



厦门银行股份有限公司
XIAMEN BANK CO., LTD

2024 年年度报告摘要

(A 股股票代码：601187)

二〇二五年四月

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>）网站仔细阅读年度报告全文。
- 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 2025 年 4 月 28 日召开第九届董事会第十八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 13 人。
- 4、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。

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，2024 年年度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 1.60 元（含税），合计派发 4.22 亿元（含税）。公司已于 2024 年 12 月完成 2024 年中期利润分配派发，合计派发现金股利 3.96 亿元（含税）。2024 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 8.18 亿元（含税）。

上述预案尚待公司 2024 年度股东大会审议。

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

2024 年，面对外部压力加大、内部困难增多的复杂严峻形势，我国加大宏观调控力度，出台一系列“组合拳”政策，经济运行总体平稳、稳中有进。根据国家统计局披露数据，国内生产总值（GDP）首次突破 130 万亿元，按不变价格计算，同比增长 5%，顺利完成了全年经济社会发展主要目标。

银行业持续助力经济回升向好，充分发挥经济和金融稳定的“压舱石”功能，切实加大对实体经济的支持力度，尤其是针对重点领域和薄弱环节的金融服务不断增强，加大信贷投放，持续降费让利，践行金融服务实体经济这一根本宗旨。2024 年 12 月，1 年期和 5 年期以上 LPR 分别为 3.1%和 3.6%，较上年同期分别下降 0.35 个和 0.6 个百分点；新发放贷款加权平均利率为 3.3%左右，同比下降约 0.6 个百分点。整体上看，2024 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。

2024 年底召开的中央经济工作会议提出，要实施适度宽松的货币政策。随后召开的全国金融系统工作会议强调，要不断提高金融服务实体经济质效，全力支持构建新发展格局、推动高质量发展；实施好适度宽松的货币政策，为扩大内需、发展新质生产力和促进经济转型升级提供更加有力的支持。

2024 年，本公司认真贯彻落实国家政策与监管要求，紧紧围绕金融“五篇大文章”做好产品和服务，提升差异化竞争力，实现业务结构调整有成，盈利能力逆势企稳，资产质量持续稳健，监测指标显著改善。

（一）公司银行业务

报告期内，厦门银行对公业务扎实推进“五篇大文章”，持续加大金融对实体经济的支持力度，强化科技对业务的赋能力度，实现传统业务、交易银行业务、投行业务多轮驱动，协同发展。

1. 资产规模稳步增长，负债成本稳中有降

本公司以降低对公存款利率，提升人民币活期存款为负债业务主要经营方向，通过优化存款币种、期限、产品间的配置结构，降低存款付息率；升级电子渠道，提升客户结算便利性，有效提升低息负债。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）1,228.07 亿元，较年初下降 6.41%。存款规模下降原因为主动优化存款结构，压降付息率相对较高的美元存款及结构性存款。活期存款及低成本存款稳中有升，对公存款平均付息率较上年同期下降 12bp。

本公司积极落实国家政策，优化信贷资源配置结构，加大对科技金融、绿色金融、普惠金融、中长期制造业等重要领域的信贷投放。普惠金融达成普惠一增，绿色金融、科技金融、中长期制造业相关领域贷款余额较上年末增幅分别为 61.96%、33.69%、19.85%¹，高于对公贷款整体增速。截至报告期末，企业贷款和垫款余额（不含票据贴现）1,220.90 亿元，较年初增长 9.25%。对公贷款（不含票据贴现）的不良率为 0.51%，较年初下降 0.58 个百分点。

2. 持续夯实客群基础，聚焦重点客群发展

2024 年，对公客户数量稳步增长，客户结构持续优化，为公司业务发展奠定了坚实基础。截至 2024 年末，对公客户数较上年末增长 6.08%，对公有效户较上年末增长 8.99%。同时，本公司在绿色金融和科技金融等重点领域加大拓展力度，绿色贷款户数、科技贷款户数较上年度分别增长 88.40% 和 10.72%。通过优化客户结构，本公司在巩固客户基盘的同时，进一步拓展了新兴领域的客户群体，为业务的多元化发展提供有力支撑。

服务战略客群方面，本公司制定战略客户拓户、提质增效的经营策略，优化对公客户分层服务大纲，做大战略客户基本盘，加强与重点战略客户的互动，提供综合金融服务，深化政会银保企合作；充分发挥跨部门、跨条线、总分支机构间的协同效应。截至报告期末，总、分行级战略客户数较上年末增幅分别为 2.59%、15.80%。

服务机构客群方面，本公司重视基础能力建设及机构业务延伸，以服务地方经济带动涉政合作，持续推动政府类资格、账户获取向效能转化：一是加强银政合作，推动涉政、医疗、教育、住建等重点领域账户批量落地，不断提升区域业务参与能力；二是细分业务管理，以存量客群为基础，丰富与慈善/教育基金会、律所、会计师事务所等服务机构合作产品和场景建设。截至报告期末，机构客户数较上年末增长 11.94%。

