

证券代码：601825

证券简称：沪农商行

上海农村商业银行股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-11

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：_____
时间及参与单位名称	2022年7月7日 10:00-11:00 西部证券、巨曦资产、Tiger Pacific Capital、华安基金、中国人寿养老保险、国泰产险
地点	线上交流
我行接待人员	董事会办公室相关负责人员
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、金融科技：数字化如何帮助我行更好的开展业务，可否举例介绍？</p> <p>3月末4月初，在上海疫情严峻普遍静态管理的背景下，我行第一时间推出“码上行动，同心抗疫情”——助力中小微企业战疫融资直通车服务，是上海首家在疫情期间推出“线上扫码”金融服务的商业银行。有资金需求的企业可以全天候24小时扫码申请包括“电子保函、鑫秒贴、银税快贷、商E贷等10项服务。线上扫码与超过2000家客户达成有效合作意向，对接率实现100%；</p> <p>再如“银税快贷”产品，我行借助互联网信息技术，搭建起互联网+大数据+金融+税务的平台，通过大数据风控、生物识别、人工智能，将企业纳税信息、征信、大数据普惠应用信息结合，轻松实现“线上申请、自动审批、线上签约、自助提还款、动态监控”，授信成功的客户最快5分钟就可以提款。</p> <p>零售端我行手机银行也已经成为了我们零售客户动账交易量最大的电子渠道，2021年手机银行交易笔数超过900万笔，通过渠道联动引流、数据精准洞察、智能多维触达三方面有效帮助零售转型。</p> <p>2、同业竞争：怎样看待上海地区金融机构激烈的竞争，我行有哪些差异化的优势？</p> <p>一是高管年轻、市场化选聘：我行作为上海市进一步深化职业经理人薪酬制度改革试点单位，以“市场化选聘、契约化管理、差异化薪酬、市场化退出”为原则建立了职业经理人管理机制。我行职业经理人已形成“一正六副”架构，其中5位为“70后”，我行年轻化的管理层将带来更为灵活敏捷的文化机制以及更有活力的工作氛围。</p> <p>二是布局下沉，客户基础广泛扎实。我行扎根上海超过70年，尤其是在上海市郊地区，我们拥有强大的渠道网络和敬业的员工队伍，具有很强的地缘、人缘、业缘优势和品牌认可度。在上海市108个乡镇中，我们布设网点的乡镇达到106个，覆盖率98.1%。网点布局的广度及深度决定了我们与市、区，特别是镇村一级的政府机构和企业保持着紧密的合作关系，也是我们服务好1967.3万个人客户与33.5万公司客户的重要基础。</p> <p>三是服务聚焦、沟通效率敏捷迅速。截至2021年末，我行共有366家分支机构，其中</p>

<p>上海地区分支机构 359 家，上海以外地区分支机构 7 家。因此，我行的关注重点主要集中在上海这方土地，且始终致力于研究如何更好地服务客户，深耕本地客群。我行的组织架构较为扁平，在进行决策时，涉及层级较少，能够直接进行交流与对接，更快更高效地满足客户需求。</p>
