

中国平安 PINGAN

专业 · 价值

专业 让生活更简单

2022年度经营情况报告

平安银行股份有限公司

2023年3月 ©



平安银行

目录

一、 经营情况

- 1 整体业绩
- 2 社会责任
- 3 零售业务
- 4 对公业务
- 5 资金同业业务
- 6 数字化经营

二、 工作展望

下阶段重点工作

三、 附录

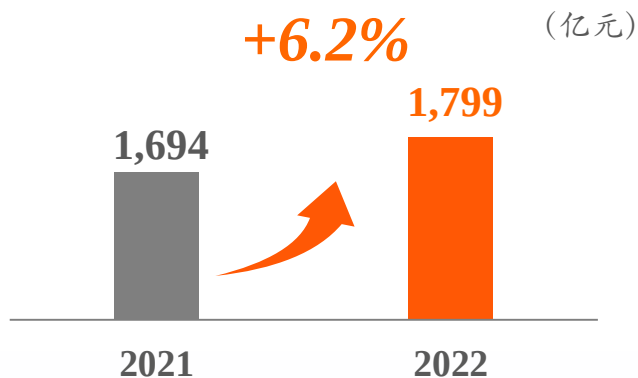
主要数据及监管指标

1 整体业绩

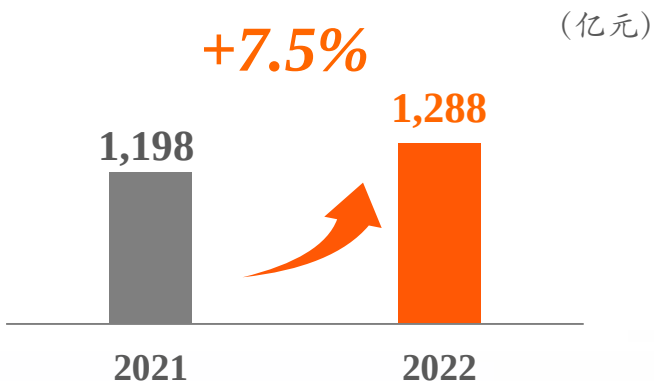


1.1 营收保持稳健增长，盈利能力持续提升

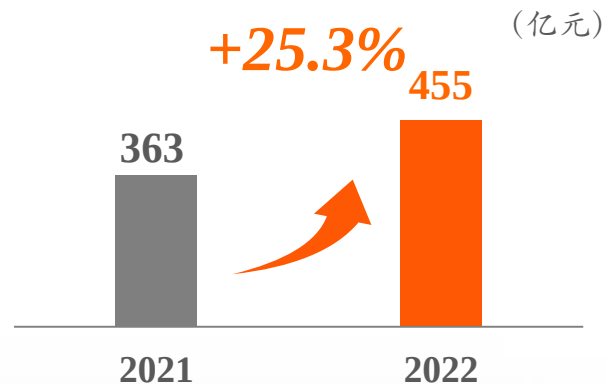
营业收入



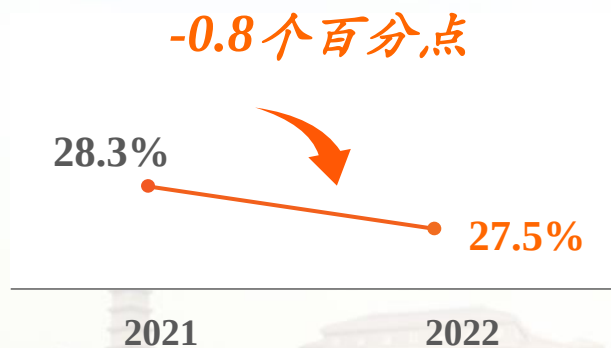
拨备前利润



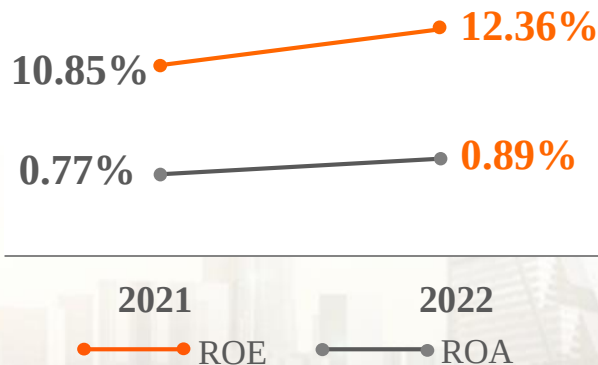
净利润



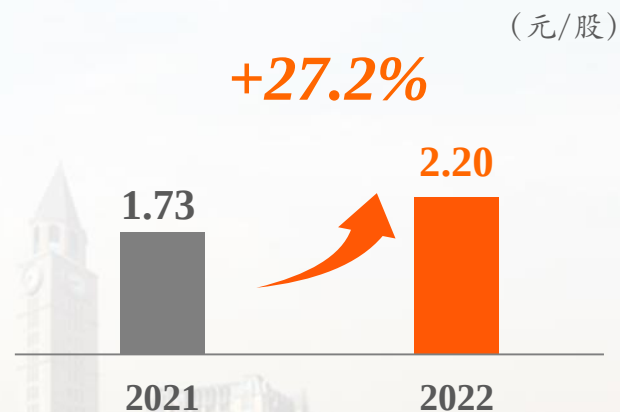
