



2019

天津银行股份有限公司业绩发布

2020年3月

- 本文件乃天津银行股份有限公司（“本行”）所准备，而仅用于年度业绩发布会，内容不拟包含及不应被视为包含法律、税务或投资的建议。本文件未经独立核实且未明示或暗示任何陈述或保证，本文件中包含的信息如有更改，恕不另行通知。因本文件中表述或包含的任何信息不论以何种方式引起的任何损失，本行、其附属公司、其董事、监事、高级人员、雇员、顾问或代表概不会承担任何责任（包括但不限于疏忽或其他原因）。
- 本文件中的陈述是在标明日期作出的，故此阁下阅读此文件时应考虑该等日期时的状况。本次演讲和本文件当中任何前瞻性的陈述，皆是根据目前就本行未来的经营预期、财务状况和无法控制的因素（包括本行将来的运作环境）的预期、假设、估计和预测而作出的，存在风险和不确定性。因此，实际结果可能会与本文件的陈述有差异，阁下亦不应该过分依赖该等陈述。除法律另有要求外，本行不承担任何义务去更新或修改这些前瞻性的陈述，不论由于任何新的发展或其他原因。
- 本文件并不构成或组成要约出售抑或要约邀请收购本行及其附属公司在任何司法管辖区的证券，以及任何投资活动的诱因，亦不应该被视为此。本行的证券不得在没有在美国登记注册的情况下在美国或向美国人士出售，除非注册获豁免，或该交易不需要注册。本行没有在美国注册任何证券。

