

长沙银行股份有限公司

2018 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“我行”或“本行”）于 2019 年 3 月 27 日上午 9:00-11:00 在上海浦东四季酒店二楼四季宴会厅召开了 2018 年度业绩说明会，本行董事长朱玉国、行长赵小中、董事会秘书杨敏佳、首席信息官李兴双以及相关业务部室负责人出席会议。会议纪要如下：

一、介绍公司业绩情况

1、发展情况概述

一是主要指标稳健增长，2018 末全行的资产规模已经达到 5266.3 亿元，增长 11.92%；吸收存款达到 3412.02 亿元，增长 1.36%；贷款总额 2044.03 亿元，增长 32.31%。

二是收入结构持续优化，全年实现营业收入 139.41 亿元，增长 14.95%，营业收入中非息收入实现 23.91 亿元，占比 17.15%，较去年上升 8.84 个百分点。

三是盈利能力保持领先，2018 年全年实现归属于母公司净利润 44.79 亿元，增长 13.94%；每股净资产 9.06 元，每股收益 1.42 元。生息资产 2018 年的日均余额达到 4719.68 亿元，增长 13.22%，增速高于资产规模增速。净息差为 2.45%，较上年下滑 0.23 个百分点，继续保持行业较高水平。2018 年总资产收益率为 0.92%，加权平均净资产收益率为 16.91%。

四是风控能力有效强化，2018 年的不良率是 1.29%，低于同期行业平均不良率。逾期 90 天以上的贷款与不良贷款的比例为 0.93，控制在 1 以内，资产质量保持在行业较好水平。拨备覆盖 275.4%，较上年上升 15.40 个百分点，风险抵补能力进一步增强。

五是资本实力全面提升，2018 年资本充足率为 12.24%，一级资本充足率为 9.55%，核心一级资本充足率为 9.53%，较上年明显提升。

六是品牌影响日益扩大，2018 年在英国银行家杂志发布的 2018 年全球银行 1000 强中排名 311 位（比 2017 年提升 29 位），在中国企业联合会、中国企业家协会发布的 2018 年中国服务业企业五百强中排名第 219 位（比 2017 年提升 18 位），在中国银行业协会发布的 2018 年陀螺综合评价中位列资产规模 2000 亿元以上城商行第 11 位，在湖南省企业和工业经济联合会发布的湖南服务业 50 强企业当中排名第 6 位等。

2、经营要点总结

一是战略发展实现突破。2018 年我们成功登陆资本市场，资本补充渠道更广，竞争实力增强；成功上线新的核心系统，为数字化转型发展奠定了坚实的基础；资产规模突破 5000 亿元，成功晋级中型银行行列。

二是区域市场实力提升。2018 年我行在湖南区域市场的份额持续提升，贷款份额占全省的 5.2%左右，由 2017 年的第 7 位提升到第 6 位，存款份额占全省的 7.6%左右，保持第 6 位。省内信贷投放全年新增 517 亿元，增速在全省主要银行中排名第一。

三是服务实体经济力度加大。服务地方方面，加快政务业务转型，由过去单一的融资模式向“融资+融智+融器”的方向转变。2018年政务业务资格新增15个，政务系统新上线31个。支持政府重点项目144个，地方建设信贷投入达到328.36亿元。服务中小方面，为省内24万家小微企业提供服务，两增口径下的小微贷款余额143.6亿元，增长61.53%，企业e钱庄新增30000户，快乐e贷上线两个月累计授信11.5亿元。服务战略客户方面，和省内77家上市公司、11家拟上市公司、122家新三板公司建立合作关系。服务民营企业方面，推出“长湘贷”、“订单贷”、“专利贷”等特色化服务产品，贷款余额481亿元，增长20.30%。服务产业链方面，为722家客户授信166亿元，增长69%，深度对接湖南省产业项目建设年，全力支持片区、园区、新兴产业链发展，对先进装备、生物医药、工程机械、人工智能及机器人，汽车等产业行业进行全力支持、深度合作。

