

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	境内外机构投资者
时间	2022年3月10日
地点	深圳
上市公司接待人员姓名	谢永林、胡跃飞、蔡新发、郭世邦、项有志、张东、周强、王伟
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. 今年利润增长不错，未来几年是否能够维持较强的收入和利润的增长？</p> <p>2021年，我行实现营业收入1,693.83亿元，同比增长10.3%；实现净利润363.36亿元，同比增长25.6%。我行积极贯彻落实党中央、国务院的各项决策部署，不断深化全面数字化经营，全力实现“重塑资产负债经营”的新三年目标，业务发展保持了稳健增长的态势。</p> <p>2. 请问贵行对今年资产质量的展望？尤其是房地产行业？</p> <p>2021年，国内经济总体持续恢复，但复苏区域、行业不平衡问题仍较显著，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，服务实体经济，大力支持民营和中小微企业发展，并持续加强全面风险管理，整体资产质量保持平稳，不良贷款额和不良贷款率较上年末实现双降。</p> <p>在风险准入方面，我行以产业链为基础搭建风险政策体系，并依托银行内部专业化研究力量，横向拓展、纵向深化，持续完善和优化风险政策，集中明确全行业务发展方向和客户进退策略，有效规避系统性风险。在此基础上，我行针对特殊区域、特色行业、特定客群推出特色风险政策，作为风险政策体系的补充，确保因地制宜、风险可控。对于政信类、房地产等重要业务领域，结合目前外部政策环境的变化，提前进行应对，及时调整业务导向和准入规则，做好政策的动态检视与灵活调整。</p> <p>3. 今年贷款增长预期以及对资产配置的展望？</p> <p>2021年末，我行资产总额49,213.80亿元，较上年末增长10.1%，其中，发放贷款和垫款本金总额30,634.48亿元，较上年末增长14.9%。我行紧跟国家重大战略规划，积极支持实体经济发展，聚焦重点行业、重点区域和重点客户，选择弱周期、成长性稳定、</p>

资产质量好的行业，压退高风险客户，进一步优化资产组合配置。

4. 资管新规过渡期即将结束，还有多少存量老非标在过渡期结束时无法回表？还需要计提多少拨备？

在资管新规过渡期收官之年，平安理财严格落实监管压降要求的同时，稳妥有序推进资产管理业务转型发展，在理财销售管理、客户经营服务、产品体系搭建、风险管理等方面取得明显成效，产品规模快速增长，盈利能力显著提升。一是积极稳妥地推动老产品的压降，2021年末，老产品占理财总规模比例下降至3.9%，在同行业中处于较低水平；二是深化和我行销售渠道合作的同时，积极拓展代销渠道，理财业务快速发展，规模增速居市场前列；三是积极融入零售信用卡等主要业务场景，助力零售理财客户数实现快速增长；四是不断完善产品体系，力争全方位满足客户对不同风险收益目标的投资需求，同时积极研发ESG（环境、社会与治理）产品、养老产品，践行平安理财社会责任；五是进一步夯实全面风险管理体系，坚守稳健风险偏好，严控风险、优化流程，筑牢理财风险防线。2021年末，我行非保本理财产品余额8,720.66亿元，较上年末增长34.5%，其中符合资管新规要求的净值型产品规模8,383.65亿元，较上年末增长80.9%，占非保本理财产品余额的比例由上年末的71.5%上升至96.1%。

5. 财富管理和私人银行方面业务发展的重点？相比较其它财富管理做的较好的银行，贵行有什么优势？

2021年末，我行财富客户数突破百万户，达109.98万户，较上年末增长17.7%，其中私行达标客户6.97万户，较上年末增长21.6%；管理零售客户资产（AUM）31,826.34亿元，较上年末增长21.3%，其中私行达标客户AUM余额14,060.96亿元，较上年末增长24.6%。

