

证券代码：601665

证券简称：齐鲁银行

齐鲁银行股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-005

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 策略会 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 业绩说明会 ☒ 其他
时间、参与单位及人员	2025 年 5 月 15 日 14:30-16:30 现场交流会及网络互动 中泰证券戴志锋、邓美君，中信证券肖斐斐，广发证券倪军，兴业证券陈绍兴，长江证券马祥云，浙商证券梁凤洁、徐安妮，信达证券张晓辉，银河证券张一纬、袁世麟，华安证券刘锦慧，大成基金林起渠、石丽君、张甘甜、冷原，华创证券贾靖，国盛证券陈惠琴，国联证券资管黄丰，华泰柏瑞刘芷冰，国泰海通证券刘源，招商证券文雪阳，华福证券付思雨，东兴证券田馨宇，国君资管朱晨曦，长信基金吴廷华，国海证券徐凝碧，兴宝国际信托张海涛，工银理财彭梦圆，华夏基金王君正，光大证券孙相绪，华泰证券李润凌，交银施罗德基金王凯，易方达基金刘淑霞等
地点	齐鲁银行总行大厦会议室
上市公司出席人员	行长张华，副行长、董事会秘书胡金良，证券事务代表张贝施，以及公司银行部、金融市场部、资产管理部、零售银行部、个人信贷部、普惠金融部、风险管理部、计财部、董事会办公室相关人员
投资者关系活动记录	1. 今年信贷投放进展和规划？ 答：本行积极应对市场变化，紧跟国家和省市战略部署，持之以恒抓好贷款投放。一是继续夯实对公业务战略支柱作用，深入推进对公产业专精研究，加大对新型制造业、重点基础设施、科技创新、绿色金融、普惠金融、乡村振兴等领域支持力度，发力省属国企、上市及拟上市公司、民营百强企业及县域优质客群，保持对公信贷投放稳健增长。二是全面推进零售“二次转型”战略，加大消费贷款拓展力度，调优个贷业务结构；实施客户分层分群，差异化匹配产品、授信策略、营销渠道等，加大批量化、场景化获客力度，推动个贷业务实现高质量发展。2025 年一季度，本行贷款总额较年初增长 6.09%，增量创历年同期新高，发展态势稳中向好，全年信贷投放预计保持均衡增长。 2.关注到贵行资产质量持续向好，无存量风险包袱且新业务不良生成较低，未来能否继续维持？ 答：2024 年，本行持续强化信用风险的主动和前瞻性管理，纵深推进信贷结构调整，加大潜在风险业务主动退出力度，健全精细化管控措施，提高存量风险业务的出清质效，资产质量稳中向好。截至 2024 年末，不良贷款率 1.19%，较上年末下降 0.07 个百分点；关注类贷款占比 1.07%，较上年末下降 0.31 个百分点；逾期贷款占比 0.98%，较上年末下降 0.02 个百分点。

	今年以来，本行持续完善全面风险管理体系，不断提升识别、防范、化解、处置各类风险的能力，深入落实“双名单”客户管理，分层分类制定监测、排查、处置策略，加大重点领域、重点客户管控力度；优化迭代风险预警模型，完善风险监测识别策略，提高数字化风控能力。截至 2025 年一季度末，不良贷款率 1.17%，较年初下降 0.02 个百分点；关注类贷款占比 1.03%，较年初下降 0.04 个百分点，预计全年资产质量将保持平稳改善趋势。 3.山东省县域经济发达，为你们带来哪些市场机遇，未来在县域金融方面有什么规划？ 答：山东省县域产业优势突出，乡村振兴战略深入实施和新型城镇化加速推进为银行业发展提供了广阔空间。本行持续深耕县域市场，县域金融业务贡献度不断提高，2024 年末，县域支行数量达到 83 家，县域支行存款余额 1,344.14 亿元，较上年末增长 16.87%；贷款余额 999.33 亿元，较上年末增长 15.49%；县域客户数达到 224.51 万户，较上年末增长 13.05%。未来，本行将全面深化城乡联动发展战略，“机构布局、人才建设、产品创新、机制优化”四位一体，系统推进资源禀赋和城市金融服务优势向县域延伸，不断开拓县域业务版图，提升市场竞争力，一是完善县域服务网络布局，加快实现山东省县级行政区机构网点全覆盖；二是实施县域金融英才专项培育计划，打造高素质、专业化的金融服务团队；三是打造“一县多品”产业链融资服务模式，增强对县乡特色产业集群的精准支持能力；四是健全差异化考核评价和资源保障机制，全面激发县域支行发展活力，推动实现质量、规模、效益协调发展。
资料清单	无