

平安银行股份有限公司 2014 年年度报告摘要

一、重要提示

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。

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	周强	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

(一) 主要财务数据

1、主要会计数据和财务指标

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

具体参见《平安银行股份有限公司 2014 年年度报告》“第十一节财务报告”中的“二、重要会计政策和会计估计 37.重要会计政策变更”。

(货币单位：人民币百万元)

项 目	2014 年	2013 年	2012 年	本年同比 增减
营业收入	73,407	52,189	39,749	40.66%
资产减值损失前营业利润	41,257	26,845	20,673	53.69%
资产减值损失	15,011	6,890	3,130	117.87%
营业利润	26,246	19,955	17,543	31.53%
利润总额	26,194	20,040	17,552	30.71%
净利润	19,802	15,231	13,512	30.01%
归属于母公司股东的净利润	19,802	15,231	13,403	30.01%
归属于母公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	19,841	15,166	13,385	30.83%
每股指标：				

基本每股收益（元）	1.73	1.55	1.37	11.61%
稀释每股收益（元）	1.73	1.55	1.37	11.61%
扣除非经常性损益后的基本每股收益（元）	1.74	1.54	1.36	12.99%
现金流情况：				
经营活动产生的现金流量净额	25,321	91,674	185,838	(72.38%)
每股经营活动产生的现金流量净额（元）	2.22	8.02	18.89	(72.32%)

注：本行 2014 年上半年实施完毕 2013 年度利润分配方案，以 2013 年 12 月 31 日的本行总股本 9,521 百万股为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利人民币 1.60 元（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 2 股。上表各比较期的每股收益、每股经营活动产生的现金流量净额均按调整后的股数重新计算。

报告期末至年度报告披露日股本是否因发行新股、增发、配股、股权激励行权、回购等原因发生变化且影响所有者权益金额

☐是 ☒否

非经常性损益项目及金额

（货币单位：人民币百万元）

项 目	2014 年	2013 年	2012 年	本年同比增减
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）	(8)	11	32	(172.73%)
或有事项产生的损益（预计负债）	(6)	53	(37)	(111.32%)
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	(38)	21	28	(280.95%)
所得税影响	13	(20)	(5)	165.00%
合计	(39)	65	18	(160.00%)

注：非经常性损益根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》的定义计算。

公司报告期不存在将根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》定义、列举的非经常性损益项目界定为经常性损益的项目的情形。

2、盈利能力指标

（单位：%）

项目	2014 年	2013 年	2012 年	本年同比增减
总资产收益率	0.91	0.81	0.83	+0.10 个百分点
平均总资产收益率	0.97	0.87	0.94	+0.10 个百分点
全面摊薄净资产收益率	15.12	13.59	15.81	+1.53 个百分点
全面摊薄净资产收益率（扣除非经常性损益）	15.15	13.53	15.78	+1.62 个百分点
加权平均净资产收益率	16.35	16.57	16.78	-0.22 个百分点

加权平均净资产收益率（扣除非经常性损益）	16.38	16.50	16.76	-0.12 个百分点
成本收入比（不含营业税）	36.33	40.77	39.41	-4.44 个百分点
信贷成本	1.55	0.84	0.45	+0.71 个百分点
净利差（NIS）	2.40	2.14	2.19	+0.26 个百分点
净息差（NIM）	2.57	2.31	2.37	+0.26 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。

3、资产负债情况

（货币单位：人民币百万元）

项 目	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日	2012 年 12 月 31 日	本年末比上年 末增减
一、资产总额	2,186,459	1,891,741	1,606,537	15.58%
其中：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产及衍生金融资产	30,111	13,818	5,205	117.91%
持有至到期投资	207,874	195,667	103,124	6.24%
贷款和应收款	1,563,203	1,404,731	1,162,415	11.28%
可供出售金融资产	1,493	578	90,007	158.30%
商誉	7,568	7,568	7,568	-
其他	376,210	269,379	238,218	39.66%
二、负债总额	2,055,510	1,779,660	1,521,738	15.50%
其中：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债及衍生金融负债	6,921	6,606	2,674	4.77%
拆入资金	13,551	22,633	39,068	(40.13%)
吸收存款	1,533,183	1,217,002	1,021,108	25.98%
其他	501,855	533,419	458,888	(5.92%)
三、股东权益	130,949	112,081	84,799	16.83%
每股净资产（元）	11.46	9.81	8.62	16.82%
四、存款总额	1,533,183	1,217,002	1,021,108	25.98%
其中：公司存款	1,280,430	1,005,337	839,949	27.36%
零售存款	252,753	211,665	181,159	19.41%
五、贷款总额	1,024,734	847,289	720,780	20.94%
其中：公司贷款	639,739	521,639	494,945	22.64%
一般性公司贷款	627,326	509,301	484,535	23.17%
贴现	12,413	12,338	10,410	0.61%
零售贷款	282,096	238,816	176,110	18.12%

信用卡应收账款	102,899	86,834	49,725	18.50%
贷款减值准备	(21,097)	(15,162)	(12,518)	39.14%
贷款及垫款净值	1,003,637	832,127	708,262	20.61%

注：本行 2014 年上半年实施完毕 2013 年度利润分配方案，以资本公积金向全体股东每 10 股转增 2 股，上表各比较期的每股净资产按调整后的股数重新计算。

