



**平安银行**  
PINGAN BANK

# 平安银行在全景网网上路演的问答集锦

**2013 年-2015 年**

## 2015年11月2日 2015年三季度网上路演

	❖ 请问:平安银行的三季度净利增长 13%。中间业务收入情况如何?
	❖ 截至报告期末,平安银行实现非利息净收入 229 亿元,同比增加 67 亿元,增幅 41%,非利息净收入占比达到 32%。预计未来随着客户基础进一步夯实,基础结算、理财、资管等业务保持较好增长,随着产业基金等重点业务进一步拓展,中间业务收入将保持稳健增长。
	❖ 请问:当前产业基金是个比较热的话题,想了解下平安银行在这方面的情况?
	❖ 发展产业基金是我行紧紧抓住国家三大发展战略契机、瞄准实体经济转型升级的结构性机遇而提出的,2015 年,我行发挥综合金融优势,以客户为中心,通过与产业基金的方式加强与战略客户合作,促进双方共同发展,实现资源共享、优势互补。
	❖ 请问:从平安银行三季报看,九十天以上逾期贷款和不良贷款比半年报有所减少,是否预示着平安银行坏账在三季度达到已经见顶?
	❖ 平安银行高度重视风险管理及资产质量控制。针对逾期贷款,平安银行已建立问题授信管理机制,逐户制定了风险化解方案并跟踪落实,并按“一户一策”做到四个落实(即落实清收对象、落实清收

	<p>团队、落实清收措施、落实清收时间)。预计在当前宏观经济环境下，我行和同业一样，将依旧面临资产质量压力。我行将继续严格防范新增授信风险、加大拨备计提力度、积极化解问题资产，力争保持资产质量稳定。</p>
	<p>❖请问:贵行在物联网方面的布局? 推广面临的主要困难、障碍是什么?</p>
	<p>❖平安银行于今年 6 月 29 日在上海举行物联网金融发布会，与物联网技术领域领先企业感知集团联手推进物联网金融业务。</p> <p>银行将重点发展物联网动产融资业务，实现监管方式升级，重塑我行动产融资业务竞争优势。以物联网技术实现对动产的智能化识别、定位、跟踪、监控和管理，使银行对动产的管理由被动变为主动，由事后追踪变为事先防范，银行得以掌握主动权。当前，我行正从仓库改造、系统建设、客户营销等多方面有序推进物联网动产融资业务。</p>
	<p>❖请问:请介绍一下橙 e 网的战略模式、如何获客及盈利模式等情况?</p>
	<p>❖您好! 我行橙 e 网定位于助力中小企业电子商务转型，打造“熟人的生意圈”，提供线上融资、生意管理、理财管理等各项线上金融服务。在盈利模式方面，橙 e 网与业内垂直电商平台和第三方信息平台等联盟方合作，通过 O2O 营销，为中小企业提供线上融资、</p>

生意管理、理财管理、支付结算等各项线上金融服务。金融商城也为个人客户提供理财、资管、黄金等服务。相关服务带来企业客户与个人客户的存款、贷款和中间业务收入，同比增长良好。通过订单流、物流、资金流服务拓展产业链上下游，为企业或对接的平台及其客户提供支付结算、授信和理财等金融服务，实现批量获客。

谢谢！



※请问:公司和银行股相比分红率较低，以后是否考虑增加股东的分红比例？



※平安银行由于历史原因，以前分红比例较低，自平安集团入股后，资本实力有效夯实，近三年来每年现金分红比例均不低于 10%。

平安银行已于 2015 年 3 月通过未来三年股东回报规划，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，在 2015-2017 年，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。当公司采用现金或股票或二者相结合的方式分配股利时，现金分红方式在当年度利润分配中的比例不低于 40%（含 40%）。

未来，我行将在严格遵守相关政策法规的前提下，综合考虑公司发展和股东回报等多方因素，制定合理的分红计划。我行 2014 年分红派息已于 2015 年 4 月 13 日实施完毕：每 10 股派发现金股利人民币 1.74 元（含税），并以资本公积转增股本每 10 股转增 2 股。

	<p>※请问:综合金融成果?</p>
	<p>※您好!</p> <p>我行一向重视综合金融业务的拓展,在对公综拓方面,截至第三季末,对公综合开拓渠道营业收入 9.48 亿元,存款日均 306 亿元,较年初增幅 35%。银行和平安投资系列合作新增落地项目 75 个,新增落地投资规模 1,218 亿元。</p> <p>在零售综拓方面,零售寿险综拓新模式、集团销信用卡、银行销保险、银证合作等综合金融业绩继续保持增长。综拓渠道迁徙客户 87 万,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 14%、40%、28%和 77%;银行通过交叉销售渠道获客占新增发卡量的 34%。</p> <p>谢谢!</p>
	<p>※请问:贵行非息收入、手续费增长的主要动力? 未来可持续性?</p>
	<p>※您好!截至第三季度末,我行实现非利息净收入 229 亿元,同比增加 67 亿元,增幅 41%,非利息净收入占比达到 32%;手续费净收入 202 亿元,同比增幅 58%,占比达到 28%。其中投行业务手续费收入 46 亿元、同比增加 23 亿元,托管手续费收入 24 亿元、同比增加 13 亿元,代理(含黄金租赁)收入 35 亿元、同比增加 15 亿元。</p> <p>预计未来随着客户基础进一步夯实,基础结算、理财、资管等业务保持较好增长,随着产业基金等重点业务进一步拓展,中间业务收</p>

	<p>入绝对额仍将同比增长，但由于基数不断扩大，预计增长率可能将有所放缓。</p>
	<p>※请问:平安银行零售业务的发展策略和主要成果?</p>
	<p>※零售业务承担着平安集团打造国内最佳个人零售金融提供商的重要使命，做大做强零售业务，对提高平安银行在未来的激烈市场竞争中的生存能力有重要意义。因此平安银行对零售业务一直持大力支持的态度，包括建立零售大事业部、打造客户迁徙平台、进行大量基础投入等。在非零售业务保持快速发展的同时，依托集团综合金融优势，进一步加快客户迁徙转化，同时利用好专业平台网络、全牌照产品和通道资源，持续夯实零售业务基础。</p> <p>截至报告期末，零售存款余额较年初增长 4%，零售贷款（含信用卡）余额较年初增长 12%；财富客户数 26.8 万户，较年初增长 18%；整体管理客户资产 6,197 亿元规模，较年初增长 23%。</p>
	<p>※请问:贷贷平安贷款余额环比下降原因，未来采取什么措施促进增长?</p>
	<p>※您好！截止于第三季度末，贷贷平安贷款余额为 550 亿，较年初增长 23%，快于我行平均贷款增长水平。当前宏观经济下行未见好转，客户主动压缩用款减少风险暴露，贷款余额环比有所下降，完全符合该产品设计的初衷。我行小企业业务在优化产品和资产结构的同时，进一步调整客群结构，近期对一些风险较高的存量商圈进</p>

行了更为严格的提款和准入管理，但对新客户的开发力度并未减弱，这可能也造成了客户和授信增加、但贷款余额却环比下降的情况。

未来，我们将继续主打贷贷平安信用产品，精耕细作有形商圈的同时，加强与橙 e 平台的合作力推线上化贷款。2015 年我们将优先在商超、医药、汽配行业推广创新性橙 e 发票贷产品模式；此外，借助互联网思维，还将创建更多基于电商平台、第三方信息平台、产业链核心企业的数据化业务；同时，充分利用科技化手段，打造全流程系统作业平台和多渠道移动服务平台，强化移动展业和信贷工厂作业模式、强化精准化营销和模型化风险管理、强化产品交叉销售，通过为客户提供更多差异化、线上化、综合化的金融服务，实现贷贷平安业务的健康、稳定、持续增长。

谢谢！



※请问:在降息周期，平安银行息差反而上升，怎么做到的？另外保险资产在低利率的情况下，投资策略是什么？



※您好，一方面通过优化贷款结构，缓解降息对贷款收益率的负面影响；另一方面夯实存款基础，进一步控制存款成本。



※请问:降准对银行的影响分析？释放的资金将投放在哪些方面？



※今年以来，央行多次实行降准。总体来说，降准的影响宏观意义大于微观意义。

对银行而言则是利好流动性宽松，无论是降准还是降息其终极目标

	<p>是货币政策宽松，要落实到服务于实体经济发展，尤其是“三农”、小微这样的重点领域上。</p>
	<p>※请问:平安银行今年以来贷款增长强劲，主要投放贷款种类和行业类型?</p>
	<p>※平安银行积极响应国家关于支持实体经济发展的要求，加大贷款投放力度，各项贷款实现平稳增长。平安银行信贷投放主要结合国家战略和市场需求：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.围绕民生性基础建设，积极进入交通、物流、棚户区改造、新型城镇化建设等领域；</li> <li>2.大力支持已有产业的绿化及升级、高端装备制造业、战略新兴产业；</li> <li>3.加快对“医、食、住、行、玩”等居民消费升级领域的布局，如：移动互联网、物联网等信息消费，绿色消费，住房消费，旅游休闲消费，教育文体消费，养老健康家政消费。</li> </ol>
	<p>※请问:今年 3 季度平安银行资产质量整体情况如何?</p>
	<p>※您好！平安银行积极应对市场环境的各种挑战，实施全面风险管理，在支持实体经济的同时，坚持以风险控制为本的经营理念，确保稳健经营。截至 9 月末，不良率为 1.34%，优于全行业平均水平；贷款拨备覆盖率为 166.97%，符合监管要求；拨贷比 2.24%，较年初上升 0.18 个百分点。平安银行已通过一系列措施，管好存量、严控增量，在持续两年拨备翻番的情况下，前三季度继续加大拨备计</p>

提力度，同比增幅 105%，进一步夯实全行风险抵御能力，同时加大不良资产清收处置力度，前三季度共清收不良资产 45.10 亿元，资产质量整体可控。 谢谢！



※请问:利率市场化对平安银行的影响?

