

证券代码：601187

证券简称：厦门银行

厦门银行股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-08

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称	投资者现场及网上提问		
时间	2024年5月24日（周五）下午 15:30~17:30		
地点	厦门，上证路演中心、全景网同步视频直播		
公司接待人员	董事长姚志萍、行长吴昕颢、独立董事陈欣、副行长李朝晖、副行长刘永斌、副行长陈蓉蓉、副行长兼首席风险官、董事会秘书谢彤华及控股子公司福建海西金融租赁有限责任公司总裁潘青松		
投资者关系活动主要内容介绍（问题及回复概述）	<p>一、投资者现场提问</p> <p>1. 厦门银行新三年战略规划整体稳健务实，请问制定三年规划主要是基于什么重要的考虑？未来的发展重点有哪些？</p> <p>感谢您的提问。齐心稳进，转型向新，是新三年规划的逻辑主线。基于对市场环境审慎的评估，厦门银行新三年战略从稳字起步，稳中有进。本行接续稳健发展的基因，保持较低不良率，增强拨备安全垫，聚焦质效和结构，维持合理的 ROE 水平，以“结构优化、质效优先、安全稳健、特色鲜明、机制灵活”为战略目标。</p> <p>厦门银行新三年规划提出“十五大必赢之战”，这十五大必赢之战当中就体现出稳中有进，“进”的重点是“一个深化”“两个着力”“三个转型”。“一个深化”是坚定不移的深化两岸金融特色，让两岸金融合作标杆银行的金字招牌更亮更璀璨。本行将紧紧把握中央支持厦门实行综改重大机遇，积极投身两岸融合发展示范区建设，厦金同城生活圈的建设，不断完善两岸金</p>		

融业务体系，坚定走特色化发展之路，通过金融产品和服务创新擦亮本行的金字招牌。“两个着力”是从内外部着手，外部着力旨在坚守城商行服务城乡居民，服务中小企业，服务地方经济的市场定位；内部着力，是抓管理、练内功、强素质，在强总行的同时，还要实分行、活支行。“三大转型”为深化大零售转型、绿色转型和数字化转型。未来会坚定不移的坚持大零售转型，聚焦居民财富管理，消费信贷和零售普惠业务，打造具有品牌美誉度和客户体验度的精品零售银行。积极构建 ESG 体系，打造区域绿色金融标杆。在数字化转型方面，会着力提升全行数据应用能力。

2. 银行业息差压力持续，厦门银行未来的息差趋势，以及有何提升措施？

感谢您的提问。一方面，随着政策的导向，本行个人经营贷款和住房按揭贷款平均利率下降较明显。另一方面，在市场化经营下，大型优质项目稀缺，项目贷款平均利率下降较多。在息差的展望上，预计息差还是会有一定幅度的下降，但下降幅度将有所收窄。

针对息差的管控，在资产端，本行定调的新三年战略不追求无效益的规模增长，而是着力压降利差较薄的业务，如压降低息票据资产，扩大收益率较高的业务占比，如消费信贷业务。在负债端，本行不断在压降高息的存款，如结构性存款、美元存款。最后，本行战略上长期要做的是提升活期存款的占比，在新战略中提出做中小微企业的主办行，包括小微企业结算的存款，小微企业结算存款的经营是本行未来经营的关键。

3. 2024 年一季度金融市场利润增速的贡献情况，后续金市部分对于利润贡献趋势的展望？

感谢您的提问。从 2024 年一季度来看，在债券市场收益率下

行背景下，本行在金融市场主动布局，抓住了一些机会，主要采取了两方面的措施：一方面是在今年年初采取资产调整配置，以及资产结构的调整，增配了一些优质区域的信用债和长期的国债，稳定资产的收益，同时管控负债成本，有效缓解收益下行对资产配置的压力；另一方面，根据市场行情变化，采取灵活的交易措施。通过主观交易和量化交易，有效把握一季度债券市场的行情，对本行利润呈现比较好的正贡献。

伴随整个经济企稳回升，以及超长期国债、地方债的发行及地产政策的持续优化，叠加长期利率的风险，市场利率波动可能加大。从后市来看，债券市场仍有一定的机会，本行也将坚持择期配置，灵活交易的原则，同时进一步加强全面风险管理，金融市场业务稳健持续发展。

