

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 checked="" type="checkbox"/>路演活动  <input type="checkbox"/>现场参观  <input type="checkbox"/>其他（投行会议）         </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>2019年中报后国内路演</p>
<p>时间</p>	<p>2019年8月12-16日</p>
<p>地点</p>	<p>北京、上海、广州、深圳</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>谢永林、胡跃飞、张小璐、蔡新发、郭世邦、项有志、周强、王伟等、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><b>1. 平安银行的战略方向？</b></p> <p>2019年上半年，面对复杂多变的经济金融形势，本行紧跟党和国家的各项重大战略，坚持以打造“中国最卓越、全球领先的智能化零售银行”为战略目标，持续深化“科技引领、零售突破、对公做精”的十二字策略方针，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，大力推进金融扶贫，各项业务发展稳健，资产质量持续改善，战略转型取得明显成效。</p> <p><b>2. 零售转型做的挺好，为什么现在又开始做对公了？</b></p> <p>过去三年，加大力度通过各种渠道做综合金融，快速迁徙集团客户。过去三年看到的更多的是零售方面的综合金融成效和业务增长，零售占比提升至六成。未来对公和零售需要协同发展，加大集团对公资源的撬动，更有利于未来零售2.0转型的目标。</p> <p>接下来，银行战略没有改变。未来愿景还是全球领先、中国卓越的智能零售银行。对公过去是压降，现在恢复正常状态，将在负债、代发等业务帮助零售，未来零售私行靠对公获取优质资产，有利于零售私行财务管理业务的长期发展和提升差异化竞争优势。</p> <p><b>3. 平安银行整体经营情况？</b></p> <p>2019年上半年，本行实现营业收入678.29亿元，同比增长18.5%；其中，利息净收入436.39亿元，同比增长16.6%；非利息净收入241.90亿元，同比增长22.1%。减值损失前营业利润472.41亿元，同比增长19.0%；净利润154.03亿元，同比增长15.2%；2019年上半年净利差、净息差分别为2.54%、2.62%，同比分别提升48个基点、36个基点；非利息净收入占比35.7%，同比上升1.1个百分点，盈利能力保持稳定。</p>

#### 4. 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。

个人存款余额5,407.79亿元,较上年末增长17.2%。未来通过线上+线下良好的服务和产品吸引客户在本行的AUM做大,自然派生存款;同时做好收单商户的综合经营,通过财富管理、融资服务等,综合提升商户存款贡献度。

企业存款余额为18,024亿元,较上年末增长8.1%。对公业务将通过生态圈经营和交易银行业务,推动存款结构持续优化:

- (1) 智能供应链金融;
- (2) 政府金融;
- (3) 互联网金融;
- (4) 加强营销推广单位大额存单。

#### 5. 过去几年零售贷款增长挺好的,但今年来贷款增速下降?下半年如何应对?

(1) 动手早:对外部形式比较敏感,尤其是共债风险上升,监管加强P2P管控等,我行17年底和18年初就开始提升准入标准,加强主动管控;

(2) 动手狠:大大提高准入门槛,贷款审批通过率下降了48%。;

(3) 流程优化:不断优化审批流程,有利于加大销售效率;

(4) 有选择的做:加大优质客户的投放,例如集团渠道客户,质量优。

下半年将加大优质客户的渠道,改变客户的结构;流程不断优化:产品流程和客户体验做的更好,吸引更多优质客户;扩大产品面:加强第三方平台合作,做开放银行输出我们的能力,增加覆盖面。

#### 6. 存款结构变化情况分析

截至报告期末,我行一般存款余额23,432亿元,较年初增加2,146亿元,增幅10%。其中:零售存款余额5,408亿元,比年初增加792亿元,增幅17%;公司存款余额18,024亿元,比年初增加1,354亿元,增幅8%,上半年存款增长势头良好。

#### 7. 净息差的趋势分析?

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。

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,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,把握市场机会,主动调节资产负债结构,积极应对市场变化,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。

