

平安银行股份有限公司 2013 年度报告摘要

一、重要提示

1.1 本年度报告摘要来自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于深圳证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

1.2 公司简介

股票简称	平安银行	股票代码	000001
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	李南青	吕旭光	
电话	(0755) 82080387	(0755) 82080387	
传真	(0755) 82080386	(0755) 82080386	
电子信箱	pabdsh@pingan.com.cn	pabdsh@pingan.com.cn	

二、主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

2.1.1 经营业绩

(货币单位：人民币百万元)

项目	2013 年 1-12 月	2012 年 1-12 月	2011 年 1-12 月	本年同比 增减
营业收入	52,189	39,749	29,643	31.30%
资产减值损失前营业利润	26,845	20,673	15,281	29.86%
资产减值损失	6,890	3,130	2,149	120.13%
营业利润	19,955	17,543	13,133	13.75%
利润总额	20,040	17,552	13,257	14.18%
净利润	15,231	13,512	10,390	12.72%
归属于母公司股东的净利润	15,231	13,403	10,279	13.64%

归属于母公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	15,166	13,385	10,179	13.31%
每股指标:				
基本每股收益(元)	1.86	1.64	1.54	13.41%
稀释每股收益(元)	1.86	1.64	1.54	13.41%
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元)	1.85	1.63	1.53	13.50%
现金流情况:				
经营活动产生的现金流量净额	91,674	185,838	(14,439)	(50.67%)
每股经营活动产生的现金流量净额(元)	9.63	22.67	(1.76)	(57.52%)

注: 2012年1-12月、2011年1-12月的每股收益和每股经营活动产生的现金流量净额已根据2012年度分红后总股本8,197百万股重新计算。

非经常性损益项目及金额

(货币单位: 人民币百万元)

项 目	2013年1-12月	2012年1-12月	2011年1-12月
非流动性资产处置损益(固定资产、抵债资产、长期股权投资处置损益)	11	32	131
或有事项产生的损益(预计负债)	53	(37)	(29)
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	21	28	24
所得税影响	(20)	(5)	(27)
合计	65	18	99

2.1.2 盈利能力指标

(单位: %)

项 目	2013年1-12月	2012年1-12月	2011年1-12月	本年同比增减
总资产收益率	0.81	0.83	0.82	-0.02个百分点
平均总资产收益率	0.87	0.94	1.04	-0.07个百分点
全面摊薄净资产收益率	13.59	15.81	14.02	-2.22个百分点
全面摊薄净资产收益率(扣除非经常性损益)	13.53	15.78	13.89	-2.25个百分点
加权平均净资产收益率	16.57	16.78	20.32	-0.21个百分点
加权平均净资产收益率(扣除非经常性损益)	16.50	16.76	20.12	-0.26个百分点
成本收入比(不含营业税)	40.77	39.41	39.99	+1.36个百分点
信贷成本	0.84	0.45	0.41	+0.39个百分点
净利差(NIS)	2.14	2.19	2.39	-0.05个百分点
净息差(NIM)	2.31	2.37	2.56	-0.06个百分点

注: 信贷成本=当期信贷拨备/当期平均贷款余额(含贴现); 净利差=平均生息资产收益率-平均计息负债成本率; 净息差=净利息收入/平均生息资产余额。

2.1.3 资产负债情况

(货币单位：人民币百万元)

项 目	2013 年 12 月 31 日	2012 年 12 月 31 日	2011 年 12 月 31 日	本年末比上年末增减
一、资产总额	1,891,741	1,606,537	1,258,177	17.75%
其中：交易性金融资产及衍生金融资产	13,818	5,205	3,418	165.48%
持有至到期投资	195,667	103,124	107,683	89.74%
贷款和应收款	1,404,731	1,162,415	884,305	20.85%
可供出售金融资产	467	89,896	78,384	(99.48%)
商誉	7,568	7,568	7,568	-
其他	269,490	238,329	176,819	13.07%
二、负债总额	1,779,660	1,521,738	1,182,796	16.95%
其中：交易性金融负债及衍生金融负债	6,606	2,674	732	147.05%
拆入资金	22,633	39,068	25,279	(42.07%)
吸收存款	1,217,002	1,021,108	850,845	19.18%
其他	533,419	458,888	305,940	16.24%
三、股东权益	112,081	84,799	75,381	32.17%
其中：归属于母公司股东权益	112,081	84,799	73,311	32.17%
归属于母公司股东的每股净资产(元)	11.77	10.35	8.94	13.72%
四、存款总额	1,217,002	1,021,108	850,845	19.18%
其中：公司存款	1,005,337	839,949	698,565	19.69%
零售存款	211,665	181,159	152,280	16.84%
五、贷款总额	847,289	720,780	620,642	17.55%
其中：公司贷款	521,639	494,945	430,702	5.39%
一般性公司贷款	509,301	484,535	413,019	5.11%
贴现	12,338	10,410	17,683	18.52%
零售贷款	238,816	176,110	165,227	35.61%
信用卡应收账款	86,834	49,725	24,713	74.63%
贷款减值准备	(15,162)	(12,518)	(10,567)	21.12%
贷款及垫款净值	832,127	708,262	610,075	17.49%

注：2012 年 12 月 31 日和 2011 年 12 月 31 日的归属于母公司股东的每股净资产已根据 2012 年度分红后总股本 8,197 百万股重新计算。

2.1.4 截至报告期末近三年补充财务指标

(单位：%)

财务指标		标准值	2013 年 12 月 31 日		2012 年 12 月 31 日		2011 年 12 月 31 日	
			年末	月均	年末	月均	年末	月均
流动性比例	人民币	≥25	50.00	49.72	51.31	58.17	55.72	不适用
	外币	≥25	44.33	73.23	88.90	79.25	62.89	不适用
	本外币	≥25	49.56	50.41	51.99	58.20	55.43	不适用

