



厦门银行股份有限公司
XIAMEN BANK CO., LTD

2025 年年度报告摘要

(A 股股票代码：601187)

二〇二六年四月

第一节 重要提示

- 1、 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn>）仔细阅读年度报告全文。
- 2、 本公司董事会、董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3、 公司于2026年4月29日召开第九届董事会第三十一次会议审议通过了本报告。本次会议应出席的董事12人，亲自出席会议的董事12人。
- 4、 公司2025年度财务报告已经德勤华永会计师事务所（特殊普通合伙）审计，并出具了标准无保留意见的审计报告。

5、 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司董事会建议，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）。

上述预案尚待公司2025年度股东会审议。

第二节 公司基本情况

1、 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	厦门银行	601187	

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	谢彤华	张晓芳
联系地址	厦门市思明区湖滨北路101号商业银行大厦	厦门市思明区湖滨北路101号商业银行大厦

电话	0592-5060112	0592-5060112
传真	0592-5050839	0592-5050839
电子信箱	dshbgs@xmbankonline.com	dshbgs@xmbankonline.com

2、 报告期公司主要业务简介

2025 年，面对国内外经济环境的复杂变化，我国实施更加积极有为的宏观政策，推出一揽子金融政策，国民经济延续稳中有进发展态势。根据国家统计局披露数据，我国国内生产总值（GDP）首次突破 140 万亿元，按不变价格计算，同比增长 5%，经济社会发展主要目标顺利实现，“十四五”圆满收官。

银行业持续助力经济回升向好，切实加大对实体经济的支持力度，加大信贷投放，针对重点领域和薄弱环节的金融服务不断增强，践行金融服务实体经济这一根本宗旨。整体上看，2025 年银行业资产负债规模实现平稳增长，资产质量保持稳健，但同时也面临息差收窄等挑战。国家金融监督管理总局数据显示，2025 年，我国银行业金融机构本外币资产总额 480 万亿元，同比增长 8.0%，商业银行不良贷款率 1.5%，较上季末下降 0.02 个百分点。

2025 年，公司深入贯彻党的二十届四中全会及中央经济工作会议精神，坚决落实党委和董事会的战略部署，扎根厦门、深耕福建，聚焦网点覆盖区域，扎实做好金融“五篇大文章”。通过深化客群经营，推进结构优化，提升风控质效，在高质量发展征程上取得积极进展，整体经营保持稳健向好的态势。

（一）公司银行业务

报告期内，公司业务条线在总行战略引领下，综合运用多元化金融服务能力，发挥集团协同优势，系统推进金融“五篇大文章”，实现了规模、质量与效益的协同提升，整体发展呈现稳中有进、向上向好的积极态势。

1. 信贷资产提总量优结构，负债成本稳中有降

资产方面，本公司立足自身资源禀赋，坚守服务实体经济初心，聚焦地方及省级重点项目建设、制造业转型升级、普惠金融提质增效、科创金融赋能、绿色金融发展等关键领域精准发力。在提升资产总量的同时，持续优化资产结构，推动规模稳健增长与结构动态优化协同共进。截至报告期末，企业贷款及垫款（不含票据贴现）余额 1,658.59 亿元，较上年末增幅 35.85%，对公贷款（不含票据贴现）的不良率为 0.60%，继续保持较低水平。重点领域信贷资源配置质效持续提升，其中绿色金融、科技金融、中长期制造业贷款余额较上年末的增幅分别为 68.55%、44.55%、26.27%。

负债方面，本公司持续深化对公存款结构调整，在规模稳步扩大的同时，着力优化产品与期

限结构，强化成本管控。截至报告期末，公司业务存款余额（不含保证金存款）1,326.71亿元，较上年末增幅8.03%，其中，活期存款余额较上年末增加62.35亿元，增幅13.33%。对公存款平均付息率较上年度压降51BP，负债成本管控成效凸显。

2.客群经营扩总量提质量，客户基础持续夯实

报告期内，本公司业务围绕“扩总量、提质量”推进客户经营，取得阶段性进展，对公客户数较上年末增幅5.74%。授信客群结构持续优化，其中绿色信贷客户、科技有贷户及普惠型小微企业法人客户数较上年末增幅分别为39.28%、20.85%、10.83%。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%。

在服务机构客群方面，本公司围绕业务资格获取与客群批量转化展开系统推进：一方面，组织加强住建、财政、社保等领域业务资格获取，并推动资格向客群的有效转化；另一方面，针对医疗、教育、慈善及教育基金会、工会委员会等重点客群，制定专项营销方案，批量化获客。报告期内，机构客群基础持续夯实，逐步形成“核心支柱稳固、价值标杆突出、潜力客群广阔”的健康格局。机构客户数较上年末增幅13.27%。

同时，客户经营迈入体系化、精细化新阶段，逐步构建“资源配置—数据赋能”双轮驱动。资源配置方面，通过差异化激励推动考核从“数量”向“价值”转型；数据赋能方面，上线“智能拓客”平台，对接外部数据实现产业、园区、链式智能获客；建立客户流失预警模型，推动客户维护从“全量维护”向“精准干预”转变。客户经营正加速从粗放增长转向以数据驱动、价值导向、流程保障的精细化运营模式，为未来规模与质量双提升奠定坚实基础。

3.绿色金融开新篇树新风，多措并举硕果盈枝

本公司将绿色金融发展纳入全行战略体系，围绕支持生态文明城市建设、环境权益融资实践、国际绿色金融合作三大方向系统推进。业务实现高速增长，截至报告期末，绿色信贷余额205.78亿元，同比增幅达68.55%。在厦门金融监管局绿色金融发展评估中获评“A级”，位列前三；同时，获得最佳绿色中小银行奖、2025年度卓越ESG践行上市公司等多项外部荣誉，形成业务发展与品牌提升的良性循环。

