（A股股票代码：601187）

厦门银行股份有限公司 2025年半年度报告摘要

二〇二五年八月

第一节 重要提示

1. 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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）网站仔细阅读半年度报告全文。

2. 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实性、准确性、完整性，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. 本公司于2025年8月28日召开第九届董事会第二十四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. 本公司半年度报告未经审计，但已经德勤华永会计师事务所（特殊普通合伙）审阅并出具了审阅报告。

5. 截至报告期末，公司未进行2025年中期利润分配或资本公积金转增股本。

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	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

二、报告期公司主要业务情况

2025年上半年，本公司以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，认真贯彻落实国家政策和监管要求，在董事会的领导下，以稳健进取为主基调，事不避难、务实笃行，积极推进高质量发展战略，不断提升对公业务、零售业务、两岸金融、资金业务四大业务的专业能力，业务规模稳中有进，盈利能力保持稳定，监管指标持续达标。

1. 公司银行业务

报告期内，本公司深耕本地、聚焦中小、拥抱科技、践行绿色，致力于成为企业客户值得信赖的综合金融服务伙伴，为区域经济发展和企业成长提供坚实的金融支撑。

（1）聚焦客群分层管理，对公客群稳步扩容

本公司始终秉持"以客户为中心"的发展理念，围绕对公客群"扩户、提质、增效"三大核心目标，通过精细化分层管理与精准施策，持续构建更具韧性与价值的客群生态体系。报告期内，公司努力突破对公客群管理瓶颈，深入掌握企业需求、优化服务触达，提升银企交互频率与客户粘性，客群结构持续优化。本公司对客户进行分层管理，以差异化服务激活增长动能，总、分行级战略客户数较上年末增幅分别为7.83%、11.43%，机构客户数较上年末增幅8.75%，为客群价值提升注入新动能。

（2）资产上量结构优化，深耕实体质效双升

本公司立足自身资源禀赋，聚焦服务实体经济主航道，围绕省市重点项目、制造业升级、普惠金融深化、科技创新赋能、绿色转型加速等核心领域，通过"稳存量、挖增量、拓新户"的系统化策略，推动资产结构优化与质量提升，实现双轮驱动。截至报告期末，企业贷款和垫款余额（不含票据贴现）1,430.96亿元，较上年末增长17.21%，对公贷款（不含票据贴现）的不良率为0.55%，保持平稳。重点领域信贷支持质效显著，中长期制造业贷款余额较上年末增长9.63%，切实以金融活水精准滴灌实体经济发展。

报告期内本公司新增客群向国企、上市公司、优质民营500强企业倾斜。本公司重视开发潜在客户，通过发挥跨部门、跨条线、跨总分支的协同效应，注重与大中型集团客户建立长久合作关系，联动外部机构共同服务目标客户；加强与重点战略客户的互动，提供综合金融服务，深化银企合作；加强集团客户营销管理和优化跨分行营销机制，提升集团客户服务效率。

（3）负债规模持续提升，成本管控继续巩固

本公司持续深化对公存款结构调整，对公存款规模提升，稳定性有效改善。截至报告期末，公司业务存款余额（不含保证金存款和其他存款）1,286.91亿元，较上年末增长4.79%，对公存款平均付息率较上年度压降38BP，资金成本下行趋势持续巩固。

本公司深度锚定机构客户作为存款增长核心引擎的战略定位，聚焦住建、医疗、教育三大民生领域深耕布局，通过重大项目攻坚与服务能力升级，逐步夯实机构客户存款增长根基。上半年，围绕房票资金管理、公积金服务、公共维修基金监管等民生资金流转关键场景，高效完成行内核心系统迭代升级，并打通与外部平台的直连通道，实现资金闭环管理与高效沉淀；同时，重点提升住建、公共资源等重点攻坚领域的客户存款占比，国库现金管理市场份额稳步攀升，医社保资金归集规模持续扩大，地方债资金承接能力持续增强，构建起覆盖资金流转全周期的服务闭环，为机构存款的稳定增长注入强劲动能。

