

中国平安 PING AN

金融 · 科技

专业 让生活更简单

平安银行

2022年一季度经营情况报告

平安银行股份有限公司

2022年4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 科技应用

6 社会责任

二 工作展望

下阶段重点工作

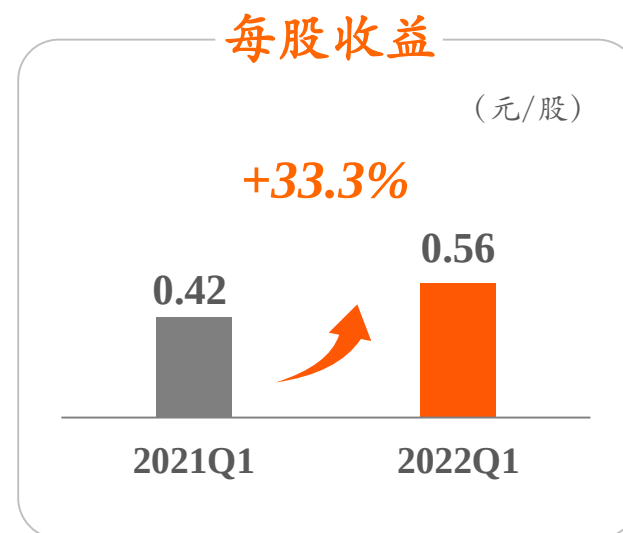
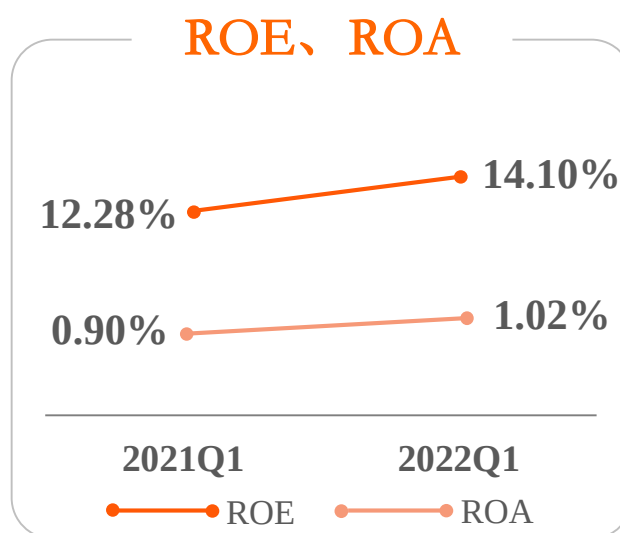
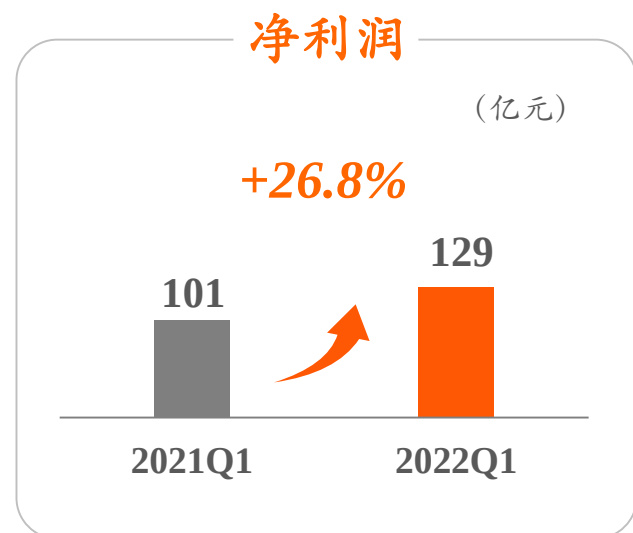
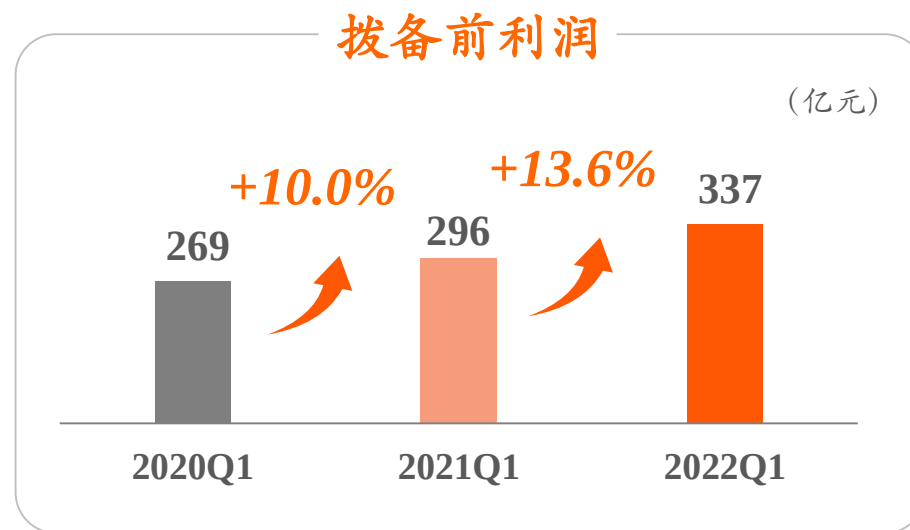
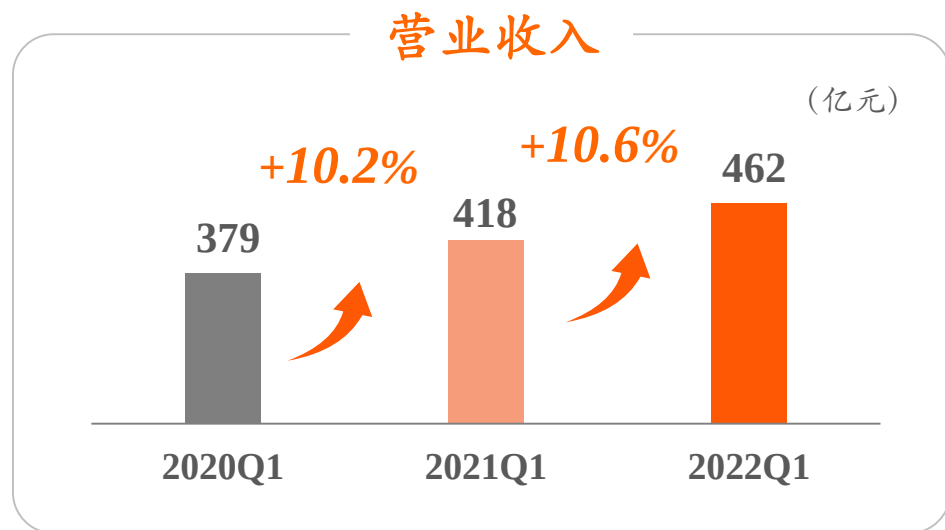
三 附录

主要数据

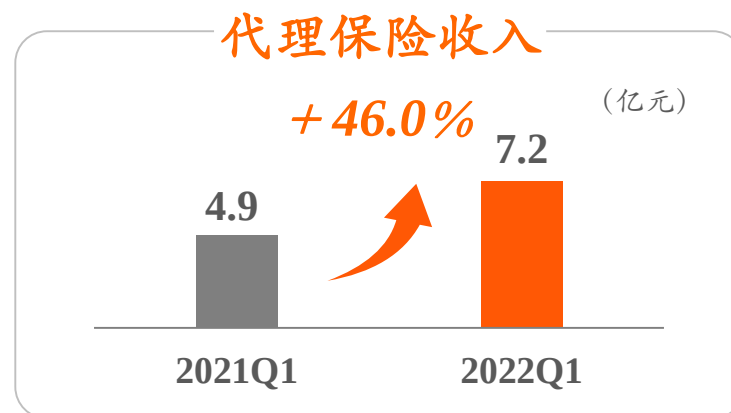
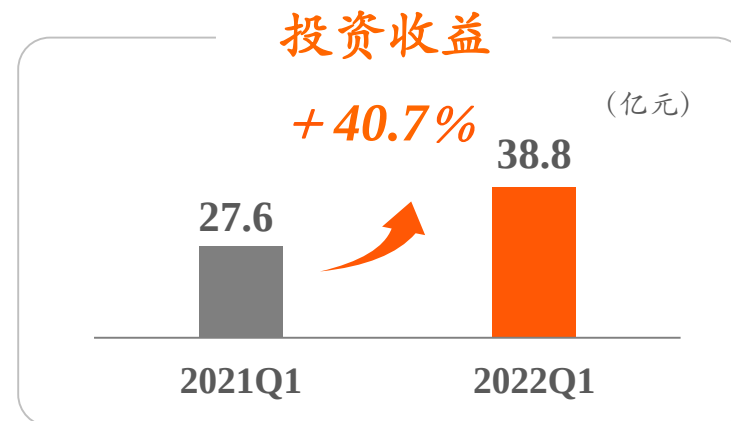
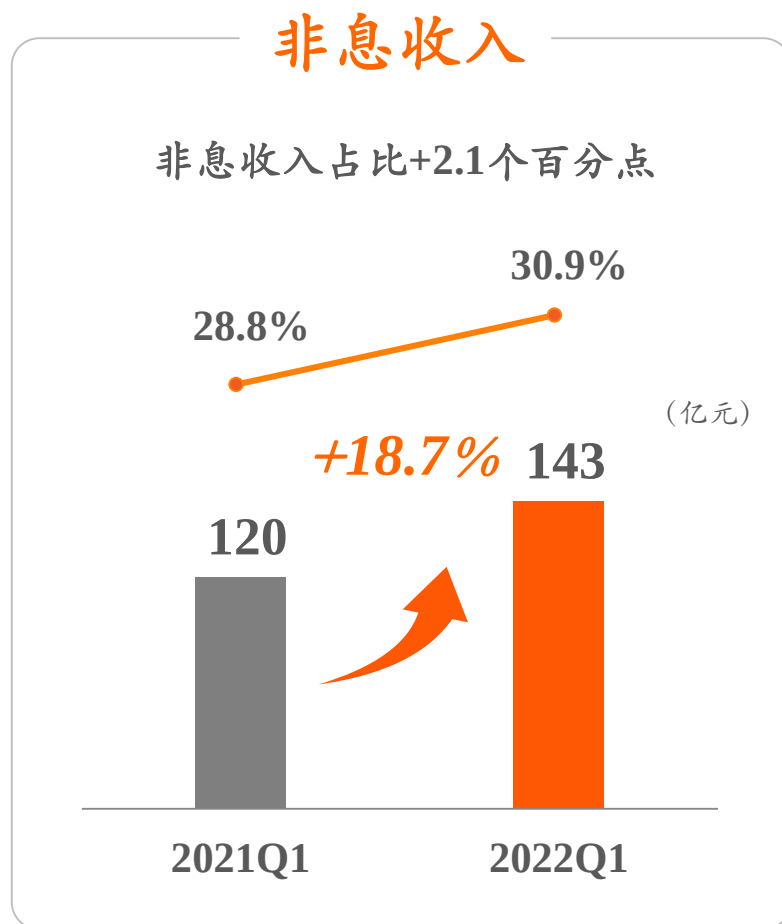


