



平安银行 2018 年 一季度业绩报告

2018年4月

目录

壹

经营情况回顾

科技引领
对公做精
零售突破
整体业绩

贰

工作展望

下阶段重点工作



整体业绩

壹

整体经营稳健发展

总资产

33,386亿

+2.8%

总存款

25,284亿

+3.8%

总贷款

18,095亿

+4.6%

总营收

280亿

+1.1%

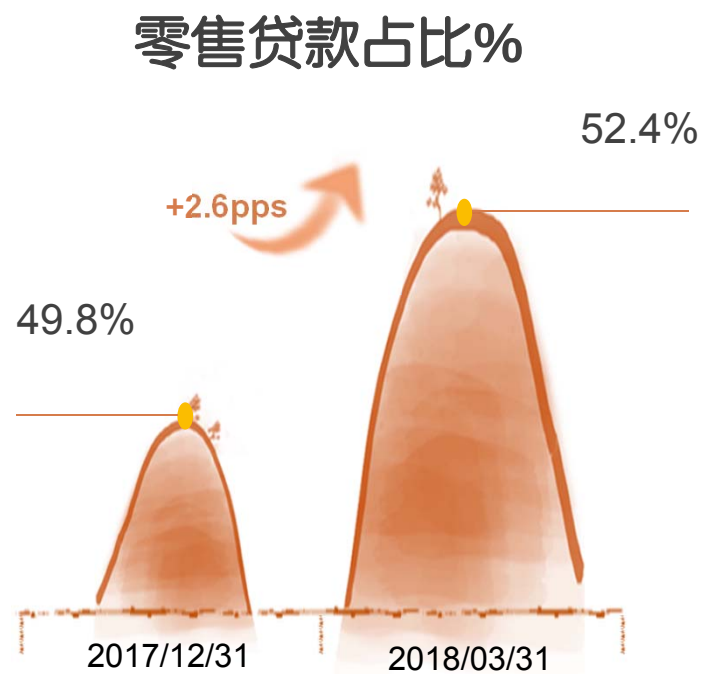
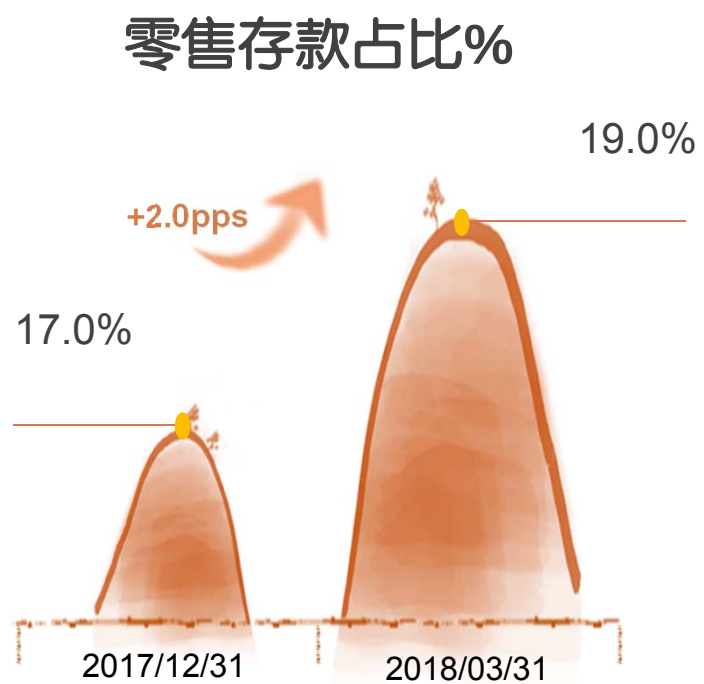
净利润