本行报告期末至年度报告披露日股本是否因发行新股、增发、配股、股权激励行权、回购等原因发生变化且影响所有者权益金额

☐是 ☒否

是否存在公司债

☐是 ☒否

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	2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日		2012 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	52.51	57.24	50.00	49.72	51.31	58.17
	外币	≥25	82.49	104.09	44.33	73.23	88.90	79.25
	本外币	≥25	53.21	60.28	49.56	50.41	51.99	58.20
流动性覆盖率		≥60	80.25	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
含贴现存贷款比例（本外币）（注）		≤75	65.39	65.85	69.67	69.68	70.64	72.73
不良贷款率		≤5	1.02	1.02	0.89	0.97	0.95	0.74
根据《商业银行资本管理办法（试行）》	资本充足率	≥10.5	10.86	不适用	9.90	不适用	不适用	不适用
	一级资本充足率	≥8.5	8.64	不适用	8.56	不适用	不适用	不适用
	核心一级资本充足率	≥7.5	8.64	不适用	8.56	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	11.75	11.77	11.04	10.29	11.37	11.43
	核心资本充足率	≥4	9.28	9.41	9.41	8.32	8.59	8.53
单一最大客户贷款占资本净额比率		≤10	2.93	不适用	4.73	4.49	2.95	3.33
最大十家客户贷款占资本净额比率		不适用	19.77	不适用	20.88	23.21	15.60	17.87
累计外汇敞口头寸占资本净额比率		≤20	0.52	不适用	0.65	不适用	1.38	不适用
正常类贷款迁徙率		不适用	4.74	不适用	4.78	不适用	2.03	不适用
关注类贷款迁徙率		不适用	20.16	不适用	37.77	不适用	53.38	不适用
次级类贷款迁徙率		不适用	55.68	不适用	43.61	不适用	43.28	不适用
可疑类贷款迁徙率		不适用	98.29	不适用	88.70	不适用	78.22	不适用
成本收入比（不含营业税）		不适用	36.33	不适用	40.77	不适用	39.41	不适用
拨备覆盖率		不适用	200.90	不适用	201.06	不适用	182.32	不适用
拨贷比		不适用	2.06	不适用	1.79	不适用	1.74	不适用

注：“含贴现存贷款比例（本外币）”根据银监会口径列示。

（二）前 10 名股东持股情况表

报告期末股东总数	275,838 户	本年度报告披露日前 第五个交易日末的股东总数		335,403 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	5,734,892,419	1,588,061,989	-
中国平安人寿保险股份有限公司 －自有资金	境内法人	6.38	728,793,600	-	-
葛卫东	境内自然人	2.40	274,239,761	-	78,216,000
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	270,649,974	-	-
深圳中电投资股份有限公司	境内法人	1.25	143,299,957	-	-
全国社保基金－零四组合	境内法人	0.47	53,988,820	-	-
全国社保基金－零三组合	境内法人	0.47	53,569,217	-	-
南方东英资产管理有限公司－南 方富时中国 A50ETF	境外法人	0.36	41,385,367	-	-
中国建设银行－博时主题行业股 票证券投资基金	境内法人	0.34	38,300,000	-	-
中国工商银行－融通深证 100 指 数证券投资基金	境内法人	0.27	31,315,894	-	-
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	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。 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。				
参与融资融券业务股东情况说明	股东葛卫东除通过普通证券账户持有 175,319,780 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 98,919,981 股，实际合计持有 274,239,761 股。				

（三）前 10 名优先股股东持股情况表

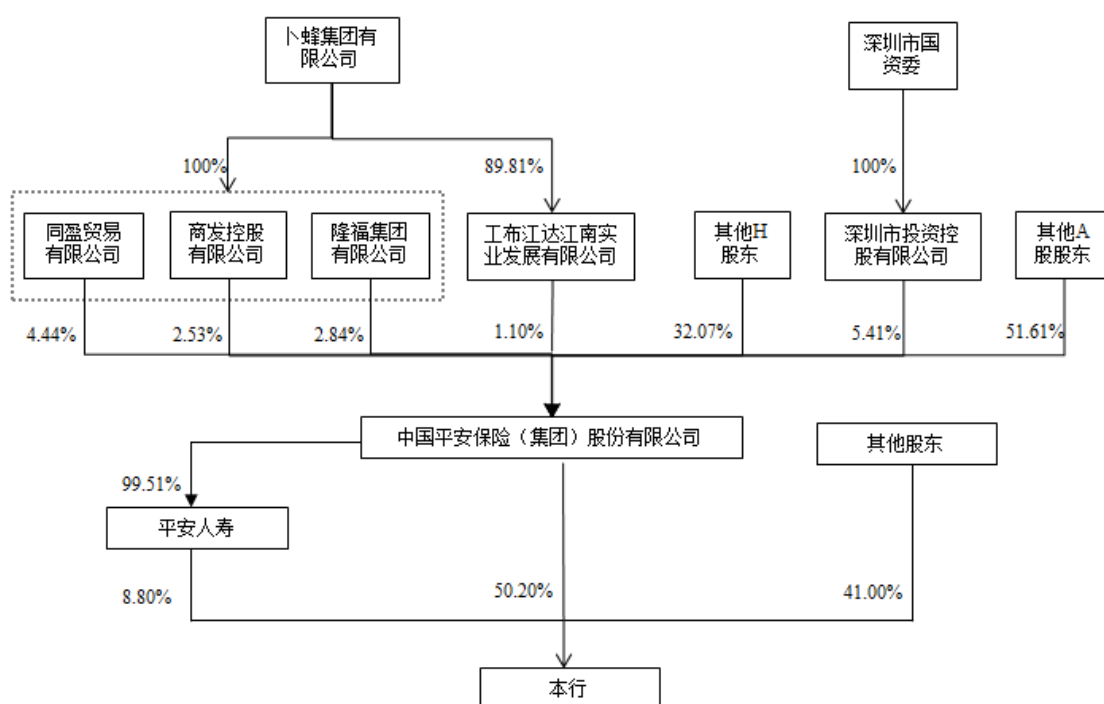
☐ 适用 ☒ 不适用

（四）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) 2014 年经营情况分析

2014 年，国际环境复杂多变，国内全面深化改革，继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策，实现了经济社会的持续稳步发展。与此同时，银行业的发展迈入新常态：利率市场化与金融脱媒加速推进，负债端竞争加剧、成本刚性上升，银行监管更趋于审慎化、严格化，民营银行、互联网金融的发展也给银行传统模式带来了冲击。

面对机遇与挑战，本行应势而变，依据“五年规划”和“三步走战略”，秉承“以客户为中心”的基本理念，稳步推进各项改革，凝聚人心，激发创造力；践行“责任意识、全局意识、创新意识、协作意识和服务意识”，打造强大总行，塑造特色分行、特色事业部，支撑战略落地；遵循商业银行经营管理的基本规律，把业务结构调整、组织架构优化与商业模式创新作为主攻方向，调整客户结构、资产负债结构，深化全面风险管理与依法合规经营；以平安集团综合金融为支撑，发展互联网时代的新金融，锻铸核心竞争力。