1 整体业绩

1.1 营收保持双位数增长，盈利能力提升



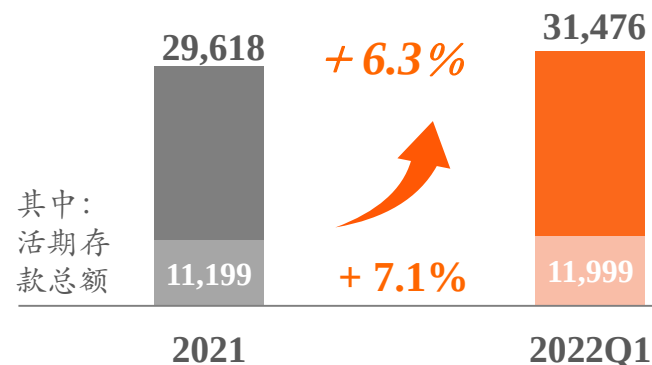
1.2 非息收入增长较快，非息收入占比提升



1.3 存款规模稳健增长，净息差保持平稳

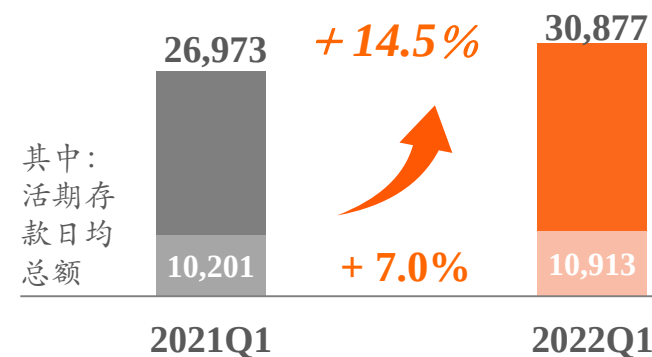
存款总额

(亿元)

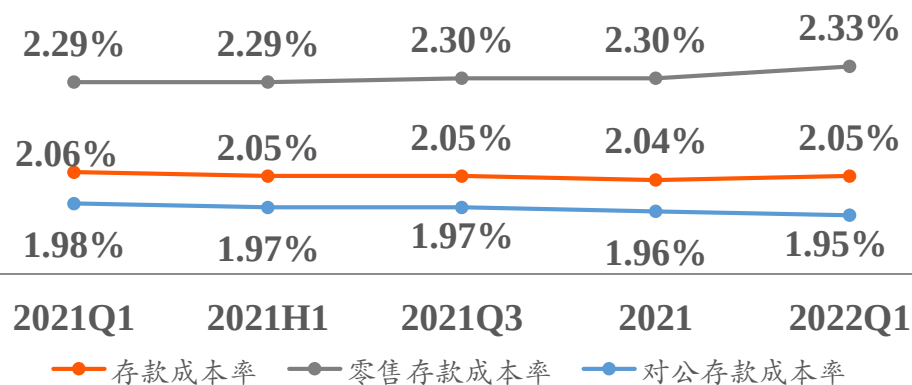


日均存款总额

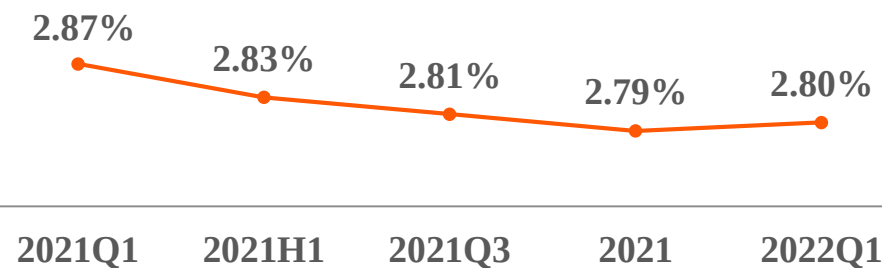
(亿元)



存款平均成本率



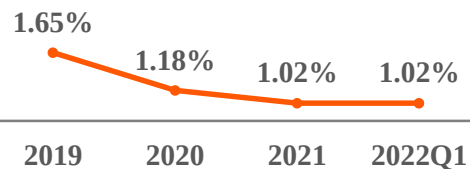
净息差



1.4 资产质量保持平稳，风险抵补能力保持较好水平

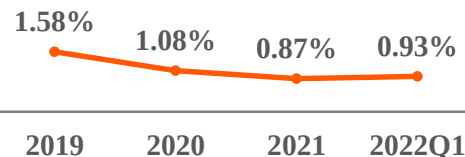
不良率

1.02%



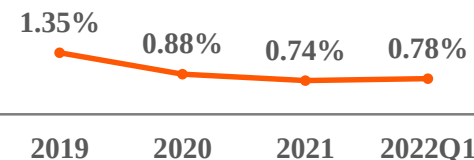
逾期60+占比

0.93%



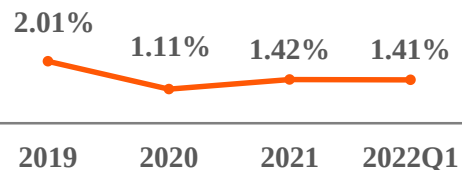
逾期90+占比

0.78%



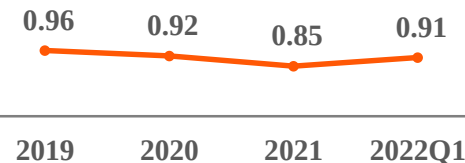
关注率

1.41%



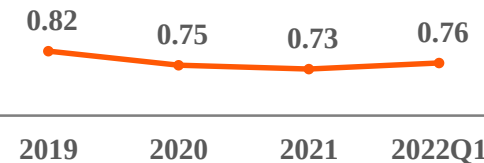
逾期60+偏离度

0.91



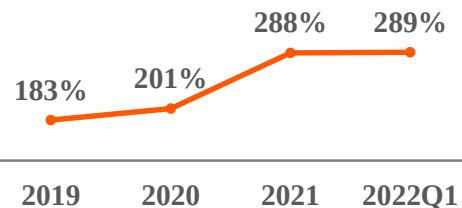
逾期90+偏离度

0.76



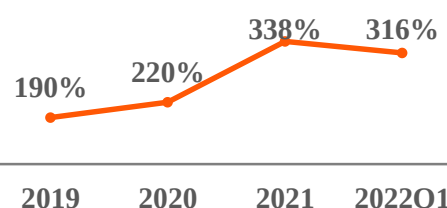
拨备覆盖率

289%



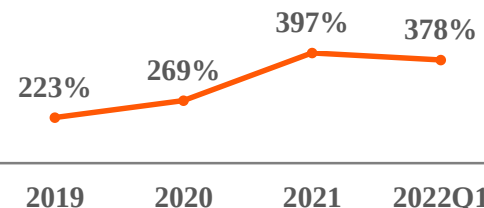
逾期60+覆盖率

316%

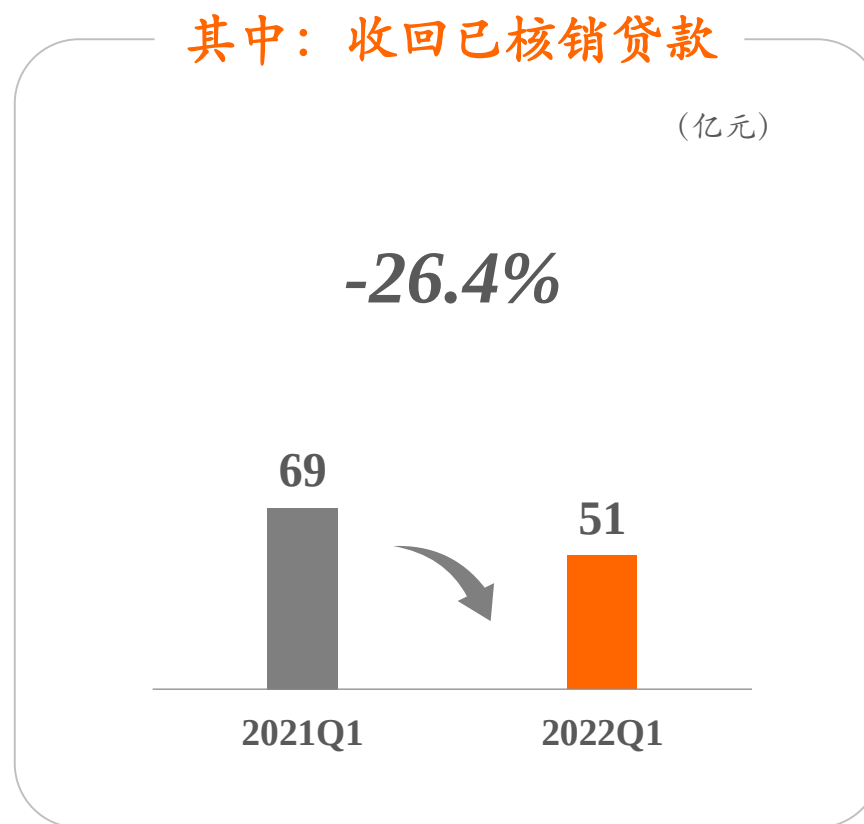
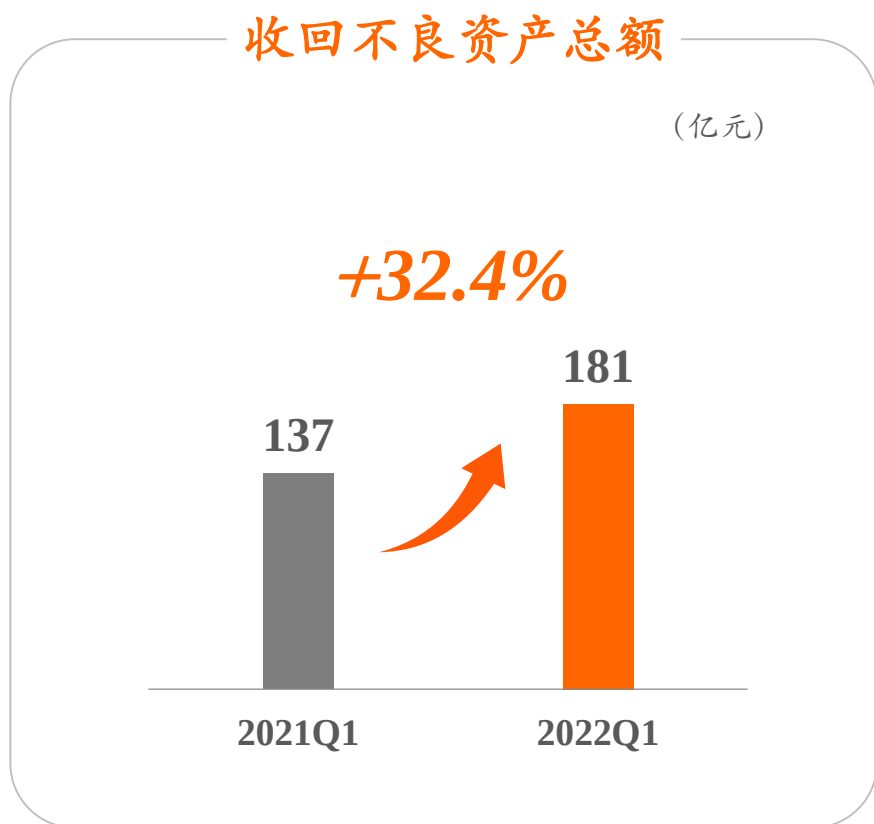