4. 目前贵行对公贷款投放情况如何？未来信贷新增量将主要在哪些领域？全年信贷投放结构和规划？对未来的规模增速怎么考虑？

感谢您的提问。去年本行的信贷增速在 4.65%，其中对公信贷的增速在 7.83%，增速放缓主要有几方面的原因：一是，经济呈现弱复苏的态势，社会有效需求比较不足。二是，本行信贷结构主动优化调整。在过去一年，本行在房地产以及在政信类平台的贷款进行了有效的压缩和退出，占比得到压降。同时在其他领域保持比较高的增速，比如普惠小微信贷去年增长 17.51%，绿色贷款增长了 72.14%。

2024 年本行预计将保持一定合理的贷款增速，在总量保持平稳增速的情况下，注重资产质量的稳定和信贷结构持续优化，聚焦普惠、绿色、科技等“五篇大文章”重点领域，持续强化两岸金融特色业务。

5. 介绍一下两岸金融业务方面的特色和优势，在两岸金融业务这块的客户、营收、经营情况，对行里面的贡献情况，展望一下两岸金融业务的未来发展？

感谢您的提问。台企台胞主要业务贡献是在存款以及中间业务收入上，贷款需求相对比较保守，在杠杆上比较谨慎，因此台企台胞的资产质量比较优质。

台企台胞业务，除了是本行一项特色业务之外，更是一个“练兵场”。当前国内经济呈现弱复苏、有效信贷需求不足的新常态，而台企台胞此前已经经历过类似状态，其经营结构未来可能会扩大覆盖至一般的内地企业。大部分台企台胞客户需要全方位服务，覆盖企业、个人、家庭财富管理，考验银行综合经营能力。在台企台胞客群的经营取得成效，做好精细化管理，做好产品服务的精细化设计，可以获得本行的竞争优势，这是可持续的一种经营模式。此外，与台资大股东的协同合作也是本行的一项优势。

6. 2023年四季度关注率环比有所波动，背后原因是什么？哪些领域潜在压力较大？全年不良、拨备展望？

感谢您的提问。去年前三季度，本行关注类贷款相对比较稳定，第四季度有所波动。四季度末关注类贷款比三季度末增加了5亿多，其中对公关注类贷款增加了3亿多。但总体来看对公关注类贷款相对较平稳，2023年年底比年初对公关注类贷款增加了1.3亿多。个贷方面，去年四季度末比三季度末关注类贷款增加1.5亿多，包括个人经营贷、按揭类贷款等品种，增加的金额不是很大，但我们对这部分资产品质的变动比较关注，因为目前房地产市场不是很活跃，房产是个人包括小微企业主资产的重要组成部分，房地产市场的不活跃对他们的流动性和偿债能力有直接或间接的影响。结合今年一季度不良情况看，本行一季度末集团不良率是0.74%，略低于年初的0.76%，从条线来看，对公的不良率有

所下降，个贷包括个人经营贷的不良率有所上升。

房地产行业贷款方面，本行房地产贷款资产品质相对比较稳定。一方面本行房地产贷款维持在较低占比，另外一方面，在准入上，本行一直坚持优质客户，优质地段的“双优原则”，做好资金的封闭运作，重视第一性还款来源，持续跟进客户整个内外部环境持续的变化，及时发现、化解风险。

对于个人经营性贷款，本行做好全流程的风险管控。本行风控模型对客群风险程度的区分度是有效的，在风控模型有效的基础上，不断优化本行的风控策略和贷后策略。对已经进入不良的贷款，多渠道加快资产的处置，包括催收、抵押物拍卖以及债权转让。

对于全年不良和拨备的展望，本行坚持做好三点：一是做好全流程的风险管控，二是严格按照监管要求，稳健审慎地做好资产分类，三是计提充足的拨备。我们将努力把不良和拨备继续保持在一个较好的水平上。

7. 厦门银行零售贷款中个人经营贷增速较高，当前个人经营贷存量和新发放贷款利率走势情况？请问目前这块资产质量如何？近年来公司加大零售转型，如何与其他行竞争？

感谢您的提问。

从去年到今年，个人经营性贷款新增贷款投放的利率出现一定下行，原因一是受市场大环境的影响，市场利率和 LPR 利率下行。二是银行自身的选择，本行通过大数据模型，筛选出优质客户，这部分客户利率相对平均利率较低。本行通过同步降低存款成本率，以及加大相对高利率的个人信用消费贷款的比重来提高贷款利息收入，维持整体零售的息差。

资产质量方面，2023 年底零售的不良率是 0.51%，一季度有所提高，但仍然维持相对低的水平。对于经营出现困难，但是仍然在实际经营的企业，本行跟企业采用共渡难关的方式，采用个

