



平安银行  
PINGAN BANK

# 平安银行2014年上半年业绩报告

2014年8月



# 目录

一、业绩概述

二、经营亮点

三、下半年工作重点

# 一、业绩概述

1. 盈利与规模
2. 质量与效率
3. 财务收支
4. 监管指标



# 1. 盈利与规模

(单位: 亿元)	2014年 1-6月	2013年 1-6月	同比	
			增减额	变化%
<b>1.净利润</b>	<b>100.72</b>	<b>75.31</b>	<b>25.41</b>	<b>33.74%</b>
	2014-6-30	2013-12-31	较上年末	
			增减额	变化%
<b>2.总资产</b>	<b>21,365</b>	<b>18,917</b>	<b>2,448</b>	<b>12.94%</b>
其中: 各项贷款余额	<b>9,382</b>	<b>8,473</b>	<b>909</b>	<b>10.73%</b>
其中: 一般公司贷款(不含贴现)	5,678	5,093	585	11.49%
零售贷款(含信用卡)	3,539	3,257	282	8.66%
<b>3.总负债</b>	<b>20,156</b>	<b>17,796</b>	<b>2,360</b>	<b>13.25%</b>
其中: 各项存款余额	<b>15,089</b>	<b>12,170</b>	<b>2,919</b>	<b>23.99%</b>
其中: 公司存款	12,470	10,053	2,417	24.04%
零售存款	2,619	2,117	502	23.71%
<b>4.股东权益</b>	<b>1,209</b>	<b>1,121</b>	<b>88</b>	<b>7.90%</b>

## 2. 质量与效率

(单位: 亿元)	2014-6-30	2013-12-31	较上年末
<b>1. 资产质量</b>			
不良贷款余额	86.68	75.41	14.95%
不良贷款率	0.92%	0.89%	+0.03个百分点
拨贷比	1.83%	1.79%	+0.04个百分点
拨备覆盖率	198.18%	201.06%	-2.88个百分点
	2014年1-6月	2013年1-6月	同比
<b>2. 资产收益</b>			
平均总资产收益率(年化)	1.00%	0.88%	+0.12个百分点
加权平均净资产收益率(年化)	16.61%	16.40%	+0.21个百分点
<b>3. 净利差</b>	2.32%	2.03%	+0.29个百分点
<b>4. 净息差</b>	2.50%	2.19%	+0.31个百分点
<b>5. 成本收入比(不含营业税)</b>	37.59%	38.87%	-1.28个百分点

### 3. 财务收支

(单位: 亿元)	2014年1-6月		同比		
	金额	占比	金额变动	金额增幅	占比变动
<b>营业收入</b>	<b>347.33</b>	<b>100%</b>	<b>113.07</b>	<b>48.27%</b>	
净利息收入	245.54	70.69%	60.26	32.52%	-8.40%
非利息净收入	101.79	29.31%	52.81	107.82%	8.40%
其中: 手续费及佣金净收入	77.71	22.37%	33.95	77.58%	3.69%
<b>营业支出</b>	<b>157.36</b>		<b>48.06</b>	<b>43.97%</b>	
业务及管理费	130.55	37.59%	39.49	43.37%	-1.28%
<b>准备前营业利润</b>	<b>189.97</b>		<b>65.01</b>	<b>52.02%</b>	
<b>减: 资产减值损失</b>	<b>56.52</b>		<b>30.50</b>	<b>117.22%</b>	
<b>净利润</b>	<b>100.72</b>		<b>25.41</b>	<b>33.74%</b>	
<b>基本/稀释每股收益(元)</b>	<b>0.88</b>		<b>0.11</b>	<b>14.95%</b>	

## 4. 监管指标

		标准值	2014-6-30	2013-12-31
流动性比例（本外币）		≥25%	70.52%	49.56%
存贷款比例（含贴现，本外币）		≤75%	62.21%	69.67%
不良贷款率		≤5%	0.92%	0.89%
根据《商业银行资本管理办法（试行）》	资本充足率	≥10.5%	11.02%	9.90%
	一级资本充足率	≥8.5%	8.73%	8.56%
	核心一级资本充足率	≥7.5%	8.73%	8.56%

报告期末，银行主要监管指标符合监管要求。

## 二、经营亮点

1. 存款规模快速增长，发展活力全面释放
2. 业务结构明显优化，盈利能力持续提升
3. 业务创新全面推进，服务能力显著增强
4. 改革转型稳步实施，专业经营活力展现
5. 综合金融实现突破，合作平台不断完善
6. 资本补充顺利到位，网点建设加快布局



# 1. 存款规模快速增长，发展活力全面释放

## 存款增长 领先同业

- **增速领先同业：**报告期末，全行存款迈上1.5万亿的新台阶，增长速度继续领先同业。
- **增量提升显著：**期末总存款较年初增加2,919亿元，同比多增1,376亿元；半年增量为2013年全年增量的1.5倍。

