

城商行零售“黑马”长沙银行发布 2020 年业绩报告， 个人存款同比增长 28.26%，零售 AUM 达 2217.35 亿元，表现亮眼 长沙银行：零售转型大步向前

4月27日晚，长沙银行发布2020年业绩报告，整体业绩稳中有进，一路向好。年报数据显示，2020年长沙银行业绩表现亮眼，全年实现营收180.22亿元，同比增长5.91%，净利润53.38亿元，同比增长5.08%，总资产收益率0.85%，加权平均净资产收益率(ROE)达13.76%，连续三年稳居上市城商行前列，盈利能力持续处于行业优异水平，在上市城商行中表现亮眼。

2020年，长沙银行业务结构持续优化，资产、存贷和贷款开创新记录，自2016年总资产达到3835亿元以来，资产规模更是每年跨越一个千亿台阶，2020年资产规模跨过7000亿元大关，达到7042.35亿元，较上年末增长16.98%。资产质量持续改善，不良率进一步下降至1.21%，创2018年以来最低记录，拨备覆盖率达到292.68%，较上年末上升12.70%，风险抵补能力进一步增强。

这一连串闪光数字的背后，是长沙银行依托生态银行战略、零售转型的强有力支撑，也是依靠金融科技，数字化转型组合拳产生的良好成果。经营的稳健带来品牌价值上扬，在英国品牌评估机构“品牌金融”发布的“2020年中国品牌价值500强”排行榜中，该行位列第218位。

■滕江江



位于湘江之滨的长沙银行总部大楼。

■田超 摄

1 城商行中的零售“黑马”

2020年，面对复杂严峻的外部形势，长沙银行坚持“下沉深耕”、“做小做难”和“深耕湘粤”的现代生态银行”战略定位，推进零售发展转型提质增效，零售业务立足最强，客群基础不断壮大。

2020年末，该行零售客户数1468.82万户，同比新增142.86万户，增长10.77%。财富客户64.70万，同比增长22.72%，本土市场的客群优势稳步扩大；个人存款规模1732.03亿元，同比增长28.26%；个人贷款规模1293.62亿元，同比增长26.83%。个人存款在存款总额中的占比为37.95%，同比提升3.07%，个人贷款在贷款总额中的占比41.07%，同比提升1.89%，以上数据都足以证明，该行2020年零售转型持续夯实。

什么是衡量一家银行零售金融的综合实力呢？业内人士普遍认可的是AUM(资产管理规模)。零售AUM的体量、具体构成、占比、增幅、户均AUM等指标，可全面反应一家银行的零售金融优势与潜力所在，也是判断零售银行强弱的根基。

近年来，越来越多银行开始公布零售AUM数据：比如，2020年建行首次在年报中公布AUM数据，中行也首次在业绩发布会上披露该数据。多数银行AUM增速也快于其资产增速。作为坚持生态银行战略的长沙银行，注重本地生活生态的发展，也非常重视零售AUM指标的提升。

2020年，长沙银行零售客户AUM2217.35亿元，较上年末增长21.67%，超过了16.98%的资产增速，财富客户数达64.70万户，较上年末增长22.72%。

消费已日益成为我国经济的稳定器和压舱石，扩大内需也正是实现双循环的战略基点。消费领域无数充满活力、关涉千家万户但又规模弱小的消费、生产型企业，正是地方银行做小做难所要拥抱的对象。拥抱消费就是拥抱人民对美好生活的追求，就是拥抱中国经济的美好未来，也成为该行践行生态银行战略的目标之一。

该行融入长沙网红城市、消费之都建设，以湖南本土生活指南为定位，推出面向个人、商户、企业的权益平台—弗兰社，以长沙银行牵头发起的湘江新势力品牌联盟为载体，实现诸多湖湘本土知名消费品牌客群的共享导流和生态共建。呼啦业务更加下沉，聚焦消费及民生行业，在量与质两方面均获得进一步提升。

过去一年，长沙银行零售金融交出亮眼成绩单：截至2020年末，呼啦活跃商户交易金额467.31亿元，较上年末增长88.68%。信用卡累计发卡228.72万张，较上年末增长44.85%，信用卡垫款余额207.40亿元，较上年末同比增长12.16%，新增信用卡发卡70.82万张，消费类交易笔数4,637万笔，较上年末增长88.63%，交易金额522.19亿元，较上年同比增长41.77%。

