证券代码：601187　　证券简称：厦门银行　　公告编号：2022-012

厦门银行股份有限公司 2021 年度利润分配方案公告

厦门银行股份有限公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

重要内容提示：

● 股份分配比例：每 10 股派发现金股利 2.50 元（含税），不以公积金转增股本，不送红股。

● 本次利润分配以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，具体日期将在权益分派实施公告中明确。

● 在实施权益分派的股权登记日前厦门银行股份有限公司（以下简称“公司”）总股本发生变动的，拟维持分配总额不变，相应调整每股分配比例，并将另行公告具体调整情况。

一、利润分配方案内容

根据安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）审定的 2021 年度会计报表，2021 年度公司实现的税后归属于母公司的净利润为 21.69 亿元。2021 年初未分配利润为 47.49 亿元，扣除 2020 年度普通股股利 4.75 亿元及永续债利息 0.48 亿元，向子公司增资增加的以往年度未分配利润 0.04 亿元，本期公司可供分配的利润为 63.99 亿元。拟定利润分配方案如下：

1、提取法定盈余公积：按当年度净利润扣减以前年度亏损后余额的 10%计提法定盈余公积 2.05 亿元。

2、提取一般准备：根据财政部《金融企业准备金计提管理办法》（财金[2012]20 号）的规定，按公司 2021 年风险资产期末余额 1.5%差额提取一般风险准备 6.10 亿元。

3、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 2.50 元（含税）。截至 2021 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 6.60 亿元（含税）。本年度公司现金分红比例为 30.42%。

4、经上述分配后，公司期末未分配利润为 49.25 亿元，结转下年度。

如在本公告披露之日起至实施权益分派股权登记日期间，公司总股本发生变动的，公司拟维持分配总额不变，相应调整每股分配比例，如后续总股本发生变化，将另行公告具体调整情况。

本次利润分配方案尚需提交公司 2021 年度股东大会审议。

二、公司履行的决策程序

公司于 2022 年 3 月 29 日召开的第八届董事会第十六次会议以 13 票同意、0 票反对、0 票弃权审议通过了《厦门银行股份有限公司关于 2021 年度利润分配方案的议案》，并同意将本次利润分配方案提交股东大会审议。

公司独立董事发表了同意的独立意见，认为公司 2021 年度利润分配方案符合相关法律法规关于利润分配和现金分红的相关规定，有利于保障内源性资本的持续补充以支持银行业务的持续健康发展，同时兼顾投资者的合理投资回报要求，不存在损害全体股东特别是中小股东利益的情形，一致同意公司 2021 年度利润分配方案，并同意将其提交股东大会审议。

公司于 2022 年 3 月 29 日召开的第八届监事会第十一次会议审议通过了《厦门银行股份有限公司关于 2021 年度利润分配方案的议案》，监事会认为 2021 年度的利润分配方案综合考虑了公司可持续发展、监管部门对资本充足率的要求等因素，同时兼顾投资者的合理投资回报要求，相关审议程序符合《公司章程》规定，合法合规，不存在损害股东利益的情形，同意公司 2021 年度利润分配方案。

三、相关风险提示

本次利润分配方案尚需提交公司股东大会审议通过后方可实施。

特此公告。

厦门银行股份有限公司董事会

2022 年 3 月 29 日

证券代码：601187　　证券简称：厦门银行　　公告编号：2022-011

厦门银行股份有限公司 第八届监事会第十一次会议决议公告

厦门银行股份有限公司监事会及全体监事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

厦门银行股份有限公司（以下简称“公司”）第八届监事会第十一次会议通知于 2022 年 3 月 18 日以电子邮件方式发出，会议于 2022 年 3 月 29 日在厦门以现场方式召开，由张永欢监事长召集并主持。本次会议应出席监事 6 人，亲自出席监事 6 人。本次会议的召集、召开程序符合《中华人民共和国公司法》等法律法规和《厦门银行股份有限公司章程》的有关规定。

