

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：2025-03

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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
参与单位名称	投资者现场及网上提问
时间	2025年4月29日（周二）下午 15:30~17:30
地点	上海，上证路演中心、全景网同步视频直播
公司接待人员	董事长洪枇杷、行长吴昕颢、独立董事袁东、副行长刘永斌、副行长郑承满、副行长兼董事会秘书谢彤华、行长助理兼首席风险官陈松
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. 董事长刚刚致辞中有提到未来五年战略“2+3”，以“稳”“进”“立”三字高度总结了未来的发展思路和想法，我们也知道洪董事长有30多年一线丰富的业务经验，能否和大家介绍一下厦门银行短期和中长期的重点工作有哪些？</p> <p>感谢提问。形势越是多变，越需要战略引领，以战略的确定性应对外部的不确定性。我们在构建的“2+3”五年规划，主题是“稳”“进”“立”，这既是自身发展需要，也是对贯彻落实中央经济工作会议精神的要求。我们希望这个规划能有比较强的系统性、前瞻性和可操作性，兼顾短中长期。厦门银行仍然处于创业阶段，短期我们主要是集中精力，解决当前主要矛盾。中长期主要是提升能力，解决可持续发展问题。</p> <p>短期还是问题导向，我们基本面比较稳，整个质量还是可以的，但也有些指标有待进一步提升，重点抓好“三项工作”：</p> <p>第一，抓细分市场，加快业务发展。在福建和重庆，我们还有很多结构性的市场机会。资产端，下阶段要稳步上量。围绕金融“五</p>

篇大文章”，围绕宏观经济增长点，加大两新两重、优质产业集群等领域投放力度，在把好风险的前提下，有节奏地推动整个贷款上量，实现规模、效益、质量的平衡发展。负债端，还是要做稳做实。零售方面，我们将顺势而为，加大产品创新力度，发挥零售负债的压舱石基础性作用；对公方面也有很多增量机会，我们将提升综合经营能力，积极参与市场竞争。

第二，抓息差管控，提升盈利水平。一方面，传统商行业务要做强做优，提高占比，稳定和提升利息差。与市场比，资产收益既要跑赢风险承担，又能保持一定发展速度；而负债成本的降低，关键在于活期存款低成本存款的增长，这里有很多工作要做，核心是客户基础建设。另一方面，金融市场条线盈利能力的提升，是有空间的，也是可持续的。我们的金融市场牌照比较齐全的，团队也比较优秀。

第三，抓客户经营，实现提质上量。银行的经营逻辑是“客户-业务-效益”。不论是业务规模，还是经营效益，都跟客户基础呈现正相关、强相关的关系。我们的目标，既要做大客户基数，也要深化客户经营，以体系化的经营、专业化的服务，吸引客户，留住客户，获取溢价，提增效益。

还有一项工作，要不断取得新成效，就是要更好地打造两岸金融的标杆银行，我们将以高目标要求驱动，加大资源投入力度，做好专营工作，切实把这个金字招牌擦得更亮。

还有不少工作，需要时间的积累，事情要一件一件干，才能出成效。我们要尊重发展的规律，做时间的好朋友，发挥时间的力量，秉承长期主义。从中长期看，能力建设是可持续发展的关键。我们将努力推动“四个赋能”。

第一，人才赋能。这是一项重要的系统性工程。要做好引人、用人、育人三件事。引人方面，我们倡导专家办行，我们行有非常好的开放包容的文化；用人方面，我们将健全人才管理机制，加强绩效管理，激发员工潜能，保持市场化基因，让人才有为、有位，

让组织保持活力；育人方面，我们将加强人才梯队培养，做好梯队建设，为长远发展储备人才。

第二，科技赋能。数字化转型，我们要找到适合我们的路径。一方面，要加大科技投入，把钱花在刀刃上，以数字化转型的视角，推动组织架构重构，包括业务模式重塑。另一方面，大力推动包括积极引进新技术，在我行经营管理和客户服务场景中运用和实践，打造“科技+业务”的双轮驱动模式。从中长期来看，科技非常重要。

第三，体制机制赋能。改革始终是破解难题的关键一招。我们将以战略为牵引，不断优化体制机制，提升效率、推动创新，通过体制机制的优化，释放内在长效发展动能，在应对市场变化时，能够始终保持主动。

