



2021年上半年度 经营 情况报告

平安银行股份有限公司

中国平安 PINGAN
金融 · 科技

2021年8月

目录

一、经营情况

- 1 整体业绩
- 2 零售业务
- 3 对公业务
- 4 资金同业
- 5 社会责任

二、工作展望

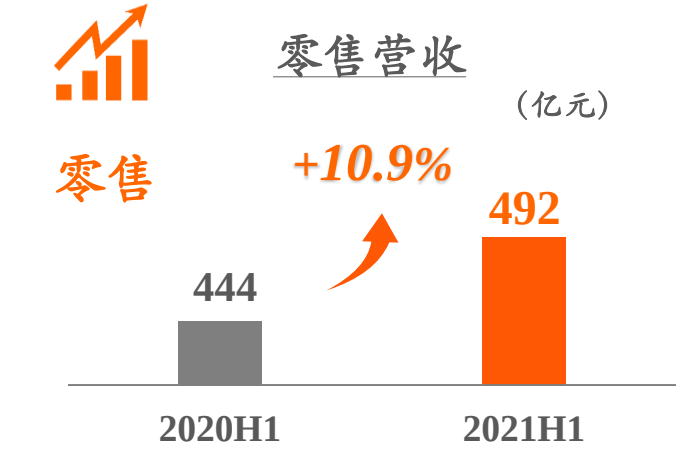
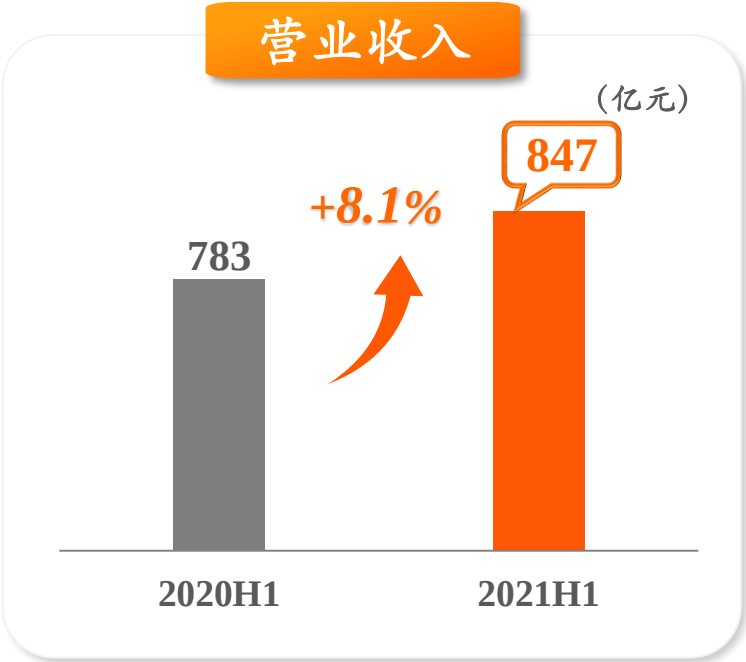
下阶段重点工作

三、附录

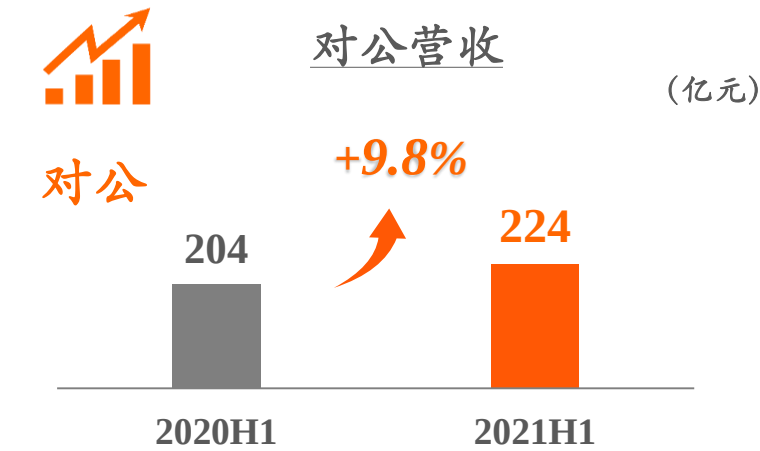
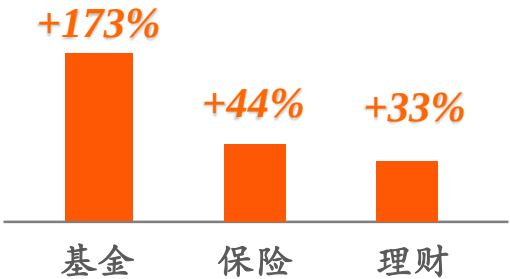
主要数据

1 整体业绩

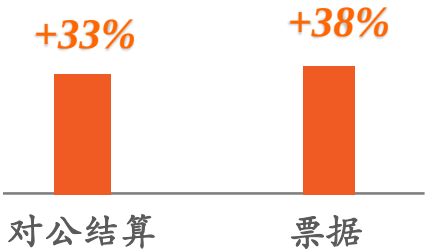
1.1 营收稳健增长，零售对公齐头并进



其中，财富管理收入增势较好



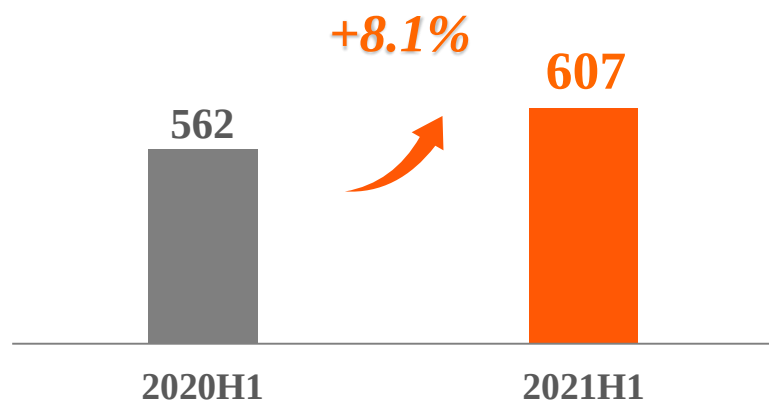
其中，结算及票据非息收入增长较好



1.2 净利润增长提速，盈利能力持续向好

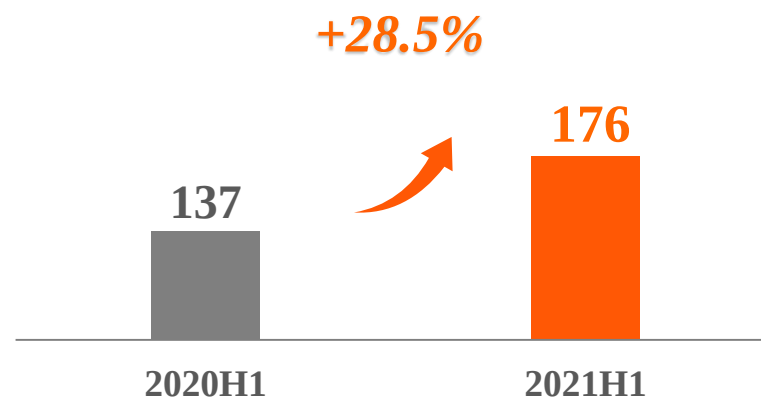
拨备前利润

(亿元)



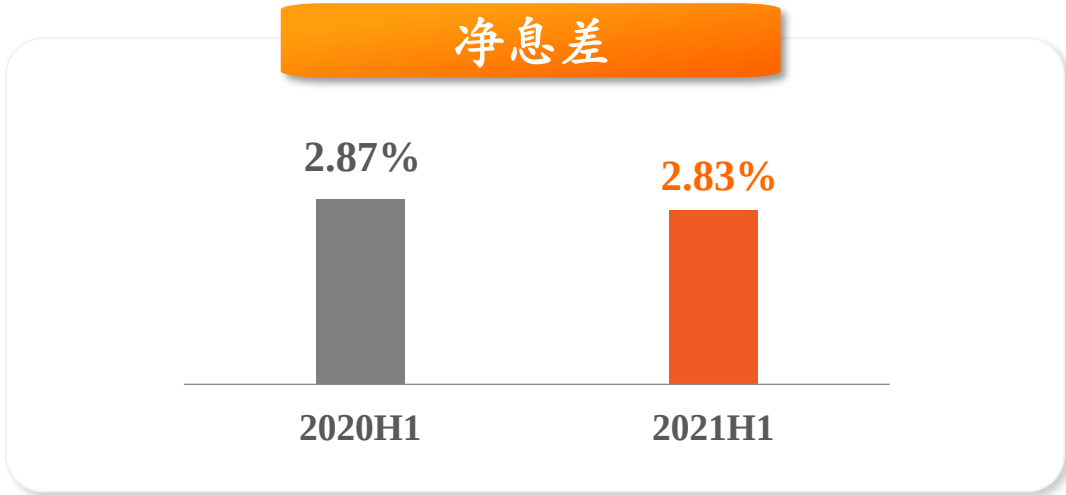
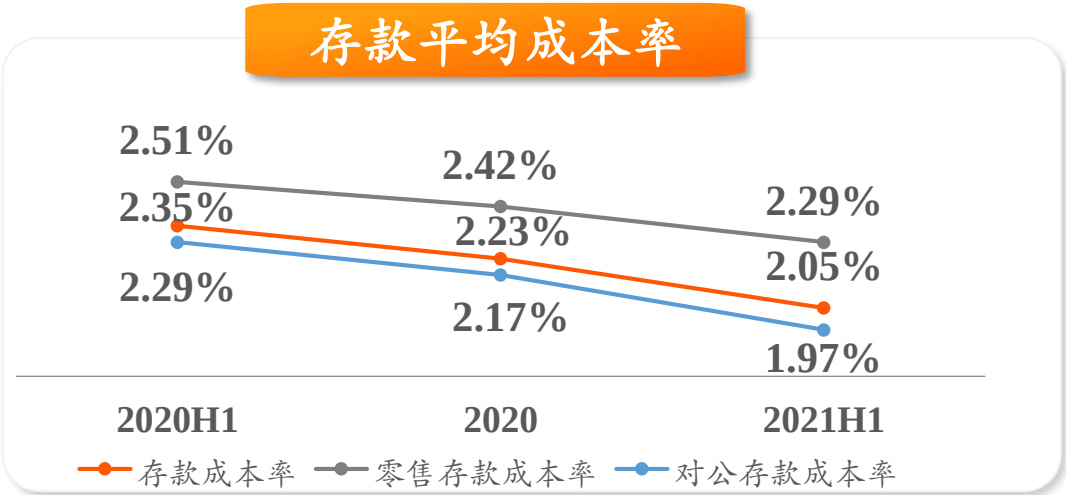
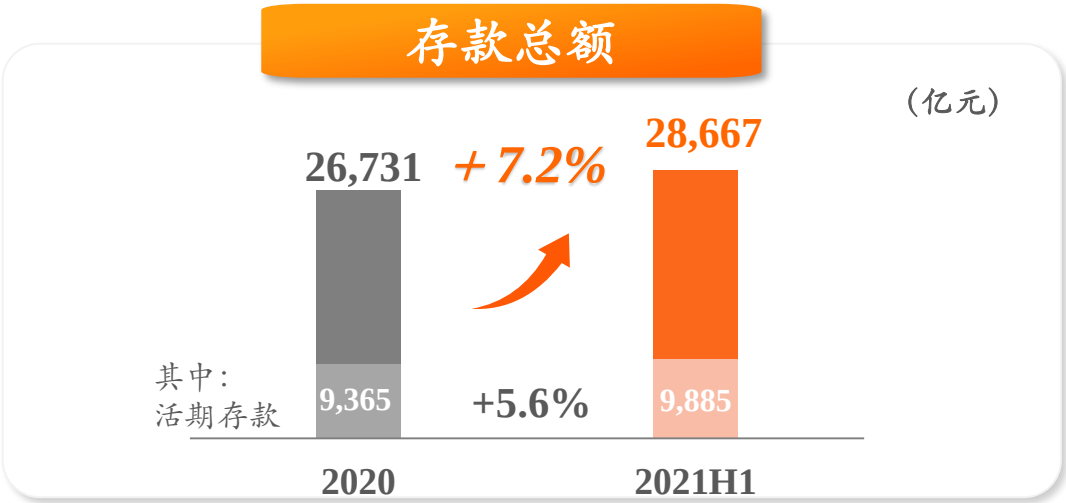
净利润