性化还款方式对贷款进行重整，调整还款的周期和方式。对于已经实质出现不良，无法正常经营的企业，本行跟客户协商，加快处置抵押物的方式来处置这部分贷款。

本行近年来执行大零售转型战略，一是把客户放在第一位，以客户为中心，各个业务条线综合化营销为客户服务，包括公私联动、零售和运营联动，满足客户整体金融需求。二是提高服务品质和服务满意度，充分把客户消费者保护放在第一位，体现本行差异化的服务。三是提高作业效率，不管是在贷款端还是财富管理端。

8. 关于分红，长期来看能否稳定甚至有提升的可能。是否考虑中期分红？

感谢您的提问。本行现金分红率连续三年超过 30%，稳定的分红政策会坚持下去。关于中期分红，本行在考虑满足资本充足率，满足监管要求和银行未来的规划长远发展的前提下，会借鉴上市银行的一些做法，积极推动中期分红政策的落地。

9. 海西金租 2023 年度的各项经营指标都很亮眼，去年国家金融监督管理总局 8 号文关于金融租赁公司规范经营和合规管理的通知，想请问海西金租潘总裁对海西金租有何影响？后续业务发展有何调整？

感谢您的提问。2023 年 10 月份出台了《促进金融租赁公司规范经营和合规管理的通知》（金规 8 号文）。该通知从规范公司治理和内控管理，规范租赁公司的经营行为等四个方面对金租公司提出了更新更高的要求。其中最关键的是通过明确直租业务占比提升目标，推动金租公司转型发展。

金规 8 号文的出台对于金租行业影响是深远而广泛的，预计行业资产规模难以维持原先高速增长的趋势，同时行业的盈利、资产质量等方面将面临一定挑战，直租业务方面的竞争也将更为激

烈。

海西金租董事会跟管理层高度重视落实监管的要求，将落实 8 号文的要求作为新的三年规划战略和经营管理日常要求的核心内容。一是不再追求前期较高的资产规模成长，而是强调结构的调整。二是保持盈利能力相对稳定。三是对股东有持续性的回报。

在业务发展上，提升直租业务的占比。一手抓“小而分散”的直租业务，这是公司转型发展的核心所在；另一手也会阶段性布局一些大型直租业务，为构建小微业务服务能力争取时间和空间。同时为了满足这个业务的转型，海西金租也会从风险管理、组织人力、信息科技、融资管理等四个方面构建支撑体系。

10. 证监会发布的《上市公司独立董事管理办法》自去年 9 月起施行，独董新规对独立董事的工作提出了更高的要求，想借此机会，请问陈欣老师在独董新规实施后履职方面有哪些变化？

感谢您的提问。证监会 9 月出台实施的《上市公司独立董事管理办法》强调了独立董事发挥参与决策、监督制衡、专业咨询的三大作用，对独立董事的履职提出了更高的要求。新规出台以来，独立董事增加了对公司的调研，增加了和中介机构沟通以及跟本行其他投资者沟通。例如，今年上半年，本人走访公司金融市场部以及部分分支行网点进行实地调研，认真听取相关单位的汇报，对相关工作提出了专业的意见和建议，对公司稳健经营积极建言献策。

未来本人将继续本着勤勉尽责的精神，按照相关法律法规以及公司章程的规定来认真履行独立董事的义务，有效维护全体股东特别是中小股东的权益。

二、网络互动提问

1. 请问 2023 年贵行财富管理业务发展如何？高净值客群的质量和数量有没有提升？

您好，感谢您的关注。截至 2023 年末，本公司管理个人金融

资产 972.67 亿元，较上年末增长 88.17 亿元，增幅 9.97%；零售财富管理客户达到 17.56 万户，增幅 13.19%，其中财富及以上客户 5.22 万户，增幅 15.64%，高净值客群质量进一步提升。本行持续优化包括客户触达频率、客户服务标准在内的过程管理体系，年度存量客户流失率大幅降低，高净值客群质量和数量双增。同时，本行进一步充实财富顾问团队，加强财富顾问团队的客户陪访率，提高私行客户服务能力和专业水平。

2. 中央金融工作会议将普惠金融列入“五篇大文章”，充分体现了普惠金融对整个国民经济的重要性。请问贵行 2023 年如何做好普惠金融大文章？

您好，感谢您的关注。本行始终坚守普惠金融初心，坚定普惠金融发展战略，不断提升小微企业金融服务质效。截至 2023 年末，本行全辖已有 117 个经营网点开办普惠金融业务；本行普惠型小微企业贷款余额（国家金融监督管理总局口径）717.28 亿元，较年初增加 106.88 亿元，增幅 17.51%，普惠型小微企业贷款增速高于全行各项贷款增速；普惠型小微企业贷款客户数较年初增幅为 15.14%；普惠型小微企业平均利率为 4.02%，较 2022 年末有所下降，全面完成监管部门“两增”考核目标；深耕小微企业客户，连续 9 年获评“厦门市银行业金融机构服务小微企业优秀机构”。

