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 | 汇添富、嘉实、博时、南方、易方达、橡树资本、Baillie Gifford等境内外投资者调研 |
| 时间 | 2020年2月17-21日 |
| 地点 | 深圳 |
| 上市公司接待人员姓名 | 蔡新发、项有志、周强、朱培卿、张慎、成建新、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 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。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。 平安银行的净息差情况及趋势如何？ 2019年本行净息差为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。 平安银行成本收入比情况？ 2019年成本收入比29.61%，同比下降0.71个百分点。2019年本行深入推进零售战略转型，全力打造行业领先的智能化零售银行，零售平台科技投入持续加大，网点改造不断升级。未来本行将不断推进费用精细化管理，加强投产管控，发挥科技赋能的优势，提升产能和效率。 平安银行的资产质量如何？所有的逾期60+全部计入不良？ 本行积极应对外部风险，调整业务结构，资产质量指标持续改善。2019年末，本行主要资产质量指标全面持续改善，逾期贷款、逾期60天以上贷款、逾期90天以上贷款余额和占比较上年末均实现“双降”，逾期60天以上贷款偏离度和逾期90天以上贷款偏离度均低于1。基于更为审慎的风险管控原则，2019年将逾期60+全部计入不良。 2019年的清收成果如何？ 通过设立特殊资产管理事业部，发挥问题资产专业化处置优势，通过对清收工作预判、项目过程督导、经营结果检视，形成事前有计划、事中有控制、事后有检视的精细化清收管理，加大问题资产整体处置力度，有效提升本行存量问题资产处置速度。2019年，本行收回不良资产总额213.66亿元，同比增长14.0%；其中特殊资产管理事业部收回不良资产总额152.39亿元，同比增长4.6%，占全部不良资产回收总额的71.3%。2019年，本行已核销贷款累计收回111亿元，同比增加17亿元、增长18%，清收成效显著。 平安银行对公、零售业务资源如何分配？ 2019年，本行业务结构不断优化，且更趋均衡。零售进一步巩固收入贡献的支柱地位，对公、资金同业也进一步理顺了思路，走上快车道。大零售、大对公六四占比的均衡格局逐步形成。 四季度发展对公，那零售战略有何变化？ 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”。 私行财富业务的发展情况？ 2019年末，本行财富客户77.93万户，较上年末增长31.7%；私行达标客户（私行客户标准为客户近三月任意一月的日均资产超过600万元）4.38万户，较上年末增长45.7%，其中私行达标客户AUM规模7,339.41亿元，较上年增长60.3%。 零售尖兵产品的不良率情况？ 截至2019年12月末，信用卡应收账款不良率1.66%，较上年末上升0.34个百分点，其中因为口径调整导致不良率上升0.33个百分点；“新一贷”贷款不良率1.34%，较上年末上升0.34个百分点，其中因为口径调整导致不良率上升0.33个百分点；汽车金融业务不良率为0.74%，较上年末上升0.20个百分点，其中因为口径调整导致不良率上升0.14个百分点。 平安银行科技成果具体有哪些？ 在产能及效率提升方面，通过实施AI战略，广泛应用自然语言处理（NLP）、生物识别等新技术，赋能业务提质增效。一是零售人力产能得到进一步提升，人均营收同比增长17.7%；二是在零售业务实现7×24小时闭环获客经营，人均获客提升50%；三是小企业数字金融业务实现全线上化进件，全流程耗时以秒计，抵押类产品的客户经理进件时效提升5倍以上。  在成本控制方面，广泛应用云计算、AI等新技术，不断降低成本。2019年度借记卡客服费用节省约50%，信用卡客服费用节省超30%。  在风控体系方面，充分利用人工智能、大数据技术赋能提升风控水平。打造零售阿波罗审批平台，贷款产品审批时长缩短至10秒以内；公司业务智能放款系统，将汽车供应链金融业务出账从4小时压缩到5分钟，大幅提升放款效率；打造SAFE智能反欺诈体系，统一欺诈风险侦测平台，2019年累计防堵欺诈损失超10亿元。 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。 FICC业务的发展情况？ 2019年，本行引入国际顶尖的FICC（固定收益、外汇和大宗商品）交易人才，打造行业领先的交易业务板块，组建兼具国际视野和本土优势的交易团队，实现了FICC业务的全方位布局。本行以科技赋能交易，前瞻性地打造了市场领先的智能量化交易系统，提升了本行交易业务的数据处理能力、定价能力、交易执行能力和实时风险控制能力。  2019年，本行实现交易业务净收入39.06亿元，同比增长151.8%；债券交易量3.51万亿元，同比增长178.3%；利率互换交易量3.13万亿元，同比增长50.6%；自营贵金属交易量17,416亿元，同比增长112.4%；代理贵金属交易量8,210亿元，同比增长57.9%。凭借行业领先的系统技术实力与交易能力，本行债券做市、利率互换做市、标准债券远期做市在报价量、成交量、持仓量、综合排名等多项排名均跃居市场前列。  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 | 2020.2.21 |