

## 青岛银行股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-02

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 及人员姓名	<p>广发证券 倪军、长江证券 马祥云 谢金彤、兴业证券 陈绍兴、平安证券 袁喆奇、光大证券 董文欣、东北证券 戚星、东兴证券 林瑾璐、招商证券 马瑞超、中信证券 林楠、国联民生证券 文雪阳、国泰海通证券 陈惠琴、东方证券 于博文、浙商证券 徐安妮、国盛证券 朱广越、华源证券 丁黄石、国海证券 徐凝碧、华创证券、林宛慧、西部证券 程宵凯、开源证券 朱晓云、国信证券 张续政、媒体记者以及其他通过网络直播参与本次业绩说明会的投资者。</p>
时间	2026年4月2日（星期四）15:00-16:30
地点	青岛银行股份有限公司总行 509 楼会议室 全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://rs.p5w.net">https://rs.p5w.net</a> ）
上市公司接待 人员姓名	执行董事、行长、首席合规官吴显明先生，执行董事、副行长刘鹏先生，副行长张猛先生，副行长张迟红先生，董事会秘书张巧雯女士，独立董事张旭先生，计划财务部总经理李振国先生。
投资者关系活 动主要内容 介绍	<p style="text-align: center;"><b>一、张巧雯董事会秘书介绍 2025 年度业绩情况</b></p> <p>2025 年是我国全面实现“十四五”规划的收官之年，亦是青岛银行 2023-2025 年三年战略规划的决胜之年。本行坚持高质量发展，交出了一份精彩的年度答卷。下面我从业绩、结构、质量等方面，向大家介绍青岛银行 2025 年的经营情况。</p> <p style="text-align: center;"><b>（一）业务规模 稳步增长</b></p> <p>2025 年，青岛银行量质齐升，实现跨越式发展。2025 年末集团管理总资产突破万亿元，资产总额突破 8,100 亿元，</p>

存款总额超 5,000 亿元，贷款总额近 4,000 亿元；总资产、存款总额、贷款总额分别增长 18.12%、16.41%、16.53%，实现稳健增长，存款、贷款全省市场份额实现双提升。

### **（二）盈利能力 显著提升**

2025 年，本行积极应对息差收窄等经营挑战，优化业务结构，深化降本增效，强化风险管控，实现营业收入约 146 亿元，同比增长 7.97%，实现归母净利润约 52 亿元，同比增长 21.66%；2025 年净利差 1.68%、净息差 1.66%，加权平均净资产收益率 12.68%，比上年提高 1.17 个百分点，近年来盈利能力呈显著提升态势，营收和净利润增幅处于行业前列。

### **（三）客基夯实 结构优化**

近年来，本行持续夯实客群基础，优化资负结构。公司端，持续深耕客群分层经营，打造产业专精服务模式，公司客户总数超 30 万户，增长超 9%。零售端，依托社区、代发、社保等场景提升客户价值，构建“大众客户激活、潜力客户培育、中高端客户深耕”的零售客群经营提升体系，借记客户超 630 万户，增长约 4.93%。

资产端，本行加大支持实体经济高质量发展的力度，对制造业等实体经济领域的信贷投放实现较快增长；坚持轻资本转型发展，大力发展轻资本业务，风险加权资产占比下降 2.46 个百分点。

负债端，积极落实存款利率市场化调节机制和自律要求，通过精细化管理、丰富营销场景、完善差异化定价策略，做好高成本存款量价管控，优化存款期限结构，有效压降存款成本，2025 年存款平均成本率 1.75%，同比下降 0.33 个百分点。

### **（四）资产质量 再上新台阶**

本行持续加强资产质量管控，在资产规模稳步增长的同时，资产质量持续稳中向好，迈上新台阶。

本行坚持审慎的风险偏好，严格执行将逾期 60 天以上

贷款纳入不良，2025 年不良贷款率 0.97%，下降 0.17 个百分点，实现了不良率连续八年下降。

“不良+关注”贷款率 1.53%，下降 0.17 个百分点，实现了不良+关注率连续七年下降，资产质量持续向好。

同时，拨备覆盖率连续提升至 292.30%，提高 50.98 个百分点，实现了拨备覆盖率连续六年提升，风险抵补能力逐年增强。

### （五）集团协同 多元发展

公司板块方面，本行实施客群分层经营，锻造专业服务能力，全面提升客群经营质效，省内市场主体覆盖率较上年末提高 0.06 个百分点。持续攻坚“增存款、改汇路”的核心策略，强化渠道能力建设，公司存款达 2,505 亿元，增长超 18%，公司存款平均成本率 1.42%，下降 0.29 个百分点。