※您好! 利率市场化将极大改变中国金融生态,对银行业的经营产生重大影响。从短期来看:一是银行净息差受到挤压。特别是存款利率的放开,会提升银行的付息成本,增大经营压力。二是定价及资产负债管理模式面临挑战。在利率市场化情况下,资金价格随行就市,需要银行运用科学的定价工具,进行主动的资产负债管理,不断提升资金管理的水平和效率。从长期来看,利率市场化有利于银行经营转型、管理转型,那些稳健经营、转型较快的银行将逐步取得竞争优势。



我行一直高度关注中国利率市场化进程并积极准备,有能力应对利率市场化的挑战。一是推进资产负债管理的优化升级。二是加强定价管理能力建设,在外部定价方面不断提升同业存单、同业存款等主动负债的定价能力;在内部定价方面强化 FTP 的价格引导作用。三是加快推进综合金融转型,巩固差异化的核心优势,提升客户体验。

谢谢!



※请问:平安银行三季度净利润实现快速增长,增长动力是什么?

※平安银行前三季度净利润同比增长 13%，主要驱动因素来自于收入提升和投产效率提高：

1) 平安银行持续加大风险定价管理，提高信贷资源使用效率，有效改善贷款结构，在央行数次降息影响下，一般贷款收益率保持稳定；同时加大资产、负债结构调整，有效控制了负债成本率，净利差、净息差同比逆市上升；



2) 平安银行持续开展服务与产品创新，提升综合服务能力，手续费及佣金净收入同比增幅 58%；

3) 推行成本精细化管理，全行费用增幅低于收入增幅，投产效率持续改善。

另外，平安银行一贯坚持稳健经营策略，在持续两年拨备计提翻番的情况下，今年前三季度进一步加大了拨备计提力度，同比增幅 105%，提高全行风险抵御能力。



※请问:平安银行的公司贷款增长强劲，主要投放在哪些领域？未来重点？



※您好:截至报告期末，我行一般性公司贷款较年初增加 22%，主要投放于大、中型企业。大中型企业占比较高的原因为：在经济下行、结构调整的宏观经济环境下，部分行业风险凸显，2015 年公司信贷投放以切入主流市场、主流客户为重点。

未来公司贷款投放将继续保持合理增速，重视贷款结构优化调整，主要投放于以下领域：

	<p>1) 依托大数据手段发展网络融资；</p> <p>2) 深耕总分行战略客户获取上下游产业链融资客户。</p> <p>3) 资源配置向高资本回报、客户黏度高且能产生长期价值的大客户倾斜.谢谢!</p>
	<p>❖请问:三季度平安银行业务规模发展如何? 盈利能力怎样?</p>
	<p>❖2015年前三季度,平安银行实现净利润177.40亿元,同比增长13.0%;非利息净收入229.46亿元,同比增长41.4%,在营业收入中的占比同比提升2.55个百分点至32.25%;净利差、净息差同比提升0.23、0.20个百分点。同时,费用增幅大幅低于收入增幅,投产效率持续改善,成本收入比32.14%,同比下降4.56个百分点。截至2015年9月末,平安银行资产总额约2.6万亿元,较年初增长18.9%;吸收存款1.72万亿元,较年初增长12.4%;发放贷款和垫款约1.21万亿元,较年初增长18.0%。</p>

## 2015年5月5日 2015年一季度网上路演

	<p>❖请问 :平安银行同业业务主要的业务品种和业务类型, 2015 年将有何创新?</p>
	<p>❖平安银行同业业务以各类同业投融资业务为核心。2015 年, 平安银行同业业务一方面大力推广同业财富账户, 为不同类型客户提供流动性支持或提高收益的需求; 另一方面响应政策号召, 支持实体经济发展。</p>
	<p>❖请问 :平安银行信贷投放策略</p>
	<p>❖首先, 在信贷产品方面, 我行将大力发展产业基金, 抓住产业升级及并购重组中的业务机遇, 顺应我国企业“走出去”战略和自贸区开放趋势, 大力发展跨境金融业务, 并不断完善“贷贷平安”产品, 提供专业、便捷的小微金融服务。在风险资产稳健经营原则下, 积极发展高收益消费类金融产品; 在确保合规等前提下, 鼓励创新, 积极发展同业业务, 提高投资收益水平和资金使用效率。运用互联网金融, 通过橙 e 网、平安橙子、行 E 通、口袋银行等互联网金融平台, 不断提升批量获客的能力。通过金橙俱乐部、产业基金、循环经济、贷贷平安等产品实现全产业链金融, 实现资金的闭环流转, 有效提升服务全产业链客户、服务实体经济的能力。</p> <p>其次, 在信贷投向方面, 我行围绕民生性基础建设, 积极进入交通、</p>

	<p>物流、棚户区改造、新型城镇化建设等领域，大力支持已有产业的绿化及升级、高端装备制造业、战略新兴产业，此外我行正加快对“医、食、住、行、玩”等居民消费升级领域的布局，如：移动互联网、物联网等信息消费，绿色消费，住房消费，旅游休闲消费，教育文体消费，养老健康家政消费。</p>
	<p>❖请问 :2015 年平安银行有何具体措施提升传统的中间业务收入</p>
	<p>❖一季度，平安银行的投行、托管、代理等业务保持快速增长；同时，理财、结算、信用卡业务手续费收益也表现良好，手续费及佣金同比增速为 68%，保持行业领先的增速。未来平安银行将积极利用自贸区建设及资本项目开放的新兴政策红利，积极发展新业务、挖掘新的利润增长点，预计手续费收入将继续保持较快增长，非利息收入占比也将逐步提升。</p>
	<p>❖请问 :今年 1 季度银行业务发展情况？</p>
	<p>❖2015 年一季度，平安银行实现净利润 56.29 亿元，同比增长 11.4%；手续费及佣金净收入 53.87 亿元，同比增长 68.0%；成本收入比 33.38%，同比下降 4.27 个百分点，投产效率持续改善。平安银行总资产 23,047.75 亿元，较年初增长 5.4%。存贷款业务协调发展且增速均领先市场，截至 2015 年第一季度末，平安银行贷款总额 11,241.68 亿元，较年初增长 9.7%；吸收存款 15,784.37 亿元，较年初增长 3.0%；吸收非存款类金融机构存放款项增长良好，较年初增长 511.33 亿元，</p>

	增幅为 22.5%，其中活期存款增量占比 32%。
	❖ 请问 :平安银行优先股审批进度?
	❖ 目前相关方案正在正常的监管审批过程中，我行也正积极地推动各个环节的审批进展，如有重大进展，我行将及时通过公告告知各位投资者。
	❖ 请问 :2015 年小微战略目标和发展规划?
	❖ 2015 年，我行将继续加大对小微企业的支持力度，以客户为中心，精耕细作，科技创新，打造“不一样的贷贷平安”小企业品牌，实现信贷规模稳步快速增长的同时，逐步成为国内小企业金融服务领先者。
	❖ 请问 :平安银行会不会推出员工持股计划?
	❖ 我行对于能够提升员工积极性和凝聚力的政策均持开放和积极研究的态度，目前尚无应披露而未披露的信息。
	❖ 请问 :2015 年平安银行网点扩张规划
	❖ 在银行五年战略规划的引领下，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。报告期内，我行新增 32 家营业机构，其中新增 1 家分行（太原分行）、4 家传统支行、25 家社区支行、2 家专营机构（资金运营中心、信用卡中心）。新增后我行共有 44 家分行，779 家营业机构，其中挂牌开业的社区支行数量为

154 家，27 家社区支行管理客户资产过亿。

目前我行物理网点数量仍远低于其他商业银行，我行希望未来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，我行将进一步发展直通银行、电子银行，包括网银、手机银行、直通银行等线上网络，对物理网点进行有效的补充。

## 2014年11月5日 2014年三季度网上路演

	<p>❖请问 :目前平安银行的增长比较好, 后续还会有更好的更持续增长吗?</p>
	<p>❖我行持续实施战略转型与结构优化、主动调整业务发展方向和收入结构, 加强资产负债管理, 资产收益继续提升。同时, 我行加大了低资本、高收益产品的发展力度, 投行、托管、票据、黄金等特色业务的迅速发展带动中收的快速增长, 盈利能力持续增强。</p> <p>未来我行将进一步完善组织架构、管理架构改革, 根据发展需要适时筹建新的行业事业部、产品事业部, 发挥事业部专业化优势, 在产品和模式上进行积极创新, 不断开拓利润增长点。</p>
	<p>❖请问 :你好, 本人是平安银行的投资者, 公司的前三季度净利润增长34%, 中间业务情况如何? 谢谢。</p>
	<p>❖1-9月, 平安银行非利息净收入 162.33 亿元、同比增长 95.84%, 在营业收入中的占比由上年同期的 22.20%提升至 29.70%, 投行、托管、票据和黄金成为增长的主要驱动业务。</p>
	<p>❖请问 :平安银行三季度的存款相比二季度增长得并不多, 为什么会出现这种情况?</p>
	<p>❖平安银行三季度存款较年初增长 24%, 增速居于上市股份制银行首</p>

	<p>位，远超同业平均水平。同时，平安银行前三季度日均存款余额较年初稳步增长，较 2013 年提升 21%，说明银行存款稳定性好，成本可控，夯实了银行进一步增长的基础。</p>
	<p>❖ 请问：银行业务方面，今年坏账有所上升，请问管理层如何看待这一问题？最坏的情况已过吗？谢谢</p>
	<p>❖ 自去年以来，我行已通过一系列措施，进一步优化信贷结构，防范和化解存量贷款可能出现的各类风险，严控新增不良贷款，加大不良贷款处置力度，保持资产质量相对稳定。但未来受经济增速放缓、产业结构调整升级的深入推进等影响，部分企业尤其是民营中小企业授信客户面临经营不畅、利润下滑、融资困难等问题，导致企业出现资金链紧张、断裂、无力还款等情况，我行未来信贷资产质量仍将面临一定压力，但我行风险总体可控。[更新后]</p>
	<p>❖ 请问：公司原计划 5~8 进入第一梯队，那按目前平安银行的经营趋势以及行业环境，五年能进入第一梯队吗？</p>
	<p>❖ 2013 年平安银行设定了分三步走的战略规划：第一步：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，跻身股份制银行第二梯队；第二步：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，跻身股份制银行第一梯队；第三步：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。</p> <p>目前平安银行仍处于三步走战略的第一阶段，截至 2014 年 9 月 30 日，</p>

