

## 长沙银行股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-11

类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
时间	2025 年 12 月
地点	长沙银行总行会议室
参与单位名称	12 月 29 日下午 现场会议 国泰海通证券、泰康基金、招商信诺保险
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	<p>1、贵行在湖南区域竞争优势有哪些？</p> <p>答：作为湖南省内规模最大的区域性银行，我行的竞争优势，主要有以下几个方面：</p> <p>（1）渠道覆盖的优势。线下渠道，大力推进县域金融战略，目前已经实现了湖南所有地市州和县域的全覆盖。线上渠道，加快推进数字化与线上化转型，持续拓展手机银行、线上交易等数字渠道的广度与深度，打造了便捷高效的线上服务门户。</p> <p>（2）客群基础的优势。对公客户方面，我行是湖南市场中小企业业务的主要提供商之一，同时也和湖南市场大部分的政务客户建立了长久持续的良性合作关系。零售客户方面，目前零售客户数已经突破 1800 万，每四个湖南人中就有一个是我行的客户，客户黏度较高。</p> <p>（3）服务能力的优势。我行发挥作为地方法人金融机构决策链条短、决策效率高，机制灵活的优势，更直接地面对市场和客户，更敏锐地捕捉市场，更快捷地满足客户需求，形成了银行+投行、表内+表外、金融+非金融、融资+融智+融器完善的服务模式和产品体系。</p> <p>（4）信息科技的优势。我行持续加大科技投入，加快数字化</p>

	<p>转型和线上化运营，科技实力在中小银行、地方法人银行中处于较优水平。</p> <p>2、贵行如何展望明年手续费及佣金业务收入？</p> <p>答：2025 年前三季度，我行实现手续费及佣金净收入 11.94 亿，同比增长 9.26%，仍然保持较好增长趋势。</p> <p>展望明年，我行将继续推行轻资本化转型发展战略，生态开源、转型提质，实现中收业务的可持续增长。公司业务方面，将从国际业务、投行业务、交易银行、流量经营四大重点拓展非息来源。零售业务方面，从客户经营能力、产品管理能力、投研投顾能力、品牌推广能力等方面协同发展，调优理财产品货架，丰富产品组合；组建专业投顾团队，围绕重点客群，分类制定资源配置策略；建设财富客户权益体系，推出特定客群特色权益，全面提质财富客户服务模式，推动财富中收增长。</p> <p>3、“存款脱媒”背景下，贵行如何获客？</p> <p>答：对公端，我行将通过产业金融和链式获客发力，在构建产业链客户全景视图，供应链金融模式下，围绕一个核心企业，通过提供长链保理、付款代理、电子银行承兑汇票、信用证福费廷等业务，形成“1+N”的业务布局，强化产业链的合作粘性，构建支付结算、资金体内循环的生态。零售端，推进场景获客，重点推进代发工资、呼啦收单、社保卡发放等批量获客模式，夯实客群基础。</p>
附件清单	无