存贷款比例 (含贴现)	本外币	≤75	69.67	69.68	70.64	72.73	72.88	不适用
存贷款比例 (不含贴现)	本外币	不适用	68.64	68.61	69.61	69.81	70.75	不适用
不良贷款率		≤5	0.89	0.97	0.95	0.74	0.53	不适用
根据《商业银行 资本管理办法 (试行)》(注)	资本充足率	≥8.5	9.90	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
	一级资本充足率	≥6.5	8.56	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
	核心一级资本充足率	≥5.5	8.56	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
根据《商业银行 资本充足率管 理办法》等	资本充足率	≥8	11.04	10.29	11.37	11.43	11.51	不适用
	核心资本充足率	≥4	9.41	8.32	8.59	8.53	8.46	不适用
单一最大客户贷款占资本净额比率		≤10	4.73	4.49	2.95	3.33	3.71	不适用
最大十家客户贷款占资本净额比率		不适用	20.88	23.21	15.60	17.87	19.24	不适用
累计外汇敞口头寸占资本净额比率		≤20	0.65	不适用	1.38	不适用	2.80	不适用
正常类贷款迁徙率		不适用	4.78	不适用	2.03	不适用	0.67	不适用
关注类贷款迁徙率		不适用	37.77	不适用	53.38	不适用	9.35	不适用
次级类贷款迁徙率		不适用	43.61	不适用	43.28	不适用	39.40	不适用
可疑类贷款迁徙率		不适用	88.70	不适用	78.22	不适用	13.01	不适用
成本收入比(不含营业税)		不适用	40.77	不适用	39.41	不适用	39.99	不适用
拨备覆盖率		不适用	201.06	不适用	182.32	不适用	320.66	不适用
拨贷比		不适用	1.79	不适用	1.74	不适用	1.70	不适用

注：根据银监会《关于实施《商业银行资本管理办法（试行）》过渡期安排相关事项的通知》的规定，列示 2013 年的适用标准值。

2.2 前 10 名股东持股情况表

报告期末股东总数	298,070 户	本年度报告披露日前 第五个交易日末的股东总数	310,335 户		
前 10 名股东持股情况					
股东名称	股东性质	持股比例 (%)	报告期末 持股数量	持有有限售条件 股份数量	质押或冻结的 股份数量
中国平安保险(集团)股份有限公司—集团本级—自有资金	境内法人	50.20	4,779,077,016	3,944,723,637	-
中国平安人寿保险股份有限公司—自有资金	境内法人	6.38	607,328,000	-	-
中国平安人寿保险股份有限公司—传统—普通保险产品	境内法人	2.37	225,541,645	-	-
葛卫东	境内自然人	1.77	168,937,579	-	-
深圳中电投资股份有限公司	境内国有法人	1.56	148,587,816	-	-
中国民生银行—银华深证 100 指数分级证券投资基金	境内法人	0.52	49,958,081	-	-

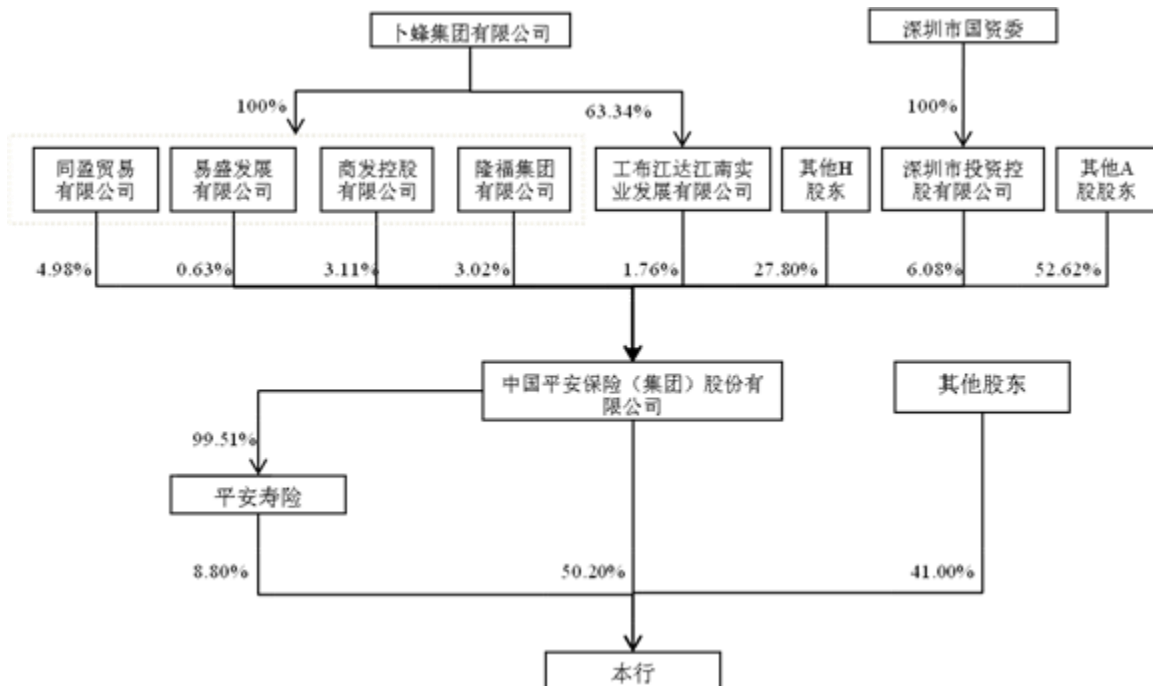
南方东英资产管理有限公司—南方富时中国 A50ETF	境外法人	0.42	39,864,405	-	-
中国工商银行—融通深证 100 指数证券投资基金	境内法人	0.38	36,157,628	-	-
中国银行—易方达深证 100 交易型开放式指数证券投资基金	境内法人	0.38	36,128,197	-	-
兴亚集团控股有限公司	境内法人	0.37	35,000,000	-	-
战略投资者或一般法人因配售新股成为前 10 名股东的情况（如有）	无				
上述股东关联关系或一致行动的说明	<p>1、中国平安人寿保险股份有限公司为中国平安保险（集团）股份有限公司控股子公司和一致行动人，“中国平安保险（集团）股份有限公司—集团本级—自有资金”、“中国平安人寿保险股份有限公司—自有资金”与“中国平安人寿保险股份有限公司—传统—普通保险产品”具有关联关系。</p> <p>2、本行未知其他股东间的关联关系，也未知其是否属于一致行动人。</p>				
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	<p>1、本行股东葛卫东除通过普通证券账户持有 80,580,817 股外，还通过东方证券公司客户信用交易担保证券账户持有 88,356,762 股，实际合计持有 168,937,579 股。</p> <p>2、本行股东兴亚集团控股有限公司通过普通证券账户持有 0 股，通过中信证券公司客户信用交易担保证券账户持有 35,000,000 股，实际合计持有 35,000,000 股。</p>				

2.3 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系

适用 不适用

本行无实际控制人。

本行与控股股东之间的关系方框图如下：



三、管理层讨论与分析

(一) 2013 年经营情况分析

2013 年，国际经济呈缓慢复苏态势；国家宏观调控坚持稳中求进的工作总基调，继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策，国内经济运行总体平稳。金融环境方面，央行已全面放开贷款利率，利率市场化步伐加快、金融脱媒逐步深化、支付脱媒渐成趋势、同业竞争日趋激烈、互联网金融快速崛起、客户需求日新月异，银行息差空间受限、存款增长和资本需求存在压力。