目
录
CONTENT

01

整体业绩

Results

02

经营情况

Operations

03

未来展望

Future Plan

04

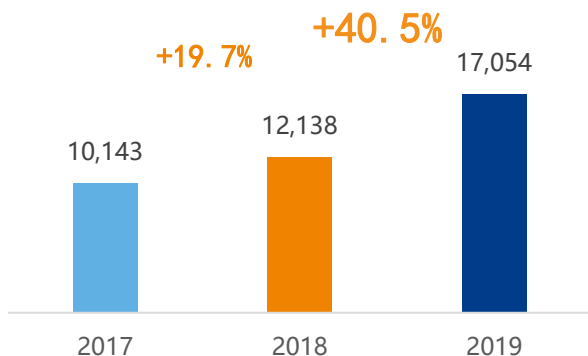
附录

Appendix

一 整体业绩

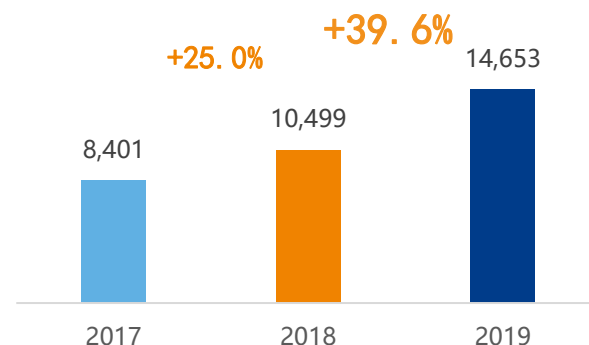
营业收入增长40.5%

百万元



净利息收入增长39.6%

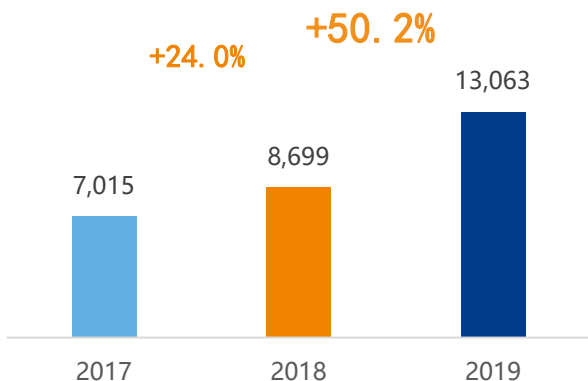
百万元



注：为保证近三年数据口径一致，此处净利息收入含“投资收益”科目数据。

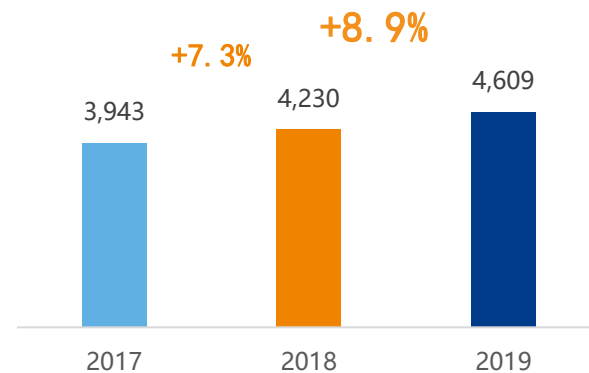
拨备前利润增长50.2%

百万元

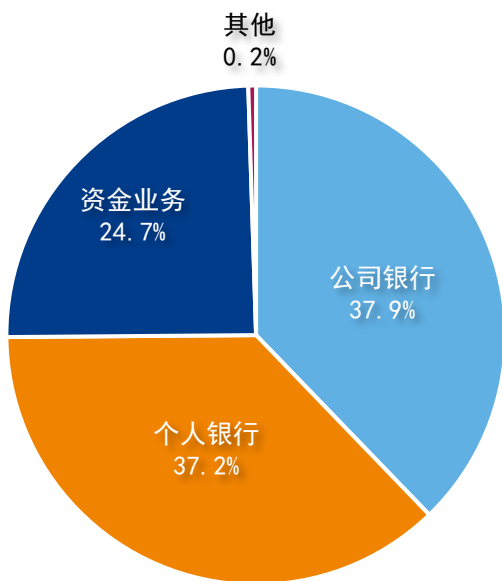


净利润增长8.9%

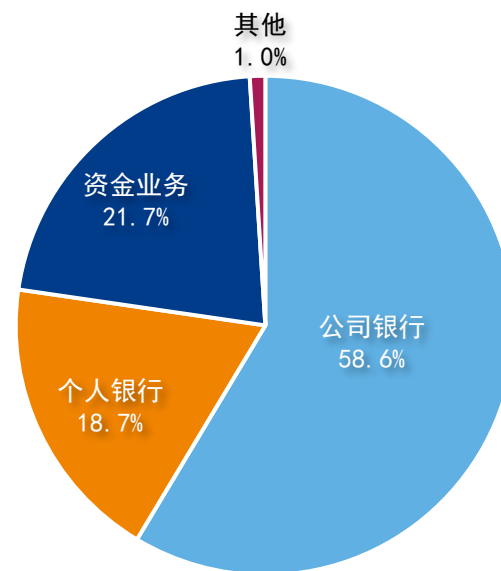
百万元



2019年营业收入结构

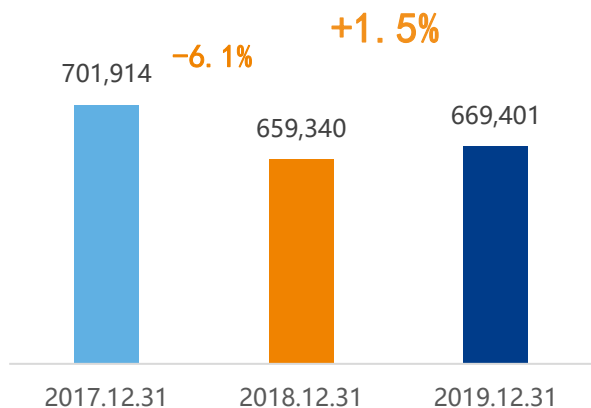


2018年营业收入结构



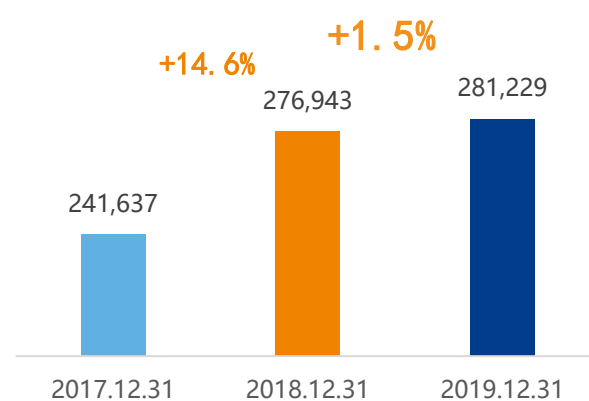
资产规模

百万元



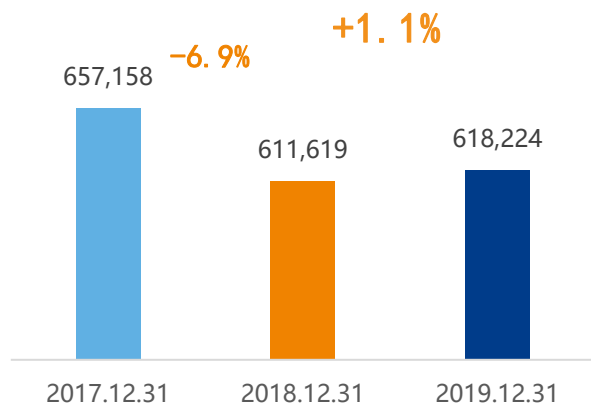
贷款规模

百万元



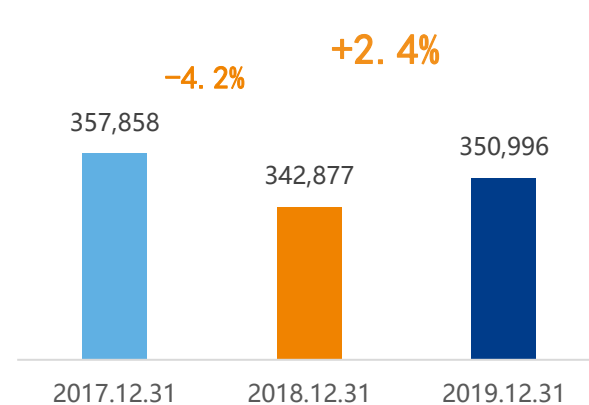
负债规模

百万元

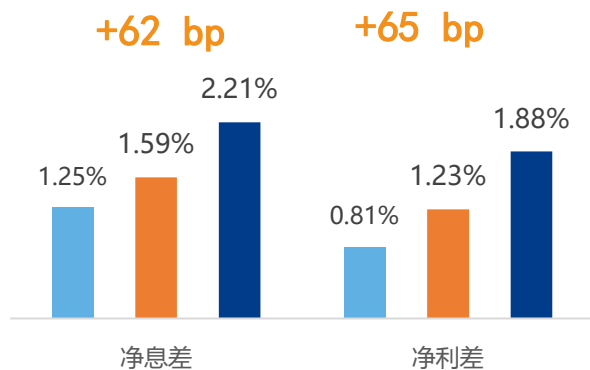


存款规模

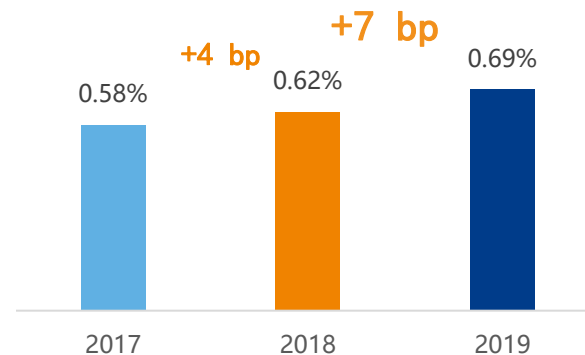
百万元



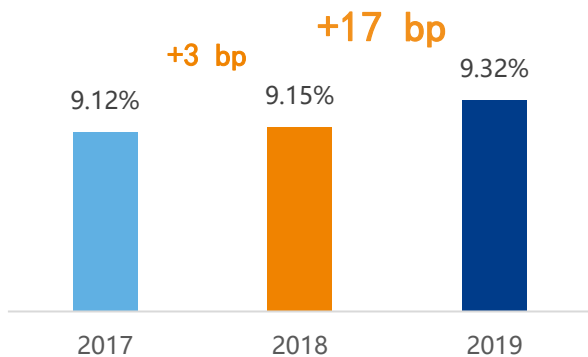
净息差、净利差



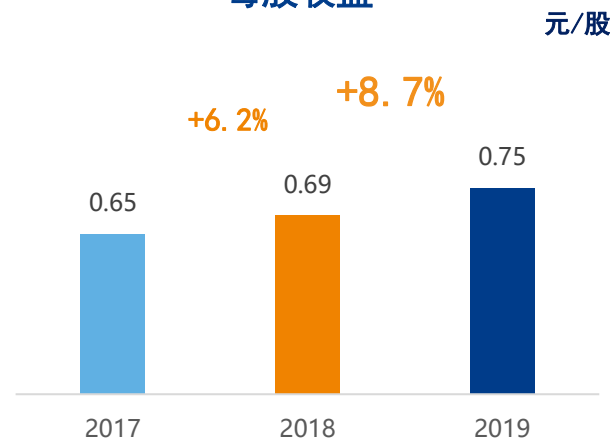
平均总资产回报率



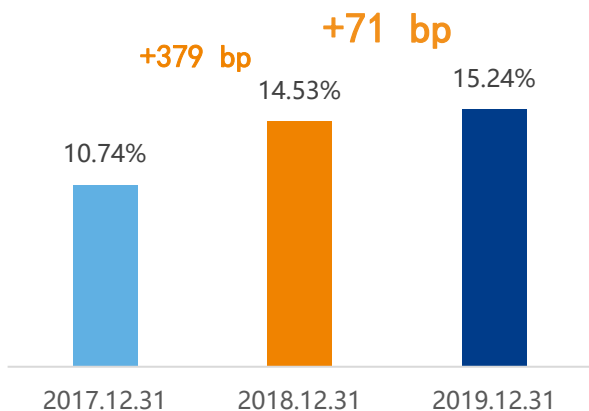
平均权益回报率



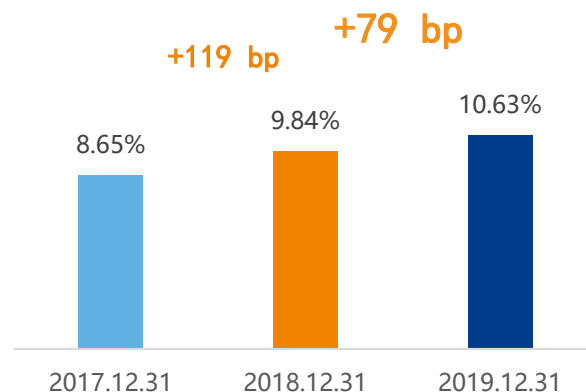
每股收益



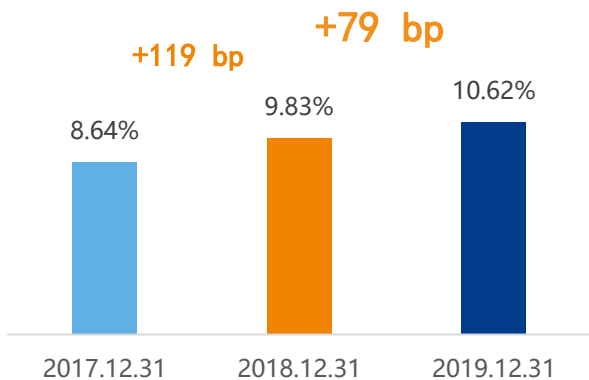
资本充足率