平安银行总资产规模超 2 万亿，总存款超 1.5 万亿，非息收入占比 29.7%，存贷利差 4.97%，净利差和净息差稳步提升。在规模和收益指标方面已经跻身股份制银行第二梯队，部分指标，例如非息收入占比、存贷利差等已经处于银行业领先水平。未来我行将进一步完善组织架构、管理架构改革，根据发展需要适时筹建新的行业事业部、产品事业部，发挥事业部专业化优势，在产品和模式上进行积极创新，不断开拓利润增长点，争取不断进步，早日达成进入行业第一梯队的目标。



❖请问：目前银行资产质量怎么样？



❖资产质量方面，平安银行坚持“以风险控制为本”的理念，稳步提升全面风险管理能力，积极支持实体经济，确保稳健经营。截至 2014 年 9 月末，平安银行不良贷款余额 97.65 亿元，较年初增长 29.5%；不良贷款率 0.98%，比年初上升 0.09 个百分点。拨贷比 1.89%，较年初上升 0.10 个百分点；贷款拨备覆盖率 191.82%，较年初下降 9.24 个百分点。2014 年前三季度，受经济增速放缓、产业结构调整升级的深入推进等影响，部分企业尤其是民营中小企业授信客户面临经营不畅、利润下滑、融资困难等问题，导致企业出现资金链紧张、断裂、无力还款等情况，平安银行资产质量受到一定影响。平安银行已通过一系列措施，加大不良资产清收处置力度，通过多种方式清收化解不良资产，前三季度共清收不良资产 21.45 亿元。后续平安银行将进一步优化信贷结构，防范和化解存量贷款可能出现的各类风险，严控新

	增不良贷款，加大不良贷款处置力度，保持资产质量相对稳定。
	❖请问 :平安股东能不能办平安信用卡?
	❖我们欢迎各位股东申办我行信用卡，体验我行服务，并向我们提出意见和建议，帮助我们进一步提升。谢谢!
	❖请问 :平安银行半年报时曾预测三季度可能是平安银行坏账的拐点，不知这个预测目前还适用么?
	<p>❖2014 年三季度，我行新增不良贷款主要集中在东区，其他地区分行信贷资产质量基本保持稳定，整体风险尚处于可控的范围之内。从行业看，我行新增不良贷款依然主要集中在零售贷款、批发零售业和制造业。</p> <p>自去年以来，我行已通过一系列措施，进一步优化信贷结构，防范和化解存量贷款可能出现的各类风险，严控新增不良贷款，加大不良贷款处置力度，保持资产质量相对稳定。但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，为存量不良资产化解带来一定压力。</p> <p>目前我行新增贷款大力支持新型城镇化、新型工业化、信息化和农业现代化相关领域，加强对战略性新兴产业、现代农业、医疗保健、文化、现代服务业等国家重点扶持产业的信贷服务，继续推进绿色信贷工作，加大对小微企业的授信力度。重点业务如贷贷平安等，资产质量良好。</p>

	<p>❖ 请问 :你们银行三季度总存款强劲增长的动力是什么?</p>
	<p>❖ 2014 年我行根据全行战略规划及资产配置安排, 推动专业化经营、加大业务推动力度、深度挖潜客户需求、加强产品推动、加快产品创新、深化综合金融等一系列重点部署措施, 带动全行存款快速增长。</p> <p>截至报告期末, 我行总存款较年初增长 24%, 增速领先同业。我们希望未来存款在满足监管要求的前提下稳定的向上增长。</p>
	<p>❖ 请问 :中国平安持有平安银行多少股份?</p>
	<p>❖ 中国平安及其控股子公司合计持有平安银行约 59%的股份。</p>
	<p>❖ 请问 :平安银行前三季度净利润增速优于同业排名第一, 请问主要原因是什么?</p>
	<p>❖ 我行持续实施战略转型与结构优化、主动调整业务发展方向和收入结构, 加强资产负债管理, 资产收益继续提升, 具体如下:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 存款平稳增长, 成本有效控制</li> <li>2. 利润快速增长, 中收再创新高</li> <li>3. 业务结构优化, 效率显著提升</li> <li>4. 改革转型加快, 专业优势突显</li> <li>5. 业务创新提速, 品牌逐渐形成</li> <li>6. 严控新增风险, 着力化解不良</li> </ol>
	<p>❖ 请问 :平安银行是否有能力控制好高贷款利率和高风险, 有什么具体的对策吗?</p>

	<p>❖截至 2014 年 9 月 30 日，平安银行不良贷款率 0.98%，处于上市银行较低的水平，整体风险可控。</p> <p>在信贷投放方面，平安银行一方面重点管控“两高一剩”行业贷款，限制其总体规模增长；另一方面大力支持新型城镇化、新型工业化、信息化和农业现代化相关领域，加强对战略性新兴产业、现代农业、医疗保健、文化、现代服务业等国家重点扶持产业的信贷服务，继续推进绿色信贷工作，加大对小微企业的授信力度。</p> <p>平安银行于 2013 末推出贷贷平安产品，专为微型企业和个体工商户</p> <p> 服务，集支付结算、循环信用授信、综合金融服务于一体。主要聚焦于大消费行业，围绕“衣、食、住、行、玩、健康”等民生行业，专注于“两圈一链”（有形商圈、无形商圈和产业链）小微型企业，授信期限 10 年，单笔期限 3 个月，循环授信额度 100 万以下，随借随还，按日计息，日息万分之 4.2。既解决了小企业对资金时效性的需求，又有效降低了无效资金占用时间，实际上降低了微型企业融资成本。</p> <p>在银行方面，通过加快资金周转，有效提升了收益率，同时很好的控制了风险，贷贷平安产品自推出以来，资产质量良好，不良率 0.26%，低于我行平均不良水平。</p>
<p></p>	<p>❖请问：贵行目前有多少零售客户？其中分类/构成如何？</p>
<p></p>	<p>❖截至报告期末，我行共有零售客户超过 2000 万户。其中达标私行客户 8607 户，较年初增加 38%，财富客户 20 万户，较年初增加 23%。大众富裕及以上客户数超过 100 万。</p>

	<p>❖请问 :你好，你们银行全年的利润能保持住吗？</p>
	<p>❖我行持续实施战略转型与结构优化、主动调整业务发展方向和收入结构，加强资产负债管理，资产收益继续提升。同时，我行加大了低资本、高收益产品的发展力度，投行、托管、票据、黄金等特色业务的迅速发展带动中收的快速增长，盈利能力持续增强。</p> <p>1-9月平安银行实现营业收入 546.51 亿元，同比增长 46.34%；准备前营业利润 304.72 亿元，同比增长 55.21%；净利润 156.94 亿元，同比增长 34.18%。非利息净收入 162.33 亿元、同比增长 95.84%，在营业收入中的占比由上年同期的 22.20%提升至 29.70%；存贷差、净利差、净息差分别同比提升 0.64、0.29、0.30 个百分点。</p> <p>未来我行将进一步完善组织架构、管理架构改革，根据发展需要适时筹建新的行业事业部、产品事业部，发挥事业部专业化优势，在产品和模式上进行积极创新，不断开拓利润增长点。</p>
	<p>❖请问 :能介绍下银行新推出的“金领通”吗？</p>
	<p>❖“平安金领通”以“结算与消费客户群中的中高端受薪人士”为主要发行对象，以“存贷合一，互为依存”为核心特征，是我行财富客户的一项增值权益，以我行金卡及以上等级 IC 卡为载体。具备循环授信、随借随还功能，为客户提供个人结算服务、个人消费融资服务和保险保障等各类综合金融服务。</p> <p>在个人结算服务方面，除了基础银行服务外，我行为金领通客户定期提供专属理财产品，使客户资产保值增值。</p>

在个人消费融资服务方面，我行为客户提供了个人无抵押循环授信额度和定期存款/理财质押贷款服务。个人无抵押授信额度主要解决客户临时消费资金周转需求，其具备循环授信，随借随还，按日计息、不用不计息的特点，同时客户享受的利率和额度会随着客户在我行的资产情况动态调整，资产越高，信用授信额度越高，利率价格越低。定期存款/理财质押贷款服务增加了客户资产的流动性，提供了较高额度的紧急融资便利服务。个人无抵押授信的最高额度为 30 万，日息为万分之 3.5-6。定期存款质押和理财质押的最高额度分别为 1000 万和 300 万，日息万分之 2.5。

在综合金融服务方面，我行为客户提供了借款人意外险和盗刷险等保险保障服务，使客户能够放心借钱消费。

金领通自上市以来，业务规模发展迅猛。截至 9 月末，客户数已达 7 万。后续，消费金融中心还将分别从客户群体和消费用途两个方向入手，陆续推出针对本行、他行存量客户以及旅游、医疗、婚庆、购车、装修等各类消费领域的“金领通”专属定制方案，进一步丰富和优化金领通产品体系，满足细分市场细分客户的消费融资需求。



❖请问 :14 年 3 季度银行业务发展如何?



