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 | 2020年一季度业绩电话会 |
| 时间 | 2020年4月21日 |
| 地点 | 深圳 |
| 上市公司接待人员姓名 | 项有志副行长、周强董秘、成建新总监、张慎总监 |
| 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，回答投资者提问平安银行营收、利润情况？一季度，本行一手“抓抗疫”，一手“促生产”，全面启动数字化经营及线上化运营，业务得到快速恢复，实现营业收入379.26亿元，同比增长16.8%；净利润85.48亿元，同比增长14.8%，盈利能力保持稳定。平安银行零售战略转型已有三年，接下来如何调整？2020年是本行新三年战略的起步之年，本行始终以打造“中国最卓越、全球领先的智能化零售银行”为战略目标，继续坚持“科技引领、零售突破、对公做精”十二字策略方针不动摇，并在此基础上，全面升级了新三年战略，推动发展迈向新台阶。始终坚持“三不变”，即坚持零售转型方向不变，坚持“综合金融、科技赋能”两大核心优势不变，坚持均衡、协同发展思路不变；着力打造“数字银行、生态银行、平台银行”三张名片：全面构建零售业务、对公业务、资金同业业务“3+2+1”经营策略。非息收入增长情况？一季度，本行实现非利息净收入131.56亿元，同比增加14.54亿元、增长12.4%，占营业收入的比例为34.7%。主要因一季度货币政策维持宽松，本行紧握市场交易机会并适度加大债券持仓，导致投资收益同比增加12.31亿元、增长47.9%。未来零售手续费、对公做精战略及资金交易业务变革升级将持续为为全行非息收入增长提供动力。成本收入比有一定程度的下降，主要原因？一季度，本行成本收入比27.94%，同比下降1.68个百分点。主要原因是，一方面科技成果落地带来的产能及效率提升；另一方面，疫情期间费用投放进度有所放缓。拨备覆盖率情况？一季度末，本行贷款减值准备余额为808.23亿元，较上年末增长15.4%；拨贷比为3.31%，较上年末增加0.30个百分点；拨备覆盖率为200.35%，较上年末增加17.23个百分点；逾期60天以上贷款拨备覆盖率为218.90%，较上年末增加28.56个百分点；逾期90天以上贷款拨备覆盖率为257.77%，较上年末增加34.88个百分点，风险抵补能力持续增强。疫情影响下资产质量情况？本行积极应对外部风险，调整优化业务结构：对公方面，持续优化对公业务结构，聚焦重点行业、区域和客户，选择弱周期、成长性稳定、资产质量好的行业，持续退出高风险行业；零售方面，利用行业领先的科技实力和风控模型，提升客户资质及风险识别度，实施差异化的风险管理策略，同时不断优化客群结构。一季度，本行逾期60天以上贷款占比、逾期90天以上贷款占比、关注贷款占比均较上年末下降，不良贷款率与上年末持平。疫情期间，新一贷资产质量情况？我行“新一贷”自2017年底就开始收紧审批标准，严格落实贷款三查要求，利用行业先进的评分卡技术和多维度的风险监测体系动态调整风险政策。疫情发生后，本行迅速制定了“新一贷”延期还款方案，灵活调整此类客户的还款安排。随着催收复工率持续提升，3月新增逾期已经呈现下降趋势，预计未来不良率将保持可控水平。疫情期间，对小微企业如何实现快速贷款？小企业数字金融通过“数据+模型”还原企业真实经营状况，以标准化产品、借助科技手段，实现线上化、自动化、快速批量放款。 以定制化产品深入场景和产业链客户生态，与政府服务平台等场景数据方合作，构建风控模型，批量为小微企业提供融资服务，有效解决中小企业融资难、融资贵的问题，同时保证资产质量。零售在新三年的打法有什么变化？如何应对疫情影响？一季度，本行持续贯彻零售业务“3+2+1”经营策略。同时，承接全行“三张名片”新定位，推出四化新策略，推动零售业务转型的换挡升级。本次疫情对零售金融业务的具体影响有：客户行为更加线上化，银行业务流程进行线上化升级改造、零售各队伍和业务部门之间的交叉协同也得到加强、加大了和头部互联网平台的合作以及在这类渠道的投入。目前房屋按揭及持证抵押贷款情况如何？充分应用互联网技术，进一步满足疫情期间房屋抵押贷款客群的融资需求，为小微客户快速恢复生产和经营发展提供有效的金融支持。一季度，本行个人房屋按揭及持证抵押贷款累计发放437.32亿元，同比增长17.7%；个人房屋按揭及持证抵押贷款余额4,308.59亿元，较上年末增长4.8%。理财业务恢复情况？符合监管要求的产品占比？疫情期间，理财各项业务正常运营、有序开展，并取得了一系列工作成果：一季度末，本行保本理财产品余额613.33亿元，较上年末减少8.8%；结构性存款余额6,155.61亿元，较上年末增长21.2%；非保本理财产品余额6,173.56亿元，较上年末增长4.5%，其中，本行符合资管新规净值管理要求的净值型产品规模3,250.77亿元，较上年末增长26.4%，占非保本理财产品余额的比例由43.6%提升至52.7%。对公贷款投放情况如何？本行全力支持实体经济发展，持续加大对重点行业、战略客户的资产投放。一季度，本行企业贷款余额10,759.78亿元，较上年末增长11.4%，基建交通、医疗健康、绿色环保、民生服务等重点行业的客户授信余额占比达47.4%；战略客群贷款余额较上年末增长12.5%。对公综合金融如何运作，目前取得了哪些进展？本行充分发挥银行渠道优势和集团综合金融服务优势，聚焦战略客群和小微客群的核心需求，着力打造三大综合金融业务模式。一季度，银行代销的平安团体保险产品保费规模10.87亿元，同比增长438.0%；银行与集团内专业公司合作落地的新增投融资项目规模829.82亿元，同比增长95.7%。资金业务最新战略及一季度情况？本行资金同业业务以“推动新增长、打造新品牌”作为新三年的发展愿景，全面推进资金同业业务“3+2+1”经营策略。一季度，本行积极应对疫情挑战，稳经营、保发展，金融市场业务盈利水平大幅提升，实现交易净收入30.77亿元，同比增长209.5%；债券交易量1.46万亿元，同比增长161.0%。网点布局是否受到疫情影响，目前情况如何？本行持续实施网点智能化建设，合理配置网点布局，一季度，本行有92家分行（含香港分行）、共1,066家营业机构。其中，全国已开业323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） | 2020年一季度业绩PPT（请参见bank.pingan.com投资者关系-公司推介栏目） |
| 日期 | 2020.04.21 |