我行升级产品、队伍、专业化能力，全方位推进私行财富业务发展。产品升级方面，我行加强全品类、开放式产品平台建设，积极推动业务创新，从精选多元策略的全货架产品体系，到科技贯穿全流程的产品运营，积极满足不同类型客户的资产配置需求；队伍升级方面，我行积极加强人才储备，吸引市场优秀人才，着力提升队伍专业技能及中台赋能水平，增强队伍内生发展能力，打造了超1,000人的专业精、能力强的私人银行家队伍和近150人的投顾专家队伍；专业化升级方面，我行深化资产配置转型，积极搭建买方投顾服务模式，通过加强投研、投顾和家族办公室专业团队建设，整合行内产品、税务及法律等领域专家力量，向客户提供专业化的资产配置服务，提升客户财富健康度。

6. 请问对今年信用卡增长展望？信用卡的风险容忍度是否上升了？

2021年，我行践行“五位一体”新模式，聚焦获客经营一体化，推进队伍转型升级，推动综合化经营，促进客户实动，并依托金融科技能力，强化客群精细化经营、场景化经营及智能化服务，持续

打造信用卡“快、易、好”的极致客户体验。2021年末，我行信用卡流通卡量突破七千万张，较上年末增长9.2%；信用卡应收账款余额6,214.48亿元，较上年末增长17.4%；全年信用卡总交易金额37,914.10亿元，同比增长9.8%，其中，四季度总交易金额破万亿新高。

2021年，我行信用卡应收账款不良率2.11%，较上年末下降0.05个百分点。我行信用卡业务持续贯彻全流程风险管理理念，充分利用先进量化工具，有效管控风险。一方面积极引入外部数据，利用大数据技术，提升风险模型的风险辨识度，对客户资质进行更精确判断，保证获客质量，持续优化信用卡组合品质；另一方面不断升级金融科技技术、丰富催收手段，通过持续提升AI催收能力、搭建完善催收管理系统、加大司法诉讼投入力度等，全面提升逾期风险管控能力；在业务管理方面，根据内外部监管及市场需求适时优化不良清收实施方案、部署差异化催收策略，通过组合化的管理手段，保持资产质量稳定。

7. 今年对公业务方面有哪些亮点？

2021年是对公战略持续深化之年，我行对公业务以客户为中心，全面构建对公业务“AUM+LUM+平台”经营模式，进一步做精做强。坚持践行对公业务“3+2+1”经营策略，依托平安集团“金融+科技”优势，深度借助人工智能、区块链、物联网等科技手段驱动业务创新，加快推进数字化经营，支持全行业务均衡发展及零售转型战略落地。

2021年，我行加快推动对公业务经营模式向生态模式升级，面向产业数字化，升级交易银行商业模式，重塑数字经济环境下对公用户价值评价与分层经营体系，强化科技型交易银行建设；面向资本市场和直接融资，强化复杂投融业务差异化优势，运用复杂投融做大客户AUM（管理对公客户资产）和LUM（对公客户融资总额），加强“风控大脑”的前瞻预判与组合风险动态管控，构筑对公新动能，开启增长新曲线。2021年，对公各项业务实现较快增长，营业收入433.77亿元，同比增长10.4%。

8. 净息差的表现及展望？

2021年，我行净息差2.79%，同比2020年下降9个基点；负债平均成本率2.21%，同比2020年下降11个基点，其中吸收存款平均成本率2.04%，同比2020年下降19个基点，存款成本持续优化。我行积极推动重塑资产负债经营，负债端主动优化负债结构，有效压降负债成本，资产端受市场利率下行影响，并持续让利实体经济，资产收益率有所下降，净息差小幅收窄。

9. 介绍一下成本收入比的情况？

2021年末，我行成本收入比28.30%，同比下降0.81个百分点。我行持续深化战略转型，加大对战略重点业务和金融科技的投入，通过全面数字化经营促进管理提效，赋能业务创新。同时加强费用精细化管理，精简日常开支，压缩职场成本，优化动态资源管理体系，精准投放业务资源，持续提升投产效率。

