（A 股股票代码：601187）

厦门银行股份有限公司 2026 年半年度报告摘要

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）仔细阅读半年度报告全文。

2.本公司董事会、董事、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 2026 年 8 月 28 日召开第九届董事会第三十五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 11 人，王俊彦董事因行程冲突未能出席会议，委托吴昕颢董事代为出席并表决，李云祥董事因行程冲突请假。

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 2026 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

2026 年上半年，公司深入贯彻党的二十届四中全会及中央经济工作会议精神，坚决贯彻落实总行党委和董事会的战略部署，扎根厦门、深耕福建，聚焦网点覆盖区域，扎实做好金融“五篇大文章”。通过锚定高质量发展目标，承压奋进、稳健经营，主要经营指标稳中有进、开局良好，各项工作取得积极进展。

1.公司银行业务

报告期内，公司始终坚守服务实体经济初心，公司业务贯彻“从客户出发，向价值迈进”经营主线，客群加速扩容，规模底盘稳固，资产质量稳健，为全行高质量发展筑牢根基。

（1）信贷投放提质增效，负债结构调优降本

资产方面，本公司紧密围绕国家宏观经济导向与区域发展战略，聚焦省、市重点项目及区域特色产业发展，资产规模稳步增长，投放结构持续优化。截至报告期末，本公司企业贷款和垫款（不含票据贴现）余额 1,905.29 亿元，较上年末增长 14.87%，对公贷款（不含票据贴现）的不良率为 0.42%，资产质量保持平稳。公司坚持把服务实体经济作为出发点和落脚点，持续强化对公信贷资源向实体经济关键领域的精准配置，服务实体经济的力度、广度与质效持续提升，其中，绿色金融、科技金融贷款余额较上年末增幅分别为 18.58%、9.59%。

负债方面，本公司主动优化负债结构，在压降高成本负债的同时，推动低成本结算性存款稳步增长，实现规模保持合理区间，存款结构与成本同步改善。截至报告期末，公司业务存款余额（不含保证金存款）1,312.44 亿元，其中，活期存款余额较上年末增加 8.93 亿元，低成本结算性存款稳步提升。对公存款平均付息率较上年度压降 30BP，负债质量与成本管控同步向好。

（2）分层经营深耕客群，拓客动能持续释放

报告期内，公司围绕“客群建设提升年”工作部署，持续深化客群分层经营体系建设，推动客群经营由“规模扩张”向“量质齐升”转型。一是优化分层体系，实施差异化经营策略。根据客户综合贡献度、业务潜力及合作深度，构建四级分层体系，配套差异化的拓展与维护策略。二是运用企微工具，赋能长尾客户经营。建立“总行统筹、分行落地、支行执行”的三级联动机制，推动客群从“被动沉淀”向“主动经营”转变。截至报告期末，全行对公客户较上年末增长 5.17%。

在服务机构客群方面，公司坚守“服务地方、服务民生”定位，以机构业务为载体，深度融入区域经济发展大局，精准对接政务、民生领域核心需求，持续深化政企合作、夯实客群基础。截至报告期末，机构客户数较上年末增长 7.33%，客群结构持续优化，价值贡献稳步提升。

在服务民营客群方面，报告期内，公司通过重点业务场景深耕，对存量民营企业开展综合营销，同时灵活运用民营再贷款等政策，将惠企措施落到实处，2026 年上半年，新拓展的授信客户中，民营客群占比近 70%。

