厦门银行股份有限公司
2022年年度报告摘要

(A股股票代码:601187)

二〇二三年四月

第一节 重要提示

1 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)网站仔细阅读年度报告全文。

2 公司于2023年4月27日召开第八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13人,亲自出席会议的董事12人,戴亦一独立董事因其他重要公务行程冲突未能出席会议,委托聂秀峰独立董事代为出席并表决。

3 安永华明会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

4 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,向权益分派股权登记日登记在册的全体普通股股东每10股派发现金股利2.90元(含税),合计派发7.65亿元。

上述预案尚待公司2022年度股东大会审议。

第二节 公司基本情况

一、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	陈蓉蓉	张晓芳
办公地址	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
电子信箱	dshbgs@xmbankonline.com	dshbgs@xmbankonline.com

二、报告期内公司所处行业情况

2022年,外部环境动荡不安,内部面临需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力,给我国经济带来深远影响。在这一年里,我国继续统筹经济社会全面发展,加大宏观调控力度,发展质量稳步提升,保持了经济社会大局稳定,彰显了我国经济强劲韧性。

2022年,为支撑经济回稳向上和信用平稳扩张,政策支持领域不断发力。年内,两次降准、两次降息、三次召开货币信贷形势分析会,政策性开发性金融工具加速落地、各项再贷款工具创设并加量、稳地产政策渐次发力,银行信贷规模扩增量稳存量,体现金融支持实体的力度加大。在贷款供给充足、需求偏弱的格局下,贷款利率持续下行,据人民银行数据显示,12月银行新发放贷款利率为4.14%,较9月份降20BP,继续创历史新低;同时,存款利率下行偏慢,商业银行息差压缩明显,四季度降至1.91%,同样创历史新低。整体上看,金融服务实体质效提升的同时,银行自身盈利能力承受了较大压力。

据银保监会数据显示,2022年银行业运行总体稳健, 主要经营指标稳健增长,2022年12月末我国银行业金融机构总资产达到372.09万亿元, 同比增长10.2%, 总负债340.94万亿元, 同比增长10.6%;同时,资产质量整体平稳向好,银行业金融机构不良贷款余额3.8万亿元,不良贷款率1.71%,较年初下降0.09个百分点;商业银行拨备覆盖率为205.85%,持续保持合理水平。从区域来看,2022年福建地区(不含厦门)银行业各项存款余额4.91万亿元,同比增长14.48%;各项贷款余额5.82万亿元,同比增长11.72%。厦门地区银行业总资产约2.39万亿元,同比增长7.9%;总负债约2.25万亿元,同比增长7.8%。重庆地区银行业总资产约7万亿元,同比增长6.08%;总负债约6.67万亿元,同比增长6.15%。

三、报告期内公司从事的业务情况

2022年,本公司坚定执行"做大零售、做强对公、做深两岸、做优资金"的业务发展战略,持续推进大零售转型,不断深化公司业务转型,筑牢打造两岸金融的厦门名片,强化升级金融市场业务。整体上,战略实施和执行情况基本达到预期目标,全行业务发展战略得以进一步深化落地。

(一)公司银行业务

报告期内,本公司持续提升服务实体经济能力,为地区经济高质量发展提供更有力的金融支撑。报告期,公司业务规模持续扩大,结构持续优化,资产质量保持稳定,同时本公司进一步加大重点领域金融服务,持续落实稳经济一揽子政策和接续措施,强化稳企纾困金融服务,加大对重大项目建设的金融支持力度,助力实体经济实现质的有效提升和量的合理增长。

1.业务结构优化,资产质量保持稳定

公司存款方面,报告期内,本公司通过压降高成本存款,聚焦基础性业务,重点拓展交易结算存款,加强客户综合经营,在降低负债成本的同时,对公存款稳中略升。截止报告期末,公司客户存款余额(不含保证金存款和其他存款)1,150.76亿元,增幅1.91%,其中,企业活期存款余额505.89亿元,占比43.96%。

公司贷款方面,本公司充分发挥自身优势,持续加大对制造业、普惠金融、科技创新、绿色发展等实体经济的支持力度,通过稳定存量、挖掘增量、拓展新户,加强对实体经济的信贷投放。截止报告期末,本公司企业贷款和垫款余额(不含票据贴现)1,036.38亿元,增幅12.68%;对公贷款(不含票据贴现)的不良率为1.39%,较年初下降0.16个百分点,资产质量保持稳定。

2.锚定重点客群,提升综合经营水平

服务战略客户方面,持续践行"打造价值领先的综合金融服务商"的服务理念,多渠道推动战略客户综合经营。经营深度上,持续推动与各地政府部门、证券公司建立长久合作关系,联动外部机构共同服务战略客户,提供增值服务,提高客户粘性;经营模式上,跨分行联动营销,共享战略客户上下游客户资源,提升战略客户收付款资金闭环,推动战略客户有效户提升。截止报告期末,总行级战略客户存款余额较上年末增幅42.73%,贷款余额同比增幅5.8%,整体发展势头良好。

服务机构客户方面,本公司结合三年战略规划,建立并实施机构业务总分重大项目推动机制,重点关注政府类资格获取及机构业务低息存款贡献提升。总行层面加强信息化服务和资源支持优化,实现机构客户营销工作有序、高效开展;分行根据总行的政策指引推动业务落地。报告期内,总分合力取得市、区级国库集中支付代理银行资格、农民工工资保证金代理机构准入资格等一系列业务准入资格,为后续业务推广奠定基础。报告期内,实现机构客户数及有效户提升,同比增幅分别为12.21%、13.81%。

3.善用业务资源,精准服务小微生态

本公司根据银保监会关于小微企业金融服务"增量、扩面、提质、降本"的总体要求,以市场需求为驱动,科技手段赋能金融服务,从组织保障、考核保障、流程建设、产品推动、系统建设五大方面着手全面推进小微金融服务工作。

截至报告期末,本公司全辖已有109个经营网点开办普惠金融业务;本公司普惠型小微企业贷款余额(银保监口径,含个人经营性贷款)610.40亿元,较年初增加166.05亿元,增幅37.37%;普惠型小微企业贷款增速保持高于全行各项贷款增速, 普惠型小微企业贷款客户数较年初增幅为35.72%,普惠小微企业平均利率为4.30%,较2021年有所下降,全面完成监管部门的"两增两控"考核目标。报告期内共发行两期小型微型企业贷款专项金融债券(简称"小微债"),募集资金60亿元,专项用于发放小微企业贷款,加大对小微企业信贷支持力度,推动小微企业行稳致远。本公司深耕小微企业客户,连续8年获评"厦门市银行业金融机构服务小微企业优秀机构"。

(1)着力创新金融服务

本公司根据中小微企业实际融资需求,不断创新金融服务产品,强化科技赋能,持续提升小微贷款业务的可持续性和可获得性。报告期内,本公司先后上线供货贷、信贷工厂2.0等线上产品,实现小微企业从准入、预授信、审批、签约到提还款全流程线上化,大幅提升业务效率。同时配套简化客户申请材料,优化业务操作流程,进一步解放客户经理生产力。其中,供货贷是专门针对核心企业上游供应商的线上信用贷款产品,基于企业与核心企业的开票行为,通过线上风控模型核定企业授信额度及价格,单户最高可至500万元。截至报告期末,该产品已实现在本公司经营范围内全面落地。普惠小微"信贷工厂2.0"项目基于客户申请信息、人行征信,行内金融资产、行业数据等信息,对客户进行精细化分层,对不同客群设计差异化的额度及定价策略,截至报告期末该产品已正式上线。