3. 政策引领多轮驱动，谱写普惠金融新篇章

报告期内，本公司将普惠小微客群纳入新一轮战略规划的重点客群之一，全力打造精准获客体系，持续提升普惠小微客户综合经营能力和客户体验。建立行内“小微企业融资协调机制”，按照市、区县工作机制，相应设立工作专班，建立健全配套机制，全面对接各级政府工作安排；积极开展“普惠金融推进月”“千企万户大走访”，了解和掌握小微、民营企业等市场主体的金融需求；不断完善“普惠信贷尽职免责”、“无还本续贷”等政策，健全普惠信贷长效机制，持续提升普惠金融服务质效，普惠小微贷款余额占全行贷款和垫款比重近 36%，连续 10 年获评“厦门市银行业金融机构服务小微企业优秀机构”。截至报告期末，本公司普惠小微贷款余额 732.93 亿元，完成“普惠一增”任务。

¹ 本报告中绿色金融、科技金融、中长期制造业贷款余额为金融监管总局口径。

4. 绿色领域深度布局，稳健创新齐头并进

本公司坚定不移践行绿色发展理念，着力实现绿色金融业务的稳健发展与创新突破。

在产品与服务创新方面，本公司创设“节能减排贷”产品，为“合同能源管理”型节能服务企业项目提供融资，助力能源领域节能减排；推出“绿色生活贷”、“E秒车贷”，满足消费者绿色生活、绿色出行的金融需求；落地福建省首批钢铁行业转型金融贷款，助力传统高碳行业低碳转型；发放福建省内首笔海洋碳汇质押贷款，盘活企业沉睡的碳资产；发放“碳减排挂钩贷款”，有效激励企业减污降碳；上线“绿色金融业务管理系统”，提高绿色金融业务处理效率和管理精度，推动业务数字化转型。

截至报告期末，本公司绿色信贷余额 130.70 亿元，较年初增幅达 61.96%。累计发行绿债 35 亿元，使用绿债发放贷款 31.22 亿元，累计使用碳减排支持工具发放贷款 3.03 亿元。

5. 战略深化科技金融，服务创新驱动发展

本公司将科技金融纳入 2024-2026 年战略规划，提出“以价值挖掘、长期陪伴的视角服务科技型企业”的科技金融战略。

构建科技专属组织架构，专项推进科技金融发展。报告期内，本公司在总分行成立双层级科技金融专班，专项协调推进科技金融工作开展。在全行设立 22 家科技特色支行（团队），聚焦科技产业相关业务的营销拓展。将科技金融纳入全行绩效考核体系，制定差异化的不良容忍度及尽职免责相关制度，逐步构建“总行统筹-分行穿透-业务团队执行”的全链条科技金融组织架构体系。

搭建全生命周期产品货架，突破投贷联动。本公司聚焦初创期企业，推出科技信用贷、科技贷等产品组合；聚焦成长期企业，提供厦门火炬高新区专属产品、科技贷、知识产权质押融资等产品组合；针对有增资扩产、技改需求的成熟期企业，给予技改项目入库指导，提供技术创新基金贷款、省技改贷。本公司采用“同步尽调+绿色通道”模式，与产投平台深度合作，实现投贷联动领域业务突破。

构建“政策工具+差异化定价”双轨机制。积极用好福建省技改、专精特新专项贷款，厦门市技术创新基金贷款、增信基金贷款等政策工具，加强惠企政策宣传和企业入库指导，降低科技型企业融资成本。在内部资源倾斜上，通过“两岸科创债”优惠资金、经济资本占用优惠、细分贴现利率分层等一系列政策，优先支持科创领域的信贷投放，有效推动科技类贷款规模提升。

截至报告期末，本公司科技金融贷款余额 119.67 亿元，较上年末增幅 33.69%。

6. 优化交易银行体系，全面提升客户体验

本公司聚力战略目标，持续提升金融服务便利性、进一步优化交易银行产品服务客户能力，

夯实客群基础、扩大客群基数，提升客户体验、增强客户粘性。报告期内，本公司打造新版企业网银与企业手机银行，交易银行业务中间收入同比增长 9.96%，国际结算量同比增长 26.67%，各项主要指标全面提升。

着力深挖跨境业务，系统产品联合发力。一是在企业网银端推出“外汇管家”，整合和优化外汇业务线上功能，为跨境客户提供国际结算、TMU、跨境贸融一站式线上服务，提升客户跨境业务线上体验感；二是发布出口信保专案，有效降低出口信保投保客户融资成本，推动本公司出口贸融业务发展；三是在美元及人民币利率倒挂的市场环境下，及时推出错币种跨境融资方案，帮助企业节约跨境融资成本，报告期内本公司错币种融资投放量同比增加 265.69%；四是在 NRA 外币贸融基础上，本年度完成 NRA 人民币贸融监管备案，进一步拓宽本公司跨境融资业务范围；五是积极响应外汇管理局工作要求，开展跨境贸易高水平开放试点及贸易外汇收支便利化试点工作，取得良好成效，截至报告期末本公司共有 7 家分行成为高水平或便利化试点，试点企业数与经常项目便利化收支金额同比大幅增长，跨境金融服务的市场竞争力得到有效提升；六是持续引导客户树立汇率风险中性理念，协助客户做好汇率风险管理工作，报告期内本公司代客衍生品业务量同比增加 68.18%。

贸融创新多点开花，效能规模双轮驱动。报告期内，本公司积极推动供应链金融发展，全方位提升供应链各类业务操作效能与用户体验，实现融资租赁保理、正向保理等创新供应链金融模式多点开花，报告期内供应链产品累计投放较上年度增长 21.66%。同时，打造一站式企业贸易融资服务平台，在企业网银端推出“票据管家”、“保函管家”等服务，新增线上保证金管理服务，支持一站处理及智能操作，并将票据业务办理渠道从传统 PC 端顺利拓展至移动端，持续推进业务流程优化、提升渠道服务质效。报告期内，表内表外贸融投放量达 1,137.11 亿，较上年度增长 26.20%。