❖2014 年前三季度，银行业务规模保持平稳增长，资产负债结构持续优化，盈利能力显著增强，资产质量风险可控。

平安银行充分发挥综合金融优势，加快转变经营管理方式，稳步推进公司、投行、资金同业、小企业和零售等重点战略业务发展，加强橙

	<p>e 网、橙子银行、行 E 通和口袋银行等互联网金融平台建设，持续提升客户体验，加大风险管控力度，不断提升盈利能力。</p> <p>截至 2014 年 9 月末，平安银行资产总额 21,443.58 亿元，较年初增长 13.4%；存款余额 15,081.79 亿元，较年初增长 23.9%；贷款余额 9,928.92 亿元，较年初增长 17.2%。2014 年前三季度，平安银行实现净利润 156.94 亿元，同比增长 34.2%；非利息净收入 162.33 亿元，同比增长 95.8%，在营业收入中的占比提升至 29.7%。得益于近两年来的持续业务结构调整和优化，经营效率显著提升，净利差、净息差分别同比提升 0.29、0.30 个百分点。在收入快速增长的同时，成本得到有效管控，成本收入比同比下降 2.87 个百分点至 36.7%。</p>
	<p>※请问 :你们的私人银行业务的发展思路是什么？</p>
	<p>※未来平安银行私人银行将继续通过综合金融、全球配置、家族传承三大客户价值主张，抢占市场、快速做大客户基础，做大私行中收，力争拉近与领先股份制银行的差距。</p>
	<p>※请问 :你好，你们的橙子银行是做什么的？</p>
	<p>※橙子银行是平安银行全新推出的在线零售业务，是平安直通银行的品牌名称。橙子银行定位于“年轻人的银行”，主要瞄准 25 至 45 岁之间的年轻群体，打破线下服务渠道的约束，通过简单易懂的产品和多渠道的便利服务让所有的网络客户都能够体验到平安“简单”、“好玩”和“赚钱”的基础金融服务。橙子银行与传统的网银、手机银行</p>

	<p>在于目标客群、价值主张、产品体系、沟通方式、服务模式与流程方面有明显的不同，将成为平安银行海量获客通道和服务平台，快速提升零售结算客户量。</p>
	<p>❖请问：贵行开了多少网点了？</p>
	<p>❖2014年前三季度，我行新增2家分行、55家支行级机构。截至报告期末，我行共有40家分行，585家支行。</p> <p>相比其他股份制商业银行，目前我行物理网点数量仍相对偏少，我行将在符合监管要求的前提下进一步加大网点开设的力度。</p>
	<p>❖请问：能不能简单介绍一下银行今年的那个再融资方案？</p>
	<p>❖截至2014年6月30日，我行的核心一级资本充足率、一级资本充足率和资本充足率分别为8.73%、8.73%和11.02%，我行资本充足水平仍处于行业较低水平。我行一级资本充足率8.73%已接近8.5%的监管底线，补充一级资本较为紧迫。综合考虑各类融资工具，优先股是较为适宜的融资品种：相对于普通股，优先股融资成本较低，不会稀释普通股股东权益；相对于债券融资，优先股可以补充一级资本。并且，我行资本结构中全部为核心一级资本和二级资本，缺少其他一级资本工具的有效补充。鉴于此，之前我行提出了本次非公开发行优先股方案。</p> <p>另一方面，考虑到优先股仍处于试点阶段，融资周期存在一定的不确定性；而非公开发行普通股是较成熟的资本补充工具，能够及时补充</p>

	<p>我行一级资本，以持续达到监管要求。此外，非公开发行普通股不仅补充我行一级资本，同时也能满足我行补充核心一级资本的要求。</p> <p>鉴于此，我行提出上述非公开发行优先股+定向增发普通股的组合方案。</p>
	<p>❖ 请问 :请问贷贷平安目前做得怎么样?</p>
	<p>❖ 贷贷平安是平安银行推出的专为微型企业和个体工商户服务的集支付结算、循环信用授信、综合金融服务于一体的产品和服务平台。主要聚焦于大消费行业，围绕“衣、食、住、行、玩、健康”等民生行业，专注于“两圈一链”（有形商圈、无形商圈和产业链）小微企业，授信期限 10 年，单笔期限 3 个月，循环授信额度 100 万以下，随借随还，按日计息，日息万分之 4.2。截至报告期末，我行贷贷平安客户数近 80 万户，授信户近 17 万户，授信余额 380 亿，资产质量较好，不良率保持在 0.26%的低位。</p>
	<p>❖ 请问 :请问你们银行的那个定增批了吗?</p>
	<p>❖ 目前相关方案正在正常的监管审批过程中，公司将按监管规定及时披露进展状况的信息。</p>

## 2014年5月7日 2014年一季度网上路演

	<p>❖请问 :平安银行能否学习招商银行上门办理信用卡!我们平安的股东大多还是想用平安的信用卡的!</p>
	<p>❖谢谢您的建议,非常感谢您对我们长期的关注和支持,我们将继续致力于以客户需求为导向,提升客户体验,为客户提供完善专业的一站式服务。目前平安银行通过代理人渠道或移动展业终端可以为客户提供上门服务。谢谢!</p>
	<p>❖请问 :银行 2014 年存款增长的目标和措施?</p>
	<p>❖2014 年平安银行将根据全行战略规划及资产配置安排,推动专业化经营、加大业务推动力度、深度挖潜客户需求、加强产品推动、加快产品创新、深化综合金融等一系列重点部署措施,带动全行存款快速增长。希望 2014 年存款增长保持高于行业平均增速的水平。</p>
	<p>❖请问 :2014 年银行的总体经营思路如何?</p>
	<p>❖2014 年,平安银行将践行既定战略,坚持创新,严控风险,加快发展,进一步推进事业部专业化经营,推动零售业务战略转型,贯彻综合金融战略,加快产品创新,优化业务结构,完善激励机制,强化风险管理,实现规模和效益快速、协调发展,为实现“三步走”战略目标打下坚实基础。</p>

	谢谢!
	<p>❖请问 :银行业务方面,息差收窄,坏账上升,公司是如何看待这一问题的? 谢谢</p>
	<p>❖受市场环境影响,银行利差水平受到一定程度的挤压。平安银行通过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,同时通过调整资产负债结构、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。平安银行 2014 年一季度生息资产利息收入、存贷差环比均有较大提升,说明银行的盈利能力和定价能力都在持续提升。</p> <p>2014 年一季度,受当前经济金融形势影响,部分企业资金供给不足,经营成本上涨、经营收入下降导致资金紧张,出现贷款逾期、欠息情况,银行关注类贷款有所增长。新增问题贷款主要集中在东区,其他三个区域资产质量保持稳定,整体风险尚处于可控的范围之内。</p>
	<p>❖请问 :2014 年银行全年网点开设计划?</p>
	<p>❖2014 年第一季度,平安银行成立了 3 家支行、完成 33 家社区支行开业。截至一季度末共有 38 家分行, 531 家支行。</p> <p>目前平安银行的物理网点数量仍远低于其他商业银行,未来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。</p> <p>同时,平安银行将大力发展包括网银、手机银行等线上的网络银行、</p>

	<p>电子银行，对物理网点进行有效的补充。</p> <p>谢谢！</p>
	<p>❖请问：银行的战略目标定位？</p>
	<p>❖2013年，平安银行制定了三步走的发展战略。</p> <p>第一步：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，跻身股份制银行第二梯队；第二步：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，跻身股份制银行第一梯队；第三步：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。</p> <p>谢谢！</p>

## 2013年11月1日 2013年三季度网上路演

	<p>※请问 :请问下，湖南长沙有没有开平安银行分行的计划？谢谢</p>
	<p>※您好，为更好的为平安集团的现有客户提供配套的银行服务，平安银行将加快物理和非物理网点的建设。对于具体的网点开设情况，请关注平安银行公告及官方网站，谢谢！</p>
	<p>※请问 :平安银行 2013 年的利润增长点在哪哪些方面？</p>
	<p>※具体增长表现在以下几个方面：</p> <p>（1）规模稳健增长，存款增速居同业领先地位，为业务发展奠定良好基础。</p> <p>（2）平安银行深化战略转型，持续推动投行、零售、小微、信用卡、汽融、贸易融资等业务的发展，成效显著。</p> <p>（3）深化客户结构和业务结构调整，加大风险定价管理力度，提高资产收益率并控制同业资产规模。</p> <p>（4）优化收入结构，投行业务、信用卡业务带来的中间业务收入大幅增长，收入结构持续改善。</p>
	<p>※请问 :2013 年 1-9 月，平安银行的净息差由去年的同期 2.38%下降至 2.23%，管理层如何看待这一问题？</p>
	<p>※2012 年连续几次降息导致各家银行的净息差均出现不同程度的收</p>

	<p>窄，因此相应数据同比下降并不说明银行盈利能力下降。2013 年各季度，平安银行存贷差、净利差、净息差逐步提升，2013 年第三季度，存贷差环比提升 0.26 个百分点、净利差和净息差均环比均上升 0.10 个百分点，说明平安银行的收益率水平正在不断改善。</p> <p>谢谢！</p>
	<p>※请问：2013 年 1-9 月，平安银行的贷款不良率较去年同期上升 0.01%，关注贷款更比去年上升接近一倍，管理层如何看待不良率的上升？最坏的情况过了吗？</p>
	<p>※截至 9 月末，平安银行新增不良贷款的区域主要集中在东区，表现出明显的区域性。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，整体风险尚处于可控的范围之内。</p> <p>自 2011 年以来，平安银行不良率有所上升，主要与宏观经济环境变化及平安银行处于两行整合的特殊时期有一定关系，目前平安银行已通过一系列措施，进一步优化信贷结构，防范和化解存量贷款可能出现的各类风险，严控新增不良贷款，加大不良贷款处置力度，保持资产质量相对稳定。谢谢！</p>
	<p>※请问：对未来放开存款利率浮动趋势的预期？对银行可能的影响及如何应对？</p>
	<p>※平安银行在利率市场化大环境下，认真研究利率市场化的未来发展变化，学习吸收国际先进经验，主动调整经营策略，提高整体定价能</p>

