

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	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（投行会议）
参与单位名称及人员姓名	境外机构投资者
时间	2023年3月9日
地点	深圳
形式	电话会议
投资者关系活动主要内容介绍	<p>介绍公司发展战略、经营业绩，回答投资者提问</p> <p><b>1. 请问贵行认为 2023 年对比 2022 年有哪些环境因素变好了？平安银行将如何实现高质量发展？</b></p> <p>2023年是全面贯彻落实党的二十大精神的关键之年，是“十四五”规划承上启下的关键之年，也是建设中国式现代化的关键之年。预计积极的财政政策将会加力提效，稳健的货币政策将会更加精准有力，产业政策将会发展与安全并举，科技政策将聚焦自立自强，社会政策将兜牢民生底线，形成共促高质量发展的合力，预计宏观经济仍将保持稳定健康增长，并实现稳中求进。</p> <p>展望2023年，新的技术潮流和业态、新的商业模式与生态仍将持续涌现，新发展格局的推进给银行业的发展带来新的机遇与挑战。我行将保持对宏观经济、市场变化与客户需求的敏锐洞察，深化全面数字化经营，强化金融风险防控，持续推动金融服务回归本源。</p> <p><b>2. 贵行零售战略升级具体的方向是怎么样？</b></p> <p>2022年，我行积极践行金融服务实体经济、服务普惠民生的初心使命，充分发挥综合金融和科技赋能优势，持续深入贯彻以开放银行、AI银行、远程银行、线下银行、综合化银行相互衔接并有机融合的零售转型新模式，打造“智能化银行3.0”，零售各项业务稳健发展，业务规模取得进一步突破。个人存款余额突破1万亿元，个人贷款余额突破2万亿元，平安口袋银行APP月活跃用户数（MAU）突破5千万户，转型发展成效持续显现。</p> <p>三大业务模块经营持续升级。私行财富方面，坚持以客户为中心，持续升级并致力于打造“有温度的、全球领先的财富管理主办银行”。聚焦产品升级、客群经营升级、队伍升级、以及品牌升级。基础零售方面，深入做实基础零售，打造面向海量客户的经营中枢。通过全面贯彻以客户为中心的经营理念，深入推进“智能化银行3.0”建设；同时，持续推动综合经营、协同发展，强化全渠道综合化获客及全场景智能化经营。消费金融方面，持续强化零售信贷产品的数字化经营和综合化服务能力，提升产品竞争力及客户服务体验。</p> <p><b>3. 今年行业净息差普遍承压，请问贵行如何展望 2023 年息差趋势？</b></p> <p>2022年末，我行净息差2.75%，同比2021年下降4个基点；负债平均成本率2.16%，同比2021年下降5个基点，其中吸收存款平均成本率2.09%，同比2021</p>

年上升5个基点。

在资产重定价及让利实体经济的背景下，预计2023年净息差仍有收窄趋势。我行将稳步提升精细化管理水平，一方面依托多场景、多触点、多渠道精准触达客户，夯实巩固存款基础，不断优化负债结构；另一方面持续做大优质资产规模，强化金融服务实体经济能力，有效利用渠道、平台、科技赋能，提升产品精细化、差异化定价能力，做好量价险平衡。资产负债端双管齐下，加强资产负债组合管理能力，确保净息差保持在合理水平。

#### 4. AUM 的增长情况如何，未来如何维持较高速增长的增长？

2022年末，我行管理零售客户资产（AUM）35,872.74亿元，较上年末增长12.7%，其中私行达标客户AUM余额16,207.85亿元，较上年末增长15.3%。

在产品升级方面，我行持续提升资产优选与产品甄别能力，丰富、优化产品货架。客群经营升级方面，我行面向超高净值客户及其家族升级了“平安家族办公室”服务，向客户提供定制化、一站式解决方案。队伍升级方面，我行着力提升队伍专业技能，增强队伍内生发展能力，依托专业精、能力强的私人银行家及投顾专家队伍。品牌升级方面，我行以私人银行业务为纽带积极参与社会公益事业。