(亿元)



1.3 存款量增价优，息差小幅收窄

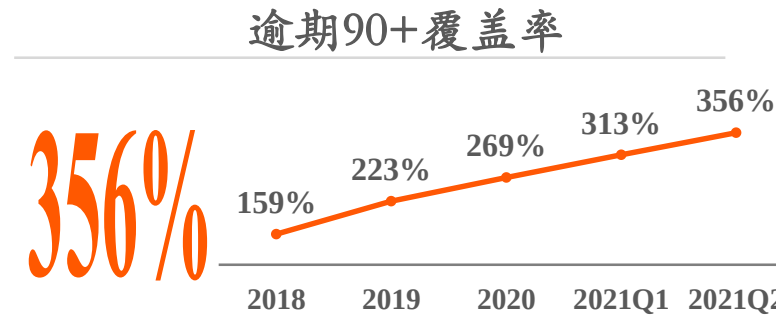
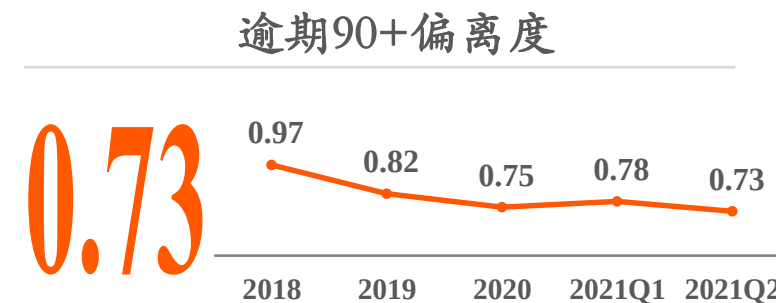
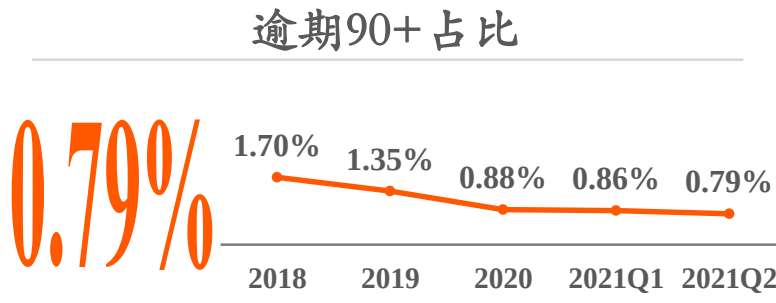
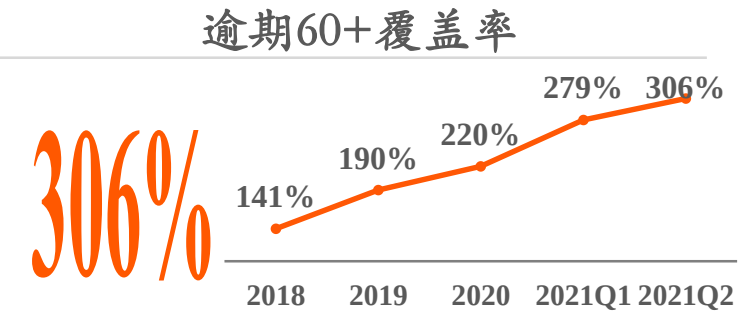
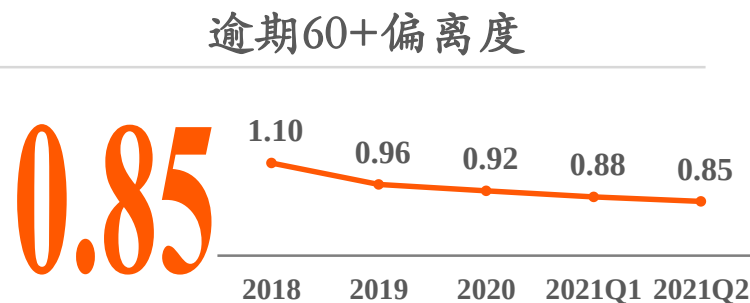
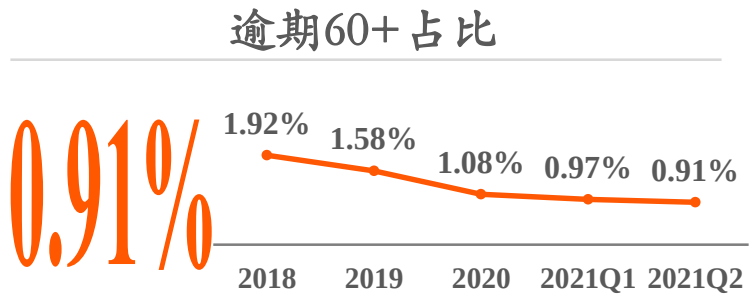
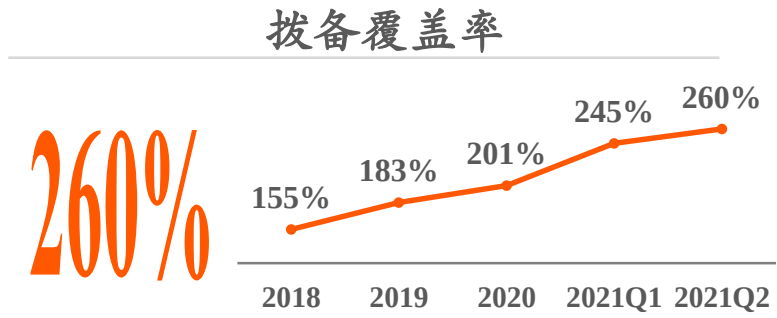
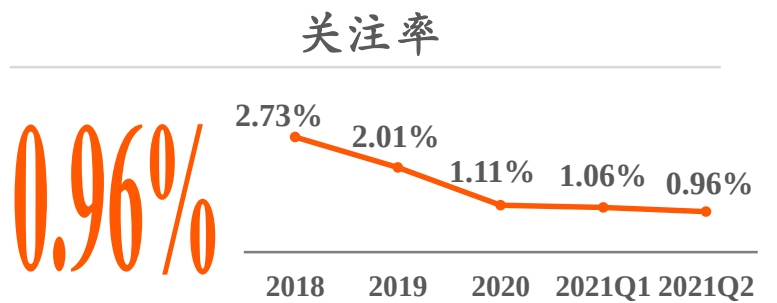
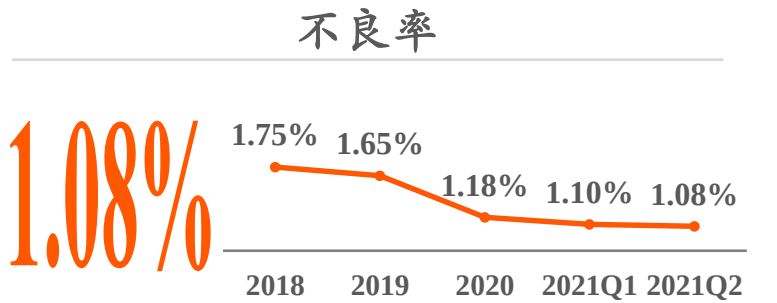
因市场利率变化以及降低实体经济融资成本的影响，生息资产平均收益率较去年同期有所下降；同时，本行重塑资产负债经营，有效降低负债成本，净息差小幅收窄



注：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，净息差比较期数据已重述。

1.4 资产质量持续优化，风险抵补能力不断增强

继续保持较大的信贷拨备计提力度，并加大同业投资等非信贷拨备计提，全面夯实资产质量，提升风险抵补能力



1.5 加大资产处置力度，不良资产清收效果良好

贷款核销金额

(亿元)

-19%

194

158

2020H1

2021H1

收回不良资产总额

(亿元)

+40%

141

198

2020H1

2021H1

收回已核销贷款

(亿元)