成本收入比



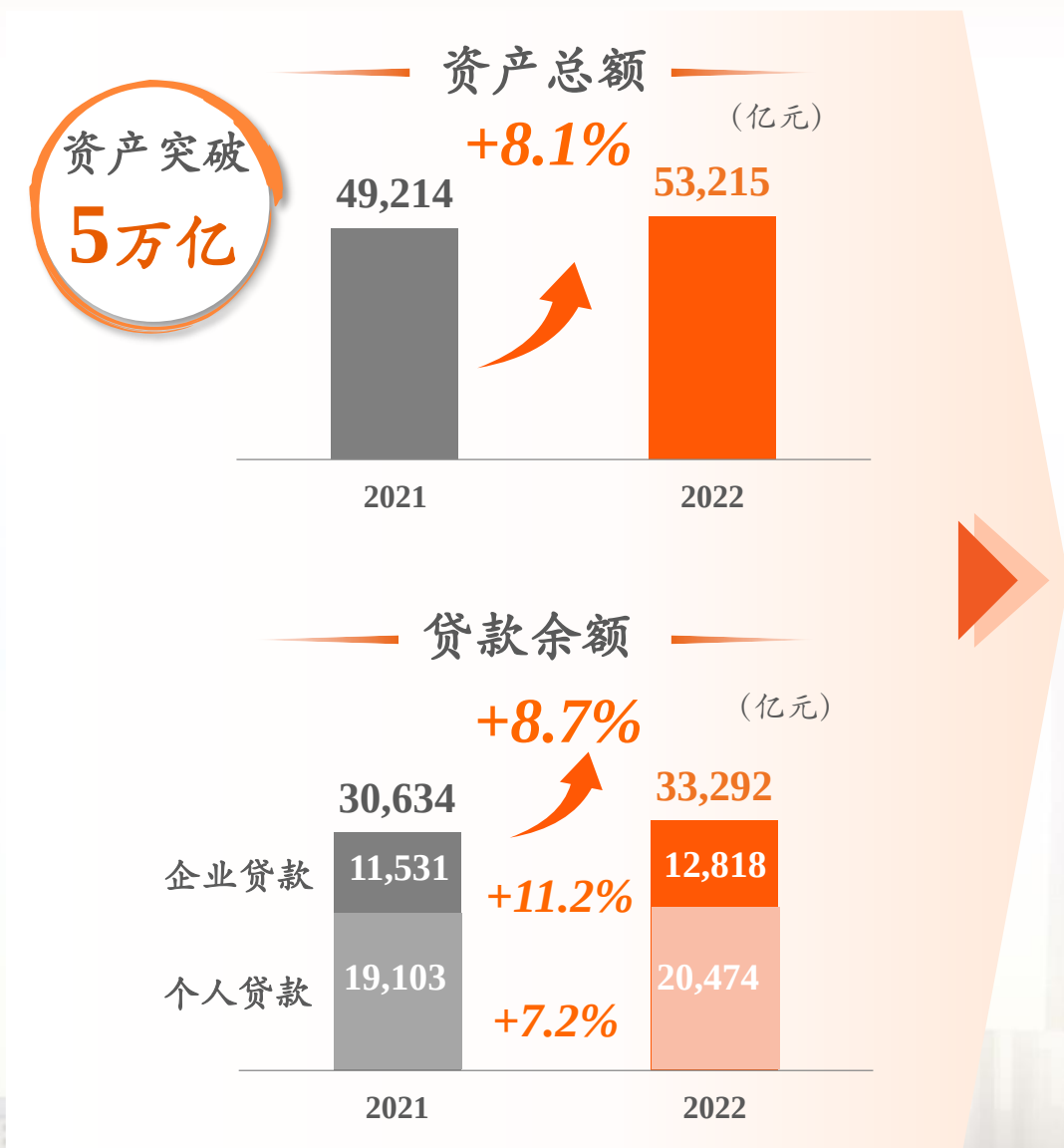
ROE、ROA



每股收益

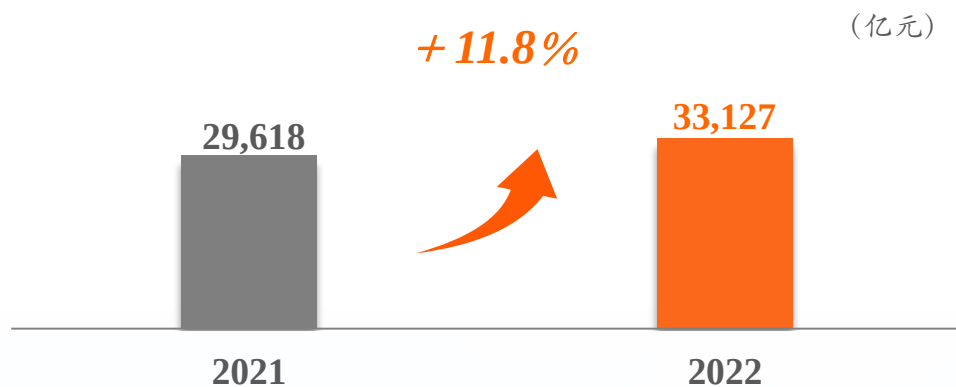


1.2 资产规模稳步增长，积极支持实体经济

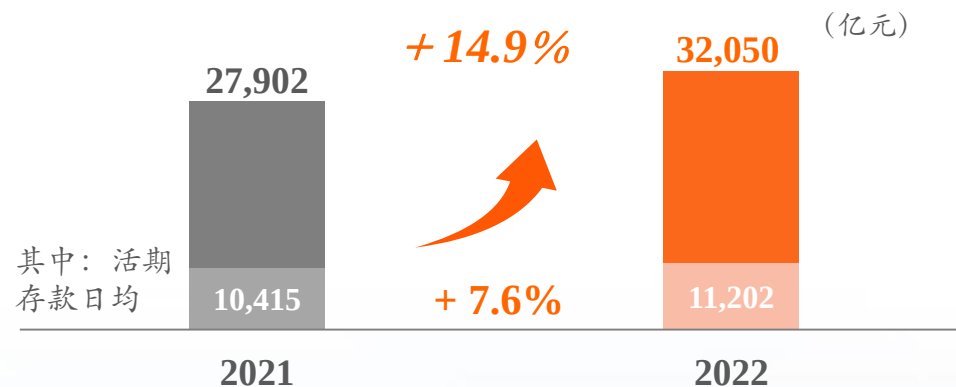


1.3 存款规模较快增长，负债成本持续优化

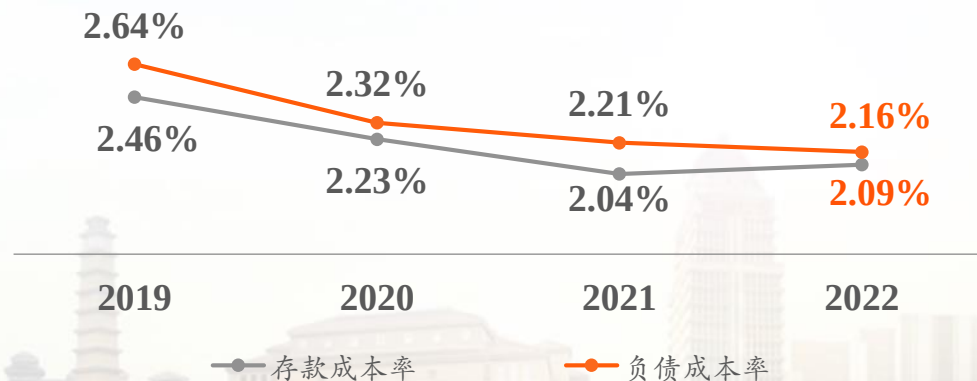
存款总额



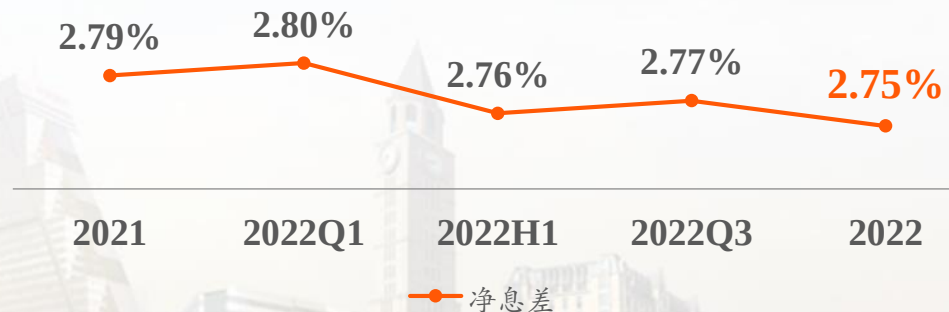
日均存款总额



成本率



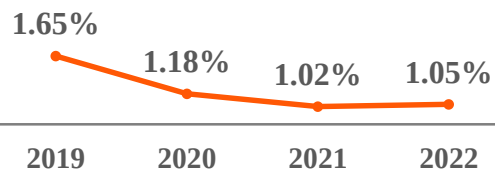
净息差



1.4 资产质量平稳，风险抵补能力保持较好

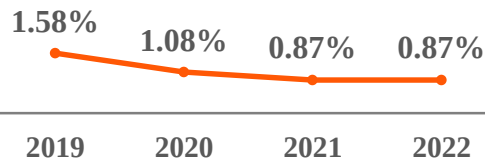
不良率

1.05%



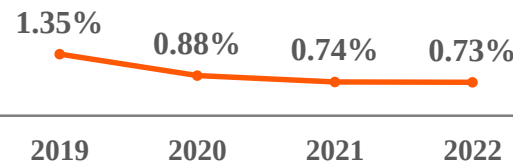
逾期60+占比

0.87%



