

平安银行股份有限公司

2020年一季度 经营情况报告

2020年4月



目录

01 经营情况

- 整体业绩
- 科技引领
- 零售突破
- 对公做精
- 资金同业

02 工作展望

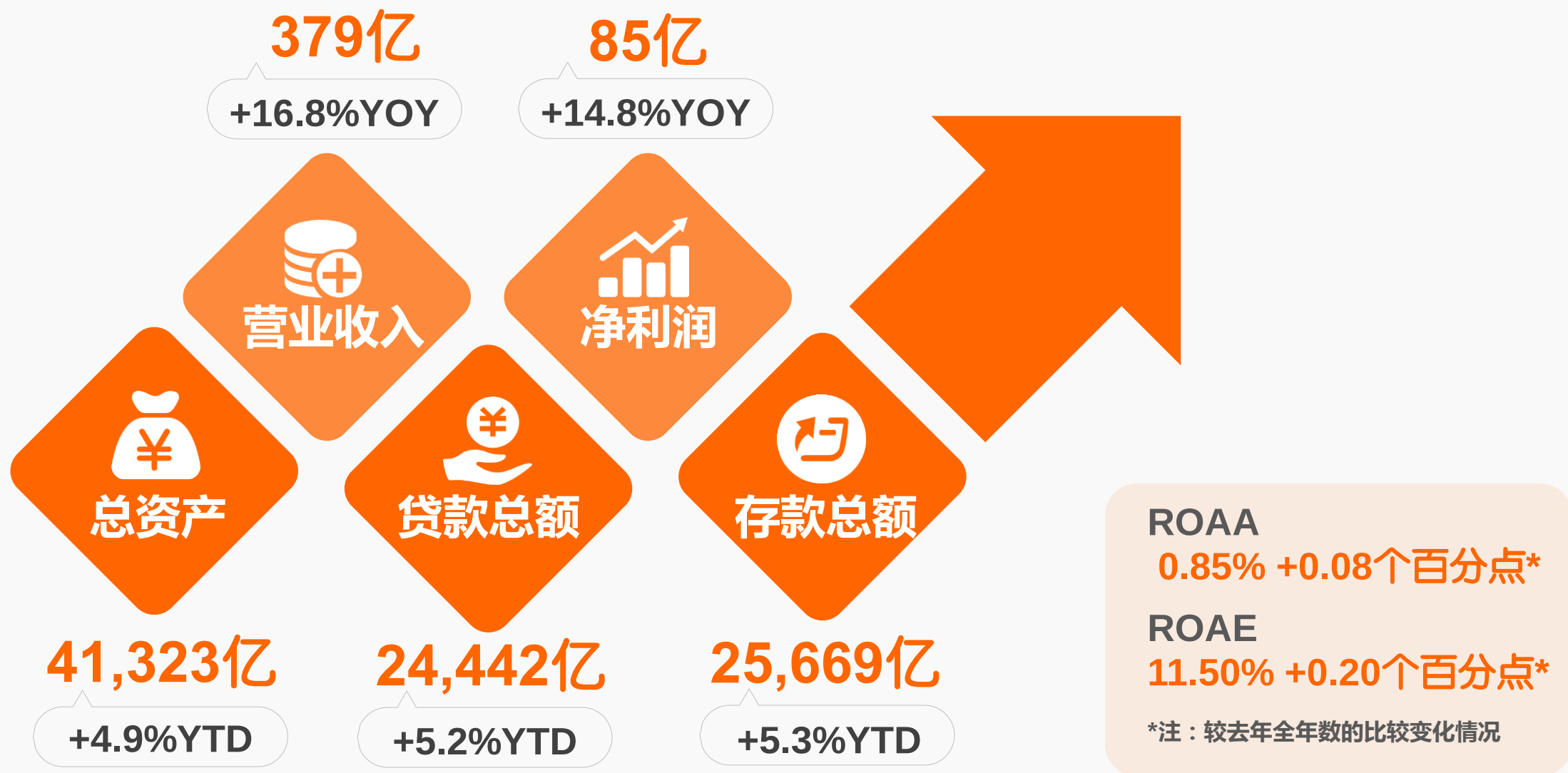
- 下阶段重点工作

03 附录

- 主要数据

1.1 整体业绩

1.1 规模效益协调发展

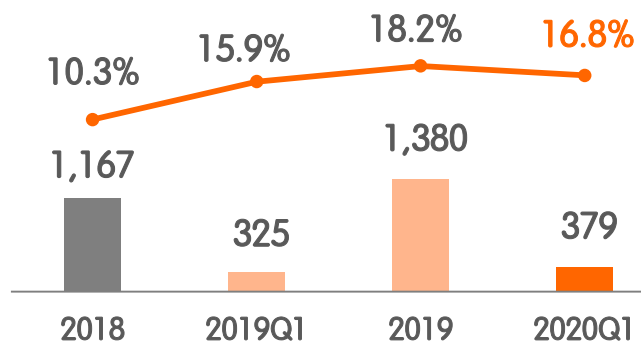


1.2 盈利能力持续提升



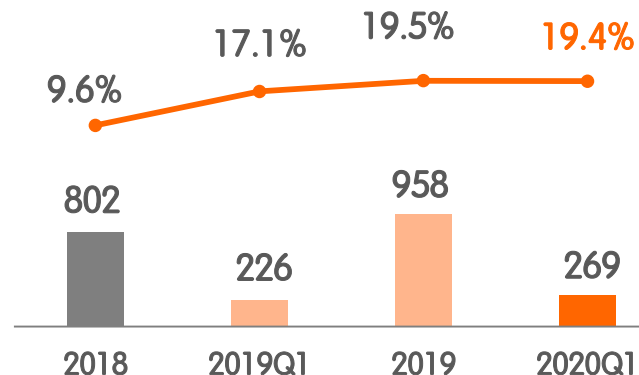
营收保持较快增长

(亿元)



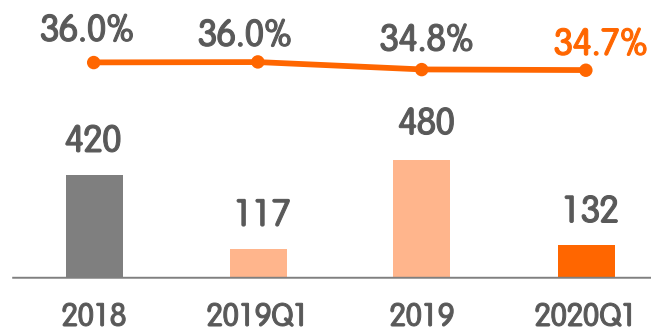
拨备前利润增速同比加快

(亿元)

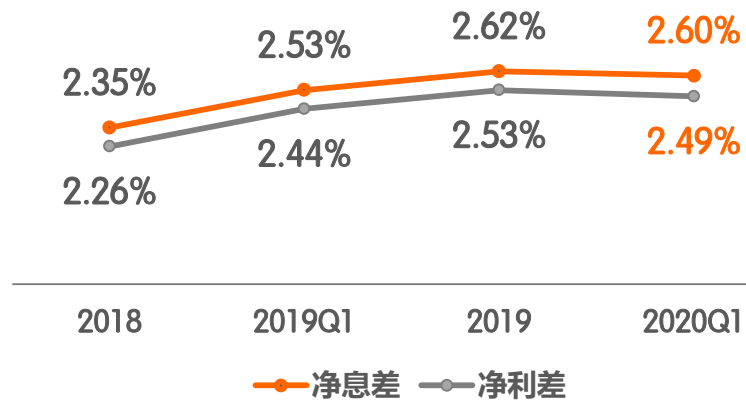


非息收入占比保持稳定

(亿元)

