

长沙银行股份有限公司

2023 年度业绩说明会会议纪要公告

长沙银行股份有限公司（以下简称“公司”或“长沙银行”）于 2024 年 5 月 8 日下午 15:00-17:00 在长沙市岳麓区楷林国际 C 座 2 楼国际会议厅召开了 2023 年度业绩说明会，公司董事长赵小中、副行长李兴双、副行长李建英、董事会秘书彭敬恩、首席风险官黄建良、独立董事易骆之以及相关部门负责人出席会议。会议纪要如下：

一、公司整体业绩情况

2023 年末，公司资产规模达到 10,200.33 亿元，每股净资产 14.95 元。2023 年，实现营业收入 248.03 亿元，归母净利润 74.63 亿元，基本每股收益 1.78 元。2023 年末，不良率为 1.15%，较上年末下降 0.01 个百分点；拨备覆盖率 314.21%，较上年末提升 3.12 个百分点，抗风险能力持续加强。

二、互动交流

1、湖南省和长沙市有哪些重点发展产业？贵行在产业金融发展方面有什么新的举措和思路来进一步服务实体经济？

答：（1）关于湖南省的重点发展产业：

湖南省委、省政府印发的《关于加快建设现代化产业体系的指导意见》明确了要以先进制造业为主导，改造提升现代石化、绿色矿业、食品加工、轻工纺织 4 大传统产业，巩固延伸工程机械、轨道交通装备、现代农业、文化旅游 4 大优势产业，培育壮大数字、新能源、大健康、空天海洋 4 大新兴产业，前瞻布局人工智能、生命工程、量子

科技、前沿材料 4 大未来产业，构建湖南现代化产业体系的“四梁八柱”。

(2) 长沙银行在支持产业金融发展方面的举措和思路：

一是致力强化资金链。持续优化“表内+表外”“融资+融智”“投行+商行”的服务模式，为产业链上企业提供高效融资、增资扩股、产业孵化、资产整合等综合服务，充分发挥资金链的“活水”作用。2024 年产业金融贷款计划新增不低于 170 亿元，较年初增长 14%。

二是着力激活创新链。持续优化“投贷联动”“科 e 快贷”“知识价值信用贷款”“知识产权质押融资”等产品组合，进一步深化与政府部门、产业园区、投资机构、核心企业等生态合作伙伴的联动，满足创新链上企业的多元化需求，2024 年科技金融贷款计划新增 60 亿元，增幅 16%。

三是全力支持产业链。我们依托人民银行湖南省分行创新打造的“企业收支流水征信平台”，实现供应链金融的线上化、数字化，为上下游企业提供无需抵押的融资方案。2024 年供应链金融贷款计划新增 130 亿元，增幅 41%。

四是大力服务人才链。聚焦专精特新、高层次人才等重点行业客群，做好“人才”综合金融服务，推动“优才贷”等系列产品净增 20 亿元，较年初翻一番。

2、贵行新出台了新三年和新十年发展战略规划，其主要内容是什么？后续的战略重点、业务增长点和增长空间？未来三年在资产、营收、利润、资产质量等指标方面有什么计划安排？

答：从战略方向来看，长沙银行将朝着“以人为本、客户中心，全力打造创新驱动、特色鲜明、价值领先的现代生态银行”这一战略

愿景不断前进。在新的战略体系中，我们给现代生态银行打上了三个价值标签，即创新驱动、特色鲜明、价值领先，这三点是金融领域的新质生产力的三个本质特征。其中，“创新驱动”，就是要以用户思维驱动产品创新、以融合思维驱动业务创新、以效能思维驱动管理创新，以创新的金融服务助力实体经济高质量转型；“特色鲜明”，就是要坚持走差异化、特色化的发展之路，实施战略聚焦，把一系列特色产品和服务打造成区域市场的领跑者；“价值领先”，就是要持续强化价值创造能力，通过提供高效优质的金融服务为客户创造更大价值。

从战略路径和打法来看，我们将继续推进“四化路径”和“双五工程”。“四化路径”即：“本土化、轻型化、数字化、场景化”的发展路径。“双五工程”，一方面即“五做举措”——“做强长沙市场、做大市州市场、做实县域市场、做精广州市场、做优子公司”；另一方面为完善五大生态——“本地生活生态、产业投行生态、金融投资生态、金融科技生态、内部组织生态”。

从战略能力支撑来看，我们提出要全面锻造“创新服务能力、资产负债管理能力、数字支撑能力、组织协同能力、全面风控能力和文化驱动能力”等六大能力，把更多的精力和资源聚焦到中长期的能力提升和基础夯实上来。