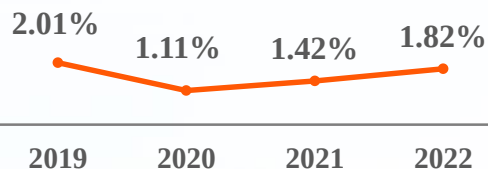
逾期90+占比

0.73%



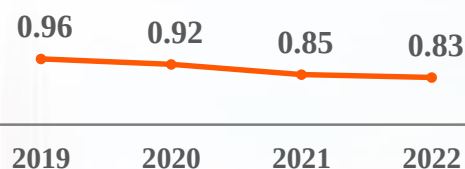
关注率

1.82%



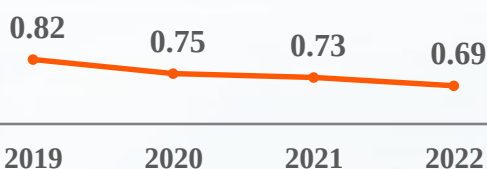
逾期60+偏离度

0.83



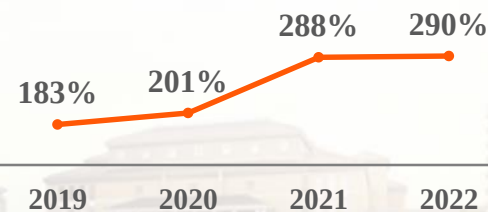
逾期90+偏离度

0.69



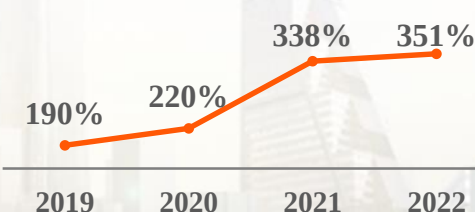
拨备覆盖率

290%



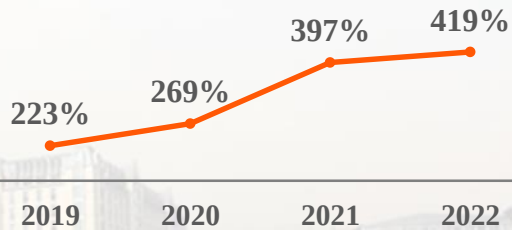
逾期60+覆盖率

351%



逾期90+覆盖率

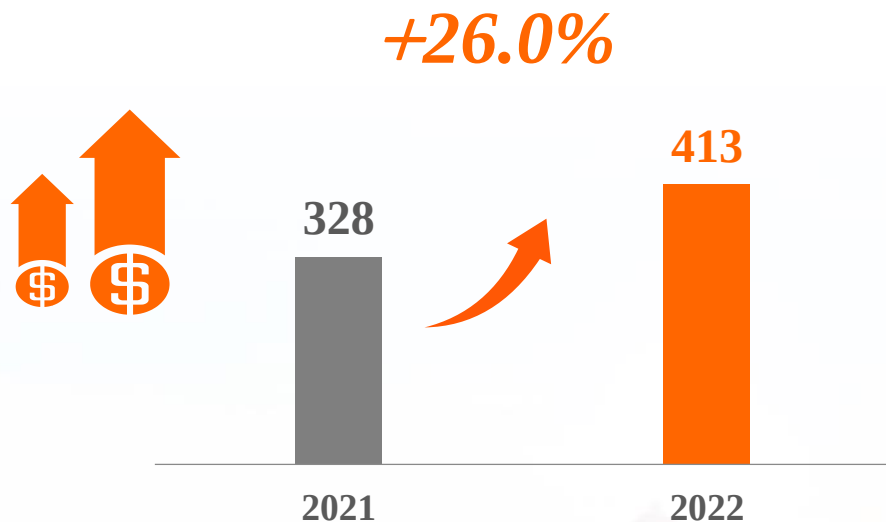
419%



1.5 持续推动不良资产处置，清收效果良好

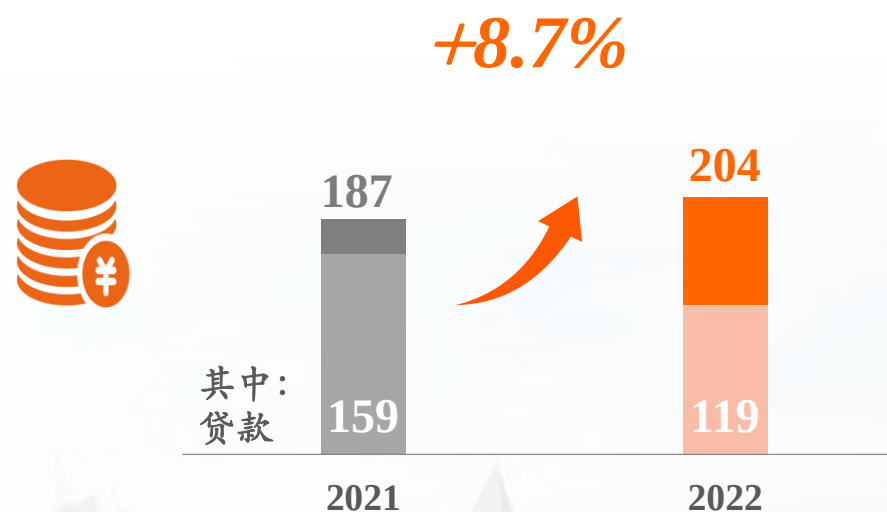
收回不良资产总额

(亿元)