66亿

+6.1%

整体业绩

零售转型继续深化

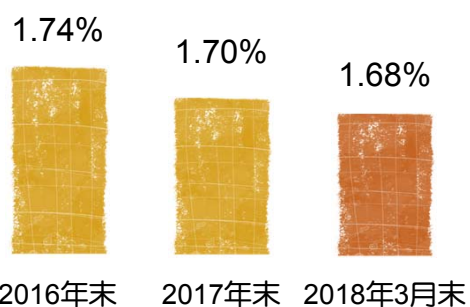


整体业绩

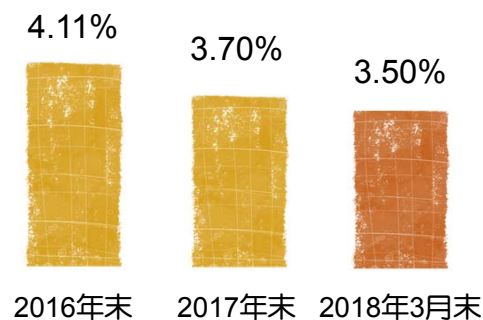
资产质量稳中趋好

整体业绩

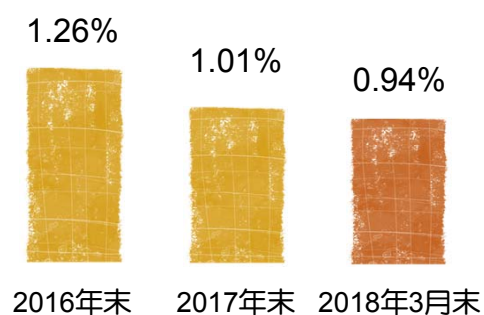
不良率%



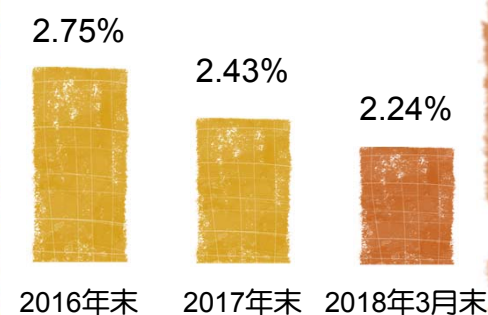
关注率%



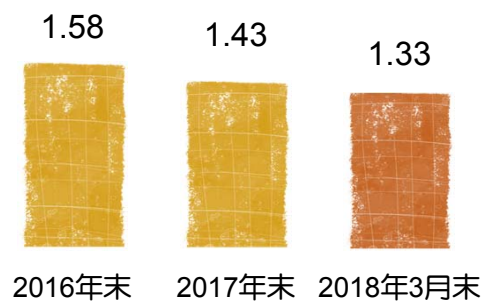
逾期90-贷款占比%



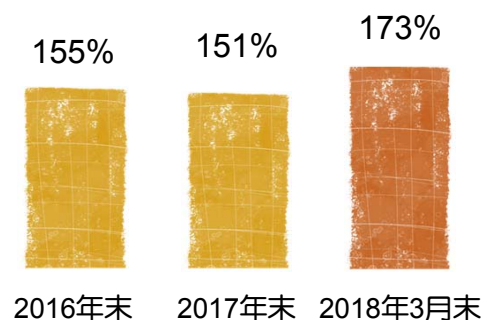
逾期90+贷款占比%



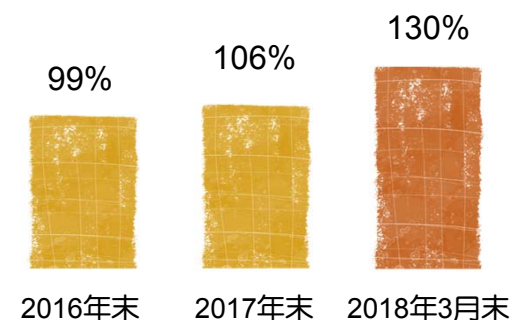
偏离度



拨备覆盖率%



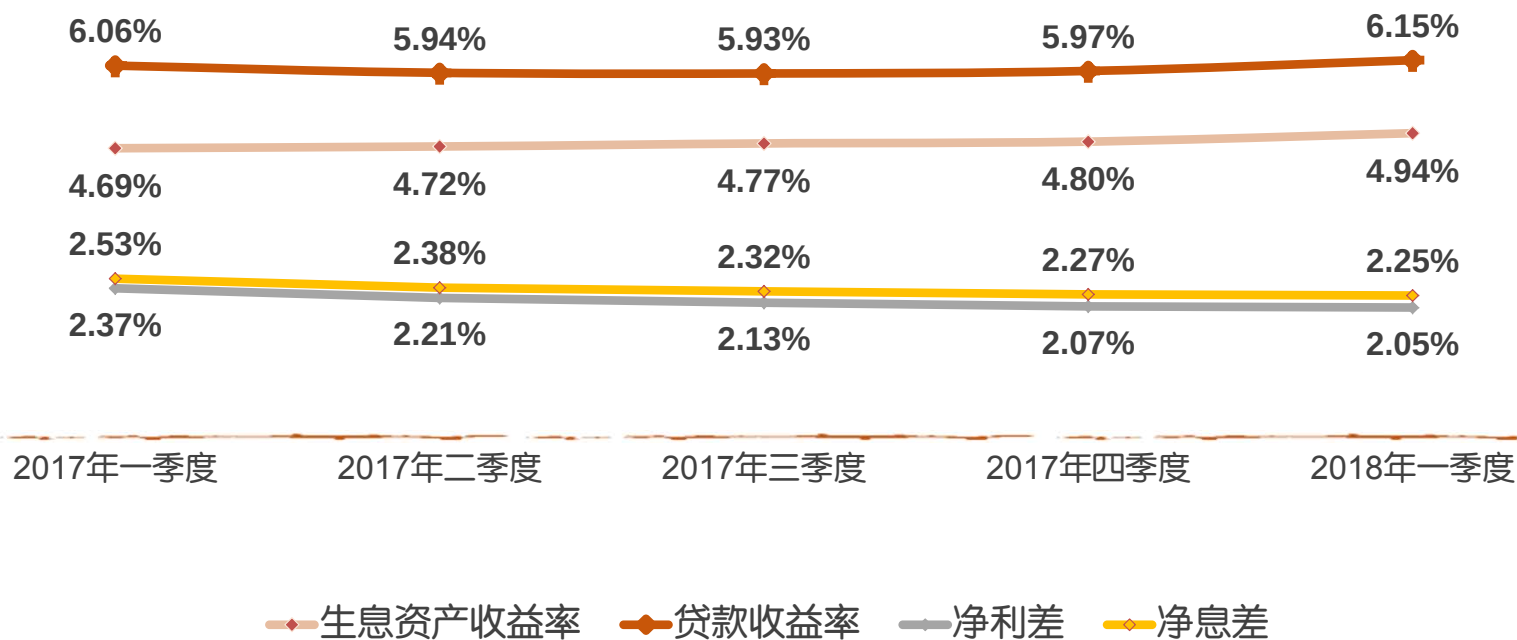
逾期90+拨备覆盖率%



资产收益率持续上升，息差趋于稳定

- 持续优化业务结构，个人贷款规模和占比增加，对公贷款逐步重新定价，贷款收益率和生息资产总体收益率逐步上升
- 净利差、净息差趋于稳定，在同业中仍处于前列

资产收益率（当季）



关键指标：资产负债规模

(单位：亿元)	2018-03-31	2017-12-31	变动	
			增减额	%
1.总资产	33,386	32,485	901	2.8%
各项贷款	18,095	17,304	791	4.6%
其中：(1)公司贷款	8,438	8,552	-114	-1.3%
(2)零售贷款	9,287	8,490	797	9.4%
2.总负债	31,152	30,264	888	2.9%
各项存款	25,284	24,365	919	3.8%
其中：(1)公司存款	16,480	16,594	-114	-0.7%
(2)零售存款	3,865	3,410	455	13.3%
3.股东权益	2,234	2,221	13	0.6%

关键指标：质量与效率

(单位：亿元)	2018年1-3月/3月末	2017年	变动
1.资产质量			
不良贷款余额	298	290	+2.7%