从战略业务布局来看，我们明确了“县域金融、新型政务、财富管理、普惠金融、产业金融、科技金融、零碳金融、金融投资”八大重点业务板块。

未来三年，我们主要从四个维度来做好相关工作：

（1）向上突破，产业服务提升。我们将锚定湖南“4×4”现代化产业体系建设方向，着力做好科技金融、绿色金融及制造业的金融服

务，重点解决四化的问题：一是行业化，全面提升行业研究能力，洞悉产业逻辑，精选产业链、子行业 and 核心客户，首先解决服务什么客户的问题；二是综合化，围绕不同行业客户需求和经营场景形成模块化、定制化的综合解决方案，构建产品地图和服务模式，解决如何服务客户的问题；三是数字化，内部推动对公业务业数融合，打造对公客户数字价值体系，外部以数字化构建产融生态，构建覆盖产业全流程、全链条的智能风控体系，解决服务效率和风险控制的问题；四是专业化，全面提升适应产业发展需求的队伍能力，打造专业化的产业研究队伍、客户经理队伍和产品研发队伍。

(2) 向下深耕，县域持续发力。目前湖南县域的 GDP 已经突破 2.6 万亿，湖南县域人口数超过了 4600 万，这一块的机会和潜力都巨大。下一步，一是要在服务广度上继续拓宽。全力深耕县域巨量的“长尾客群”，依托县域支行和“湘村在线”平台为县域客户提供线上、线下一体化的优质金融服务。二是要在产品体系上完善优化。形成精准满足县域市场需求的产品矩阵和服务体系。三是要在发展模式上持续精进。全面服务智慧政务和民生事业，全力支持县域特色优势产业壮大，强化金融科技对县域业务的精准赋能。

(3) 向内挖掘，客群深度经营。我们将通过更精准化、综合化的客户运营服务，全面盘活和提升客户价值。一是做精基础零售服务，以“吃喝玩乐美、医养教游娱”为主线，实现零售基础客群需求的精准洞察和高效满足，真正成为湖湘老百姓的主账户银行。二是做深财富管理服务，以“稳健”和“陪伴”为主题，打造具有湖湘特色的专业财富管理品牌。三是做专对公综合服务，提升在复杂投融、交易银行、资产管理等方面的能力，为对公客户提供全周期、综合化服务。

(4) 向外拓展，子公司加快发展。全面加强集团生态建设，强化集团与子公司之间的协作赋能、优势互补。一是要继续推动长银五八消金公司的线上化、全国化布局，做好普惠金融大文章。二是要全面推动三家村镇银行深耕当地市场、加快业务转型，探索县域市场的普惠金融新模式。三是要继续申请理财子公司等新的牌照资质，打造更多元化的战略增长极。

3、2023 年县域发展取得了哪些成效？下一步发展县域有什么新的策略和举措？

答：县域存款、贷款高速增长。县域存贷款增速高于全行平均增速，2023 年，县域基础存款（含长望浏宁、村行）增长 282.32 亿元，增速达 16.01%，较全行增速高 2.07 个百分点。县域各项贷款增长 273.93 亿元，增速达 19.25%，较全行增速高 5.29 个百分点。

客户规模不断扩大。2023 年，县域个人客户数达到 624.87 万户，增长近 60 万户，增速达 10.54%，增量占全行新增的比重达到 53%，成为全行零售客户的主要增长来源。

盈利能力持续攀升。2023 年末，除 4 家开业时间不到一年的机构外，其他县域支行均实现盈利。分行县域贷款平均利率较全行各项贷款利率高 54bp；分行县域贷款不良率为 0.51%，低于全行各项贷款不良水平。

未来，主要是要做好两点：

第一，聚焦产业金融。以产业金融为突破口，以农业和农村为主阵地，服务好“三大”（即机构客户、公司产业链客户、县域特色产业）、“三小”（即家庭农场、专业合作社、农村涉农消费类和经营类）客群。立足县域特色产业，做好“一县一特”，继续通过政策和资源

的倾斜，全面支持县域特色产业、中小微企业发展。进一步优化涉农个人经营性贷款产品和个人消费贷款产品，为居民生产和生活提供快捷、高效的融资支持，涉农拳头产品“湘农快贷”和“湘村快贷”自推出以来在市场上广受好评。

第二，聚焦县域客户经营。一是实施网点社区化策略，把长沙地区网格化经营模式向县域复制，通过大力发展呼啦收单、下沉信用卡用卡环境和弗兰社商圈建设等，在县城和中心集镇建立起涵盖餐饮、购物、加油、交通等高频场景的县域生活生态圈，在县域织绘一张以网点为中心的服务网络，将县域客户都网罗其中。二是搭建乡村网格化管理体系，以二级支行和乡镇支行为连接点，科学划分网格，在乡镇和农村地区打造网格化的下沉服务模式。

4、贵行在去年和一季度资产质量均保持稳定，但关注率和不良生成率等指标有抬升趋势，目前贵行资产质量压力在哪些方面？对资产质量管控有什么新的举措？如何展望未来资产质量的变化趋势？

答：我行去年末和今年一季度末的不良率均为 1.15%，拨备覆盖率持续稳定在 310%以上，整体资产质量保持稳定。

关注率出现小幅抬升，主要是由于我行严格落实监管分类新规要求，主动开展更为审慎的风险分类，从严认定潜在风险并纳入关注类贷款管理，促进风险早发现、早化解、早处置。

不良生成率 2023 年为 1.31%，较 2022 年上升 0.04 个百分点；但今年一季度不良生成率为 0.25%，较去年同期下降 0.02 个百分点，不良生成得到有效控制，呈现向好趋势。