与会监事对议案进行了审议，形成如下决议：

一、审议并通过《厦门银行股份有限公司关于 2021 年年度报告及其摘要的议案》。

表决结果：以 6 票赞成，0 票反对，0 票弃权获得通过。

监事会认为，公司《2021 年年度报告》及其摘要的编制和审核程序符合法律、行政法规和监管规定，报告的内容真实、准确、完整地反映了公司的实际情况。

二、审议并通过《厦门银行股份有限公司关于 2021 年度社会责任报告的议案》。

表决结果：以 6 票赞成，0 票反对，0 票弃权获得通过。

三、审议并通过《厦门银行股份有限公司关于 2021 年度集团工作情况报告的议案》。

表决结果：以 6 票赞成，0 票反对，0 票弃权获得通过。

四、审议并通过《厦门银行股份有限公司关于 2021 年度财务决算报告的议案》。

表决结果：以 6 票赞成，0 票反对，0 票弃权获得通过。

本议案尚需提交公司股东大会审议。

五、审议并通过《厦门银行股份有限公司关于 2021 年度利润分配方案的议案》。

表决结果：以 6 票赞成，0 票反对，0 票弃权获得通过。

监事会认为，2021 年度的利润分配方案综合考虑了公司可持续发展、监管部门对资本充足率的要求等因素，同时兼顾投资者的合理投资回报要求，相关审议程序符合《公司章程》规定，合法合规，不存在损害股东利益的情形，同意公司 2021 年度利润分配方案。

本议案尚需提交公司股东大会审议。

六、审议并通过《厦门银行股份有限公司关于 2021 年战略执行情况报告的议案》。

表决结果：以 6 票赞成，0 票反对，0 票弃权获得通过。

七、审议并通过《厦门银行股份有限公司关于 2021 年度监事会工作报告的议案》。

表决结果：以 6 票赞成，0 票反对，0 票弃权获得通过。

本议案尚需提交公司股东大会审议。

八、审议并通过《关于制定<厦门银行股份有限公司监事薪酬管理办法>的议案》。

表决结果：以 6 票赞成，0 票反对，0 票弃权获得通过。

本议案尚需提交公司股东大会审议。

九、审议并通过《厦门银行股份有限公司关于 2021 年行领导薪酬分配方案的议案》。

表决结果：以 5 票赞成，0 票反对，0 票弃权获得通过。

关联监事张永欢回避表决。

十、审议并通过《厦门银行股份有限公司关于公司市管干部薪酬管理方案的议案》。

表决结果：以 5 票赞成，0 票反对，0 票弃权获得通过。

关联监事张永欢回避表决。

十一、审议并通过《厦门银行股份有限公司关于 2021 年度集团层面全面风险报告的议案》。

表决结果：以 6 票赞成，0 票反对，0 票弃权获得通过。

十二、审议并通过《厦门银行股份有限公司关于 2021 年 12 月 31 日内部控制评价报告的议案》。

表决结果：以 6 票赞成，0 票反对，0 票弃权获得通过。

监事会认为，报告期内，未发现公司内部控制制度在完整性、合理性、有效性以及在内部控制执行方面存在重大或重要缺陷。

十三、审议并通过《厦门银行股份有限公司关于 2021 年度关联交易管理情况报告的议案》。

表决结果：以 6 票赞成，0 票反对，0 票弃权获得通过。

本议案需向股东大会报告。

十四、审议并通过《厦门银行股份有限公司关于 2021 年度业务连续性管理报告的议案》。

表决结果：以 6 票赞成，0 票反对，0 票弃权获得通过。

十五、审议并通过《厦门银行股份有限公司关于 2021 年度信息科技风险管理报告的议案》。

表决结果：以 6 票赞成，0 票反对，0 票弃权获得通过。

十六、审议并通过《厦门银行股份有限公司关于 2021 年度并表管理情况报告的议案》。

表决结果：以 6 票赞成，0 票反对，0 票弃权获得通过。

厦门银行股份有限公司监事会

2022 年 3 月 29 日

厦门银行股份有限公司 2021 年年度报告摘要

（A 股股票代码：601187）

二〇二二年三月

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）网站仔细阅读年度报告全文。

2.公司于 2022 年 3 月 29 日召开第八届董事会第十六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，聂秀峰独立董事因其他重要公务行程冲突未能出席会议，委托戴亦一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 2.50 元（含税），合计派发 6.60 亿元。

上述预案尚待公司 2021 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

2021 年是我国“十四五”开局之年，尽管受到大宗商品涨价、极端天气导致的汛情、疫情散发多发等短期因素扰动，但是国民经济持续恢复发展，GDP 增速 8.1%，经济发展和疫情防控保持全球领先地位，银行业主要指标表现持续改善。银保监会的统计数据显示，2021 年末我国银行业机构总资产达到 344.76 万亿元，同比增长 7.8%。其中商业银行总资产 288.59 万亿元，同比增长 8.6%；净利润 2.18 万亿元，同比增长 12.6%；不良贷款率 1.73%，较 2020 年末下降 0.11 个百分点。整体而言，银行业资产规模稳步增长，盈利水平和资产质量继续改善，行业景气度稳步提升。“十四五”时期，我国开启社会主义现代化建设新征程，在新发展格局下，银行业将迈入高质量发展新阶段。