不良贷款率	1.68%	1.70%	-0.02个百分点
拨贷比	2.90%	2.57%	+0.33个百分点
不良贷款拨备覆盖率	173%	151%	+22个百分点
逾期90天以上贷款拨备覆盖率	130%	106%	+24个百分点
2.资产收益			
平均总资产收益率（年化）	0.80%	0.75%	+0.05个百分点
加权平均净资产收益率（年化）	11.87%	11.62%	+0.25个百分点
3.净利差	2.05%	2.07%	-0.02个百分点
4.净息差	2.25%	2.27%	-0.02个百分点
5.成本收入比	30.36%	29.89%	+0.47个百分点

关键指标：财务收支

(金额单位：亿元)		2018年1-3月		2017年1-3月		同比变动	
	金额	占比	金额	占比	金额	增幅	占比变动
1. 营业收入	280.26	100.00%	277.26	100.00%	3.00	1.1%	
利息净收入	186.87	66.68%	188.69	68.06%	-1.82	-1.0%	-1.38个百分点
非利息净收入	93.39	33.32%	88.57	31.94%	4.82	5.4%	+1.38个百分点
2. 营业支出	87.71		70.50		17.21	24.4%	
业务及管理费	85.10	30.36%	68.04	24.54%	17.06	25.1%	+5.82个百分点
3. 准备前营业利润	192.55		206.76		-14.21	-6.9%	
4. 资产减值损失（减）	106.71		124.34		-17.63	-14.2%	
5. 净利润	65.95		62.14		3.81	6.1%	
6. 基本/稀释每股收益(元)	0.33		0.31		0.02	6.5%	

整体业绩

核心监管指标

(单位：%)	标准值	2018-03-31	2017-12-31
资本充足情况			
资本充足率	≥10.5	11.40	11.20
一级资本充足率	≥8.5	9.08	9.18
核心一级资本充足率	≥7.5	8.19	8.28



零售突破

壹

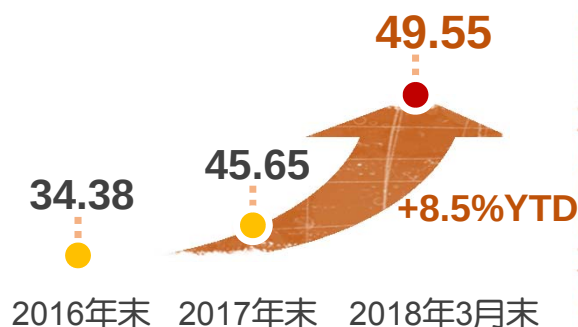
客户数和AUM保持快速增长

零售突破

零售客户数(万户)