匠心打造服务平台，提升电子渠道能力。深入挖掘客户现金管理需求，围绕企业资金结算诉求，持续迭代优化存量产品，创新推出企业订单收款稽核场景解决方案“e企核”，进一步提升现金管理产品覆盖率，增强企业结算合作粘性，助力企业客户实现高效资金管理与业务发展。截至报告期末，本公司现金管理产品使用客户数同比增长 29.45%。

7. 拓宽投行产品体系，精进综合服务能力

报告期内，本公司持续推进投行产品体系建设，三大投行核心产品稳固发展，债券承销、银团及并购业务规模继续增长，投行服务手段更加丰富，创新产品研发有序推进，投行综合服务能力全面提升。

债券业务方面，本公司持续夯实承销业务发展基础，报告期内，公司非金融企业债务融资工

具承销金额 156.87 亿元，同比增长 10.44%；承销只数 64 只，同比增长 33.33%，承销只数在福建省银行间债券市场排名第四²；首次突破重庆市银行间债券市场承销业务；承销两笔科创票据，支持科创企业发展。此外，本公司积极创新债券业务服务手段，参与多笔交易所公司债及境外债券项目，有效带动投行中收和存款留存。

银团、并购贷款业务方面，业务规模稳步增长，同业合作渠道继续拓宽，银团朋友圈持续深化。报告期内，本公司担任牵头行、代理行或联合牵头行角色的银团贷款投放及并购贷款投放金额合计同比增长 15.78%。

持续做大同业合作朋友圈，同百余家资本市场同业机构建立联系，打造债券业务朋友圈，举办债券投资人沙龙，搭建投行客户与全国投资机构对话的平台；与区域内银行同业建联，打通项目交流合作渠道，持续做深银团合作朋友圈；结合业务创新发展需要，不断扩大丰富投行朋友圈构成，持续提升投行品牌影响力。

8. 科技笃志赋能业务，创新矢志价值创造

报告期内，本公司锚定金融创新赛道，以科技为根本支撑，融合大数据与人工智能前沿技术，对服务流程展开精细化打磨，持续提升服务效能，全面赋能业务运营与管理体系。

公司推出新版企业网银和企业手机银行，以提升客户体验为宗旨，全面重构界面布局与交互流程，实现 PC 端与移动端的业务互通、数据共享及流程互审，打造集账户管理、收付款、投融资、现金管理、票据、外汇、保函等功能于一体的管家式综合金融服务平台，提供“千人千面”新网银产品体系，满足不同客户的个性化服务需求，显著提升了渠道服务质效。截至报告期末，对公电子渠道客户数、交易量同比增幅分别为 11.65%、17.55%，厦门银行新版企业网银荣获中国财经颁发的“2024 年‘中国鼎’金融业年度数字金融优秀案例”荣誉。

公司积极革新授信流程与业务模式。推行 A 卡评级机制，确保精准风险评估；实现福建省内不动产信息线上查询与抵押登记便捷办理，大幅缩短业务周期；持续推进小微企业贷款全流程线上化进程，简化业务办理程序，提升客户经理作业效率；携手授信管理部门，搭建小微风控体系，有效防控风险。“公司业务信贷工厂 2.0”，建立全流程风险防控系统，拓展各类特色产品，提高普惠小微企业贷款可获得性，获得人行优秀案例荣誉。

（二）零售银行业务

报告期内，本公司继续落实大零售战略转型，以产品货架为支撑，调优业务策略，提升规模创利；以分层经营为抓手，精进营销机制，强化综合贡献；以优化客户体验为目标，加强渠道建

² 债券承销只数排名数据来源于万得-债券承销分地域排名，统计年度为 2024 年，机构类型为全部，债券类型为债券分类（NAFMII），地域维度为省级，主体口径为名义发行主体。

设，夯实基础服务；以科技创新为驱动，提高服务型数字化能力，提升服务质效；以合规优先为导向，巩固风险管理，压实战略转型成果，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. 精准把握市场脉络，优化业务布局

本公司及时研判市场，掌握客户需求的变化，紧抓重点产品，调优业务策略，优化产品布局，提升规模创利，做大做强零售业务。

(1) 贴近客户，发力个人存款和保险业务

报告期内，本公司研判市场动向，制定以做大储蓄存款和金融资产为目标的财富管理业务发展策略，实现财富管理业务规模和创利目标。本公司管理个人金融资产在年内首次突破千亿大关，报告期末余额达到 1,090.11 亿元，较上年末增长 117.43 亿元，增幅 12.07%。

储蓄存款方面，本公司洞察市场趋势和客户需求，稳步提升存款规模，个人存款成功站上 800 亿台阶，报告期末个人存款余额达到 824.55 亿元，较上年末增长 153.05 亿元，增幅 22.79%。与此同时，本公司通过市场化的动态定价，逐步降低个人存款平均付息率，平均付息率较上年下降 8bp，实现规模增长和付息率管控双成效。在代销方面，本公司与更多持牌金融机构达成合作关系，积极布局多策略的产品货架，以适应净值化转型的行业趋势，为持续做大中间业务收入打下基础。

