



平安银行
PINGAN BANK

借力综合金融，做强银行板块

——2014年中国平安投资者开放日

平安银行行长 邵平
2014年6月24日



有关前瞻性陈述之提示声明

除历史事实陈述外，本演示材料中包括了某些“前瞻性陈述”。所有本公司预计或期待未来可能或即将发生的(包括但不限于)预测、目标、估计及经营计划都属于前瞻性陈述。前瞻性陈述涉及一些通常或特别的已知和未知的风险与不明朗因素。某些陈述，例如包含「潜在」、「估计」、「预期」、「预计」、「目的」、「有意」、「计划」、「相信」、「将」、「可能」、「应该」等词语或惯用词的陈述，以及类似用语，均可视为前瞻性陈述。

读者务请注意这些因素，其大部分不受本公司控制，影响着公司的表现、发展趋势及实际业绩。受上述因素的影响，本公司未来的实际结果可能会与这些前瞻性陈述出现重大差异。这些因素包括但不限于：汇率变动、市场份额、同业竞争、环境风险、法律、财政和监管变化、国际经济和金融市场条件及其它非本公司可控制的风险和因素。任何人需审慎考虑上述及其它因素，并不可完全依赖本公司的“前瞻性陈述”。本公司声明，当新资料，未来事件或其它情况出现时，本公司没有义务因新讯息、未来事件或其它原因而对本演示材料中的任何前瞻性陈述公开地进行更新或修改。本公司及其任何员工或联系人，并未就本公司的未来表现作出任何保证声明，及不为任何该等声明负上责任。

目录

关于平安银行

平安银行战略与发展规划

主要财务指标

关于平安银行

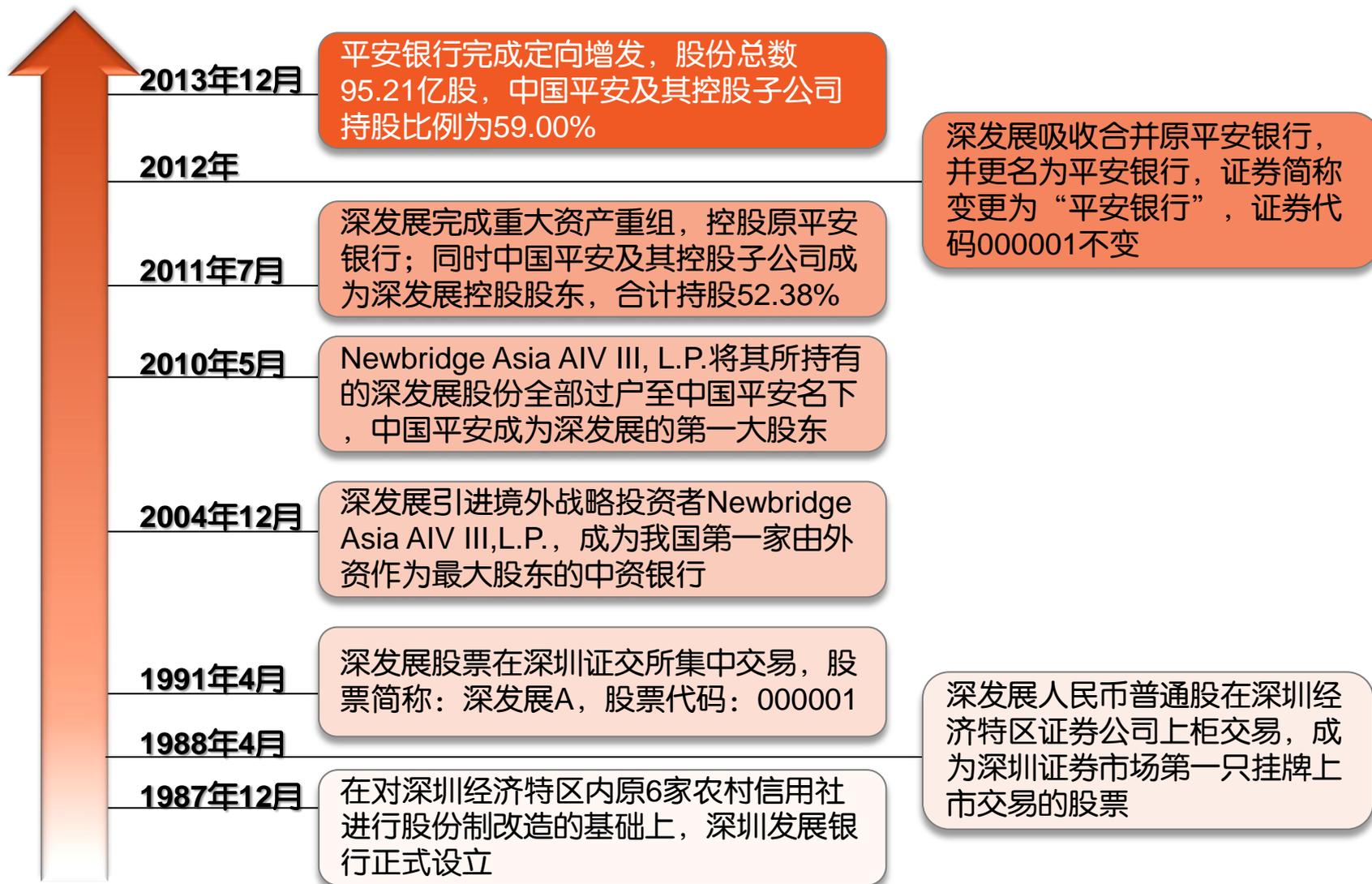
- 平安银行于1987年在深圳成立，并于1991年在深交所上市（股票代码：000001）。截至2014年3月31日，收盘价为10.77元。
- 2014年一季度，本行总资产20,971亿元，实现净利润50.54亿元。
- 截至2014年3月31日，本行在全国38个主要城市拥有共计531家网点。
- 目前，中国平安及控股子公司合计持有本行59.00%的股份，为本行的控股股东。