面对压力与挑战，平安银行依托集团综合金融优势，制定了“三步走”战略和五年发展规划，确立了“变革、创新、发展”的指导思想，坚持以客户为中心，外延式扩张和内涵式增长并举，以公司、投行、零售、同业“四轮”驱动业务发展，推进组织架构变革，建立全新的激励机制，推进专业化、集约化经营，实现了全行规模、效益的快速、协调发展，圆满完成了各项经营指标，开创了近年来最好的业务发展局面。

全年实现营业收入 521.89 亿元，比上年增加 124.40 亿元，增幅 31.30%；实现非利息净收入 115.01 亿元，比上年增加 47.88 亿元，非利息收入在营业收入中的占比由上年的 16.89% 提升至 22.04%。全年业务及管理费支出 212.79 亿元，比上年增加 56.15 亿元，增幅 35.85%。资产减值损失 68.90 亿元，比上年增加 37.60 亿元，增幅 120.13%。全年实现净利润 152.31 亿元，比上年增加 17.19 亿元，增幅 12.72%。其中：实现归属于母公司的净利润 152.31 亿元，比上年增加 18.28 亿元，增幅 13.64%。基本每股收益 1.86 元，比上年增长 13.41%。

2013 年全行经营情况具有以下几个特点：

1、业务规模快速增长

报告期末，本行资产总额 18,917.41 亿元，比年初增加 2,852.04 亿元，增幅 17.75%。各项贷款（含贴现）余额 8,472.89 亿元，比年初增加 1,265.09 亿元，增幅 17.55%。其中零售贷款（不含信用卡）2,388.16 亿元，比年初增加 627.06 亿元，增幅 35.61%。各项存款余额 12,170.02 亿元，比年初增加 1,958.94 亿元，增幅 19.18%。业务规模的增长为营业收入的增长奠定了坚实的基础。

2、业务结构进一步改善

主动调整资产负债结构，大力发展存款业务，压缩高成本同业负债，期末存款在总负债中占比较年初提升 1.28 个百分点；压缩同业低效资产，限制同业资产占比，确保同业业务有序发展，全行资产负债结构趋于协调。加强存贷比管理，余额存贷比和日均存贷比同比大幅下降，有效缓解了流动性风险，平稳度过了 6 月和 12 月的流动性危机，规避了短期金融融入的高额成本。

提高信贷资源效率，贷款结构明显改善。报告期内，小微/新一贷和汽融业务增量占全行贷款增量的 59%，期末余额占比较年初提升 7 个百分点至 19%。贷款的客户结构和业务结构大大优化。

发挥综合金融优势，大力发展类投行业务，实现中间业务收入大幅增长。报告期，非利息收入同比增长 71.32%，在营业收入中占比由上年的 16.89% 提升至 22.04%，收入结构明显优化。其中：投行业务全年实现中收 16.34 亿元，比去年增加 12.9 亿元，托管业务实现中收 5.1 亿元，比去年增加 2.9 亿元。

3、定价能力明显提升

加强资本资源、信贷资源的集约管理，实施严格的贷款额度和风险资产限额管理；同时加强对贷款的定价管理，年初出台了贷款最低定价政策，控制了信贷资源的低效消耗；下半年推行贷款额度竞价管理，新发放贷款利率逐月提升，全年新发放贷款平均利率比上年提高了 93 个基点。在 2012 年央行降息及利率市场化的不利影响下，存贷差仍提升了 14 个基点。

4、资产质量保持稳定

通过重塑组织架构、完善风险政策、优化业务流程、加大清收力度等管理措施，提升了信用风险管理水平，资产质量保持稳定，不良贷款率有所下降，拨贷比和拨备覆盖率逐步提高，抵御风险的能力进一步加强。报告期末，不良贷款余额 75.41 亿元，较年初增加 6.75 亿元，增幅 9.83%；不良率 0.89%，较年初下降 0.06 个百分点；拨贷比 1.79%，较年初上升 0.05 个百分点；拨备覆盖率 201.06%，较年初上升 18.74 个百分点。

5、机构发展步伐加快

报告期内，西安分行、苏州分行、临沂分行、乐山分行、襄阳分行等 5 家分行及 73 家支行获准开业。报告期末，本行共有 38 家分行，各类网点 528 家，网点辐射面持续扩大。

6、资本充足率等指标符合监管要求

报告期内，各项主要财务指标均符合监管要求。12 月非公开发行股票顺利完成，有效提升了资本充足率水平。报告期末，根据中国银监会《商业银行资本管理办法(试行)》计算资本充足率 9.90%、一级资本充足率 8.56%、核心一级资本充足率 8.56%，根据中国银监会《商业银行资本充足率管理办法》及相关规定计算资本充足率 11.04%、核心资本充足率 9.41%。

(二) 主要业务回顾

1、公司业务

截至报告期末，本行公司存款余额较年初增长 19.69%，公司贷款余额较年初增长 5.39%；贸易融资授信余额 3,705.56 亿元，较年初增长 28.99%。

贸易融资业务增长态势良好，行业结构持续优化

贸易融资年累计发放额 8,219.26 亿元，同比增长 21.63%；贸易融资授信余额 3,705.56 亿元，较年初增幅 28.99%；不良率 0.28%，持续维持较低水平。贸易融资业务行业结构调整成效明显，钢铁及汽车行业组合较年初下降 7.9 个百分点，行业集中度持续下降，行业结构进一步优化。

贸易融资及国际业务情况表

(货币单位：人民币百万元)

项 目	2013 年 12 月 31 日		2012 年 12 月 31 日		增幅
	金额	占比	金额	占比	
贸易融资授信余额	370,556	100.00%	287,282	100.00%	28.99%
地区： 东区	108,110	29.18%	68,543	23.86%	57.73%
南区	130,594	35.24%	111,240	38.72%	17.40%
西区	30,636	8.27%	29,197	10.16%	4.93%
北区	101,216	27.31%	78,302	27.26%	29.26%
国内/国际：国内	274,236	74.01%	247,141	86.03%	10.96%
国际(含离岸)	96,320	25.99%	40,141	13.97%	139.95%

网络金融开辟增长新领域

以网络金融综合服务平台建设为轴心，以平台速赢项目为龙头，以外部联盟、综合金融为两翼，以市场/产品/IT 一体化为手段，加强重点项目投入，在新模式、新产品的研发推广持续发力，践行集团综合金融战略，促进基础业务快速增长，奠定网络金融稳定发展基础。通过前台放开，后台统筹，与多方主体共同拉动，互动式推进网络金融综合服务平台建设。