第四，文化赋能。文化是长久的事情，我们是根在福建的企业，“敢拼会赢”是福建文化的特点，我行本身也有鲜明的“海潮文化”，它的核心内涵是团结进取、敢于争先、勇于挑战。这个跟福建文化也是融合在一起的。作为根在福建，根在厦门的一家银行，我们要将二者融合在一起，在提升整个文化力过程当中，它就是一个前进的力量。

最后，“2+3”的五年战略，我们希望立足当前和长远，兼顾守正和创新。我们相信，只要方向正确、坚定往前走，一定能够成功穿越周期，走出一条城商行高质量发展的实践之路。

**2. 从过去好几年交流过程中，也感受到管理层真实和坦诚、务实。我们行业绩也很真实，请管理层分析一下季报波动的主要原因？全年如何展望？另外，我们看到贵行息差水平一直是短板，后续怎么管理或者增强这块的短板？**

感谢您的提问。我们一季度整个经营情况，当然有不足，也有很重要的亮点。首先我们传统商业银行的业务，在贷款跟垫款的总额达到了2,105.78亿元，较上年末一季度增长2.49%，其中，一般

贷款规模较上年末增长 2.75%。吸收存款总额 2,213.76 亿元，较上年末增长 3.37%，增量同比多增 211.99 亿元，这是我们首次实现一季度在传统业务上存贷都有非常真实的成长。

盈利方面，一方面今年一季度受到银行间市场资金面收紧、资金中枢抬升等因素影响，导致公允价值交易簿有账面损失，但是随着未来市场利率的趋势变动，后面还是要再观察的。另外一方面，去年一季度我们金融市场投资收益，有比较高的基数，去年达到 3.8 亿，比前一年同比增长 317%。两方面因素导致今年一季度资金业务收入下降成为营收下滑的主要原因。我们要关切的重点还是在营收中最重要的净利息收入状况，一季度净利息收入同比下降主要还是因为息差的缩窄。但这个息差的缩窄，大幅好于我们预期的。为什么可以实现比较小的缩窄幅度，主要是我们一季度存款成本率降幅明显，我们在去年和前年重视我们息差缩窄，专注做存款定价的管理，以及期限的管理。把传统三年期的存款专注压降，希望大家都做一年期的存款，希望存款重定价的速度会快一些。到今年过去的这些存款成本下降滞后的因素将会持续改善。

所以，从一季度这些数字来看并不是那么忧虑，因为主要不好的因素是一个短期因素，好的因素是一个长期可持续的因素。对于未来的三季，我们的看法是，一方面会持续全力以赴加大对公一般贷款增量，在去年 11 月上市全新的企业网银基础之上，我们明显看到对公活期存款经营效率效益大幅提升，所以对于今年对公活期存款吸纳稳存有比较高的把握和期许。加上高成本的定存陆续到期，负债成本进一步压降，在不考虑 LPR 今年持续调整的基础之上，我们预估今年全年息差是会企稳。

回归到有关息差的顾虑，不管是对公还是零售，都在专注把存款成本率做压降，通过定价，通过结构做调整。业务端，主要是对公贷款希望能够专注提高我们一般贷款的占比。同时，对于信贷资产优化结构，从行业投向、产业结构、期限结构、客群结构，以及加大我们项目贷款的中长期贷款投放，把信贷投放资源配置到收益

高、质量好、抗周期强的领域。对公利差、零售利差，以及资金业务金融市场利差，利差最高是对公贷款。所以加大对公贷款的投放，我可以获得整个整体利差的改善。

**3. 我们看到近两年厦门银行关注率、逾期率都有明显上升，请教一下背后的影响因素？市场都比较关注零售领域的风险，我们行在小微，包括零售领域资产质量的边际变化的情况？以及后续资产质量判断？从全行来看，后续对不良生成是怎么预判？以及有哪些举措，对资产质量进行管控。**

感谢提问。首先我行资产质量总体保持稳健，2024 年末不良率 0.74%，不良贷款余额 15.12 亿元，连续三年保持“稳中有降”趋势。同时，一些高风险领域的信用风险得到有效处置，比如自 2023 年末以来，房地产行业企业贷款风险得到有效化解，不良贷款率从当时的 4.7%持续下降，目前已实现全面清零。预计 2024 年及今后一段时间内，我行信贷资产质量会呈现“总体可控、局部承压”态势。

