



平安银行
PINGAN BANK

平安银行在雪球访谈的问答集锦

2013 年-2015 年

2015年8月17日 雪球访谈

[问]

公司近两年逾期到不良的迁徙情况

[答]

谢谢您对平安银行的关注。我行每个季度的定期报告均有分别披露五级分类的贷款迁徙率，还请您查阅。另外，截止2015年6月30日，我行不良率1.32%，拨贷比2.42%，拨备覆盖率183%。

[问]

平安集团旗下有其他小额贷款的公司经常有意无意的打着平安银行的旗号来推广他们的高利息小额贷款，此行为会不会与平安银行形成竞争，并影响平安银行的形象？

[答]

平安银行零售条线致力于成为中国富裕及未来富裕客户的主办银行，以客户为中心，确定私行、财富和结算为三大目标客群，利用集团资源提供一站式、全方位的差异化产品和服务。同时充分发挥线上线下优势，实现O2O的无缝连接，创造行业领先的客户体验。

我行力争寻求与集团旗下其他子公司在客户定位、业务分层方面的差异化发展，加强员工培训、提升客户体验。此外，在条件允许的情况下，我们也会积极开展与兄弟公司的合作。谢谢！

[问]

前年制定的三步走的发展战略，说3至5年内，以对公业务为主，同时构建零售业务快速发展的强大基础，晋身股份制银行第二梯队，现在两年过去了，这个目标还能实现吗？

[答]

谢谢您对平安银行的关注。零售业务的发展是需要一个相对较长的阶段，从获客、增加管理资产、增加存款到最终实现收益，是一个逐步见效的过程。目前国内零售业务相对领先的同业，也曾经经历了一个相当长的发展时期。

通过近几年的发展，我行零售业务也取得如下的经营成果：截止2015年6月30日，零售存款余额较年初增长7%，零售贷款（含信用卡）余额较年初增长9%；私行客户数1.26万户，较年初增长26%；财富客户数26.7万户，较年初增长18%；结算客户数430万户，较年初增长12%；整体管理客户资产5,881亿元规模，较年初增长17%。在综拓方面，综拓渠道迁徙客户较年初增加53万，财富客户较年初增加1.5万户，客户资产增加288亿元，存款增加76亿元，新获客户均资产继续大幅提升，对全行的新增客户、财富客户数、资产和存款贡献度占比分别达20%、38%、33%和46%；信用卡为集团旗下兄弟公司增加了一类天然的获客产品，银行通过交叉销售渠道获客占新增发卡量的34%；零售全渠道代销集团保险上半年实现中间业务收入3亿元；借助证券市场上扬契机，深化与平安证券在三管业务上的合作，新签约三管客户37万户，是上年同期的32倍。

[问]

目前平安银行股价低迷，已经远远低于16.7元的增发价格，现在是推动员工持股的好机会，而母公司中国平安早已经推行了员工持股计划，同行招商银行也制定

了员工持股计划，请问平安银行有无此类计划。

[答]

谢谢您的建议！

近期受宏观环境及资本市场等多方面因素影响，我行股价出现了一定幅度的下跌，作为上市公司，虽然我们不能预测股价走势，但我们高度重视投资者权益的保护。一方面，我行将做好自身经营管理，力争以良好的业绩表现回报股东，我行今年上半年取得了良好的成绩，净利润增长15%，规模增长、息差水平表现良好，成本控制和风险抵御能力也有大幅改善，我们也对银行的未来发展充满信心；另一方面，我行对于有助于提升经营质量和效率、保护投资者权益的措施持开放态度，前期我行收到了大股东平安集团六个月内不减持我行股份的承诺函，并已经公告，如有其他举措，将及时通过公告告知各位投资者。

[问]

公司这一年开了不少的社区银行，能否谈谈社区银行的营收数据？

[答]

谢谢您对平安银行的关注。近几年来，我行始终坚持外延式扩张和内涵式增长并举的发展战略，加快分支机构在全国重点城市和重要区域的布局，全行机构网点数量显著提升。我行2014年增加5家分行、214家支行级机构；2015年上半年新增108家营业机构。截至2015年6月30日，我行855家营业机构中有212家社区支行，其中50家社区支行管理客户资产过亿。未来，我行将持续推进社区支行建设，实现低成本的物理覆盖和服务下沉，着力打造“平安好邻居”形象。