## 8. 平安银行2019年ROA和ROE目标？具体提升举措是什么？

2019年上半年ROE 12.63%，同比增加0.27个百分点。我们需要在利润增长和风险抵御能力上寻求合理平衡，未来ROE有望保持持续上升。

## 9. 资产质量情况？

本行坚持资产质量为第一生命线理念，积极采取各种措施提升风险防控能力，同时借助大数据、人工智能等技术，提升智能风控水平，确保全行资产质量保持稳中向好。

2019年6月末，本行主要资产质量指标进一步改善。逾期贷款余额占比 2.34%，较上年末下降 0.14 个百分点；关注类贷款占比 2.48%，较上年末下降 0.25 个百分点；不良贷款偏离度 94%，降幅显著。

## 10. 拨备计提及覆盖率情况？

2019年6月末，全行拨备覆盖率 182.53%，较上年末上升 27.29 个百分点，拨贷比为 3.06%，较上年末上升 0.35 个百分点；逾期 90 天以上贷款拨备覆盖率 194.37%，较上年末上升 34.92 个百分点，风险抵补能力进一步增强。

本行持续加大拨备计提和核销力度，2016 至 2019 年 6 月末，本行累计计提信用及其他资产减值损失 1,645 亿元，其中 2019 年上半年新增计提 272 亿元，同比增加 49 亿元；累计核销贷款 1,363 亿元，其中 2019 年上半年核销 213 亿元，同比增加 12 亿元。

## 11. 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。

## 12. 理财子公司进展？

2018 年 6 月 6 日，本行董事会已提交通了《关于设立资产管理子公司的议案》，目前尚需监管机构的批准。

## 13. 综合金融发展情况？

本行通过 MGM（客户介绍客户）模式开展综合金融业务。2019 年上半年，本行通过 MGM 模式获客（不含信用卡）净增 132.78 万户，占零售整体净增客户（不含信用卡）的比例为 30.8%，其中财富客户净增 4.90 万户，占整体净增财富客户的比例为 38.3%；管理零售客户资产（AUM）余额净增 1,257.60 亿元，占零售整体净增客户资产余额的比例为 37.2%。MGM 模式发放“新一贷” 292.10 亿

元，占“新一贷”整体发放的比例为 55.6%；发放汽融贷款 251.03 亿元，占汽融贷款整体发放的比例为 36.7%。信用卡通过 MGM 模式发卡 222.48 万张，在新增发卡量中占比为 32.3%。

#### **14. 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，促进获客及客户经营效率与产能提升。

#### **15. 科技的投入和成果如何？**

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，2018 年，本行科技投入大幅增加，IT 资本性支出 25.75 亿元、同比增长 82%；

科技治理方面，本行制定了 IT 三年（2019-2021）发展规划。

科技创新方面，依托平安集团在人工智能、区块链、云计算等领域的核心技术和资源，利用新技术赋能业务，持续提升客户体验、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。“科技引领”推动战略转型已初见成效。

#### **16. 转股期及强制赎回条款是什么？**

我行 2019 年 7 月 25 日进入转股期，转股价 11.63 元，强制赎回价 13.96 元。

进入转股期以后，如果平安银行股价连续 30 个交易日中有 15 个交易日的收盘价高于 13.96 元，则可以通过强制赎回集中进行转股（对于未转股的投资者，我行将有权按照债券面值加当期应计利息的价格，强制赎回可转债）。

#### **17. 贵行发行可转债后，资本充足率情况？**

2019 年 6 月末，本行核心一级资本充足率、一级资本充足率及资本充足率分别为 8.89%、9.71%及 12.62%，均满足监管达标要求。其中，核心一级资本充足率、一级资本充足率及资本充足率较上年末分别提高 0.35、0.32 及 1.12 个百分点。

本行在通过利润留存补充资本的基础上，积极拓展外源性资本补充渠道，持续推进资本工具的发行工作。本行已于 2019 年 1 月 25 日完成发行 260 亿元 A 股可转换公司债券，转股后将有效补充本行核心一级资本；并于 2019 年 4 月 25 日在全国银行间债券市场公开发行 300 亿元人民币二级资本债券，进一步提高资本充足水平。

#### **18. 分行和网点的发展情况？**

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。

	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。
附件清单（如有）	2019 年中期业绩 PPT（请参见 <a href="http://bank.pingan.com">bank.pingan.com</a> 投资者关系-公司推介栏目）
日期	2019.8.16