(2) 服务创新，优化投资和产品策略布局

报告期内，本公司在资管新规、理财新规的指引下，围绕客户需求，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。一是面对全球宏观环境不稳定因素显著增多的复杂局势，在投资方面，积极调整资产结构，增加估值较为稳定的资产类型配比，保障资产组合的流动性，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产品培训，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。

(3) 积极响应，支持实体经济和消费升级

报告期内，本公司坚持客户为本，扎实做好零售信贷管理。一是积极响应支持实体经济、促进消费升级的政策，持续对个体工商户、小微企业主经营和居民消费资金的支持，满足政策要求和客户需求。二是以科技创新为驱动力，积极革新零售服务模式，构建“信贷工厂”标准化作业流程，提升零售信贷流程线上化、策略智能化水平，助力客户获得更加优质、高效的金融服务，以效率和服务争取好客，构建信贷业务长效发展机制，进一步提高市场竞争力。三是提高客户自

动识别能力，对优质客户提供更优惠的利率来强化获客，并有效控制资产质量，形成优质客户低利率、低不良率良性循环。

截至报告期末，个人贷款余额 704.58 亿元，较上年末下降 49.76 亿元，降幅 6.60%。个人贷款下降的主要原因一是整体信贷需求偏弱；二是选择提前还款减少利息支出的客户依旧占比较大，尤其是住房按揭贷款业务。

2. 深化客户分层经营，拓宽服务边界

本公司坚持“以客户为中心”的客群经营策略，细化客户分层经营体系，贯彻做大做实大众客户、做透做深财富私行客户、做活做精信贷客户，促进业务增量、扩面、提质，为客户提供有温度的综合服务。截至报告期末，本公司零售客户 269.93 万户，较上年末增长 13.77 万户，增幅 5.37%。

（1）构建大众客群经营体系，做大综合贡献

本公司紧抓场景获客和客群经营两个方向，通过客群活化，产品破冰，资产提升来挖掘大众客群长尾价值，培养潜力客户并向上输送，做大客群综合贡献，实现客户价值经营。

经过近三年的努力，本公司完成代发工资经营体系建设，优质代发新项目持续落地，银企协作稳步发展。截至报告期末，本公司累计代发客户近 30 万户，贡献活期存款规模同比增幅 12.41%，在个人存款中贡献占比进一步提升；新增代发人数和代发金额均创新高，增幅高于全省均值。

本公司构建数据驱动的大众客群经营体系，建立高响应客户标签，提升客户营销精准度；将客户促活与活期留存、资产提升、有效户挖潜、贷款推广充分结合，根据偏好加强投放，高频度监测活动转化率、费效比等指标，不断调优活动方案，报告期末，大众客群贡献个人活期存款月日均 55.12 亿元，较上年同期增长 18.47 亿元。

（2）升级财管客群经营模式，优化客群结构

本公司将客群经营作为财富管理业务可持续健康发展的重要路径，在策略上确定通过客群增长拉动资产增长的经营模式。截至报告期末，本公司财富管理客户达到 19.78 万户，较上年末增长 2.22 万户，增幅 12.61%，其中财富及以上级别客户 6.07 万户，较上年末增幅 16.34%，客群质量稳步提升。

本公司丰富客群类商机体系和事件营销体系建设，推出“T0-T90 新客”资产提升营销体系、制定了“公私联动”交叉营销策略、设计“养老客群”一体化营销垫板、丰富存量客户 MGM 转介活动，打造客群营销服务新模式，助力客户深度经营。此外，本公司以五篇大文章为方向，将老

年客群作为重点客群，梳理构建差异化的养老金融服务架构，并计划进一步搭建以“馨”服务、“鑫”财富及“欣”生活为主题的服务框架，进一步丰富老年客群服务内涵。

(3) 精进信贷客户营销机制，提升获客质效

本公司强化精准获客，拓展服务覆盖面，实现营销模式多元化，提升获客质效。截至报告期末，个人经营贷和消费贷款客户 7.24 万户，较上年末增幅 6.12%。

本公司打造个人经营贷款精准高效获客模式，提升金融服务标准化和精细化管理。一方面，各分行结合区域实际，聚焦网格化拓客和集群拓客两大场景，开展精准获客，形成范式营销。另一方面，落地普惠经理标准作业手册，搭配营销过程管理工具，实现营销流程标准化，有助于全流程风险把控和优化客户体验。报告期内，审批个人经营贷客户中 AB 级占比超过 50%，获客质效持续提升。

本公司推进信用消费贷款多模式、多渠道全面获客。一是拓宽获客来源，全年举办团办营销活动超过 1,500 场，新增授信约 6,700 人；启动企微社群运营，发展推广人 1 万余人。二是优化营销模式，通过优化 MGM 流程及定价策略，提款率从去年末的 19% 提升至 30%；开展存量客户交叉营销，存量客户通过率和户均额度均远超大盘均值，累计触达 5.6 万人。截至报告期末，信用消费贷款余额 40.93 亿元，较上年末增幅 25.95%；信用消费贷款客户 4.49 万户，较上年末增幅 33.81%。

3. 夯实基础渠道建设，增强服务体验

本公司坚守“做对客户有价值的渠道”出发点，在线下提高网点覆盖度，深化网点转型发展，在线上数字化赋能渠道建设，全面提升运营能力，强化线下与线上协同效应，增强客户服务体验，满足广大群众多元化、个性化的金融服务需求。

