

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：2026-04

投资者关系活动类别	<input checked="" 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
时间及参与单位名称	2026年4月15日 现场会议 国盛证券、国泰海通资管、国寿安保、工银瑞信、诺德基金、兴银理财、申万自营、华商基金、中信保诚 2026年4月30日 现场会议 中泰证券、广发证券、长江证券、国泰海通证券、兴业证券、东北证券、中信证券、华福证券、平安证券、国联民生证券、光大证券、中信建投证券、国信证券、国海证券、华创证券、浙商证券、西部证券、东方证券、招商证券、申万宏源证券、霜叶投资、南方基金、天弘基金、工银瑞信基金、广发基金、泰康资产、海富通基金、汇丰晋信基金、上海瞰道资产、汇添富基金、信达澳亚基金、农银汇理、九方智投、国华兴益保险、大朴资产、平安资管
地点	厦门、上海
公司接待人员	董事长、行长、独立董事代表、副行长、董事会秘书、计划财务部、董事会办公室等相关部门负责人
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、投资者现场问答</p> <p>1. 洪董事长履新以来，推动了厦门银行经营战略的显著变化，经营业绩也实现了明显提升，哪些变化因素驱动了新一轮发展？刚才洪董事长为我们介绍了厦门银行的战略主线，未来如何实现这些战略？</p> <p>感谢提问。关于我们新一轮发展的驱动因素，以及未来战略的实现路径，这两个问题具有很强的相关性和延续性，可以合并在一起回答。在我就职厦门银行这一年多里，我和全体同仁一起，做了一系列工作，主要讲三个方面：</p>

首先，是重塑了战略，使发展方向更加聚焦。去年，我们启动新一轮五年战略规划编制。在战略谋划过程中，我们围绕“稳”“进”“立”总体方针，统一全行发展基调，明确了扎根厦门、深耕福建、服务两岸、聚焦实体的核心路径，希望构建层次更加分明、协同更为有力、特色更加鲜明的发展新局面。为了把战略意图转化为实实在在的行动方案，我们重点调整了“三大策略”，分别是：业务策略、客户策略和差异化策略，集中力量抓重点、带全局。这些措施为我行全年经营业绩奠定了基本盘，过往一年，全行各项业绩稳步向好，发展根基持续夯实，这更加坚定了我们的战略选择。

其次，是启动了改革，使内生动能得以激活。去年二季度，我们正式启动改革，坚持广开言路、充分调研，面向同业、客户和员工等群体，广泛征集意见建议，并开通了“董事长信箱”，从不同角度做了几轮调研，聚焦大家反馈的重点改革诉求，自上而下系统推进，并推动自下而上全员积极参与。我们去年改革的重心聚焦在人力资源政策、考核激励约束、资源配置、绩效薪酬管理、风险管理政策、业技融合和管理优化等领域。当前，各项措施正在落地见效，大大激发了我们的内在发展动能，经营活力显著增强，发展潜能显著提升。

第三，是凝聚了合力，使转型发展更有信心。过去一年，全行持续加强党的建设和党的领导，我们充分融合和发挥股东、董监高及各级干部员工的集体智慧，同心聚力、攻坚克难，市场信心显著增强，市场与客户对我行的认可度、信任度不断提升，有力助推存贷款业务增长、客户拓展与业务合作深化，发展环境持续优化。

总体来看，厦门银行过去一年的发展变化，是战略重塑、改革推进、凝聚合力的共同结果。新的战略规划期，我们将接续过往成效，沿用有效举措，调动各方力量，把各项工作做深做实做透。

一是提升战略执行力。经过一年系统谋划，我行已明确“12345”整体战略布局，刚才吴行长也简要介绍过了。下阶段，关键是“抓落实”。当前，各家银行战略规划趋同、发展思路相近，但发展成效分化明显，关键区别在于战略执行力。我们将加强战略解码，优化战略

