证券代码:000001 证券简称:平安银行 公告编号:2021-016
优先股代码:140002 优先股简称:平银优01

平安银行股份有限公司

【2021】第一季度报告

第一节重要提示

1、本行董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

2、本行第十一届董事会第十八次会议审议了2021年第一季度报告。本次董事会会议应出席董事15人,实到董事15人。会议一致同意此报告。

3、本行董事长谢永林、行长胡跃飞、副行长兼首席财务官项有志、财务机构负责人朱培卿保证2021年第一季度报告中财务报表的真实、准确、完整。

4、非标准审计意见提示

□适用√不适用

本季度合并及公司财务报表未经审计。

5、本报告中“本集团”指平安银行股份有限公司及其全资子公司平安理财有限责任公司;“平安银行”“本行”均指平安银行股份有限公司;“平安理财”指平安理财有限责任公司;“平安集团”指中国平安保险(集团)股份有限公司。

第二节公司基本情况

2020年8月28日,本行全资子公司平安理财正式开业,本行按照《企业会计准则》同时编制合并及公司财务报表。除非特别说明,本报告提及的数据指标均为包含平安银行及其全资子公司平安理财的“本集团”口径。

2.1 本集团主要会计数据和财务指标

(货币单位:人民币百万元)

项目	2021年3月31日	2020年12月31日	期末比上年末增减
资产总额	4,572,974	4,468,514	2.3%
股东权益	372,617	364,131	2.3%
归属于本行普通股股东的股东权益	302,673	294,187	2.9%
股本	19,406	19,406	–
归属于本行普通股股东的每股净资产(元/股)	15.60	15.16	2.9%
项目	2021年1–3月	2020年1–3月	同比增减
营业收入	41,788	37,926	10.2%
归属于本行股东的净利润	10,132	8,548	18.5%
扣除非经常性损益后归属于本行股东的净利润	10,111	8,506	18.9%
经营活动产生的现金流量净额	(11,563)	18,006	(164.2%)
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	(0.60)	0.93	(164.5%)
基本/稀释每股收益(元/股)	0.42	0.40	5.0%
扣除非经常性损益后的基本/稀释每股收益(元/股)	0.42	0.39	7.7%
平均总资产收益率(未年化)	0.22%	0.21%	+0.01个百分点
平均总资产收益率(年化)	0.90%	0.8%	+0.05个百分点
加权平均净资产收益率(未年化)	2.72%	2.77%	–0.05个百分点
加权平均净资产收益率(年化)	12.28%	11.50%	+0.78个百分点
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(未年化)	2.71%	2.76%	–0.05个百分点
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(年化)	12.26%	11.44%	+0.82个百分点

注:1、净资产收益率和每股收益相关指标根据《公开发行证券的公司信息披露编报规则第9号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》(2010年修订)及《企业会计准则第34号——每股收益》计算。其中:

(1)本行于2016年3月7日非公开发行200亿元非累积型优先股,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8.74亿元。

(2)本行于2020年2月发行300亿元无固定期限资本债券(“永续债”),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永续债利息11.55亿元。

2、根据财政部等部委于2021年2月5日发布的《关于严格执行企业会计准则切实加强企业2020年年报工作的通知》(财会[2021]2号),本行对信用卡分期还款业务收入由手续费及佣金收入重分类至利息收入,相关财务指标比较期数据已重述。

(货币单位:人民币百万元)

项目	2021年3月31日	2020年12月31日	2019年12月31日	期末比上年末增减
吸收存款本金	2,739,988	2,673,118	2,436,935	2.5%
其中:企业存款	2,018,564	1,988,449	1,853,262	1.5%
个人存款	721,434	684,669	583,673	5.4%
发放贷款和垫款本金总额	2,778,510	2,666,297	2,323,205	4.2%
其中:企业贷款	1,108,599	1,061,357	965,984	4.5%
一般企业贷款	998,830	948,724	871,081	5.3%
贴现	109,769	112,633	94,903	(2.5%)
个人贷款	1,669,911	1,604,940	1,357,221	4.0%

注:根据财政部《关于修订印发2018年度金融企业财务报表格式的通知》(财会(2018)36号)的规定,基于实际利率法计提的利息计入金融工具账面余额中,于资产负债表日尚未收到或尚未支付的利息在“其他资产”或“其他负债”列示。除非特别说明,本报告提及的“发放贷款和垫款”、“吸收存款”及其明细项目均为不含息余额。

截至披露前一交易日的公司总股本

截至披露前一交易日的公司总股本(股)	19,406,918,198
支付的优先股股利(元)	874,000,000
支付的永续债利息(元)	1,155,000,000
用最新股本计算的全面摊薄每股收益(元/股,1–3月累计)	0.42