面对业务竞争和电商时代的挑战，本行将网络渠道、联盟渠道同步转化为新增批量获客渠道，借助“供应链金融综合服务平台”，将产品研发、平台建设与新业务拓展融为一体，开辟新的利润增长点。报告期内，新增客户 10,049 户、新增日均存款 741 亿元、新增日均贷款 21 亿元，实现非利息净收入 6.37 亿元、总收入 36.28 亿元。

国际业务和离岸业务保持良好增长

国际结算量及跨境人民币业务规模快速增长。报告期内，在岸国际结算量 978 亿美元，同比增长 48%；跨境人民币业务量 1,171 亿元，同比增长 323%。离岸结算量 1,559 亿美元，同比增长 21%；离岸日均存款 290 亿元人民币、同比增长 17%，日均贷款 163 亿元人民币、同比增长 304%。

公司理财业务稳健发展

报告期内，发行公司理财产品 2,905 支，累计销售规模 0.43 万亿元，其中保本型理财产品 0.41 万亿元、非保本型理财产品 0.02 万亿元。报告期末，公司理财产品余额 317 亿元，其中保本型理财产品 288 亿元、非保本型理财产品 29 亿元。

交通金融业务取得突破进展

交通金融事业部主营交通制造、经销、运输产业链及其延伸范围内公司客户的各类业务，负责推动全行交通金融业务做大做强。

在汽车产业金融服务同质化竞争严重、传统业务模式风险资产收益偏低的情况下，事业部以贸易融资业务与综合金融业务为双引擎，依托汽车业务优势，深耕核心客户，拓展交通产业链上的各类金融服务；以产融结合为突破口，开发供应商应收融资、产业基金、基于线上供应链金融平台的四流合一融资等创新模式；坚持“轻资产、综合化”的经营策略，加速资产周转，降低资本消耗。同时，尝试拓展航空、铁路、船舶等大型交通工具产业链上的高价值业务，探索通用航空、高附加值交通设备制造商等领域的创新业务。

截至报告期末，交通金融事业部管理存款余额 585 亿元，管理表内外授信规模 1,151 亿元，年度经营净收入 19.60 亿元。

2、零售业务

截至报告期末，本行零售贷款（含信用卡）余额较年初增长44.20%，增速持续领先同业。其中：新一贷、汽融等高收益产品增幅显著；零售存款较年初增长16.84%。报告期内，零售中间业务净收入同比增长62.99%。

报告期内，零售按年初五年转型战略，重点夯实渠道、队伍、产品、服务、机制和系统等基础平台，推动综合金融、社区金融、私人银行等重点项目，并在财富客户及管理资产增长、客户服务渠道多元化、信用卡市场份额提升、个贷结构优化等方面取得显著成效。

财富客户数和客户资产稳健提升

财富客户数近 16 万户，较年初增长 39%；管理资产近 1,700 亿元，较年初增长 42%。

电子渠道客户数显著增长，零售电子银行产品、服务获得认可，品牌形象进一步提升

报告期内，个人网银和手机新增用户数实现大幅度增长：网银的新增客户 421.2 万户；手机银行新增登录用户数 108.7 万，同比增长 836%。被市场权威报刊、研究机构授予“2013 年领航中国最佳电子银行”、“2013 年度最佳手机银行”等多个称号与奖项。

零售“打基础”工作进程平稳推进

建设多元化便捷渠道：本年新增 726 个自助银行网点，同时起步发展社区支行，为客户提供家门口的便民金融服务。电子网银完成网银改版和手机银行新版上线，分别新增注册用户 421.2 万户和 108.7 万户。

提升产品竞争力：发展代理类业务，增加诸如理财管理计划、QD II 基金专户资产管理计划、券商资产管理计划等产品，逐步实现从“现金管理型”向“资产管理型”的转型；针对高净值客户开始搭建私行专属产品线。

建设专业化队伍：强化网点和各渠道队伍配置和人员培养，为客户提供更高水准专业服务。

提升服务水平：聘请第三方打分并提供分析改善报告，完善基于客户分层的权益体系，同时打通万里通积分应用场景，上线后将进一步丰富权益内容。

信用卡、汽车金融、消费金融业务稳健增长，私人银行成功启航

（1）信用卡业务

报告期内，信用卡业务继续保持快速、稳健增长。期末流通卡量达 1,381 万张，较年初增长 25.6%；其中本年新增发卡 546 万张，同比增长 21.6%，集团交叉销售渠道继续发挥重要贡献，占新增卡量的 39.8%。总交易金额达 5,281 亿元，同比增长 141.8%，其中网上交易金额继续保持快速增长趋势，同比增长 213.0%。截至报告期末，贷款余额 868 亿元，较年初增长 74.6%。

信用卡着力于为客户提供更好的产品和服务，提升客户满意度。在获客方面，推动高端客户与年轻客群的获取，白金卡以上高端卡发卡快速提升，同比增长 2 倍。开发新产品，丰富卡产品体系：6 月深圳财政局公务卡上线发行，为预算单位公务人员提供全方位安全保障及优惠生活；7 月成功发行钻石卡，为高端客户提供个性化的无价关爱礼遇；9 月车主 IC 信用卡上市。致力于客户经营，陆续推出“你刷卡，平安买单”、“购爱星期三”、“幸运环游记”、“境外消费促动”、“私人定制平安夜”、“平安不夜橙”等主题营销活动，持续开展“10 元看电影”、“加油打折”及“商圈洗车”等特色主题活动。推动互联网金融业务的创新，打造平安网上商城，推动“购爱星期三”的网络营销活动，并与苏宁易购支付、深圳航空、艺龙网、易迅网、携程等电商开展合作。建立以客户为中心的品质提升体系，客服机器人微信版与网络版 7 月上线，微信客户数突破 180 万人，整体客户满意度提升明显。

在风险管理方面，持续推进各项风险基础建设，优化审批政策及流程，推动新申请评分及欺诈交易评分模型开发上线，提高风险管理和科学决策能力，人工产能、审批自动化比例及欺诈策略覆盖精准度均显著提升。在基础平台建设方面，推出移动展业平台、网络获客和实时审批，运营 E 化持续改善，运营成本有效管控。在合规经营方面，持续加强合规文化和合规理念的宣导及落实，通过科技手段，管理和控制法律合规风险。为保持信用卡业务快速发展，今年下半年开始试点推动了信用卡资产证券化，缓解贷款规模增长的压力；同时着重优化客户结构，通过增加收益来适度提高风险容忍度，报告期末不良率较年初略升至 1.58%，仍维持在业界较低水平。

