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 | 个人、机构投资者 |
| 时间 | 2020年2月14日 |
| 地点 | 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、张慎 |
| 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 疫情对平安银行有哪些影响？ 新冠肺炎疫情对银行业的冲击以间接影响为主，我国银行业经营总体稳健，具备较强的抗风险能力，仅疫情严重地区的银行经营受影响可能偏大。若疫情能够得到快速控制，我们认为风险整体可控。本行将继续密切关注肺炎疫情发展情况，评估和积极应对其对本公司财务状况、经营成果等方面的影响。目前可预见的短期影响包括以下三个方面：  （1）信贷冲击。冲击一定是有的，根据2003年非典的经验，预计2020年新冠肺炎疫情在短期内将对中国银行业信贷需求产生暂时性冲击，对疫情相对较为严重的地区影响偏大。  （2）资产质量压力。疫情将加不同程度的对各家银行造成潜在的资产质量压力，从客户角度看，主要是集中在零售经营性贷款的小企业主、和对公的中小微企业贷款，而大中型企业受影响程度相对较小；从行业角度看，直接影响零售消费信贷、零售业、住宿餐饮业、客运服务业以及影视娱乐旅游业等，间接影响房地产业等；从区域影响看，主要影响武汉、温州等地区，其他地方也有不同程度的影响。  （3）息差承压。预计负债成本率下行速度将缓于资产收益率下行，预计2020年整个银行业净息差都将保持下行趋势。 平安银行在疫情中承担哪些社会责任？ 2020年新型冠状病毒肺炎疫情爆发期间，本行通过多种途径积极承担社会责任，紧急开展一系列公益行为，积极支援以应对疫情发展。  （1）首批捐赠3,000万驰援抗击疫情。2020年1月26日，本行宣布首批捐款3,000万元给湖北省慈善总会，用于湖北省采购防疫物资、志愿者保险、护具及社区公共卫生设施补充等，支持疫情防控工作；同时，向全国战斗在医疗一线的医护人员、感染新型冠状病毒肺炎的客户、因疫情管控耽误还款的湖北客户等特定客户提供关怀政策，适当延期还款、减免利息费用、提供征信保护等。  （2）口袋财务助中小企业移动办公。为满足企业在疫情期间的正常经营需求，本行口袋财务为企业客户提供便利的移动办公服务，企业可足不出户处理培训、考勤、发薪等工作；通过口袋财务空中柜台，为企业客户提供全天候线上运营服务；并对多项银行业务费用减免，为企业经营发展减负。  （3）数据贷助力中小药店线上融资易。本行针对中小微药店，提供一体化、线上化、综合化行业金融服务方案，全面升级药店专属数据融资服务，通过“行业化数据+线上化操作+智能化风控”解决药店客户需求，加强医药行业企业的线上服务力度，提升便捷性服务水平，支持实体经济。 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。 平安银行的营收、利润增长情况？ 2019年本行继续坚定变革、转型，践行数据化经营理念，持续贯彻零售业务“3+2+1”经营策略，全力发展“基础零售、私行财富、消费金融”3大业务模块，提升“风险控制、成本控制”2大核心能力，构建“1大生态”驱动融合，各项转型工作稳步推进。2019年平安银行实现营业收入1,379.58亿元，同比增长18.2%，净利润281.95亿元，同比增长13.6%。 平安银行的ROE目标是多少？ 2020年，银行会继续坚持 “科技引领、零售突破、对公做精”，通过零售业务深入推进、公司业务增加资源投入、科技赋能提升效率、优化业务结构和投产比，在利润增长和风险抵御能力上寻求合理平衡，随着经济的逐步企稳复苏，预计未来2-3年ROE将持续保持逐年改善趋势。 2019年平安银行的ROE为什么比去年下降了？ 2019年发行可转债并于9月成功转股，有效补充了银行资本，为未来业务发展提供了资本的保障，但对银行2019年ROE的作用是摊薄的，其收益将在2020年得以完全体现。同时银行过去为了消化历史包袱，加大了拨备计提力度（2017、2018年多提的拨备主要是消化历史包袱，2019年是抵御风险能力）。尤其是在2019年把所有逾期60天以上贷款全面纳入不良，贷款拨备计提同比增加22%，2019年净利润增速因此受到一定的影响。 2019年平安银行的净息差情如何？ 2019年1-12月本行净息差为2.62%，同比2018年1-12月提升27个基点。自央行8月推出贷款市场报价利率（LPR）机制改革，并多次下调政策利率以来，宽松货币政策向实体经济传导效果显现，本行付息负债成本率有效改善，零售高收益资产收益率保持增长，全行净息差稳步提升。 平安银行非息收入占比？主要是哪些业务带来的？2019年，本行实现非利息净收入479.97亿元，同比增长14.4%，占营业收入的34.8%。