经过变革、创新、转型、发展，本行在业务规模、盈利能力、产品服务、经营效率等方面均实现了跨越式的进步，存款增速持续两年领先同业，利润快速增长，中间业务取得长足进步，经营效率实现质的提升，风险管理架构全面加强，已形成了“专业化、集约化、综合金融、互联网金融”的经营特色，“真的不一样”的品牌形象正逐步深化。在由金融时报社主办、中国社科院金融研究所联合举办的“2014 中国金融机构金牌榜·金龙奖”的评选中，本行获得“年度最佳股份制银行”大奖。

2014 年，全行经营情况具有以下特点：

1、规模增长保持稳健，盈利能力显著增强

报告期末，本行资产总额 21,864.59 亿元，较年初增长 15.58%。存款基础不断夯实，各项存款余额 15,331.83 亿元，较年初增加 3,161.81 亿元，增幅 25.98%，增量为上年全年增量的 1.6 倍，增速居同业领先地位，市场份额提升。本行挖掘客户贷款需求，加大投放力度，贷款增速、定价均处于市场领先水平。各项贷款（含贴现）余额突破万亿，达 10,247.34 亿元，较年初增幅 20.94%。

盈利能力显著增强，各项收入和盈利指标表现突出：2014 年实现营业收入 734.07 亿元，同比增长 40.66%；准备前营业利润 412.57 亿元，同比增长 53.69%；净利润 198.02 亿元，同比增长 30.01%。

中间业务收入占比再创新高：2014 年实现非利息净收入 203.61 亿元，同比增长 77.04%，在营业收入中的占比由上年的 22.04% 提升至 27.74%。投行、托管、票据和黄金租赁等业务成为增长的主要驱动。

2、经营效率全面提升，集约发展效果明显

资源使用效率显著提升：加强资本集约管理，严格控制风险限额，提高全行资本使用效率；根据市场变化，及时调整贷款基础价格定价政策，对贷款额度实行有弹性的基础额度、专项额度、竞价额度相结合的管理方式，有效解决了平衡发展、重点发展与高效发展的问题。

负债结构、资产结构不断优化：灵活调整负债业务管理政策，引导负债结构优化，控制高成本负债，在基础存款高速增长的同时，同业负债在总负债中的占比较年初下降 8.1 个百分点。坚持同业业务比例管理，引导资产结构不断优化，小企业、新一贷等高收益贷款占比持续增长，经营效率明显提高。2014 年，存贷差、净利差、净息差分别同比提升 0.54、0.26、0.26 个百分点。

投入产出效率大幅改善：在收入快速增长的同时，成本得到有效管控，2014 年成本收入比（不含营业税）36.33%，同比下降 4.44 个百分点。

3、专业优势逐步显现，网络金融特色初显

本行成立了零售大事业部，顺利推行架构改革，建立业务管理、资产负债管理与激励机制，实现了专业化经营、授权化管理的目标，为大零售业务发展奠定了基础。推进行业事业部布局，对地产、能源矿产、交通、物流、农业等行业实现了产业链覆盖。响应监管要求，快速完成了金融同业专营、资产管理事业部改革，对金融同业业务、资产管理业务实施了专营。

连续推出橙 e 网、行 E 通 2.0、黄金银行、口袋银行等创新产品和服务平台，打造互联网金融特色，引起了市场的广泛关注。在平台创新方面：打造中小企业线上综合金融服务平台“橙 e 网”，生意管家、橙 e 记、橙 e 融资、橙 e 财富、移动收款等系统陆续上线，有效开拓了业务与收入增长的新渠道；通过“行 E 通”互联网平台销售产品 1,260 亿元，提升了同业往来结算量和同业负债活期占比；推出业内首个集黄金投融资、黄金实物、黄金储蓄、黄金理财为一体的专业化黄金资产管理平台。在产品创新方面：打造集借记卡、信用卡、理财、移动缴费及掌上生活于一身的移动金融服务平台“口袋银行”；小额消费信贷资产证券化项目成为国内首单在交易所发行的信贷资产证券化产品，取得了较好的市场反应；推出增信贷、付融通等系列贸易金融新产品，满足客户多层次需

求。在模式创新方面：启动产业基金商业模式，打造保理云线上平台；成立“金橙保理商俱乐部”，已吸纳会员 190 余家，占全国商业保理公司数量一半以上。

4、依托综合金融优势，市场开发硕果累累

开拓全产业链经营模式：公司业务开拓了全产业链经营模式，通过互联网化产融结合方式，实现全产业链合作，加大对行业与客户的渗透。

推进重大综合金融项目：推动重大战略项目落地，银行与平安集团投资系列合作新增落地项目 111 个，投融资资金落地规模 1,404 亿元。

投行托管业务快速增长：推出平安万德债券销售旗舰店，首创信用债券线上簿记、销售公开平台，市场反应良好；加快全牌照托管银行建设，继 2013 年获得保险资金托管资格后，2014 年获得合格境外机构投资者（QFII）托管资格，资产托管业务规模和收入同比大幅增长。

财政业务实现突破：2014 年 12 月成功中标财政部中央财政非税收入收缴代理银行项目，实现了本行在中央财政代理业务上的历史性突破，为开拓财政业务奠定了良好基础。

5、资产质量保持稳定，监管指标符合要求

本行进一步加强全面风险管理，应对各种挑战，多措并举，提升风险管理能力；坚持银行经营风险控制为本的理念，不断提升风险管理水平，积极支持实体经济，确保银行稳健经营。受整体市场环境的影响，本行不良率略微上升，但总体资产质量稳定、风险可控。报告期末，本行不良贷款余额 105.01 亿元，较年初增幅 39.25%；不良率 1.02%，较年初上升 0.13 个百分点；拨贷比 2.06%，较年初上升 0.27 个百分点；贷款拨备覆盖率 200.90%，较年初微降 0.16 个百分点。

各项主要财务指标均符合监管要求，存贷比、资本充足率等指标明显优化。报告期末含贴现存贷款比例 65.39%，根据中国银监会《商业银行资本管理办法（试行）》计算的资本充足率 10.86%、一级资本充足率 8.64%、核心一级资本充足率 8.64%。

6、持续推进资本补充，网点辐射不断增强

2014 年完成 150 亿元的二级资本债券发行工作，补充了二级资本；推进非公开发行普通股和优先股相关工作，探索创新资本工具，拓宽资本补充渠道。

持续实施网点布局，加快外延式发展步伐。2014 年新增 5 家分行、214 家支行级机构。截至报告期末，本行共有 43 家分行，747 家营业机构，其中，社区支行 129 家。

