

中国平安 PINGAN

专业·价值

平安银行

PINGAN

2022年半年度经营情况报告

平安银行股份有限公司

2022年8月



目录

01

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

02

工作展望

下阶段重点工作

03

附录

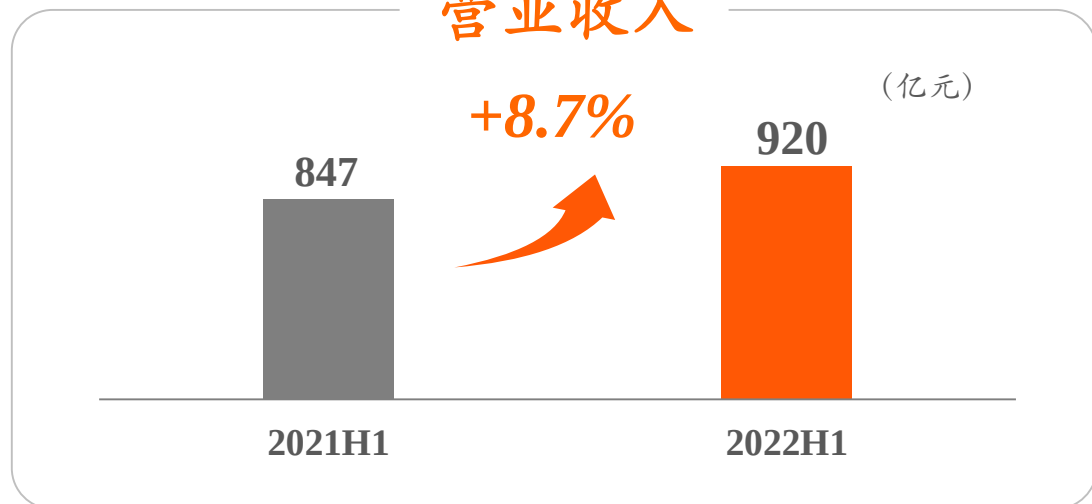
主要数据

1 整体业绩

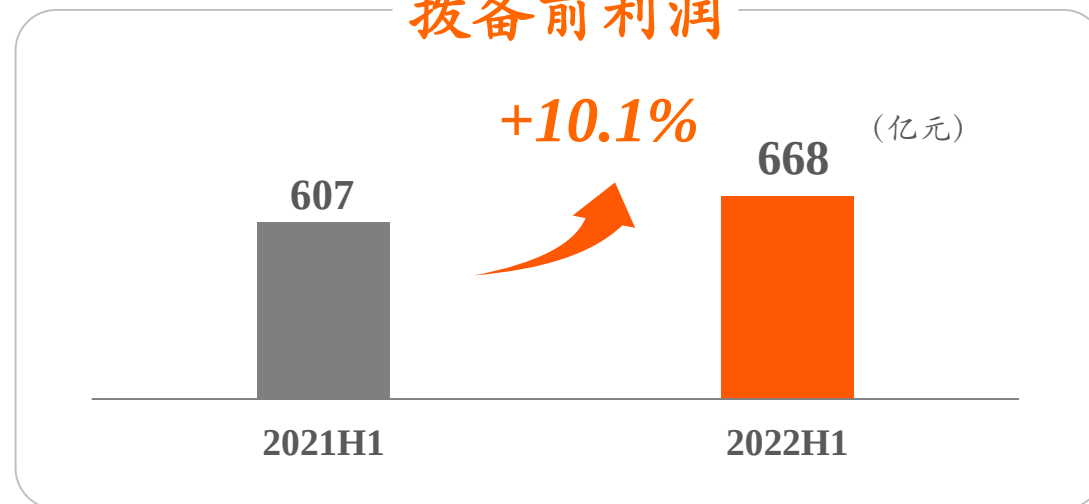


1.1 营收保持稳健增长，盈利能力持续向好

营业收入



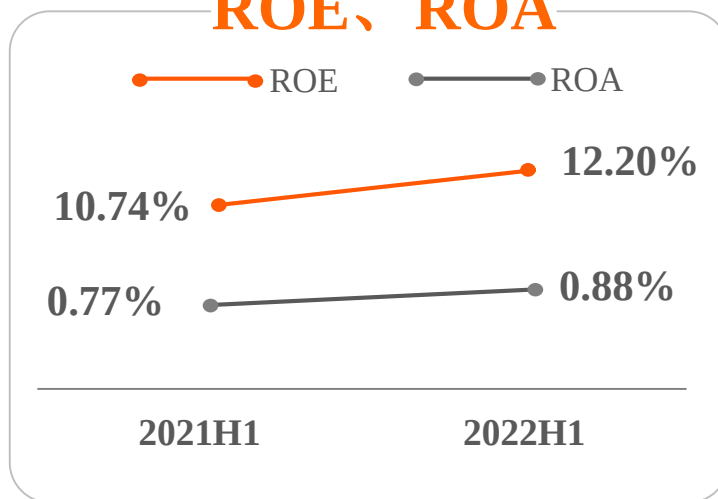
拨备前利润



净利润



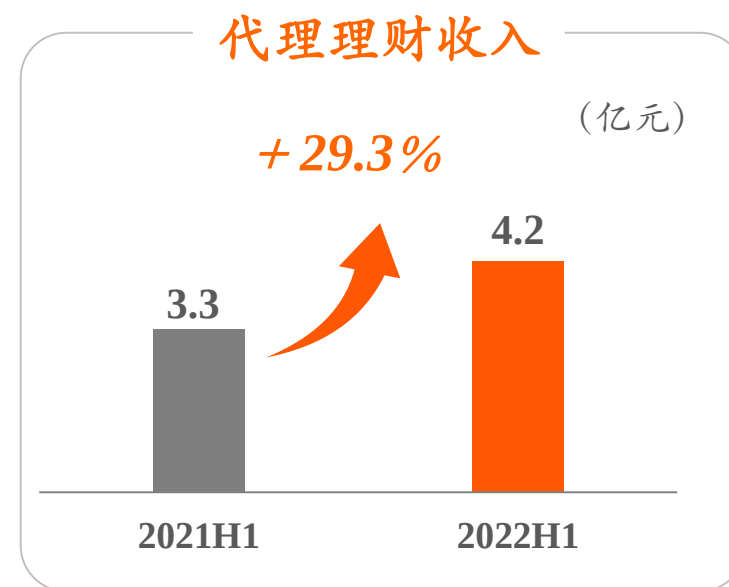
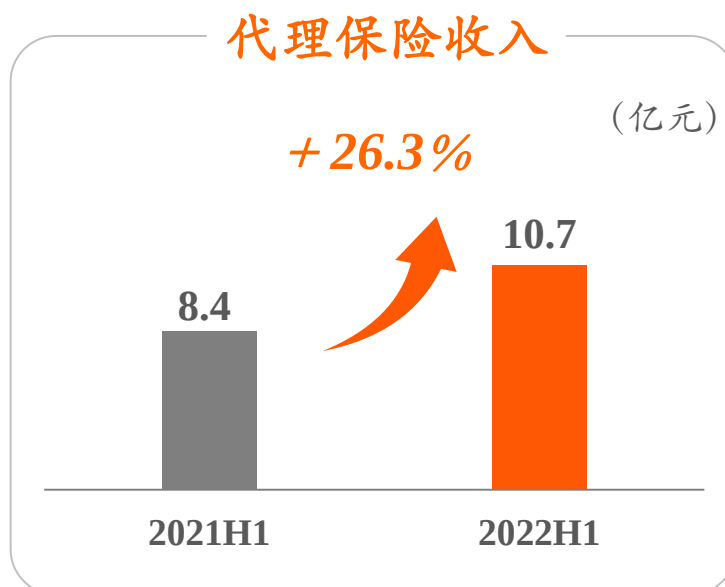
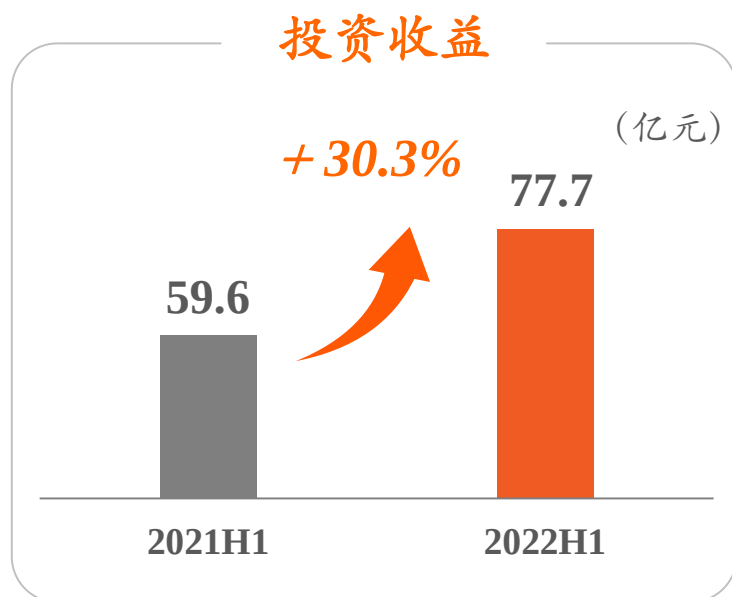
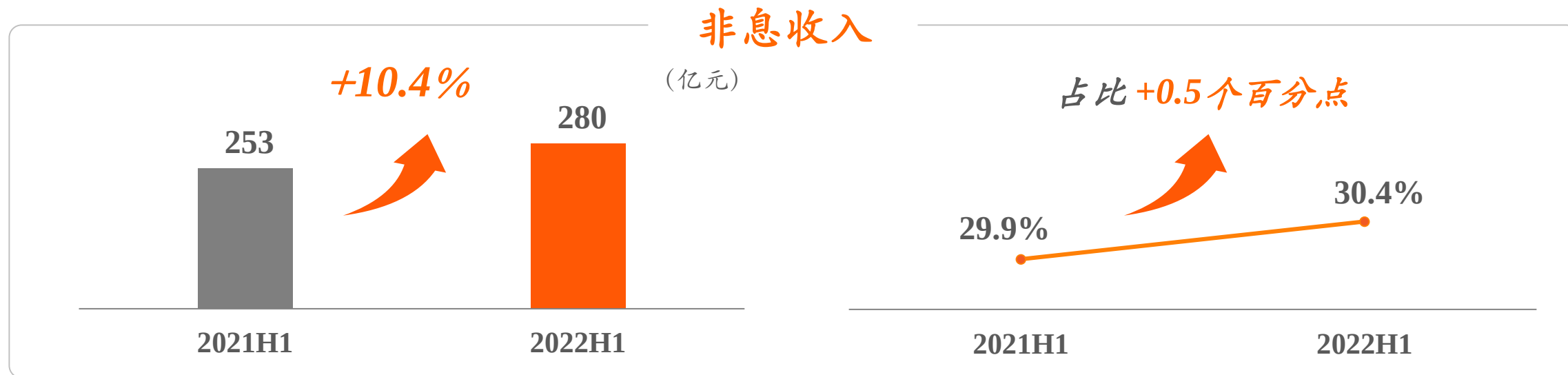
ROE、ROA



