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 | 荷兰养老基金APG |
| 时间 | 2020年3月19日 |
| 地点 | 深圳 |
| 上市公司接待人员姓名 | 吕旭光、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。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，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。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。平安理财子公司的筹建进展如何？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。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。报告期内，本行以建立高效、敏捷的一体化FICC业务运行体系为目标，建立了统一的量化分析支持体系、统一的资源调配机制、统一的交易系统和统一的中后台支持体系，使得本行电子化交易得到飞跃式发展，交易净收入同比大幅增长，各交易品种、交易规模及市场排名跃居市场前列。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。根据外汇交易中心2019年度银行间本币市场评优结果，本行获得“核心交易商”、“优秀债券市场交易商”、“优秀衍生品交易商”、“自动化交易创新奖”等多项交易类奖项。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%。有没有激励政策，比如集团有员工长期服务计划，银行有没有类似的计划？我行暂无股权激励计划，监管目前没有支持银行实施此类计划。网点规划？本行持续实施网点智能化建设，合理配置网点布局，截至2019年末，本行有91家分行（含香港分行）、共1,058家营业机构。同时，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，2019年末，全国已开业298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 | 2020.3.19 |