三、报告期内公司从事的业务情况

（一）公司银行业务

公司业务是全行的核心业务、是全行发展的压舱石。报告期内，本公司通过深化客群分类经营，围绕战略客户、机构客户、中小企业、台商企业等目标客群，构建“商行+投行”、“融资+融智”、银租协同的综合服务体系，提升公司业务的协同作战能力与整体实力，推动公司业务高质量发展。

1.优化资产负债结构，推动公司业务质、量齐升

报告期内，本公司通过加强客户综合经营，优化负债结构，实现对公存款的增长。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）1,129.17 亿元，增幅 20.30%。其中，企业活期存款余额 548.12 亿元，占比 48.54%。

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，提升服务实体经济质效。截止报告期末，本公司企业贷款和垫款余额（不含票据贴现）919.74 亿元，增幅 25.89%；对公贷款的不良率为 1.32%，较年初下降了 0.13 个百分点，整体资产质量稳中有进。

2.践行普惠金融，履行社会责任

本公司高度重视普惠金融的工作推进及落地，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，制定服务中小微企业客群战略规划，致力打造中小微企业客户服务和经营体系，构建持续优化普惠小微“信贷工厂”模式，提升对中小微客群综合服务的能力，全面推进普惠金融工作。报告期内，本公司积极践行普惠金融政策导向，通过机制体制建设、产品渠道创新、金融科技赋能等一系列举措，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。

截止报告期末，本公司全辖已有 86 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）444.35 亿元，较年初增加 100.44 亿元，增幅 29.20%；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 22.17%，贷款成本也较 2020 年有所下降，全面完成监管部门的“两增两控”考核目标。本公司在小微金融方面的努力多次受到监管部门的肯定，连续 7 年获评“厦门市银行业金融机构服务小微企业优秀机构”。

（1）强化内部建设，服务中小企业

本公司逐步完善普惠小微各项机制体制，通过加大信贷资源配置、优化激励机制等一系列举措，为小微企业业务发展引进“愿贷”活水，有效缓解企业“融资难、融资贵”问题。

本公司以小微信贷资源配置作为切入点，通过单列小微企业信贷计划，引导信贷资源向小微倾斜，单独制定普惠型小微贷款新增投放要求，对普惠型小微贷款给予重点支持，优先保证普惠型小微企业的用款额度。

激发客户经理营销积极性，增强小微企业融资的可获得性。本公司特别设置小微企业贷款 FTP 定价曲线，对普惠型小微企业贷款给予优惠的内部资金转移定价；同时，优化财务资源配置，开展小微企业专项营销竞赛，鼓励客户经理“多劳多得”。

本公司在总行专设公司业务管理部、普惠金融部作为小微金融服务工作管理部门，统筹小微企业各项事务；在支行层面成立小企业专业支行、小微企业专营团队，打造专职、专业的小微企业服务力量，全面推进小微企业业务发展。本公司通过结合“线上+线下”“产品+案例”等形式打造的专业小微企业客户经理培训体系，让新晋小微企业客户经理尽快了解产品、营销话术等专业知识，快速提升小微企业客户经理专业度；另一方面，鼓励从事大中型、零售型业务的营销人员在取得小企业授信资格后办理普惠小微业务，扩大小微企业金融服务覆盖面。

（2）丰富产品体系，坚持“量身定制”

根据小微企业发展阶段的不同，本公司推出了适合初创型小微企业的创业抵押贷、简捷贷等，助力成长期小微企业的厦易贷、成长伴侣等；本公司还利用科技赋能改变小微金融产品的服务方式，推动银行从传统线下服务向线上线下协同推进转型。以小微企业免抵押信用贷款产品“企金税 e 贷”为例，该产品借助“互联网+税务数据”的新模式，有效解决银行小微企业数据收集、信用评价等方面的壁垒，实现了“在线申请、自动审批、自助提款、自助还款”功能，真正做到“秒批秒贷”。此外，根据各分行所在地的经济发展特点，本公司紧跟国家步伐支行“一行一策”，推出助力乡村振兴事业的“泉州石财贷”、“漳州台农贷”“南平农牧贷”等具有地区产业特色的产品。