[问]

能否介绍一下平安银行旗下有多少不动产物业以及其折旧数据？

[答]

谢谢您对平安银行的关注。我行定期报告的财务报表附注中，对固定资产及其折旧等均有详尽的披露。谢谢

[问]

关于不良贷款率，请问您们预计什么时候才会停止上升的趋势？

[答]

随着我国经济进入新常态，产业结构调整升级深入推进，部分企业尤其是民营中小企业面临经营不畅、利润下滑、融资困难等问题。这是整个银行业共同面临的问题，而非平安银行的个别情况。截至2015年6月末，我行不良率1.32%，与行业水平差异不大。

[问]

平安集团对银行的业绩提升和营收的增长是否有帮助，主要体现在那几个地方呢？

[答]

平安集团对平安银行的支持体现在品牌、平台、业务、资本等多方面，平安银行能获得高于行业的利润和收入增长与相关的协同效应是密不可分的，也是我行区别与同业的差异化优势之一，未来我们将继续探索、在合法合规的前提下与集团开展合作。我行年度和半年度报告中均有综合金融相关章节，可供参考。

[问]

现在经济增速在下滑，不少银行股的投资者都担心银行的不良贷款会受地产拖累，

导致不良贷款猛增，想问问咱们的贷款在贷款方向上，地产方向的贷款比例是多少？

[答]

谢谢您对平安银行的关注。截至2015年6月30日，按照行业划分，我行房地产业贷款余额为1197亿元，占我行发放贷款和垫款总额的10.08%。我行非常注重房地产业贷款的风险控制，专设地产金融事业部，对房地产业贷款进行专业化经营。在我行地产金融事业部的经营下，我行房地产业贷款资产质量良好，截至2015年6月30日，无不良贷款。谢谢！

[问]

最近腾讯的微众银行貌似悄悄流行开来了，咱们有什么应对举措吗？

[答]

每家银行有不同的资源禀赋，相应会有不同的客户定位。平安银行坚持“变革、创新、发展”的指导思想，以“专业化、集约化、综合金融和互联网金融”四大特色为抓手，以橙e网、行E通、金橙俱乐部、口袋银行、直通银行等平台战略为支撑，谋求差异化发展，与其他同业共同为金融市场的繁荣和稳定做出贡献。

[问]

光子支付，概念上感觉是不错的，但进展及效果看不到，是否因前期投入不足？

[答]

光子支付是我行创新推出的移动支付技术，突破了目前必须使用银行卡或手机联网支付的限制，节省了操作时间，为客户带来便利。这项创新技术目前已完成测试和系统开发，后续将投入试点。

[问]

提个建议，橙子银行APP与口袋银行APP相比，在联网反应速度等方面有差距，能否以较小成本投入，尽量提升橙子银行APP的体验。

[答]

感谢您宝贵的建议，我们争取在创新的同时，更加注重客户体验。平安橙子是我行借鉴国外直通银行Direct Banking先进经验，对个人业务互联网化的积极探索。平安橙子定位于“年轻人的银行”，提出了“简单、好玩、赚钱”的产品及平台发展主张，向客户提供平安盈、定活通、理财产品、黄金账户、智能理财等产品。今年上半年，平安橙子2.0项目启动并上线，新版本以“智能理财”作为核心功能模块，优化了20多项功能，并引入更多有吸引力的产品，进一步满足客户需求及提升客户体验。自2014年11月成立以来，平安橙子的客户数已经突破120万，较2015年初增长132%，其中大部分为25-45岁年龄段的年轻人客户。

2014 年 8 月 18 日 雪球访谈

[问]

优先股发行这块的进展如何？此次融资后是否意味着未来几年业务发展瓶颈基本消除？

[答]

我行再融资方案目前已经股东大会高票通过，并已经报送相关监管部门，具体进度取决于监管部门审核的进程，我们将积极做好沟通和推进的工作，力争尽快完成。近年来我行发展速度较快，各项指标增速高于同业，资本需求较为旺盛，本次融资到位后将进一步支持我行各项业务发展。

[问]

请问在房贷政策上，平安是否会有所松动？另外如何看待房地产行业的风险暴露对公司资产质量的影响？

[答]