（二）主要业务回顾

1、公司业务

截至报告期末，公司存款余额较年初增长 27%，公司贷款（不含贴现）余额较年初增长 23%。贸易融资授信余额 4,432 亿元，较年初增长 20%；贸易融资年发放额 9,498 亿元，同比增长 16%。

公司网络金融开辟增长新领域

为适应实体经济和金融企业互联网化转型的趋势，本行公司业务全力打造“橙 e 网”，将产品研发、平台建设与新业务拓展融为一体，拓展新的业务增长点。截至报告期末，“橙 e 网”注册客

户近 22 万户，以“橙 e 网”为中心的各项公司网络金融业务发展迅速，新增日均存款 1,323 亿元，总收入超过 65 亿元。

“橙 e 网”荣获中国电子产业联盟“2014 年度中国互联网金融创新奖”、由中国互联网协会发布的“2014 年度中国互联网金融十大影响力品牌”、中国电子商务创新推进联盟“2014 年电子商务集成创新奖”、第五届《每日经济新闻》金鼎奖“年度最受欢迎网络金融品牌”、《南方都市报》2014 年金砖奖“互联网金融大奖”、深圳金博会创新金融论坛“2014 中国十大金融创新案例”、2014《金融界》领航中国金融行业年度评选“最佳互联网金融产品奖”、《21 世纪商业评论》睿思金融设计尚典“最佳数码体验奖”8 项大奖。

公司业务将重点通过围绕全产业链构建互联网金融和综合金融服务模式，以互联网化、综合化、专业化、投行化为特色，顺应实体经济电子化、互联网化的发展趋势，沿供应链“熟客交易”各环节，有效助力产业互联网化升级。

离岸资产及存款实现翻番增长，发展势头良好

截至报告期末，本行离岸总资产 679 亿元，较年初增长 101%；离岸存款 658 亿元，较年初增长 103%，离岸金融展现良好的发展势头。

贸易融资业务增长态势良好，业务创新能力持续增强

截至报告期末，贸易融资授信余额 4,432 亿元，较年初增长 20%。贸易融资年发放额 9,498 亿元，同比增长 16%；贸易融资国际结算量 1,465 亿美元，同比增长 50%；结售汇量 564 亿美元，同比增长 26%；贸易融资不良率 0.32%，持续维持在较低水平。

贸易融资业务行业结构继续优化，行业集中度持续下降，产品优化升级及创新能力不断加强，联盟获客效果初显。“金橙保理商俱乐部”已吸纳会员 190 余家，占全国商业保理公司数量一半以上；“商业保理云平台”上线保理商客户 261 户，平台累计结算量 122 亿元。代理行联盟成效显著，拓宽了国际业务资金来源与业务合作渠道，提升了本行在国内外同业中的品牌形象和影响力。

国际业务方面，紧抓人民币国际化、资本项目开放、自贸区等改革机遇，结合本行互联网金融优势，相继推出外汇储备委托贷款、跨境外币资金池等新业务，为中国企业“走出去”提供境内外、本外币一体化的综合性、全周期专业化金融服务方案，提升国际业务综合竞争力。

贸易融资及国际业务情况表

（货币单位：人民币百万元）

项目	2014 年 12 月 31 日	占比	2013 年 12 月 31 日	占比	本年末比上年末增幅
贸易融资余额	443,215	100.00%	370,556	100.00%	20%
地区： 东区	137,582	31.04%	108,110	29.18%	27%
南区	169,644	38.28%	130,594	35.24%	30%
西区	36,992	8.35%	30,636	8.27%	21%
北区	98,997	22.33%	101,216	27.31%	2%
国内/国际：国内	283,462	63.96%	274,236	74.01%	3%

国际（含离岸）	159,753	36.04%	96,320	25.99%	66%
---------	---------	--------	--------	--------	-----

2、零售业务

2014 年，零售大事业部围绕“专业化经营、授权化管理”推动零售大事业部改革，目前基本框架已初步形成。

借助平安集团（下称“集团”）综合金融优势，零售业务发展具备大量的优质客户、“社区化、智能化、网络化、专业化”的平台网络、全牌照产品和通道等资源，并依托事业部制管理模式，2014 年零售银行基础进一步夯实。

截至报告期末，零售存款余额较年初增长 19%，零售贷款（含信用卡）余额较年初增长 18%，处于行业领先水平；管理个人客户资产快速增长，期末突破 5000 亿规模，较年初增长 38%；财富客户累计 22.7 万，增长 38%，其中私人银行达标客户超 1 万户，增长 61%；随着管理客户与资产规模的增长，零售中间业务净收入（含信用卡）同比增长 44%。

平安零售银行的目标是致力于成为中国价值客户的主办银行。在客户经营方面，以私人银行、财富管理客户及结算消费客户作为分层经营重点。围绕这一经营目标，平安零售银行将利用集团综合金融优势提供一站式、全方位的产品服务，针对不同客户提供差异化、有平安特色的产品服务，充分发挥集团线上线下渠道优势，实现 O2O 的无缝对接，创造行业领先的客户体验。

客户迁徙与获客工作取得明显成效

零售充分发挥集团和银行内外部资源优势，建立集团客户、行内小微与代发、信用卡客户、汽融和消费金融客户的迁徙平台；2014 年，迁徙平台贡献新入行客户 326 万，对全行新增客户贡献达到 72%；其中，新增财富客户数贡献达到 45%。

综拓新模式全面开展，综合金融优势显现

2014 年，零售寿险综拓渠道业务稳定增长，切换新模式后新获客户均资产大幅提升；此外，集团销信用卡、银行销保险、银行与证券合作等传统模式继续保持增长，并逐步推进养老险、产险向银行迁徙客户、平安直通寿险合作等新试点项目。

新产品上市表现优异，产品研发创新取得佳绩

凭借多样性的理财产品、优异的产品回报和良好的市场声誉，平安银行荣获国际权威杂志《Euro Money》颁发的“中国最佳结构性产品发行商”大奖；私信贷业务发展势头良好，截至报告期末，累计发放贷款近 3 亿元；成功开展小额消费贷款交易所信贷资产证券化项目，成为业内第一单在交易所挂牌上市的创新产品；充分挖掘客户个人、家庭的保险保障需求，与平安产险和平安养老保险合作，创新研发了“平安守护”系列产品，包括保障客户资金安全的盗刷险、保障客户人身意外的借款人意外险等产品，市场反响良好。