（3）贯彻执策部署，支持复工复产

疫情期间，为纾困小微企业，本公司主动对接企业，通过简化流程、根据实际情况给予适当的利率优惠、创新金融产品等措施，提高信贷支持力度，助力企业复工复产。

为进一步支持企业复工复产，本公司主动关注重点复产复工项目和企业，包括国有企业、外资重点企业、民营龙头企业、产业园区及重点项目、“四个一百”企业等，聚焦受疫情影响严重的中小微企业，产业链企业、制造业、批发零售、住宿餐饮等行业企业，并通过“复工助力贷”“巾帼创业贷”“税 e 抵”等产品精准对接企业需求，加大信贷支持力度，以优质高效的综合金融服务帮助企业安心扩大生产，助力实体经济发展回归正轨。

本公司开通疫情防控金融服务绿色通道，建立快速响应机制、简化流程，提高金融服务的效率与速度。针对各地方政府、金融办及监管机构发布的《参与防疫的重点医用物品和生活物资的重点企业名单》中的企业，本公司加大信贷支持力度，并根据其实际生产经营情况核定信用保证类授信额度。同时，对前述符合条件的企业信用保证类授信，给予各分行一定金额的审批权限，切实提高审批时效。

针对重点复产复工项目和企业，本公司出台优惠政策，积极为其提供信贷支持。积极落实监管政策，对受疫情影响的普惠型小微企业提出的延期申请实施“应延尽延”。报告期内，本公司累计为普惠型小微企业办理超 3,400 笔、金额超 70 亿元的延期还本业务。本公司积极应用人行再贷款的政策，并对普惠型小微企业、小微企业主及个体工商户的经营性贷款实行阶段性利率优惠，全力支持普惠型企业有序复工复产。报告期内，本公司累计申请再贷款 83.02 亿元，累计利用再贷款资金发放贷款笔数超 4,500 笔，支持企业数量超 3,700 户。本公司积极使用信用贷款政策，优化信用贷款产品，不断加大信用贷款投放力度。创新推出企业版线上信用贷款产品“企金税 e 贷”“科技信用贷”“增信基金业务”等产品，报告期内，普惠小微信用贷款累计投放超 25 亿元。

（4）减费让利助企纾困、利国利民

本公司始终把推动减费让利作为促进银行与实体经济共生共荣的重要抓手。报告期内，本公司积极开展减费让利行动，全年累计为市场主体和社会公众减费让利金额达 2.73 亿元，较去年增加 9.400 万元，增幅 52.51% 。

本公司积极响应四部委两协会的通知要求，全面实施面向广大小微企业、个体工商户的减免费。范围涵盖银行账户服务、电子银行服务、票据业务、境内对公转账汇款等四大类别，共计 11 小项，聚焦降费呼声高、使用频度高的基础支付服务，真正做到惠民惠企。

3.推动重点客群建设，实现客群建设稳步发展

报告期内，本公司扎实推进重点客群建设，注重客户提质增效。战略客户和机构客户作为本公司负债业务、中收业务的重要来源，报告期内重点组织推进。

服务战略客户方面，本公司切实践行“打造价值领先的综合金融服务商”的理念，不断完善战略对公客户分层服务大纲；通过总分支行协同，持续发挥客户经理+总行产品经理+IT 经理的“三位一体”服务小组的动能；通过与战略客户的战略合作协议签署，持续拓展业务合作的深度和广度，业务合作由传统业务向交易银行、投行业务、金融市场业务延伸，同时也借助交易所、券商等非银金融机构战略合作方，不断完善对战略客户的全方位服务能力。截止报告期末，总行级战略客户存款余额较上年末增幅 48.08%；贷款余额较上年末增幅 133.92%，整体发展势头良好。

服务机构客户方面，报告期内，本公司在组织架构上进行调整，以促进机构业务开展。总行公司业务管理部设立机构客户部，充分发挥业务牵头和资源整合作用；同时在多个分行设立机构客户部或机构业务营销小组，牵头分行级机构业务的服务、营销工作。

报告期内，本公司围绕完善服务体系和优化客户结构两大主线，在重点客户拓展、存量机构客户增值等方面获得了明显提升。报告期末，本公司与多地政府部门、高校等签订战略合作协议；以地方政府为平台，持续推进与在地企业的深入交流合作，加大对地方经济支持力度，助力本公司机构业务的长足发展。

4.围绕重点行业重点领域，加大实体经济支持力度

作为一家城商行，服务实体经济是本公司的天然使命。报告期内，本公司紧密围绕制造业、绿色信贷、科技企业等领域加大资源投入，多项举措支持实体经济。

（1）强化制造业融资服务，助力实体经济发展

2021 年，本公司严格贯彻国家关于金融服务制造业高质量发展的重要决策部署，立足新发展阶段，贯彻新发展理念，通过加强制造业贷款考核、对制造业中长期贷款实行差别化优惠考核、畅通银企对接渠道、推动制造业专案及产品创新等方式，进一步提升制造业金融服务质效。截至 2021 年末，本公司制造业贷款余额 173.29 亿元，较年初增幅 30.81%。