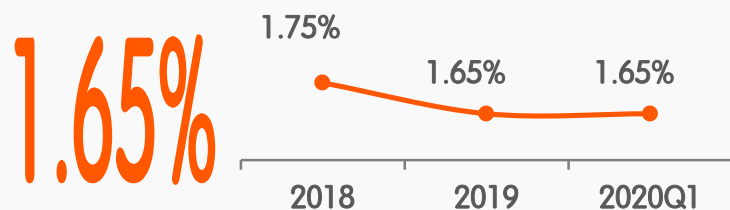


息差利差同比提升

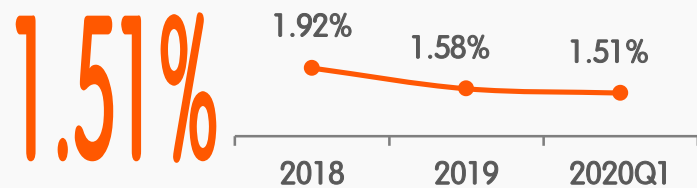


1.3 资产质量改善，抵补能力增强

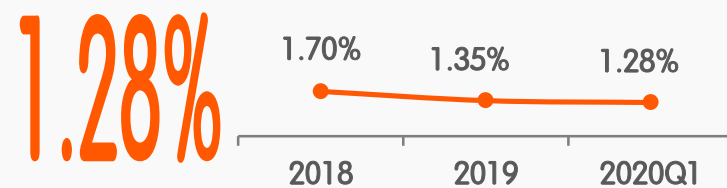
不良率持平



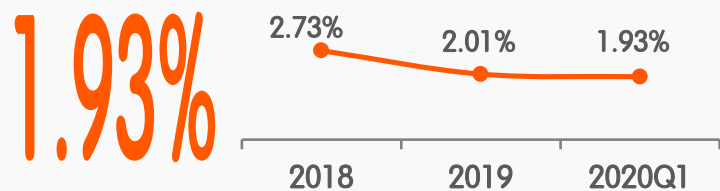
逾期60+占比持续下降



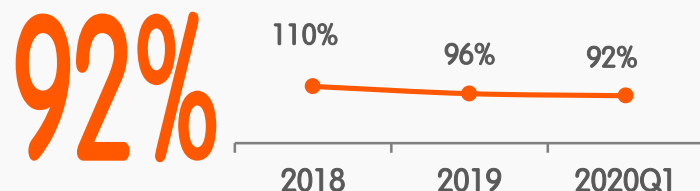
逾期90+占比持续下降



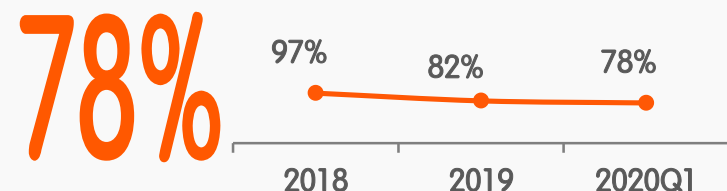
关注率持续下降



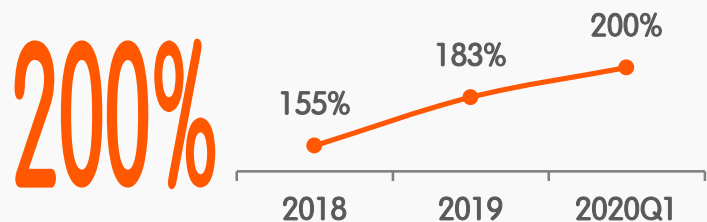
逾期60+偏离度持续下降



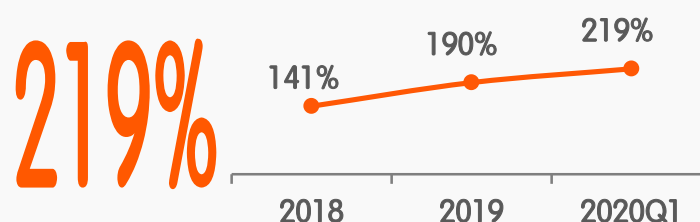
逾期90+偏离度持续下降



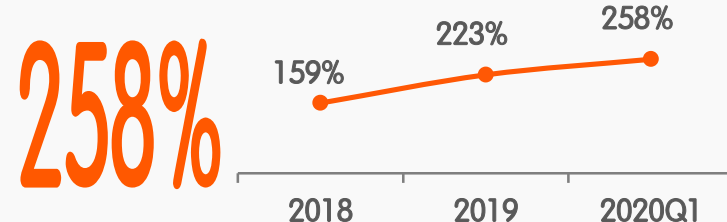
拨备覆盖率显著提升



逾期60+覆盖率显著提升



逾期90+覆盖率显著提升



1.4 夯实基础，提升资本



资本补充顺利完成

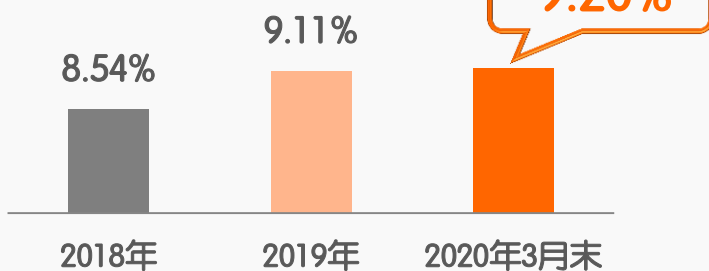
- 2019年，本行获准发行500亿元永续债，并完成首期**200亿元**发行
- 2020年2月完成剩余**300亿元**永续债发行，扣除发行费用后全部计入其他一级资本

资本集约管理

- 持续实施**EVA/RAROC**为核心的经济资本管理
- 通过调配业务，向**低风险**业务引导
- 加大**税务核销**和**抵债资产处置**力度，减少无效资本占用