报告期末至季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

非经常性损益项目和金额

√适用 □不适用

(货币单位:人民币百万元)

项目	2021年1–3月
非流动性资产处置净损益	22
其他	5
所得税影响	(6)
合计	21

注:非经常性损益根据证监会《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。本集团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。

2.2监管指标和财务比率

(单位:%)

项目	标准值	2021年3月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
资本充足率	≥10.5	13.20	13.29	13.22
一级资本充足率	≥8.5	10.81	10.91	10.54
核心一级资本充足率	≥7.5	8.67	8.69	9.11
不良贷款率	≤5	1.10	1.18	1.65
拨备覆盖率	≥120(注2)	245.16	201.40	183.12
拨贷比	≥1.5(注2)	2.69	2.37	3.01
成本收入比(年初至期末)	不适用	28.12	29.11	29.61
存款息(年初至期末,年化/本年化)	不适用	4.28/1.08	4.42	4.69
净利差(年初至期末,年化/本年化)	不适用	2.81/0.69	2.79	2.87
净息差(年初至期末,年化/本年化)	不适用	2.87/0.71	2.88	2.96

注:(1)以上指标均为本集团口径。

(2)根据《关于调整商业银行贷款损失准备监管要求的通知》(银监发(2018)7号)规定,对各股份制银行实行差异化动态调整的拨备监管政策。

2.3管理层讨论与分析

2021年是中国共产党建党100周年,本行在业务经营过程中大力支持乡村振兴,积极践行绿色金融,切实防范金融风险,在落实国家大政方针,支持产业转型发展上履行职责,担好使命,力争以优异成绩向党的100周岁生日献礼。

本行坚持以打造“中国最卓越、全球领先的智能化零售银行”为战略目标,坚持“科技引领、零售突破、对公做精”十二字策略方针,持续深化战略转型,全面升级零售业务、对公业务、资金同业业务,打造“数字银行、生态银行、平台银行”三张名片,不断培育业务发展的新动能,全力实现“重塑资产负债经营”的新三年目标。零售业务积极践行数据化经营、线上化运营、综合化服务、生态化发展的“四化”策略,对公业务全力打好新型供应链金融、票据一体化、客户经营平台、复杂投融、生态化综拓“五张牌”,资金同业业务全面发力“新交易、新同业、新资管”三大方向,三大业务板块共同发力,持续提升服务实体经济能力。

2021年一季度,本行积极贯彻落实党中央、国务院决策部署,积极参与构建国内国际双循环的新发展格局,进一步深化新三年资产负债转型,继续推动数字化经营向纵深发展,持续加大对民营企业、小微企业的支持力度,大力提高对制造业、科技企业的服务能力和服务水平,不断加强金融风险防控,业务发展保持了稳健向好的态势。

2.3.1 整体经营稳健向好

营收保持平稳增长 2021年一季度,本集团实现营业收入417.88亿元,同比增长10.2%;实现净利润101.32亿元,同比增长18.5%,盈利能力有所提升。

存款成本持续优化2021年一季度,本集团净息差2.87%,与去年同期同比基本持平;负债平均成本率2.22%,较去年同期及去年全年分别下降32个基点、10个基点,其中吸收存款平均成本率2.06%,较去年同期及去年全年分别下降36个基点、17个基点,存款成本持续优化。

非息收入较快增长2021年一季度,本集团实现非利息净收入120.22亿元,同比增长14.5%,主要得益于财富管理业务、信用卡业务、对公结算业务及理财业务等手续费收入增长;非利息净收入占比28.77%,同比上升1.10个百分点。

资产负债规模稳健增长2021年3月末,本集团资产总额45,729.74亿元,较上年末增长2.3%,其中,发放贷款和垫款总额27,785.10亿元,较上年末增长4.2%;负债总额42,003.57亿元,较上年末增长2.3%,其中,吸收存款余额27,399.88亿元,较上年末增长2.5%,活期存款余额10,091.36亿元,较上年末增长7.8%。

合理配置网点布局本行持续实施网点智能化建设,合理配置网点布局:2021年3月末,本行共有101家分行(含香港分行),合计1,095家营业机构。

2.3.2 资产质量持续优化

2021年一季度,外部经济环境仍然存在诸多风险和不确定性,部分企业和个人还款能力承压,银行资产质量管控仍面临挑战。本行大力支持民营和中小微企业发展,持续增强服务实体经济、服务国家战略、助力构建“双循环”新发展格局的能力,并持续加强全面风险管理,整体资产质量持续优化。

2021年3月末,本行逾期贷款占比1.43%,较上年末略上升0.01个百分点;逾期60天以上贷款占比0.97%,较上年末下降0.11个百分点;逾期90天以上贷款占比0.86%,较上年末下降0.02个百分点;不良贷款率1.10%,较上年末下降0.08个百分点;关注类贷款占比1.06%,较上年末下降0.05个百分点;逾期60天以上贷款偏离度和逾期90天以上贷款偏离度分别为0.88和0.78。