本行聚焦八大赛道，发挥重点产品优势，驱动规模持续增长。打造“绿金青银”“青出于蓝”蓝绿色金融特色品牌，构建“金融+非金”综合化服务平台，推动全省 27 个重点产业集群业务落地，实施铸剑 3.0 行动，优化“普惠 e 融”等小微金融产品。2025 年末公司贷款余额达 3,230 亿元，增长超 23%。

本行交易银行业务构建覆盖本外币、离岸在岸、表内外、线上下的一站式、综合性金融服务体系，为山东省首家获批人民币跨境支付系统(CIPS)直参资格的地方法人银行，2025 年实现国际结算业务量约 223 亿美元，增长超 26%，跨境人民币业务量超 664 亿元，增长超 60%。

零售板块方面，本行重点提升场景化服务能力，围绕“幸福陪伴”社区服务品牌开展社区客群经营活动，聚焦社保卡惠民服务和惠民消费拓展社保客群，重塑代发业务体系助力代发拓客与经营，客群建设成效显著，零售客户在本行保有资产规模约 3,792 亿元，增长超 9%。

零售存款规模持续增长，达 2,522 亿元，增长超 14%；适时调整定价策略和产品发行节奏，存款结构进一步优化，

零售存款平均成本率 2.07%，下降 0.39 个百分点。

本行持续丰富零售产品货架，完善多品类代销布局，提升财富管理配置服务能力，在代销保险、贵金属、基金等多领域实现韧性增长。2025 年，本行代销基金规模增长 33%，代理保险销售规模青岛地区同业市场占比近 17%，排名第一，零售综合服务能力不断增强。

金融市场板块方面，坚持“稳久期、优结构、强交易、控风险”的总体经营方针，优化资产配置结构，提升投资组合质量与效率，2025 年末自营投资规模达 3,026 亿元，增长超 17%，其中债券投资增长超 26%，投资收益及估值损益合计实现稳健增长。

托管业务方面，有效应对多变的市场形势，加强主动营销，在托公募基金达 19 只，托管资产规模突破三千亿元，增长超 112%；紧抓市场机遇，获准开展政府类私募股权基金托管业务，业务广度进一步延伸；托管业务“轻资本利润引擎”的业务价值日益凸显。

投行业务方面，持续提升债务融资工具承销能力，巩固区域投行业务优势，债务融资工具发行金额超 1,104 亿元，承销额度约 424 亿元，债务融资工具承销服务客户数量及产品支数均排名山东省第一，创历史新高。

本行子公司青银金租充分发挥自身经营优势和特色，优化业务结构，重点开展装备制造、绿色租赁、现代服务、基础设施等融资租赁业务，总资产达 211 亿元，实现净利润 4.22 亿元，增长 20.10%。青银金租持续精耕省内、重点突破省外，在坚持立足本地的前提下，充分发挥全国性牌照价值，省外融资租赁业务余额占比达 33.11%，提高 7.93 个百分点。

青银理财产品丰富度不断提升，在稳健低波产品系列的基础上，创发“固收微含权”“固收增强”“固收+”策略新产品，产品谱系不断完善，服务客户数量再创新高。2025 年末，存续理财产品 768 只，余额达 2,056 亿元，行外代销渠道增至 107 家。

## **（六）脚踏实地 再启新程**

2026年，青岛银行将牢牢把握高质量发展首要任务，坚定不移走内涵式、特色化、差异化发展道路，以“增量提质、强基提能、敏捷提效、稳健持续”为经营指导思想，努力为客户、为投资者、为社会交出满意的答卷！

### **二、互动交流环节**

#### **（一）请管理层介绍新三年战略规划。**

答：青岛银行上一轮战略规划已圆满收官，过去三年，本行顺应国内外经济形势发展变化，坚持稳中求进，以进提质，以创新破局，以实干笃行，经历了显著的成长与转型，发展质效持续提升，核心竞争力进一步增强，走出了一条契合自身实际的高质量发展之路。与此同时本行也认识到，在客群基础、业务结构、盈利能力、专业能力、数字化转型等多个领域本行虽取得一定成绩，但与先进同业仍存在一定差距。

为了更好地应对外部经济形势变化带来的挑战与机遇，本行充分吸收国家和省市“十五五”规划的思想 and 精神，结合自身的优势及不足，制定了《青岛银行2026-2028年战略规划》，及时谋划下个战略周期的发展目标和实现路径。