在支持生态文明城市建设方面，本公司制定绿色建筑、绿色市政项目等专项支持方案，服务美丽城市建设。在环境权益融资实践方面，持续落地海洋碳汇、碳配额质押等碳金融创新场景，盘活企业碳资产，并探索基于“生态补偿权”的环境权益质押贷款，支持辖内河道生态修复。在国际绿色金融合作方面，披露首份《负责任银行签署方工作进展报告》，成为福建省首家披露该报告的地方法人银行，并受邀出席联合国环境规划署金融倡议组织亚太地区圆桌会议及相关研讨会，

参与气候风险、生物多样性等前沿议题探讨。

4.科技金融深耕提质赋能，产业融合提速增效

本公司紧贴区域科技创新发展需求，稳步提升科技金融服务质效。通过健全科技金融考核机制、提升科技特色支行专业化服务水平、高效运用内外部惠企政策等措施，切实提升科技型企业融资效率，降低企业融资成本，在人民银行厦门市分行 2025 年科技金融服务质效评估中获评“优秀”。截至报告期末，科技贷款余额 261.91 亿元，较上年末增长 80.73 亿元，增幅 44.55%。同时，本公司积极响应“财政政策+金融工具”政策，强化与省市级科技、工信部门及行业协会的常态化合作，建立“绿色审批通道”，加大对福建省专精特新专项贷款、福建省技改贷、厦门科信贷、厦门科创基金贷等业务的承接力度，为优质科技型企业提供精细化、差异化融资支持。另外，围绕福建省 4 个万亿产业链、2 个国家级先进制造业产业集群、厦门市“4+4+6”现代产业体系以及重庆市“33618”现代制造业集群等产业布局，本公司持续加大对电子信息、高端装备制造、新能源、节能环保等产业的信贷支持力度。截至报告期末，战略性新兴产业等科技产业贷款增速高于全省平均水平。

5.服务实体经济稳中求进，助力企业行稳致远

报告期内，本公司普惠金融业务处于从“规模扩张”向“高质量发展”转型的关键阶段。面对外部环境变化与同业竞争加剧，本公司坚持稳中求进的工作总基调，牢牢把握金融工作的政治性和人民性，深化小微企业融资协调工作机制，提升服务效能，力争实现小微企业金融服务“保量、提质、稳价、优结构”。截至报告期末，本公司普惠型小微企业贷款余额 739.46 亿元，占全行客户贷款及垫款比重 30.40%，贷款余额保持增长。同时，灵活运用支小再贷款、“财政政策+金融工具”等政策工具，切实降低小微企业融资成本，报告期内，新增投放的普惠小微贷款利率较上年末下降 0.43 个百分点。

本公司始终贯彻落实党中央、国务院关于支持民营经济发展壮大的决策部署，持续健全服务机制、强化资源倾斜、优化政策环境，提升民营企业服务质效。在产品创新和流程优化方面，为符合要求的民营企业提供无还本续贷服务，并积极探索知识产权质押贷、数据资产贷、民营企业科创债券等融资方式，满足民营企业多元化融资需求；在政策协同与成本优化方面，本公司积极运用支小再贷款、转贷款等货币政策工具，为民营小微企业提供贷款利率优惠，此外，本公司深度融入“金服云”“信易贷”等政府信用平台，高效落地“科技贷”“外贸贷”等政策性产品。截至报告期末，本公司民营企业贷款余额超过 1,100 亿元。

6.科技创新赋能营销突破，交易银行量质齐升

现金管理业务通过“客群分层+数智创新”双轮驱动，实现业务规模与服务效能协同提升。数智赋能方面，依托行内 AI 大模型平台构建智能问答助手，集成 300 多项对公业务知识库，为一线提供实时业务支持；结合 RPA 与 AI 技术，实现建筑业中标数据自动提取与分析，助力商机精准触达。此外，聚焦重点支付结算场景定制专项解决方案，厦门房票项目成功落地，成为 2025 年活期存款增长的重要支撑。

聚焦供应链金融与传统贸融两大核心业务板块，以科技赋能为主线，助力各项业务高质量、数字化转型，通过强化推广与营销协同，各项创新业务实现营销突破并保持稳健增长态势。在供应链金融领域，本公司紧密结合闽渝产业布局，深耕制造行业与区域特色产业，始终以服务实体经济为宗旨，持续完善体系并积极拓展规模，报告期内融资租赁保理业务快速增长。在传统贸融领域，以电子信用证系统上线为契机，国内证福费廷业务实现了业务高效处理与风险联防，报告期内国内证福费廷业务收益同比增长 20.95%。

面对全球经贸不确定性加剧带来的进出口环境变化，本公司跨境金融业务以系统赋能、产品创新、营销推动、合规护航为主线，积极服务实体经济，在复杂市场环境中实现业务稳健增长。报告期内，依托“数据挖掘”与“业务激励”双轮驱动，全行跨境融资投放金额较上年增长 71.97%。助力企业开拓国际市场，境外贷款业务发生额保持快速增长。积极践行人民币国际化战略，跨境人民币结算规模稳步提升，并在省级跨境人民币技能竞赛中荣获奖项。紧抓绿色外债试点政策机遇，落地全国首批绿色外债试点业务，推动绿色金融与国际业务深度融合。持续夯实系统支撑，筑牢合规风控根基，为业务高质量发展提供坚实保障。

7. 投行综合服务能力提升，同业合作向广向深

报告期内，本公司持续丰富投行产品服务体系，提升投行综合服务能力，带动投行业务规模和客户数增长，同业合作广度及深度双重突破，投行服务“五篇大文章”成果接连落地，市场影响力和活跃度进一步提升。

债券承销业务方面，本公司深耕区域市场，客户数进一步增长，客户结构更加多元，创新业务接连落地。报告期内，公司非金融企业债务融资工具承销金额同比增长 6.94%，服务发行人数量同比增长 40%，服务发行人类型涵盖国有企业、民营企业和股权投资机构等。此外，本公司主承销多笔科技创新债券、绿色债券、民营企业债券，推动更多金融资源向重点领域集聚。

银团、并购贷款业务方面，业务规模持续增长，同业合作广度及深度实现双重突破，区域银团参与度不断提升。报告期内，本公司银团贷款投放及并购贷款投放金额合计同比增长 72.77%；牵头、参与多笔省市重点项目银团，支持地方产业转型升级与经济结构优化。