逾期90+覆盖率

378%



1.5 持续推动不良资产处置，清收效果良好

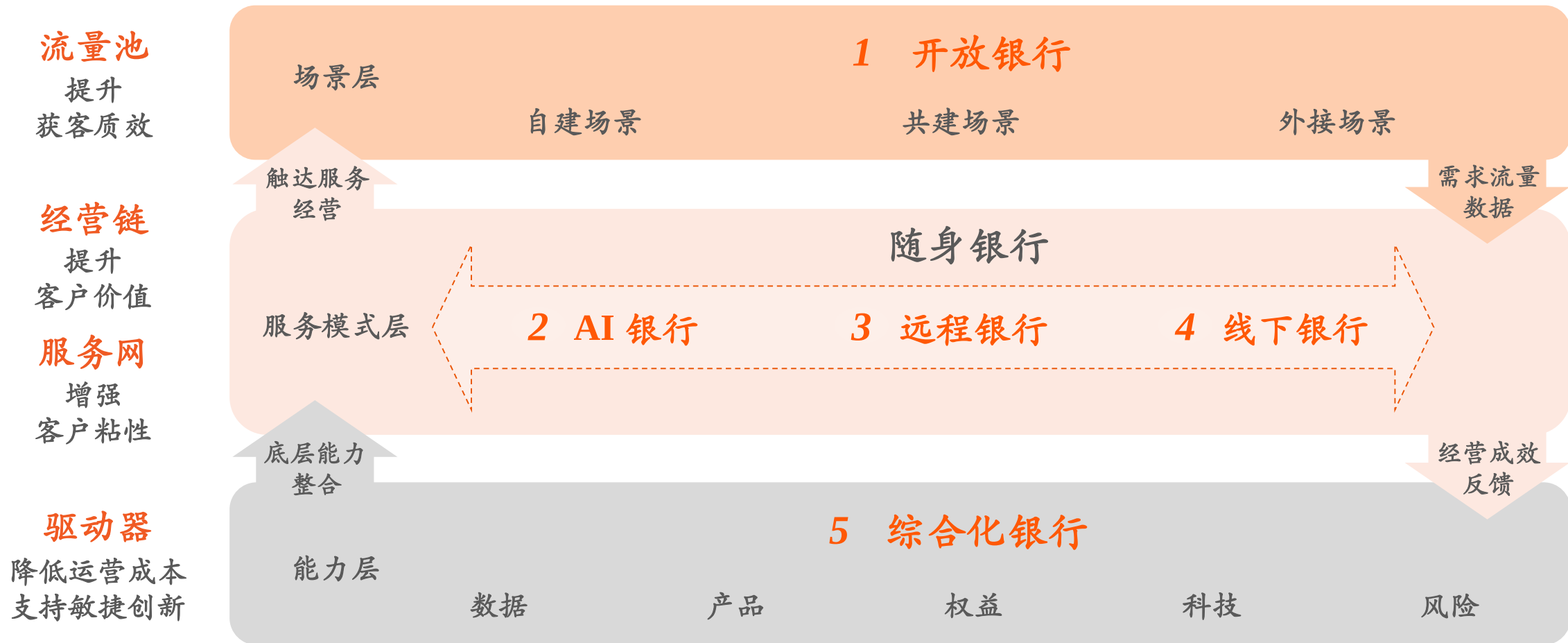




2 零售业务

2.1 零售经营策略

打造“五位一体”新模式，着力为客户提供“有温度”的金融服务

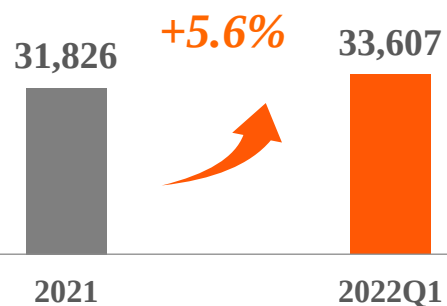


2.2 私行财富 (1/2)

升级产品、队伍及中台能力，强化科技赋能与专业领先，致力于打造“有温度的、全球领先的财富管理主办银行”

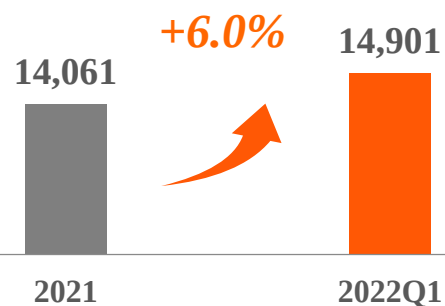
零售AUM余额

(亿元)



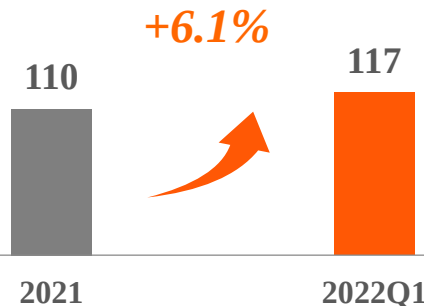
私行AUM余额

(亿元)



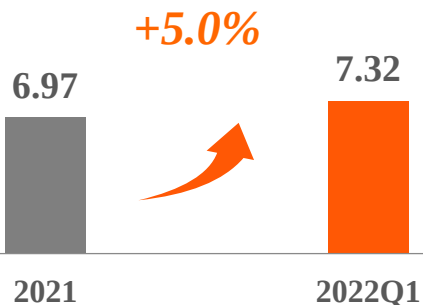
财富客户数

(万户)



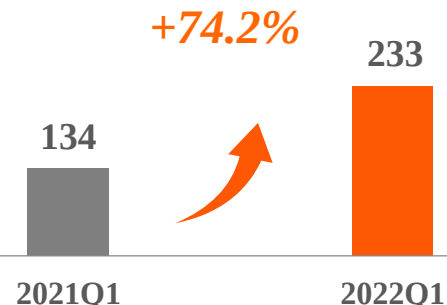
私行客户数

(万户)



家族信托及保险金信托
新设立规模

(亿元)

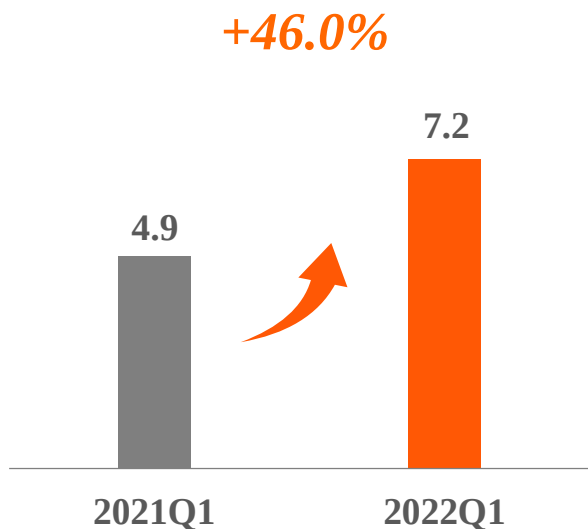


2.2 私行财富 (2/2)

积极布局新业务赛道，把握寿险市场变革机遇，强化银保业务升级及队伍建设，打造一支懂保险的“高质量、高产能、高收入”三高新财富队伍，为客户提供更加全面的综合金融资产配置服务

代理保险收入

(亿元)



产品体系

- 借助平安集团综合金融及生态优势，着力提升代理保险产品货架的多元性及竞争力，聚焦打造“**终身寿+信托**”、“**养老年金+康养**”等产品组合

队伍建设

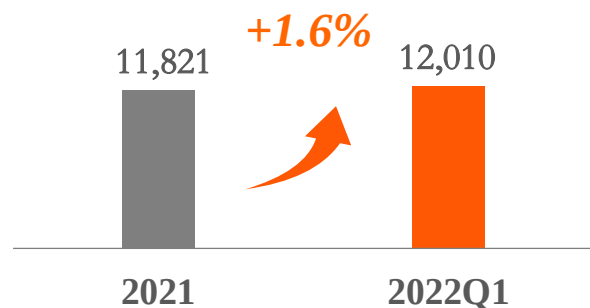
- 打造精英团队**：2022年3月末，累计入职**600余人**，并已逐步带来产能贡献
- 新队伍资产配置能力逐步提升**：在全产品的复合培养体系及科技中台能力的支撑下，非保险营业收入占新队伍整体营业收入**近4成**

2.3 基础零售

做实基础零售，打造面向海量客户的经营中枢

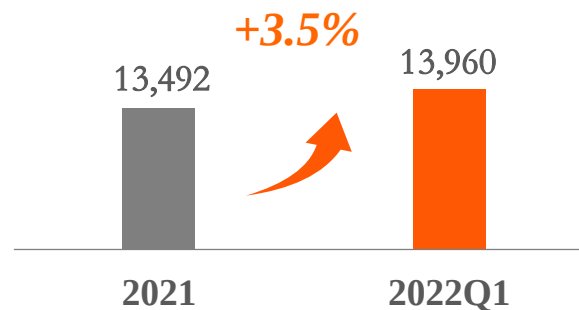
零售客户数

(万户)



口袋APP注册用户数

(万户)

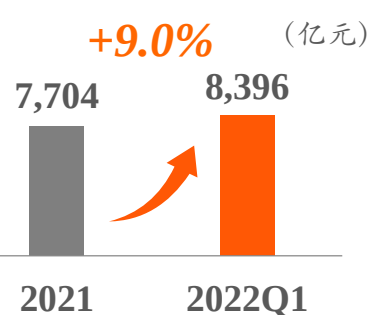
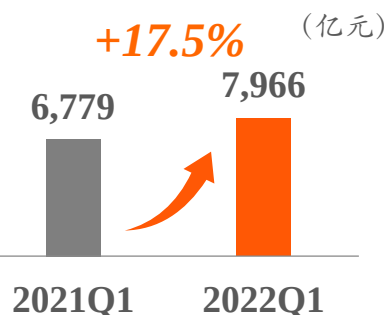


其中，月活连续12个月登录的高频活跃客户提升至**1,502万户**

个人存款

日均余额

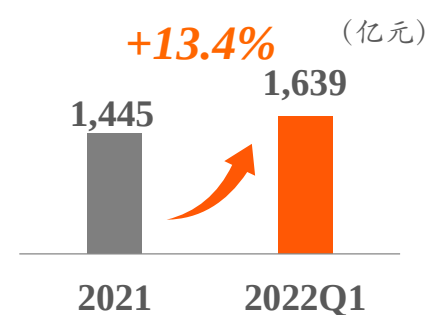
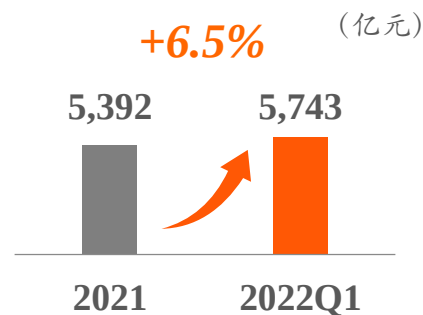
期末余额



代发及批量业务

带来AUM余额

带来存款余额



2.4 消费金融

持续强化零售信贷产品的数字化经营、线上化运营和综合化服务能力，资产结构及客群结构进一步优化

信用卡

交易金额

+5.2%

(亿元)

8,871

9,334

2021Q1

2022Q1

应收账款日均余额

+10.1%

(亿元)