财富客户数(万户)



私行达标客户数(万户)



AUM(亿元)

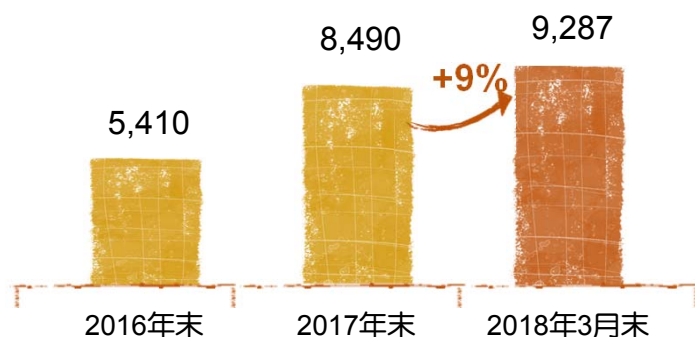


零售存款(亿元)

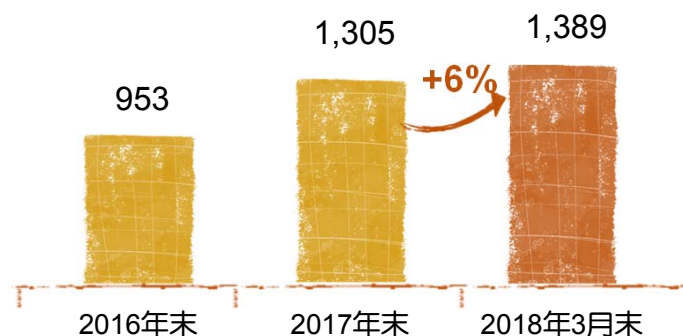


零售贷款保持快速增长

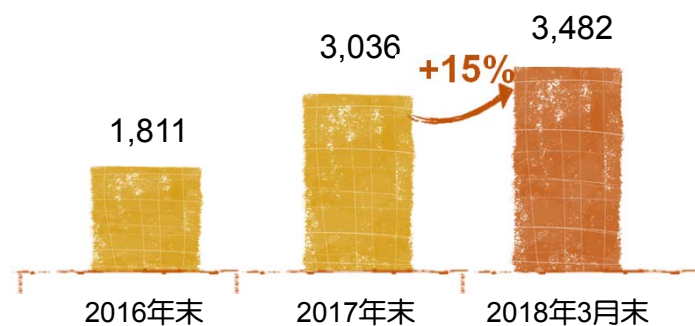
零售贷款余额（亿元）



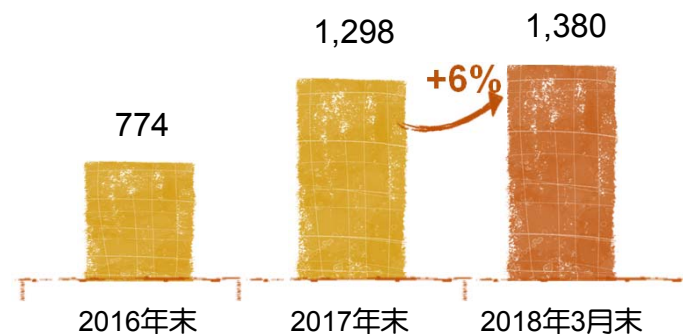
汽融余额（亿元）



