

0 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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 (投行会议)
参与单位名称及人员姓名	境外投资者
时间	2023年6月15日
地点	深圳
形式	实地调研
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>1. 请问贵行战略方向和经营策略?</p> <p>我行积极贯彻落实党的二十大精神和党中央、国务院重大决策部署, 积极落实监管机构各项要求, 不断提升金融服务实体经济的能力, 不断加大对居民消费、民营企业、小微企业、制造业、涉农等领域的金融支持力度, 有效助力扩大内需, 积极践行绿色金融, 大力支持乡村振兴, 持续强化全面风险管理, 坚定不移推进高质量发展, 努力在服务中国式现代化进程中展现金融担当, 为全面建设社会主义现代化国家开好局起好步提供有力支撑。</p> <p>一季度, 我行坚持以“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, 着力打造“数字银行、生态银行、平台银行”三张名片, 持续升级零售、对公、资金同业业务经营策略, 不断深化全面数字化经营, 重塑资产负债经营, 整体经营业绩表现稳健。</p> <p>2. 一季度对公贷款增长情况? 投放重点在哪些领域?</p> <p>一季度, 我行对公业务紧跟国家发展战略, 围绕服务实体经济, 持续加大对先进制造业、专精特新、民营企业、中小微企业、乡村振兴、绿色金融、基础设施等领域的融资支持力度。顺应数字经济浪潮和现代化产业发展趋势, 我行持续推进“数字化驱动的新型交易银行、行业化驱动的现代产业金融”两大赛道建设, 始终坚持以客户为中心, 从客户需求出发, 通过长期深度经营, 培育并做强一批中坚客群, 夯实对公业务发展基础。</p> <p>3月末, 对公客户数64.23万户, 较上年末增加2.64万户, 增幅4.3%; 对公开放银行服务企业客户59,325户, 较上年末增长16.4%; 企业贷款余额13,813.79亿元, 较上年末增长7.8%。</p> <p>3. 消费贷款有没有看到恢复迹象? 目前感受到的需求如何?</p> <p>我行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。2023年3月末, 我行个人贷款余额20,581.05亿元, 较上年末增长0.5%。我行结合内外部经营环境变化, 加大了抵押类贷款投放力度, 强化基石类业务发展。2023年3月末,</p>

我行个人贷款中抵押类贷款占比55.7%，较上年末上升1.5个百分点，业务及客群结构不断优化。

信用卡方面，3月末，一季度信用卡总交易金额7,307.25亿元；信用卡应收账款余额5,613.90亿元，较上年末下降3.0%；但通过精细化客群经营与场景生态双轮驱动，一季度信用卡新户首刷率同比上升6.2个百分点，信用卡线上消费占比同比上升10.5个百分点，信用卡循环及分期日均余额较去年同期增长3.4%，客户品质、消费结构及资产结构持续优化。

新一贷方面，3月末我行“新一贷”余额1,659.27亿元，较上年末下降4.9%。

个人房屋按揭及持证抵押贷款方面，3月末，我行个人房屋按揭及持证抵押贷款余额8,179.70亿元，较上年末增长4.4%，其中，住房按揭贷款余额2,851.76亿元，较上年末增长0.3%。

汽车金融贷款方面，3月末，我行汽车金融贷款余额3,197.69亿元，受汽车市场消费需求不足及汽车金融市场竞争加剧的影响，较上年末下降0.4%；一季度汽车金融贷款新发放503.28亿元，其中新能源汽车贷款新发放70.45亿元，同比增长48.2%。

4. 贵行拨备覆盖率290%，今年该如何展望？

一季度，宏观经济复苏加快，但复苏区域、行业不平衡的情况仍较显著，部分企业和个人还款能力承压，银行资产质量管控仍面临挑战。我行响应国家战略，持续服务实体经济，大力支持民营和中小微企业发展，整体资产质量保持平稳。

3月末，我行拨备覆盖率290.40%，较上年末上升0.12个百分点；拨贷比3.05%，较上年末上升0.01个百分点，风险抵补能力继续保持良好。

未来，我们也将密切跟踪宏观形势变化，持续强化管控措施，保持良好的风险抵补水平，牢牢守住风险底线，确保资产质量可控。

5. 可否讲讲房地产贷款最新的情况？资产质量表现如何？

2022年四季度以来，国家陆续出台支持房地产政策，政策工具效果逐步显现，房地产企业融资环境持续改善，政策积极支持刚需和改善住房消费需求，房地产市场端出现回暖迹象，行业告别旧增长模式，向良性循环的新模式演进。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，积极落实“多主体供给、多渠道保障、租购并举住房制度”相关要求，积极支持保障性住房、租赁住房融资需求，重点支持刚需和改善型商品住房开发项目。同时，持续加强房地产贷款风险管控，坚持贷管并重，实现对客户经营、项目进度、资产状态、资金流的全方位监控。

3月末，我行对公房地产贷款不良率1.22%，较上年末下降0.21个百分点。承担信用风险的涉房业务主要是对公房地产贷款余额2,853.07亿元，较上年末增加18.23亿元。其中房地产开发贷945.61亿元，占我行发放贷款和垫款本金总额的2.7%，全部落实有效抵押，平均抵押率44.3%，95.8%分布在一、二线城市城区及大湾区、长三角区域；经营性物业贷、并购贷款及其他合计1,907.46亿元，以成熟物业抵押为主，平均抵押率44.8%，95.9%分布在一、二线城市城区及大湾区、长三角区域。不承担信用风险的涉房业务主要是合作机构管理代销信托及基金404.09亿元，较上年末减少24.24亿元，其中底层资产可对应至具体项目或有优质股权质押的产品规模300.29亿元，84.3%分布在一、二线城市城区及大湾区、长三角区域，其他

