

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	Arohi
时间	2020 年 11 月 21 日
地点	深圳
上市公司接待人员姓名	朱培卿、孟小宁、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 1. 请问贵行信贷规模情况如何，未来趋势展望？ 我行资产负债规模稳健增长，9 月末，资产总额 43,469.21 亿元，较上年末增长 10.4%，其中，发放贷款和垫款总额 25,850.04 亿元，较上年末增长 11.3%；负债总额 39,881.50 亿元，较上年末增长 10.0%。未来将保持平稳增长的态势。 2. 疫情下贵行营收保持良好增长，未来趋势？ 前三季度，我行营收保持平稳增长，实现 1,165.64 亿元，同比增长 13.2%；减值损失前营业利润 833.13 亿元，同比增长 16.2%；未来，将持续优化贷款结构，提升资产定价能力，发力私行财富管理及发挥交易银行优势等手段提升，并持续利用科技赋能控制传统成本增长。 3. 解释净利润下滑的原因？ 受疫情带来的不确定性影响，我行根据经济走势及国内外环境预判，主动加大了拨备计提力度，以提升风险抵补能力，在加大核销的同时，提升拨备覆盖率，从而导致净利润下降，实现净利润同比下降 5.2%，达 223.98 亿元，但降幅较上半年有所改善。 4. 成本收入比下降的主要原因？ 我行进一步强化投产管控，借助科技赋能，加快推进科技成果运用，提升资源使用效益，持续优化投入产出效率，成本收入比 27.53%，其中零售成本收入比相较 2019 年同期下降 2.15 个百分点。 5. 如何快速恢复及提升信用卡业务？ 今年，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，我行持续丰富产品体系：强化好车主卡“加油 88 折、8.8 元洗车、免费代驾”王牌权益；提升线上化能力：重磅打造了“全

	城寻找热巴，瓜分 8 亿好礼”营销活动；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：智能语音月外呼规模已达 2,000 万通，相当于人工坐席约 5,100 人的工作量。 6. 零售 2.0 私行财富的目标与进展？ 我行私人银行及财富管理板块全面提升综合化、专业化及科技化三大能力。首先，结合客户需求提供一站式综合化服务；其次，集合内外部专家观点，为客户提供专业、便捷、高品质的投资资讯服务，强化私行品牌及价值主张；最后，通过推出智能展业平台，将传统的“产品销售模式”升级为“投顾服务模式”，助力业务队伍高效拓展和服务客户，进而为高净值客户提供智能高效的财富管理新体验。 9 月末，本行财富客户 92.25 万户，较上年末增长 18.4%；私行达标客户¹ 5.53 万户，较上年末增长 26.3%，其中私行达标客户 AUM 规模 10,494.94 亿元，较上年末增长 43.0%。 7. 零售 AUM 的表现不错，主要在什么方面？ 9 月末，我行管理零售客户资产（AUM）24,881.71 亿元，较上年末增长 25.5%；其中私行达标客户 AUM 规模 10,494.94 亿元，较上年末增长 43.0%。 同时，我通过持续做大 AUM 提升自然派生存款，续发力代发及收单等批量业务，做大活期存款规模，引导存款成本率下行，存款结构持续优化。 未来，我行将稳步推进代发、私行业务发展，整合集团综合金融的产品和服务能力，并加大迁徙集团优质客户，预计 AUM 将持续保持良好快速增长。 8. 科技投入对零售成本控制的作用？ 我行积极推动零售成本管理向“数字化驱动”进阶，全面深入分析成本支出结构，结合我行全面 AI 化、智能化的经营方针，制定了差异化的投入策略，在持续挖掘降本增效空间的同时培育创新产品，改善业务结构。 财富管理业务产能及效率得到大幅提升，本行零售网均 AUM 营收 1,110.85 万元，同比增长 44.0%。零售成本收入比相较 2019 年同期下降 2.15 个百分点。 9. AI BANK 如何赋能业务发展？ 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 264 个产品，913 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。 前三季度，开放银行累计实现互联网获客 217.48 万户，占零售总体获客量的 30.1% 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 9 月末，本行构建了完善的前中台撮合机制和潜在中台能力孵化机制，已搭建 11 大业
--	--

¹ 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。

	务中台，共发布 195 项中台能力，赋能 245 个前台场景上线，不断升级完善数据化经营及线上化运营能力。 10. 理财业务恢复情况？ 平安理财于去年 8 月 28 日正式开业。开业以来，始终坚持市场化、专业化、精细化的经营策略，并严格按照监管要求，加大符合资管新规要求的净值型产品（简称“新产品”）的发行力度，完善新产品线的同时，稳妥有序推进存量保本理财产品及老产品压降工作 11. 符合监管要求的产品占比？ 9 月末，非保本理财余额 6,313.53 亿元，较上年末增长 6.9%；产品结构进一步优化，其中符合资管新规要求的净值型产品规模 3,779.49 亿元，较上年末增长 46.9%，占非保本理财余额的比例提升至 59.9%；保本理财产品余额 217.66 亿元，较上年末减少 67.6%。 12. 对公综合金融目前取得了哪些进展？ 我行作为集团综合金融的发动机，目标是打造生态化综拓，挖掘银行对公渠道价值，成为集团内外部资源的生态连接器。 前三季度，新增复杂投融资项目规模 3,593.25 亿元，同比增长 143.6%；银行推保险规模 24.33 亿元，同比增长 155.3%；通过综合金融业务合作带来的团体客户存款日均余额 1,404.97 亿元，较上年全年日均余额增长 135.6%，其中活期存款日均余额占比 60.2%；9 月末，通过综合金融业务合作带来的团体客户存款余额 1,591.72 亿元，较上年末增长 74.0%，其中活期存款余额占比 55.0%。 13. 前三季度个人房屋按揭及持证抵押贷款情况？ 疫情期间，我行充分应用互联网技术，进一步减少线下流程节点，提升业务办理时效和客户体验，优化运营成本。 前三季度，本行个人房屋按揭及持证抵押贷款新发放 1,844.36 亿元，同比增长 37.7%；9 月末，个人房屋按揭及持证抵押贷款余额 4,908.14 亿元，较上年末增长 19.4%，其中住房按揭贷款余额 2,318.69 亿元，较上年末增长 16.3%。 14. 疫情期间零售不良情况如何？ 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，很早制定了应急预案，自 8 月开始，零售月新增不良贷款已呈现回落趋势，主要产品的不良率均已出现拐点。 9 月末，本行个人贷款不良率 1.32%，较 6 月末下降 0.24 个百分点。其中，信用卡应收账款不良率 2.25%；“新一贷”贷款不良率 1.43%；汽车金融贷款不良率为 0.72%。本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，零售资产的风险水平也将逐步回归正常。 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 年三季度业绩 PPT（请参见 bank.pingan.com 投资者关系-公

	司推介栏目)
日期	2020.11.21