一级资本充足率



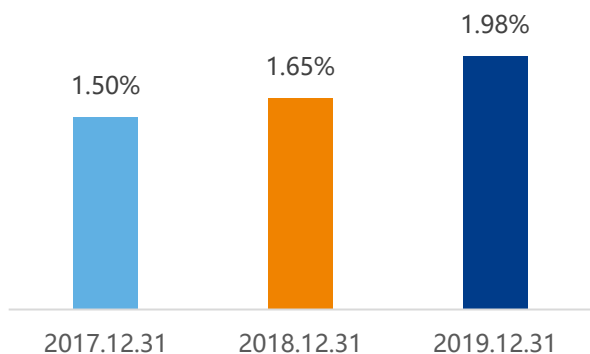
核心一级资本充足率



精细管理，调整资产结构

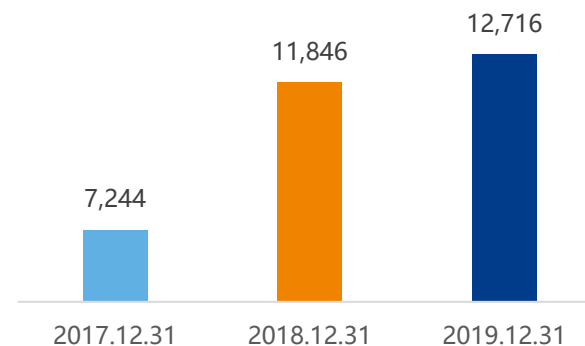
- 合理调整资产结构，增加**轻资本**占用资产投放，提升资本使用效率。
- 加强资本管理，建立以**EVA**为核心的经济资本管理体系，促进资源分配科学合理。

不良贷款率

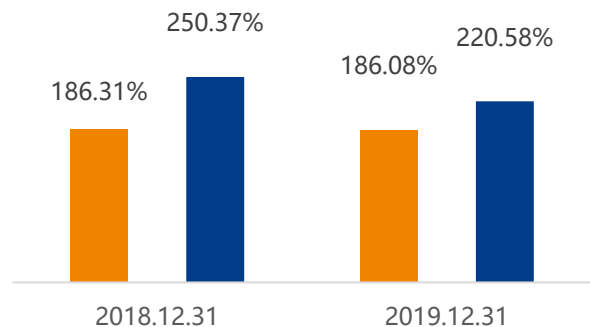


贷款减值损失准备

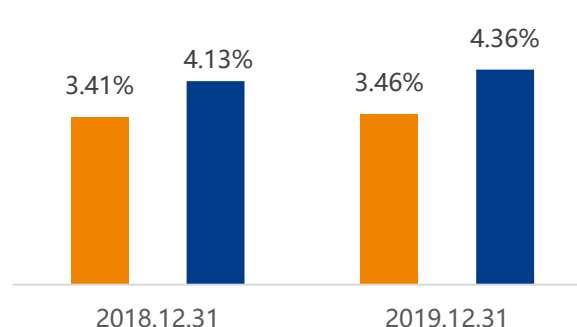
百万元



拨备覆盖率



拨贷比



■ 同业平均指标 ■ 本行指标

■ 同业平均指标 ■ 本行指标

二 经营情况

加强传统公司业务管理，推进交易银行体系建设

传统公司业务：持续推进“四个一批”

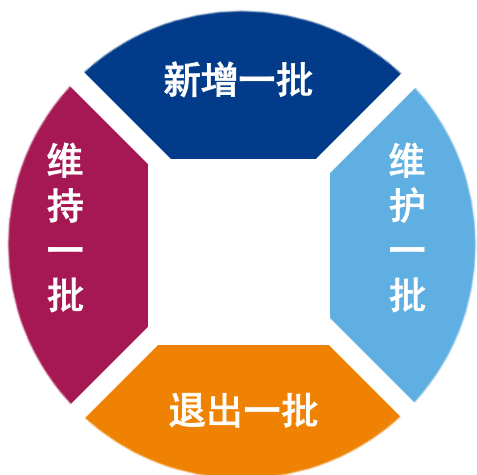
- ✓ **新增一批**
支持国家重点战略建设，“新增一批”重点区域内的新兴产业客户和小微客户
- ✓ **维护一批**
建立“一对一”公司客户账户规划机制，深度经营存量客户，稳定“维护一批”业绩水平
- ✓ **维持一批**
检视定价漏损，重启定价谈判，提升收益预期，通过增效、增存、增信提升“维持一批”效益
- ✓ **退出一批**
夯实风险识别和风控手段，“退出一批”高能耗、高污染企业和风险聚集客户

交易银行业务：打造全流程金融服务

- ⚙️ **“交易+支付+融资”全流程金融服务**
交易银行致力于打造集支付结算、票、证、函类业务及应收、应付、货押类融资为一体的综合性、线上化产品体系，为客户提供“交易+支付+融资”的全流程金融服务，提升用户体验。

加快推动公司业务转型，实现质量效益提升

“四个一批” + “公司客户账户规划机制”，提升客户管理能力



- 新增一批业务近300笔，加权平均收益率较公司客户总体加权平均收益率高**76** BP；
- 维持维护一批的加权平均收益率提升**103** BP；
- 退出一批高耗能、高污染企业及风险积聚的客户。



- 深度经营。针对存量客户，制定“一对一”账户规划；
- 差异化营销。逐户分析，挖掘业务机会，制定差异化营销方案；
- 科学定价。充分检视定价漏损，明确客户的阶段性规划，科学合理进行客户定价。