这个承压第一个方面表现为当前我行信贷资产关注率及逾期率出现短期波动。这既是受行业周期性波动、预期偏弱影响、国内外市场有效需求不足、成本端压力等的影响，部分企业阶段性流动性承压，也是我行基于审慎原则，根据《商业银行金融资产风险分类办法》核心精神，从严管理风险分类，主动将部分贷款风险分类调整为关注。

这个承压的第二个方面表现为我行个人经营贷款呈现出风险上升趋势。当前小微企业经营压力增加、房地产等押品价格整体疲软的大背景下，商业银行普遍面临的问题。可以看到，我行个人经营贷款抵押贷款占比 98%以上，个人经营贷的风险虽然有所上升，但最终损失率不高。同时，我行拨备覆盖率连续多年保持在较高的水平，风险抵补能力强，个人经营贷不良率阶段性波动对我行经营的冲击可控。

当前，我行仍将高度重视信贷资产质量，全力打造风险管理的

核心竞争力。一是利用科技驱动智能风控体系升级，我行以金融科技为核心引擎，全面推进信用风险管理全流程智能化改造。在个人经营贷领域，我行已实现智能化风控管理，在信贷工厂 2.0 模式下，运用模型及线上风控策略规则，精准筛选优质客群，有效提升资产质量。二是加强主动风险管理，通过信用评级、行为评分卡等风险管理工具，以及扎实有效的风险排查工作，更切实地掌握潜在风险资产的情况，提早应对。三是用好中央支持小微企业、支持个人消费、房地产协调机制等各项政策，进行周期性调节。四是狠抓问题资产的化解处置清收工作。这里所指的问题资产，既包括目前我们表内的不良贷款与关注类授信，也包括这几年来已核销的资产。正如前面所说，这里面相当一部分为抵押贷款，通过组建重点领域专班、一户一策、一类一策、多种处置手段结合等方式，在尽快化解和处置风险的同时，也将进一步降低我们的风险成本。

通过多种措施，虽然仍然面临诸多内外部挑战，但随着经济形势稳中向好，我们对 2025 年的资产质量仍然保持信心。

**4. 贵行在介绍今年全行重点工作时提到，今年贷款要上量的，上量主要抓手就是对公业务，请问贵行今年对公客群覆盖有什么计划，跟往年有什么不同？打法有什么差异？全年对公信贷重点发力的领域主要在哪些方面？**

感谢您的提问。您提到两个问题，一个是对公信贷资产上量问题，第二是对公客群覆盖的问题。从第二个问题开始谈起。

对公客群覆盖，是对公业务的重点工作，和规模呈现强相关的关系。2025 年，我们计划通过一系列的举措，推动客群覆盖上量和提质。一是要强化考核评价，跟往年相比，在今年考核体系里面，对公客群权重得到有效提升，同时对各个指标任务和目标较往年有了较大的幅度要求。通过较高的目标，驱动我们客群正向的经营。二是，要优化资源配置。今年，我们单列专项财务资源，明确奖惩机制，根据客群经营营销成果，加大奖惩力度。三是，我们要提升

打法及能力。首先，要落实目标客群责任。我们首先明确各类名单开发和负责团队，开发优先顺序进行跟踪和解释。第二，我们要夯实各类渠道的建设基础，像小微客群，无论是科技小微企业，还是外贸小微企业，团队要主动融入经营所在地小微企业融资协调机制，通过主动进园区、访协会、拓商圈、入乡村、走企业，扎实开展千企万户大走访。第三，我们还要提高数字化运营水平，构建目标客户的客户标签、客户视图，实现客户精准画像，梳理客户股权链、产业链、供应链、构筑企业营销引擎，助力一线客户经理，通过精准获客，批量获客能力，提升获客产能。此外，我们要综合经营，提升客户综合效益，在客户经营上面，实现提质增效。

至于第一个问题，关于对公信贷的上量。我们在过去两年，对公一般贷款增幅分别是 7.83%和 9.25%，整个是较为平稳的。今年提出较高的目标，有节奏加快对公信贷快速上量。从一季度投放目标来看，基本达到了预期。目前应该讲整个趋势还是不错的，也能够得到保持。在贷款上量同时，我们还要重点抓投放，抓结构优化。一是主动融入地方经济发展大局，抓住地方经济结构性机会进行重点发力。目前除了传统的国企、政信类业务之外，提出要重点加强与当地的两新两重，以及当地重点优质产业链融合。例如，在厦门我们要围绕“4+4+6”现代产业体系，在福建要围绕 164 条重点产业链，在重庆要围绕“33618”现代制造业集群体系，切实提升我们产业金融服务的水平，加强项目贷款的投放。二是我们要继续做好“五篇大文章”，我们在过往两年，科技金融和绿色金融得到较快发展，2023 年我们科技金融增速 32%，2024 年达到 34%，绿色金融投放 2023 年增速 70%，2024 年达到 62%。在过去两年基础上，今年对科技金融和绿色金融投放增速提出要达到 40%以上，从目前情况来看，还是保持了比较好的趋势。

