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 | 标普评级 |
| 时间 | 2020年9月22日 |
| 地点 | 深圳 |
| 上市公司接待人员姓名 | 项有志、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 请问贵司战略方向和经营策略？ 我行以打造“中国最卓越、全球领先的智能化零售银行”为战略目标，坚持“科技引领、零售突破、对公做精”十二字策略方针。2020年是我行新三年战略举措的起步之年，我行分别构建零售业务、对公业务、资金同业业务“3+2+1”经营策略，实现业务均衡发展，并着力打造“数字银行、生态银行、平台银行”三张名片，优化资产负债结构，夯实转型升级基础，推动发展迈向新台阶。 疫情下贵行资产质量有何变化？ 2020年上半年，我行全力支持疫情防控工作和金融市场稳定，提供差异化应急金融服务，帮助受疫情影响的企业和个人渡过难关。同时，持续调整优化业务结构，切实支持中小微企业发展，并加大不良资产核销和清收处置力度，整体资产质量风险可控。  6月末，我行不良贷款率为1.65%，与上年末持平；关注贷款、逾期60天以上贷款及逾期90天以上贷款的占比分别为1.86%、1.55%和1.33%，较上年末分别下降0.15个百分点、0.03个百分点和0.02个百分点；逾期60天及逾期90天以上贷款偏离度均低于1；拨备覆盖率、逾期60天以上贷款拨备覆盖率及逾期90天以上贷款拨备覆盖率分别为214.93%、228.44%和267.01%，较上年末分别上升31.81个百分点、38.10个百分点和44.12个百分点。 上半年清收成果如何？ 通过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，有效提升我行存量问题资产处置速度。2020年上半年，我行收回不良资产总额141.09亿元，同比增长2.6%；其中特殊资产管理事业部收回不良资产总额98.15亿元，占全部不良资产回收总额的69.6%。 疫情期间零售资产质量表现如何？ 2020年初疫情发生后，我行个人贷款新增逾期有所上升，但3月以来催收部门复工率已迅速恢复， 3月以来的新增逾期已低于2月，但仍略高于疫情前水平。我行预计未来随着宏观经济景气度提升，居民就业和消费逐步恢复，下半年开始零售月新增不良贷款将呈现回落趋势，预计零售资产的风险水平也将逐步回归正常。  6月末，我行个人贷款不良率1.56%，较上年末上升0.37个百分点。其中，信用卡应收账款不良率2.35%；“新一贷”贷款不良率1.84%；汽车金融贷款不良率为1.40%。 疫情对零售信贷需求和结构影响？ 6月末，我行个人贷款余额14,179亿元，较上年末增长4.5%。为尽快恢复到疫情前业务水平，我行持续强化线上化运营能力，加强消费金融业务与私行财富业务的联动；同时，加大较低风险的个人房屋按揭及持证抵押贷款以及创新产品的投放。  2020年6月末，整体个人贷款业务增长良好：信用卡贷款余额5,125.04亿元；“新一贷”余额1,479.83亿元；汽融贷款余额2,036.42亿元；个人房屋按揭及持证抵押贷款余额4,567.09亿元；占个人贷款的比例提升至32.2%，业务结构及客群结构持续优化。 提高信用卡市场份额的策略有哪些？ 上半年，我行依托金融科技优势持续深入打造“快、易、好”的极致客户体验，不断完善一站式综合金融服务APP平台；强化科技赋能，持续升级业务与服务体系。  此外，我行持续推动智能科技在客户服务方面的应用，优化AI智能语音技术并渗透到不同服务场景，其中智能语音月外呼规模已达1,200万通，相当于人工坐席约3,000人的工作量。 AI BANK建设进度及对业务赋能？ 我行积极推进零售开放银行建设，现阶段主要聚焦“能力开放”目标，打造开放银行平台，助力生态化发展。我行零售开放银行1.0平台于3月底投产，已发布116个产品，573个API（应用程序编程接口）和H5接口，覆盖了账户、理财、支付、保证金、贷款等产品能力。  在AI Bank建设上，我行零售业务持续推动全面AI化，通过加强AI中台能力建设，助力全行经营模式升级和全渠道一致化用户体验打造，在夯实数据化经营能力的同时提升管理效能。截至6月末，我行构建了完善的中台运营和AI中台管理平台，赋能了203个前台场景上线，共发布159项中台能力，且多项中台能力实现对外输出。 对公“3+2+1”新战略是什么？ 上半年，我行对公业务以客户为中心，全面构建对公业务“AUM+LUM+平台”经营模式，进一步做精做强。坚持践行对公业务“3+2+1”经营策略，聚焦“行业银行、交易银行、综合金融”3大业务支柱，重点发力“战略客群、小微客群”2大核心客群，坚守资产质量“1条生命线”不动摇，并深度借助人工智能、区块链、物联网等科技手段驱动业务创新，全力支持全行业务均衡发展及零售转型战略落地实施。 疫情下资金同业的新交易表现如何？ 在复杂的市场环境与剧烈的市场变动中，我行拥有丰富产品类型、优化客户体验、强化研究分析、升级交易技术等手段，并对市场交易量激增、波动率飙升的情况实施风险实时监控，保障业务稳健运营；同时，为企业提供更优质的FICC避险交易服务，做企业金融市场风险对冲的主交易服务商。  2020年上半年，金融市场业务继续保持健康增长，实现交易净收入46.34亿元。我行继续积极开展FICC做市交易业务，其中利率互换交易量市场份额达到12.7%，黄金交易量市场份额为5.6%，债券交易量市场份额为1.3%；在外汇交易中心公布的2020年上半年衍生品做市排名中，我行继续保持市场领先地位。利率互换及外汇衍生品代客交易量588.41亿元，同比提升20.4%。 非息收入增长情况？ 上半年，我行实现非利息净收入280.23亿元，同比增长15.8%，主要得益于个人代理基金及信托计划手续费收入、债券投资收益等非利息净收入增长；非利息净收入占比35.78%，同比提升0.12个百分点。 未来如何降低存款成本？ 2020年上半年，我行存款平均成本率2.35%，较去年同期下降14个基点。受新冠肺炎疫情影响，实体经济面临下行压力，贷款需求下降，随着LPR多次下调，银行资产收益率随之下降，息差承压。为积极应对市场变化，贯彻落实降低实体经济融资成本要求，我行启动了新三年战略，推动公司、零售业务转型，重塑资产负债结构，将负债成本管控提升至全行战略高度。上半年，我行按新三年战略降低负债成本要求，一是优化考核体系，增加付息率考核，降低存款规模考核权重，引导经营单位强化量价平衡；二是灵活调整内部转移价格、产品定价，主动压降协议存款、结构性存款等高成本存款；三是发挥“金融+科技”优势，拓展低成本存款。  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年中报业绩PPT（请参见bank.pingan.com投资者关系-公司推介栏目） |
| 日期 | 2020.09.22 |