收回已核销资产本金

(亿元)



2 社会责任



2.1 支持服务实体经济，助推经济高质量发展

牢记金融工作政治性和人民性，通过金融创新和科技赋能，加大信贷投放，积极支持民营企业、中小微企业高质量发展



- 普惠型小微企业贷款累计户数**105.78万户**，其中贷款金额在100万元以下的户数占比**88%**，小微企业主和个体工商户占绝对主体
- 信用类普惠型小微企业贷款余额**1,093亿元**，占普惠型小微企业贷款余额的比例为**20.7%**
- 民营企业贷款在企业贷款余额中的占比为**74.5%**，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
- 积极响应“减费让利”两项倡议，助力小微企业和个体工商户等市场主体减负

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

2.2 践行绿色金融

绿色金融业务余额

(亿元)

+49.5%

1,137

2021

1,701

2022

绿色贷款余额

(亿元)

+58.8%

691

2021

1,098

2022

打造绿色服务新形象

- 首发双卡碳账户，并持续推进产品迭代和内容优化
- 荣获国际金融论坛（IFF）“全球绿色金融奖—年度奖”，是唯一入选的股份制商业银行
- 明晟（MSCI）ESG评级上调至BBB级
- 绿色金融支持实体经济的创新案例荣获《银行家》杂志“十佳绿色金融创新奖”

构建绿色发展 新生态

不断升级绿色金融产品，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

发行绿色
金融债券
200亿元

深化绿色金融 新体系

持续完善绿色金融架构、制度、流程；认真落实央行碳减排支持工具；组织绿色金融专项行动

2.3 助力乡村振兴

2022年，投放乡村振兴支持资金331亿元，累计投放693亿元；乡村振兴借记卡发卡9万张，累计发卡11万张；惠及农户8万人，累计103万人

创新金融产品服务

- 落地乡村振兴政府引导基金托管项目及乡村振兴“三资”（资源、资产、资金）管理业务，并与某农业龙头企业达成战略合作
- 加快涉农普惠金融产品创新力度，推出“平安惠农贷”
- 与共青团广东省委合作推出注册志愿者证，为青年参与城乡志愿服务提供更多便利

强化公私业务联动

- 构建战略客户乡村振兴“权益+公益”服务体系，带领战略客户深入开展帮扶活动，助力农民增收和乡村发展
- 在平安数字口袋、口袋商城打造“助农商城”，将平台流量转化为助农产品销量，宣传消费助农品牌
- 2022年，新增帮扶农产品销售额**3,561万元**，累计销售额**1.56亿元**



完善人才培养机制

- 做好乡村致富带头人培育及领导干部金融素养提升工作
- 承办广东某地级市金融素养专题培训班，帮助地方培育一批懂金融的基层领导干部
- 在浙江、云南、广东、福建等地举办致富带头人训练营，以及在“平安银行致富带头人线上培育平台”举办远程培训

加快农业科技创新

- 打造数字乡村“五个一”服务方案，围绕一个产业、开展一轮培训、提供一套线上展业工具、配置一组主打金融产品、落地一种特色科技，为地方经济发展创造价值
- 在四川西昌、云南怒江、广东河源、广西田东、重庆万州等地建立数字乡村示范点，打造智慧茶园、智慧咖啡园、智慧芒果基地等系列“智慧农业基地”



3 零售业务



3.1 零售转型新模式驱动经营提速

积极践行金融服务实体经济、服务普惠民生的初心使命，持续深入推动零售转型新模式，打造“智能化银行3.0”，通过科技手段将最优质的产品和服务惠及最广大客群

新模式

场景层

-流量池

1 开放银行

- 构建、串联内外部场景生态，批量获客，场景活客
- 2022年实现互联网获客**230.07**万户，其中新获客一类户占比提升至**17.3%**，新客户均AUM余额同比增长**63.0%**



客户输送

核心服务矩阵

-经营链和服务网



基础客群

2 AI 银行

- 升级AI平台能力，通过虚拟数字人提供“有人情味”的陪伴式服务
- AI客户经理累计上线超**1,790**个场景，月均服务客户同比增长**49.9%**

3 远程银行

- 构建智能化、一体化、人机协同的远程银行
- 提升客群服务半径，为**超3,700万**基础大众客户提供远程银行服务
- “AI+T+Offline”模式已为**超4,900万**客户提供服务，同比增长约**50%**
- 投资理财客户数较上年末增长**31.0%**；财富客户“随身银行”服务使用覆盖率超**85%**
- 客户满意度保持较高水平，客服NPS 值达**86.5%**，网点NPS值达**94.2%**

助推消费金融，向上输送私行财富

4 线下银行



私财客群

- 加强网点场景化、社交化、生态化经营
- 网点生态累计沉淀私域流量超**354万户**，新获客超**140万户**

能力支撑

5 综合化银行

- 打造零售业务的数据、产品、权益、科技及风险中台，为客户提供一站式、一揽子、一条龙优质综合金融及生活解决方案
- 推动借信融合、深化公私联动，积极融入集团生态圈，有效提升客户服务水平
- 升级MGM线上化运营模式，累计分享转发次数**7,601万次**，提升重客SAT积极性，通过SAT分享带来的AUM交易额占MGM整体的**39.4%**