+38%

72

99

2020H1

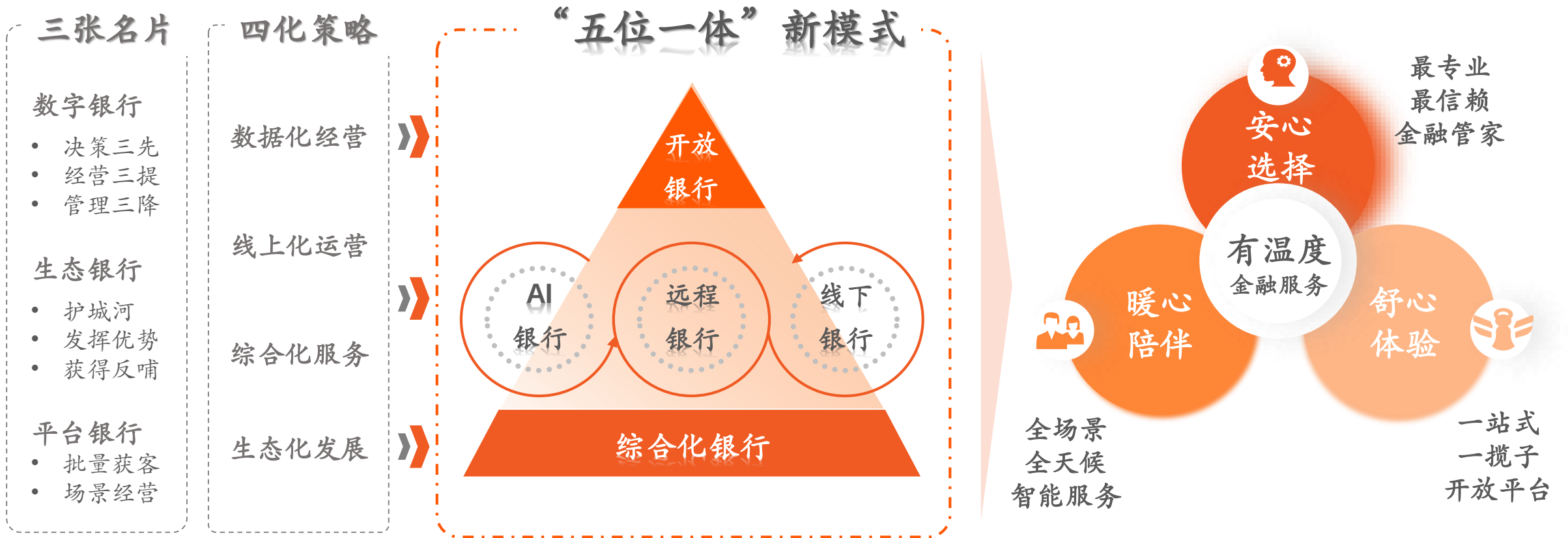
2021H1

2 零售业务

2.1 零售战略——打造“五位一体”新模式

按照“三张名片”的要求，深化“四化”策略，打造“五位一体”新模式，着力为客户提供“有温度”的金融服务

秉承发展战略 升级作战模式 为客户提供“有温度”的零售金融服务



2.2 有成果——私行财富保持双位数增长

通过持续推进各项能力建设，私人银行品牌影响力持续提升

综合化能力

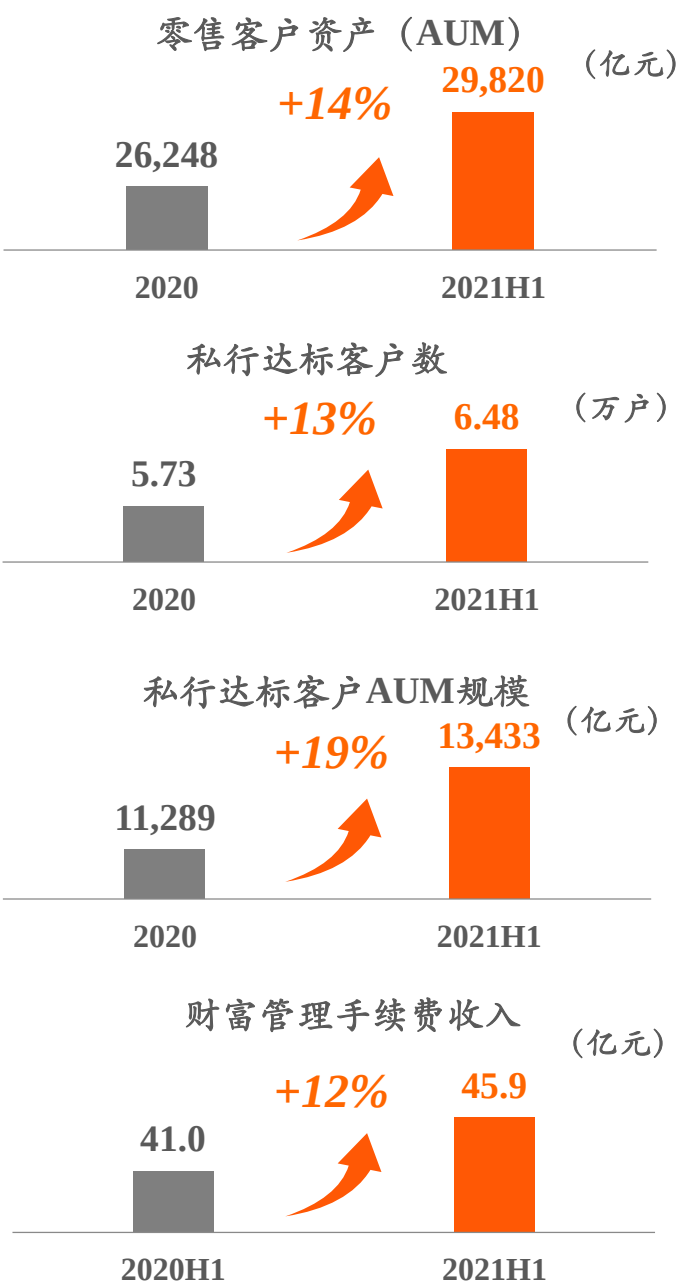
- 产品货架不断丰富：6月末，代理非货币公募基金保有规模**1,296亿元**，较上年末增长**43%**，持仓客户数增长**40%**；上半年代理私募复杂产品销售额同比增长**92%**
- 代理保险业务向“客群经营”转型：聚焦客群差异化需求，分客群严选产品配置
- 家族信托业务持续升级：上半年家族信托及保险金信托新增规模**超200亿元**

专业化能力

- 构建远程专家团队：运用“AI+T+Offline”模式，将投研与投顾服务辐射给更多客户
- 全面升级智能投顾：整合多个专家团队能力，优化投配模型，着力提升客户财富健康度
- 强化私财队伍建设：打造了一支**900余人**的私人银行家队伍和**超100人**的投顾专家队伍

科技化能力

- 产品销售平台升级：推出AI银保系统，打造家族信托业务资产配置线上互联生态
- 创新客户服务模式：打造“智能随身”客户服务模式和“有温度”的私行财富管理



2.3 有成果——基础客群快速成长

深入推动基础零售做实，持续强化全渠道获客及全场景经营

获客渠道创新：升级数字账户 (MAX)，已上线**16家**垂直领域头部合作机构，累计获客达**47万户**

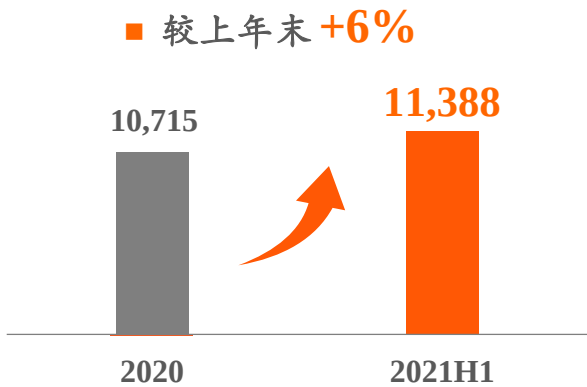
开放银行上半年实现互联网获客**207万户**，占零售总体获客量的比例**超30%**

经营模式创新：推动“AI+T+Offline”新模式全面铺开，已上线**超500个**应用场景，月服务客户**超800万人次**

客户服务创新：构建全渠道、一体化的客服体验体系，6月客服NPS*值达**86%**，网点NPS值达**92%**

零售客户数

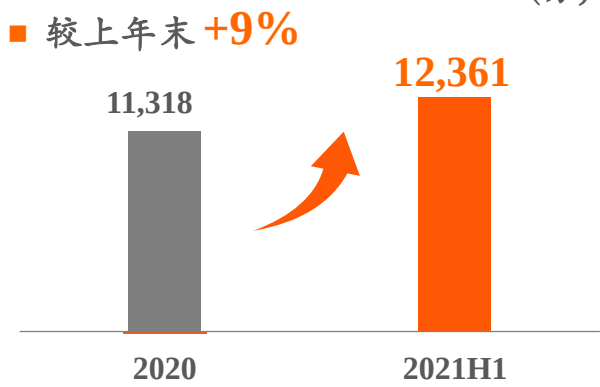
(万户)



- 2021年6月末，
- 大众富裕层级客户较上年末增长**12%**，约为上年同期增速的**2倍**
 - 大众万元层级客户较上年末增长**10%**，超上年同期增速的**1.5倍**

口袋APP注册用户数

(万户)

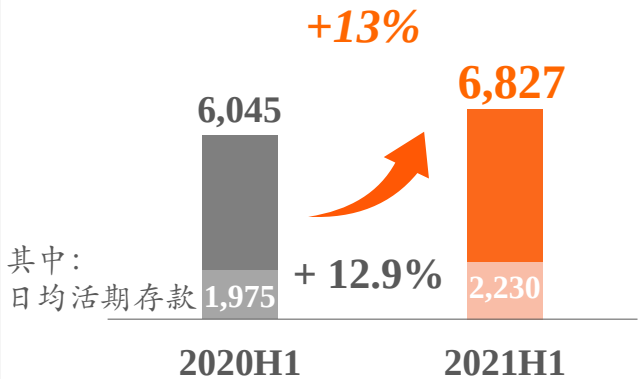


*注：Net Promoter Score, 客户净推荐值

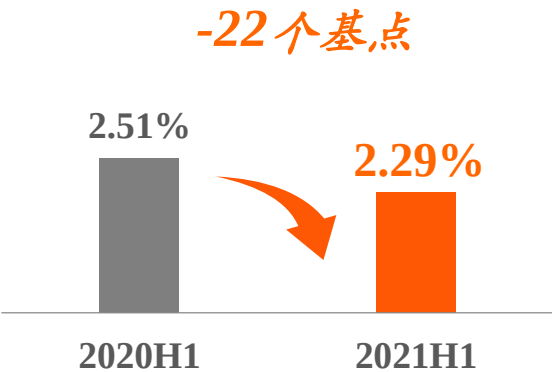
2.4 有成果——存款增长量质双优

个人日均存款

(亿元)

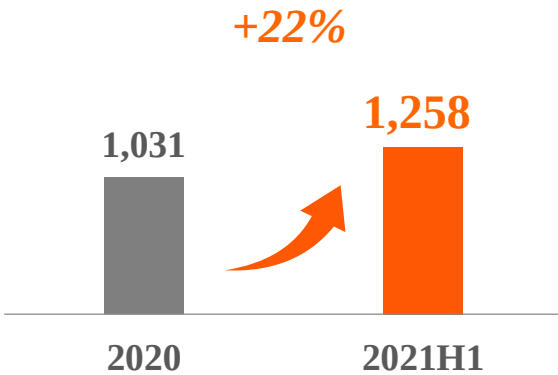


个人存款平均成本率



代发带来的存款余额

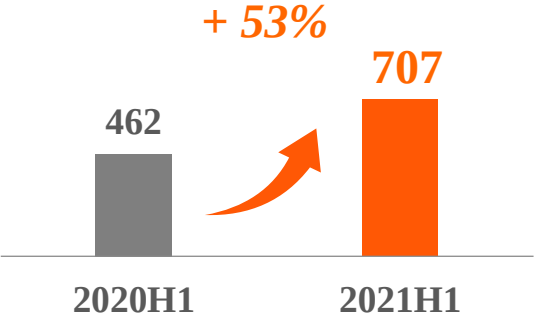
(亿元)



2.5 有成果——贷款投放较快增长

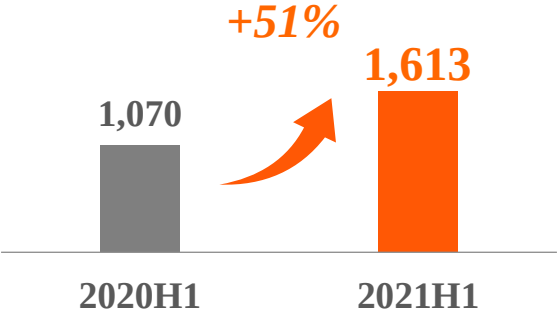
新一贷发放额

(亿元)



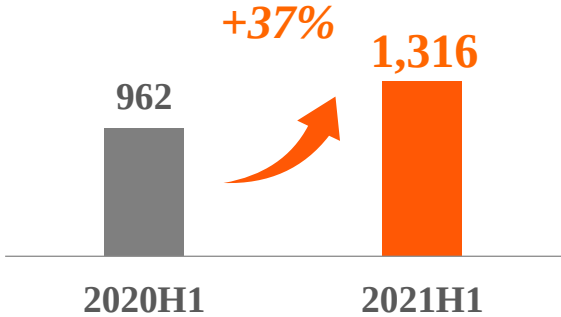
个人房屋按揭及持证
抵押贷款发放额

(亿元)