（4）普惠业务韧性增长，服务升级价值凸显

本公司坚持实现普惠小微企业贷款稳中求进工作总基调，牢牢把握金融工作的政治性和人民性，深化支持小微企业融资协调工作机制，提升金融机构服务效能，力争实现小微企业金融服务"保量、提质、稳价、优结构"。

在贯彻惠企政策方面，作为福建省首家上市的城商行，本公司聚焦中小、深耕海西，积极落实国家惠企政策，持续提升普惠金融服务质效。2025年上半年，本公司新增投放的普惠小微贷款利率比上年末低0.32个百分点。同时，本公司聚焦民营、小微等重点领域，用好用足支农支小再贷款。报告期内，本公司通过支农支小再贷款撬动贷款超140亿元，支持小微企业和民营企业超4,900户，截至报告期末，支农支小再贷款余额超120亿元。

在建立健全工作机制方面，本公司积极响应国家关于建立小微企业融资协调工作机制的政策要求，按照市、区县工作机制，相应设立工作专班及配套机制，全面对接各级政府工作安排，不断挖掘小微企业融资需求，持续提升小微企业贷款可获得性。截至报告期末，本公司累计放款超480亿元。

在运用"财政+金融"工具方面，本公司充分运用贴息及风险补偿工具，推动各分行加强"财政政策+金融工具"业务的合作，加强与厦门增信基金、福建省金服云平台的合作对接，强化风险补偿业务的合作，提升小微企业业务投放力度。截至报告期末，本公司与厦门增信基金合作在保余额超27亿元，在福建省金服云平台发放"财政+金融"贷款近4亿元。

（5）绿色金融纵深推进，助力企业行稳致远

本公司深度践行习近平经济思想与生态文明思想，坚决做好绿色金融大文章，积极参与美丽中国建设，助力实现碳达峰、碳中和目标。截至报告期末，本公司绿色信贷余额169.36亿元，较上年末增幅达29.58%。

在成本优化方面，本公司于今年4月成功发行30亿元绿色债券，用于支持绿色项目贷款，有效降低贷款项目的融资成本；上半年使用人民银行碳减排支持工具1.06亿元，支持福建省及重庆市的分布式光伏项目，政策红利持续释放。

在产品创新方面，本公司借势新能源电力交易市场化进程，深化绿色金融拳头产品"光伏贷"场景适配性，提高产品市场辨识度，截至报告期末，服务光伏项目总量较上年末实现37.3%的增长。

在支持绿色项目方面，本公司绿色信贷持续发力，重点投向绿色建筑、废旧资源再生利用、城乡环境基础设施等领域，助力低碳建筑普及、资源循环体系完善及城乡生态环境升级，为美丽中国建设筑牢绿色根基，更以系统性金融支持推动城市向可持续发展转型，让宜居蓝图在生态与经济的协同中逐步照进现实。

（6）科技金融提质增效，精准滴灌科创产业

本公司深入贯彻落实中央政治局关于"支持科技创新""培育壮大新质生产力，打造一批新兴支柱产业"的决策部署，持续深化科技金融服务实践。截至报告期末，科技贷款余额214.87亿元，较上年末增幅达18.59%。

聚焦优质科技企业融资服务提升。积极运用"财政+金融"政策，加大力度承做福建省专精特新专项贷款、福建省技改、厦门市增信基金、厦门市技创基金等业务，通过各类惠企金融政策精准服务优质科技型企业。截至报告期末，专精特新企业贷款余额较上年末增长超20%。

聚焦重点科技产业信贷投放。围绕福建省"7+3+X"未来产业、2个国家级先进制造业产业集群、厦门市"4+4+6"现代产业体系及重庆市"33618"现代制造业集群体系等，加大力度支持高技术产业、战略性新兴产业等重点领域融资需求，有效推动科技产业贷款余额增长。截至报告期末，战略性新兴产业贷款余额较上年末增长超50%。

