和领先者地位。二是推动搭建农业科技企业服务体系，排摸梳理农业科技企业清单；强化投行思维，启动定制适合农业科技企业的产品，探索打造农业科技具备区域影响力的市场品牌。报告期末，本公司农业科技企业触达率79%，授信覆盖率17%，授信余额42亿元。

延展农业产业链态，丰富金融支农内涵。聚焦本地特色优质农产品，支持包括“白鹤草莓”“练塘茭白”“亭林雪瓜”等一系列地理标志农产品，助力本地优质农业品牌发展；继续推进农批农贸场景，打造适应上海大都市大消费市场的产业链场景，报告期内，本公司向406户农业产业链上涉农主体投放贷款30.09亿元；充分运用“政银保担”四方合作机制，围绕农业装备提升、粮食生产安全等农业重点领域，加大信贷支持力度，发放政策性农业信贷担保贷款金额4亿元，较上年增长超300%。

科技金融

本公司持续贯彻“科创更前、科技更全、科研更先”的服务理念，打造以科创金融为特色的科技金融服务体系。报告期内，本公司从深化科技金融制度保障、细化科技金融专营建设、优化科技金融产品体系、强化科技金融生态合作等维度着力推进，不断提升科技金融专业服务与综合服务能力。报告期内，本公司荣获上海市银行同业公会颁发的“2024年度上海银行业科技金融服务突出单位”奖项。

进一步下沉服务重心，提供长期信贷支持。报告期末，本公司科技型企业贷款余额1,149.84亿元，较上年末增幅24.29%；科技型企业贷款客户数4,278户，较上年末增幅30.63%，规模与户数均位列上海同业前列，其中中小微型科技企业贷款户数占比97.55%。科技型企业信用类贷款规模占比20.42%，中长期贷款规模占比44.11%，信用类、中长期贷款支持力度进一步加大。

进一步做实客户经营，优化企业客群结构。本公司聚焦高新技术、专精特新、科技型中小企业等委办认证名单企业，报告期末，累计服务上海市近半数“专精特新‘小巨人’”企业和约三成“专精特新”中小企业，其中，上海市242家“专精特新‘小巨人’”企业和2,260家“专精特新”中小企业为本公司授信客户，授信余额分别为104.52亿元、453.45亿元，较上年末分别增长18.13%、16.69%；贷款余额分别为92.36亿元、386.10亿元，较上年末分别增长23.74%、17.22%，贷款规模位列上海市同业前列。报告期末，本公司4,278家有贷户科技型企业主要集中于制造业、信息传输、软件和信息技术服务业、科学研究和技术服务业等行业，户数占比分别为54.39%、17.27%、10.19%。

进一步延伸服务触角，拓展渠道引流机制。本公司联合市担保中心发布“鑫孵担保贷”业务方案，推动首单项目落地；持续推进“鑫孵贷”专项服务方案，报告期内，本公司合计建联孵化器232家；发布《科创鑫孵化基地建设方案》，累计挂牌10家“科创鑫孵化基地”；通过孵化器新增获客816户，其中342户已落地。报告期内，共举办十期“银基创接汇”活动，一对一精准路演活动66场，为科技企业客户提供股权投融资对接服务；通过投资机构新增获客604户，其中281户已落地。报告期末，本公司基金库内投资机构总数268家，较上年末增加54家。高校及科研院所合作多点开花，勇闯科技成果转化领域无人区，名单制对接上海地区重点高校和科研院所，倾力支持“0-0”阶段颠覆性科技成果的率先转化和“0-1”阶段硬科技企业的加速孵化。

进一步加强行业研究，重塑行业研究管理机制。报告期内，本公司有效整合相关研究资源，优化行业研究管理体系，创新成立行业研究院，有序推进全行一盘棋、总分支行共同开展的行业研究工作。本公司的行业研究致力于在前沿赛道研究、产业优质企业发掘、科技企业培育、行业风险把控等方面发挥举足轻重的作用，并通过行研成果集中分享、行业培训支持、行研直通车互动、风险环节参与、外部专家联动等措施，不断提高行业研究与实际业务发展的结合度，更好地为重点科技领域企业的全生命周期成长提供优质金融服务。同时，通过行业研究逐步打造一支“懂行业、懂企业、懂金融”的专业化队伍，支撑本公司科技金融业务的高质量可持续发展。