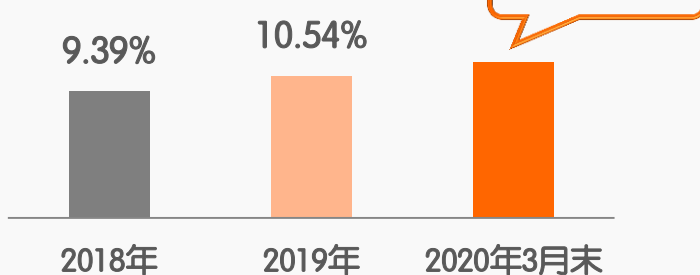
核心一级资本充足率

■ 较上年末 **9bp** ↑



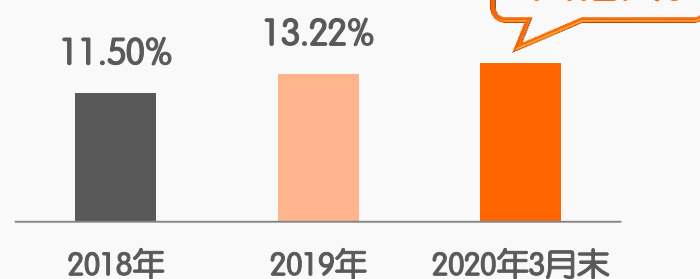
一级资本充足率

■ 较上年末 **111bp** ↑



资本充足率

■ 较上年末 **105bp** ↑



1.5 清收业绩保持良好

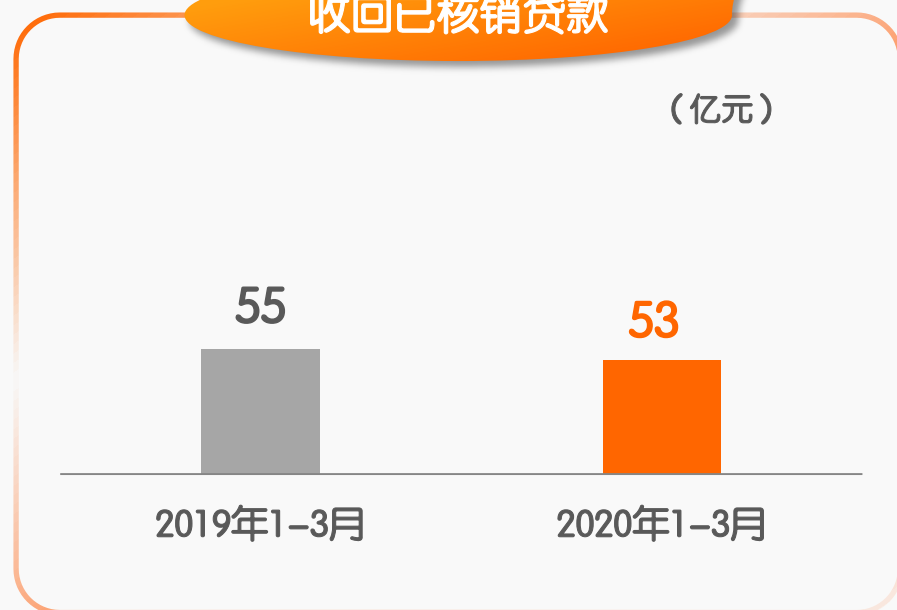


- 打造**特殊资产智慧经营平台**，以大数据为内驱动力，聚焦专业化、智能化、生态化建设
- 通过“**专家经验+科技赋能**”双轮驱动构建竞争优势，实现特殊资产生态化经营

收回不良资产总额



收回已核销贷款



1.6 助力抗疫，服务实体经济，致力精准扶贫

一、多措并举助力抗疫

捐赠3,000万驰援抗击疫情

- 捐款**3,000万元**，支持当地疫情防控工作
- 向医疗一线的医护人员、感染新冠肺炎的客户、因疫情管控耽误还款的特定客户提供多项关怀政策

积极摸索“抗疫+扶贫”新模式

- 员工捐款超**1,000万元**，首批直接对接湖北一线**17家**医院及医疗机构
- 采购**100多万元**扶贫产品赠送一线医护人员

全面保障企业和个人金融服务

- 通过AI科技产品，实现足不出户移动办理业务
- 降低疫情流行地区和防疫相关行业的融资成本，优先支持与防疫相关企业的信贷需求
- 针对受疫情影响无法按期还款的客户制定差异化应急金融服务方案



二、支持服务实体经济

聚焦重点行业、重点区域、重点客户

- 重点行业客户授信余额占比较上年末上升**0.5个百分点**

加强金融服务民企力度，支持小微企业高质量发展

- 新增投放民营企业贷款占比提升至**70%以上**；季末单户授信1,000万（含）以下的小微企业贷款一季度新发放贷款加权平均利率较上年下降**0.47个百分点**，不良率控制在合理范围

三、持续推动精准扶贫

通过“金融+产业”扶贫，形成“扶智培训、产业造血、一村一品、产销赋能”的扶贫闭环

- 自2018年以来，累计投放产业扶贫资金**193亿元**，直接帮扶建档立卡贫困人口超过**20,200人**，惠及建档立卡贫困人口**73万人**；其中，2020年一季度，新增投放产业扶贫资金**68亿元**，新增直接帮扶建档立卡贫困人口**2,280人**，新增惠及建档立卡贫困人口**21万人**
- 平安扶贫商城已上线全国**18个**省份、**29个**贫困县的**128种**农产品，2020年一季度帮助贫困人口实现销售收入**262万元**

1.2 科技引领

助力数字化经营

2.1 夯实科技基础，推进数字化经营

面对疫情挑战，一方面利用科技为客户提供“免接触、全线上”的金融服务，
另一方面积极推动“数字银行、生态银行、平台银行”转型

- 口袋APP推出“在家办”开展无接触服务。口袋财务APP推出“平安薪”，面向中小企业提供各项金融及员工管理服务

- 超3万员工通过云桌面、移动办公APP等远程办公；疫情高峰期间科技条线成功进行了420项版本发布

- 私有云应用上云比例超过40%；超过110个项目使用分布式PaaS平台开发框架
- 开放银行已开放产品40余个，API接口数量超450个
- 运维自动化水平达到了80%，测试自动化覆盖率达到56%

科技赋能抗击疫情

01

02

业务系统建设

平台能力建设

03

04

数字化经营

- 响应需求数量同比增长超过20%，累计投产版本数量同比增长超过32%
- 新供应链金融平台成功投产上线，为企业客户提供供应链应收账款综合金融服务

- 智慧财务、智慧风控、智慧运营、智慧营销在内的银行中后台业务的全面线上化、智能化，以数字驱动代替经验驱动，全面提升全行经营决策管理能力



1.3

零售突破

“3+2+1” 经营策略



3.1.1 零售经营策略——持续贯彻“3+2+1”经营策略

发力3大业务模块、提升2大核心能力，构建1大生态

总目标

零售全面AI化，打造智能化零售银行

3大
业务模
块



基础零售

- 全渠道获客
- 全场景经营
- 全流程运营



私行财富管理

- 开放式货架
- “1+N”经营
- 家族办公室升级智能化



消费金融

- 产品多元化
- 流程线上化
- 业务平台化

2大
核心能力



风险控制能力

- 敏捷前瞻、以客户为中心的风险政策
- 智能化的风控体系



成本控制能力

- 全面AI赋能，提质增效
- 精准投入，强化过程监测

1大
生态



AI Bank+开放银行

- 以敏捷机制为基础

- 以全线上化、AI Banker为内核
- 以开放银行为外延

3.1.2 零售经营策略——承接“3张名片”新定位，推出“四化”新策略

01

新定位“3张名片”



数字银行

- 决策三先
- 经营三提
- 管理三降



生态银行

- 护城河
- 发挥优势
- 获得反哺



平台银行

- 对接平台
- 批量获客
- 场景经营



02

零售“四化”新策略

1

数据化经营

2

线上化运营

3

综合化服务

4

生态化发展



03

零售“3+2+1”经营策略



三大模块

- 基础零售
- 私行财富
- 消费金融



两大能力

- 风险控制
- 成本控制



一大平台

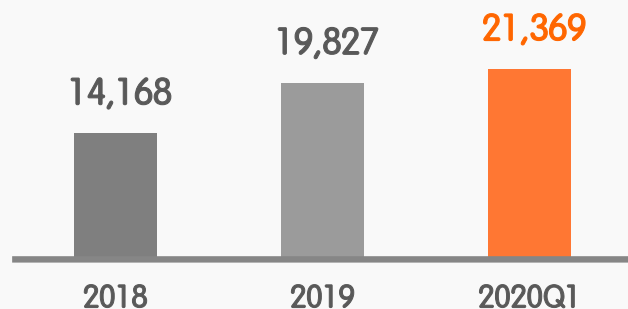
- 全面AI化平台

3.2 “3大业务模块”——基础零售

零售AUM

(亿元)

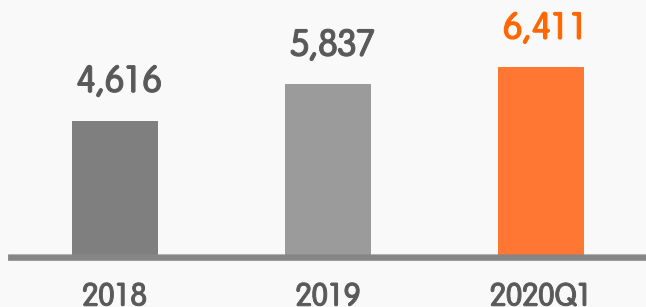
■ 较上年末 8% ↑



个人存款

(亿元)