执行机制，强化总行引领、分行落地、部门协同，确保各项部署落地见效。同时，紧贴市场形势变化，做好战略监测和战略修正，确保发展方向精准适配新形势、新要求。

二是打好改革攻坚战。我行的改革在去年陆续铺开，但进度不一。今年，我们要坚定改革决心，尤其要打好“人才立行”和“业技融合”两大改革攻坚战，解决好我们发展的“软实力”和“硬支撑”问题。改革关键还是要靠我们自身主动求变、协同攻坚、集中力量、久久为功，真正把关键机制和能力建起来，让改革红利更快更多释放出来。

时间是检验一切的标准，我们将锚定战略目标，以持续优化的经营质效、稳健的资产质量和稳定的股东回报，讲好厦门银行的发展故事。

## **2. 两岸金融业务是厦门银行的特色业务，也是优势业务，请管理层介绍在两岸金融方面，厦门银行有什么独特优势，以及 2026 年对台业务整体发展规划与未来展望？**

感谢提问。关于我行在两岸金融方面的独特优势，总结为三点：

第一，区位优势与股东背景。福建厦门，是台胞台企登陆的第一站，这天然决定了我行要走两岸特色这条路。加上台资股东背景，让我行在与台企台胞的交流合作中，能多一层理解与互动。

第二，文化融合与团队专业。2008 年台资股东加入后，我行的文化和同事面貌已在某种程度上融入了台湾元素。客户经理服务台企台胞时，亲切度和语言沟通相对同业更贴近。同时，我行建立了总行—分行—支行的三层专业团队架构，配置专人服务台企台胞。

第三，我行愿意持续投入资源，不仅因为两岸金融是特色使命，更因为这是打磨全行能力的重要切入点。通过深入研究台企台胞需求、针对痛点设计产品和服务，练兵过程中积累的能力可复用至传统客群。从业务需求本质看，台企台胞与我行传统客户并无太多不同。以金融“五篇大文章”为例，对公端的科技金融、绿色金融、普惠金

融，台企在科技发展上相对先进，在 ESG 和绿色金融上条件与需求突出，中小台企的普惠金融需求同样一致。因此，服务台企台胞的过程，本身就是我行写好“五篇大文章”的实战演练。台湾更早进入老龄化社会，台胞在养老金融、数字金融上需求更成熟；台胞初到大陆，本身就是一种新市民。我行通过服务新进台胞的一整套需求，所得经验即可运用于对新市民群体的服务。

综上，我们并不只看台企台胞单一客群的业务量贡献，更看重通过这一客群的服务经验，辐射并提升我行对所有客户的服务能级。展望 2026 年，一方面我行将坚持扩大台企台胞覆盖面，特定区域争取全覆盖；另一方面，会更加紧贴两岸金融业务与“五篇大文章”的相互契合，将练兵场练就的能力进一步传导并影响全行业务。

**3. 2025 年厦门银行资产质量总体保持稳定，不良贷款率维持较低水平，但零售、小微风险面临风险持续暴露的压力，有何管控措施？如何展望后续不良生成变化趋势？**

感谢提问。截至 2025 年末我行整体不良率 0.77%，保持稳健。其中，个人贷款不良率 1.34%；对公贷款业务呈现小微企业不良多发的情况。可以说资产质量整体稳定，但零售与小微贷款风险防控仍然持续承压。

我行当前面临的主要挑战包括：一方面，部分借款主体经营效益下滑、现金流承压，还款能力弱化；另一方面，房地产市场仍在调整，抵押物估值存在下行压力，处置周期有所延长，这在一定程度上削弱了担保措施的效力。为有效应对上述风险，我行持续采取以下针对性措施，强化风险全流程管控：