交易银行业务全面发展，产品体系不断完善

资产规模

522.71亿元

↑ 5.3%

中间业务收入

2.05亿元

↑ 7.3%

带动存款

314亿元

↑ 44.7%

国际结算量

68.01亿美元

↑ 12.9%

打造交易银行品牌——“易起航”



核心目标

超常规发展大零售

一项发展战略

坚持贯彻“上天入地、天地对接”经营战略

产品创新

1. 针对六大战略客群设计差异化经营策略和产品组合。主要包括：代发客户、工会卡客户、老年人客户、中年女性、企业主和年轻人客群。
2. 发展移动支付，拓展聚合支付业务，吸引低成本活期存款。
3. 丰富财富管理产品线，增加投资理财产品多样性；搭建系统化产品管理体系，逐步建立资产配置能力。
4. 线下定位优质客群主动获客，线上推动第三方和自营平台引流和场景分期；完善标准化流程，建立自主风控体系，提供快速、便捷的线上贷款流程，打造一流消费信贷客户体验。
5. 切入生活场景，丰富消费场景分期；打造主题信用卡。

四项经营策略

营销管理

1. 建立精细化销售管理体系与数字化销售管理工具，推动贯穿总-分-支的检视与督导机制，并从线索管理、客户视图、业绩管理、日程管理等维度构建销售管理工具，提升决策效率。
2. 引入买单绩效体系，引导产能充分释放，高效传导战略意图，支撑目标达成。
3. 通过大数据分析，建立客户生命周期的针对性营销举措，实现对客户全生命周期管理。

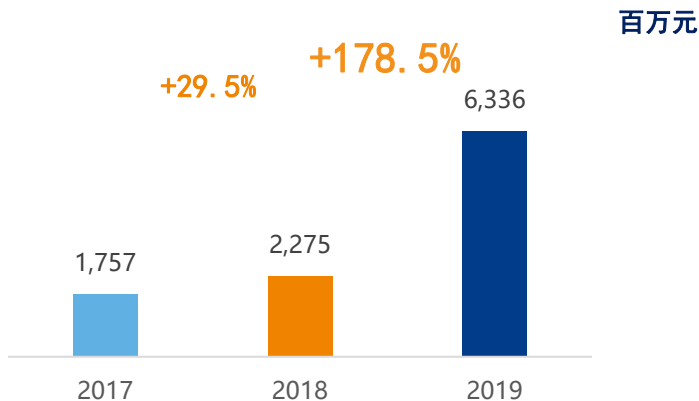
渠道转型

1. 推动线下网点向智能化转型，打造零售旗舰、综合、轻型差异化网点。
2. 推动创新批量获客模式，依托网点资源拓展第三方合作，打造线上、线下融合批量获客场景，实现“天地对接”，大规模突围抢占市场份额。

区域特色

1. 天津本地聚焦“入地”，做强传统零售。
2. 其他地区聚焦“上天”，通过金融科技手段与线上合作平台拓展零售业务。

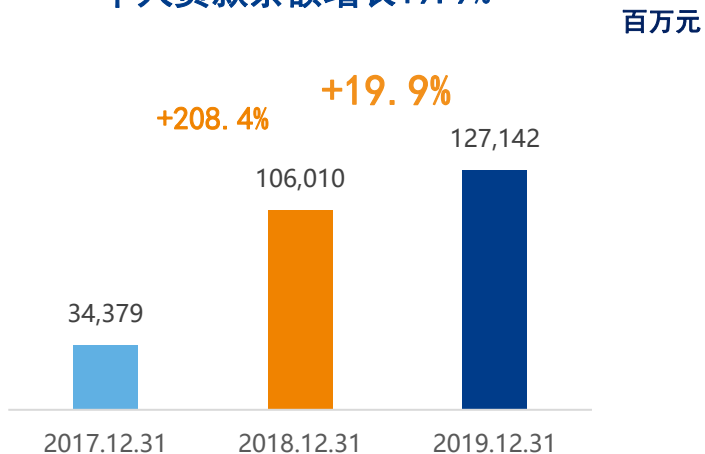
个人条线营业收入增长178.5%



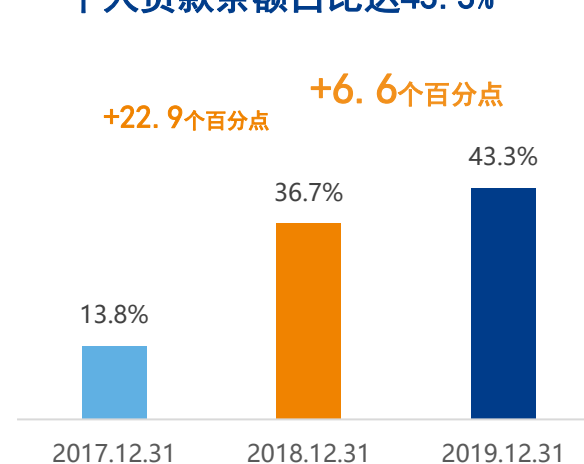
个人条线营收占比达37.2%



个人贷款余额增长19.9%



个人贷款余额占比达43.3%



自营线上贷款产品日趋丰富



天天贷

- 线上小额消费贷款
- 定位长尾客户
- 授信循环使用
- 最高额度20万元

自主引流
自主风控
自主管理
线上+地推双重营销



白领贷

- 线上小额消费贷款
- 定位优质持卡客户
- 白名单营销

“场景+金融+支付”的金融生态日趋完善



28, 320聚合支付签约客户

构建以“场景+金融+支付”为核心要素、以“移动支付”为切入点的场景金融生态圈。



40, 000余人次参与“天天惠”活动

推出零售主题活动“天天惠-周二我做主”，聚焦商超、加油、出行等高频消费热点。



92个线下活跃场景

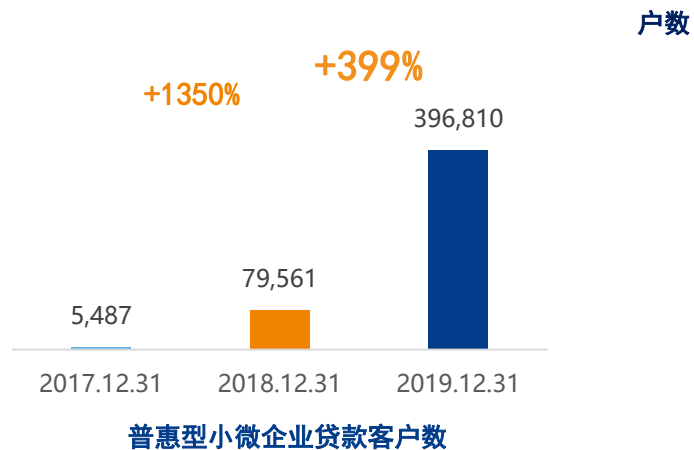
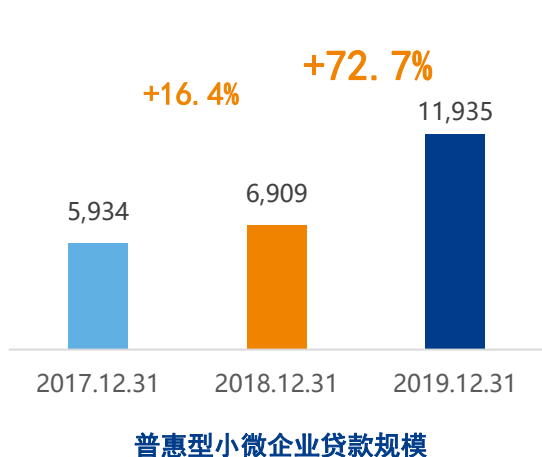
以网点周边“3公里”商圈为依托，自建场景，实现相互导流，批量开展零售业务。