持续做大同业朋友圈。构建债券、银团、并购、撮合等多元投行朋友圈。债券业务方面，持续与百余家市场资本机构建联，搭建区域债券发行人与全国投资机构对话的桥梁；银团业务方面，积极与政策性银行、国有大行、股份行、城商行等建立合作，合作同业更加广泛，区域活跃度不断提升；撮合业务方面，与数十家金融租赁公司、信托机构等非银行金融机构建联合作，进一步精进投行综合金融服务能力。

（二）零售银行业务

报告期内，本公司零售业务以“435”为核心，即坚持四个并重，构建三大核心能力，重点部署五项工作，夯实根基，突破桎梏。本公司转变零售业务发展观念，在客户经营方面，坚持扩面和挖潜并重；在营收成长方面，坚持利息和中收并重；在息差管控方面，坚持负债与资产并重；在经营理念方面，坚持长期发展与短期收益并重。通过打造三大核心能力，筑牢零售业务可持续发展根基，向打造“区域主流银行专业品牌”稳步迈进。

1. 强基础，做大做实客群，提升结算性存款获取能力

本公司坚持“以客户为中心”核心理念，紧扣获客、经营两大主线，秉持扩面与挖潜并重原则。在获客端，紧抓三大入口，聚焦核心场景，用好钩子产品，客户规模快速拓展；在经营端，推进融合营销，依托生活场景，客户活跃显著提升。截至报告期末，本公司零售客户 290.54 万户，较上年末净增 20.61 万户，增幅 7.64%；零售核心客户 18.79 万户，较上年末增长 2.90 万户，增幅 18.21%，其中私行客户实现净增翻倍。得益于客户基盘稳步扩容与交易规模持续提升，结算性存款吸纳能力显著增强。

（1）聚焦核心场景，批量获客提质

本公司打造多元化批量获客场景，一是将代发业务作为优质获客核心抓手，强化公私联动，深度挖掘对公授信户、基本户、普惠客群以及台企客户的代发业务潜力，持续做大客户基本盘。截至报告期末，本公司累计代发客户 32.84 万户，较上年末增长 4.37 万户，增幅 15.33%，代发客群活期存款余额较上年末增幅 19.38%。二是启动合作收单业务，快速补齐交易性存款重要渠道，秉持综合经营理念落地两个“1+3”要求，持续提升获客效能与综合贡献。合作收单业务推广半年，本公司已累计拓展商户 3.6 万户。

（2）优选财富精品，深化客户经营

本公司持续强化理财经理队伍专业能力，精耕细作核心客户服务，促新增、稳存量、优结构，实现核心客户快速增长。一方面以定期存款、理财等精选产品吸引大财富客群，深化交叉销售；另一方面依托存客 MGM 开展拓新，客户转介成为年度价值客户拓新的核心增长极，贡献了超过

一半的新增核心客户。同时，本公司聚焦弱势区域帮扶，推行“强基计划”，精准绘制县域重点客群画像，定制发行专项产品并加大资源倾斜，实施计划的县域支行核心客户快速增长。

（3）嵌入生活场景，服务结算客户

本公司持续完善客户运营模式，将快捷支付、代扣代缴服务嵌入客户生活场景，推出“妈祖大爱卡”、“厦金同城卡”等满足特定客群需求的银行卡产品，全力打造客户主结算行；依托微信等第三方平台场景丰富、曝光量大、转化率高的优势，开展定向促活、提现等活动，进一步提升客户活跃度与交易量，增强客户粘性，助力客户价值提升。同时，以“厦e站”为核心抓手，为客户提供便利、高效、实惠的用卡体验，提升客户活跃度和结算效率。

2.顺市场，做深做精大财富，提升客户深度经营能力

本公司坚持以客户需求为导向的资产配置理念，在夯实存款基础的同时，积极构建覆盖理财、基金、保险、信托等多元品类的开放式产品平台。通过持续优化产品结构、深化交叉销售，不断提升客户多资产配置覆盖率，推动零售金融资产规模稳步增长。截至报告期末，零售金融资产余额1,257.50亿元，较上年末净增167.39亿元，增幅15.36%。

（1）抢抓市场机遇，优控存款成本

本公司紧抓市场机遇，通过“增规模”与“降成本”双轮驱动，实现个人存款业务高质量发展。在负债结构优化方面，公司依托定期存款夯实客户基础，同步把握到期重定价窗口，动态调控存款规模与期限分布；在低成本资金拓展方面，积极布局代发工资、收单业务及多元服务场景，有效提升客户活跃度与结算资金沉淀。

截至报告期末，零售存款余额989.20亿元，较上年末净增164.65亿元，增幅19.97%；在规模稳步增长的同时，存款付息率较上年末下降22BP，实现了负债规模与成本管控的协同优化。

（2）强化资产配置，提速金融资产

本公司紧密把握市场趋势与客户需求变化，持续优化产品货架，于报告期内成功推出结构性存款、商业养老保险、私募基金等多款创新产品。本公司自营高波动产品全部实现正收益，代销产品收益表现亮眼，充分彰显产品遴选的专业能力。依托体系化的产品布局，以资产配置为核心方法论，为客户量身定制综合金融解决方案，强化交叉销售与产品的售后服务，有效提升客户产品持有数量与黏性，推动客户关系向深度经营迈进。

（3）整合资源禀赋，打造综合服务

本公司全面推动服务升级，以产品与权益为核心驱动，深度依托“厦e站”平台整合业务流程，构建覆盖客户全生命周期的标准化、一体化服务方案。通过打造营销活动闭环，实现客户深

度经营与价值挖掘。

同时，本公司配套推出专属权益体系，持续升级“财富季”品牌活动，构建从新客获取、存量提升到客户转介的全链路经营路径，为一线业务开展提供有力支撑与丰富资源，助力实现业务可持续增长。