信用卡应收账款（亿元）



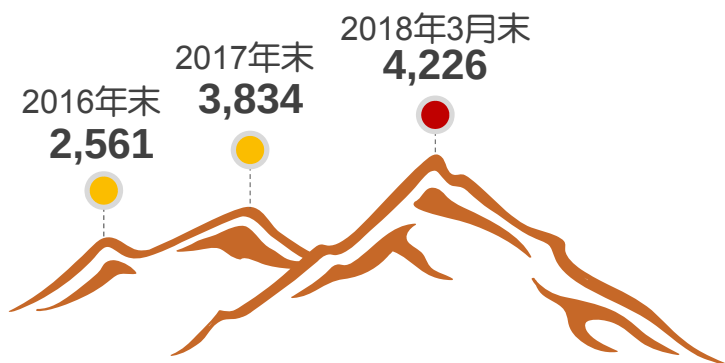
新一贷余额（亿元）



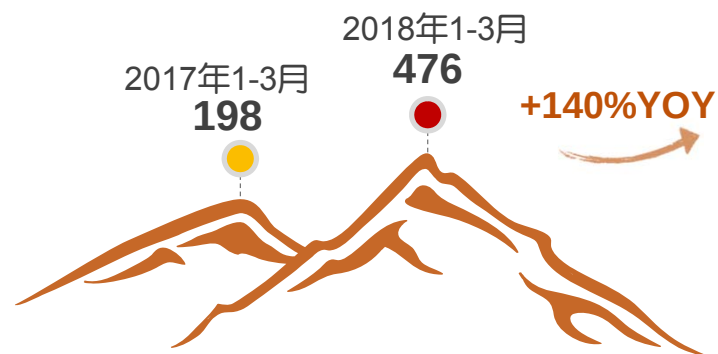
零售突破

流通卡量稳步扩大，交易额增幅显著

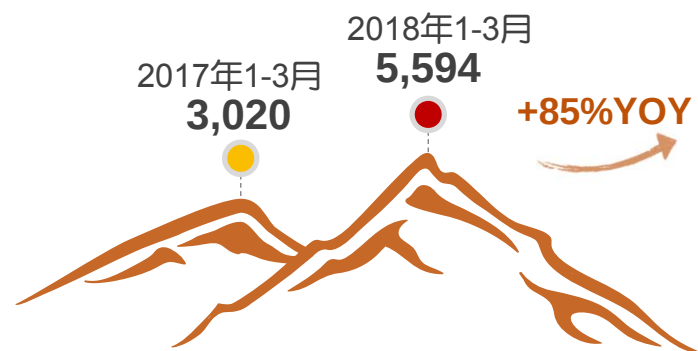
流通卡量(万张)



新发卡量(万张)



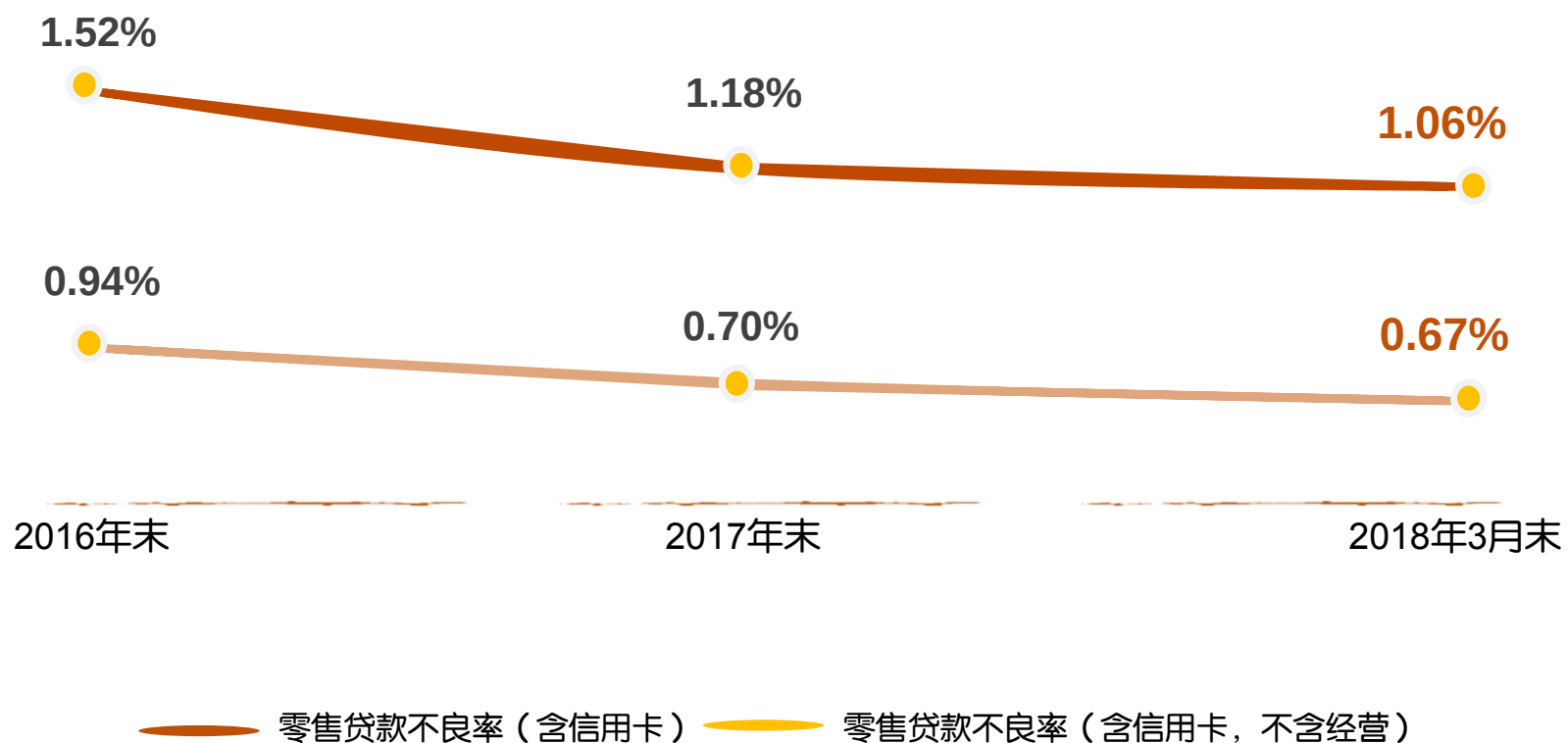
交易额(亿元)



