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：2025-06

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | ☑特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访□业绩说明会 □新闻发布会 □路演活动□现场参观 □其他  |
| **参与单位名称** | 中泰证券、博时基金、工银安盛、光大永明、宏利基金、民生加银、民生通惠、南方基金、诺安基金、上海东方、上海混沌、申万菱信、泰康资产、同泰基金、万家基金、新疆前海、长信基金、中金基金、中信建投基金、中信证券资管等20家机构、25人次参加电话会议 |
| **时间** | 2025年6月24日（星期二）15:30–16:30 |
| **地点** | 电话会议 |
| **公司接待人员** | 董事会办公室、计划财务部等相关部门领导 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、公司“2+3“的战略可否从时间和步骤上拆解一下，要实现哪些目标，各个目标时间上的规划是怎样的？** 我行“2+3”战略规划，是在本轮2024-2026年三年战略规划基础上的延续和升华。目前我行正在积极推动“2+3”五年战略规划相关工作，兼顾短中长期。从短期看，抓细分市场，资产端稳步上量，负债端做稳做实；抓息差管控，提高传统商行业务占比，持续提升金融市场条线盈利能力；抓客户经营，既要做大客户基数，也要深化客户经营。从中长期看，要推动人才赋能、科技赋能、机制赋能、文化赋能。整体来讲，“2+3”五年战略规划的主题是“稳”“进”“立”。一是巩固“稳”的基础，做到站位更稳、效益更稳、风控更稳。二是积蓄“进”的势能，本行正处于转型的关键阶段，底子比较稳、包袱比较轻，有广阔发展空间，未来将重点在区位优势、经营特色和产能提升三个方面以进促稳。三是发挥“立”的作用，重点通过科技赋能、产品创新和体制机制优化，增强内生动能，实现转型突围。**二、区域扩张的战略是怎样的？哪些区域会优先发力？**区域战略方面，一是稳固强化厦门“大本营”的核心地位，深耕本土，服务地方实体经济；二是打造福州、重庆、泉州、漳州等第二梯队的“增长极”，我行近期已针对分行制定差异化高质量发展的若干措施，充分挖掘增长潜力；三是针对其他分行，持续挖潜增长动能的同时，匹配当地发展战略和产业结构调整规划并做出特色。下一步，在经过深入研究分析后，将相关策略体现在发展战略的优化调整和具体举措的制定中。**三、公司过往的优势客群我们未来怎么考量？**作为福建省首家上市的城商行，我行聚焦中小，深耕海西，积极落实国家惠企政策，将持续提升普惠金融服务质效。在营销组织上，主动融入小微企业融资协定机制，通过主动进园区、访协会、拓商圈、联社区、入乡村、走企业，切实开展千企万户大走访。在客群支持上，满足重点领域小微企业金融需求，重点支持“普惠+产业”、“普惠+园区”、“普惠+科技”等客群。在产品建设上，持续丰富、完善产品服务，搭建信贷工厂2.0辅助审批流程，通过引入内外部大数据，构建智能审批、风控模型，实现科技赋能，解决小微企业“融资难”、“融资慢”的问题。在组织架构上，厦门银行在10家分行设置“普惠金融部”，累计成立39家专业性支行，通过专业化分工、精准化服务，推动普惠金融的高质量发展。在两岸金融业务方面，我行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，将积极做好产品配套和服务，进一步加大对台企、台胞的覆盖率和占有率，保持并不断提升两岸金融业务的市场优势，以高目标驱动，加大资源倾斜力度，做好专营工作，切实把这个金字招牌擦得更亮。 |