四是四大品牌全面推进。县域金融方面，近三年新增县域支行86家，县域覆盖率达到73%，农村金融服务站累积建设达534家。科技金融方面，2018年授信客户数达到1073户，授信余额新增70.46亿元；绿色金融方面，服务客户230家，贷款新增36.59亿元，增长56.06%；智慧金融方面，智慧医院新增17所，智慧学校新增154所，全年智能化服务率65%以上，在线服务一次性解决率92%。

五是零售转型持续深化。储蓄存款1028.48亿元，增长22%，零售贷款712.10亿元，增长57%，零售业务占比明显提升，储蓄存款的占比由2017年的25.07%提高至2018年的30.14%，零售贷款占比

由 29.31%提升到了 34.84%，零售业务利润贡献由 2017 年的 12.78% 提升到 2018 年的 40.98%。全年零售客户新增 222 万户，增长 25.7%，信用卡新增发卡 53.97 万张、社保卡发卡 195 万张、医保卡发卡 398 万张，医保卡刷卡消费 1847 万笔。零售贷款余额 259.28 亿元，信用卡垫款余额 152.6 亿元，增长 115.3%，住房按揭贷款 274.37 亿元，增长 71.22%，快乐秒贷余额达到 56.53 亿元，增长 81.18%。

六是金融市场转型加速。交易规模快速增长，债券资产达到 1298.04 亿元，增长 43.14%，承销债券 1430.97 亿元，增长 21.5%，理财产品销售 2800.32 亿元，增长 25.19%。现券交易量 3.11 万亿，增长 29.28%，做市交易量 1.48 万亿，增长 69.04%。2018 年，同业投资规模较去年压降 9.61%，服务基础客群需求的结构化融资、产业基金业务增长 14.09%。另外，市场竞争实力稳步提升，在银行间市场的现券交易量排名第 14 位，做市交易量在全市场排名第 7 位，在尝试做市商中排名第 3 位，获得了“X—bond 交易机制创新”奖，银行间外汇市场最大进步综合会员奖、最大进步即期会员奖、最佳非美货币会员奖等。

七是科技引领能力增强，2018 年成功上线了新核心系统，新核心系统实现了八大业务目标、四大技术目标，在双十一交易期间，业务系统交易成功率达到 100%，处于同业先进水平。信息科技投入加大，占营业收入的比重达 2.35%，与华为公司、阿里云等建立战略合作关系，科技实力，人才队伍更加壮大。2018 年，网络银行客户新增 137.49 万户，呼啦生态圈新增商户 6.35 万户，累计交易量是 5946.4

万笔，交易额达到 145.6 亿元，通过个人 e 钱庄缴纳交警罚没的笔数达到 17.9 万笔，缴费的金额达到 2638.6 万元。打造开放银行，2018 年新增 39 个政务系统对接，实现非税缴纳 11.66 万笔，金额达到 269.9 亿元。加快数字化转型，利用大数据、云计算、人脸识别等技术助力数字化转型，全年移动开户 107 万户，零贷和信用卡进件 5 万笔，税 e 贷累计服务企业 4228 户，授信金额达到 11.5 亿元。

3、利润分配预案

经过董事会审议，2018 年利润分配的预案为以 2018 年年末总股本为基数，每 10 股派现金股利 2.8 元（含税），共计分配现金股利 9.58 亿元，占合并报表归属于母公司普通股股东净利润的 21.39%。2018 年度利润分配预案主要基于如下考虑：一是监管部门对资本充足率的监管要求，适当留存利润可以保障内源性资本的持续补充，加强资本积累以进一步增强风险抵御能力；二是我行正在进行战略转型，留存利润有利于推进战略规划的实施和高质量可持续发展；三是满足投资者分享我行经营发展成果和获取合理投资回报的要求。该方案有利于持续提升我行价值创造能力，为投资者提供持续、稳定的投资回报。上述预案尚需股东大会批准。

4、2019 年工作展望

面对错综复杂的经济金融形势和银行业态、生态的加速分化，我行坚持高质量发展这一转型方向，围绕深耕湖南这一核心定位，持续推进深入服务实体经济、中小微企业和产业升级的既定方针，加大零售转型、科技引领和服务提升的力度，牢牢守住风险底线，稳步提升

