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 | 摩根斯坦利 |
| 时间 | 2016年4月22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2016年一季度主要经营成果零售业务承担着平安集团打造国内最佳个人零售金融提供商的重要使命，做大做强零售业务，对提高我行在未来的激烈市场竞争中的生存能力有重要意义。因此我行对零售业务一直持大力支持的态度，包括建立零售大事业部、打造客户迁徙平台、进行大量基础投入等。值得强调的是，零售业务的发展需要一个相对较长的阶段，从获客、增加管理资产、增加存款到最终实现收益，是一个逐步见效的过程。目前国内零售业务相对领先的同业，也曾经经历了一个相当长的发展时期。**【经营成果】：**截至报告期末，零售存款余额较年初增长1%，零售贷款（含信用卡）余额较年初增长1%。**【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。未来3-5年，零售银行将致力于成为中国价值客户的主办银行。在客户经营方面，以私人银行、财富管理客户及结算消费客户作为分层经营重点。围绕这一经营目标，零售银行将利用集团综合金融优势提供一站式、全方位的产品服务，针对不同客户提供差异化、有平安特色的产品服务，充分发挥集团线上线下渠道优势，实现O2O的无缝对接，大力提升客户体验。贵行为何在经济下行的时候逆势扩张 目前宏观经济金融正迈向新常态，在这种转型时期，既有风险，也有机遇，我行要实现弯道超车，必须在合法合规、严控风险的前提下抓住变革时期的发展机遇。与两行整合时期不同，目前的我行已经顺利完成了合并、明确了总体战略目标、打造了一支有战斗力的队伍、设定了合理的资产负债配置原则、建立了完整的风险管理体系、加强了考核激励、推出了有特色和有竞争力的产品。从2013年开始，我行积极配合国家发展战略，在支持“京津冀”、“一带一路”等宏观战略以及支持小微企业发展的微观战略两个方面共同发力，有序推进全行业务发展，获得了高于同业的增长水平，并在存款增速、中收占比提升、收益率改善方面取得了优异成绩。贵行一季度季报为何信息大幅缩减我行在与同业季报进行对比，并对投资者关注热点进行充分考虑的基础上，对季度报告内容进行了精简，调整后的季报披露时效性和信息量在业内依然保持领先，并保留了能体现本行经营发展情况的重要数据，更便于投资者和分析师进行同业对比和研究。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91亿元，同比增加36亿元，增幅65%，非利息净收入占比达到33%。其中，手续费净收入81亿元，同比增幅50%，占比达到29%。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。存贷差、净息差变动情况，降息的影响和对策**【存贷差】**：在央行持续降息的背景下，截至报告期末，我行存贷利差4.96%，同比下降5个基点，但单季存贷差季度环比基本持平。**【净息差】**：截至报告期末，我行净息差2.87%，同比提升14个基点，单季息差季度环比基本持平。**【具体措施】**1）优化贷款结构（从新发放贷款看，月度新发放贷款利率已呈现企稳态势）；2）夯实核心存款，控制存款成本：一是加强负债偏离度控制，突出日均存款导向；二是加强存款定价灵活性，适度给予分行存款利率上浮权限，在合理控制成本的同时对重点客户实施差异化定价；三是通过特色网点、产品、服务等提升客户体验，增加结算资金沉淀。关注类贷款继续攀升，主要是哪些类型的贷款？未来趋势？报告期内新增关注类贷款主要集中在民营中小批发零售业和制造业，受经济增速放缓等因素影响，信用风险呈扩散趋势，部分企业尤其是民营中小企业授信客户面临经营不畅、利润下滑、融资困难等问题，导致企业出现资金链紧张、贷款出现欠息、逾期等情况。预计在当前宏观经济环境下，我行今年资产质量和同业一样，将依旧面临一定的压力。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） | 2016年一季度业绩PPT（请参见bank.pingan.com投资者关系-公司推介栏目） |
| 日期 | 2016.4.22 |