5,609

6,177

2021

2022Q1

- 2022年一季度，信用卡循环及分期日均余额较去年全年增长19.3%，带动收入实现较快增长

新一贷

+4.1%

(亿元)

1,590

1,656

2021

2022Q1

按揭及抵押

(亿元)

6,549

+ 2.2%

6,694

其中：
按揭余额

2,794

+ 1.1%

2,823

2021

2022Q1

汽车金融

(亿元)

+4.1%

3,012

3,136

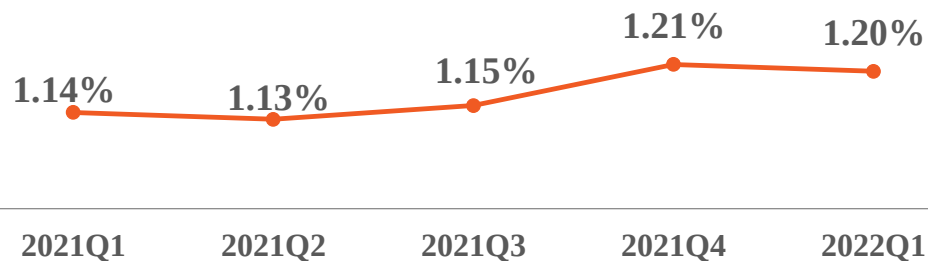
2021

2022Q1

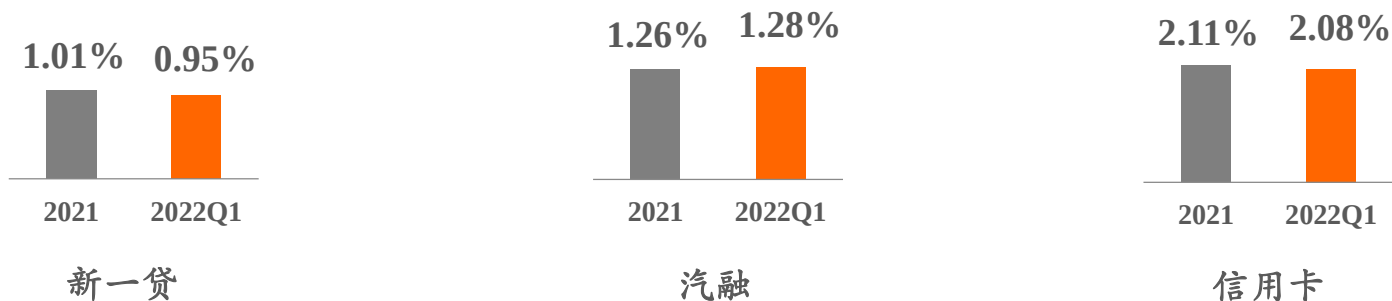
2.5 资产质量保持稳健

个人贷款不良率**1.20%**，较上年末**下降0.01个百分点**，核心产品的资产质量均保持稳健

零售贷款不良率



新一贷、汽融、信用卡不良率



- 2022年年初以来，国内疫情出现反复，对零售客户的就业和收入均带来一定影响
- 自2021年下半年开始已提高对贷前政策的检视频率，严格把控客户准入，并拓宽催清收渠道，加大不良贷款的处置力度

2.6 “五位一体”驱动经营

以客户为中心、以数据驱动为内核、通过科技手段将最优质的产品和服务惠及最广大客群

场景层
-流量池

① 开放银行

- 通过完善底层产品能力，延展行业应用方案，服务更多产业渠道和互联网平台
- 强化公私联动，推进构建开放银行一体化的应用方案和运作机制，更好地满足各产业平台的金融需求
- 一季度实现互联网获客：**48.89万户**

服务模式层
-经营链&服务网

随身银行

② AI银行

- AI客户经理累计上线**超1,100**个场景，一季度月均服务客户较2021年月均水平提升**62.2%**；客服一次性问题解决率、非人工服务占比均**超90%**

③ 远程银行

- 整合打造空中服务队伍，有效衔接线下队伍，形成服务闭环；建立专属的本地化经营队伍

④ 线下银行

- 持续加强网点场景化、社交化、生态化经营，打造“有温度”的综合化经营主阵地；2022年一季度，网点生态累计沉淀私域流量**超118万户**，新获客**超16万户**

- “AI+T+Offline”模式：已上线**超2,000**个应用场景，一季度为**超1,900万**客户提供服务，同比提升**180.8%**。2022年3月末，大众富裕层级客户较上年末**增长4.9%**，大众万元层级客户较上年末**增长5.8%**

能力层
-驱动器

⑤ 综合化银行

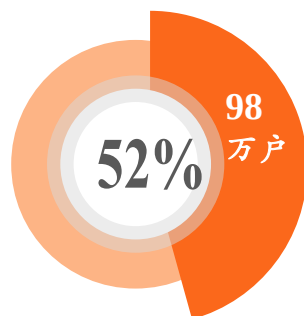
- 2022年3月末，信用卡新户双卡率较上年末上升**18.1个百分点**，本行卡还款率较上年末上升**1.4个百分点**

2.6 “五位一体”驱动经营 (2/2)

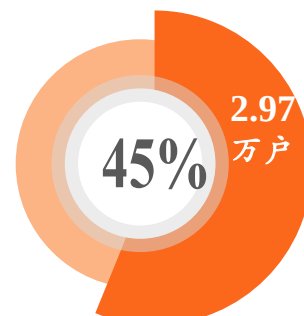
深化MGM（客户介绍客户）线上化运营模式创新升级，综合金融对零售业务的贡献保持稳定

MGM模式业绩贡献及占比

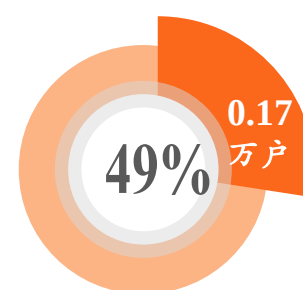
零售净增客户



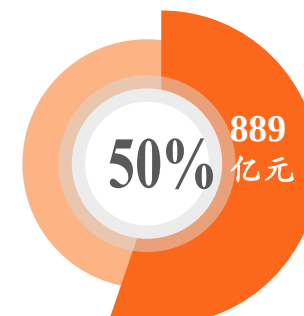
零售财富净增客户



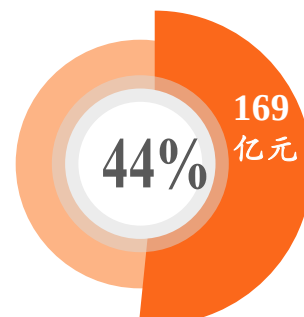
零售私行净增客户



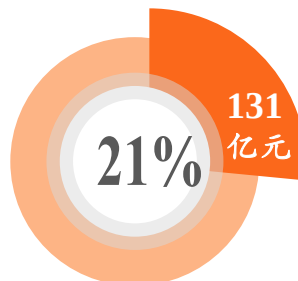
零售净增AUM



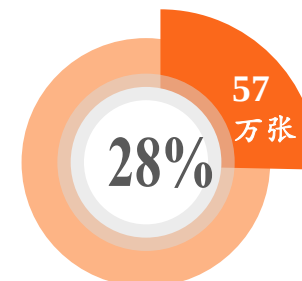
新一贷新发放额



汽融新发放额



信用卡新发卡量





3 对公业务

3.1 对公经营策略

加快推动生态模式升级，利用交易银行及复杂投融产品，做大客户AUM和LUM，开启增长新曲线

以客户为中心，构建“AUM+LUM+平台”

3大支柱

行业银行

重点行业聚焦
投行特色鲜明

行研专业引领
“商行+投行+投资”

交易银行

快速触达广大客户 快速线上线下一体化经营
快速创设产品服务 快速实现资产流转交易

综合金融

银行主导资产 客户资源整合
产品中控平台 生态经营突破

5张牌

供应链金融

三化破局
模式突破

票据一体化

打造
获客增收利器

客户经营平台

打造对公客户
一站式服务主平台

复杂投融

投融切入
投融资资金云管理

生态化综拓

集团内外部资源
的生态连接器

2大客群

攻坚战略客群

“一户一策”，一站式“商行+投行+投资”综合金融服务

拓展小微客群

稳健经营

坚守风险合规底线，强化风险与业务协同，健康、有品质的增长

1条生命线

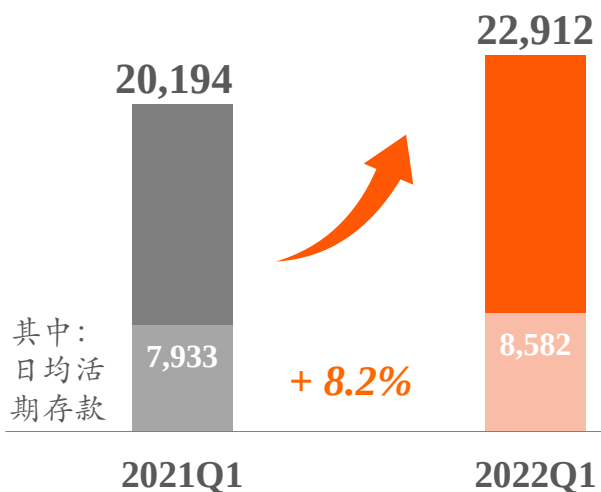
3.2 业务稳步增长

存款价量双优

企业存款日均余额

(亿元)

+13.5%



企业存款平均成本率

-3个基点

1.98%

1.95%

2021Q1

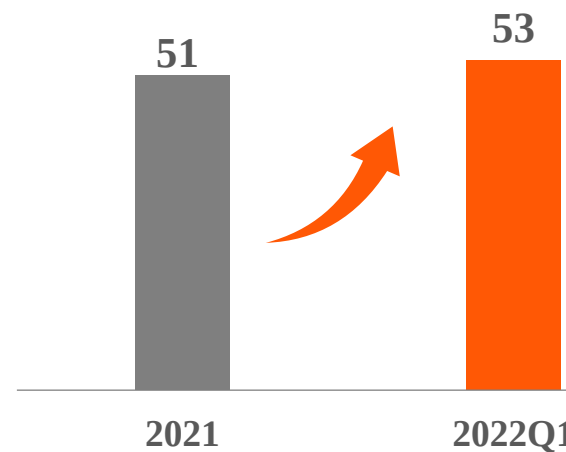
2022Q1

客户数提升

对公客户数

(万户)

+3.9%



3.3 资产质量保持平稳

优化信贷结构，提前识别防范和化解存量风险

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，完善和优化风险政策
- 针对特殊区域、特色行业、特定客群推出特色风险政策
- 结合目前外部政策环境的变化，做好政策的动态检视与灵活调整

管理体系

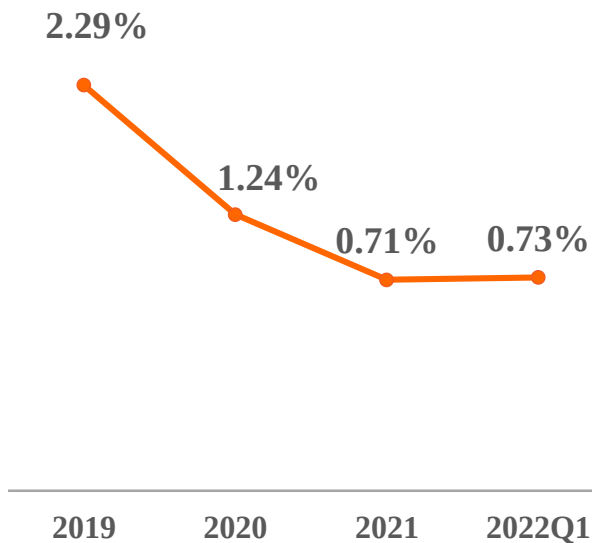
- 针对企业核心风险，加强日常贷后监测管控
- 提升风险预警管理的灵敏性、前瞻性，强化组合分析和趋势研判
- 以实质化解风险为导向，做实问题授信前置管理
- 做实重点领域客户的风险化解工作，加大问题资产清收处置力度