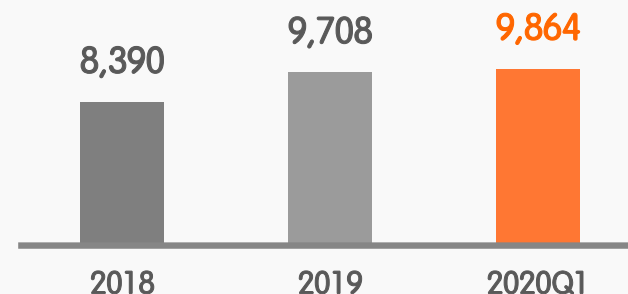
■ 较上年末 10% ↑



零售客户数

(万户)

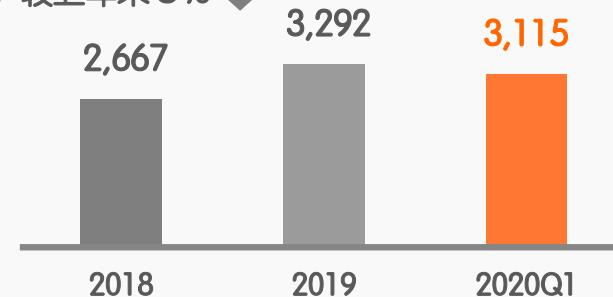
■ 较上年末 2% ↑



口袋APP月活数 (MAU)

(万户)

■ 较上年末 5% ↓



注：受疫情影响，各银行月活均有较大程度下降，我行下降仅5%

3.3 “3大业务模块”——私行财富



综合金融能力

- 落地首批防疫专项慈善信托及签约首单定制型保险金信托
- 针对高净值客户及上市公司董监高客户，按照家族办公室模式进行试点经营



专业化能力

- 组建资产配置导航委员会，聚焦资产配置工具运营
- 全新升级财富管理系统，实现 **3秒** 自动生成客户账户报告书，**60秒** 生成投资规划建议书
- 口袋APP推出私人银行“听见财富”、“平安智库”等栏目，为客户提供专业、便捷、高品质资讯服务

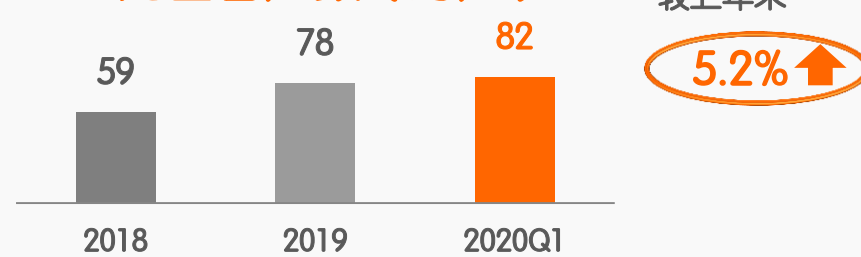


科技平台能力

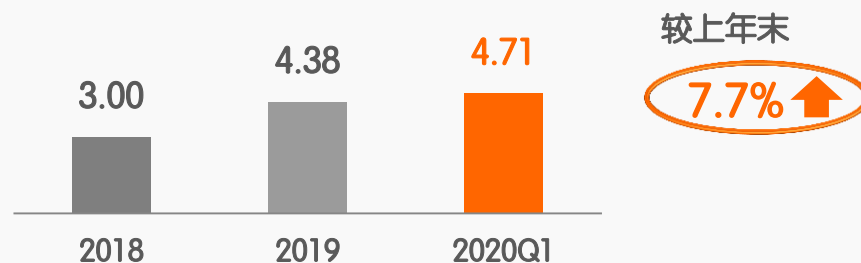
- 业内首创AI智能视讯，客户等待时长由10分钟降低至**无需等待**，一季度AI视讯平均替代率近**80%**



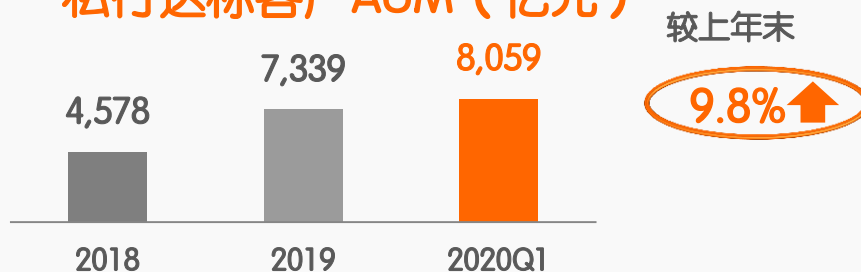
财富客户数（万户）



私行达标客户数（万户）



私行达标客户AUM（亿元）



3.4 “3大业务模块”——消费金融

1 信用卡

- 流通卡量**6,048万张**，贷款余额**5,159亿元**
- 面对疫情影响，快速反应、积极布局线上化场景，为用户
提供全周期、多方位的线上化综合服务，全面保障疫情期间
客户各类生活需求
- 一季度总交易金额**7,772亿元**
- 信用卡商城交易量同比增长**13.4%**

信用卡“快、易、好”的极致客户体验

- 与平安产险联合推出“平安好车主”信用卡
- 口袋商城不断完善和推广线上生活专区
- 行业内率先革新积分体系，深度适配客户移动支付场景

2 新一贷

- 贷款余额**1,538亿元**，较上年末下降2.3%
- 疫情期间，本行大力推动业务流程线上化改造，产能快速
恢复，2020年3月日均发放额已达到去年日均发放额水平

3 按揭及持证抵押贷款

- 贷款余额**4,309亿元**，较上年末增长**4.8%**，其中按揭余额
2,075亿元，较上年末增长**4.1%**
- 占比由年初30.3%**提升1.2个百分点至31.5%**，**业务结构
及客群结构持续优化**
- 不断**优化流程**，提升业务办理时效及客户体验
- 积极加强**产品创新及资源倾斜**，提升客户综合经营能力

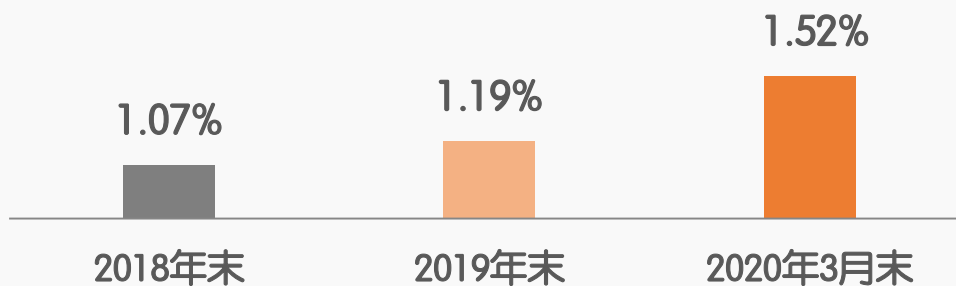
4 汽车金融

- 贷款余额**1,835亿元**，较上年末增长**2.4%**
- 加快产品创新与升级迭代，提升线上化获客运营能力，促
动智能化线上化引流
- 升级“车E通”平台，完善车商线上化服务体系

3.5 “2大核心能力”——风险控制

- 受疫情影响，零售客户还款能力及意愿出现短期下降；本行坚持客户为先，优先支持疫情防控，维护金融市场稳定
- 3月以来催收部门复工率迅速恢复；国际化的零售风险管理团队在1月下旬即制定了应急预案，逐步化解因疫情导致的暂时性的风险累积
- 已采取有力措施加强对外部动向的监控以及对内部风险策略的检视，未来随着宏观经济景气度提升，**预计零售资产的风险也将逐步回归正常水平**

