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 | 2015年3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. **未来平安银行在集团中的战略定位**   **答：**平安集团持有全部的金融牌照，追求一个客户、一个帐户、多种产品、一站式服务，客户最后的结算都需要在银行落地，因此平安银行在集团综合金融板块的地位不言而喻。我行现在的“三步走”战略和五年规划，完全按照综合金融的战略执行。   1. **平安银行在互联网方面的布局、如何通过整合来发挥协同效应？**   **答：**我们不是纯粹的互联网公司，在借助互联网服务的平台和工具方面，我们拥有非常清晰的四个门户：小企业方面有橙E网，零售方面有口袋银行、手机银行、平安直通（平安橙子），同业方面有行E通，投行方面有金橙俱乐部。这些平台和工具都可以通过互相打通，给客户带来便利。  未来的关键是互联网创新要和实体经济需求、客户需求结合，现在我们已经开始做了一个初步的创新，今后可能对实体经济服务、对客户服务的渗透率更高，使得客户的使用率更广。随着功能的完善、产品的丰富以及消费者使用的惯性的加深，平安银行在互联网布局方面会更广泛、更深入。   1. **贷贷平安业务的发展及未来定位**   我们创建的平安银行小微服务模式，是国家、中央政府、监管部门推动、提倡、号召鼓励金融机构做的小微服务。贷贷平安产品完全是信用放款，随借随还，按天计息。截至2014年年末，贷贷平安授信余额654亿，贷款余额448亿，服务80万客户。不仅收益较好，而且资产质量也非常好。通过橙E平台和其他渠道，我们把整个小微模式线上线下结合，以线上为主，现在运营成本已大幅降低，并具可持续性。另外，小微贷款资产作为高收益资产，在我们整个资产配置中是优先倾斜考虑，未来这个结构也会越来越优化。   1. **零售业务在战略上如何做到差异化竞争**   **答：**与其他银行的差异化，主要体现在以下三点：第一是依托集团优势，包括综合金融和互联网。在综合金融方面，依托全牌照金融集团，累计了超过8000万优质客户，具有客户迁徙和与集团互联网相辅相成的优势；在互联网金融方面，和集团互联网优势相辅相成，落实点就是我们的口袋银行、平安直通-平安橙子；第二是体系机制优势。我行是首家实施大事业部改革的银行，专业化经营，授权化管理；第三点是业务与服务的创新优势。包括，客户的精细化分层管理、零售资产证券化、财富管理的资产配置等；在服务创新优势上，如厅堂一体化网点转型、员工服务意识、流程改造等。   1. **橙E网业务发展情况**   **答：**橙E网的定位是用来服务中小企业电子商务转型，也是一个沿着供应链和产业链提供在线全面金融服务的综合平台。这个定位很清楚地表达它既是服务中小企业电子商务转型的互联网平台，同时也侧重于我行的金融服务本身。贷贷平安的小微客户、小企业客户可以利用这个平台做一些授信业务、支付业务或者结算业务，也包括客户需要的理财业务。但是，这个平台不仅仅服务于小企业，也与供应链金融密切相关，它更多的是把供应链金融产品从线下迁徙到线上。在该平台的功能进一步完善、自身技术进一步提升并形成一定体量后，我们会逐步把这个平台的数据分板块、分产品类别进行披露。  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年年度业绩PPT（请参见bank.pingan.com投资者关系-公司推介栏目） |
| 日期 | 2015.3.13 |