科技赋能

- 构建智慧押品管理，夯实押品风险监控及全流程价值管理
- 智慧贷后全面推广应用，进一步拓展覆盖范围，提升贷后管理效率
- 持续迭代智慧风控APP，提升贷前、贷中、贷后全流程移动办公便利性和时效性

效果

对公不良贷款率



3.4 房地产风险管理

本行高度重视房地产行业授信的风险防范和质量管控，**整体风险可控**

承担信用风险的涉房业务

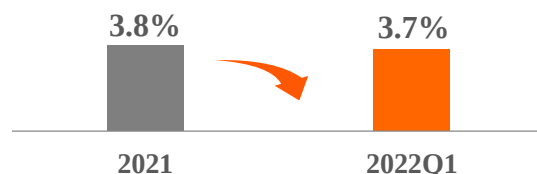
截至2022年3月末，实有及或有信贷、自营债券投资、自营非标投资等承担信用风险的业务余额合计**3,455亿元**，主要是对公房地产贷款余额**2,928亿元**，较上年末增加**39亿元**，其中：

- **房地产开发贷**1,162亿元，全部落实有效抵押，平均抵押率**45.9%**，**96%**分布在一、二线城市城区及大湾区、长三角区域
- **经营性物业贷、并购贷款及其他**合计**1,766亿元**，以成熟物业抵押为主，平均抵押率**45.1%**，**98%**分布在一、二线城市城区及大湾区、长三角区域

2022年3月末，本行对公房地产贷款不良率**0.45%**，低于本行对公贷款不良率**0.28个百分点**

房地产开发贷款余额占本行
发放贷款和垫款本金总额

-0.1个百分点

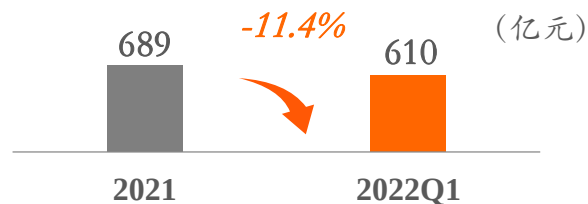


不承担信用风险的涉房业务

截至2022年3月末，理财资金出资、委托贷款、合作机构管理代销信托及基金、主承销债务融资工具等不承担信用风险的业务余额合计**1,199亿元**，较上年末减少**8亿元**，其中：

- **合作机构管理代销信托及基金**610亿元，其中底层资产可对应至具体项目或有优质股权质押的产品规模**505亿元**，**94%**分布在一、二线城市城区及大湾区、长三角区域

合作机构管理代销信托及基金

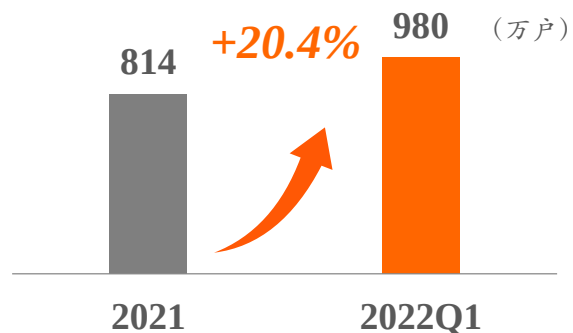


3.5 两大赛道——1. 打造最佳科技型交易银行（1/2）

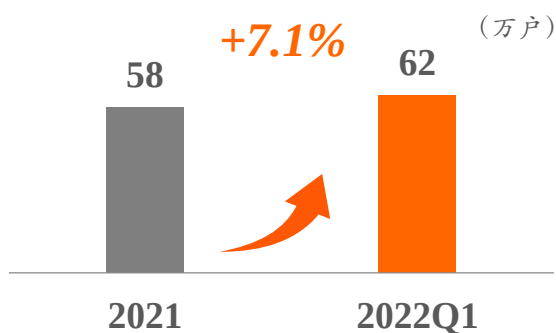
客户经营平台

数字口袋

累计注册经营用户数



数字口袋月活跃用户数



数字财资平台

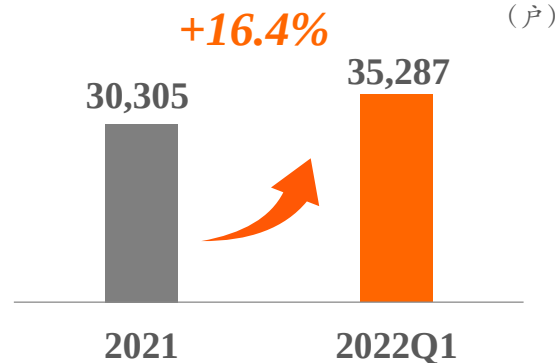
- 2022年3月末，服务总客户数超1,400户，其中已签约集团客户超300户，纳入管理的集团成员企业客户数超1,100户

对公开放银行



- 星云开放联盟：围绕四大类合作伙伴以及PE/VC的“4+1”关键节点客群，通过开放银行组件化、标准化输出“金融+科技”能力，生态化经营海量中小微客群

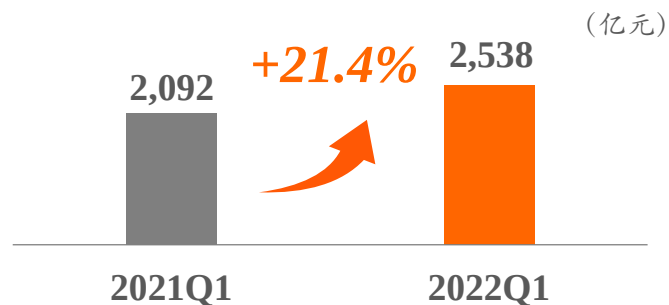
开放银行服务企业客户数



3.5 两大赛道 —— 1. 打造最佳科技型交易银行 (2/2)

供应链金融

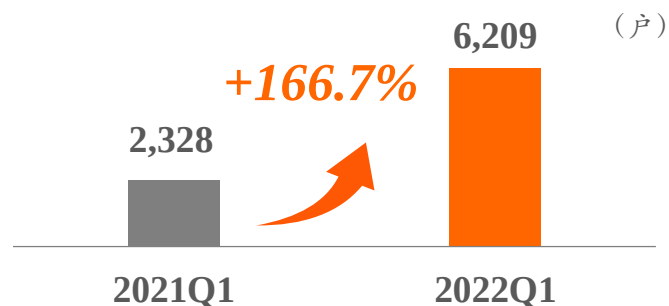
供应链金融融资发生额



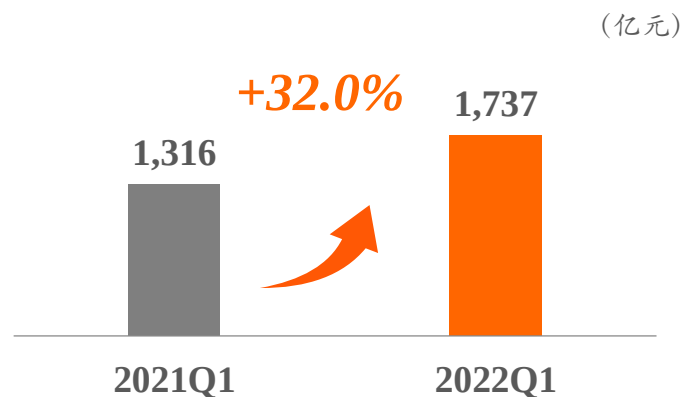
- 加强数字供应链金融：通过“星云物联网平台”及海量多维数据，创新融资模式
- 深化场景供应链金融：从场景和客户需求出发，为客户提供“供应链+”的综合金融服务
- 打造生态供应链金融：通过开放银行实现生态批量获客及客群深度经营

票据一体化

票据贴现融资客户数



票据直贴业务发生额



3.5 两大赛道——2.发挥综合金融优势，构建复杂投融资生态

复杂投融资

投行融资规模

+2.6%

(亿元)

2,250

2,310

2021Q1

2022Q1

其中：并购业务落地规模

+26.8%

(亿元)

171

217

2021Q1

2022Q1

- 强化投行、行业银行和团金的协同，抢抓资本市场直接融资机遇，积极布局债生态和基金生态，实现客户的深度经营

生态化综拓

银行推送平安集团其他专业公司的融资规模

+5.5%

(亿元)

1,415

1,492

2021Q1

2022Q1

- 充分发挥科技创新能力，通过场景化、数字化、智能化运营，打造“保险云平台”，打通线上获客新渠道

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

+0.8%

(亿元)

1,707

1,720

2021

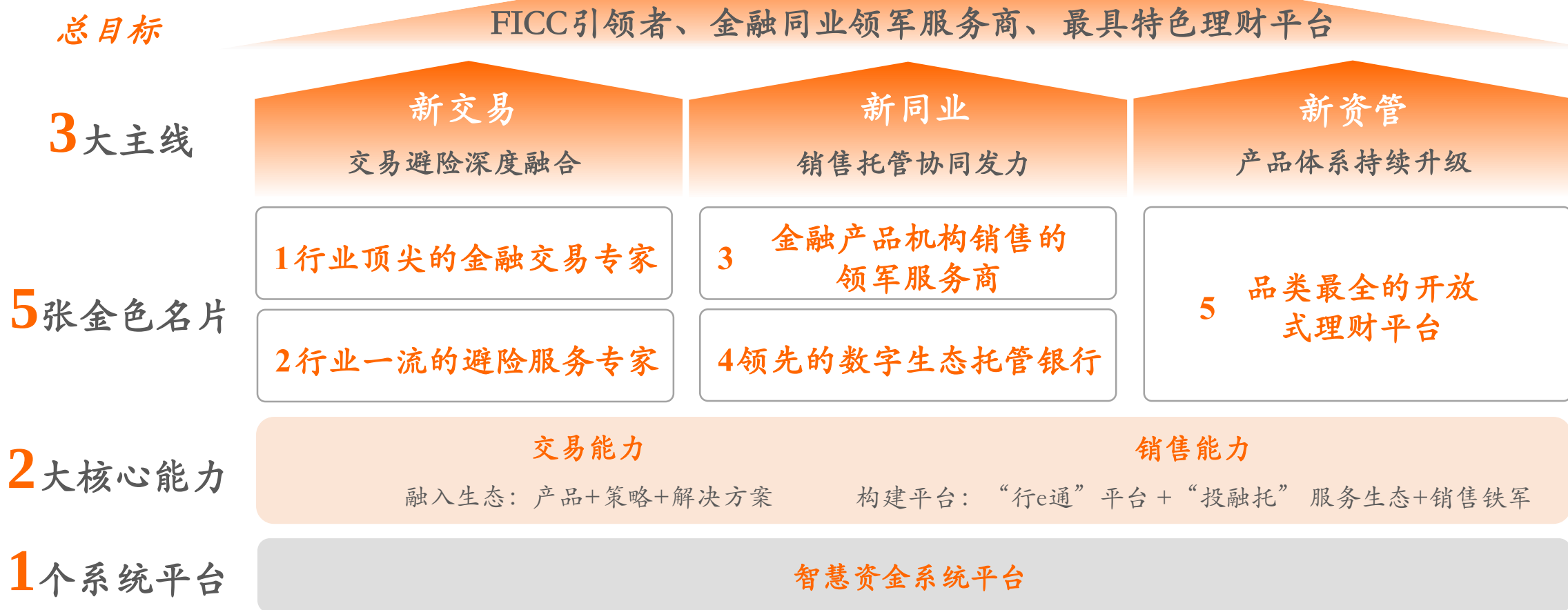
2022Q1



4 资金同业

4.1 资金同业经营策略

围绕3大主线，打造5张金色名片，提升2大核心能力，优化1个系统平台



4.2 打造“五张金色名片” (1/3)

