

中国平安 PINGAN

保险·银行·投资

平安信托经营解读

二〇一四年六月

有关前瞻性陈述之提示申明

除历史事实陈述外，本演示材料中包括了某些“前瞻性陈述”。所有本公司预计或期待未来可能或即将发生的(包括但不限于)预测、目标、估计及经营计划都属于前瞻性陈述。

前瞻性陈述涉及一些通常或特别的已知和未知的风险与不明朗因素。某些陈述，例如包含「潜在」、「估计」、「预期」、「预计」、「目的」、「有意」、「计划」、「相信」、「将」、「可能」、「应该」等词语或惯用词的陈述，以及类似用语，均可视为前瞻性陈述。读者务请注意这些因素，其大部分不受本公司控制，影响着公司的表现、发展趋势及实际业绩。

受上述因素的影响，本公司未来的实际结果可能会与这些前瞻性陈述出现重大差异。这些因素包括但不限于：汇率变动、市场份额、同业竞争、环境风险、法律、财政和监管变化、国际经济和金融市场条件及其它非本公司可控制的风险和因素。

任何人需审慎考虑上述及其它因素，并不可完全依赖本公司的“前瞻性陈述”。本公司声明，当新资料，未来事件或其它情况出现时，本公司没有义务因新讯息、未来事件或其它原因而对本演示材料中的任何前瞻性陈述公开地进行更新或修改。本公司及其任何员工或联系人，并未就本公司的未来表现作出任何保证声明，及不为任何该等声明负上责任。

平安信托有限责任公司
二〇一四年六月

一. 高速发展的中国信托业

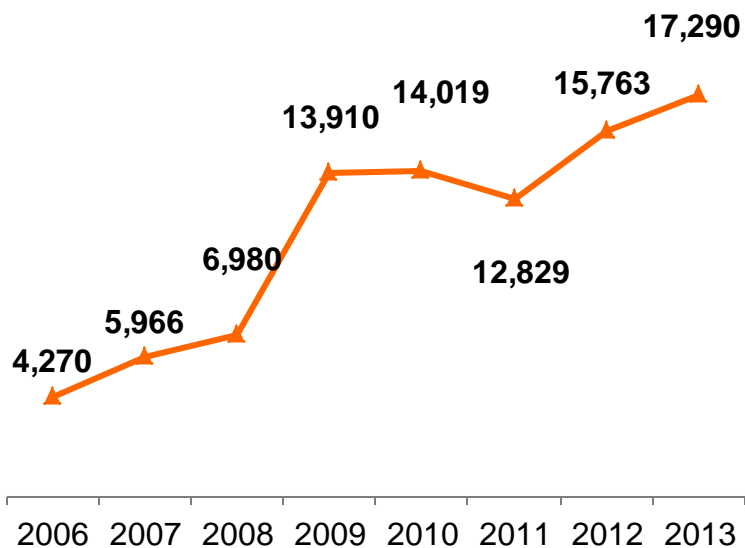
二. 平安信托核心竞争能力

三. 平安信托未来经营策略

2008年金融危机后，中国经济增长主要动力之一是资金驱动...

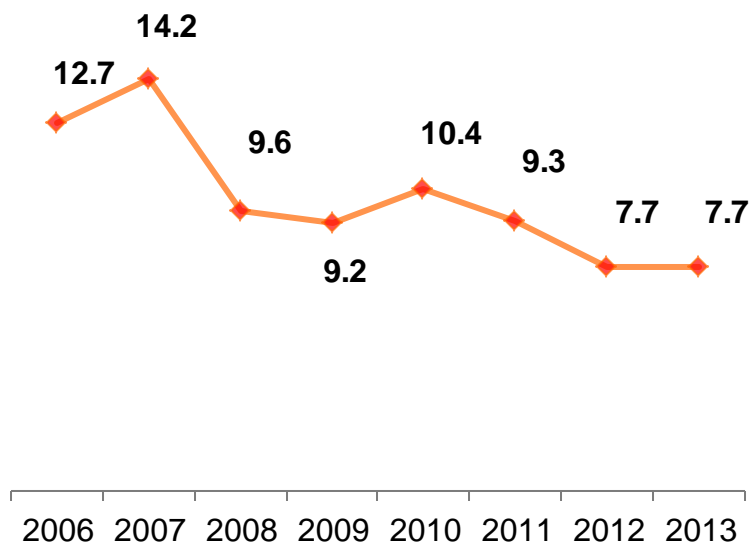
社会融资总额增长趋势

(单位：十亿)



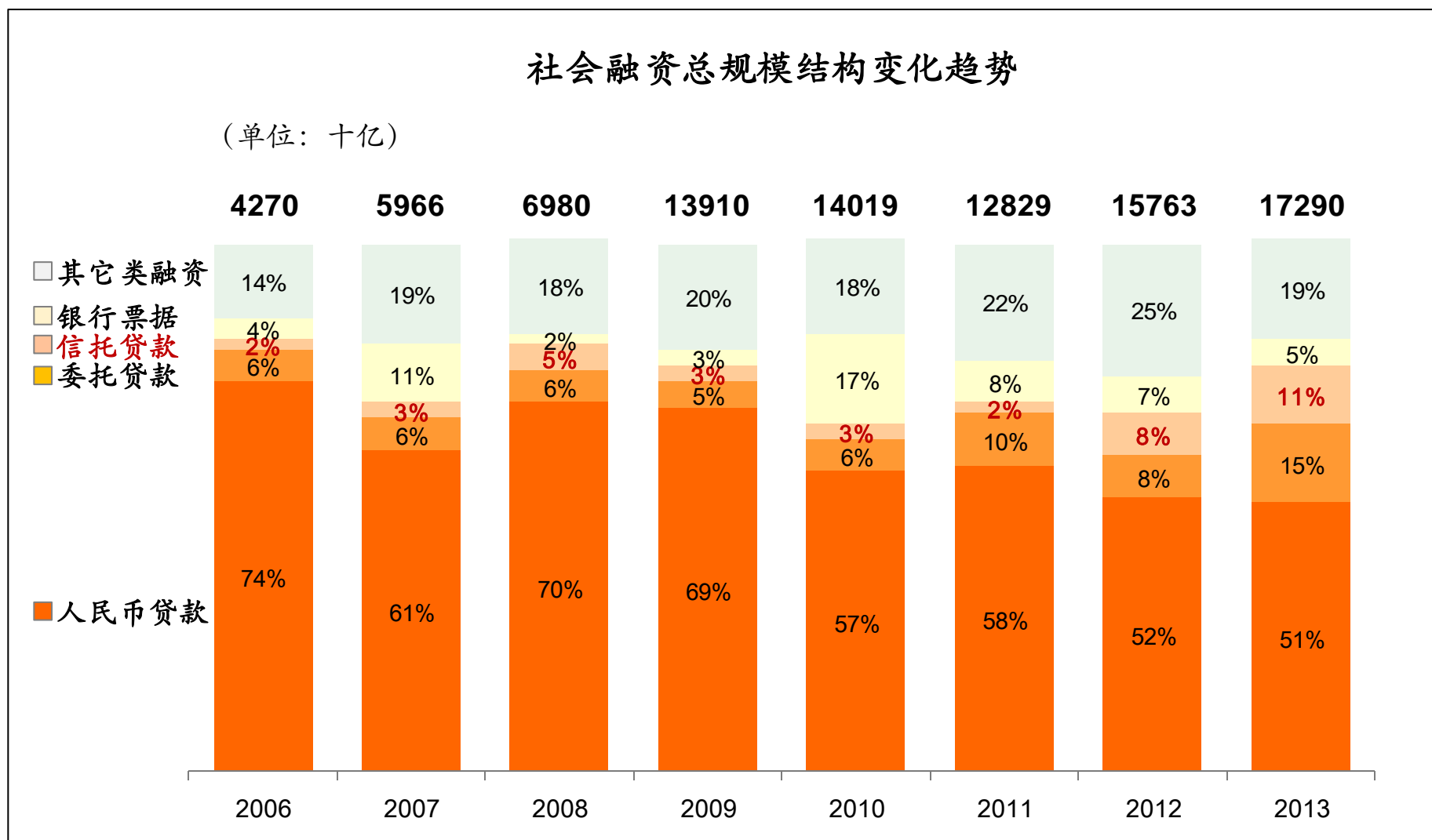
GDP增速趋势

(单位：%)



资料来源：国家统计局

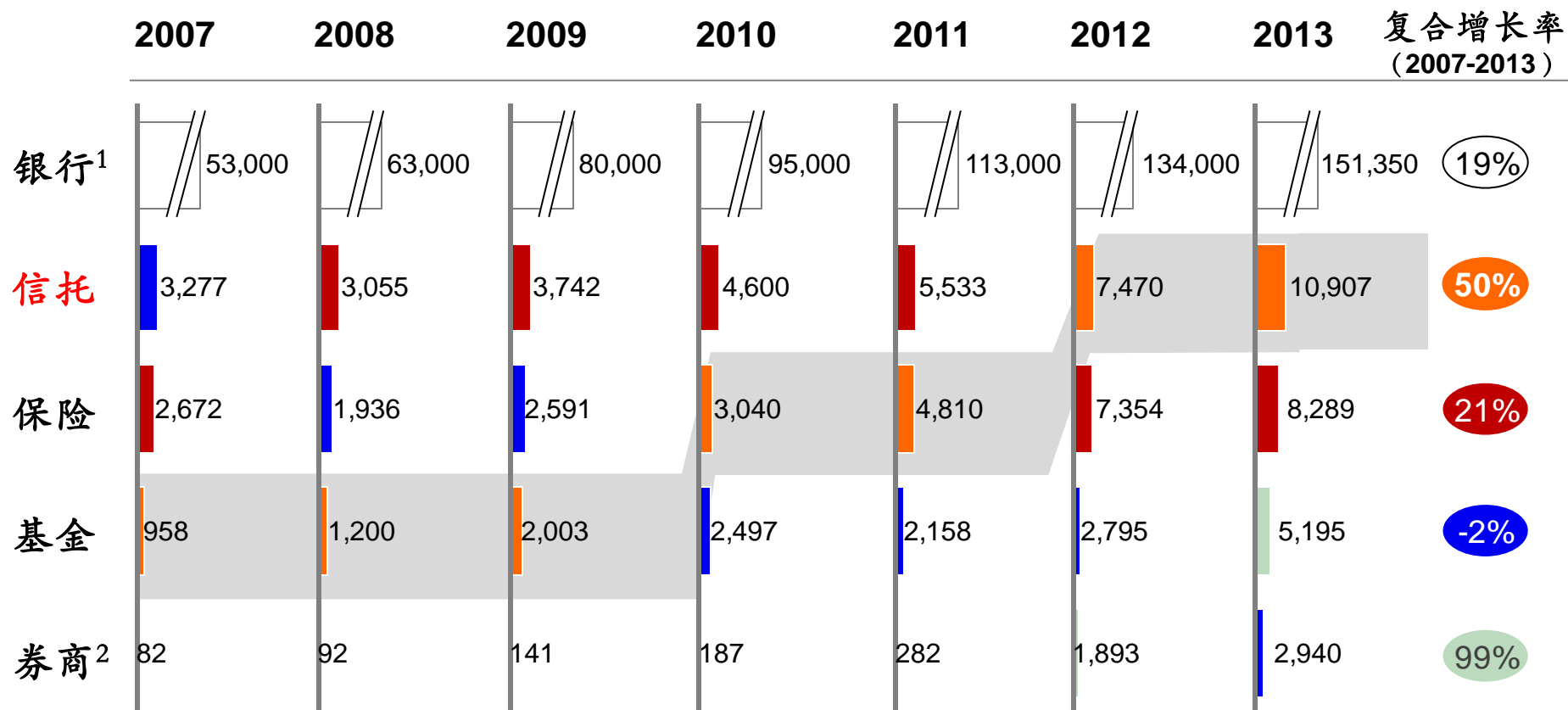
...而且，直接融资占比持续提高...



