证券代码：002948 **证券简称：青岛银行**

青岛银行股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-15

投资者关系活动类别	√特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 □业绩说明会 □新闻发布会 □路演活动 □现场参观 □其他：_____		
参与单位名称及人员姓名	开源证券 朱晓云，以及其他参会投资者	长江证券 马祥云，富国基金 徐健荣	浙商证券 杨凡佳，以及其他参会投资者
时间	2026 年 11 月 13 日（星期五） 09:00-10:00	2026 年 11 月 13 日（星期五） 10:30-11:30	2026 年 11 月 13 日（星期五） 15:30-16:30
地点	线上调研	青岛银行股份有限公司总行会议室	线上调研
上市公司接待人员姓名	本行相关部门负责人及工作人员		
投资者关系活动主要内容介绍	**1.请简要介绍青岛银行国际业务发展情况？** 答：山东地区外向型经济基础雄厚，市场潜力巨大。本公司将跨境金融作为战略重点之一，通过不断创新产品和服务，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，实现了客户基础、业务规模、盈利能力和社会效益的稳健增长。 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，提升业务线上化比率，不断降低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，持续打磨线上		

	融资功能，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。推出“海运集群服务方案”等创新产品，优化“出口快贷”等授信产品，丰富“港云仓”准入产品品类，提高外贸企业融资可获得性。 四是根据市场形势，创新外汇业务产品组合模式，推广“融资+避险+结算”一体化综合金融服务方案，满足企业低成本融资需求。 五是持续服务人民币国际化战略，作为山东省内首家获得 CIPS 直参资格的法人银行，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。 下一步，本公司将持续推动落实国际业务战略部署，持续加大国际业务基础客群建设，以中小外贸企业、制造业、实体类企业为目标客群，通过专业化服务、特色化产品充分挖掘市场潜力，不断提升本公司国际业务竞争能力。 **2.2026 年前三季度营业收入同比增长 15%，是如何实现的？** 答：2026 年前三季度，本公司实现营业收入 126.65 亿元，同比增加 16.52 亿元，增长 15.00%，主要原因一是扩大贷款和金融投资等生息资产规模，对冲资产收益率下行影响，同时压降负债成本率，以“稳息差”夯实增收基本盘，净利差、净息差连续三个季度走稳，利息净收入持续增长。二是本公司发挥多牌照和资质优势，以“拓中收”驱动第二增长曲线，大力发展交易银行、理财、承销等轻资本业务，手续费及佣金净收入增加。三是投资估值收益增长，金融市场业务非息收入有所增长。 **3.请简要介绍青岛银行公司银行业务发展情况？** 答：本公司公司银行业务锚定全行高质量发展目标，统筹发展布局、优化资源配置，各项业务稳健发展。截至 2026 年 9 月末，本公司

	公司类贷款余额 3,622.43 亿元，较年初新增 392.36 亿元，增幅 12.15%；公司存款余额 2,659.37 亿元，较年初新增 154.19 亿元，增幅 6.15%。 客群建设方面，公司业务板块聚焦客群经营提质扩容，持续夯实业务发展底盘。战略客群方面，深化客户综合化经营，强化名单制管理、协同拓客，完善配套激励机制，多措并举推动头部客户综合经营落地；机构客群方面，深耕民政、教育、医疗等民生领域，拓展渠道建设，夯实源头获客基础；行业客群方面，做实行业研究与白名单客户营销，着力构建链主企业服务体系，深耕蓝绿金融、优质制造及公用事业领域，推动业务高质量可持续发展。截至 2026 年 9 月末，本行开立账户的公司客户总数达 31.60 万户，比上年末增加 1.41 万户，增长 4.67%；公司有贷户（不含票据贴现客户）15,613 户，比上年末增加 1,329 户，增长 9.30%。 综合化服务方面，本公司通过产品创新，最大限度的贴合客户需求，为企业及其员工提供多元化、便捷化的金融服务。通过创新授信拳头产品，打造企业结算场景，强化母行与青银金租和青银理财两个子公司的协同服务能力，为企业提供全方位融资。围绕客户及其产业链上下游企业投融资、高管和员工金融需求，提供“融资+融智”的一揽子综合金融服务，致力于成为客户的“金融服务集成供应商”，打造公司业务全产业链金融模式。 **4.请简要介绍青岛银行下一步网点布局规划？** 答：本行已在济南、烟台、威海等山东省主要城市设有 17 家分行，营业网点 200 余家，实现了山东省 16 个地市全域覆盖的战略布局。本行未来网点布局将进一步加强顶层设计和统筹规划，结合当前城商行网点发展特点，统筹考虑业务发展及分支机构发展需要，增强分支机构布局的科学性和合理性，重点持续优化营业网点布局，拓展全省城