（3）深耕 GBC 三端联动，筑牢客户生态根基

报告期内，公司着力构建政府（G）、产业（B）、零售（C）一体化服务闭环，以生态共建激活增长动能。

围绕 G 端政务服务需求，本公司持续参与数字政府建设与公共服务优化，通过系统互联、流程协同等方式，支持财政管理、社保服务、住房保障、公共资源交易等领域的数字化转型，助力提升政务资金运行透明度与公共服务可及性，为打造高效、规范、便民的政务环境提供坚实的金融基础设施支撑。面向 B 端产业发展需要，本公司紧扣区域战略导向，锚定民营企业主战场，构建“3+2+N”产业发展体系。坚持“链式穿透”与“集群攻坚”双轮驱动，推动“贷款投放”与“结算沉淀”齐头并进，资产端着力提升高收益贷款占比，负债端强化活期存款沉淀能力。依托专题研究成果，细化行业子目录，引导分行结合属地禀赋实施差异化布局，推动产业金融从粗放式拓展转向精细化运营，切实支持企业成长壮大，助力地方涵养税源、培育新质生产力。着眼 C 端民生服务期盼，本公司依托市民卡、文旅惠民卡、代发服务、消保宣教等多元载体，持续完善适老化、普惠化、便捷化服务触点，推动金融服务下沉社区、园区、校园与基层网点，用心守护居民“钱袋子”，切实增强人民群众金融服务的获得感、幸福感与安全感。

报告期内，本公司着力强化跨条线协同与总分联动，以专业化队伍建设与数字化工具赋能为支撑，推动 GBC 生态协同由单点突破迈向体系化运作。围绕智慧政务、绿色生态、蓝色金融、养老金融、文旅消费等领域的创新实践，形成一批可复制、可推广的服务模式，为区域经济社会发展注入了新动能。

（4）锚定金融五篇大文章，提质增效转型发展

在科技金融方面，本公司创新推出“专精特新伙伴计划”，构建“经营评分＋科创属性评分”双维评价模型，将技术实力、研发投入、专利质量等科创能力转化为可量化指标，有效破解轻资产难题。其中，省级“专精特新”中小企业，在综合评分的基础上调高信用额度，有力支撑优质科创企业技术攻关与成果转化。同时，通过产业研究、专项激励等措施，激发一线营销动能，提升区域科创金融服务实效。

在绿色金融方面，报告期内，本公司将绿色金融作为服务实体经济转型的重要着力点，持续完善绿色信贷管理机制，加大绿色资产配置力度，推动绿色金融业务规模与质量双升。截至报告期末，本公司绿色信贷余额 244.02 亿元，较上年末增长 38.24 亿元，增幅 18.58%。信贷资金主要投向绿色建筑、森林康养、再生资源利用、城镇供水等领域，多维赋能生态环境改善。在产品创新方面，本公司把握货币政策导向，在莆田、泉州两地率先落地基于“蓝色金融标准”、“生物多样性金融标准”的项目贷款。在生态融入层面，本公司加入“厦门自贸全球可持续发展创新中心可持续服务联盟”，深度参与区域绿色金融标准共建。在产业研究方面，本公司对接福建省“海上福建”建设部署，成立专项课题组，前瞻开展海洋经济领域“蓝绿融合”研究，有序推进船舶融资业务规划及蓝色金融实施方案落地，以研究驱动业务创新，以专业赋能产业升级。

（5）交易银行聚力深耕，客群基础稳步夯实

报告期内，交易银行板块紧扣全行战略部署，坚持“量价双优”导向，推动交易银行客群在规模、质量与贡献度多方面实现协同增长。其中，对公结算有效户数稳步增长，客群总量、交易笔数及结算金额三大核心指标均实现两位数同比增幅，结算活跃度与资金沉淀能力得到提升。在外贸客群拓展方面，本公司在做大客户总量的同时，持续提升综合服务能力：一是对辖内外贸企业实施精准画像，系统梳理目标清单，分析高价值客群特征，构建“识别—触达—转化—留存”的营销闭环；二是借力中国信保专项合作方案，联动带动出口结算、国远期结售汇及外汇衍生品等多项业务落地；三是抓住外汇风险准备金率下调的政策窗口，优化组合报价策略，提升议价竞争力；四是灵活运用结构化资金组合策略，在控制汇率风险的同时沉淀低成本美元负债，优化负债结构。截至报告期末，本公司外贸客户数同比增幅超过 10%，客群基础进一步夯实。

报告期内，交易银行产品体系持续完善，成功办理厦门地区首单跨境贸易投资高水平开放试点项下企业员工薪酬用汇便利化业务，提升跨境个人金融服务能力。其中，与融资租赁公司的战略合作持续深化，在资产质量保持优良的前提下实现融资租赁保理业务规模稳步扩张。报告期内，保理业务中间业务收入稳步提升，进一步丰富了交易银行板块收入来源。下阶段，本公司将继续强化产品创新与综合服务能力，推动交易银行业务高质量发展。