3.精专业，做优做稳贷款，提升零售资产构建能力

因外部市场信贷需求整体偏弱，同时存在个人贷款提前还款的情况，截至报告期末本公司个人贷款余额 659.35 亿元，较上年末下降 45.22 亿元。面对压力，本公司主动调整策略、优化资产结构，推动业务自 2025 年下半年起逐步企稳回升。

(1) 响应政策导向，赋能实体经济

本公司积极响应支持实体经济、促进消费升级的政策，业务端和风险端共同发力，扎实做好零售信贷管理，提升市场竞争力，贷款业务发展逐步回暖。一是坚守“好人好房、优质客群”核心策略，成功落地“E秒经营贷”和“闽台安居贷”等产品，成功实现三家分行公积金系统对接，初步构建“抵押+信用”、“普适+特色”的多元化产品矩阵。二是创新落地“E秒消费贷”优质客群产品方案，优化 MGM 营销模式，开展差异化资源配置策略。通过“厦e站”平台开展场景化营销，有效提升市场曝光度与客户触达效率。三是信用卡业务协同发力，积极推动分支行开展重点客群交叉销售，全年新增发卡中双卡客群占比达 87%，有效提升了客户黏性与综合贡献。

(2) 强化资产构建，业务提质增效

本公司强化总行赋能支撑一线的能力，优化业务全流程管控，助力分支行核心能力建设，贷款业务实现全方位提质增效。个人经营贷款方面，聚焦收单客户和新开户小企业户场景，精准获取经营客户，并通过综合金融服务与客户共同成长。个人住房贷款方面，优化服务模式，组建分行按揭直营团队、打造标杆支行，一方面直接为客户提供专业化服务，另一方面统筹协调分支行与客户对接，为客户提供统一、标准的服务，有效提升业务质效与客户体验。个人消费贷款方面，深度融合批量获客流程，依托批量获客规模的稳步提升，顺势做大规模，全年累计举办 E 秒贷有效团办超过 2700 场，带动授信金额 13.47 亿元，实现了零售业务批发做。此外，依托敏捷开发机制，快速响应前端需求，持续迭代移动审批、全流程无纸化、远程视频面签等数字化功能，提升了作业实效，进一步优化了客户服务体验。

(3) 加强资产管控，筑牢风险屏障

截至报告期末，本公司个人贷款不良率 1.34%，主要原因是市场整体还处于扩大内需提振消费的周期内，部分借款主体经营效益下滑、现金流承压，还款能力弱化。公司多措并举筑牢资产

质量防线，通过深化风险前置管控，优化授信风控策略，提升潜在风险早期识别预警能力；完善智能化贷后管理体系，依托大数据技术赋能，实现风险早预警、早暴露、早处置；加大不良资产清收处置力度，拓宽处置渠道、优化处置结构，为全行战略实施、资产质量管控、业务结构调整和经营效益提升筑牢风险屏障。

4.强渠道，做细做优服务，提升全渠道服务支撑能力

本公司坚守“做对客户有价值的渠道”理念，深化线下网点转型提质、提升产能，同步推进线上渠道建设、丰富服务场景，强化线上线下协同联动、整合服务资源，全面提升零售客户经营与服务能力，切实为客户提供有温度的综合金融服务，助力零售业务高质量发展。

(1) 深耕线下网点，提升产能效能

本公司坚守“您身边的银行”服务理念，加速回归本源、服务中小、深入社区、融入商圈，践行金融下沉，不断提高金融服务的可得性、便利性，聚焦网点产能提升、转型深化与服务升级，筑牢线下服务根基。

响应“五篇大文章”的精神要旨，本公司不断完善养老金融服务架构，优化以“馨”服务、“鑫”财富、“欣”生活为核心的老年客群服务体系，完成全行123个网点适老化及无障碍改造，升级特殊关怀服务体验；推进养老金融特色网点建设，首批认定12家特色支行，打造养老金融服务品牌，本公司斩获2025“金太阳”厦门支付嘉年华“养老金融服务奖”“市民喜爱的适老化网点奖”。

(2) 做强线上渠道，优化服务体验

本公司以优化客户服务体验为核心目标，持续深耕线上渠道建设，丰富线上交易应用场景，不断增强客户粘性，为客户提供更高效、专业的一站式移动金融服务。报告期内，个人手机银行、个人网上银行等线上渠道运营平稳有序，系统服务能力持续夯实，为零售业务稳健、可持续发展提供坚实保障。个人手机银行签约客户数176.74万户，较上年净增20.61万户，增幅13.20%，期末活跃客户数47.83万户，较上年净增7.77万户，增幅19.40%。

为丰富零售客户营销工具箱，本公司启动“厦e站”小程序建设并在年内完成落地。该小程序作为轻量化营销渠道，按客群类型进行整合和优化，设置代发、财富、信用卡、台胞、贷款五大专区，成为零售客户获取银行权益的统一入口、客户活跃的第一站。“厦e站”整合零售全系营销活动与客群权益，搭载丰富商户优惠购券功能，实现客群权益聚合与商户联动场景的全新突破；同步配套各类主题活动，深度结合实际业务场景，培育客户用卡习惯，有效提升客户活跃度与结算量，以数字化赋能客户经营。截至报告期末，累计访问用户突破36万。

5.促转型，做精做实效能，提升数字化经营管理能力

本公司以提升“智能风控、精准营销、客户服务”三大核心能力为主线，强化科技创新对经营管理全流程和客户旅程全流程的赋能作用，稳步推进数字化转型。

(1) 筑牢智能风控，守牢合规底线

本公司不断加强数字化风险管控能力建设，聚焦“发展中控风险”及“优体验”两个方向，贴合市场需求差异化，稳抓风险管理标准化，通过数字化加大存量清收化解力度和效率，做大优质资产，有效缓解新增不良压力。一是持续优化“信贷工厂 2.0”零售普惠信贷数智化风控策略体系，通过信贷全生命周期的“智能风控辅助模式”，审查审批效率持续提高。二是持续迭代自主可控的大数据风控模型，通过评分模型、风控模型等，有效支持风险策略的迭代及智能化决策，全面提升智能化风控水平。三是持续开展客户信贷特征、行为特征等基础特征挖掘，不断优化风险管理策略，有效提升贷前风险识别和贷中风险预警的有效性，实行精细化清单管理，及时采取管控措施，加速高风险客户的化解、处置。

