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：

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | 🗹特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 □业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观□其他 （投行会议） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 新加坡GIC境外投资者 |
| 时间 | 2018年12月11日 |
| 地点 | 深圳 |
| 上市公司接待人员姓名 | 我行高管，董事会办公室 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 介绍公司发展战略、经营业绩，回答投资者提问平安银行总体发展战略本行坚持“科技引领、零售突破、对公做精”十二字转型方针，持续加强科技创新和技术运用，持续推进智能化零售银行转型，持续推动公司业务转型，各项业务稳健发展，资产质量稳中趋好，战略转型成效进一步显现。新战略有什么变化？从四轮驱动、平均用力到零售为核心，对公、同业协同发展，打造领先的智能化零售银行。主要体现在三个方面：（1）真正地拥抱集团，尤其拥抱寿险。目前全行已经通过拥抱寿险深刻感受到业务的变化，综拓渠道在零售客户数、AUM、信用卡发卡、新一贷等方面的贡献都是非常显著的。（2）真正走向智能化方向。零售主帅是互联网背景的人才，建立了一支零售专属IT团队。（3）队伍自信心增强，数据体现转型路径是正确的。贵行非息收入增长的主要动力？未来趋势？截至报告期末，我行实现非利息净收入198.05亿元，同比增长18.5%，主要来自信用卡等手续费收入的增加。**【未来趋势】**未来我行将致力于通过三大关键策略打造领先的智能化零售银行，向零售全面转型，对公和同业协同发展。利用公私联动，持续提升银行的创新能力和服务品质，支持零售业务发展，助力增加非息收入。零售转型成果截至报告期末，综拓渠道迁徙客户（不含信用卡）新增242.12万户，占比为32.4%，其中财富客户净增3.83万户，占比为40.8%。综拓渠道发放“新一贷”364.07亿元，占比为42.1%；发放汽融贷款191.32亿元，占比例17.4%。信用卡通过交叉销售渠道在新增发卡量中占比达37.0%。不良贷款增长原因分析及未来趋势截至报告期末，不良贷款率为1.68%，较上年末下降0.02个百分点，不良贷款主要集中在制造业和零售经营性贷款。此外，中报拨贷比为2.95 %；拨备覆盖率为176 %。信用卡业务发展情况截至报告期末，本行信用卡流通卡量4,852.多万张、较上年末增长26.6%，流通户数约4,301万户。本行信用卡继续依托互联网平台深入打造“快、易、好”极致客户体验，丰富产品体系，深化跨界融合。网点规划截至报告期末，我行共有77家分行，合计1056家营业机构，并已完成74家零售新门店开设或改装，计划在年末完成100家。未来我行网点将转为以零售业务为主，推动“不排队的银行”改造项目和客户经理积分制考核，提升客户体验。科技方面的投入情况本行持续加大科技投入。2018年前三季度，整合打造了超过2,700人的零售专属IT团队，拥抱人工智能、生物识别、大数据、区块链、云计算等前沿科技，在线上升级嵌入多种金融科技和服务的口袋银行APP，并推出支持行内员工移动作业、互动交流的口袋银行家APP。现在集团的1.8亿客户未来是否都能变成银行客户全部转换是不可能的。我们要创造好的服务和场景，争取尽可能多的转化。未来资本规划2018年3月26日，本行收到《中国银监会关于平安银行公开发行 A 股可转换公司债券相关事宜的批复》（银监复【2018】71 号）。中国银监会同意本行公开发行不超过260亿元人民币的A股可转换公司债券，在转股后按照相关监管要求计入本行核心一级资本。本次发行尚须经中国证监会核准后方可实施，并最终以前述监管机构核准的方案为准。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） | 2018年中报业绩PPT（请参见bank.pingan.com投资者关系-公司推介栏目） |
| 日期 | 2018.12.11 |