(2)资源支持多管齐下

本公司通过单列小微企业信贷计划、单独配置小微信贷的人力资源和财务资源、采用独立的小微企业客户认定与信贷评审及会计核算机制,并对小微企业不良贷款比率实行差异化考核。在信贷规模上优先保证普惠小微各类贷款投放,在内部资金价格上给予优惠措施,同时充分利用支小再贷款、转贷款、小微债等低成本资金来源支持并让利普惠小微贷款,激发一线客户经理营销积极性,推动小微金融服务提质增效,助力小微企业行稳致远。

(3)用好用足政策工具

本公司充分发挥普惠小微贷款支持工具作用,积极落实金融纾困及延期还本付息政策,确保对受困企业的精准滴灌。在金融纾困政策方面,对受困地区和行业优先予以再贷款、小微债、转贷款等优惠资金支持;对接福建省财政厅推出"纾困贷专案",对受困企业给予不超过LPR-50bp的流动资金贷款;在延期还本付息政策方面,将延期还本付息政策制度化、常态化,对符合申请条件的企业贷款落实应延尽延;在征信保护、业务远程办理等方面为小微企业提供便捷服务,在贷款业务办理及还款方面给予特事特办。报告期内,本公司为中小微企业(含中小微企业主)和个体工商户办理延期还本付息业务超14,000笔,延期金额超390亿元。

(4)积极履行社会责任

本公司继续加大减费让利力度,通过降低贷款利率、减少收费等方式持续降低普惠小微企业的综合融资成本。在降低利率方面,普惠小微企业加权平均利率较去年同期下降0.58个百分点;在减少普惠小微收费方面,持续加大减费让利力度,对普惠小微客户服务费用实行"应免尽免"。报告期内,本公司减费让利总金额达1.58亿元,年度目标达成率为132.84%,减费让利惠企利民。

4.优化资源配置,做深做细重点领域

本公司积极响应国家经济政策和导向指引,明确信贷投向,将信贷资金重点投向制造业企业、科技型企业、绿色金融、小微企业等领域,支持经济转型发展。

(1)聚焦实体,支持制造企业

2022年,本公司将中长期制造业贷款余额增量纳入分行KPI,并在考核上减免资本占用费,鼓励分行加大对制造业企业的信贷支持,特别是加大中长期贷款的投放。截至报告期末,本公司制造业贷款余额207.53亿元,较年初增幅19.76%。

(2)探索创新,发力专精特新

本公司针对"专精特新"、科技小巨人、高新技术企业的中小企业客群创新设立"高新贷"专案。从审批时效、融资成本、信用贷款等方面给予企业大力支持。截至报告期末,本公司当年对高新贷专案客户新增投放(含存量新增)超500户,表内外新增投放超75亿元。

(3)践行双碳,发力绿色金融。

报告期内,本公司将绿色信贷发展纳入全行战略任务,明确绿色信贷实施路径,厘清绿色信贷商机,总行牵头各分行分析各区域绿色信贷行业、重点支持节能环保、新能源、新材料等绿色金融重点产业,形成目标客群清单,大力创新绿色产品与服务,支持经济社会活动向绿色、低碳、可持续转型。

在资源保障方面,本公司对分支机构的考核实施内部定价优惠政策,并优先保障绿色信贷的投放额度。在产品创新方面,本公司持续开发及丰富绿色金融产品体系,已推出"光伏贷"、PPP贷款、碳排放权质押贷款等绿色信贷产品,并积极推动分行绿色信贷产品落地。在业务培训方面,本公司持续对客户经理开展绿色信贷专题培训,加强绿色项目的营销与服务意识。报告期内,经中国金融学会绿色金融专业委员会(以下简称"绿金委")审议通过,本公司已正式成为理事单位,体现了绿金委对厦门银行绿色发展理念和创新实践的认可。

截至报告期末,本公司绿色贷款余额为41.31亿元(人行口径),同比增幅126.06%。新发放绿色贷款主要用于:基础设施绿色升级、节能环保、清洁能源等产业。

5.深化科技赋能,强化金融科技输出

报告期内,本公司不断增强金融创新的科技支撑,深化重点行业的研究,推动互联网、大数据、人工智能等科技手段与金融服务深度融合,提高服务效率,强化业务管理。

重塑作业流程,利用RPA机器人打造数字员工,将重复性工作自动化、标准化,提高作业效率、降低作业差错率,已实际应用于国际业务数据提取、核查、报送场景,效果显著。升级产品系统,新信贷管理系统顺利投产,有效促进了信贷业务的移动化、无纸化和多渠道办理,实现信贷业务贷前、贷中、贷后的全流程管理,缩短新产品发布周期,更快响应客户需求。优化服务能力,持续进行对公电子渠道的功能迭代升级和用户体验优化,推出对公手机U宝,进一步提升客户使用本公司对公金融服务的便利度, 截至报告期末, 对公电子渠道客户数、交易笔数、交易金额同比增幅分别为23.06%、27.84%、31.59%。转变经营理念,公司业务板块将从管理层到执行层的不同岗位工作内容进行分析、提炼、整合,建设了对公经营中台,实现基于数据驱动的精细化客户管理、精准化营销管理、标准化产品管理、高效化工作管理,让数据可见、可用,逐步转变公司业务板块的经营管理模式,有效推动对公数据资产向现实生产力的转化。

6.践行战略转型,完善产品服务体系

报告期内,本公司以提升产品综合服务内涵与提高客户黏性为导向,通过板块协同、定制经营、产品创新等方式,全面构建交易银行对客服务体系。基于分行实际需求组建营销团队、规范机制、整合资源,提升产品销售经理团队与分支机构的协作效率,推动客群的拓展和规模效益的提升。截至报告期末,交易银行业务中间收入同比增长53.97%;贸易融资投放量同比增长46.18%。

围绕资金结算场景,本公司根据政府机构类、大型集团企业和中小型企业不同层次的需求,定制现金管理产品和渠道功能方案,报告期内,通过对重点客群进行现金管理产品需求挖掘,提高产品覆盖率。针对大型集团企业,账户现金管理服务主打定制化、专属服务方案,以参数化的现金管理系统和银企直联对接服务,丰富对大型集团企业的金融服务;针对中小企业客户,创新打造现金管理特色化场景解决方案——"E 系列"产品体系,采用以点带面复制推广的模式,拉动结算性存款增长。截至报告期末,本公司战略级客户的现金管理产品覆盖度达26.43%;现金管理产品使用客户及电子渠道交易量增长显著,增幅分别为98.40%、31.59%。

围绕"交易银行转型与供应链数字化探索"重要战略主题,本公司持续完善供应链金融产品体系。供应链系统——"厦E链"的成功上线,是本公司在供应链金融领域迈出极具里程碑的一步。系统实现多款供应链上、下游业务场景下订单、存货、应收账款融资业务的全覆盖,为核心企业及其上下游企业带来更加全面、多样的服务体验,该产品在人民银行、金融局、银保监局、财政局联合举办的第三届厦门市金融科技优秀项目评选活动中获得三等奖。

报告期内,本公司电子保函正式在厦门公共资源交易中心面向投标人上线,成为首家与厦门公共资源交易中心对接上线的银行,通过金融科技技术,系统实现投标人可全程线上操作,完成电子投标保函的开立。截至报告期末,国内贸易融资业务规模得到进一步提升、客群进一步夯实;国内贸易融资业务量同比增幅为51.26%,国内贸易融资客户数同比增幅为35.61%。