在区域市场的差异化竞争优势，加快实现打造优质上市银行的目标。

一是深耕湖南，加快对湖南县域市场的覆盖，构建“县域支行+智能支行+农金站”的网络布局，县域市场覆盖率达到 95%，进一步提升长沙以外市场的贡献度，提升在湖南市场的份额占比和竞争能力。

二是服务实体，做最懂产业的专业银行，聚焦新兴、优势产业，加大产品创新和系统开发力度。做服务民生的普惠银行，打造地方经济的综合金融服务提供商，加快智慧政务、智慧园区、智慧城市的系统建设。做创新驱动的伙伴银行，推动区域深耕、产业深耕和龙头企业深耕，大力发展快乐 e 贷和企业 e 钱庄业务，加快发展交易银行业务，通过“1+N”进一步做实园区金融。

三是零售升级，夯实基础客群，加大批量获客力度，做大养老、教育和小商户等客户群体；强化交叉销售，围绕信用卡、经营贷、消费贷、房贷客群等产品做强资产业务；提升客户价值，打造财富管理体系，推进精准营销，加强对中高端客户的拓展和开发，提升财富管理品牌，推动理财业务转型；推动储蓄存款稳健增长，加大业务和产品联动营销力度，强化对存量客户的维护。

四是科技引领，坚持移动优先，提升线上线下一体化服务能力，加快传统业务数字化转型，持续深化场景金融、生态圈金融，升级医疗、教育、政务、园区、城市五大核心场景。释放新核心系统动能，完善应用架构体系，建设私有云平台，构建开放银行体系，实现新数据中心投产。提升大数据服务能力，推进数据标准化和质量，提升大数据服务意识和应用能力，以数据驱动业务转型。

二、互动交流

问题 1：贵行过去一段时间利差在收窄，而且资产负债规模增速也有所下降，贵行未来利润增长的点是什么，未来增长的持续性是怎样的？

答：2018 年，我行净息差、净利差均呈现先收窄后上升的趋势，与同业趋势趋同，2018 年半年度我们净息差是 2.4%，到年末是 2.45%，净利差半年度是 2.22%，年末是 2.34%。相比同行业上市银行，我行 2018 年净息差、净利差仍高于平均水平。资产负债规模方面，2018 年我行资产增速 11.92%，负债增速 10.82%，同业平均资产增速 3.57%，负债增速 8.71%，虽然我们行的资产和负债同比增幅有所放缓，但是仍高于同业平均增速。

未来利润的增长除了取决于我行整体业务持续稳定的增长，主要依靠：

一是经营区域经济始终保持稳健快速增长。近年来，湖南实现实施“创新引领开放崛起战略”，推动经济动能不断增强，湖南地区生产总值金融全国 8 强，全省存款突破 5 万亿，良好的发展态势、较大的经济体量、稳健的经济环境都为我行未来持续发展、利润增长提供了基础支撑。

二是深耕湖南战略红利释放。目前湖南金融发挥尚不充分，贡献率低于 8%，深耕湖南还有广阔的开空间，随着服务下沉、县域金融的持续推进，将会有较大的利润增长。

三是差异化金融效能。我行自 2016 年起，精准对接湖南经济发

展特点，持续打造县域金融、科技金融、绿色金融、智慧金融四大特色金融品牌，深度服务实体经济，服务城乡居民，也会赢得利润增长。

四是做大做强子公司。做强三家村镇银行，做优长银五八消费金融公司，做大做强子公司的业务领域，形成声誉、品牌等无形资产，提升我行的整体形象和核心竞争能力。以上是我们行经营业绩持续增长的有力保障。