聚焦团队专业化建设和精细化管理。以科技特色支行（团队）为重点，加强团队能力建设。通过外聘和行内集中培训，提升团队专业化能力，实现复合型人才培养与引进。对科技特色支行（团队）进行差异化考核、资源倾斜等措施，完善科技金融组织管理机制，支持特色支行（团队）发展壮大。

（7）深化数字能力建设，交易银行价值提升

报告期内，本公司持续聚焦交易银行业务发展，优化交易银行产品与系统，深化数字化能力建设，构建更加丰富、优质的交易银行客户服务体系，增强本公司综合竞争力。同时，本公司持续推进客群精细化经营，针对不同客群需求实施差异化营销策略，有效提升客户粘性与价值贡献。

现金管理方面，核心产品积蓄发力，重点结算场景落地。报告期内客群拓展显著，银企直联、"E企核"等重点产品推广成效突出，现金管理产品签约客户数较上年末增长11.20%；在客群拓展基础上，不断升级优化渠道服务能力，报告期内对企业网银、企业手机银行、银企直联进行持续迭代，共完成逾180项功能与流程优化，带动客户粘性进一步增强，电子渠道有效户相比去年同期增长11.71%；同时，推动落地重点支付结算场景，完成厦门市房票系统全流程对接，成为全市两家可承办房票全流程业务的银行之一。

贸易金融方面，重点系统迭代升级，特色业务稳步增长。报告期内本公司立足市场需求，持续推进票据管家服务的迭代升级，引入多重校验与风控规则，有效防范操作风险，同时优化流程功能，重构线上化流程，减少人工干预，提升处理效率；在系统升级基础上，报告期内特色业务规模稳步扩张，通过精准营销、总分联动及专有额度池优惠策略，系统性推广融资租赁保理业务与优质客群建设，融资租赁保理业务投放量较上年全年累计增长129.29%，业务规模稳步向好。

跨境金融方面，切实降低融资成本，积极响应跨境政策。报告期内本公司积极推进小微企业外贸专班工作，采取多项措施支持外贸企业降低跨境融资成本。本公司充分利用人行支农支小再贷款、再贴现等工具，执行厦门市"贸融通"业务方案，为符合条件的外贸企业提供专项方案与价格优惠；继续执行跨境业务项下人民币融资成本优惠方案和出口信保专案，切实降低外贸企业跨境融资成本。本公司积极响应厦门市政府支持企业"走出去"号召，开展多场培训宣讲"走出去"金融服务产品；推广跨境贸易高水平开放、贸易外汇收支便利化政策，"便利化试点"企业较上年末增长32%；大力推进跨境人民币结算业务，拓展首办户数较去年同期增长100%，结算量较去年同期增长16.95%。

（8）完善投行产品体系，驱动投行价值创造

报告期内，本公司重点深化投行客群建设，推动投行业务核心产品体系拓展，巩固非金融企业债务融资工具承销业务市场地位，银团、并购、撮合等非债业务规模稳步增长，有效提升投行业务竞争力。

债券业务方面，报告期内本公司持续夯实承销业务客群，客户覆盖率进一步提升，债券客户数同比增加37.5%。为贯彻落实党中央、国务院关于做好科技金融大文章的决策部署，本公司充分发挥债券承销牌照优势，主承销落地福州市属国企首单科技创新债券和厦门市银行间市场首单科技创新债券，助力债券市场"科技板"建设。

非债业务方面，本公司继续搭建同业合作渠道，加大团队营销投入。报告期内，银团、并购贷款业务量保持较快增长，银团及并购项目数同比增长71.43%；撮合项目有序推进落地，撮合业务模式趋于成熟。

本公司在夯实三大核心业务的基础上，积极探索推动撮合、投贷联动等业务场景下的产品应用，丰富投行产品体系，不断提升"商行+投行"的综合金融服务能力和价值创造。

（9）金融科技纵深推进，业务运营提质增效

报告期内，本公司持续深化金融科技应用，赋能业务创新与管理升级，有效提升运营效率、客户体验与风险管控能力，为高质量发展注入新动能。

系统建设方面，通过上线绿色金融业务管理系统功能，为绿色项目识别、环境效益测算、碳核算等核心模块提供了坚实的系统支撑，显著提升绿色金融业务的数字化管理能力与合规水平。