资料来源：中国人民银行

...信托业利用“牌照”红利，在金融脱媒中脱颖而出

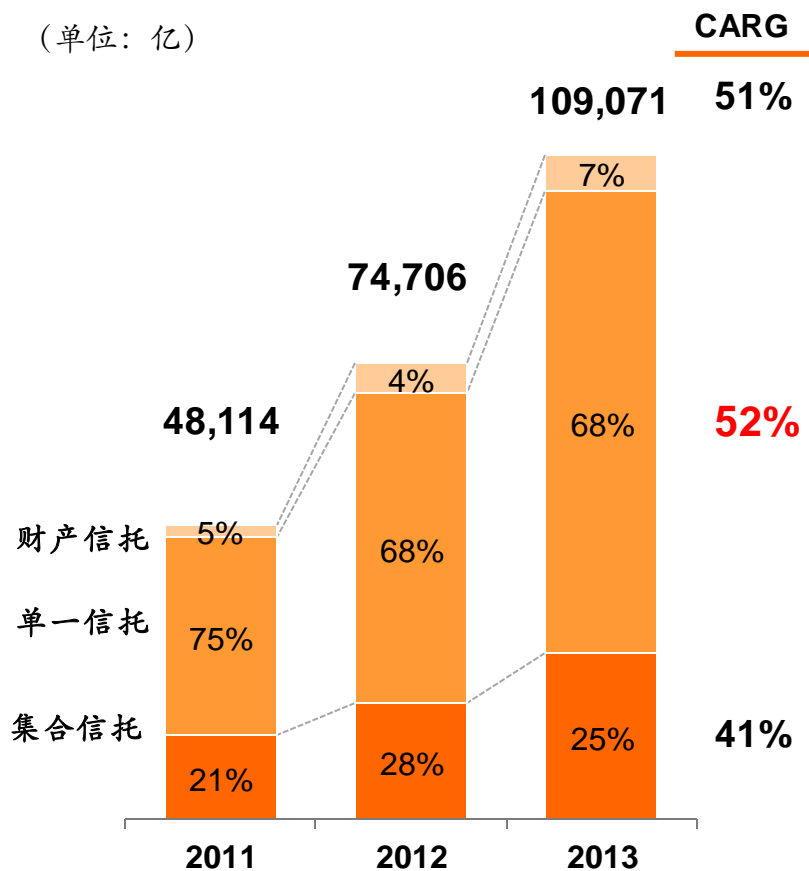
(单位：十亿)



数据来源：中国人民银行、银监会、证监会、证券业协会、保监会、保险业协会、中国信托业协会

但行业规模的增长主要来自“单一资金信托”，并以通道类业务为主

信托行业增长结构



单一类

- 通道业务为主
- 帮银行出表，假脱媒
- 资金、资产端掌控度弱
- 业务Margin低
- 业务风险较低，但无主动投资管理能力

集合类

- 资产自主筛选、资金自主募集
- 较强的客户开拓、综合服务能力
- 管理费率水平高、业务盈利能力强
- 风险评估能力、主动投资管理能力要求极高

资料来源：信托业协会、管理层分析

随着政府对影子银行的关注，以“通道类”业务为主的信托模式何去何从，是个值得讨论的问题

信托行业 亟待转型

政策风险不可控

- 监管机构持续加强影子银行监管力度
- 业务受政策影响程度高，政策风险不可控

牌照红利渐失，业务模式进入壁垒低

- 资管、券商、基金子公司等同质业务领域全部放开
- 市场进入壁垒低、快速形成竞争白热化
- 关系驱动的业务模式，业务资源捆绑于个人，加剧业务不稳定性

盈利能力不可持续

- 同业竞争导致通道业务利差快速收窄
- 业务附加值低、主动管理能力弱

监管机构持续出台的政策，意在推动整个信托业打造主动投资管理能力

银监发布99号文...

深圳银监局 翻印

中国银监会办公厅文件

银监办发〔2014〕99号

中国银监会办公厅

关于信托公司风险监管的指导意见

各银监局，银监会直接监管的信托公司：

为贯彻落实国务院关于加强影子银行监管有关文件精神 and 2014年全国银行业监督管理工作会议部署，有效防范化解信托公司风险，推动信托公司转型发展，现提出如下指导意见。

一、总体要求

坚持防范化解风险和推动转型发展并重的原则，全面掌握风险底数，积极研究应对预案，综合运用市场、法律等手段妥善化解风险，维护金融稳定大局。明确信托公司“受人之托、代人理财”的

- 1 -

...促进行业转型

明确转型方向

- 创新“债权型信托直接融资工具”
- 提出五个业务方向：
 - 股权投资,可成立直投子公司
 - 并购业务
 - 信贷资产证券化
 - 财富管理
 - 公益信托
- 规范现有业务：资金池、通道、信贷类

加强风险控制

- 妥善处置产品风险
- 卖者有责、买者自负
- 建立长效风控机制

完善行业监管

- 信托产品登记信息机制
- 完善监管机制：监管边界、重点监控行业、强化持续监管、完善资本监管、加强从业人员管理
- 信托公司分类经营机制

资料来源：银监会、管理层分析

过去几年，平安信托保持稳健增长、获得市场认可



2013年 核心指标市场排名

净利润 3

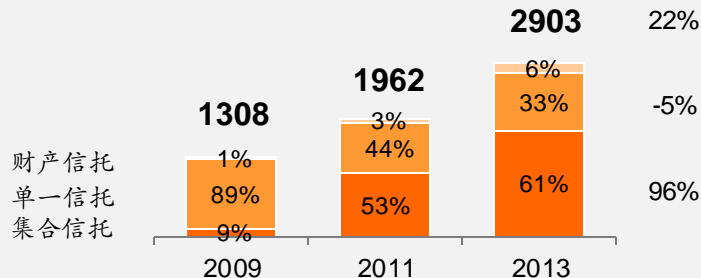
营业收入 2

信托业务收入 3

★ 连续四年：
行业综合排名第一

管理资产规模

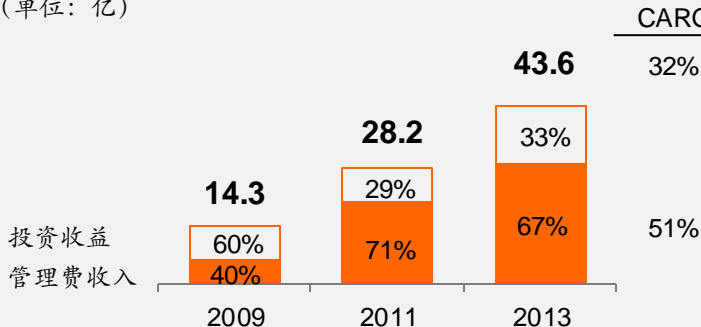
(单位：亿)



注：集合、单一信托规模口径为实收信托规模口径

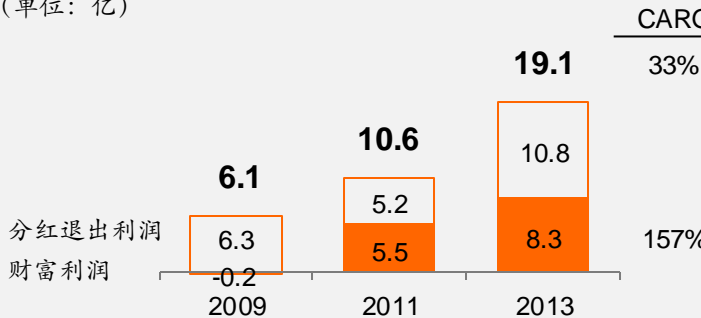
业务收入结构

(单位：亿)



净利润

(单位：亿)



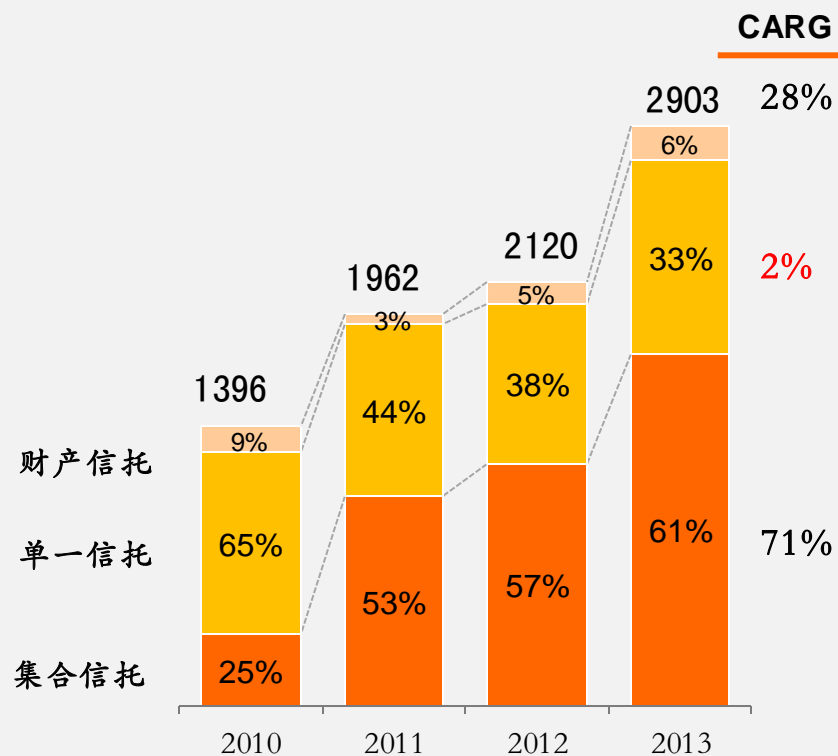
注：利润结构按内部业务结构拆分

资料来源：管理层分析；行业综合排名结果来自市场独立第三方机构用益信托

...业务结构和质量与同业显著不同...

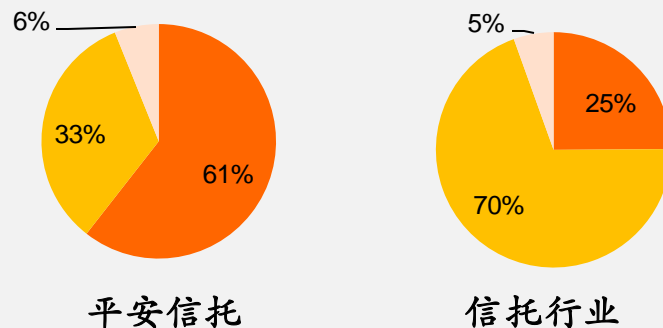
平安信托管理资产规模

(单位: 亿)



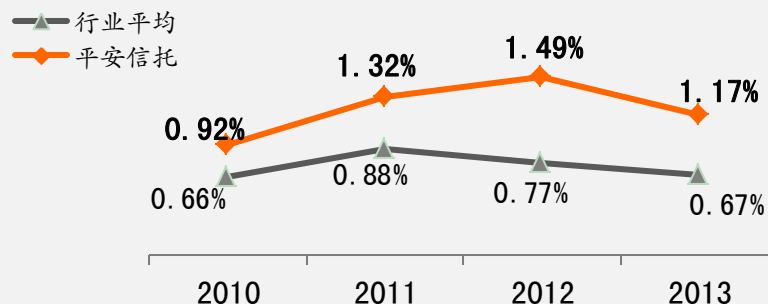
单一和集合信托均为实收信托口径

管理资产结构比较



注: 以上为2013年末规模结构比较

综合管理费率比较



综合管理费率=年度管理费收入/年均资产管理规模
 年均资产管理规模=(期初规模+期末规模)/2

资料来源: 平安信托年报、信托行业协会、管理层分析

...资金来源中高端个人、机构比例均衡...

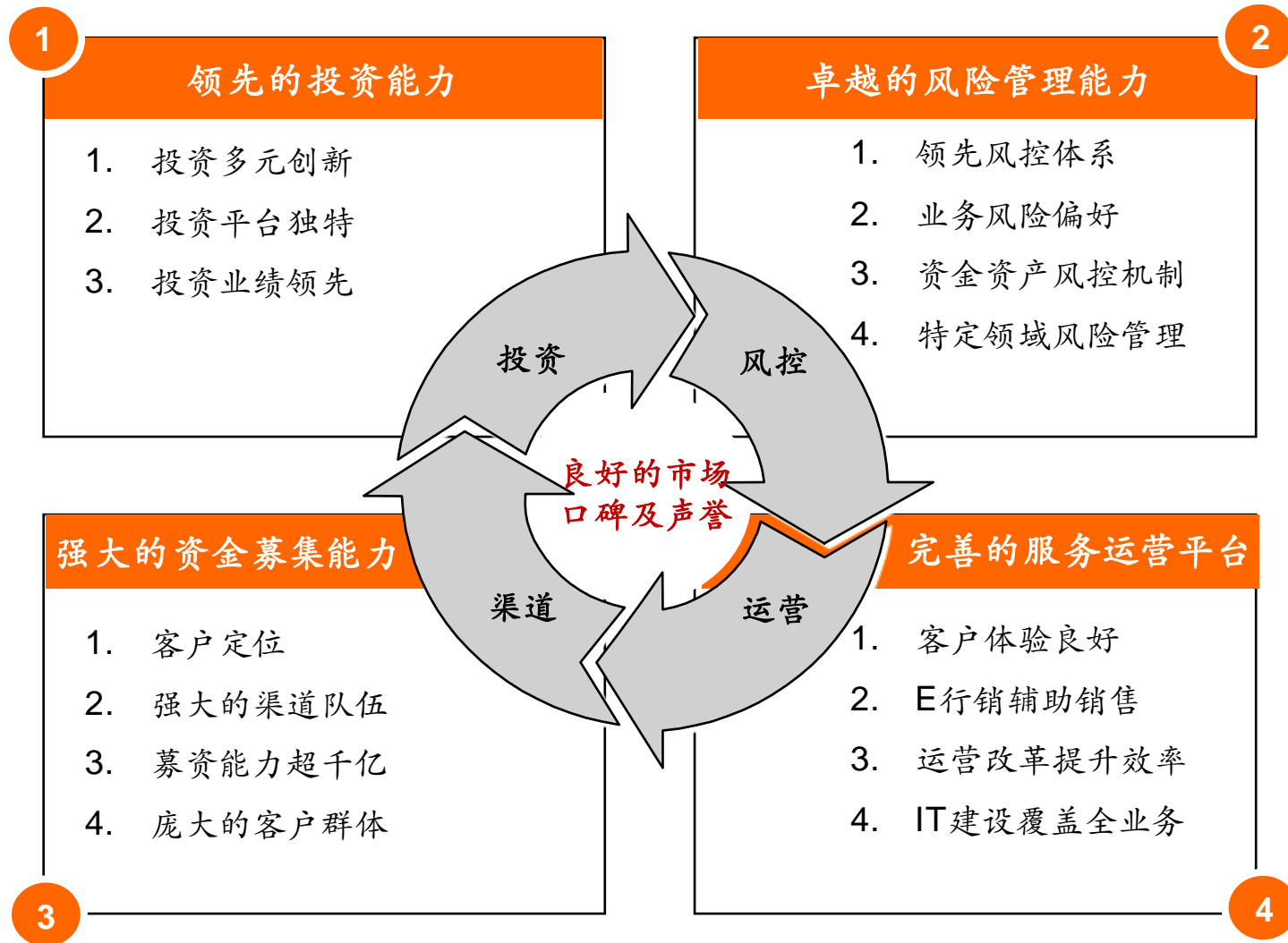
平安信托“信托资产管理规模”资金来源

	资金来源	13年末规模	占比
个人资金	<ul style="list-style-type: none">· 高净值个人客户资金· 私营企业主资金	1506亿	52%
银行资金	<ul style="list-style-type: none">· 银行通道类业务资金	315亿	10%
机构资金	<ul style="list-style-type: none">· 大型企业客户资金· 银行及金融同业资金	828亿	29%
保险资金	<ul style="list-style-type: none">· 保险机构购买信托	254亿	9%