36. 58万张美团信用卡发行

开展联名信用卡业务，利用各种优惠活动有效吸引客户关注，提升我行信用卡品牌形象。

普惠型小微企业贷款规模、客户数量跨越式增长



科技赋能，创新小微业务新模式

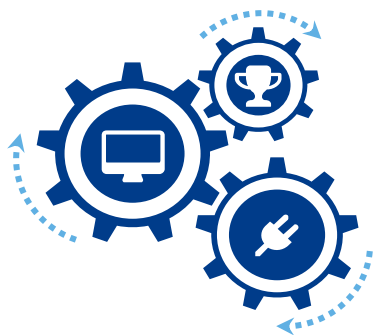
银
税
e
贷

- 模式：大数据+税务+金融
- 客户：诚信纳税的小微企业主
- 特点：以税定贷、以贷促税
- 截至2019年末，放款金额超过人民币**6000**万元

商
超
e
贷

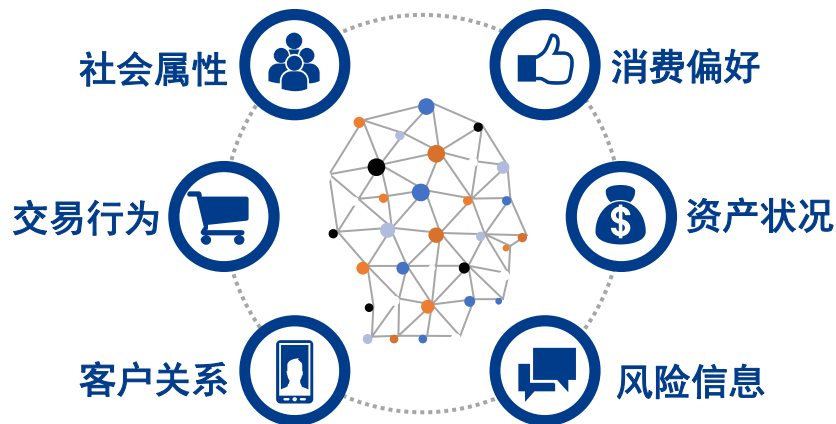
- 模式：客户订单数据为核心
- 客户：商超店铺
- 特点：门槛低、易办理、配场景、循环用
- 截至2019年末，放款金额超过人民币**2500**万元

建立“大零售业务营销整合平台”