**5. 两岸金融业务是贵行的特色业务，请问未来对台业务发展趋势及贡献度提升空间？**

感谢您的提问。刚刚董事长在致辞的时候，提到“稳”、“进”、“立”三个部分，里面提到对台金融现在长板要更长，简单来说，我们会进一步加大对台两岸金融的特色，甚至要更进一步扩大我们领先的优势。我们去年在台企台胞业务的增长情况，整体来说，都呈现了较快的成长，而且这个成长已经连续4年快速成长。进一步加大对台企台胞的覆盖率以及占有率，这是我们坚决要实现的。台企台胞对我们行来讲是非常重要的、有贡献度的客户，是我们必须聚焦经营的客户。

未来的发展趋势将继续加快。怎么发展，除了我们谈到覆盖度之外，其实还有很多产品配套。比方说我们今年3月份刚发的厦金同城卡，直接面对金门籍的客户，某种程度来讲，实现了区域上面的扩展。对于台农，持续这几年大量优质且具备技术的台农到福建台农创业园做相关的投资跟种植。针对台湾农业创业园的建设，也是我们在探讨的。在福建深耕的台企，可能一些台企有收购并购的需求，我们就会产生相对的一些融资或者顾问建议的服务。这些都是我们未来可以发展的地方。

同时，我们也相信，当我们把长板做更长、我们更明确有这个能力服务更广大的台企台胞的时候，我们可以通过供应链金融，逐步开展向福建、重庆台商以外的供应链相关的台胞台企的提供金融服务，可以扩大我们区域的覆盖。

**6. 数字化转型是生命线，现在 AI 包括金融科技各方面非常火，问一下我们行在这方面有什么样的举措？未来有什么探索？**

感谢您的提问。我行一直持续推动科技赋能业务发展，积极推动数字金融发展进程。有四方面的内容可以分享：

一是战略认知与组织保障方面，深化“数字基因”全行共识，将数字化转型锚定为高质量发展核心战略，内部依托数字化转型委员会，强化顶层设计与执行推动，统筹科技治理体系优化、财务资源配置及人才能力进阶，实现战略落地与组织能力双提升。

二是科技赋能业务应用层面，立足战略定位，聚焦高价值业务场景攻坚，深化业务和科技的融合共创，打造场景化数字金融解决方案，推动数字化任务落地。具体来讲，零售业务板块，正在打造“智慧生活+金融”生态平台，深度融合本地消费场景与数字金融服务，通过精准营销引擎，实现客户全生命周期价值挖掘，推动我行零售利润贡献增长。公司业务板块，重点推出财资管家，打造集资金监控、智能调拨、资金预警于一体的企业级数字化财资中枢，为企业客户提供自动化、智能化财资管理体验，带动企业结算量提升与资金沉淀；风险管理板块，推进信贷服务的全面升级，强化全流程线上化风控能力建设，为客户提供高效、便捷、安全的信贷服务体验。全面赋能业务经营和管理数字化转型，提升金融服务实体经济能力。

三是信息科技底座夯实方面，持续完善数据中心、通信网络、数据算力、国产服务器等数字基础设施体系，夯实数字底座。同时，积极探索云、分布式、人工智能等新技术在金融领域的创新应用，确保技术底座能够对业务的强力支撑。同时，深入推进信创技术体系建设，加强关键核心技术信创攻关，确保在极端环境下，业务连续性的应急能力得到保障。

四是人工智能应用探索方面，面对新一轮的科技革命，尤其是随着以大模型为代表的人工智能、人形机器人等新技术的推广应用。当前我们已经部署了混合模型 deepseek-R-70b 模型，为全行员工提供智能问答、办公助手等大模型基础服务，应用广泛使用，百花齐放。

下一步，将推进人工智能场景探索和规划，强化投入产出比分析及评估，聚焦高价值场景应用落地。在传统 AI 方面，持续推进“RPA+AI”技术，实现业务流程优化与再造，提升内部运营管理效率，同时能够降本增效。