高质量发展仍然是新三年战略规划的核心主线。“十五五”规划明确指出，高质量发展是“十五五”时期经济社会发展的首要任务。在新的战略期，本行深刻把握国家发展大势，继续践行高质量发展理念，更加注重发展的内涵、质效和可持续性，新三年战略规划以“能力驱动、组织敏捷、量质齐升、健康持续”作为四大战略目标，把“提能力、增敏捷、强数智、优客基、调结构”这五大主题作为高质量发展的关键路径。

除上述主要内容外，新三年战略规划在业务发展方向、数字化转型、区域发展策略、员工能力建设、人才队伍建设、总分支及子公司协同发展等方面也作出了具体的规划与部

署。总的来说，青岛银行将牢牢把握高质量发展这一核心主线，保持战略定力，坚定不移走内涵式、特色化、差异化发展道路，实现下一个三年的稳定、健康、可持续发展。

谢谢！

**（二）我们关注到贵行近年来围绕“五篇大文章”发力“八大赛道”，能否请管理层介绍下相关领域的经营情况？**

答：作为山东省综合化程度最高的地方法人银行，青岛银行结合自身竞争优势，积极融入区域经济发展浪潮，时刻牢记服务实体经济的初心使命，发挥重点产品优势，加大信贷投放，以实际行动全力做好“五篇大文章”，布局“八大赛道”，即：科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、海洋经济、优质制造业、公用事业、乡村振兴。

一是科技金融。本行以“平台特色化、体系专业化”为主线，构建“金融+非金”综合服务范式；强化专属产品供给，优化“科融信贷”“科创快贷”等科技企业专属信贷产品；加大科技金融政策支持，建立与政府、担保、投资等机构协同联动的合作机制。2025年末，科技金融贷款余额超314亿元，增长超21%。

二是绿色金融。本行深耕“绿金青银”特色品牌，积极运用碳减排支持工具，完善绿金系统，通过“春雨”“共赢共创”等活动搭建平台，推动绿色金融增量扩面。2025年末，绿色贷款余额超588亿元，增长超57%；

三是普惠金融。本行构建普惠金融高质量发展体系，强化基层队伍建设，完善小微企业信贷产品体系，推动全省27个重点产业集群业务落地，实施“铸剑3.0行动”，提升信贷产品的适用性和功能性。2025年末，普惠贷款余额超532亿元，增长超18%。

四是养老金融。本行以专项产品“养老企易贷”为抓手，面向养老机构及产业链上下游拓展全生态客群，有效拓宽服务覆盖面；结合行业需求持续升级“院易融”“诊易融”等医疗基建核心产品。2025年末，卫生健康养老贷款余额超

78 亿元，卫生健康养老客群超 5,800 户，增长超 18%。

五是海洋经济。山东半岛具有丰富的海洋、港口资源，本行定位海洋经济特色，聚焦可持续渔业、港航物流、海工装备、海洋可再生能源、海洋生态修复等多个领域，创新蓝色金融特色产品，从信贷、结算、财富管理等多层次为涉海企业提供综合化服务。截至 2025 年末，蓝色海洋贷款余额超 227 亿元，增长超 35%。

六是优质制造业。山东是全国唯一拥有全部 41 个工业大类的省份，是公认的工业大省、制造业强省。本行结合省内各地的集群产业资源优势，加强行业研究，重点聚焦科技型制造业、绿色转型企业及各地市优质制造业企业，完善链式经营模式，助力传统制造业向高端化、智能化及绿色低碳转型。

七是公用事业。公用事业是国民经济基础性、先导性、战略性、引领性的产业，关系到民生与社会发展，行业运营相对稳定。本行围绕供水、供气、供电、供热、排水、污水处理、垃圾处理、环卫等重点行业，结合省市重点项目名单，以“公用易融”“绿水清源贷”等特色产品为抓手，重点跟进支持市场化运作、具有自偿性现金流的公用事业项目融资。

八是乡村振兴。山东是农业大省，农业资源丰富，产业多元。本行紧跟国家乡村振兴战略，深耕县域市场，推动“一县一品”活动，积极与政府相关部门、省市农担合作，打造差异化、场景化金融服务模式，已落地威海“渔船贷”、济宁“金乡大蒜贷”等多个特色项目，以金融力量助推县域经济提质增效。截至 2025 年末，涉农贷款余额超 481 亿元，增长超 31%。

下一步，青岛银行将坚持立足青岛、深耕山东、辐射全国，深入践行金融工作的政治性、人民性，构建专业的营销体系、完善的管理体系、高效的协同机制，打造特色化、差异化的金融服务体系，全面提升服务质效，继续加大对重点