新渠道快速发展，网络金融特色显现

私人银行、社区金融、直通银行等渠道迅速发展，渠道基础平台建设基本完成，渠道产能效益逐步显现。2014 年新增 124 家持牌开业社区支行，截至报告期末，已有 13 家社区支行新增资产过亿。

在网络金融业务方面，通过对移动互联网、大数据、O2O 等创新业务模式的探索，零售在拓展移动互联经营平台、深耕细分客群与市场、降低银行运营成本、提升客户体验等方面取得了显著进展。在拓展移动互联经营平台方面，以“口袋银行”（手机银行）和“平安橙子（平安直通银行）”为主要的移动入口，打造“客户资源整合、业务整合、数据挖掘及在线销售导向”的互联网经营平台；在深耕细分客群与市场方面，推出“口袋社区”的新型社区金融服务模式，为客户提供社区公告资讯、商户信息、社区金融服务、社区社交等多项服务。截至报告期末，个人网银客户数 734 万，较上年增长 62%；口袋银行客户数达 540 万，较上年增长 338%；2014 年平均电子渠道替代率达 93.2%；平安橙子自 2014 年 8 月成立以来，客户数已达 51.4 万。

厅堂一体化进一步落实，品牌增值服务力度不断加强

网点厅堂服务持续改善，零售客户服务满意度调查分数逐季上升，客户重大投诉大幅度下降。本行首家智能旗舰店于 2014 年 3 月在深圳盛大开业，上海旗舰店已经投入使用，北京、广州旗舰店也在建设中。

“平安财富”品牌营销、客户权益活动亮点不断

2014 年，平安财富“专业产品、权益服务、综合金融”三大品牌支柱逐渐夯实，荣获证券时报“2014 中国最佳银行理财品牌”、新浪财经“创新财富管理奖”等多项大奖。

平安财富权益平台全面升级为万里通积分奖励，财富客户积分可在线上 300 多家电商、线下 15 万家商户使用。同时，在全国开展的“平安财富杯”高尔夫巡回赛、50 多场“平安财富论坛”等活动，倍受客户好评。

客户结构进一步优化，管理资产快速提升

财富客户累计 22.7 万，较年初增长 38%，其中私人银行资产达标客户超 1 万户，较年初增长 61%；此外，结算客户达 385 万，较年初增长 35%。管理个人客户资产快速增长，期末余额突破 5000 亿规模，较年初增长 38%。

理财业务健康发展

2014 年，零售通过进一步完善理财产品管理体系，提升专业管理能力，加强产品多元化布局，推进向资产配置型产品逐步转型，同时顺应互联网趋势，完善产品流程和客户体验，本行理财产品规模、发行能力、产品创新等各项指标均取得了长足进步，市场地位与影响力显著上升。

信用卡、汽车金融、消费金融、私人银行业务持续稳健增长

信用卡业务

信用卡业务保持稳健增长，本年新增发卡 509 万张。截至报告期末，流通卡量 1,643 万张，较年初增长 19%；总交易金额 6,151 亿元，同比增长 22%，其中网上交易金额同比增长 83%；信用卡贷款余额 1,029 亿元，较年初增长 19%；由于信用卡减少低收益客户的信贷投放、改善组合结构、

提高组合收益水平组合风险略有上升，但已计提充足的拨备。同时，信用卡通过改善新户发卡品质、执行更审慎的额度策略、加强存量客户早期管控策略、提高催收效率等措施，进一步提升资产收益率提升、组合收益可覆盖风险。

信用卡寿险渠道与电销渠道是集团客户迁徙至银行的两个重要渠道，信用卡持续转化集团寿险与车险客户，在信用卡新增发卡中，交叉销售渠道获客占新增卡量的比例约 40%；同时推动加快客户内部迁徙，全年同时持有信用账户和借记账户的新增客户超过 200 万，带动零售存款余额新增 105 亿元，管理客户资产新增 187 亿元。

信用卡持续推动产品与互联网金融业务创新，丰富产品服务体系，与零售百货业领先者大润发合作推出大润发卡联名卡，发行新一账通卡，将信用卡消费与借记卡理财合二为一。推出平安信用卡专属 APP（天下通），为客户提供智能化、精准化的在线办卡、办卡进度查询、推送最新优惠等服务。尼尔森调研机构数据显示，平安信用卡客户满意度提升 6%至 85 分。

信用卡品牌影响力持续提升。通过开展“加油 88 折”、“color run 橙跑团”、“青春不散场，相聚平安夜”等市场活动，号召上千万卡友刷卡献爱心，品牌曝光突破 10 亿人次。信用卡“私人订制平安夜 祝福成真”品牌活动获 2014 年大中华区艾菲(EFFIE)实效营销奖金奖，“免费油吼出来”的创新营销活动荣获 2014 年全媒体营销峰会年度全媒体营销大奖。

汽车金融

汽车消费金融业务是本行优势业务之一，市场份额持续领先银行同业。通过与众多主流车辆品牌建立了合作关系，做到了中高端品牌全覆盖，合作经销商逾万家。客群以中高端车辆品牌车主为主，奔驰、宝马、奥迪、捷豹、路虎、沃尔沃等中高端车辆品牌贷款占比 80%以上，是银行和集团重要的获客来源。

汽车消费贷款利率结构优化，新发放贷款中高收益品种占比提升至 16%，平均发放利率较上年提升 144 个基点，业务转型初见成效；业务审批效率大幅提高，有效提升本行竞争力；寿险综拓、网销、电销等交叉销售模式步入正轨；代理保险销售从零起步，月收入已跃上千万元平台。汽融业务收益可基本覆盖风险，并通过持续优化产品结构、改善新客户准入，优化资产质量。

消费金融

2014 年，消费金融业务本着高效、快速、灵活的服务理念，坚持以客户为中心、以市场为导向，支持个人消费领域的合理融资需求，助推消费升级，履行社会责任，取得良好发展。2014 年全年发放贷款 441 亿元，年末贷款余额 1,179 亿元。本行通过提高新客户准入、加强风险监测预警、强化催清收等多方面改善资产质量，组合风险趋向平稳、风险可控。