流程优化方面，完成信贷流程管理系统核心功能改造，覆盖产品管理、客户管理、作业流程、服务功能及系统管理五大模块共计10个关键节点，系统易用性与操作效率显著提升。

渠道建设方面，以客户体验为核心，线上线下结合、多渠道倾听用户意见，针对痛点和优化建议，不断进行业务流程重构，打通线上业务断点，持续进行电子渠道功能优化和体验提升。

数据治理方面，实施对公客户信息数据质量与合规管控双升级工程。通过部署智能动态监测名单，实现业务系统的实时风险拦截，大幅降低人工核查成本与源头数据错误率，有效防范监管合规风险。

2. 零售银行业务

本公司坚持以客户为本，综合经营，创造收益，构建零售业务可持续发展核心能力。报告期内，本公司转变发展观念，坚持客户经营扩面和挖潜、营收成长利息和中收、息差管控负债与资产、经营理念长期发展与短期收益四个并重。本公司扩展获客模式，深化客户分层经营，做大做实零售客群；聚焦资产配置，扎实推进交叉销售，做精做深财富业务；优化业务机制，提升专业服务水平，调优调快贷款业务；夯实渠道建设，丰富服务内涵，增强客户体验；加速数字化转型，推进智能风控，赋能服务质效；在打造具有品牌美誉度和客户体验度的"零售精品银行"的道路上更进一步。

（1）挖潜和扩面并重，做大做实零售客群

本公司坚持"以客户为中心"，获客与经营双线并行，实现零售客群数量和质量双提升。在获客方面，紧抓零售获客三大入口，聚焦核心场景，用好钩子产品，服务结算客户；在经营方面，推进融合营销，进一步整合一揽子金融服务。截至报告期末，本公司零售客户277.19万户，较上年末增长7.25万户，超过去年同期增量，增幅2.69%；有效户达到17.75万户，较上年末增长1.85万户，增量接近上年全年，增幅11.66%；其中创富客户、私行客户的增量超过上年全年。

①聚焦核心场景，批量获客经营

本公司打造多元化的批量获客场景，一是坚持将代发业务作为优质获客的关键抓手，强化公私联动，深挖对公授信户、基本户、普惠客群、台企客户代发潜力，做大客户基本盘。截至报告期末，本公司有累计代发客户22.17万户，较去年同期净增2.12万户，增幅10.58%，代发客群6月户均存款月日均较上年同期增长13.95%。二是启动合作收单业务，坚持综合经营，落实两个"1+3"，提高收单业务的获客能力和业务综合贡献。

②善用钩子产品，提升经营深度

本公司坚持通过客群增长拉动资产增长的经营模式，通过定期存款、理财等钩子产品，吸引大财富客群；强化理财经理队伍能力，快速提升价值客户，创富客户、财富客户和私行客户增长快于上年同期；聚焦弱势区域帮扶，推行"强基计划"，形成县域重点客群画像，定制发行专项产品，加强资源倾斜，"强基计划"县域支行有效户净增是上年同期的1.78倍。

③嵌入生活场景，服务结算客户

本公司以快捷支付、代扣代缴嵌入客户生活场景，成为客户的主结算银行，抓结算性存款。

（2）建立大财富理念，做精做深财富业务

本公司将规模净增能力视为零售可持续发展的核心能力，建立大财富理念，坚持以客户为导向、顺势而为，稳步提升金融资产。截至报告期末，本公司零售金融资产余额1,181.64亿元，较上年末增长91.53亿元，增幅8.40%。

①资产配置、交叉销售，金融资产增长有所加速

报告期内，本公司坚持市场化优选产品和服务，结合客户投资需求和风险偏好，提前布局完善产品货架，通过引入复杂类银行理财产品和权益指数基金，紧抓开门红营销契机，为客户提供个性化的产品和服务。基于系统性的产品布局，本公司持续通过资产配置、交叉销售，提升客户持有产品数，增强客户粘性，规模总量及户均规模均增长。