(1) 推动网点精细化管理，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。经过三年精准布局 and 高效建设，网点数达到 123 家，其中县域网点 20 个，基本实现潜力空白区域全覆盖、重点区域密度提升的目标，通过持续下沉金融服务，不断提高金融服务的可得性、便利性。

在加快网点建设布局的同时，本公司践行“以客户为中心”服务理念，深化网点转型发展和提升网点服务水平，以优化网点功能模块和动线布局、创新坐享式智能银行服务、贵宾一站式服务、完善硬装软装升级、打造无障碍营业网点、完善爱心服务站和便民设施、开展新市民专区服务和延伸服务等举措，强化客户差异化服务，为客户提供更为舒适的服务环境，进一步提升客户

体验。

(2) 做强服务型线上渠道，升级客户体验

本公司以优化客户体验为目标，建设便捷、全面的线上渠道，迭代、丰富线上支付场景，做好服务保障，实现业务可持续发展。

本公司持续发力触客渠道数字化建设，升级个人手机银行、个人网银、消息融合中心、微信和企业微信等渠道功能，提升金融服务的便利性和竞争力。本公司上线新版个人网银，提升整体视觉和交互体验，增强渠道数据的共享和交互能力，提升老年客户、台商客户等特定客群的使用体验，与手机银行实现了跨平台统一客户体验、运营和管理。截至报告期末，个人手机银行签约客户数 156.13 万户，较上年末净增 17.30 万户，增幅 12.46%。

4. 提升数字运营能力，释放增长动能

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，不断提高数智化服务赋能，充分发挥科技创新对业务的驱动作用。

智能风控方面，本公司不断优化客户风险管理线上化、批量化、自动化水平，一是打造“信贷工厂 2.0”零售普惠信贷数智化风控策略体系，“智能化风险管理模式”有效节约分行授信审批岗 70%工作量，减少放款岗 40%工作时长，提升人员效能；二是消费金融业务已基本实现全线上风控管理，通过评分模型、风控模型等，有效提升贷前风险识别和贷中风险预警的有效性。

精准营销方面，本公司依托于客户关系管理系统，报告期内持续优化移动端和 PC 端业绩展板等功能，上线一体化自动营销管理模块，实现营销活动、标签特征、多维分析向数字化转型，提升营销时机精准度和营销策略自动化水平，助力产能释放。

客户服务方面，一方面线上渠道反欺诈防控持续加强监测、调整安全策略，有效的阻断了多起集中欺诈攻击，完善服务品质，提升客户满意度；另一方面，智能外呼不断升级，报告期内累计外呼 137.99 万次，新增场景 17 个，不仅助力客群促活营销及资产提升，还有效提高了外呼通知、催收、客户风险防范效率，同时释放大约 30 个人力的投入。

5. 加强信用风险管理，筑牢合规防线

本公司聚焦“控不良”及“优体验”两大核心职能，以精细化、数字化、智能化为工作目标，细化管控措施，做好零售信贷资产信用风险管理。报告期内，本公司实现申请评分卡对零售信贷风控策略的全覆盖，在新客户的准入上执行更加审慎的标准，防范新增风险；上线零售信贷预警和资金用途管理自动化监测系统，及时识别风险，对潜在风险客户及时采取贷后管控措施，有序化解不良贷款风险。报告期末本公司个人贷款不良率 1.25%，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。后续本公司将加强贷中管控，持续推进高风险客户的清退，针对风险客户及时采取管控措施，同时结合零售授信全量押品价值重估结果，加速高风险客户的化解、处置。

本公司着眼数据安全规范，完成个人客户信息管理系统升级，对现有涉及个人客户信息的所有业务流程进行全面梳理，规范个人客户信息的采集与使用，坚决保护个人信息；开展反洗钱、支付结算、销售适当性、代销业务等自查自纠，总结内外部检查经验，深入优化业务运行及管控机制，提升经营管理的合规性，切实维护客户权益。

（三）金融市场业务

报告期内，全球地缘政治风险加剧，避险情绪升温，我国宏观经济表现总体平稳、回升向好。全年来看，在国内有效需求不足、地产持续调整、市场流动性合理充裕的背景下，债券市场呈现阶段性趋势行情。本公司金融市场业务通过“做强配置、做优交易、做细服务、做精特色”四大举措，优化资产配置、提升交易能力、深化客户服务、拓展特色业务，本公司金融市场业务盈利能力持续提升，内控合规体系不断完善，金融同业合作关系扎实推进，金融服务实体能力不断巩固，为公司高质量发展提供有力支撑。

1. 做强配置，积极应对息差收窄压力

报告期内，本公司加强宏观政策分析，充分把握市场行情。资产方面，本公司靠前配置地方债、信用债等相对高收益资产，延缓资产组合收益下行；通过投资组合优化调整，提升整体持仓流动性与稳定性，在确保市场风险及信用风险可控的前提下稳定贡献盈利。负债方面，充分把握同业负债吸收节奏，有效降低资金成本开支；提升流动性管理能力，积极调配各负债品种资源，保障流动性安全；加强与主要同业机构合作，提升负债规模的可持续性和稳定性。

2. 做优交易，有效把握市场行情机遇

报告期内，本公司有效把握趋势交易机会、深化交易策略执行。主观交易方面，根据市场利率变化，灵活调整仓位及久期，及时捕捉市场机会。量化交易方面，跨日策略表现较优，交易策略有效性得到充分验证；做市方面，积极履行做市商职责，保持稳定做市效率，为市场提供流动性供给，债券通北向通做市成交量较去年同期大幅增长。