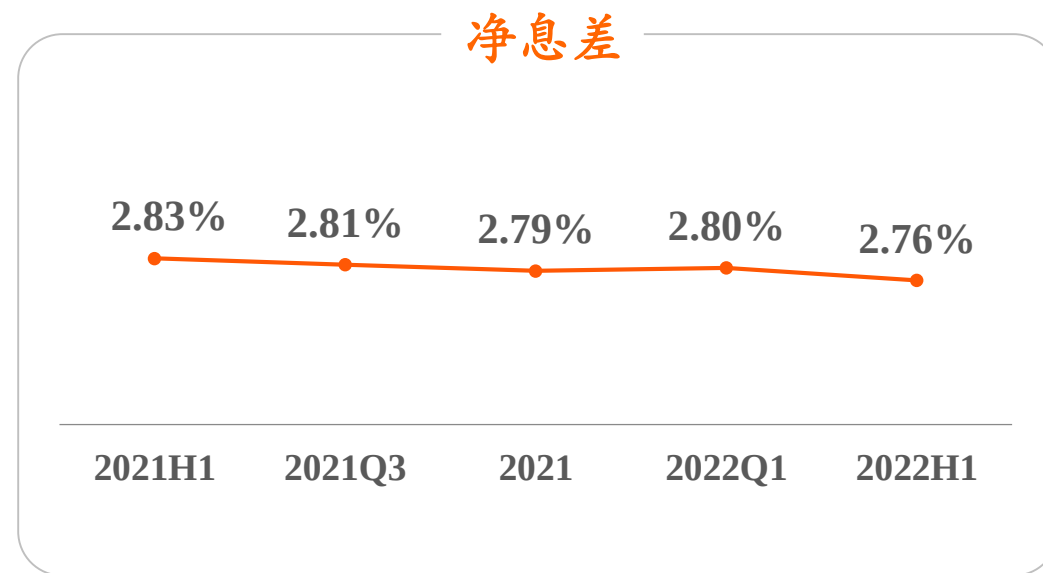
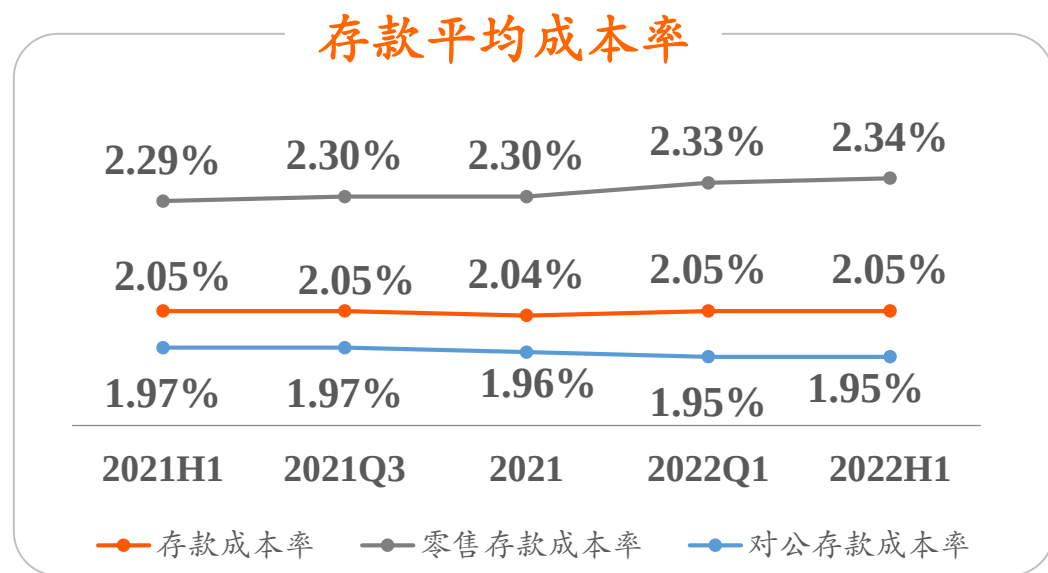
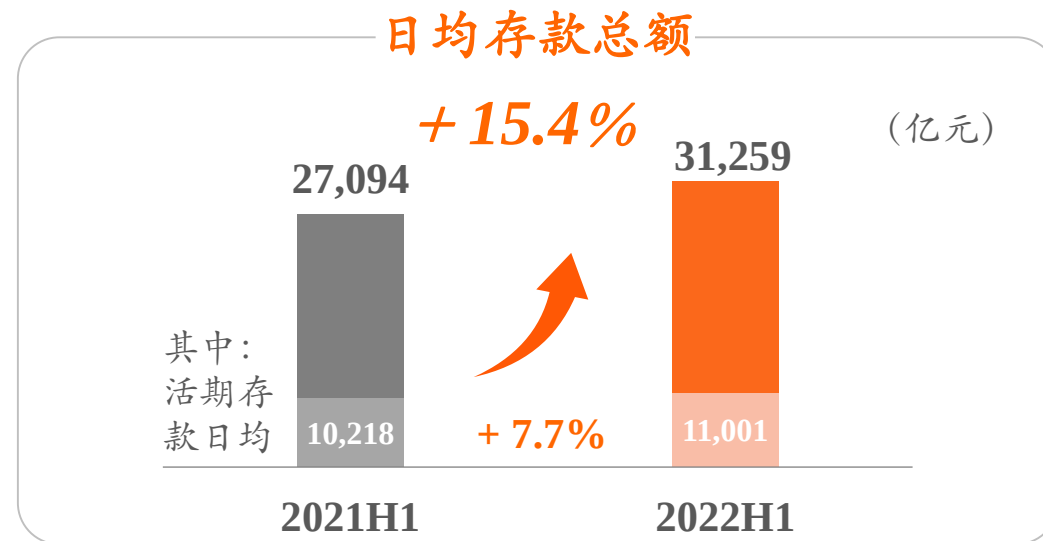
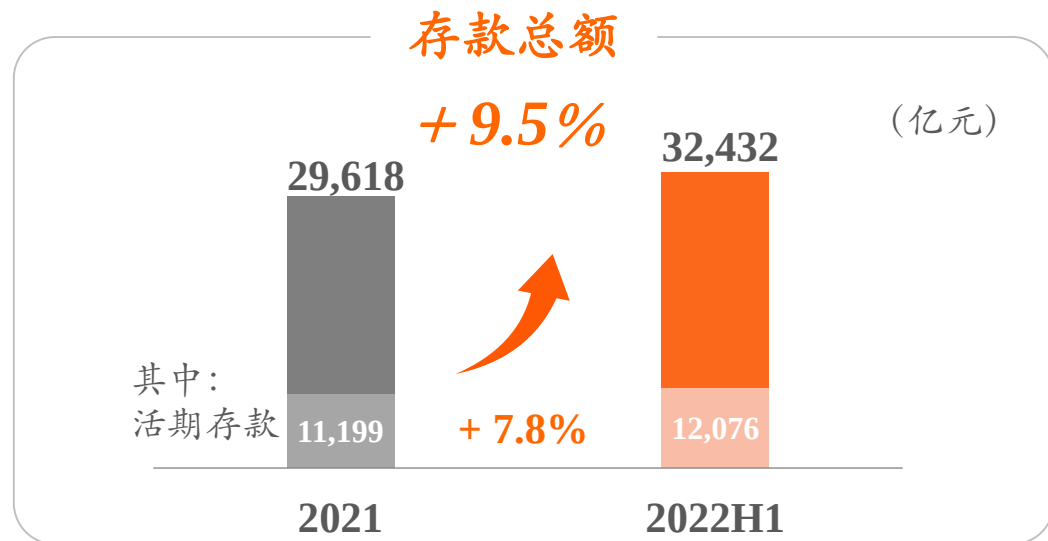
每股收益



1.2 非息收入稳健增长，非息收入占比提升



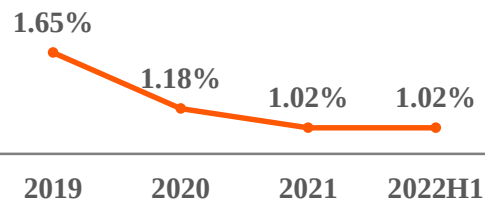
1.3 存款规模增长较好，存款成本保持平稳



1.4 资产质量保持平稳，风险抵补能力保持较好水平

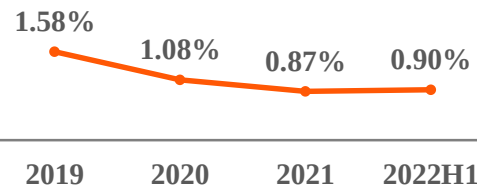
不良率

1.02%



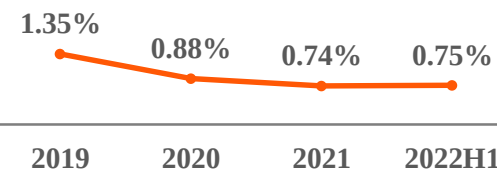
逾期60+占比

0.90%



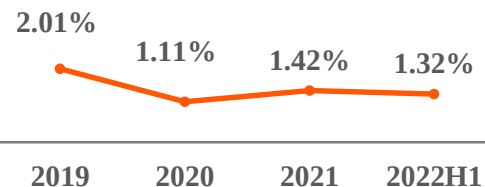
逾期90+占比

0.75%



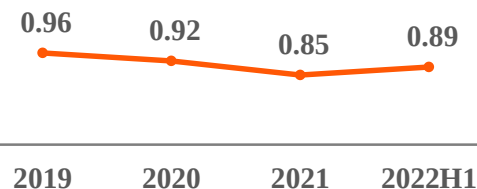
关注率

1.32%



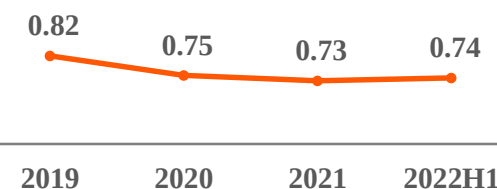
逾期60+偏离度

0.89



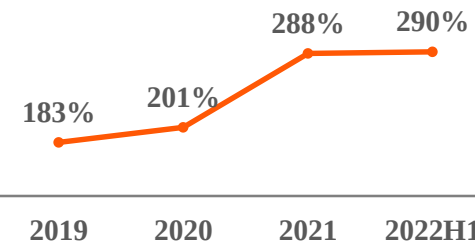
逾期90+偏离度

0.74



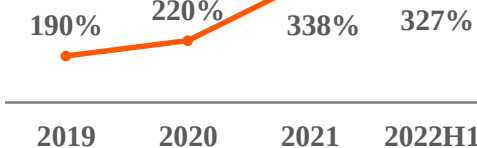
拨备覆盖率

290%



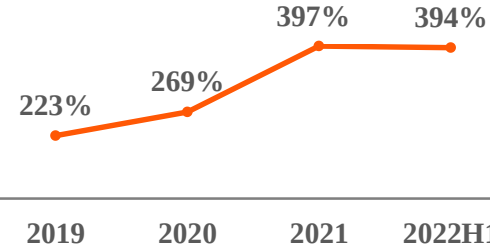
逾期60+覆盖率

327%



逾期90+覆盖率

394%

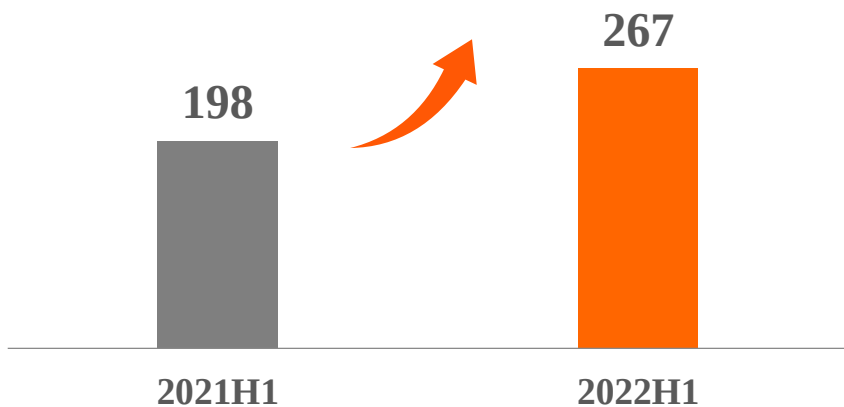


1.5 持续推动不良资产处置，清收效果良好

收回不良资产总额

(亿元)