（6）深化投行产品营销，提升综合服务能力

报告期内，本公司积极巩固债券承销业务基础，推动非债业务有序增长，持续深化投行产品营销，探索丰富投行产品服务体系，推动投行综合金融服务能力提升。

债券承销业务方面，本公司持续夯实承销业务基础，业务规模进一步提升。报告期内，本公司非金融企业债务融资工具承销金额同比增长约 50%；主承销 2 笔科技创新债券，持续深化科技金融服务实践，助力债券市场“科技板”建设。

非债业务方面，本公司深化同业“朋友圈”经营，打造常态化项目获取渠道。报告期内，本公司银团贷款、并购贷款投放量同比增长约 12%。撮合业务方面，本公司积极与保险、信托、租赁、基金等同业机构建联，通过输出场景营销方案、开展培训宣导等不断提升业务落地能力，撮合业务有序推进。

本公司在夯实债券承销、银团、并购业务的基础上，积极推动撮合业务发展，持续探索投贷联动业务场景下的产品应用，持续深化投行产品营销，扩充中间业务收入来源，不断提升“商行＋投行”的综合金融服务能力和价值创造。

2.零售银行业务

报告期内，本公司零售业务以“435”为核心，即坚持四个并重，构建三大核心能力，重点部署五项工作。通过转变零售业务发展观念，锚定长远发展目标，夯实可持续发展根基，稳步向“区域主流银行专业品牌”迈进。

（1）场景扩面拓源，批量获客提质

本公司秉持“以客户为中心”核心理念，搭建批量获客渠道，配套分层运营机制，推动客群规模扩容与价值提升双向共进。截至报告期末，本公司零售客户 304.71 万户，较上年末增长 14.16 万户，是上年同期增量的 1.95 倍，较上年末增幅 4.87%。

①场景驱动拓客，稳固客群基盘

本公司打造代发、收单、大财富和场景驱动的标准化批量获客生态体系，一是将代发业务作为优质获客核心抓手；二是以收单外拓作为厅堂获客的有效补充；三是借助存量客户社交圈层推行转介裂变机制，激活存量客群裂变新增客源；四是依托“厦 e 站”探索场景批量获客模式，打造“G-B-C”样板场景。

②分层精细经营，深挖客户价值

本公司实施分层精细化客户经营，优化客群结构，推动核心客户稳步扩容。依托现金类理财、定期存款、结构性存款等产品，精准匹配客户差异化需求，提升产品交叉渗透率；落地“开户－入金－交叉－转介”新客标准化经营闭环，加速资金沉淀与价值转化；联动收单与财富业务，以客户经营资金及家庭资产为切入点，推动一体化综合经营。截至报告期末，零售核心客户超过 21 万户，较上年末增长 2.21 万户，增幅 11.77%，其中财富及以上客户增长占比接近 50%，持续精进客群质量。

（2）优化负债稳存，推动财富扩量

本公司持续拓宽低成本资金来源，优化负债结构，稳固存款基本盘；完善资产配置服务体系，以交叉营销壮大客户金融资产体量，双线并举推动零售负债与财富业务协同提质。

①负债拓新固存，压降存款成本

本公司紧抓市场机遇，优化负债结构，聚力低成本资金归集。一方面承接存量到期资金，攻坚新客行外资金，推出自动滚存结构性存款、大额存单转让功能，丰富吸储工具；深化同业协同联动，精细化定价管理，优化存款期限结构，管控负债成本；依托代发、收单场景，深化公私联动交叉营销，扩充客群，增加结算资金沉淀。截至报告期末，个人存款余额 1,105.00 亿元，较上年末净增 115.80 亿元，增幅 11.71%；同时，存款付息率较上年末下降 35BP，有序推进负债规模与成本管控的协同优化。

②多元资产配置，做大金融资产

本公司依托系统化产品体系，建立资产配置服务体系，为客户定制综合金融方案，同步整合数字化平台、权益与营销资源，构建客户全生命周期一体化财富服务闭环。

本公司深化交叉营销，丰富客户持有产品品类，先常态化推广理财等基础财富产品，扩大客户覆盖面，做大金融资产规模，再依托专业能力精准攻坚创收业务，稳步提升创收水平。截至报告期末，个人金融资产余额 1,391.56 亿元，较上年末净增 134.06 亿元，增幅 10.66%。