**(1) 前置设防：夯实贷前准入根基，源头严把风险关口**

一是精细化风控策略体系。分层细化行业投向、区域准入、客群资质核心标准，搭建差异化、适配化风控策略，从源头把控风险。

二是数智化赋能风险识别。全面优化内部评级体系，依托科技手段提升风险识别的科学性、精准度与前瞻预判能力，赋能前置风控研

判。

(2) 闭环管控：强化贷后风险管理，全域提升化解效能

一是智能化迭代预警监测体系。细化核心风险点的预警规则并持续迭代优化；健全押品估值下跌预警触发机制；深化智能贷后体系，提升预警的及时性与精准度。

二是全流程压实分层管理责任。构建覆盖放款执行至核销清收的全流程贷后管理体系，明确总、分、支行在贷后管理中的分层责任及管理侧重，强化区域风险管控能力，提升风险响应速度。

(3) 攻坚清收：加大不良处置力度，分类筑牢资产防线

对于不良贷款等特殊资产持续加大清收处置力度。在总行成立了专营的特殊资产经营部，建立专业团队加强资产处置质效。方式上综合运用司法清收、资产转让、协商偿还、贷款重组等手段，提升不良资产回收比例、缩短回收周期。

展望今年及未来一段时间，宏观上，经济持续发展，居民收入预期增长，微观上，我行将通过风险管理能力的改进、经营水平的提升不断增强风险抵御能力，切实有效管控好零售和小微的资产质量。我行将持之以恒抓实风险全流程管理，锚定风控关键环节精准发力，多措并举稳固经营底盘，推动全行资产质量持续稳步向好。

**4. 2025 年厦门银行净息差收窄幅度较上一年有所改善，但仍处于较低水平，公司将采取哪些措施稳定息差？预计资产端和负债端如何变化？全年如何展望？**

感谢提问。息差偏低与我行经营区域有比较直接的关系。福建、厦门在全国属贷款利率洼地，这一特征明显，我们必须正视现实，持续推动息差改善。经历近两三年 LPR 持续下行，我行 2025 年实现净利差企稳。今年一季度，息差与利差已止跌回升。这说明过去一两年执行的策略方向正确，后续将持续推进。

第一，资产端大类资产配置上，对公业务利差大于零售，零售利差大于金融市场业务。因此，提升对公业务占比，自然带动整体资产

端收益率降幅改善。这也是去年加大对公贷款投放的原因。

贷款定价方面，我行实行差异化管理。普惠小微及零售领域，特别注重风险定价，我行在风控上保持审慎。同时，针对不同的客群，我行也看重贷款能否带来客户综合收益，尤其是活期存款沉淀。

存款端，通过压降存款成本率，力求降幅超过资产端收益率降幅以改善利差。资产端收益率持续下行是市场趋势，唯有存款成本压降更快，才能实现息差、利差改善。首要任务是全力提升活期存款占比。去年全行活期存款日均占比提升 2.4 个百分点，贡献显著，但仍有较大提升空间。对公端，通过交易银行建设与服务渠道优化，重点引入结算性存款。零售端，加大薪资代发及收单业务拓展，推动零售活期存款增长。同时，在定期存款定价管理上，我行坚持做好定价管控。去年存款成本下降主要贡献来自对公，下降 51 个 bp，零售端仅下降 22 个 bp。今年格局将有较大转变，零售存款成本有望更明显下降。

综上，对于今年利差、息差延续一季度止跌回升态势，我行相对有信心。

**5. 贵行 2025 年的贷款增速明显加快，核心是对公贷款增速明显加快，想请问对公贷款主要投向什么方向，目标客群主要是哪些，未来贷款是否会继续保持较高增速？**

感谢提问。关于 25 年对公贷款情况，您提到的对公贷款增速明显加快，25 年我行对公一般贷款增速约为 35.85%，确实是近年来增额及增速最高的一年。在总量、增速保持较快增长的同时，我们通过主动服务福建省及重庆市经济发展大局，抢抓市场机遇，坚持专业化、差异化、特色化经营策略，对公信贷投向、客群、期限、产品呈现结构优化的良好局面。

