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 | 券商、基金等各类投资者 |
| 时间 | 2016年6月13日 |
| 地点 | 北京 |
| 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2016-2018年三年发展规划简述 根据“三步走”战略，未来三年，将以质效提升为中心，推动分行转型，深化事业部改革为两条主线，打造精品金融、智慧金融、生态金融三张名片，昂首迈入股份制银行第二梯队。 贵行综合金融成果 我行一季度未公告综拓成果，因此简述我行2015年综拓成果如下：  **【对公综拓】：**2015年，对公综合开拓渠道营业收入12.7亿元，非利息净收入3.91亿元，存款日均308亿元，较年初增幅35%。其中集团内专业子公司贡献托管业务份额突破万亿元，规模占比31%以上。银行和平安投资系列合作新增落地项目121个，新增投资规模1,500亿元，为银行带来8亿元营业收入。  **【零售综拓】：**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。综拓渠道迁徙客户109万，财富客户较年初增加20769户，客户资产增加479亿元，存款增加119亿元，新获客户均资产继续大幅提升，对全行的新增客户、财富客户数、资产和存款贡献度占比分别达8%、35%、29%和44%；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约33%；零售全渠道代销集团保险累计实现非利息净收入6.07亿元；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52.85万户，是上年同期的11倍。 2016年网点规划 近几年来，我行始终坚持外延式扩张和内涵式增长并举的发展战略，加快分支机构在全国重点城市和重要区域的布局，全行机构网点数量显著提升。截至报告期末，我行共有55家分行、1018家营业机构。  目前我行物理网点数量仍远低于其他商业银行，未来将进一步加大网点开设的力度，但网点的开设还需要根据监管部门的审批进度进行。同时，我行将进一步发展直通银行、网银、手机银行等线上网络，对物理网点进行有效的补充。 净利润实现快速增长的动力？未来增长趋势？ **【驱动因素】：**我行净利润同比增长8%，主要驱动因素来自于收入提升和投产效率提高：  1）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，本行加大资产、负债结构调整，优化控制负债成本，净利差、净息差分别同比提升0.19和0.14个百分点，利息净收入同比增幅21%；  2）继续坚持综合金融发展战略，加强产品与服务创新，提升综合服务能力，手续费及佣金净收入同比增幅50%；  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29.35%，同比下降4.03个百分点，较年初下降1.96个百分点。  另外，我行一贯坚持稳健经营策略，重视资产质量管理，在持续两年拨备计提翻番的情况下，2016年一季度继续加大拨备计提力度，同比增幅101%，提高全行风险抵御能力。  **【未来趋势】：**受2015年央行持续降息的滞后影响以及利率市场化改革的逐步深入，预计2016年全行息差、利差水平将面临较大的收窄压力，随着基数增长，营业收入的增速也难以维持过去两年的高水平，拨备前利润增速将有所放缓。同时，经济下行趋势尚未扭转，资产质量将面临较大压力，预计拨备计提力度在今后一段时期内仍会维持较高水平，对全年利润增长构成一定压力。 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。 不良贷款增长原因分析及未来趋势？ 受经济增速放缓、产业结构调整升级的深入推进等影响，部分贸易企业、低端制造业和民营中小企业出现经营困难、资金链紧张、断裂、无力还款等情况，我行资产质量受到一定影响，不良贷款较年初有所增加。截至报告期末，我行不良率1.56%，低于行业平均水平，不良贷款主要集中在商业、制造业和零售贷款。  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。 橙e网相关 橙e网定位于助力中小企业电子商务转型，打造“熟人的生意圈”，提供线上融资、生意管理、理财管理等各项线上金融服务。  通过订单流、物流、资金流服务拓展产业链上下游，为企业或对接的平台及其客户提供支付结算、授信和理财等金融服务，实现批量获客。  我行将橙e网作为互联网金融战略的实施平台，坚持执行“共性平台+应用子集”的发展战略，将互联网金融基础平台建设与分行、行业事业部等前台应用与营销拓展紧密结合、互为促进，加速互联网金融创新探索。 贵行零售的差异化竞争优势 1）依托集团优势：  a）综合金融：依托全牌照的金融集团，有客户迁徙优势，落实点是综拓。  b）互联网金融：和集团互联网优势相辅相成，落实点是口袋、橙子等。  2）体系机制优势：首家实施零售大事业部改革，人、财、物授权管理，专业化经营。  3）业务+服务创新优势：  a）客群的精细化分层管理、零售资产证券化、财富管理的资产配置等。  b）服务创新优势，如厅堂一体化网点转型（含空中厅堂的客服中心）、员工服务意识、流程改造等。 贵行产业基金业务的竞争优势 第一，战略重视。我行是市场上唯一一家将产业基金作为全行战略的银行，管理层给予重视和资源倾斜，战略定位优势明显。  第二，市场运作。我行产业基金与其他国有银行相比更为市场化，并且具有资金来源多样化、参与形式组合化、资产投放科学化、目标客户名单化、投后管理主动化、退出渠道灵活化等特点。  第三，综合平台。与其他银行同业相比，平安银行产业基金具备综合金融平台优势，调动了平安集团整体资源来推动产业基金业务的发展，这是其他银行所不可比拟的。  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 | 2016.6.13 |