

西安银行股份有限公司估值提升计划

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：

● 估值提升计划的触发情形及审议程序：西安银行股份有限公司（以下简称“西安银行”或“公司”）股票连续 12 个月每个交易日收盘价均低于最近一个会计年度经审计的每股归属于公司普通股股东的净资产，根据《上市公司监管指引第 10 号——市值管理》的相关规定应当制定估值提升计划。本次估值提升计划经公司第六届董事会第二十八次会议审议通过。

● 估值提升计划概述：西安银行作为地方法人上市银行，坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入贯彻落实党的二十大和二十届二中、三中全会精神，中央经济工作会议及中央金融工作会议精神，深刻把握金融工作的政治性和人民性，在主动融入国家区域战略，紧跟地方经济转型步伐，积极服务实体经济，切实提升金融服务质效的基础上，始终牢固树立回报股东意识，通过提升经营质效、科学现金分红、投资者关系管理、信息披露等措施，坚持推动公司质量和价值的持续提升。

● 相关风险提示：本估值提升计划仅为公司行动计划，不代表公司对业绩、股价、重大事件等任何指标或事项的承诺。公司业绩及二级市场表现受到宏观形势、行业政策、市场情况等诸多因素影响，相

关目标的实现情况存在不确定性。

一、估值提升计划的触发情形及审议程序

（一）触发情形

自 2024 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日，本公司已连续 12 个月每个交易日收盘价均低于最近一个会计年度经审计的每股净资产，即 2024 年 1 月 1 日至 2024 年 4 月 29 日每个交易日收盘价均低于 2022 年度经审计的每股净资产 6.57 元，2024 年 4 月 30 日至 2024 年 12 月 31 日每个交易日收盘价均低于 2023 年度经审计的每股净资产 6.94 元。根据《上市公司监管指引第 10 号——市值管理》的相关规定，本公司应当制定估值提升计划。

（二）审议程序

本公司于 2025 年 4 月 29 日召开第六届董事会第二十八次会议审议通过了《西安银行股份有限公司估值提升计划》。

二、估值提升计划的具体内容

西安银行作为地方法人上市银行，坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入贯彻落实党的二十大和二十届二中、三中全会精神，中央经济工作会议及中央金融工作会议精神，深刻把握金融工作的政治性和人民性，在主动融入国家区域经济战略，紧跟地方经济转型步伐，积极服务实体经济，切实提升金融服务质效的基础上，始终牢固树立回报股东意识，通过提升经营质效、科学现金分红、投资者关系管理、信息披露等措施，坚持推动公司质量和价值的持续提升。

（一）全面提升经营质效，高质量服务实体经济

1. 坚持党建引领，夯实公司治理基础

公司治理是保障公司高质量发展、形成核心竞争力的关键因素。

西安银行近年来的长期稳健发展离不开所形成的多元制衡、专业高效的治理基础。下一步，公司将继续发挥党建引领作用，优化完善股权结构，夯实公司治理运行机制，推动公司实现健康、可持续发展。

一是坚持党建引领。继续坚持党的领导与现代公司治理的双重优势，认真落实新时代党的建设总体要求，始终坚持党对金融工作的全面领导，通过党建入章的不断完善，“双向进入、交叉任职”的继续深化，重大事项前置把关的持续落实，“12369”党建工作体系的搭建实施，切实发挥好党建引领作用，保障全行转型发展，当好“政府的金融子弟兵，市民的金融服务生，监管的金融优等生”。

二是优化股权结构。良好的股权结构是建立协调运转、有效制衡的公司治理机制的基础。西安银行作为地方法人银行机构，将始终坚持股权结构的稳健、多元和转型发展的健康、持续，并在此基础上适时引入稳定长期的国有资本，优化股权结构，发挥股东的战略协同优势，拓展业务合作领域，更好地赋能经营发展。此外，对于市场的短期特殊波动，将沟通、协调主要股东适时实施股份增持，稳定市场预期。

三是夯实治理基础。治理效能提升是公司治理优化的关键因素，西安银行将在持续优化公司治理架构，建立独立董事履职保障和动态调整长效机制，构建专家型董事会的基础上，通过完善治理制度体系、建立战略优化、决议督办和重大风险报告机制，加大专门委员会研究支撑等方式，积极落实董事会“定战略、做决策、防风险”的核心职能，打造包容开放的公司治理文化，不断夯实治理基础，提升治理效能。

