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 | 券商、基金等各类投资者 |
| 时间 | 2015年5月13日 |
| 地点 | 昆明 |
| 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，回答投资者提问银行总体战略发展愿景：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9000万客户提供配套的银行服务。“三步走”战略：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。具体行动路径：2015年是我行确立未来发展趋势的关键期，更是我行向股份制商业银行第二梯队目标迈进的突破期。我行2015年的具体行动路径如下：继续坚持“变革、创新、发展”的指导思想，围绕“快增长、调结构、推创新、做主流、控风险、强管理”的经营策略，以“专业化、集约化、综合金融和互联网金融”四大特色为抓手，以橙e网、行E通、金橙俱乐部、口袋银行、直通银行等平台战略为支撑，不断创新产品、服务和商业模式，加快线上线下业务融合，加大跨界业务整合，深耕产业链金融，不断转变风险理念，强化风险管控措施，提升精细化管理水平，推动各项业务健康、快速发展。信贷投放政策1）在信贷产品方面：* 大力发展产业基金，抓住产业升级及并购重组中的业务机遇；
* 顺应我国企业“走出去”战略和自贸区开放趋势，大力发展跨境金融业务；
* 完善“贷贷平安”产品，提供专业、便捷的小微金融服务；
* 在风险资产稳健经营原则下，积极发展高收益消费类金融产品；
* 在确保合规等前提下，鼓励创新，积极发展同业业务，提高投资收益水平和资金使用效率；
* 运用互联网金融，通过橙e网、平安橙子、行E通、口袋银行等互联网金融平台，不断提升批量获客的能力；
* 通过金橙俱乐部、产业基金、循环经济、贷贷平安等产品实现全产业链金融，实现资金的闭环流转，有效提升服务全产业链客户、服务实体经济的能力。

2）在信贷投向方面：* 围绕民生性基础建设，积极进入交通、物流、棚户区改造、新型城镇化建设等领域；
* 大力支持已有产业的绿化及升级、高端装备制造业、战略新兴产业；
* 加快对“医、食、住、行、玩”等居民消费升级领域的布局，如：移动互联网、物联网等信息消费，绿色消费，住房消费，旅游休闲消费，教育文体消费，养老健康家政消费。

3）在信贷风险控制方面：通过设定风险抵补类限额、风险收益类限额、资产质量类限额、监管类限额、资产结构类限额、公司业务类限额指标，引导业务发展、增强资本约束、降低集中度风险、优化信贷结构、实现信贷资源的高效、合理配置，提高资本收益率。橙e网相关情况介绍橙e网定位于助力中小企业电子商务转型，打造“熟人的生意圈”，提供最全面的线上供应链金融综合服务。我行在2015年将坚持执行“共性平台+应用子集”的发展战略，互联网金融基础平台建设与分行、行业事业部等前台应用与营销拓展紧密结合、互为促进，加速互联网金融创新探索。橙e网的目标客户是以供应链/商圈业务为基础的中小企业客户群，橙e网为中小企业提供线上融资、生意管理、理财管理等各项线上金融服务。橙e网为广大中小企业提供线上融资、生意管理、理财管理等各项线上金融服务。例如生意管家是我行面向中小企业推出的免费进销存管理云平台，可在线上吸引大量中小企业注册使用，截至报告期末注册用户近30万。在提供商流服务的基础上，可进一步向客户提供金融服务，包括支付结算、授信和理财，批量转化为我行客户，实现批量获客的目的。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） | 2015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 | 2015.5.13 |