我行始终严格遵守国家、监管部门关于房贷业务的有关政策与规定开展相关业务。目前我行重点业务为包括以贷贷平安、新一贷等产品为代表的小微和零售业务。同时，我行已经成立了专门的地产金融事业部，对房地产贷款进行专业化经营和管理，严格控制相关贷款的区域、类型及客户，严控风险。

[问]

社区银行方面目前有什么规划？

[答]

我行社区银行具备获客能力强、成本低、营收高、盈利快等突出优点，是零售发展战略的重要组成部分。截至6月底，已完成44家社区银行开业，其中3家社区银行的单店资产规模超1亿元。另外已经获批的社区支行也在积极筹备中，预计年内将有更多社区支行开业。目前社区银行的团队建设、产能提升、经营平台建设等各项工作进展顺利，我们希望能够更多地发展社区支行业务，更多地铺设小型化、投产高的小型服务网点，深入挖掘客户生活所需、提供便利服务、提高客户粘度。

[问]

平安银行吸收那么多存款，不去放贷，是不是用去搞同业业务去了？中报的净利差的上升，应该跟存款大幅提升有关吧？不好意思，同业业务搞不明白，麻烦你解释一下。

[答]

吸存靠的主要是主观能动性，放贷则会受到资本充足率、监管要求等多方面的影响，所以不是想放多少就能放多少的。中报的净利差上升，与我行资产负债结构调整（例如减少高成本的同业负债）、业务结构调整（例如高收益的贷贷平安产品快速增长）和定价能力改善都有关系，而存款增长与净利差提升没有必然的联系。

[问]

上半年网点、资产、客户数都在快速增长，为何员工数量在下降？

[答]

如果您仔细研究我行定期报告，会发现减少的主要是派遣人员，总体来说，员工的效率和产能都有所提升。

[问]

请问贵行持有大量贵金属资产是出于什么目的？

[答]

顺便做个广告：我行“平安金”品牌即将发布了，欢迎大家多多支持。

“平安金”是我行贵金属集合品牌，包含我行全部贵金属产品，涵盖交易、融资、资管、实物四大类别，我行自营的实物贵金属产品上，均有“平安金”标志。平安银行将以融资类产品获取利润、以交易类产品增加收益、以实物类产品树立品牌、以资管类产品提升服务，业务互相促进，综合发展。

[问]

贵行的成本收入比和同行业比起来非常高，请问是什么原因？今后几年有没有改进的目标值？谢谢

[答]

目前银行仍处于变革、创新、发展的转型发展期，在网点建设、内部管理与控制、运营效率、产品创新、系统建设、机构建设、综合金融等方面均需加大投入，但总体成本收入比仍将控制在合理范围内。我行上半年成本收入比比去年有所下降。伴随着银行内部架构改革的推进，专业化经营的优势逐步体现，业务结构持续优化，银行的盈利能力得到提升。同时，在全新的考核激励机制下，资源配置导向明确，效率提高，有效激发了经营的发展活力，成本收入比下降。

[问]

现在暴露的不良深发展遗留问题占比多少？平安接手后造成的不良率是多少？

[答]

目前产生的不良，既有受到宏观经济影响导致整个银行业资产质量下滑的系统性原因，也有两行整合的过渡时期产生的历史遗留问题的特殊原因。总体来说，自2013年以来，我行推出了全新的发展战略，着手建立完善的风险管理体系，进一步推进结构优化、效益提升和资本节约的内涵式发展道路。聚焦开发与农（医）食住行密切相关的大消费类行业，限制或严禁介入两高一剩行业及国家、政府严令控制的与房地产、政府融资平台相关的产业项目和低端制造企业。

[问]

请问公司未来的铺设网点的数量和区域有什么计划？

[答]

2014年上半年，我行新增38家网点，截至6月末，完成44家社区支行开业，其中3家社区银行的单店资产规模超1亿元。截至6月末，我行共有38家分行，566家支行。目前我行物理网点数量仍远低于其他商业银行，希望可以进一步加大网点开设的力度，但网点的开设还需要根据监管部门的审批进度进行。同时，未来我行将大力发展网络银行、电子银行，包括网银、手机银行等线上的网络银行，对物理网点进行有效的补充。

2014年3月26日 雪球访谈

[问]

13年增发后资本充足率已经达标，14年新增贷款额度会是多少？

[答]

我行2014年贷款投放也将保持合理的贷款增长水平。

[问]

为什么今年分红这么低呢？

[答]