领域信贷支持。

谢谢！

**（三）请管理层介绍一下交易银行业务近期发展情况。**

答：感谢您对本行交易银行业务的关注。我从国际业务、供应链金融、现金管理业务三个方面，介绍下交易银行业务发展情况及业务策略。

**（一）国际业务**

山东地区外向型经济基础雄厚，本行将国际业务纳入全行战略规划，运用国际结算产品体系，为客户提供涵盖账户、结算、融资、政策咨询等“一揽子”服务方案，满足客户多元化需求，综合金融服务能力得到市场认可。

一是依托数字化转型强化系统支撑，持续优化“青银汇通”特色线上国际结算品牌，丰富国际业务线上结算场景，极大降低了客户办理国际业务的“脚底成本”。

二是进一步完善“青银贸贷”线上融资产品体系，上线在线开证 2.0、优化线上保函等系统，实现跨境融资类产品的线上化迁移，满足客户便捷高效办理贸易融资需求。

三是不断丰富跨境产品货架，优化“出口快贷”“进口易贷”等产品，提高外贸企业融资可获得性，推动外贸企业融资“增量、扩面、降价、提质”。

四是丰富跨境结算币种，联动海外清算行渠道推出“百币速汇”小币种汇款产品，提升涉外企业跨境清算效率；积极推动汇率避险产品组合创新，推出“外汇掉期”等产品，助力涉外企业规避汇率波动风险。

五是持续服务国家人民币国际化战略，青岛银行作为山东省内首家获得 CIPS 直参资格的法人银行，已成功上线 CIPS 直参系统及跨行账户集中可视功能，为客户提供更高效、更便捷的跨境人民币结算与全景式资金管理解决方案。

**（二）供应链业务**

近年来，本行打造线上化供应链金融产品体系，精准对接各类企业融资需求，通过与核心企业建立合作，为产业链

上下游中小企业提供贸易融资支持，服务范围广泛覆盖制造业、公用事业、医疗、农业等多个重点领域。

一是持续迭代供应链产品。针对强势核心企业确权难的痛点，优化升级下游产品“经销易贷”，联动上游产品“应收易贷”，搭建起覆盖上下游全链路脱核类融资体系，匹配差异化融资需求。

二是不断深化平台合作。2025年以来，本行已成功与核心企业自建供应链系统以及头部三方供票平台实现系统直连，有效带动上下游客户的批量触达与业务拓展，并推进自营“青云智链”供应链票据平台建设。

三是聚焦功能创新与体验优化。通过持续推动供应链业务的全流程线上化、无纸化、自动化升级，以及票据业务移动端建设，逐步实现供应链业务的“随心办+随时办”。

四是技术赋能风控与合规升级。上线供应链融资智能审单功能，依托OCR自动识别技术提升处理效率，实现应收账款的自动登记和智能查重，夯实合规基础。

### （三）现金管理业务

本行持续创新产品体系，加速“智慧财资”品牌布局。

在客群营销方面，针对大型集团、政府机构类客户群体，提供资金监管、资金归集等现金管理服务。深耕中小企业，按行业细分需求，提出解决方案。

在提升服务能力方面，依托客户交易需求，提出以流动性资金管理及延伸服务为基础的综合服务解决方案。一户一策，不断推出适用性好、灵活度强、契合性高的专项产品。推出清算通、跨行资金归集、资金监管平台等产品，为客户接入渠道提供更多的选择。

谢谢！

**（四）请管理层简要介绍下金融市场自营投资业务的经营策略？**

答：2025年，本行坚持“稳久期、优结构、强交易、控风险”的总体经营方针，面对利率市场化深化、市场波动常

态化以及监管对流动性与资本约束要求持续提升的经营环境，以收益率曲线精细化运营和波段交易能力建设为抓手，统筹配置收益、交易收益与流动性安全边际，在复杂环境下实现投资回报的稳定性与可持续性。

在资产配置方面，持续优化大类资产结构，稳步提升高等级信用资产、政策性金融债及资产支持证券等轻资本品种占比，推动投资组合由“规模扩张型”向“质量与效率并重型”转型。在信用资产方面，通过聚焦主体资质优良、现金流稳定、行业景气度较高的发行人，增强组合收益稳定性和抗波动能力；在证券化资产方面，系统推进低风险权重品种配置，形成“低资本占用、稳定现金流、期限分散化”的资产组合特征，有效提升风险调整后回报水平和资本使用效率。

在客群方面，通过优化资产结构、调整交易策略、创新业务模式、强化风险控制，基于宏观转型趋势与本地产业结构升级，持续强化金融市场与对公、投行等条线协同，依托青岛本地金融资源与平台优势，重点服务区域经济战略，聚焦海洋经济、高端船舶、新能源等区域特色产业，实施客群精细化管理策略，实现投资规模稳步增长。