交易

着力新增长模式建设

- 债券交易量市场份额 **2.9%**
- 机构交易活跃客户 **469家**
- 机构销售的现券交易量 **3,627亿元**

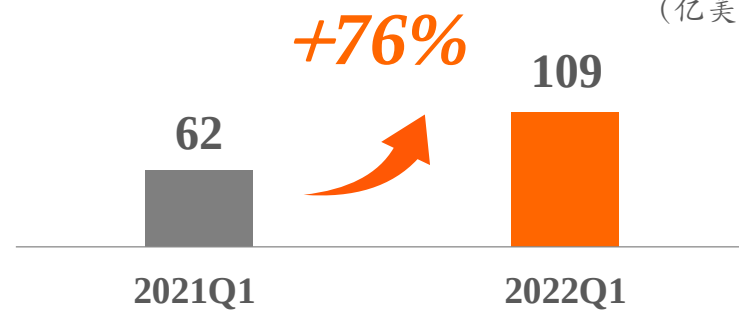
避险

发挥衍生交易专业优势
积极推进“平安避险”业务

- 携手波士顿咨询BCG发布《2022商业银行企业避险业务白皮书》

“平安避险”外汇及
利率衍生产品业务交易量

(亿美元)



4.2 打造“五张金色名片” (2/3)

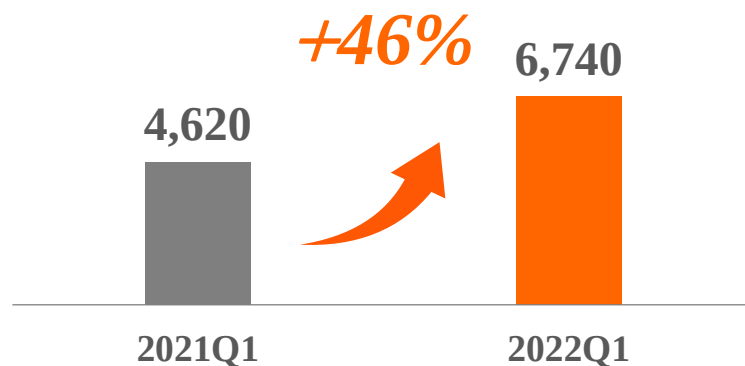


同业

全力推进“行e通+”服务模式
对同业机构的覆盖

同业机构销售业务量

(亿元)



“行e通”平台累计合作客户达2,350户

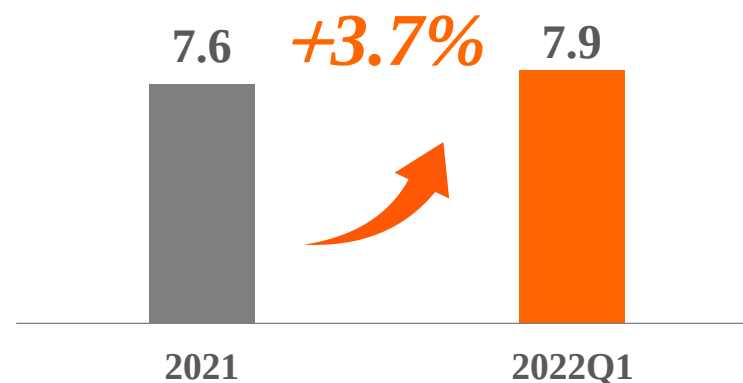


托管

围绕客户需求
全面优化增值服务体系

托管净值规模

(万亿元)



4.2 打造“5张金色名片” (3/3)



资管

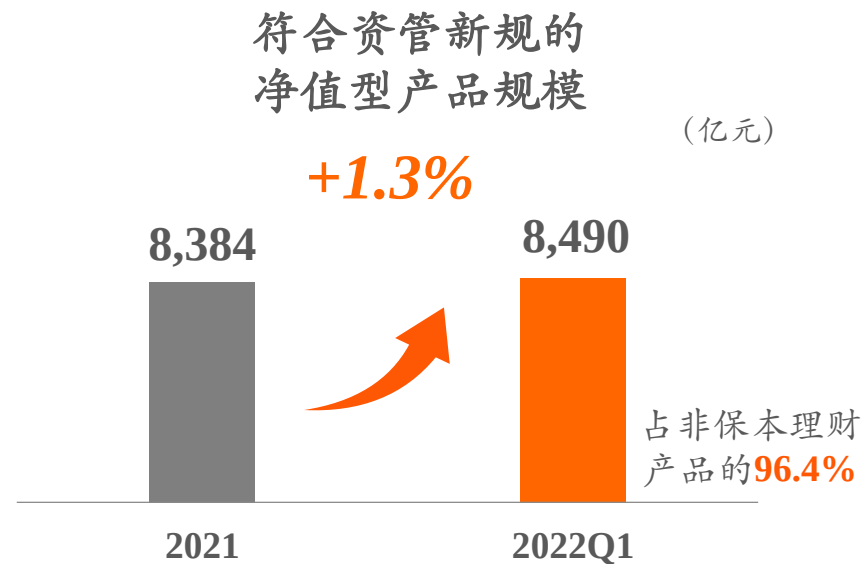
平安理财

获客推进：深度融入本行全渠道获客及全场景经营模式

产品研发：进一步丰富产品货架，完善产品体系

投研体系：搭建高质量投研系统

社会责任：通过投资疫情防控专项债券等举措助力抗疫

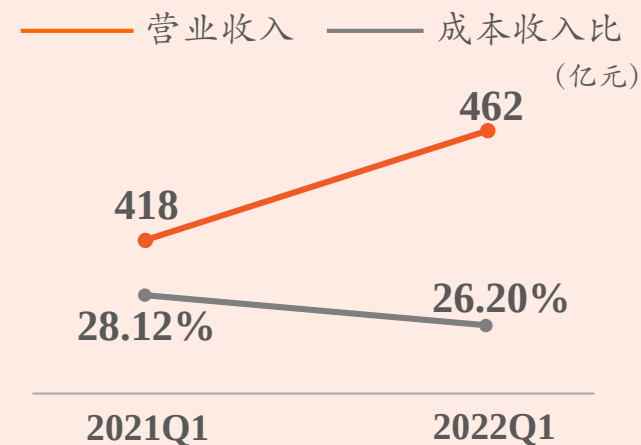
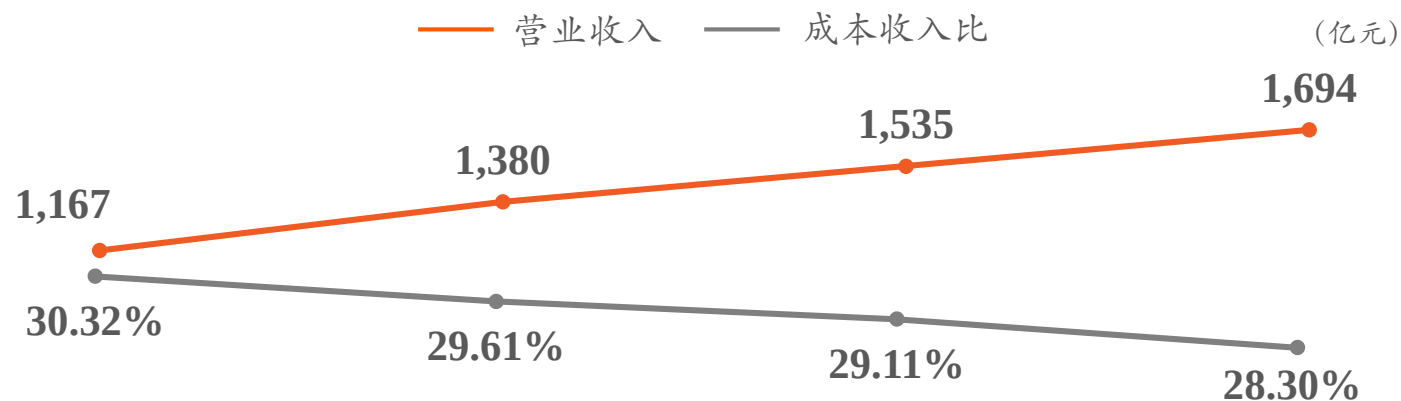




5 科技应用

5.1 数字化经营业绩表现持续向好

营业收入持续增长，成本收入比不断优化



2018年

2019年

2020年

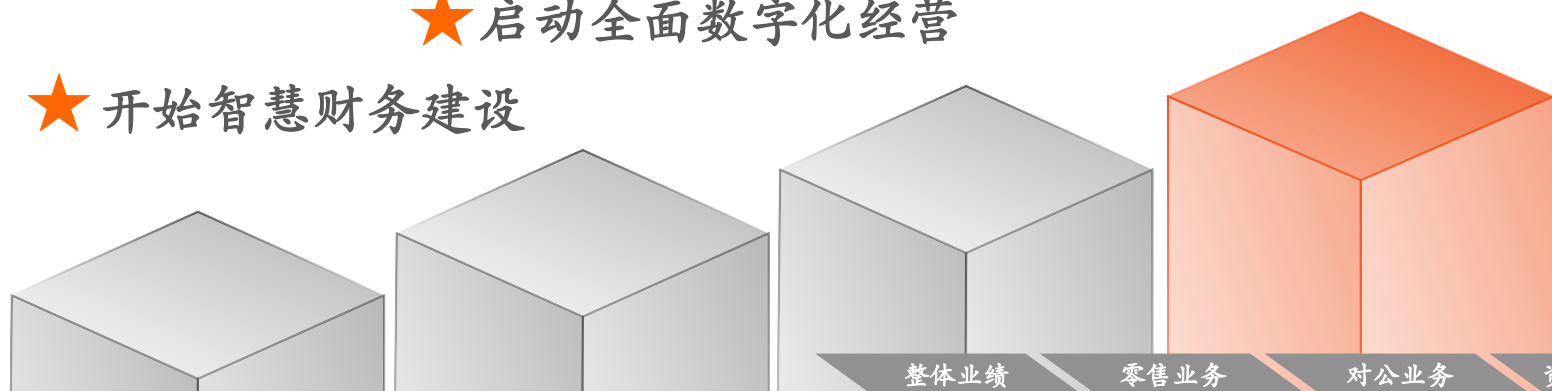
2021年

2022 Q1

★ 数字化经营赋能业绩提升

★ 启动全面数字化经营

★ 开始智慧财务建设



• 营收增速

10.6%

• 成本收入比下降

1.92个百分点

5.2 深化全面数字化经营

- 2022年一季度，业务开发需求同比**增长59.1%**，投产版本数量同比**增长15.5%**
- 赋能前、中、后台管理升级，推动全面数字化经营，积极践行提质增效。2022年一季度，成本收入比**26.20%**，同比**下降1.92个百分点**