我行股东大会已于2012年8月通过未来三年股东回报规划，在盈利的年度应当分配股利，可以采取现金、股票或者现金与股票相结合的方式分配股利。在确保资本充足率满足监管法规的前提下，每一年度实现的盈利在依法弥补亏损、提取法定公积金和一般准备后有可分配利润的，可向股东分配现金股利。在上述条件下，未来三年（2012-2014年度），每年以现金方式分配的利润在当年实现的可分配利润的百分之十至百分之三十之间。

综合考虑股东投资回报、监管机构对资本充足率的要求以及本行业务可持续发展等因素，除上述法定利润分配外，拟以本行2013年12月31日的总股本95.21亿股为基数，每10股派发现金股利人民币1.60元（含税），并以资本公积金转增股本每10股转增2股（无需缴税）。合计派发现金股利人民币15.23亿元、转增股本人民币19.04亿元（折合19.04亿股）。本次派发现金红利和转增股本后，我行总股本变更为114.25亿股。以上预案须经本行2013年年度股东大会审议通过。

[问]

1. 13年成本收入比过高，ROE仍然很低，14年公司有何对策？
2. 互联网金融方面有何规划，和集团其他业务的整合进展如何？利益如何划分？
3. 有无发行优先股并回购部分普通股的计划？
4. 智能旗舰店和社区店今年能开多少家？
5. 快捷支付确实很不安全，绑定借记卡过程不验证取款密码过于简单，很容易被盗取信息绑定导致资金安全。四大行目前已收紧快捷支付的额度，公司会不会跟进？

[答]

1. 2013年银行处于变革、创新、发展的转型发展期，投入较多的领域包括：分支机构的开设及配套投入、新产品的研发和推广、两行合并及系统整合新增资产的折旧摊销等。2014年银行将继续在网点建设、产品创新、战略转型、品牌宣传等方面进行投入，我们希望实现规模与效益协调发展。ROE偏低主要受到拨备水平同比大幅提高的影响。
2. 2014年我行将充分借助集团综合金融在客户和平台网络上的优势，加快互联网金融战略在银行的渗透和延伸，力争提升客户服务水平，改善客户体验。我行与集团的合作遵循市场原则。
3. 我行目前处于快速转型发展时期，我们对各种融资手段持开放的态度，但目前尚未有确定的计划，未来若有，将通过公告及时向各位投资者公布。
4. 旗舰店之所以叫“旗舰”，肯定不会开得到处都是：）社区店我们将依照监管精神，在获得监管准入和符合监管相关规定的前提下，加快推进。

5. 我行力争通过各种方式和途径为客户提供安全、便捷的服务。我们会根据风险、流动性等灵活的进行安排。

[问]

财富e和陆金所壹钱包的整合是如何规划的，目前进展如何？

[答] PABIR：

关于陆金所及壹钱包，请咨询平安集团。

财富e项下的平安盈是在信息技术高速发展以及互联网金融对传统金融形成一定冲击的环境下的产物，目的是丰富我行产品线、扩宽获客渠道以及提升现有客户体验。平安盈首期优选与南方基金和大华基金开展了货币基金业务的合作，主要销售对象为风险偏好较低、对资金流动性要求较高的普通客群。平安盈是从2013年10月开始上线的，目前已经过了内部测试和外部发布的过程，规模占比还较小。

[问]

从财报看，关注类及逾期贷款仍然增长较快，请问公司对今年资产质量变化趋势是如何判断的？谢谢

[答]

目前，国内实体经济仍未出现明显回升，企业经营尚未有实质改善，且受到上海钢贸行业贷款风险集中暴露等影响，致使我行关注类贷款上升较快，主要集中在东区。为有效控制和化解关注类贷款风险，我行已逐户制定了相关风险缓释或化解措施，包括追加担保、担保代偿等。目前，相关工作按计划进展顺利，但受到宏观经济环境等因素影响，不排除个别关注类贷款情况会进一步恶化。

我行新增逾期贷款主要集中在长三角地区，主要受该地区部分民营中小企业经营困难，偿债能力下降和上海钢贸行业贷款风险集中暴露等影响导致。新增逾期贷款大部分有抵质押品，我行已积极采取各项措施，分类制定清收和重组转化方案，并积极与当地政府、监管部门和同业沟通，共同做好风险管理和化解工作，截至目前整体风险可控。

[问]