注：

- 1、“信托资产管理规模”：不包含公司以“投资顾问”角色为“保险资金”在内的其他资金投资其他金融产品提供投资建议服务所带来的业务规模
- 2、“全口径业务规模”：至2013年末供给3523亿（含提供投资建议服务的业务规模贡献）

...并持续强化四大核心竞争能力



资料来源：管理层分析

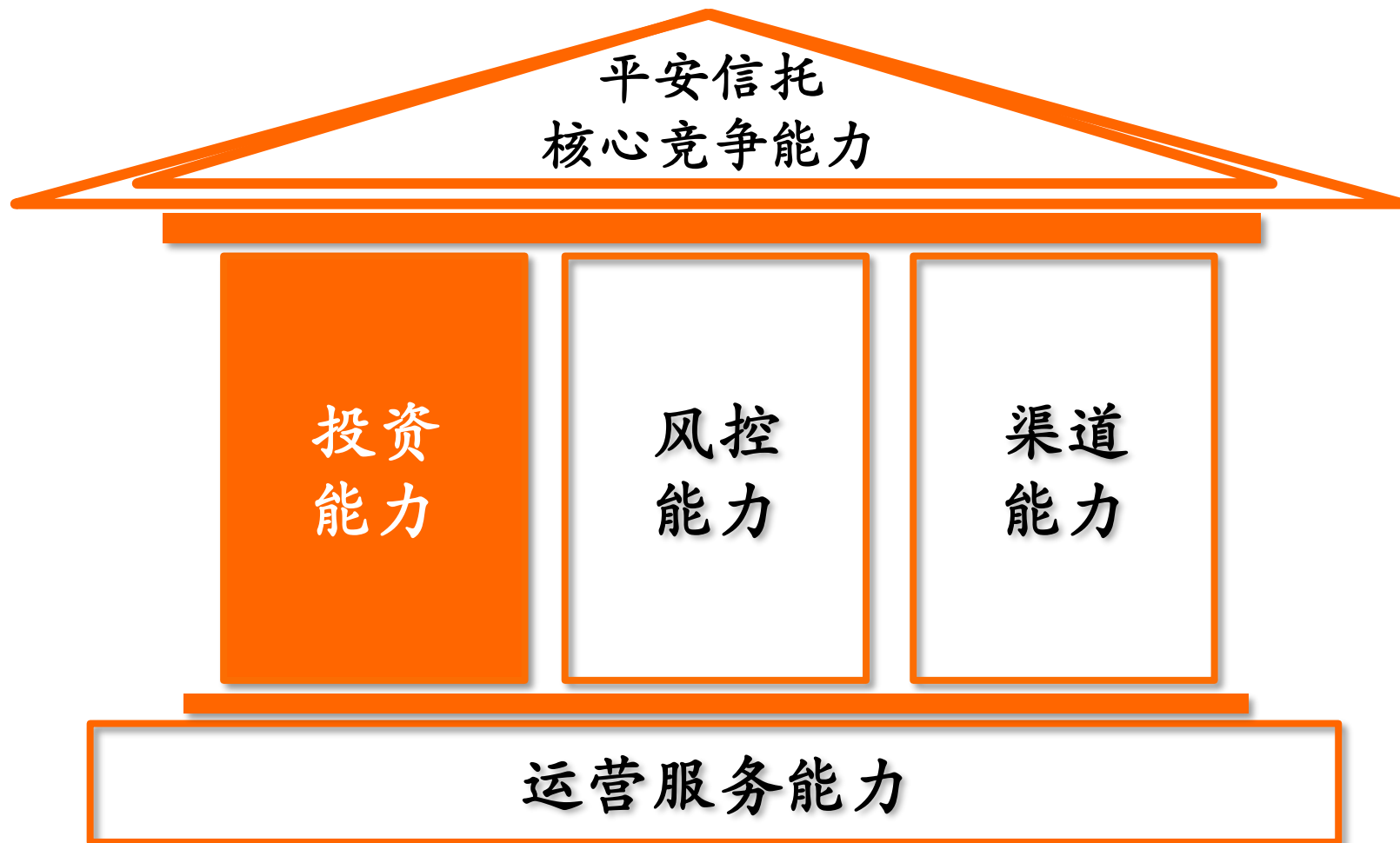
主要内容

一. 高速发展的中国信托业

二. 平安信托核心竞争能力

三. 平安信托未来经营策略

平安信托的核心竞争能力



资料来源：管理层分析

平安信托已搭建全谱系的投资管理能力



- 以行业、产品为中心，“募、投、管、退”端到端负责
- 专业投资平台覆盖特定行业、特定领域

宏观研究、行业研究					
PE	物业	基建	固定收益	另类资本市场	传统信托
成长资本	债权投资	交通设施	结构金融	阳光私募	通道类
并购基金	持有类物业	电力能源	债券投资	结构化	机构类
夹层投资	股权投资	能源领域		TOT	
FOF	开发类物业			量化对冲	
				家族信托	

创新业务

宏观研究	行业研究	产品创新
<ul style="list-style-type: none"> ■ 聘请著名经济学家做顾问 ■ 建立了自己的宏观研究团队 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 覆盖重点投资行业 ■ 内部跨行业协同研究 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 创新孵化机制 ■ 针对性激励

资料来源：管理层分析；数据统计截至2013年末；

一、PE投资——清晰的定位和策略



聚焦板块

投资策略

成长资本

- 专注为中、小型企业提供成长资本，细分行业做深做透
- 充分挖掘已投项目上、下游资源
- 聚焦五大细分领域
 - ✓ 健康医疗
 - ✓ 节能环保
 - ✓ 高端制造
 - ✓ 现代服务
 - ✓ 快速消费

并购

- 积极参与深化改革、国企改革带来的机会
- 敏锐捕捉市场机会

夹层

- 投资形式灵活
- 聚焦现金流与抵押资产充裕的企业
- 创新交易结构、收益率高于市场平均水平

FOF

- 配置国内一线优秀PE基金
- 基金二次份额交易

资料来源：管理层分析

一、PE投资——前、中、后台全流程实现价值最大化



全流程风险管理机制

前台

(优质项目准入执行)

- 投资策略研究、行业指引
- 项目筛选、评估
- 实地尽调、风险评估
- 交易谈判、结构设计
- 执行项目审批流程
- 项目退出

中台

(独立项目风险评估)

- 二次尽调、法律财务审查
- 系统化风险管控
- 提供独立风险评估报告

后台

(投资企业经营能力提升)

- 日常经营指标监控
- 帮助投资企业建立系统、团队、竞争力
- 管理附加值输出
- 协助项目退出

投资立项

综合评审

投资决策

交易执行

投后管理

退出

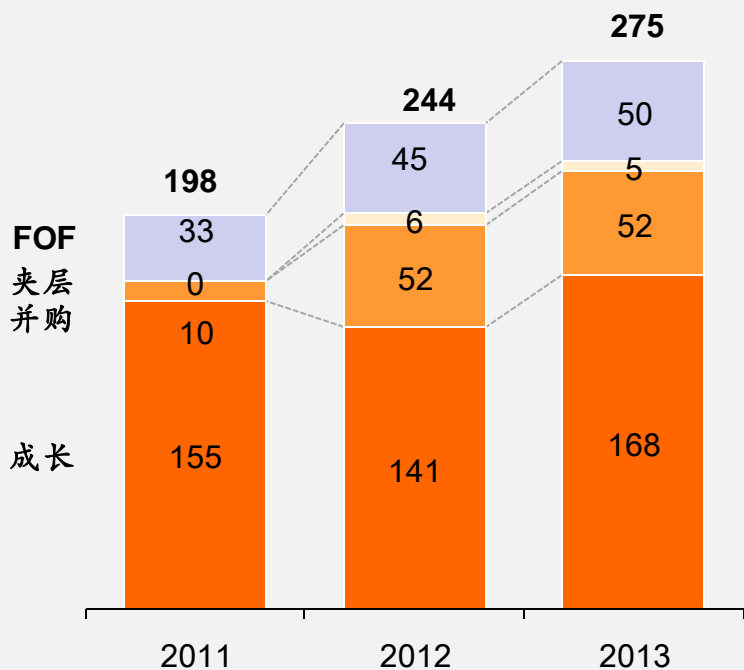
资料来源：管理层分析

一、PE投资——投资业绩优秀



投资规模

(单位: 亿)



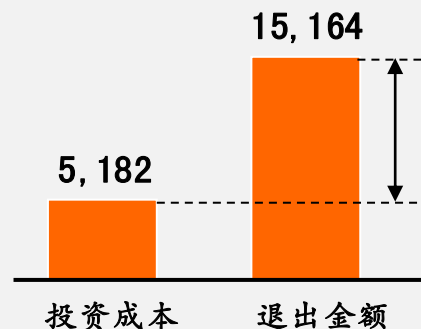
注: 以上为投资存量规模

资料来源: 管理层分析; 数据统计截至2013年末;

投资业绩

已退出项目投资业绩

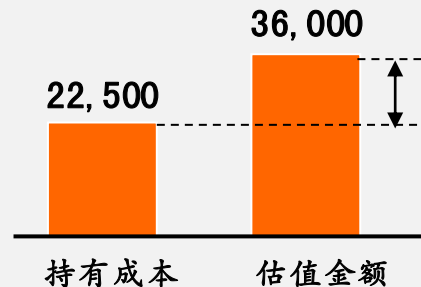
(单位: 百万)



- 退出倍数: 2.9X
- IRR: 24%

未退出项目投资估值

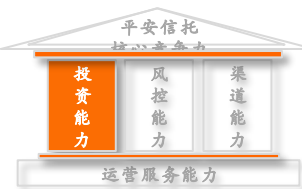
(单位: 百万)



- 增值率: 60%

注: 1、不含FOF

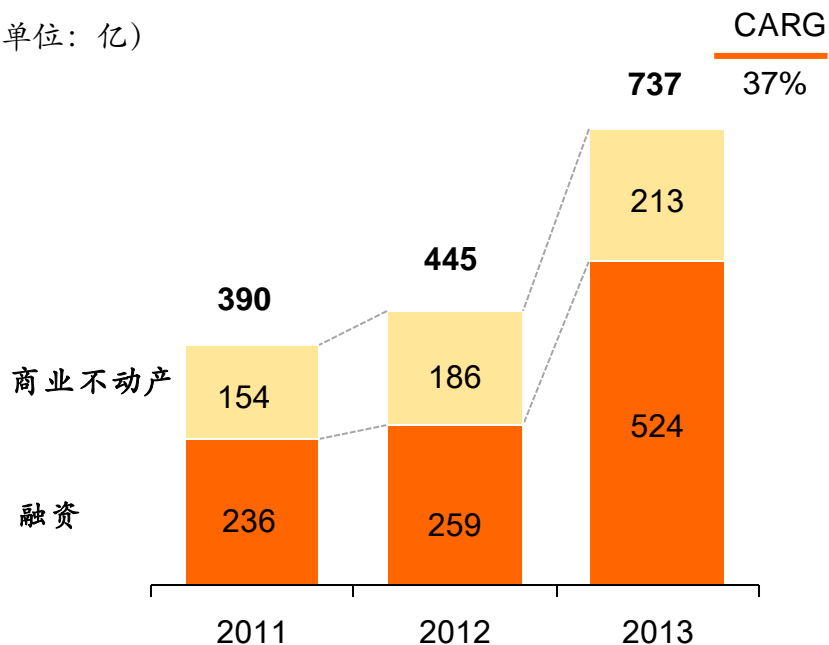
二、物业投资——围绕“商业不动产”与“融资类”业务打造专业团队与能力



- 国内全面涉足信托业务、商业不动产投资及管理的机构投资者人
- 立足平安集团综合金融平台，约**140人**专业团队历经**10年**沉淀、积累

房地产投资存量规模

(单位：亿)



