

2020年度首份A股上市银行年报披露

平安银行实现净利289.28亿元

2月1日晚间,A股2020年度首份上市银行年报出炉。平安银行披露,该行2020年实现营业收入1535.42亿元,同比增长11.3%;实现减值损失前营业利润1073.27亿元,同比增长12.0%。受疫情带来的不确定性影响,该行根据经济走势及国内外环境预判,主动加大了贷款和垫款、非信贷资产减值损失的计提力度,加强不良资产核销处置力度,提升拨备覆盖率,实现净利润289.28亿元,同比增长2.6%。

● 本报记者 齐金钊

项目	2020年	2019年	本年同比增减
营业收入	153,542	137,958	11.30%
归属于股东的净利润	28,928	28,195	2.60%
非利息净收入占比	35.10%	34.79%	+0.31个百分点
2020年12月31日 2019年12月31日 本年末比上年末增减			
吸收存款本金	2,673,118	2,436,935	9.70%
拨备覆盖率	201.40%	183.12%	+18.28个百分点
资本充足率	13.29%	13.22%	+0.07个百分点

数据来源/公司年报 本报记者 车亮 制图/王建华

风险指标全面改善

年报显示,平安银行2020年负债成本持续优化,非息收入稳定增长,资产负债规模稳健增长,风险指标全面改善。

平安银行披露,2020年,该行净息差2.53%,同比下降9基点;负债平均成本率2.32%,同比2019年下降32基点;其中,通过重塑资产负债结构,加大存款管控力度,活期存款有效提升,吸收存款平均成本率2.23%,同比下降23基点。

得益于个人代理基金及信托计划、贸易融资、对公代理业务、债券承销和理财业务手续费收入等非利息净收入增长,平安银行2020年实现非利息净收入538.92亿元,同比增长12.3%。

在资产负债方面,截至2020年年末,平安银行资产总额约4.47万亿元,较上年年末增长13.4%;负债总

额4.1万亿元,较上年年末增长13.2%。

在风险控制方面,截至2020年年末,该行不良贷款率为1.18%,较上年年末下降0.47个百分点;拨备覆盖率、逾期60天以上贷款拨备覆盖率及逾期90天以上贷款拨备覆盖率分别为201.40%、219.78%和268.74%,较上年年末分别上升18.28、29.44和45.85个百分点。

对于2020年全年业绩表现,平安银行介绍,2020年是该行深化转型的开局之年,经过三年转型攻坚战,迈入新阶段的平安银行基础更实,底气更足,打法更新,机制更稳。平安集团总经理兼联席CEO、平安银行董事长谢永林在年报致辞中表示:“回顾平安银行过去四年的挑战与成就,纷繁复杂表象下的商业逻辑以及经营思想已经逐步清晰,不忘初心、回归本质、顺势而为,才能始终‘保持战略定力不折腾,厘清发展重点不盲乱,准确把握趋势立潮头’。”

坚持“科技引领”

平安银行表示,近年来,该行将“科技引领”作为战略转型的驱动力,持续加大金融科技投入,夯实科技基础,强化数字化经营、线上化运营能力,推动该行向“数字银行、生态银行、平台银行”转型。

在零售业务方面,平安银行信用卡新核心系统成功切换投产,是业界首个将关键核心业务系统由大型机集中式架构迁移到PC服务器分布式架构的成功案例;该系统支持十亿级交易用户及日交易量,多项技术指标位居业界第一。

对公业务方面,平安银行智慧应用中台日前投产上线,实现客户管理、产品管理、营销管理、队伍管理、案例库的全面数字化,新场景开发上线时间平均缩短约40%、节省人力成本约25%。资金同业业务方面,“行e通”系统在平台交互、功能服务、系统架构等

方面完成重构升级,持续为同业机构客户提供高效、便捷的一站式服务。风险管理方面,智慧风控平台持续迭代升级,完成新系统的全面切换,并开发上线移动端智慧风控APP。

报告显示,平安银行正在构建领先的基础设施平台,不断完善技术产品和解决方案,截至目前,该行运维自动化水平达93.6%,测试自动化覆盖率68.2%。2020年年末,该行自主研发的分布式金融PaaS平台已在500多个项目中推广使用。同时,该行加强开发运维一体化工具平台“星链平台”(Starlink)的部署推广,目前已有超过97%的应用通过Starlink平台发布,研发和交付效率持续提升。在提升开放银行能力方面,平安银行2020年累计发布超2500个应用程序编程接口(API)服务。此外,该行还加快“星云物联网平台”的推广,该行于2020年年底与具有独立通讯频道的商业卫星龙头企业合作发射了国内金融业首颗物联网卫星“平安1号”。

以一流资管能力推动转型 打造银行系信托特色发展之路

——专访建信信托总裁孙庆文

● 本报记者 张玉洁

长期以来,信托公司是唯一可以横跨资本市场和货币市场的金融机构,一直有“实业投行”之称。不过,资管新规下,信托公司原有的制度红利和牌照溢价正逐步减弱。信托公司如何在资管时代守正出新、有所作为?对此,建信信托有限责任公司提出了“建设一流全能型资管机构”的战略目标与品牌愿景以及“支持实体经济发展,助力金融改革开放,服务人民美好生活”的公司使命。