## 增长结构 继续优化

- **存款结构趋于优化：**上半年全行存款增长主要依靠一般存款，结构性存款、理财增量占比较低，存款结构持续优化。
- **存款成本增长不多：**在利率市场化和互联网金融冲击的情况下，通过对高成本存款坚持严格的限额管理，有效控制了存款成本的上升趋势，表现优于同业。

## 2.业务结构明显优化，盈利能力持续提升（1/2）

### 负债结构

- **同业负债比例下降：**上半年在基础存款高速增长的同时，同业负债比年初下降780亿元，同业负债占总负债的比例由28.6%下降到21.4%；通过基础负债支持同业资产业务发展，有效提升了净利差。

### 资产结构

- **大力发展小微业务：**贷贷平安卡贷款余额297亿，比年初增加237亿；贷贷卡客户72万户，较年初增加37万户，其中授信客户已达到13.4万户，对优化资产结构和提升赢利水平起到重要作用。
- **贷款收益持续上升：**建立基础额度、专项额度、竞价额度三者相结合的管理方式，解决资产业务的平衡发展、重点发展与高效发展的问题；上半年贷款（不含贴现）平均收益率7.51%，较2013年全年水平提高了65个基点。

### 收入结构

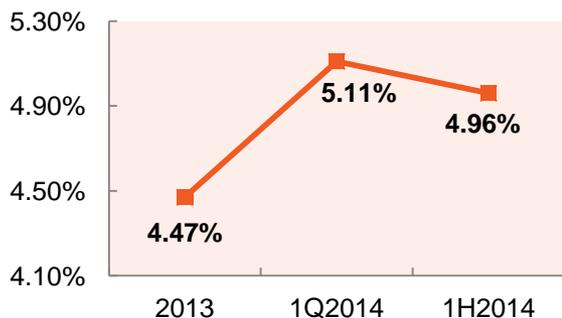
- **中收业绩快速提升：**上半年实现中收102亿元，同比增长108%，继续领先同业；中收占比升至历史新高29.3%。
- **中间业务多点开花：**在投行、托管业务保持快速增长的同时，票据、结算等特色业务也实现了快速增长。

## 2.业务结构明显优化，盈利能力持续提升（2/2）

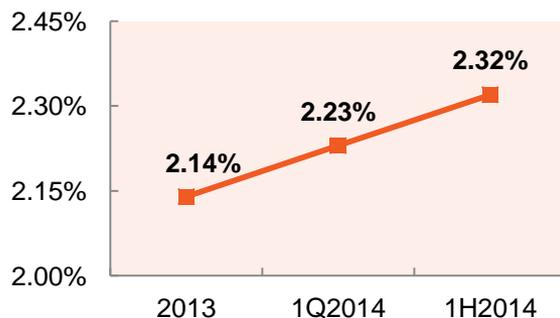
### 利差持续改善

- **存贷利差**：上半年贷款利率持续改善，存款成本有效控制，存贷利差4.96%，较2013年提高了49个基点。其中，贷款（不含贴现）平均利率7.51%，较上年上升65个基点；存款利率2.55%，较上年上升16个基点。
- **净利差、净息差**：上半年净利差2.32%、净息差2.50%，分别较上年提升18、19个基点。

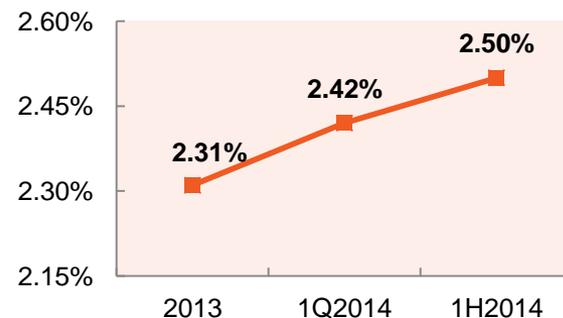
#### 存贷利差



#### 净利差



#### 净息差



## 3.业务创新全面推进，服务能力显著增强

### 平台创新

- **橙E平台隆重发布：**推出中小企业综合金融服务线上平台——橙E网，实现了从支付、授信向物流、仓储等全方位服务平台的转变。报告期内，新增客户数6,162户、新增日均存款994亿元、新增日均贷款17亿元，实现非利息净收入6.22亿元，总收入32.95亿元。
- **行E通平台继续增强：**初步完成全国布局，截至6月末累计上线同业客户超过230家，比年初增加65家，平台产品销售量超过2,300亿元。