零售突破

资产质量保持优良，不良率稳中有降

零售贷款资产质量



综合金融优势凸显

零售新增客户(不含信用卡)



零售私财新增客户



零售AUM增量



信用卡发卡量



新一贷发放量



汽融发放量



银保非息收入



综拓渠道
其他渠道

零售突破



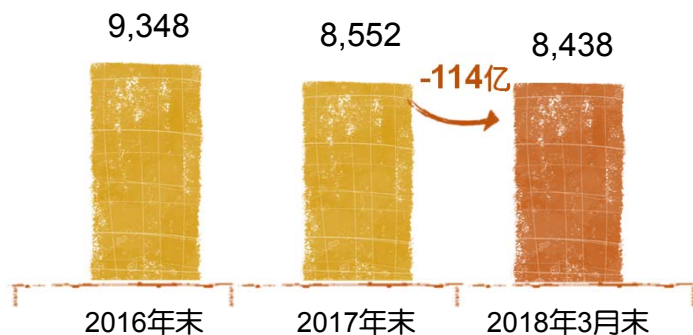
对公做精

壹

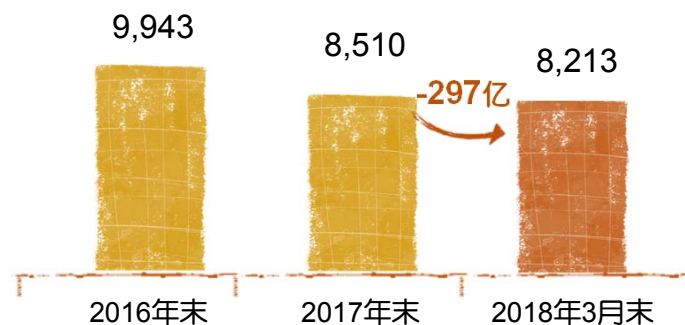
贯彻“双轻”战略，规模有序压降

- 优化客户结构，腾挪信贷资源，有力支持零售转型

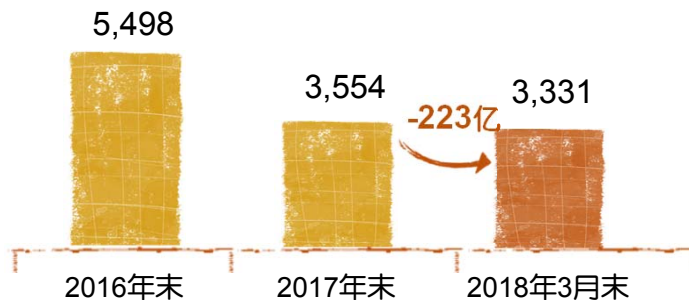
对公贷款（亿元）



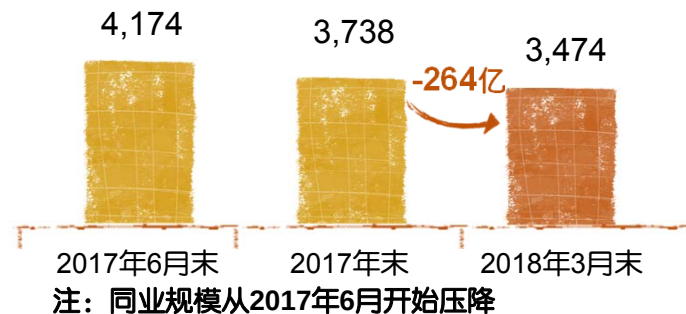
对公RWA规模（亿元）



对公表外（亿元）

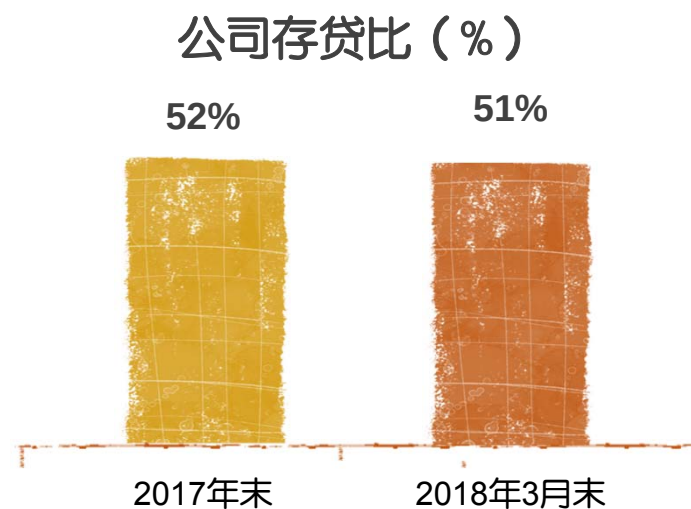
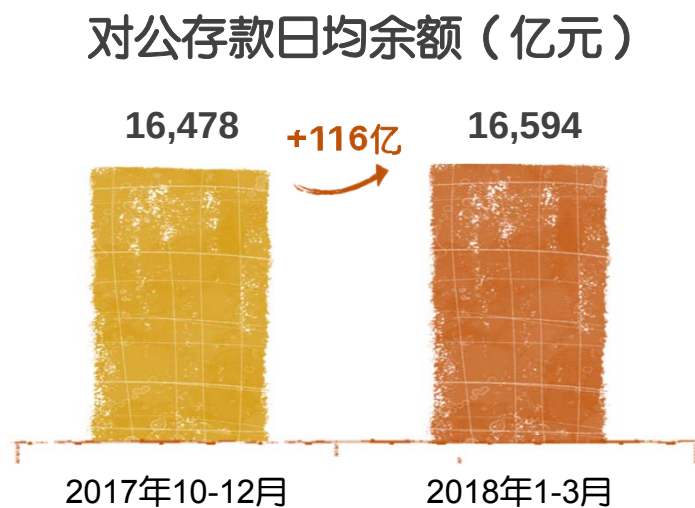


同业RWA规模（亿元）



存款规模保持稳定，存贷比保持较优水平