(注：商业不动产业务包括商业、商务、综合、股权基金)

商业不动产

- 所有可产生稳定现金流的持有型物业
- 为包括保险资金为主的机构资金打造投资能力，寻求匹配久期的投资物业
- 发展第三方主动管理型持有型物业投资基金

融资类

- 抓住短期市场机遇
- 以风险可控为前提
- 为商业不动产投资业务积累交易对手、提供交易线索

资料来源：管理层分析

二、 物业投资——商业不动产投资策略与业绩



投资策略

□ 业态策略

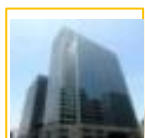
- 办公楼、商务园区：建立全国优质资产组合，持续推进办公楼物业开拓、创新
- 物流仓储、工业：借助上海自贸区发展挖掘新机会，推动自贸区周边配套产业项目的拓展

□ 区域策略

- 境内：做大做强境内项目，一线城市持续突破，核心二线城市积极拓展
- 境外：推进海外业务拓展，重点关注英、美、德海外资产收购及合作开发业务



北京IFC



北京FC



上海华联



伦敦劳合社

投资业绩

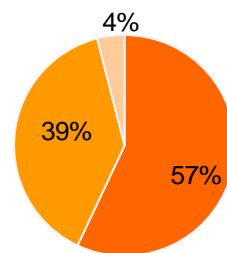
□ 整体投资回报

- 物业增值率：35.3%

□ 业态规模分布

- 2013年末存量规模213亿

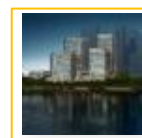
- 写字楼项目
- 商业项目
- 酒店公寓项目



广州易初莲花



上海徐汇行政公寓



重庆FC



成都FC



资料来源：管理层分析；数据统计截至2013年末；

二、物业投资——“融资类”业务策略严谨、风控严格，项目稳健安全



融资类房地产业务

(A) 市场判断

- 中国房地产市场会低迷一段时间，长期需求仍具潜力

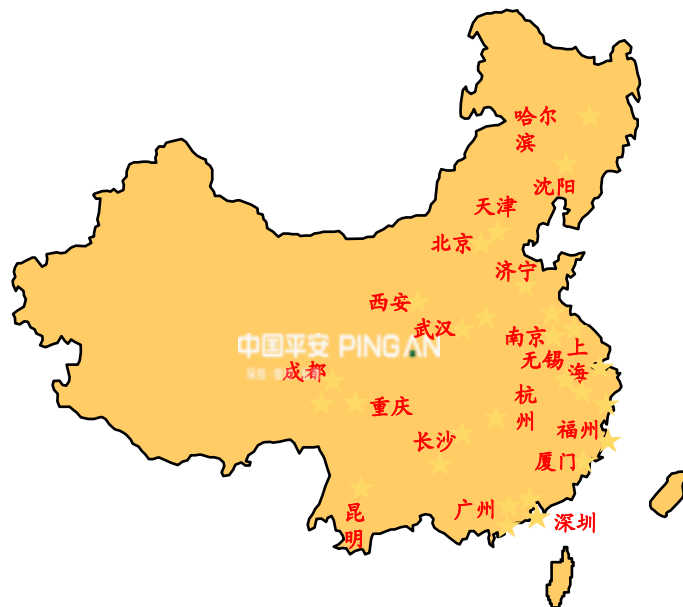
(B) 交易对手严格准入、差异化管理

- 强化现有交易对手维护与研究分析，深度挖掘需求、潜力，做深做透
- 大型开发商：流动性管理及灵活的风控措施
- 小型开发商：慎重选择，强化项目素质，辅助严格风控措施与贷后管理

(D) 持续开展压力测试，动态监控业务风险

(C) 业务地域分布

- 业务主要分布于一、二线城市，通过地域选择，主动管理业务风险



A、对中国房地产市场发展趋势的看法



市场 预判

- 中国房地产市场会低迷一段时间，长期需求仍具潜力
- 市场调整已成共识，城市类型、开发商能力呈现差异性分化
- 首选优质交易对手、供求关系合理的城市、核心地段项目
- 首选刚需或改善型项目

成交量

- 前5月销售量较去年同期显著下滑，但高于12、11年同期
- 目前信贷环境相对宽松，市场观望情绪持续
- 挤压库存将促使开发商降价走量，成交量支撑供应面调节

价格

- **购买力**：居民收入增长高于同期房价增长，购买力未明显恶化
- **价格走向**：房价下行趋势已形成，去库存压力催生降价需求。一线城市回调较快；三四线城市库存增长显著，面临价格下行风险
- **房价下调风险判断**：去化压力大的城市（呼市、大连、福州、杭州等）面临价格下调风险；去化好、未来供应量小的城市房价获支撑

市场需求

- **城镇化建设**：城镇化水平每提高1%，将需要500万套新增住房匹配
- **旧房置换**：随着居民生活水平提高，原70-80年代房屋存在更新需求
- **刚性需求**：长期刚需驱动住房需求的平稳增长

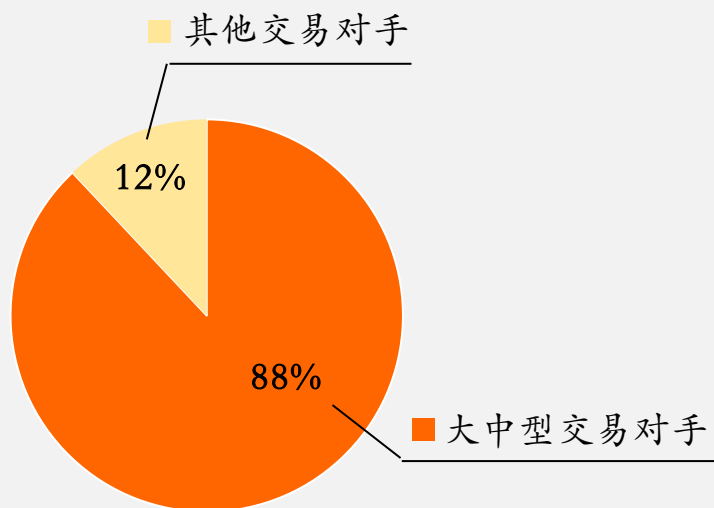
资料来源：管理层分析

B、始终坚持高标准的交易对手选择...



交易对手分析

合计规模：524亿



注：

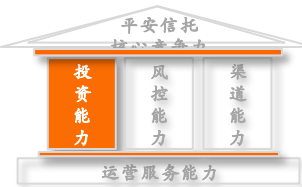
大中型交易对手：指年销售额在150亿以上及净资产在100亿以上的交易对手

融资类房地产业务重点合作开发商

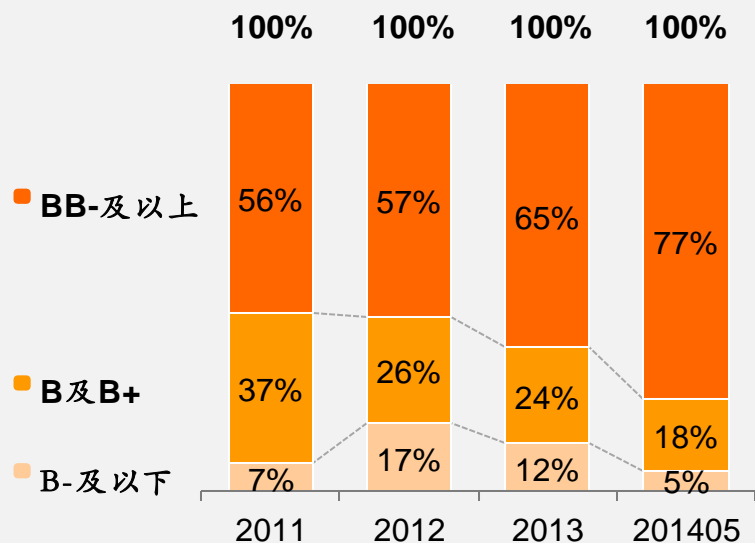


资料来源：管理层分析；数据统计截至2013年末

...高信用评级交易对手占比逐年上升，有效缓释市场波动带来的业务不确定性



交易对手信用评级变化趋势



内部评级
比外部评
级更严格

内部评级	外部评级
BB-及以上	AA-及以上
B-至B+	BBB至A+
CCC+	BB及以下

交易对手销售额增幅

- 1-5月，平安信托主要交易对手销售额优于市场平均水平

1-5月销售额同比变化率

全国商品住宅销售额	-10.2%
平安信托重点交易对手	
• 恒大地产	64.4%
• 蓝光地产	14.9%
• 金辉	67.6%
• 雅居乐	27.5%
• 龙光	66.7%
• 富力地产	40.0%
• 世贸	-5.0%
• 佳兆业	4.4%

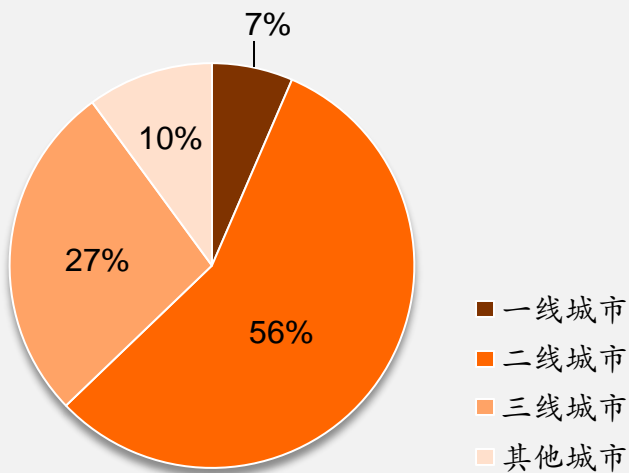
注：蓝光为非上市企业，销售数据不定期披露，以上销售额同比增长数据为一季度数据

资料来源：管理层分析

C、通过“业务地域分布”及“项目久期选择”进一步主动管理房地产业务风险

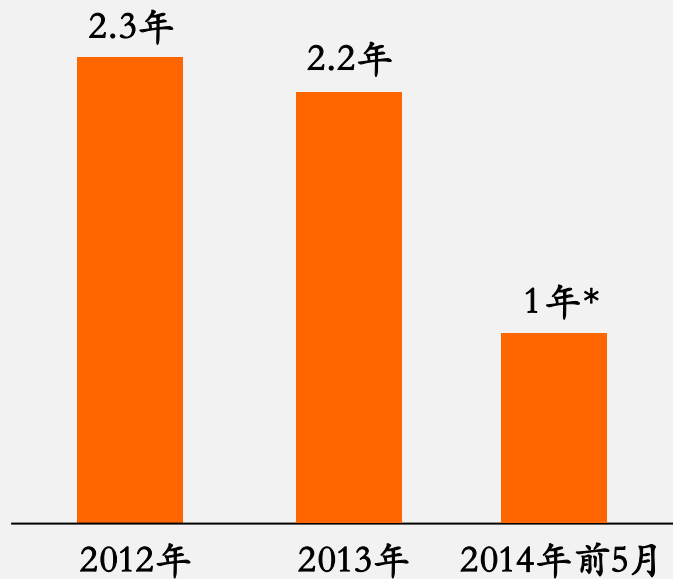


业务地域分布



注：数据截至2013年12月

项目久期变化趋势



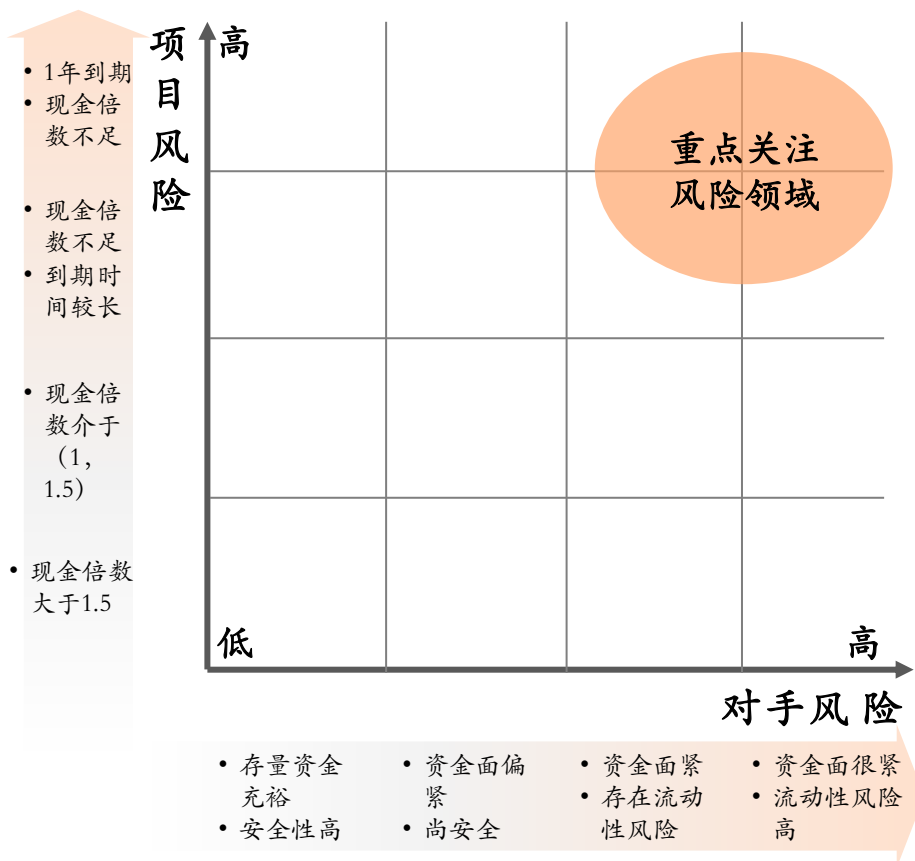
注：* 新增业务久期

资料来源：管理层分析

D、房地产业务的压力测试显示房地产业务风险可控...