2. 坚定战略改革，保持经营持续向好

当前我国经济正处于结构调整过程中，城市商业银行逐步呈分化

趋势。西安银行将围绕“五篇大文章”，结合区域优势、资源禀赋和经营特点，打造战略优势，抓住“增产、增收、增利、增值”的估值提升主线，通过战略执行推动经营转型，不断优化营业收入、净息差、非息收入、不良贷款率、净资产收益率、市净率等核心指标，保持经营持续向好。

一是深化数字金融转型。以业务发展为导向，以“1+N+X”为核心，统筹重点资源，优化流程再造，打通业务与科技融合，激活数据价值，布局数字金融及数字化转型发展方向，全面提升经营管理能力与质效。

二是大力发展科创金融。健全和完善科创金融组织架构体系，依托西安区域科创资源禀赋，持续深化与科研院所、科技型企业、股权投资机构的合作，共建多元化、协同共生的科技金融服务生态，不断提升科技型企业贷款占比，强化科技型企业全生命周期服务质效，打造区域特色科创金融服务银行。

三是坚定发展普惠金融。优化普惠金融服务团队、管理模式和业务创新，积极探索服务区域经济发展的最佳小微金融模式，通过差异化、特色化经营措施，提高普惠小微贷款占比，加大普惠小微企业金融服务工作力度。

四是重塑机构渠道建设。结合城市空间布局和产业发展布局，通过现有物理网点和线上金融服务渠道的优化以及县域经济服务机构的规划，实现推动业务发展、提升客户满意度、增加市场份额、降低经营成本、提高运营效率的目标。

五是焕新品牌体系建设。强化市场品牌和产品品牌的同步建设与双向融合，对主品牌以及业务子品牌进行统筹优化完善，进一步加强品牌宣传工作的系统性、持续性和全面性，不断提升软实力建设，使

品牌形象更优，市场竞争力更强。

六是提升综合经营能力。努力拓展理财子、证券投资基金托管等资质牌照，持续围绕科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”，进一步拓展和优化业务、客群及收入结构，实现盈利来源多元化，不断推动综合化经营迈上新台阶。

七是夯实专业服务能力。公司金融板块将继续根植地方经济发展，提高商业定位精准度，建立“四专”工作机制，实现对公领域客户数量、业务规模和专业水平的持续提升；零售金融板块将围绕重构零售组织架构、建立专人专岗机制、强化零售队伍建设、专项 KPI 考核体系、员工资质提升及晋升成长、场景及营销渠道建设、专项客群经营、建立标准化网点模式、构建系统集群等九个方面，形成总行集中决策，分支机构精准赋能，一体化营销的经营管理架构；金融市场板块将围绕专人、专岗、专项考核和专项能力建设，通过投研能力、信评能力和交易能力的持续提升，打造大金融市场板块的人员专业化、岗位标准化、考核精细化和能力质效化。

八是加强员工行为管理。建立健全员工行为管理治理架构，制定全员遵守的员工行为准则、禁令以及覆盖各业务条线的负面清单，逐步完善员工行为管理的制度体系，搭建员工行为管理信息系统，实现动态监测、预警及有效识别员工异常行为，将员工行为管理作为合规管理主线之一，压实合规风险底线。

九是强化干部队伍建设。紧紧围绕高质量市场化转型发展要求，优化干部队伍结构，提升干部队伍素质，着力建设一支符合公司战略定位，政治过硬、能力过硬、作风过硬的高素质专业化优秀年轻金融干部队伍，为公司高质量市场化转型发展提供坚强人才保障。

十是压实不良资产管控。坚持稳健审慎的风险管理策略，在持续

防范化解重点领域风险的大背景下，不断筑牢稳健审慎经营根基，围绕“管住新增，化解存量”的目标，常态化做好重点行业、区域的风险监测，提前预警风险隐患，提高风险预判和评估能力，提升风险管理的主动性和前瞻性，进一步夯实资产质量。