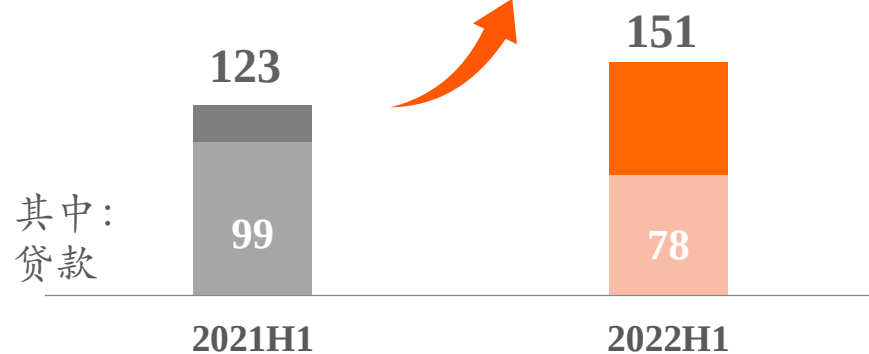
+34.8%



收回已核销资产本金

(亿元)

+22.3%



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



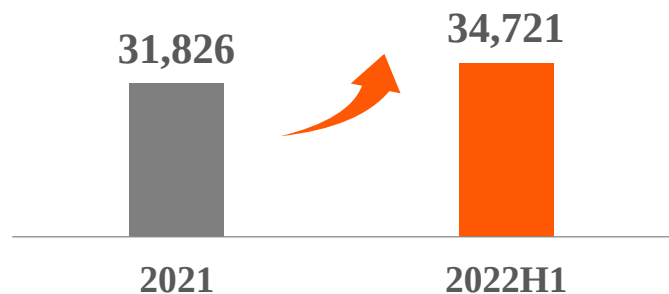
2.2 私行财富 (1/2)

持续升级产品、队伍、客群经营等能力，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

+9.1%

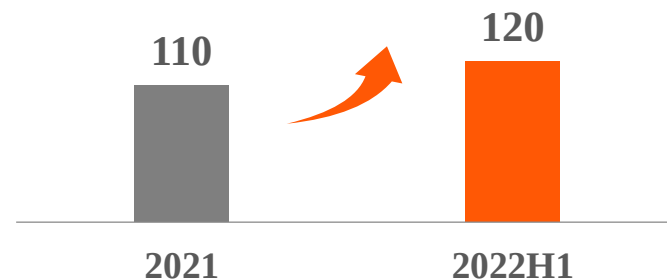
(亿元)



财富客户数

+9.4%

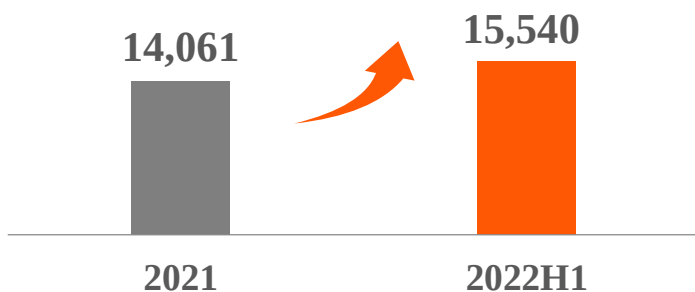
(万户)



私行AUM余额

+10.5%

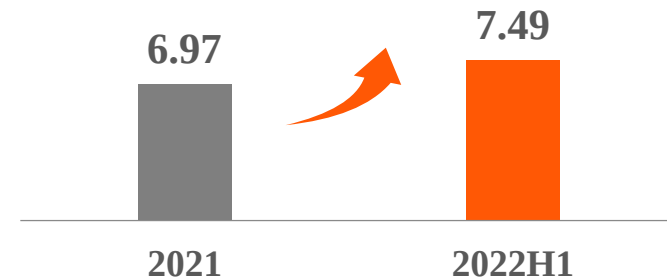
(亿元)



私行达标客户数

+7.5%

(万户)



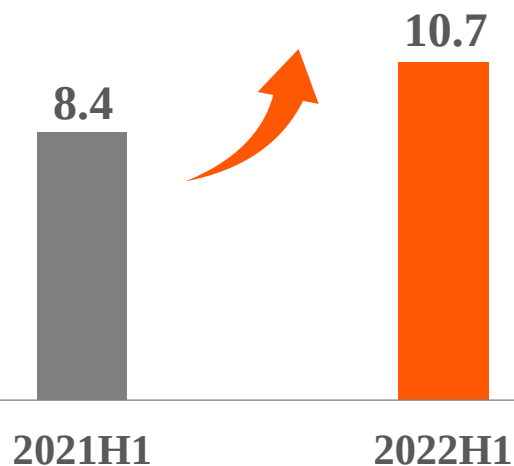
2.2 私行财富 (2/2)

新银保业务改革为私行财富业务的发展**开拓新赛道**，产能逐步释放

代理保险收入

(亿元)

+26.3%



队伍建设

- 打造了一支懂保险的“高质量、高产能、高收入”三高新财富队伍，并搭建了全产品、全方位的复合培养体系
- 2022年6月末，新队伍累计已入职**800**余人，除带来保险产能贡献外，非保险营收已占新队伍整体营收约**五成**

产品体系

- 借助集团综合金融及生态优势，敏捷定制有市场前瞻性、客户吸引力的保险产品，如“养老年金+康养”、“终身寿+信托”等

客户服务

- 聚焦中高端市场，贯彻**资产配置服务理念**，打造专业的综合保障理财规划顾问服务
- 提升银保客户经营及销售管理的**线上化水平**，为客户提供**定制化、智能化、一站式的解决方案和服务体验**

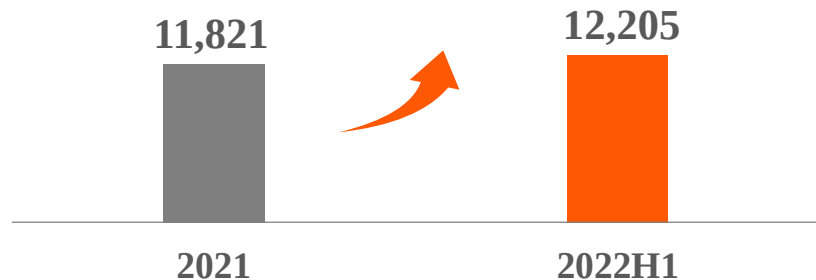
2.3 基础零售

持续深入做实基础零售，打造面向海量客户的经营中枢

零售客户数

(万户)

+3.2%



口袋APP注册用户数

(万户)

+6.6%



个人存款

日均余额

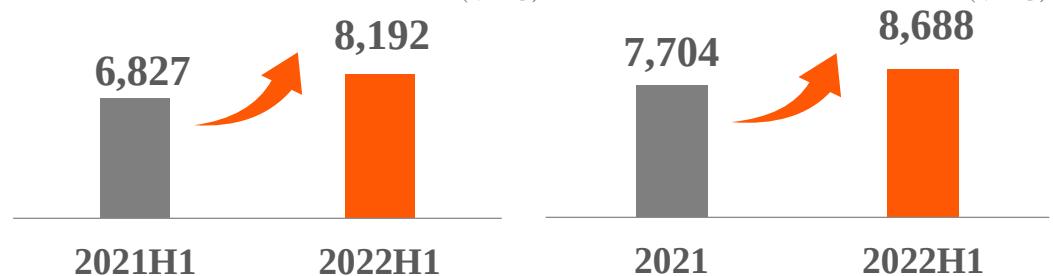
+20.0%

(亿元)

期末余额

+12.8%

(亿元)



代发及批量业务

带来的AUM余额

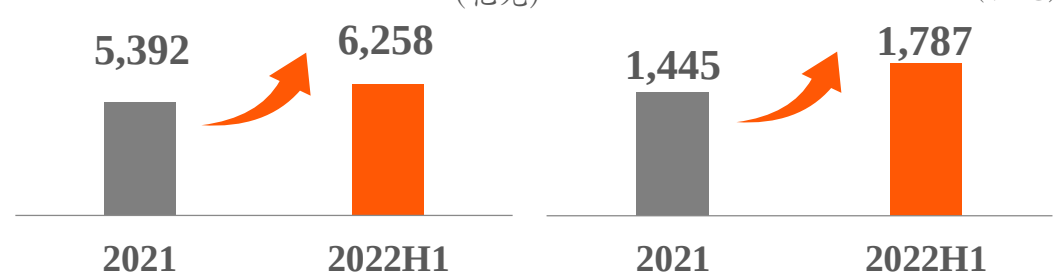
+16.1%

(亿元)

带来存款余额

+23.7%

(亿元)



2.4 消费金融

持续强化零售信贷产品的数字化经营和综合化服务能力，业务及客群结构持续优化

信用卡

应收账款日均余额

(亿元)

+8.8%

5,609

2021

6,102

2022H1

- 2022年上半年，信用卡循环及分期日均余额较去年全年增长20.1%，带动收入实现较快增长

新一贷

(亿元)

+3.6%

1,590

2021

1,648

2022H1

按揭及持证抵押

(亿元)

+4.3%

6,549

2021

6,830

2022H1

其中：按揭余额

2,794

2021

2,829

2022H1

+1.3%

汽融

(亿元)

+5.3%

3,012

2021

3,172

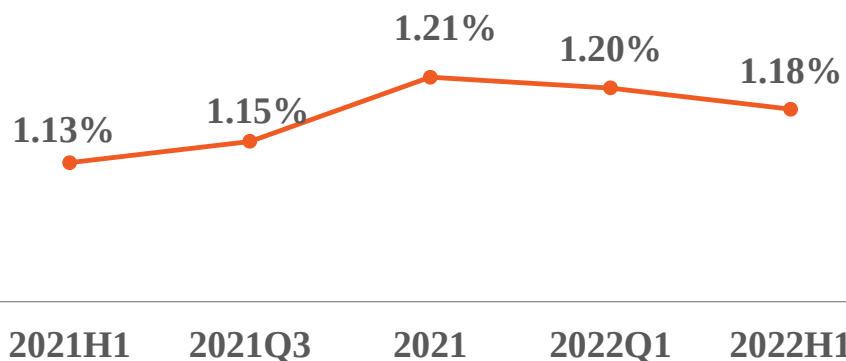
2022H1

- 2022年上半年，新能源汽车贷款新发放99.6亿元，同比增长44.6%

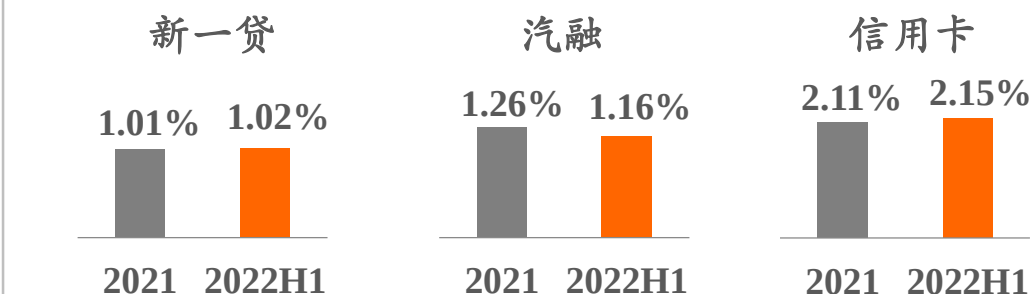
2.5 资产质量保持平稳 (1/2)