面对外部宏观环境带来的不确定性,本行继续保持较大的资产减值损失计提力度,进一步夯实资产质量,提升风险抵补能力。2021年一季度,本行计提的信用及其他资产减值损失为166.97亿元,同比增长4.8%,其中计提的发放贷款和垫款信用减值损失为128.05亿元。2021年3月末,贷款减值准备余额为748.28亿元,较上年末增长18.4%;拨备覆盖率为245.16%,较上年末上升43.76个百分点;逾期60天以上贷款拨备覆盖率为278.60%,较上年末上升58.82个百分点;逾期90天以上贷款拨备覆盖率为312.76%,较上年末上升44.02个百分点,风险抵补能力持续提升。

2021年一季度,本行累计核销贷款67.26亿元;收回不良资产总额136.93亿元,其中信贷资产(贷款本金)113.76亿元;收回的贷款本金中,已核销贷款69.08亿元,未核销不良贷款44.68亿元;不良资产收回额中95.1%为现金收回,其余为以物抵债等方式收回。

未来,本行将持续强化管控措施,加大不良资产处置力度和拨备计提力度,进一步提升风险抵补能力,牢牢守住风险底线,确保资产质量可控。

2.3.3 零售转型再进新阶

2021年是零售转型发展新三年的攻坚之年,本行零售业务持续深入贯彻“3+2+1”经营策略,全力发展“基础零售、私行财富、消费金融”3大业务模块,提升“风险控制、成本控制”2大核心能力,构建“1大生态”;持续深入贯彻数据化经营、线上化运营、综合化服务、生态化发展的“四化”经营策略,推动经营模式升级,着力为客户提供“安心选择”、“舒心体验”、“暖心陪伴”,打造“有温度”的金融服务。同时,本行着力强化零售经营导向,通过打法升级、中台打通、组织革新,推动信用卡、私人银行、银保业务创新突破,汽车金融、“新一贷”等零售贷款业务持续升级,着力抓住后疫情时代新的发展机遇,为零售业务二次腾飞注入新动能。2021年一季度,本行零售各项业务实现较好增长,总体经营保持稳健,新策略落地成效初步显现,实现良好开局。

“3”大业务模块

(1)基础零售

2021年3月末,本行管理零售客户资产(AUM)28,026.10亿元,较上年末增长6.8%;零售客户数11,039.94万户,较上年末增长3.0%;平安口袋银行APP注册用户数11,788.40万户,较上年末增长4.2%,其中,月活跃用户数(MAU)3,796.42万户。

2021年一季度,本行深入推动基础零售“做实”,通过升级组织架构及业务模式,在获客、经营、平台建设、客户服务等方面取得了新的阶段性成果。

在获客渠道创新上,持续深化开放银行建设。本行开放银行产品能力不断升级,为头部合作方提供符合其场景、流程、产业需求的一站式合作方案。同时,本行持续升级平安银行数字账户(MAX),丰富外部合作场景,打造敏捷对接和模块化产品能力,已对接并上线多家垂直领域头部合作机构,一季度累计开户超12万户。2021年一季度,开放银行实现互联网获客171.56万户,获客贡献持续增强。

在经营模式创新上,推动人机结合的“AI+T+Offline”新模式全面铺开。本行坚持以客户为中心,推动打造全渠道触达,围绕客户生命周期的“AI+T+Offline”(人工智能+远程线上专员+线下理财经理)闭环经营新模式。2021年一季度“AI+T+Offline”新模式累计触达客户超1,800万户,带动理财客户数增加56万户,其中“AI+T”首次购买理财客户比达到20%。

在客户服务升级方面,着力构建全渠道、一体化的客户服务体验体系。2021年1月,平安口袋银行APP正式推出口袋银行大字版(新版),打造消保专区、医疗健康等优质的老年客户专属功能服务及内容,塑造“有温度”的品牌形象。2021年3月,本行客服NPS(Net Promoter Score,客户净推荐值)超87%,网点NPS超92%。

存款业务经营方面,持续强化“规模增长、结构优化、基础夯实、成本管控”经营方针。2021年3月末,本行代发及批量业务客户带来客户存款余额1,171.89亿元,较上年末增长13.7%。2021年3月末,个人存款余额7,214.34亿元,较上年末增长5.4%,其中个人活期存款余额2,551.25亿元,较上年末增长5.3%;一季度个人活期存款日均余额2,254.19亿元,较去年同期增长18.5%;个人存款平均成本率2.29%,较去年同期及去年全年分别下降29个基点、13个基点,存款结构持续优化。