把握福建和重庆的产业优势,本公司积极发展跨境金融业务,全力支持客户拓展跨境业务。一是以产品和系统创新为抓手,以客户需求为出发点,创新推出"关银互联-运费通",实现运费的线上支付,客户登录单一窗口即可发起业务;新增"关税线上签约扣缴功能",实现足不出户即可完成税费三方协议签约和实时扣缴业务的办理,提高客户服务体验;报告期内,本公司完成NRA账户国际贸融的备案并实现业务落地。二是着力拓宽跨境业务基础平台,公司已与境内外三百余家银行建立了代理行关系,网络遍及世界各地,所有分行均已开通跨境业务资质。报告期内,本公司福州分行取得贸易外汇收支便利化试点业务资格,跨境金融服务的市场竞争力得到有效提升。截止报告期末,本公司国际结算量同比增长20.18%,跨境贸融业务量同比增长54.49%,跨境金融客户数同比提升19.77%。

7.丰富投行业务,持续扩大合作范围

报告期内,本公司通过同业对标和内部调研,设计并丰富了投行核心产品体系,规划完善了核心业务经营策略、建制需求、能力构建路径和资源支持机制等;加快构建同业合作渠道,做大做实同业合作朋友圈,扩大投行品牌影响力。

债券承销业务方面,本公司始终坚持立足地方经济,围绕重点客群开展精准化营销,借助总分联动机制构建快速响应优势,有效实现客群拓展和市场份额提升;报告期内,本公司非金融企业债务融资工具承销金额150.06亿元,同比增长34.04%。

银团、并购贷款业务方面,本公司通过数据挖掘、市场调研等手段,确立重点客群和目标客户清单,积极扩展同业合作渠道,构建常态化渠道合作机制,项目筹组及销售能力显著提升,报告期内,本公司落地银团及并购贷款项目数同比大幅增长,银团项目数同比增幅533%;落地并购贷款项目数同比增幅200%。

持续做大同业合作朋友圈,同多家资本市场同业机构达成合作,建立了投资人信息库,打造深耕区域债券的专业销售团队,组织多场投资人路演,开展针对性项目推介,多举措提升债券销售能力;大力发挥机构客户渠道作用,积极构建包括国有行、股份行、城商行和外资银行在内的同业合作朋友圈,建立常态化信息沟通机制,多举措拓宽项目来源。

(二)零售银行业务

报告期内,本公司坚定不移深化大零售战略转型,围绕新三年战略规划和项目,以满足客户需求为驱动,以提升客户体验为导向,加强产品创新和货架建设,推进差异化客户营销,提升渠道服务能力,强化金融科技赋能,进一步打造具有品牌美誉度和客户体验度的"零售"精品银行。报告期内,产品规模显著增长,客群质量明显提升,业务质效持续精进。

1.聚焦市场需求,丰富产品货架,优化产品结构

报告期内,本公司继续完善开放式产品平台建设,与近40家银行理财子公司、银行理财、基金公司和保险公司实现代销业务合作。截至2022年末,公司管理个人金融资产规模 884.50亿元,较上年末增长104.69亿元,增幅13.43%;个人存款余额达到553.91亿元,较上年末增长137.48亿元,增幅33.01%。

本公司重点优化个人消费和经营贷款共同发展的产品体系,贷款结构进一步优化。截至2022年末,个人贷款余额766.94亿元,较上年增长99.93亿元,增幅14.98%。

(1)完善产品平台建设,升级财富模式

从产品形态上, 本公司财富管理产品策略上着力打造开放式的产品平台, 除本公司自营理财之外,与银行、银行理财子公司、基金、券商、信托、保险等多家持牌金融机构开展合作,产品货架已经涵盖存款、理财、公募基金、保险、信托等产品品类,基本达成关于开放式产品货架的业务构想。截至2022年末, 代销银行和银行子公司理财产品余额180.85亿元, 较上年末增长55.05亿元, 增幅43.76%。

从服务模式上,本公司致力于进行思考创新,目前推出基于客群的风险偏好和投资需求的产品定制服务,并于报告期内首次成功发行针对某一客群的专属定制产品,在此基础上本公司还进一步推出单个私行客户的专属产品定制服务。通过邀请私行客户共同参与产品的定制,实现按客群及客户风险偏好、投资需求进行产品定制的业务突破,是为对财富管理业务服务模式的成功探索。从资产配置上,引导客户根据风险偏好和流动性需求配置定期存款,并抓住时机推进通知存款,在规模增长的同时,实现存款成本逐步下降。

(2)加强产品策略布局,提升资产管理能力

2022年以来,本公司在资管新规、理财新规的指引下,围绕"调整资产结构、丰富产品形态、加强内部渠道铺设、坚守合规内控"开展工作。理财投资方面,面对美元加息、国际政治局势动荡和国内经济复苏,主要通过降杠杆、降久期、增加交易性资产和交易性策略增厚组合收益;研究方面,按照投研一体化的思路,构建信用分析模型和产品评价模型,开展投资标的库建设,打造服务于投资的研究体系;产品方面,重点推出收益凭证策略产品、最短持有期"固收+"策略产品、中短债策略理财产品,产品结构更加丰富;内部渠道完善方面,深耕行内渠道,加强与财私、分支行联动,注重投资者持有期陪伴,通过不同形式的投教,提升投资者体验;合规内控方面,积极推动理财业务数字化风控建设。

(3)加速经营贷款迭代,加大普惠支持力度

报告期内,本公司以个人经营贷为重点发力产品,聚焦客户资金需求,加速产品迭代,加强过程管理,加大普惠金融支持力度。依据贷款客户需求分析,确定了无还本续贷、随借随还的改进方向,增加贷款宽期限,自主渠道实现自主支用等便民功能,主打拳头产品"快E贷",推出法人授信主体产品"E企贷",配合信用产品"信E贷",形成了涵盖个人、法人、抵押、担保、信用的产品体系。

截至2022年末,个人经营贷余额达到409.28亿元,较上年增长130.06亿元,增幅46.58%,在全行个人贷款中的占比达到53.36%,较上年末提升11.50个百分点。

(4)创新消费贷款产品,打造消费信贷体系

报告期内,本公司创新落地线上信用消费贷款产品,具备产品灵活,办理便捷、风控精准、客群多元等特征,进一步完善消费信贷产品体系。本公司主推的E秒贷2.0上线后注册人数近13万人,累计投放25亿元,余额14亿元,平均投放利率达到7.3%,对个人贷款利差提升作用凸显,已成为新的利润增长点,个人消费贷款结构逐步优化。

截至2022年末,本公司个人消费贷款余额78.20亿元,较上年增长9.34亿元,增幅13.56%,其中信用消费贷款产品24.98亿元,较上年末增长21.33亿元,增幅584.09%。

2.深耕分层经营,强化服务理念,提高客群质量

本公司继续坚持客户分层经营策略,不断深化客群的专业化运营。本公司以"做对客户有价值的渠道"为出发点,秉承"诚心相待,守护共赢"的价值观,筛选与客户适配的产品,提供有温度的服务,扎实推进差异化客户营销服务,遵循做大做实大众客户、做透做深财富私行客户、做活做精信贷客户的经营策略,围绕"产品、服务、运营"3大主题,持续在打造"以多元化产品供给为核心、智能化渠道服务为抓手、数字化运营为支撑的财富管理体系"上发力,为客户提供综合金融服务,进一步完善零售客户分层服务基础,不断提升客户体验感和满意度。截至2022年末,本公司零售客户240.44万户,较上年增长20.06万户,增幅9.10%。