（2）多项举措并进，推进绿色信贷

2021 年，本公司仍然坚持以绿色发展理念引领自身经营行为，严格贯彻落实《绿色信贷指引》等绿色金融政策，严格执行《福建省银行业存款类金融机构（法人）绿色信贷业绩评价实施细则（试行）》等有关规定，鼓励各分支机构提供绿色金融服务，支持绿色相关企业发展，配合国家绿色发展政策的执行。

本公司重点支持节能环保、新能源、新材料等绿色金融重点产业，同时对绿色信贷客户给予差别化考核。在客户管理方面：前中后台密切配合，全面夯实绿色信贷认定工作。产品管理方面，建立跨条线联动机制，开发及丰富绿色金融产品体系；积极推动分行绿色信贷专案（如三明分行绿园贷、南平分行绿易贷）落地；发挥与海西金租联动营销优势，为客户提供绿色租赁服务方案。业务推动方面：通过信贷额度保证、内部定价优惠等政策，信贷资源向绿色金融项目倾斜；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，本公司绿色贷款余额（人行口径）较年初增幅 116.73%，新发放绿色贷款主要用于：农业废弃物资源化利用、城乡公共交通系统建设和运营、废旧资源再生利用等领域。

（3）明确信贷导向，助力科技企业

本公司积极响应政府经济政策和产业导向，明确信贷投向，逐步加大对科技型企业的扶持力度，将新增和盘活的信贷资金重点投向小微企业科技创新等领域，支持促进经济转型发展。

在高新技术园区机构建设方面，为更好地为科技型企业提供便捷的金融服务，本公司在科技型企业密集的园区或附近布局网点，如位于厦门市火炬高新区园区内的科技支行、位于厦门市湖里创新园内的创新园支行、位于厦门市软件园二期附近的前埔支行、位于厦门市软件园三期附近的诚毅支行等。

在科技金融推进措施方面，本公司通过科技型企业专属信贷产品等措施引导辖内各分支行，重点为科技型企业提供金融服务。本公司在科技金融产品的创设上不断探索和创新。本公司加深与厦门市科技局下设的厦门创新创业综合服务平台、知识产权运营平台等机构的合作，加入厦门市知识产权金融服务联盟，探索改善企业知识产权融资环境，帮助拥有知识产权核心技术的中小企业解决融资瓶颈。本公司已推出科技贷、科技信用贷、科技担保贷、知权贷、知担贷等一系列科技金融套餐。本公司深入贯彻大众创业、万众创新精神，持续推进双创领域贷款工作。截至报告期末，本公司科技金融套餐贷款余额增幅超 45%，高质效地支持了一批高新技术企业、科技型中小企业的发展。

5.践行交易银行战略转型，打造特色营销机制

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，通过板块融合、定制经营、产品创新等方式，全面深化交易银行客户综合经营，推进交易银行业务从“以产品为中心”到“以客户为中心”的转变。

报告期内，本公司将原归属于对公板块的“现金管理部”与“贸易金融部”二级部门合并提升为全行一级部门“交易银行部”，牵头负责全行现金管理、国内贸易金融及跨境金融业务的统筹经营，致力于为客户资金结算、管理及其产业链全生命周期提供专业化综合化的金融服务，此举为践行交易银行战略转型奠定了坚实基础。在组织架构优化的基础上，本公司创新构建形成一套特色化营销服务机制，通过总行产品销售经理将专业的产品和营销服务覆盖至各经营区域，重点聚焦交易银行客群与场景，强化产品配置及客户精细化经营，较好推动了客群的拓展和规模效益的提升。

围绕资金结算场景，深度挖掘政府机构类、大型集团企业和中小型企业的不同层次客户需求，实现现金管理产品和渠道功能灵活组合。结合政务线上化场景，积极支持机构类客户线上化系统建设和产品需求，打造智慧监管、法院、产权交易中心等多种机构类客户解决方案，提升与政府机构的合作；对于大型企业集团账户现金管理服务，主打定制化、专属服务方案，以参数化的现金管理系统和跟企直联对接服务提供包括账户服务、收付款管理、资金池管理等丰富的集团企业金融服务；对于中小企业客户，深度挖掘结算场景，创新打造现金管理特色化场景解决方案产品——“E 系列”行业解决方案产品体系，采用以点带面模式复制推广的方式，拉动结算性存款增长。截至报告期末，本公司现金管理客户数及交易量增长显著，增幅分别为 36.82%、49.07%。本公司，2021 年度在城市商业银行数字金融与支付创新优秀案例评选中荣获“服务优化创新优秀案例奖”，在中国经贸企业最信赖的金融服务商评选中荣获“最佳现金管理产品创新银行”，两个奖项是市场及同业对本公司 2021 年度在现金与财资管理领域实践的肯定与认可。