本公司以“厦 e 站”为载体整合全流程服务链路，以产品与权益为双轮驱动，迭代私行客户专属增值服务，强化差异化服务优势，升级“财富季”特色活动，贯通新客获取、存量提升到客户转介全经营链路，为一线业务提供体系化支撑，推进客户深度经营与价值挖掘。

（3）精耕信贷业务，夯实资产底盘

上半年个人贷款整体规模稳步增长，报告期末余额 670.45 亿元，较上年末提升 11.09 亿元，增幅 1.68%。

①响应政策导向，支持实体经济

在居民信贷整体走弱、短期贷款投放承压的市场环境影响下，本公司坚持“稳中求进”的经营基调，紧跟国家提振消费政策导向，快速落地个人消费贷财政贴息政策，将贴息延伸至信用卡账单分期场景；聚焦台胞、人才客群，上线专项信用贷款推广活动，配套利息抵用券等权益，拓宽金融服务覆盖面。

②强化资产构建，提升经营质效

个人住房贷款领域，深耕头部房企和二手房合作渠道，稳步拓展客群，持续夯实住房贷款经营基础。个人经营贷款领域，紧扣收单场景精准挖掘经营贷意向客户，以综合金融服务与客户共同成长。个人消费贷款领域，对优质单位客群实施差异化定价，并依托公私联动挖掘潜在客源，配套专项精准促提活动，撬动业务增长。同步依托敏捷开发机制快速响应一线业务需求，持续迭代优化信贷系统功能，上线电子合同线上签约、优质客群移动端审批等功能，有效提升作业效率与客户服务体验。

③加强资产管控，筑牢风险防线

当前市场整体还处于扩大内需提振消费的周期内，部分借款主体经营效益下滑、现金流承压，偿债能力有所弱化。截至报告期末，本公司个人贷款不良率 1.69%。

本公司从严抓实信贷风险管控，多措并举守牢资产质量底线。一是持续优化个人经营抵押贷款准入门槛，加大信用卡高风险客户动态监测力度，稳步推进存量风险化解出清。二是多元化推动不良资产清收，充实一线清收队伍力量，动态择优调整委外催收合作机构，多渠道打通风险处置路径，筑牢零售信贷风险防控屏障。

（4）做强服务根基，升级数字支撑

本公司秉持“做对客户有价值的渠道”理念，线下深耕社区商圈，做实便民服务，线上迭代数字化渠道与智能展业工具，丰富金融服务场景，通过线上线下协同赋能、一体提质，全方位提升综合服务效能。

①深耕线下网点，做实便民服务

本公司恪守“您身边的银行”服务理念，加速金融下沉，打造便民综合服务阵地。本公司扎实落地适老化金融服务升级，全行 124 家网点完成无障碍适老化改造，落地 15 家养老金融特色支行，培育专业化老年客群金融服务能力。同时打造“嗨小厦”儿童财商成长营品牌活动，开设趣味财商课程，以“金融启蒙”为初心，建设儿童金融服务阵地。通过构建“一老一小”服务体系，既有效传递网点社区温度，也为客群年龄结构优化注入新活力。

②强化线上渠道，赋能客户服务

本公司以优化客户服务体验为核心目标，持续丰富移动端服务场景，完善一站式移动金融服务体系。本公司以轻量级渠道“厦 e 站”小程序为核心营销载体，搭建台胞、代发、财富等专属客群专区，常态化上线各类主题活动，持续激活用户活跃度，深挖客户综合价值，期末注册用户已突破 48 万人，年内新增超过 24 万人。同时，传统线上渠道持续扩容，个人手机银行签约客户数达到 193.27 万户，较上年末增长 16.53 万户，增幅 9.35%。

（5）加速数智转型，全面赋能增效

本公司以提升“智能风控、提升效能、客户服务”三大核心能力为主线，推动科技创新嵌入经营管理全流程和客户旅程全流程，稳步推进数字化转型。

①数智护航风控，恪守合规底线

本公司持续完善数字化风控体系建设，聚焦“控风险”及“优体验”两个方向，健全标准化风险管理体系，推动业务质效与资产质量双提升。一是落地按揭业务全流程线上部署，推动全流程数智化风控管理。二是完善押品管理数字化平台，上线零售押品自动重估功能，实现福建省内抵押物状态线上查询，提升放款审核精准度与效率。三是迭代无纸化审批系统，优化线上流程节点，提升业务办理效率。

