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 | 摩根士丹利 |
| 时间 | 2019年11月22日 |
| 地点 | 新加坡 |
| 上市公司接待人员姓名 | 储量、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 零售转型已经三年时间，效果显著，未来方向？ 2019年1-9月，本行持续贯彻“零售突破”的策略方针，深化综合金融优势，构建以AI为内驱的零售“3+2+1”经营策略，发力基础零售、私行财富与消费金融“3大业务模块”，提升风险控制与成本管理“2大核心能力”，推动以AI为核心的“1大平台”持续赋能，各项转型工作稳步推进。  同时，本行零售业务以客户为中心，加快客户体验优化的步伐。通过持续优化NPS监控调研系统平台，完善客户NPS监测管理，在网点、网上银行、手机银行等各个渠道，实施每日客户体验触点NPS调研工作，倾听客户声音，改善体验痛点等举措，为客户打造更智能、更极致的服务。 科技的成果的具体案例？ 2019年1-9月，本行围绕全面数据化经营转型，大力推进数据中台、AI平台、数据治理等项目群建设。数据中台方面，启动了全行统一数据指标平台、数据服务平台、以及客户、产品、人员、渠道、案例等“五大库”建设。AI平台方面，2019年9月末，11个AI中台项目已经陆续完成投产，为前台应用和业务团队提供支撑和赋能，促进产能效率的提高。例如，在口袋银行APP和信用卡首页，通过智能推荐平台进行个性化的精准营销广告投放，其转化效果比人工投放提升超过50%。 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：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：持续利用新技术赋能业务，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。 零售方面的科技投入情况？2019年1-9月，零售已投入11.99亿元用于科技及创新，运用科技力量不断升级传统业务、创新业务模式、提升服务体验，保持持续增长动能和成本优化能力关于平台赋能的情况？2019年，本行零售推行全面AI化，打造AI Bank，通过科技手段将零售业务在经营、服务、管理方面所需的能力标准化、系统化、智能化，并赋能给客户、员工以及第三方合作伙伴。同时，通过整合AI中台涵盖的前沿科技可复用、可共享的通用能力，实现对前台场景的敏捷支持、快速上线，目前已覆盖业务场景上百个，同时仍在不断敏捷迭代。关于开放银行如何实现？开放银行作为本行深耕金融科技的重要方向在持续推进中。本行开放银行以“让银行服务无处不在”为愿景，围绕“能力开放”、“流量开放”、“经营开放”三个目标，分阶段实现。现阶段主要是聚焦“能力开放”，打造开放银行平台，目前已与多家互联网头部公司开展相关合作。私行及财富业务发展情况？ 2019年9月末，本行财富客户74.84万户，较上年末增长26.5%；私行达标客户4.09万户，较上年末增长36.2%，私行达标客户AUM规模6,693.76亿元，较上年末增长46.2%。本行持续强化落实经营转型策略。同时，充分利用AI科技力量和平安集团综合金融模式的优势，打造了一支专业化、智能化的投顾团队，推出了智能投顾、智能投研服务。在经营机制方面，打造了“分支行”、“私行中心”、“综合金融”三大业务模式，以全面数据化经营为抓手，强化私行客户经营能力和资产配置能力。   综合金融发展情况？ 2019年1-9月，本行通过MGM模式获客（不含信用卡）净增190.51万户，占零售整体净增客户（不含信用卡）的比例为29.3%，其中财富客户净增6.21万户，占整体净增财富客户的比例为39.6%；管理零售客户资产（AUM）余额净增1,720亿元，占零售整体净增客户资产余额的比例为37.8%。MGM模式发放“新一贷”477.14亿元，占“新一贷”整体发放的比例为58.2%；发放汽融贷款394.97亿元，占汽融贷款整体发放的比例为36.6%。信用卡通过MGM模式发卡369.73万张，在新增发卡量中占比为34.1%。本行零售全渠道代销集团保险累计实现非利息净收入23.18亿元，同比增长24.5%。 零售业务风险控制情况？ 9月末，本行个人贷款不良率1.07%，较上年末持平。本行自2017年底开始提前进行风险政策调整，重点防范共债风险，同时针对共债、高负债及高风险地区客户采取额度管控、谨慎授信等措施，有效控制并降低了高风险客户占比，新发放业务的资产质量稳定向好。在零售风险管理体系建设方面，本行重点推进以全面AI和全面价值管理为基础的“风险3.0”新一代智能风险管理体系建设，搭建贷前、贷中、贷后AI风控机器人，打通个贷、汽融、信用卡等产品的风险管理系统，实现风险前、中、后业务全面AI化、统一化的客户管理。 信用卡业务发展情况？本行信用卡业务继续保持稳健增长，截至9月末：信用卡流通卡量5,839.38万张，贷款余额5,189.93亿元。本行信用卡继续依托金融科技深入打造“快、易、好”极致客户体验。2019年三季度，平安信用卡与Costco强强联手，开展全方位的独家战略合作，并推出“平安信用卡+会员卡”双卡合一Costco联名信用卡，实现了从前端购物消费到后台金融服务的无缝衔接，为持卡客户提供“一站式”智能综合金融服务。汽车金融的新策略？ 1-9月，本行汽车金融贷款新发放额1,078.68亿元，2019年9月末本行汽车金融贷款余额1,682.74亿元，较上年末降幅2.2%。在汽车消费市场整体增速放缓的趋势下，本行持续依托科技赋能，通过流程优化、AI智能化等多项举措，深耕车生态经营策略，不断提升客户体验和服务效率。 按揭业务情况？ 2019年9月末，本行住房按揭贷款余额1,912.17亿，较上年末增长4.9%。本行严格落实国家政策规定和监管要求，支持居民家庭首套自住购房需求，并将继续在合规和符合监管要求的前提下稳步开展住房信贷业务。 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。不良贷款偏离度已经下降到1以下，是否意味着历史包袱已经消化完？ 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，资产质量水平回归行业正常水平，为我行转型发展、轻装前行奠定了良好基础。  2019年9月末，本行主要资产质量指标进一步改善。偏离度于2018年末下降到1以下，提前一年达标，从历史高位2.78下降到2019年9月末的0.87，难度非常之大，降幅显著。 前三季度平安银行净息差保持平稳，未来趋势？本行净息差同比去年三季度，从2.29%上升到2.62%，增加33bp，在同业中处于较高水平，净息差保持稳定。主要原因是受市场利率下行因素及资产重定价影响，新发放贷款收益率走低，市场化程度较高的资产收益率下降明显，资产端收益率环比下降10bp。平安银行2019年ROA和ROE目标？具体提升举措是什么？2019年三季度末，受9月份可转债转股摊薄的影响，年化ROE12.64%，同比上年增长0.04个百分点，剔除此因素的影响ROE为12.88%，同比增长0.28个百分点。本行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。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9月末，本行有87家分行（含香港分行）、共1,049家营业机构。同时，本行持续推广“轻型化、社区化、智能化、多元化”的零售新门店，2019年9月末，全国已开业245家新门店。 贵行发行可转债后，资本充足率情况？ 我行于2019年1月21日公开发行260亿可转债，并于9月18日成功转股，转股比例高达为99.9963%，刷新历史最高记录。截至9月末，资本充足率、一级、核心一级资本充足率将分别为13.36%、10.54%、9.75%。  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年三季度业绩PPT（请参见bank.pingan.com投资者关系-公司推介栏目） |
| 日期 | 2019.11.22 |