持续打造多层次的专营机构体系。报告期内，本公司围绕上海市各重点产业集聚区新增7家科技金融特色二级支行与4个科技金融特色团队，各专营机构逐渐形成符合自身特色的科技产业服务模式与前中后台一体化的专业人才队伍。报告期末，本公司已成立上海市首家总行级科技金融事业部及首家科技支行，累计展业12家科技金融特色二级支行与6个科技金融特色团队，配备超百人的科技金融专职从业人员，成立科技金融专职审查审批团队，执行集中化审批机制。

持续丰富多场景的特色产品体系。报告期内，本公司全面升级临港园区科创贷4.0，该产品在上海银行业同业公会举办的2024年度科技金融专项立功竞赛中荣获一等奖；大力推动“知识产权质押融资”业务发展与模式创新；积极落地生物医药临床贷、“鑫动能”研发贷、“成果转化五拳”服务方案等特色产品，精准匹配科创企业发展所需。报告期末，本公司已累计为上海市超千家产业园区企业提供授信支持，累计放款金额合计119亿元；知识产权质押融资余额突破46亿元，较上年末增幅超过100%，规模与客户数连续多年位列上海市同业第一；“鑫动能”研发贷在2024年第十八届“金怡会”中荣获上海金融业赋能新质生产力优秀成果奖“优秀奖”。

持续构建生态化的客户赋能体系。报告期内，本公司聚集“鑫动能”客户的多样化“金融+非金融”需求，不断做深、做实、做精六维赋能体系。推出“鑫动能”领航计划系列赋能活动，全年举办各类产业沙龙、投融资对接会、上市问诊会等活动近60场；制作专门针对科技企业的政策资源包“鑫知库”，累计发布26期，协助多家客户对接各类政府政策；落实“鑫动能”客户常态化赋能机制，协助多家客户成功引入投资机构或下游客户资源。报告期末，本公司“鑫动能”客户1,041家，库内上市及拟上市企业已超230家，综合培育成果突出。

绿色金融

本公司积极贯彻落实国家“双碳”战略，践行可持续发展理念，明确提出打造“以绿色金融为底色的可持续发展金融服务体系”，以金融力量推动绿色发展，大力推进绿色金融。

持续健全绿色金融制度体系。报告期内，本公司着力推进绿色电力及碳减排等货币政策工具扩容领域的金融服务，制定《转型金融服务方案(试行)》《“绿电贷”金融服务方案》《关于碳减排支持工具扩容领域金融服务的工作提示》等，完善配套制度体系。

积极加强绿色金融产品和服务创新。综合运用碳减排支持工具、绿色金融债、节水惠等绿色金融货币政策工具，积极支持绿色能源等产业发展。扩大绿色金融支持范围，落地国内首笔化工行业转型金融贷款、上海市首批气候投融资项目。推进政企合作，作为上海市绿色金融服务平台首批入驻机构，落地上海市首批绿色项目库，成为上海市经济信息化委员会首批“产业绿贷”入驻银行，有效衔接绿色金融，助力经济社会绿色转型。报告期末，本公司绿色信贷余额843.35亿元[1]，较上年末增长37.28%，主要投向基础设施绿色升级、节能环保产业、绿色融资消费；表内绿色债券投资余额152.12亿元，较上年末增长31.71%；表外理财投资绿色债券余额23.34亿元，较上年末增长9.09%；绿色租赁余额157.67亿元[2]，较上年末增长55.38%。报告期内，本公司共承销绿色债券7.30亿元。

[1]按照国家金融监督管理总局统计口径，包括表内贷款、表外信用证和承兑汇票。

[2]按照国家金融监督管理总局统计口径。

加强气候风险管理，积极探索前沿领域。本公司持续开展绿色项目贷款的环境效益测算，完善碳排放测算方法论，不断扩大投融资及自身运营的碳排放测算覆盖范围，深化碳足迹管理，荣获“浦东新区金融机构碳排放核算与信息披露试点单位”称号。持续探索气候转型风险压力测试，评估银行在面临气候变化带来违约概率和信用评级的变化，增强应对气候风险的前瞻性。

(三)金融市场与同业业务

报告期内，本公司金融市场业务围绕“交易+代客”双中心定位，面对复杂的宏观经济金融环境，坚持稳健经营理念，加强投资交易挖潜，力争提升资产运作效益；与金融要素市场和政策性机构保持紧密合作，为经济社会发展的重点领域和薄弱环节提供高质量金融服务。同时，持续深化同业生态圈建设，加强集团内外业务联动，打造综合化金融服务体系；迭代代客产品系统功能，丰富产品种类和策略支撑，助推引流拓客提质增效。