建信信托有限公司执行董事、总裁孙庆文在接受中国证券报记者独家专访时表示,近年来,在防范金融风险、回归信托业务本源的监管政策导向下,建信信托深挖信托制度优势,持续加强与控股股东建设银行的全面战略协同,提升主动投资能力,推动传统融资业务转型,走出了一条银行系信托公司特色发展之路。2020年,公司多项业务规模创历史新高,转型业务收入占比不断增加。



领域进行了初步尝试。

信托公司参与企业破产重组成为近年来的一个热点。孙庆文认为,信托工具独有的资产隔离和破产保护功能,为信托公司介入企业破产重组业务提供了先天的便利性。建信信托设立了彩蝶系列财产权信托,专项承接企业破产重整服务,目前已中标4家大型企业,中标涉及资产金额约2000亿元。

打造“大资管”闭环

2010年1月,建信信托正式成立运营。10余年来,建信信托已逐步发展成为业内排名居前的信托公司。

“建信信托很早就认识到不能做‘二银行’,要及早转型。”孙庆文对中国证券报记者表示。提升主动投资管理能力,打造“大资管”闭环成为建信信托突围的主要方向。

孙庆文表示,股权投资是建信信托长期以来的优势业务。自2010年以来,建信信托就通过多种方式涉足股权投资市场。同时,基于建设银行控股子公司的身份,建信信托股权投资业务跟随众多“走出去”的中国知名企业布局海外,满足企业客户和高端个人客户在海外的资产配置需求,扮演了“股权投资国家队”的积极角色。

孙庆文表示,建信信托是国企混改投资领域第一个吃螃蟹的金融机构。从2014年起,建信信托参与了广东省首批省属国企体制机制改革试点,这是全国首例由金融机构与地方国资委合作开展国企改革的尝试,建信信托全程深度参与,并从中汲取总结了大量成功经验和模式。建信信托先后作为战略投资人参与欧冶云商、中国电器、中金珠宝、南网能源、中盐股份等一批企业的混合所有制改革,不少项目随着企业IPO和重组的完成,获利丰厚。

“主动投资能力的提升使得传统业务得以‘老树发新芽’。”孙庆文表示。由于主动投资能力提升,建信信托敢于在传统融资业务领域“变债为股”,向项目投资和股权投资的方向积极转型。孙庆文透露,2020年,建信信托项目投资业务投放规模已超100亿元,项目储备规模超过300亿元,为传统融资业务的平稳转型打下了坚实的基础。

另一个维度的焕新则是家族信托带来了特色增量。以受托资产规模计,建信信托家族信托位居行业第一。2019年,建信信托打造了全新的“投资管理+能力培养”家族基金模式,命名为“星云计划”。“这一实战投资型家族基金非常受欢迎,目前基金管理资产规模已经达到十几亿元。2021年,这一模式将在全国全面铺开。”孙庆文表示。

孙庆文透露,截至目前,建信信托参与投资的项目中,已有近200个企业成功登陆资本市场,大量项目陆续进入收获期,内部回报率高,股权投资、证券投资、资产证券化等转型业务收入占比已达50%。

不断巩固服务信托业务模式

“回归本源”是中国信托业近年来的重要议题。而服务信托是信托公司最大的比较优势,是引导信托公司回归本源的重要选择。孙庆文表示,顺应时代变化,建信信托正在不断巩固和发展具有特色优势的服务信托业务模式。

传统意义上的信托是富裕阶层的专属。建信信托按照监管关于信托文化建设的有关要求,以及建设银行新金融理念重新考量和审视信托逻辑,认为委托服务功能在普惠领域大有可为,如运用信托机制管理教育培训、理发卡、健身卡等预付式消费资金,及分享经济、物业维修基金等,可以有效解决大众消费的痛点。目前公司已在这个

北京房贷政策“淡定” 严控经营贷风险

● 本报实习记者 王方圆

日前,中国证券报记者了解到,北京多家银行房贷政策未出现调整,但对经营贷十分谨慎。

专家表示,从政策角度而言,不排除未来北京部分银行调整房贷相关政策。此外,经营贷政策也可能出现变化。

房贷政策未生变

“只要您满足贷款要求,房贷就不难批下来。”某国有行客户经理刘杰(化名)表示,自家银行并未出现房贷额度收紧或利率上调的情况。

另一家国有行客户经理张希(化名)也表示,自家银行的房贷政策没有任何变化。据她介绍,自家银行首套房贷款利率在5.2%左右,二套房贷款利率在5.7%左右。

某农商行客户经理李晓(化名)称,自家银行不仅未收到房贷收紧相

关通知,而且房贷审批速度还很快。“您和中介网签1-2天之后,我行即可执行批贷,过户1-2天之后我行即可放款。”李晓称。

对此,易居研究院智库中心研究总监严跃进表示,此前央行出台了“房贷集中度”规定,且已有其他地区对房贷有所调整。从该角度而言,并不排除未来北京也会对房贷政策进行调整。