关于可持续增长和盈利能力，对于一家企业来讲业绩增长点依靠三个方面：新的客户、客户新的贡献、新的生产力。我们在这三个方面都有非常大的发展空间：

第一是发展的市场空间巨大，我们目前主要是湖南和广州两个市场，湖南有将近 7000 万人口，300 万的市场主体，作为长沙银行来讲，现在我们零售的客户只有 1200 万，300 万以上的市场主体我们目前服务仅为 25 万个，这个市场空间是巨大的。从存贷款的规模来讲，我们在湖南市场存款的占比是 7.6%，贷款占比是 5.2%，希望未来三年的时间都能够达到 9%到 10%的份额，意味着三年左右的时间还有翻一番的空间。广州市场方面，虽然现在我们的份额很小，但经过七、八年的摸索发展，我们已经找到了在广州市场发展的措施，广州的市场规模相当于我们湖南全省的规模，相信未来广州市场的发展机遇也是比较大的。我们坚持深耕本土，一个是湖南，另外一个广州，这两个本土，构建上网下乡的战略，持续推动机构下沉，业务下沉，推动业务线上化，数字化，移动化发展，相信我们在这样一个市场的发展空间是非常大的。

第二是一些新的利润增长点已经形成，而且发挥了很大的新的作用，过去我们的零售业务占比较低，绝大部分的城商行都是以对公业务为主体发展，但这两年我们通过持续推进转型，2018 年零售业务贡献度在增量部分已经超过了 50%，零售贷款、信用卡增幅非常大，信用卡过去一年发卡 53.97 万张，超过过去 8 年发卡总和，预计今年信用卡发卡量达到 70 万张到 100 万张，零售业务的贡献度在持续上升，而且通过机构下沉、业务下沉，零售贷款、储蓄存款在整体业务里的贡献度在持续提升。投资银行和交易银行方面，去年投资银行的承销和投资规模达到 200 亿元以上，基本上是每年翻一番的规模。2018 年非息收入由去年 8.31% 增至 17.15%，翻了一番，主要是得益于信用卡业务和投资银行的快速增长。还有子公司消费金融公司的发展快速，在银行系板块的消费金融公司里面，在最短时间内实现了盈利，2018 年盈利 1000 余万元，去年消费金融公司资产是 30 亿元，预计今年能够达到 100 亿元，消费金融公司将成为新的利润增长点。所以我们新的利润增长点能够支撑更好的持续发展。

第三是数字驱动、科技引领的潜力也在发挥作用。新核心系统的上线，包括这几年持续加大科技的投入，科技发展不断驱动营销、驱动运维，提升风控能力，全面提升生产效能。比如推动智慧厅堂的建设，去年通过投放 477 台智慧 2.0 的柜台，释放了 30% 的柜员，今年通过持续建设智慧网点还能释放 30% 的柜员，也就是说柜员要比过去减少 60%，保留三分之一柜员的水平。这块从三个方面带动我们效益的改善，一是人的成本是最高的，柜员的减少能有效降低人员的成本。

二是释放的柜员能更好的做客户的营销和客户的维护，提升营销能力和获客的能力。三是数字的驱动极大改善了客户的体验，所以从智慧柜台这块，我们有很好的表现。包括大数据支撑的贷款，已经形成了快乐秒贷、快乐 e 贷、快乐微贷和快乐流水贷，覆盖了个人消费和小微企业经营性贷款的数字化产品体系。快乐秒贷去年的余额已经接近 60 亿元，去年增长 40 多亿元的规模，而快乐 e 贷两个月的时间已经达到 11 亿元，快乐微贷，快乐流水贷推出来以后市场反响很好。通过科技的赋能，大数据的驱动，我们的劳动生产力、经营的效率得到明显提升。

所以，通过这三个方面，无论是规模的增长，还是效益的稳定增长是能够得到保证的。

问题 2：作为一家区域型的商业银行，贵行的业务亮点在哪里？未来有什么中长期的战略规划？

答：近年来，长沙银行一方面加大回归本源的力度，下沉机构，下沉服务。另一方面加大转型发展的力度，特别是零售转型，经过努力，我行形成业务亮点如下：

一是信贷主业更加凸显，主动推进结构调整，全面脱虚向实，进一步突出信贷主业，加大对实体经济的支持力度。2018 年信贷投放超过 2000 亿元，新增 517 亿元，增速全省主要银行中第一。信贷资产在总资产中占比超 36%，在同业中处于较高水平。

二是小微金融的业绩突出，我行积极参加湖南省“产业项目建设年”和“千人帮千企”活动，加大对重点园区、重点片区、民营企业

和上市公司的支持，推进了产业链的金融。“两增两控”和普惠金融都达到要求和标准。

三是零售转型成效明显，储蓄存款突破了 1000 亿元，占比 30%，零售贷款超过 700 亿元，占比 35%，零售业务对利润的贡献度超过了 40%，零售业务对全行发展的贡献度进一步提升。

