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 | 国内外主要基金 |
| 时间 | 2016年8月19-23日 |
| 地点 | 北京、上海、广州、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.银行新三年的发展战略和业务重点**  根据“三步走”战略，未来三年，将以质效提升为中心，推动分行和事业部改革、推进零售全面转型，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。  事业部改革围绕C+SIE行业金融模式，行业事业部主营C（核心、龙头企业），采用名单制管理、服务客户的多元化需求；同时引导分行深耕SIE（供应链、产业链、生态圈客户），围绕C，因地制宜、批量营销，对于困难分行实施一行一策，量身定制具体帮扶措施。  零售方面致力于打造平安特色的智能化零售银行，依托平安集团丰富的客户、产品、渠道资源，和强大的IT以及品牌优势，以客为本、体验为王，营造品质、互联、轻松的金融生活。  小企业业务与橙e网全面结合，实现互联网批量获客，打造“四流合一”的小微企业生态圈，通过大数据和强担保严控风险，提供集银行、保险、投资于一体的综合金融服务。  **2.零售变革转型的情况介绍**  平安银行制定了“三步走”战略，第一个三年主要是为零售打基础，平安银行是唯一一个将零售作为大事业部，在人、财、物方面给予充分授权和积极支持的，在过去的三年里，银行财富客户、管理资产、收入等指标基本都增长了200%以上，从集团迁徙的客户质量也比较高，打下了很好的基础。这个三年将发力集团到银行的客户无缝迁徙，从产品、服务、渠道、系统等方面努力，希望在客户数和利润贡献方面都实现突破。  **3.关于零售存贷款增长情况**  零售一直在进行业务结构的调整优化，分细项看，与年初比，信用卡、按揭、汽融均实现了不错的增长，对于高风险的小微业务则是持谨慎态度，严控规模和风险。  在存款方面，也在调整结构，减少高成本结构性存款占比，有效降低存款成本。未来将通过集团客户迁徙、公私联动等途径获客，做大代发业务，通过开展按揭业务也能沉淀客户结算存款。  **4.对按揭的态度和考虑**  过去几年，平安银行的按揭贷款占比较低，未来会考虑加大这方面的投放力度，加强线上化服务，加大团队配置。  **5.对利差息差的看法和趋势**  平安银行净息差在行业已经处于行业领先水平，但是未来继续增长的难度很大，因为基准利率处于相对较低的水平，往下空间不大，而资产定价到了竞争很激烈状态，优质资产定价还在往下走。  **6.对资产质量的展望**  同比看，逾期90天以上贷款的变化趋于平缓。未来资产质量主要取决于宏观经济的走势。银行也主动加强了管理，在客户端增加了核心大客户，在收入稳步增长的情况下，大力增提拨备、有效增强了风险抵御能力。  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，上门路演未签署《承诺书》。 |
| 附件清单（如有） | 2016年中期业绩PPT（请参见bank.pingan.com投资者关系-公司推介栏目） |
| 日期 | 2016.8.23 |