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 | 申银万国证券及国内主要基金 |
| 时间 | 2014年5月8日 |
| 地点 | 深圳 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会办公室、金融同业部 |
| 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. **同业业务2014年发展策略如何？**   2014年，同业业务将充分发挥产品和渠道优势，努力提升资本回报率，稳步扩大经营净收入。一是严控资产总量及风险资产占用，实现规模合理增长下的收入稳步提升；二是做好资产负债组合管理，确保全行流动性安全，努力提升资产收益率和风险资产回报率，追赶业内排头兵；三是扩大客户，提升销售，借助行E通平台，扩大网上网下客户群体，提升客户体验和渗透率；四是严控风险，合规经营，明确事前、事中、事后管理的流程和职责，强化同业队伍合规经营意识。   1. **目前贵行非标业务规模如何？是否满足监管规定？未来在这块的规划？**   报告期内，我行非标类债权业务控制在合理范围之内，均有明晰的产品制度、风险防范机制、运营操作流程，未有违背监管规定的情形。未来，我行将推进非标业务的“标准化”，进一步从制度、流程、操作上进行规范。   1. **贵行对同业业务的风险管理策略？**   根据国内银行业同业业务发展趋势、监管精神指引以及我行同业业务的内部定位，持续充实同业条线风险管理力量，适时调整管理重点、完善管理手段。向资金同业条线派驻风险管理团队，以全面风险管理理念为指引，强化、落实对各主要业务品种的全流程管理。严格控制资金风险，高度关注流动性及市场风险，并采取针对性措施提高抵御相关风险能力，根据监管动态，不断审视我行相关业务的合规性，确保资金同业业务持续健康发展。   1. **请简要介绍“行E通”业务**   “行E通平台”是集产品管理、产品销售、客户管理、绩效管理、营销管理、数据管理、资讯和登记服务为一体的以同业客户为主的综合服务平台。平台目前包括专线和互联网两种合作方式，专线模式是指通过专线连接平安银行与合作金融机构，扩展合作机构交易渠道，增加其金融产品和服务，实现资金划拨清算。目前已涵盖了第三方存管代理、贵金属代理、同业理财、柜面互通、第三方支付、保费代收付、代理远期结售汇、信用卡代还款、黄金定投及代理基金等多项服务领域。互联网模式于2013年正式上线，向银行、券商、基金、信托、保险等各类金融机构开放，注册金融机构可在线交易同业产品。截至13年底，行E通平台拥有金融机构客户超百家，覆盖城商行、农商行、农联社体系、券商、基金、信托等多个金融领域。行E通平台丰富了合作机构的产品线，提升了合作银行客户营销的专业性，提高了其获客能力，增强了其市场竞争力。同时，也丰富了地方金融市场，有利于地方金融的稳定发展。合作机构的客户可以通过柜面、客户端、互联网等便利的渠道，直接、安全的享受到先进的金融产品和服务。合作机构无需进行重复的业务系统开发，无需再与平台中众多其他机构分别开发和对接系统，也无需配备大量的后台运营人员，大大降低了业务开发成本和后期运营维护成本。  未来规划方面，一是持续创新，丰富合作模式，从现有的一对一（平安银行对合作机构）合作模式逐步发展为多对多（“行E通”客户间自由交互合作）的交互合作模式，促进金融机构优势互补，合作共赢；二是丰富产品种类，进一步完善各项代理产品和资金类产品，让更多的客户分享到全金融产品线带来的服务；三是由单纯的产品服务向集产品、资讯、管理、客户体验等全面配套的一体化服务转变，用优质的服务和稳定安全的系统吸引潜在客户。  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，团体接待未签署《承诺书》。 |
| 附件清单（如有） | 2014年一季度业绩PPT（请参见bank.pingan.com投资者关系-公司推介栏目） |
| 日期 | 2014.5.8 |