四是资产结构更加优化，我行顺应监管要求，适应行业变革趋势，大幅压缩同业投资，加大标准化债权资产投资，增加基础客群结构化融资、产业基金等业务的投放。

关于战略规划方面，针对新的经营环境和发展格局，我行制定了新的三年战略规划，总结就是“13458”。“1”是聚焦一个中心，即持续聚焦夯实基础，壮大基础客群、完善基础设施，提升基础管理。

“3”是明确三大目标，一是领跑中西部，进入 12 强。二是挺进前五强，发展质量，盈利能力在城商行中进入前五名。三是打造湖南人的主办银行，成为湖南政府、中小企业、市民的主要的合作银行，真正成为湖南金融领域的龙头企业。“4”是提升四大能力，一是提升组织能力，建立敏捷的高效组织。二是提升风控能力，强化全面风险管理体系。三是提升精益管理能力，实现“质量—效益”型发展。第四是提升数字驱动能力，全面推进智慧银行、网络银行建设。“5”是实施五大路径，一是产品领先，二是效率驱动，三是本土深耕，四是综合服务，五是科技引领。“8”是做大做强八大板块，即做强政务金融，金融市场与资管，科技金融与绿色金融，网络金融；做大零售业务，做大小微业务、投行业务和子公司业务。

问题 3：长沙银行在 2019 年的资产规模增长趋势是怎样的？还有 2019 年净息差的变化趋势以及资产质量的情况大概是什么样子？

答：2018 年我们行资产总额是 5266 亿元，同比增长是 11.92%，净息差是 2.45%。2019 年我们行将继续深耕湖南市场，优化资产配置结构，平衡好风险资本回报之间的关系，保持业绩的稳定持续增长。第一，回归本源支持实体经济，优化生息资产的结构，提高收益率较高的贷款资产在生息资产规模中的占比，继续缩降同业投资的占比。第二，主动调整优化信贷业务结构，在信贷资产方面，深挖基础客群，大力发展零售业务，持续提升零售业务的贡献度，加大小微企业的贷款投放。在资金业务方面，增加优质流动性资产配置，满足流动性管理的需求，主动管理久期，防范利率波动对损益造成的不利影响。

资产质量方面，我行 2019 年资产质量整体平稳，风险暴露比较充分，一方面小微企业风险已经基本出清，去年开始大部分企业风险暴露已经逐步见顶。另一方面，供给侧改革及产业结构调整成效明显，政府持续发力帮扶纾困，企业经营情况好转，这是资产质量管控的一个利好因素。从我们行自身情况来看，我们严格执行监管要求进行风险分类，对于逾期 90 天以上的贷款全部纳入不良，并根据客户逾期的天数和实质风险程度进行划分，及时调整。目前我们行风险分类对资产质量是真实、严格、精准的反映，是一个很充分的风险暴露。二是风险管理能力不断提升，我们行在风险管理思路，机制建设，运营模式，管理手段和队伍建设方面是多管齐下，不断通过风险管理业务的培训，人才培养，序列建设，管理指引等多种形式来确保各项风险

管理策略在全行各个层级的有效实施。三是我行风险抵补是不断增加的，从 2015 年，2016 年，2017 年，2018 年来看，我们行拨备率分别为 2.85%，3.13%，3.21%和 3.56%，拨备覆盖率 234%，263.05%，260%和 275.40%，拨备计提充分考虑了经济增长的不利影响，是对我行风险缓释的有力支撑。

问题 4：公司如何看待金融科技对传统银行业务的影响以及公司在金融科技方面有什么布局？

答：金融科技的发展深刻改变了传统银行的经营理念 and 经营模式，大量产品和服务创新不断涌现，在提高效率，提升体验，降低成本，控制风险方面充分体现了科技作为第一生产力的价值，科技是创新的推动力，大大提高我们的想像力，现在进入智能时代已经是不二的选择。今年两会上，央行的易纲行长就指出，人民银行想加快出台金融科技发展规划，持续稳健金融科技监管体系，推出金融科技在守正，安全，普惠，开放的道路上行稳致远，不断提升金融服务实体经济能力，使科技创新成果更好的惠及民生，这样的指导思想，是我们长沙银行进一步发展金融科技，助力我们业务发展的一个重要指导思想。