房地产业务压力测试模型

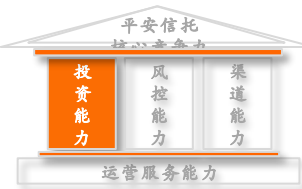


压力测试结果

- 房地产项目整体风险可控
- 极端保守情景（销售回款下降35%）下，个别项目仍存在一定风险，则通过积极管理手段做好风险管理，具体包括：
 - 公司前、中、后台组建联合专门工作组
 - 对特定项目及交易对手逐一分析
 - 制定解决方案
 - 指派专人跟进、定期管理层汇报

资料来源：管理层分析

...基于始终如一的风险管理标准，平安信托房地产信托计划连续多年实现顺利兑付



常规风控机制—五大防火墙

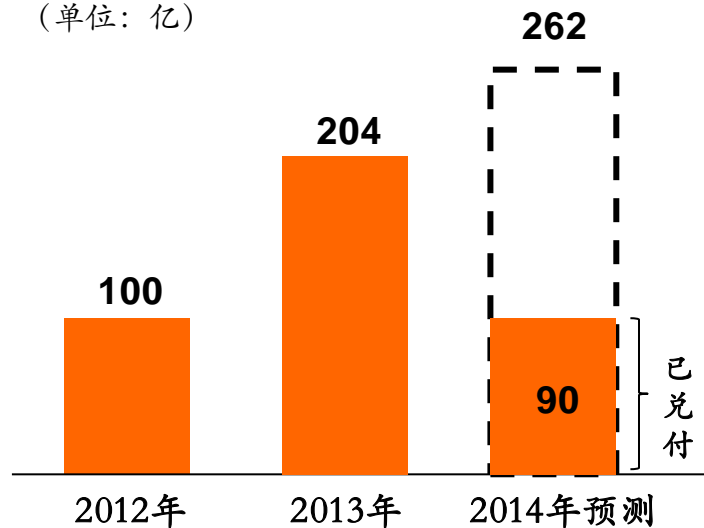
1. 对合作方进行专业信用评级
2. 量化指标把控投资风险
3. 交易对手准入、项目筛选和结构设计设置严格风控指引，差异化措施
4. 前台、中台及外部多方尽调和审核
5. 加强投后管理，严控风险

极端处置机制—四台灭火器

1. 交易对手提供集团信用担保、现金流支持
2. 处置项目公司股权，及所抵押土地
3. 保证金/劣后资金偿还贷款
4. 交易对手回购，分配股权收益

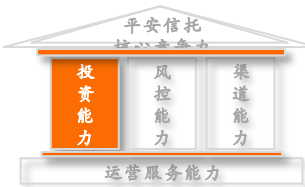
截止目前房地产信托兑付正常

(单位：亿)



资料来源：管理层分析

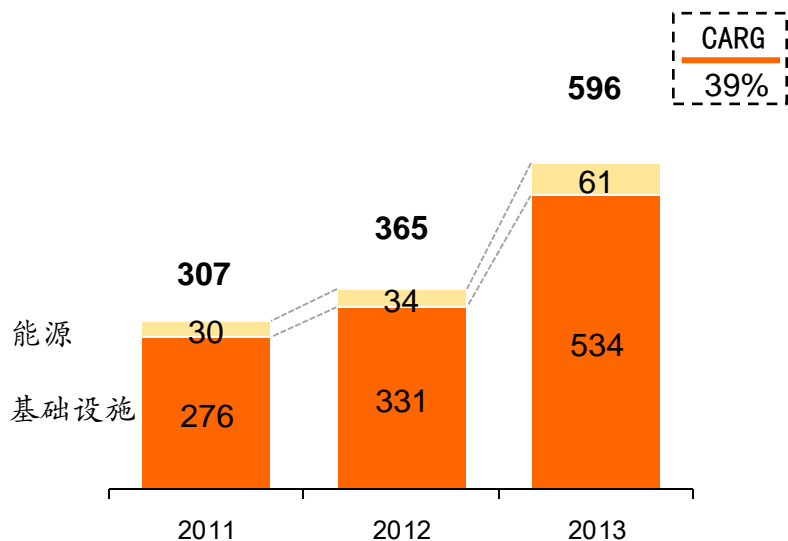
三、基础产业投资——聚焦基础设施、电力能源、资源领域，投资能力显著



投资策略

- 综合利用保险资金、企业年金、信托等各类资金
- 投资种类涉及股权、债权、夹层等，以长期投资匹配长期资金
- 组建以交通基础设施、能源电力、资源领域为主的基础产业投资组合
- 高速公路投资能力行业领先，保险债权投资能力显著

投资存量规模业态分布



资料来源：管理层分析

各领域重点投资项目



高速公路 • 太焦高速



风力发电 • 天润发电



核能发电 • 中广核



高速铁路 • 京沪高铁
• 江西高铁

四、固定收益与另类资本市场投资策略(1/2)



业务类型

业务描述

风险控制

资金池

- 固定收益类
- 2-3年期具稳定回报的高信用资产，长拆短，配置客户短期资金
- 主要投向：
 - ✓ 银行存款
 - ✓ 货币市场基金
 - ✓ 债券基金
 - ✓ 银行间债券
 - ✓ 低风险固收产品

- 市场风险管控标准：投资范围不含二级市场及高风险衍生产品
- 信用风险管控标准：所投资资产评级做严格限制。目前BB-以上的债性资产占比92%
- 项目投资风险管控标准
- 集中度管控标准
- 严格的流动性管理

债券类

- 主要投向：银行间、交易所上市的国债、金融债、公司债、企业债、短融、中票等各类债券

- 利率风险管控标准
 - ✓ 利率敏感资产：采用DV01监控
 - ✓ 影响未来再投资利息收入资产：采用1年内利息收入变化额监控
- 严控债券流动性风险、信用风险
- 基本面、资金面、货币政策、债券供需为基础，精准把握债券投资机会

资料来源：管理层分析；数据统计截至2013年末

四、固定收益与另类资本市场投资策略 (2/2)



业务类型	业务描述	风险控制
质押融资类	<ul style="list-style-type: none">• 股票质押• 融资租赁、企业应收款、保理、典当行等ABS	<ul style="list-style-type: none">• 业务整体加权平均质押率在50%左右• 通过大宗交易股票卖出与回购模式，使得业务风险极低• 以股票质押登记配合四方协议，担保等控制风险
资本市场	<ul style="list-style-type: none">• 国内、外资本市场研究• 阳光私募• 对冲基金	<ul style="list-style-type: none">• 强化市场研究• 筛选优质投资顾问• 打造开放式产品平台

资料来源：管理层分析；数据统计截至2013年末

五、传统信托业务——聚焦主动撮合类业务，费率高于行业平均水平



业务策略

• 业务策略

- ✓ 聚焦主动撮合类业务
- ✓ 控制银信、政信业务的低费率业务规模
- ✓ 通道类政府平台类业务连续三年无增长

• 管理策略

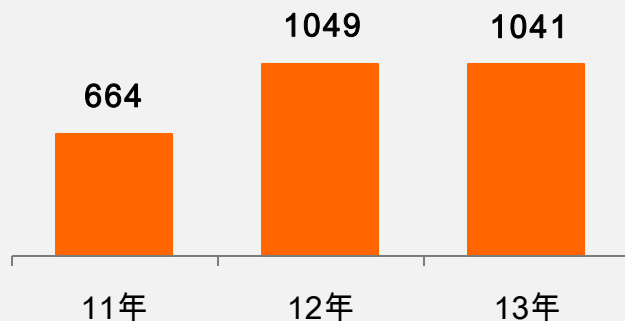
- ✓ 简化流程、系统自动化，建立标准合同库
- ✓ 打造行业效率最高的业务支持平台

• 风控策略

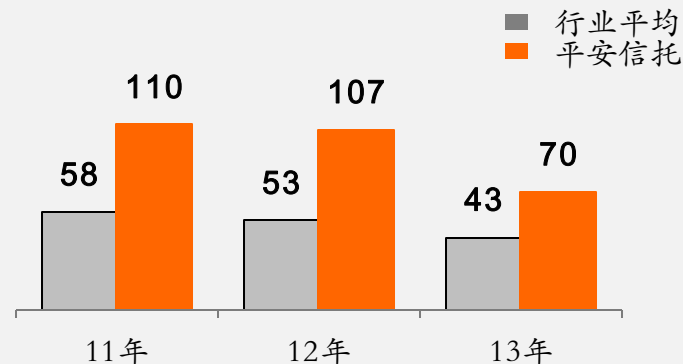
- ✓ 风控、法律职能前置，严控风险
- ✓ 负债端主要为机构单一客户/资金，具风险识别、判断能力

资料来源：管理层分析；

历年新增业务规模（亿）

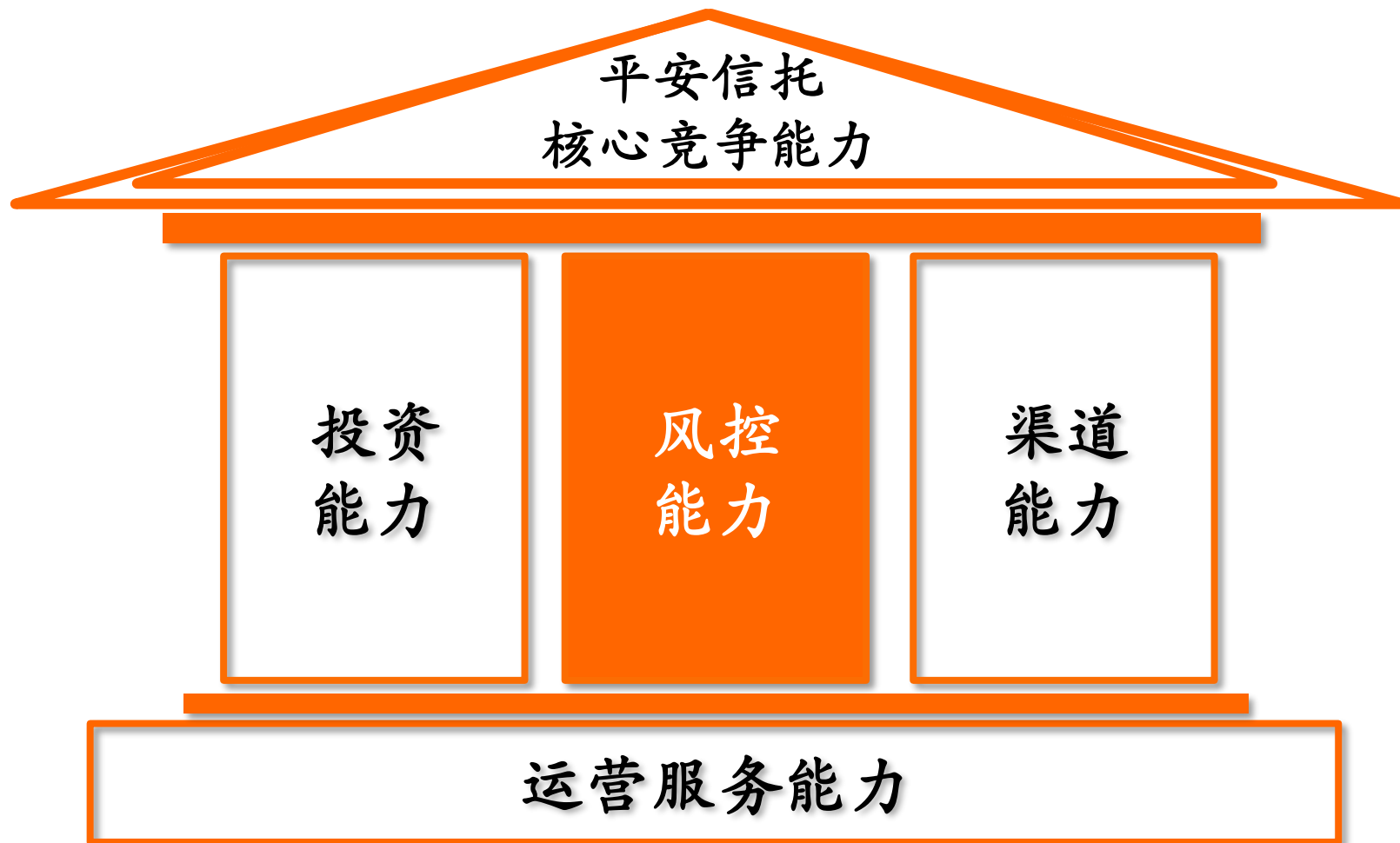


单一类信托计划综合管理费率(BP)