一是坚守城商行发展定位，坚守服务民营、小微企业初心。25 年民营小微企业贷款稳中有升，巩固了民营、小微企业金融服务的既有优势，实现了“保量、提质、稳价、优结构”的目标。25 年末银行单体，民营企业贷款占总贷款比重超过 50%，普惠小微企业贷款占一般

贷款比重超过 35%，这两个占比数据在城商行中都名列前茅。

二是主动融入福建及重庆经济发展大局，挖掘省市重点项目、城市建设、国企改革、资产盘活等领域的信贷需求，国企政信贷款增速较快，成为信贷增长的主力军，不仅弥补了国企政信金融服务短板，同时也优化了信贷客群结构、产品结构及期限结构，进一步强化了对实体经济的支持力度。

三是坚持专业化、特色化经营，写好金融五篇大文章。2025 年全行绿色信贷增速 68.55%，连续三年绿色信贷增速超过 60%，绿色信贷客户数增速达到 39.28%；科技贷款增速 44.55%，专精特新企业贷款增速超过 40%，战略新兴行业贷款增速超过 80%。普惠小微贷款占比继续在上市城商行中领跑。此外，在我行特色台商金融业务中，2025 年台企贷款增速 56%，其中台企贷款中的科技贷款增速超过了 49%，绿色贷款增速更高。普惠小微台企贷款增长 13%，彰显了我行特色业务方面的优势以及它的标杆作用。

2026 年是十五五开局之年，我行对公信贷领域将紧扣十五五规划谋篇布局，根据全行 2+3 战略绘就的设计图和施工图，以提升对公信贷服务能力为抓手，以“深耕福建、产业+场景、G-B-C 联动”为主线，拓展信贷增长新空间，在产业金融、服务业特色领域发力，平衡好信贷的规模、结构以及资产质量之间的关系，预计信贷投放仍将保持较快增长。今年一季度，集团对公贷款余额较上年末增长 160.6 亿元，同比多增 86.4 亿元，对公贷款投放实现良好开局。

**6. 2025 年贵行零售客户数、客户 AUM 实现较好增长，在获客和经营上有何策略？2026 年零售业务会在哪些方面重点发力？**

感谢提问。2025 年，我行零售业务始终坚守高质量发展导向，全力以赴抓获客、强经营、优服务、促转型，实现客户和规模较好的增长。具体来看，我们重点推进三个方面的工作：

第一，做大做实客群，提升结算性存款获取能力。我们聚焦结算性存款获取能力提升，重点抓好三大获客入口。一是深耕代发、收单

核心业务，通过批量获客与综合经营相结合，实现客群规模和业务贡献的双向提升；二是利用定期存款、现金类理财等“钩子产品”和“厦金同城卡”和“闽台安居贷”等台胞特色产品拓展规模，同时结合客户日常的经营周转金的需求，提升客户结算贡献；三是依托快捷支付和各类丰富的权益活动，精准触达并培育结算客户。得益于以上举措，2025年我行零售客户增量较上年同比多增50%。

第二，做深做精大财富，提升客户深度经营能力。我们坚持获客与经营并重：一方面依靠多场景获客、客户转介绍，扩大财富客户规模；另一方面推行分层分类经营策略，长尾客户依托数字化运营，价值客户由理财经理专业服务，持续做强价值客群。截至2025年末，我行零售AUM余额超过1200亿元，较上年增长15%。

第三，做精做实效能，提升数字化经营管理能力。2025年，我们全力打造上线数字化协同营销工具及客户经营平台——“厦e站”，通过整合各类营销活动、客户权益及优质商户资源，推出系列主题活动，着力培养客户用卡习惯，持续提升客户活跃度与结算交易量。“厦e站”上线仅半年时间，累计访问客户数已超过36万户，成为我行触达客户、服务客户、经营客户的重要数字化载体。