	市规划新区和重点县域网点覆盖，提高品牌覆盖和服务渗透，网点发展以轻资产、小型化、资本低消耗为方向，更好地为民营企业、小微企业、社区居民提供优质的金融服务。 **5.请简要介绍青岛银行金融市场业务与传统对公业务的联动情况？** 答：本公司金融市场业务始终与传统对公存贷款业务保持高效联动，以企业客户需求为导向，提供多方面金融服务。 一是投贷联动。本公司推进企业客户统一授信，逐步由业务推动授信向主动授信变革，围绕科技创新、专精特新、绿色低碳、设备更新和重大项目建设等重点领域，合理分配用信渠道，推进投资业务与信贷业务联动，多方面为省内实体企业提供资金支持，促进区域经济发展。 二是投存联动。通过总分支联动营销，对公司存款拉动形成有力支持，同时也可通过投资业务发掘新客户、导入新资金来源，拓宽企业客群。 三是承销业务联动。承揽承销端可通过债券发行协助企业客户寻求资金支持，同时有助于分支机构在业务承揽方面获取新的企业项目，形成“承销—投资—结算—存款”的良性循环。 四是创新业务联动。本公司具有较齐全的金融市场业务牌照，可以为客户提供债券发行等融资及增信服务、提供远期结售汇等风险对冲工具，并结合客户跨市场、跨期限的资产负债管理需求，提供更为综合的金融服务。 **6.请简要介绍青岛银行托管业务发展情况？** 答：2026 年，本公司积极应对市场调整、行业竞争加剧的外部环境挑战，托管规模稳步增长，产品结构优化升级，在客群生态圈建设

	及数智化运营提效等方面取得了一定成效。下一步本公司将在符合监管要求的前提下，进一步提升托管业务的运营能力、安全保障能力和市场营销能力，更好发挥资产托管牌照的作用。 一是集中优势力量，深耕托管产品结构布局。顺应市场变化，多层次、多渠道布局权益基金、ETF 等公募基金产品，提高其他类型产品的贡献度，不断完善托管业务结构。 二是发挥纽带作用，驱动市场营销深度进阶。挖掘客户多元化、深层次金融需求，与公司资源进行精准匹配，推动建立内外部需求链接，提升托管创利能力，推动业务模式创新与多元化发展。 三是聚焦集团联动，推进协同营销良性循环。通过走访培训、组队实战、专项指导等形式，对托管业务能力提升开展精准辅导和帮扶；发挥集团资源优势、分支机构地域优势，挖掘潜力客户并建立合作关系，助力区域经济发展。 四是强化风控体系，筑牢托管业务坚固防线。完善以风险管理为导向、合规管理为重点的规范、全面、有效的内控体系，实现“强内控、防风险、促合规”的管控目标。 五是加强业技融合，助力托管运营提质增效。不断挖掘业技融合新模式，进一步探索新技术在托管业务场景的应用，全力保障项目质效及运营能力提升。
附件清单	无
日期	2026 年 11 月 13 日