	<p>力：一是大力推动行业事业部改革，提高行业风险管理能力，通过资产端收益率的提升，弥补利率市场化带来的负债成本的上升，实现利差的平稳过渡。二是大力发展投行业务，提升中间业务收入在整体收益中的比重，逐步摆脱国内银行息差收入占比较大的问题。三是加大理财产品的创新，提高负债产品的多元化。谢谢</p>
	<p>※请问：银行零售条线在与集团的交叉销售方面开展的主要合作及成果？</p>
	<p>※平安银行与平安集团在各业务条线均积极开展交叉销售，在零售业务方面，如信用卡发卡、私人银行服务、理财产品销售、代理业务等方面均取得了突出成果。详情可参见平安银行定期报告。谢谢！</p>
	<p>※请问：银行 2013 年三季度的发展情况怎么样？</p>
	<p>※前三季度，平安银行实现净利润 116.96 亿元，同比增长 13.0%，为集团贡献利润 60.20 亿元，同比增长 14.8%。截至 2013 年 9 月 30 日，平安银行总资产约 1.86 万亿元，较年初增长 15.5%。存款总额 1.25 万亿元，较年初增长 22.6%；贷款总额 0.83 万亿元，较年初增长 15.5%；贸易融资授信余额 3,373 亿元，较年初增长 17.4%；期末小微贷款余额突破 800 亿元；信用卡累计流通卡量达 1,330 万张；汽车消费贷款余额约 431 亿元。不良贷款率为 0.96%，信贷资产质量基本稳定，风险可控。谢谢！</p>
	<p>※请问：银行与团金会的关系？</p>

	<p>❖平安集团是一个综合金融集团，旨在通过提供“一个客户，一个帐户，多个产品，一站式服务”，全面满足客户的各项金融需求。为更好地实现这一目标，平安集团按照团体客户和个人客户分别成立了“团体综合金融发展委员会”（简称“团金会”）和“个人客户综合金融发展委员会”（简称“个金会”），负责协调集团内部各子公司为客户提供的一揽子金融服务。</p> <p>“团金会”是一个务虚组织，采取集团各子公司轮流当值的做法，按照“风险可控、合规经营”的原则开展工作，在分业监管的框架下，各子公司在各自领域内严格按照各自的监管政策独立经营。</p>
	<p>❖请问：平安银行对小微金融的发展战略定位？</p>
	<p>❖平安银行将通过建立先进的组织架构、科学的风险管理模式、标准的作业流程、充分利用集团综合金融平台，有效整合内外部资源，运用大数法则，践行价格覆盖风险机制，逐步形成可持续发展的小微金融服务商业模式，成为国内最佳小微金融服务提供商之一。谢谢！</p>
	<p>❖请问：希望平安银行加强服务，因为银行网点太少，比如信用卡业务可以提供办卡专员上门服务！</p>
	<p>❖您好，非常感谢您的建议，平安银行自2013年初正式完成两行整合，我们会秉持以客户为中心的理念，加强系统建设、产品设计，提升服务意识，加快物理及非物理网点的建设，为客户提供更贴心的服务。</p> <p>谢谢！</p>

	<p>❖请问 :银行的战略目标?</p>
	<p>❖感谢您对平安银行的关注。平安银行未来战略发展目标为：第一步：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，跻身股份制银行第二梯队；第二步：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，跻身股份制银行第一梯队；第三步：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！</p>
	<p>❖请问 :银行定增是否要等集团可转债完成后进行?</p>
	<p>❖您好，平安银行的定增和平安集团可转债是相关独立的事项，并不互为因果关系。如有任何进展或变化，我们将第一时间对外公告。</p>

## 2013年9月13日 深圳上市公司集体接待日

	※请问 :平安银行员工福利如何? 如何看待员工给公司带来的利益?
	※感谢您的提问。平安银行严格按照国家劳动法规保障员工的各项权益, 同时我行以人为本, 非常重视人才培养, 不断加强团队建设和管理, 积极引进现代企业人力资源管理方法。谢谢。
	※请问 :请问公司看重的是机构投资者还是中小投资者?
	※你好。公司的发展需要所有投资者的帮助和支持。谢谢。
	※请问 :我平时想联系公司了解情况, 如何跟公司联系?
	※您好, 感谢您的提问。投资者可通过深圳证券交易所网站 ( <a href="http://www.szse.cn">http://www.szse.cn</a> )、本行网站 ( <a href="http://bank.pingan.com">http://bank.pingan.com</a> ) 或选定法定信息披露报纸《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》、《证券日报》查询有关本行的信息, 也可通过本行投资者热线 (0755-82080387)、投资者信箱 (PABDSH@pingan.com.cn) 以及投资者互动平台( <a href="http://ircs.p5w.net">http://ircs.p5w.net</a> )咨询有关问题。
	※请问 :平安银行获得了哪些资本市场奖项?
	※您好。在 2013 年 5 月, 我行在由《董事会》杂志社主办的第九届中国上市公司董事会金圆桌论坛暨金圆桌奖颁奖盛典中获得“优秀董事会”奖, 此外孙建一董事长和李南青董秘分获“最具战略眼光董事长”

和“最具创新力董秘”奖项。在由中国上市公司市值管理研究中心主办的第七届中国上市公司市值管理高峰论坛暨 2013 年度中国上市公司资本品牌价值百强榜颁奖仪式中，我行荣获市值管理“百佳”和资本品牌价值“百强”两项殊荣。更多奖项，可以参考平安银行的官方网站。



✧请问：公司是否重视社会责任工作？



✧感谢您的问题。平安银行多年来积极履行和实践企业社会责任的价值标准和行为准则，坚持诚信合规经营，维护客户利益，为社会提供优质金融产品和服务，保障员工合法权益，注重环保、热心公益、回馈社会。



✧请问：请问公司对二级市场公司股价满意吗？公司对二级市场股价有无维护措施？



✧您好！感谢您对我行的关注！

公司股价估值是由市场投资者决定的。公司管理层要做的是尽力做好各项经营管理工作，实现公司稳健发展。



✧请问：听说平安银行信用卡推出智能微信服务平台，微信号是多少？有什么功能？



✧欢迎关注平安银行信用卡官方微信，微信号为 paxyk95511，平安银行信用卡智能微信服务平台正式上线，凭借其 24 小时全天候服务、可绑定账户自助查询、优惠自主推送、智能机器人等强大功能，成为目

前微信功能最为强大的银行之一。感谢您对平安银行的关注。



✖️ 请问 :贵行分红情况?



✖️ 感谢您的提问。我行 2012 年度分红情况:以 2012 年 12 月 31 日的总股本 5,123,350 千股为基数,每 10 股派发现金股利人民币 1.70 元(含税),派送红股 6 股,并已于 6 月 20 日实施完毕。



✖️ 请问 :平安银行事业部建设进展如何



✖️ 您好! 谢谢您的问题!

我行近期召开了事业部启动大会,新建或整合形成了 3 个行业事业部(金融地产、能源矿产、交通金融)、11 个产品事业部(贸易融资部、离岸业务部、小企业金融事业部等)和 1 个平台事业部(公司网络金融部),标志着事业部经营体制的正式全面实施。事业部是银行基于“以客户为中心”理念,按照“流程银行”要求,对重点行业、重点业务进行嵌入式管理和专业化经营的战略性举措。谢谢!



✖️ 请问 :平安银行总部地点在哪里?



✖️ 您好。我行的注册办公所在地为中国广东省深圳市罗湖区深南东路 5047 号。总部设在深圳,本行在中华人民共和国(“中国”)境内经营。



✖️ 请问 :上半年平安银行发了多少张信用卡?



✖️ 感谢您的提问。我行上半年新发卡 266 万张、同比增长 44.0%,累

	计流通卡量达 1,230 万张。
	※请问 :我有些问题想咨询公司, 请问公司电话多少?
	※您好。平安银行客服电话是 95511 转 2, 投资者咨询热线为 +86-755-82080387。
	※请问 :目前公司的工作人员文化水平如何?
	※本行员工 75.17%具有大学本科及以上学历, 97.32%具有大专及以上学历(含派遣制员工), 教育背景和文化水平符合工作需要。本行针对员工的职业规划持续提供后续教育和培训, 不断提高员工综合素质。
	※请问 :贵行下半年信贷条线具体有哪些规划?
	<p>※您好!</p> <p>下半年, 我行风险管理将继续以“调结构、夯基础、抓创新、防风险、增效益、促发展”为主基调, 坚持“以客户为中心”, 以监管合规为底线, 服务集团的“综合金融, 全球领先”战略, 紧扣未来宏观经济发展主题, 全面提升银行风险管理水平。谢谢!</p>
	※请问 :请公司谈谈对于投资者关系的理解?
	<p>※感谢您的提问。在资本市场越来越来市场化的今天, 投资者关系越来越重要, 加强与投资者良性互动, 能够促进银行稳健经营, 实现银行、股东、客户的多赢局面。平安银行一直倡导“创造价值、回报社</p>

会”的理念，尊重投资者、对投资者负责，以充分的信息披露为基础，开展多种形式的投资者关系活动，保护投资者的知情权与选择权。公司通过各种途径和方式，提高投资者关系沟通水平，为投资者提供畅通、便捷、高效的沟通渠道，增加公司与投资者之间的了解与信任。



※请问：贵行的战略目标？

※第一步：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，跻身股份制银行第二梯队；第二步：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，跻身股份制银行第一梯队；第三步：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。感谢您对我行的关注。



※请问：上半年业绩增幅只有 11%，今年是否达不到去年的业绩增幅？



※感谢您的提问。公司未对未来的业绩作出具体预测。



※请问：有没有出现人才流失的情况？



※谢谢您的问题。2013 年上半年，本行人员流失率在合理水平内。



※请问：核心/总资本充足率在定增发行后是否将有较大提升？



※是的！感谢您的关注。



※请问：存贷比下降的主要原因，估计未来趋势



※2013 年上半年，我行存款实现了 15% 的增长，在股份制上市银行中

位居前列，存款稳定性显著提升。同时贷款资源向高收益的资产倾斜，进行了全面优化。因此存贷比的下降是我行主动管理和调节的结果，未来将兼顾结构的优化和资金的使用效率，将存贷比维持在合理水平。



✖️ 请问 :请问贵行下半年零售的业务发展主要规划?