能力层

-驱动器

3.2 零售业务规模取得突破



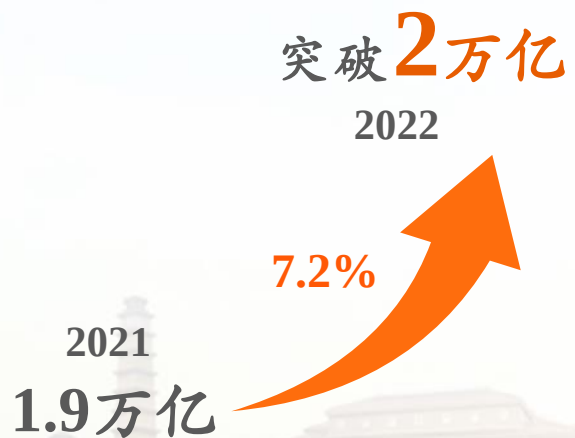
个人贷款余额



个人存款余额



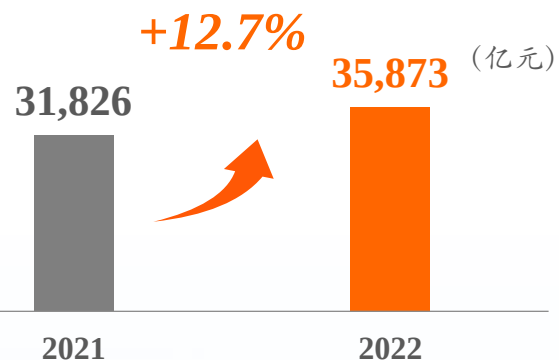
口袋银行APP月活跃用户数



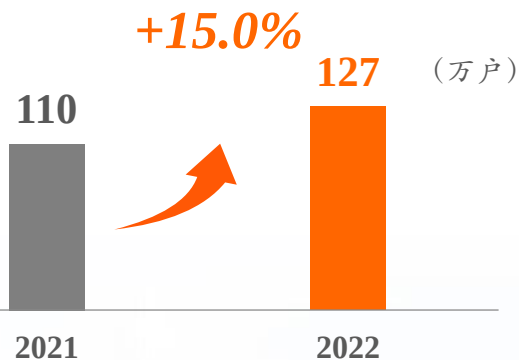
3.3 私行财富 (1/2)

持续升级产品、客群经营、队伍等能力，致力于打造“有温度的、全球领先的财富管理主办银行”

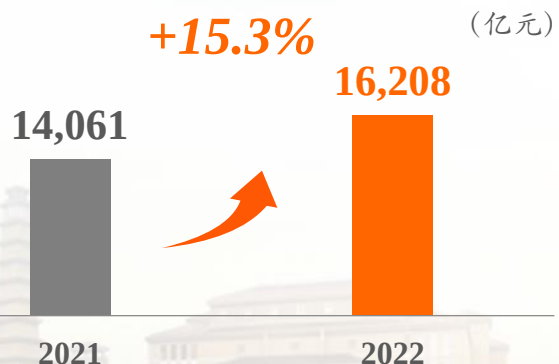
零售客户资产AUM



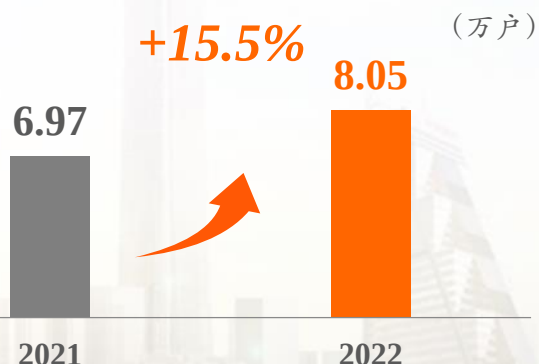
财富客户数



私行达标客户AUM



私行达标客户数



产品升级

- 代销理财产品
引入**8家**外部理财子公司产品
- 代理非货币公募基金持仓客户数
较上年末 **+102.0%**
- 家族及保险金信托新设规模
546 亿元 +43.6%

3.3 私行财富 (2/2)

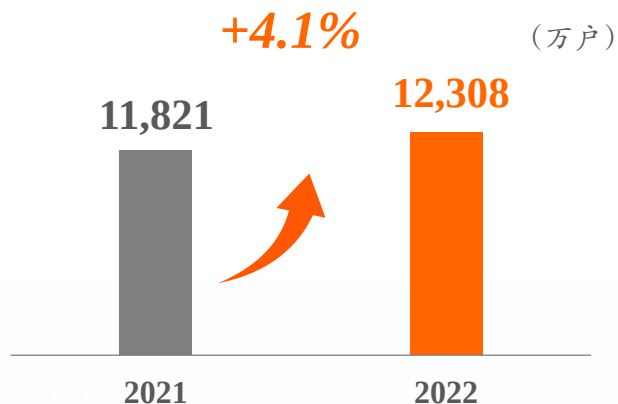
银保业务在新模式、新队伍、新产品等方面趋于成型，产能逐步释放，逐步成为大财富管理战略落地的重要增长引擎



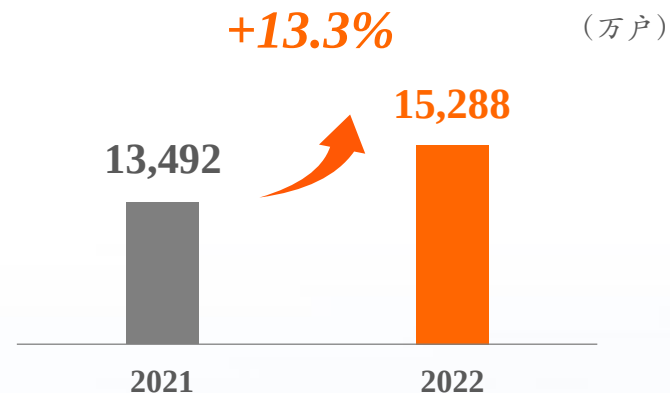
3.4 基础零售

做实基础零售，打造面向海量客户的经营中枢

零售客户数



平安口袋银行APP注册用户数



个人存款

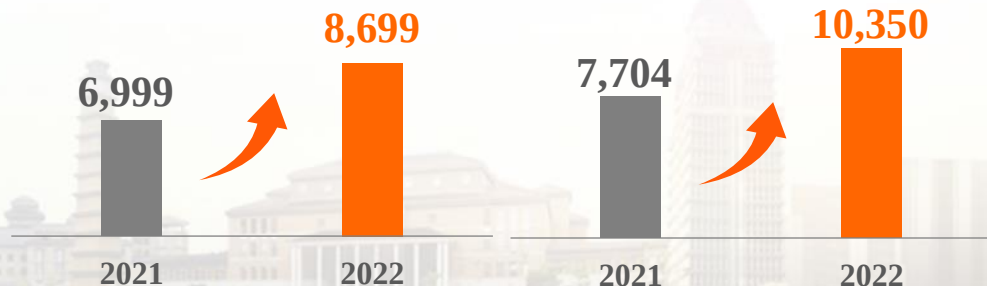
日均余额

存款余额

+24.3%

+34.3%

(亿元)