3. 做细服务，助力传统代客业务提质增效

报告期内，本公司积极落实代客业务营销推动，根据年度培训计划加强对分支机构客户经理的产品与营销培训，提升客户经理衍生品营销能力及公司综合代客服务能力，助力客户汇率避险，同时优化本公司传统外汇代客中收结构。报告期内，本公司金融市场营销团队协助分支机构多渠道开拓客户，积极开展外汇专题讲座等多样化形式服务客户，提升客户粘性。报告期内，传统代

客业务交易量同比增长 18%，中收同比增长 9%，台商客户在代客业务中数量占比提升至 25%，交易量占比提升至 48%。

4. 做精特色，精细化开展同业特色业务

本公司进一步健全同业客户“1+N”管户机制和管户内容，建立同业客户分类分层管理机制与同业产品的分类协同机制；通过同业 CRM 系统二期建设，为本公司同业客户关系管理提供数据赋能基础。持续打造特色专业业务，精耕银团同业借款。积极响应中央号召发展绿色金融，探索绿色、ESG 银团同业借款业务，成功落地多笔 ESG 银团同业借款，提升本公司声誉口碑及同业影响力。

5、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。一是积极建设合规管理系统，优化合规管理工作质效，实现资金业务反洗钱及关联交易识别系统化、关联交易季报自动化功能，同时完善交易定期监测工具，提高各类交易自动化匹配成功率。二是持续做好交易合规监测，通过市价偏离度监测、交易交流记录检查及异常交易筛选评估等措施，落实交易规范要求。三是开展市场风险专项检查、资金业务专项检查及反洗钱自查等专项检查，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

本公司扎实推进信用风险管理各项工作，强化行业分析及政策研究，审慎把控授信审查，优化投后检视工作机制。一是积极开展行业及政策研究，研判风险趋势变化，明确年度风险管控策略。二是审慎把控授信审查，深入分析授信主体信用资质情况，结合对宏观经济和行业的趋势性判断，审慎核定授信额度。三是做好投后管理，持续开展负面舆情监测，定期开展投后检视工作，及时采取必要的投后管控措施。

（3）优化市场风险管控体系

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，进一步推进市场风险管理流程的系统化。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。二是持续依托系统监测各层级限额，每日发布限额日报。三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。

6、纵深推进数字化转型

本公司着力于进一步打通资金业务前、中、后台管理链条，逐步构建资金业务数字化管理支

撑体系。

报告期内，本公司在原有“交易数字化”“风控数字化”“运营数字化”等纵向能力提升之外，提出了“资金业务一体化管理”的提升目标。

一是金市智能运营提升项目顺利上线。金市智能运营系统作为金融市场板块一体化管理平台，本报告期内主要围绕新增“资负管理分析”经营分析模块、新增“基金业务生命周期跟踪”、交易留痕检查的渠道拓展、市价偏离监测的规则优化等，并顺利完成上线，进一步提升了经营管理分析、交易合规监测、档案管理能力。

二是完成基金投资业务管理全流程线上化项目。积极开展业务流程梳理及标准化工作，为系统化创造条件。本报告期内，首次实现了对线下基金投资业务的全流程一体化、线上化管理。

（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 2024 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 21%；台企存款余额相比上年末下降 7%，其中台企人民币存款余额相比上年末增长 46%，高成本的台企美元存款余额相比上年末下降 85%，带动降低存款付息率；台企贷款余额相比上年末下降 2%；台企户均存款余额是全行企业客户的 1.57 倍，台企国际结算量占全行国际结算量的 71%。台胞客户数相比上年末增长 17%；台胞信用卡发卡数相比上年末增长 11%；台胞金融资产余额相比上年末增长 2%。台胞户均金融资产是全行零售客户的 1.93 倍。

在便捷台胞在陆安居乐业上，本公司推出“资金大三通”服务体系，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”，推出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，本公司推动台胞在陆支付便利化，率先全国推出大额转账的台胞人脸线上应用场景，支持台胞手机银行大额转账等人脸线上应用场景；面向台胞推出福旅通卡，支持线上发卡、充值并绑定移动支付，便捷小额、高频消费场景扫码支付；推出台湾地区手机号码签约手机银行功能，加快体验移动支付的速度；在“小三通”五通客运码头设置台胞金融服务点，为台胞到陆第一时间提供银行借记卡开立、移动支付绑定等服务。

在支持台企在陆深耕展业上，本公司推出并持续优化“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”等免抵押信用贷产品，便利台资企业融资；推出符合台农需求的标准化产品“台农贷”，推进各分行与省内台湾农民创业园、闽台农业融合发展产

业园签订战略合作关系，累计与福建省内 10 个台农园区签署战略合作。报告期内，本公司推出企业网银台商版，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，连续十二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，至今已累计接待十三批共 719 名台籍学生到本公司实习；连续两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；连续四年亮相海峡创新项目成果交易会、连续两年参与海峡论坛。