✖️ 您好!

下半年我行将继续切实打好零售业务基础，提升为个人客户提供服务的便利性和快捷性。继续加快物理网点布设，大力铺设自助设备和离行自助网点，在核心城市建立融合科技和时尚元素的旗舰银行网点，  
 试点便民金融服务延展进入社区建设社区金融便利店；持续推广网上银行和平安口袋银行；强化网点服务力量和理财人员专业度，对高端客户启动私人银行定制化的产品和服务，充分发挥集团综合金融优势完善产品线并提升个人客户服务满意度。谢谢!



✖️ 请问 :银行 2013 上半年吸收协议存款的情况如何?

✖️ 我行会从资产负债管理角度出发，综合考虑全行资金成本、缺口规模以及到期现金流情况来确定协议存款的引进计划。2013 年上半年，  
 根据我行资产负债结构以及前期协议存款到期的情况，我行补充了部分协议存款，存款利率和市场水平相当。



✖️ 请问 :小微贷款重点关注行业、贷款规模、上浮比例等如何?

✖️ 感谢您的回答。2013 年，小微业务在目标行业选择总体策略上，继续坚持“大消费”和“成长性”，圈选抗周期性强、小微客户高度聚  


集的行业，集中资源优先发展大消费类，适度支持未来前景趋好的行业。

6月末，小企业金融事业部所辖小微贷款规模突破700亿大关，达到732亿元，较年初增长174亿，比去年同期多增119亿。



※请问：请问贵行今年在吸收零售存款方面有什么具体的措施？

※您好！感谢您的问题！

具体措施如下：

- 1、进一步优化定存利率上浮政策，充分挖掘存量价值客户。
- 2、丰富我行特色产品“金抵利”的产品期限，降低产品起点，增强产品吸引力。
- 3、大力发展平台业务——收银宝、代收付和三方存管，提高客户黏性的同时，也带来更多存款沉淀。
- 4、推动小微、综拓和社区金融这些渠道的获客经营，提升储蓄存款。
- 5、加强与集团子公司的合作，深挖资源，吸引新增存款。
- 6、开展一系列主题营销项目，实现存款、资产双增长，并大力发展简单结构类挂钩产品。



※请问：贵行上半年净利息收入情况如何？

※感谢您的提问。2013年上半年，我行实现利息净收入185.28亿元，同比增长14.67%；占营业收入的79.09%。利息净收入的增长，主要是生息资产规模增长、贷款结构改善、定价能力提升所致。

	<p>※请问 :对于不良资产的处置安排</p>
	<p>※下半年，我行将进一步加大信贷资产管理和清收处置力度，主要：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、通过专业团队，运用科学手段，加大不良资产清收和化解；</li> <li>2、积极探索批量打包的外部处置方式；</li> <li>3、继续做好核销工作。</li> </ol>
	<p>※请问 :公司会回购股票吗？</p>
	<p>※感谢您的提问，目前公司没有相关计划。</p>
	<p>※请问 :零售贷款中除了小微业务外，还有哪些业务增长较快，未来发展重点如何？</p>
	<p>※您好！感谢您的问题！</p> <p>零售贷款除了小微业务，未来我行的重点将会体现在私人银行、汽车金融和消费金融三个方面：</p> <p>私人银行：预计年内上海、北京中心将正式开业。同时，黑钻卡、信用卡钻石卡、私财卡等各类专享产品正式发行，为吸引高净值客户做好充分准备。</p> <p>汽车金融：2013 年上半年，汽车金融中心新发放汽车消费贷款同比增长显著，市场份额持续领先同业，不良贷款率控制在较低水平。</p> <p>消费金融：消费金融继续调整业务结构，大力拓展无抵押消费贷款品牌“新一贷”，服务于个人消费和小小微经营，取得了良好的社会效益和经济效益。</p>

	<p>❖请问 :公司下一次限售股上市,是在什么时候?压力大不大?</p>
	<p>❖感谢您的提问。限售股相关信息请见我行定期报告,我行目前没有限售股解禁抛售压力。</p>
	<p>❖请问 :平安推出微信银行,请问安全性如何保障?</p>
	<p>❖感谢您的提问。我行的信用卡微信银行采用行业内最顶尖的安全技术,加之平安科技给予技术支持,安全性具有切实保障。</p>
	<p>❖请问 :贵行的理财产品投资管理方式如何?</p>
	<p>❖您好!</p> <p>我行理财产品投资管理采取自主管理和委托管理的形结合的方式,主要是主动管理和聘请市场上较有实力的第三方公司作为投资顾问,结合银行自身管理力量,进行双重管理。谢谢!</p>
	<p>❖请问 :使用新的资本充足率计算方式后,平安银行的情况如何?</p>
	<p>❖感谢您的提问。因实施新资本管理办法,平安银行资本充足率有所下降,但符合分步达标的当年目标。截止至 2013 年 6 月 30 日,根据中国银监会《商业银行资本管理办法(试行)》计算资本充足率 8.78%、一级资本充足率 7.29%、核心一级资本充足率 7.29%。</p>
	<p>❖请问 :请问贵行今后在绿色信贷方面举措?</p>
	<p>❖感谢您的提问。我行将更加重视环境保护事业。将采取更加持续有效的行动,落实国家环保、节能减排政策,努力履行企业的社会责任。</p>

	<p>✖️请问 :公司有没有具体的措施来促进下半年的业绩增长?</p>
	<p>✖️下半年, 本行继续全面风险管理体系建设, 确保风险可控前提下的资本收益水平稳步提升, 以促进资产负债配置效率最优化和营业成本的合理控制, 实现净利润稳步增长, 为股东提供长期、持续的回报。</p> <p>具体增长措施包括:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 保持存款稳健增长, 为业务发展奠定良好基础;</li> <li> (2) 深化业务结构调整, 在保持传统贸易融资业务优势的基础上, 推进零售、小微、信用卡、汽融等战略业务的发展;</li> <li>(3) 强化客户结构和资产负债结构调整, 提高风险定价管理能力;</li> <li>(4) 加大不良资产的清收和处置力度;</li> <li>(5) 拓展投行等轻资本业务, 提高中间业务收入增长, 达成收入结构和盈利能力的稳步提升。</li> </ul>
	<p>✖️请问 :贵行的理财产品对存款的分流是否有所好转?</p>
	<p>✖️您好! 谢谢您的问题!</p> <p>就理财产品来说, 不论是保本型理财产品还是非保本型理财产品, 都是银行用以提升客户资产有效工具, 可以为客户的财富增值保驾护航。</p> <p> 今年上半年我行理财产品从发行数量及规模上均有较大突破, 在提升客户资产、扩大存款规模方面发挥了重大作用。</p>
	<p>✖️请问 :公司目前有多少员工? 今年是否还有人员扩张计划?</p>
	<p>✖️您好!</p>

截至 2013 年 6 月底，我行有 25,754 名正式员工。此外，还有 7,097 名派遣制员工。谢谢！



※请问 :请介绍私人银行业务的最新进展

※您好！

私人银行业务已开始试运营并正式对外发行黑钻借记卡。



私人银行将会启动私行分中心、分行及信托三大模式同步获客，积极围绕客户搭建“理财经理+投资顾问+理财助理+专家团队”的 N 对一服务团队，并且充分利用集团综合金融平台，与寿险，产险，信用卡、小微、汽融合作，制定相应营销方案和激励措施，协同经营集团高端客户。谢谢！



※请问 :公司条线在与集团的交叉销售方面开展的主要合作及其成果

※您好！谢谢您的问题！

首先，银投渠道成功合作项目 18 个、规模 415 亿；银销产实现保费 1491 万，银销养在北京、上海、广州、成都等分行开始试点。



其次通过深入合作，制定和实施多项营销制度和管理办法，并推出 28 个综合金融重点产品包或新模式。提炼、复制和推广优秀案例，为我行在与集团交叉销售方面打下良好的基础。



※请问 :中间业务、手续费仍是银行利润主要来源，这种情况还将长期维持嘛？

	<p>※近年来，随着我行业务转型和产品创新的推进，中间业务收入快速增长，占比持续提高。2013年上半年，本行加快发展轻资本的中间业务，投行业务和信用卡业务快速增长，同时理财业务规模和收益也有良好的表现，中间业务收入同比大幅增长 57.47%。</p> <p>未来，我行将继续大力发展不占用风险资产的咨询顾问、托管、结算、代理等中间业务品种；充分利用综合金融背景优势，持续扩大中间业务对利润的贡献。</p>
	<p>※请问 :净利差和净息差环比有所提升，主要的原因是什么？</p>
	<p>※感谢您的提问。在利率下行和竞争加剧的环境下，上半年本行加大结构调整和风险定价管理，有效改善贷款结构，定价能力明显改善。</p> <p>存贷利差水平由去年第四季度的 4.14%提升至本年二季度的 4.31%，尽管 6 月末为应对流动性紧张导致存款成本略有提高，存贷差仍环比提升 20 个基点，净利差、净息差分别环比提升 3 个基点。</p>
	<p>※请问 :贵行是如何进行市值管理的？</p>
	<p>※感谢您的提问，目前我行主要是通过发展业务，做好投资者沟通，做好信息披露工作等方式进行市值管理工作。</p>
	<p>※请问 :请问平安银行的控股股东是谁？</p>
	<p>※您好！</p> <p>目前，中国平安集团持有平安银行 52.38%的股份，为我行控股股东。</p> <p>谢谢！</p>