②顺势而为、客户导向，存款规模和成本双突破

报告期内，本公司紧抓市场机遇，在零售存款规模和付息成本两方面取得显著突破。一方面，以客户需求为中心，通过定期存款，确保个人存款规模稳定增长；另一方面，加速拓展代发业务、积极布局收单业务、提升客户活跃等方式带动结算性存款，调优定期存款业务结构，整体降低付息成本。截至报告期末，零售存款余额突破900亿元，达到925.35亿元，较上年末净增100.80亿元，增量超过上年同期，增幅12.23%；得益于存款活期增加、定期利率降低及结构调整，存款付息率较上年末下降16BP，下降幅度超过上年同期。

③资源整合、综合经营，打造一揽子服务方案

本公司以产品和权益为抓手，整合业务流程，形成一揽子服务方案，通过营销策略标准化带动客户深度经营；配套权益方案，升级"财富季"活动，打造"新客-提客-转介"客户生命周期营销活动闭环，为一线营销赋能。

（3）优化策略布局，做活做稳资管业务

本公司在资管新规、理财新规的指引下，以客户为中心，持续提升理财产品服务创新，推进资产管理业务高质量发展。一是投资方面，积极调整资产结构，增加标准化资产的直接投资比例，并通过优化交易策略增厚产品收益；二是产品方面，重点打造现金类、短债类、公募周期申购定期赎回类等理财精品，力求为投资者带来更好的投资体验；三是渠道方面，深耕行内渠道，强化分支机构联动和客户维护，不断加强投资者宣传教育和投资者权益保护等工作，持续提升服务品质和客户体验。

（4）加强专业赋能，调优调快贷款业务

因整体信贷需求偏弱以及提前还款少利息支出的客户数依旧较多，截至报告期末，本公司个人贷款余额663.88亿元，较上年末下降40.70亿元。

①响应政策、迭代产品，支持实体经济和消费升级

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，满足政策要求和客户需求，6月份各类产品减幅有所缩窄。一是迭代产品策略，调优风控政策，优化业务流程，提升作业效率，加强市场竞争力，6月份个人经营性贷款和按揭贷款的进件有所增加。二是在信用消费贷款业务方面，强化客群专案、优化MGM营销模式、开展差异化营销活动；团办新增授信人数约5,000人，较上年同期提升144.14%，授信金额7.66亿元。三是开发专属产品，加速首款针对个体工商户的小额信用经营贷产品研发。

②构建能力、赋能营销，加速实现业务止跌回升

本公司强化总行赋能一线的能力，助力分支行核心能力建设。个人经营贷款方面，重点加强收单客户以及新开户小企业户场景建设，精准获取经营客户，并通过综合服务与客户共成长。个人住房贷款方面，分行成立按揭直营团队，一方面为客户直接提供专业的服务，另一方面统一协调分支行和客户进行标准化对接，支撑客户经理为客户提供统一、标准的服务，有效提升效率和客户体验。个人消费贷款方面，融合于批量获客流程，借力于批量获客的增加，顺势做大规模。

③加快清收、强化识别，增强资产质量管控能力

截至报告期末，本公司个人贷款不良率1.56%，主要原因是市场整体还处于扩大内需提振消费的周期内，房地产市场复苏缓慢，部分借款人还款能力下降。本公司持续加大存量不良贷款清收化解力度，通过数字化提升贷中管控能力，第一时间发现问题并化解风险，通过数字化能力把好入口关，不断提升优质资产构建能力和规模，严控新增资产的不良发生概率。

（5）加强渠道建设，做细做强服务体验

本公司坚守"做对客户有价值的渠道"出发点，深化线下网点转型，加强线上渠道建设，强化线下与线上协同效应，全面提升客户经营能力，满足广大群众多元化、个性化的金融需求，为客户提供有温度的综合服务。