严查经营贷用途

虽然北京多家银行对于房贷颇为“淡定”,但对经营贷却表现得十分谨慎。

某股份行客户经理张希(化名)对中国证券报记者明确表示,经营贷只能用于企业经营,严禁流入房地产市场,办理经营贷需要客户提供经营流水、上下游采购情况等,银行在放款时也会通过受托支付形式。

“如果客户被查出经营贷用

于违规用途,银行也要担责任。”李晓称,自家银行对经营贷管控非常严格,客户申请经营贷需满足多项要求,如公司经营两年以上,且需提供营业执照、开户证明、公司章程等资料。

不过,对客户合规的经营贷贷款需求,银行也持欢迎态度。张希就向中国证券报记者推荐了一款面向纳税情况、经营状况较好的小微企业推出的一款经营贷产品,利率甚至低于3.65%。“只要您符合国家政策要求,审批速度挺快的。”

满足真实需求

业内人士表示,目前多地对房贷、经营贷出现政策调整,目的在于满足真正的贷款需求。

某位贷款中介表示,银行之所以严控经营贷风险,与近年来不少客户将房贷转换为经营贷套利有关。据他透露,目前北京地区部分银行有调整

经营贷利率的想法,不排除未来会提高经营贷利率及提高放贷标准。

1月30日,北京银保监局要求各银行对2020年下半年以来新发放的个人消费贷款和个人经营性贷款合规性开展全面自查。对于银行因经营不审慎、内控管理不到位导致消费贷、经营贷资金违规流入房地产领域等问题,一经查实将依法从严从重处理。

“不过,经营贷本质上也是合规的贷款产品,长期来说,还是需要继续做的。”严跃进称。此外,银行可进一步研究资金投向房地产哪些领域,例如可关注当地小户型住房及租赁市场的需求。

值得注意的是,目前一些关于房贷的传言引发了市场波动。对此,严跃进建议,银行在贷款方面既要落实政策,也应提供一些便民服务,缓解紧张情绪。“房贷集中度是从银行防范经营贷风险角度而言的,但真正应解决的是老百姓的购房问题,需要将政策落实。”

揽储利器遭“封杀” 中小银行忙“加息”

(上接A01版)该行3年期、5万元起售的定期储蓄存款年化利率为4.125%。网点理财经理介绍,该行近期定期存款利率和存款单利率均有所上调。3年期、20万元起售的大额存单年化利率4.1%。虽然利率不如定期存款高,但按月付息。

除提高利率外,该行为揽客开展了一系列活动。例如,新进资金在5万元以上的客户可获赠洗手液、帆布包、养生锅等礼品,老客户推荐新客户也有礼可赠。

上述理财经理称,该行为新客户或新增存款金额5万元以上的老客户均推荐5万元起售、期限91天、年化收益率4.25%的理财产品;产品为预期收益型,高于该行在售的其他理财产品预期收益率或业绩比较基准。

在另一家城商行网点,理财经

理告诉中国证券报记者,近期该行结构性存款和存款单利率均有调高。例如,1万元起售、期限124天的结构性存款预期年化收益率1.4%至3.47%。

除中小银行外,部分国有大行也推出针对新客的营销活动。在一家大行网点,记者看到新客户存款或办理信用卡用户可参与抽奖活动的海报。该行理财经理介绍,最近3年期、5万元起售的定期存款额度充足,年化利率3.85%。大额存单利率有所调高,3年期、20万元起售的大额存单年化利率3.987%。

提高负债质量

线上线下促销活动的火热是银行竞争加剧的体现。某农商行相关负

责人坦言,在负债端,该行今年的目标,一是控制成本;二是全力组织营销存款,稳定市场份额。

融360大数据研究院分析师胡小凤表示,互联网平台存款产品下架、靠档计息产品叫停、结构性存款规模压缩,一些银行失去揽储利器,负债压力增大,再加上临近春节等因素影响,揽储竞争更加激烈,推动存款利率上涨。受限于线下网点少、知名度低、资金来源渠道单一、综合实力弱等因素,中小银行今年面临更大揽储压力。

业内人士认为,封堵高息揽储渠道有利于银行加强风险防控,减少违规揽储等现象,促进银行良性竞争。德勤中国金融服务业务审计及鉴证合伙人曾浩表示,在不断让利实体经济的情况下,银行盈利能力主要取决于

负债端成本,因此需要对负债端进行精细化管理。

“中小银行可通过多发同业存单、大额存单等补充资金来源,可加紧自营网络平台的建设和维护,做精细化运营,吸引更多客户。”胡小凤认为,一些中小银行推出“周期派息”存款产品,以提高利率,与靠档计息产品相比,属于“新瓶装旧酒”,存在合规风险。

某民营银行相关负责人表示,负债的稳定性不等于负债期限的长短,而在于负债背后的业务动因。应结合资产业务状态进行负债匹配安排,保持资产负债结构的合理,规避结构性流动性风险。做实稳定负债,保证核心负债相对高占比,保证可持续、可充分应对压力场景的高质量负债结构。