消费金融业务坚持从客户需求出发，不断丰富和创新产品与服务，满足客户多样化融资需求，提升客户服务满意度。其中：个人无抵押消费信贷拳头产品“新一贷”业务，以简单快速为核心特征，满足客户紧急融资的需求。推出了以“存贷合一、互为依存”为核心特征的创新产品“金领通”，为客户提供“随借随还”的个人无抵押授信额度。

此外，在国务院关于进一步扩大信贷资产证券化试点政策指导下，发起设立个人小额消费贷款证券化项目，完成 26.3 亿的个人小额消费贷款的资产证券化，是国内首单在证券交易所市场发行、交易的信贷资产证券化产品。

私人银行

2014年，平安银行私人银行继续夯实“综合金融、全球配置、家族传承”的三大客户价值主张，深化私人银行“投资管理、健康管理、移民留学、家族保障”四大服务体系。在投资管理方面，推广GWS全球投资管理平台，为客户全面规划资产管理方案。同时不断丰富私人银行的产品体系，推出市场领先的私人银行产品。在结构类、私募类及海外产品体系等方向中不断推陈出新，强化产品的市场竞争力。推出健康管理平台，包括国内外健康管理、海外就医等项目，管理客户资产的同时管理客户的健康。移民留学服务中推出伊顿暑期研修班、美国未来领袖锻造之旅以及瑞士玫瑰山冬季研修班等系列活动，满足客户子女提前体验海外留学生活的需求。2014年底，私行推出了私礼传家家族信托服务，整合跨界平台资源，为高净值客户提供覆盖从个人/家庭到家族企业全领域、全生命周期的财富传承和保障方案。同时通过平安中国家族企业传承奖项的推广及颁奖，弘扬中国家族企业的优秀经验，助力中国家族企业成长，满足客户在家族传承规划上的需求。

平安银行私人银行利用平安的综合金融平台优势，为平安集团的高净值客户提供一致化的私人银行服务，并与平安大华、陆金所、平安罗素、平安信托、平安不动产、平安证券、以及美盛基金、施罗德基金采用“私人银行+综合金融”模式，实现客户经营，产品开发跨界合作。

2014年，私人银行获得21世纪资产管理“金贝奖”授予的“最具发展潜力私人银行奖”和《理财周报》颁发的“2014年中国最佳成长价值私人银行奖”。

截至报告期末，本行私人银行资产达标客户 10,036 户，较年初增长 61%；管理私人银行客户资产余额近 1,545 亿元，资产规模增幅达到 93%；私行累计销售理财产品较 2013 年增幅达 150%。

零售贷款（不含信用卡）情况表

（货币单位：人民币百万元）

项目	2014 年 12 月 31 日	占比	2013 年 12 月 31 日	占比
东区	119,458	42.34%	108,651	45.50%
南区	85,582	30.34%	73,184	30.64%
西区	30,381	10.77%	20,988	8.79%
北区	46,371	16.44%	35,992	15.07%
总行	304	0.11%	1	-
零售贷款（不含信用卡）余额合计	282,096	100.00%	238,816	100.00%
其中：不良贷款合计	2,671	0.95%	1,199	0.50%

3、资金同业业务

2014年，本行秉持“轻资本、省规模、调结构、高效益”的经营策略，在严控风险、确保合规经营的基础上，通过挖掘客户需求、创新产品及服务模式，带动业务规模扩张；完善客户价值体系

建设、发挥总分协同营销优势，持续夯实客户基础；发挥平台获客优势、利用互联网金融思维、整合银行及平安集团内外资源，拓展营销渠道、创新获客模式；拓宽负债来源、提升流动性管理水平，有效降低负债成本、优化负债结构；优化系统及组织架构体系，为业务发展提供坚实保障。持续推进经营模式转型、促进收入结构优化，在严控规模及风险资产占用的基础上，实现了各项业务的可持续发展。

行 E 通综合金融服务平台不断升级，正式推出 2.0 升级版

2.0 升级版旨在建立同业综合金融商城，集客户经营、产品销售、数据挖掘为一体，成为产品互通、机构互联、开放引流智能平台。

金融市场业务高速高质增长

贵金属、外汇衍生品、债券交易等关键业务领域品牌效应不断凸显。在严控风险、稳健经营的前提下，持续优化贵金属业务结构，以黄金账户为核心，打造一站式黄金产品/服务集群，满足对公/零售客户的多样化需求。把握有利市场环境，债券和外汇交易收入同比大幅增长，业务品种不断丰富，多项业务交易量位列股份制商业银行前列。

票据业务利润及交易量显著增长

推出系统内做市平台“平安票聚”，盘活系统内交易，推动全行票据业务稳步发展。不断优化业务结构，促进直贴业务、再贴现业务发展。加速产品创新、持续丰富产品体系，实现票据资管计划、行 E 通票据等新型业务模式的上线运作。首创错配业务缺口管理新模式，提升流动性管理水平。2014 年实现票据转让价差收益 25 亿元、同比增幅 200%。

贵金属产业链经营初具雏形

不断夯实黄金租赁业务基础，筛选优化客户结构、严控信用风险。业务品种多层次发展，黄金定投、份额交易、黄金定存、黄金凭证、金抵利等多款产品/功能全方位推进。建立“平安金”品牌，不断丰富实物金产品种类，已形成“相伴平安、相伴财富、相伴人生、相伴节庆”四大主题系列。充分整合利用资源，在行内与行 E 通、信用卡、平安橙子、橙 e 网、汽融、综拓等渠道对接，在平安集团内与万里通、一号店、寿险、电话直销等渠道建立合作，在外部与顺丰、京东等实现合作，为获客及营销打下坚实基础。

外汇衍生品业务增长迅速，“期权专家”品牌初步树立

推出满足客户避险保值需求的针对性产品，代客外汇衍生交易量大幅增长，外汇期权交易量达到去年交易量的 8 倍；荣获经济观察报颁发的“2014 年卓越外汇衍生产品服务银行”奖项，成功打响本行“期权专家”品牌。

完成金融同业专营、资产管理事业部改革

金融同业业务稳健发展，注重资本回报，严控规模及风险资产占用，经营净收入增幅远超规模增幅；加快经营模式转变，坚持产品创新，改善业务结构，提升各类金融同业产品销量，中收占比不断提高；加强主动负债管理，确保流动性安全的同时，有效降低负债成本。