(2) 深化精准营销，提升转化效能

本公司以市场调研和数据分析定方向，通过分场景、分客群、分层级数字化分析，提升零售专业化运营能力。一方面对内强化数据分析，发挥高阶数据应用效能，精准定位客群商机，赋能全层级业务决策；依托客户关系管理系统实现经营全流程跟踪，以商机挖掘落实精准营销。另一方面，对外借助一体化营销平台，发布实时事件营销及名单客户触达任务，精准捕捉营销时机对接目标客户，助力零售营销效能提升。

(3) 升级客户服务，改善服务体验

本公司全力推进客服中心智能化转型建设，以科技赋能服务升级，实现服务品质与运营效能双提升。一是聚焦服务质效优化，核心服务指标表现亮眼，电话渠道人工接通率 91.79%、客户满意度 99.54%、智能客服识别率 99.65%、一次性问题解决率 81.19%，服务智能化升级成效显著，凭借优质的服务能力荣获“2025 中国服务品牌 100 强”荣誉称号。二是深化全渠道协同运营，依托短信、智能外呼等数字化渠道开展客户精准触达，持续提升客户服务触达效率与体验。三是强化科技赋能体系建设，成功上线智能质检系统，实现服务质量全流程、自动化、智能化监控，大幅提升质检效率与管控精准度；同时完成空中柜台与客服中心的整合落地，为客户打造一体化、全流程的服务体验，为远程银行体系建设与长效经营提供必要基础。

(三) 金融市场业务

报告期内，我国经济在结构性转型中稳步增长，适度宽松的货币政策发力显效。本公司金融

市场业务锚定高质量发展目标，通过优化投资结构、精进交易能力、打造专业品牌，提供综合金融服务，有效提升本公司盈利能力与服务质效。

1.做强自营业务

(1) 优化配置，增厚利差

报告期内，本公司结合宏观政策、加强行情研判。资产方面，聚焦优化结构，逢高配置信用债、南向通点心债等相对高收益、短久期资产，稳定资产收益，降低利率风险；同时，敏锐把握美元利率下行周期中的海外资产配置机遇，巩固收入。负债方面，精细化管理负债节奏、持续拓展负债来源、挖掘负债品种，报告期内，取得“银行间外币同业存款会员”资质、落地福建省首笔柜台债质押式回购业务、落地公司首笔通用回购业务，筑牢负债基础，压降负债成本，有效增厚利差。

(2) 深耕交易，稳定收益

报告期内，我国经济稳中有进，债券市场面临阶段性调整压力。本公司适当压降净值型债基规模，提升短频交易占比，管控利率市场风险。同时，拓宽交易品种，挖掘增收渠道，新增黄金国际板业务，落地黄金主板国际板跨板套利交易策略。此外，本公司持续深化智能运用，量化交易新增黄金、外汇等交易品种，其中基于人工智能的量化交易策略表现优异。

(3) 服务实体，坚守本源

报告期内，本公司作为三大政策性银行金融债承销团成员、厦门市地方债主承销商、福建省、重庆市等省市地方债承销团成员，认真履行承销商职责，获评2次交易中心评选的承分销活跃机构、获评进出口银行评选的“外贸提质增效引领机构”，积极服务国家战略，助推地方经济。

本公司持续投资绿色债券、科创债券、ESG资产等，助力金融市场高质量发展，报告期内成功落地福建省首批柜台渠道企业科技创新债券业务投资、行内首笔配套信用风险缓释凭证的民营科技创新债券投资。同时，本公司作为银行间债券市场现券做市商、银行间人民币外汇市场即期尝试做市机构、银行间人民币外汇市场远掉尝试做市机构、债券通“北向通”报价机构，积极履行做市商义务，助力债券市场与外汇市场稳健运行。此外，本公司债券借贷业务稳步发展，报告期内获评8次交易中心评选的“X-Lending 活跃机构”。

2.做专代客业务

(1) 打造品牌，双轮驱动

报告期内，本公司着力品牌塑造、队伍建设、客群深耕，对公零售双轮驱动，实现传统代客业务中收同比增长24%。一是落地中国外汇交易中心厦门市首笔银企平台业务，树立专业品牌形

象；二是实现零售外汇业务突破，零售客户数同比增长 84%；三是不断提升服务台商企业能力，台商客群经营质效稳步提升。

（2）协同联动，提质增效

报告期内，本公司在同业客户“1+N”管户机制建设基础上，实现同业客户关系管理常态化运行，产品协同与客户服务效能有效提升。围绕特色专业能力建设，本公司持续打造特色专业业务，成功落地多币种同业银团业务，业务规模和市场认可度持续提高，进一步提升了本公司在同业市场中的专业口碑和综合影响力。

3.持续健全金融市场全面风险管理体系

（1）筑牢合规风险管理防线

本公司高度重视金融市场业务合规管理工作，有效落实外规要求，持续健全管理体系，升级合规管理系统，强化合规经营意识。一是持续优化合规管理系统，进一步提升合规管理工作质效，增加资金业务关联交易自动化识别维度、各类风险报表自动化率同比平均提升 75%，同时不断优化交易定期监测工具，提高各类交易自动化监测的精确性。二是全面系统梳理交易合规监测规则，加强交易合规监测的能力，通过完善市价偏离度监测规则、异常交易筛选评估逻辑，并结合日常交流记录检查，落实各项交易规范要求。三是组织开展市场风险专项检查、反洗钱自查等工作，进一步完善和提高风险合规管理水平。