①推动网点转型，践行金融下沉

本公司始终坚持"您身边的银行"的客户服务理念，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。

截至报告期末，本公司网点数达到123家，其中县域网点20个，已基本实现潜力空白区域全覆盖、重点区域密度提升的目标。在此基础上，本公司专注优选网点地址、深化网点转型和提升网点服务水平。一是响应"五篇大文章"的精神要旨，不断完善养老金融服务架构，优化"馨"服务、"鑫"财富及"欣"生活为主题的老年客群服务体系，完成全行123个网点的无障碍、适老化改造，最大化提升特殊关怀服务满意度和舒适度。二是继续优化网点功能模块和动线布局、升级硬装软装、完善爱心服务站和便民设施，为客户提供更为舒适的服务环境。三是以客户体验为先，持续推广和优化ITP智能柜台"一对一"服务模式。

②做强线上渠道，提升客户体验

本公司以优化客户体验为目标，持续完善线上渠道建设，丰富线上交易场景，提升客户粘性，为客户提供更高效和专业的服务。截至报告期末，本公司个人手机银行、个人网银运营平稳，充分保障业务可持续发展，个人手机银行签约客户数165.54万户，较上年末净增9.41万户，增幅6.03%。

为丰富零售客户的营销工具箱，本公司上半年启动"厦e站"小程序建设，并已于7月正式面客。作为轻量级营销渠道，"厦e站"根据客群类型进行整合和优化，包含代发、财富、信用卡、台胞、贷款五大专区，是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"汇聚零售现有营销活动和客群权益，搭载丰富商户优惠购券，实现客群权益聚合与商户联动场景新突破；同步配套各类促活主题活动，充分结合实际业务场景，培养客户用卡习惯，提升客户活跃度和结算量，数字化赋能客户经营。

（6）数字化服务转型，赋能提升经营质效

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，稳步推进数字化运营。

智能风控方面，本公司不断加强数字化风险管控能力建设，聚焦在"谋发展中控风险"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。

精准营销方面，本公司以市场调研和数据分析定方向，分场景、分客群、分层级进行数字化分析，提升零售专业化运营能力。本公司一方面对内重点强化数据分析，充分发挥高阶数据应用服务能力，精准识别出各业务的潜力客户和流失预警客户，为业务发展提供决策建议；通过客户关系管理系统实现客户经营全流程跟踪，以商机为抓手落实精准营销要求。另一方面，依托于一体化营销平台，发布多个实时事件和名单客户的即时触达，提升业务营销时机的精准度。

客户服务方面，本公司加速推进客服中心智能化转型，强化对客服务触达能力，智能外呼累计44.68万次，场景总数增至49个，尤其在台商客群促活、服务关怀等领域成效显著，大幅提升通知、催收、风险防范的自动化处理效率；智能客服命中率99.67%，智能客服问题解决率81.65%，智能化服务占比不断攀升，服务效率持续提高。

3. 金融市场业务

报告期内，本公司金融市场业务持续强化投研能力，优化资产结构，管控负债成本，稳定利息收入；夯实交易能力，加强智能应用，丰富交易策略，增厚投资收益；创新产品，灵活调整代客策略，深耕服务台商特色定位，提升客户服务能力；积极践行社会责任，服务实体经济，推动金融市场业务高质量发展。

（1）做实做优自营业务

①深挖利差，优化结构

报告期内，本公司金融市场业务结合宏观经济、货币和财政政策、市场行情研判，精耕优质资产组合构建能力，深挖利差。资产方面，聚焦绝对收益，逢高配置信用债、南向通点心债等相对高收益资产，稳定资产组合收益；负债方面，紧跟货币政策趋势，把握负债吸收节奏，合理安排负债品种及期限，有效调配各类负债资源，拓展负债渠道，有效压降成本，稳定利差。二季度，本公司落地福建省首笔柜台债质押式回购业务，进一步拓宽负债来源，保持负债稳定。

②加强研究，提升交易

报告期内，更加积极有为的宏观政策持续发力显效，国内经济顶住压力平稳运行、持续修复。年初以来，债券收益率阶段性大幅度回调，后因国际关税等事件冲击大幅下行，债市总体震荡上行，短端上行大于长端。本公司金融市场业务积极探索在复杂的市场环境中精准交易能力，提升交易策略多样性与灵活性，增加日内交易、做空交易比例，降低市场风险压力。同时，本公司重点关注人工智能在投研垂类领域应用，运用机器学习技术开发的量化日内策略已实现稳定盈利。

