

长沙银行：盈利结构优化 业绩稳健提升

2021年净利润逾63亿元，同比增长近两成

4月28日晚，长沙银行发布2021年业绩报告及2022年一季度报告。2021年，该行锚定战略坐标，各项经营业绩指标迈上新台阶，实现规模、效益、质量均衡发展，业务保持稳健增长态势，实现了新三年战略规划的良好开局。数据显示，截至2021年末，该行总资产达到7961.5亿元，同比增长13.05%，营业收入208.68亿元，同比增长15.79%，归属于上市公司股东的净利润63.04亿元，同比增长18.09%。

■全媒体记者 潘显璇 通讯员 滕江江

营收和净利润持续提升

在经营业绩方面取得的优异成绩助力该行品牌价值的提升。2021年，该行在英国《银行家》发布的“2021全球银行1000强”“2021全球银行品牌价值500强”榜单中分别位列第227位、第163位。

截至2021年末，长沙银行实现营业收入突破200亿，达到208.68亿元，同比增长15.79%，归属于上市公司股东的净利润63.04亿元，从趋势看，营业收入、归属于母公司股东的净利润同比增幅分别较上年提高15.79%、18.09%，该行盈利能力持续提升。

资产质量持续改善

长沙银行营收和净利润保持良好增速的同时，生态银行战略稳步推进促使盈利结构进一步优化。在银行净息差持续收窄的趋势下，该行不断优化业务结构与收入结构，非息业务贡献度有所提升。2021年，该行实现利息净收入161.12亿元，同比增长7.69%；非利息净收入47.56亿元，同比增长55.37%，非利息净收入占比22.79%，同比提升5.81个百分点。

该行资产质量亦持续改善。截至2021年末，该行不良贷款率降至1.2%，拨备覆盖率升至

与此同时，该行ROA、ROE维持高位，平均总资产回报率(ROA)0.88%、加权平均净资产收益率(ROE)13.26%。

在规模方面，长沙银行资产负债规模稳健增长。截至2021年末，该行资产总额7961.5亿元，较上年末增长13.05%；各项贷款总额3696.15亿元，较上年末增长17.34%，占资产总额的比重从上年末的43.28%提高到44.91%，负债总额7395.04亿元，较上年末增长12.30%；吸收存款本金总额5063.69亿元，较上年末增长10.94%。

297.87%，资产质量稳中向好，整体拨备充足，风险抵御能力进一步增强。

2022年一季度，该行稳健发展态势延续。截至2022年3月末，该行资产总额突破8000亿，达到8265.35亿元，实现营业收入53.87亿元，同比增长12.01%；归属于上市公司股东的净利润18.21亿元，同比增长13.05%，不良贷款率1.19%，较年初下降0.01个百分点，资产质量进一步改善，拨备覆盖率301.03%，风险抵补能力持续增强。



4月29日，长沙银行举办2021年度业绩说明会。

对公贷款余额突破2000亿

在对公业务方面，该行围绕打造最懂本土产业的银行的发展目标，紧随区域发展战略，与地方战略大局同频共振，与本土产业共生共赢，对公转型的突破口和增长极日益清晰。

2021年，该行对公贷款余额突破2000亿，达到2019.87亿元，占贷款和垫款本金总额的比例为54.65%，增长18.03%。

该行聚焦先进制造业、科技创新和外向型经济三大领域，发

力开展金融支持和产业深耕对接。截至2021年末，该行服务重点领域企业名单超过13000户，科技金融贷款余额新增68.37亿元，绿色金融贷款余额新增67.82亿元，同比分别增长35%、36.42%，为291家“专精特新”小巨人企业提供授信89.93亿元。

该行深耕普惠金融，坚持做大做强，帮助小微企业解决融资难题。截至2021年末，该行普惠小微企业贷款余额387.78亿元，较上年末

新增104.37亿元，小微企业户数47780户，较上年末增长58.43%。

在乡村振兴重点领域，该行积极创新金融产品，着力打造综合化特色化乡村振兴金融服务，持续加大对县域和农村的信贷投入。截至2021年末，该行涉农贷款余额534.03亿元，较上年末增加80.73亿元，增长17.81%，普惠型涉农贷款余额55.58亿元，较上年末增加12.54亿元，增长29.12%。