②打造平台矩阵，提升团队效能

本公司持续夯实线上服务底座，丰富数字化经营抓手，以数字化手段赋能拓客与经营。一是推出企业人财事一体化服务平台，为合作企业提供一体化薪资解决方案，有效助力代发客群拓展、稳固企业客户合作关系。二是落地数字化营销展业工具，覆盖商机管理、业绩追踪等功能模块，成为一线人员拓展和经营客户的重要数字化载体。

③升级客户服务，改善服务体验

本公司全力推进客服中心智能化转型建设，推动服务品质与运营效能双提升。一是持续落实标准化客户服务供给，电话渠道人工接通率 85.04%、客户满意度 99.48%、智能客服识别率 99.86%、一次性问题解决率 81.65%，荣获第十届中国客户服务节组委会颁发的“星辰奖－卓越服务实践奖”荣誉称号。二是依托智能质检系统赋能外呼渠道，实现服务质量全流程智能化监控，同步推进新电话银行的系统建设，为远程银行体系建设与长效经营提供必要基础。

3.金融市场及自营理财业务

报告期内，本公司金融市场业务秉持高质量发展原则，加强资产负债管理，配置交易双轨驱动，深化同业生态建设，切实防控风险，推进数智化转型。同时深化理财产品服务创新，优化投资和产品策略布局。金融市场板块协同全行综合金融服务，实现规模增长、盈利提升和服务质效全面优化。

（1）聚焦资产配置转型

本公司持续优化资产结构，挖掘跨境资产机会，择优产品选择，推动投资组合资本效率提升，综合收益最大化，组合结构向轻资本化转型。同时，本公司持续拓展负债渠道，拓宽低成本稳定负债来源，关注负债节奏，精细管控成本，稳定利差及收益。

（2）构建多元交易体系

本公司不断完善多元交易体系，债券、外汇、贵金属、衍生品等品种协同发展，科学利用投研赋能，打通“研究－策略－交易－复盘”闭环，提升系统交易能力。另外，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、X-Lending 报价商，积极履行做市商义务，助力债券市场与外汇市场稳健运行。2026 年上半年，本公司银行间结售汇交易量同比增长 7%，外汇尝试做市综合排名第 5。

（3）丰富同业合作生态

本公司在同业客户“1+N”管户机制建设基础上，落实同业客户分类、分层管理机制，深化重点客户的总分行业务联动，协助分支行推动金融租赁公司保理业务落地，打破品种独立壁垒，推动多业务品种联动。持续扩大朋友圈，扩充同业业务基础资源，营造全链条合作生态，为业务高质量发展提供有力支持。

（4）FICC 赋能综合经营

本公司具有覆盖固定收益、外汇、贵金属的 FICC 综合金融服务体系，持续发挥专业优势，以客户综合经营为导向，围绕企业汇率风险管理等需求，强化产品、策略及专业服务输出，赋能客户经理开展综合营销，提升传统客群经营深度与服务质效。以 FICC 为抓手，持续深化与重点企业、台资企业等客群合作，推动外汇、存贷款、结算等业务协同发展，赋能全行综合经营。同时，持续完善零售外汇产品与服务体系，拓展零售客户经营场景，进一步提升综合金融服务能力。

（5）资管创新做优产品布局

本公司在资管新规、理财新规指引下，以客户为中心，持续深化理财产品服务创新，推动资产管理业务高质量发展。一是产品方面，积极调整资产结构，稳步提升标准化资产直接投资比例，保障组合流动性，并通过优化交易策略增厚产品收益；二是服务方面，优化处付及申购机制，客户体验显著提升，产品竞争力与市场认可度进一步增强；三是渠道方面，深耕行内渠道，强化分支机构联动与产品培训，开展投资者教育宣传，持续提升服务品质。