怎么看待互联网金融对传统银行的冲击？

[答]

互联网金融没有改变金融本质的含义，互联网是一种渠道、平台、服务理念，金融的核心是风险管理和流动性管理。与其说是冲击，不如说银行应该积极拥抱互联网，谋求创新和融合，以提升用户体验。

互联网技术、概念、思维等是需要引起传统金融业务进行思考的焦点。我们会更关注客户的需求、体验，结合传统金融在资产管理和风险控制方面的优势，从客户的角度出发利用现代技术实现定制化的服务与产品。同时加大力度推进金融产品创新，利用大数据重新定义成本、风险、收益，甚至是信用体系。未来，我们通过不断优化和创新，为客户提供有价值的智能金融产品，积极搭建更具竞争优势的电子科技平台，在移动支付、O2O、直通银行、智能财富管理等领域，为客户带来更好的用户体验和更多的增值服务。

[问]

关于坏账率，未来公司有什么样规划，2014年怎样？同比是上升还是下降？坏帐主要出要小微还是政府的城投债或公司债上？

[答]

2013年，我行通过加强问题授信管理、成立专业清收团队、举行清收竞赛、加大核销力度、严格责任追究等措施加大问题资产风险化解、清收处置力度，成效显著，是促成不良率下降的主要原因；2014年，面对当前复杂的经济金融形势，信贷经营的不确定性和困难加大，东区存量资产随着整体经济还有个继续演化的过程，因此未来不良贷款不排除有进一步上升的可能。

2013年，我行新增不良贷款的区域主要集中在东区，本行其他区域（南区、西区、北区）分行信贷资产质量依然保持相对稳定。从行业上看，主要集中在零售贷款（含信用卡）、批发零售业和制造业。整体风险尚处于可控的范围之内。

[问]

13年四季度存款环比负增长3%请问具体原因是？

[答]

我行总存款前三季度增长强劲，至3季末我行存贷比已低至66.5%。在此基础上，我行遵循资源优化、风险可控的原则，主动推动资产负债结构优化，有效提升了资金运用效率，为资产业务发展奠定了坚实基础，年末存贷比保持在70%的合理水平。2014年我行将继续沿着以客户为中心、充分发挥集团渠道优势、构建强大的交叉销售网络的道路继续前行，提高市场占有率，并提升客户满意度。

[问]

平安银行会否为了最大发挥混合金融优势，将网点尽可能的分布到平安保险的所有网点所在市县？有的话计划多久达到？

[答]

为了更好的发挥融合金融的协同效应，全面贯彻平安集团一个客户、一个账户、多个产品、一站式服务的理念，我行原则上希望尽快在网点布局方面尽量与集团的客户群分布相匹配。此外，我行物理网点数量仍远低于其他商业银行，因此我们未来希望可以进一步加大网点开设的力度。但网点的开设需要根据监管部门的审批进度进行，因此我们不便对时间进度进行预测。同时，未来我行将大力发展网络银行、电子银行、移动展业设备等，以弥补我行在实体网点方面的不足。

[问]

看到消息说，快捷支付银行是代扣模式不收支付宝手续费的，现在大量用户通过支付宝快捷支付进行转账，充值余额宝或者购物，还信用卡甚至交水电煤气，让用户完全绕过了银行，银行设备被沦为阿里客户的免费现金通道，明显被揩油，甚至要承担客户资金因第三方支付账户被盗而被用户投诉的风险，公司有对策吗？为了和支付宝天弘基金合作得到些短暂好处，就这样眼巴巴的看着零售客户逐步被阿里隔离开来吗？

[答]

余额宝短期会对银行活期存款、理财产品和基金代销业务造成一定冲击。但从我行活期存款数据看，余额宝对我行存款影响有限。我行的应对是：一、尽快推出同类产品，减小余额宝对相关业务的冲击，如我行已推出“平安盈”产品；二、强化“以客户为中心”的创新意识，从客户体验、产品创新的角度提升客户满意度；三、在集团统一部署下大力发展互联网金融，加强互联网信息技术与银行产品的融合。

[问]

您好! 能否透露一下公司在互联网金融领域今年会有哪些新动作? 平安集团的互联网金融战略还是蛮吸引人的

[答]

平安集团作为一个整体, 在衣食住行玩方面有完整的互联网金融战略(代表作: 陆金所、万里通、平安好车、平安好房等, 这个建议您详询平安集团)。银行作为集团的重要子公司, 将扮演重要角色, 集团在互联网的创新, 银行是落地承接者、受益者。未来我行将积极搭建更具竞争优势的电子科技平台, 在移动支付、O2O、直通银行、智能财富管理等领域, 为客户提供更好的智能金融服务。

[问]

平安集团旗下有几十万优秀的营销人员, 这是其他股份银行所没有资源, 如何最大可能的利用这一资源, 请问平安银行在2014年有什么新的规划和想法么?