个人贷款不良率1.18%，较上年末下降0.03个百分点，核心产品的资产质量保持稳健

零售贷款不良率

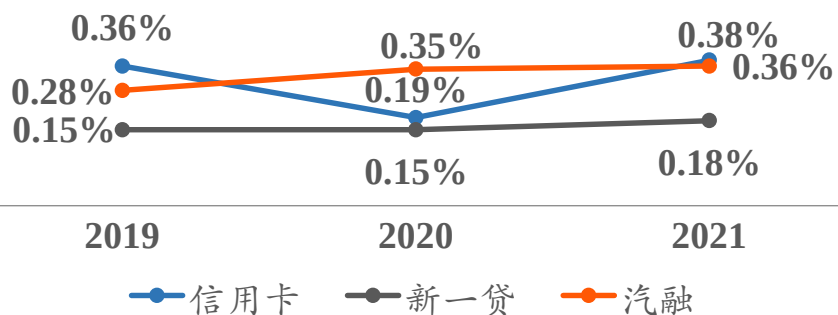


产品不良率



- 2022年上半年，受疫情及宏观经济影响，零售客户的就业和收入均受到一定影响
- 本行已提高贷前政策的检视频率，优化贷款结构，并加大不良贷款的处置力度，同时响应国家及监管部门的政策要求主动提供纾困服务，与客户共渡难关

账龄分析



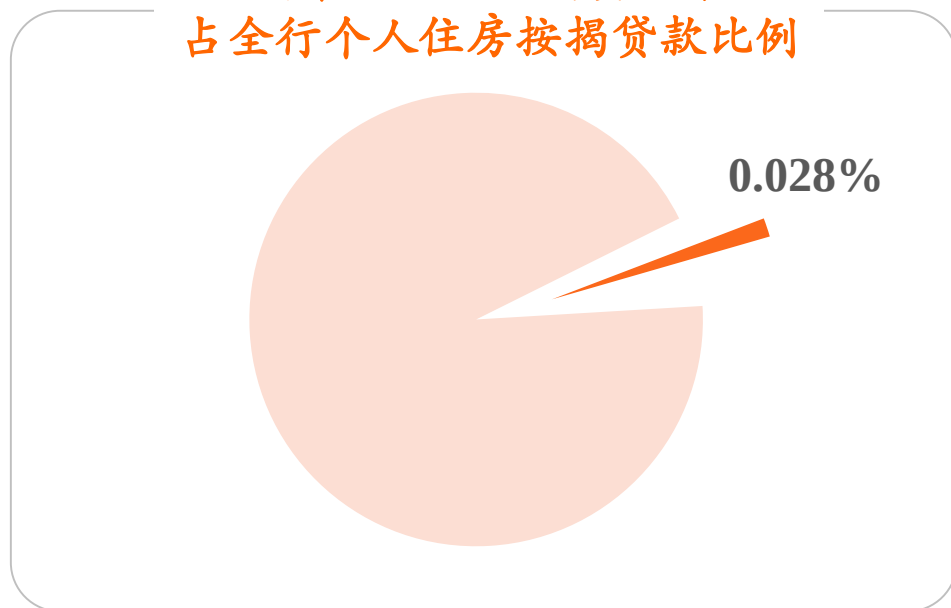
注:

- “账龄分析”也称为Vintage分析或静态池累计违约率分析，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
- 受疫情和经济环境变化，以及2021年四季度应监管要求调整信用卡逾期认定标准影响，信用卡新户逾期率有所上升

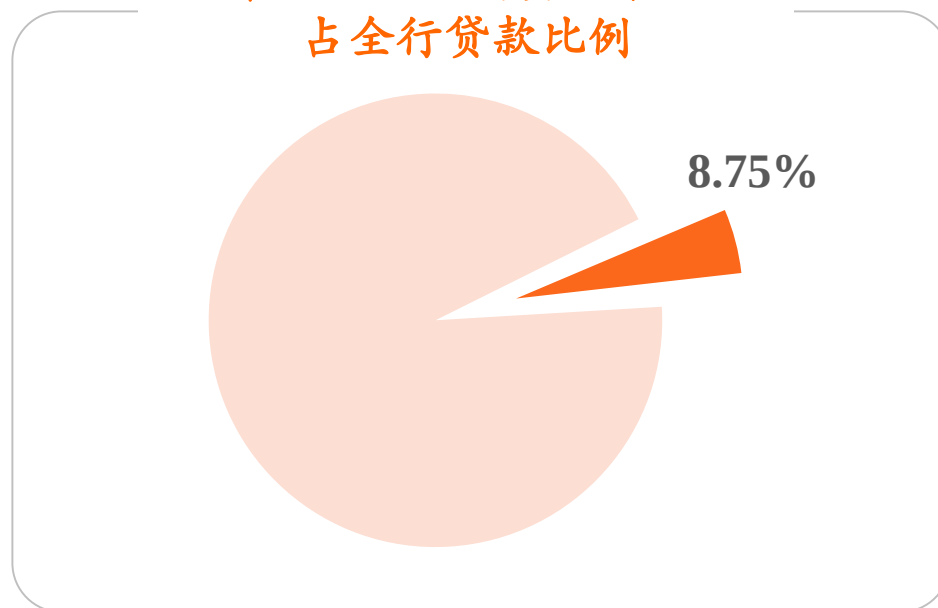
2.5 资产质量保持平稳 (2/2)

- 对于网传“停贷事件”，本行总体涉及规模小，未对经营构成重大影响
- 迅速建立应急联动机制，在第一时间全面排查了所有一手楼按揭楼盘
- 在全国发布断供公告的300多个楼盘中，本行仅涉及27个，且全部位于一、二线城市及大湾区、长三角等经济发达区域
- 2022年7月末，本行所涉楼盘中逾期个人住房按揭贷款余额**0.78亿元**

逾期个人住房按揭贷款余额
占全行个人住房按揭贷款比例



个人住房按揭贷款余额
占全行贷款比例



注：以上均为截至2022年7月末数据

2.6 “五位一体”驱动经营（1/2）

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

2022年上半年

- 开放银行平台发布API及H5接口**217个**，接口月日均调用**1,792万次**
- 实现互联网获客 **88.61万户**，其中新获客一类户占比从去年同期的**3.5%**提升至近**20%**，新客户均AUM余额**1.49万元**，同比增长**454%**

核心服务矩阵
-经营链&服务网

随身银行

② AI银行

- AI客户经理累计上线**超1,400个**场景，上半年月均服务客户较2021年增长**63.2%**
- 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

- 2022年上半年，依托AI、大数据能力提升客群服务半径，为近**四成**的基础大众客户提供远程银行服务

④ 线下银行

- 加强网点场景化、社交化、生态化经营；2022年上半年，网点生态累计沉淀私域流量**超172万户**，新获客**超51万户**

- “AI+T+Offline”模式：上线**超3,200个**应用场景，为**超3,500万**客户提供服务，同比增长约**130%**
- 2022年6月末，大众富裕层级客户较上年末**增长5.5%**，大众万元层级客户较上年末**增长4.6%**；投资理财客户数较上年末**增长19.5%**，其中理财客户数较上年末**增长32.4%**

能力层
-驱动器

⑤ 综合化银行

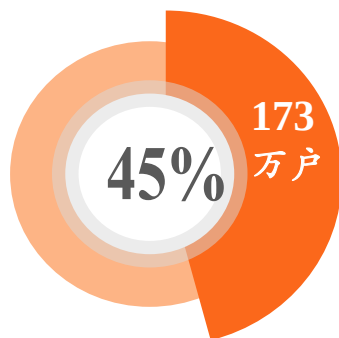
- 2022年6月末，信用卡新户双卡率较上年末上升**17.7个百分点**，本行卡还款率较上年末上升**1.8个百分点**
- 全面深化公私联动，推动共同经营客户、共建联动机制，提升客户综合服务体验
- 依托集团个人综合金融平台，为客户提供一站式综合金融解决方案

2.6 “五位一体” 驱动经营 (2/2)

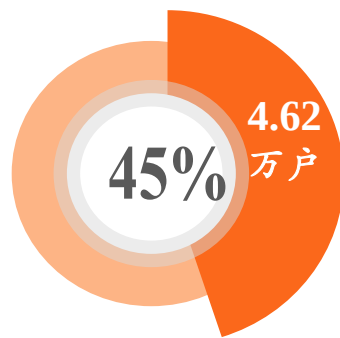
深化MGM（客户介绍客户） 线上化运营模式创新升级，综合金融对零售业务的贡献保持稳定

MGM模式业绩贡献及占比

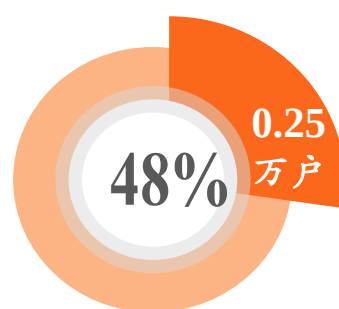
零售净增客户



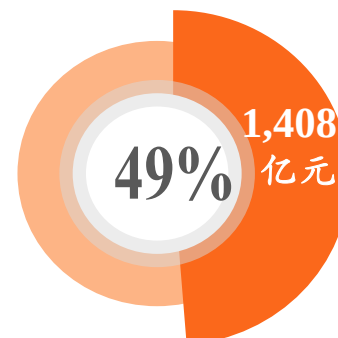
零售财富净增客户



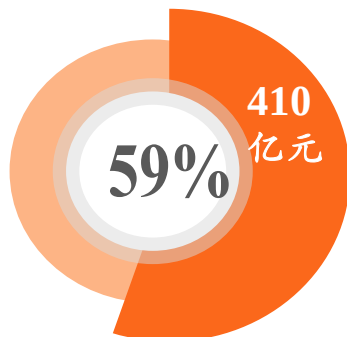
零售私行净增客户



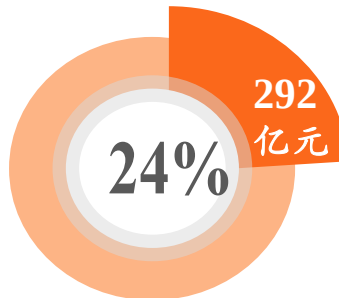
零售净增AUM



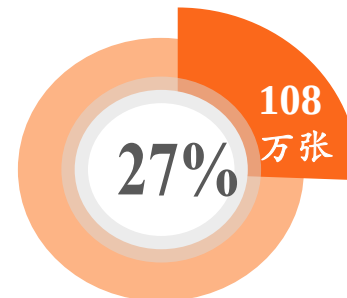
新一贷新发放额



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

聚焦产业数字化、资本市场及直接融资两大赛道，做强“科技驱动的交易银行、投行驱动的复杂投融”两大业务体系，培育并做强中坚客群，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”

科技驱动的交易银行

数字账户切入广大客群
海量数据迭代产品服务
星云开放联盟生态布局
线上线下一体化共同经营

投行驱动的复杂投融

聚焦战略产业，服务大中型客户
布局基金生态+债券生态
做实真投行、真行研、真甲方
覆盖直接融资+间接融资

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

行业银行

重点行业聚焦
行研专业引领
投行特色鲜明
“商行+投行+投资”