在利率风险管理方面，面对利率波动加大和监管对银行账簿利率风险管理要求持续提高的外部环境，本行持续强化久期与敏感度精细化管理，动态优化资产期限结构，合理平衡票息收益、资本占用与利率风险敞口。通过提升以摊余成本计量资产占比、加强关键利率情景压力测试和情景分析，组合整体利率风险暴露保持在审慎区间内，资产负债匹配程度和收益稳定性进一步提升。

下一步，本行将持续优化投资交易策略，加强市场研判，精确择时，灵活调仓，保持交易性非息收入的稳定贡献，同时保证负债端和资产端相匹配，实现规模和效益同步增长。一方面，重点防范市场风险，以固定收益类的标准化债券配置为主要投资方向，强化久期管理；另一方面，着重发挥金

融投资板块“轻资本”优势，加大商业银行债、资产支持证券、同业存单等低资本消耗资产品种的投资力度，保障债券投资利息收入稳步增长。

谢谢！

**（五）近年来贵行资产质量持续改善，特别是 2025 年不良率降至 1%以内，迈上新的台阶，请问 2025 年在资产质量管控方面采取了哪些举措？**

答：本行持续加强对信贷资产质量的管控，在规模稳步增长的同时，信贷资产质量持续稳中向好，截至 2025 年末，不良贷款率 0.97%，较年初下降 0.17 个百分点。拨备覆盖率 292.30%，较年初提升 50.98 个百分点，资产质量指标持续保持良好态势。

2025 年相关举措：

一是加强实质性风险管理。出台多项实质性风险管理策略，包括加强押品管理、授信客户分类管理、互联网贷款风险管理、经营性物业贷款授信策略等，进一步强化当前形势下的风险管理。

二是优化授信后制度体系。风险条线全面调研、广泛征集分支行意见建议，逐步形成具有本行特色的授信后“五个办法”和“四个指引”制度体系，不断提升授信后数字化能力和管理质效。

三是全面深化风险监测体系建设。深化推进三位一体的风险监测体系建设，完成 15 大领域的 6 项风险监测月报，强化异常风险的监测预警，主动推动风险管控从“经验驱动”向“数据驱动”转型。

四是推进资产全面质量管理。将子公司不良资产管控纳入并表管理，加强对重点区域、重点业务领域、重点风险大户还本付息跟踪管控，有效预防资产质量劣变风险，定期开展信用风险排查，摸排风险底数，形成重点关注资产清单。

下一步，本行将持续强化风险防控，规范经营管理，预计资产质量将继续保持稳定向好的态势。

谢谢！

**（六）关注到青岛银行在着力提升财富管理配置服务能力，请介绍下代销业务的发展情况。**

答：本行积极把握零售代销市场结构性变革机遇，深耕产品创新与渠道优化，持续提升财富管理配置服务能力，2025年零售代销业务整体实现韧性增长。这一成绩的取得，得益于本行对代销业务的清晰战略布局——在代销品类与同业基本持平的基础上，确定将理财、保险、基金、贵金属作为四大核心品类，通过密切跟踪市场变化、动态调整经营策略，实现业务结构持续优化，盈利能力稳步提升。

代销理财方面，2025年推出固收微含权、固收增强及“固收+”等不同风险收益特征的产品系列，实现了零售含权理财的突破；同时，严格把控代销产品的准入，通过穿透产品底层资产，综合评估过往收益及最大回撤情况，有效控制代销产品风险，保障客户的资产收益。

今年，将持续推动理财产品货架扩容提质，加大中长期稳定类理财产品布局，同时兼顾流动性，布局不同期限的短期开放式产品，通过优化产品结构持续夯实发展根基。

代销保险业务方面，结合资本市场趋势和客户风险偏好，本行加快优化保险产品货架，实施“趸期联动”的产品策略，结合数据驱动，推动产品向场景嵌入的定制化转型，重点布局长期储蓄及康养生态型产品，以满足客户差异化配置需求。下一步还将围绕金融消费者权益，建设全流程销售服务体系，培养具备资产配置与综合服务素养的专业队伍，推动保险代销业务稳健发展。

代销基金方面，积极把握市场需求回暖机遇，择优上架热销基金产品，同时加大对销售队伍资产配置能力和产品运用能力的专项培训，带动基金销量实现快速增长。产品方面，持续优化产品策略，紧跟市场主题实行差异化、组合化上线筛选；搭建公募基金投顾系统，完善“专业投研+智能服务”生态；同时升级系统和渠道，强化手机银行交易风控能力，