**7. 请独立董事谈谈在厦门银行履职的情况和对合规建设的看**

法？

感谢您的提问。独立董事是我们国家健全完善公司治理机制一项重要的制度设置，这项制度本身也在不断地完善和强化之中，特别是有关独立董事应该发挥什么样的作用，又如何有效地发挥应有作用，本身也是一个不断探索健全完善和强化的过程。作为厦门银行的独立董事，我们积极按照相关的法律法规、部门规章以及公司的章程，独立客观审慎履职。厦门银行的股权董事和高管层，对独立董事提出的一些建设性的意见非常尊重，尽最大努力有效地吸取，而且这几届厦门银行聘任的独立董事，都是一些在不同领域有着一定的知识积累和丰富实践经验的人士。独立董事们包括我本人在内，能够发挥参与重大决策、监督和专业咨询作用。

关于合规方面，厦门银行在合规方面是城市商业银行大家庭里的一个典范，银行的发展既要比赛速度，更要比赛稳健性，谁能够耐力更足，发展得更可持续，在不同的周期里更能够有韧劲，这才是最终的胜者。厦门银行的风险控制和内部控制，在独立董事的参与下，全体董事会成员的共同努力下，覆盖面越来越广，力度不断加强，有效性也在不断提高，所以它是相对比较稳健的，比较有韧劲的。

接下来，作为独立董事，我们继续按照相关的法律法规部门规章和公司章程，客观独立审慎履职，既要为银行的发展风险控制起到一定作用，也要对广大投资者，特别是中小投资者的合法权益保护，起到我们独立董事应有的作用。

**8. 最近这段时间以来，金融市场波动频繁，尤其是利率环境在一季度和二季度呈现不一样的走势。我想了解一下我们厦门银行怎么样应对市场带来的挑战？**

感谢您的提问。金融市场业务是我行综合金融服务的重要组成部分，也是我行的利润重要来源。我们有相对齐全的金融市场牌照，这个有利于自营投资和代客业务的持续发展。今年以来市场波动比

较频繁，对我们的专业能力也提出了更高的要求。为此，我们的策略概括来说，就是“稳配置、强交易、促转型、控风险、重科技”。

一是要构建稳健的自营投资组合，我们要合理配置本外币多品种产品。在这个过程中，我们要精细管理，根据市场的动态，不断调整我们配置的节奏，来达到久期和流动性平衡，收益和风险的平衡，力争在波动中能够获取相对稳定的配置收益；二是加强全面的交易能力，一方面我们要完善宏观、微观研究框架，在仓位和久期动态调整中，不断优化投资，并形成主观和量化相结合的全面交易能力。量化交易方面，经过这些年积极探索和实践，目前我们在本币债券投资、外汇交易已经进行了量化交易实盘运用。接下来会完成黄金量化交易部署。同时，研发衍生品策略以应对波动压力；三是优化收入结构，通过与传统业务联动，促进业务转型。我们有专业代客服务团队，有效运用我们较为齐全的金融牌照，为客户提供债券、外汇、衍生品等相关产品和服务，满足客户投资和避险需求，积极发展中间业务。四是深化风险管理，聚焦重点行业，拟定适配的风险政策，完善内部评价体系，引导合理的风险定价；同时根据今年的情况和业务发展的计划，进一步优化市场风险限额指标。五是高度重视数字化对各项业务，包括对金融市场业务的赋能，利用长期积累下来的大量数据资产，围绕前台交易效率、中台风险控制、后台流程再造以及经营分析这四个维度进行数字化赋能。随着大模型技术的发展，我们高度重视 AI 在金融市场业务垂直领域的创新应用，现在开始在智能问答、智能审批这些场景进行大模型技术应用的尝试。后续，我们也会审慎推动在投资和代客领域大模型技术应用探索。

总之，在目前市场情况下，我们会以扎实管理作为基础，以“稳配置、强交易、促转型、控风险、重科技”为主要策略和思路，积极应对市场变化，实现业务稳健发展。

## 二、网络互动提问

1. 监管机构现在高度重视市值管理工作，出台了系列文件、指引来规范上市公司的相关行为，请问：厦门银行在董事长及一众高管的带领下，准备从哪几个方面来改进和加强市值管理工作，有何具体举措？希望厦门银行在董事长的带领下，进一步加强上市分红和回购措施，让投资者真情实意的感受到投资的价值所在。