代发及批量业务

AUM余额

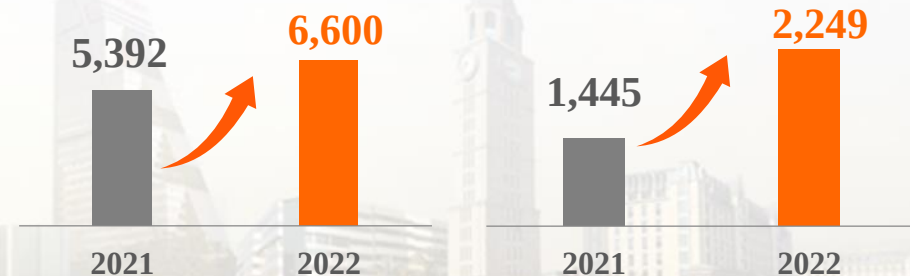
存款余额

+22.4%

+55.7%

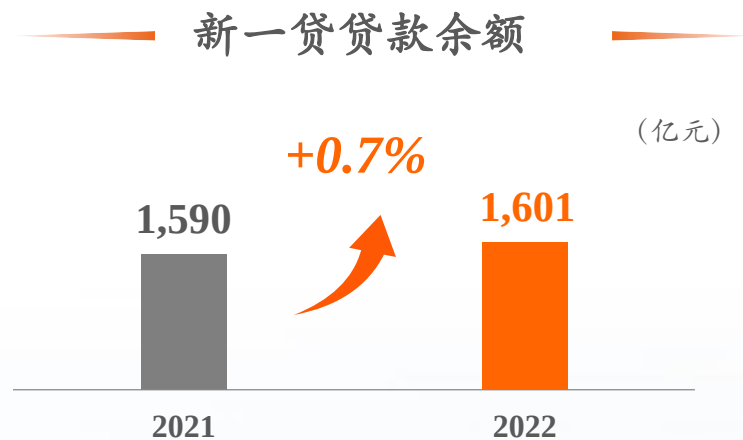
(亿元)

(亿元)

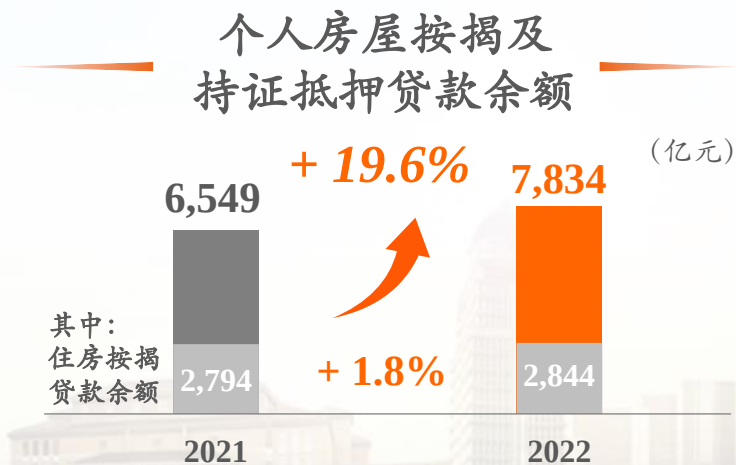


3.5 消费金融

- 持续强化零售信贷产品的数字化经营和综合化服务能力，提升产品竞争力及客户服务体验
- 业务及客群结构不断优化，2022年末个人贷款中抵押类贷款占比**54.2%**，较上年末上升**5.0个百分点**



- 推出“平安私人银行信用卡”、“平安银行超V联名信用卡”、“平安银行京喜白金信用卡”



- 2022年，新能源汽车贷款新发放249亿元，同比增长41.8%

3.6 综合金融贡献保持稳定

全面升级综合化银行，打通客户的金融与生活服务，为客户提供优质综合金融及生活解决方案

依托集团个金平台

- 积极融入平安集团生态圈，为客户提供一站式综合金融解决方案以及“省心、省时、又省钱”的服务体验

全面深化公私联动

- 推动共同经营客户、共建联动机制，发挥各自优势，提升客户综合服务体验

借记卡与信用卡融合

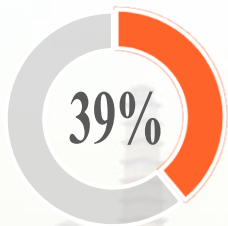
- 2022年末，信用卡新用户双卡率较上年末上升13.0个百分点，新用户本行卡还款率较上年末上升1.8个百分点