（2）汽车金融业务

2013 年汽车金融中心新发放汽车消费贷款 500 亿元、较上年增长 173%，汽车消费贷款余额 488 亿元、较年初增长 131%，市场份额持续领先同业；信贷风险得到有效管理，不良贷款率控制在 0.21%。汽车金融中心将继续依托综合金融优势，推进产品和服务创新，持续优化业务流程，提升客户体验，为广大客户提供更简单、便捷的汽车消费金融服务。

（3）消费金融业务

消费金融业务秉持小额、快速、真实消费的发展理念，报告期内重点发展无抵押、无担保消费贷款品牌“新一贷”产品，利用本行综合金融优势，打通各专业公司销售渠道，探索出同业领先的作业模式。截至报告期末，“新一贷”贷款余额 242 亿元，约为年初余额的 3 倍。

本行严格执行监管规定及差异化信贷政策，在房地产按揭业务上优先支持首套自主需求，限制投资投机性购房需求。各分行根据当地情况制定符合当地市场需求及监管指导政策的首套房优惠利率、二套房提高利率的差异化利率政策，同时按照监管指导意见停止办理三套房按揭贷款，全年新发放按揭贷款的平均利率为 6.39%。

（4）私人银行业务

本行私人银行业务于 2013 年 11 月 8 日正式启动，对全行私人银行业务实行统一规划、统一指导、统一营销推动。现已搭建完善的总部组织架构，2013 年第一批四家私人银行分中心主要人员已基本到位。自启动以来，截至报告期末，全行资产 600 万以上的私人银行客户 6,221 名、较年初增长 44%，新增开私行卡客户 8,719 户，并管理私行资产 753 亿元，较年初增长 49%。

通过综合金融、全球配置、家族传承三大客户价值主张，发挥平安集团的综合金融优势，明确了私人银行“多渠道、多产品”的业务发展模式，搭建起私人银行客户服务体系：

凭借平安集团在产品、渠道、平台等方面的综合金融优势，在交叉销售、客户深度挖掘等方面全力打造平安特色，为客户提供一揽子金融解决方案。

通过“全球配置”力争融合跨平台全球化金融产品。目前已构建了私人银行专享产品线，多元化开放式产品平台，为客户实现境内境外资产统一管理（即财富规划）提供全球范围配套服务。协同专业合作伙伴，在全球金融投资、税务规划、移居留学、不动产投资等方面提供专业投资解决方案。

全面搭建了以家族信托规划、保障传承规划为主体的金融服务和咨询平台，帮助家族企业实现物质财富的顺利传承；为了助力精神财富和社会责任的薪火相传，本行私人银行已经启动“平安·中国企业家族传承奖项”，也已与清华大学五道口金融学院、德勤管理咨询公司达成战略合作，力图借鉴全球家族传承智慧、树立中国家族传承典范。

成功发行平安私人银行黑钻借记卡，并捆绑钻石信用卡为高端客户提供以“健康管理、出行礼遇、安居留学、尊享生活”为主题的丰富客户权益体系，并于下半年成功开展“南非钻石之旅”和“客户三级尊享”等颇具特色的市场营销活动，为高端客户提供高端定制旅游和私人飞机航行等尊贵体验，进一步提升了品牌影响力。

理财、代理、交叉销售业务健康发展

拓展理财产品投资品种，注重产品创新，发展代理类业务，增加诸如理财管理计划、QD II 基金专户资产管理计划、券商资产管理计划等产品，实现产品的多元化布局，逐步实现理财业务从“现金管理型”向“资产管理型”的转型；其次，继续强化客户分层经营策略，从产品的不同维度精细化分层定位各类理财产品的受众和功能，实现产品系列的有序供应及销售；此外，依托平安集团平台，加强与集团子公司合作，促进产品的交叉组合销售，为客户提供“一站式”的综合金融服务。

报告期内，本行理财产品（零售）发行产品 1,867 支，销量 1.45 万亿元。截至报告期末，本行零售理财产品余额 1,530 亿元，其中保本理财产品余额 448 亿元、非保本理财产品余额 1,082 亿元。

代理业务：报告期内，代销基金销量 193 亿元，代销信托销量 259 亿元（其中平安信托销量 227 亿元），代销保险总保费 5.4 亿元。以上投资理财类销售实现中收 7.9 亿元。

交叉销售：寿险渠道业务实现快速增长，客户迁徙取得突破，日均存款增长 48% 达 169 亿元，贷款额发放增长 270% 达 85 亿元，来源交叉销售渠道的客户数增长 77% 达 121 万户。

个贷情况表

(货币单位：人民币百万元)

项 目	2013 年 12 月 31 日	占比	2012 年 12 月 31 日	占比
一、不含信用卡的个人贷款				
东区	108,651	45.50%	75,657	42.96%
南区	73,184	30.64%	60,916	34.59%
西区	20,988	8.79%	12,505	7.10%
北区	35,992	15.07%	27,031	15.35%
总行	1	-	1	-
不含信用卡个贷余额合计	238,816	100.00%	176,110	100.00%
其中：不良贷款合计	1,199	0.50%	850	0.48%
二、个人贷款中按揭贷款情况				
按揭贷款余额	68,010	28.48%	73,974	42.00%
其中：住房按揭贷款	64,956	27.20%	70,406	39.98%
按揭不良贷款	314	0.46%	181	0.24%
其中：住房按揭不良贷款	284	0.44%	169	0.24%

3、资金同业业务

报告期内，本行在坚持严控风险的基础上，通过不断推动产品创新满足客户多元化需求、带动业务规模扩张；通过结合互联网技术、运用互联网金融思维拓展营销新渠道、开发业务新模式；通过优化升级系统平台提高业务效率；通过落实总分行组合营销模式提升客户体验；通过合理的流动性管理、对分行的培训和监督、严谨的合规内控、持续的金融创新和资产负债结构优化，推动业务的高质量、可持续、稳健发展。

持续优化资金同业资产负债结构

进行产品及业务模式创新，探索和推动银银合作、综合金融、互联网金融等创新合作模式，保证了同业资产负债规模的稳健增长与同业资产结构均衡分布及收益水平。坚持产品创新和结构优化，传统业务和创新型业务实现均衡发展。

同业机构合作不断加强

三方存管银证合作机构超 70 家，行 E 通银银合作机构超百家，行 E 通平台品牌效应进一步彰显。

发展资金代客业务，提升交易能力，提升客户服务能力

全面打造业内领先的产品品牌，黄金租赁、寄售、品牌金和金抵利理财产品取得新的突破，市场影响力显著提升；新增人民币货币互换、代客利率互换业务，加强产品创新能力。

在严控风险的前提下，交易品种、交易活跃度大幅提升，债券、外汇及衍生品交易量同比快速增长，市场影响力和定价能力显著提升。

加强对票据市场的分析预测，优化票据资源配置；票据业务实现较高的资产收益率。

加强风险防范、健全管控机制，在业务规模扩张的同时，严格遵循监管要求，防控风险、优化结构。

理财研发持续保持业内领先

产品研发数量稳居全国股份制银行前三位。响应银监会 8 号文要求，进行了理财制度及产品的梳理、调整和优化，发展净值型、结构性等新型产品，并拓展了与券商等非银机构的合作模式，取得了良好的市场影响力。