(单位: 亿元)	2014-3-31	2013-12-31	较年初
总资产	20,971	18,917	10.86%
其中: 总贷款	8,903	8,473	5.08%
总负债	19,798	17,797	11.25%
其中: 总存款	13,826	12,170	13.61%
不良贷款率	0.91%	0.89%	+0.02百分点
	2014年 1-3月	2013年 1-3月	同比
营业收入	161.00	108.02	49.05%
净利润	50.54	35.89	40.82%
年化平均总资产收益率	1.01%	0.84%	+0.17百分点
年化加权平均净资产收益率(注)	16.54%	15.61%	+0.93百分点

注：2013年末，平安银行完成了148亿定向增发，对2014年1季度净资产收益率有所摊薄，如果剔除上述影响，2014年1季度平均净资产收益率较2013年1季度上升较多。

平安银行发展历程



目录

关于平安银行

平安银行战略与发展规划

主要财务指标

经营环境分析

外部环境

- **挑战：**经济结构调整期，银行风险上升，管理难度加大
 - 经济增速换挡期、结构调整阵痛期、前期刺激政策消化期“三期叠加”，信用违约风险有上升趋势
 - 利率市场化等金融市场化改革对银行资产负债管理能力提出更高要求
 - 互联网金融冲击银行负债端，并增大了银行流动性管理的难度
- **机遇：**经济向好趋势不变蕴含市场机会
 - 新型工业化、信息化、城镇化、农业现代化“新四化”建设、消费提升等将成为经济增长新引擎，拉动经济持续稳步增长
 - 创新作为经济升级催化剂的作用越来越明显
 - 国资、土地、财税、金融等领域全面深化改革将带来诸多制度红利

内部环境

- **集团支持：**平安集团强大的综合金融平台赋予银行独特优势
 - 全牌照及资金优势：有利于银行为客户提供全方位、结构化的融资方案
 - 客户与渠道优势：8000万客户，56万寿险代理人，2700个保险营业网点，为客户迁徙和交叉销售创造有利条件
 - 互联网优势：第三方支付、P2P、电商平台以及超过20个App应用，为银行的互联网金融发展创造了良好的条件
- **自身条件：**优势日益凸显，快速发展的基础已经形成
 - 发展战略、路径已经明确
 - 管理改革初见成效：按照流程银行的要求完成了架构改革；考核激励、风险防范、创新等机制已经建立
 - 资本金补充到位
 - 团队士气高涨