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

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

发挥“金融+科技”优势，解决企业融资难、融资贵及经营难、经营贵问题

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

2大赛道

3大支柱

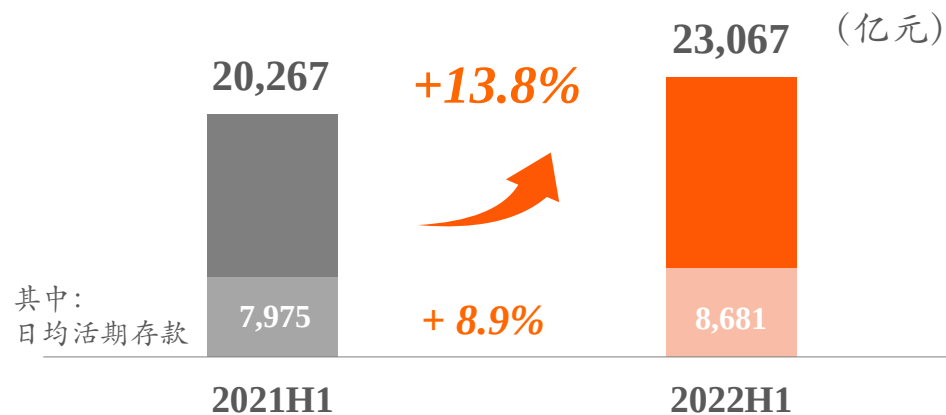
2大客群

1条生命线

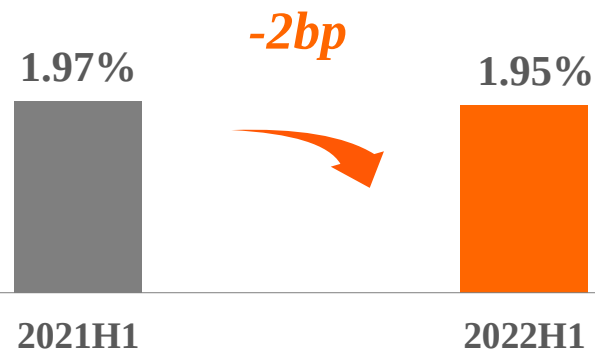
3.2 业务平稳增长

存款价量双优

企业存款日均余额

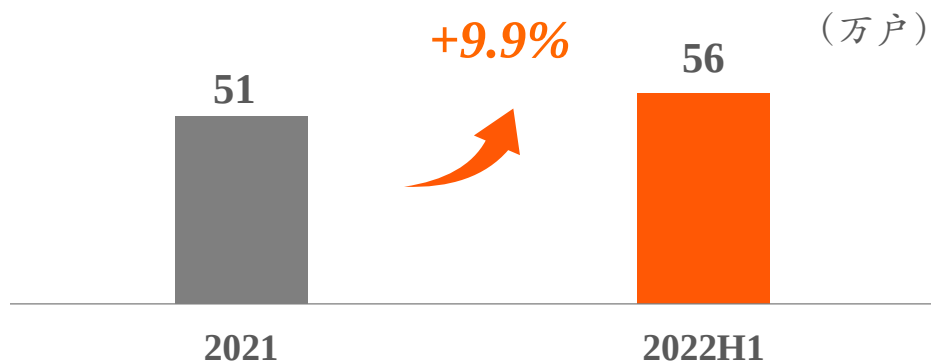


企业存款平均成本率



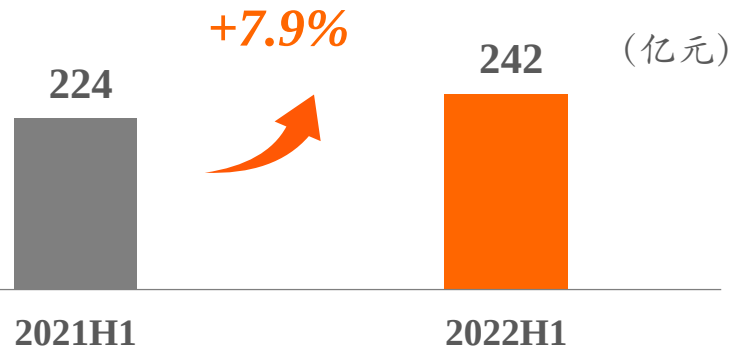
客户数提升

对公客户数



产能提升

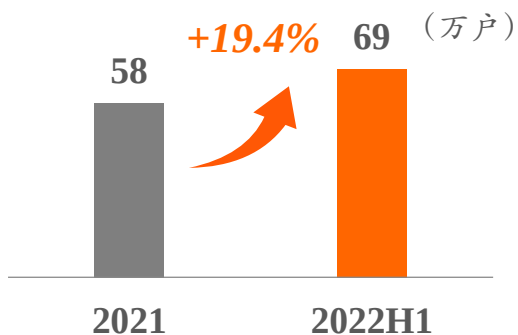
对公业务营收



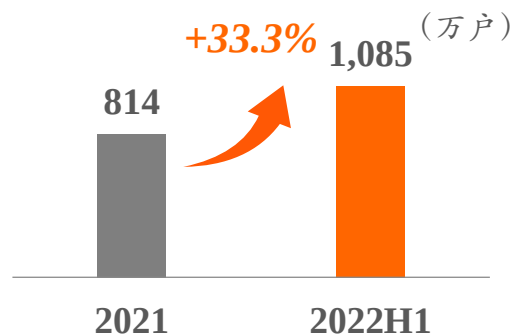
3.3 两大赛道——1. 打造科技驱动的交易银行（1/2）

客户经营平台

数字口袋月活



数字口袋注册用户数

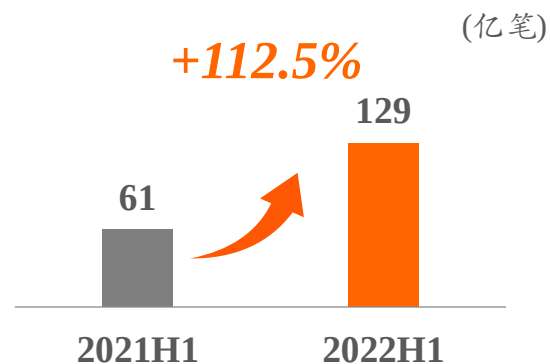


数字财资平台

- 2022年6月末，服务总客户数超1,950户，其中：已签约集团客户数超360户，纳入管理的集团成员企业客户数超1,590户

互联网支付结算

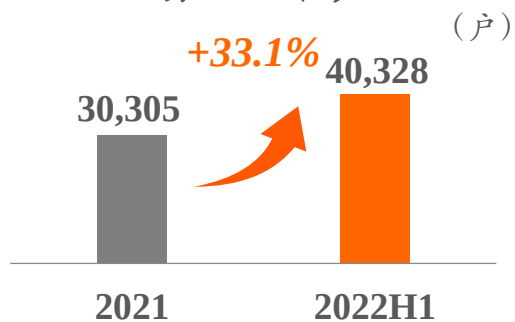
交易笔数



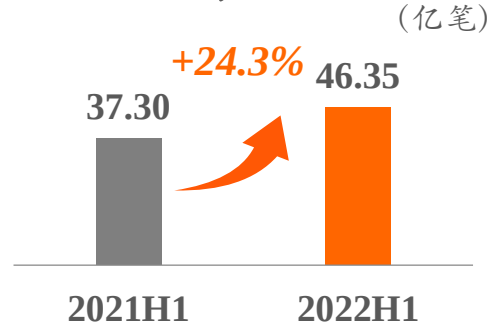
对公开放银行



服务企业客户数

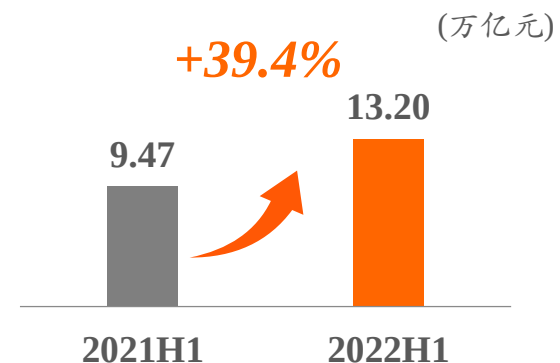


交易笔数



- 上半年交易金额14.62万亿元，同比增长22%

交易金额

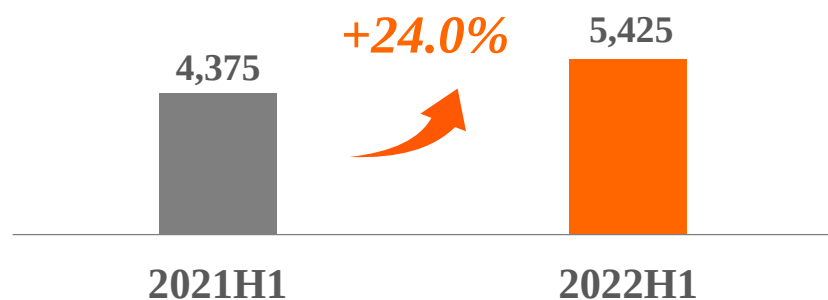


3.3 两大赛道——1. 打造科技驱动的交易银行（2/2）

供应链金融

融资发生额

(亿元)

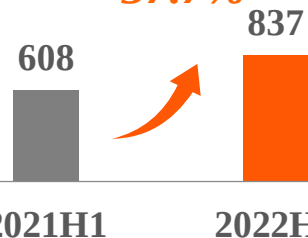


“平安好链”平台

交易量

(亿元)

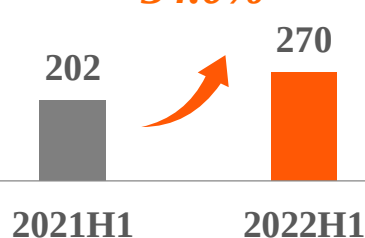
+37.7%



融资发生额

(亿元)

+34.0%



- “平安好链”平台累计为25,081家企业客户提供金融服务

票据一体化

融资客户数

(户)

+163.7%



票据直贴业务发生额

(亿元)

+37.9%



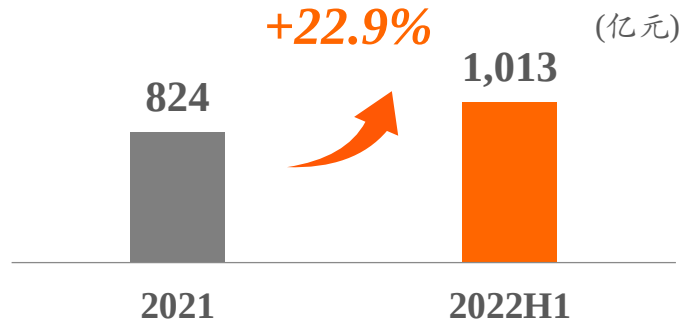
3.3 两大赛道 —— 2. 打造投行驱动的复杂投融生态

顺应资本市场发展趋势，发挥综合金融优势，为客户提供“**投行+商行+投资**”一揽子金融服务，全力支持实体经济发展

投行重点产品提升

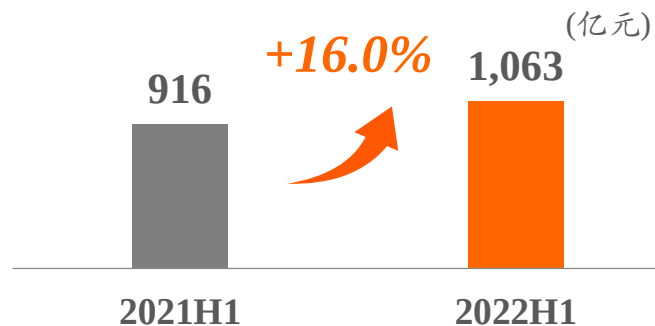
并购业务余额

+22.9%



银团业务规模

+16.0%



债券和基金两大生态

1,509亿元

债券承销业务规模

144亿元

新增私募股权基金托管规模

聚焦综合金融

2,437亿元

银行推送平安集团其他
专业公司的融资规模

1,910亿元

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

17亿元

银行推保险规模

3.4 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

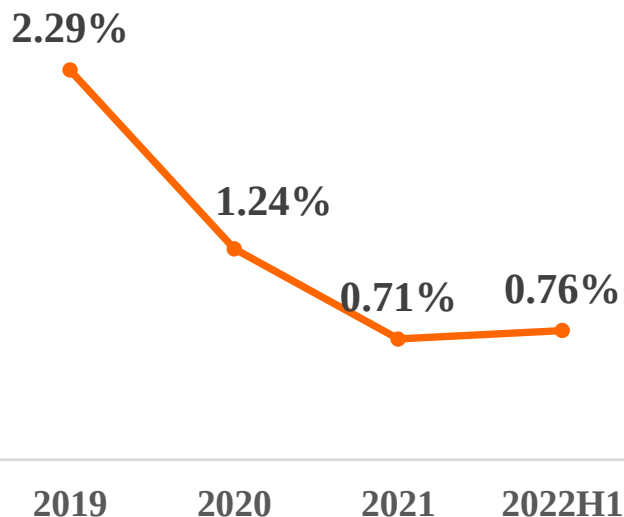
- 建立生态化风险政策体系，持续完善和优化风险政策
- 针对特殊区域、特色行业、特定客群推出特色风险政策
- 结合外部政策环境的变化，做好政策的动态检视与灵活调整