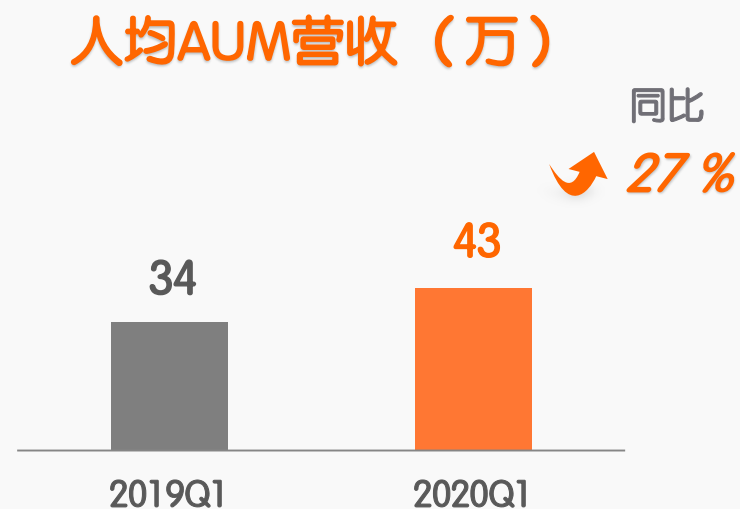
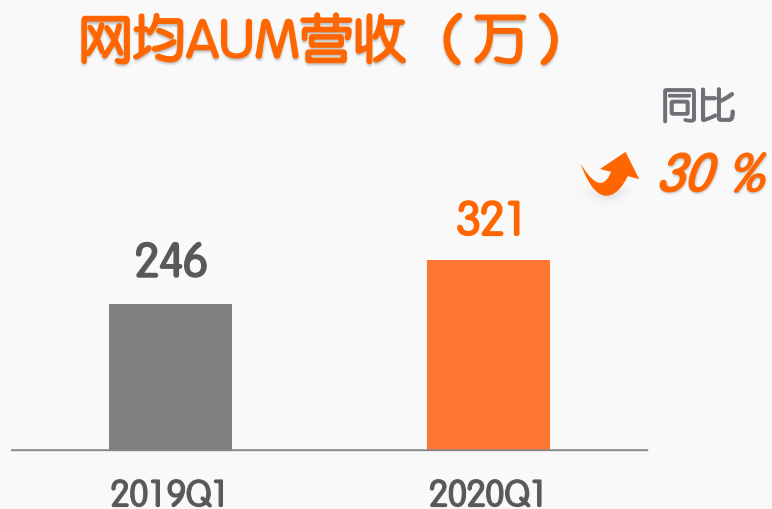
零售贷款不良率



注：本行自2019年年报开始，采用了更为严格的五级分类标准，所有逾期60天以上贷款均已纳入不良贷款。

3.6 “2大核心能力”——成本控制

积极推动零售成本管理向“数字化驱动”进阶，着力实现
“成熟业务大幅优化，增长业务精准投放，潜力业务提前布局”的成本管控目标

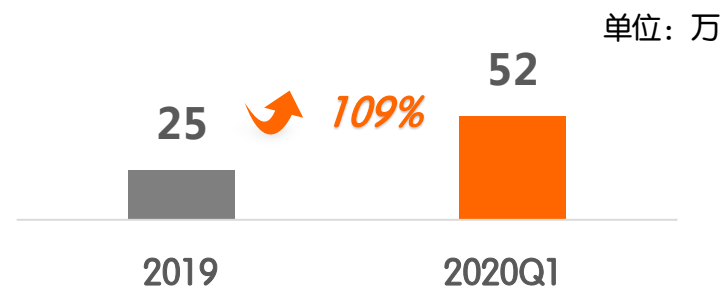


3.7.1 “1大生态”——以AI Bank为内核

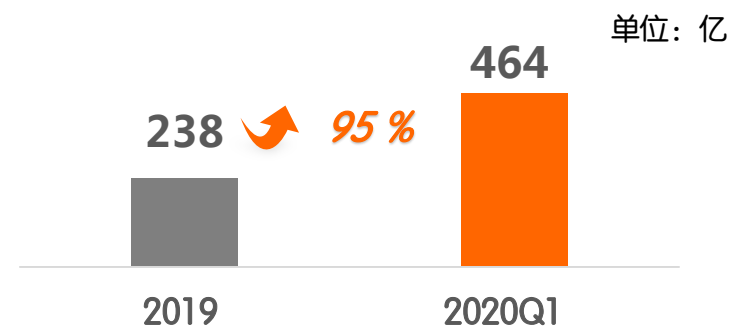
AI银行建设自上而下分为4层体系，打造业内领先的AI Banker



AI客户经理服务客户数（月均）



AUM产品成交金额（月均）



3.7.2 “1大生态”——构建开放银行生态

现阶段**聚焦“能力开放”目标**，打造开放银行平台，助力生态化发展
零售开放银行1.0平台已于3月底投产，并与多家互联网头部公司开展相关合作

1 开放银行1.0

✓ 能力开放（输出去）

现有B2B2C业务升级，完善输出能力

✓ 搭建平台

完成开放银行平台建设

2 开放银行2.0

✓ 流量开放（引进来）

小程序化接入合作平台产品与服务

✓ 做强能力开放

成为全行业务重要引擎

✓ 完善平台

优化开放银行平台建设及运营

3 开放银行3.0

✓ 经营开放（共同经营）

与合作平台进行共同经营

✓ 关注平台开放运营

关注平台开放对整体业务的影响及帮助

✓ 全面能力开放

全面进行能力输出，包括金融科技能力

3.8 综合金融贡献



通过MGM（客户介绍客户）模式开展综合金融业务

- 积极推动MGM线上化运营模式创新升级，SAT（社交+移动应用+远程服务）分享转发量较2019年四季度**提升165%**
- 积极开展客户沙龙营销活动，挖掘推广典型案例，累计举办线上沙龙**4.3万场**，参加人次**79万**，总体业务产能快速恢复

零售净增客户
(不含信用卡)

零售财富净增客户

零售净增AUM

新一贷发放额

汽融发放额

信用卡新增发卡量

21%

38万户

44%

1.79万户

44%

685亿元

64%

145亿元

37%

139亿元

29%

43万张



1.4

对公做精

“3+2+1” 经营策略



4.1 “3+2+1” 对公经营策略

以客户为中心，做精做强，聚焦**3大业务支柱**、夯实**2大核心客群**、坚守**1条生命线**

从客户需求出发，构建“AUM+LUM+经营平台”

2大客群

攻坚**战略客群**
拓展**小微客群**

“一户一策”，一站式“商行+投行+投资”综合金融服务
打造爆款产品，创建生态化、场景化数字金融服务平台

实施
路径

3大支柱



行业银行

重点行业聚焦
行研专业引领
投行特色鲜明

“商行+投行+投资”模式创新



综合金融

银行主导资产
客户资源整合
生态经营突破
产品中控平台



交易银行

深度融入客户
再造供应链金融
集成跨境产品
智慧结算平台

1条生命线

审慎经营

坚守风险合规底线，强化风险与业务协同，健康、有品质的增长

4.2 聚焦“3大业务支柱”

2020年一季度对公非利息净收入**35.71亿元**，同比增长**31.1%**



01

行业银行

- 重点行业客户授信占比**47.4%**
- 投资银行债券承销规模**1,045亿元**，同比增长**45%**
- 新上线政府金融类平台**31个**，累计达**601个**