10. 贵行资产质量表现如何？

我行资产质量持续优化。2021年末，我行不良贷款率1.02%，较上年末下降0.16个百分点；关注贷款占比1.42%，较上年末上升0.31个百分点；逾期60天以上贷款及逾期90天以上贷款的占比分别为0.87%、0.74%，较上年末分别下降0.21和0.14个百分点；逾期60天以上贷款偏离度及逾期90天以上贷款偏离度分别为0.85和0.73，较上年末分别下降0.07和0.02；拨备覆盖率、逾期60天以上贷款拨备覆盖率及逾期90天以上贷款拨备覆盖率分别为288.42%、338.22%和397.40%，较上年末分别上升87.02、118.44和128.66个百分点。风险抵补能力持续提升。

11. 零售信贷需求和结构如何？

我行强化信用卡、贷款产品的数字化经营能力，加强消费金融业务与私行财富业务、基础零售业务的联动，深化客户综合化经营，加大对较低风险的持证抵押贷款投放，同时建立和发展基于客户分层分群经营的、差异化定价的信用类产品体系，提升优质客户信用类贷款的市场占有率，业务结构及客群结构持续优化。2021年末，我行个人贷款余额19,103.21亿元，较上年末增长19.0%，总体保持较快增长。

12. 零售2.0私行财富的目标与进展？

我行升级产品、队伍、专业化能力，全方位推进私行财富业务发展。2021年末，我行财富客户数突破百万户，达109.98万户，较上年末增长17.7%，其中私行达标客户6.97万户，较上年末增长21.6%；管理零售客户资产（AUM）31,826.34亿元，较上年末增长21.3%，其中私行达标客户AUM余额14,060.96亿元，较上年末增长24.6%。

13. 房屋按揭及持证抵押贷款情况如何？

2021年末，我行个人房屋按揭及持证抵押贷款余额6,548.70亿元，较上年末增长23.9%，其中住房按揭贷款余额2,793.76亿元，较上年末增长16.7%；全年个人房屋按揭及持证抵押贷款新发放3,066.83亿元，同比增长17.2%。我行积极贯彻服务实体经济的工作要求，大力落实支持小微企业经营融资需求的政策导向，针对持有优质房产的优质客户推出“宅抵贷快贷”产品；2021年，我行“宅抵贷快贷”新发放697.48亿元，同比增长319.2%。同时，我行不断优化存量小微客户的服务流程，减轻小微客户的还款压力，进一步提升了普惠金融服务效率和客户体验。

14. AI BANK建设进度及对业务赋能？

我行依托科技领先优势，回归服务本源，以客户为中心打造人机协同服务的“AI+T+Offline”随身银行模式，构建全渠道、一体化的客户服务体验，为客户提供陪伴式、“有温度”的金融服务。2021年末，AI客户经理已累计上线超900个场景，全年月均服务客户同比提升149.3%。AI客服方面，全面升级空中厅堂，通过搭建“AI+T+Offline”服务直通车，一举打通客服与银行业务专家之间的服务旅程，为客户带来更高效的综合金融服务；2021年末，我行客服一次问题解决率、非人工服务占比均超90%。

15. 理财业务发展情况？符合监管要求的产品占比？

	<p>我行的全资子公司平安理财于2020年8月正式开业,注册资本为人民币50亿元,主要业务为发行公募与私募理财产品、理财顾问和咨询服务等资产管理相关业务。2021年末,我行非保本理财产品余额8,720.66亿元,较上年末增长34.5%,其中符合资管新规要求的净值型产品规模8,383.65亿元,较上年末增长80.9%,占非保本理财产品余额的比例由上年末的71.5%上升至96.1%。</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)	2021年度业绩PPT(请参见bank.pingan.com投资者关系-公司推荐栏目)
日期	2022.3.10