管理体系

- 持续优化完善贷后规定动作，落实差异化精准管控
- 强化风险预警管理，全面提升风险预警整体成效
- 做实地产等重点领域客户的风险化解工作，加大不良资产处置力度

效果

企业贷款（含贴现）不良率



3.5 房地产风险管理

高度重视房地产行业授信的风险防范和质量管控，强化**风险排查及管控化解**工作

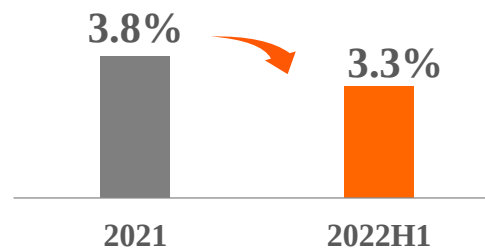
承担信用风险的涉房业务

截至2022年6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**3,414亿元**，主要是对公房地产贷款余额**2,980亿元**，较上年末增加**91亿元**，其中：

- **房地产开发贷**：**1,058亿元**，全部落实有效抵押，平均抵押率**43%**，**97%**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**1,923亿元**，以成熟物业抵押为主，平均抵押率**46%**，**96%**分布在一、二线城市城区及大湾区、长三角区域

房地产开发贷余额占本行发放贷款和垫款本金总额

-0.5个百分点

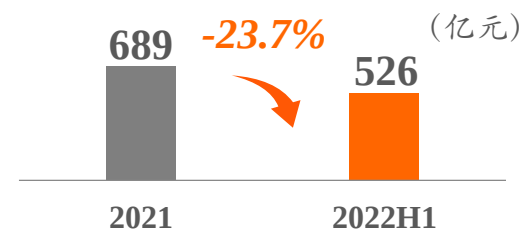


不承担信用风险的涉房业务

主要是**合作机构管理代销信托及基金****526亿元**，较上年末减少**163亿元**；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**422亿元**，**93%**分布在一、二线城市城区及大湾区、长三角区域，其他主要是高等级私募债及资产证券化产品

合作机构管理代销信托及基金



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

总目标

FICC引领者、金融同业领军服务商、最具特色理财平台

3大主线

新交易

客户业务加速发展

新同业

销售托管协同发力

新资管

产品体系持续升级

5张金色名片

1 行业顶尖的金融交易专家

2 行业一流的避险服务专家

3 金融产品机构销售的
领军服务商

4 领先的数字生态托管银行

5 品类最全的开放
式理财平台

2大核心能力

交易能力

融入生态：产品+策略+解决方案

销售能力

构建平台：“行e通”平台 + “投融托” 服务生态+销售铁军

1个系统平台

智慧资金系统平台

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 **3.1%**

机构交易活跃客户 **666家**

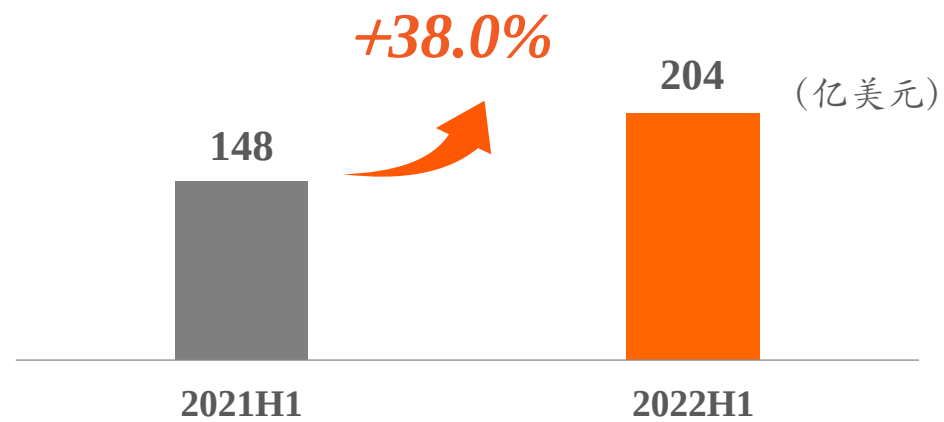
机构销售的现券交易量 **9,264亿元**



避险

积极推进“平安避险”业务

“平安避险”外汇及利率衍生产品业务交易量



4.2 打造“五张金色名片” (2/3)

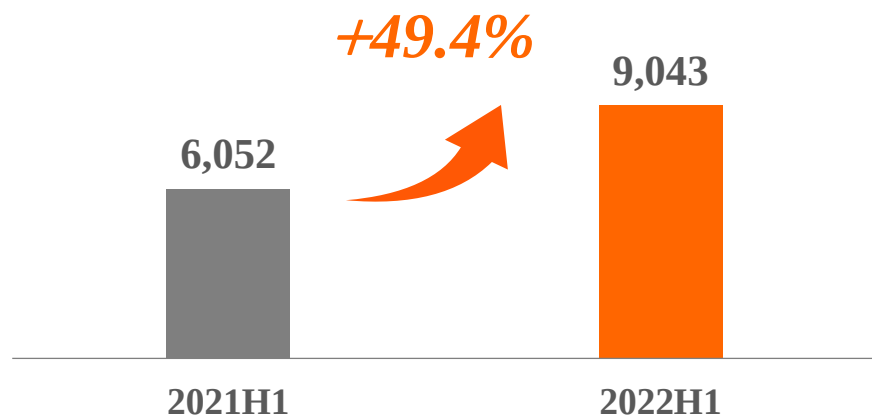


同业

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2,371户

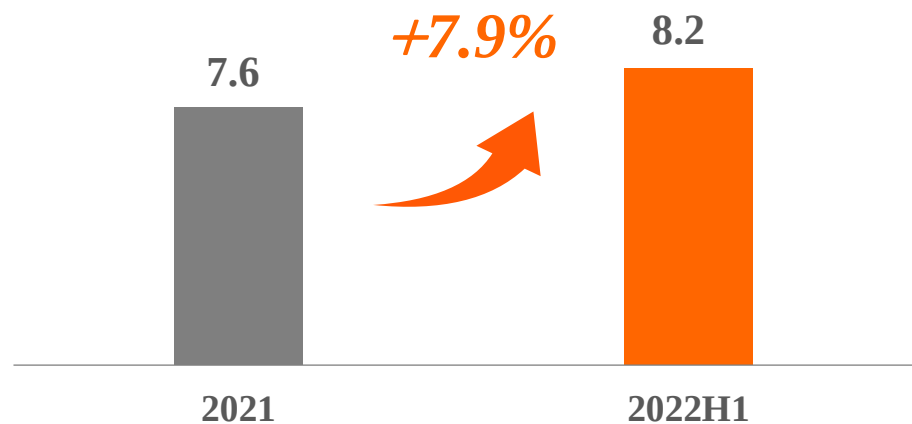


托管

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)



- 市场份额4.11%，较上年末上升0.12个百分点

4.2 打造“五张金色名片” (3/3)

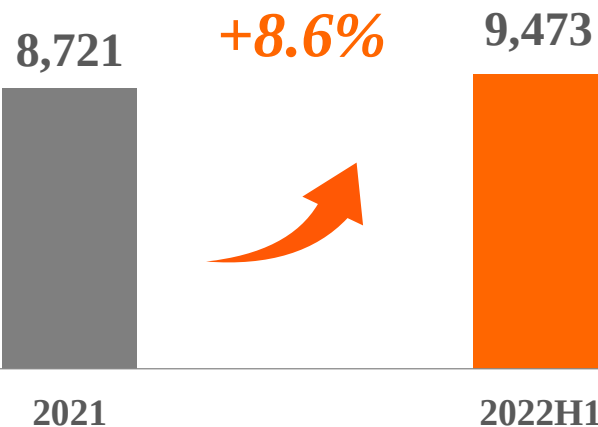


资管

- 平安** • 2022年6月末，平安理财总资产**74.56亿元**，净资产**71.78亿元**，上半年实现净利润**3.92亿元**
- 理财** • 荣获“2022年第二届中国资产管理与财富管理行业金誉奖”评选的“**卓越理财公司**”奖

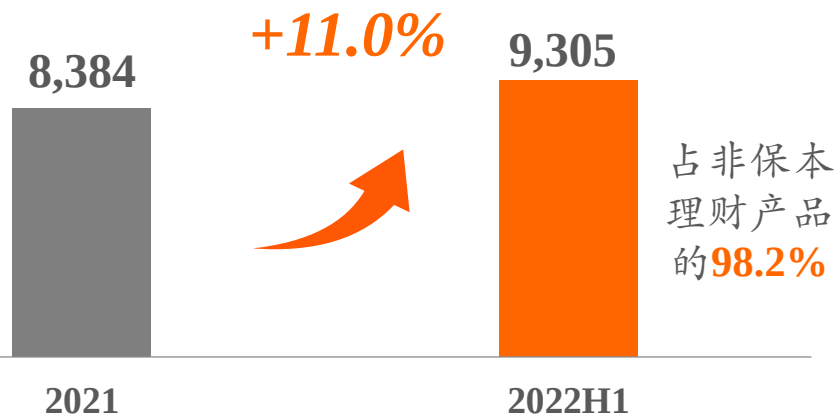
非保本理财
产品余额

(亿元)



符合资管新规的
净值型产品规模

(亿元)