03

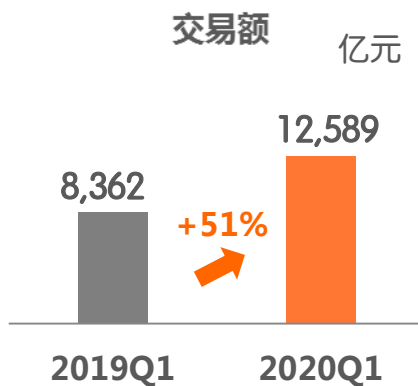
综合金融

- 银销保的保费规模**10.87亿元**，同比增长**438%**
- 新投融资规模**830亿元**，同比增长**96%**
- 团体客户存款日均**1,021亿元**，较去年全年日均增长**71%**

02

交易银行

互联网支付结算平台



供应链应收账款云服务平台



交易量 **64亿元**

为**506家**核心企业及其上游供应商提供金融服务

跨境金融

离岸业务资产规模
249亿美元 较上年末**8.7%** ↑

离岸存款余额
238亿美元 较上年末**17.8%** ↑

离岸贷款余额
158亿美元 较上年末**21.0%** ↑

开放银行

- 开放银行以API、SDK、H5等方式接入客户**1,231家**，客户日均存款达**235亿元**
- 银企直连接入企业**6,857个**，客户日均存款**3,142亿元**

4.3 夯实“2大客群”

战略客群



- 成为战略客户的主办行，提供一站式“商行+投行+投资”综合金融服务
- 交易银行驱动+行业银行驱动+综合金融驱动

战略客群贷款

贷款余额

较上年末

12.5% ↑

余额占比

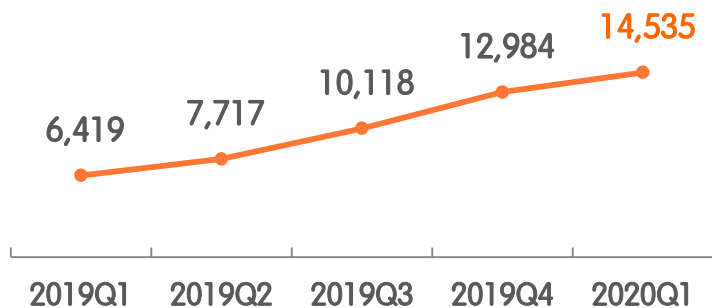
较上年末

1个百分点 ↑

口袋财务

注册客户**38万户**，一季度交易笔数**164万笔**

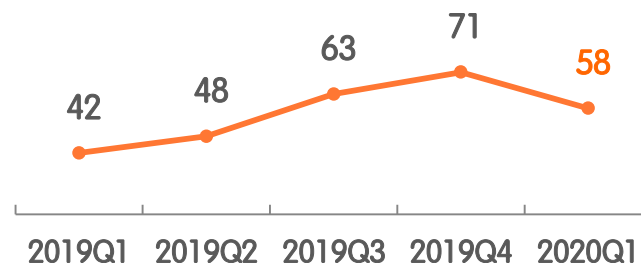
交易额（亿元）



小企业数字金融

- 客户数**38,737户**，较上年末增长**13.4%**
- 受到疫情一定影响，但3月已逐渐恢复，日均贷款发放额环比2月增加**1.7倍**

贷款单季发放额（亿元）



小微客群



4.4 坚守“1条生命线”

智慧风控平台

四大能力淬炼

专业聚焦能力

- 聚焦重点行业、重点产品

清收处置能力

- 优化特殊资产管理经营体系

集约管理能力

- 后督集中、审批集中、放款集中

预警监控能力

- 构建信息天网，24小时实施监控

一个引擎升级

专项风险评估工具练就“火眼金睛”

- 财务粉饰识别系统
 - 三大专项评估工具
- 排除潜在风险客户

评级限额模型打造“度量衡”

- 客户评级模型
 - 专项评级模型
 - 客户限额模型
- 强化客户准入与量化评估

经济资本与组合管理实现“黄金分割”

- 资产全口径
- 风险全覆盖
- 优化资产结构
- 优化资产配置



八大智能驱动

智能审批

智能控制

智能放款

智能监控

智慧分析

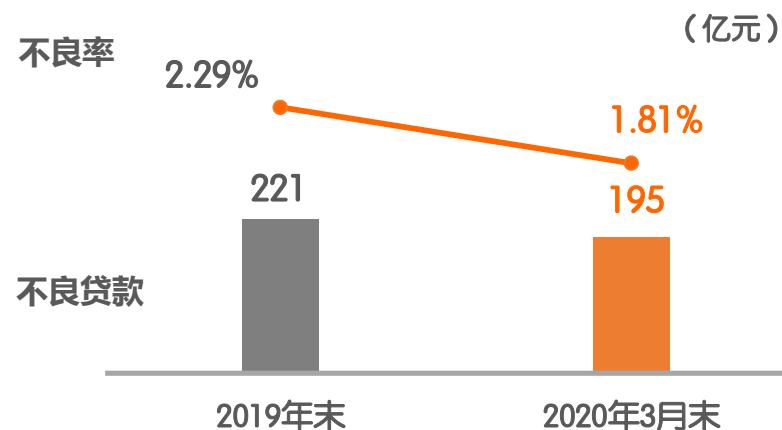
智能预警

智能清收

智能合规

围绕对公策略，风险从“四大能力淬炼”、“一个引擎升级”、“八大智能驱动”三个方面，全面提升风险管理能力，支持业务稳健发展。2020年一季度末对公不良贷款持续双降，**资产质量持续改善**