③积极践行社会责任

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，助力中国债券市场高质量发展。报告期内本公司持续投资绿色债券、科创债券、ESG资产等，扎实做好科技金融、绿色金融大文章；本公司投资企业科技创新债券，成功落地福建省首批柜台渠道企业科技创新债券业务；债券借贷业务持续精进，报告期内连续6次获得交易中心评选的"X-Lending活跃机构"。

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、重庆市等多省市地方债承销团成员，认真履行承销商职责，积极参与债券承销；持续开展地方政府债、国债投资交易，助力国家建设、推动地方经济发展；积极参与信用债投资，重点支持辖内实体企业，践行金融服务实体责任。

（2）做精做深客户服务

①丰富产品，加强联动

报告期内，本公司金融市场业务根据外部形势变化调整代客策略，创新外汇代客组合，加强联动项目落地，提升对客服务质效；深耕服务台商特色定位，积极拓展客户，服务台商结售汇业务客户数同比增长13%。

②搭建桥梁，做广客群

报告期内，本公司金融市场同业业务稳健开展，有效把握市场行情，增配美元同业借款，提升资产收益；精耕银团同业借款，搭建两岸、境内外同业机构合作桥梁，2025年以来，成功落地多笔银团同业借款；持续扩大朋友圈，扩充同业业务基础资源，丰富同业销售产品。

（3）积极探索数智化之路

报告期内，本公司金融市场数字化转型将方向锚定为AI在金融市场业务垂直领域的数智化创新应用。一是基于本公司已搭建的DeepSeek大模型底座，厦门银行首个基于行内私有化部署的大模型AI应用"金事通"AI助手正式上线。二是持续建设RPA流程机器人，通过RPA流程优化及对RPA工具运行处理质量的监测、兜底、容错机制提升，进一步提升流程自动化质效。

4. 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6月30日，本公司台企客户数相比上年末增长7%；台企授信户数相比上年末增长7%；台企存款余额相比上年末下降1%，其中台企人民币存款余额相比上年末增长2%；台企贷款余额相比上年末增长51%；台企户均存款余额是全行企业客户的1.42倍，台企国际结算量占全行国际结算量的70%。台胞客户数相比上年末增长10%；台胞信用卡发卡数相比上年末增长4%；台胞金融资产余额相比上年末增长5%；台胞户均金融资产是全行零售客户的1.66倍。

在便捷台胞在陆安居乐业上，本公司已构建独具特色的台胞产品及服务体系，包括"资金大三通"服务体系、大陆首张面向台胞的专属信用卡、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"、便捷台胞在陆支付的福旅通卡，以及台湾地区手机号码签约手机银行的功能。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；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；本公司"全国首创台胞人脸金融线上应用场景"，累计开通客户数超1.4万户，交易金额超11亿元并荣获2024年度福建省十大金融创新项目。

在支持台企在陆深耕展业上，本公司已构建丰富多元的台商产品及服务体系，其中："两岸通速汇"，便利两岸资金往来；"台商税易贷""台商流水贷""台商e企贷"等免抵押信用贷产品，便利台资企业融资；标准化产品"台农贷"，符合台农融资需求，台农综合金融服务实现福建所有国家级台湾农民创业园和闽台农业融合发展产业园全覆盖，累计与其中10个台农园区签署战略合作；企业网银台商版，为台企提供专属的网银服务内容。

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。

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"；冠名第四届海峡两岸（厦门）青年企业家篮球邀请赛；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。