	<p>✖️ 请问 :平安银行股份有限公司的会计审计师是谁?</p>
	<p>✖️ 您好!</p> <p>2013 年 5 月 23 日, 平安银行 2012 年年度股东大会审议通过了相关议案。同意聘用普华永道中天会计师事务所有限公司担任平安银行股份有限公司 2013 年度中国会计准则审计师。 谢谢!</p>
	<p>✖️ 请问 :请问贵行的非公开发行的方案确定了吗?</p>
	<p>✖️ 感谢您提问, 我行董事会已经审议通过了非公开发行的预案, 尚待 9 月 24 日股东大会审议通过。相关信息, 请查阅我行公告。</p>
	<p>✖️ 请问 :平安银行何时成立?</p>
	<p>✖️ 您好! 平安银行于 1987 年在深圳成立, 并于 1991 年在深圳证券交易所上市 (股票代码: 000001)。平安银行是原深圳发展银行以吸收合并原平安银行的方式完成两行整合后的银行, 并已正式更名为平安银行。谢谢!</p>
	<p>✖️ 请问 :请问公司领导, 今年年底会不会高转送?</p>
	<p>✖️ 谢谢您的关注, 公司如果有相关计划, 会及时公告。</p>
	<p>✖️ 请问 :贵行截止目前的股东总人数是多少?</p>
	<p>✖️ 您好。截止至 6 月底, 平安银行股东人数约 281,819 户, 具体见公司半年度报告。</p>
	<p>✖️ 请问 :平安的理财产品销售情况如何?</p>

✖您好！感谢您的问题！



目前理财产品收益率受政策因素和市场因素影响，我行理财产品在同行业中将保持有竞争力的收益水平。



✖请问：平安银行法定代表人是谁？可以介绍一下吗？



✖您好。平安银行的法定代表人是孙建一先生。孙建一先生于 1990 年 7 月加入中国平安，历任管理本部总经理、中国平安副总经理、常务副总经理等职务；自 2003 年 2 月和 1994 年 10 月起，分别出任中国平安副首席执行官和常务副总经理至今；自 1995 年 3 月起，被选举为中国平安执行董事；自 2008 年 10 月起，被选举为中国平安董事会副董事长。并于 1999 年 10 月至 2004 年 9 月，兼任平安信托董事长；2008 年 1 月至 2012 年 6 月，兼任原平安银行董事长。



✖请问：听说平安银行与上海期货交易所签订战略合作协议，可以介绍一下吗？



✖感谢您的提问。2013 年 8 月 28 日，平安银行与上海期货交易所所在上海签订了战略合作协议，双方将在创新业务研发、离岸业务、风险管理、交流培训等领域深化合作，进一步提升服务实体经济的能力。未来，平安银行将充分发挥好平安集团全牌照综合金融集团的优势，全力协助上期所推进产品与制度创新。同时，平安银行还将充分发掘期货业务相关需求，与集团内的证券、信托、资管、基金等公司合作开发新型产品更好地为上期所会员、投资者服务。

	<p>✖️ 请问 :未来贸易融资业务发展的主要规划? 目前进展如何?</p>
	<p>✖️ 您好! 谢谢您的问题!</p> <p>目前, 贸易金融准事业部制的组织架构改革正在积极推进中, 将会融入和整合平安集团体系内相关资源, 实现“客户升级、服务升级、管理升级”三大管理目标, 提升贸易金融业务核心竞争力, 巩固我行供应链金融的优势地位。</p>
	<p>✖️ 请问 :2013 年贵行全年网点开设计划?</p>
	<p>✖️ 谢谢您的提问。目前平安银行有 492 物理网点, 其中今年上半年新增 1 家分行和 41 家支行, 未来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。</p>
	<p>✖️ 请问 :请问贵行未来分红计划?</p>
	<p>✖️ 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。</p>

	<p>❖请问 :上半年的按揭贷款增长情况?</p>
	<p>❖本行 6 月末按揭贷款余额为 703.04 亿元,较年初略减。未来我行贷款投放的主要方向还是小微及零售消费类信贷。</p>
	<p>❖请问 :平安银行对未来放开存款利率浮动范围的预期?</p>
	<p>❖感谢您的提问。从 2012 年两次降息且扩大了存贷款利率的浮动区间,以及今年 7 月刚刚公布的放开贷款利率管制等,都体现出国内利率市场化进程在加快这个趋势。利率市场化的推进从客观上加大了银行业的竞争,这是行业共同面临的情况。</p>
	<p>❖请问 :投行业务具体针对哪些客户? 提供的是哪种形式的融资?</p>
	<p>❖您好! 谢谢您的问题!</p> <p>首先,银行的投行业务是面向直接金融活跃的客户群体。我行可以通过金橙俱乐部的平台或渠道,面向广大的个人客户和机构提供全方位财富管理的服务,从而形成一个服务实体经济、实现自身盈利的完整商业模式。</p>
	<p>❖请问 :银行间资产和负债比一季度末有所减少,主要原因及未来策略,其中卖出回购金融资产仍然大幅增加的主要原因和考虑是什么?</p>
	<p>❖二季度,本行同业业务规模较第一季度有所减少,结构有所变化,主要有两方面原因,一是对外部市场的预期判断,同业业务及产品结构适时调整;二是从全行资本情况考虑,一定程度上缩减了同业资产规模。未来,本行将进一步合理控制同业规模及风险资产占用,提高</p>

风险资产收益率，保持稳健经营和可持续发展。



✧请问 :新资本协议实施对银行资本充足率等指标的影响



✧感谢您的提问。新旧协议有本质上的差别。以 6 月末数据为基础，新办法下我行资本充足率较旧办法下降 1.12 个百分点。



✧请问 :请问公司是否有股权激励的计划?



✧您好! 平安银行目前没有股权激励的计划。



✧请问 :同业业务成本提升、利差收窄，是否与钱荒有关，未来的策略



✧银行同业业务在日常管理过程中，一直持续对资产负债的品种结构、期限结构进行优化调整，同业资金缺口和期限错配程度均维持在合理范围，在 6 月份资金面紧缩和利率飙升局面下，同业业务保持了相对稳定，较为从容地渡过了这次市场“压力测试”。在 6 月末的特定时间点内，由于市场影响短期成本有所抬升，但从长期来看，对同业利差影响有限。

关于未来的策略，一是持续优化资产负债结构，做好期限匹配和重定价风险管理，降低市场波动带来的利率风险影响；二是积极进行经营模式的转变，提高风险资产收益率，提升中间业务收入占比。



✧请问 :公司领导层对信息披露有什么样的看法?



✧感谢您的提问。“真实、准确、及时、完整”是我们向广大投资者披露公司信息应遵循的基本原则。我们希望与投资者真诚互动，让投

资者更加了解公司。



✖️ 请问 :贷款定价政策的变化? 上浮比例和幅度如何?

✖️ 您好! 谢谢您的问题!



2013年,我行秉承“风险管理创造价值”的理念,坚持“收益覆盖风险”策略,通过定价引导资产结构调整,优化信贷资源配置,服务全行业务发展和战略转型。在风险定价上综合考虑资金成本、经营费用、风险补偿和资本回报要求,确保收益覆盖风险,并会根据市场竞争状况和资金成本等的变化及时调整。



✖️ 请问 :一直看好平安银行,最近银行股也利好不断,是否可以继续买入呢?



✖️ 目前我行各项业务稳步发展,具体可以参阅我行披露的定期报告。但具体投资行为需要您自己独立作出判断。感谢您一直以来对平安银行的关注。



✖️ 请问 :贵行小微贷款的定位、战略目标、未来发展规划、目标客户群?



✖️ 您好! 首先谢谢您的问题!

我行小微业务希望利用三到五年的时间,通过建立先进的组织架构、科学的风险管理模式、标准的作业流程、充分利用集团综合金融平台,有效整合内外部资源,运用大数法则,践行价格覆盖风险机制,逐步形成可持续发展的小微金融服务商业模式,成为国内最佳小微金融服务提供商之一。

现在及未来的目标客户群：按照单户授信额度不超过 500 万元（含）的授信原则，小微业务主要客户类型为个体工商户以及符合工业和信息化部、国家统计局、发展改革委、财政部共同制定的《中小企业划型标准规定》的小型 and 微型企业。



※请问 :20 元买的公司股票有解套希望吗



※感谢您的提问。目前我行在业务规模扩大的同时，业务机构也不断改善，我们对我行的未来发展充满信心，但公司的股价受市场各因素影响，我们不便作出具体预测。希望你可以分享未来银行发展带来的回报。



※请问 :现在大家都在做小微，贵行的竞争优势是什么？



※您好！首先感谢您的问题！

相比同业，我行最主要的或最大的差异化竞争优势主要在于综合金融平台优势。

一方面，400 万企业客户、8000 万个人客户以及 50 万销售精英，是平安集团综合金融平台呈现在小微业务面前的宝贵资源，将会极大地发挥交叉销售和综合金融服务的产品及渠道优势；

另一方面，依托集团先进的信息科技平台和发展指引，在小微业务领域不断探索和应用金融科技创新模式，目前在移动展业、线上融资、信贷工厂方面均已有所突破，有望在金融科技化、信息化领域获得领先地位。

	<p>✖请问 :小微业务的成本投入情况?</p>
	<p>✖您好! 首先谢谢您的问题!</p> <p>目前尚在初期投入和扩张阶段, 随着未来业务快速增长, 规模化效益体现, 以及借助批量化、系统化和大数据平台的帮助, 小微业务的成本将得到有效控制。</p>
	<p>✖请问 :“金橙俱乐部” 具体服务内容, 主要目标及未来的规划?</p>
	<p>✖您好! 首先谢谢您的问题!</p> <p>金橙俱乐部包括两个层次, 其一是俱乐部成员, 即成员机构、如银行、证券公司、基金公司等; 其二则是这些机构的客户, 涵括高净值的个人客户与机构客户。</p> <p>这不仅是一个同业交流的平台, 未来金橙俱乐部借助平安强大的科技平台, 将发展成为一个直接撮合项目与业务合作的平台。平安银行负责让各个机构形成一站式服务的金融产业链。</p>
	<p>✖请问 :政府融资平台贷款余额有所增加, 策略有无变化, 近期银行与地方政府频繁签署的战略合作协议, 与融资平台贷款的区别是什么?</p>
	<p>✖感谢您的提问。截至报告期末, 本行政府融资平台贷款 (含整改为一般公司类贷款和仍按平台管理贷款) 余额 436.19 亿元, 较年初增加 44.72 亿元, 增幅 11.42%, 占各项贷款余额的比例为 5.55%。</p> <p>其中: 从分类口径看, 本行已整改为一般公司类贷款余额 264.98 亿元, 占各项贷款余额的比例为 3.37%; 仍按平台管理的贷款余额 171.21</p>