对公贷款不良贷款双降



1.5 资金同业

“3+2+1” 经营策略

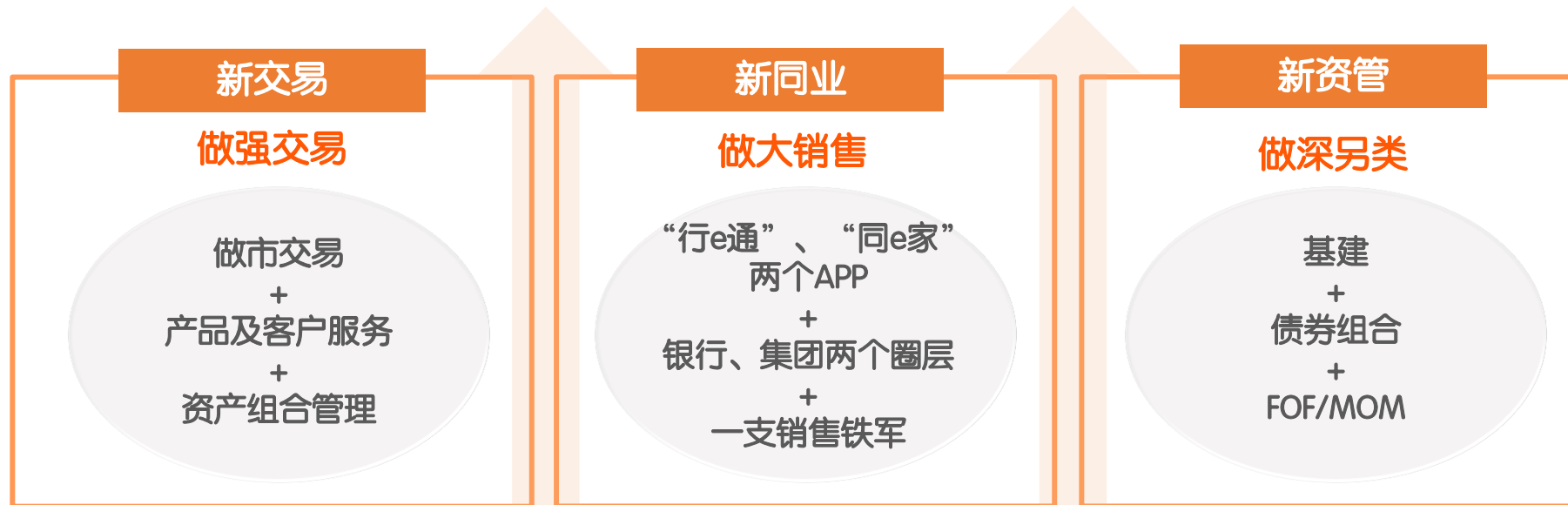
5.1 “3+2+1” 资金同业经营策略

聚焦**3大业务方向**，提升**2个核心能力**，构建**1个系统平台**

总目标

最强FICC，最强销售交易，最具特色另类资管

3大业务方向



2大核心能力



1个系统平台



5.2 “3大业务”保持较快增长

新交易



30.77亿

交易净收入

209.5% ↗

同比

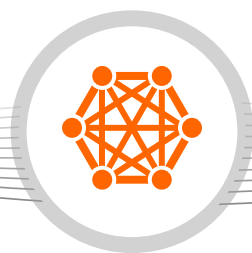
1.46万亿

债券交易量

161.0% ↗

同比

新同业



2,124亿

同业机构销售业务量

63.4% ↗

同比

2,220户

“行e通”平台累计合作客户

新资管



3,251亿

符合资管新规的净值型产品规模

26.4% ↗

较上年末

52.7%

符合资管新规的净值型产品
占非保本理财产品余额的比例

较上年末上升9.1个百分点

5.3 “2大核心能力”形成组合拳，“1个系统平台”提供强力支撑



交易能力

- **领先的交易系统：**在交易中深度应用独立研发的量化分析工具，以更精准的定价技术、更敏捷的交易执行能力和更高效的实时风控能力，在交易频次、交易执行时效、交易规模上保持同业领先
- **国际化交易团队：**持续引入国内外资深交易人才，发挥行业领先的交易能力，扩大和丰富交易品种



销售能力

- **生态化销售平台：**以“行e通”为入口，集合产品设计、资产推荐及销售服务，依托集团团体综合金融业务，助力机构销售业务更深更广发展
- **数字化销售队伍：**“客户画像”系统对客户精准把脉，“同e家”系统提供智能化、移动化展业工具，销售队伍实现全面数字化武装

智慧资金系统平台

智慧交易

策略研发
算法交易
智能报价

智慧销售

行e通
同e家
交易通

智慧管理

智能决策支持
智能风控预警
智能标签画像

金融大数据



02 下阶段重点工作

下阶段六大重点工作——1.全面数字化经营

构建银行全面数字化经营“智慧大脑”，落地9大关键项目群，确保**全面数字化经营**目标达成

决策
大脑

销售
大脑

风控
大脑



零售

数据赋能销售、提升体验，
带动市场份额起飞

- 项目1** -打造领先**AI Banker**，实现管理、营销、服务闭环全流程全面AI化
- 项目2** -多位一体**全线上模式**，升级T端渠道、区别传统电销，最大化替代线下渠道
- 项目3** -建立**平台及生态银行**，能力开放输出、平台开放引入、生态开放经营



非零

平台提效+生态化布局
驱动对公经营模式变革

- 项目4** -发挥团金组合拳优势，以**生态金融模式**重塑对公经营模式
- 项目5** -建立**智慧交易平台**，推动传统经验交易向数据驱动量化交易模式转型
- 项目6** -建立统一的**智慧对公平台**，提升产能效能



管理支持

数据辅助管理决策
驱动经营业绩发展

- 项目7** -深化**智慧财资**项目，构建KPI、存款、贷款、资源、成本五张作战地图；**人事、行政智能化**，优化效率，提升决策水平
- 项目8** -提升主动**风险控制**能力，搭建零售AI风控与对公智慧风控平台
- 项目9** -**科技支持**，数据治理，搭建AI平台、数据中台，支持业务场景

下阶段六大重点工作——2.风险管控



提升风险管理能力，支持业务发展

夯实资产质量

加强行研驱动和风险归因分析，强化风险组合管理，强化资产质量管理体系建设，夯实贷后精细化管理基础，对存量客户定期进行检视和评估，加快风险化解

加强合规风险管控

再造法律合规评审流程和机制，加强对洗钱风险、操作风险的管理，加大员工行为管控

加强风险队伍建设

加强全面风险管理意识，加强风险合规文化建设，持续完善培训体系，充实风险条线各业务领域专业人才



引导业务发展

做精重点行业，做深重点客户，做出区域特色，强化风险管理前瞻性和主动性，深挖客户需求

加强系统工具建设

打造智慧风控平台，建立健全数据质量控制机制，完善风险管理信息系统功能，支持风险报告和管理决策

下阶段六大重点工作——3.压降负债成本，重塑资产负债

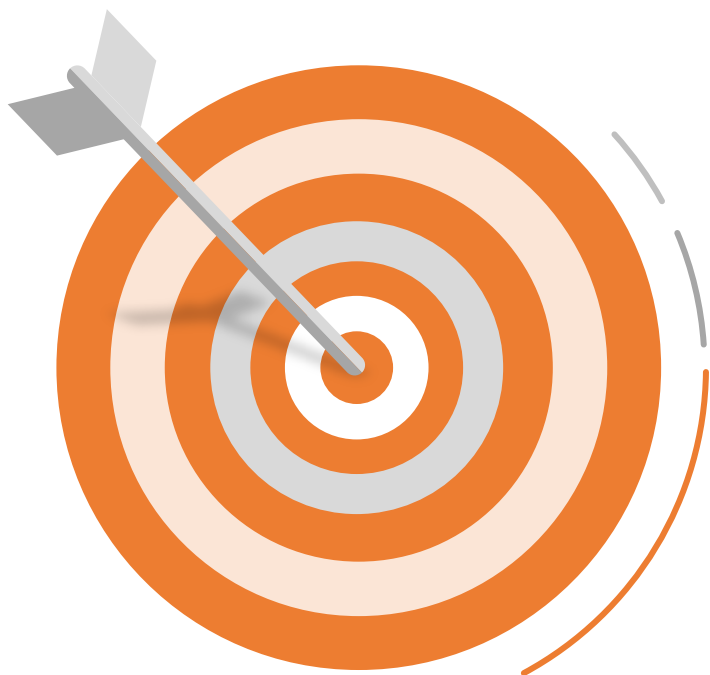
压降负债成本，重塑资产负债经营

坚决压降负债成本

- 严格控制高成本存款，增加**存款成本率**考核权重及**活期存款占比**要求，引导总分行各级单位提升负债成本管控意识

保持“六四”比例，协调发展零售对公

- 抓住信贷需求恢复有利时机，按照“六四”比配置资本及信贷资源，推动零售对公协调发展
- 零售加大住房按揭、持证抵押的资源配置力度，做实房贷压舱石
- 对公围绕“双轻”战略，以客户为中心配置资源，做大战略客户生态圈综合融资规模
- 资金同业加大交易类资产配置，发挥投资优势



