

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 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）
参与单位名称及人员姓名	境内券商、基金等各类投资者
时间	2018年7月10日
地点	深圳
上市公司接待人员姓名	我行高管，董事会办公室
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. 平安银行总体发展战略</p> <p>本行坚持“科技引领、零售突破、对公做精”十二字转型方针，持续加强科技创新和技术运用，持续推进智能化零售银行转型，持续推动公司业务转型，各项业务稳健发展，资产质量稳中趋好，战略转型成效进一步显现。</p> <p>2. 新战略有什么变化？</p> <p>从四轮驱动、平均用力到零售为核心，对公、同业协同发展，打造领先的智能化零售银行。主要体现在三个方面：</p> <p>（1）真正地拥抱集团，尤其拥抱寿险。目前全行已经通过拥抱寿险深刻感受到业务的变化，综拓渠道在零售客户数、AUM、信用卡发卡、新一贷等方面的贡献都是非常显著的。</p> <p>（2）真正走向智能化方向。零售主帅是互联网背景的人才，建立了一支零售专属IT团队。</p> <p>（3）队伍自信心增强，数据体现转型路径是正确的。</p> <p>3. 贵行非息收入增长的主要动力？未来趋势？</p> <p>截至报告期末，我行实现非利息净收入 198.05 亿元，同比增长 18.5%，主要来自信用卡等手续费收入的增加。</p> <p>【未来趋势】未来我行将致力于通过三大关键策略打造领先的智能化零售银行，向零售全面转型，对公和同业协同发展。利用公私联动，持续提升银行的创新能力和服务品质，支持零售业务发展，助力增加非息收入。</p> <p>4. 零售转型成果</p> <p>本行管理零售客户资产（AUM）12,173.80 亿元、较上年末增长 12.0%，零售客户数 7,705.37 万户，其中私财客户 52.59 万户，</p>

	<p>私行达标客户 2.58 万户，信用卡流通卡量达 4,576.96 万张；零售存款余额 4,057.70 亿元，零售贷款余额 9,989.26 亿元，占比为 54.0%。</p> <p>5. 不良贷款增长原因分析及未来趋势</p> <p>截至报告期末，不良贷款率为 1.68%，较上年末下降 0.02 个百分点，不良贷款主要集中在制造业和零售经营性贷款。此外，中报拨贷比为 2.95 %；拨备覆盖率为 176 %。</p> <p>6. 网点规划</p> <p>截至报告期末，我行共有 73 家分行，合计 1073 家营业机构。未来我行网点将转为以零售业务为主，推动“不排队的银行”改造项目和客户经理积分制考核，提升客户体验。</p> <p>7. 科技方面的投入情况</p> <p>本行持续加大科技投入。2018 年上半年，本行科技投入大幅增加，IT 资本性支出同比增幅达 165%；科技队伍不断壮大，通过吸引高端科技人才优化队伍结构，提升科技创新引领能力。</p> <p>8. 未来资本规划</p> <p>2018 年 3 月 26 日，本行收到《中国银监会关于平安银行公开发行 A 股可转换公司债券相关事宜的批复》（银监复【2018】71 号）。中国银监会同意本行公开发行不超过 260 亿元人民币的 A 股可转换公司债券，在转股后按照相关监管要求计入本行核心一级资本。本次发行尚须经中国证监会核准后方可实施，并最终以前述监管机构核准的方案为准。</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）	2018 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	2018.07.10