十一是重视金融消费者权益保护。以加强和完善消保工作体制建设为核心，践行“以客户为中心”“让客户满意”的理念，进一步深化全员消保意识，持续完善消费者权益保护责任考核，认真履行溯源整改工作机制，妥善处理消费者诉求，不断维护良好品牌形象，助力公司新一轮战略转型高质量发展。

（二）科学制定分红方案，稳定股东回报预期

自 2019 年上市以来，西安银行始终坚持回报股东，累计向广大投资者分派超过 42 亿元（含税）现金红利。但随着新资本管理办法的实施，商业银行资本监管政策持续趋严，加之外源性资本补充难度加大等原因，商业银行的内源性资本补充和积累的重要性日益凸显。目前，公司已实施了新资本管理办法项下的资本体系优化工作，并将在未来以精细化管理为抓手，逐步优化资本结构，减少高资本消耗占用，在内源式资本积累的基础上，利用多种方式补充各层级资本，保持良好资本充足水平，更好地应对外部风险的非预期波动和自身抵御经营风险的能力。同时，公司将继续坚持审慎、稳健的现金分红政策，在确保公司转型发展的基础上，科学制定分红方案，逐步恢复分红水平，进一步增强分红的稳定性、持续性和可预期性，最大程度使广大投资者分享公司发展红利。

（三）重视投关管理，提升资本市场价值认同

投资者关系管理是上市公司与投资者建立良好互动的桥梁，公司将从组织架构优化、专业人员配置、深化投关活动等方面持续强化投

投资者关系管理工作，用好市场力量赋能经营发展这一重要资本市场优势，主动倾听广大投资者的声音和诉求，强化与投资者的交流互动和经营工作的多维度呈现。

一是夯实投关基础。加强投关队伍建设，打造投关团队的业务能力、专业能力、研判能力、解读能力和沟通能力，找准投资者关注问题的交流重点，与广大投资者和行业分析师形成良性互动。

二是做好日常交流。以市场价值与企业价值相一致为目标，每年至少召开两次业绩说明会，并以披露信息为基础，多维度解读经营发展现状与未来转型发展目标。同时采取走出去和请进来策略，积极参加和举办投资者交流活动，提升公司价值认同。

三是提升品牌宣传。以“品牌体系完善优化”项目为抓手，通过完善“1+6”品牌体系、焕新品牌表达、拓展宣传渠道、丰富传播形式等全方位塑造公司全新品牌形象，并以主题策划、专题报道、信息报送等多种方式传递西安银行内在价值。

（四）做好信息披露，有效传递公司价值

不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏的信息披露是西安银行坚定坚持的基本原则，也是与市场投资者交流最直接、全面的方式。未来公司将在守住信息披露真实、合规底线的同时，不断加强与优秀同业的交流、学习，同步提升定期报告和 ESG 报告披露的质量。

一是深化定期报告披露。持续提升定期报告披露的广度和深度，结合行业情况和监管政策，适时增加投资者关注问题的主动说明和解读，对经营过程中存在的问题和不足不模糊、不回避，以通俗易懂的方式做好定期报告和财务报告的披露。

二是完善 ESG 报告披露。对标优秀同业，按照 ESG 报告框架和标准进行 ESG 报告编制，增强报告的规范性和可读性。全面、及时和准

确地展示 ESG 治理情况，在积极回应市场和投资者关切的同时，向市场传递公司在环境、社会和治理方面的努力，增强市场的信任度和认可度。

三、董事会相关说明

公司董事会认为，本估值提升计划充分考虑了提升经营质效、稳定现金分红、投资者关系管理、信息披露等措施，注重长期价值创造和投资者利益，具有合理性和可行性，有助于提升公司投资价值。

四、估值提升计划的评估安排

公司将每年对估值提升计划的实施效果进行评估，评估后需要完善的，经董事会审议后披露。在触发长期破净情形所在会计年度内，如日平均市净率低于所在行业平均值的，将就估值提升计划的执行情况在年度业绩说明会中进行专项说明。

五、估值提升计划的风险提示

本估值提升计划仅为公司行动计划，不代表公司对业绩、股价、重大事件等任何指标或事项的承诺。公司业绩及二级市场表现受到宏观形势、行业政策、市场情况等诸多因素影响，相关目标的实现情况存在不确定性。敬请投资者理性投资，注意投资风险。

特此报告。

西安银行股份有限公司董事会

2025 年 4 月 29 日