(1)挖掘大众客户综合价值,拓展代发业务规模

报告期内,大众客户总体质量得以持续提升,客群增长实现了"从量到质"的深化,新客一户多开比率、负债新客基础户转化率均连续三年实现稳步增长,同时存量基础户流失率连续三年下降。

本公司围绕新客投资理财破冰、潜力客户提升两个重点方向进行大众客户综合经营。通过在开户环节加强投资理财教育和相关产品推介, 新客投资理财破冰率连续两年实现提升; 动态挖掘潜力客户,配以特邀资产提升计划,通过线上渠道经营和线下客户经理联动,支持大众客户进一步向上提升,在客户生命周期中加强产品渗透、实现资产增长。

本公司持续加强代发工资业务拓展, 将优质代发工资企业客群作为经营重点。通过组建专项团队、借助公私联动、优化代发整体解决方案和加强一线拓展服务支持,解决代发业务"售前-售中-售后"难题,实现报告期内新增优质代发客户2.47万户,接近上年新增户数的2倍。同时,代发客群综合贡献进一步提升,2022年代发客户活期存款年日均总量占比全行零售活期存款总量约25%。

(2)强化财富客户服务能力,优化零售客群结构

报告期内,本公司坚持升级产品策略,借助动能和过程管理工具,加强客户触达和经营要求,结合财富顾问团队辅导推动,提升资产配置和服务能力,推动财富客群拓展提升。截至2022年末,财富管理客户15.52万户,较上年末净增2.35万户,增幅17.84%;其中财富及私行客户增幅达到20%,客群总体质量继续提升。

报告期内,本公司顺利完成客户管户升级战略任务,为所有财管客户增配专业理财经理,并根据客户深度维护原则重新分配管户户数,使财管客户都能得到及时、专业、有效地维护;进一步深化客户经营过程管理工具,提升客户触达频率和管户深度,更好地实现客户专业化、精细化服务。管户升级工作循序渐进、成效显著, 相较于管户调整当月, 金融资产月日均提升5.58%、私行客户数量提升11.25%。

本公司财富顾问团队持续壮大,逐步建立起对所有分行区域的辅销支持机制,实现以财富顾问为轴心的营销体系构建。报告期内,财富顾问团队陪同面访客户2300多人次,组织沙龙500多场次,持续提高营销人员销售信心和服务能力。

(3)升级客户营销活动体系,拓展信贷获客渠道

报告期内,本公司升级信贷客户营销活动体系,拓展自营获客渠道,有效提升品牌认同感和客户粘性。

本公司有效运用"生意会"作为业务拓展工具,通过这种面向客户及其同行业客群或者上下游客户的业务宣导会,与当地商会、协会和企业主等形成集中深度配合,全年举办超过700场次,数质并进,有效丰富贷款展业拓客渠道。同时,通过小程序和微信公众号等自有进件渠道,打造多元获客场景。截至2022年末,贷款客户较上年末增长约30%。

本公司开展"一横一纵一圈"三大体系信用卡营销活动,包括根据客户生命周期的新客老客权益(一横)、促交易提规模的营销活动(一纵)及线下商圈嘉年华活动(一圈)等,进一步贴合客户生命周期和消费场景的活动,逐步形成信用卡品牌特色,有效提升品牌认同感和客户粘性。

本公司一直坚持"联名卡和自营品牌同步走"策略,逐步形成自营品牌运营能力。2022年强化分行线下嘉年华的获客即活客模式, 全年总计开展13场商圈嘉年华活动, 活动期间场均发卡约1,000卡,激活率最高达97.5%。本公司持续强化信用卡作为客户主要消费支付工具的定位,年度交易金额121.70亿元,较上年同期增长22.12亿元,增幅22.20%,已成为重要的客户支付工具和本公司活客模式。

3.升级渠道能力,赋能高效营销,提升客户体验

本公司围绕"以客户为中心"的经营理念,渠道建设重点从功能完善进阶至服务升级,提升客户线上、线下金融服务体验,支撑业务发展,奠定长期经营基础。

(1)加速营业网点建设,推动网点服务转型

本公司继续执行三年网点建设规划,优化网点标准化手册,建立了针对网点标准化手册的反馈机制,定期检视、实时收集分支行建议,提升网点建设效率。报告期内,本公司新增22家网点,填补6个空白行政区域,年末网点合计109个,进一步实现金融服务下沉。

本公司持续深化网点转型发展,聚焦营业网点的服务化、人性化和智能化,为客户提供更温馨、更舒适、陪伴式的场景体验。同时,通过全面推进网点分区摸排,完成全量网点的分区经营方案,支行更加系统、科学地认识经营环境和周边客户,实现客户分层服务,提升网点经营效能,提升客户服务体验,推动网点从交易型向服务型转型。

(2)深化线上渠道服务,释放线上运营效能

2022年以来,个人手机银行完善策略从功能模块完善进阶至服务体验升级,已完成理财板块全新改版上线,进一步提升客户线上金融服务体验。报告期末,个人手机银行签约客户数117.29万户,较上年末增长20.57%,月活跃客户32.34万户,同比增长30.64%。

本公司在立足服务的同时,打造外呼营销渠道,完成线上全流程营销模式搭建,释放批量运营效能,构建大客服经营模式。报告期内,线上渠道营销E秒贷授信户数、规模约占比全行18%;外呼信用卡分期余额1.15亿元,成为提升生息资产的重要渠道。

本公司完成新的权益平台和积分商城上线,有效升级客户回馈和响应机制,提升客户操作便利性和体验感。中高端客户对权益体系使用和认可度显著增加,全年财富和私行级别客户使用增值服务体系人数增长近3倍。

4.强化金融科技,加速数字转型,夯实支撑能力

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,全面推进零售业务智能化转型,赋能高效服务和精准营销,夯实金融科技支撑和服务能力。

本公司在"信贷工厂1.0"的基础上不断优化完善智能风控体系,启动"信贷工厂2.0"升级项目,进一步打造"一体化、数字化、智能化"管理体系,并在年内完成普惠金融信贷工厂2.0抵押贷产品上线。信贷工厂2.0通过建立标准化的线上申请及尽调流程、自动化、差异化定额定价体系及进一步完善的量化风险管理体系,提高业务效率,提升客户体验,进一步夯实贷款金融服务能力、自主风控能力。

本公司持续提升数据应用能力和系统配套支持,依托客户关系管理系统(CRM),以客户关系管理活动为基线,持续完善客户画像、产品画像、商机管理、客户认领、营销过程管理、数据可视化等功能,为客户经理的营销提供有效助力。本公司立足客户特征,通过深度挖掘、模型训练,生成潜力客户、流失预警、交叉销售等场景的名单,为客户经理提高效率、精准服务提供参考依据。

本公司依托电话客服和智能客服为客户提供全业务线上金融服务, 报告期内对客服务约110万次,同比增长14.17%,为全行各项业务发展提供基础保障。本公司完成智能在线客服二期建设,新增语音智能交互功能,智能客服服务量为人工接听量的46%,有效分流人工话务压力,提升服务效率;本年度完成智能外呼系统上线,试运行期间日外呼量约2万通,约等同100个人工外呼效率,现已完成8个业务场景的搭建和使用,如信用卡逾期催收、信用卡宽限期提醒、E秒贷客户筛选、信用卡激活等,通过低成本的触达方式,实现信息交互和触客目标。