“三步走” 战略与五年发展规划

战略定位：分“三步走”，通过公司、投行、零售、同业“四轮”驱动业务发展，最终成为以零售业务为主，同时具备专业化、集约化、综合金融和互联网金融“四大特色”的全功能、现代化商业银行。

第一步
3~5年

- 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
5~8年

- 以对公和零售业务并重，实现各项业务协调发展
- 跻身股份制银行第一梯队

第三步
8~10年

- 以零售业务为主导业务和利润的主要来源

《五年发展战略规划（2013-2017）》
围绕“第一步”战略目标制定并实施

目标市场与客户定位

目标市场与客户定位于衣（医）、食、住、行等大消费行业，波动性小，市场空间巨大！

衣（医） 服装批发等市场、
医疗健康等行业

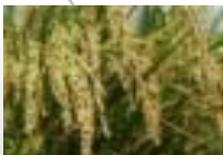


**公司
客户**



行

交通、现代
物流等行业



食

农产品交易等
市场、现代农
业等行业



住

地产、建筑等行业

平安集团客户

**中国平安
PINGAN**



**个人
客户**



**消费活跃
的年轻人
群体**



**私人银行
客户**



**财富管理
客户**

努力打造“四大特色”

专业化

- 成立行业、产品、平台三类事业部，完善事业部运作体系
- 落地实施零售大事业部改革
- 逐步建立分行特色

- 有效整合全集团资源：牌照、资金、客户、渠道等
- 建立健全综合金融运作机制

综合金融

集约化

- 统一商业模式，降低成本
- 平台经营，批量获客
- 建立“信贷工厂”

- 线上线下相结合，打造差异化
- 提升公司“橙E”平台、零售“口袋银行”、同业“行E通”银银平台竞争力

互联网金融

重点战略（1/4）：公司“橙E”平台



重点战略（2/4）：零售客户迁徙



重点战略（3/4）：小企业综合金融服务

创建信用放款机制

- 基于大数据授予信用额度
 - ✓ 流水、租金、电费数据
 - ✓ 解决抵押担保难题
- 标准化、批量化处理
 - ✓ 数据模型标准化授信
 - ✓ 信贷工厂进行批量远程处理
 - ✓ 解决银行服务成本与效率难题

打造综合金融服务平台

- 以“贷贷平安”商务卡为载体，借贷合一、随借随还、按日计息
 - ✓ 用款方便，节省利息
- 全方位的金融产品和服务
 - ✓ 支付结算、财富管理、保险服务等
- 增值服务
 - ✓ 信息服务、撮合服务、俱乐部活动等

平安银行小企业综合金融服务平台

顺应宏观形势

- 政府、监管的支持政策
- 小企业在消费升级中的作用

找准目标市场

- 批发市场、商品市场、特色街区
- 产业链上的小型、微型企业

整合内部资源

- 平安集团综合金融产品
- 平安银行产品和服务

善用科技手段

- 移动互联网
- 大数据

重点战略（4/4）：投行业务

平安集团

- 最全的金融牌照
- 雄厚的自有保险资金及信托、证券、基金等客户资金



平安银行

- 专业的风控能力
- 丰富的项目、客户资源
- 专业的项目管理



融资解决方案

- 多元化解决方案：险资直投、资产管理计划、债务融资、产业基金、资产证券化等
- 聚焦目标行业：能源矿产、地产、交通、现代农业、现代物流、现代文化与医疗健康等
- 收益较高，且风险可控