完成了资产管理业务整合和架构梳理，进行市场研究、强化组合的流动性、安全性及盈利性管理，理财业务规模实现稳健增长，理财产品发行只数位居股份制银行前列，结构性产品特色凸显，为本行的个人及机构客户提供了多样化的产品选择。

4、投行业务

2014 年，投资银行业务实现中间业务收入 32 亿元，派生收益 11 亿元，实现综合收益 42 亿元、同比增幅 77%；资产托管业务规模 1.8 万亿元、较年初增幅 123%，实现托管费收入 14 亿元、同比增幅 177%。综合金融成效明显，“金橙”品牌价值不断提升，银行与平安集团投资系列合作新增落地项目 111 个，投融资资金落地规模 1,404 亿元。

着力推进产品和模式创新，投行产品不断丰富

资产证券化方面，发行国内首单在交易所发行的小额消费信贷资产证券化产品。债券承销业务方面，推出平安万德债券销售旗舰店，首创信用债券线上簿记、销售公开平台，市场反应良好。成功取得财政部中央财政非税收入收缴代理银行资格，新增机构类日均存款 208 亿元。

托管业务规模迅猛增长，盈利水平持续提升

资产托管业务秉承“以客户为中心，以市场为导向”的理念，围绕“深度营销、贴身服务、持续创新、分层经营、规范管理”的工作思路，抓住大资管时代的历史机遇，整合资源，搭建平台，探索创新和服务模式变革。继推出托管微信后，陆续完成了托管网银开发和直联系统持续优化升级，在托管规模和收入方面取得双丰收。

2014 年，本行荣获“华尊奖·中国最佳资产托管银行”、“品牌赢在中国一年度最具竞争力资产托管银行”和“2014 卓越竞争力托管银行”三项大奖。

5、小企业金融业务

小企业金融业务稳步发展，截至报告期末，小企业金融事业部管理的贷款余额 1,091 亿元，较年初增幅 25%；从区域情况看，西区与北区增长势头强劲，增幅分别为 64%和 43%；期末不良率为 1.16%。

小企业互联网金融取得突破进展

在电子渠道领域，不断改造优化小企业网上银行、手机银行、电话银行、微信银行、短信、官网等渠道，实现贷贷平安多渠道查询、提款、还款、定向支付等功能。启动无形商圈和链式贷贷平安项目，与数十家全国领先的电商平台企业合作，向小企业客户提供更便捷的协同服务；依托橙 e 平台建立具有小企业特色的线上化业务模式，利用移动收款、生意管家等产品，进一步丰富对小企业及贷贷平安客户的综合金融服务。

深化小企业转型升级战略，完善贷贷平安 2.0 模式

重点明确了贷贷平安 2.0 的模式内涵，包括构建制度体系、丰富卡的种类和功能、优化开卡流程及电子渠道功能、拓展批量获客渠道以及开发推广线上化应用和平台等，将贷贷卡打造成本行小

企业综合金融服务的载体、平台。丰富支付结算产品和服务，满足贷贷平安客户日常经营资金结算需求；设计上线贷贷平安 2.0 小企业客户专属保险商城、理财产品、记账产品等，进一步满足客户需求、提高客户黏度。

贷贷平安商务卡持续快速增长。截至报告期末，贷贷平安商务卡客户数 80 万户、较年初增长 128%，授信客户数 18 万户、授信余额 654 亿元，贷贷卡存款余额 165 亿元、贷款余额超过 448 亿元，分别较年初增长 203%和 646%，贷贷卡贷款平均利率为 15.75%，不良率为 0.64%。

不断创新、丰富小企业产品和服务

持续充实小企业产品体系建设，探索推出二手车、物流等行业综合金融服务方案。推出小微移动展业和贷款申请无纸化，移动展业进件、审批、管理等功能的不断优化，为客户提供了较好服务体验。启动小企业综合金融服务及特色服务探索，为特定客户群提供个性化服务方案，如发行联名卡种、试点商圈 O2O 等；以客户俱乐部为载体，举办内容丰富、形式多样的俱乐部活动和增值服务。

小企业金融业务经营情况表

（货币单位：人民币百万元）

项 目	2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日		较上年末	
	余额	占比	余额	占比	余额增减	增幅
小企业金融事业部管理的贷款	109,103	100.00%	87,128	100.00%	21,975	25%
其中：东区	26,352	24.15%	27,646	31.73%	(1,294)	(5%)
南区	37,593	34.46%	29,792	34.20%	7,801	26%
西区	20,970	19.22%	12,817	14.71%	8,153	64%
北区	24,188	22.17%	16,860	19.35%	7,328	43%
总行	-	-	13	0.01%	(13)	(100%)

6、行业事业部

地产金融事业部：截至报告期末，地产金融事业部存款余额 398 亿元，贷款余额 712 亿元，管理资产余额 1,446 亿元；全年实现营业收入 39 亿元，拨备前利润 29 亿元。

2014 年，地产金融事业部大力创新，一是借助平安集团综合金融和事业部专营体制优势，以投行业务和综合金融业务打开市场，尤其通过地产永续债、土地一级开发基金和资管计划等创新业务，不仅赢得了市场和声誉，还带动了传统业务竞争力的提升；二是坚持与主流优质客户合作，初步培育了本行房地产行业客户体系，将目标客户定位于全国百强和区域龙头企业，实施名单制管理，在此基础上精选项目，较好地开展“总对总”战略合作和“门对门”落地服务，有利于开展深度经营，提供全面的综合金融服务。地产金融事业部将围绕总行部署，在经营深度和广度上大力创新，强化管理，严控风险，提升专业品牌形象，经营发展再上新台阶。

能源矿产金融事业部：截至报告期末，能源矿产金融事业部存款余额 393 亿元，贷款余额 498 亿元，管理资产余额 1,514 亿元；全年实现营业收入 21 亿元，拨备前利润 15 亿元。