三、公司主要会计数据和财务指标

1. 近3年的主要会计数据

单位：人民币千元

项目	2025年1-6月	2024年1-6月	本报告期较上年同期增减(%)	2023年1-6月
营业收入	2,689,282	2,892,242	-7.02	2,957,517
营业利润	1,211,475	1,317,880	-8.07	1,649,473
利润总额	1,214,647	1,317,877	-7.83	1,647,337
归属于母公司股东的净利润	1,157,983	1,213,680	-4.59	1,428,441
归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,151,673	1,213,202	-5.07	1,422,223
经营活动产生的现金流量净额	-2,143,671	81,339	-2,735.47	-27,431,570
项目	2025年6月30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	434,001,173	407,794,724	6.43	390,663,859
客户贷款及垫款总额	220,914,175	205,455,072	7.52	209,701,226
企业贷款及垫款	143,095,974	122,090,148	17.21	111,750,926
个人贷款及垫款	66,387,858	70,457,763	-5.78	75,434,043
票据贴现	11,430,343	12,907,161	-11.44	22,516,256
贷款应计利息	410,476	394,440	4.07	396,560
贷款损失准备	5,874,346	5,927,506	-0.90	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	20,601	30,290	-31.99	45,407
负债总额	401,322,092	375,425,635	6.90	360,149,816
存款总额	229,900,934	214,156,382	7.35	207,574,654
公司存款	128,690,624	122,806,988	4.79	131,214,773
个人存款	92,535,287	82,455,050	12.23	67,149,956
保证金存款	8,671,103	8,890,425	-2.47	9,194,240
其他存款	3,919	3,919	-	15,686
存款应计利息	5,356,883	4,751,480	12.74	3,327,333
股东权益	32,679,082	32,369,089	0.96	30,514,043
归属于母公司股东的净资产	31,907,816	31,639,252	0.85	29,873,656
归属于母公司普通股股东的净资产	25,909,615	25,641,051	1.05	23,875,455
股本	2,639,128	2,639,128	-	2,639,128
归属于母公司普通股股东的每股净资产	9.82	9.72	1.03	9.05

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、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。

3、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。

2. 主要财务指标

每股计（元／股）	2025年1-6月	2024年1-6月	本报告期较上年同期增减(%)	2023年1-6月
基本每股收益	0.41	0.43	-4.65	0.51
稀释每股收益	0.41	0.43	-4.65	0.51
扣除非经常性损益后的基本每股收益	0.41	0.43	-4.65	0.51
每股经营活动产生的现金流量净额	-0.81	0.03	-2,800.00	-10.39
盈利能力指标	2025年1-6月	2024年1-6月	本报告期较上年同期增减	2023年1-6月
加权平均净资产收益率	4.18%	4.71%	下降0.53个百分点	6.14%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率	4.15%	4.71%	下降0.56个百分点	6.11%
总资产收益率	0.29%	0.32%	下降0.03个百分点	0.41%
净利差	1.04%	1.06%	下降0.02个百分点	1.28%
净息差	1.08%	1.14%	下降0.06个百分点	1.34%
资本充足率指标	2025年6月30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	14.11%	15.30%	下降1.19个百分点	15.40%
一级资本充足率	11.28%	12.31%	下降1.03个百分点	12.34%
核心一级资本充足率	9.10%	9.91%	下降0.81个百分点	9.86%
资产质量指标	2025年6月30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	0.83%	0.74%	上升0.09个百分点	0.76%
拨备覆盖率	321.67%	391.95%	下降70.28个百分点	412.89%
拨贷比	2.66%	2.89%	下降0.23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国家金融监督管理局2023年发布的《商业银行资本管理办法》规定计算。

4、自2025年3月31日起，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%。

四、前10名股东持股情况表

单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）				42,615		
截至报告期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（不含通过转融通出借股份）						
股东名称	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	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
厦门金圆投资集团有限公司	0	506,147,358	19.18	480,045,448	无	0
富邦金融控股股份有限公司	0	475,848,185	18.03	473,754,585	无	0
北京盛达兴业房地产开发有限公司	0	255,496,917	9.68	252,966,517	无	0
福建七匹狼集团有限公司	0	213,628,500	8.09	141,000,000	质押	104,000,000
厦门国有资本资产管理有限公司	0	118,500,000	4.49	0	无	0
香港中央结算有限公司	-706,214