（2）夯实信用风险全流程管理

本公司持续深化信用风险管理体系建设，持续做好信用风险全流程管控。一是强化前瞻研判，通过持续开展行业与政策动态研究，精准把握宏观环境与行业周期趋势，提升风险应对的主动性和预见性。二是强化授信准入与审查，通过深入分析授信主体信用资质，并结合宏观经济与行业趋势进行综合判断，审慎核定授信额度，从源头上控制信用风险。三是完善投后动态管理机制，通过持续舆情跟踪与定期风险检视，及时识别风险信号。针对发现的风险隐患，动态采取相应管控措施，形成“监测-预警-处置”的管理闭环。

（3）深化市场风险管理体系建设

本公司持续优化市场风险管控机制，在合理设置市场风险限额、有效开展日常监控和持续报告的基础上，系统化推进风险管理流程建设。一是基于总体趋势判断，完成年度市场风险限额核定，优化限额指标体系。二是启动限额参数自动设置功能，提升限额设置效率，相关工作自动化率提升 80%。三是持续依托系统监测各层级限额，每日发布限额日报。四是建设并运行系统自动触发超限告警流程，持续提升系统限额管控自动化水平。五是上线投前风险试算功能，实现风险

预警前置，全面强化事前风险防范能力。

4.深化数智化转型之路

报告期内，本公司聚焦金融市场业务数字化转型，锚定人工智能技术在金融市场垂直领域的数智化应用方向，公司同步夯实数据治理基础，稳步推进各项举措落地。

一是公司首个基于行内本地部署的大模型 AI 应用“金事通”AI 助手顺利上线。该应用聚焦金融市场业务场景，构建覆盖 420 份制度规范、操作流程的专属知识库，提供知识检索问答、制度精读提炼、智能陪练等功能；二是优化 RPA 机器人效能。完善 RPA 工具运行监测、兜底容错机制，流程自动化处理成功率提升至 96%，显著提升机器人流程自动化质效；三是完成同业客户数据专项治理。以“源头治理、系统赋能”为核心，优化同业客户信息采集渠道，提高数据更新时效性，提升客户信息的数据质量与使用效率。

（四）两岸金融业务

本公司依托台资股东背景及区位优势，在两岸金融业务方面不断先行先试，围绕个人、公司及同业构建全面的两岸金融业务体系，致力于成为最懂台商的银行和两岸金融合作标杆银行。

本公司保持并不断提升两岸金融业务的市场优势，目前是福建省台企授信户数、针对台胞发放信用卡数最多的金融机构。截至 2025 年 12 月 31 日，本公司台企客户数相比上年末增长 19%，台企授信户数相比上年末增长 22%，台企存款余额相比上年末下降 5%，台企贷款余额相比上年末增长 56%，台企国际结算量占全行国际结算量的 60%；台胞客户数相比上年末增长 23%，台胞信用卡发卡数相比上年末增长 8%，台胞金融资产余额相比上年末增长 8%。

在引领构建专业服务体系方面，报告期内，本公司发布大陆银行业首个对台金融服务团体标准《银行业金融机构对台金融服务规范》，牵头组织兴业银行、富邦华一银行等 7 家金融同业共同编制，为银行业金融机构对台金融服务提供清晰可操作的规范指引。

在便捷台胞在陆安居乐业上，本公司已构建独具特色的产品体系，包括大陆首张台胞专属信用卡、大陆首个台胞专属线上化汇薪产品“薪速汇”、大陆首款台胞专属线上消费信用贷款产品“台 e 贷”。报告期内，本公司推出全国首个台胞“双证关联”金融线上应用场景，打通台胞身份认证壁垒，使台胞在陆支付体验全面优化；发布“闽台安居贷”产品，助力台胞在陆买房安居；推出厦金同城卡，以“金融+场景+服务”为核心，聚焦金门乡亲在厦生活的高频需求，整合金融支付、公共交通、文化旅游三大功能。

在支持台企在陆深耕展业上，本公司已构建丰富多元的产品及服务体系，包括“台商税易贷”“台商流水贷”“台农贷”等免抵押信用贷产品，便利台资企业融资；“两岸通速汇”，便利两岸资

金往来；企业网银台商版，为台企提供专属的网银服务内容。报告期内，本公司持续为“闽台融合发展重点项目”提供授信支持，在主要台商聚集的地市已全部实现业务落地。

在深化两岸同业合作共赢上，本公司代理台湾同业参与大陆银行间债券市场，开展银行间人民币购售业务交易，持续与台湾同业建立战略合作关系，签署衍生性金融商业总协议（ISDA），开展外汇及衍生品业务，与14家在陆台资银行合作为台资企业提供银团贷款。

在搭建两岸交流合作平台上，本公司积极拓展两岸交流合作领域，连续十三年赞助对台交流项目“海峡两岸少儿美术大展”；开展台湾高校青年实习计划，至今已累计接待十四批共834名台籍学生到本公司实习；连续三年与厦门大学合作组织开展海峡两岸大学生金融创新创意大赛；连续五年亮相海峡创新项目成果交易会、连续三年参与海峡论坛。

3、公司主要会计数据和财务指标

3.1 近3年的主要会计数据

单位：千元 币种：人民币

项目	2025年	2024年	本报告期较上年同期增减(%)	2023年
营业收入	5,859,815	5,759,163	1.75	5,602,714
营业利润	2,769,730	2,749,331	0.74	2,645,806
利润总额	2,769,633	2,735,342	1.25	2,641,765
归属于母公司股东的净利润	2,634,763	2,594,646	1.55	2,663,871
归属于母公司普通股股东的扣除非经常性损益的净利润	2,373,731	2,349,569	1.03	2,522,574
经营活动产生的现金流量净额	-1,111,189	-4,315,594	不适用	-4,372,544
项目	2025年12月31日	2024年12月31日	本报告期末较期初增减(%)	2023年12月31日
资产总额	453,098,733	407,794,724	11.11	390,663,859
客户贷款及垫款总额	243,247,008	205,455,072	18.39	209,701,226
企业贷款及垫款	165,859,394	122,090,148	35.85	111,750,926
个人贷款及垫款	65,935,474	70,457,763	-6.42	75,434,043
票据贴现	11,452,140	12,907,161	-11.27	22,516,256
贷款应计利息	484,531	394,440	22.84	396,560
贷款损失准备	5,843,152	5,927,506	-1.42	6,615,712
其中：以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的贷款损失准备	25,792	30,290	-14.85	45,407
负债总额	418,812,062	375,425,635	11.56	360,149,816
存款总额	243,612,976	214,156,382	13.75	207,574,654
公司存款	132,670,711	122,806,988	8.03	131,214,773
个人存款	98,919,929	82,455,049	19.97	67,149,956
保证金存款	12,022,336	8,894,345	35.17	9,209,925