- 在持续压降对公规模的情况下，今年一季度对公存款日均余额增长**116亿**
- 在同业存贷比不同程度上升情况下，我行对公存贷比较年初继续优化



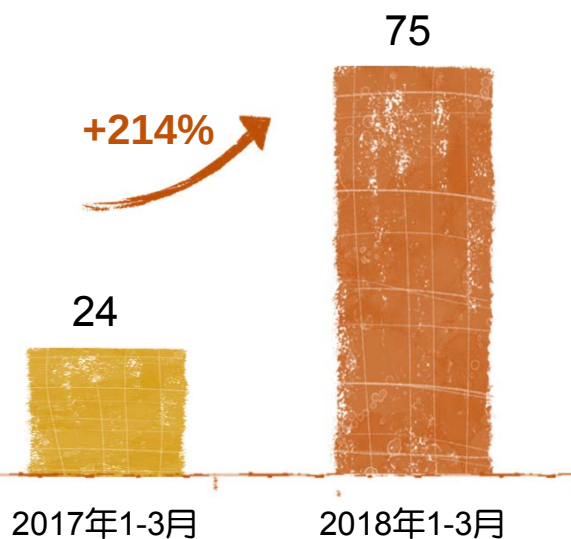
精配爆款产品，打造交易银行



- 保理云平台升级为供应链应收账款服务平台（SAS），累计出单量197亿，同比增长超6倍；跨境e 2.0平台加快推进建设和推广，构建“互联网+外贸”生态圈，为客户提供一站式跨境综合金融服务，以平台金融模式带动跨境业务双轻转型、快速增长。
- 充分利用综合金融平台，开辟双轻收入来源。完成债券承销规模507亿，市场份额由2.65%提升至4.37%。

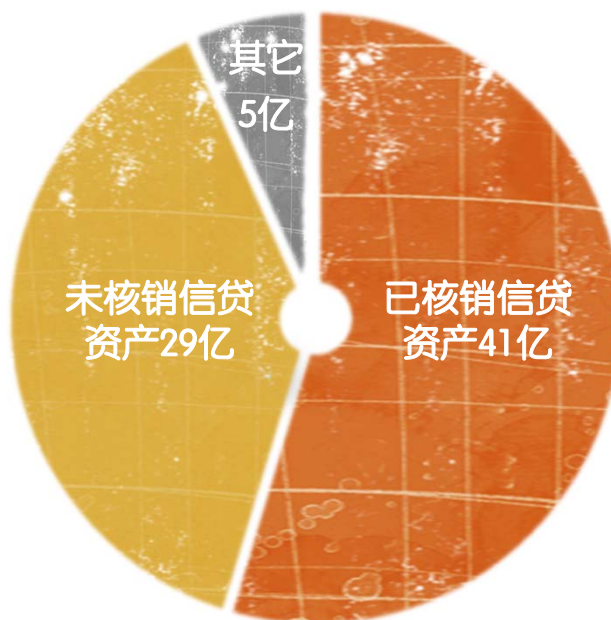
不良资产清收有力

不良资产回收额（亿元）



其中：现金回收比例94%以上

不良资产清收构成



问题资产化解举措

- 存量专业清收，特管建立“总部、区域、分部”三级督导体系。
- 加强科技应用，搭建平安特殊资产管理系统（AMS），首度通过系统实现对公特殊资产处置流程全封闭管理，提升业务效率。



