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 （开放日） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 券商、基金等各类投资者 |
| 时间 | 2015年11月23日 |
| 地点 | 深圳 |
| 上市公司接待人员姓名 | 我行高管 |
| 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. **平安银行会采取怎样的创新方式避免不良损失？**

**答：**第一，在经营信贷领域中，我行采取的是一头做“大”（定位核心大客户）、一头做“微”（面向单笔十几万的群体）中间部分风险较高，需要逐步压缩。平安银行的不良资产管控分成三个层级，第一个层级是客户结构的调整。第二，放款后的存量管理。第三，是对问题资产的处置，也实施多元处置方式。在银行业中，我们不能改变大经济环境带来的影响，但是我行的资产质量变化率好于同业平均变化。从公布的结果看，我们不良贷款1.34%，是上市股份制银行中最低的。1. **货币宽松通道下，平安银行在资产配置的策略如何？**

**答：**对平安银行来讲，未来资产结构调整的方向主要考虑三个问题：第一，支持经济发展：支持战略性客户、行业龙头、节能环保型企业。第二，资产结构调整的方向，要向低消耗、轻资本方向调整。第三，资产的收益调整过程中，要考虑资产的收益水平。1. **如何在下行周期既保持快速增长又控制住风险？平安银行有何差异化竞争优势？**

**答：**随着市场变化，市场经济远远不能满足单一债务性融资的需求，需要一个完整的综合金融服务方案，这就是平安银行这三年专业化集约化综合金融形成的差异化特色。平安银行的发展空间很大，主要是在这个转型之道。1. **“跳出银行办银行”的具体思路？有哪些突破点？**

**答：**以前银行的发展只站在银行的角度看问题，不换位思考，无法替客户企业提供解决方案，因此发展受到很大制约。“跳出银行看银行”是我们转型的基本思考，通过对客户进行深层研究，挖掘其痛点，再从客户的角度来为客户提供一系列的解决方案，从目前实施的情况来看还是取得了较好的成果。1. **平安银行未来盈利支撑点？**

**答：**第一，收入：除了符合国家经济发展战略和未来的产业升级战略之外，我们还要考虑资本回报问题，实现利润最大化；第二，有效控制负债成本，通过及时调整负债结构，压缩高成本负债；第三，中间业务，是利率市场化背景下，中收是我行未来长期利润增长一个重要的渠道，后续还将会有更多的创新服务；第四，理财，我行通过给高净值人群提供理财业务，实现与客户的双赢；第五，控制经营成本。1. **关于资产质量的展望？**

**答：**我行在这三年积极转型：对新增客户实行名单制的管控，小企业客户实行微贷化，零售客户走消费金融路径等等。2014年我们用“跳出银行办银行”的思路寻找资产组合，挑选核心大客户作为我们资产增量的首选。而存量资产，我们也在逐步处理和消化，力度也是所有商业银行中最高的。我行拨备前利润同比增长40%以上，使我们有能力计提更多的拨备。另一方面，通过客户结构、收入结构、业务品种结构的调整使我们收益增长一直持续走在银行业务最前面。至于说问题资产什么时候到顶，还是要看国民经济结构调整和经济变化情况，经济出现拐点向上走，银行资产质量压力就会有所缓解。1. **橙e网业务与供应链金融相比有何优势？**

**答：**互联网是一个开放的平台，解决了信息不对称的问题，因此诞生了很多互联网平台，但是由于融资清算、第三方支付的限制，缺少金融功能。而我们橙e网可以帮助完善这个生态圈，客户使用此平台即可实现交易。1. **如何有效的利用集团的资源，提高银行利润和收入？**

**答：**综合金融是平安银行最大的差异化优势，平安银行的综合金融一定要建立在市场化的原则上，在合规经营和风险可控的基础上与兄弟公司之间展开合作，提高利润和收入。1. **事业部改革推进快的原因？有何种激励机制？**

**答：**平安银行的事业部，是利用平安集团综合金融的优势，按照市场的发展和平安银行自身的状况组建起来的。我们有平台事业部、行业事业部，客户事业部等等，为了更好的利用平安集团的零售资源，专门成立了客户事业部与集团对接，目前运行顺畅。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） | 开放日PPT（请参见bank.pingan.com投资者关系-公司推介栏目） |
| 日期 | 2015.11.23 |