

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     | <div><div><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div><div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div><div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div><div><input type="checkbox"/> 路演活动</div><div><input type="checkbox"/> 现场参观</div><div><input type="checkbox"/> 其他</div></div>                               |
| 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 | <div><div>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？</div><div>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。</div><div>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</div></div> |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>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。</p> <p><b>二、区域扩张的战略是怎样的？哪些区域会优先发力？</b></p> <p>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 and 具体举措的制定中。</p> <p><b>三、公司过往的优势客群我们未来怎么考量？</b></p> <p>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。</p> <p>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</p> |
|--|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                 |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>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。</p> |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|