公司代码:601665 公司简称:齐鲁银行

齐鲁银行股份有限公司

[2025] 年度报告摘要

第一节 重要提示

1、本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解齐鲁银行股份有限公司(以下简称“本行”或“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(www.sse.com.cn)仔细阅读年度报告全文。

2、本行董事会及董事、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、本行于2026年4月22日召开第九届董事会第二十一次会议,审议通过了2025年年度报告及其摘要。本行全体董事出席董事会会议。

4、本行2025年度财务报告已经毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙)审计,并出具了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

以实施权益分派股权登记日登记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股派发现金股利人民币1.282元(含税)。

上述预案尚待本行2025年度股东会审议。

第二节 公司基本情况

1公司简介

股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码
A股	上海证券交易所	齐鲁银行	601665

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	胡金良	张贝蕾
联系地址	山东省济南市历下区经十路10817号	山东省济南市历下区经十路10817号
电话	0531-86075850	0531-86075850
电子信箱	ir@qlbchina.com	ir@qlbchina.com

2 报告期公司主要业务简介

2.1 经营范围与经营模式

经依法批准与登记,本行的经营范围为:

人民币业务:吸收公众存款;发放短期、中期和长期贷款;办理国内结算;办理票据贴现;发行金融债券;代理发行、代理兑付、承销政府债券;买卖政府债券;从事同业拆借;提供担保;代理收付款项及代理保险业务;提供资管服务;办理地方财政信用周转使用资金委托存贷款业务;证券投资基金销售。

外汇业务:外汇存款;外汇贷款;外汇汇款;外币兑换;国际结算;同业外汇拆借;外汇票据的承兑和贴现;外汇借款;外汇担保;结汇、售汇;资信调查、咨询、见证业务。

经国务院银行业监督管理机构等审批机关核准的其他业务。

本行在银行业监管部门批准的经营范围内,向客户提供公司及个人银行产品和服务,并从事资金业务,业务和网络主要集中在山东省,辐射天津、上海、河南、河北。通过大零售出创新金融产品并提供高效优质服务,在中小型企业客户领域及县域金融、零售金融领域拥有了成功的经验和相对的竞争优势,已迅速发展为山东省具有相当规模和实力的商业银行。本行的业务渠道主要包括传统银行网点和电子银行渠道,其中电子银行渠道包括网上银行、手机银行、电话银行、微信银行和自助银行等。本行的收入主要来源于利息收入、手续费及佣金收入和投资收益。

2.2 行业发展情况

2025年是“十四五”规划收官之年。面对复杂严峻的内外部经济形势,国家实施更加积极的财政政策和适度宽松的货币政策,充分发挥存量政策作用,加力提出稳就业稳经济等一系列新举措,加大“两重”“两新”推进力度,持续用力稳楼市,深入实施一揽子化债方案,一体推进地方中小金融机构风险处置和转型发展,现代化产业体系建设持续推进,改革开放迈出新步伐,重点领域风险化解取得积极进展,民生保障更加有力,经济稳中向好趋势不断巩固,经济社会发展主要目标顺利完成,“十四五”规划实现圆满收官。

人民银行坚持运用好结构性货币政策工具,调控发挥和更准、结构性货币政策工具利率和个人住房公积金贷款利率,完善利率自律管理,增加专项贷款额度,强化重点领域货币金融支持,有力支持实体经济稳定增长和金融市场平稳运行。监管部门围绕防风险、强监管、促高质量发展工作主线,有力有序防范化解重点风险,完善健全金融监管基础性制度,深化地方金融监管体制改革,不断提升监管效能,持续“长钱长投、耐心资本”供给,聚焦科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融等大金融五篇大文章,加大对科技创新、民营小微、提振消费、稳定外贸等重点领域支持力度,深化智能风控工具和技术运用,资产质量保持稳健,实体经济服务能力有效提升。

2.3 主要业务情况

2.3.1 公司银行业务

报告期内,本行积极应对市场变化,紧跟国家和省市战略部署,强化对公业务战略支柱作用,坚持扩产提质不动摇,做精做专特色金融,持续加大资产投放,报告期末,公司存款余额2,369.92亿元,较上年末增长172.63亿元,增幅7.89%;公司贷款(不含贴现)余额2,895.34亿元,较上年末增长492.45亿元,增幅20.49%。

