

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（投行会议）
活动参与人员	境内投资者
时间	2023年8月28日
地点	深圳
形式	实地调研
交流内容及具体问答记录	<p>介绍公司发展战略、经营业绩，回答投资者提问</p> <p>1. 上半年私行财富整体表现如何？</p> <p>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。6月末，我行管理零售客户资产（AUM）38,640.24亿元，较上年末增长7.7%，其中私行达标客户AUM余额18,850.29亿元，较上年末增长16.3%；我行财富客户133.52万户，较上年末增长5.5%，其中私行达标客户38.65万户，较上年末增长7.5%。2023年上半年，我行实现财富管理手续费收入41.75亿元，同比增长13.2%。</p> <p>2. 私行产品升级方面取得了哪些成果？</p> <p>6月末，我行实现代理个人理财收入4.62亿元，同比增长9.0%；代理非货币公募基金持仓客户数较上年末增长15.3%；代理个人保险收入22.07亿元，同比增长107.2%。我行聚焦顶级私行服务，持续优化综合金融解决方案，上半年协助客户新设立家族信托及保险金信托规模440.86亿元，同比增长39.3%；6月末，我行协助客户累计设立保险金信托规模突破1,000亿元，成为国内规模最大、服务客户最多的保险金信托服务机构。</p> <p>3. 针对私行客群有什么差异化打法？</p> <p>我行结合对客户需求的精准洞察，串联线上线下客户经营旅程，持续提升客户财富健康度。上半年，在业内首创全账户检视服务，向客户提供全账户诊断、再平衡配置及长期陪伴的综合投资咨询服务，持续提升客户资产配置服务体验。在权益体系建设上，我行重点打造高端医养、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。</p> <p>4. 财富队伍建设方面的策略是什么？</p> <p>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，为私行客户提供全方位的财富管理服务。一是建立制式化财富管理培训体系，推动队伍工作模式标准化，提升队伍专业化能力；二是深化新银保业务改革，重点打造一支懂保险的新财富队伍，为客户提供更加全面的综合金融资产配</p>

置服务；三是升级智能化展业工具，强化人机协同赋能队伍经营，切实提升客户服务体验。

5. 上半年私行品牌建设方面取得的成就有哪些？

凭借在私人银行业务领域不断提升的综合实力，上半年，我行获评《亚洲私人银行家》“最佳私人银行”、《零售银行》“最佳客群经营”等奖项。6月末，“平安乐善”慈善权益已服务近8万捐赠人，为超千位客户提供慈善服务咨询、协助设立慈善信托等服务；平安公益平台已入驻21家公益基金会、上线公益项目超过70个、受益人数超20万人，项目涵盖乡村振兴、儿童教育、助老助困、环境保护等多个领域。

6. 新银保业务的具体打法有哪些？

队伍建设方面，我行持续打造一支懂保险的新财富队伍，重点引入素质优秀、经验丰富的行业人才。6月末，新队伍在职人数超2,000人。

客户服务方面，秉承资产配置专业化服务理念，打造专业的综合保障理财规划顾问服务。

产品体系方面，我行紧跟市场需求，持续完善客户产品配置体系。

7. 上半年新银保业务表现如何？

2021年以来，我行启动新银保战略改革，与平安寿险等平安集团内专业公司深度合作、价值共创，将代理保险业务内嵌到财富管理业务体系中，全面提升客户服务的综合化、专业化水平。上半年，我行银保业务在队伍建设、客户服务、产品体系等方面持续升级，实现代理个人保险收入22.07亿元，同比增长107.2%，逐步成为我行大财富管理战略落地的重要增长引擎。

8. 上半年信用卡市场表现如何？

我行深化信用卡业务转型升级，推动获客经营一体化及综合化经营，持续打造信用卡“省心、省时、又省钱”的极致客户体验。上半年，信用卡新户首刷率同比上升3.4个百分点，信用卡线上消费占比同比上升9.0个百分点，信用卡循环及分期日均余额较去年同期增长1.8%，客户品质、消费结构及资产结构持续优化。

9. 简单介绍一下平安银行上半年在发展信用卡业务方面的策略？

我行深化信用卡业务转型升级，推动获客经营一体化及综合化经营。一方面，我行持续推进客群精细化经营，满足客户多样化需求。另一方面，布局线上线下场景化经营，构建信用卡发展生态。同时，不断升级智能化工具，驱动数字化运营，6月末，我行智能语音中台已渗透到1,809个业务场景。

10. 上半年零售存款业务情况如何？

我行持续推进零售存款业务量质齐升，分别通过AUM、大数据赋能、合化经营以及结算业务带动存款提升。6月末，我行个人存款余额11,474.81亿元，较上年末增长10.9%；上半年个人存款日均余额11,055.53亿元，较去年同期增长35.0%。

	<p>11. 贵行在科技赋能数字化转型方面取得了哪些成果？</p> <p>上半年，我行IT资本性支出及费用投入同比下降1.8%，投入成本逐步优化。我行数字化转型以客户为中心，创新商业模式，持续驱动业务快速、高质量发展。上半年，我行成本收入比26.45%，同比下降0.01个百分点。</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 年中期业绩 PPT (请参见 bank.pingan.com 投资者关系-公司推介栏目)</p>