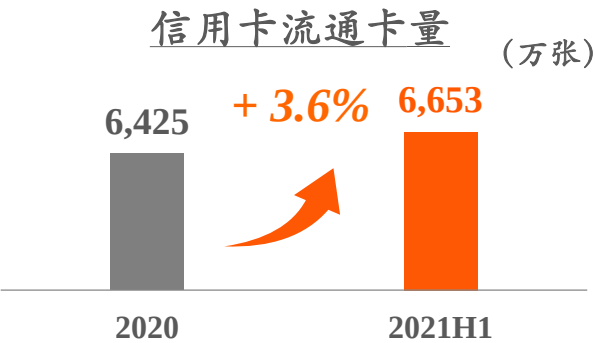
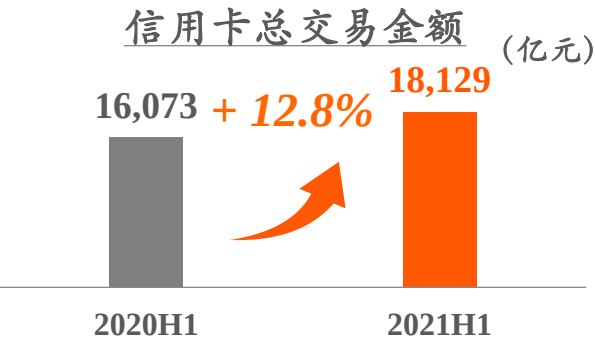
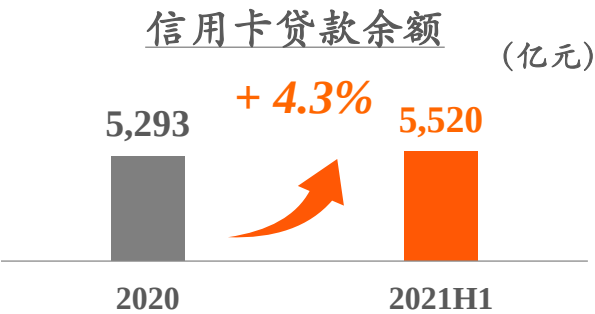
汽车金融贷款发放额

(亿元)



2.6 有成果——信用卡取得新突破

上半年信用卡从疫情影响中恢复，多项指标创新高



深化重点客群经营，满足客户多样化需求

- 车主客群：持续深耕车主客群的生态化经营，6月末，核心车主类信用卡规模**超2,000万张**
- 年轻客群：基于“卡权分离”模式打造特色权益平台，满足年轻人多样的消费及权益需求
- 跨界合作：与京东联合发行“平安京喜联名卡”，自2021年2月上市以来发卡**超50万张**

推进场景布局，促进用户交易活跃

- 场景化经营：重点围绕生鲜超市、轻食饮品、加油停车等场景，联合**超过10万家**门店，打造开放生态
- 数据赋能：创新打造链式经营模式，为客户精准推荐各类活动优惠及服务，提升客户活跃度
- 口袋商城经营：加强积分场景搭建及联动，持续提升客户体验和活跃度

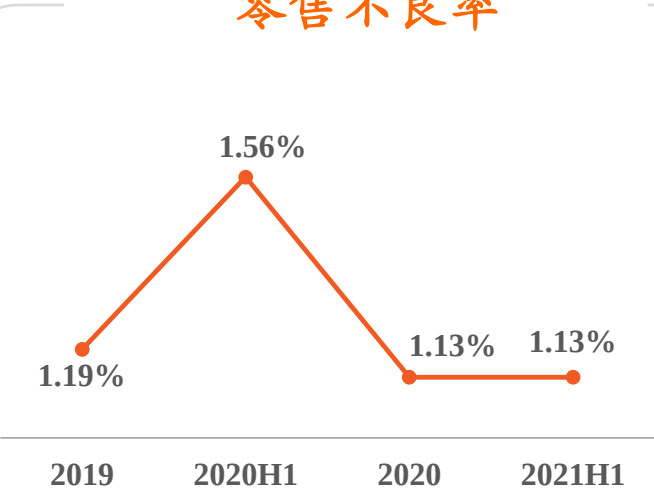
强化智能化客户经营体系，提升客户体验及经营效益

- 智能语音中台：升级AI智能语音技术，已渗透至**197个**业务场景，上半年外呼规模**超一亿通**
- 服务场景经营：打造“AI+T”智能多媒体交互矩阵，实现非人工服务占比**超90%**，NPS同比**上升5个百分点**

2.7 有成果——资产质量保持稳健

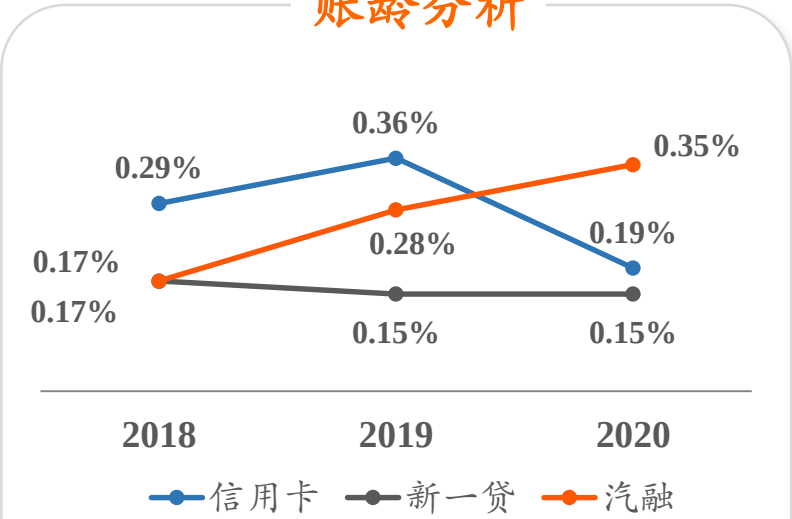
零售风险管理从“以产品为中心”向“以客户为中心”转变，总体资产质量保持稳健

零售不良率



个人贷款不良率**1.13%**，较去年疫情高点（6月末）**下降0.43个百分点**

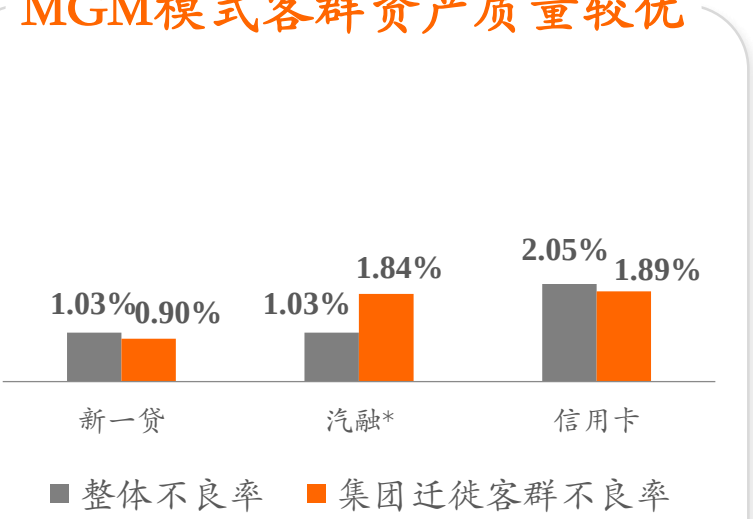
账龄分析



注：(1)账龄分析计算公式为当年新发放后第6个月月末逾期30天以上贷款余额/账龄满6个月的贷款新发放额

(2)汽融受产品结构调整和疫情的共同影响，2020年的新户质量出现一定波动，但本行已及时收紧贷前准入政策，2020年下半年发放贷款账龄6个月逾期30天以上贷款占比**0.27%**，较上半年同口径表现**优化0.17个百分点**

MGM模式客群资产质量较优



注：汽融贷款MGM模式下车主贷业务占比较高，MGM模式下车主贷业务客群不良率较其他渠道同类业务客群不良率**低0.08个百分点**

2.8 提能力 —— 科技赋能

为客户提供“有温度”的零售金融服务

五位一体

中台建设

综合化银行

- **公私联动**：升级平安薪2.0平台，6月末代发及批量业务客户带来AUM余额**4,637亿元**，较上年末增加**25.7%**
- **能力聚合**：聚合集团各子公司产品能力，为客户提供综合解决方案，上半年家族信托及保险金信托新增规模超**200亿元**
- **生态融合**：以车生态为例，截至2021年6月末，核心车主类信用卡规模超**2,000万张**；开启与中石油全面战略合作

AI银行、远程银行、线下银行

- **AI+T+Offline模式**：上半年布局超**500个**场景，月服务客户超**800万**人次，带动大众富裕及大众万元层级客户分别较上年末增长**12%、10%**，为上年同期增速的**近2倍、超1.5倍**
- **AI营销**：上半年AI客户经理月均服务客户数较2020年月均水平**提升67%**；推出AI银保系统，为客户提供智能便捷的投保体验
- **AI客服**：6月末一次问题解决率、非人工服务占比均**超90%**
- **AI风控**：SAFE反欺诈系统累计防堵欺诈攻击金额超**27亿元**
- **网点OMO**：持续升级线下网点和线上云店的双店经营体系，上半年零售网均AUM营收**859万元**，同比**增长19%**

开放银行

- **互联网获客**：上半年实现互联网获客**207万户**（集团外），总获客占比**超30%**；数字账户（MAX）累计获客达**47万户**
- **集团MGM获客**：上半年获客净增**258万户**，占比**38%**
- **重点合作伙伴获客**：上半年与京东联合发行“平安京喜联名卡”，发卡**超50万张**
- **平台功能建设**：开放银行平台已发布**1,477个**API和H5接口；小程序平台已开放**342个**API接口

零售五大中台建设——经营升级、能力复用、深度协同

- **持续升级五大中台**：6月末，零售业务已沉淀**超200项**业务能力、整合提炼**近40项**中台子项能力

业务中台

风险中台

运营中台

数据中台

技术中台

2.9 提能力 —— 综合金融优势

持续推动模式创新升级，强化综合金融优势



依托个金平台强化优势

- 集团内协作，打通产品能力：保险金信托业务上半年新增规模达**169亿元**，同比增长**142%**
- 融入集团生态圈，拓展外部合作：积极开拓与外部合作伙伴战略合作，推进线下网点的合作试点及双边会员体系的打通
- 向集团其他子公司输出账户能力：促进客户在银行端资产提升和价值挖掘



持续深化MGM线上化运营模式

- 优化SAT（社交+移动应用+远程服务）模式：上半年累计分享转发次数**8,330万次**，带来AUM交易额达MGM整体的**46%**
- 探索私域流量经营模式：借助大数据模型对潜力客群形成精准画像，提升重客在各类场景中的MGM效能

