

证券代码：601577

证券简称：长沙银行

长沙银行股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-09

类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☒ 现场参观 ☐ 其他
时间	2025 年 10 月
地点	长沙银行总行会议室
参与单位名称	10 月 15 日上午 现场会议 浙商证券、泰康基金
公司接待人员	董事会办公室及相关业务部门
调研主要内容	1、贵行今年财富代销类收入增长比较强，主要是采取了哪些举措？ 答：今年来，我行持续完善财富管理体系，持续升级多元化资产配置服务，深化客户分层服务，为客户提供差异化、精细化产品及服务组合，不断提升中收业务结构占比。 一是坚持以“客户中心”的资产配置模式。充分考虑客群属性，顺应市场形势，提供多元资产配置建议，坚定做大保险、理财等稳健型业务，根据资本市场变化，持续培育做大客群规模。 二是深化重点客群经营，深耕超 1800 万零售客户，针对代发、呼啦、亲子、养老、企业高管等重点细分客群，实施差异化的经营策略，逐步形成成熟的经营模式和长行特色客群经营品牌。 三是强化金融科技赋能，通过大数据分析和系统管控，实现客户营销商机的及时捕捉和推送，提高精准营销效率。 四是培养团队专业能力，提升投研、投顾团队专业能力，赋能一线、支持高端客户个性化服务；分支行通过分层分岗培训，持续提升团队服务能力。 2、按揭需求下降，贵行应对策略？ 答：按揭是我行业务基本盘，我行将全力以赴稳按揭，聚焦市

	场变化、聚焦居民需求，及时调优我行按揭业务政策。一是做深交叉销售。开展按揭客户的综合营销，提升 AUM 值、分期业务嵌入营销、房贷客群专属消费贷等。二是做优获客来源。对渠道进行打标分层，针对优质渠道给予更大的政策支持。三是做特色业务模式。积极与政府保持对接，发掘业务商机。
附件清单	无