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	2024年	2023年	本报告期较上年同期增减(%)	2022年
营业收入	5,759,162	5,602,714	2.79	5,895,086
营业利润	2,749,330	2,645,806	3.91	2,470,358
利润总额	2,735,342	2,641,765	3.54	2,474,592
归属于母公司股东的净利润	2,594,646	2,663,871	-2.60	2,506,083
归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2,607,821	2,642,574	-1.32	2,496,212
经营活动产生的现金流量净额	-4,315,593	-4,372,544	不适用	26,295,656
项目	2024年12月31日	2023年12月31日	本报告期末较期初增减(%)	2022年12月31日
资产总额	407,794,724	390,663,859	4.39	371,208,019
客户贷款及垫款总额	205,455,072	209,701,226	-2.02	200,385,134
企业贷款及垫款	122,090,148	111,750,926	9.25	103,637,702
个人贷款及垫款	70,457,763	75,434,043	-6.60	76,693,826
票据贴现	12,907,161	22,516,256	-42.68	20,053,606
贷款应计利息	394,440	396,560	-0.53	404,521
贷款损失准备	5,927,506	6,615,712	-10.40	6,685,928
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	30,290	45,407	-33.29	51,371
负债总额	375,425,635	360,149,816	4.24	346,464,169

存款总额	214,156,382	207,574,654	3.17	204,869,727
公司存款	122,806,988	131,214,773	-6.41	115,075,825
个人存款	82,455,050	67,149,956	22.79	55,391,137
保证金存款	8,890,425	9,194,240	-3.30	34,394,860
其他存款	3,919	15,686	-75.01	7,906
存款应计利息	4,751,480	3,327,333	42.80	2,145,137
股东权益	32,369,089	30,514,043	6.08	24,743,850
归属于母公司股东的净资产	31,639,252	29,873,656	5.91	24,191,992
归属于母公司普通股股东的净资产	25,641,051	23,875,455	7.40	21,693,439
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、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。

3.2 近 3 年的主要财务指标

每股计（元 / 股）	2024年	2023年	本报告期较上年同期 增减(%)	2022年
基本每股收益	0.89	0.96	-7.29	0.90
稀释每股收益	0.89	0.96	-7.29	0.90
扣除非经常性损益后的基本 每股收益	0.89	0.96	-7.29	0.90
每股经营活动产生的现金流 量净额	-1.64	-1.66	不适用	9.96
归属于母公司普通股股东的 每股净资产	9.72	9.05	7.40	8.22
盈利能力指标	2024年	2023年	本报告期较上年同期 增减	2022年
加权平均净资产收益率	9.36%	11.20%	下降1.84个百分点	11.38%
扣除非经常性损益后的加权 平均净资产收益率	9.41%	11.10%	下降1.69个百分点	11.33%
总资产收益率	0.68%	0.72%	下降 0.04 个百分点	0.73%
净利差	1.07%	1.20%	下降0.13个百分点	1.47%
净息差	1.13%	1.28%	下降0.15个百分点	1.53%
资本充足率指标	2024年12月 31日	2023年12月 31日	本报告期末较期初增 减	2022年12月 31日
资本充足率	15.30%	15.40%	下降 0.1 个百分点	13.76%
一级资本充足率	12.31%	12.34%	下降 0.03 个百分点	10.60%
核心一级资本充足率	9.91%	9.86%	上升 0.05 个百分点	9.50%
资产质量指标	2024年12月 31日	2023年12月 31日	本报告期末较期初增 减	2022年12月 31日
不良贷款率	0.74%	0.76%	下降 0.02 个百分点	0.86%
拨备覆盖率	391.95%	412.89%	下降 20.94 个百分点	387.93%
拨贷比	2.89%	3.15%	下降 0.26 个百分点	3.34%

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《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 2024 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	1,488,662	1,403,580	1,269,170	1,597,750
利润总额	803,445	514,433	721,348	696,116
归属于母公司股东的净利润	752,440	461,240	720,443	660,522
归属于母公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	752,232	460,971	718,274	676,344
经营活动产生的现金流量净额	-2,192,829	2,274,168	4,568,636	-8,965,568

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）		48,003					
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）		45,118					
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	480,045,448	无	0	国 有 法 人
富邦金融控股股份	0	475,848,185	18.03	473,754,58	无	0	境

有限公司				5			外法人
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	境内非国有法人
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	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	-11,137,608	81,400,000	3.08	0	质押	81,400,000	境内非国有法人
香港中央结算有限公司	1,410,950	76,716,014	2.91	0	无	0	境外法人
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
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	0	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					

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。

一、经营情况讨论与分析

2024 年，是公司新一轮三年战略规划推进实施的开启之年，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，坚持稳中求进、以进促稳，扎实推进各项业务精进发展。

截至 2024 年末，公司总资产 4,077.95 亿元，较上年末增长 4.39%，贷款及垫款总额 2,054.55 亿元，较上年末下降 2.02%，其中，一般贷款规模较上年末增长 2.87%，低息票据规模较上年末压降 42.68%，切实加大对重大战略、重点领域等实体经济的支持力度的同时，有效优化贷款内部结构；总负债 3,754.26 亿元，较上年末增长 4.24%，其中，存款总额 2,141.56 亿元，较上年末增长 3.17%。

2024 年度，公司实现营业收入 57.59 亿元，同比增长 2.79%；实现利润总额 27.35 亿元，同比增长 3.54%；实现净利润 27.06 亿元。

报告期内，本公司持续加强全面风险管理，筑牢高质量发展根基。截至 2024 年末，公司不良

贷款余额、不良贷款率较上年末实现双降，公司不良贷款率 0.74%，较上年末下降 0.02 个百分点，拨备覆盖率 391.95%，风险抵补能力保持充足。

二、利润表分析

报告期内，公司实现营业收入 57.59 亿元，同比增长 2.79%；公司实现利润总额 27.35 亿元，较上年增加 0.94 亿元，同比增长 3.54%。受所得税费用的变动影响，公司实现归属于母公司股东的净利润 25.95 亿元，较上年减少 0.69 亿元，同比下降 2.60%。