客户经营持续深化,业务基础不断夯实。基础客群不断壮大,建立中长客群、核心客户交易对手获客机制流机制,主客联客渠道;全年新增各类基础客户103家,新客机构客户服务领域,开门流程进一步优化,赋少客户信息录入,实现“一次填写,多业务开通”,精细化管理进一步提升,建立“目标客群画像、营销目标确定、营销任务派发、营销过程跟踪、营销结果评估”五位一体的客户营销监测体系,优化客户经理视图,完善营销活动管理。报告期末,对公活跃客户15.04万户,较上年末增长15.34%;对公基础客户7.56万户,较上年末增长10.36%。

财政本上产业升级,服务地方经济发展。强化政银联动,积极对接山东省发改委、交通厅、文旅厅等政府主管部门,参与多项省级总对接与政策解读活动,被山东省委金融办、山东省工信厅认定为“石油化工”“轻工产业链”“金融链主”,为精准服务山东标志性产业链及链上企业带来广阔业务发展空间。紧扣济南市“13+34”产业链强链建链固目标,积极对接交大信息、人工智能、机器人、新能源装备“四大产业”专班,服务“四大产业”相关企业1,600余户,对44家链主企业及其所属集团服务覆盖率达到70%,投信余额321亿元。

科技金融向深发力,获得上海证券报、国家电子商务与信息化科建设、会计科技支行达到可家,科技金融特色支行达到7家,上线首款科技金融线上产品“科e贷”,将创新利分制评价体系应用于线上风控模型。建立科技型企业成长性评价模型,进一步拓展科技型企业评价维度。承办第三届济南科技金融论坛,举办济南科技金融论坛齐鲁银行专场沙龙,品牌影响力不断提升;科研贷、远期共赢利率贷款入选“济南市科技金融十大引领示范项目”,入选项目数量居济南市各金融机构首位。报告期末,科技型企业贷款余额45.44亿元,较上年末增长107.46亿元,增幅30.96%。

绿色金融逐步向好,助力低碳转型发展。印发《齐鲁银行客户环境与社会和治理风险管理实施细则》,进一步完善绿色金融架构体系。梳理省市重点项目,新旧动能转换项目等清单,建立项目库,以“新版绿色目录+积极标准目”为主攻方向,上线绿色业务识别把握模型,获得山东省银行业2024年度ESG评价A类单位,连续三年位列城商行组第一名。“对待特发展转型贷款”案例入选2025“好品金融”,2025建设金融强国创新实践“绿色金融案例”,中国银行业协会2025年支持民营经济高质量发展案例汇编。报告期末,绿色贷款余额462.72亿元,较上年末增长126.05亿元,增幅37.44%。

交易银行产品持续创新,提升场景生态服务质效。新增手机银行跨境金融服务渠道,推出“齐鲁百币汇”小币种跨境汇款服务,货贸名录在线服务与头部同业同频,加入济南国际商会并签创“贸贸贷”产品,企业网银、手机银行、掘企家园等六大报道线上交易模式实现首赠。积极贯彻落实监管新政,提高外汇利率调整人民币服务实体经济能力,作为省内首家法人银行开展外汇展业试点,高效全省首家境内再投资色登记,首批外借登记试点业务,跨境人民币收付量额创历史新高。创新“凭证+平台+供需”供应链新模式,客户及融资规模同比齐增;扩展银企直连和开放外延场景,财资系统六大重点场景实现有效户和交易量双倍增,交易银行业务核心竞争力进一步增强。

投行业务转型发展,服务领域不断延伸。贵债同业规模,赋能产业发展,报告期内投行业务实现较快增长。积极搭建投行“朋友圈”和“生态圈”,稳步开展银行间非金融企业债务融资工具承销业务,不断丰富固团贷款服务场景,积极支持制作更多产业升级、绿色技改、港口运输、民生教育,科创+绿色等重点领域,持续深挖省属国企资产整合,转型升级等方面需求,进一步提升并购贷款服务层次和个性化服务能力。据合业务实现创新发展,强化非银金融机构协同服务能力,服务客户多样化融资需求。

2.3.2 个人银行业务

本行坚持“零售基石”发展战略,不断完善客户经营模式,加快产品和服务创新,借助数字化技术持续提升客户体验。报告期末,个人存款余额2,535.39亿元,较上年末增长327.26亿元,增幅14.82%;个人贷款余额782.60亿元,较上年末下降81.57亿元,降幅9.44%。

