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 | 2019年中报后国内路演 |
| 时间 | 2019年8月12 - 16日 |
| 地点 | 北京、上海、广州、深圳 |
| 上市公司接待人员姓名 | 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 |
| 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 平安银行的战略方向？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。零售转型做的挺好，为什么现在又开始做对公了？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。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。平安银行整体经营情况？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。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。 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。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。 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。  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。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。 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。 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。 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。 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%。 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。 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。 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）。 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。 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bank.pingan.com投资者关系-公司推介栏目） |
| 日期 | 2019.8.16 |