[答]

目前我们比较成熟的合作领域可以参见信用卡交叉销售: 2013年, 信用卡业务继续保持快速、稳健增长。期末流通卡量达1,381万张, 较年初增长25.6%; 其中本年新增发卡546万张, 同比增长21.6%, 集团交叉销售渠道继续发挥重要贡献, 占新增卡量的39.8%。目前, 在合法合规的前提下, 我们也在探索更多的交叉销售业务模式。

[问]

近期从央行的表态来看, 利率市场化的进程在不断提速, 请问咱们是如何看待息差变化趋势的?

[答]

从季度环比情况看，我行通过加大结构调整和风险定价管理，有效改善贷款结构，定价能力显著提升，生息资产收益率大幅提升，计息负债成本率保持稳定，从一季度到四季度，我行存贷差、净利差、净息差持续提升。未来我行将加大贷贷平安商务卡、收银宝等重点产品的推广，加大结算资金的沉淀，努力控制负债成本的上升，同时通过调整贷款结构、信贷资源向资本回报水平高的业务倾斜等措施，提升资产收益率。

[问]

平安银行发展很快，请问怎么保证资本的充足，未来几年还有再融资计划吗？

[答]

截至2013年末，我行资本充足率9.90%，一级资本充足率和核心一级资本充足率为8.56%，符合监管要求。未来我行将继续优化资产配置，大力发展轻资产及高收益业务。2014年，除了每个季度的利润留存进行补充以外，我行积极推进二级资本债发行工作，以进一步补充资本。目前我行已经成功发行90亿二级资本债。

[问]

关注平安银行是因为看中综合金融优势，想请教一下，综合金融优势对中间业务、负债业务有哪些贡献？

[答]

综合金融对我行的正面影响是全方位的。

举例来说，我行2013年大力发展的投行业务，就是受益于银行跟集团旗下其它子公司的密切合作。2013年，我行投行业务投融资总额1,986.73亿元；实现中

间业务收入16.34亿元，派生存款294亿元、派生收益7.66亿元，综合收益为24.01亿元；实现托管费收入5.1亿元，同比增幅130%。

[问]

平安的远景目标是做成一流的银行，先不说别的，资本金这块就差距很大，请问这块怎么补足？

[答]

我行目前处于快速转型发展时期，我们对各种融资手段持开放的态度，但目前尚未有确定的计划，未来若有，将通过公告及时向各位投资者公布。

2013 年 9 月 25 日 雪球访谈

[问]

如何应对市场利率化

[答]

面对未来的利率市场化，我行保持高度关注并将积极应对。通过调整结构，加快业务转型，提高风险经营和管理能力，提升我行竞争力。

[问]

平安的哈尔滨分行何时正式营业？公司未来的网点扩张计划是怎样的？

[答]

我们在哈尔滨没有分行，未来我们希望可以加快网点的开设步伐，具体网点开设情况请关注我行网站或公告。谢谢

[问]

1.平安付未来是否会放在平安银行下面？

2.未来平安银行会倾向于私有化吗？

[答]

目前没有听说以上，谢谢

[问]

在中国上海自贸区有什么战略规划，平安银行学习的标杆是哪个银行。

[答]

我们将对此保持关注。同业都有各自擅长的领域和做的好的地方，都是我们学习的对象。谢谢

[问]

就目前PAB的架构，未来的重点业务主要是哪几块？

[答]

未来我行的主要发展的业务有：公司、零售、同业、和投行业务。重点是小微金融、信用卡、投行业务和贸易融资。谢谢

[问]

平安认为自己的核心竞争力在哪里？

[答]

目前我行的优势主要来自于集团的综合金融平台支持，包括：

- 1.客户：集团拥有超过8000万客户，其财富度远高于中国城镇市场平均值；
- 2.渠道：代理人团队通过交叉销售为客户提供综合金融服务，增加客户粘性；
- 3.科技：领先的后援中心、科技平台，注重创新；
- 4.风控：集团对于综合金融风险的把控较市场及监管更加严格。