MGM模式业绩贡献及占比

持续深化MGM（客户介绍客户）线上化运营模式创新升级

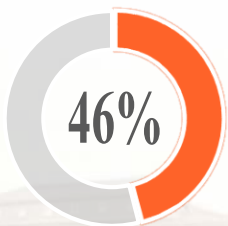
零售净增客户

190 万户



零售财富净增客户

7.66 万户



零售私行净增客户

0.55 万户



零售净增AUM

2,183 亿元



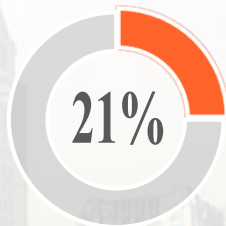
新一贷新发放额

736 亿元



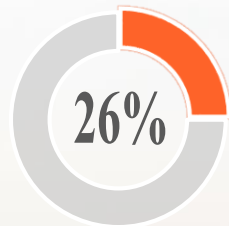
汽融新发放额

485 亿元



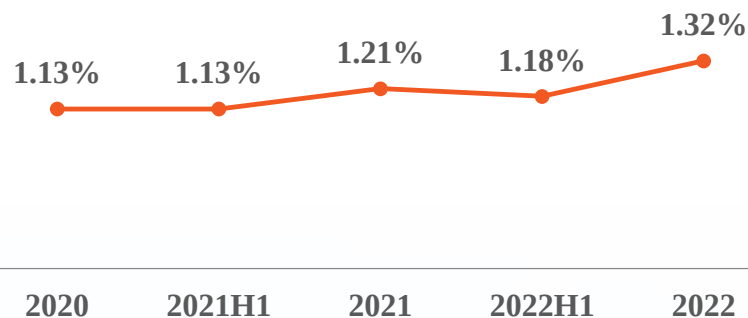
信用卡新增发卡量

207 万张

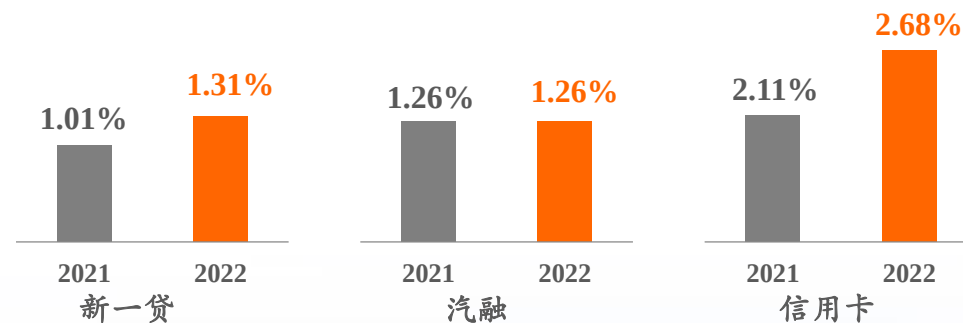


3.7 零售不良率上升，新户质量整体平稳

零售贷款不良率

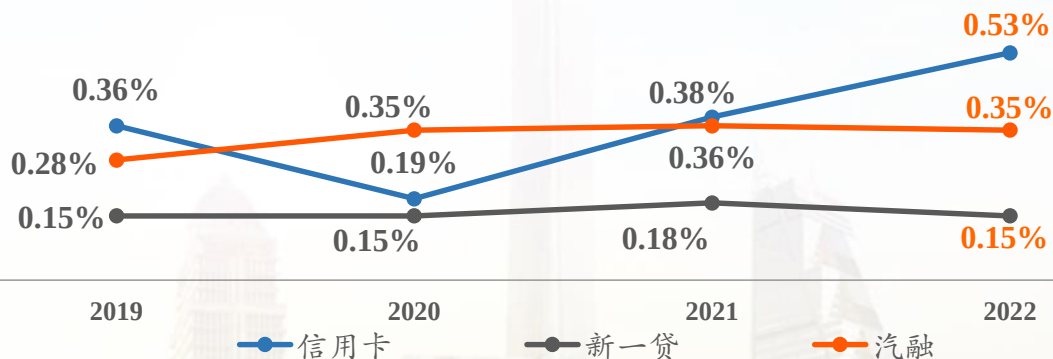


新一贷、汽融、信用卡不良率



• 2022年，经济复苏持续放缓，对零售客户的就业和收入均带来一定影响，“新一贷”和信用卡等业务不良率有所上升

账龄分析



注：(1) “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

(2) 受宏观经济环境变化以及2021年四季度应监管要求调整信用卡逾期认定标准影响，新户逾期率有所上升

3.8 强化零售风险管控

提高对贷前政策的检视频率，严格把控客户准入，并积极拓宽催清收渠道，加大对不良贷款的处置力度

01

优化资产结构

- 大力拓展优质客群，改善客群结构
- 提高抵押类贷款占比，优化个人贷款结构
- 完善智能风险定价策略，借助大数据分析识别客群分层，为客户提供更适配的金融服务

完善风险管理

02

- 运用行业领先的科技实力和风控模型，提升客户风险识别度，实施差异化的风险管理政策
- 优化各类产品新户准入策略，增加优质额度投放
- 加强存量业务组合监测，根据监测情况及时调整业务结构、授信策略，催收频次

- 认真落实金融纾困政策，对受宏观经济环境影响的客户采取延期纾困政策，与客户共渡难关
- 为减轻延期贷款到期后对未来资产质量的影响，采取前置提醒、专属催清收资源倾斜等方式予以积极应对

03

响应纾困政策

- 积极应对内外部形势变化，灵活运用多种手段，进一步加大对不良贷款的处置力度
- 统筹内外部催清收力量，加大贷后催收力度，持续改善新户品质

拓宽清收渠道

04

4 对公业务



4.1 对公经营策略

对公业务“2341”新发展策略，即围绕“数字化驱动的新型交易银行、行业化驱动的现代产业金融”2大赛道，做实“客户、产品、作战”3张地图，提升“数字化、开放化、行业化、综合化”4大能力，培育1批中坚客群