- 整合“营销事件管理”、“客户维护管理”和“外拓市场管理”三大功能；
- 业绩、产品可视化
- 一站式营销

构建客户全景视图



个人价值客户总体规模增长11.8%，高端客户增幅明显

个人有效客户

占个人价值客户比例：



较年初增幅：



个人核心客户

占个人价值客户比例：



较年初增幅：



个人贵宾客户

占个人价值客户比例：



较年初增幅：



个人钻石客户

占个人价值客户比例：



较年初增幅：



搭建立体化智能网点体系，提升客户体验

轻型网点



综合网点



旗舰网点

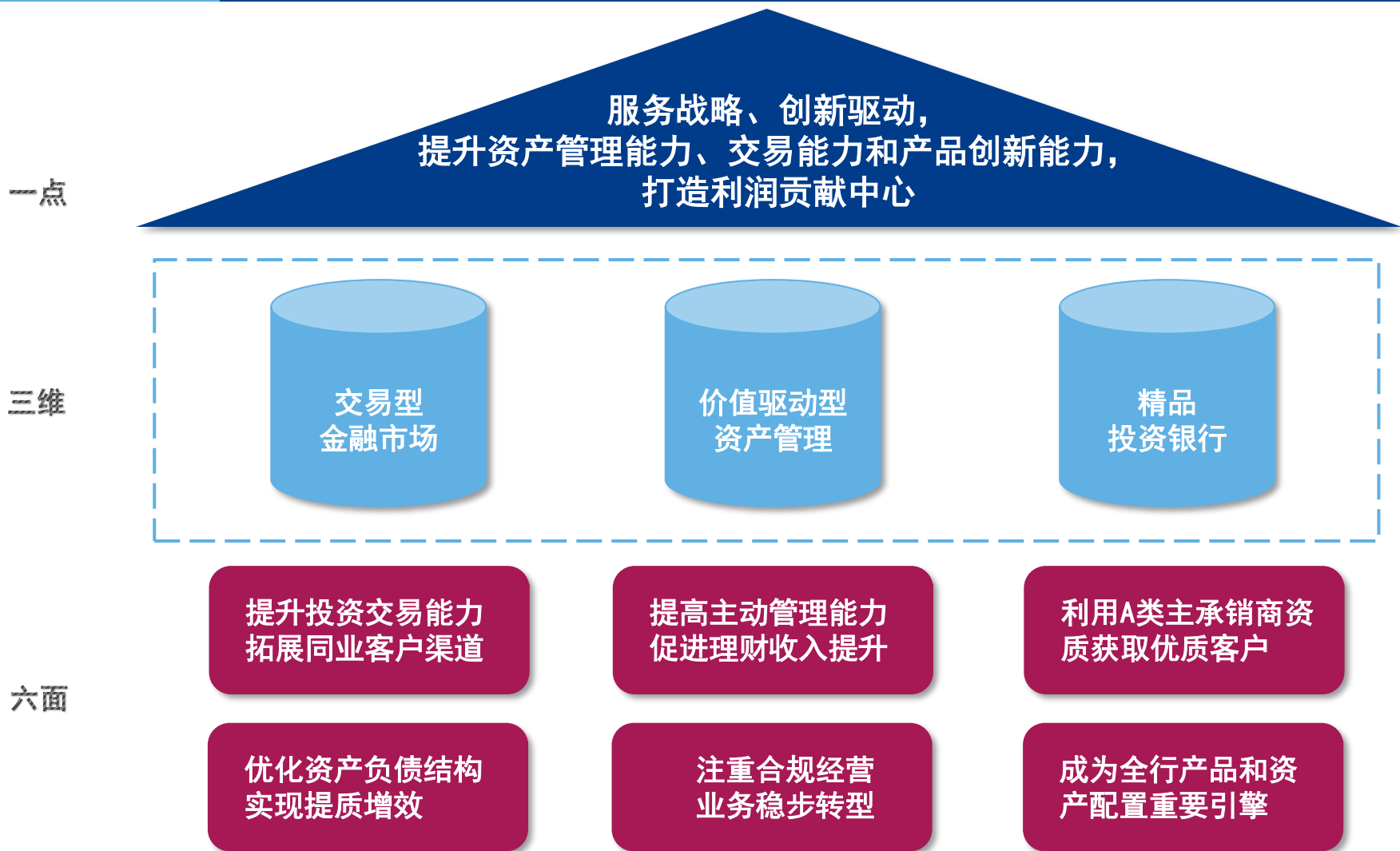


61% **业务替代率**
2019年末，全行平均业务替代率达61%，较年初增长52%。

90% **柜面高频交易覆盖率**
全行智能设备已上线交易109个，覆盖柜面高频交易的90%。

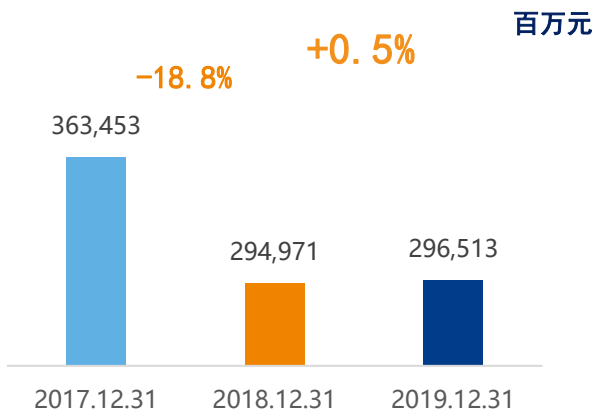
222家 **开通智能设备的网点**
截至2019年末，全行开通智能设备的网点达222家。

1314台 **智能设备数**
截至2019年末，全行智能设备数量达1314台。

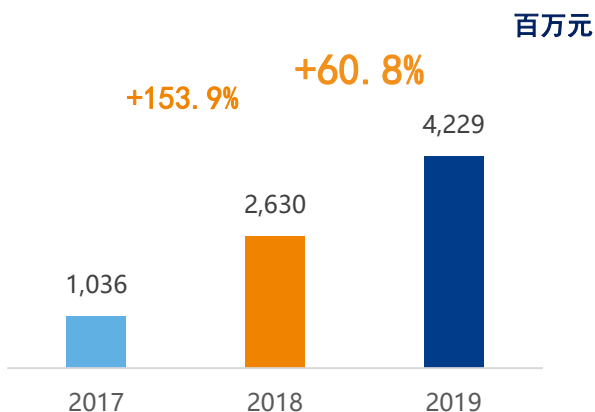


增效：

投资证券及其他金融资产趋于稳定

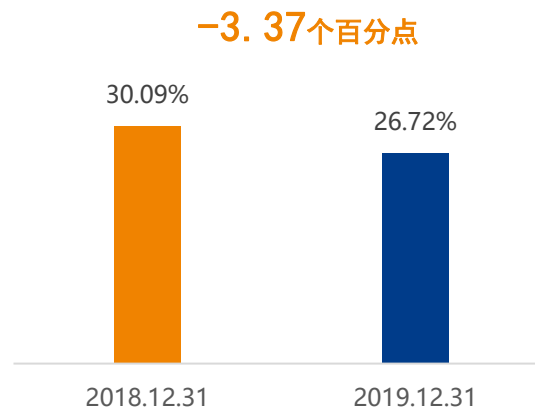


资金营运业务营业收入连年上升

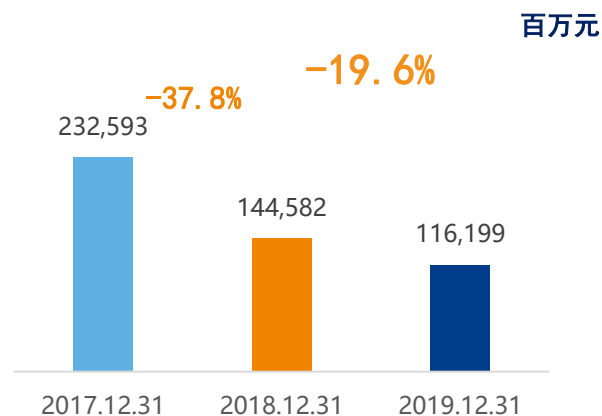


合规：

监管口径下同业负债指标显著下降



银行理财、信托受益权及资管计划等非标投资连年下降



打造“投资交易中心、产品创新中心及同业客户平台”