未来，我行坚持以客户为中心，持续升级产品、客群经营、队伍等能力，致力于打造“有温度的、全球领先的财富管理主办银行”。

#### 5. 去年债市的跌宕引起了理财的赎回潮，请问贵行的平安理财表现如何？取得了哪些经营成果？

2022年末，平安理财总资产96.25亿元，净资产86.60亿元，全年实现净利润18.82亿元。平安理财聚焦渠道、投资、产品及科技等核心能力建设，取得一系列经营成果。

一是积极拓展销售渠道；二是坚守“活、稳、优”的投资特色，破净率在国有银行及股份制商业银行中处于较低水平，投资管理能力和持续提升。三是进一步完善产品图谱，根据风险收益特征细化产品定位，持续优化产品结构。四是融入我行经营全场景，为零售客户数增长发挥稳定器作用；五是进一步完善风险管理，整体理财产品底层资产质量稳健。六是深化科技赋能，加强大数据、AI等技术在业务场景中的应用。七是践行社会责任，坚持服务实体、普惠为民。

#### 6. 贵行在相应国家号召、支持实体经济方面做了哪些工作？

我行认真贯彻党中央、国务院决策部署和金融监管要求，牢记金融工作政治性和人民性，持续加大实体经济支持力度，将优质金融服务覆盖更多客群

2022年末，我行表内外授信总融资额49,400.02亿元，较上年末增长5.6%。单户授信1,000万元及以下不含票据融资的小微企业贷款累计户数105.78万户，其中贷款金额在100万元以下的户数占比88%，处于产业链最底端的小微企业主和个体工商户占绝对主体；贷款余额5,282.26亿元，较上年末增长38.2%；普惠型小微企业贷款累计发放额4,680.87亿元，同比增长31.2%，新发放贷款加权平均利率同比下降1.93个百分点，不良率控制在合理范围。

同时，我行持续加大民营企业支持力度，2022年新增投放民营企业贷款客户占新增投放所有企业贷款客户达70%以上；民营企业贷款余额较上年末增长18.4%，在企业贷款余额中的占比为74.5%。

#### 7. 请问贵行对今年在房地产行业资产质量表现如何？

我行高度重视房地产行业授信的风险防范和质量管控。受房地产行业风险暴露影响，我行房地产业不良率较上年末有所上升，房地产不良贷款额基数低，整

	<p>体风险可控。</p> <p>2022年末，我行对公房地产贷款不良率1.43%。后续，我行将继续落实监管要求，保持房地产领域信贷投放平稳有序。</p> <p><b>8. 零售的不良率明显上升，请说明下原因以及未来如何控制？</b></p> <p>我行个人贷款不良率1.32%，较上年末上升0.11个百分点。2022年经济复苏持续放缓，对零售客户的就业和收入均带来一定影响，“新一贷”和信用卡等业务不良率有所上升。</p> <p>我行逐步提高抵押类贷款占比，优化个人贷款结构，并运用行业领先的科技实力和风控模型，提升客户风险识别度，实施差异化的风险管理政策，有效增强了风险抵御能力。</p> <p><b>9. 在服务高净值客户方面，贵行有哪些具体举措？</b></p> <p>我行面向超高净值客户及其家族升级了“平安家族办公室”服务，聚焦财富管理、健康管理、代际成长、慈善规划、法税筹划、企业智库六大专业领域，向客户提供定制化、一站式解决方案；面向企业董监高客户，通过打造私行投行联动模式，整合平安集团内外部专业资源，为顶级私行头部客户提供覆盖个人、家族、企业的综合金融解决方案。在权益体系建设上，我行积极整合平安集团内外部专业资源，重点打造高端医养、子女教育、慈善规划等多个王牌权益，满足稀缺性非金融服务需求，向客户提供全生命周期陪伴式服务。</p> <p><b>10. 去年国际形势变化莫测，汇率波动加剧，是否影响了平安避险业务的发展？</b></p> <p>我行“平安避险”业务严格履行风险中性宣导和服务职责，运用金融市场专业交易能力，从产品创新、便利服务等多角度提升避险服务品质，并通过减费让利履行服务实体的责任。2022年，“平安避险”外汇避险业务交易量335.66亿美元，同比增长54.0%。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>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。</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>2022 年度业绩 PPT（请参见 <a href="http://bank.pingan.com">bank.pingan.com</a> 投资者关系-公司推介栏目）</p>