MGM模式业绩贡献保持稳定

零售净增客户

零售财富净增客户

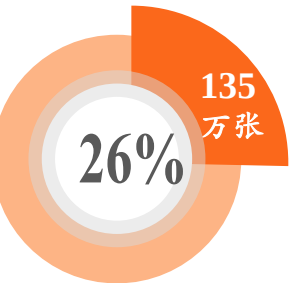
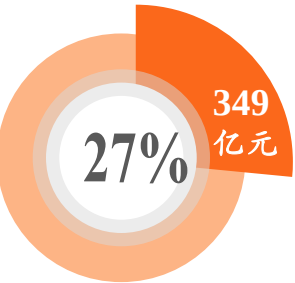
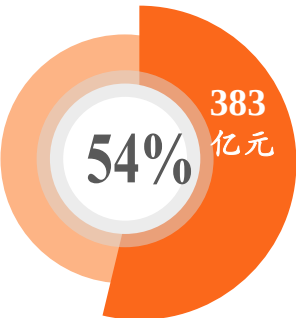
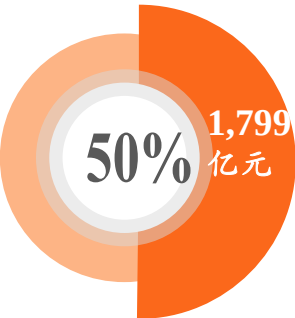
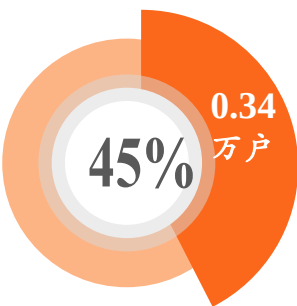
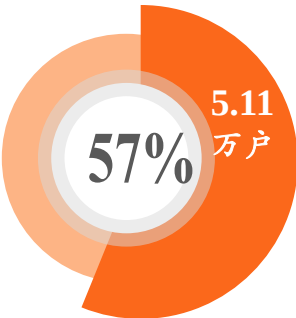
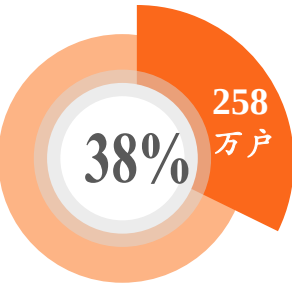
零售私行净增客户

零售净增AUM

新一贷发放额

汽融发放额

信用卡新发卡量



3 对公业务

3.1 “3+2+1” 对公经营策略

以客户为中心，做精做强，聚焦**3大业务支柱**、发力**2大核心客群**、坚守**1条生命线**、打造**五张牌**

3大支柱

5张牌

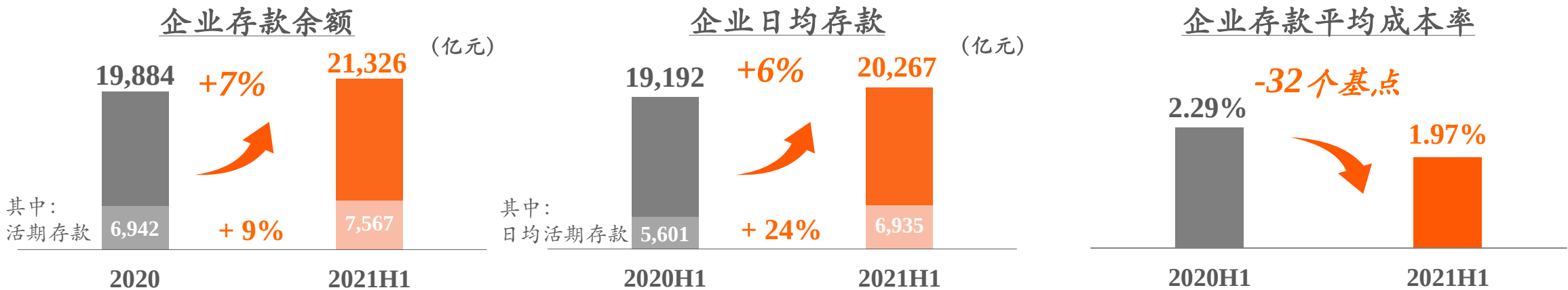
2大客群

1条生命线

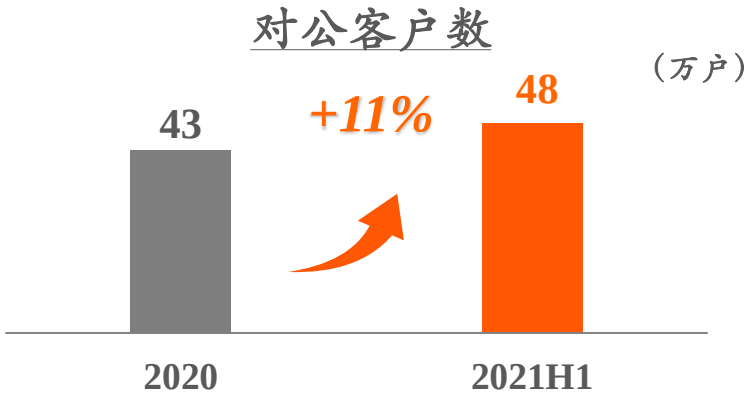


3.2 有成果——业务稳步增长

存款价量双优



客户数提升



团队产能提升

- 建立跨产品部门的“五张牌”敏捷战队
- 推动优胜劣汰、储备管理干部
- 通过考核机制升级焕发队伍活力，引导队伍做大增量，团均产能提升15%

3.3 有成果——资产质量更优

持续优化信贷结构，提前识别防范和化解存量风险，对公资产质量管控成效显著

风险管理措施

风险准入

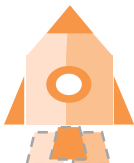
以产业链为基础搭建风险政策体系，横向拓展、纵向深化，同时制定特色风险政策，确保因地制宜、风险可控

管理体系

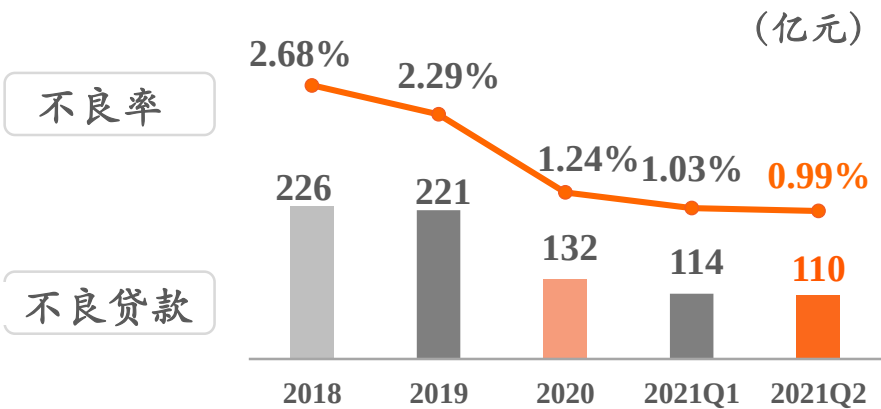
持续优化贷后动作，聚焦客户实质风险管控；拓展预警工作深度；做实问题授信前置管理，加强早期风险管控

科技赋能

推进“智慧风控”体系建设，打造“千人千面”工作台；夯实智能审批、放款等场景，推出智慧贷后新场景



效果



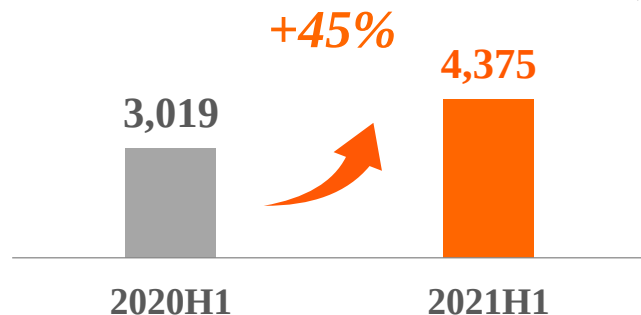
- 预警前瞻性持续保持较高水平，90天前瞻性与180天前瞻性分别为**91%、90%**
- 对公不良贷款额和不良贷款率**持续双降**

3.4 有成果——交易银行快速突破

供应链金融

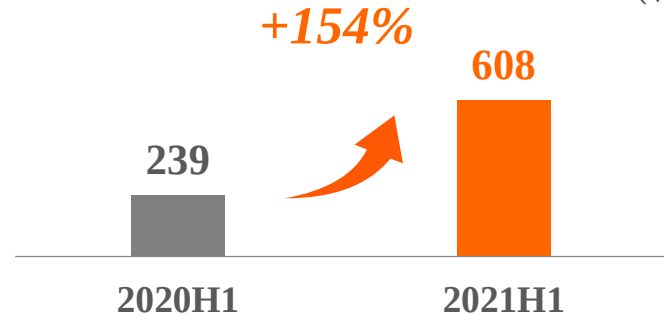
供应链金融融资发生额

(亿元)



平安好链平台累计交易额

(亿元)

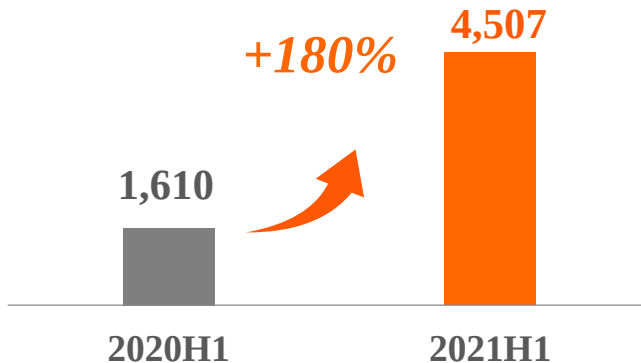


累计为17,215家企业客户提供金融服务

票据一体化

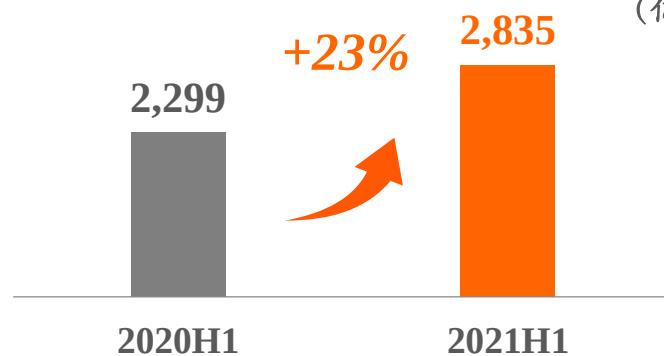
票据贴现融资客户数

(户)



票据直贴发生额

(亿元)



3.5 提能力 —— 科技赋能（1/2）

客户服务

- **智能服务**：通过小PAi机器人、AI外呼、AI在线助手、AI营销模型等智能化工具，实现多渠道触客、在线营销和运营
- **提升体验**：通过RPA、OCR和NLP等技术，实现客户作业流程自动化，降低客户操作风险，提升客户体验
- **经营赋能**：为企业提供数字身份、数字资产等服务，赋能企业数字化经营

智能客服工具

- 小PAi机器人：月均访问**近5万人次**
- AI外呼：上半年累计外呼规模**64万通**
- AI营销模型：上半年商机挖掘**超27万条**

产品迭代

- 以物联网构建融资新模式，重塑供应链金融竞争优势
- “星云物联网平台”融合物联网、AI、云计算、区块链等技术，实现数据“采集、确权、溯源、验真”，有效解决银企信息不对称痛点，实现产品线上化、模型化和自动化，打造场景属性强、科技属性强、经营模式轻的新型供应链金融