投资交易中心

4.4 万亿

本币货币市场交易量4.4万亿元，
同比增幅33.2%

5.5 万亿

债券交易量5.5万亿元，同比增
幅400%

871.5 亿元

利率债承销规模达871.5亿元，
同比增幅51.1%

1478 亿美元

外汇交易量1478亿美元，同比增
幅154.9%

产品创新中心

资质获取

获得标准债券远期业务资格

获得线上同业存款主参与机构资格

上海分行获得上海自贸区外币拆借
资格

业务创新

开展天津市法人机构首笔挂钩LPR
的人民币利率互换业务

开展首笔国际贵金属交易业务
在银登中心开展首笔信贷资产转出
业务

同业客户平台

296 家

与296家金融机构建立同业授信
关系

595 家

与595家金融机构开展同业往来
合作

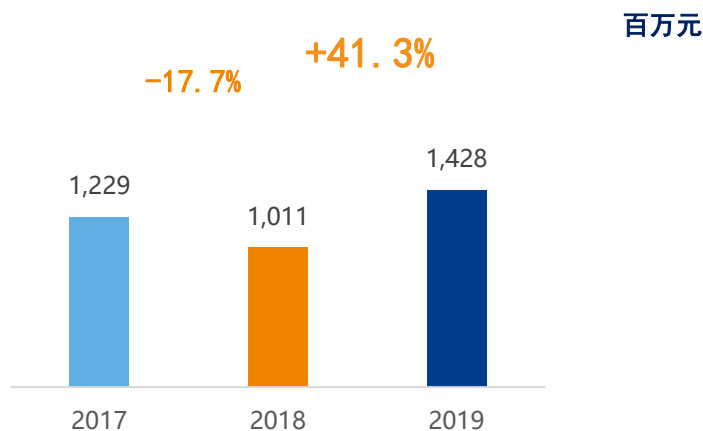
850 余家

与850余家境内外金融机构建立
代理行关系

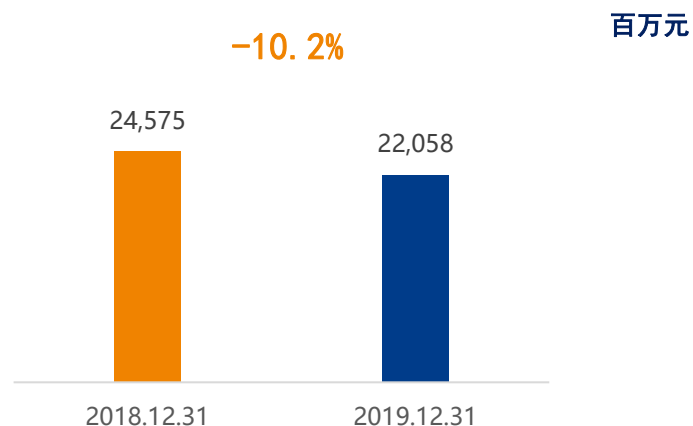
120 家

环渤海银银合作平台客户
120家

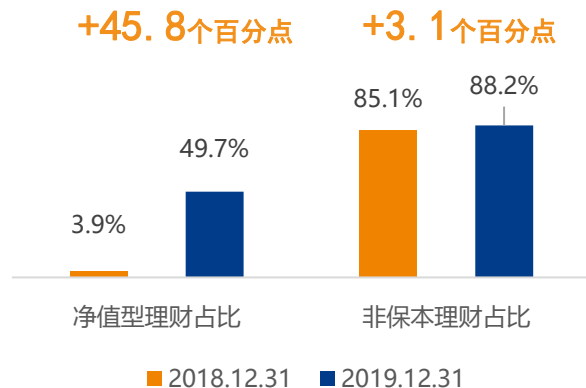
理财产品业务收入增长41.3%



理财产品非标投资下降10.2%



净值型理财产品、非保本理财产品占比提升



净值型产品转型进展顺利

产品体系搭建完成

- 覆盖零售与对公客户，涵盖天天开放、周期开放、封闭型等产品；
- 特色产品丰富，如“T+0”现金管理产品、工会卡产品、下午茶产品等等。

产品业绩表现优异

- 净值型产品运行稳健，全部达到或超过业绩基准，且净值波动控制较好。

债券承销辐射六省市，2019年承销规模119.5亿元

债务资本市场业务

- 超短融、短融、中票、定向工具、资产支持票据等银行间市场产品
- 北金所债权融资计划
- 信用风险缓释凭证创设
- 信用联结票据创设

权益类业务

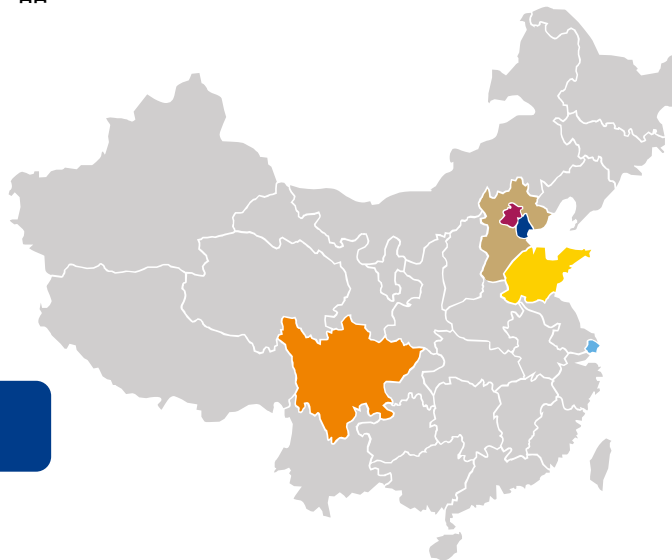
- 并购贷款
- 并购银团贷款
- 权益类资本市场业务
- 投贷联动试点资格

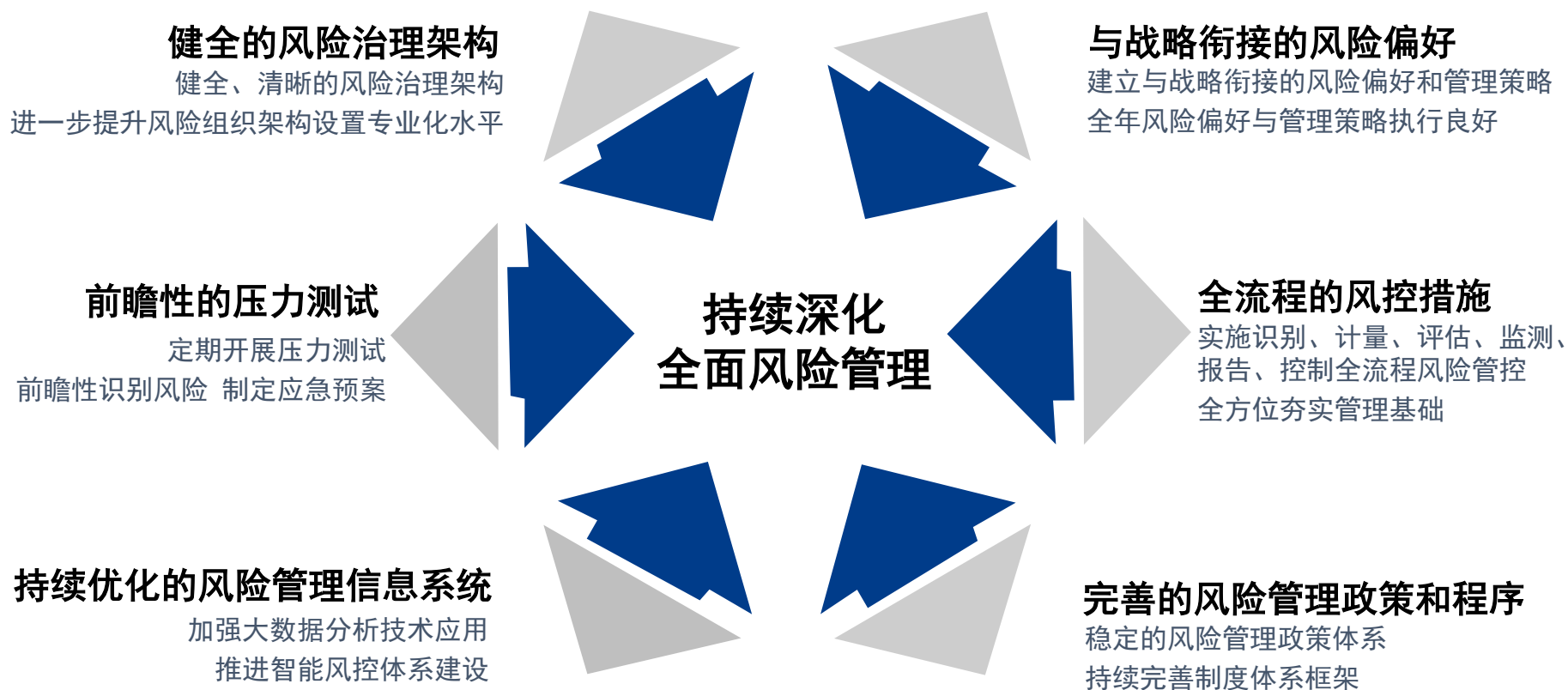
资产证券化业务

- 信贷资产证券化资格
- 企业资产证券化
- 资产流转业务

财务顾问类业务

- 北金所综合业务平台权益类资产交易业务资格
- 上市公司、国企混改、产业基金等并购融资顾问
- 资产、投资等撮合类业务





一个引领

IT引领

两条主线

加强信息科技应用

夯实信息科技基础

IT规划一期工程建设

同城双活数据中心建设

武清数据中心机房建设

应用成效

两个基础

- 搭建分布式存款核心
- 建设私有云平台

八个提升

- 合理布局云计算
- 科学运用大数据
- 稳步应用人工智能
- 强化金融风险防范
- 提升核心业务性能
- 增强业务产品支撑
- 培养科技骨干团队
- 重塑科技管控流程