(2)私行财富

2021年3月末,本行财富客户98.86万户,较上年末增长5.8%,其中私行达标客户6.25万户,较上年末增长9.1%;私行达标客户AUM规模12,333.16亿元,较上年末增长9.2%。2021年一季度,本行实现财富管理手续费收入25.38亿元,同比增长50.2%;其中,代理基金收入12.08亿元,同比增长289.7%,代理保险收入4.91亿元,同比增长63.7%,代理理财收入1.77亿元,同比增长78.8%。

2021年一季度,本行从产品能力、专业化能力、科技化能力等方面全方位提升私人银行及财富管理能力,以满足私行及财富客户多样化需求为中心,提供“有温度”、陪伴式的服务体验,不断升级产品体系及差异化的权益体系,致力于打造“中国最智能、国际领先的私人银行”。

本行私行的产品货架覆盖了高、中、低全风险线的多元化、多策略产品,私募货架覆盖了市场上主流投顾和旗舰策略的产品;公募产品持续打造“平安优选”公募品牌,产品层基本实现了“人无我有,人有我优”。2021年一季度,本行代理私募复杂产品销售336.49亿元,同比增长73.7%,代理非货币公募基金销售额580.93亿元,同比增长57.2%。家族信托业务上,本行联合平安信托全面升级家族信托服务,推动家族信托服务更加全面化和一体化、信托分配方案更加个性化、信托保护机制更加灵活,全位满足中国家庭的财富保障传承需求;2021年一季度,本行家族信托及保险金信托新增规模超百亿,为超过3,000名财富和私人银行客户提供综合性传承服务,保持行业领先。代理保险业务上,本行积极推动业务模式由“队伍推动”向“客群经营”转型,聚焦客群差异化需求,分客群严选产品配置,优化客户服务。在私行财富队伍建设上,本行打造了一支900余人的专业精、能力强的私人银行家队伍和超过100人的投顾专家队伍,分布在全国各个省会以及主要城市的41家私行中心,为本行私行客户提供全方位的财富管理服务。

(3)消费金融

2021年3月末,本行个人贷款余额16,699.11亿元,较上年末增长4.0%。2021年一季度,本行持续强化信用卡、贷款产品的数据化经营和线上化运营能力,同时深化客户综合化经营,整体个人贷款业务增长良好,业务结构及客群结构持续优化。

信用卡

2021年一季度,本行持续打造信用卡“快、易、好”的极致客户体验,依托金融科技能力,加快精细化经营、场景化经营及智能化服务布局。2021年3月末,本行信用卡流通卡量达6,505.79万张,较上年末增长1.3%;信用卡贷款余额5,205.26亿元,受消费季节性波动影响,较上年末略下降1.6%;2021年一季度,信用卡总交易金额8,871.38亿元,同比增长14.2%;信用卡商城交易量同比增长24.4%。

新一贷

2021年一季度,本行“新一贷”新发放357.70亿元,同比增长57.9%。2021年3月末,“新一贷”余额1,494.42亿元,较上年末增长2.2%。本行持续推动端到端业务流程的线上化建设和改造,“新一贷”业务中全线上化贷款占比保持70%以上。在坚持审慎稳健风险政策的基础上,本行进一步完善智能风险定价策略,进一步拓展优质客群,提升服务实体经济及小微企业主客群的能力;同时,强化存量优质客群经营,挖掘新的业务增长点,通过加大存量客户的经营触点,提升客户粘性。

个人房屋按揭及持证抵押贷款

2021年一季度,本行个人房屋按揭及持证抵押贷款新发放809.89亿元,同比增长85.2%;2021年3月末,个人房屋按揭及持证抵押贷款余额5,702.39亿元,较上年末增长7.9%,其中住房按揭贷款余额2,495.12亿元,较上年末增长4.2%。本行积极贯彻服务实体经济的工作要求,大力落实支持小微企业经营融资需求的政策导向,不断优化服务流程,进一步提升了普惠金融服务效率和客户体验;同时,不断强化优质客群经营,针对持有优质房产的优质客户持续推广“宅抵贷快贷”业务,进一步降低小微客户融资成本。2021年一季度,本行“宅抵贷快贷”累计发放超百亿。

汽车金融贷款

2021年一季度,本行汽车金融贷款新发放637.74亿元,同比增长67.9%;2021年3月末,本行汽车金融贷款余额2,630.92亿元,较上年末增长6.8%。本行汽车金融持续推进经营导向由产品驱动向客群经营转型,强化智慧经营平台建设,打造轻人力、数据驱动集中作业平台,及全流程、全线上服务交互平台,提升客户体验和服务效率。

