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 | 国内外分析师及投资者 |
| 时间 | 2014年8月13日 |
| 地点 | 深圳 |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司高管 |
| 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. **总存款增长原因分析**

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。我行上半年总存款较年初增长24%，增速领先同业。主要推动原因：1）以创新产品和结算产品为驱动，提升客户数和存款。2）落实客户迁徙战略，透过专业的服务，实现客户和管理资产增长，带动存款快速、持续增长。3）综合金融项目带动日均存款较年初大幅增长。1. **贷贷平安产品相关**

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（医）、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。截至报告期末，贷贷平安商务卡业务持续快速增长，客户数72万户、较年初增幅104%，授信客户数13.4万户、授信余额423亿元，存款余额179亿元、贷款余额297亿元，分别较年初增幅229%和396%。“贷贷平安”商务卡已成为平安银行服务小微客户的重要产品和平台，下半年我们将继续大力发展贷贷平安商务卡。贷贷平安以互联网思维和综合金融服务模式打造小微金融服务的平台。从支付结算、授信政策、服务渠道、综合金融等方面进行了优化。为方便小微客户支付结算，开发了移动收款、公私账户E管家、资金归集等功能。服务渠道从客户体验出发全方位开发了电话银行、网上银行、手机银行、微信银行、短信银行、柜面渠道。发挥平安集团综合金融优势，提供健康险、财产险、意外险及流动性、安全性较高的理财产品等小微企业主适用的综合服务，并开发了小企业专属保险商城。我们将持续优化贷贷平安，提供更多增值服务和专属服务。1. **平安银行直通银行（橙子银行）简介**

橙子银行是我行为网络客户打造的服务平台，其关键在目标客群、价值主张、产品体系、沟通方式、服务模式与流程将与现有的网银、手机银行不同，属于银行3.0时代。例如：1）橙子银行将依托互联网及移动互联网平台获客、服务，而不依赖于传统渠道；2）橙子银行的目标客户主要为年轻人及依然保有年轻心态的客群。在橙子银行，资产不是主要的细分标准，我们的目标是通过提供简单易懂的产品和多渠道的便利服务满足客户未被满足的基础金融需求。橙子银行的目标是打破线下服务渠道的约束，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。**【主打产品】**1）平安盈：属于类互联网宝宝产品，主打余额理财。特点是：1分钱起购，实时赎回到账，目前收益在互联网市场的宝宝类产品中处前列；2）定活通：能当活期用的定期存款。1000元起存，随时支取、靠档计息，最高享5.225%年化收益；另外，我们还为客户精选了平衡收益和风险的理财产品和投资组合，并为客户提供智能账单和许愿理财服务，可以说，橙子银行就是年轻客户的自助理财管家。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年中期业绩PPT（请参见bank.pingan.com投资者关系-公司推介栏目） |
| 日期 | 2014.8.13 |