四个统一

- 客户信息统一
- 用户登录统一
- 风控管理统一
- 人力资源统一

全面提升信息科技水平

业务赋能

加强营销管理

- **为营销及绩效管理提供统一支撑**：建立用户中心、统一营销中心，搭建大零售业务营销整合平台和对公业务综合管理平台，实施业务中台与数据中台；
- **加速零售业务转型**：搭建客户全景视图，打通线上与线下，B端与C端渠道，具备快速获客、精准营销能力；整合近3000万互联网贷款客户，构建客户精准画像。

提升业务处理效率

- **提升业务处理效率**：分布式核心系统混合业务场景效率提升35倍，批量业务处理时间缩短75%以上。

强化风控

智能化风控体系

- 建立基于大数据分析的5大核心风控体系（反欺诈、申请评价、主动监测预警、智能催收、交叉验证）和6大技术平台；
- 建立智能化、线上化、数据化、专业化的统一风控平台，建立个人消费类和个人经营类大数据风控模型
- 在统一风控平台基础框架上搭建线上贷款平台，实现34项多维度贷后数据展现，建立风控4道防线，实现线上贷款智能风控。

提升风控效率

- 利用大数据和强大算力，极大提升风控效率，网贷资产方报表加工时间较原先缩短了70%以上

控制成本

节约人力成本

- 基于自然语言识别、机器学习等技术，建立智能客服系统，本地方言识别率达95%以上；
- 利用OCR技术对发票自动识别、系统中自动录入，整个过程100%自动化，效率较之前提升了近十倍；
- 通过建立全行元数据字典、数据标准目录、数据质量管控流程，并通过系统进行集中管理，大大节约了人力成本。

节约硬件资源

- 构建了集中式与分布式协调发展的基础架构体系，具备自动资源配置、快速部署应用能力；构建云平台架构，创新区硬件资源成本大幅下降。

行业排名持续提升，资本市场长期认可



- 🏆 英国《银行家》杂志2019年全球1000家大银行排名，天津银行位列第197位，比上年提升3位。
- 🏆 入围中国企业联合会和中国企业家协会联合发起评审的“2019年中国企业500强”，位列第492位；再次入围其评审的“2019中国服务业企业500强”，排名第170位，比上年提升2位。
- 🏆 联合资信评估有限公司确定天津银行主体长期信用等级为“AAA”，体现对天津银行发展的认可和信心。

其他部分获奖情况

- 🏆 21世纪经济报道“2019年度亚洲卓越城市商业银行奖”
- 🏆 21世纪经济报道“2019年度普惠金融业务银行”
- 🏆 中国经营报“2019卓越竞争力年度10强”
- 🏆 投资时报“最佳中小银行”
- 🏆 中国证券报“金牛理财银行奖”
- 🏆 贸易金融杂志“最佳交易银行品牌银行”
- 🏆 金融界“杰出零售银行奖”
- 🏆 城商行资金清算中心“最佳实践奖”

三 未来展望

目标

- 京津冀主流银行
- 价值驱动银行
- 卓越体验银行
- 双轨并进的银行
- 合规诚信的银行
- 关爱员工的银行

六大定位

战略

转型：以客户为中心推动传统业务全面变革

公司与机构业务转型

超常规发展大零售

金融市场业务回归本源

+

创新：科技及数据引领，全面数字化布局

机制体制创新

E-天津银行

客户体验与数字化流程改造

双轨战略

策略

推进“十大工程”（2.0版），打造“强总行”

三大管理：全面风险管理、定价管理、资源配置管理

三大建设：人才队伍建设、品牌与文化建设、基础建设

四大动力与保障：党的领导、绩效考核、IT引领、拆分“坏银行”

十大工程

三大管理

全面风险管理。形成端到端的风险管理报告监测机制，构建自动化、线上化、定制化的报告体系；加快推进前瞻性、专业化、智能化风控系统建设，建成具有天津银行特色的全面风控体系。

定价管理。加强内部资金转移定价管理应用，为CRM及管理会计系统提供精细化数据支持；进一步提升存贷款市场化定价管理水平，通过差异化定价策略提升盈利能力。

资源配置管理。要建立量化的经济资本计量，通过RAROC（风险调整资本回报率）考核进行风险资本的最优配置，提升资本配置的科学性和合理性。

三大建设

人才队伍建设。着重搭建核心人才“选、用、育、留、酬”全覆盖专业化管理体系，针对核心人才打造系统化领导力提升计划。

品牌与文化建设。突出形成天津银行品牌体系与推广机制；持续推进“海鸥引航”企业文化在全行内部贯彻固化。

基础建设。全面完成西青金融中心建设，加快推进总行营运中心大楼改造，积极推动智能化网点转型，持续完善基础制度体系，着眼未来，夯实基础。

四大动力与保障

党的领导。深入贯彻落实习近平新时代中国特色社会主义思想，按照习近平总书记对天津工作“三个着力”重要指示要求，努力提高经济发展的质量和效益，全面提升党建工作水平。

绩效考核。突出价值创造与协同营销考核导向，进一步优化存贷款净利息收入、对公客户的经营价值、中小微客户的经营价值、零售客户的经营价值等KPI指标设计；深化OneBank考核机制，设计并推动同条线、跨产品协同营销OneBank考核体系；

IT引领。全力推动IT架构规划落地实施，在一期工程上线基础上，加快推进二期工程落地并取得实质成效；打造双速IT体系，完成系统构建，梳理人员架构，开展组织转型；

拆分“坏银行”。全面落实《天津银行拆分“坏银行”实施方案》

四 附录

指标类别	指标名称	2019年度	2018年度	变动
资产负债	资产总额	669,401	659,340	1.5%
	其中：客户贷款及垫款	281,229	276,943	1.5%
	负债总额	618,224	611,619	1.1%
	其中：客户存款	350,996	342,877	2.4%
	权益总额	51,177	47,721	7.2%
收入利润	营业收入	17,054	12,138	40.5%
	净利息收入（含投资收益）	14,653	10,499	39.6%
	手续费及佣金净收入	2,266	1,538	47.4%
	拨备前利润	13,063	8,699	50.2%
	净利润	4,609	4,230	8.9%
盈利能力	净利差（NIS）	1.88%	1.23%	0.65个百分点
	净利息收益率（NIM）	2.21%	1.59%	0.62个百分点
	平均总资产收益率（ROA）	0.69%	0.62%	0.07个百分点
	平均权益回报率（ROE）	9.32%	9.15%	0.17个百分点
	成本收入比	22.20%	27.18%	-4.98个百分点
	基本每股收益	0.75元/股	0.69元/股	8.7%
风险指标	资本充足率	15.24%	14.53%	0.71个百分点
	核心一级资本充足率	10.62%	9.83%	0.79个百分点
	不良贷款率	1.98%	1.65%	0.33个百分点
	拨备覆盖率	220.58%	250.37%	-29.79个百分点
	拨贷比	4.36%	4.13%	0.23个百分点