星云物联网平台

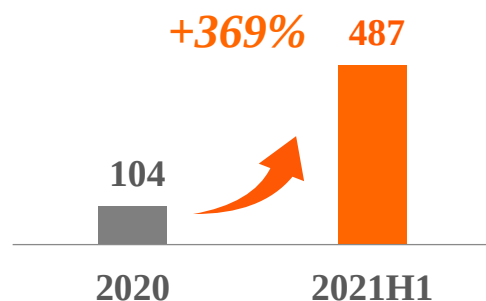
- 物联网设备数：**超230万台**
- 创新应用场景：**20项**
- 服务企业客户：**超10,000户**
- 支持融资金额：**超1,100亿元**

3.5 提能力 —— 科技赋能 (2/2)

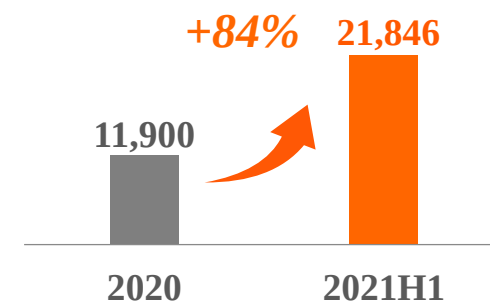
平台对接

- **数字口袋**：批量获客经营门户，通过“数字账户+数字证+数字分”串联更多场景和应用
- **数字财资**：大客户服务抓手，集成现金池、资产池等业财税一体化服务功能，采取微服务架构，支持多种云部署方式
- **开放银行**：通过API、SDK、H5等手段，将本行金融及科技能力组件化、标准化开放输出并嵌入场景，实现生态批量获客及客群深度共营

数字口袋注册经营用户数
(万户)



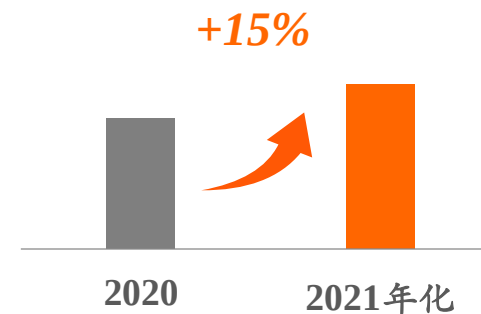
开放银行服务客户数
(户)



队伍改造

- **轻量展业**：e·PAi小程序集合AI名片、微海报等一系列智能工具，实现轻量展业及数字化营销
- **精准营销**：运用大数据、AI等领先科技，实现商机智能推送和精准营销
- **能力提升**：通过AI知识库、智能陪练、数字看板等工具，实现队伍专业、科技及客户经营能力的持续提升

全行团队平均产能



3.6 提能力 —— 综合金融

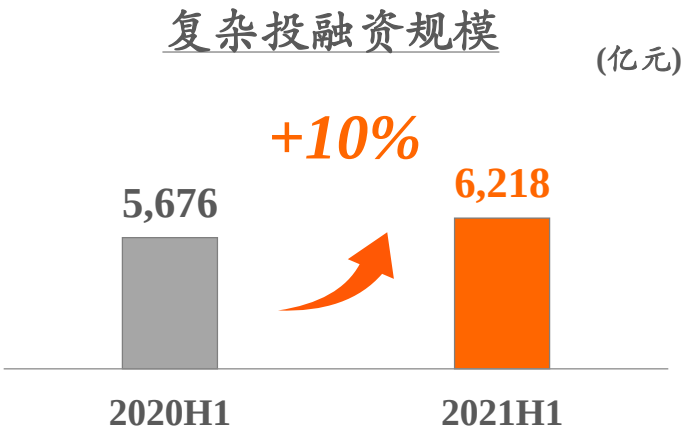
复杂投融

利用科技手段，不断拓展业务生态

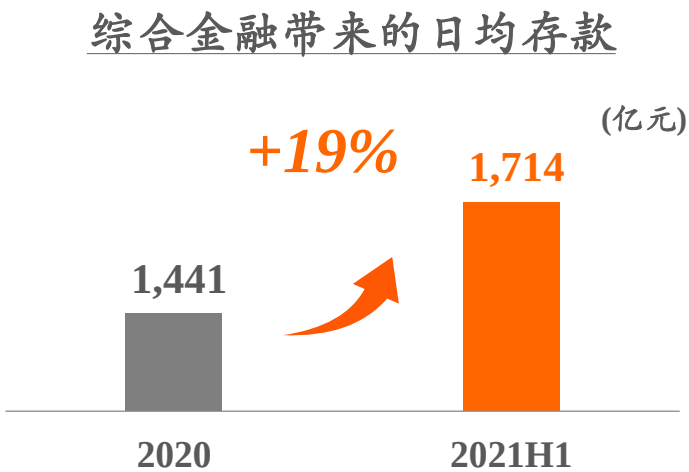
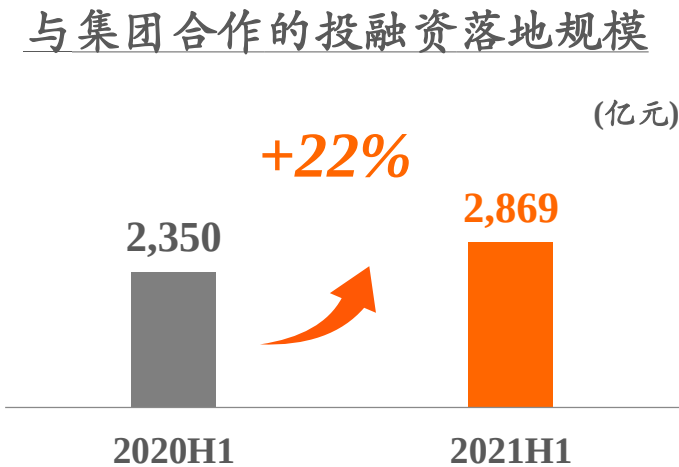
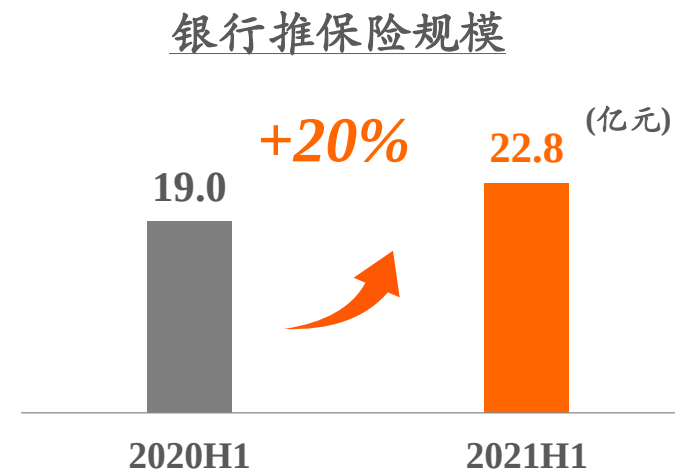
- “数字口袋”：通过开设保险专区，提高银行保险客户的保险服务便捷性与综合金融服务能力
- “智汇投行”：首个复杂投融业务管理系统，通过“智营销”、“智管理”、“智决策”，为营销支持、管理配置和经营决策提供支持和赋能

利用复杂投融，更好地满足客户需求，做大客户AUM和LUM

- 围绕“真投行、真行研、真甲方”，行业银行、投行、团金三方通力合作，业务与风险充分协同，通过六大行业事业部的行研赋能，提高“真投行”专业能力，横向做大客群，纵向挖掘价值
- 全面以客户为中心，以“真甲方”思维提供服务，通过“商行+投行+投资”的复杂投融模式，满足客户多元化和个性化需求，做大客户AUM和LUM



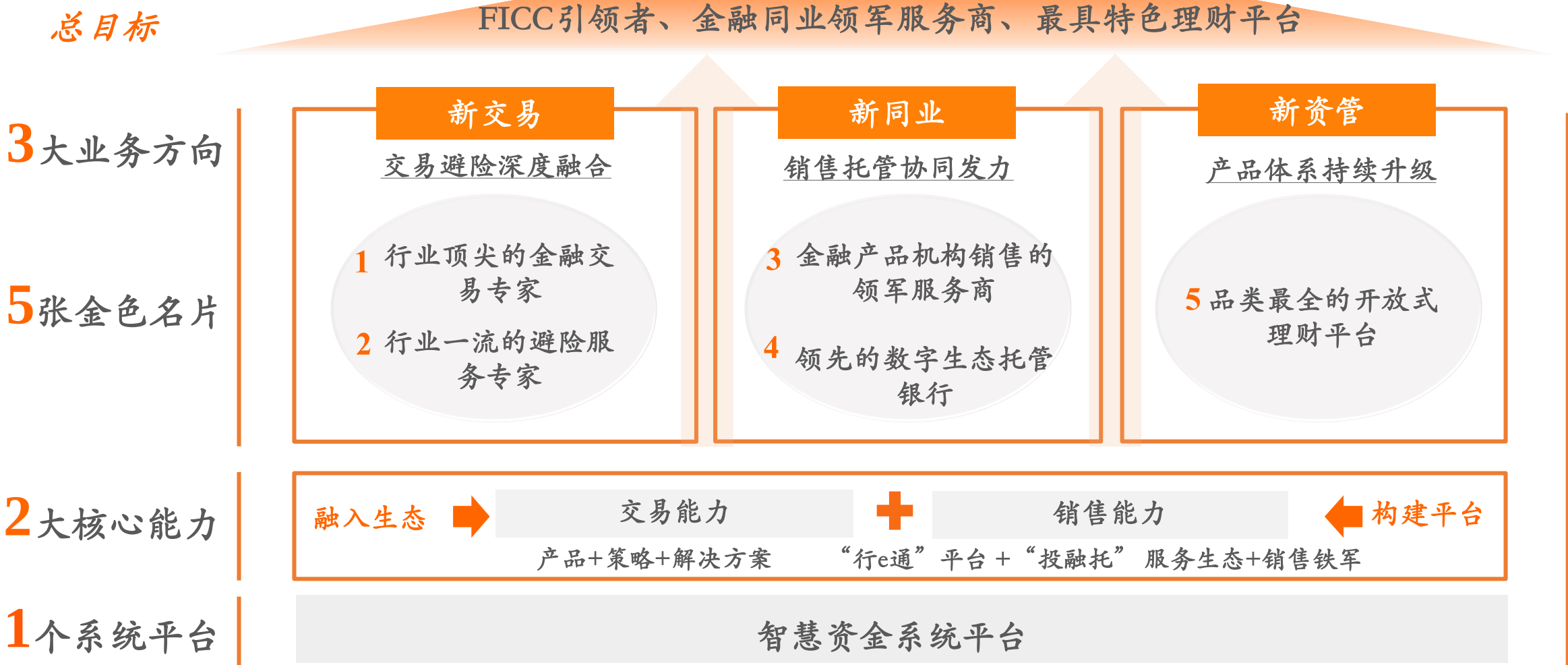
对公综拓



4 资金同业业务

4.1 “3+2+1” 资金同业经营策略

聚焦3大业务方向，提升2大核心能力，构建1个系统平台



4.2 有成果——发力“3大业务方向”，打造“5张金色名片”（1/3）



 交易

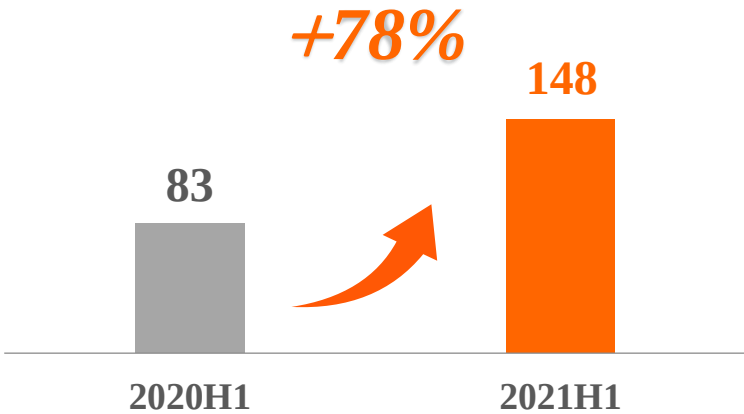
交易量市场份额

黄金 9.2%

债券 2.1%

 避险

“平安避险” 外汇及利率
衍生产品业务交易量 (亿美元)