（6）持续深化金融市场业务全面风险管理

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，持续健全管理体系，升级合规管理系统，严格落实监管要求，强化全员合规经营意识。一是依托合规管理系统，进一步提升合规管理工作质效，同时持续提升各类风险报表自动化水平，提高各类交易合规监测的精确性。二是进一步加强交易合规监测，通过市价偏离度监控、异常交易识别与核查，严格执行各项交易规范。三是开展金面风险检查、市场风险专项检查、反洗钱自查等各类风险排查工作，进一步提高风险合规管理水平。

② 夯实信用风险全流程管理

本公司持续深化信用风险管理体系建设，做好信用风险全流程管控。一是加大实地调研与风险研判力度，跟踪行业及政策变化，不断增强风险应对和管理能力。二是强化授信准入与审查，深度研判授信主体信用资质，结合宏观经济、行业发展趋势综合评估，审慎核定授信额度，从源头控制信用风险。三是搭建覆盖授信准入评审至存续期管理的全流程风控模型，夯实风险管控基础，牢牢守住风险底线。

③ 强化市场风险管理体系建设

本公司持续优化市场风险监测和管控机制，有效开展日常监控和持续报告，系统化提升风险管理水平。一是对照年度市场风险限额指标优化限额监测系统，保障限额监测数据精准、运行高效。二是依托系统监控各层级风险限额，按日出具限额监控报表。三是建立境外资产监测管理体系，定期出具周度、月度风险监测报告，有效管控境外资产风险。四是进一步完善外汇远掉期业务估值体系，针对各类新产品统一明确估值模型、参数及数据源标准，精准计量资产公允价值，保障估值结果公允、合规。

④ 纵深推进数智化转型

本公司聚焦金融市场业务数字化转型，探索 AI 技术在金融市场垂直业务各类场景中的落地应用，同步夯实系统底层基础能力，有序推进各项举措落地。

一是持续提升投后管理系统化水平，落地投后预警企业微信工单推送等功能，强化风险动态实时监测能力。二是引入 AI 智能审查工具，自动生成发债主体风险审查报告，有效提升审查工作质效。

4.两岸金融业务

本公司依托台资股东背景及区位优势，在两岸金融业务方面不断先行先试，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和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 2026 年 6 月 30 日，本公司台企客户数相比上年末增长 6%，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增长 21%，台企贷款余额相比上年末增长 5%；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 3%，台胞金融资产余额相比上年末增长 2%。

报告期内，本公司印发《关于落实惠台十条 助力两岸融合发展行动方案》，聚焦两岸交流、经贸互通、产业共融、民生普惠等核心场景，以台湾同胞实际需求为基准，围绕创新专属金融产品等方面提出举措，以落实中央惠台新政、指导公司两岸金融业务开展。

在便捷台胞在陆安居乐业方面，本公司已构建独具特色的产品体系，包括大陆首张台胞专属信用卡、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”、大陆首个台胞人脸识别、“双证关联”金融线上应用场景。报告期内，本公司上线台胞信用卡附属卡功能，进一步延伸台胞信用卡服务链条；推出台胞“双证关联”金融线下应用场景，打通台胞证与居住证在实体网点业务办理的身份认证壁垒；推出蹇金同城卡权益 2.0，升级为交通出行、餐饮消费等八大生活场景专属优惠权益；“台胞在阔购房一站式便利化方案”获得 2025 年度福建省金融创新成果项目。

在支持台企在陆深耕展业方面，本公司已构建丰富多元的产品及服务体系，包括“台商税易贷”“台商流水贷”“台农贷”等免抵押信用贷产品，便利台资企业融资；“两岸通速汇”，便利两岸资金往来；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方面，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银团贷款。

在搭建两岸交流合作平台方面，本公司积极拓展两岸交流合作领域，连续十四年赞助对台交流项目“海峡两岸少儿美术大展”；台湾高校青年实习计划至今已累计接待十四批共 834 名籍学生到本公司实习，这是大陆单一企业发起的，规模最大的、持续时间最长的台湾高校青年实习计划；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；连续六年亮相海峡创新项目成果交易会、连续四年参与海峡论坛。