我行积极拥抱金融科技，重视金融科技带来的机遇和挑战，将科技引领作为我行的四大战略之一，借助大数据，云计算，人工智能等金融科技技术，推进我行的数字化转型，致力于优化业务流程，提高服务效率，提升客户体验。

刚才赵行长和董事长已经就我行的金融科技的定位和发展做了简要的说明，下面我再详细介绍一下。主要有六个方面：

第一，进一步提高金融科技投入，2018 年我行在金融科技地投入达到 3.2 亿元，占全行营业收入的 2.35%，在同体量城商行当中投入还是很大的，科技岗位的人员相比上一年有 30%的增长。

第二，进一步夯实信息科技基础，2018 年新一代核心业务系统成功上线，全面实现了我们既定的目标，达到支持亿级用户，亿级交易和高性能的响应，对未来 10-15 年的业务发展有了稳定的基础支撑，为我行数字化转型奠定了坚定的科技基础。系统上线后，运行比较平稳，经历了双十一的高速挑战，整体业务系统在双十一期间，交易成功率是 100%，处于整个业界的先进水平。

第三，坚定不移的实施移动优先的策略，把长沙银行装进口袋，以客户体验为核心，积极推进线上线下融合，实现全渠道综合金融服务。2018 年新增网络客户近 140 万，网络交易额达到 1.68 万亿元，进一步做实场景金融，做大呼啦生态圈，赋能中小商户，2018 年新增商户 6 万多户，交易量 6 千万笔，交易金额 150 亿元。我们持续打造本地最全的缴费云平台，做强便民服务，提供水、电、煤、话、学费、党费，交警罚没等一揽子民生服务，推出企业 e 钱庄，为企业提供便捷金融服务。2018 年我们新增企业注册用户 3 万多户，累计交易金额突破 32 亿元。我们持续推动网点的智能化转型，全年投放智能设备 447 台，整个智能化的服务率达到 65%，在线服务的一次性解决率超过了 92%。

第四，我们坚持科技赋能，建设开放银行体系，积极对外输出账户支付结算等金融服务能力，搭建智慧金融平台，我们在智慧校园方

面，合作的院校达到 154 个，2018 年我们代缴学费将近 40 万笔，金额将近 5 亿元，在智慧政务方面持续新增 39 个系统对接，实现非税缴纳 11 万笔，金额超过了将近 269 亿元。我们携手地方公安居民建立便民服务桥，实现公安交警业务、出入境业务的线上办理，注册人数接近 300 万。我们和长沙公交推出湘行一卡通 APP，注册人数超过一百万，单日交易笔数超过 30 万。

第五，积极推进数字化转型，探索金融科技等技术在业务场景的落地，开展人脸识别 OCR 等技术在移动开户、零售贷款、信用卡进件等场景的跟踪，2018 年我们实现移动开户 107 万，各类进件超过 5 万笔。借助大数据技术，整合内外部数据，丰富客户标签，实现了客户的分层、分级管理和精准营销，进一步建设我行特色的风控模型，推出线上的贷款产品，快乐秒贷和税 e 贷。快乐秒贷新增贷款余额超过 50 亿元，同比增长 81.18%，税 e 贷累计服务企业 4228 户，授信 11.5 亿元。

第六，积极寻求战略合作，借助金融科技公司的力量，强化自身的能力。2018 年我行先后和华为，阿里云签订了战略合作协议，在 IT 基础设施私有云、数字化营销、数字化风控、场景金融、人工智能、区块链和联合创新、企业文化等方面开展广泛深入的合作。2019 年我们将继续加大金融科技的投入，持续打造精品数字银行，推动金融架构的优化，提升基础设施能力，提高大数据服务能力，助力我行业务新的发展。以上是我行金融科技发展的情况。再次感谢您的问题！

长沙银行股份有限公司董事会

2019年3月29日