服务营销

- **数字人项目**：在数字门户、产品直播等场景定制专属的2D和3D虚拟人形象，提供7×24小时陪伴式的客户服务
- **星云物联计划**：成功发射“平安2号”物联网卫星，有助于拓展产业金融应用场景，增强数据服务能力
- **智慧领航交易系统**：提升资金交易的前中后台一体化、电子化水平，全面升级FICC业务的交易能力和做市能力

运营支持

- **理财业务数字化经营系统**：融合机器人流程自动化（RPA）、大数据洞察、AI决策等技术，推动理财业务流程自动化，运营集约化、智能化发展

风险控制

- **智慧风控平台**：实现**65%**的标准化业务出账秒放、**30%以上**的业务自动化授信审批
- **智慧风控APP**：推出云端审贷会、移动授信审批等移动工具，提升信贷风控全流程时效性与便利性

管理赋能

- **智慧财务平台**：通过“大数据模型+用户订阅”模式实现千人千面的展业物料库，并通过“赢家”APP、ePAi、企业微信构建全新的经营分析与营销相结合的智慧经营模式
- **“三好五星”评价体系**：从结果管理升级为过程管理，“赢家”APP一季度周点击量**超50万次**、月活率达**91%**

5.3 科技赋能抗击疫情

充分发挥科技力量，多措并举保障业务经营，筑牢金融抗疫防线

对外服务支持

- **零售：**通过AI语音服务、空中柜台、企业微信、AI客户经理等移动化、线上化的服务方式，支持业务在家办，为客户提供随时随地“有温度”的金融服务
- **对公：**通过口袋APP、小程序、AI智能外呼等特色渠道，为小企业提供“线上申请、智能审批”的无接触服务，高效满足小微企业的融资需求

内部运营保障

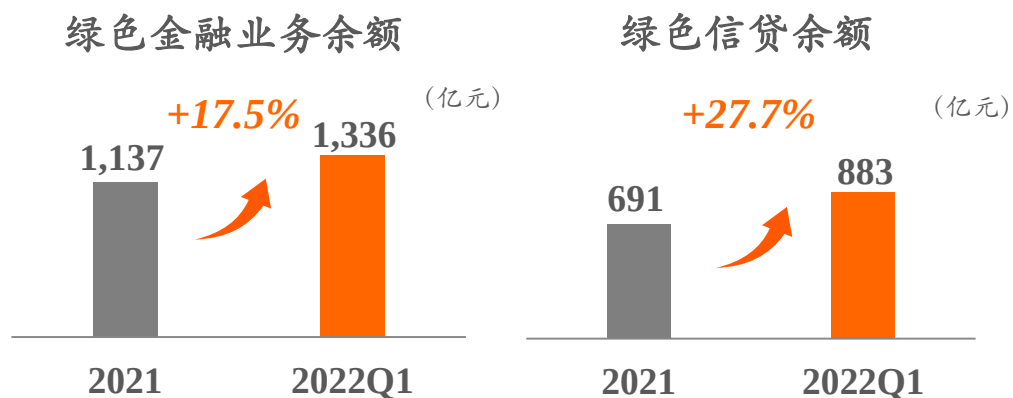
- **远程办公：**自主研发的云桌面技术充分满足业务系统远程访问需求，员工通过云桌面、智慧人力、快乐平安APP等工具进行远程办公，一季度远程访问用户数峰值是2021年四季度的15.2倍
- **疫情防控：**通过智慧行政系统快速填报收集防疫信息，实现全面精准掌握疫情动态，及时制定疫情防控措施，做到防疫和经营两不误



6 社会责任

6.1 践行绿色金融，服务实体经济

推进绿色金融业务发展

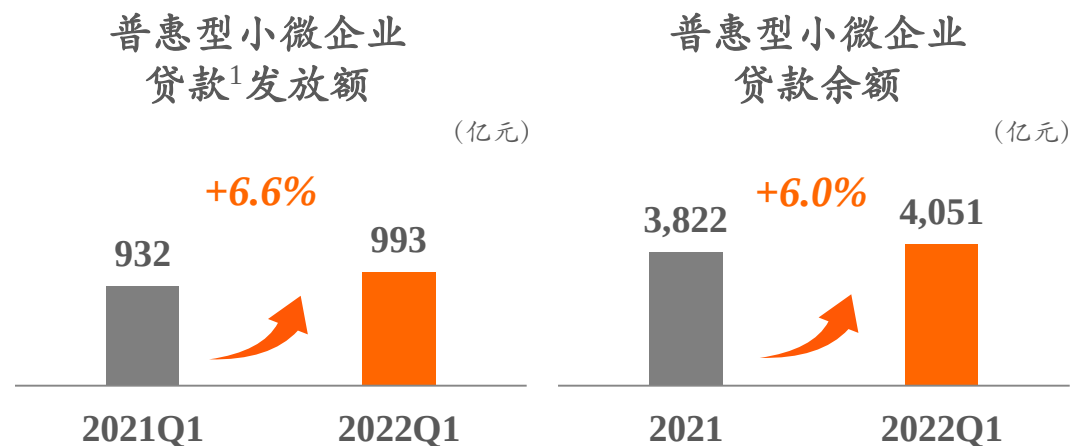


- 发布我国银行业首部绿色金融白皮书，首次从银行业角度系统阐述了我国绿色金融相关产业

获奖情况

- 中国银行业协会 - 绿色银行进步显著奖

普惠金融服务水平提升



- 普惠型小微企业贷款余额户数达92万户
- 民营企业贷款余额较上年末增长4.3%，在企业贷款余额中的占比为73.1%

¹单户授信1,000万元及以下不含票据融资的小微企业贷款



6.2 助力乡村振兴

2022年一季度，投放乡村振兴支持资金**26亿元**，累计投放**388亿元**；乡村振兴借记卡发卡**21,584张**，累计发卡**45,075张**；惠及农户**2.83万人**，累计**97.83万人**

金融服务

- 与某农业龙头央企达成战略合作，发放**8亿元**乡村振兴贷款，支持国家粮食安全战略
- 落地本行首单乡村振兴政府引导基金托管项目，基金总规模**100亿元**，首期**20亿元**

科技助农

- “**数字乡村**”小程序：搭建数字口袋乡村振兴专区，开展AI数字藏品、数字悬崖村线上活动，为乡村引流，服务农业产业链客户

乡村人才培养

- 与韶关市达成中药产业致富带头人培育合作，落地首期培训项目，开展中药企业参访、产业招商、领导干部金融素养培育等工作



下阶段重点工作

下阶段六大重点工作——1.全面数字化经营



坚定目标，夯实基础工作

推动全面数字化经营纵深发展

愿景及目标

- 先知、先觉、先行
- 提效益、提效率、提产能
- 降成本、降风险、降人力

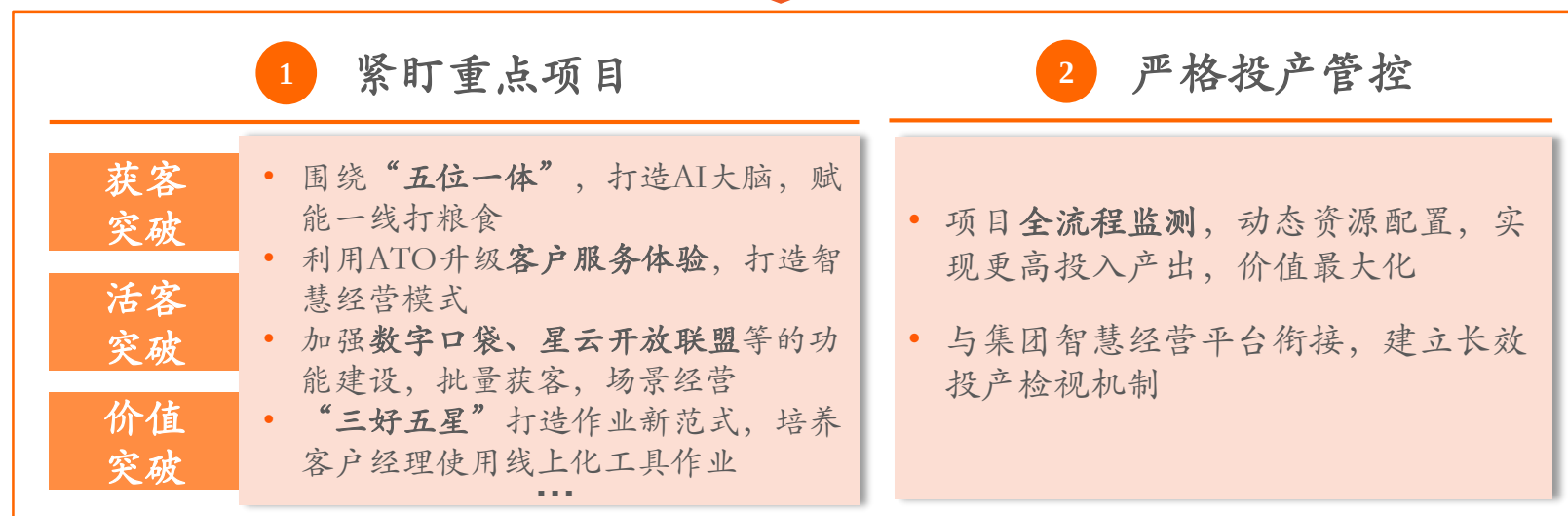
4个赋能

- 赋能客户、赋能销售、赋能风控、赋能决策

2套机制

- 用户场景发现机制
- 项目动态检视机制

—— 围绕“9+1”项目群，提升精细化管理能力，量化评价数字化经营价值 ——



评价体系

围绕营销、运营、管理和风险，清晰阐述数字化经营价值



下阶段六大重点工作——2.风险管控

守好资产质量生命线，支持业务高质量发展

聚焦风险关键领域

- 对公：聚焦房地产等重点领域风险的防范与化解，抓好关键环节、关键动作和重点客群风险管理，推动重点领域风险管理更敏捷更前瞻，加大问题资产处置力度
- 零售：优化客户准入标准，加强重点产品检视，升级催清收管理能力，实施高风险客户精准识别和管控。应对疫情制定专项纾困政策，对因疫情影响的零售和小微客户，采取柔性催收、延期还本付息等举措，支持小微企业客户持续经营

支持业务高质量发展

- 以国家产业政策和监管信贷结构调整意见为导向，加强对制造业、涉农、小微等经济社会发展重点领域和薄弱环节信贷支持
- 优化中期流贷、固定资产支持融资、项目运营期贷款等制度，持续完善产品配套政策体系
- 围绕专精特新企业成长周期，出台差异化风险政策及创新产品，分类支持不同客群的金融服务需求

完善风险管理工具与手段

- 构建智慧模型风险管理平台，提升模型智能化管理，加强模型的事前、事中、事后管控，积极发挥模型对资产质量的管控作用
- 推进巴三新规资本计量引擎的迭代升级，强化新规下RWA资源挖掘及资本计量结果应用功能落地
- 进一步优化“三大工具”和“客户限额模型”，全方位防范客户违约风险和集中度风险