围绕“深入探索供应链金融业务模式”重要战略主题，本公司持续丰富与完善供应链金融产品体系。通过外部合作与联合共建机制，赋能产品创新，报告期内本公司与厦门创翼数字科技有限公司合作的“基于物联网技术的绿色供应链金融”项目，入选中国人民银行总行金融科技创新监管工具，成为福建省金融科技创新监管工具第一批创新应用。本公司持续加大人力、科技与信贷资源的投入，推进供应链金融产品体系与系统的建设，提升供应链金融服务的专业能力。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，尤其是再贴现政策工具运用成效显著提升，再贴现业务量同比提升 106.57%；国内贸易融资业务量同比提升 25.94%，国内贸易融资客户数同比提升 9.48%。

依托福建和重庆的地理优势，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。一是以提升客户体验为切入点，快速响应市场变化，以客户需求为出发点，创新推出手机银行实时结汇和挂单结汇功能、代客外汇期权的差额交割交易模式，持续丰富产品谱系，有效助力企业发展。二是紧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。截至报告期末，跨境金融业务实现量与质都站上了一新台阶，本公司国际结算量同比大幅增长 246.05%，跨境贸融业务量同比大幅增长 164.74%，跨境金融客户数同比提升 37.09%，总行及漳州、福州等共三家机构获得所在地外汇管理局 A 类评级考核的认定。

6.加快投行业务转型，提升投行服务能力

报告期内，本公司加快投资银行业务转型升级步伐，通过大力发展非金融企业债务融资工具承销业务，重点培育银团贷款、并购贷款业务，不断提升公司“债”、“投”等方面的投行服务能力。

债券承销业务方面，本公司以客群拓展为重点，进一步夯实承销业务发展基础，于内部通过主动分析区域市场业务机会、制定分类目标客户清单、高频走访分支行区域重点客户，实现客群拓展的精准突破；于外部通过与多家头部机构签署战略合作协议，实现与战略合作伙伴的资源共享及协同作战。报告期内本公司落地非金融企业发债客户数同比实现 62%的增长，承销非金融企业债务融资工具规模首次突破百亿大关，同比增长 133%，并首次跻身 Wind“债券承销排名（NAFMII）”前 50 强榜单。本公司积极响应国家重大发展战略号召，继去年落地投情防控债之后，再次成功落地福建省首单乡村振兴超短期融资券，在践行乡村振兴战略、巩固脱贫攻坚成果的道路上先行先试。

银团、并购贷款业务方面，本公司积极深耕区域银团、并购贷款业务，通过开展区域市场调研、构建以合资银行和中小城商行为主的同业合作朋友圈、制定银团并购项目重点目标客户清单等举措，为银团业务发展奠定下良好基础，报告期内落地牵头或联合牵头银团项目金额同比实现较大幅度增长。

7.金融科技与业务深度融合，公司业务再添动能

报告期内，本公司以数字化转型为新发展引擎，大力推动金融科技与业务深度融合，加大投入，以数据变革思路，撬动线下线上一体化、业务流程优化、管理模式转型和服务效率提升，期望行在当下、赢在未来。

报告期内，本公司成立公司科技团队，内嵌到公司业务板块，专职负责公司业务的信息系统建设，有效提升建设效率。业务创新方面，上线首款对公线上贷款产品——线上创业抵押贷，自主研发债券发行定价估值模型“E 发债”小程序，科技赋能提升客户服务能力。电子渠道方面，在传统对公电子渠道企业网银保持稳定的基础上，持续对移动端企业手机银行进行功能丰富和用户体验优化，打通对公网银与手机银行跨渠道协同。截止报告期末，对公电子渠道客户数较年初增长 21.83%、活跃客户数较年初增长 32.14%、交易笔数较年初增长 30.83%。

报告期内，本公司建立公司业务数据挖掘应用机制，基于数据分析挖掘成果推动公司业务科学地开展管理决策、商机挖掘、营销推动。依托公司业务数据实验室，以发现客户、创设产品为目标，从客户、产品、渠道等方面制定数据挖掘探索思路，为公司业务提供数据赋能。

