

## **长沙银行股份有限公司**

### **2022 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 2023 年 5 月 9 日下午 15:00-17:00 在长沙楷林国际 C 座 2 楼会议厅召开了 2022 年度业绩说明会，公司董事长赵小中、行长唐力勇、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、独立董事张颖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**

会上，公司详细介绍了 2022 年的整体业绩、经营情况，并对 2023 年的工作进行了展望。

##### **（一）2022 年业绩情况**

2022 年，长沙银行面对严峻的外部形势，持续推动“3+2”生态体系建设，形成整体战略在生态建设上的映射，深耕县域金融、全面发力零售业务、推进公司业务转型突围、夯实数字化赋能，推动经营发展行稳致远，全年保持了资产规模的稳定、经营业绩的稳增，并持续提升资产质量。

2022 年末，公司资产规模达到 9,047 亿元，每股净资产 13.49 元。2022 年，实现营业收入 228.68 亿元，归母净利润 68.11 亿元，基本每股收益 1.61 元。2022 年末，不良率为 1.16%，较上年末下降 0.04 个百分点，连续第四年下降；拨备覆盖率 311.09%，较上年末提升 13.22 个百分点，风险抵御能力稳步增强。

##### **（二）2023 年工作展望**

对于新年的发展，长沙银行将继续保持战略定力、融入地方发

展、加快业务转型。在“123456”战略的基础上，继续打造区域领先的现代生态银行，全面提升客户综合服务能力和价值创造能力；围绕“三高四新”战略、“强省会”战略落地落实以及湖南乡村振兴、助力共同富裕的相关需要，积极对接地方重大战略；推进数字经营进阶、对公业务转型、县域金融突围、降本增效提质、资产质量夯实五个重点任务达成目标，全力推动价值增长。

## 二、互动交流

1、贵行新三年发展战略规划即将出台，新三年规划制订上有什么思路 and 想法？在战略方向、战略打法规划上有什么差异？在整体发展战略上有没有什么明确的目标？

答：长沙银行 2015 年制定了十年发展战略，并每三年滚动制定三年战略规划，今年既是 2021-2023 年战略发展规划的收官之年，也是新一轮发展规划的谋划之年。

下一步，在规划制定中将主要坚持四项原则：一是前瞻思考、精准定位；二是顺应变化、服务大局；三是凝聚共识、形成合力；四是保持定力、有效传承。

在具体的战略制订方面，一是战略目标将更加稳健和聚焦，要实现量的合理增长和质的稳步提升，在战略打法层面要更加聚焦；二是会更加注重创新驱动和深耕本土，从传统信贷转向综合服务，从经验主义转向数字驱动，从单项交易转向生态赋能；三是会更加注重管理提升和效能优化，大力推动管理赋能、敏捷转型、文化驱动；四是要更加注重风险防控和合规经营。

2、针对当前的经营环境和战略，管理层下一步有什么具体的目标和打法？

答：下一步，长沙银行经营层将紧紧围绕董事会确定的“生态银

行建设”这一战略方向，通过提升客户经营能力、本土深耕能力、科技融合能力、综合服务能力、价值创造能力等，实现与客户和合作伙伴的共同成长，具体在打法上是做实“三个聚焦、三个不动摇”。一是聚焦深耕本土不动摇，积极对接省市战略，全力服务产业升级，深入推进县域下沉；二是聚焦转型提质不动摇，转型重点是数字经营、零售转型和轻资本运营三个板块；三是聚焦防控风险不动摇，着力抓好化存量、控增量、防变量。

3、贵行今年一季度的信贷投放明显好于去年同期，对公新增贷款主要投向哪些方向？目前对公信贷项目储备情况？如何应对贷款投放的定价压力或者是同业竞争压力？

答：2023年一季度对公信贷投放整体表现符合预期，主要体现在以下两个方面：一是增速高于市场；二是增额优于同期，一季度长沙银行对公贷款增速较去年同期高 1.72 个百分点。