2014 年，能源矿产金融事业部实现了由创业期向成长期的平稳过渡，并成为全行重要的业务增长单元。在业务快速发展的过程中，事业部重视行业研究、客户研究，强调在能源矿产行业下行期的风险控制，明确了能源矿产行业正处于兼并整合期，企业生态正在变得数量少而规模大，从而重视行业内客户的战略加高，向“大、特、优”适度转型。同时，在利率市场化和金融脱媒的大背景下，事业部率先用投行化思维改造传统业务，以“一个中心，四个增长点”，以“大特优”客户为中心，通过推动产业基金的发展、突破新型发债产品、推进投贷业务及发掘结构化融资项目带动投行业务快速增长。

交通金融事业部：截至报告期末，交通金融事业部存款余额 771 亿元，贷款余额 356 亿元，管理资产余额 1,227 亿元；全年实现营业收入 26 亿元。

借助“橙 e 网”线上供应链金融业务的开展，交通金融业务更好地理解客户的需求及行业的变化，为客户提供更高效、便捷、安全的服务。2014 年，由交通金融事业部牵头，联合多个细分领域内领先地位的交通产业服务方成立了交通融智联盟，通过撮合各方资源，在提升行业内知名度的同时，也为客户提供了有竞争力的综合服务产品。

现代物流金融事业部：现代物流金融事业部于 2014 年 11 月正式成立。依托专业化的金融服务能力和事业部运行机制，在开业之初即取得了中国物流与采购联合会物流金融专业委员会主任会长单位资格，并促成本行获得中国物流与采购联合会副会长单位资格。同时，成功与 28 家国内骨干物流企业签订了战略合作协议，30 家优秀物流企业受邀加入平安银行金橙·现代物流俱乐部。现代物流金融事业部将依托集团综合金融优势，通过与政府、协会、企业的深度合作，致力于成为国内领先的现代物流综合金融服务商、物流行业的资源整合商、物流产业升级转型的推动者。

现代农业金融事业部：现代农业金融事业部于 2014 年 12 月正式成立。开业当日客户开户 125 户，存款突破百亿元。现代农业金融事业部探索政府资本、金融资本和产业资本相结合的创新模式，充分利用综合金融优势，发挥银行在资金募集、项目选择、风险控制、资金托管等方面的专业能力，撮合各合作方，率先在全国范围内支持发起 11 支现代农业产业基金，重点投资于区域内农业产业发展与产业链整合，助力农业产业实现现代化。注重与行业协会、龙头企业开展战略合作，以交易平台为纽带，连通全国农产品产地贸易与流通，搭建田间到餐桌直通体系，创新农业全产业链开发的业务模式。现代农业金融事业部将发挥自身优势，创新模式开发大农业，践行基金战略与平台战略，做大做强“金橙·平安农业俱乐部”，更好地彰显自身价值。

7、综合金融业务

对公综合金融成效明显，“金橙”品牌价值不断提升

对公综拓渠道经营净收入 9.28 亿元，同比增长 141%。平安产险和养老险推荐银行对公存款日均规模 138 亿元，同比增长 39%，银行净收入 3.8 亿元，同比增长 32%。平安银行与平安投资系列合作新增落地项目 111 个，投融资资金落地规模 1,404 亿元，存款日均 90 亿元，同比增长 117%；经营

净收入 3 亿元，同比增长 146%。银销产、养险保费过亿元，同比增长 89%。平安集团内部专业公司贡献托管收入 2.48 亿元。

进一步完善和组建金橙俱乐部，全年组织“金橙俱乐部”活动 10 场，新增会员 135 家，总会员 446 家。

零售综拓新模式全面开展，综拓渠道业务稳定增长

2014 年，“零售综合金融全流程业务平台”建设完成，寿险综拓渠道业务稳定增长，截至报告期末，综拓渠道客户资产较年初增长 327 亿元，财富客户较年初增长 14,747 户，新获客客均资产较存量客户提升 203%。

信用卡在集团交叉销售中继续发挥重要贡献，不仅为集团子公司增加了一类天然的获客产品，银行也通过集团子公司新增了大量发卡——2014 年信用卡新增发卡 509 万张中，交叉销售渠道获客占新增发卡量的 40%。

2014 年全渠道销售银行代销保险的累计收入达 2.7 亿元，较 2013 年增长 72%，不断挖掘集团内丰富的保险产品资源潜力。此外，各类试点项目快速推进，包括养老险/产险向银行迁徙客户的试点、平安直通寿险与银行共同推进“银行借记卡客户电销寿险/直通协推平安橙子 APP/银行远程转介寿险意向客户”三个试点项目、与平安证券联合启动银证合作优化项目推出“银证一卡通”合作品牌等。

行 E 通综合金融服务平台不断升级

行 E 通 2.0 升级版引入平安集团“万里通积分”等客户权益管理体系，为平台客户提供丰富的多机构综合金融产品。

（三）2014 年利润分配预案

2014 年度，本行经审计的归属于母公司股东的净利润为人民币 19,802 百万元，可供分配的利润为人民币 48,242 百万元。

依据上述利润情况及国家有关规定，本行 2014 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 1,980 百万元。
- 2、按照期末风险资产余额的 1.3%差额提取一般风险准备，计人民币 2,606 百万元。

经上述利润分配，截至 2014 年 12 月 31 日，本行盈余公积为人民币 6,334 百万元；一般风险准备为人民币 19,115 百万元；未分配利润余额为人民币 43,656 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 2014 年 12 月 31 日的总股本 11,424,894,787 股为基数，每 10 股派发现金股利人民币 1.74 元（含税），并以资本公积转增股本每 10 股转增 2 股。合计派发现金股利人民币 1,988 百万元、转增股本人民币 2,285 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 41,668 百万元，总股本变更为 13,709,873,744 股。

以上预案须经本行 2014 年年度股东大会审议通过。

四、涉及财务报告的相关事项

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

财政部于 2014 年颁布《企业会计准则第 39 号——公允价值计量》、《企业会计准则第 40 号——合营安排》、《企业会计准则第 41 号——在其他主体中权益的披露》和修订后的《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》、《企业会计准则第 9 号——职工薪酬》、《企业会计准则第 30 号——财务报表列报》、《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》以及《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》，要求除《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》自 2014 年度财务报表起施行外，其他准则自 2014 年 7 月 1 日起施行。本公司已采用上述准则编制 2014 年度财务报表，具体参见《平安银行股份有限公司 2014 年年度报告》“第十一节财务报告”中的“二、重要会计政策和会计估计 37.重要会计政策变更”。

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

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、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

2015 年 3 月 13 日