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 | Capital International |
| 时间 | 2018年1月25日 |
| 地点 | 深圳 |
| 上市公司接待人员姓名 | 我行高管、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   1. **平安银行的战略转型包括哪些具体举措？**   【新战略】：四轮驱动到零售为核心，对公、同业协同发展，打造领先的智能化零售银行。  【关键策略】：  **科技引领：**不管是零售还是对公，都要充分利用科技的手段。**零售突破：**全面推进智能化零售银行转型  **对公做精：**大力推进从规模驱动的外延式增长向价值与质量驱动的内涵式增长转型。   1. **零售利润贡献占比目标**   零售业务增长很快，对利润贡献大。我行零售其实有很多业务都有传统优势：  1）无担保信用贷款：积累近十年数据，累计经验；  2）汽融：市场占有率领先，目前余额近千亿左右，十年来不良保持较低；  3）信用卡：盈利不断加强，活卡3000万张。   1. **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。   1. **针对资产质量问题，有什么计划和措施？**   1）高度重视：在思想和行动上都充分重视。  2）长期视角：新管理层会以长期视角来注重股东和公司利益，追求基础坚实、稳健的增长。  3）真实暴露：对总体资产质量情况做了充分的摸底排查，并在定期报告中如实披露。  4）重要举措：对制度、流程、标准全面梳理；不良资产由专门成立的特殊资产管理事业部专业清收和经营。   1. **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   1. **行业的系统性风险，如何规避**   1）经济环境：判断经济是否好转，也是要看行业的。积极跟上经济变化，及时进入朝阳行业。  2）技术挑战：金融科技和跨界挑战。优势有集团，目前的零售行长是IT背景，对技术的投入和理解很深，关注用户体验。  3）数据挑战：未来放贷要依靠数据，充分利用互联网平台和场景结合，抢占先机。   1. **现在集团的1.3亿客户未来是否都能变成银行客户**   全部转换是不可能的。我们要创造好的服务和场景，争取尽可能多的转化。   1. **网点规划**   截至报告期末，我行共有68家分行，合计1080家营业机构。未来我行网点将转为以零售业务为主，推动“不排队的银行”改造项目和客户经理积分制考核，提升客户体验。   1. **对资本充足率的规划？是否纳入系统重要性银行?**   资本充足率是监管关注的重点，近期出来一系列新的要求，ICAPP、I9、MPA等对资本充足率都有附加的要求。整个行业都面临资本充足率要求提高的形势。目前平安银行各级资本充足率满足监管要求，但是监管要求也在变化，包括我们自身业务增长也要求资本支持，我们对资本补充持开放态度，对各种资本补充工具都保持研究，合理规划，目前尚未有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 | 2018.01.25 |