“2”大核心能力

(1)风险控制

2021年3月末,本行个人贷款不良率1.14%,与上年末基本持平,较去年疫情高点(6月末)下降0.42个百分点。随着国内疫情得到全面控制,经济活动基本回归常态,本行边际风险水平也呈现出逐步好转态势,新增逾期率和新增不良率均已恢复至疫情前水平。在风险政策方面,本行保持适度收紧的准入政策,利用行业领先的科技实力和风控模型,持续提升客户资质、优化客户风险识别度,实施差异化的风险管理策略,对符合监管政策要求的普惠小微企业继续提供延期还本付息、减免利息费用、无还本续贷等关怀服务,支持实体经济复苏。

(2)成本控制

2021年一季度,本行持续推动零售成本管理向“数字化驱动”进阶。一方面建立数字化成本驱动体系,深入剖析成本支出结构,持续挖掘降本增效有效举措;另一方面结合本行“四化”经营策略,制定差异化的资源配置方案,引导成熟业务大幅优化,增长业务精准投放,潜力业务提前布局。

2021年一季度,本行财富管理业务产能及效率得到大幅提升,本行零售网均AUM营收456.37万元,同比增长42.2%;零售成本收入比较去年同期下降2.78个百分点,在优化零售成本收入比的同时,本行将持续加大增长及潜力业务布局和专项投入,积极培育营收增长新动能。

“1”个生态

开放银行建设方面,2021年一季度,本行开放银行发布了包括人力资源、教育、地产、律师事务所等行业解决方案,如灵活用工线上代发、智慧校园、房产保证金、律所保证金等,开放银行利用银行金融产品能力,满足各行业需求,不断将金融服务和用户生活场景深度融合,服务实体经济。

AI Bank建设方面,本行持续推进零售业务全面AI化,运营科技力量赋能传统业务。AI营销方面,2021年一季度AI客户经理月均服务客户数较2020年月均水平增长49.3%,一季度AUM产品月成交额较2020年月均水平增长24.3%;AI客服方面,2021年3月末,本行全渠道非人工服务占比达90%以上,客均运营成本较AI客服项目初期下降57%。AI风控方面,自2018年全面投入使用零售统一SAFE智能反欺诈系统以来,累计防堵欺诈攻击金额超25亿元。

零售中台建设方面,为更好地贯彻客群经营导向及客户综合化经营,本行进一步升级中台能力,持续完善前中后台撮合机制和中台能力孵化机制,着力构建围绕客户全生命周期、全流程覆盖的零售中台,支持提升获客能力、客户经营能力、推动业务持续创新突破。

智慧运营建设方面,本行着力打造体验佳、效率高和投产优的智慧运营3.0体系。一方面升级零售新门店2.0,打造“金融+设计”“金融+科技”“金融+生态”、“金融+社交”门店。另一方面升级打造“复制流花4.0”网点管理模式,推动线下网点和线上云店的双店经营,构建数据驱动的智能化OMO(Online Merge Offline)服务营销体系及数字化经营体系。

综合金融贡献

2021年一季度,本行依托平安集团个人综合金融平台,通过输出产品、渠道、账户等能力,在赋能平安集团个人业务发展的同时,较好地促进了目身业务增长。一是通过与平安集团子公司协作,打通产品能力,为客户提供综合解决方案:保险金信托业务持续升级,一季度新增规模超129.25亿元,同比增长264.5%;二是积极融入平安集团生态圈,不断丰富车主服务相关场景,一季度信用卡车主客群获客40.6万户;三是积极发挥银行在账户和支付结算服务上的优势,向平安集团其他子公司和外部合作伙伴输出账户能力,促进客户在银行端资产提升和价值挖掘。

本行持续深化MGM(客户介绍客户)线上化运营模式创新升级。2021年一季度本行通过该模式获客净增114.43万户,占零售整体净增客户的比例为35.2%,其中财富客户净增3.16万户,占整体净增财富客户的比例为58.1%;私行客户净增0.24万户,占整体净增私行客户的比例为46.2%;管理零售客户资产(AUM)余额净增970.46亿元,占零售整体净增客户资产余额的比例为54.6%;发放“新一贷”202.16亿元,占“新一贷”整体发放的比例为56.5%;发放汽车金融贷款166.01亿元,占汽车金融贷款整体发放的比例为26.0%;信用卡发卡49.70万张,在新发卡量中占比为23.0%。

2.3.4 对公持续做精做强

2021年一季度,本行对公业务以客户为中心,全面构建对公业务“AUM+LUM+平台”经营模式,进一步做精做强。坚持践行对公业务“3+2+1”经营策略,聚焦“行业银行、交易银行、综合金融”3大业务支柱,重点发力“战略客群、小微客群”2大核心客群,坚守资产质量“1条生命线”不动摇,通过着力打造新型供应链金融、票据一体化、客户经营平台、复杂投融及生态化综拓“五张牌”,实现业务突破;同时,深度借助人工智能、区块链、物联网等科技手段驱动业务创新,全力支持全行业务均衡发展及零售转型战略落地实施。