4、投行业务

报告期内，投行业务投融资总额 1,986.73 亿元；实现中间业务收入 16.34 亿元，派生存款 294 亿元、派生收益 7.66 亿元，综合收益为 24.01 亿元；实现托管费收入 5.1 亿元，同比增幅 130%。

“金橙”品牌成效显著，“金橙”财富不断丰富产品线

26 家财务公司、11 家证券公司、31 家基金公司已成为金橙俱乐部会员，其他会员平台仍在持续搭建中。行 E 通平台完成签约，合作银行已超过 50 家；金橙俱乐部会员已超过 60 家。

陆续推出养老保证产品、银行理财资管计划、银行直接融资工具、单一资产支持型理财、债券式理财、组合型理财、外部资金池。报告期内，实现资产管理规模 1,141.24 亿元，新增募资规模 945.75 亿元。

项目融资/债务融资取得长足进展

土储类投行业务投资规模 280.4 亿元；安居工程类投行业务投资规模 143.58 亿元；资本市场项目业务投资规模 11.5 亿元；能源矿产业务投资规模 20 亿元；与事业部合作投行业务投资规模 65 亿元。

债务融资发行新债 67 笔，规模 516.5 亿元；注册规模 601.9 亿元；市场排名比年初提升 6 名；市场份额比年初提升 103 个基点。

对公综拓业绩良好

截至报告期末，保险和投资系列推银行对公日均存款 140.09 亿元、存款余额 140 亿元，渠道总收入 4.06 亿元。其中：投资系列推进银行对公日均存款 42.64 亿元，总收入 1.27 亿元；产险和养老险推荐银行对公日均存款 98.45 亿元，总收入 2.79 亿元。

银行作为渠道方推投资系列成功项目 47 个，累计落地规模 1,008 亿元；银行销保险实现保费规模 0.65 亿元。

资产托管业务快速增长

本行已形成较为完整的托管业务系列，可托管产品类型包括公募型基金、基金子公司资管、券商理财、信托财产、银行理财、股权投资基金、社保基金、保险资金、商业银行客户资金托管等十大类二十余种产品，与 300 多家金融及资产管理机构客户建立了稳定的业务合作关系。

报告期内，累计实现托管费收入 5.1 亿元，同比增幅 130%；托管净值规模 8,089 亿元，较年初增幅 89.35%。

地产/能源矿产金融业务持续健康发展

地产金融：报告期内，地产金融事业部全面贯彻“专业化、集约化、投行化和综合化”的事业部“新四化”综合金融战略，一手抓事业部筹建，一手抓业务发展。目前，筹建工作基本结束，业务、客户、品牌建设初现成效；创新业务获得长足发展，低资本消耗环境下的新型地产金融发展模式得以创立；以“住”为核心的房地产全产业链开发模式取得突破；聚集了一批理念相通的全国品牌开发商与区域龙头核心客户；“平安地产金融”品牌专业形象在业界初步树立，实现了高起点、高效益、高质量起步发展。地产金融事业部依托集团综合金融优势，在本行金橙地产金融俱乐部平台上探索商业模式和产品结构开发，全力推进投行业务发展。报告期内，地产金融事业部在产品“永续债”、土地一级开发基金、“股债结合”及“分级设计”资管计划、产业发展基金等多个业务领域取得创新突破，专业能力获得市场认可，客户满意度不断提升，地产金融创新品牌得以树立。截至报告期末，地产金融事业部存款余额 173.05 亿元，贷款余额 191.58 亿元；实现非利息净收入 3.66 亿元。

能源矿产金融：报告期内，新增授信客户 144 户，授信敞口 788.74 亿元，年末管理资产规模突破 500 亿元。截至报告期末，能源矿产事业部存款余额 120.52 亿元，日均存款额达到 40.44 亿元，贷款余额 201.59 亿元，投行条线管理资产规模 168 亿元，其中债务融资工具注册 79 亿元，发行 69 亿元，投行资金池业务存量 98.2 亿元；实现中间业务净收入 2.62 亿元。

机构金融：借助人行对本行直接支付的资格认定推动开拓财政业务；会同投行部门共同开展了本行首单资产证券化业务；与厦门大学合作推进“校园金橙工程”计划开展；参与大型集团公司的财务公司同业业务；打开本行与军工企业的合作通道。

5、小企业金融业务

作为本行战略性业务之一，在产品政策支持、批量营销模式推广情况下，小微金融业务实现突破性发展。截至报告期末，全行小微贷款余额 871.28 亿元，较年初增加 312.94 亿元，增幅 56.05%；期末不良率为 0.60%，较年初下降 0.64 个百分点。从区域情况看，西区与北区增长势头强劲，增幅分别达 125.57%和 96.53%。

小企业金融业务经营情况表

（货币单位：人民币百万元）

项 目	2013 年 12 月 31 日		2012 年 12 月 31 日		较上年末	
	贷款余额	占比	贷款余额	占比	余额增减	增幅
小企业贷款	87,128	100.00%	55,834	100.00%	31,294	56.05%
其中： 东区	27,646	31.73%	22,247	39.84%	5,399	24.27%
南区	29,792	34.20%	19,326	34.61%	10,466	54.16%
西区	12,817	14.71%	5,682	10.18%	7,135	125.57%
北区	16,860	19.35%	8,579	15.37%	8,281	96.53%
总行	13	0.01%	-	-	13	-

（三）业务创新

报告期内，本行创新机制初步建立，管理创新、业务模式创新、产品与服务创新均取得了较大突破，推出了包括贷贷平安商务卡、口袋银行 2.0、社区模式发展、互联网金融、票据金融等一系列创新产品与服务，受到了市场的肯定与欢迎。

贷贷平安商务卡

贷贷平安商务卡于 2013 年下半年开始启动全行推广。在短期内陆续开通了官方网站、微信银行、电话银行等渠道的业务受理，上线了网上银行、口袋银行、电话银行、微信银行等渠道的提款、还款功能，启动了移动展业项目试点工作，并持续优化业务流程，提升客户体验。市场销售取得了良好的进展。截至报告期末，贷贷平安商务卡客户已达 347,782 户，已批准授信额度 109 亿元，授信客户数 35,042 户；年末在用贷款余额 60 亿元，在用贷款平均年利率 15.1%，存款余额 54 亿元。