全面提升数字化风控能力

- 聚焦重点客户、重点行业、重点产品，实施生态化、个性化智慧风控解决方案，全面升级智能化场景应用，实现重点领域精准赋能
- 构建强大的数据中台，深度挖掘数据模型价值，通过数据驱动、模型驱动，赋能风险管理和助攻业务

强化市场风险敏捷与主动管理

- 提升市场研究及预警能力，及时识别并提示重大市场风险
- 强化市场风险系统智能化水平，助力市场风险管理高效敏捷响应
- 做实市场风险业务赋能，主动出击，进一步赋能交易、避险、结存三大业务板块

提升合规管理质效

- 构建合规治理网络体系，明确合规履责标准动作，强化监督评价，营造“合规共同负责”的良好氛围
- 提升科技赋能法律合规管理实效，推广并持续升级智慧合规平台，前置监测和评估机构、员工、流程、业务风险
- 完善合规教育和考核激励机制，升级风险提示、风险排查、整改跟踪等手段，塑造“不愿、不敢、不能”的合规文化



下阶段六大重点工作——3.资产负债经营

积极运用动态的资产负债管理策略，打造“动态”与“前瞻”的智慧资产负债管理体系



持续提升存款、定价及资金管理精细化水平

- 确保存款满足监管及经营目标：根据监管要求及资产计划，做好存款规划重点产品管控，推进目标达成
- 持续深化活期存款监测分析：持续监测经营单位的活期有效户，夯实基础存款能力，促进存款结构优化
- 夯实同业资金动态管理机制：动态追踪同业及货币市场资金价格，并根据日间流动性缺口和流动性风险监管指标预测情况，灵活调整货币市场资金和线下同业资金规模，在确保流动性风险监管指标达标和流动性安全的基础上提升全行融资管理组合效益
- 持续完善动态前瞻的智慧负债管理机制：预先研判外部政策和同业竞争态势等的变化，做好负债业务总量、结构、定价等策略的动态调整



加强敏捷调控，继续强化资本及资产配置主动性

- 持续升级新三年资产负债经营：紧跟国家政策及外部形势变化，全面梳理新三年资产负债经营进展，科学布局资产负债总量、结构和变动节奏，不断提升我行服务实体质效，持续加强对民营、小微、战略新兴制造业、普惠金融及绿色金融的信贷及资产配置布局
- 实时跟踪全行信贷投放：紧密跟进各业务线贷款投放情况，促进全行信贷和资产精准投向实体经济重点领域和薄弱环节
- 持续加强资本节约优化：持续加强抵债资产处置，加大税务核销及清收力度，提升经济资本精细化管理水平
- 持续加强自营投资主动管理：根据流动性管理需求，结合市场动态，开展投资账户配置，做好期限结构管理，在保障流动性储备充足的基础上提升投资账户收益水平



提升中收增长能力，助力业务转型

- 生态圈驱动能力提升：借力集团优势，围绕公募基金和债券等生态圈建设，提升生态化经营能力，提高代销、托管、投行等业务中收贡献
- 综合金融赋能银保做强：持续发挥个金、团金能力，对公方面借力科技能力提升专业服务与产品供给能力，实现需求挖潜和客户引流；零售方面传统队伍和新银保团队双驱动，做大做强银保业务
- 切实履行企业社会责任：持续认真落实党中央、国务院各项减费让利政策，切实反哺实体经济，保障业务可持续发展



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

私行财富

财富管理战略

- 升级经营服务、产品体系与营销能力
- 突破做大净值型标准产品的规模
- 建设陪伴式服务体系，提升客户体验

银保新模式

- 打造精英银保队伍，强化队伍资产配置能力，提升队伍产能
- 打造多元化及有竞争力的产品体系

队伍建设

- 对外积极扩张，对内保障留存，强化队伍基础
- 升级考核机制、强化AI、T对线下队伍的科技赋能与支持，提升队伍专业化水平

基础零售

综合化获客

- 围绕客户全生命周期，持续推动借记卡和信用卡打通，深化综合经营、协同发展
- 升级MGM模式，提升综合金融价值贡献
- 深化开放银行建设，加强场景化经营、生态化发展

场景化激活

- 聚焦重点高频商户场景，全面支持客户激活与提升

随身银行智慧经营

- 升级新客全生命周期的1+N经营
- 实现存客激活，促进其全生命周期经营

消费金融

信用卡腾飞

- 完善市场活动和产品权益体系，强化存客经营
- 推动生息突破和中收突破，提升营收
- 强化数据驱动，深入应用“AI+T+Offline”随身银行模式，强化综合化转型及双卡一体化经营

大数据风控升级

- 推动内部数据互通与外部数据引用，完善客户画像，支持风险控制
- 基于大数据，探索新客群、新场景、新产品，支持业务创新

存量客户经营升级

- 围绕信贷存量客户全生命旅程精细化经营，升级产品、主账户经营及营销动作

存款突破

- 持续做大AUM规模
- 强化开放银行，做大代发、收单等结算业务
- 做大本行卡还款，强化综合化经营

公私联动

- 提升行内及集团内业务协同，推动共同经营客户
- 强化大数据能力，推动共享数据资产
- 强化机制引导，推动共建联动机制

强化四大支撑机制

新企划改革

打造与五位一体新模式相匹配的企划考核体系

做实中台

做实中台项目群，支持新模式落地

人才内生发展

围绕“选、育、留”建设队伍内生发展体系

加强文化塑造

贯彻以客为本，做好内、外部客户服务



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”，推进五张牌

行业银行

复杂投融

- 行业银行携手投行、团金，强化协同，优化产品，深化客户经营，重点推进标杆模式的复制推广和战略客户的深度开发，提高客户综合经营成效

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”及海量数据，创新融资模式，提升线上化、模型化、自动化服务能力及“供应链+”的产品组合能力，推动供应链金融数字化、场景化、生态化发展

票据一体化

- 深入贯彻“票据一体化”经营策略：将票据业务深度嵌入供应链生态，通过开放银行增强触客和服务能力，持续提升线上化服务体验，通过“直贴+转贴”双轮驱动，提升资产综合收益

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，通过星云开放联盟，围绕“4+1”¹关键节点客群，通过开放银行输出我行“金融+科技”能力，场景化经营中小微客群和战略客群，构建开放、合作、共赢的金融服务生态体系

综合金融

生态化综拓

打造拓客、增存、增收新增长点：

- 银保互动：搭建保险云平台，以“外部平台场景流量”和“自营队伍社交流量”提升获客质效
- 投融互联：发挥集团全牌照优势实现产渠合作，为客户提供一站式、多元化的投融生态服务
- 做大AUM：科技赋能，实现综合金融场景下的客户引流与经营

战略客群

核心客群

- 以解决客户痛点为中心，发挥综合金融优势，用“商行+投行+投资”打法，一户一策，定制一站式综合金融服务方案
- 深度经营，按照“1+N”开发策略，AUM+LUM双向联动，实现客群数量和客户价值的全面提升

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

¹ “4+1”指的是四大类服务商（互联网平台、软件服务商、数据运营商、供应链场景方）以及PE/VC（风投/创投）



下阶段六大重点工作——6.资金同业

坚持“服务金融市场、服务同业客户、服务实体经济”的理念，全力打造“五张金色名片”

交易

打造交易第二增长曲线：

- 做大轻资本的机构交易服务，释放新的增长潜力
- 打开新结存销售新局面，促进全行结存成本下降

避险

避险业务批量获客、活客：

- 与数字口袋、财资管理平台打通，做好客户经营一体化，带动其他对公服务机会
- 在中小客户开拓上加大力度，开拓中小银行、个体工商户类客户

同业

构建同业生态经营体系：

- 提升销售队伍综合化服务能力，进一步强化股债产品销售能力
- 推广“行e通+”模式
- 打造基金生态服务能力

托管

完善增值服务体系建设：

- 持续优化系统能力，通过数据赋能，完善投融托一体化生态圈
- 以创新的增值服务增强客户黏性和托管存款沉淀能力

资管

丰富产品、拓展渠道：

- 丰富产品布局，打造有平安特色的产品线
- 融入零售、对公、同业客户主要业务场景，积极拓展代销渠道

持续释放科技动能

- 做强策略交易平台：加快量化交易策略研发，推进MARS轻量版开发工作，向中小金融机构推广输出
- 深化科技在客户经营中的应用：深化科技在F端客户画像、避险场景化获客/活客、“行e通+”客户拓展、托管增值服务及理财销售的应用



附录 主要数据

主要数据：资产负债规模

单位：亿元	2022年3月31日	2021年12月31日	较上年末变动	
			增减额	%
1.总资产	51,179.49	49,213.80	1,965.69	4.0%
其中：发放贷款和垫款本金	31,544.95	30,634.48	910.47	3.0%
(1)企业贷款	12,410.24	11,531.27	878.97	7.6%
(2)个人贷款	19,134.71	19,103.21	31.50	0.2%
2.总负债	47,117.74	45,259.32	1,858.42	4.1%
其中：吸收存款本金	31,476.18	29,618.19	1,857.99	6.3%
(1)企业存款	23,080.43	21,914.54	1,165.89	5.3%
(2)个人存款	8,395.75	7,703.65	692.10	9.0%
3.股东权益	4,061.75	3,954.48	107.27	2.7%

主要数据：财务收支

单位：亿元	2022年1-3月		2021年1-3月		同比变动	
	金额	占比%	金额	占比%	增幅%	占比变动
1. 营业收入	462.07	100.0%	417.88	100.0%	10.6%	
利息净收入	319.42	69.1%	297.66	71.2%	7.3%	-2.1个百分点
非利息净收入	142.65	30.9%	120.22	28.8%	18.7%	+2.1个百分点
2. 营业支出	125.44		121.62		3.1%	
业务及管理费	121.06		117.50		3.0%	
3. 准备前营业利润	336.63		296.26		13.6%	
4. 信用及资产减值损失	173.23		166.97		3.7%	
5. 净利润	128.50		101.32		26.8%	
6. 基本每股收益(元)	0.56		0.42		33.3%	
7. 稀释每股收益(元)	0.56		0.42		33.3%	

注：计算“每股收益”时，已考虑优先股股息和永续债利息发放的影响

主要数据：质量与效率

	2022年3月末/2022年1-3月	上年末/上年同期	变动
1.资产质量			
不良贷款率	1.02%	1.02%	与上年末持平
拨贷比	2.94%	2.94%	与上年末持平
拨备覆盖率	289.10%	288.42%	+0.68个百分点
逾期90天以上贷款拨备覆盖率	377.96%	397.40%	-19.44个百分点
逾期60天以上贷款拨备覆盖率	316.45%	338.22%	-21.77个百分点
逾期90天以上贷款偏离度	0.76	0.73	+0.03
逾期60天以上贷款偏离度	0.91	0.85	+0.06
2.资产收益			
平均总资产收益率（年化）	1.02%	0.90%	+0.12个百分点
加权平均净资产收益率（年化）	14.10%	12.28%	+1.82个百分点
3.净利差（年化）	2.76%	2.81%	-0.05个百分点
4.净息差（年化）	2.80%	2.87%	-0.07个百分点
5.成本收入比	26.20%	28.12%	-1.92个百分点

注：计算“加权平均净资产收益率”时，已考虑优先股股息和永续债利息发放的影响

中国平安 PING AN

金融 · 科技

专业 让生活更简单

平安银行

感谢观看

平安银行投关团队
pabir@pingan.com.cn