投资交易

报告期内，本公司聚焦高质量发展主线，秉承长期主义原则，自营投资交易业务稳中有进。一是以投资交易业务助推实体经济发展，持续加大绿色、“三农”、科创、乡村振兴等领域的债券投资力度；其中绿色债务融资工具规模位列国内农村金融机构首位，“长三角绿色商金债篮子”跻身市场“活跃篮子”行列。二是积极应对利率下行的市场环境，加强对市场走势的前瞻性研判，动态优化资产持仓品种和期限结构，在多板块组合轮动和多元化策略应用中提升综合收益。三是切实履行公开市场业务一级交易商、银行间债券市场现券做市商、国债及政策性金融债承销商职责，做好市场流动性传导，多次参与“绿色债券”“一带一路”“支持上海地区对外贸易”“京津冀协同发展”等主题债承销工作，践行责任担当。四是主动融入要素市场创新，落地外汇交易中心“通用回购”“现金比例补充政金债篮子”等多项“首批”“首单”业务，推动交易生态共建。

报告期内，本公司参与外汇交易中心人民币外汇交易量超4,100亿美元，综合排名连续4年位列全市场前40位；外币货币市场交易量超3,200亿美元，综合排名位列全市场前20位。

报告期内，本公司持续保持市场活跃度，通过不同交易所产品开展投资交易，获外汇交易中心“年度市场影响力机构”、中央国债登记结算公司“柜台流通式债券业务优秀承办机构”“中债绿债指数优秀承销机构”、上海清算所“优秀担保品业务参与机构”、北金所“最具市场创新力机构”等奖项。

报告期内，本公司以政策性银行金融债券承销业务作为服务实体经济的重要抓手，助力发行人支持国家重大工程与民生建设项目，获国家开发银行“优秀承销商奖”、中国农业发展银行“最佳服务‘三农’农商行奖”、中国进出口银行“优秀承销商奖”等奖项。

代客业务

报告期内，本公司优化代客业务产品管理与服务体系，精心打造“心享盈”代客品牌，提高代客业务发展质效。

人民币代客业务方面，一是覆盖报价类、负债类、避险类三大产品体系，新增手机银行积存金实时报价及挂单交易功能，上新柜台债数字人民币认购渠道、推进上海清算所托管，持续提升产品竞争力与用户体验。二是匹配客户投融资、避险等差异化需求，定期发布产品策略研报，加强投资策略服务支撑。报告期内，本公司人民币代客产品活跃客户数同比提升约80%。

外汇代客业务方面，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45.16亿美元，同比增长41.79%。

同业业务

报告期内，本公司持续加强金融同业合作，为客户打造多场景、定制化的综合金融服务方案。一是深耕同业生态圈建设，与同业机构开展总部互访、基层网点建联，聚焦“获客”与“活客”双轮驱动，实现引流量质齐升。二是引流模式积极求变，从行研、产品、渠道等方面创新生态圈合作模式，进一步挖掘同业合作潜力，全方位、多维度提升同业机构合作粘性。

同时，本公司首次在2024北京SIBOS(SWIFT国际银行业运营大会)布展，积极展示品牌形象，推动同业沟通与合作，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601家，继续保持国内农金系统领先地位。

资产管理

本公司资产管理业务秉持“审慎稳健、客户为基”发展理念，紧扣服务实体经济与居民财富增值主线，积极应对市场变化，优化产品布局、深化投研赋能、固守风险防线，持续打造稳健理财品牌主基调。报告期末，本公司存续理财产品430只，总规模1,783.96亿元[3]，理财规模继续保持全国农村金融机构首位，全年累计为客户创造收益49.68亿元，同比增幅20.99%。

[3]按照国家金融监督管理总局统计口径。

坚守客户价值，巩固稳健优势。报告期内，本公司以“安享”系列为核心，进一步拓宽稳健产品矩阵，全面覆盖短期流动性管理至中长期稳健增值需求。期末R1“安享低波”系列产品规模较上年增加116.09亿元，增幅92.77%，实现全时段供应与100%兑付达标；创设面向特定年龄群体的“安享颐养”系列专属理财产品，精准匹配备老、养老客群对灵活性和稳健性的双重需求。