口袋银行 2.0

报告期内，本行持续提升客户的个人网银与手机银行满意度与客户体验，全面升级手机银行（平安口袋银行）和 iPad 银行，口袋银行 2.0 推出后获得客户普遍好评和多个奖项。推出 VTM（远程柜员机）的固定升级版本和移动版本，有效提升客户服务的便捷性和自助特征，提供创新服务渠道。同时，电子渠道推出多项新功能，包括小微网银、个人网银的网上在线客服、客户推荐客户、平安财富权益、商品交易所 2 期、黄金定投、网上缴费 e、网银安全升级、资金归集、平安盈、贷贷平安卡网上功能等；口袋银行 2.0 实现手机号转账、摇一摇转账、无卡取现、手机 IC 发卡、贷贷平安、语音识别、微信银行、支付宝服务营销平台和客户定制画面等重点新功能。

社区模式发展

社区模式是零售创新经营模式，主要服务于社区居民，为客户提供简单、便捷、创新的金融新体验，有效拉动客户增长、提升客户粘着性与认同度。报告期内，本行针对社区经营模式进行了探索，推出了首批试点社区支行。

互联网金融

落实综合金融和互联网金融，推动新模式、新渠道等的运用。与包括陆金所、平安大华基金等机构合作推出了多款产品；成立运行了“平安交易员”微信平台，借力移动互联网提升市场影响力和客户渗透率；研究成果移动互联网化，为一线提供更快捷的市场资讯和分析服务。

票据金融

致力于票据产品创新，通过目标市场分析、产品竞争力分析，并结合本行现有客户需求加入“托管系统”。各参与分行及交易客户之间可在此平台实现点对点的系统内外纸质票据电子化交易，为分行提供集票据风险防范、票据保管、票据交易、票据托收于一体的托管综合服务。同时优化整合各地区市场资源，降低票据业务运营成本，提升本行票据整体经营收益。

（四）核心竞争力分析

随着金融脱媒的逐步深化，客户的需求日趋复杂化和多样化，需要涵盖结算、投资、融资、理财一体化的金融服务，本行依托平安集团强大的综合金融平台优势，以组织模式和商业模式创新为主攻方向，建立事业部，加强了集约化、专业化经营，完善了激励体制。除通过产品研发和技术创新进一步强化传统优势领域，如：供应链金融、汽车金融、信用卡等业务外，还发展交叉销售，打造“贷贷平安”、“金橙俱乐部”等新的业务品牌，为客户提供一个客户、一个账户、多个产品、一站式服务的全方位综合金融服务体验，以打造综合金融的核心优势，形成本行特有的核心竞争力。

公司业务：公司银行业务持续构建“创新、效率、IT 技术”三大优势竞争壁垒，充分发挥贸易融资业务的获客优势，深化创新导向的营销开发路径，保证贸易融资业务的健康平稳增长。

以科技手段深度融合产业与金融，建设网络金融综合服务平台，推动传统业务的电子化、网络化，改善体验、深耕客户；顺应实体经济电商化发展趋势，通过集团协同、同业联盟、商务联盟、政务联盟等，批量获客，引领公司业务互联网化发展。

发挥离岸业务牌照优势，构建新型的产品组合，通过跨境联贷等业务，为“走出去”企业提供全球授信服务；将供应链金融末端延伸到境外，实现全供应链的结算、融资一条龙服务，提升了对全球客户的服务效率；离岸产品组合灵活多变，满足客户更多的需求。

零售业务：在平安集团“中国领先的个人综合金融服务提供商”的愿景下，本行零售业务具有独特的竞争优势，包括集团庞大的客户资源、寿险销售队伍的交叉销售、各子公司丰富的金融产品、以及领先的科技平台和战略资源支持等。在银行内部，零售竞争力还体现在制定了逐步以零售为全行重心的五年战略，并组建了具有国际一流管理经验的团队，逐步向这个目标迈进，具体包括不断丰富产品体系，不断强化的信用卡、汽融、消费信贷等优势业务、创新的电子银行、远程理财经

理、社区支行等的客户服务渠道，逐步建强的网点理财和私人银行队伍，以及即将启动基于万里通积分的客户权益体系等等，均构成内部的竞争优势。

资金同业业务： 依托集团优势，通过集团内各子公司协作，便于同业产品及经营模式创新，扩大收入来源。“行E通”渠道平台影响力不断扩大，扩大了本行与各城商行、农商行、农信社、村镇银行、非银金融机构合作的广度和深度。

打造业内领先的产品品牌。黄金租赁、寄售，品牌金和金抵利理财产品等业务稳步增长，黄金定投、平安品牌金等特色业务面市，特色业务体系初步建立，新增黄金租赁规模、黄金进口规模稳居行业前列。

持续加强产品创新和渠道拓展能力。新增了人民币货币互换、代客利率互换等新业务品种，同陆金所、平安大华基金沟通合作，开发落实了一系列新业务合作模式。

优化全行票据业务的处理流程，提升票据运行效率，实现了专业化运作。

投行业务： 依托直接金融和间接金融各类金融工具，借助企业的自营架构、经营布局及经营财富结构，设计结构化的全面金融解决方案，从结构化融资向“融资+融智”转变，提供一站式客户化的综合金融服务。

小企业金融业务：“贷贷平安”商务卡已成为本行开发小微客户、拓展市场的营销利器。此外，小微网银提款及资金归集功能，为资产业务增长及吸引客户结算奠定了基础。

布局线上业务，建设小微互联网金融模式。一是开展电商合作：梳理重点关注及营销电商平台，落实精细化管理的经营策略。发动分行收集营销线索，主动发掘并提供潜在合作方，自上而下、由点及面地迅速抢占市场先机，创建具有平安银行特色的互联网金融模式。二是推进小企业线上融资平台搭建：启动小企业线上融资平台规划，探索小企业线上金融服务模式。

（五）本行未来展望

1、宏观环境展望

展望未来，全球经济缓慢复苏，国内经济稳中求进，“稳增长、调结构”基调不变。中国将保持宏观经济政策的连续性和稳定性，全面深化改革，加快推进经济发展方式转变和经济结构调整；着力扩大国内需求，增强金融运行效率和服务实体经济能力，着力加强自主创新和节能减排，着力保障和改善民生，保持经济健康、持续发展。利率市场化、自贸区改革和实体经济去杠杆等带来了一系列的机遇和挑战。站在新起点、面对新形势，我们将努力把握机遇、积极迎接挑战，持续关注国内外经济金融动态，把握政策动向、紧跟市场趋势，运用科技和互联网金融思维强化产品创新能力、服务营销能力，合理有效控制风险，在优化结构的同时实现持续、稳健、快速增长。

