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 | 易方达基金调研 |
| 时间 | 2019年12月16日 |
| 地点 | 深圳 |
| 上市公司接待人员姓名 | 谢永林、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 贵行发行可转债后，资本充足率情况？ 我行于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%。 平安银行战略？ 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，坚定“科技引领、零售突破、对公做精”十二字策略方针不动摇。在取得阶段性转型成果的基础上，全面构建零售、对公、资金同业的“3+2+1”经营策略，实现业务均衡发展，实现全行零售转型目标。同时，本行全面推进“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，各项业务稳健发展，资产质量持续改善，战略转型取得明显成效。 行业银行组织架构，和投行关系？ 作为本行重点经营特色业务，行业银行定位为“行业客户经营主导者、重大客户开拓先锋队和1+N解决方案责任人”。作为对公新战略的三大支柱之一，行业银行借鉴海内外先进投行经验，将投资银行和行业事业部进行整合，致力于打造有鲜明行业银行特色的大投行体系：  （1）以服务客户为发端，深入理解客户需求和痛点，实现从产品思维到客户思维的转变；  （2）将投资银行的承销发行和产品创新能力与行业事业部的行研和细分客群服务能力深度融合，整合集团内外部资源，为客户量身定制具有独特优势的综合金融解决方案；  （3）以提升效率为目的，组建敏捷行动队，扁平化作业，实现“商行+投行+投资”的高效联动，以专业，独特和高效赢得客户的信赖和认可。 如何做好小微？ 本行秉承“金融+科技”的理念，借助集团生态资源赋能战略客群，围绕产业链上下游批量为小微客群提供场景化、线上化服务；通过口袋财务、小企业数字金融等业务模式，提升民营企业和小微企业客群经营整体能力，持续加大对民营企业及中小微客户的支持力度。  （1）口袋财务：9月末，累计注册开通客户已达33.11万户； 1-9月，交易笔数达390.19万笔、同比增长511.9%，交易金额24,253.58亿元、同比增长588.7%。  （2）小企业数字金融：9月末，服务客户数26,974户，较上年末增长84.3%；1-9月，本行小企业数字金融累计发放贷款153.10亿元。 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。 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%。 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。  拨备计提及覆盖率情况？ 2019年9月末，贷款减值准备余额为672.62亿元，较上年末增长24.1%；拨贷比为3.13%，较半年末和上年末分别增加0.07个百分点和0.42个百分点；拨备覆盖率为186.18%、较上年末增加30.94个百分点，逾期90天以上贷款拨备覆盖率为213.83%，风险抵补能力进一步增强。 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。 现在集团积极打造五大生态圈，那银行在集团金融+科技、及生态圈大战略下定位？与其他子宫公司协同关系？银行战略清晰的定位“平台+生态银行”，所有生态如果没有银行账户、支付结算、存款贷款，这个生态是建不起来的，银行作为集团的平台，是集团生态战略先行者、引领者。如何看到平安集团未来中长期发展？ 对于平安来讲，中长期来看是构建金融+科技、金融+生态，市场越来越难，用科技赋能来降低成本，降低风险，提升产能，让传统金融保持稳健的发展；同时，用科技构筑生态，生态赋能金融。  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 | 2019.12.16 |