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 | GIC |
| 时间 | 2015年2月6日 |
| 地点 | 深圳 |
| 上市公司接待人员姓名 | 我行高管 |
| 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  **关于平安银行的战略和愿景，差异化策略，以及定位和优势**  【平安银行的愿景】   * 三步走战略：   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；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；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。   * 愿景：   建设国内领先的零售银行；进入股份制银行第一梯队；为集团超过8000万客户提供配套的银行服务  【平安银行的优势】：   * 股东：   平安集团作为大股东，在战略、品牌、产品、客户、平台、资源等方面形成支持   * 管理层：   资深的银行业专家，熟悉中国国情；团队稳定，有长期的合作经验和持续的战略；正处于转型和改革初步完成的增长发力期。   * 差异化战略：注重创新的“不一样”的银行  1. 集约化：   国内事业部改革最为彻底的银行，首家成立零售大事业部、完成同业和资管事业部专营；组建五大行业事业部；  事业部实行全国规划、全产业链经营，充分了解行业特点，有针对性的解决客户需求，有效控制风险，增加综合收益；   1. 专业化：   分行立足当地区域特色，落实“一行一策”；   1. 互联网化：   橙e平台服务公司客户、平安橙子聚焦零售客户、行E通服务同业客户、投行金橙俱乐部等；   1. 综合金融：（数据请参见2014年三季报）  * 增长领先：（数据截至三季度末）  1. 收入和利润：2014年每个季度净利润同比均保持了30%以上的增速；营业收入同比保持近50%的增速；非息收入占比由2012年年末的17%提升到2014年三季度末的30%。 2. 存贷款增长：三季度末总存款较年初均增长了24%，总贷款增长17%；日均存款余额较2013年增长21%。 3. 存贷利差：存贷差4.97%，净利差和净息差分别为2.36%和2.53%。 4. 其他：成本收入比36.70%，优化幅度领先同业；不良率0.98%，优于行业，拨备计提大幅增加，拨备覆盖率基本保持稳定。   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 | 2015.2.6 |