以大财富管理驱动零售转型

对公业务取得良好经营成果的同时，该行坚定零售转型发展战

略，持续做大零售业务规模。截至2021年末，该行零售客户数1572.83万户，较上年末新增104.01万户，增长7.08%。个人存款2121.61亿元，较上年末新增389.58亿元，增长22.49%，个人存款在总存款中的占比达41.9%，较上年末提升3.95个百分点。

占比达41.9%，较上年末提升3.95个百分点。个人贷款1518.24亿元，较上年末新增224.62亿元，增长17.36%，个人贷款在总贷款中的占比41.08%，零售存款占比保持在40%以上。

2021年底，长沙银行品牌升级推出零售子品牌“财富长行”，着力以大财富管理驱动零售转型，将

发展财富管理作为战略性工程重点推进。截至2021年末，长沙银行零售客户AUM达到2773.86亿元，较上年末新增556.51亿元，增长25.1%；财富客户达到7828万户，新增1358万户，增长20.99%。

值得一提的是，在财富管理等轻资产业务推动下，该行手续费及佣金收入160.3亿元，同比增长26.92%。

县域金融成长长沙银行未来高质量发展新引擎

4月29日，长沙银行举行2021年度业绩说明会。会上，长沙银行透露，县域金融在2022年成为该行的1号工程，将以最高的战略优先级，集中优势资源全力以赴推动县域金融跨越式发展，将县域金融打造为新的增长极。

金融服务“三高四新”

长沙银行董事长赵小中认为，作为地方银行，唯有与地方战略大局同频共振，与本土产业共生共赢，“产业+金融”的二重奏才能演绎出激荡人心的旋律。

近年来，长沙银行将金融服务全面落实“三高四新”战略定位和使命任务作为全行的中心工作，主

动担当金融先锋队角色。2021年，长沙银行对接全省重点领域企业名单超过13000户，对公贷款余额突破2000亿元，普惠小微贷款余额达到387亿元，科技金融和绿色金融继续快速增长，信贷余额分别达到263.84亿元、254.03亿元，同比分别增长35%、36.42%。

长沙银行业务总监、大数据部总经理罗岚表示，2022年该行将紧跟国家和地区产业行业的政策，响应强省会和全面落实“三高四新”战略定位和使命任务，加大对普惠金融、绿色信贷、科技金融和先进制造业等领域的支持力度，主动调整客群的结构，预计普惠金融、绿色金融以及制造业的贷款增长25%。

打造县域金融新增长极

过去一年，长沙银行把全力支持乡村振兴作为融入新发展格局的重要着力点，继续加速下沉、强化支持。

事实上，从2016年开始，长沙银行就将县域金融列为长沙银行的四大特色金融品牌之一，过去几年也铺排了一系列的工作，目前已铺设了199家县域网点、5700家农金站，存贷款规模也有一定的基础，业务增速也很高，县域覆盖率已经达到了92%。

业绩说明会上，赵小中透露，“全力打赢县域金融阵地战”是长沙银行2022年的工作重点，将以最高的战略优先级，集中优势

资源全力以赴推动县域金融跨越式发展，将县域金融打造为新的增长极。

县域金融到底怎么抓？长沙银行副行长李建英介绍了该行的“1345”规划：坚守一个定位——将县域金融定位于长行战略发展的增长极，将长沙银行打造成为湖南金融服务乡村振兴的引领者；锚定三大目标——实现业务规模赶超、机构覆盖赶超、乡村振兴赶超；在过程中健全人才、激励、风控、支撑四大机制；实施渠道、产品、客群、创新、乡村振兴五大工程。

聚焦六大重点领域

长沙银行成立于1997年，是湖南省首家区域性股份制商业银

行和湖南最大的地方法人金融机构，也是湖南首家上市银行。

赵小中表示，2022年，长沙银行将紧扣宏观经济脉动，坚定战略自信和定力，强化战略承接和协同，锚定区域领先的现代生态银行方向不动摇，以本土化深耕市场，以信息化提升效益，以数字化赋能发展，以场景化聚拢人气，通过做强长沙市场，做大市州市场，做深县域市场，做精广州市场，做优子公司，构建多元发展格局，聚焦财富管理、普惠金融、产业金融、科技金融、零碳金融、金融投资6大重点，全面融入国家和地方发展大局。

■全媒体记者 潘显璇
通讯员 滕江江