5.保证资产质量,加强合规管理,规范业务流程

报告期内,本公司成立了零售风险管理部,依托专业团队加强零售信贷业务的信用风险管理,围绕"控不良、优体验 "两大管理目标,推动资产质量的精细化、数字化、智能化管理。"控不良"就是以年度风险指标为指引,持续开展风险政策、风险策略等的优化、迭代。"优体验"就是在保持资产质量可控的前提下,持续完善风险流程、操作规范等标准,提升作业流程的规范性。报告期内,零售业务整体资产质量保持平稳。截止报告期末,本公司个人贷款不良率为0.37%,在市场上处于较低水平。

本公司全面梳理零售业务反洗钱和消费者权益保护等合规管理工作,细化工作内容,优化工作流程,设置专人专岗,成效显著。报告期内,本公司定期召开消费者保护专题会议,复盘分析,提出治本、长效的优化管理措施,前移客诉解决关口、优化处置方法及层级、梳理场景话术、加强处理技巧,客诉总量明显下降;建立个人客户身份信息规范机制,对采集与更新的个人信息进行管理、校验和检核,对业务系统进行全面排查,有效落实个人信息保护。

(三)金融市场业务

报告期内,本公司金融市场业务秉承稳健经营、综合发展、服务全行的宗旨,不断提升自营业务能力、切实防控风险、深化科技赋能、加强全行各版块联动协作、完善客户综合服务机制,促进全公司发展。报告期内,金融市场业务交易能力提升,为银行贡献较大的利润,同时代客业务取得长足的发展,综合金融效益进一步体现。

1.自营业务多措并举,全面发展

(1) 完善资产负债管理架构,经营效益稳步增长

报告期内,国内外宏观经济形势发生深刻变化,本公司金融市场板块充分发挥专业优势,密切跟踪市场变化,凭借高效的策略决策与执行机制,持续优化资产负债结构,实现经营效益稳健增长。

报告期内,公司金融市场业务以提升息差水平为目标,着力稳定资产收益,降低负债成本。资产方面,公司加强利率走势研判,择时加大长久期、高收益资产配置力度,并于利率低点对较低收益资产进行减持,投资组合结构优化,有效保障了利率下行周期中投资组合收益表现稳定。负债方面,由专业资金团队精细化管控负债成本,并于利率低点拉长负债期限,有效锁定利差,负债期限结构与负债成本继续改善。较上一报告期,公司金融市场业务利差扩大28bp,投资组合结构更加合理。

(2) 提升交易能力,丰富交易品种

报告期内,本公司深化金融市场业务能力建设,自营交易能力进一步提高。金融市场板块建立跨产品交易策略小组机制,综合各市场行情研判制定交易策略,追踪策略执行结果,形成了高效灵活的决策与执行机制;交易产品涵盖债券业务、外汇业务、衍生品业务、贵金属业务、基金投资业务等,交易策略涵盖长期投资策略、波段交易策略、对冲策略等,交易体系日趋丰富和完善。

报告期内,本公司推动量化交易发展,补充传统交易短板,实现金融市场本外币业务的自动化做市报价和量化交易。公司自研做市报价策略,实现程序自动报价,提升做市效率,更好地履行做市商义务;公司进一步丰富量化策略,标的除本币债券之外,新增利率互换、外币即期与掉期交易,盈利策略类型已覆盖日内交易、中周期及长周期交易,具备多空双向交易能力,利用量化技术精准捕捉交易机会,在报告期内实现盈利,丰富了公司投资收益来源。

报告期内,本公司实现投资收益6.19亿,同比增长约6%。

(3) 积极履行做市商义务,保持市场领先地位

报告期内,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,助力金融市场发展。

报告期内,本公司在本外币业务上获得重要嘉奖,保持市场领先地位,荣获银行间本币市场2022年度"市场影响力奖——核心交易商"、"市场影响力奖——债券市场交易商"、"市场创新奖——债券发行",荣获银行间外汇市场2022年度"人民币外汇市场40强",2022年多个月份荣获"债券借贷交易活跃机构"、"X-Lending之星"奖项。

(4) 支持实体经济发展,加强联动协作与业务创新

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、福建省及重庆市地方债承销团成员,积极参与债券承销业务,助力实体经济发展。同时,金融市场业务不断强化与传统版块的联动协作, 人民币信用债投资重点支持辖内实体企业,99%投向福建地区和重庆地区客户,努力践行社会责任。报告期内,本公司积极参与市场创新,投资澳门金交所发行的美元债券业务顺利开展,进一步加大金融市场对实体的支持力度,丰富外币投资渠道。

2.销售业务精耕细作,实现突破

(1) 推进金融市场代客,扩大传统客群规模

本公司持续推动金融市场代客业务发展,不断丰富代客产品线,提升综合代客业务服务水平。报告期内,本公司通过总分行深入联动,搭建自上而下的代客服务模式,结合客户及分行需求设计业务产品,积极主动上门服务客户,促进业务落地。代客业务的客户基础持续扩大,报告期内金融市场代客业务服务客户数同比增长27%,代客交易量同比增长35%。其中台商客户在代客业务中客户数量占比提升至24%,体量占比提升至31%。

本公司依托两岸三地资源搭建的专业行销团队(TMU),持续提升服务外汇客户的各项能力,通过日常业务行情交流、衍生品业务培训、汇率中性宣导和各协会商会活动等方式为客户提供优质服务,并积极主动引导客户更好的使用外汇产品,提升避险能力。报告期内累计走访客户超400次,开展专项培训27场,团队人员分别受聘宁德市台湾同胞投资企业协会副会长、云创智谷两岸台享双创基金创业导师。

(2) 构建同业综合经营体系,提升同业销售能力

报告期内,本公司将"提升同业客户关系管理水平"列入战略任务目标,现已构建全行同业客户综合经营体系,构建"1+N"同业客户关系管理模式,推进全行同业资源整合,提升同业客户综合协同营销能力,打造同业客户综合金融服务方案,切实扩大本公司与同业的全面合作。通过战略合作协议的签订,深化夯实同业合作的深度及广度;通过同业相关系统建设,提升同业数字化管理水平,促进同业客户关系管理水平提升;通过组织架构分工优化,着力发展同业销售,扩大同业新客群。

3.不断完善金融市场业务全面风险管理

(1)强化金融市场业务合规管理

本行高度重视金融市场业务合规管理工作,不断建立健全管理体系,强化合规经营意识,夯实业务发展基础。

在制度建设方面,报告期内本行制定了异常交易监测操作规程等制度,进一步完善制度体系,积极规范交易行为,形成事前规范、事中监测及事后考核的完整制度链条。在管理机制方面,建立以交易监测、交流信息监测及积分扣罚为核心的管理机制,通过搭建长效管理机制,提升交易合规管理水平。在合规文化建设方面,内部检查、培训宣导并重,既强化内部自查,检视制度及执行层面的问题,积极跟进整改落实;也持续开展合规培训及内部宣导,提升交易员的交易规范意识。