感谢关注。我行积极提升投资价值 and 股东回报能力，推动我行投资价值合理反映公司质量，具体措施包括：一是提升金融服务能力，践行高质量发展，扎实推进“五篇大文章”，在科技金融、绿色金融、普惠金融、民营企业方面持续加大服务力度；坚持特色化经营，深耕两岸金融业务，持续擦亮“两岸金融合作标杆银行”的金字招牌；践行金融为民，持续推动大零售战略转型，提升规模创利。二是高度重视投资者体验，致力提升投资回报，我行自 2020 年上市以来一直坚持稳定、持续的分红政策，现金分红率已连续三年超过 30%。2024 年度末期利润分配拟每股派发现金股利 0.16 元，2024 年全年分红为每股 0.31 元，现金分红比例高达 31.53%，该方案已通过董事会审议，尚需提交股东大会审议。三是我行部分董事、监事、高级管理人员基于对我行价值的认可、未来战略规划及发展前景的信心，拟以不低于上一年度从我行取得税后薪酬总额的 10% 主动增持我行股份。详情可参看我行在上海证券交易所披露的《厦门银行股份有限公司关于估值提升计划的公告》等公告。

## 2. 2025 分红情况如何？

感谢关注。我行高度重视投资者回报，持续以高比例分红回馈股东。2024 年度末期利润分配拟每股派发现金股利 0.16 元，2024 年中期我行已派发分红每股 0.15 元，2024 年全年分红为每股 0.31 元，拟分配现金分红总额（包括中期已分配的现金红利）达 8.18 亿元，现金分红比例高达 31.53%，该方案已通过董事会审议，尚需提交股东大会审议。此外，我行已提请股东大会授权董事会决定 2025

年中期利润分配方案，拟制定并实施 2025 年中期分红，延续 2024 年全年开展二次分红的频率，与投资者共享企业发展红利。

### **3. 请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？**

感谢关注。2024 年度，公司实现营业收入 57.59 亿元，同比增长 2.79%；报告期内，公司以结构优化及负债成本管控作为突破口，一方面，主动压降低息票据规模，缓解贷款平均利率降幅；另一方面，积极压降高息存款，积极发力短期限定期存款从而改善存款久期，叠加前期存款挂牌利率调降效果显现，存款平均付息率明显压降，助力公司净息差、净利差降幅较 2023 年明显缩小。公司全年实现利润总额 27.35 亿元，同比增长 3.54%；实现净利润 27.06 亿元。

### **4. 请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？**

感谢关注。未来，我行将在以下几个方面做好经营管理，扎实推进，不断提升盈利能力。

(1) 因时制宜，强化资产负债管理：把握成本下行红利，灵活配置负债来源；强化重大项目营销管控及中小微企业的信贷投放机会，推动对公贷款稳步上量。

(2) 因地制宜，深耕区域经济：与经营地域发展战略深度绑定，布局重点区域内的重点行业和重点项目。

(3) 因人制宜，增强客户粘性：加强客户精细化管理和服务能力，广泛拓展低成本结算性负债，提升资产收益率。

(4) 打造智能化风控体系：强化科技赋能和风险驱动，畅通不良资产化解机制，构建资本可补充方案，持续提升经营韧性。

下阶段，我们将重点围绕“稳规模”和“优结构”，既提升资产构建能力，又有效压降负债成本，两端同时发力，做好息差管控。

**5. 请问在绿色金融方面，贵行有哪些具体实践，取得了哪些成果？**

感谢关注。我行积极践行绿色金融理念，在产品方面，通过创设“节能减排贷”，为“合同能源管理”型节能服务企业提供项目融资，助力能源领域节能减排；推出“绿色生活贷”、“E秒车贷”，满足消费者绿色生活、绿色出行的金融需求；落地福建省首批钢铁行业转型金融贷款及首笔海洋碳汇质押贷款，助力传统高碳行业低碳转型，盘活企业沉睡的碳资产。在内部管理方面，我行上线“绿色金融业务管理系统”，提高绿色金融业务处理效率和管理精度，推动业务数字化转型。

截至 2024 年末，我行绿色信贷余额 130.70 亿元，较年初增幅达 61.96%，累计发行绿债 35 亿元，使用绿债发放信贷 31.22 亿元，累计使用碳减排支持工具发放贷款 3.03 亿元。