下表列出 2024 年度公司利润表项目构成及变化情况：

单位：人民币千元

项目	2024 年	2023 年	同比变动 (%)
营业收入	5,759,162	5,602,714	2.79
利息净收入	4,004,981	4,326,488	-7.43
非利息净收入	1,754,180	1,276,226	37.45
营业支出	3,009,831	2,956,908	1.79
税金及附加	69,463	85,516	-18.77
业务及管理费	2,238,498	2,220,970	0.79
信用减值损失	697,838	635,618	9.79
资产减值损失	3,555	14,243	-75.04
其他业务支出	478	561	-14.86
营业利润	2,749,330	2,645,806	3.91
加：营业外收入	9,395	8,548	9.91
减：营业外支出	23,384	12,589	85.75
利润总额	2,735,342	2,641,765	3.54
减：所得税费用	29,465	-110,636	不适用
净利润	2,705,876	2,752,400	-1.69
归属于母公司股东的净利润	2,594,646	2,663,871	-2.60
少数股东权益	111,230	88,529	25.64

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 4,077.95 亿元，较上年末增长 4.39%；负债总额 3,754.26 亿元，较上年末增长 4.24%；股东权益 323.69 亿元，较上年末增长 6.08%。主要资产负债情况见下表：

单位：人民币千元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	同比变动 (%)
现金及存放中央银行款项	22,394,252	29,728,174	-24.67
存放同业及其他金融机构款项	5,393,135	5,736,358	-5.98
拆出资金	22,033,575	19,140,071	15.12

买入返售金融资产	4,630,919	11,222,000	-58.73
发放贷款及垫款	199,952,296	203,527,480	-1.76
金融投资	145,589,582	115,053,864	26.54
其他资产	7,800,966	6,255,912	24.70
资产总计	407,794,724	390,663,859	4.39
向中央银行借款	12,891,460	12,171,746	5.91
同业及其他金融机构存放款项	4,428,381	7,075,168	-37.41
拆入资金	22,838,372	24,832,543	-8.03
卖出回购金融资产	19,447,469	22,242,606	-12.57
吸收存款	218,907,862	210,901,987	3.80
应付债券	91,435,237	78,723,683	16.15
其他负债	5,476,853	4,202,084	30.34
负债总计	375,425,635	360,149,816	4.24
股东权益合计	32,369,089	30,514,043	6.08
负债及股东权益总计	407,794,724	390,663,859	4.39

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出 43.16 亿元，主要系为交易目的而持有的金融资产净增加导致的现金流出；公司投资活动产生的现金净流出 143.24 亿元，主要系投资债券所支付的现金大于投资收回的现金；筹资活动产生的现金净流入 89.87 亿元，主要是发行债券和同业存单产生的现金流入。

单位：人民币千元

项目	2024 年	2023 年	同比变动 (%)
经营活动产生的现金流量净额	-4,315,593	-4,372,544	不适用
投资活动产生的现金流量净额	-14,324,192	-9,806,778	不适用
筹资活动产生的现金流量净额	8,986,909	9,729,143	-7.63

五、比较式会计报表中变化幅度超过 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：人民币千元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 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	2,175,682	1,352,463	60.87	因市场波动影响
买入返售金融资产	4,630,919	11,222,000	-58.73	买入返售政府债券规模减少
交易性金融资产	34,893,811	17,612,346	98.12	交易性金融资产中投资同业存单、基金规模增加

其他权益工具投资	120,471	83,027	45.10	非上市股权投资公允价值变动增加
在建工程	448,970	285,430	57.30	总行大厦在建工程投入增加
无形资产	758,298	551,802	37.42	新增福州大楼土地使用权
其他资产	1,863,139	1,403,430	32.76	待清算款项增加
同业及其他金融机构存放款项	4,428,381	7,075,168	-37.41	境内其他金融机构存放款项减少
交易性金融负债	1	95	-99.24	黄金存管业务交易减少
衍生金融负债	2,199,362	1,325,988	65.87	因市场波动影响
应交税费	289,201	210,870	37.15	子公司应交企业所得税及增值税同比增加
预计负债	169,903	269,217	-36.89	表外资产规模下降
其他综合收益	1,007,280	364,082	176.66	其他债权投资公允价值变动增加
项目	2024 年	2023 年	增减幅度 (%)	变动主要原因
利润表项目				
投资收益	1,026,273	464,077	121.14	以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融工具、其他债权投资交易收益增加
公允价值变动收益	248,163	65,198	280.63	交易性金融资产公允价值变动收益增加
其他业务收入	2,773	8,476	-67.29	租赁收入减少
资产处置（损失）/收益	-1,420	28,426	-105.00	固定资产处置损失增加，去年同期较高主要系重庆大楼处置收益
其他收益	57,735	250,604	-76.96	普惠小微贷款激励金减少
资产减值损失	3,555	14,243	-75.04	在建工程减值计提损失同比减少
营业外支出	23,384	12,589	85.75	罚没支出同比增加
所得税费用	29,465	-110,636	不适用	递延所得税资产较去年有所减少，对所得税费用的抵减作用不及去年同期

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