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、媒体 |
| 时间 | 2016年8月12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，介绍零售发展战略，回答投资者提问1. **对于零售贷款结构的考虑？**

在宏观经济背景下，为继续优化贷款结构，重点发展可以抵抗经济周期不良的贷款（例如：按揭、汽融、消费金融等等），控制高风险的经营性贷款的投放。1. **“C+SIE+R”金融模式是怎么样的？**

C+SIE+R是平安银行前三年专业化、集约化、综合金融+物联网金融四大金融特色的基础上一个产品和模式的升级。我们积累了一大批行业龙头客户——C，在C基础上把供应链、产业链、生态圈再继续延伸，行业当中又产生零售和个人客户，我们叫C+SIE+R，这就是全产业链金融模式，也叫行业金融服务模式深化，是平安银行现在金融形势下的独创，也是平安银行今后几年主打模式。1. **平安银行怎么做到成本收入比持续下降？**

平安银行营业收入大幅增长，这是收入成本比降低的关键。1. **产业基金在挑选项目、合作伙伴时对风险和收益的考量？**

产业基金项目选择方向主要是龙头企业资源整合、产业升级、基础设施建设、惠民工程。1. **二季度手续费增速放缓的原因？**

平安银行手续费收入在二季度仍保持强劲增长。随着手续费收入的基数不断扩大，保持其高位增长也需要更大的动力。我们希望通过打造新的商业模式，未来能够保持良好增速，这也是银行转型的必然选择。1. **平安集团对银行零售业务支持？**

零售转型是把平安集团的客户资源、科技资源、品牌影响力资源等整合。零售业务分三步走。第一步是打基础，目前已完善产品服务渠道、团队、系统等。集团目前积累了1.1亿线下客户及2.4亿互联网客户，未来我们将发力客户迁徙。第二步是利用大数据打造智能银行，未来将实行精准营销。第三步是打磨产品。平安集团拥有金融全牌照，客户、科技及产品资源整合非常方便，未来将催生一个巨大的发展空间。1. **不良率情况？**

2016年上半年，银行业资产质量受宏观经济下行影响，整体呈现下降趋势。截至2016年6月，平安银行不良率为1.56%，优于行业平均水平。未来，平安银行将继续采取客户哑铃型战略，主要服务于质量较好且违约率较低的大客户、优客户以及微贷和消费性贷款，做好风险把控，促使平安银行整体问题资产保持相对平稳。1. **未来，平安银行有没有资本补充计划？**

答：2016年上半年补充了200亿优先股和100亿二级债之后，平安银行各项指标均符合监管规定。随着业务快速发展，包括对零售转型的支持、监管政策的变化、监管政策的实施，我们将积极的保持对资本状况的评估，同时做好相关计划。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） | 2016年中期业绩PPT、零售开放日PPT（请参见bank.pingan.com投资者关系-公司推介栏目） |
| 日期 | 2016.8.12 |