本行对公业务资产负债结构持续优化,2021年3月末,企业贷款余额11,085.99亿元,较上年末增长4.5%;企业存款余额20,185.54亿元,较上年末增长1.5%,其中企业活期存款余额7,540.11亿元,较上年末增长8.6%;一季度企业存款日均余额20,193.65亿元,较去年同期增长5.5%,其中企业活期存款日均余额6,882.49亿元,较去年同期增长26.5%;企业存款平均成本率1.98%,较去年同期及去年全年分别下降39个基点、19个基点。

“3”大业务支柱

(1)行业银行

行业银行的愿景是“生态银行的尖兵、战略客户经营的先锋队、复杂投融资的先行者”,致力于行业客户的深度经营。

行业银行全力支持实体经济发展,持续推动重点行业资产投放。2021年3月末,医疗健康、车生态、清洁能源、民生行业、基础设施及交通运输行业、电子信息、绿色环保等重点行业的客户授信余额占比为45.9%。

行业银行和投行充分融合,以客户为中心,依托平安集团平台优势,为客户提供行业定制化的综合金融服务,有效为客户增融资、降成本,全力支持实体经济发展。2021年一季度,本行复杂投融资规模3,503.99亿元,同比增长40.9%,其中投行业务规模2,250.28亿元,同比增长37.8%;银团、并购业务引领投行业务增长,银团业务规模727.82亿元,同比增长350.4%,并购业务规模171.41亿元,同比增长117.9%。

行业银行与交易银行充分协同,围绕行业重点客户的上下游及生态圈客群需求,依托金融科技优势,提供场景化、平台化的新型供应链金融解决方案。2021年一季度,行业银行新型供应链金融交易量1,437.29亿元,同比增长126.1%。

(2)交易银行

客户经营平台

本行数字口袋APP围绕对公“五张牌”,持续进行体验、功能、运营升级,通过“数字账户+数字证+数字分”串联更多场景和应用。全面转变思维模式,从客户思维到用户思维,从单点获客到平台获客、从贷款切入到服务切入、从金融服务到综合服务,实现了用户数量的快速增长。2021年3月末,本行数字口袋APP累计注册企业用户达259.92万户,较上年末增长149.9%。

本行基于架构灵活、开放赋能、智能配置的原则,打造行业领先的数字财资平台,为客户提供预算管理、跨行收付款管理、资金池、融资管理等多项服务,满足大中型企业集团公司的业财税一体化管理需求。

本行立足平台客户场景端需求,以API等方式对外输出服务,将现金管理、票据、新型供应链金融等服务整合并嵌入企业生产经营全流程,助力企业客户发展;通过与SaaS(software as a service,软件即服务)平台开发商合作,形成“1+N”批量获客及经营的生态合作模式;2021年3月末,本行开放平台服务客户16,606户,较上年末增长39.5%;一季度交易笔数16.77亿笔,同比增长45.1%。

支付结算

本行围绕对公业务转型战略,为产业互联网、消费互联网及各类细分业务场景下的互联网平台客户提供“互联网平台+平台B端(企业用户)/C端(个人用户)的一体化服务”。通过支付结算切入平台交易,基于支付数据创新融资模式,打造平台商户的数字证、数字分,实现商户服务的互联、权益体系的互通。从服务平台金融需求,支持平台稳健合规运行,升级为赋能平台经营,通过支持平台用户发展从而反哺平台交易。2021年一季度,本行互联网支付结算业务服务的平台企业交易笔数24.46亿笔,同比增长194.7%;交易金额4.67万亿元,同比增长270.6%。

新型供应链金融

为重塑供应链金融品牌,本行深入行业产业链全景,挖掘生态客户群体场景金融需求,通过线上化、模型化和自动化,打造新型供应链金融,有效帮助中小企业解决融资难、融资贵问题。结合行业细分场景特点,构建围绕核心企业供应链上下游的“1+N”供应链金融新模式,持续丰富并提升“供应链+”的组合拳能力,为客户提供行业化、定制化供应链金融综合解决方案,围绕核心企业上下游实现大中小型客户的深层开发、融合打通,为客户提供多样化融资服务。同时通过供应链应收账款云服务平台——“平安好链”,运用云计算、区块链、人工智能等科技手段,优化注册、审批、出账等业务全流程,大幅提升客户体验。通过与优质平台场景对接,优化平台链接能力,打造超级API,实现供应链业务的智能化、数字化经营。2021年3月末,本行通过“平安好链”平台,累计为15,089家企业客户提供金融服务;一季度交易量240.48亿元,同比增长278.6%,融资额86.27亿元,同比增长217.6%。