2026年，我行零售业务将乘势而上、精准发力，聚焦五大重点方向，推动零售业务高质量发展再上新台阶：

第一，强客基，筑牢发展根基。2026年，我们将依托核心场景与数字化工具实现批量获客，升级代发、收单等核心渠道，以“厦e站”为重要载体拓展获客新路径；同时，稳住传统优势客群，培育新锐增长客群，挖掘潜力客群，深化分层分类经营，充分激发客群经营内部活力，持续做大做实客群基本盘。

第二，优结构，提升经营效益。一方面我们将优化产品结构，完善全品类产品货架，精准贴合不同客群的差异化需求；另一方面优化业务结构，稳步筑牢零售贷款基盘，并将财富管理业务作为发展重点，着力拓展低成本结算资金，提升中间业务收入占比，实现效益质效双提升。

第三，精数智，强化科技赋能。我们将紧跟全行战略部署，持续优化客户全生命周期智能运营体系，升级“厦e站”服务平台，迭代优化员工展业工具，通过科技赋能，实现运营效率与客户服务体验双向提升，为零售业务发展注入数字动能。

第四，健体系，锻造过硬队伍。我们将重点组建专业化零售业务团队，开展实战化培训，完善科学考核激励机制，畅通人才转岗与成长通道；健全协同经营机制，深化公私联动效能；同时强化智能风控体系建设，严守合规经营底线，凝聚全员发展合力。

第五，塑品牌，提升市场认可。我们将持续加强品牌建设，结合我行30周年庆典，策划系列主题营销活动，丰富品牌内涵、传递品牌温度，不断提升我行零售业务品牌影响力与市场认可度，增强客户粘性与品牌忠诚度。

2026年，我们将凝心聚力、真抓实干，持续巩固发展优势、破解发展难题，奋力推动零售业务实现更高质量、更可持续的发展。

**7. 当前人工智能（AI）技术发展正深度影响金融行业，厦门银行年报也提到数字化转型发展战略，请问贵行在数字化转型方面的主要成果和下一阶段在“数智化”方面有哪些重点布局和突破方向？**

感谢提问。2025年，我行数智化建设始终围绕全行发展战略和业务发展的需要推进，由数字化战略转型委员会统筹协调，不断完善治理机制和业技融合举措，重点在业务赋能和AI应用两个方面进行发力。

第一，围绕业务发展做深科技赋能。全年统筹推进300余项信息化项目，其中比较有代表性的零售条线的“厦E站平台及代发薪平台”为获客、活客提供了数字化平台工具，对公条线的绿色信贷平台为绿色信贷业务的快速发展提供了有力保障，金融市场的黄金程序化交易，运营风控的内评系统及特色金融方面的台胞“双证关联”、柜面运营优化等重点项目落地，有效地支持了业务条线的发展。我们的数字化项目已经是一项常态化的工作，聚焦在产品创新、客户服务、区域特色业务发展及内部决策效率提升的落脚点上。

第二，顺应国家持续推进“人工智能+”行动和政策导向，推动以大模型为代表的生成式 AI 应用，从工具试点走向能力建设。目前，我行已形成“算力、模型、知识、智能体”四位一体的 AI 能力底座，相关 AI 技术平台完成本地化部署，持续推进验证试用和能力完善。围绕前中后台岗位逐步推进体系化覆盖，当前一批重点场景已开始见效，员工使用 AI 的覆盖率达到 70%。

下一步，我们会重点从三个方向持续深化。一是围绕全行业务发展需要，围绕重点业务领域优化科技资源配置，从客户体验、作业效率、产品创新角度，推动一批应用系统的建设，赋能业务战略转型实现，例如通过智慧物业监管平台及园区物业平台等重点项目，持续提升渠道服务能力。

二是持续深化自主能力建设，进一步深化业技融合，提升关键系统和重点领域的自主掌控、自主研发及交付能力。我们将行内的重要业务领域按项目群方式进行组织，进行统一规范与敏捷交付，为业务战略提供更快更好的科技赋能。