保障基金业务健康发展。

代销贵金属业务，通过精准把握居民避险保值需求，创新情景化营销，以熊猫币为核心，搭配投资金条与工艺金，构建了“长期压舱+资产配置+情感消费”策略，将产品嵌入婚嫁、新生儿、节日等场景，实现贵金属业务从价格驱动向价值驱动的转型。

展望 2026 年，本行代销业务将立足居民财富转型与配置多元化趋势，深化客群分层经营，针对不同客户风险偏好与生命周期，深化差异化产品及服务方案，稳步拓展多资产布局，强化投研驱动的产品筛选与动态配置能力，助力客户实现资产稳健增值与财富长期积累。

**（七）2025 年营收和利润增速均位居行业前列，能否请管理层拆解下是如何做到的？**

答：2025 年是青岛银行三年战略规划的收官之年，全年实现营业净收入 145.73 亿元，增幅 7.97%；归母净利润 51.88 亿元，增幅 21.66%。

营业收入和净利润实现较好增幅，主要是规模稳健增加、净息差相对稳定略有收窄，实现利息净收入良好增长，同时非息收入保持相对稳定，共同推动了营业收入的合理增长。持续深入成本精细化管理，严格资产质量管控，在规模稳健增长的同时，实现业务费用的合理压降和信用成本的相对平稳，营业支出同比下降，最终实现净利润的较好增长。

具体来看，营业收入主要构成是利息净收入，本行强调质效优先发展战略，持续推进资负总量增长和结构优化，强化净息差管理，实现量价动态平衡。2025 年实现利息净收入 110.70 亿元，同比增长 12.11%。在非息收入方面，实现收入 35.03 亿元，保持相对稳定。

营业成本管理方面，建立实施降本增效的长效机制，推行费用全面精准管控举措，创新采购协同降本体系，持续提升费用资源使用效率，在业务发展和人员增加的同时，实现业务及管理费用稳中有降。2025 年末成本收入比 31.62%，

下降 3.33 个百分点。

总的来说，2025 年本行积极应对资产收益率下行等经营挑战，扩规模、调结构、降成本，营业收入增长快于营业支出，带动利润较快增长，实现良好经营业绩。

谢谢！

#### **（八）想请问青岛银行如何应对息差收窄？**

答：近年来，银行业普遍面临息差收窄的压力。本行也采取多种措施，积极应对。2025 年集团的净息差是 1.66%，同比下降 0.07 个百分点。本行主要采取了以下措施：

一是在考核和资源配置方面，贯彻高质量发展战略，落实质效优先，也就是质量、效益重于规模的经营理念，突出营收等效益类指标的权重，强化存贷利差、中收占比、经济资本回报等考核。同时根据不同分支机构的区域特点，实施差异化考核，引导各机构立足当地做特色优势产业，资产配置更精准高效。

二是在资产端，着力优化结构。提升高收益资产在生息资产中的比重，加大贷款投放力度，围绕五篇大文章，积极布局八大赛道，对重点地区、优质客群增加投放，把更多资金用于服务实体经济、小微企业。通过资产结构的优化稳定资产收益水平，也更好地支持了地方经济发展。

三是在负债端，强力压降成本。一方面本行优化大类负债结构，坚持存款立行不动摇，积极拓展存款来源；另一方面多措并举降低存款成本。在定价方面，积极调整定价策略，加强存款利率市场化调节；做好高成本存款量价管控，引导存款期限优化；综合运用托管、理财、承销、供应链金融、财富管理、现金管理等工具，提高活期存款、结算性存款占比。

谢谢！

#### **（九）请介绍青岛银行分红策略。**

答：2025 年度，本行计划每 10 股分 1.8 元，分红总额约 10.48 亿元，首次超过 10 亿元大关，分红金额比上年提升

12.50%，为股东提供了持续、稳定、合理的投资回报，与投资者共享发展成果。

银行分红决策是平衡股东回报与长期稳健发展的复杂过程，需综合考量监管要求、资本充足率水平、盈利能力、战略规划、股东回报、宏观经济及行业情况等诸多因素。

资本充足率是银行业核心监管指标，资产规模稳健增长、风险抵御能力持续提升均需要消耗资本。青岛银行近几年来出台了多项资本管理制度和稳健的内部资本充足评估程序；注重发展中收等轻资本业务，优先将资源投向资本回报率高的项目；提升基础数据计量精细化程度，持续提升资本精细化计量，本行资本精细化管理水平有所提升。但另一方面，本行新三年战略规划也明确本行还要继续加大对实体经济的支持力度，保持资产和业务规模的长期稳定发展，同时也要持续提升盈利能力和风险抵御能力，这些都需要充足的资本作为支撑。当下外源性资本补充仍存在限制，内源性资本补充对本行的重要性也显得更为突出。