4.2 有成果——发力“3大业务方向”，打造“5张金色名片”（2/3）

新交易

新同业

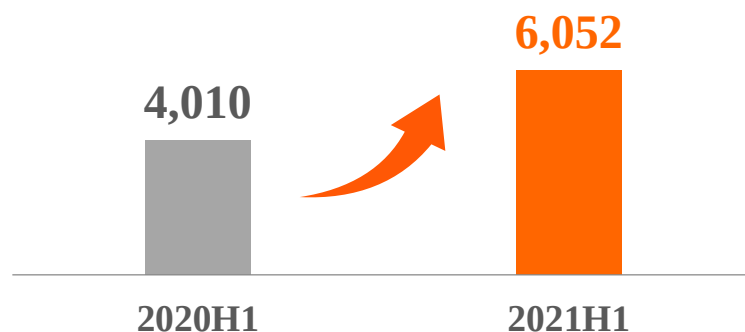
新资管



同业

同业机构销售业务量 (亿元)

+51%



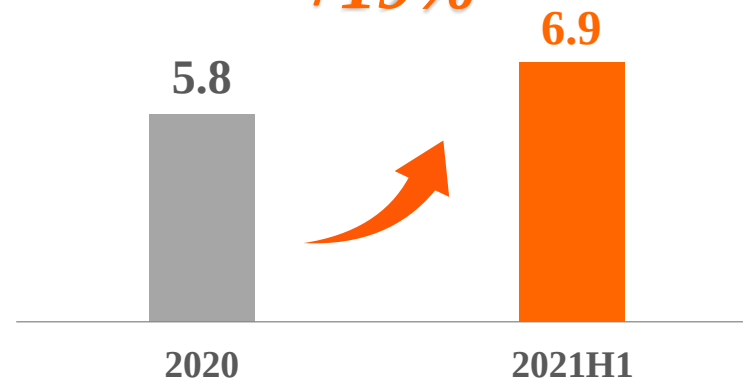
- “行e通”平台累计合作客户达**2,330户**



托管

托管净值规模 (万亿元)

+19%



- 市场份额**3.80%**，较上年末+**0.36个百分点**

4.2 有成果——发力“3大业务方向”，打造“5张金色名片” (3/3)

新交易

新同业

新资管



资管

非保本理财产品余额

(亿元)

+17%

6,482

7,561

2020

2021H1

符合资管新规的净值型产品规模

(亿元)

+33%

4,635

6,172

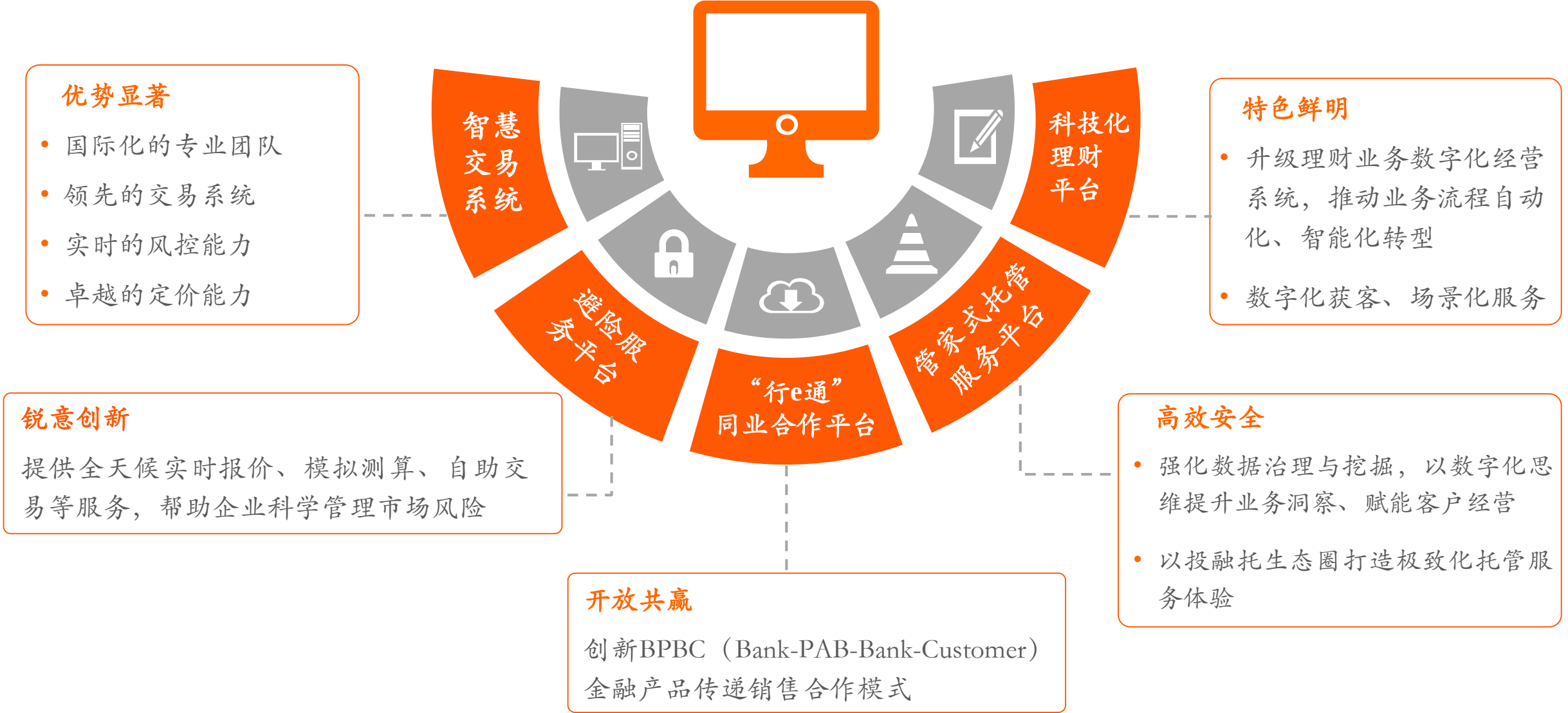
2020

2021H1

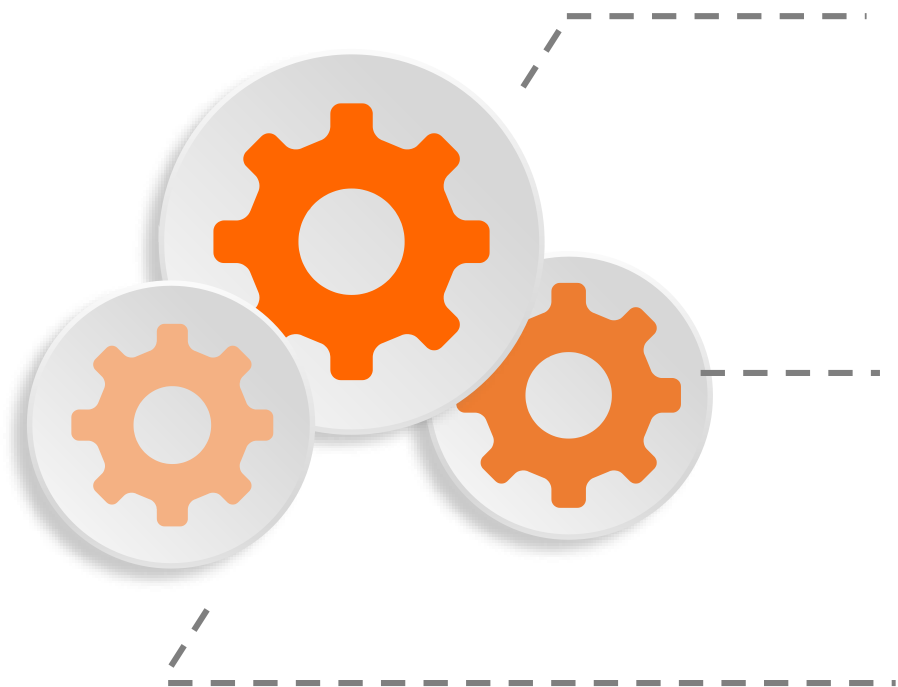
占非保本理财产品82%

- 6月末，零售理财客户数**239万户**

4.3 提能力——科技赋能



4.4 提能力——客户经营



综合销售队形进一步优化

- 打造服务综合金融战略、销售能力突出的人才队伍
- 建立统一和完善的指挥体系
- 用数字化营销工具武装同业销售队伍

客户画像体系应用持续升级

- 通过客户画像与产品画像匹配，提升精准营销、客户经营与产品组织能力，并不断拓宽服务边界，打造极致体验

综合金融特色服务日趋多元

- 持续推进销售交易、避险和新结存产品服务创新
- 深入发展与同业金融机构在债券交易领域的合作
- 托管业务打造“投融托”一体化服务生态圈
- 理财客户获取与陪伴服务并行，夯实投资者教育与消费者保护责任

5 社会责任

5.1 服务实体经济，支持乡村振兴，践行绿色金融



服务实体经济



持续加强金融服务民营企业力度，支持中小微企业高质量发展

- 上半年新增投放民营企业贷款客户占新增投放所有企业贷款客户达**70%以上**
- 6月末民营企业贷款余额较上年末**增长13%**，在企业贷款余额中的占比为**72%**
- 上半年普惠型小微企业新发放贷款加权平均利率较上年全年**下降52个基点**
- 6月末普惠型小微企业贷款余额较上年末**增长22%**



支持乡村振兴



成立乡村振兴金融办公室，创新乡村振兴服务模式

- 上半年新增投放产业扶贫和乡村振兴资金**51亿元**，累计投放**305亿元**，惠及**88万**农户和贫困人口
- 运用平安金融流量实现消费帮扶，上半年带动农产品销售**1,765万元**



践行绿色金融



将绿色金融提升至全行战略层面，打造绿色金融品牌

- 6月末绿色信贷余额达**369亿元**，较上年末**增长63%**
- 绿色金融服务案例先后荣获 “**深圳市2020年绿色金融创新先锋奖**”、“**深圳市2020年绿色金融支持实体经济优秀奖**”及财联社颁发的“**碳中和先锋奖**”
- 成功主承销了**首笔碳中和债券**，助力水电企业可再生能源设施建设和运营

