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 | 国外主要机构投资者 |
| 时间 | 2017年8月15-16、21-22、23-24日 |
| 地点 | 上海、北京、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 平安银行总体发展战略 **【总体愿景】：**以零售为核心，对公、同业协同发展，打造领先的智能化零售银行。  **【关键策略】：**科技引领、零售突破、对公做精。  **1）科技引领：**科技是转型的核心驱动力，零售方面着力打造“领先的智能化零售银行”，对公利用大数据和互联网技术打造批量化获客和服务的平台。  **2）零售突破：**全面支持零售，依托新模式，用好多种渠道，打造“领先的智能化零售银行”，实现零售指标的增长。  **3）对公做精：**注重价值与质量转型。精选行业，做深、做专、做精。坚持“双轻”理念，依托新模式，做“精品公司银行”。 上半年零售收入、利润快速增长，占比大幅提升的原因 1）收入增长：零售业务增长很快，对利润贡献大。；  2）成本节约：采取轻型模式经营，增加线上化投入，降低线下运营成本；  3）风控能力强：零售业务上半年实现不良额和不良率双降，信贷成本低，对拨备占用少。  随着未来对公风险成本控制在合理水平，其利润占比也会有所恢复。 对未来业绩展望，零售什么时候能出成果？ 零售在技术的支持下，是可以实现快速增长。管理层会努力，争取未来零售在规模、收入、利润取好的结果。 未来对公怎么发展 对公不仅要做，且要做好，要做精品，注重资产质量。  存量改造：客户定位不符合行业要求，资本和财务消耗过大的，逐步退出。  增量转型：今年贷款保持平稳，生产的信用通过投行化销售出去。产能还在，但是在贷款中看不到，收取手续费，存款和结算都在银行。 预计资产质量何时会出现拐点？ 无法进行做出预测。新管理去年10月刚刚到任，资本市场还要给一定的时间。同时，宏观经济环境是比较复杂，这也是平安为何要坚定向零售转型。 贵行非息收入增长的主要动力？未来趋势？ 截至报告期末，我行实现非利息净收入167亿元，同比减少4.62亿元，降幅2.69%。其中，手续费净收入157亿元，同比增加6.99亿元，增幅4.64%。  **【未来趋势】**未来我行将致力于通过三大关键策略打造领先的智能化零售银行，向零售全面转型，对公和同业协同发展。利用公私联动，助力增加非息收入。 贵行成本收入比主要是在哪些费用方面的优化？未来是否可以持续？ 随着银行专业化经营优势逐步体现，以及主动加强成本管控，推进财务精细化管理，我行成本收入比稳步下降。已经达到行业较优水平。  随着零售转型成果逐步体现，希望未来成本收入比保持在行业较优水平。 不良贷款增长原因分析及未来趋势？ 截至报告期末，我行不良贷款余额280亿元，比年初增加23亿元，不良率1.76％，比年初增加0.02个百分点，不良贷款主要集中在制造业和零售经营性贷款。 未来资本规划 我行在2015年和2016年通过定增、优先股、二级债等手段补充资本后，目前资本充足率各项指标符合监管要求。未来，随着央行MPA监管体系的实施，以及银行自身业务的发展和零售战略转型的需要，我行将在保障现有股东权益的前提下，提前做好资本规划、加强资本工具创新研究、科学运用多种手段、合理推动资本补充。但是目前尚无应披露而未披露的信息。  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） | 2017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 | 2017.8.24 |