

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：

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>中金公司</p>
<p>时间</p>	<p>2020年9月29日</p>
<p>地点</p>	<p>深圳</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>李明、董事会办公室</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>介绍公司发展战略、经营业绩，回答投资者提问</p> <p>1. 平安银行的零售转型如何进行换挡升级？</p> <p>2020年上半年，我行持续贯彻零售业务“3+2+1”经营策略，全力发展“基础零售、私行财富、消费金融”3大业务模块，提升“风险控制、成本控制”2大核心能力，构建“1大生态”驱动融合。同时，承接全行“三张名片”新定位，推出“数据化经营、线上化运营、综合化服务、生态化发展”的“四化”新策略，推动零售业务转型的换挡升级。我行持续优化零售业务资产负债结构，负债业务上积极拓展低成本存款，降低综合负债成本；资产业务上加大较低风险的个人房屋按揭、持证抵押贷款及优质客户的信用贷款的投放，优化客群结构。</p> <p>2. 零售2.0私行财富的目标与进展？</p> <p>2020年上半年，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。分别从综合化能力、专业化能力着手，为高净值客户提供智能高效的财富管理服务新体验。6月末，我行财富客户88.27万户，较上年末增长13.3%；私行达标客户5.11万户，较上年末增长16.7%，其中私行达标客户AUM规模9,230.55亿元，较上年末增长25.8%。</p> <p>3. 受疫情影响，零售三大尖刀产品表现如何？</p> <p>受疫情影响，信用卡消费金额有所下滑，我行快速反应，积极布局线上化场景。一季度，信用卡日消费金额已恢复至疫情前水平，上半年信用卡总交易金额16,073亿元，信用卡商城交易量同比增长18.1%。</p> <p>疫情导致市场需求进一步下降，“新一贷”增长持续放缓。6月末，“新一贷”余额1,479.83亿元，较上年末下降6.0%。我行在坚持审慎稳健风险政策的基础上，通过大力推动业务流程线上化改造，加快数据直联步伐，进一步提升“新一贷”业务时效从而提升客户体验，挖掘新的业务增长点。</p>

6月末，汽融余额2,036.42亿元，较上年末增长13.6%。主要由于我行深入贯彻“四化”及车生态经营策略，不断提升客户体验和服务效率。

4. 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。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。

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%。

5. 上半年零售AUM的表现及主要贡献来源？

6月末，我行管理零售客户资产（AUM）23,216.15亿元，较上年末增长17.1%；其中私行达标客户AUM规模9,230.55亿元，较上年末增长25.8%。6月末，我行代发及批量业务客户带来AUM余额3,079.21亿元，较上年末增长14.4%，带来客户存款余额963.14亿元，较上年末增长8.7%。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。

6. 如何快速恢复及提升信用卡业务？

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。

7. 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。

上半年，财富管理业务产能及效率得到大幅提升，零售网均AUM营收720.74万元，同比增长45.1%。零售成本收入比相较2019年下降3.3个百分点。

8. 房屋按揭及持证抵押贷款情况如何？

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。

上半年，我行个人房屋按揭及持证抵押贷款新发放1,070亿元，同比增长35%；6月末，个人房屋按揭及持证抵押贷款余额4,567亿元，较上年末增长11%。

	<p>9. 理财业务恢复情况？符合监管要求的产品占比？</p> <p>疫情期间，理财各项业务正常运营、有序开展。6月末，非保本理财产品余额 6,653 亿元，较上年末增长 12.7%；产品结构进一步优化，其中符合资管新规净值管理要求的净值型产品规模 4,030 亿元，较上年末增长 56.7%，占非保本理财产品余额的比例由 43.6%提升至 60.6%；保本理财产品压降速度同步加快。</p> <p>10. 净利润下降的原因？</p> <p>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 136.78 亿元，同比减少 11.2%。</p> <p>11. 净息差的表现及展望？</p> <p>上半年，我行净息差为 2.59%，较去年同期下降 3 个基点。受国内外疫情冲击影响，宏观经济下行压力增大，在央行货币政策和 LPR 改革等因素，我行资产收益率下降略高于负债成本率下降，净息差水平保持相对稳定。</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>
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	2020.09.29