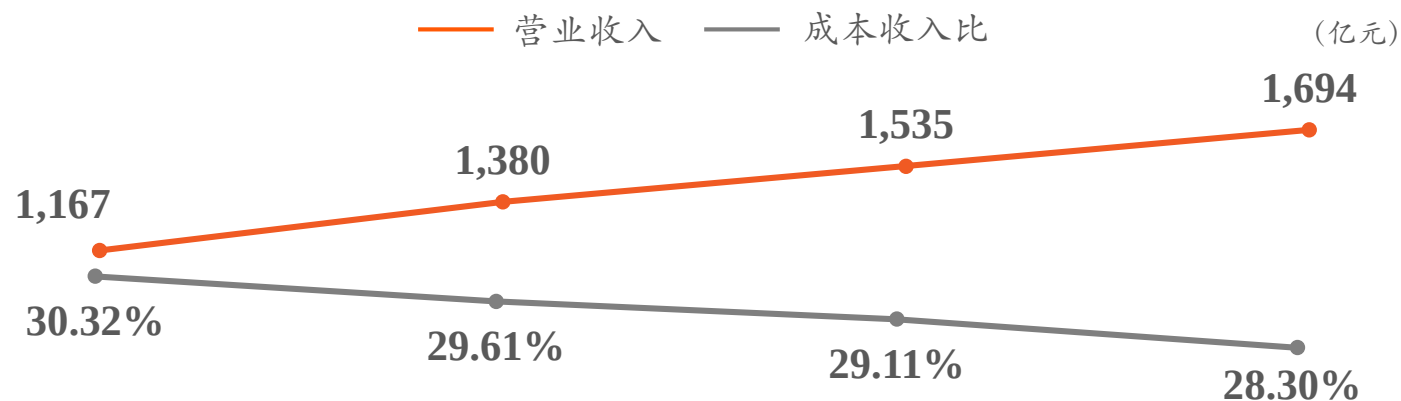


5 科技应用



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



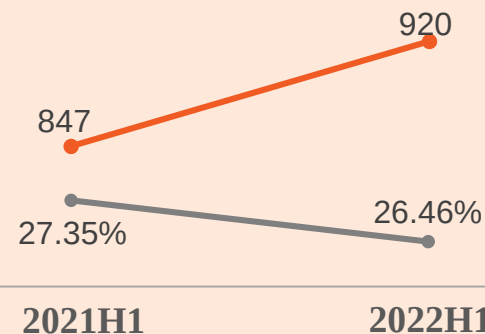
2018年

2019年

2020年

2021年

营业收入 成本收入比 (亿元)

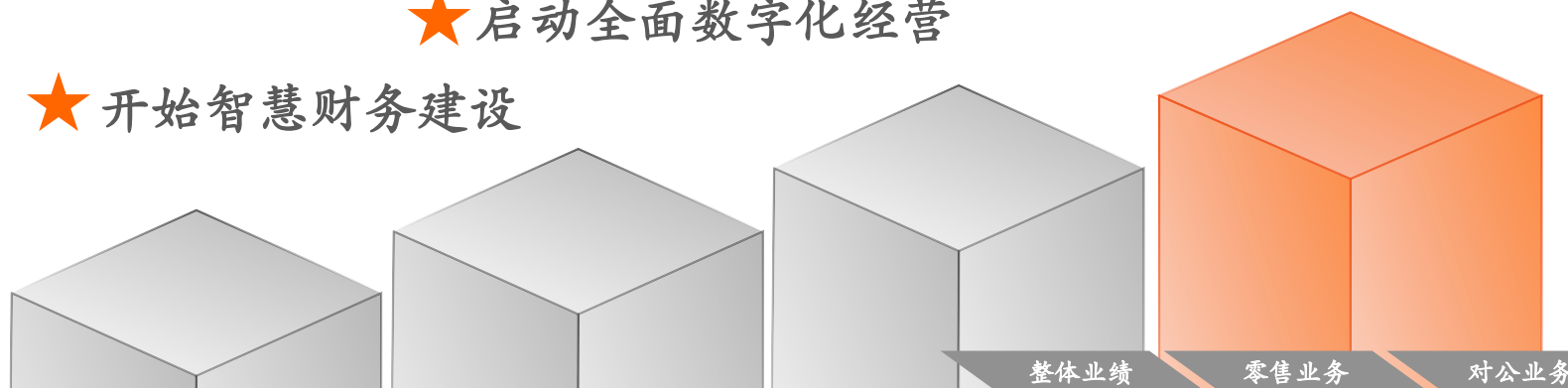


2022 H1

★ 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

8.7%

• 成本收入比下降

0.89 个百分点

5.2 深化全面数字化经营（1/2）

- 2022年上半年，IT资本性支出及费用投入同比增长15.9%
- 数字化经营以“用户+场景”为中心，促进决策精准、资源优配、运营高效和价值提升。2022年上半年，成本收入比**26.46%**，同比**下降0.89个百分点**

服务营销

零售业务

- **客户经营**：2022年6月末，口袋银行APP月活跃用户数（MAU）**4,839万户**，其中连续12个月登录的高频活跃客户达**1,532万户**
- **智能化建设**：绿洲Oasis智能平台运用人工智能等核心技术，支持“随身银行”新模式落地。2022年6月末，“AI+T+Offline”模式上线**超3,200个**应用场景，上半年为**超3,500万**客户提供服务

对公业务

- **数字口袋**：通过优化“场景+产品+渠道”矩阵，深化客群经营，提升用户活跃度和价值；2022年6月末，生态交易用户数**395万户**，较上年末增长**20.6%**
- **数字财资平台**：持续升级平台核心功能，为中大型企业客户和中小微客群提供服务；2022年6月末，数字财资平台服务总客户数**超1,950户**

资金同业业务

- **交易方面**：凭借智能高效的交易系统，有力保障疫情期间做市交易的连续性和高效性。2022年上半年，债券交易量市场份额**3.1%**，同比提升**1.0个百分点**
- **销售方面**：借助“行e通”平台销售优势，上半年疫情期间同业销售保持稳健增长

5.2 深化全面数字化经营 (2/2)

风险控制

- **对公风控**：智慧风控平台实现约**68%**的标准化业务秒级出账，预警前瞻性保持较高水平
- **零售风控**：打造“反诈数智人”，2022年上半年已累计唤醒被电信诈骗客户**5,270**人，拦截诈骗金额约**1.2亿元**
- **清收处置**：智慧特管平台利用大数据与人工智能赋能业务，有效提升不良资产清收效率

运营支持

- **集中化提升**：利用智能化、数字化手段提升集中作业效率。2022年6月末，集中运营的智能化率近**99%**
- **数据化驱动**：通过人机协作模式，实现对风险账户的精准管控。2022年6月末，风险账户自动化管控率**超40%**
- **数字门店打造**：调整线下门店网点布局，提升潜力客户辐射覆盖。2022年6月末，通过线上化渠道主动触客的网点潜在客户覆盖率达**89%**

管理赋能

- **财资赋能**：智慧财务的业财预算预测一体化平台，赋能更动态、高效、精准地配置资源；智慧税务支持纳税申报表在线配置化生成，2022年6月末，表单自动化水平提升至**90%**；智慧资负的内部资金转移定价系统建立基于LPR的市场化FTP定价模型，并针对重点领域实现精细化定价
- **人员管理**：智慧人力的人才管理平台通过集成各类人才数据及标签，为人事工作提供决策依据；智慧督办系统搭建可视化模块，助力项目跟进落地
- **合规保障**：打造合规宣教平台“平安合规e站”，支持全员互动式、在线合规学习，助力合规文化建设；智慧稽核的“慧眼平台”通过优化审计画像、智能调查、稽核监测、纪检监察等核心功能组件，促进风险防控能力持续提升
- **“三好五星”团队**：2022年上半年，零售条线升级评价体系，星级机构占比较应用前提升约**6个百分点**；对公条线已上线八大重点行为动作，2022年6月末，专业资讯客户浏览量达**1.12万次**，交易商机阅读率较优化前提升约**25个百分点**

5.3 “五项领先科技能力”有提升

- **优化数据治理体系**：已制定数据标准8,280项，完成9,200余项关键数据认责
- **推进数据中台建设**：新增算法模型144个，增幅6.6%
- **推广数据资产管理平台**：已完成167个子系统、超12万项信息资产的盘点

数据

技术

- **夯实数字化IT基础设施**：基础设施云化率和运维自动化率均超90%
- **深化建设领先技术平台**：“星链平台”（Starlink）日活跃用户占比超80%，应用发布覆盖范围达99%

- 2022年上半年，业务开发需求数量同比增长约36%，需求完成数量同比增长约38%
- 建立全生命周期的线上化研发管理体系，实时呈现需求变更率、需求积压率、需求澄清时效等18项指标，有效推动IT效率分析与决策

敏捷

人才

- **“FinTech认证训练营2.0”**：本行学习参与率达94%

- **人工智能**：2022年上半年，零售AI平台客服机器人场景每日对话量达60万次，问题解决率超90%；对公小PAi机器人应答准确率达97%，服务用户数达40.61万
- **区块链**：2022年6月末，通过“平安好链”平台累计为25,081家企业客户提供金融服务，上半年平台交易量837亿元；通过平台促成的融资发生额270亿元
- **物联网**：“星云物联网平台”成功入选工信部2021年物联网示范项目名单，成为金融机构唯一入选的示范项目

创新

6 社会责任



6.1 大力支持乡村振兴

- 2022年上半年，投放乡村振兴支持资金**74亿元**，累计投放**436亿元**；乡村振兴借记卡发卡**51,389张**，累计发卡**74,880张**；惠及农户超**5万人**，累计超**100万人**

人才培养

- 政府端**：承办广东某地级市金融素养专题培训班，帮助地方培养一批懂金融的基层领导干部
- 个人端**：围绕地方特色产业培育新农人，分别在浙江、云南举办致富带头人训练营

金融服务

- 落地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**
- 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

公私联动

- 在平安数字口袋、口袋商城打造“助农商城”；通过近千家网点为进店客户提供助农产品
- 2022年上半年，新增帮扶农产品销售额**1,476万元**，累计销售额**1.35亿元**

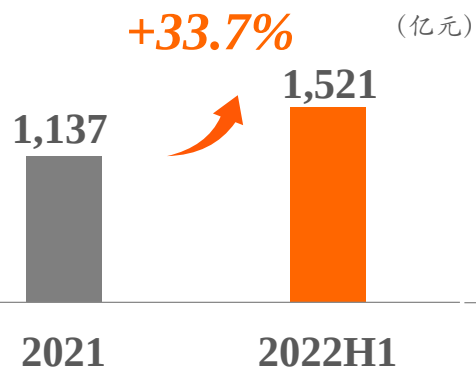
科技创新

- 升级“数字乡村”小程序，开展“数字悬崖村”线上活动
- 在四川西昌、甘肃临洮、广东潮州、广东河源等地建立数字乡村示范点
- 上线云招商、云集市项目，为乡村优质项目提供更全面的展示窗口和互动空间

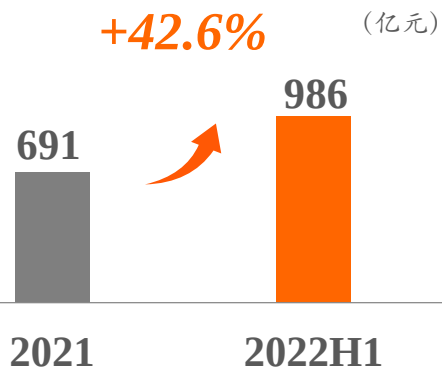
6.2 践行绿色金融，服务实体经济

积极践行绿色金融

绿色金融业务余额



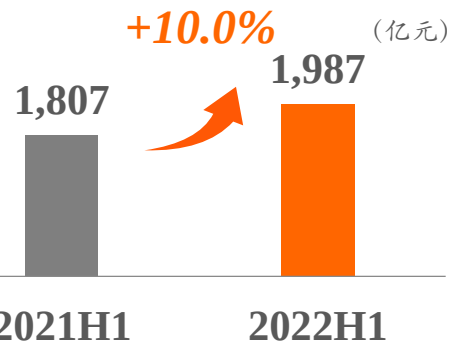
绿色贷款余额



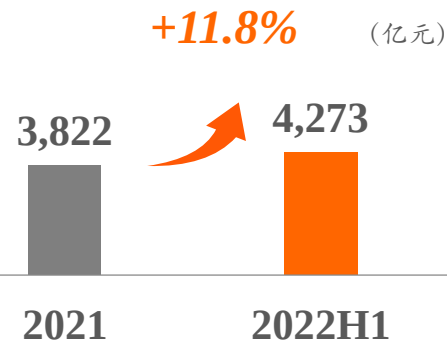
- 落实央行碳减排支持工具，积极向客户宣导碳减排优惠政策
- 创新升级绿色金融产品，为大型央国企、能源集团、民营龙头上市公司在可再生能源建设中提供综合金融解决方案
- 上线全国首个借信双卡碳账户平台，助力践行低碳理念
- 2022年5月发行“小鹏”联名信用卡，服务延伸绿色金融新场景