与此同时，本行也在努力构建稳定、及时和可持续的投资回报机制，本行通过《公司章程》和“股东回报规划”向广大投资者承诺每年以现金方式向普通股股东分配的利润不低于当年实现的归属于本行普通股股东的可分配利润的20%。

管理层对青岛银行长期高质量发展前景和长期投资价值提升充满信心，本行愿意与广大投资者共享发展红利，进一步提升投资者回报的满意度。

谢谢！

**（十）展望 2026 年，青岛银行的经营指导思想有哪些变化？**

答：2026 年，宏观经济环境、政策环境与行业发展趋势较 2025 年都发生了一些变化。本行基于这些变化，制定了 2026-2028 年新三年战略规划。2026 年作为启动奠基之年，本行明确了“增量提质、强基提能、敏捷提效、稳健持续”

的经营指导思想，持续提升对战略的理解认识水平和执行效能，努力达成 2026 年度经营计划，把战略规划中的“施工图”转化为高质量发展的“实景图”。

增量提质方面，本行将加强公司客群精细化深耕，塑造差异化竞争优势，继续加大对实体经济的信贷支持力度；零售客群建立“三维四驱”客户经营体系开展分层经营，推动个贷结构优化与高质量发展，保持资产负债规模合理增长；同业客群深化分层分类经营，提升资产投放与交易质效，优化同业负债结构；持续优化收入结构，投行业务布局增量市场，推进分组银团和大额流贷银团，深化零售财富管理转型，推进代客外汇业务，拓展新的营收来源，保持营收和利润的较好增长。

强基提能方面，本行将继续强化基层管理队伍和专业营销队伍建设，加强人才队伍配置，扎实做好网点效能提升、营销管理规范、科技支撑体系建设等基础工作；提升专业化、数智化、精细化和体系化能力，逐步推动业务增长从资源驱动向能力驱动转型，实现差异化、特色化发展。

敏捷提效方面，本行将完善敏捷组织运行机制、扩大覆盖范围，建立跨职能、端到端、快速迭代的组织与流程体系，实现业、技、数高效融合；继续完善业务协同机制，围绕“一体化统筹、穿透式协同、全链条联动、牌照化赋能”，实现前中后台高效联动、多牌照综合化一体化经营；坚持强总行建设，提高总行的规划引领能力，强化对一线的服务支撑。

稳健持续方面，本行将持续完善全面风险管理体系，不断提升对重点领域风险的防控能力，完善风险监测体系，搭建统一风险信息平台，严守风险底线，强化不良清收，确保资产质量稳定向好；优化风险资本占用，提高资本管理的精细化水平，确保行稳致远。

2026 年，青岛银行将继续坚持高质量发展理念，全面推进新三年战略规划的落地执行，以昂扬的斗志开启新篇章、以务实的作风谋划新发展。本行将以优异的经营业绩回馈广

大投资者，以有力的责任担当回馈社会，以温暖的服务践行金融为民。希望大家继续关注和支持青岛银行！

谢谢！

**（十一）近几年大家对银行业整体的对公房地产贷款、政府融资平台等领域的资产质量比较关注，想请问贵行在相关领域的情况如何？**

答：感谢您的提问。非常理解大家对房地产贷款和政府融资平台等领域资产质量的关注，我介绍下本行的相关情况。

#### （一）对公房地产

截至 2025 年末，本行对公房地产贷款约 237 亿元，对公房地产贷款整体不良率 1.61%，较上年末下降 0.46 个百分点，不良贷款余额约 3.82 亿元，较上年末下降 0.95 亿元。本行对公房地产贷款占比较小，占全部贷款比例不足 6%，对整体贷款资产质量的影响较小。

在授信策略方面，本行房地产贷款坚持既定投放策略，继续遵循股东好、地段好、产品好、价格好的“四好”原则，优先选择人口吸纳能力强、住房刚性及改善性需求旺盛、产业优势明显、地市级以上核心区域的核心地段项目，优先支持地理位置优越、配套设施完善、户型结构适销对路、符合当地市场需求的改善型住宅项目，优先与股东背景实力雄厚、债务率合理、公司治理规范、信息透明、无负面舆情、信用记录良好的优质房地产开发企业开展合作。

#### （二）政府融资平台

截至 2025 年末，本行地方政府融资平台规模整体可控，占比有限，主要以传统信贷业务及投资类业务为主。

从投向地区看，传统信贷业务均投向山东省内地区，主要集中于省内经济相对发达的城市及区域。投资类业务主要投向全国经济发达地区，主要集中于北京、浙江、江苏、山东等地区。从业务品种看，投资类业务主要投向标准化债券投资业务，市场公开性较高，风险整体可控。