正如长沙银行董事长朱玉国在年报致辞中所提到的“零售金融历时四载转型已居C位，存贷款份额逐年攀升，但船到中流浪更急。当前零售金融的发展形态正发生深刻变化，从存款立行到中收突破再到生态圈布局，我行零售转型步入数字化驱动下基础存款+财富管理+消费金融+生态圈四轮驱动的智慧金融新时代。”

2 “三高四新”战略擎领新发展

作为湖南省最大的法人银行，该行立足长沙、深耕湖南、辐射广东，始终与区域经济同频共振、共生共荣。目前，湖南、长沙均已发布未来五年发展规划，其中省委省政府在《长株潭区域一体化发展规划纲要》提出“到2025年，(长株潭)地区生产总值年均增长8%左右”，长沙市“十四五”规划目标包括“常住人口突破1000万，建成区面积近1000平方公里；GDP达到1.7万亿，年均增长7%”，预示着作为该行主要经营地长株潭地区，将继续保持强劲发展势头。

随着“三高四新”战略全面实施，长沙银行优势产业竞争实力不断凸显，加上长沙房价洼地效应持续外延，省内新基建、新消费、乡村振兴等稳步推

进，金融需求有望继续保持旺盛，未来为稳健发展提供良好的外部经济环境。

作为生态银行，除了拥抱消费之外，还需要拥抱科技，这是中国崛起的核心支撑所在。湖南虽处内陆，却有着一大批极具实力和潜力的科技型中小企业，传统银行的信贷模式如何去呼应这些创新企业的金融需求？

长沙银行给出了这样的答案：要实现专业能力的与时俱进，真正做到看懂行业趋势、明晰产业关键和把准客户痛点，做到风险可控、知然后行；另一方面，要继续深化科技金融的专营机制，深度探索银行+投行、股权+债权、孵化+产业的综合服务模式，与基金、券商、风投、风补机构构建生态圈，突

破传统模式的桎梏，为新一代企业家的创新创业梦想插上金融的翅膀。

近年来，该行锚定产业深耕，矢志建设湖南本土“最懂产业的专业银行”，围绕产业价值链，建立面向生态链客群的经营和服务模式，打造数字化数据赋能、产品创新和渠道服务的客户价值体系，组建美食、文教、医疗、商贸零售、高创5大产业部落，推进产业行业深耕，报告期内新增科技金融贷款47.83亿元，新增国际贸易融资投放75.64亿元，为2300余家制造业企业提供融资超过240亿元。完善投行金融服务，创新推出应收账款债权融资、疫情防控债权融资、双创债权融资等业务，投行业务新增347.48亿元。

3 与实体经济共生共荣

拥抱民生，是地方银行天然的使命担当，也是超越政务平台业务走向广阔天地的必然选择。各级政府以智慧政务、智慧城市为核心的现代治理能力提升，教育、医疗、环保、水利以及水电煤气等领域全面覆盖、更新换代的巨大需求，都是长沙银行要率先服务的对象。同时，在这些重大和基层民生项目的末端，链接着无数居民百姓和中小企业，要以地方银行的务实、快捷和执着，在G端、B端和C端客户间架起金融生态的桥梁，让更智能、更有温度的服务飞入寻常百姓家。

在服务实体经济方面，疫情

期间，该行打出战役组合拳，先后出台暖心助企九条、民企融资27条，全力推动中小微贷款增量、扩面、降费，通过人行专项再贷款为重点防疫企业发放优惠贷款，投放金额在湖南省法人银行专项再贷款额度中占比超50%，对中小微企业减费让利，为实体经济加快复苏贡献金融力量。

2020年全年，长沙银行为71户重点防疫企业发放26.34亿元专项再贷款，为1674户小微企业发放13.69亿元支小再贷款，位列湖南法人银行之首。发行全国首单15亿元小微金融债、全省首单20亿元双创金

融债，成功发行第二期小微金融债40亿元。完善“敢贷、愿贷、能贷”长效机制，2020年，两增口径小微企业30158户，贷款余额283.42亿元，小微企业专营机构17家，被中国人民银行授予“推进湖南省普惠金融发展(2016-2020)”突出贡献奖。

站在十四五开局之年，“三高四新”战略擎领现代化新湖南建设，长沙银行也正开启打造“深耕湘粤的现代生态银行”的新征程。该行表示将以长期主义的眼光和价值共生的态度，打造与客户越界共生、相互赋能的融合模式，推动业务和管理的全方位数字化改造。