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 | 德意志银行 |
| 时间 | 2015年10月27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 贵行零售业务的发展策略和主要成果 **【经营成果】：**截至报告期末，零售存款余额较年初增长4%，零售贷款（含信用卡）余额较年初增长12%；私行客户数1.31万户，较年初增长30%；财富客户数26.8万户，较年初增长18%；结算客户数447万户，较年初增长16%；整体管理客户资产6,197亿元规模，较年初增长23%。  **【综拓方面】**：零售寿险综拓新模式、集团销信用卡、银行销保险、银证合作等综合金融业绩继续保持增长。截止报告期末，综拓渠道迁徙客户87万，财富客户较年初增加16375户，客户资产增加335亿元，存款增加77亿元，新获客户均资产继续大幅提升，对零售的新增客户、财富客户数、资产和存款贡献度占比分别达14%、40%、28%和77%；信用卡为集团旗下兄弟公司增加了一类天然的获客产品，银行通过交叉销售渠道获客占新增发卡量的34%；零售全渠道代销集团保险累计实现中收4.27亿元；深化与券商合作，成功打造“银证e家”差异化三管业务品牌，推出预约理财、7\*24小时等三管业务特色产品及功能。截至报告期末，新签约平安证券三管客户43.56万户，是上年同期的20倍。  **【发展战略】：**在非零售业务保持快速发展的同时，依托集团综合金融优势，进一步加快客户迁徙转化，同时利用好专业平台网络、全牌照产品和通道资源，持续夯实零售业务基础。 2015年前三季度存款增长的主要动力？全年增长目标？ **1）对公存款增长是主要动力：**我行公司存款发展趋势良好，实现了持续增长。截至报告期末，公司存款余额14,605亿元，较年初增长14%，在同业排名靠前。  **2）非银存款实现跨越式增长**：根据银发【2014】387号文，2015年部分同业存款纳入各项存款范围，我行积极布局，加大非银存款引入力度，拓宽了存款渠道。截至报告期末，我行非银存款余额4291亿元，较年初增长89%。未来，我行将继续提高非银存款总量，特别是提升非银活期存款占比。  **3）零售存款增长面临较大压力：**截至报告期末，零售存款比年初增长4%。为推动存款稳定增长，我行从重点产品、客户经营、营销管理三方面入手，制定了多维度的存款推动策略：一方面以重点存款产品为抓手（加快**结构性存款**复杂化转型；大力发展**定活通**业务；做大**三方存管**客群；通过公私联动提升**代发工资**客户存款沉淀；通过**特色银行卡**聚焦重点客群）；另一方面落实客户经营，做到“新客、存量两手抓”（做好爱新客工程，做大结算客户，加大客户经理基本法存款考核力度等）。受股市和利率市场化的影响，整个银行业零售存款压力逐步加大。未来，我行零售业务将顺势而为，及时调整存款结构，充分挖掘客户结算、理财及证券投资等需求，保持零售存款稳定增长。 净利润实现快速增长的动力？ 我行净利润同比增长13%，主要驱动因素来自于收入提升和投产效率提高：  1）我行持续加大风险定价管理，提高信贷资源使用效率，有效改善贷款结构，在央行数次降息影响下，一般贷款（不含贴现）收益率同比仅下降3个基点；同时加大资产、负债结构调整，有效控制了负债成本率，净利差、净息差分别同比逆市上升23、20个基点，利息净收入同比增幅25%；  2）我行持续开展服务与产品创新，提升综合服务能力，手续费及佣金净收入同比增幅58%；  3）推行成本精细化管理，全行费用增幅低于收入增幅，投产效率持续改善，截至报告期末，成本收入比32.14%，同比下降4.56个百分点，较2014全年下降4.19个百分点，较2012年度下降7.27个百分点。  另外，我行一贯坚持稳健经营策略，在持续两年拨备计提翻番的情况下，今年前三季度进一步加大了拨备计提力度，同比增幅105%，提高全行风险抵御能力。 贵行非息收入、手续费增长的主要动力？未来可持续性？ 截至报告期末，我行实现非利息净收入229亿元，同比增加67亿元，增幅41%，非利息净收入占比达到32%；手续费净收入202亿元，同比增幅58%，占比达到28%。其中投行业务手续费收入46亿元、同比增加23亿元，托管手续费收入24亿元、同比增加13亿元，代理（含黄金租赁）收入35亿元、同比增加15亿元。  预计未来随着客户基础进一步夯实，基础结算、理财、资管等业务保持较好增长，随着产业基金等重点业务进一步拓展，中间业务收入绝对额仍将同比增长，但由于基数不断扩大，预计增长率将有所放缓。  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。 |
| 附件清单（如有） | 2015年三季度业绩PPT（请参见bank.pingan.com投资者关系-公司推介栏目） |
| 日期 | 2015.10.27 |