2、行业竞争格局和发展趋势

党的十八届三中全会已经明确了全面深化改革的目标与方向，2014年，市场机制将发挥决定性作用，国企改革、金融改革、财税改革、城镇化改革、提振消费、加快创新、对外快放等一系列新的改革方向，将给商业银行带来较大的发展机遇。但与此同时，金融脱媒持续加剧、利率市场化步伐加快、互联网金融快速发展、存款保险制度即将推出、地方政府融资平台潜在违约风险、民营银行成立逐步放开等诸多新情况，也给银行的传统经营模式带来了巨大的挑战。

3、公司发展战略

2014年，本行将继续围绕建立“最佳银行”的战略目标，坚持执行既定的发展战略和发展目标，利用集团综合金融平台的优势，进一步推动交叉销售，以打造综合金融的核心优势。同时，把业务结构调整、组织模式创新与商业模式创新做为主攻方向，以科技为引领，充分利用“后发优势”，加大战略投入，通过SCFP供应链金融平台建设、大零售数据集市搭建等项目，建设“智慧银行”，践行“以客户为中心”的经营理念。

4、经营计划

秉承“对外以客户为中心、对内以人为本”的理念，以小微金融、个人消费金融、投行业务为业务重点，通过组织模式改革，以专业化的经营更好的服务于实体经济并与其共同发展；通过差异化的资产负债经营模式，继续加大存款的吸收力度，增强流动性管理；通过“贷贷平安”、“行E通”、“金橙系列”俱乐部等特色产品，形成独具特色与竞争力的品牌，打造不一样的银行；进一步整合资源，加快建设公司网络金融“橙e网”平台，有效整合各事业部的产品及服务；不断提升科技对金融的支持力度，加大在互联网金融领域的创新与发展；同时，优化组织架构和运行机制，提高管理效率，为客户提供更加专业化的服务；加强组合管理和成本控制，提高资金使用效率和人均、网均产能；力争息差、利差持续提升，实现资产负债的协调发展，确保各项战略业务的稳步推进；持续加强全面风险管理，构筑牢固的风险管理防线；构建和谐的平安家园文化，全面提升企业的软实力。

5、风险管理

(1) 建立和完善全面风险管理体系，重塑风险管理架构。转变风险管理理念，处理好风险管理与业务发展、实现集团战略目标、业务创新、客户服务及股东价值等五个方面的关系；建设覆盖全部机构、全部业务、全部风险、全过程和运用全新方法的银行全面风险管理体系和全员风险文化；建立完善集中、独立、垂直的风险管理架构，完善全面风险管理前中后台“三道防线”。

(2) 加强合规经营，严防案件风险。包括：加强日常合规经营，规范业务、监督执行；加强声誉风险管理健全机制与流程；严防案件风险。持续落实“以防为主”、重点高发风险防控措施，实施重大发案风险检视，组织分行及相关业务条线进行定期的风险分析和检视。

(3) 建立前瞻性的风险政策制度，引导业务有序发展。建立覆盖全业务、全风险、全流程的风险政策制度框架，统一风险管理标准；制定行业、区域、产品、客户等多维度的风险政策，并针对重点行业或业务品种实施“名单制管理”；有效运用组合管理工具，通过设定多个维度的风险限额，控制高资本消耗业务增长，持续调整业务结构。

(4) 改进风险管理作业流程，加强信贷审批和管理工作。按照流程银行的要求，精简优化作业流程，提升风险管理效率；组建独立的资产监控团队，负责日常风险监控、风险预警、风险排查工作，强化资产监控功能；完善清收管理制度和组织架构，树立不良资产经营理念，通过创新管理手段加大清收力度，确保资产质量。

(5) 进一步推进新巴塞尔协议的实施及相关技术工具在组合管理中的运用，实现风险管理的科学化。加快推进新资本协议项目实施，建立信用、市场和操作三大风险评估工具和模型；建立风险定价机制，确保收益覆盖风险；推行价值管理工具，提高资本收益；推进经济资本管理，建立经济资本的计量、分配机制，建设资本节约型银行。

(6) 优化系统和数据建设等基础性工作，提升风险服务业务能力。建立全覆盖的风险管理系统，逐步实现所有业务的“线上”风险管理；推进风险数据集市建设，整合信贷客户的所有交易、成本和收入信息，建立公司业务统一信贷数据平台；建立多维度的组合自动化报表/报告系统，提升数据质量，增强风险信息分析价值和业务的服务支持能力。

(7) 加强团队建设，培育先进的风险文化。打造一流风险管理团队，加大对优秀风险管理人才的引进力度，充实风险团队数量；组建风险经理团队，确保风险管理“第一道防线”；建立风险专业技术序列，打通风险管理职业上升通道，确保风险团队的稳定性；着力培育涵盖“全面风险意识、资本约束意识、尽职合规意识、主动接受监管意识、风险量化意识、客户服务意识”的风险文化。

(六) 2013 年利润分配预案

2013 年度，本行经审计的归属于母公司股东净利润为人民币 15,231 百万元，可供分配的利润为人民币 34,362 百万元。

依据上述利润情况及国家有关规定，本行 2013 年度作如下利润分配：

- 1、按照经境内会计师事务所审计的税后利润的 10% 提取法定盈余公积，计人民币 1,523 百万元。
- 2、按照期末风险资产余额的 1.2% 差额提取一般风险准备，计人民币 2,876 百万元。

经上述利润分配，截至 2013 年 12 月 31 日，本行盈余公积为人民币 4,354 百万元；一般风险准备为人民币 16,509 百万元；未分配利润余额为人民币 29,963 百万元。

3、综合考虑股东投资回报、监管机构对资本充足率的要求以及本行业务可持续发展等因素，除上述法定利润分配外，拟以本行 2013 年 12 月 31 日的总股本 9,521 百万股为基数，每 10 股派发现金股利人民币 1.60 元（含税），并以资本公积金转增股本每 10 股转增 2 股。合计派发现金股利人民币 1,523 百万元、转增股本人民币 1,904 百万元。本次派发现金红利和转增股本后，本行剩余未分配利润为人民币 28,440 百万元，总股本变更为 11,425 百万股。

以上预案须经本行 2013 年年度股东大会审议通过。

本年度上述利润分配预案符合《公司法》、企业会计准则、公司章程等相关规定。

四、涉及财务报告的相关事项

4.1 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的的情况说明。

适用 不适用

4.2 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明。

适用 不适用

4.3 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明。

适用 不适用

4.4 董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明。

适用 不适用

平安银行股份有限公司董事会

2014 年 3 月 7 日