亿元，占各项贷款余额的比例为 2.18%。



※请问：贵行 2013 年上半年新增的不良贷款主要集中在哪些地区和哪些行业？未来趋势？

※上半年，我行新增不良贷款的区域主要集中在东区，表现出明显的区域性。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，整体风险尚处于可控的范围之内。



上半年，我行新增不良贷款的行业主要集中在零售贷款、制造业和批发零售业。零售贷款方面，我行新增不良主要是信用卡、个人经营性贷款和新一贷等业务品种，该类业务本身属高风险、高收益产品，目前风险和损失均在产品设计预期范围内。公司贷款方面，不良上升原因主要是受上半年外部经济环境影响，部分民营企业因抗风险能力较弱，受行业不景气的冲击较大，造成借款人经营困难，难以偿还到期贷款。

我行已通过一系列措施，进一步优化信贷结构，防范和化解存量贷款可能出现的各类风险，严控新增不良贷款，加大不良贷款处置力度，保持资产质量相对稳定。



※请问：如果推出金橙财富，与原来的平安财富有什么差异？

※您好！首先感谢您的问题！



根据银行战略，我行投行以后的理财产品，以及我行主导的居间类产品将均使用“金橙财富”品牌。

	<p>※请问 :信用卡应收占比逐步扩大是否也意味着未来产生不良的风险加大?</p>
	<p>※本行信用卡在获取客户的门槛以及后续客户的风险组合管理上均保持较为审慎且合理的标准, 13 年上半年品质情况表现良好, 不良率为 1.02%; 未来信用卡在规模不断增长的情况下, 持续推进各项风险基础建设, 优化审批政策及流程, 提高风险管理和科学决策能力, 降低不良风险。</p>
	<p>※请问 :未来拨备政策</p>
	<p>※谢谢提问。截至上半年末, 我行拨贷比 (贷款损失准备余额/各项贷款余额) 1.78%, 较年初上升 0.04 个百分点。未来我行将结合实际情况逐步提升贷款拨备力度, 严格按照监管部门要求于 2016 年拨贷比达到 2.5%。</p>
	<p>※请问 :目前交叉销售可以发售的卡有哪些?</p>
	<p>※感谢您的提问。目前在平安寿险主要推广销售平安银行保险信用卡、平安银行保险金卡、平安银行白金信用卡及平安银行车主卡, 在新渠道产险主要电话销售平安银行 i 车信用卡。</p>
	<p>※请问 :“金橙”系列投行品牌, 各个组织或是产品都主要是针对什么类型的客户?</p>
	<p>※您好! 首先, 谢谢您的问题。 金橙俱乐部旨在搭建一个资源共享的平台, 一个承载了银行俱乐部、</p>

证券俱乐部、财务俱乐部、基金俱乐部、信托俱乐部的撮合平台。

金橙财富系列产品主要是基金子公司单一客户或者多个客户的资产管理计划，“行E通”银银平台侧重于对非标准化产品的设计，为不同的客户度身定制其专属的融资方案，使得平台上股份行、城商行、农商行等的合作，不再局限于同业业务条线下的资金往来，而可以在财富管理、债券承销等业务寻求更大的合作空间。



✧请问 :小微市场潜力分析?

✧我国中小企业和个体经营户数量众多，小微企业对 GDP 的贡献超过 50%，税收占比接近 6 成，在解决城镇新增就业问题上更是提供了 80% 以上的岗位。



小型和微型企业呈现出量大面广的特点，不仅关系就业、民生，更涉及民富、创新及整体经济活力，这将推动小微企业的进一步发展。然而，目前小微企业融资满足率仍较低，银行起步相对较晚，也只占到其中很小一部分，未来小微业务的开发与增长潜力巨大。

谢谢你的关注。



✧请问 :小微的不良逆势下降，主要原因，是否能够保持



✧今年以来国内外复杂的金融经济环境给小微资产质量带来严峻的挑战。我行一方面通过加强资产组合管理严格控制新发放贷款的资产质量。另一方面，加大了小微不良的清收力度，并根据小微业务特点灵活采取贷款重整、减免回收等多种方式有效化解风险资产；同时，还

根据国家有关财税政策对部分小微呆账进行了核销。因此，在上半年小微业务规模快速发展的同时，小微整体资产质量得到了改善。

下半年外部形势依然不容乐观，小微资产质量仍面临较大的压力。我行将在上半年风险资产化解工作的基础上，在全行开展小微问题贷款化解清收的专项劳动竞赛，充分调动全行化解小微风险资产的积极性，进一步提升风险资产化解清收成效，努力控制和改善小微业务整体资产质量。

## 2013年5月3日 2013年一季度网上路演



❖ 请问 :平安银行拨备是所有银行里拨备率最低的吗?



❖ 衡量银行的拨备水平有多种指标,例如拨备覆盖率及拨贷比。平安银行严格按照监管要求和会计准则进行拨备计提,由于前期不良率上升以及两行整合等原因,拨备覆盖率及拨贷比有所下降,目前银行拨备覆盖率约 183%。



❖ 请问 :请问平安银行当前的市场定位是怎么样的?尤其是在当前国有大行、股份银行、城商行已经根深蒂固的格局下。它将如何利用平安的金融平台。可否简介一下?



❖ 平安银行立足于平安集团的综合金融平台,目标是为集团的近 8000 万客户提供配套的银行服务。

集团对银行的支持主要体现在以下方面:

- 1.强大的渠道和销售能力:以信用卡为例,目前平安银行新发卡的 40% 以上来自交叉销售渠道,成本、活卡率及卡均消费均高于一般渠道
- 2.充足的产品支持:除银行自身产品外,还能为客户提供包括保险、信托、基金、证券等全方位的金融服务
- 3.为平安银行提供高端客户资源
- 4.强大的 IT 平台
- 5.为银行提供风险管理、制度建设等方面的经验和技术支持

## 6.资金方面的支持



❖ 请问 :你好，在银行业务方面，管理层表示中小企业和小微企业业务是未来发展的重点，而小微企的倒闭率较高。请问管理层如何规避信贷风险？



❖2013 年银行的定价策略秉承“风险创造价值”理念，通过覆盖风险的定价策略引导客户和资产结构调整，在保障全行合理的资本回报基础上，支持中偏小和小微客户发展，定价水平基本均有上浮，不良率维持在较好水平。

未来银行将从以下几个方面加强风险管理：加强产品标准化建设，实现审批标准化和流程化；加强团队建设和人员培训；完善风险管理指标体系的建立和实时监测；提高授信审批水平；强化贷后监测管理；建立健全问题授信优化管理和资产保全快速介入机制；加大不良贷款清收处置力度和对违规行为的处罚力度。



❖ 请问 :平安银行不良贷款率上升原因及银行应对措施？



❖平安银行 2013 年一季度不良贷款率为 0.98%，较去年底上升 0.03 个百分点，不良的生成率较 2012 年明显放缓。

今年银行的新增不良主要集中在东区，表现出明显的区域性。

受国内经济增速放缓等外部环境影响，长三角等地区民营中小企业经营困难，偿债能力下降，导致银行不良上升，但由于新增不良贷款大部分有抵质押品，银行其他区域（南区、西区、北区）分行信贷资产

质量依然保持相对稳定，整体风险尚处于可控的范围之内。

未来平安银行将进一步优化信贷结构，确保发放更多的高质量贷款，防范和化解存量贷款可能出现的各类风险，严格控制不良贷款的增长，保持资产质量稳定。



❖ 请问 :银行 2013 年的战略目标?



❖ 您好，银行的愿景是，在未来 3-5 年，以对公业务为主，构建零售业务快速增长的强大基础，以传统渠道增长为主，大力推进交叉销售；在未来 5-8 年，零售业务和对公业务并重、协调发展，以高于同业平均的速度增长，成为中国最佳银行之一，成为集团未来的利润增长重要引擎。

银行将坚持“外延与内涵式发展并重，全面推进交叉销售，建设创新型科技银行”的发展思路，在规模、创新产品和服务等领域中确立市场竞争能力。



❖ 请问 :新银行一季度的发展情况?



❖ 您好，2013 年第一季度，整合收官后的平安银行转变增长方式，调整业务结构，加大对业务创新和产品开发的投入，推进科技进步，进一步夯实了银行未来快速发展的基础；同时，该行继续发挥综合金融优势，信用卡、小微、汽融等战略业务发展良好，其它各项业务平稳发展，经营业绩重点表现在以下方面：

2013 年一季度该行实现归属母公司股东的净利润 35.89 亿元，同比

增长 4.67%，环比增长 13.39%；实现营业收入 108.02 亿元，同比增长 11.09%。非息收入占比达 19.39%，同比提升 1.2 个百分点，收入结构进一步优化。

2013 年第一季度末总资产 18,112.49 亿元，较年初增长 12.74%。存款总额 10,645.14 亿元，较年初增长 4.25%；贷款总额 7,548.01 亿元，较年初增长 4.72%，规模和增速实现计划目标。

报告期末，该行不良贷款率为 0.98%，较年初微升 0.03 个百分点；拨备覆盖率为 182.68%，较年初上升 0.36 个百分点，资产质量保持稳定。

报告期末，该行资本充足率和核心资本充足率分别为 10.17%和 8.25%，符合监管要求。

一季度，该行信用卡、小微、汽融等战略业务持续稳健增长，新增信用卡量 116 万张，期末流通卡量达 1166 万张，同比增长 28.9%，税前利润同比增长 33.3%；小微贷款余额较年初增加 87.26 亿元达 645.6 亿元，较年初增长 15.63%；新发放汽车消费贷款 79 亿元，同比增长 163%，贷款余额 257 亿元，较年初增长 22%，市场份额领先同业。