下阶段重点工作

下阶段六大重点工作——1.全面数字化经营

不变



打造先人一步能力

先知 先觉 先行



提升经营管理效果

提效益 提效率 提产能



优化投入产出效率

降成本 降风险 降人力

4大赋能

赋能客户

赋能销售

赋能风控

赋能决策

4个直通

客户经理

产品经理

风控

总/分行管理层

2套机制

用户场景发现机制

项目质量保障机制

升级

9大工程

1 AI Banker

2 线上化模式

3 平台及生态银行

4 生态金融

5 智慧对公

6 智慧交易

7 零售AI风控、对公智慧风控

8 共同支持

9 科技支持

获客突破

突破传统获客作业模式，实现客户数字化批量引流

活客突破

链接生态场景，提升客户活跃度、增加交易量

价值突破

在交易量基础上，提升客均合同、客均收入和客均利润

3大突破

下阶段六大重点工作——2.风险管控



提升风险管理能力，支持业务高质量发展

升级风险管控模式

- **对公**：加强组合风险管理，完善客户策略分类机制，强化风险前瞻管控，深化贷投后精细化管理，加强对重点领域风险检视力度，进一步夯实资产质量
- **零售**：升级零售风险中台，加强客户准入管理和统一催收管理，实施高风险客户精准识别和管控

支持业务高质量发展

- **进一步优化风险政策**，保持政策的动态检视与预调微调，重点加强房地产行业和政府类客户风险政策的检视与优化
- **推动“特殊区域”、“特色产业”、“特色客群”等特色风险政策制定**，打开特色业务空间

完善风险管理工具与手段

- **持续优化风险模型工具体系**，强化模型工具在贷前、贷中、贷后的全流程应用
- **统筹推进巴III项目实施**，提升资本计量的精细度和准确性，强化资本监管合规管理，赋能资本管理决策支持



全面提升数字化风控能力

- **升级数字化风控大脑**，构建统一门户和“千人千面”工作台，实现统一管理，升级智慧风控中台
- **构建智慧贷后新场景**，打通贷后监测、预警、处置各环节，通过模型和智能化工具，实现贷后管理差异化、自动化、智能化

强化市场风险主动管理

- **提升市场研究及预警能力**，及时识别并提示重大市场风险
- **提升防范及应对重大市场风险的能力**，有效降低大幅损益波动
- **提升市场风险数据化管理水平**，为风险管理及业务决策提供智能化分析工具

提升合规管理能力

- **全面加强合规监测前置预警**，迭代升级智慧合规系统平台
- **加强操作风险管理和员工行为管控**，严控重点领域风险
- **筑牢“不愿、不能、不敢”的合规文化**

下阶段六大重点工作——3.资产负债经营

借助科技赋能，提升全行资产负债管理的主动性和前瞻性，引导全行经营资源达到最优配置

负债

强化主动、前瞻管理，保持负债来源稳定、结构多样

- 夯实核心存款管理：精细化存款考核要求，加大活期存款考核导向，引导全行负债来源高质量发展
- 积极拓宽负债来源：加大参与发行各类金融债及资本债，积极拓展市场低成本资金来源，有效夯实资本水平
- 强化本外币一体化理念：加强本外币协同管理，提高资金利用效率
- 完善科学的内外部定价体系：根据外部环境变动，动态调整内外部定价策略，运用差异化利差引导业务合理开展

资产

主动赋能业务，精细化资产管理

- 持续推动新三年战略落地：打好对公五张牌组合拳，加大新型供应链、票据等资产投放，推动信用卡、私行、银保三大突破，做实汽融、消金两大升级
- 发挥科技优势赋能业务发展：持续升级数字资负系统，全面提升全行各项业务管理及推动能力
- 提升资本使用效率：持续加强抵债资产处置，加大税务核销及清收力度，持续提升经济资本精细化管理水平
- 坚持落实国家政策导向：加大制造业中长期、普惠小微、绿色信贷、民营企业等贷款投放力度

中收

强化管理检视，提高中收占比

- 提升业务评价体系精细化程度：从总量、结构、客户、产品、综合收益等多维度检视全行中收业务运行情况
- 建立动态的配置管理机制：根据市场及全行经营管理目标，动态向增量及战略业务倾斜，驱动中收占比提升

下阶段六大重点工作——4.零售业务

全面推进“五位一体”新模式高效落地，打造“有温度”的金融服务，实现零售业务二次腾飞



基础零售

基础能力打通

- 做五位一体模式基础平台的建设方和实施落地的牵头方
- 系统构建“AI+T+Offline”运作体系，建设模组化基础业务中台

运营能力建设

- 线下新门店周边社区生态化经营
- 持续升级智慧运营3.0平台

综合金融模式升级

- 持续升级MGM线上化运营模式
- 推动客群、产品服务、渠道队伍深度协同
- 综拓获客扩量，优质代发提质



私行财富

私行突破

- 产品升级：建设多元化、国际化的产品体系
- 渠道升级：聚焦银寿协同，打造“人无我有”的突破口
- 队伍升级：内提能力，提升队伍专业度，外引专家，补齐超高端服务短板

银保突破

- 严选产品配置，优化客户服务
- 打造精英银保队伍，提升队伍产能

存款提升

- 强化客群经营，夯实增长基础
- 场景化经营，提升结算存款



消费金融

信用卡突破

- 重点产品爆发增长，持续做强“好车主卡”
- 深化策略联盟合作，推动获客突破
- 深化综合化转型及双卡一体化经营，提升实动率

零售贷款升级

- 用好内外部资源，打造白领贷等拳头产品
- 精准化经营，提升优质客户续贷比例
- 强化与互联网平台合作，做大消费场景

汽融升级

- 加快车生态布局，推动新车业务扩面
- 强化与外部平台合作，推动二手车业务做深

风险控制能力

- 着力打通风险中台（LUM板块、AUM板块、小企业）
- 强化风险监控，提升对风险的敏感度
- 强化与业务的协同，赋能销售端和市场端客户经营

成本控制能力

- 成本管理向“数字化驱动”进阶，推动实现持续降本增效
- 成熟业务大幅优化，增长业务精准投放，潜力业务提前布局

AI Bank

围绕重点平台，持续深入布局开放银行，推动场景化获客和经营、生态化和普惠式发展

- 自上而下升级中台能力，强化业务赋能
- 组织革新、训战支撑，为“五位一体”作战模式保驾护航

- 拥抱大型互联网平台
- 加速推进与重点企业的合作
- 联合网点做好周边经营

开放银行

下阶段六大重点工作——5.对公业务

重点发力3大业务支柱、聚焦2大核心客群、坚守1条生命线，构建“AUM+LUM+平台”，推进5张牌落地

综合金融

生态化综拓

- 目标：打造拓客增存及营收的新增长点
- 银保互动：线下推动刚需型银保业务，线上推广互联网保险新模式
- 投融互联：投融创新，提升服务客户能力；建章立制，打通银推投融结算通道

行业银行

复杂投融

- 以客户为中心，行业银行携手投行和团金，利用集团牌照、资金和生态布局优势，践行团金一岗双责，打造商行+投行+投资的一揽子产品组合，为客户提供全方位综合金融服务

交易银行

供应链金融

- 重塑供应链金融品牌：充分运用“星云物联网平台”数据，持续创新迭代融资产品及模式，通过线上化、模型化和自动化，打造供应链金融差异化竞争优势

票据一体化

- 票据一体化破局：持续优化线上业务流程，通过开放银行增强触客能力，深化票据一体化经营管理，打造品牌级票据服务

客户经营平台

- 构建全方位、一体化的客户经营平台：基于数字口袋及数字财资两大平台，以开放银行为纽带，将金融及科技能力组件化、标准化开放输出并嵌入场景，加强外部生态合作，实现生态批量获客和客群深度共营

2大核心客群

小微客群

- 通过“数据+模型”还原企业真实经营状况，借助物联网、大数据等科技手段，实现线上化、自动化、快速批量放款及场景的持续突破

战略客群

- 明确“一户一策”方案，以投行作为突破口，通过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面服务
- 聚焦战略客群深度经营，按照“1+N”开发策略，实现客群数量和客户价值的全面提升

下阶段六大重点工作——6.资金同业

交易

交易能力输出步伐加速：

- 发展创新与同业金融机构销售交易业务
- 利用交易能力，加强避险产品、新结构性存款创新

同业

做好全行流动性稳定器：

- 推动主动负债成本持续优于市场
- 提升低成本同业活存拓展能力

托管

升级托管增值服务：

- 完善增值服务，增强客户粘性，提升托管市场份额
- 提升高存款沉淀产品的规模

避险

做强“平安避险”：

- 聚焦重点行业、重点区域，拓展避险客户规模
- 推进国际化交易团队的交易能力与客户避险业务进一步结合，赋能避险产品创新

资管

持续完善产品体系：

- 在资管新规过渡期收官之年，稳妥完成老产品的压降目标
- 丰富产品布局，打造有平安特色的产品线

持续释放科技动能

- 做强程序化交易：打造最安全、最先进的高频、智能化交易平台，引领交易方式变革
- 深化科技在投研中应用：加快AI和大数据分析在投资研究上的应用，更敏捷应对多变、复杂的市场环境

附录 主要数据

主要数据：资产负债规模

单位：亿元	2021年6月30日	2020年12月31日	较上年末变动	
			增减额	%
1.总资产	47,235	44,685	2,550	5.7%
其中：发放贷款和垫款本金	28,749	26,663	2,086	7.8%
(1)企业贷款	11,189	10,614	575	5.4%
(2)个人贷款	17,560	16,049	1,511	9.4%
2.总负债	43,463	41,044	2,419	5.9%
其中：吸收存款本金	28,667	26,731	1,936	7.2%
(1)企业存款	21,326	19,884	1,442	7.2%
(2)个人存款	7,341	6,847	494	7.2%
3.股东权益	3,772	3,641	131	3.6%

主要数据：财务收支

单位：亿元	2021年1-6月		2020年1-6月		同比变动	
	金额	占比%	金额	占比%	增幅%	占比变动
1. 营业收入	846.80	100.0%	783.28	100.0%	8.1%	
利息净收入	593.61	70.1%	555.80	71.0%	6.8%	-0.9个百分点
非利息净收入	253.19	29.9%	227.48	29.0%	11.3%	+0.9个百分点
2. 营业支出	239.80		221.78		8.1%	
业务及管理费	231.60		213.80		8.3%	
3. 准备前营业利润	607.00		561.50		8.1%	
4. 信用及资产减值损失	382.85		384.91		-0.5%	
5. 净利润	175.83		136.78		28.5%	
6. 基本每股收益(元)	0.80		0.66		21.2%	
7. 稀释每股收益(元)	0.80		0.66		21.2%	

主要数据：质量与效率

	2021年6月末/2021年1-6月	上年末/上年同期	变动
1.资产质量			
不良贷款率	1.08%	1.18%	-0.10个百分点
拨贷比	2.80%	2.37%	+0.43个百分点
拨备覆盖率	259.53%	201.40%	+58.13个百分点
逾期90天以上贷款拨备覆盖率	355.67%	268.74%	+86.93个百分点
逾期60天以上贷款拨备覆盖率	306.11%	219.78%	+86.33个百分点
逾期90天以上贷款偏离度	0.73	0.75	-0.02
逾期60天以上贷款偏离度	0.85	0.92	-0.07
2.资产收益			
平均总资产收益率（年化）	0.77%	0.67%	+0.10个百分点
加权平均净资产收益率（年化）	10.74%	9.33%	+1.41个百分点
3.净利差（年化）	2.78%	2.75%	+0.03个百分点
4.净息差（年化）	2.83%	2.87%	-0.04个百分点
5.成本收入比	27.35%	27.30%	+0.05个百分点

注：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和永续债利息



感谢观看

中国平安 PINGAN

金融 · 科技