(2)提升信用风险管理质效

本行扎实推进信用风险管理各项工作,强化行业分析及投后管理,优化同业额度年审方案,审慎把握业务风险。

一是开展多个行业信用风险研究,针对银行、金租、消金等多个行业开展专项分析,提出风险形势判断;以行业研究为基础,提升准入门槛,优化同业额度年审方案,把好同业风险审查关。二是从严把握企业信用债授信审批,针对企业信用债发行主体的行业、区域、股东、负债情况及业务情况等多个面向,审慎核定授信额度。三是进一步完善投后检视机制,持续开展负面舆情监测,并通过常态化的定期检视、不定期的专题检视,根据特定形势及时调整业务策略。四是完善系统建设等基础支撑,实现新信贷系统上线,借助智能运营平台上线信用风险监测功能。

(3)优化市场风险管理机制

本行继续推进市场风险管理机制的精细化和系统化,完善市场风险限额及市价监测,推进市场风险监测系统上线,优化估值管理。

一是完善市场风险限额及市价监测的制度体系,优化市场风险限额指标体系,进一步规范细分限额管理及现券市价监测管理工作。二是完成市场风险监测系统的升级,实现市场风险限额的系统化监测及外汇业务实时市价偏离度检核,优化了交易检视分析相关系统模块。三是上线结构性存款估值引擎,实现自主估值,持续构建新业务品种的估值方法。

4.积极推进金融市场业务数字化转型

本行紧扣"做优资金、优化管理"的发展方向,大力推进金融市场业务科技建设,把"数字化转型"作为新发展规划主线,不断提升作业流程自动化程度,同时明确了在自动化水平提升的基础上,向"以数据驱动价值挖掘"为重心的转型发展,积极探索多场景数据应用,稳步推进数据规范化管理。

报告期内,本行审慎制定、业务驱动,结合业务发展目标,制定了未来三年金融市场数字化转型任务,全面规划实施数字化转型工作,提出四个转型目标:一是提升交易数字化水平;二是提升数字化运营管理水平;三是提升风险管控能力;四是统一管理同业客户资源。从前、中、后台视角分别开展了数据应用,丰富量化策略、统一同业客户管理,提升业务经营、管理质效。报告期内多项金融市场数字化转型工作实现落地。第一,持续推进后台作业流程自动化,完成外汇后台流程优化改造,上线了后台系统与中债、上清所接口的直联,大幅提高作业效率,减少管理成本。第二,完成自研系统智能运营平台上线,构建经营分析、绩效追踪、风险监测、运营管理的统一管理视图,加强业务全生命周期管控。第三,加强数据管理,建立同业客户数据管理规范、持续开展法报数据标准建设;从应用出发,逐步搭建金融市场业务底层数据标准,规范数据管理流程,提升存量数据质量。

经过本年度数字化工作开展,金融市场基本落成包括交易与产品管理、客户管理、经营管理、风险管控几大支柱的系统布局,为数字化转型奠定了基础。

(四)两岸金融业务

本公司依托台资股东背景及区位优势,在两岸金融合作方面不断先行先试,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以及两岸金融合作样板银行。报告期内,本公司创新台企台胞专属产品和服务,推动两岸交流合作,实现客户覆盖度和市场优势的持续提升。

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2022年12月31日,本公司台企客户数相比上年末增长39%;台企授信户数相比上年末增长88%;台企存款余额相比上年末增长21%;台企贷款余额相比上年末增长117%;台胞客户数相比上年末增长5%;台胞信用卡发卡数相比上年末增长40%;台胞金融资产余额相比上年末增长5%。台企户均存款余额是全行企业客户的1.76倍, 台企国际结算量占全行国际结算量的79%,台胞户均金融资产是全行零售客户的2.51倍。

在便捷台胞在陆安居乐业上,本公司发力便民金融和旅游金融,推出"资金大三通"服务体系,创新打造在台旅游全产业链服务平台,推出大陆首张面向台胞的专属信用卡,推出大陆首个台胞专属线上化汇薪产品——"薪速汇"线上化,台胞通过手机银行足不出户将在陆完税薪水汇给对岸的亲属,该产品于2022年6月获得福建省地方金融监管局颁发的"2021年度福建省金融创新项目"。报告期内,本公司上线远程业务办理的渠道"空中柜台",提高台胞远程办理证件有效期更新的效率;推出个人手机银行台胞专区,为台胞提供专属使用界面及相关产品。

在支持台企在陆深耕展业上,本公司推出两岸通速汇,便利两岸资金往来;推出台商税易贷、台商流水贷、台商e企贷等免抵押信用贷款产品,便利台资企业融资。报告期内,本公司不断提升台企授信覆盖面,积极落地福建省商务厅推出的"台企快服贷",实现福建省首笔台企快服贷落地;根据福建省各地市台农产业特征,融合"台商台胞金融信用证书",推出符合台农需求的标准化产品"台农贷"。

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了银团贷款。报告期内,落地首单本公司作为牵头主办行的台企银团项目,为台资企业深耕大陆注入新的动力。

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, 连续十年赞助对台交流项目"海峡两岸少儿美术大展",并在厦门、福州地铁组织特展,进一步扩大活动影响力;本公司发起的"台湾高校青年实习计划",至今已累计接待十一批共488名台籍学生到本公司实习;冠名第二届海峡两岸(厦门)青年企业家篮球邀请赛。

四、报告期内核心竞争力分析

本公司的核心竞争力主要体现在以下六个方面:

一是公司治理结构完善。本公司构建了以股东大会为最高权力机构、董事会为决策机构、监事会为监督机构、管理层为执行机构的现代公司治理架构,按照行业和资本市场监管要求,持续推动党的建设和公司治理的有机融合,完善公司治理机制,提升公司治理效能。本公司具有较为稳定的混合所有制股权结构,为公司平稳运营和各项业务持续稳健发展提供支撑和助力。

二是发展战略清晰且执行有力。本公司结合行业发展趋势和自身实际,每三年制定一轮发展战略规划,坚守城商行的市场定位,形成清晰的战略目标,并按年滚动实施,引领推动公司稳健经营发展。本公司高度重视战略执行,建立了自上而下、从董事会到总分行经营层的战略落地工作架构,以有效的战略执行力保障战略规划落到实处,持续为公司积蓄发展动能。

三是小微企业服务能力不断增强。本公司自成立以来始终坚持为小微企业提供优质金融服务,将支持小微企业发展作为践行社会责任和加快战略转型的重要途径,构建起"敢贷、愿贷、能贷、会贷"的长效机制,切实满足小微企业多元化的金融需求。本公司在服务小微企业方面积累了丰富的经验,培育了一批忠诚度高、信誉良好的优质客群,普惠小微贷款增速持续高于全行各项贷款增速。本公司结合市场需求不断创新普惠金融产品,加大对普惠小微、科技创新、专精特新等重点领域的金融支持力度,推动普惠金融与绿色金融相结合,小微企业服务能力进一步增强。

四是两岸金融服务特色鲜明。本公司多年来依托台资股东背景及区位优势,围绕个人、公司及同业构建全面的两岸金融业务体系,目前是福建省台企授信户数最多、针对台胞发放信用卡数量最多的金融机构。本公司从总行、分行到支行搭建了完善的两岸金融服务组织架构,设立台商金融部、台商业务部等管理部门和台商专营团队、对台特色支行,为台胞台企提供专业化服务;创新推出薪速汇、资金大三通、两岸通速汇、台胞信用卡、台农贷、台商税易贷、台商流水贷等特色产品;与多家台湾银行同业建立业务关系,开展外汇及衍生品业务,与在陆台资银行合作为台资企业提供了银团贷款。