票据业务

2021年一季度,本行持续深化票据业务一体化管理,通过线上化、模型化、自动化,全面升级客户服务,开创性推出移动端、开放银行平台等创新服务方案,坚持用好“金融+科技”优势,不断优化客户体验,夯实客群基础,服务实体经济,将票据业务打造成名副其实的“对公信用卡”。2021年一季度,本行直贴业务发生额1,316.24亿元,同比增长8.9%,线上化替代率超过90%。

跨境金融

本行聚焦客户多币种、多场景的全球授信及全球财资管理需求,充分发挥在岸、离岸、自贸区、NRA(境外机构境内外汇/人民币账户)、海外分行五大跨境金融服务体系优势,持续深耕“跨境投融资、跨境资金管理、跨境贸易金融、跨境同业金融、跨境e金融”五大产品体系,聚焦中资企业海外经营、跨境并购、私有化等投融资和再融资需求,为企业提供“境内外、本外币、投商行”一站式服务。同时,本行积极推进数字化、智能化、线上化经营,持续提升全球交易银行(GTB)服务能力,以专业高效的跨境金融服务支持企业全球化布局与发展。

2021年一季度,本行紧跟实体经济融资需求,针对中资企业跨境并购、私有化等投融资和再融资需求,陆续落地多笔跨境投融资贷款项目;同时,围绕解决客户多元化跨境金融服务需求,持续开展业务模式及智慧服务创新,其中包括为中小出口企业提供“出口E贷”线上融资产品、持续升级数字口袋跨境专区及跨境网银线上服务功能和体验,全力支持实体经济发展。2021年3月末,本行对公外币贷款余额折入民币1,860.76亿元,较上年末增长6.0%。

(3)综合金融

本行作为平安集团团体综合金融业务“1+N”的发动机,目标是打造生态化综拓,成为平安集团内外部资源的生态连接器。本行协同平安集团内各专业公司,借助科技力量,促进AUM(本行管理对公客户资产)和LUM(本行管理对公资产)的双向联动,不断强化综合金融服务能力,助力公司业务快速突破。

一方面做强渠道,将平安集团专业公司及外部渠道的业务能力,与银行业务在流程、产品设计方面进行有机结合,形成组合拳为对公客户提供服务,着力提升保费规模、投融资规模及合作存款规模;利用科技平台、AI助手赋能客户经营,引流优质综合金融渠道客户。另一方面提升银行综合收益,通过有竞争力的本行产品及运营服务深化综合金融客户经营,打造创新合作场景,推动对公业务可持续、高质量增长。

2021年一季度,银行推保险规模11.74亿元,同比增长8.0%;银行与平安集团内专业公司合作落地的新增投融资项目规模1,429.87亿元,同比增长72.3%;通过深化综合金融业务合作带来的企业客户存款日均余额1,572.94亿元,较上年全年日均余额增长9.2%,其中活期存款日均余额占比51.2%;2021年3月末,通过深化综合金融业务合作带来的企业客户存款余额1,563.93亿元,较上年末增长5.1%,其中活期存款余额占比55.8%。

“2”大核心客群

(1)聚焦战略客群

针对战略客户,本行发挥“商行+投行+投资”产品策略优势,通过绘制客户图谱、关系图谱和业务图谱,确定“一户一策”综合金融服务方案,以投行作为突破口,通过新型供应链金融和财资管理服务对战略客户及其核心子公司和上下游进行全方位服务,做强公司客户AUM和LUM,做大生态圈。2021年3月末,战略客群贷款余额较上年末增长6.8%,在企业贷款余额中的占比较上年末上升0.3个百分点。

本行聚焦于战略客户的深度经营,以战略客户为核心,充分挖掘其核心子公司、供应链客户和境外实体,通过做“1”个战略客户带动“N”个生态圈客户开发,做“1”个产品带动“N”个产品加载,深耕战略客户生态圈,实现客群数量和客户价值的全面提升。2021年3月末,战略客户生态圈贷款余额较上年末增长5.0%。

(2)夯实小微客群

本行秉承“金融+科技”的理念,深化数字经营,数据引领、科技赋能,围绕产业链上下游批量为小微客群提供场景化、线上化服务;通过数字口袋APP和小企业数字金融,提升民营企业及小微企业客群整体经营能力,持续加大对民营企业及中小微企业客群的支持力度。为支持普惠金融服务,本行打造星云物联网平台,推进创新解决方案,持续实现场景突破,在智慧制造、智慧车联、智慧能源、智慧农业、智慧仓储、智慧基建6大行业实现场景落地。