三是积极拥抱 AI。AI 正深度影响金融业，我们将推动生成式 AI 应用加快走深走实。从岗位场景入手，推动人工智能应用落地，聚焦“一岗一助手”，实现降本增效，以及“一人一分身”，实现价值创造，推出一系列智能体。目前我们在研发体系工程化方面已经大量应用 AI 技术，在面向客户服务岗位也正在建设一批智能体；在产品运营侧，重点推进财富管理智能运营、单据智能审核、智能尽调等应用。同时持续加强数据治理、知识治理和模型能力建设，推动 AI 逐步走向更深层次的流程融合和组织能力建设。

**8. 2025 年厦门银行信贷投放明显发力，风险加权资产增速上升较快，如何平衡规模增长与资本约束？未来的资本补充规划以及合意的分红率如何展望？**

感谢提问。2025 年我行业务加快增长的同时，始终遵循资本充足和风险可控这一基本前提，包括资本充足率在内的各项监管指标均在

安全边界内，满足稳健发展的要求。随着业务的发展我行风险加权资产（RWA）增速较快、资本充足水平相应有所承压，我们从加强资本管理和推进资本补充两个方面来做好规模、业务发展和资本的平衡。

一是加强资本管理，优化资产结构，提升资本配置效率。我行持续完善加权风险资产计量与分析体系，健全资本配额管理机制，引导资源向资本占用少、收益高的业务领域倾斜，重点发展财富管理、投资银行等轻资本中间业务。在业务发展过程中，全行不断强化资本节约与资本回报理念。

二是推进资本补充，涵盖内源性资本积累与外源性资本补充两个层面。内源性资本积累方面，我行营收与利润自 2025 年起重回双增轨道，2026 年一季度继续延续这一趋势。我行从优化净息差、发展中收、加强成本管控等多个维度强化盈利管理，持续提升内源性资本积累能力。外源性资本补充方面，我行正在申请 50 亿元可转债。当前外源性资本补充仍面临一定制约，但我行将密切跟踪银行再融资政策动态，积极做好资本补充各项工作的推进。

在分红方面，厦门银行高度重视股东回报，积极响应监管“提质增效重回报”“提高股息率、推动一年多次分红”的政策导向，坚持稳定、持续的分红政策，2020 年上市以来分红比例连续四年超过 30%，切实将发展成果与股东共享。2024 年和 2025 年我行均实施中期分红政策，旨在让投资者更早分享公司成长红利，进一步提升投资获得感。2025 年是我行近年来首次分红比例低于 30%，主要考虑是我行当前正处于发展转型的关键时期。在这一阶段，阶段性适度留存利润以充实核心一级资本，有利于我行更好地把握市场发展机遇、应对各类挑战，争取更大的发展空间。从长远看，这也将有利于投资者的长期回报。我行对高质量发展前景和长期投资价值的提升充满信心，并将继续秉持与投资者共享发展红利的理念，持续优化股东回报机制。

## 二、网络互动问答

### 1. 请问 2025 年贵行资产质量表现如何？

您好，感谢您的关注。公司资产质量保持稳定。截至 2025 年末，不良贷款率 0.77%，维持良好水平；拨备覆盖率 312.71%，风险抵补能力充足。

**2. 请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？**

您好，感谢您的关注。2025 年，公司经营效益稳步提升，实现营业收入 58.60 亿元，同比增长 1.75%，其中，实现利息净收入 41.95 亿元，同比增长 4.74%，净息差收窄幅度较去年同期改善 11bp；实现利润总额 27.70 亿元，同比增长 1.25%；实现净利润 27.52 亿元，同比增长 1.69%。