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	2026年1-6月	2025年1-6月	本报告期较上年同期增减(%)	2024年1-6月
营业收入	3,216,435	2,689,283	19.60	2,892,242
营业利润	1,337,351	1,211,474	10.39	1,317,880
利润总额	1,332,595	1,214,646	9.71	1,317,877
归属于母公司股东的净利润	1,242,656	1,157,983	7.31	1,213,680
归属于母公司普通股股东的扣除非经常性损益的净利润	1,174,780	1,079,672	8.81	1,141,202
经营活动产生的现金流量净额	11,769,345	-2,143,670	不适用	81,339
项目	2026年6月30日	2025年12月31日	本报告期末较期初增减(%)	2024年12月31日
资产总额	483,742,110	453,098,733	6.76	407,794,724
客户贷款及垫款总额	266,975,752	243,247,008	9.75	205,455,072
企业贷款及垫款	190,528,642	165,859,394	14.87	122,090,148
个人贷款及垫款	67,044,955	65,935,474	1.68	70,457,763
票据贴现	9,402,155	11,452,140	-17.90	12,907,161
贷款应计利息	609,577	484,531	25.81	394,440
贷款损失准备	6,149,375	5,843,152	5.24	5,927,506
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	18,792	25,792	-27.14	30,290
负债总额	449,988,482	418,812,062	7.44	375,425,635
存款总额	259,725,564	243,612,976	6.61	214,156,382
公司存款	131,244,244	132,670,711	-1.08	122,806,988
个人存款	110,500,086	98,919,929	11.71	82,455,050
保证金存款	17,981,234	12,022,336	49.57	8,894,344
存款应计利息	4,537,445	5,250,184	-13.58	4,751,480
股东权益	33,753,628	34,286,671	-1.55	32,369,089
归属于母公司股东的净资产	32,876,975	33,456,255	-1.73	31,639,252
归属于母公司普通股股东的净资产	27,477,327	26,557,475	3.46	25,641,051
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	10.41	10.06	3.48	9.72

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、归属于母公司普通股股东的扣除非经常性损益的净利润＝归属于母公司股东的净利润－永续债利息支出－非经常性损益金额。

3、归属于母公司普通股股东的每股净资产＝扣除永续债后的归属于母公司普通股股东的权益÷期末普通股股本总数。

4、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。

5、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）	2026年1-6月	2025年1-6月	本报告期较上年同期增减(%)	2024年1-6月
基本每股收益	0.44	0.41	7.32	0.43
稀释每股收益	0.44	0.41	7.32	0.43
扣除非经常性损益后的基本每股收益	0.45	0.41	9.76	0.43
每股经营活动产生的现金流量净额	4.46	-0.81	不适用	0.03
盈利能力指标	2026年1-6月	2025年1-6月	本报告期较上年同期增减	2024年1-6月
加权平均净资产收益率	4.31%	4.18%	上升 0.13 个百分点	4.71%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率	4.32%	4.15%	上升 0.17 个百分点	4.71%
总资产收益率	0.28%	0.29%	下降 0.01 个百分点	0.32%
净利差	1.14%	1.04%	上升 0.10 个百分点	1.06%
净息差	1.14%	1.08%	上升 0.06 个百分点	1.14%
资本充足率指标	2026年6月30日	2025年12月31日	本报告期末较期初增减	2024年12月31日
资本充足率	12.71%	13.62%	下降 0.91 个百分点	15.30%
一级资本充足率	10.08%	10.90%	下降 0.82 个百分点	12.31%
核心一级资本充足率	8.36%	8.58%	下降 0.22 个百分点	9.91%
资产质量指标	2026年6月30日	2025年12月31日	本报告期末较期初增减	2024年12月31日
不良贷款率	0.73%	0.77%	下降 0.04 个百分点	0.74%
拨备覆盖率	317.28%	312.71%	上升 4.57 个百分点	391.95%
拨贷比	2.30%	2.40%	下降 0.10 个百分点	2.89%

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、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第 4 号）规定计算。