（二）零售银行业务

做大零售业务作为本公司整体战略的三大“主赛道”之一，是公司长期可持续发展的基石。报告期内，本公司坚定不移深化大零售战略转型，在客户分层管理的基础上，持续加强产品创新和体系完善，扎实推进差异化客户营销服务，全面升级线上线下渠道效能，不断深化零售业务智能化进程，显著提升业务质效和综合贡献度，打造具有品牌美誉度和客户体验度的“零售”精品银行。

1.完善财富产品体系，强化资产配置能力

本公司始终不渝坚持“您身边的财富管理专家”的定位，持续丰富财富管理产品体系，全方位提升财富客户资产配置能力，推动金融资产规模、利润双增长。截止报告期末，本公司管理个人金融资产规模 779.81 亿元，较上年末增长 161.56 亿元，增幅 26.13%，其中个人存款 416.43 亿元，较上年末增长 65.54 亿元，增幅 18.68%，占公司存款总额的 22.66%；个人业务手续费及佣金净收入 1.11 亿元，较上年末增幅 11.33%，占公司手续费及佣金净收入总额的 29.57%。

（1）完成理财产品净值化转型，提升资产管理能力

报告期内，本公司在资管新规的指引下进行策略和产品布局，实现 100%理财产品净值化转型，资管能力进一步提升。本公司在原有固定收益投资策略为主的基础上，持续推动并优化投研体系建设，引入“固收+”和私募 FOF 基金等净值产品代销，为客户提供跨市场、多品类的理财产品；研发客户最短持有期的新产品形态，兼顾投资收益和流动性需求。截止报告期末，本公司净值型理财产品整体运作情况良好。

（2）丰富财富管理产品货架，精进客户资产配置

本公司财富管理的业务以做大客户规模和金融资产规模为目标，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，实现了固收、混合、权益、保险保障等全产品线覆盖，形成在城商行中具有竞争力的财富管理产品货架，为客户提供丰富多元、一站式的财富管理产品选择。

截止报告期末，代销银行及银行理财子公司理财产品销售额 375.76 亿元，较上年末增长 186.10 亿元，增幅 98.12%，基金保有量较上年末增幅 90%，代销理财产品规模和基金保有量均创历史新高。

2.加速信贷产品迭代、优化零售贷款结构

本公司以支持实体经济、促进消费升级为导向，以满足客户多样化的资金需求为驱动力，创新金融产品和服务，持续打造零售品牌。本公司个人贷款余额 667.01 亿元，较上年增长 131.90 亿元，增幅 24.65%，占公司贷款总额的 38.11%。其中个人消费贷款余额 68.86 亿元，较上年末增长 20.16 亿元，增幅 41.40%；个人经营贷款 279.21 亿元，较上年末增长 67.12 亿元，增幅 31.65%，这两类贷款在本公司个人贷款中的占比由 48.74%上升至 52.18%。截止报告期末，本公司个人贷款不良率为 0.25%，在市场上处于较低水平。

（1）创新普惠产品体系，助力厦行普惠金融

为夯实综合金融服务能力，本公司持续丰富产品体系，满足客户经营、消费、按揭等全方位金融需求。本公司在原有三大产品体系基础上继续进行创新，创新推出普惠 E 贷产品系列，涵盖质押、信用等多种担保方式，切实满足多元融资需求。

本公司在落实“银税互动”工作开展过程中，充分运用纳税数据信息，持续优化“银税互动”信用贷款产品和业务流程，在原有“税 e 融”、“企金税 e 贷”基础上全新推出“个金税 e 贷”，实现让更多诚信纳税目标企业享受到基于纳税信用的融资服务。本公司“企金税 e 贷”荣获厦门市人民银行、厦门银保监局、厦门市地方金融监管局共同评选出的“2020 年厦门市支持民营企业十佳金融产品”。

（2）做强信用卡产品与功能，助力客户消费升级

本公司深度分析信用卡持卡客户的特征，融合线上线下渠道优势，通过推出银联无界数字信用卡、新增现金分期产品、优化台胞信用卡产品策略等一系列措施，进一步贴近客户的用卡习惯，满足客户灵活多样的资金需求。报告期末，信用卡累计发卡 77.5 万张，较上年增幅 92.4%；信用卡透支余额较上年末实现翻倍，生息资产余额占比达到 34.2%。本公司台胞卡在金融数字化发展联盟举办的“2021 金融数字化营销创新大赛”荣获整合营销类银奖。

本公司信用卡权益活动聚焦客户在餐饮和休闲等民生需求，融合线上线下渠道优势，为信用卡客户提供包括餐饮（外卖、到餐）、出行（打车、共享单车）、电影和优选等超级五折优惠权益，对高频交易客户提供多平台会员的数字生活礼遇等权益内容，培养客户日常消费用卡习惯。