五是金融市场业务专业多元。本公司金融市场业务基础扎实,业务品种多元,拥有较为突出的牌照经营优势。本公司是最早一批成为银行间市场成员的城商行,现已发展成为金融市场业务资格和牌照较为齐全的城商行之一,具备在不同市场环境中灵活实现资产和负债合理配置的能力。本公司深耕银行间市场并建立深厚的同业基础,突出同业业务战略定位;组建专业信用债投研队伍,加强辖内企业信用债投资力度;不断提升代客团队专业性,满足企业客户个性化需求;从市场风险、信用风险、合规管理等方面多管齐下做实金融市场业务全面风险管理;强化系统和平台建设,高质量推进金融市场业务的数字化转型。

六是内控和风险管理体系完善。本公司内控和风险管理体系涵盖内控环境、控制活动、内部监督、信息与沟通等要素,并在实践中持续完善。本公司秉承稳健经营的理念,从风险管理组织架构、风险政策、风险工具建设等方面不断夯实风险管理基础,积极优化风险全流程管控模式,加快大数据风控在授信审批、信贷额度、风险预警、差异化风险管理策略中的应用,提高潜在风险识别能力,多年来资产质量持续保持较好水平。

五、公司主要会计数据和财务指标

(一)近3年的主要会计数据

单位:千元 币种:人民币

项目	2022年	2021年	本报告期较上年同期增减(%)	2020年
营业收入	5,895,086	5,315,527	10.90	5,555,613
营业利润	2,470,358	2,368,496	4.30	1,839,439
利润总额	2,474,592	2,361,858	4.77	1,835,288
归属于母公司股东的净利润	2,506,083	2,168,598	15.56	1,822,567
归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2,496,212	2,174,601	14.79	1,778,929
经营活动产生的现金流量净额	26,295,656	-21,957,146	不适用	-11,899,806
项目	2022年12月31日	2021年12月31日	本报告期末较期初增减(%)	2020年12月31日
资产总额	371,208,019	329,494,574	12.66	285,150,280
客户贷款及垫款总额	200,385,134	175,039,818	14.48	140,646,890
企业贷款及垫款	103,637,702	91,974,302	12.68	73,060,912
个人贷款及垫款	76,693,826	66,701,044	14.98	53,511,415
票据贴现	20,053,606	16,364,473	22.54	14,074,564
贷款应计利息	404,521	311,261	29.96	281,531
贷款损失准备	6,685,928	5,915,061	13.03	5,081,545
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	51,371	56,336	-8.81	199,454
负债总额	346,464,169	306,229,296	13.14	265,476,651
存款总额	204,869,727	183,800,938	11.46	154,237,929
公司存款	115,075,825	112,916,995	1.91	93,863,765
个人存款	55,391,137	41,642,869	33.01	35,089,299
保证金存款	34,394,860	29,233,839	17.65	25,276,986
其他存款	7,906	7,235	9.27	7,879
存款应计利息	2,145,137	1,723,500	24.46	1,212,949
股东权益	24,743,850	23,265,278	6.36	19,673,630
归属于母公司股东的净资产	24,191,992	22,757,279	6.30	19,363,264
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》(证监会公告[2008]43号)的规定计算。

2、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。

(二)主要财务指标

每股计(元/股)	2022年	2021年	本报告期较上年同期增减(%)	2020年
基本每股收益	0.90	0.80	12.50	0.75
稀释每股收益	0.90	0.80	12.50	0.75
扣除非经常性损益后的基本每股收益	0.90	0.81	11.11	0.74
每股经营活动产生的现金流量净额	9.96	-8.32	不适用	-4.51
归属于母公司普通股股东的每股净资产	8.22	7.68	7.03	6.96
盈利能力指标	2022年	2021年	本报告期较上年同期增减(%)	2020年
加权平均净资产收益率	11.38%	10.98%	上升0.40个百分点	11.23%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率	11.33%	11.01%	上升0.32个百分点	10.96%
总资产收益率	0.73%	0.72%	上升0.01个百分点	0.70%
净利差	1.47%	1.52%	下降0.05个百分点	1.53%
净息差	1.53%	1.62%	下降0.09个百分点	1.65%
资本充足率指标	2022年12月31日	2021年12月31日	本报告期末较期初增减(%)	2020年12月31日
资本充足率	13.76%	16.40%	下降2.64个百分点	14.49%
一级资本充足率	10.60%	11.77%	下降1.17个百分点	11.97%
核心一级资本充足率	9.50%	10.47%	下降0.97个百分点	11.34%
资产质量指标	2022年12月31日	2021年12月31日	本报告期末较期初增减(%)	2020年12月31日
不良贷款率	0.86%	0.91%	下降0.05个百分点	0.98%
拨备覆盖率	387.93%	370.64%	上升17.29个百分点	368.03%
拨贷比	3.34%	3.38%	下降0.04个百分点	3.61%

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按扣除永续债后的归属于母公司普通股股东的权益除以期末普通股股本总数计算。

3、资本充足率指标根据中国银保监会2012年发布的《商业银行资本管理办法(试行)》规定计算。

4、自2022年3月起,厦门银保监局将本公司的拨备覆盖率和拨贷比最低监管要求分别调整为130%和1.8%。

(三)报告期分季度的主要财务数据

单位:千元 币种:人民币

	第一季度(1-3月份)	第二季度(4-6月份)	第三季度(7-9月份)	第四季度(10-12月份)
营业收入	1,367,115	1,487,644	1,594,997	1,445,330
利润总额	689,638	612,812	539,303	632,839
归属于母公司股东的净利润	627,107	605,179	567,844	705,953
归属于母公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	625,482	605,481	564,424	700,825
经营活动产生的现金流量净额	9,288,105	8,191,018	-3,129,366	11,945,899

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

(四)补充财务指标

项目(%)	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
流动性比例	75.22	70.43	86.06
单一最大客户贷款比率	4.62	2.87	3.93
最大十家客户贷款比率	24.88	21.44	22.44
成本收入比	34.30	34.56	28.64
项目(%)	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
正常类贷款迁徙率	1.61	1.14	0.76
关注类贷款迁徙率	35.56	25.43	31.64
次级类贷款迁徙率	44.30	5.87	30.31
可疑类贷款迁徙率	16.58	0.04	10.01

注:1、流动性风险指标根据中国银保监会2018年发布的《商业银行流动性风险管理办法》规定计算。

六、股东情况

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)	56,795
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	55,976
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10名股东持股情况	

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	482,202,748	482,202,748	18.27	480,045,448	无	0	国有法人
富邦金融控股股份有限公司	2,093,600	475,848,185	18.03	473,754,585	无	0	境外法人
北京盛达兴业房地产开发有限公司	1,122,400	254,088,917	9.63	252,966,517	无	0	境内非国有法人
福建七匹狼集团有限公司	945,000	212,445,000	8.05	211,500,000	质押	78,000,000	境内非国有法人
厦门国有资本资产管理有限公司	0	118,500,000	4.49	0	无	0	国有法人
泉舜集团(厦门)房地产股份有限公司	0	92,537,608	3.51	0	质押	85,700,000	境内非国有法人
佛山电器照明股份有限公司	-26,113,361	57,358,515	2.17	0	无	0	国有法人
大洲控股集团有限公司	-47,213,041	52,786,959	2.00	0	无	0	境内非国有法人
江苏舜天股份有限公司	0	49,856,000	1.89	0	无	0	国有法人
厦门华信元喜投资有限公司	-14,532,974	45,312,000	1.72	0	冻结	45,312,000	境内非国有法人