主要是高等级私募债及资产证券化产品。

6. 零售贷款一季度几乎没怎么增长，私行表现还不错，还有其他哪些亮点？

一季度，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”，零售业务总体实现稳健增长。

私行财富方面，我行管理零售客户资产(AUM)37,743.91亿元，较上年末增长5.2%，其中私行达标客户AUM余额17,817.54亿元，较上年末增长9.9%；我行财富客户130.41万户，较上年末增长3.1%，其中私行达标客户18.39万户，较上年末增长4.2%。

基础零售方面，3月末，我行零售客户数12,476.65万户，较上年末增长1.4%。平安口袋银行APP注册用户数15,635.25万户，较上年末增长2.3%，其中月活跃用户数(MAU)4,769.54万户。

消费金融方面，3月末，我行个人贷款余额20,581.05亿元，较上年末增长0.5%。我行个人贷款中抵押类贷款占比55.7%，较上年末上升1.5个百分点，业务及客群结构不断优化。

7. 请介绍2023年一季度在信用卡客群经营方面的打法？

我行深化信用卡业务经营转型，以客户经营为中心，持续打造信用卡“省心、省时、又省钱”的极致客户体验；同时，结合内外部经营环境变化，主动优化结构，深化存量客户及生息资产经营，推动业务高质量、可持续发展。

我行持续丰富产品权益配置，推进场景生态布局，满足客户多样化需求。针对车主客群，我行持续推动生态化经营，与行业头部企业联合共建“平安加油”平台。针对年轻客群，深化卡权分离理念，引入萌宠、茶咖、视频、运动健身、网购消费折扣等活动及权益，支持个性化卡号定制、上传萌宠卡面定制，充分满足年轻人多样化需求，着力提升年轻客户占比。针对高端财富及商旅客群，一是对“平安白金卡”“平安精英白金卡”等重点产品进行全面升级，打造商旅出行、车主生活、酒店餐饮、高球私享、娱乐生活五大定制化权益，持续完善财富客群权益经营体系；二是积极拓展境外旅游业务，3月上线港澳消费达标88返现活动，为客户提供丰富的用卡优惠。

8. 房屋按揭及持证抵押贷款情况如何？主要投放领域有哪些？

3月末，我行个人房屋按揭及持证抵押贷款余额8,179.70亿元，较上年末增长4.4%，其中，住房按揭贷款余额2,851.76亿元，较上年末增长0.3%。

我行积极贯彻服务实体经济的工作要求，加大个人房屋按揭及持证抵押贷款等基石类业务投放力度，以更好地满足居民家庭安居置业及小微客户经营周转资金需求。同时，通过持续优化抵押贷款线上服务流程，不断提升存量客户续贷、复贷的服务体验和经营质效，为客户提供更便捷、更省心的金融服务。

9. 对公存款增长有所放缓，后续该如何提升？

我行把对公业务发展的着力点放在支持实体经济上，充分发挥六大行业事业部的行业专业优势，对“制造强国、质量强国、航天强

	<p>国、交通强国、网络强国及数字中国”六大方向进行分析解码，结合我行客群基础及业务结构，聚焦新能源、新基建、新制造“三新赛道”，业务与风险条线充分协同，共同绘制客户地图、升级产品地图、优化作战地图，精准开发客户，培育发展行业新动能。</p> <p>3月末，企业存款余额23,426.24亿元，较上年末增长2.8%，一季度企业存款日均余额较去年同期增长2.4%。同时，我们也在通过深化综合金融业务合作，提升企业客户存款。3月末，我行通过深化综合金融业务合作带来的企业客户存款日均余额1,970.71亿元，其中活期存款日均余额占比44.7%。</p> <p>10. 贵行在“行业化驱动的现代产业金融”赛道具体采取了哪些举措？</p> <p>面对现代化产业与资本市场发展的大趋势，我行积极布局新能源、新基建、新制造等现代化产业重点领域，培育发展行业新动能，以客户为中心，充分发挥平安集团的牌照、资金和生态布局优势，为客户提供“商行+投行+投资”的综合性解决方案。</p> <p>我行以“三张地图”为抓手，通过客户地图、产品地图、作战地图，明确赛道并精准定位目标客群、打造“行业+产品”的差异化竞争优势、强化“总行+分行、市场+风险、客户+产品”六角联动，更好地服务国家战略，助力全行资产投放。同时，为提升客户服务水平，我行持续强化投行专业能力，升级债券和基金两大生态经营，以多元化、全周期优质金融服务支持实体经济发展。</p> <p>11. 理财规模有没有恢复？表现如何？</p> <p>受2022年债市大幅波动影响，市场信心仍在修复，行业理财规模仍有不同程度下降，2023年3月末，平安理财管理的理财产品余额8,105.56亿元，较上年末下降8.6%。</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>2023年一季度业绩PPT （请参见 bank.pingan.com 投资者关系-公司推介栏目）</p>