下阶段六大重点工作——4.零售业务

以“四化”策略为指引，全面升级大零售商业模式，为新三年的“振翅高飞”打好基础

打造智能化零售银行

总目标

3大
业务模块

2大
核心能力

1大
生态



基础零售

基础客群经营

- 积极打通全线上化流程
- 升级口袋银行APP

运营能力建设

- 持续打造智慧运营3.0平台
- AI客服全流程打通

MGM模式

- 全线上化重客经营，打造移动网点
- 强化优质内容的生产、传播



私行财富管理

综合金融能力

- 持续加强全品类、开放式产品平台建设
- 打造投顾在线多元化服务体系

专业化能力

- 升级“1+N”顾问式客户经营模式
- 私募多样化策略

科技平台能力

- 建立一站式AI投顾闭环服务体系
- 升级AI复杂产品直通平台



消费金融

信用卡

- 加强还款账户升级，打造“1+N”一体化经营
- 升级智能预审平台，转化优质客户
- 大力推广“平安好车主”联名卡，建设车主生态圈

零售贷款

- 全面获取优质客户；房贷业务线上化突破；创新消费金融产品

汽融

- 打通线上全流程；围绕车主客群创新产品



风险控制能力

强化风险监控，提升对风险的敏感度
提升风险作业的自动化、系统化程度



成本控制能力

通过集中化、自动化、智能化的手段管理成本，实现降本增效；
精准识别驱动因子，提升经营策略对业务的指引力度



AI Bank

- 强化AI与业务的结合
- 提升大数据能力
- 持续提升AI中台能力，敏捷赋能前台
- 发掘“场景+金融”的优势，实现规模获客
- 推动产能爆发式增长

开放银行

以AI为内核的开放银行生态

下阶段六大重点工作——5.对公业务

重点发力**3大业务支柱**、聚焦**2大核心客群**、坚守**1条生命线**，从客户需求出发，构建“AUM+LUM+经营平台”

聚焦重点行业、区域、客户，实现AUM与LUM高效联动，建立统一获客平台和经营门户，夯实客户基础，成为团体综合金融业务的发动机

🎯 3大业务支柱

综合金融

- **做实做强团金“1+N”发动机**：通过AUM和LUM的双向联动，不断强化综合金融服务能力
- **深化协同，生态经营**：协同行业银行及交易银行，实现重点客户及上下游全面“大包围”服务

行业银行

- **树立标杆**：聚焦重点行业，发挥团金优势，打造行业领先的标杆模式
- **投融突破**：组建敏捷行动队，实现“商行+投行+投资”高效联动，在复杂投融领域取得突破

交易银行

- **打造统一平台**：聚焦优势资源，做强产品中台，发挥差异化竞争优势，打造中小微客户一站式综合服务平台，致力成为统一线上获客平台和经营门户
- **重塑供应链品牌**：建立总分联动的一体化作战体系，发挥科技优势，重塑供应链金融品牌，通过产品优势实现AUM与LUM高效联动，为客户提供全面资产管理服务

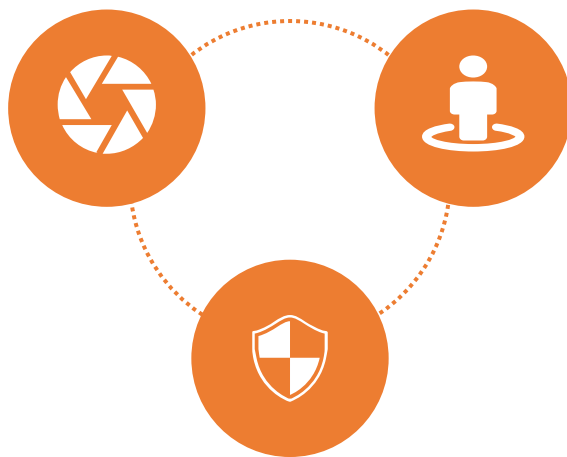
🎯 2大核心客群

小微客群

- **客群经营**：借助C端渠道优势，通过线上、线下以及渠道获客**全方位覆盖**小微客群
- 利用集团科技优势，打造生态化、场景化**小企业数字金融服务平台**
- 以标准化产品，借助物联网、大数据等科技手段，实现线上化、自动化、快速批量放款
- 依托量化模型和数字金融运营平台批量获客，**提升对民营企业和小微企业客户的整体经营能力**

战略客群

- 整合集团平台资源，深耕战略客群生态圈
- 打造特色鲜明的标杆模式，**一户一策**，为战略客户及其产业链客户提供**一站式综合金融服务**
- 建立客户**全景视图**，搭建战略客群特色经营管理体系，助力一线展业经营



🎯 1条生命线

资产质量

- **经营风险**：强化风险与业务的协同，前置风险管理
- 打造“**智慧风控**”平台，全面提升风险管理**效率和水平**

下阶段六大重点工作——6.资金同业

新交易

- **做市交易与投资：**进一步提升做市交易市场排名，提高投资交易回报
- **代客业务：**加强代客产品创新，提升代客收入占比
- **交易团队：**持续引入资深交易人才，打造最强交易队伍

新同业

- **产品布局：**提升集团产品覆盖度，加强集团外产品获取，拓宽销售品类
- **销售团队：**锻造全能销售队伍，实现销售品类与规模的稳步提升
- **客户服务：**建立机构客户细化管理服务体系

新资管

- **理财子公司筹建：**全面推进理财子公司的筹建工作，争取尽快开业
- **产品结构：**加快理财产品净值化转型，完善产品体系
- **销售渠道：**完善客户销售服务渠道，打造全品类开放式理财平台

数字化经营

- 按照全行前中台交易系统架构规划，进一步提升前中台系统集成水平，在此基础上探索引入量化模型与AI风控，构建金融市场一站式交易管理和服务平台
- 完善“行e通”和“同e家”营销服务功能，构建销售服务闭环，利用客户画像系统实现精准营销场景应用

03 附录

主要数据：资产负债规模

单位：亿元	2020年3月31日	2019年12月31日	较上年末变动	
			增减额	%
1.总资产	41,323	39,391	1,932	4.9%
发放贷款和垫款本金	24,442	23,232	1,210	5.2%
其中：公司贷款	10,760	9,660	1,100	11.4%
零售贷款	13,682	13,572	110	0.8%
2.总负债	37,799	36,261	1,538	4.2%
吸收存款本金	25,669	24,369	1,300	5.3%
其中：公司存款	19,257	18,533	724	3.9%
零售存款	6,411	5,837	574	9.8%
3.股东权益	3,524	3,130	394	12.6%

主要数据：财务收支

单位：亿元	2020年1-3月		2019年1-3月		同比变动	
	金额	占比%	金额	占比%	增幅%	占比变动
1. 营业收入	379.26	100.0%	324.76	100.0%	16.8%	
利息净收入	247.70	65.3%	207.74	64.0%	19.2%	+1.3个百分点
非利息净收入	131.56	34.7%	117.02	36.0%	12.4%	-1.3个百分点
2. 营业支出	110.00		99.24		10.8%	
业务及管理费	105.98	27.9%	96.2	29.6%	10.2%	-1.7个百分点
3. 准备前营业利润	269.26		225.52		19.4%	
4. 信用及资产减值损失(减)	159.28		128.85		23.6%	
5. 净利润	85.48		74.46		14.8%	
6. 基本每股收益(元)	0.40		0.38		5.3%	
7. 稀释每股收益(元)	0.40		0.36		11.1%	

主要数据：质量与效率

	2020年3月末	上年同期/上年末	变动
1.资产质量			
不良贷款率	1.65%	1.65%	—
拨贷比	3.31%	3.01%	+0.30个百分点
不良贷款拨备覆盖率	200%	183%	+17个百分点
逾期90天以上贷款拨备覆盖率	258%	223%	+35个百分点
逾期90天以上贷款偏离度	78%	82%	−4个百分点
逾期60天以上贷款偏离度	92%	96%	−4个百分点
2.资产收益			
平均总资产收益率	0.85 %	0.86%	−0.01个百分点
加权平均净资产收益率	11.50%	12.15%	−0.65个百分点
3.净利差	2.49%	2.44%	+0.05个百分点
4.净息差	2.60%	2.53%	+0.07个百分点
5.成本收入比	27.94%	29.62%	−1.68个百分点

注：在计算“每股收益”及“加权平均净资产收益率”时，分子均扣减了已发放的优先股股息

感谢
观看

中国平安 PINGAN

金融 · 科技