与此同时，2023 年，本行上线信贷工厂 2.0，全面推进普惠小微业务线上化，切实增强小微企业贷款业务的可获得性，并持续发挥普惠小微贷款支持工具的正向激励作用，对普惠型小微企业、小微企业主及个体工商户的经营性贷款实行阶段性利率优惠。截至 2023 年末，本行再贷款余额 120.98 亿元，累计利用再贷款资金发放贷款笔数 7,683 笔，支持企业数量 5,925 户。

3. 在绿色金融业务方面，贵行有哪些具体实践？取得了什么成

果？

您好，感谢您的关注。本行积极响应国家“双碳”战略，持续开发绿色重点领域、重点绿色行业，对绿色信贷实施内部定价优惠政策，优先保障绿色信贷投放额度，不断创新推出更加丰富多元、顺应市场需求的绿色金融产品，完善本公司的绿色金融产品矩阵。目前，本行已推出“光伏贷”“节能减排贷”、碳排放权质押贷款等绿色信贷产品，并针对区域特征创设绿色信贷特色产品，如三明“林权贷”、南平“绿易贷”等。此外，本行积极参与绿色债券发行及投资、“绿票通”再贴现、碳中和基金代销、数字信用卡、绿色租赁等绿色金融业务，支持经济社会活动向绿色、低碳、可持续转型。

截至 2023 年末，本行累计发行绿色债券 20 亿元；绿色贷款余额（人行口径）71.11 亿元，较年初增幅 72.14%，新发放绿色贷款主要用于基础设施绿色升级、清洁可再生能源、节能环保等产业。

4. 对于贵行而言，两岸金融是一项特色业务模块，同时也积累了丰富的两岸服务实践经验。请问贵行在 2023 年推进两岸金融建设的过程中取得了哪些成果？

您好，感谢您的关注。本行依托台资股东背景及区位优势，在两岸金融合作方面不断先行先试，围绕个人、公司及同业构建全面的两岸金融业务体系，致力于成为最懂台商的银行。

本行保持并不断提升两岸金融业务的市场优势，目前是福建省台企授信户数、针对台胞发放信用卡数最多的金融机构。截至 2023 年 12 月 31 日，本行台企客户数相比年初增长 34%；台企授信户数相比年初增 41%；台企存款余额相比年初增长 8%；台胞客户数相比年初增长 20%；台胞信用卡发卡数相比年初增长 19%；台胞金融资产余额相比年初增长 7%。台企户均存款余额是全行企业客户的 1.78 倍，台企国际结算量占全行国际结算量的 84%，台胞户均金融资产是全行零售客户的 2.26 倍。本行持续创新台企台胞专属产

品和服务，2023年，优化升级“两岸通速汇”；推出大陆首款台胞专属线上信用贷款产品“台e贷”，填补台胞在陆线上信用贷空白。

5. 请问贵行今年一季度业绩表现如何？

您好，感谢您的关注。2024年一季度，本行以高质量发展为主题，以“结构优化、质效优先、安全稳健、特色鲜明、机制灵活”为战略目标，坚持稳中求进总基调，保持坚强有力的战略执行定力。2024年1-3月，实现营业收入14.89亿元，同比增长3.68%；归属于上市公司股东的净利润7.52亿元，同比增长4.35%；基本每股收益0.26元，同比增长4.00%。

6. 今年是贵行新三年战略规划首年，贵行能否介绍下对于未来发展的展望？

您好，感谢您的关注。2024年是本行第六轮三年发展战略规划的首年，将以“结构优化、质效优先、安全稳健、特色鲜明、机制灵活”的战略目标，坚定执行“业务战略、分行战略、协同战略、ESG战略”四大业务发展战略，共同围绕普惠小微企业、中小企业、两岸客户和中高端财富客户四大重点客群，立足“聚焦”和“深化”两大关键词，保持战略定力，坚定信心，依托本行资源禀赋全力做好“五篇大文章”，推动各项业务再上新台阶。

7. 请问贵行子公司海西金融租赁2023年业绩表现如何？

您好，感谢您的关注。本行子公司海西金融租赁明确“深耕福建，面向沿海”的区域定位，积极推动实现转型战略，服务实体经济发展，促进地方经济发展和产业转型升级。截至2023年末，海西金租总资产为150.78亿元，净资产为21.17亿元，2023年营业收入为5.68亿元，净利润为2.93亿元。