从投向来看，紧扣湖南“三高四新”及“强省会”发展战略，切实支持小微企业融资需求，新增贷款紧紧围绕深耕本土、服务实体经济、支持小微企业的发展方向。

自 2022 年四季度开始，长沙银行积极发力做好对公信贷业务储备，储备项目较为充足，主要分布：一是来源于省市重点产业和重大项目，积极对接新基建、新消费、乡村振兴、绿色低碳循环发展项目；二是聚焦本地优势特色产业、关键领域，主要包括智能制造、专精特新和工程机械等方面。

应对未来的压力挑战，我们主要是从量跟价两方面做好应对。在“量”方面，在现有重点项目储备的基础上，一是聚焦服务中小微企业，坚持数字化、场景化和轻型化的发展路径，全力推动业务线上化、数字化；二是全力拓展生态获客模式，打造以龙头产业为核心、向上

下游进行双向拓展的综合金融服务模式，打造供应链生态圈、平台金融生态圈、闭环管理生态圈。在“价”方面，一是强化客户总体的综合贡献来做大客户的 FPA，根据客户的存贷款分析及其他方面的贡献进行合理的定价，从单一的账户经营转向客户经营；二是强化差异化定价，随着大数据、人工智能技术不断发展，生态场景不断拓展，采取差异化定价来实现客群结构的优化和调整。

4、想请问一下县域相关资产的结构，目前县域中对公、零售贷款各自占比多少？对公中，涉政占比多少？零售中，按揭、经营贷、消费贷分别占比多少？对未来县域资产结构如何展望？

答：县域金融战略经过一年的实施落地，存贷款增速高于全行，符合预期。目前县域贷款余额 1,423.07 亿元，其中，对公贷款占比 68.45%，主要是用于乡村振兴的高标准农田建设、农村供水及污水处理、道路建设等基础设施建设，以及农村的学校、医院等民生工程建设；零售贷款占比 31.55%，其中，个人经营性贷款占比 27%，个人消费贷（含按揭）占比 73%。

未来县域资产展望，我们非常看好，目前从湖南整个市场来看，湖南 70%的人口在县域，县域市场 GDP 占全省 GDP 的 55%，县域的空间是很大的，有利于我们发展资产端业务。

对于未来县域资产结构，城商行的市场定位主要是服务地方经济发展、服务中小企业、服务居民。我们发展县域金融也要始终坚持这三个定位，跟当地的经济同频共振才能够很好的发展起来。主要思路是三个方面：一是提高零售贷款的占比，满足客户的融资需求；二是优化对公贷款的结构，做强产业金融；三是积极响应乡村振兴战略，做大涉农贷款规模。

5、目前长沙“强省会”战略进展如何？贵行如何应对和融入强

省会战略带来的机遇？

答：实施“强省会”战略是湖南省委、省政府立足发展大局，做出的一项重大战略部署。对长沙和长沙银行来说，这都是具有划时代意义的大事、喜事。

湖南“强省会”战略的实施，对于提升省会长沙的综合实力和推动经济高质量发展具有重要意义。作为湖南最大法人金融企业和首家法人上市银行，长沙银行在主动融入、全力服务“强省会”战略中，拥有广阔的发展机遇。一是产业转型升级机遇；二是城市开放度机遇；三是金融政策机遇；四是平台建设机遇；五是消费升级机遇。

面对“强省会”战略性历史机遇，长沙银行将主动担当“服务长沙的主力军、产业振兴的领头雁、科技创新的先锋队、区域融合的排头兵、金融服务民生的标杆行”的历史使命，主动融入大局，积极对接战略项目，提供优质的新金融服务，在现代化新湖南建设和长沙高质量发展建设中，实现自身高质量可持续发展。

6、贵行 2022 年息差同比走阔，驱动原因是什么？

答：2022 年，长沙银行实现净息差 2.41%，较上年提升 1BP，主要是由于我们加强了资产负债组合的前瞻性和灵活性。一是优化资产配置，高收益资产占比提高，2022 年贷款占比较上年提升 0.71 个百分点；信贷资产增速提高，2022 年信贷资产日均占比达到 53%，较上年提升 2.43 个百分点。二是降低负债成本，通过优化调整挂牌利率、实施高成本存款限额管理，实现了存款付息率稳定；同时，受益于市场流动性宽松，抓住市场机会、优化期限组合，发行债券、同业负债成本率显著下降。

长沙银行股份有限公司董事会

2023 年 5 月 11 日