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 投行会议 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 国内主要基金 |
| 时间 | 2014年6月11日 |
| 地点 | 上海 |
| 上市公司接待人员姓名 | 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. **零售大事业部**  * 核心原则：“专业化经营、授权化管理”。专业化经营体制：继续围绕以客户为中心，深化落实标准化、专业化和数据化等“一中三化”经营理念，建立“精品店”、“特色店”和“电商店”三类商业模式； “授权化管理”体制：为提高决策效率和降低内部沟通成本，在我行统一制度、统一管理下，通过划定资源、稳定队伍、打通前后、梯次发展的策略，实现从“人”“财”“业务”三方面的授权化管理。 * 与集团的主要联动：1、通过数据挖掘和精准营销促动集团价值客户向银行迁徙；2、探索银行和证券、陆金所、信托等业务单元在产品、客户等方面的全方位合作方式；3、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零售银行的渗透和延伸。 * 大事业部包括：零售大事业部下设置信用卡及消费金融事业部、私人银行事业部、财富管理事业部、零售网络金融事业部等四个事业部，其中，信用卡及消费金融事业部下设信用卡、汽车消费金融及消费金融三大中心。  1. **互联网金融对银行的影响**  * 对银行的启示：一、针对5万以下客群的理财需求，开发和推出有竞争力的同类产品，减小对相关业务的冲击，如我行已推出“平安盈”产品及养老保障产品；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。 * 我行一季度存款保持快速增长，受互联网理财产品冲击不大。  1. **规范同业非标相关**  * 我行应对：一是控制同业规模；二是坚持产品创新，同时夯实同业传统类业务，如票据、存款类业务；三是加快同业部专营改制，加强风险控制，提升管理水平。 * 未来同业发展策略：一是强化同业业务基础功能，规范管理；二是加快经营模式转变，推广资产交易类业务，优化业务结构；三是拓展行E通银银合作平台，加强与各中小银行、非银金融机构的合作，发展各类代理、代收付业务，获取稳定中收和负债；四是依托集团，发挥综合金融优势，加强与各集团子公司在产品、客户、渠道方面的交互。   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 | 2014.6.11 |