科技引领

壹

推进敏捷开发转型，科技应用不断落地

组织革新，敏捷开发

- 组织BU制改革，领域内采用矩阵式的团队结构，充分授权业务产品经理。
- 打造纺锤形团队，初中高技术人员比例呈纺锤形，中级占大部分。
- 敏捷开发，零售科技垂直服务于各个零售业务线，提升沟通效率和交付时效（联名卡开发周期由10周提升到5周）。

复制流花，做实支行

- 自“流花支行”正式开业以来，已有21家纯零售新门店开业，11家开业筹备中。通过推动机制建设，明确岗位标准化动作，支行长充分授权、统筹管理队伍，厅堂团队零运融合，柜员走出来。
- 支行综合金融快闪秀，联手好医生、平安车生态联盟成员，开设“好医生解忧快闪店”、“未来出行体验馆”，体验馆开馆2小时，业务成交超过300笔，涵盖汽融、信用卡、车险、理财等。

口袋银行APP

- 累计用户4,673万，较上年末增长12.0%，月活客户数1,605万，较上年末增长8.3%，位居股份制银行前列。

新技术应用不断落地

- 人脸识别，应用于行员APP和口袋银行APP，目前已达到1600万+次/月的调用量，准确率达到99.8%。
- 声纹识别，尝试应用于信用卡呼叫中心，质量达标语音验证率通过率92.35%。
- 大数据平台，应用于风险控制、欺诈识别、智能投顾、商圈分析等12个主要场景。

KYB模式优化推广

- 开展征信模型建设工作，集成壹账通基础数据和银行场景数据、第三方数据，完成主模型体系构建及4个场景化模型建设。
- 加强推广，筛选15个重点行业、74个重点项目（龙头企业）重点跟进。

目录

壹

经营情况回顾

科技引领
对公做精
零售突破
整体业绩

贰

工作展望

下阶段重点工作



工作展望

貳

下阶段重点工作：零售突破

- 坚定战略转型方向，实现“**中国领先、全球领先的零售银行**”的战略目标

深化拥抱集团

- 用好寿险百万大军，围绕车生态，与车险、汽车之家等合作取得突破

坚持尖兵战略 LUM、AUM齐发展

- 提升LUM产能，做好逆周期风险防控；发力代发、支付收单两大业务，做大零售存款，补齐AUM短板

复制流花 做实支行

- 复制流花模式，提升产能，用最轻模式在富裕、重要地区布局网点，承接集团综合金融

做实私行新模式

- 规划私行新模式，打通私行与投行，搭建专门团队承接寿险高端客户

下阶段重点工作：对公做精

规模压降与质量优化

继续推进对公资产压降，腾挪资源；加强存量清收，确保新增质量

打造对公产品中心

调整传统对公组织架构，全面梳理产品、运营流程，打造敏捷组织

打造KYB爆款

发挥集团科技优势，聚焦行业，打造KYB爆款，丰富应用场景，实现突破

做实行业银行、政府银行

重构五大行业事业部，厘清事业部与分行关系，打造行业银行；推广集团智慧城市云平台，突破政府金融、做大纯存款

切实牵头团金新模式

梳理产品、流程，组建队伍，做实“1+T1+T2+N”新模式；落地银证租合作，做实三大委员会，实现“商行+投行”模式突破

下阶段重点工作：科技引领

- 借力集团科技优势，加大投入，夯实科技基础
- 加强与业务结合，明确标准、做出实效、打出标杆



● 引入集团科技，与银行业务深度融合：发挥集团科技优势（AI、大数据、区块链、生物识别、云科技等），打造客服、投顾、投研、KYB、风险识别及预警、贸易融资等新模式

● 启动信息科技规划项目：全面梳理科技的架构、流程、人员，推进科技与业务融合，打造敏捷组织

● 落实智慧财务工程：打通数据、改造流程，实现决策系统化、自动化和智能化，提升管理效率

2018年进一步深化战略：生态圈战略

- 在集团整体的生态圈基础上，打造银行的生态圈战略

车

- 汽车新产业投资
- C端汽车生态综合服务

房

- 地产行业投资专家/资本市场专家
- 基于RIB建筑金融管家

医疗健康

- 医疗健康产业投融资专家
- 中小医疗机构KYB

智慧城市

- 政务债务智囊和管家
- 政府流动性和沉淀资金管理专家
- 市民卡
- 智慧教育

金融

- 中小金融机构赋能伙伴
- 智能同业资产匹配平台
- 债券、衍生品及ETF做市商

跨生态圈主题：

1. 账户体系（B+C）
3. 生态圈智慧业务平台

2. C端客户全景图谱
4. 生态圈资金匹配平台

支撑体系：

组织

管控

考核

激励

数据

技术

谢谢



平安银行
PINGAN BANK

平安银行相关团队

PABIR@pingan.com.cn