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 | □特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  🗹其他 投行会议 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 国内外主要基金 |
| 时间 | 2014年9月19日 |
| 地点 | 深圳 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会办公室 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 介绍公司发展战略、经营业绩，回答投资者提问 总体战略 平安银行的发展愿景是：用8到10年的时间，将平安银行建设成为“积极进取、特色鲜明、管理先进、效益最佳”的中国“最佳零售银行之一”。为了达成这一目标，我行设定了分三步走的战略规划：第一步：在3-5年内，以对公业务为主，同时构建零售业务快速发展的强大基础，跻身股份制银行第二梯队；第二步：在5-8年内，以对公和零售业务并重，实现各项业务快速协调发展，跻身股份制银行第一梯队；第三步：8年后，使零售业务成为我行的主导业务和利润的主要来源。  目前银行整体仍处于战略规划的第一阶段，零售业务仍在投入阶段，我行也从未放松在零售业务方面的发展，例如，目前我行零售大事业部改革第一阶段顺利实施完成，成功搭建客户迁徙平台。在零售业务基础建设、私人银行、社区银行、手机银行、直通银行、针对高端客户的综合金融服务等方面做了大量的投入，我行的信用卡、汽车金融、消费信贷业务、以及高端客户数量和资产规模的增长等指标也出现了可喜的增长。 资产质量问题 2014年上半年，我行新增不良贷款的行业主要集中在零售贷款、批发零售业和制造业。零售贷款方面，我行新增不良主要是信用卡、个人经营性贷款和新一贷等业务品种，该类业务本身属高风险、高收益产品，目前风险和损失均在产品设计预期范围内。公司贷款方面，不良上升原因主要是受外部经济环境影响，部分民营企业因抗风险能力较弱，受行业不景气的冲击较大，造成借款人经营困难，难以偿还到期贷款。  自去年以来，我行已通过一系列措施，进一步优化信贷结构，防范和化解存量贷款可能出现的各类风险，严控新增不良贷款，加大不良贷款处置力度，保持资产质量相对稳定。但面对当前复杂的经济金融形势，信贷经营的不确定性和困难加大，东区存量资产随着整体经济还有继续演化的过程，因此不排除未来不良贷款有进一步上升的可能。 净息差继续提升的主要驱动因素 我行2014年上半年净息差继续提升的主要驱动因素有：1、资产结构调整，收益率持续提升；2、加强风险定价管理，提高资源使用效率；3、基础存款快速增长，高成本同业负债规模和占比逐步下降，负债结构趋于优化。  随着利率市场化和近两年贷款定价水平的持续提高，目前银行贷款利率已经达到较高水平，后续大幅提升难度加大；同时存款利率逐步放开，负债成本存在一定的上行压力，预计下半年净息差将基本维持稳定。 同业新规对贵行的影响及我行的应对 上半年，五部委联合发布的127号文全面规范了银行同业业务，一是叫停了买入返售非标业务；二是对同业融资期限、融出融入规模及集中度进行限制；三是明确可开展同业投资业务；四是规范了会计核算和资本计提。我行应对上，一是停止不符合新规的业务；二是规范同业内部制度；三是严格执行同业融资期限规定；四是建立了同业融出和融入资金比例监控机制；五是积极参与同业存单发行。  未来同业发展策略上：一是强化同业业务基础功能，规范管理；二是加快经营模式转变，推广资产交易类业务，优化业务结构；三是拓展行E通银银合作平台，加强与各中小银行、非银金融机构的合作，发展各类代理、代收付业务，获取稳定中收和负债；四是依托集团，发挥综合金融优势，加强与各集团子公司在产品、客户、渠道方面的交互。  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，团体接待未签署《承诺书》。 |
| 附件清单（如有） | 2014年中期业绩PPT（请参见bank.pingan.com投资者关系-公司推介栏目） |
| 日期 | 2014.9.19 |