存款应计利息	5,250,184	4,751,480	10.50	3,327,333
股东权益	34,286,671	32,369,089	5.92	30,514,043
归属于母公司股东的净资产	33,456,255	31,639,251	5.74	29,873,656
归属于母公司普通股股东的净资产	26,557,475	25,641,050	3.57	23,875,455
股本	2,639,128	2,639,128	-	2,639,128

注：1、非经常性损益根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益（2023年修订）》（证监会公告（2023）65号）的规定计算。

2、归属于母公司普通股股东的扣除非经常性损益的净利润=归属于母公司股东的净利润-永续债利息支出-非经常性损益金额。

3、在数据的变动比较上，若上期为负数或零，则同比变动比例以“不适用”表示，下同。

4、上表“客户贷款及垫款总额”“存款总额”及其明细项目均为不含息金额。

3.2 近3年的主要财务指标

每股计（元/股）	2025年	2024年	本报告期较上年同期增减(%)	2023年
基本每股收益	0.90	0.89	1.12	0.96
稀释每股收益	0.90	0.89	1.12	0.96
扣除非经常性损益后的基本每股收益	0.90	0.89	1.12	0.96
每股经营活动产生的现金流量净额	-0.42	-1.64	不适用	-1.66
归属于母公司普通股股东的每股净资产	10.06	9.72	3.50	9.05
盈利能力指标	2025年	2024年	本报告期较上年同期增减	2023年
加权平均净资产收益率	9.05%	9.36%	下降0.31个百分点	11.20%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率	9.04%	9.41%	下降0.37个百分点	11.10%
总资产收益率	0.64%	0.68%	下降0.04个百分点	0.72%
净利差	1.07%	1.07%	持平	1.20%
净息差	1.09%	1.13%	下降0.04个百分点	1.28%
资本充足率指标	2025年12月31日	2024年12月31日	本报告期末较期初增减	2023年12月31日
资本充足率	13.62%	15.30%	下降1.68个百分点	15.40%
一级资本充足率	10.90%	12.31%	下降1.41个百分点	12.34%
核心一级资本充足率	8.58%	9.91%	下降1.33个百分点	9.86%
资产质量指标	2025年12月31日	2024年12月31日	本报告期末较期初增减	2023年12月31日
不良贷款率	0.77%	0.74%	上升0.03个百分点	0.76%
拨备覆盖率	312.71%	391.95%	下降79.24个百分点	412.89%
拨贷比	2.40%	2.89%	下降0.49个百分点	3.15%

注：1、每股收益、加权平均净资产收益率根据《公开发行证券的公司信息披露编报规则第9号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》（证监会公告[2010]2号）规定计算。公司在计算加权平均净资产收益率时，“加权平均净资产”扣除了永续债。

2、归属于母公司普通股股东的每股净资产=扣除永续债后的归属于母公司普通股股东的权益÷期末普通股股本总数。

3、资本充足率指标根据《商业银行资本管理办法》（2023年国家金融监督管理总局令4号）规定计算。

4、自2025年3月起，国家金融监督管理总局厦门监管局对本公司的拨备覆盖率和拨贷比最低监管要求分别为120%和1.5%。

3.3 报告期分季度的主要会计数据

单位：千元 币种：人民币

项目	第一季度 (1-3月)	第二季度 (4-6月)	第三季度 (7-9月)	第四季度 (10-12月)
营业收入	1,214,412	1,474,870	1,597,641	1,572,892
利润总额	691,518	523,129	880,935	674,051
归属于母公司股东的净利润	645,491	512,492	781,061	695,719
归属于母公司普通股股东的扣除非经常性损益后的净利润	572,403	507,270	642,613	651,445
经营活动产生的现金流量净额	1,621,703	-3,765,374	-1,603,074	2,635,556

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4、 股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前10名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）					34,088		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					32,738		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）					不适用		
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）					不适用		
前十名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称 (全称)	报告期内 增减	期末持股 数量	比例 (%)	持有 有限 售条 件的 股份 数量	质押、标记或冻结 情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
厦门金圆投资集团有限公司	0	506,147,358	19.18	0	无	0	国有 法人
富邦金融控股股份	0	475,848,185	18.03	0	无	0	境外

有限公司							法人
北京盛达兴业房地产开发有限公司	0	255,496,917	9.68	0	无	0	境内非国有法人
福建七匹狼集团有限公司	0	213,628,500	8.09	0	质押	104,000,000	境内非国有法人
厦门国有资本投资有限责任公司	0	118,500,000	4.49	0	无	0	国有法人
中国建设银行股份有限公司—华泰柏瑞中证红利低波动交易型开放式指数证券投资基金	31,664,560	74,521,867	2.82	0	无	0	其他
泉舜集团（厦门）房地产股份有限公司	-22,900,000	58,500,000	2.22	0	质押	58,500,000	境内非国有法人
佛山电器照明股份有限公司	0	57,358,515	2.17	0	无	0	国有法人
香港中央结算有限公司	-21,264,276	55,451,738	2.10	0	无	0	境外法人
全国社保基金四零一组合	55,016,800	55,016,800	2.08	0	无	0	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	无						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无						

4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用

4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用

4.4 报告期末公司优先股股东总数及前10名股东情况

适用 不适用

5、公司债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

1、公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

1.1 经营情况讨论与分析

2025年，公司深入贯彻党的二十大及二十届历次全会精神，全面落实中央经济工作会议、中央金融工作会议等精神，围绕高质量发展任务主线，精准施策、统筹推进，整体经营业绩呈现出稳中有进、进中提质的良好态势。