3、自 2026 年 3 月起，厦门金融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）						30,585
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	506,147,368	19.18	0	无	0
富邦金融控股股份有限公司	0	475,848,185	18.03	0	无	0
北京盛达兴业房地产开发有限公司	0	255,496,917	9.68	0	无	0
福建七匹狼集团有限公司	0	213,628,500	8.09	0	质押	78,000,000
厦门国有资本投资有限责任公司	0	118,500,000	4.49	0	无	0
中国建设银行股份有限公司－华泰柏瑞中证红利低波动交易型开放式指数证券投资基金	22,318,328	96,840,195	3.67	0	无	0
全国社保基金四零一组合	10,983,200	66,000,000	2.50	0	无	0
佛山电器照明股份有限公司	0	57,358,515	2.17	0	无	0
江苏苏豪时尚集团股份有限公司	0	49,856,000	1.89	0	无	0
厦门华信元喜投资有限公司	0	45,312,000	1.72	0	无	0
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					

第三节 重要事项

1.经营情况讨论与分析

2026 年上半年，公司持续贯彻落实国家政策与监管要求，立足本土市场，坚守金融服务实体经济本源，调优业务结构，夯实发展根基，业务运营平稳有序，经营态势保持良好。

业务规模稳健增长。截至 2026 年 6 月末，公司总资产 4,837.42 亿元，较上年末增长 6.76%，其中，客户贷款及垫款总额 2,669.76 亿元，较上年末增长 9.75%，占总资产比例较上年末提升 1.50 个百分点，赋能实体经济质效并进；总负债 4,499.88 亿元，较上年末增长 7.44%，其中，存款总额 2,597.26 亿元，较上年末增长 6.61%。

经营效益持续优化。2026 年上半年，公司实现营业收入 32.16 亿元，同比增长 19.60%，其中，实现利息净收入 23.99 亿元，同比增长 20.44%，净息差较 2025 年同期上升 6BP；实现净利润 13.05 亿元，同比增长 7.36%。

资产质量扎实稳固。截至 2026 年 6 月末，本行不良贷款率 0.73%，较上年末下降 0.04 个百分点，维持良好水平；拨备覆盖率 317.28%，风险抵补能力保持充足。

二、2026 年上半年估值提升计划暨“提质增效重回报”行动方案执行情况

（一）提升经营质量，夯实价值创造基础

一是优化资产负债结构。利率较高的对公贷款占总资产比例较年初进一步提升，低息票据贴现规模实现进一步压降；存款期限与产品结构持续优化，活期存款余额较年初稳步增长，推动存款成本率、付息负债成本率实现有效压降，净息差较 2025 年同期上升 6BP。二是强化资本精细化管理。本行 RWA 计量系统已上线运行，全面实现资本管理办法一档、二档规则的自动化计量；实行资本额度预算管理，按季向各业务条线及分行下达资本使用额度，明确资本消耗上限；制定分类压降方案，表外低效业务规模有序压降。三是增强多元经营能力。财富管理、银团贷款等重点中间业务持续发力，金市交易业务秉持“精准定价、稳健交易”原则实现提质增效，上半年实现非息收入 8.17 亿元，同比增长 17.21%，非息贡献度进一步提升。四是深化营运成本管控。本行采购集约化效应显著，通过竞争性方式执行多个采购项目，有效压降采购成本；严控非必要开支，把预算管控贯穿业务全过程，上半年成本收入比同比有所下降。

（二）提升金融服务能力，践行高质量发展

1.深耕实体经济，提升服务质效

2026 年上半年，本行紧扣“十五五”战略部署，坚持把金融服务实体经济作为根本宗旨，在科技金融、绿色金融、普惠金融等重点领域持续发力，以专业能力锻造服务质效，以创新实践书写发展答卷，在服务区域经济社会高质量发展中彰显担当作为。

在科技金融方面，上半年，本行持续加大对科技型企业的金融供给力度，科技金融业务规模稳步扩张，截至 6 月末全行科技金融贷款余额较上年末增幅为 9.59%。在产品创新方面，印发《厦门银行股份有限公司科技型企业综合金融服务管理办法》，推出“专精特新伙伴计划”产品，针对科技型企业构建“经营评分＋科创属性评分”双维评价模型，将技术实力、研发投入等科创能力转化为可量化指标，有效破解轻资产难题。同时，通过产业研究、专项激励等措施，激发一线营销动能，提升区域科创金融服务实效。

在绿色金融方面，上半年，全行紧扣绿色低碳发展主线，持续完善绿色信贷管理机制，加大绿色资