注：行业单一类信托计划综合管理费率为估算值

平安信托的核心竞争能力



资料来源：管理层分析

平安信托视风险管理为业务发展基石，搭建了系统、完整、可量化的风险管理体系，管理公司六大风险领域



- 市场风险
- 信用风险
- 集中度风险
- 流动性风险
- 操作风险
- 合规风险

资料来源：管理层分析

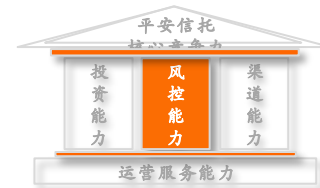
资金端：建立了严格的合格投资者准入机制



资金来源	描述	风险评估	风控策略
<p>个人资金</p>	<ul style="list-style-type: none"> 高净值人群个人资金 私营企业主资金 	<p>个人资金，不确定性相对较高</p>	<ul style="list-style-type: none"> 自主直销渠道 严格客户准入 合格个人投资者
<p>机构资金</p>	<ul style="list-style-type: none"> 银行资金为主 大型企业资金 其他金融机构资金 	<p>机构合格投资人，风险极低</p>	<ul style="list-style-type: none"> 选择优质机构
<p>保险资金</p>	<ul style="list-style-type: none"> 平安集团内部险资 体系外保险机构资金 	<p>机构合格投资人，风险极低</p>	<ul style="list-style-type: none"> 选择优质机构

资料来源：管理层分析

特别针对分散的个人合格投资者：实施严格的客户评价、准入机制，确保其风险承受能力与产品相匹配



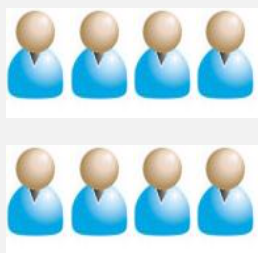
客户准入流程

第一步



- 客户KYC
- 风险偏好测试

第二步



- 客户风险适配模型
- 产品风险五级分类
- 风险匹配

第三步



- 投资再教育
- 风险充分提示
- 《投资风险确认书》

合格投资人

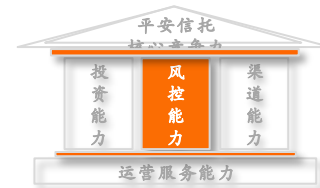


- 持续KYC
- 风险再教育

- **2013年**：完成**450个**新发产品风险等级分类，客户风险适配率超过**98%**
- **2014年**：针对可投资资产低于500万元的客户作出**交易限制**
针对可投资资产低于1000万元的客户**限制购买PE类产品**

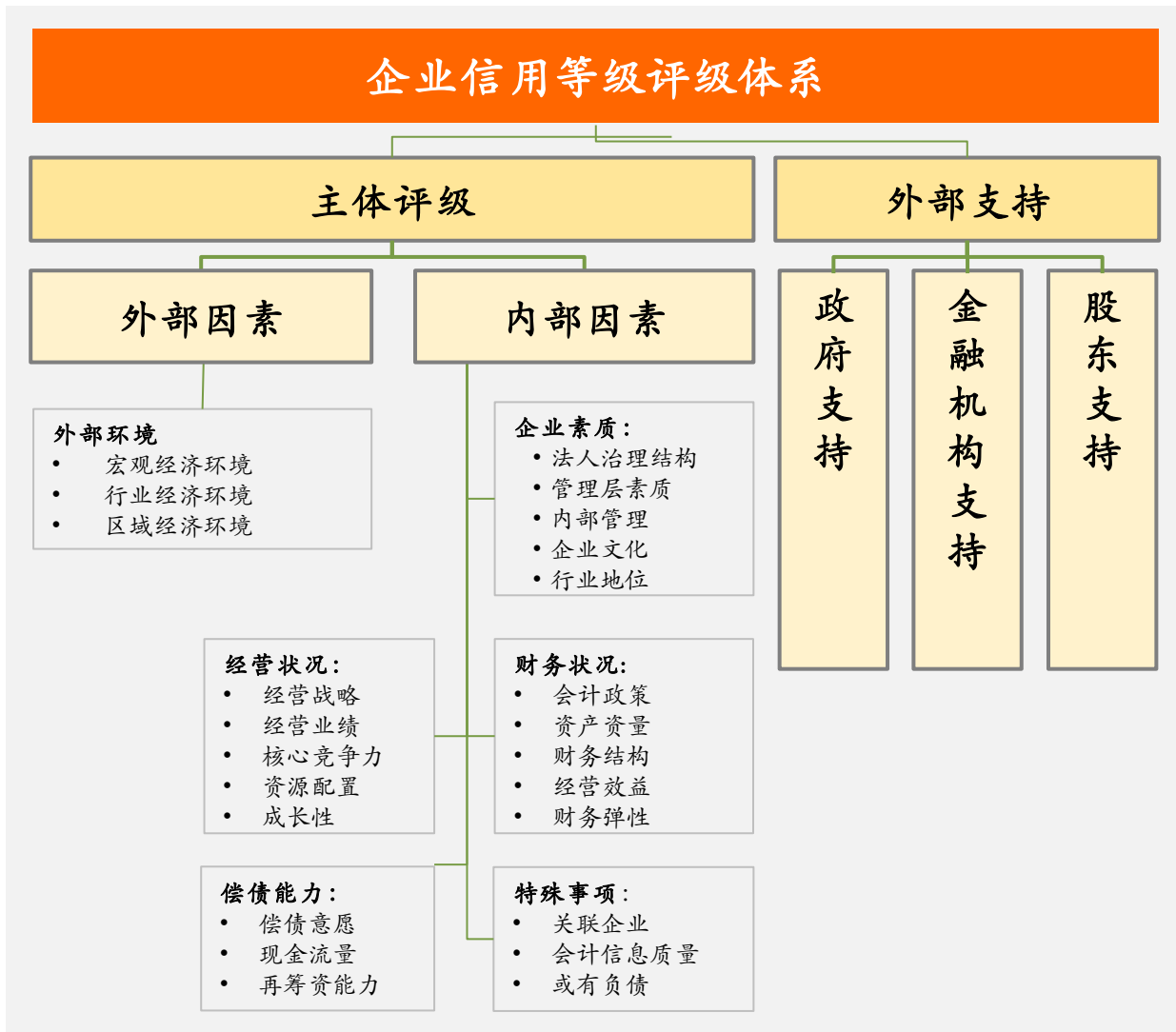
资料来源：管理层分析

资产端：通过完善的风险管理流程严格控制各类资产风险



资料来源：管理层分析

同时，自主建立企业评级体系，以更严格的风险管理标准约束对手准入



- 评级标准高于外部评级机构标准
- 交易对手信用评级超1000家

资料来源：管理层分析

比如，针对特定交易对手“政府”，设置专门团队实现对该领域专业的研判...



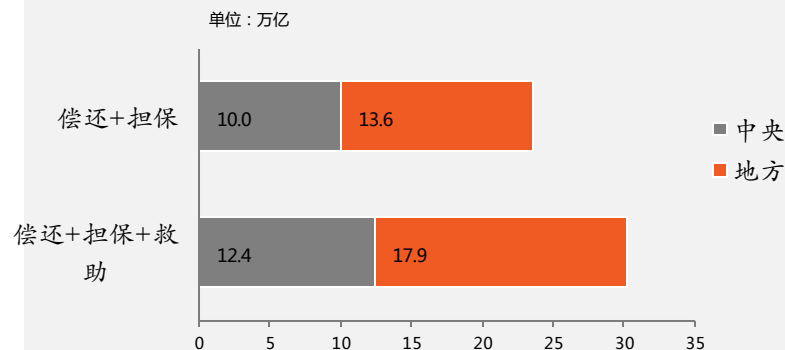
等级评级体系

- 建立全国GDP排名前200地级市政府研究数据库
- 重点关注各地方政府财政收入中“国有土地使用权出让”贡献度
- 多渠道获取、分析各级政府实际债务情况
- 搭建政府财政支出分析模型，自主评估政府偿债能力

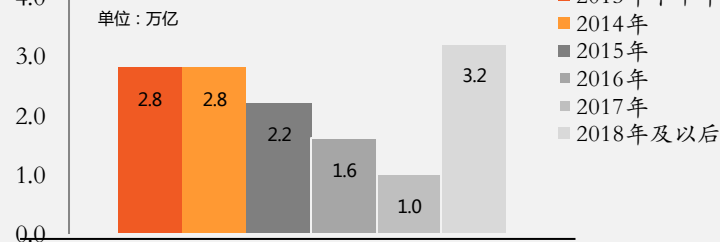
企业信用等级评级体系

- 综合评估，目前中国政府性债务风险总体可控
- 部分地方存在一定的风险隐患

2013年6月政府性债务余额

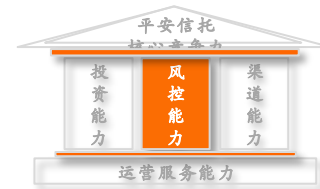


地方政府性债务到期情况



资料来源：《全国政府性债务审计结构》；管理层分析；数据统计截至2013年6月末

...业务策略明确，审慎稳健推进、整体风险可控



投资偏好

- 仅选择优质政府合作
- 据政府资质设置差异化投资策略、风控措施
- 业务设置政府财力准入门槛，选择全国前25%地方政府及其下属平台合作，规避尾部违约风险
- 不介入与土地依赖度过高的城市
- 不介入区域产业结构过分依赖高风险行业的城市

投资策略

- 综合“政府财力”、“土地依赖度”和“付息能力”对地级市进行风险分档，确定投资策略
 - ✓ 低风险城市：“政府信用类”+“有现金流资产抵质押类”
 - ✓ 中风险城市：仅“有现金流资产抵质押类”
 - ✓ 高风险城市：严格规避

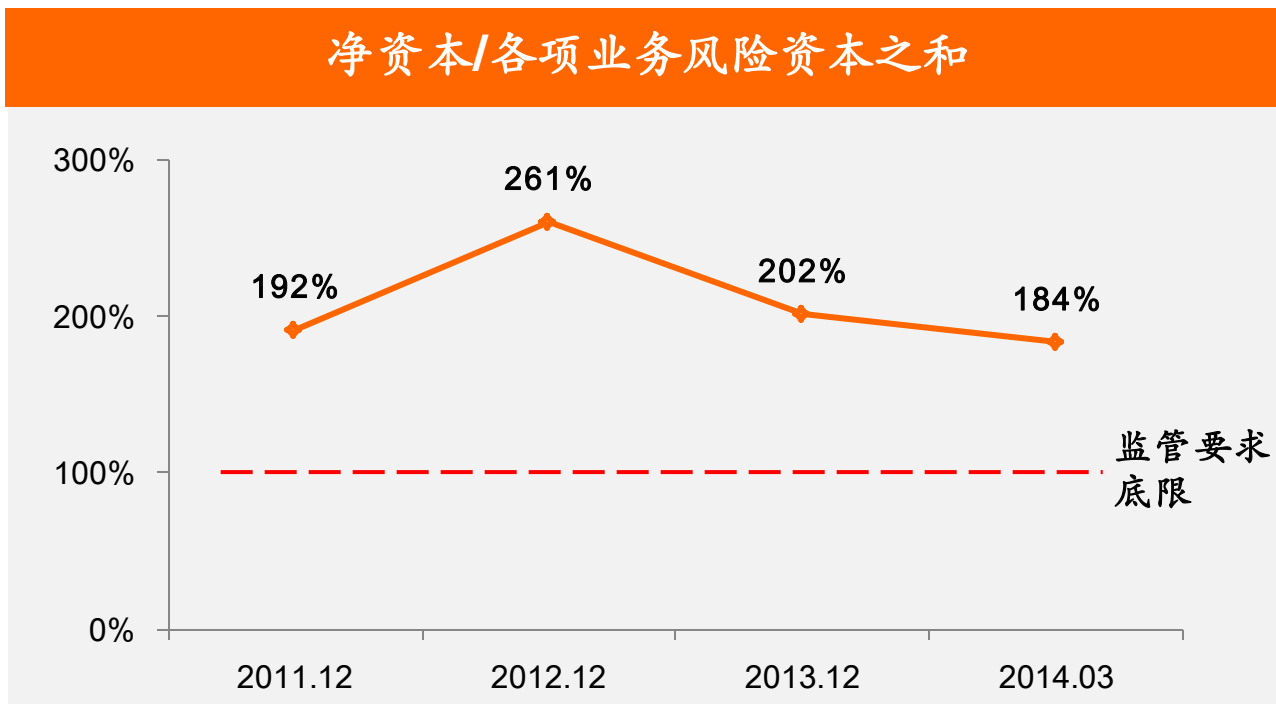
- 平安信托与政府合作类业务的存续业务均处正常状态、风险可控
- 根据风控标准、投资偏好选择性、审慎开展业务