其中手续费及佣金净收入367.43亿元，同比增长17.4%，主要来自银行卡手续费收入的持续增加；其他非利息净收入包括投资收益、公允价值变动损益、汇兑损益、其他业务收入、资产处置损益及其他收益。2019年，本行其他非利息净收入112.54亿元，同比增长5.4%。  拨备计提及覆盖率情况？ 2019年，本行计提的信用及其他资产减值损失为595.27亿元，同比增长24.3%，其中计提的发放贷款和垫款信用减值损失为532.88亿元。2019年末，贷款减值准备余额为700.13亿元，较上年末增长29.2%；拨贷比为3.01%，较上年末增加0.30个百分点；拨备覆盖率为183.12%，较上年末增加27.88个百分点；逾期60天以上贷款拨备覆盖率为190.34%，较上年末增加49.10个百分点；逾期90天以上贷款拨备覆盖率为222.89%，较上年末增加63.44个百分点，风险抵补能力进一步增强。 零售战略有何变化？ 本行紧跟国家战略，持续推进零售业务变革转型，全面践行数据化经营理念，全力发展“基础零售、私行财富、消费金融”3大业务模块，提升“风险控制、成本控制”2大核心能力，构建“1大生态”驱动融合，全力打造“中国最卓越、全球领先的智能化零售银行”。 综合金融和交叉销售的发展情况？ 2019年，银行代销的平安团体保险产品保费规模13.31亿元，同比增长326.6%；银行与集团内专业公司合作落地的新增投融资项目规模2,611.16亿元，同比增长137.5%。  本行通过MGM（客户介绍客户）模式开展综合金融业务。2019年，本行通过MGM模式获客（不含信用卡）净增248.91万户，占零售整体净增客户（不含信用卡）的比例为27.8%，其中财富客户净增7.71万户，占整体净增财富客户的比例为41.1%；管理零售客户资产（AUM）余额净增2,183.68亿元，占零售整体净增客户资产余额的比例为38.6%。MGM模式发放“新一贷”686.82亿元，占“新一贷”整体发放的比例为61.3%；发放汽融贷款546.76亿元，占汽融贷款整体发放的比例为34.9%；信用卡通过MGM模式发卡487.65万张，在新增发卡量中占比为34.1%。 最新的对公战略？ 本行坚定推进对公业务转型，着力做精做强“行业银行、交易银行、综合金融”3大业务支柱，推动特色化经营、生态化布局，打造团体综合金融业务的“发动机”；坚持以客户为中心，聚焦“战略客群、小微客群”2大核心客群，持续加大民营企业支持力度，通过数据化经营、差异化服务，全方位满足客户多元化需求；牢牢坚守资产质量“1条生命线”不动摇，坚持走可持续、高质量的发展道路，为打造“中国最卓越、全球领先的智能化零售银行”提供坚实的支撑。 行业事业部的定位和职能？ 本行行业事业部与投行部深度融合，定位为“行业客户经营主导者、重大客户开拓先锋队和综合解决方案责任人”，致力于打造有鲜明投行特色的行业银行体系。  从服务客户出发，深入洞察客户需求，将投资银行的承销发行和产品创新能力，与行业事业部的行业研究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平安优势的综合金融解决方案；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。2019年末，本行重点行业客户授信占比达46.9%，已打造具有平安独特优势的标杆模式30余种。本行将持续与行业头部客户深度捆绑，通过服务不断提升客户价值。 对公战略客户有哪些，如何经营？ 本行聚焦战略客群，通过体系化，行业化，专业化，集团化打法，围绕客户需求，形成“一户一策”，为客户提供一站式“商行+投行+投资”综合金融服务。  在体系化方面，建立了战略客群营销管理体系，搭建战略客群智慧经分和智慧展业平台，助力一线展业经营；在行业化方面，以行业事业部为引领，聚焦重点行业与重点客户，打造特色鲜明的战略客群标杆模式；在专业化方面，建立“渠道先锋+产品支持+风险前置”的敏捷团队，形成定制化的解决方案；在集团化方面，整合集团平台资源，深耕战略客群生态圈，为客户提供综合金融解决方案。战略客群已逐步成为本行公司业务主流客群，2019年末，战略客群贷款余额较上年末增长53.3%，在全行企业贷款余额中的占比较上年末提升4.8个百分点。 资金同业的战略？ 本行大力推进资金同业业务转型，坚持以科技为驱动，聚焦“新交易、新同业、新资管”3大业务方向，提升“销售能力、交易能力”2大核心能力，打造“1个系统平台”赋能业务，全面推进资金同业业务变革升级。 理财子公司进展？ 本行已于2019年12月31日获得中国银保监会关于本行筹建平安理财有限责任公司（以下简称“平安理财”）的批复，目前平安理财筹建工作正在全面推进，待监管批准后正式开业。  会议过程中，公司管理层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年年度业绩PPT（请参见bank.pingan.com投资者关系-公司推介栏目） |
| 日期 | 2020.02.14 |