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

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

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

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

七、公司债券情况

□适用 √不适用

第三节 重要事项

一、经营情况分析与讨论

2022年,是公司新三年战略规划推进实施的承启之年,公司深入贯彻落实党中央、国务院和金融监管机构的各项决策部署,积极应对复杂经济环境所带来的风险与竞争的各项挑战,坚持高质量发展主题及"稳字当头、稳中求进"工作总基调,以战略规划为指引,积极推进各项战略举措落地实施,统筹兼顾、重点突破、扎实前进,延续了业务规模、经营效益及资产质量稳步提升的发展态势。

(一)业务规模稳健增长。截至报告期末,公司资产总额3,712.08亿元,较上年末增长12.66%;本外币各项存款总额2,048.70亿元,较上年末增长11.46%,其中,个人存款总额553.91亿元,较上年末增长33.01%;本外币各项贷款总额2,003.85亿元,首次突破2,000亿,较上年末增长14.48%,其中,个人贷款总额766.94亿元,较上年末增长14.98%。归属于上市公司普通股股东的每股净资产8.22元,较上年末增长7.03%。

(二)盈利能力持续提升。报告期内,公司实现营业收入58.95亿元,同比增加5.80亿元,增长10.90%;其中,累计实现利息净收入47.90亿元,同比增加3.59亿元,同比增长8.11%;实现归属于母公司股东的净利润25.06亿元,同比增长15.56%。

(三)资产质量保持稳定。公司加强信用风险全流程管理、严控新增不良,积极拓宽不良处置渠道、持续加大存量不良资产处置力度,化解存量资产质量风险,并通过加大拨备计提力度,进一步增厚应对风险的"安全垫",夯实资产质量管控基础。截至报告期末,公司不良贷款率为0.86%,较上年末下降0.05个百分点;拨备覆盖率为387.93%,风险抵补较为充足。

二、利润表分析

报告期内,公司经营业绩保持稳中有进的良好发展态势。全年实现营业收入58.95亿元,同比增加5.80亿元, 主要来源于利息收入的增长; 实现归属于母公司股东的净利润25.06亿元, 同比增加3.37亿元,增长15.56%。下表列出2022年度公司主要损益项目变化:

单位:人民币千元

项目	2022年	2021年	同比变动(%)
营业收入	5,895,086	5,315,527	10.90
利息净收入	4,789,581	4,430,301	8.11
非利息净收入	1,105,504	885,226	24.88
营业支出	3,424,728	2,947,031	16.21
税金及附加	91,302	59,410	53.68
业务及管理费	2,021,659	1,836,465	10.08
信用减值损失	1,306,263	1,012,478	29.02
资产减值损失	4,970	38,062	-86.94
其他业务支出	534	615	-13.14
营业利润	2,470,358	2,368,496	4.30
加:营业外收入	21,017	11,589	81.35
减:营业外支出	16,783	18,226	-7.92
利润总额	2,474,592	2,361,858	4.77
减:所得税费用	-97,130	148,945	-165.21
净利润	2,571,721	2,212,914	16.21
归属于母公司股东的净利润	2,506,083	2,168,598	15.56
少数股东权益	65,638	44,316	48.12

三、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3,712.08亿元,较上年末增长12.66%;负债总额3,464.64亿元,较上年末增长13.14%;股东权益247.44亿元,较上年末增长6.36%。主要资产负债情况见下表:

单位:人民币千元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	同比变动(%)
现金及存放中央银行款项	29,808,458	32,726,204	-8.92
存放同业及其他金融机构款项	10,107,661	18,335,222	-44.87
拆出资金	13,869,537	8,807,841	57.47
买入返售金融资产	16,079,751	659,451	2338.35
发放贷款及垫款	194,155,098	169,492,355	14.55
金融投资	100,170,530	93,382,751	7.27
其他资产	7,016,985	6,090,751	15.21
资产总计	371,208,019	329,494,574	12.66
向中央银行借款	8,935,700	9,152,562	-2.37
同业及其他金融机构存放款项	13,426,022	4,353,495	208.40
拆入资金	19,461,643	13,216,835	47.25
卖出回购金融资产	19,851,821	20,314,942	-2.28
吸收存款	207,014,864	185,524,438	11.58
应付债券	69,439,122	66,236,281	4.84
其他负债	8,334,996	7,430,743	12.17
负债总计	346,464,169	306,229,296	13.14
股东权益合计	24,743,850	23,265,278	6.36
负债及股东权益总计	371,208,019	329,494,574	12.66

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。

四、现金流量表分析

报告期内,公司经营活动产生的现金净流入262.96亿元,主要是吸收存款导致现金流入;投资活动产生的现金净流出97.89亿元,主要为买入债券投资导致的现金流出;筹资活动产生的现金净流入5.32亿元,主要是新发行绿色金融债、小微债和同业存单的现金流入。

单位:人民币千元

项目	2022年	2021年	同比变动(%)
经营活动产生的现金流量净额	26,295,656	-21,957,146	不适用
投资活动产生的现金流量净额	-9,788,779	3,135,415	-412.20
筹资活动产生的现金流量净额	531,517	8,608,240	-93.83

五、比较式财务报表中变化幅度超过30%以上项目

单位:人民币千元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	增减幅度(%)	变动主要原因
资产负债表项目				
存放同业及其他金融机构款项	10,107,661	18,335,222	-44.87	由于主动拓宽投资品种,丰富盈利来源,存放境内同业款项减少
拆出资金	13,869,537	8,807,841	57.47	拆放境内同业款项增加
买入返售金融资产	16,079,751	659,451	2,338.35	买入返售政府债券交易增加
固定资产	801,970	385,628	107.96	泉州分行大楼完工转固
在建工程	174,139	473,029	-63.19	泉州分行大楼完工转固、总行大厦在建工程支出增加
同业及其他金融机构存放款	13,426,022	4,353,495	208.40	由于扩大同业客群,增加同业业务往来,境内同业存放款项增加
拆入资金	19,461,643	13,216,835	47.25	境内同业拆入款项增加
交易性金融负债	2,849	7,900	-63.93	黄金存管业务减少
其他综合收益	-39,410	252,178	-115.63	其他债权投资公允价值变动减少
项目	2022年	2021年	增减幅度(%)	变动主要原因
利润表项目				
公允价值变动收益/(损失)	-242,795	2,322	-10,555.73	交易性金融资产公允价值变动损失增加
汇兑收益/(损失)	99,204	-151,983	不适用	外币业务受汇率变化影响导致汇兑收益增加
资产处置损益	6,308	-3,344	不适用	固定资产处置收益增加,主要系重庆大楼及车位
其他收益	188,990	74,123	154.97	收到政府补助的增加
税金及附加	91,302	59,410	53.68	增值税金融商品转让盈利导致附加税增加,新增房产缴纳对应税金增加
资产减值损失	4,970	38,062	-86.94	在建工程计提减值损失减少
营业外收入	21,017	11,589	81.35	久悬未取款项收入增加
所得税费用	-97,130	148,945	-165.21	主要由于本期国债、基金分红等免税收入增加,形成良好的所得税抵减效应
少数股东损益	65,638	44,316	48.12	控股子公司的少数股东增资

六、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