全面风险管理保驾护航



借力综合金融，做强银行板块，反哺集团战略



- 有效践行集团**综合金融战略**

- 快速提升集团**资产规模**

- 提升集团**利润水平**

- 提升集团**客户服务能力**

- 进一步提升集团**品牌影响力**

目录

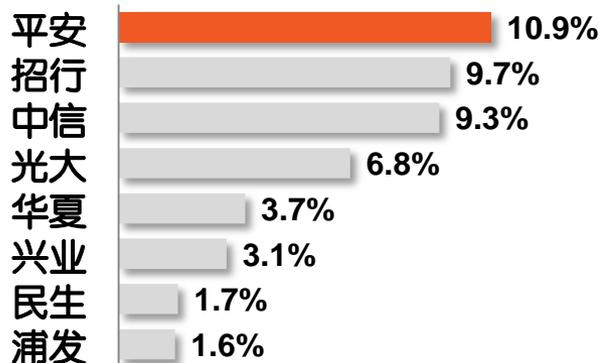
关于平安银行

平安银行战略与发展规划

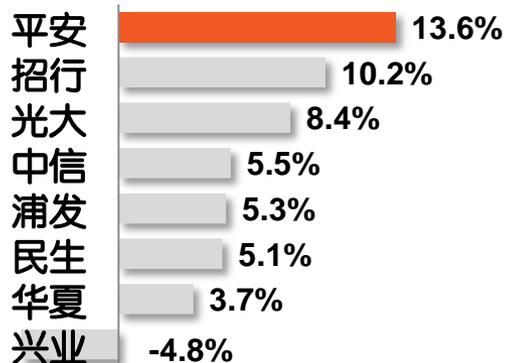
主要财务指标

一季度主要财务指标

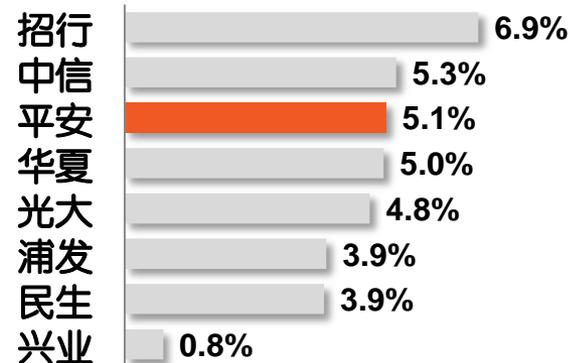
总资产增速



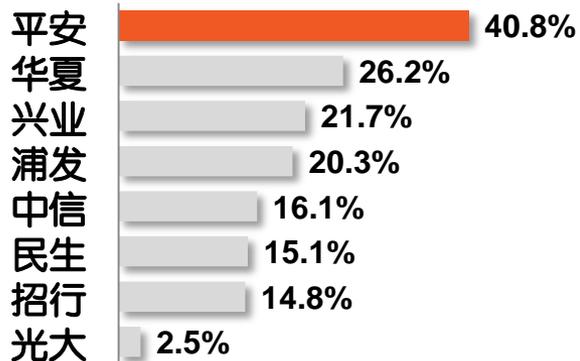
存款增速



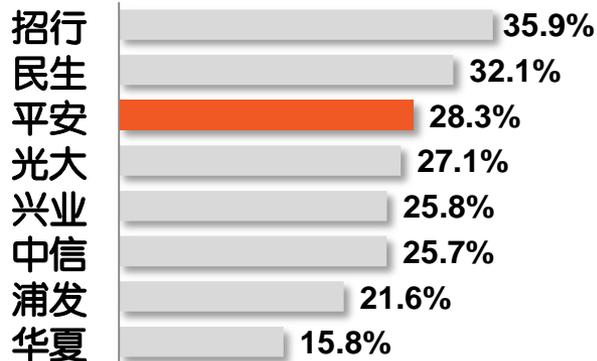
贷款增速



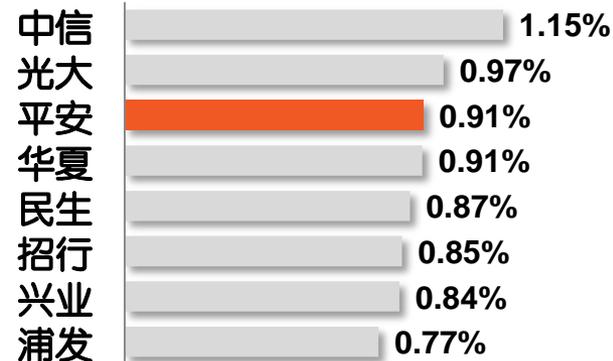
归属母公司股东净利润增速



非利息收入占比



不良贷款率



Q & A

