

厦门银行股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-07

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	华夏基金、工银瑞信基金、中泰证券 3 家机构、8 人次参加线下调研
时间	2025 年 7 月 24 日（星期四）15:00 - 17:00
地点	厦门银行 C616 会议室
公司接待人员	副行长兼董事会秘书谢彤华、零售业务管理部、公司业务管理部、授信管理部、计划财务部等相关部门负责人
投资者关系活动主要内容介绍	一、贵行零售业务有什么经营思路和举措？ 公司持续构建零售可持续发展核心能力，重点抓好四项重点工作。一是加强客户基础建设。通过公私联动、全员营销抓代发、收单、定期、理财等业务，促进客户基盘扩大。二是加强财富管理建设。坚持大财富理念，通过场景获客、MGM，强化资产配置、交叉销售，提升大财富客户数和 AUM 规模。三是提升零售资产构建能力。加强总分行能力建设，赋能一线；抓发展、把好入口关，做大优质资产。四是提升数字化能力建设，强化数字化决策能力、营销触达能力、模型驱动能力等。 二、贵行今年对公信贷投放情况如何，如何应对市场竞争？ 今年以来，公司在统筹兼顾客群、规模、效益、风险的前提下，积极加快信贷投放节奏，通过加强业绩考核和资源配置不断释放一线生产力，持续优化资产结构，加强战略重点领域信贷投放，践行服务实体经济的社会责任。持续加大对优质资产以及绿色、科技、中长期制造业等重点领域的支持力度，信贷投放实现稳健增长。 三、贵行授信审批方面有什么提升审批效率、强化风险管控的举

	措？ 公司集中资源聚焦好区域好客户，加大重点区域的投放，推动优质客群增量扩面，通过专项授权、分层授权等政策加大业务支持力度，提升审批效率。完善信贷基建工作，加强评级体系、限额管理体系建设，提升信用风险管理能力，稳步提升风险管理的精细化和数字化水平。
--	---