

证券代码：000001

证券简称：平安银行

平安银行股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input 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 type="checkbox"/>现场参观 <input checked="" type="checkbox"/>其他（投行会议）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>UBS</p>
<p>时间</p>	<p>2019年9月4日</p>
<p>地点</p>	<p>深圳</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>吕旭光、董事会办公室</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>介绍公司发展战略、经营业绩，回答投资者提问</p> <p>1. 零售业务3+2+1策略的具体做法？</p> <p>本行紧跟国家战略，坚定推进零售转型，持续深化“科技引领、零售突破、对公做精”十二字策略方针，分别构建零售和对公业务的“3+2+1”经营策略，全面推进“AI Bank”体系建设，全面强化金融风险防控，持续加大民营企业、小微企业支持力度，持续提升服务实体经济能力，持续大力推进金融扶贫，致力打造“中国最卓越、全球领先的智能化零售银行”。</p> <p>2. 净息差情况及趋势？</p> <p>2019年上半年本行净息差2.62%，同比提升36个基点。截止上半年市场资金面整体宽松，市场利率全线走低引导本行付息负债成本率下降。同时，受高收益资产结构持续优化，本行资金运用效益提升。</p> <p>今年以来本行净息差稳步提升。一是主动优化资产结构，强化高成本负债管控。二是积极运用内部定价管理工具，加快市场利率走势传导，引导业务定价跟随市场，加强负债短久期策略调整，促进资产负债结构优化。三是强化宏观市场研判，实施动态的资产负债组合管理策略，强化资产负债管理的前瞻性、主动性、灵活性。随着资产结构不断优化，负债成本持续改善，本行净息差预计将维持在合理水平。</p> <p>3. 非息收入情况及趋势？</p> <p>2019年上半年，本行手续费及佣金净收入183.91亿元、同比增长2.5%，主要来自银行卡业务手续费收入的持续增加。其他非利息净收入包括投资收益、公允价值变动损益、汇兑损益、其他业务收入、资产处置损益及其他收益。2019年上半年，本行其他非利息净收入57.99亿元，同比增长210.8%，主要是交易性金融资产的投资收益增加。</p>

4. 综合金融发展情况？

2019年一季，综拓渠道迁徙客户（不含信用卡）净增74.39万户，占比为34.2%，其中财富客户净增2.76万户，占比为37.9%；管理零售客户资产（AUM）余额净增841.31亿元，占比为34.1%。综拓渠道发放“新一贷”152.36亿元，占比为55.03%；发放汽融贷款121亿元，占比为37.0%。信用卡通过交叉销售渠道发卡112万张，在新增发卡量中占比为33.7%。零售全渠道代销集团保险累计实现非利息净收入8.73亿元，同比增长40.6%。

5. 对公业务新策略的具体情况？

对公业务坚持以客户为中心，以科技为驱动，构建对公业务“3+2+1”经营策略。做强行业银行、交易银行与综合金融“3大支柱”，聚焦战略客群与小微客群“2大客群”，坚守资产质量“1条生命线”，做强对公生态，丰富业务场景，提供综合金融解决方案，为零售输送更多优质资产。

2019年上半年，本行对公业务坚持以客户为中心，做强对公生态，企业存款稳固提升。2019年6月末，企业存款余额为18,024亿元，较上年末增长8.1%，其中企业活期存款余额5,878.99亿元，较上年末增长10.2%；并通过支付结算和交易银行等产品，推动存款结构持续优化。

6. 存款情况及趋势？

2019年6月末，本行吸收存款23,431.79亿元，较上年末增加2,146.22亿元，增长10.1%。存款增长整体保持平稳。其中，个人存款余额5,407.79亿元，较上年末增长17.2%；企业存款余额为18,024亿元，较上年末增长8.1%。

7. 资产质量情况？

本行积极应对外部风险、调整业务结构，资产质量指标持续改善。一是坚持“科技引领”，借助集团科技优势，充分运用大数据、区块链、人工智能等前沿科技，打造智慧风控平台，提升智能化风险管理水平；二是坚持“零售突破”，新增资源重点投向资产质量较好的零售业务，加强零售客户准入标准和管理要求，确保零售资产质量保持较好水平；三是持续“对公做精”，新增业务聚焦成长性好、符合国家战略发展方向的行业，集中优势资源投向高质量、高潜力客户，带动上下游供应链、产业链或生态圈客户，继续保持新客户的良好风险表现，同时继续做好存量资产结构调整，加大问题资产清收处置力度，资产质量改善明显。

2019年6月末，本行逾期、逾期90天以上贷款余额和占比较上年末均下降，偏离度低于1；不良贷款率1.68%，较上年末下降0.07个百分点。

8. 口袋APP的定位和运行情况？

2019年6月末，平安口袋银行APP注册客户数7,431.93万户，较上年末增长19.4%，月活客户数2,835.13万户，较上年末增长9.5%。

2019年上半年，本行持续聚焦基础零售客户获客及经营，通过场景化、科技化手段，利用不同的互联网场景打造多种获客路径，坚持科技赋能和大数据驱动客户分析及经营策略的制定，促进获客

	<p>及客户经营效率与产能提升。</p> <p>9. 分行和网点的发展情况?</p> <p>本行持续实施网点智能化建设,合理配置网点布局,截至 2019 年 6 月末,本行有 84 家分行、共 1,053 家营业机构。本行持续复制推广“轻型化、社区化、智能化、多元化”的零售新门店,全国已开业 211 家新门店。</p> <p>10. 科技的投入和成果如何?</p> <p>本行将“科技引领”作为全行首要发展战略方针。科技投入方面,在去年较高增长的基础上,2019 年上半年科技投入继续大幅增加,IT 资本性支出及费用合计同比增长 36.9%。科技治理方面,推动科技研发模式变革,全面深化敏捷转型,实现信息科技从传统支持保障到引领驱动业务发展的战略转变。科技赋能方面,一是聚焦平台能力建设,打造了 AI 中台、银行私有云平台、数据中台、分布式 PaaS 云平台、项目可视化平台等基础平台;二是实施了信用卡新核心系统、新一代金融市场核心业务系统、智慧托管、智慧风控、智慧财务等重点业务项目;三是积极布局开放银行,对外输出金融服务能力,拓展获客渠道。科技创新方面,依托平安集团核心技术和资源,持续利用人工智能、云计算、区块链、物联网等新技术赋能业务,提升客户体验、丰富金融产品、创新业务模式、完善风控体系、优化运营效率、促进智慧管理。</p> <p>接待过程中,公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通,严格按照有关制度规定,没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单 (如有)	2019 年中期业绩 PPT (请参见 bank.pingan.com 投资者关系-公司推介栏目)
日期	2019.9.4