打造差异化经营特色，擦亮金融为民底色。报告期内，本公司结合农历节气及传统节日，设计发行“乡村振兴”战略主题产品与节日特色产品，为代发工资客户、代发养老金客户、信用村(镇)客户等特定客群加载专属份额，差异化降费让利，力求切实惠及广大投资者。同时积极探索含权产品，推出首款R3“卓越精选”固收增强日开FOF产品，满足客户对于产品收益的进阶需求。

丰富投资交易策略，细化产品全流程管理。报告期内，本公司稳步推进投研一体化建设，搭建利率择时和量化择券等研究框架，围绕产品定位及风险收益特征，积极拓展资产配置，加强对ESG及新质生产力等重点领域资产配置力度；进一步完善过程管理，构建理财产品业绩三级预警体系、投资行为分析模型，利用数字化工具建立全方位风险预警与管控机制，持续做好投资者陪伴和消费者权益保护工作。

报告期内，本公司获得《财视中国》评选的“介甫奖”、《财联社》评选的“金榛子奖”、《中国证券报》评选的“金牛奖”、《上海证券报》评选的“年度资产管理奖”以及普益标准评选的“金誉奖”等多个奖项。

(四)金融科技

报告期内，本公司持续积极推动《上海农商银行2023-2025年数字化转型暨金融科技发展战略》落地，围绕公司金融、普惠金融、零售金融、同业金融、运营服务、风险管控六条业务主线，加快推进场景生态化、产品自助化、渠道综合化、经营数字化、风控智能化、营运自动化，数据和技术两大支撑板块不断夯实，全行业务经营管理、智能风险管控、数据治理与应用、系统自主掌控、敏捷研发创新能力得到有效提升。

报告期内，本公司金融科技投入约13.35亿元，同比增长17.64%。报告期末，本公司专职金融科技人员904人，占员工总数9.75%，金融科技人数较上年末增加10.51%；软件著作权数量16个，国家专利5个，其中发明专利3个。

报告期内，本公司荣获中国人民银行金融科技发展奖、亚洲银行家2023年度区域金融最佳合规风险技术实施奖、2024年度数智化转型引领企业奖、第五届金融机构数智化转型优秀案例、2024FDS金融领袖峰会金融数字化创新领袖奖、第十五届金融科技创新奖金融科技应用创新奖、2024年度金融科技金融机构最佳发展奖、2024年度手机银行最佳无障碍服务奖等金融科技竞赛和创新奖项。

深化数字化转型顶层设计和机制建设

报告期内，本公司坚持目标导向，完成第三轮业务数字化转型规划滚动编制，由系统建设导向进一步转变为业务发展引领，覆盖7大板块制定10份规划，确定转型目标近200项、业务指标近300项、具体任务400余个，有效衔接长期战略方向与中短期工作任务，聚焦目标集中发力，推进金融服务水平不断提升。

报告期内，本公司坚持问题导向，持续收集并落实基层员工关于数字化转型的意见建议，优化“啄木鸟管理平台”，完善意见建议提出处理全流程闭环管理。汇聚全行智慧，推动本行对外服务水平不断提升、对内管理更加高效完善，相关工作方法获评“2024年上海市职工先进操作法创新奖”。

报告期内，本公司坚持效果导向，强化业务流程优化工作体系，完善流程优化项目全生命周期管理机制，深化流程重塑理念，推动代发工资、个人理财等业务流程优化，促进流程通畅度、便捷性提升，客户业务办理体验得到优化，同时为基层一线员工减压赋能。

报告期内，本公司坚持人才导向，开展金融科技条线“炼内功”专项行动，围绕核心能力建设、队伍作风建设等方面夯实金融科技综合实力。业务侧和技术侧双向发力，业务人员聚焦业务分析与解决方案制定、需求编写等基本功，技术人员增强产品设计、需求分析、编码实现等能力，以学练结合、训战结合的方式赋能提升核心竞争力。

夯实金融科技基础能力

报告期内，本公司聚焦数字化转型、高质量发展主线，持续夯实金融科技基础能力，科技精细化管理水平和科技支撑能力稳步提升。

逐步进阶研发管理。完成研发流程2.1建设，开展研发流程3.0优化。敏捷样板间试点成效显著并逐步推广。推进研发管理体系标准化、规范化建设，完善研发管理指标体系。报告期内，投产项目规模同比增长27%，科技交付周期较上年缩短19%，科技交付能力明显增强，研发效率稳步提升。

不断完善测试管理和质控体系建设。完成质控体系建设总体方案，并开展配套流程、制