打造差异化特色服务,分实零售客户基础。在济南市能科百灵单生工作外国人三代社保卡,联合济南社保在省内创新推出“社银合作”模式,实现济南地区42项社保服务线上网点智能柜员机,率先在全省合作银行行推出“社会保险资格认证”服务,进一步拓宽了社保服务场景。构建“代际联动,家庭感透”的一体化服务模式,开展“萌小齐”系列儿童阅读课、乐龄舞蹈大赛、老年人健步走等特色活动,创新推出财商特色书籍,上线商业养老金新产品,打造“一老一小”特色客群差异化服务优势。

做大财富业务规模,提升专业服务能力。持续优化财富产品结构,新增多家理财、基金、保险合作机构,创新推出美元系列外币理财产品,满足客户多样化资产配置需求。开展“理财客厅”和“惠行有厅”品牌宣传活动,打造传播记忆点,构建立体化、分层次销训体系,搭建培训汇工作坊,推动“师课共建”机制,深入实施“财富训练营”“定投训练营”培训项目,“以训代练、以训提能”,构建分层级、多维度的内训师团队,形成“双营一团”财富培训矩阵,持续锻造财富队伍专业服务能力,为业务高质量发展提供支撑。报告期末,个人金融资产余额3,340.89亿元,较上年末增长13.14%,中高端客户15.90万户,较上年末增长13.90%。

围绕客户多元信贷需求,完善个贷产品体系与服务流程,稳健开展房贷业务,深入与住房公积金管理中心合作,有效落地商转公政策,联合公证处创新推出带押过户,带封过户业务,满足客户刚需和改善性购房需求。着力发展消费贷款业务,积极响应国家提振消费政策,重点覆盖汽车、家装等消费领域,助力市场消费提振与居民消费升级,报告期末,个人消费类贷款余额较上年末增长18.76%;升级消费贷款智能服务体系,打造“统一入口、一站多申、自动匹配产品”的便捷通道,主要外部数据、迭代审批模型,全面提升系统自动化决策率,高效满足客户多维度融资需求,持续推进信用卡业务转型发展,通过精准定位信用卡业务客群,聚焦客户支付消费场景,丰富权益活动开展模式,优化信用卡支付体验,持续推进信用卡生态圈和场景平台建设,报告期内,信用卡新增发卡8.11万张,增速8.11%。践行社会责任,对受经济周期波动,暂时还款困难的个人贷款客户推出多种纾困还款政策,微市民身边有温度的民生金融。

强化机制建设,提升客户体验。围绕“高效频高,高失频警”两个维度,构建长尾客群激活模型、理财断点营销模型、流失预测模型,为制定差异化客户精准营销策略提供支撑。优化升级营销管理平台,对接线上线下渠道,形成从客群刻联到策略执行,评估优化的全流程闭环,持续提升网点服务智能化水平,丰富厅堂PAD功能,提升客户到店服务体验。上线手机银行财富资产视图,全方位展示各类资产持有详情及收益明细,同时通过厅堂PAD、精准营销策略体系,实现个性化推荐产品的即时推送,有效优化业务办理流程,全面提升客户服务便捷度与体验感。

2.3.3 普惠金融业务

本行紧跟国家战略导向,系统布局普惠金融大文章。强化普惠业务战略统筹,优化资源配置,合理制定信贷政策,加快专业人才培养,完善小微企业考核政策,单列小微企业信贷计划,持续推动营销模式转型升级,助力普惠金融高质量发展。报告期末,普惠型小微企业贷款余额759.39亿元,较年初增长80.17亿元。

强化机制建设,推进普惠数字化转型。制定《关于推进普惠金融高质量发展的指导意见》,进一步明确普惠金融战略定位,并将监管要求内化为全行行动纲领,明确营销策略和实施路径。以数字化转型为抓手,全力优化化业务流程,打造“智能融联”统一申贷入口,系统实施微贷企流程模设提升方案,通过推动普惠业务线上化、无接化、标准化,精细化等举措,提升客户与客户经理“双客”体验,实现业务办理效率与便捷双提升。

深耕场景经营,提升普惠服务质效。聚焦经营性场景,深挖产业链上下游小微企业融资需求,深入辽甲融资,国内保理,经销商融资等领域,以丰富小微企业融资渠道,提升普惠服务质效。聚焦产业集群,打造“供应