资料来源：管理层分析

截至2013年末，公司净资本充足，足够覆盖风险资本，公司整体经营稳健、风险可控



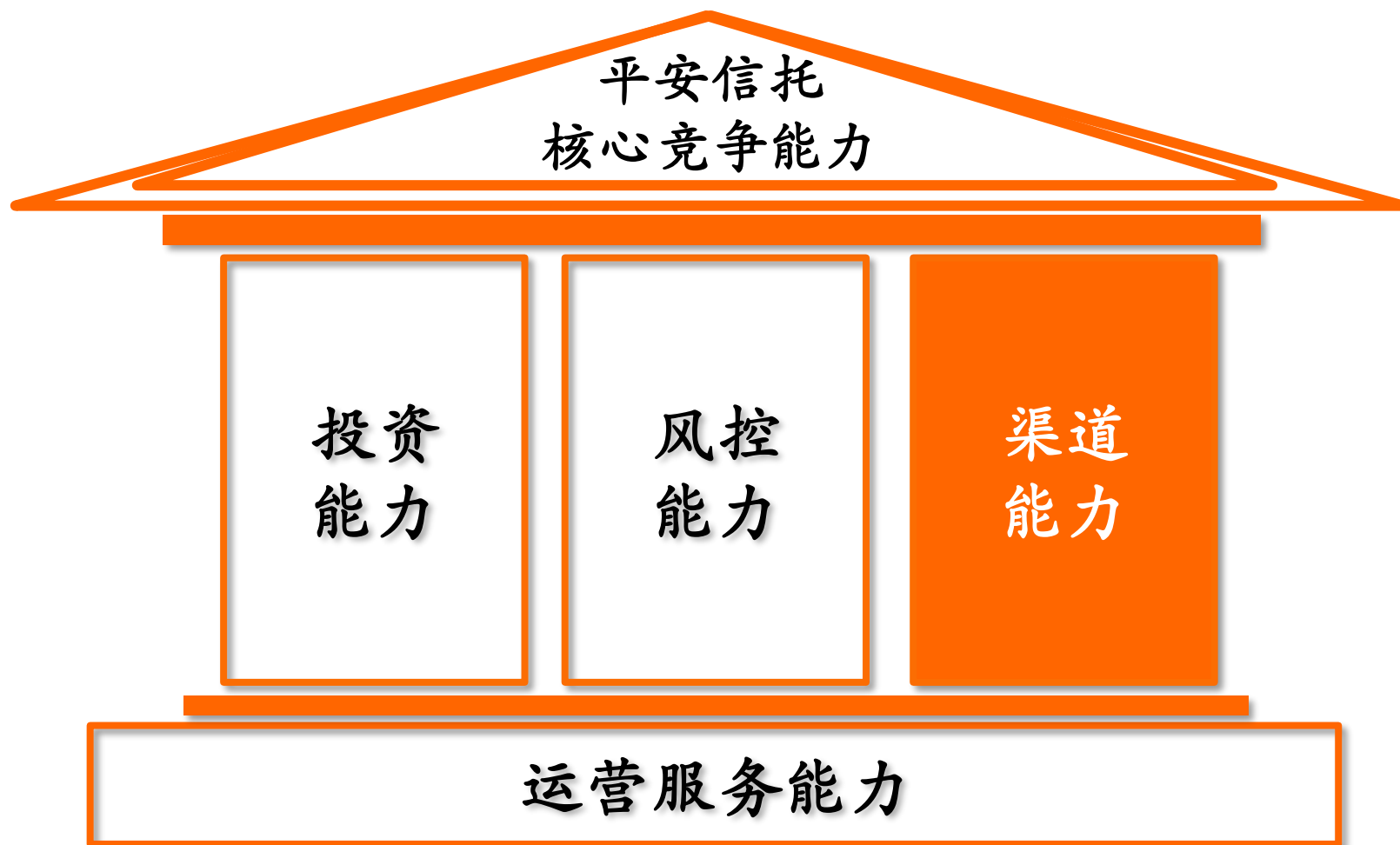
净资本/各项业务风险资本之和



指标名称	2011年	2012年	2013年	2014.3	监管标准
净资本 (亿元)	104.62	124.12	129.37	132.69	≥2亿元
净资本/各项业务风险资本之和	192%	261%	202%	184%	≥100%
净资本/净资产	77%	82%	76%	77%	≥40%

资料来源：管理层分析

平安信托的核心竞争能力



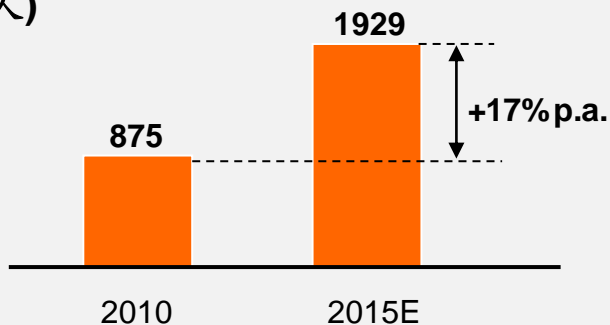
资料来源：管理层分析

高净值客户财富管理市场空间巨大，平安信托自2008年起搭建自主管理的渠道，提供私人财富管理服务

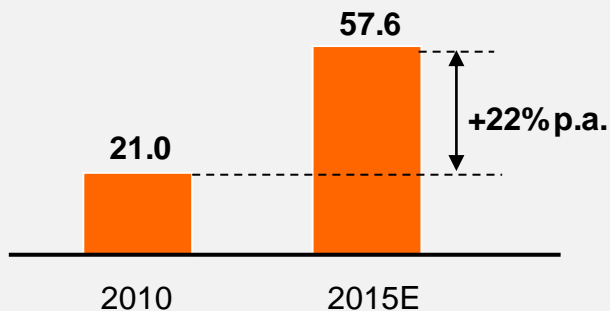


客户定位

中国高净值人数增长趋势
(千人)



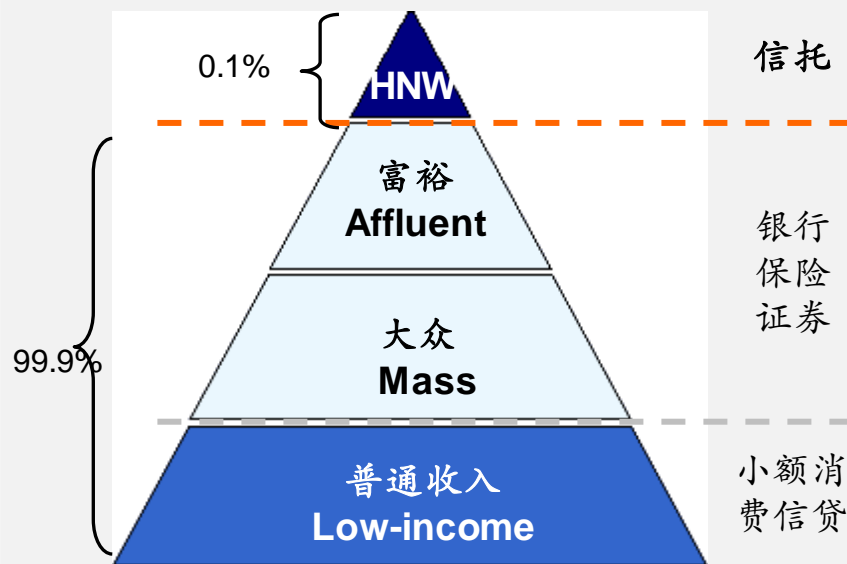
中国高净值客户总可投资资产
(万亿人民币)



集团内部客户定位

集团客户家庭分类

集团定位



资料来源：麦肯锡发布《2013年中国信托业发展报告》，管理层分析

截至13年末，平安信托已拥有一支超过600人的专业理财经理团队，分布于全国13个重点城市



理财经理 精兵团队



3、考核、服务管理

- 基本法
- 服务品质管理
- 职涯体系、优胜劣汰

2、培训体系

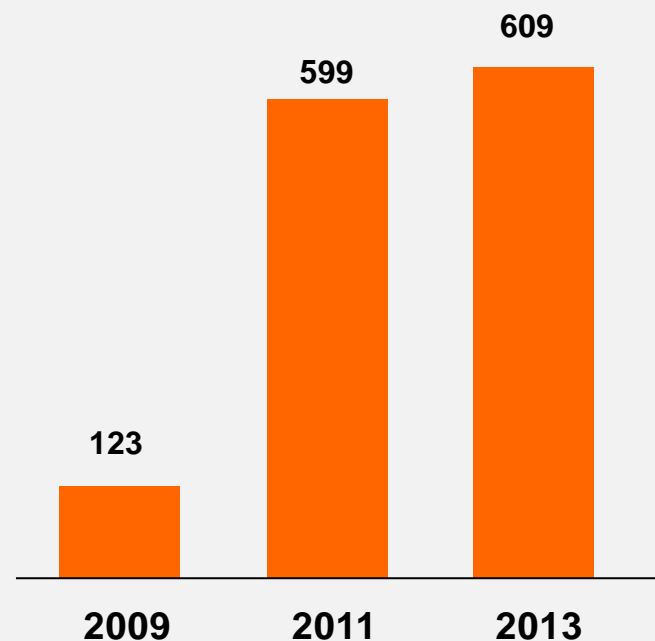
- 新人、晋级、总监多层次
- 专业知识、销售技巧
- 礼仪、素养等综合素质提升

1、严格准入

- 金融及相关专业
- 本科及以上学历
- 外资、国内大型银行

理财经理人数增长趋势

(单位：个)



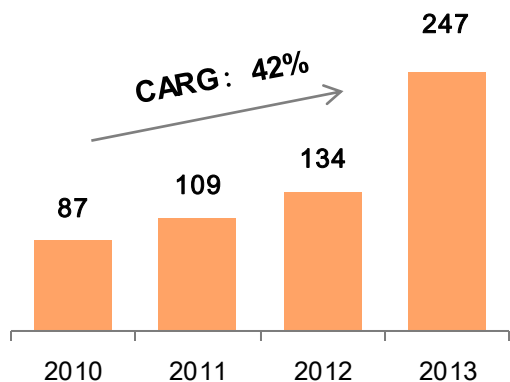
资料来源：管理层分析

产能与高净值客户数持续提升

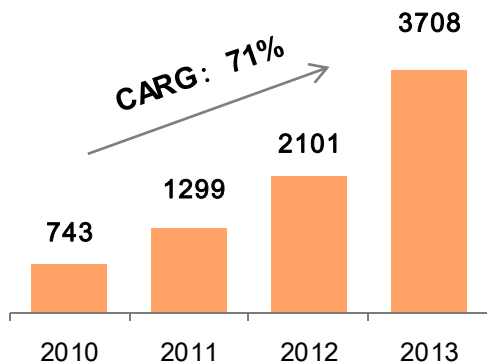


RM 产能持续成长

人均管理资产规模 (百万)



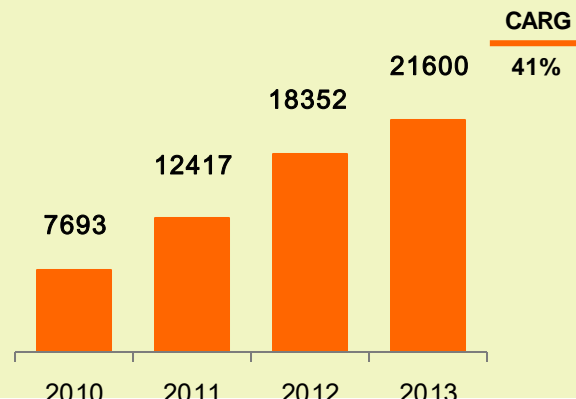
人均月募资规模 (万)