3.细化客户分层服务，夯实零售客户基础

报告期内，遵循做大做实大众客户、做透做深财富客户、做活做精信贷客户的经营策略，本公司在构建分层经营体系、搭建消费场景、建立权益体系以及提升专业服务能力等方面深入探索，为客户提供综合金融服务，稳步提高零售客户对全行业务发展的贡献度。

（1）扩展场景获客能力，搭建大众客户经营模式

本公司围绕本地市民日常生活，从早餐、出行、车生活、校园配餐、线上线下商超等高频生活场景切入，向早餐工程、中小学配餐公司等数家平台型企业输出支付结算行业解决方案，促进场景端的用户流量引入。本公司关注客户的活跃性，为各场景引入的客户提供综合服务和丰富权益，新开户客户的活跃客户达标比重较上年提升 6 个百分点；同时构建起针对睡眠客户和流失倾向客户的体系化激活模式，提升存量客户活跃性。报告期内，公司零售客户 220.38 万户，较上年增长 12.74%；其中活跃客户 75.54 万户，较上年增长 26.70%。

本公司继续深化客户综合金融服务。例如，针对代发工资优质企业全新推出“企业+员工”综合服务方案，一揽子解决企业的公私业务需求；通过客群综合经营，促进不同来源的客户做互相转化，提高客户的粘性，报告期内新激活信用卡客户中，超过 20%也成为了本公司的借记卡客户。

（2）精准定位财富客户需求，专属构建私行客户服务体系

本公司通过制定不同财富客群的差异化经营模式，从产品、权益、服务等多维度，为客户提供符合客户画像的专属金融服务；通过制定和梳理从客户经营全生命周期标准化动作，提升客户经营的精细度，做深做透财富客群。本公司持续深化“悦彩人生”养老金融品牌、“凤凰花”理财课堂，提升本公司财富管理的专业形象。

本公司建立品类健全、渠道丰富、层级清晰的客户回馈机制，由客户票选属意服务，打造“悦享系列”增值服务体系，涵盖“悦享健康”、“悦享生活”、“悦享出行”、“悦享咨询”、“悦享关怀”五大序列内容，全面优化零售客户综合体验。

本公司构建“1+1+N”服务体系，建立专业的财富顾问团队，协助客户经理对私行客户进行更专业、全面的需求分析，为客户提出客制化的投资建议，为私行客户专属定制多策略私募基金等产品，丰富私行客户产品体系。

截至报告期末，本公司财富客户数 13.17 万户，较上年末增长 20.41%，财富管理客群总体质量持续提升。

（3）贴近客户消费习惯，促进信贷客户的活跃

本公司立足客户资金需求，不断升级产品和优化流程，报告期内信贷客户增幅约 30%，信用卡分期客户增幅 274.5%。

4.升级线上+线下渠道服务能力，奠定客群长期经营基础

本公司加速营业网点布局，加快空白点覆盖，深入社区、融入商圈，为客户提供更便利、更快捷的金融和非金融服务，全方位满足客户消费、结算与财富增值等各方面的需求。报告期内新增营业网点 19 家，较上年增幅 28%；实现在 7 个空白行政区域新增网点，扩大金融服务的覆盖面。同时，围绕“以客户为中心”的经营理念，本公司逐步升级营业网点空间布局和营销动线，提升服务质效，延展服务价值边界。

在线上渠道方面，本公司推出老年版手机银行、台商客群薪速汇等客群专属应用，上线云闪付小程序对外开放银行服务，优化生活缴费、一键绑卡等生活服务功能，进一步升级了手机银行的用户体验。截止报告期末，本公司手机银行签约用户 97.28 万，较上年增长 26.26%，手机银行月活跃客户数较上年提升 31.33%，线上渠道交易率达到 92.78%。

随着客户数量和需求增长，客户服务热线呼入咨询量较上年增长 20%，依托人工电话客服、文字在线客服为客户提供实时、贴心的线上服务，客户服务满意度评测达 99.66%，持续保持高水平的客户服务。本公司在立足服务的同时，积极打造电销团队，以服务为圆点，为客户提供金融服务方案，积极构建大客服经营模式。

5.深化零售数字化转型，加强金融科技赋能

报告期内，本公司通过科技赋能提升零售业务“智能风控、精准营销、客户服务”三大核心能力。

本公司坚持科技引领，依托互联网平台和大数据风控推动数字化转型。本公司推出“信贷工厂”，通过建