

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：2023-03

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 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
参与单位名称	富国基金、汇添富基金等 5 家机构、6 人次参加线下调研
时间	2023 年 3 月 8 日 9:30 - 10:30
地点	厦门银行 C616 会议室
公司接待人员	吴昕颢行长及相关部门领导
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、 贵行提出了做大零售、做强对公、做深两岸、做优资金业务四大战略，从哪些方面来完成这四项战略目标？</p> <p>对于业务战略，本行分别从客群、渠道和产品方面有序推进，结合“客户体验、数字科技和人与机制”三大驱动力，不断提升各项业务的专业能力。</p> <p>在零售业务方面，一是深化客群分层分类经营，对大众客群、创富客群、财富客群和私行客群形成差异化的经营策略，并针对企业主客户构建公私联动的经营模式，进一步夯实零售客群。二是完善升级线上和线下渠道，在线下补充下沉网点，并推行网点标准化建设、网点智能化升级，创新推出 ITP 等职能机具，提升品牌形象、辨识度和客户体验；另外，持续优化升级手机银行 app 服务功能，专项推进财富管理模块客户体验提升；打造、升级普惠金融信贷工厂，构建消费信贷工厂，上线“空中柜台”，进一步优化业务流程，提升全渠道服务效率。三是结合不同场景丰富和完善零售产品，比如推出个人信用消费贷款“E秒贷”、完善大众生活缴费支付功能等。四是大力发展财富管理业务，在总行组建专业财富顾问（FA）团队，并分别派驻至各分</p>

行，支持分行提升财富管理专业技能、协助拓展和维护客户。

在对公业务方面，核心是推进综合化经营。一是深化客群分类经营，对中小微客户、涉政类客户、战略客户和投行客户形成差异化的经营策略，形成账户结算、信贷融资、“商行+投行”等综合金融服务方案。二是不断完善获客渠道，从总行层面获取、整理产业园区、科技创新等客户名单，支持分行精准营销。三是不断丰富普惠金融、绿色金融等产品种类，结合当地产业特点，快速反应市场需求。四是大力发展交易银行业务，在总行设立交易银行部一级部门，统筹开展供应链金融和现金管理业务；并在总行组建交易银行产品销售经理（PS），派驻至各分行协助提升专业技能和拓展客户，着力提升客户对本行的综合贡献。五是完善投行和“行司联动”服务体系，从债券承销、并购贷款和银团贷款三个方面进一步提升投行服务能力，明确与海西金租的业务联动指标，提供综合服务。

在两岸金融业务方面，一是提升体系化服务水平，在总行成立一级部门台商金融部，在台商业务相对聚集的分行成立分行一级部门台商业务部，并挂牌对台特色支行，在组织架构和服务人员上形成专属服务体系，进一步增强与台企台胞的认同感、体验感。二是持续推出台企台胞专属产品，比如薪速汇、台商信用贷款、台农贷等，便利台企台胞支付结算、生活起居、发展事业等。三是持续提升台企台胞服务覆盖面，通过与涉台机构合作、搭建两岸交流平台等方式，提高两岸金融服务的广度和深度。

在资金业务方面，一是提升自营业务能力，通过数字科技赋能、强化研究等方式，提升资产负债管理能力以及量化交易的效率。二是大力发展代客业务，在总行组建 TMU 团队，对口支持服务分行客户的汇率交易。

二、 贵行在下沉网点方面大概有怎样的规划，网点的选址上有什么考量？

在网点建设方面，本行始终坚持“您身边的银行”的客户服

务理念，在近三年内加速新网点建设，补充空白区域，深入社区、融入商圈，实现金融服务下沉，为更多居民提供便利的金融服务。

在网点选址方面，宏观上，本行根据辖内行政区域经济数据、同业设立情况、分行经营状况和建议等因素，形成各区域三年营业网点建设规划，在辖内各地区经济和居民的宏观数据的基础上，优先布设网点服务空白区域，为更多辖内居民提供金融服务；微观上，对于具体店铺的选择，本行基于尽可能服务更多居民的初衷，优先选择居民较为聚集或便利的地方，倾向于设立在人流动线、商圈中心、社区中心，为当地居民提供更加便捷的服务，做到“您身边的网点”。

三、 贵行小微业务如何平衡风险和收益？

本行制定《小企业授信业务风险定价指引》，在“收益覆盖风险”的大前提下，对小微企业客户执行分层、差异化定价。基本原则为从多种纬度判定客户的风险等级，再依据风险等级制定风险策略及风险定价。对政府鼓励的科技型企业、绿色金融企业、高新技术企业及与本行结算往来密切的优质客户给予优惠价格，实现银企之间良性互动。