**3. 2025 年对公业务作为“压舱石”，请问贵行在这方面表现如何？**

您好，感谢您的关注。2025 年对公业务量质双升。企业贷款及垫款余额 1,658.59 亿元，同比增长 35.85%，重点投向实体经济、绿色、科技等领域，以实际行动落实金融“五篇大文章”的部署要求。公司业务存款余额（不含保证金存款）1,326.71 亿元，活期存款增长 13.33%，负债成本下降。客户经营取得阶段性进展，对公客户数增长 5.74%；授信客群结构持续优化，绿色、科技、普惠客群快速增长。对公电子渠道有效客户数及现金管理产品签约客户数较上年末增幅分别为 18.29%、30.71%。

**4. 请问贵行 2025 年零售金融业务表现如何？业务有哪些进展？**

您好，感谢您的关注。零售业务聚焦高质量发展，客户与规模实现较快增长。具体聚焦三项重点工作：一是做大做实客群，提升结算性存款获取能力，通过代发、收单、“钩子产品”和“厦金同城卡”、“闽台安居贷”等台胞特色产品，零售客户数当年增量同比多增 50%；二是做深做精大财富，提升客户深度经营能力，通过场景获客和分层分类经营，AUM 超 1,200 亿元，增长 15%；三是做精做实效能，提升数字化经营管理能力，“厦 e 站”上线半年访问超 36 万户。

**5. 请问公司未来的分红计划和派息政策？**

您好，感谢您的关注。本行拟以实施权益分派股权登记日的普通

股总股本为基数，按每 10 股派发现金股利 1.10 元（含税）。截至 2025 年 12 月 31 日，公司总股本 2,639,127,888 股，以此计算合计拟派发现金股利共计 2.90 亿元（含税）。公司已于 2025 年 12 月完成 2025 年中期利润分配派发，合计派发现金股利 3.69 亿元（含税）。2025 年全年公司拟分配的现金分红总额（包括中期已分配的现金红利）共计为 6.60 亿元（含税），现金分红比例为 25.04%。未来，公司坚持以价值创造为核心，持续提升经营质效，在满足资本监管要求和保障可持续发展的前提下，保持分红政策的连续性和稳定性，使股东能够持续分享公司经营发展成果。

**6. 两岸金融是贵行的核心特色，请问 2025 年有哪些进展？2026 年有何规划？**

您好，感谢您的关注。本行依托区位与股东优势，持续打造两岸金融标杆银行，2025 年，本行台胞客户数、台企客户数分别增长 23% 与 19%，台企授信户数、台胞信用卡发放数持续保持全省第一。创新推出全国首个台胞“双证关联”金融线上应用场景、台胞购房专属产品“闽台安居贷”以及厦金同城卡，发布大陆银行业首个对台金融服务团体标准，持续开展产品创新、引领行业构建专业服务体系。2026 年，本行将深度融入两岸融合发展大局，持续拓展市场空间与客户覆盖，优化专属金融产品体系，致力于为台胞台企提供更便捷、更高效的综合金融服务。

**7. 请问 2025 年贵行数字化转型取得哪些成果？**

您好，感谢您的关注。2025 年本行数字化转型加速推进，科技赋能成效显著。搭建全行 AI 能力平台，落地 ChatOA 制度助手、对公智能助手等多个场景，通过“报表自动化”等提升效能，覆盖超七成员工；零售端升级“厦 e 站”轻量化平台，实现精准营销、场景获客，信贷工厂 3.0 结合无纸化改造，实现零售贷款全流程线上办理；对公端上线电子信用证、绿色金融管理系统、智能拓客平台，提升业务效率；风控端优化大数据风控模型，实现风险精准识别与预警；两岸金融创新台胞“双证关联”认证，打通线上服务壁垒等。全年统筹推进

	<p>300 余项数字化转型相关建设提案，覆盖零售、对公、金融市场、风险管理、运营合规及两岸金融等多个领域；持续推进企业级数据标准建设与落地，累计推动数据标准制定超 3,500 项，强化关键系统数据标准应用。</p>
--	--