在当前经济政策环境之下，我行资产质量管控还是面临一定的压力，主要体现在以下两个方面：

一是经济缓慢复苏背景下，部分小微企业和个人客户还款能力尚未完全恢复，个人消费贷、信用卡类业务风险面临压力；二是产业结构持续调整，如部分传统批发零售业、中低端制造业客户持续面临市场有效需求不足、产能过剩、新兴业态冲击等压力，处在新旧更替转型升级的阵痛期，该类行业风险隐患仍相对较高。

面对新一阶段的压力及挑战，我行将始终保持审慎稳健的姿态和如履薄冰的心态，围绕全行三年规划，全方位、全产品、全流程开展信用风险防控，持续夯实资产质量，提升风险管理水平。2024 年我行将重点做好以下几个方面的工作：一是持续优化信贷资产结构，顺应经济发展趋势和周期，精准有效服务实体经济发展，夯实资产高质量发展基础；二是持续深化全面风险管理，提升风险识别能力，坚定不移推动数字风控建设，充分发挥数字化对风险监测和管理的赋能作用；三是加强重点领域、重点行业、重点企业风险防控，特别是增强对房地产、普惠小微等领域的风险管控；四是多措并举开展不良处置，不断优化处置队伍建设、优化处置资源的分配和整合，提升回款效率和内催能力，为风险出清腾挪资源。

展望未来，随着企业经营持续改善、市场活跃度不断提升、宏观经济环境逐步回暖，我行资产质量稳中向好的趋势不会改变。

5、贵行净息差水平在同业一直保持领先，具体原因有哪些？今年全年息差如何展望？资产端收益率和负债端成本率分别如何展望？息差压力点主要在哪些方面？有哪些措施可以缓解息差收窄趋势？

答：2024 年，我们认为息差仍有下行的压力。主要表现在：资产端压力，一是贷款重定价，2023 年 6 月和 8 月 LPR 两次下调，再叠加按揭存量利率调整，去年仅影响一个季度，今年将会影响一整年；

二是面临市场竞争，新发价格持续下行的压力，今年2月，5年期LPR下调25BP，是LPR改革以来的最大降幅。负债端压力，一是同业负债下行幅度偏窄，近两年流动性宽裕的背景下同业负债贡献较大，一季度新发行同业存单发行成本回落，预计后续同业负债付息率会出现边际下行，但考虑到货币政策空间相对有限，后续下行幅度预计偏窄；二是存款定期化、长期化，尽管我行去年和今年多次下调挂牌利率，但受存款定期化、长期化影响，活期占比持续下降，存款付息率下行幅度偏窄。

2024年，要继续把“稳息差”放在突出重要的位置上，以“调结构，精定价”为主线，坚持做好量价平衡，努力做到量适价好。重点调优资产负债配置，精细存贷差异化定价，从资产端、负债端两端来共同发力。

一是调优资产负债配置。锚定提升净利息收入为目标，在大类结构上，要打好“两提两降”组合拳。资产端，要以“盘活存量，做好金融五篇大文章”为抓手，提高高收益资产占比。一方面，提升信贷资产占比，加大重点领域投放，促量增，同时，通过优化客户结构加速投放，提高风险定价能力，来提升资产收益率，促价优；另一方面，要以“促流转，高回报”为目标，降低低收益资产占比，打通行内壁垒，建立跨条线间的流转机制，把低收益资产流转出去，以腾挪资产空间，整体提高资产收益率。负债端，以提升支付结算和综合服务能力为抓手，做深做透供应链、国际结算和投行生态，扩大呼啦集群市场建设，促进资金体内循环，提高低成本存款占比。并在兼顾流动性安全的同时，聚焦“挂牌、授权、FTP”三大定价工具，引导提高活期存款占比，减缓定期化、长期化趋势。今年我们对高成本存款的压

降力度依旧非常大，协议存款只减不增，结构性存款和大额存单按季下达限额，以保证持续降低高成本存款占比。

二是精细存贷款差异化定价。在市场竞争持续白热化的环境下，精进差异化定价，不断提升定价能力，保持竞争优势。围绕区域差异、客户敏感差异、新老差异、金额差异、价值差异、客群差异多维度，在合适的区域把合适的价格定给合适的客群；贷款方面定价方法向“客户综合收益定价”精进。基于创利对客户进行分层分群，以客户综合贡献为核心，实施差异化定价，从更客观、更全面的角度指导分支行对客户定价，实现客户贡献看的全，利率优惠有规则，承诺业绩有跟踪，收益差额有回补，夯实提升客户对我行的综合贡献。存款定价向“定向精准降”进阶。个人客户分层定价、对公分群定价、区域差异定价，对有竞争力的高成本存款资源，限额铺排，控制存款成本。

三是对外积极助力良性竞争环境，履行自律要求，对内全面分析，通过授权体系、FTP 引导等手段预调、微调，引导负债成本向低、结构向优。

长沙银行股份有限公司董事会

2024年5月10日