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 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 国内外分析师及投资者 |
| 时间 | 2015年8月14日 |
| 地点 | 深圳 |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司高管 |
| 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   1. **中间收入强劲增长的驱动力是什么？未来可持续性？**   **答：**中收的增长，在过去短短两年半，占比从不到17%增长到33%，这得益于经营方式转变。我行现在的特色是专业化、集约化，对行业的细分以后，事业部的经营专业能力特别强，对业务的判断、方案的整合、商业模式的转换是非常到位的。我行给客户提供的是非信贷资产业务，获取大量中收。  中收势头是具可持续性的。   1. **零售对业绩的贡献？互联网金融创对零售的帮助？**   **答：**我行零售实施三步走战略，希望用3-5年打基础，5-8年内让零售与对公各占一半，8年之后以零售为主。  我们用三个关键指标：财富客户数、管理的客户资产（AUM）、营收来衡量零售业务，这三个数据在两年半内都翻了一番。将来中国的银行发展趋势是从利息收入转到中间收入。利率市场化后，成功的国际银行零售的中收占比应该是一半左右。上半年我行的中间收入占比从不到17%增长到33%，是一个不错的成绩。下一步，我们希望朝着国际的平均水平50%进发。  创新对零售有非常重要的作用。互联网金融在国内的影响力比在所有其他国家都大，因为中国人多，很多人无法享受银行服务，所以利用互联网做好零售服务非常关键。平安橙子在7月已经突破了120万用户，手机银行突破1000万。大家通过平安橙子或者手机银行可以买理财、买债券基金，通过互联网技术，老百姓也可以做基金定投，让大众客户享受更方便的服务。   1. **在全国范围内，现在的资产质量蔓延趋势如何？**   **答：**资产质量取决于国民经济发展状况。对平安银行来说，如果经济上行，我们会更审慎地去发展业务，能有较强的风险防御的能力。在经济下行期，我们会考虑怎样更好地抵御资产变坏的风险，使资产质量保持在一个同业较优的水平。在整个中国银行业中，我行不良率远低于行业平均水平。主要措施如下：  第一，在经济下行时期，我行在公司业务中的策略是进大客户和优质客户，退出中小弱势客户，再进微型客户，分散风险。这两三年时间，我们进行客户调整，一些互保联保、中小多元化经营、主业不突出、低端加工制造、面临淘汰的落后产业主动退出，并采取名单制业务的服务方式。  第二，我行供应链融资模式在银行业务中是最具有竞争力的服务方式。对核心客户上下游通过供应链融资服务方式进行服务，利用“橙E网”和核心客户进行对接。“橙E网”获得了国家十大金融服务最佳互联网平台，在互联网金融领域被当作创新的模式来推广。  我们的目标客户是名单制的，服务的方式是专业化、集约化、投行化。对于核心客户上下游通过交易融资方式进行服务，积极处理坏账，退出中型客户。而我们的零售和小企业贷款等，可以事先用模型进行决策判断，风险都是可计量、可控的。总体而言，经济上行会更好，如经济下行则下滑速度会好于银行同业。  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） | 2015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 | 2015.8.14 |