支持服务实体经济

普惠型小微企业
贷款¹发放额



普惠型小微企业
贷款余额



- 普惠型小微企业贷款余额户数达96万户
- 民营企业贷款余额较上年末增长8.7%，在企业贷款余额中的占比为74%
- 制造业中长期贷款余额较上年末增长16.7%，高于发放贷款和垫款本金总额增幅11.4个百分点

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

下阶段重点工作





下阶段六大重点工作——1.全面数字化经营

我行数字化转型以来，通过智慧财务工程夯实数据基础，打通业财瓶颈、推动业财融合、驱动业务经营，已在经营、管理、运营和风险等方面取得突破，总体成效显著。未来，将建立更为完备的数字化评价体系，**深化数字化转型，实现商业模式创新**



建立数字化评价体系

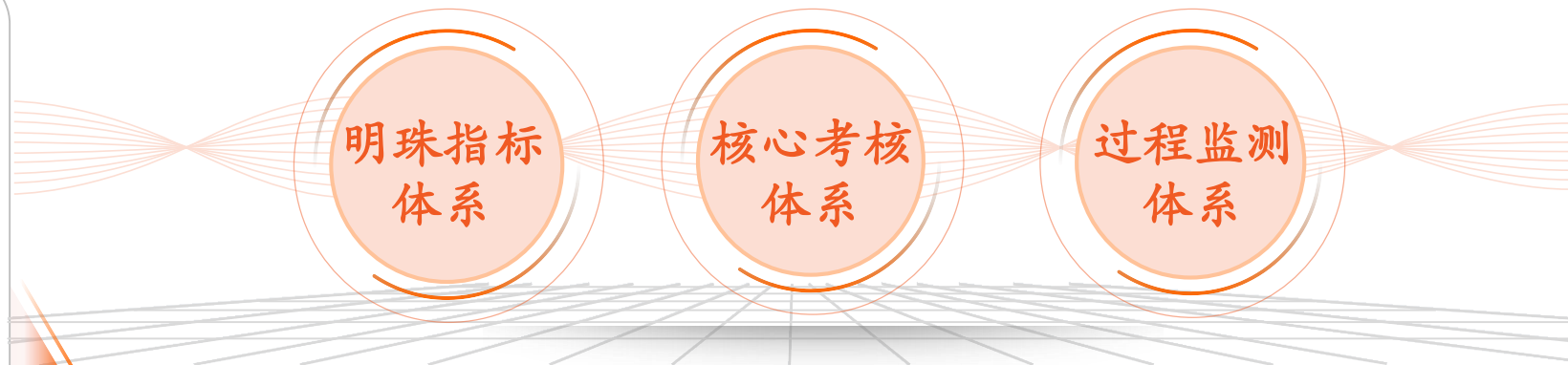
监管指引：

- 科学制定实施数字化转型战略
- 建立健全数字化转型评估机制

内部需要：

- 有效支持新三年战略规划
- 对内指引数字化转型方向，科学评价转型成效
- 对外清晰阐述数字化转型成绩

价值评价体系赋能数字化转型升级，焕发新动能



全面评价经营、管理、运营、风控

经营更前瞻 商业模式变革与创新

管理更深入 精细、动态、高效

运营更高效 集中化、数智化、敏捷化

风控更精细 精准审批和预警



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**：聚焦房地产重点领域，有的放矢推动风险防范和化解；做实前瞻预警和策略分类，推进较高风险客群有序压退；强化资产质量指标管控，重点客户专人网格化对接管理，实现关键节点指标精准管控
- **零售**：优化资产结构，加强贷前审核，建立风险策略监控机制；响应监管政策对小微客户开展纾困，提前化解风险，升级催清收管理能力，加大问题资产清收力度

支持业务高质量发展

- 对基础设施、房地产领域，关注政策导向和形势变化，及时调整风控策略；优化业务结构、盯紧存量客户，做到有进有退、有收有效
- 对绿色金融、专精特新、新型供应链等新兴领域，跟踪市场找机会，切实发挥政策引领作用，持续跟进政策执行效果，及时迭代优化
- 持续拓面特色政策，挖掘特定区域、客群的阶段性、差异化业务机会，量身定制特色方案，助力定向展业

完善风险管理工具与手段

- 推进智慧模型风险管理平台落地，提升模型智能化管理，加强模型的事前、事中、事后管控，筑牢模型风险防控堡垒
- 推进巴三新规资本计量引擎的迭代升级，推动新规下RWA资源挖掘、资本计量、智能分析及报表功能落地



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
- 持续推动活期增长：持续发挥“金融+科技”优势、深化客户经营，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：根据流动性风险监管指标预测和日间头寸缺口情况，结合市场流动性状况，灵活调整货币市场资金和线下同业资金规模，合理安排资产负债期限，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资金效益
- 持续完善动态前瞻的智慧负债管理机制：根据流动性管理需求，结合市场动态，优化司库账户配置，做好期限结构管理，在保障流动性储备充足的基础上提升账户投资收益水平



加强敏捷调控，继续强化资本及资产配置的主导性

- 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、结构和调整节奏，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
- 统筹推进疫情防控及信贷业务发展：积极扛起金融保障重任，促进信贷资源向受疫情影响企业、行业、地区倾斜，为实体经济市场主体疫情防控和复工复产提供全方位金融支持
- 持续加强资本节约优化及资本管理数据系统建设：持续加强抵债资产处置，加大税务核销及清收力度，持续升级资本管理信息系统建设，夯实以经济资本为核心的价值管理体系根基



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，打造零售“智能化银行3.0”，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

- 持续做大AUM规模

存款突破

- 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

- 提升行内及集团内业务协同，推动共同经营客户

公私联动

- 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

智能化银行 3.0项目

做实“以客户为中心、以数据驱动”，建立科学的客群划分机制以及由总部“AI大脑”决策引擎驱动的智慧经营体系

更精准的客户需求洞察
(KYC)



更适配的产品服务供给
(KYP)



更智能的运营策略
(KYS)



下阶段六大重点工作——5.对公业务

重点聚焦两大核心赛道，发力两大核心客群，严守资产质量稳健“一条生命线”

赛道1：科技驱动的交易银行

积极发挥“+账户”、“+数据”、“+生态”三大差异化优势，探索服务中小微客群新模式，提升服务实体经济能力

- **+账户**：以数字账户为切入点，更广泛地触达和服务中小微客群，帮助其跨银行、跨币种管理账户及资产，助力企业经营
- **+数据**：基于物联网、区块链等技术及海量数据，创新金融服务模式，支持实体经济发展；将数据反哺企业，提升企业数字化、智能化水平，在解决中小微企业融资难、融资贵问题的同时进一步解决中小微企业经营难、经营贵问题
- **+生态**：全面升级开放银行，持续建设“星云开放联盟”，围绕“4+1”¹关键节点客群，与生态伙伴共同经营和成长，共同触达及服务海量的中小微客群，实现共建、共生、共赢的服务生态

赛道2：投行驱动的复杂投融资

顺应资本市场与直接融资发展趋势，发挥综合金融优势，布局债券和基金两大生态，为客户提供“投行+商行+投资”一揽子金融服务，全力支持实体经济发展

- **强化投行专业能力**：利用“产品+行业+跨境”优势，建立总分行服务体系，强化产品创新，抢占结构性机遇，夯实并购银团生态圈及资本市场同业圈
- **升级债券生态经营**：利用集团综合金融资源，增进投融资双方信息互通，实现“揽做销”一体化运营、市场化运作，更好服务实体经济
- **升级基金生态经营**：精选行业赛道，提升行研能力，丰富产品体系，强化集团内专业公司联动，构建PE生态圈，更好地服务被投企业
- **整合资源提升客户服务能力**：打通集团内专业公司和集团外非银金融机构的产品和资源双循环，构建“股+债”全方位体系，满足客户多元化融资需求

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.资金同业业务

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：

- 做市交易电子化提速，释放交易产能
- 销售交易境内外齐头并进，打出平安交易品牌

避险

避险业务批量获客、活客：

- 坚定公司同业联动、私行联动、投行联动策略，增加避险效益
- 扩大交易通、CRW等线上工具的推广，提升客户使用率

同业

构建同业生态经营体系：

- 做好各方协同，做强管户队伍，加强同业铁军凝聚力
- 持续推进基金生态、债生态和中小金融机构生态建设

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
- 聚焦公募、私募客户，提供多元化增值服务助力托管创收

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
- 积极拓展国股行、中小行等外部代销渠道

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6月30日	2021年12月31日	较上年末变动	
			增减额	%
1.总资产	51,087.76	49,213.80	1,873.96	3.8%
其中：发放贷款和垫款本金	32,250.95	30,634.48	1,616.47	5.3%
(1)企业贷款	12,896.73	11,531.27	1,365.46	11.8%
(2)个人贷款	19,354.22	19,103.21	251.01	1.3%
2.总负债	46,966.78	45,259.32	1,707.46	3.8%
其中：吸收存款本金	32,432.41	29,618.19	2,814.22	9.5%
(1)企业存款	23,744.64	21,914.54	1,830.10	8.4%
(2)个人存款	8,687.77	7,703.65	984.12	12.8%
3.股东权益	4,120.98	3,954.48	166.50	4.2%

主要数据：财务收支

单位：亿元	2022年1-6月		2021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	920.22	100.0%	846.80	100.0%	8.7%	
利息净收入	640.59	69.6%	593.61	70.1%	7.9%	-0.5个百分点
非利息净收入	279.63	30.4%	253.19	29.9%	10.4%	+0.5个百分点
2. 营业支出	252.16		239.80		5.2%	
业务及管理费	243.49		231.60		5.1%	
3. 准备前营业利润	668.06		607.00		10.1%	
4. 信用及资产减值损失	388.45		382.85		1.5%	
5. 净利润	220.88		175.83		25.6%	
6. 基本每股收益(元)	1.03		0.80		28.8%	
7. 稀释每股收益(元)	1.03		0.80		28.8%	

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6月末/2022年1-6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	2.95%	2.94%	+0.01个百分点
拨备覆盖率	290.06%	288.42%	+1.64个百分点
逾期90天以上贷款拨备覆盖率	393.54%	397.40%	-3.86个百分点
逾期60天以上贷款拨备覆盖率	327.22%	338.22%	-11.00个百分点
逾期90天以上贷款偏离度	0.74	0.73	+0.01
逾期60天以上贷款偏离度	0.89	0.85	+0.04
2.资产收益			
平均总资产收益率（年化）	0.88%	0.77%	+0.11个百分点
加权平均净资产收益率（年化）	12.20%	10.74%	+1.46个百分点
3.净利差（年化）	2.70%	2.78%	-0.08个百分点
4.净息差（年化）	2.76%	2.83%	-0.07个百分点
5.成本收入比	26.46%	27.35%	-0.89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 PINGAN

专业 · 价值

平安银行

PINGAN

感谢观看

专 / 业 / 让 / 生 / 活 / 更 / 简 / 单