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 | 穆迪评级 |
| 时间 | 2014年11月14日 |
| 地点 | 深圳 |
| 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 贵行的战略目标？对零售业务的定位？ 平安银行的发展愿景是：用8到10年的时间，将平安银行建设成为“积极进取、特色鲜明、管理先进、效益最佳”的中国“最佳零售银行之一”。为了达成这一目标，2013年我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。  目前银行整体仍处于战略规划的第一阶段，零售业务仍在投入阶段，我行也从未放松在零售业务方面的发展，例如，目前我行零售大事业部改革第一阶段顺利实施完成，成功搭建客户迁徙平台。在零售业务基础建设、私人银行、社区银行、手机银行、直通银行、针对高端客户的综合金融服务等方面做了大量的投入，我行的信用卡、汽车金融、消费信贷业务、以及高端客户数量和资产规模的增长等指标也出现了可喜的增长。 2014年三季度总存款强劲增长的动力是什么？未来趋势？ 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。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。 手续费收入占比环比持续提升，未来空间如何？ 由于手续费收入基数的不断提升，增速势必逐步放缓。目前我行手续费收入占比已跃升至行业前列，未来我行将进一步推进业务创新和管理改革，努力提升手续费收入占比。 贷贷平安产品简介 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。  我行自2013年三季度推出贷贷平安产品后，取得了很好的市场成效，我行不断从政策支持、产品优化、平台打造、团队提升、信贷工厂建设等各方面保持竞争优势。  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。  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。 |
| 附件清单（如有） | 2014年三季度业绩PPT（请参见bank.pingan.com投资者关系-公司推介栏目） |
| 日期 | 2014.11.14 |