### 产品创新

- **资产证券化：**小额消费信贷资产证券化项目（交易所发行）于5月获批，并于6月成功在上交所发行，成为国内首单在交易所发行的信贷资产证券化产品，对银行提高资产流动性、分散经营风险、改善收入结构具有重要意义。
- **黄金特色产品：**投资金、工艺金产品加快创新，“平安金”知名度不断提升，与上海黄金交易所、万里通、京东、顺丰等机构积极合作，开创实物金线上销售新模式。
- **票据品牌：**“陆金所票据、行E通票据”等综合金融产品相继成功上线，为我行票据产品在第三方平台推广打开局面，同时，“平安票聚”业务模式的成功上线，实现了本行票据业务的内部做市。

## 4.改革转型稳步实施，专业经营活力展现

### 零售大事业部改革顺利落地，效益初显

•**主要措施：**机制上，建立了零售大事业部考核激励机制；资源上，全行投入向零售条线倾斜；产品上，加大零售产品创新和推广力度，增加客户拓展手段。

#### •主要成果

- 高端客户数及客户资产：**截至报告期末，财富客户数19.5万户，较年初增幅18%；整体管理客户资产4,414亿元、较年初增幅21%；
- 信用卡业务：**期末流通卡量1,523万张，较年初增长10%，截至报告期末，贷款余额987亿元，较年初增长14%；
- 汽融及消费金融：**报告期末，汽车贷款余额549亿元，市场份额持续领先同业；“新一贷”贷款余额324亿元，较年初增幅34%；
- 私人银行：**截至报告期末，私人银行客户数25,538名，其中达标客户7,822名、较年初增长26%；管理的私人银行客户资产余额1,175亿元，其中存款余额601亿元。

### 专业经营活力展现

- 全面双计初显效力：**事业部与分行全面双计预算考核模式顺利实施，初步形成了经营合力，业绩保持了同步增长。
- 新事业部加快筹建：**筹建现代农业金融和现代物流金融两个行业事业部，挖掘农业和物流行业优质客户，拓宽业务增长点。
- 分行强化特色经营：**引导分行专注区域特色，打造差异化竞争优势。部分分行在投行、同业、贷贷平安等业务领域，已形成经营特色。

# 5.综合金融实现突破，合作平台不断完善

## 业务发展实现突破

### •对公综拓保持良好业绩

- 报告期内，对公综拓渠道日均存款规模166亿元、同比增长27%，经营净收入2.7亿元、同比增长63%；
- 银保合作日均存款规模98亿元、经营净收入1.7亿元，新增对公客户400个；
- 银投合作新增落地项目44个，新增项目落地规模763亿元。

### •零售综拓新模式全面开展

- 利用综合金融优势，搭建客户迁徙及转化平台，截至报告期末，新增资产余额116亿元，新增财富客户数7,026人，产养渠道、投资渠道的试点工作也积极开展；
- 信用卡业务持续转化集团寿险与车险客户，交叉销售渠道获客占新增卡量的38%，带动存款余额提升；
- 私人银行采用“私人银行+综合金融”模式，实现客户经营与产品开发的跨界合作，创新组建寿险特邀金融顾问团队；
- 理财业务方面充分挖掘综合金融潜力，推出“养老保障产品线”。

### •小企业金融业务不断创新

- 启动小企业综合金融服务及特色服务探索，完成贷贷平安2.0保险产品包和小企业客户专属保险商城。

## 合作平台不断完善

### •完善合作支持平台：

- 强化团E系统，重点打造综合金融商机管理平台，完成中台线上支持，完成综合金融产品地图上线；
- 组建“金橙智库”，开展战略层面的前瞻性研究，为重大项目的立项、评审提供支持。

### •创新销售合作模式：

- 推出综合金融“名单制”销售合作模式，在投行超短融产品取得有效进展；
- 推出重点客户挖潜计划，专注发掘优质客户。

## 6. 资本补充顺利到位，网点建设加快布局

### 资本补充

- **成功发行资本债：**今年3月、4月，我行分两期发行减记型二级资本债券共150亿元，有效补充二级资本，报告期末全行资本充足率达到11.02%，较上年末提高1.12个百分点。
- **完成资本管理规划：**制定全行资本管理规划，计划在未来几年通过多种方式补充资本金，逐步消除限制我行发展的资本瓶颈。

### 网点建设

- **新开网点业绩突出：**今年新开业分行如苏州、临沂开业存款均突破100亿，业绩保持平稳，在当地市场树立了平安银行的良好品牌形象。
- **加快外延式发展步伐：**报告期内新增38家网点，报告期末本行共有38家分行、566家营业网点；已完成44家社区银行开业，其中3家社区银行的单店资产规模超1亿元。

# 三、下半年工作重点



# 下半年工作重点

保持存款快速增长

顺势推进结构调整

着力加快零售发展

全面强化风险管控

稳步实施流程优化

加快资本补充与网点建设





平安银行  
PINGAN BANK

谢谢!

投资者关系团队联系方式:  
[PABIR@pingan.com.cn](mailto:PABIR@pingan.com.cn)