2021年一季度,本行单户授信1,000万元及以下的小微企业贷款(以下简称“普惠型小微企业贷款”)的新发放贷款加权平均利率较上年全年下降73个基点。

2021年一季度,本行普惠型小微企业贷款发放额为941.43亿元,同比增长81.2%;2021年3月末,普惠型小微企业贷款余额户数达70.39万户,贷款余额3,171.25亿元,较上年末增长12.1%,在贷款余额中的占比为11.4%。

“1”条生命线

资产质量始终是对公业务的第一生命线。本行持续强化风险与业务的协同,加强问题资产清收处置,确保在外部环境存在诸多不确定性下对公资产质量整体可控。2021年3月末,企业贷款不良率为1.03%,较上年末下降0.21个百分点。

2.3.5 资金同业迈出新步伐

本行资金同业业务以“推动新增长、打造新品牌”作为新三年的发展方向,全面推进资金同业业务“3+2+1”经营策略,聚焦“新交易、新同业、新资管”3大业务方向,提升“销售能力、交易能力”2大核心能力,全面推进数字化经营,构建“1个智慧资金系统平台”赋能业务;并深入贯彻金融服务实体经济的精神,积极抓改革、促发展、保稳定。2021年一季度,作为银行间市场债券及利率衍生品业务核心做市商,本行充分发挥做市商的职能,积极开展FICC(固定收益、外汇和大宗商品)做市交易业务,持续为市场提供流动性,有效巩固做市业务市场领先地位。同时,本行持续深化同业客户服务,打造同业互利共赢的生态圈,并平稳推进平安理财的业务开展。

“3”大业务方向

(1)新交易

2021年一季度,全球经济其振复苏预期较强。海外经济随着欧美主要国家复苏趋势向好,十年期美债收益率在3月创下疫情以来的新高。国内经济年初表现亮眼,市场流动性维持紧平衡,债券收益率震荡上行。在愈加复杂多变的市场环境中,本行始终依托领先的电子交易系统和先进的量化分析能力,坚持“打造多元化、结构均衡的FICC全业务体系”的战略定力,保持在FICC投资与做市交易、避险业务等多元业务纵深发展的增长动能。

一是投资交易方面,本行紧跟宏观政治经济变化,结合行内独有的智能算法策略平台,通过灵活运用多种交易工具、多样化交易策略和量化策略分析模型,在固收类、外汇类、大宗商品类等捕获跨市场、跨品种交易机会,并在市场整体下行的过程中保持相对谨慎的交易布局,严控风险敞口;做市交易方面,本行继国收类全电子化做市交易后,先后落地黄金和外汇品类的全电子化做市交易,并进一步打通线上线下报价服务通路,在多个市场、多个渠道为市场同业提供最快报价、最优报价。二是客户业务方面,本行“平安避险”业务通过平台化、贴身化的客户服务,帮助企业化解金融风险对其资产负债管理的影响,实现资产的保值增值。同时,本行推进结构性存款产品回归本源,为企业及个人客户提供更丰富的金融市场产品服务。本行先进的交易系统,支持企业线上一键完成交易,自动推送业务报表。此外,专家服务团队也会结合企业主营业务特点,为企业量身定制套期保值策略。

2021年一季度,本行利率互换交易量、黄金交易量和债券交易量的市场份额分别为12.9%、7.9%和2.1%;“平安避险”外汇及利率衍生产品业务交易量61.56亿美元,同比增长60.7%。在外汇交易中心公布的2021年一季度衍生品做市排名中,本行继续保持市场领先地位。

(2)新同业

本行同业业务深化落实“以客户为中心”的经营理念,打造多主体互利共赢的生态圈,构建同业机构销售新品牌,以“产品+服务”组合为客户提供综合解决方案。一是全面推进同业业务数字化转型,本行“行e通”平台持续探索服务金融机构新模式,创新BPBC(Bank–PAB–Bank–Customer)金融产品传递销售合作模式,构建金融机构间“高速公路”,将优秀的金融产品通过平台聚合传递至金融机构及其客户,帮助产品提供方丰富销售路径,帮助销售机构增加产品种类,建设机构合作共赢新生态;二是发挥综合金融服务优势,通过将服务嵌入客户经营场景,从客户资金流动脉络出发,着力提升精准营销能力和综合化解决方案运用水平;三是落实客户维度综合经营,优化销售队形,加强区域市场挖掘及风险识别,实现客户专业化经营和综合化服务;四是本行托管业务以成为“最好用、最智能、最具价值的托管银行”为发展目标,深化金融科技在服务创新中的应用,为客户提供一站式高效、安全、丰富的托管服务。本行密切跟踪分析市场需求,以点带面,推出多种智能托管服务工具,最大程度地为客户赋能。

2021年3月末,本行“行e通”平台累计合作客