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 | 2017年12月24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 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”。 新战略有什么变化？ 从四轮驱动、平均用力到零售为核心，对公、同业协同发展，打造领先的智能化零售银行。主要体现在三个方面：  **（1）真正地拥抱集团，尤其拥抱寿险。**目前全行的业务同仁都坚定了转型信念，并且已经通过拥抱寿险深刻感受到业务的变化，综拓渠道在零售客户数、AUM、信用卡发卡、新一贷等方面的贡献都是非常显著的。  **（2）真正走向智能化方向。**零售主帅是互联网背景的人才，建立了一支零售专属IT团队。  **（3）队伍自信心增强，数据体现转型路径是正确的。**上半年客户数、零售AUM、存款、贷款等指标增速均为行业领先。 贵行非息收入增长的主要动力？未来趋势？ 对公非息收入整个行业都在下降，但其中零售相关的手续费都是增加的。  **【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，持续提升银行的创新能力和服务品质，支持零售业务发展，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。目前在行业平均水平。从经验数据看，通常下半年投放会高于上半年，同时第三季度我行也加大了零售人员、设备、科技方面的投入，因此环比有所上升。  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，本行不良贷款率1.75%，比年初增加0.01个百分点，环比下降0.01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，本行将从两个方面着手：一方面，持续贯彻全流程的风险管理理念，通过大数据、应用评分模型等科学工具全面优化风险管理策略，有效改善新户获客结构与品质；另一方面，本行通过优化催收策略和提高催收管理能力，有效提升不良资产清收能力。 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。 |
| 附件清单（如有） | 2017年三季度业绩PPT（请参见bank.pingan.com投资者关系-公司推介栏目） |
| 日期 | 2017.12.24 |