[问]

平安银行对于互联网金融业务有什么样的计划？

[答]

我行对互联网金融保持高度的关注，结合集团综合金融战略，我们希望以互联网作为获客渠道，实现非金融客户向金融客户的迁徙，通过向客户提供综合金融服

务提升客户粘度及户均利润贡献。目前我行也在积极通过网络、手机等媒介，向客户提供更为周到的银行服务。在此也推荐各位下载我行的手机口袋银行app进行服务体验。

[问]

互联网金融对今后所有的金融企业而言，既是巨大的挑战，也是机遇。我们知道平安集团的互联网金融可以说是非常领先的。那么平安银行在其中将扮演怎样的角色呢？谢谢！

[答]

平安银行是平安集团实践综合金融战略的重要组成部分，我们能够为客户群提供配套的银行服务，包括但不限于存贷款、结算等其他非金融机构无法提供的功能。

[问]

1、以前新闻报导中有消息称，集团有意将信托业务划入平安银行。目前情况如何？

2、集团下的陆金所，与平安银行是互相竞争的关系，集团如何看待某些创新业务（现在或将来）与平安银行出现同业竞争的情况？

[答]

我们对传闻不予置评，也请各位投资者以公司公告或官方网站公布的内容为准。我们与集团内其他子公司严格遵循公司治理的各项原则，既相互合作，也注重超越自我、超越行业平均水平。

[问]

公司预计完成对集团公司的定向增发后，这笔融资能够满足多长时间的发展需要？

[答]

为进一步加强资本管理，确保资本充足率保持在适当水平，为公司业务的持续快速健康发展构筑坚实的保障，我行在今年九月初已经制定并公告了我行 2013 年-2016 年资本规划。详情请参看我行公告：资本管理规划（2013年-2016年）。
谢谢

[问]

现在很多民营企业都在申请银行牌照，请教这是否会对现有银行产生冲击？

[答]

我们对相关情况保持密切关注并致力于提升我行的服务水平、风控水平、定价水平等。目前国内还有很多客户无法获得金融服务，市场存在空间，良性的竞争也有助于提升银行业整体服务意识。

[问]

今年对平安集团的增发能否完成？另外，到目前为止平安的网点增加了多少呀？

[答]

我行昨日的股东大会获得了股东们的支持，审议并通过了对中国平安的定向增发议案。本次非公开发行还须经监管机构核准后实施。我行上半年新增1家分行和41家支行。截至报告期末，网点总数达到492家。

[问]

银行的杠杆率是非常高的，因此他也是非常特殊的一类经营实体。那么，你认为对平安银行而言，未来最害怕的风险是哪三个？谢谢！

[答]

您的问题非常专业，建议您参看我行中报的“风险管理”部分。

[问]

请介绍下公司未来投行，对公业务，零售业务的占比各自多少？看新闻说公司计划8-10年后会以变成完全的零售银行，请问公司计划是否有变？谢谢！

[答]

我们的战略定位：在3-5年内，以对公业务为主，同时构建零售业务快速发展的强大基础；在5-8年内，以对公和零售业务并重，实现各项业务快速协调发展；8年后，使零售业务成为我行的主导业务和利润的主要来源。谢谢

[问]

如果市场持续低迷，平安集团无法发行可转债，那么今年平安银行是否还能完成定向增发？

[答]

平安银行最初提出定增相关方案并获得股东大会授权是在2011年，据我们了解，此次集团的可转债发行与我行定增并无关联，谢谢！

[问]

最近，特别是诺亚财富上市以来，我觉得财富管理很有看头，平安银行的财富管理方面是否有着力？进展如何？

[答]

我行私人银行业务已于6月28日开始试运营并正式对外发行黑钻借记卡。私人银行已建立以财富管理解决方案,私密化个性服务和尊贵礼遇为三大支柱的客户价值定位体系。围绕客户搭建“理财经理+投资顾问+理财助理+专家团队”的N对一服务团队,并合作国际知名第三方专业咨询机构。从客户需求出发,提供“管家式”服务,满足客户从财富管理到优享生活的各方面需求。也非常欢迎各位投资者前来我行网点实地体验,谢谢!