业务规模稳健增长。截至2025年末，公司总资产4,530.99亿元，较上年末增长11.11%，其中，客户贷款及垫款总额2,432.47亿元，较上年末上升18.39%，占总资产比例较上年末提升3.30个百分点，服务实体经济质效双升，绿色、科技贷款余额较上年末分别增长68.55%与44.55%；总负债4,188.12亿元，较上年末增长11.56%，其中，存款总额2,436.13亿元，较上年末增长13.75%，占总负债比例较上年末提升1.12个百分点。

经营效益稳步提升。2025年度，公司实现营业收入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%。

资产质量保持稳定。截至2025年末，公司不良贷款率0.77%，维持良好水平；拨备覆盖率312.71%，风险抵补能力保持充足。

1.2 利润表分析

报告期内，公司实现营业收入58.60亿元，同比增长1.75%；公司实现利润总额27.70亿元，较上年增加0.34亿元，同比增长1.25%。公司实现归属于母公司股东的净利润26.35亿元，较上年增加0.40亿元，同比增长1.55%。

下表列出2025年度公司利润表项目构成及变化情况：

单位：千元 币种：人民币

项目	2025年	2024年	同比变动(%)
营业收入	5,859,815	5,759,163	1.75
利息净收入	4,195,011	4,004,981	4.74
非利息净收入	1,664,804	1,754,182	-5.10
营业支出	3,090,085	3,009,832	2.67
税金及附加	69,761	69,463	0.43
业务及管理费	2,266,899	2,238,498	1.27
信用减值损失	753,133	697,838	7.92

资产减值损失	-	3,555	-100.00
其他业务成本	292	478	-38.75
营业利润	2,769,730	2,749,331	0.74
加：营业外收入	10,156	9,395	8.10
减：营业外支出	10,253	23,384	-56.15
利润总额	2,769,633	2,735,342	1.25
减：所得税费用	17,957	29,465	-39.06
净利润	2,751,676	2,705,877	1.69
归属于母公司股东的净利润	2,634,763	2,594,646	1.55
少数股东权益	116,913	111,231	5.11

1.3 资产负债表分析

截至报告期末，公司规模实现稳健增长，资产总额 4,530.99 亿元，较上年末增长 11.11%；负债总额 4,188.12 亿元，较上年末增长 11.56%；股东权益 342.87 亿元，较上年末增长 5.92%。

主要资产负债情况见下表：

单位：千元 币种：人民币

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	同比变动(%)
现金及存放中央银行款项	23,489,946	22,394,252	4.89
存放同业及其他金融机构款项	4,055,306	5,393,135	-24.81
拆出资金	26,564,262	22,033,575	20.56
买入返售金融资产	5,000,928	4,630,919	7.99
发放贷款及垫款	237,914,179	199,952,296	18.99
金融投资	148,632,558	145,589,582	2.09
其他资产	7,441,554	7,800,965	-4.61
资产总计	453,098,733	407,794,724	11.11
向中央银行借款	15,023,127	12,891,460	16.54
同业及其他金融机构存放款项	7,871,630	4,428,381	77.75
拆入资金	29,279,975	22,838,372	28.21
卖出回购金融资产	20,699,391	19,447,469	6.44
吸收存款	248,863,160	218,907,862	13.68
应付债券	92,581,251	91,435,237	1.25
其他负债	4,493,528	5,476,854	-17.95
负债总计	418,812,062	375,425,635	11.56
股东权益合计	34,286,671	32,369,089	5.92
负债及股东权益总计	453,098,733	407,794,724	11.11

注：1、报告期其他资产包括：衍生金融资产、固定资产、在建工程、无形资产、递延所得税资产等。

2、报告期其他负债包括：衍生金融负债、应付职工薪酬、应交税费、预计负债等。

1.4 现金流量表分析

报告期内，公司经营活动产生的现金净流出 11.11 亿元，主要系发放贷款及垫款的增加导致的现金流出；公司投资活动产生的现金净流入 28.70 亿元，主要系投资债券所收回的现金大于投资支出的现金；筹资活动产生的现金净流出 10.64 亿元，主要系赎回永续债产生的现金流出。

单位：千元 币种：人民币

项目	2025 年	2024 年	同比变动 (%)
经营活动产生的现金流量净额	-1,111,189	-4,315,594	不适用
投资活动产生的现金流量净额	2,869,876	-14,324,192	不适用
筹资活动产生的现金流量净额	-1,064,435	8,986,909	-111.84

1.5 比较式会计报表中变化幅度达 30%以上项目

财务报表数据变动幅度达 30%（含 30%）以上的项目及变化情况如下：

单位：千元 币种：人民币

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	增减幅度 (%)	变动主要原因
资产负债表项目				
衍生金融资产	1,022,972	2,175,682	-52.98	因市场波动影响
在建工程	591,195	448,971	31.68	总行大厦在建工程投入增加
同业及其他金融机构存放款	7,871,630	4,428,381	77.75	境内其他金融机构存放款项增加
衍生金融负债	1,065,917	2,199,362	-51.54	因市场波动影响
其他综合收益	339,563	1,007,280	-66.29	其他债权投资公允价值变动减少
项目	2025 年	2024 年	增减幅度 (%)	变动主要原因
利润表项目				
手续费及佣金支出	132,072	203,743	-35.18	主要系代理福费廷业务手续费支出减少
公允价值变动净(损失)/收益	-86,183	248,163	-134.73	交易性金融资产公允价值变动损失增加
资产处置收益/(损失)	2,531	-1,420	不适用	固定资产处置收益增加
其他收益	1,717	57,735	-97.03	普惠小微贷款激励金政策未延续
资产减值损失	-	3,555	-100.00	南昌大楼已处置
其他业务成本	292	478	-38.75	投资性房地产折旧及摊销减少
营业外支出	10,253	23,384	-56.15	支付赔偿金和违约金减少
所得税费用	17,957	29,465	-39.06	递延所得税费用较上年同期减少

2、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终

止上市情形的原因。

适用 不适用