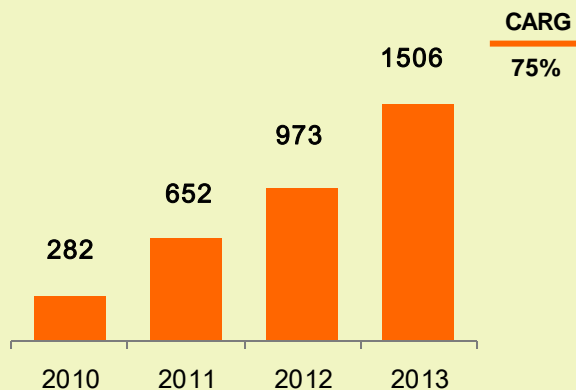
资料来源：管理层分析

客户、资产实现快速积累

累计高净值个人客户超20000人

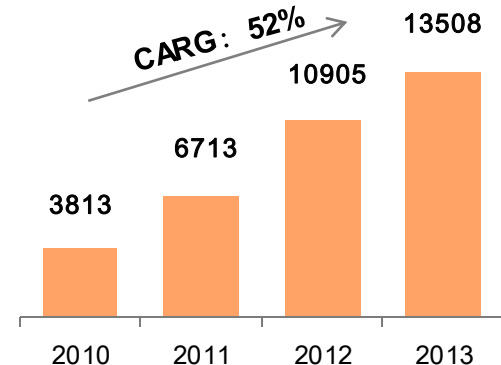


管理个人资产规模超1500亿

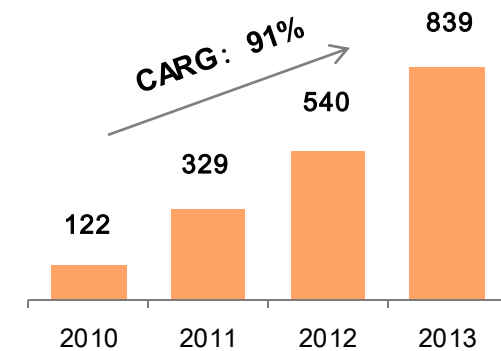


集团综合金融贡献显著

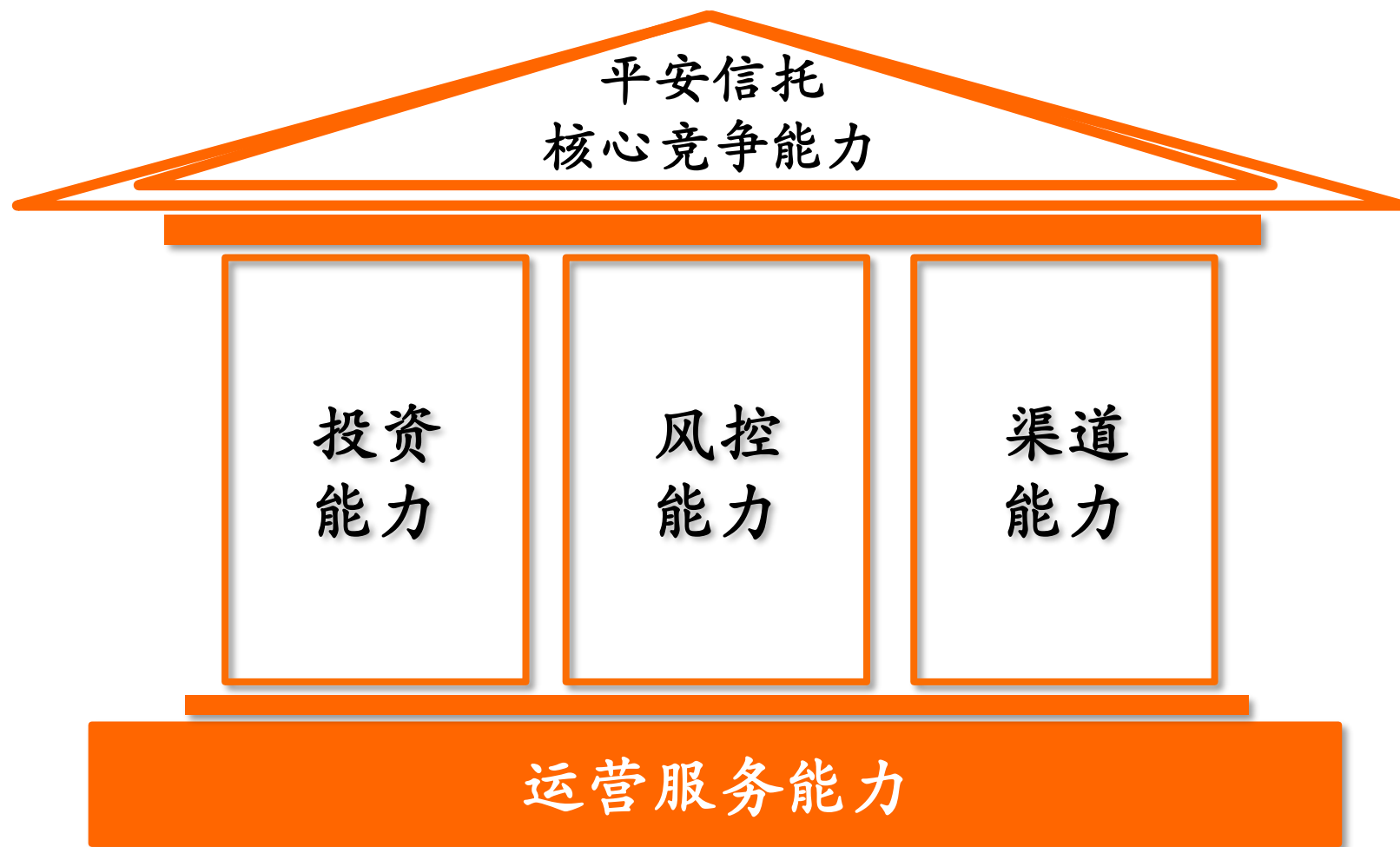
集团迁徙高净值客户 (百万)



综合金融驱动的资产规模 (亿)



平安信托的核心竞争能力



资料来源：管理层分析

行业最高水平的运营和IT系统开发投入，有效优化运营流程、提高服务体验，并有效降低日常操作风险



全面优化、持续改进



- 客户方便购买、查询
- 体验优异，零运营投诉



- E行销支持RM展业
- 实现销售端风险管控



- 158个流程再造
- 时效提升超50%
- 运营外包共享，产能提升38%



- 三年IT建设，2.5亿投入
- 130个子项目上线

资料来源：管理层分析

主要内容

一. 高速发展的中国信托业

二. 平安信托核心竞争力

三. 平安信托未来经营策略

展望未来，宏观格局、金融体系和新技术将带来全新的机会

1

社会直接融资比例持续提升

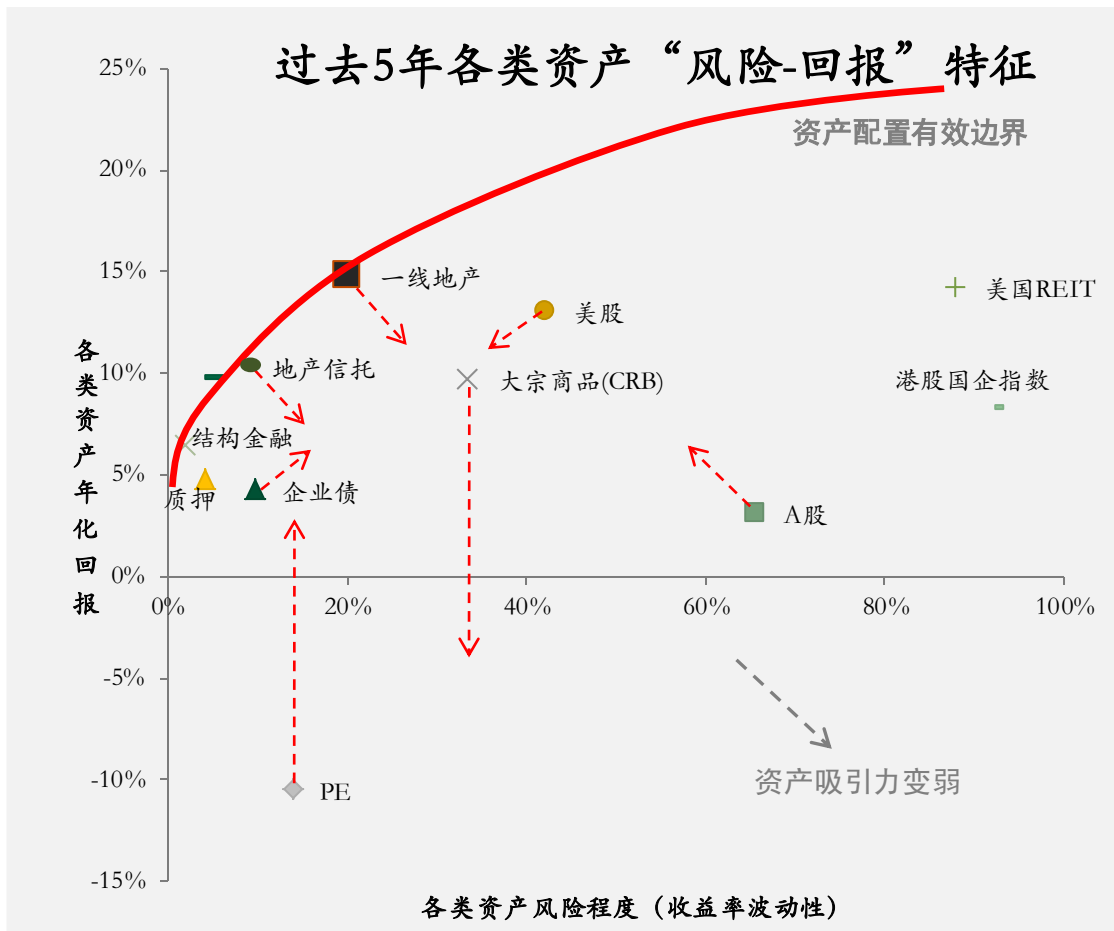
2

金融脱媒加剧

3

新技术迅猛发展、运用

我们预判未来五年投资机会



未来五年策略.....

- A股/对冲？
- 企业债？
- PE？
- 海外投资？

注：

- 资产回报、波动性：基于2009至今年9月数据核算，为月度年化回报、波动性
- 信托产品回报、波动性：基于2012年7月至今到期项目实际回报核算
- 图中红色箭头：表示我们对相关资产中期内“风险-收益”组合的走向预期

强化六大方面的投资能力，来捕捉未来的市场机会

投资/产品

能力评估

聚焦 做深做透

PE



房地产



基建



非标资产/信贷



债券/股票市场



海外投资



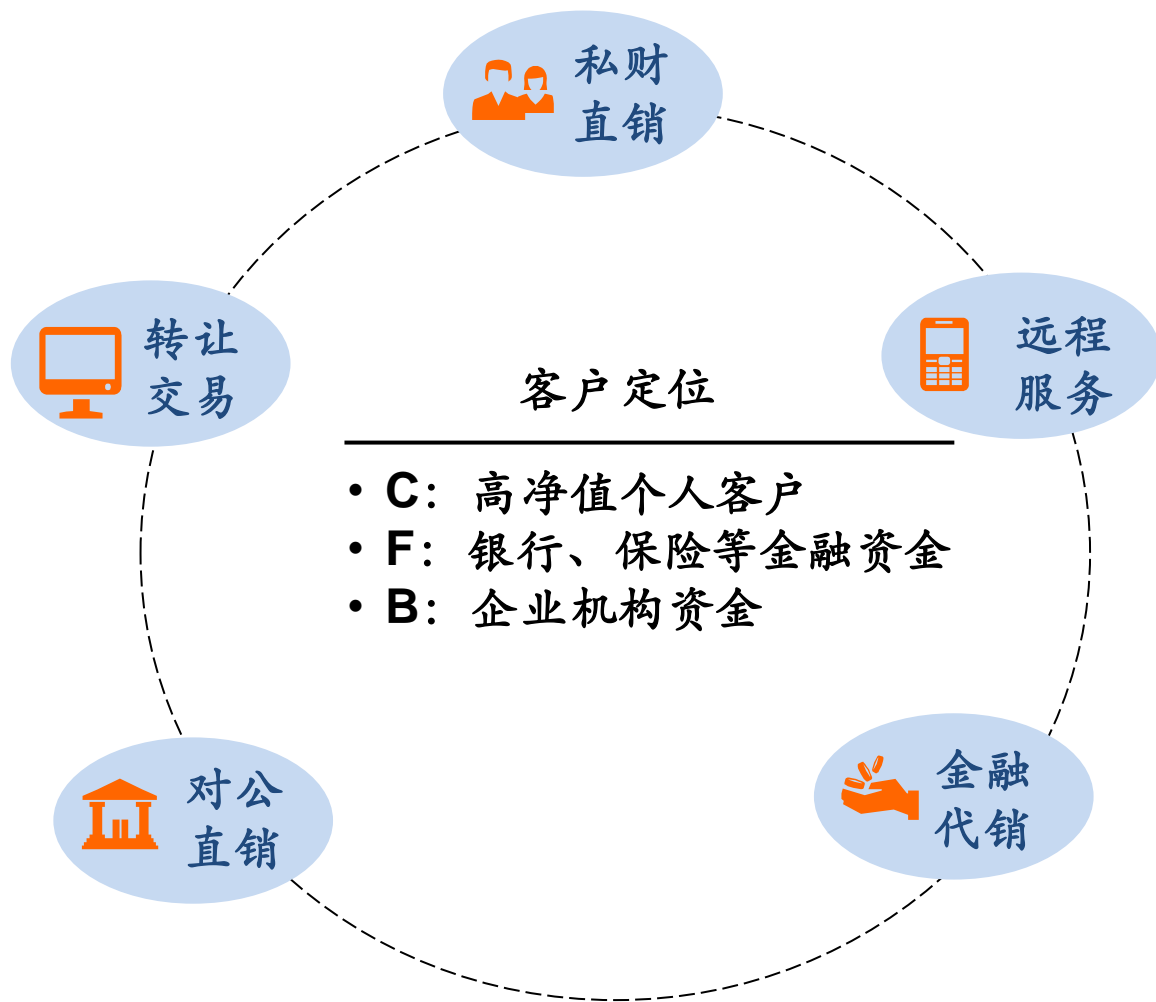
● 强 ○ 弱

重点打造的投资能力

- ① 强化PE在重点潜力行业的研究能力
投研能力驱动投资能力提升
(消费服务/医疗保健/高端制造/环保/TMT/互联网)
- ② 深化房地产和基建的投资能力
- ③ 建立国资产重组/并购能力
- ④ 抓住非标资产证券化/非传统金融融资的需求
 - 传统通道类业务
 - 房产/保理/车贷/信用卡等非传统资产证券化
- ⑤ 捕捉债券/股票创新机会
- ⑥ 海外投资机会的把握

资料来源：管理层分析

以客户为中心，布局多元渠道，强化协同服务；并通过新兴科技改造业务模式来提升客户体验、积累并留住客户



资料来源：管理层分析

中国平安 PINGAN

保险·银行·投资

谢谢!

Thank You!