总体来看，本行政府融资平台类业务资产质量延续稳定态势，计提的拨备与整体资产分类及质量水平相适应相匹配，政府融资平台整体风险处于可控水平。

谢谢！

**（十二）关注到贵行零售客群保持了稳健的增长，请介绍贵行零售客户经营策略。**

答：本行始终秉持“以客户为中心、以价值创造为导向”的核心客户经营理念，将零售业务作为高质量发展的长期性、基础性战略业务，逐步构建起“大众客户激活、潜力客户培育、中高端客户深耕”的零售客群经营体系，立足地方，充分发挥法人银行的区域优势，为省内居民提供优质的金融和非金融服务，客户质量和结构得到持续优化，客户覆盖率稳步提升，在具体经营策略方面重点围绕以下三个方面：

一是持续深化对客精细化服务，针对不同资产规模和服务需求的客户，推行分层分群的精准化经营策略，通过线上+线下相结合的模式，为不同客户精准匹配差异化的产品、资产配置方案及权益服务，帮助客户实现财富稳健增值，同时享受到温馨贴心的服务。对中高端客户，通过强化队伍的资产配置和综合服务能力，实现对客服务的不断优化升级。

二是聚焦场景深耕，搭建高质量获客及经营体系。重点围绕代发、社保卡、社区银发三大核心客群，以场景化服务为抓手，精准对接客户需求、优化客户服务，实现精准获客与深度留客。代发方面，聚焦企业及员工发薪、融资、消费、理财等核心诉求，组建专业团队定制专属方案并开展入企服务；社保业务，依托本地法人银行网点优势，开展常态化便民服务；社区及银发客群，依托“幸福邻里”品牌，推广“党建+志愿”服务模式，以社区网点为核心构建便民生态圈，开展特色社群活动。同时，针对各类居民缴费痛点，提供一站式缴费服务，全面覆盖生活缴费、学费、餐费、党费等各类场景。

三是强化数智赋能，深化渠道建设，不断提升对客服务

效能。打造高效数字中台，推动线上线下渠道协同，依托大模型和大数据赋能一线，夯实零售客群经营的数字化支撑，助力整体服务提质增效。

未来，本行将持续深化零售客户经营策略，以客户需求为出发点，不断优化产品体系、提升服务专业度、丰富场景布局，用更专业的服务、更丰富的产品、更贴心的陪伴，持续为客户创造价值。

**（十三）本行关注到青岛银行发布了质量回报双提升行动方案，请管理层简要介绍相关情况。**

答：本行近期制定并披露了《“质量回报双提升”行动方案》，这不仅是响应监管倡议，更是实实在在的推动本行公司质量提升、增强投资者信心、维护全体股东利益的计划和举措，在这里向大家做简要介绍。

首先，2025年青岛银行在业务规模、盈利能力、资产质量以及管理水平、员工能力建设等多个方面取得了不错的成绩，可以说公司质量有了实实在在的提升。下一步，本行将紧密结合“十五五”规划，坚决推进《2026-2028年战略规划》执行，坚定不移地持续抓好管理、做好经营、练好内功，不断提升自身的发展质量。

其次，本行要在立足提升公司质量的基础上，更加重视股东回报水平。

在工作机制方面，本行制定了《市值管理办法》《估值提升计划》《“质量回报双提升”行动方案》等制度文件，为持续稳定合理的股东回报、为公司质量和投资价值的优化提升筑牢制度根基。

在投资者回报方面，2025年本行计划每10股分1.8元，现金分红的金额较上一年度也有所提升。下一步，本行将进一步合理规划现金分红的频次和比例，充分维护股东依法享有投资收益的权利，增加投资者的获得感和满意度。

在投资者沟通交流和信息披露方面，本行线上线下召开两次业绩说明会，2025年首次举办投资者开放日活动，连续

	<p>5年保持深交所信息披露工作评价最高评级A级，全面加强 与资本市场各类投资者的沟通交流。下一步，本行还将持续 提升投关和信披工作质效，每年召开至少两场业绩说明会， 并持续通过业绩路演、投资者现场调研、投资者开放日、券 商策略会及线上会议、投资者网上集体接待日、互动易平台 等沟通方式，积极回应投资者的提问和诉求，进一步增进资 本市场对本行的了解与认同。</p>
<b>附件清单</b>	《青岛银行 2025 年度业绩说明会演示文稿》
<b>日期</b>	2026 年 4 月 2 日