

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：2026-02

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	2026年2月
地点	长沙银行总行会议室
参与单位名称	2月2日下午 现场会议 西部证券、招商基金 2月3日下午 现场会议 长江证券、华安基金 2月6日下午 现场会议 开源证券、平安基金、中银基金 2月11日下午 现场会议 国投瑞银基金 2月13日下午 现场会议 中泰证券、南方基金、景顺长城基金 2月27日上午 现场会议 兴业基金
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、资本较为紧缺情况下，贵行有什么策略？ 答：我行将坚持轻资本转型，提升资本使用效率。进一步加强资本监测和评价，将资本成本概念和资本管理理念融入到经营管理的各个环节，引导各级机构树立资本约束意识，优先发展和引导综合收益较高、资本效率较高的业务，提升资本使用效率。 2、贵行服务地方发展有什么规划？

	<p>答：一方面，我行将持续深耕本土，围绕“十五五”规划方向与区域经济转型趋势，着力提升本土服务能力，通过深入贯彻落实金融“五篇大文章”，将服务新经济、新产业、新业态与支持湖南培育新质生产力、推进乡村振兴紧密结合，在助力地方发展的同时拓展高质量业务空间。另一方面，我行将加快推进业务转型，聚焦“县域金融、新型政务、财富管理、普惠金融、产业金融、科技金融、零碳金融、金融投资”八大战略重点，持续加大优质金融供给，推动形成多元化、可持续的业务增长结构。</p> <p>3、贵行在当地渠道覆盖有哪些优势？</p> <p>答：过去几年，我行在线下与线上协同发力，完成了深度的渠道布局。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州市和县域的全覆盖，并将服务触点进一步下沉至乡镇与村落，构筑了坚实的物理服务网络。线上渠道，我行也在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。总体来看，我行在金融服务的广度与深度、网点数量的全面覆盖，以及线上线下的协同联动方面，均已建立起显著的结构优势，形成了立体化服务格局。</p> <p>4、贵行零售客群经营有什么优势？</p> <p>答：我们在零售客群经营与获客有一定优势。一是深耕批量获客场景。二是强化公私联动代发获客。三是夯实厅堂与外拓获客主阵地。四是依托优势产品精准获客。</p> <p>截至 2025 年 6 月末，我行零售客户数达 1,866.19 万户，每四个湖南人中就有一个是我们的客户。下一步，我行将持续深化客群经营，通过提升客户黏性、提高客户价值，把客户资源转化为驱动我行持续增长的核心资本与价值引擎。</p>
附件清单	无