2 大赛道

数字化驱动的新型交易银行

行业化驱动的现代产业金融

3 张地图

客户地图

- 前瞻性布局细分行业
- 模型化筛选目标客户

产品地图

- 交易银行+投资银行
+综合金融

作战地图

- 市场/产品/风险/科技一体化
- 总行/战区/分行一体化

4 大能力

数字化

- 数字+客户经营
- 数字+风控
- 数字+队伍

开放化

- 4+1关键节点客群经营
- 星云开放联盟升级

行业化

- 三真能力升级
- 双链经营新模式

综合化

- 债、基金两大生态
- 三线联动升级

1 类客群

培育中坚客群

- 客群准入模型
- 客群经营评价体系
- 客群经营配套资源与机制

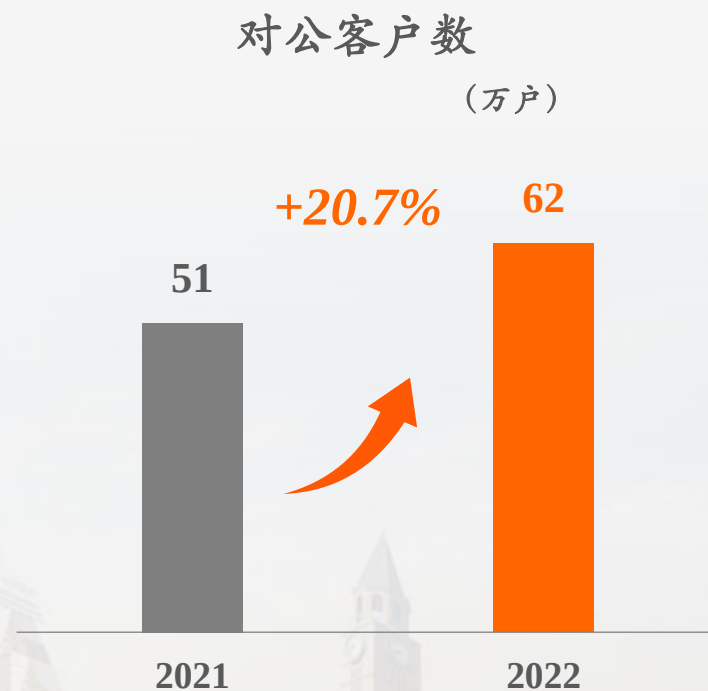
4.2 公司存款和客户规模增长较好

发挥科技及平台优势，发力两大核心赛道，持续做精做强

存款提升

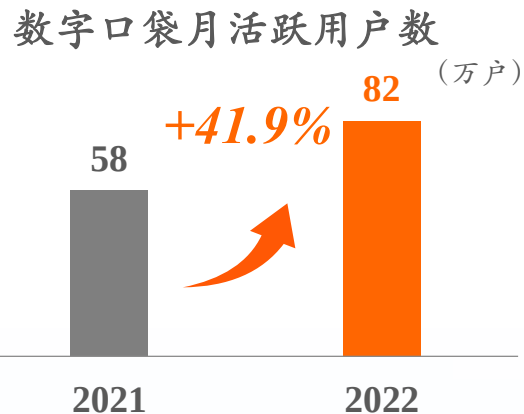


客户数提升



4.3 两大赛道——1.打造数字化驱动的新型交易银行（1/2）

客户经营平台



- 依托开放银行，借助公私联动、综合金融的协同服务优势，将海量中小微客群批量转化为本行的对公、零售等客户
- 2022年末，对公用户转客户突破36万户

对公开放银行

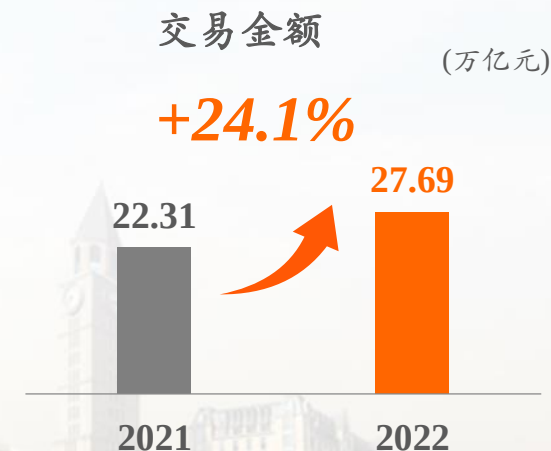


- 通过“星云开放联盟”将金融和科技能力输出至“4+1”关键节点客群及其背后的海量中小微客群



- 2022年交易金额29.70万亿元，同比增长11.7%

互联网支付结算



4.3 两大赛道——1.打造数字化驱动的新型交易银行（2/2）

供应链金融

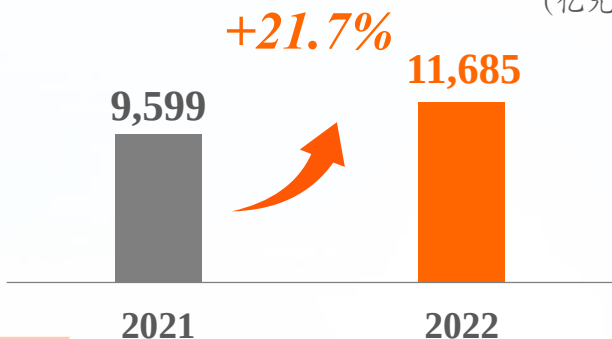


运用“金融+科技”能力不断创新业务模式，优化金融服务体验

- 加强数字供应链金融，通过“星云物联网平台”创新融资模式
- 深化场景供应链金融，为客户提供“供应链+”的综合金融服务
- 打造生态供应链金融，实现生态批量获客及客群深度经营

供应链金融融资发生额

(亿元)



星云物联计划

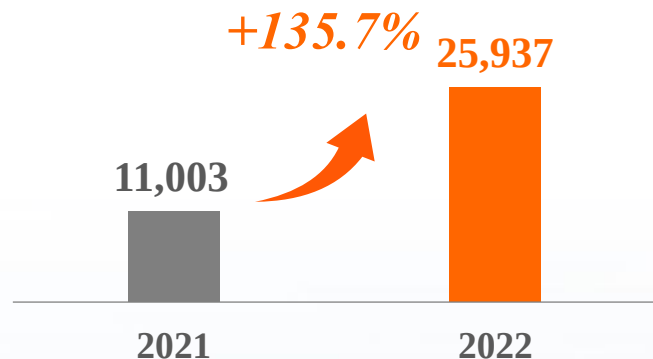
- 已在智慧车联、制造、能源、农业、基建、物流六大产业领域落地30多个创新项目
- 服务客户超21,000户，接入物联网终端设备超2,000万台
- 自落地以来支持实体经济融资发生额累计超6,500亿元

票据一体化



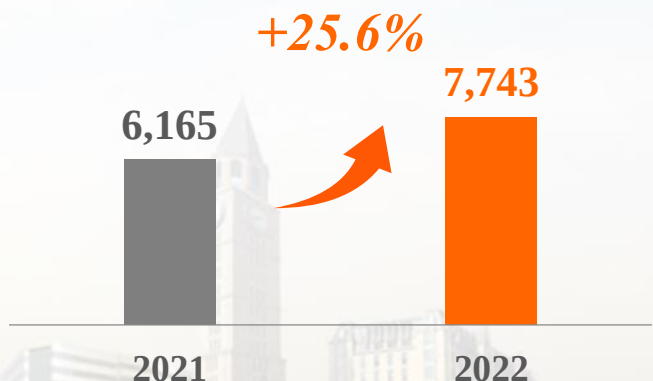
票据贴现融资客户数

(户)



票据直贴业务发生额

(亿元)



4.3 两大赛道——2.构建行业化驱动的现代产业金融

顺应现代化产业和资本市场发展大趋势，积极支持实体经济发展，重点布局新能源、新基建、新制造等领域，以客户为中心，充分发挥综合金融优势，通过“商行+投行+投资”的综合性解决方案，为客户提供一站式金融服务

投行重点产品提升



债券和基金两大生态

2,821 亿元

债券承销业务规模

367 亿元

新增私募股权基金托管规模

聚焦综合金融

4,130 亿元

银行推送平安集团其他专业公司的融资规模

1,995 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

27 亿元

银行推保险规模

4.4 资产质量保持良好水平

持续迭代风险政策，完善资产质量管控机制，企业信贷指标整体保持良好水平

风险管理措施

风险准入



- 建立“生态化”风险政策体系，支持业务生态化拓客；聚焦制造业、绿色金融、专精特新等领域，持续发力交易银行业务，培育资产增长新动能
- 推出特色风险政策，沿项目生命周期补齐产品空白，积极把握区域性、项目周期性业务机会
- 持续跟踪研判外部形势，做好政策的动态检视与灵活调整

贷后管理



- 深化“系统赋能、管理赋能、队伍赋能”
- 进一步聚焦房地产行业等领域客户的风险，推动风险防范和化解
- 做实组合预警和策略分类，推进较高风险客群提前有序压退
- 加大不良资产清收处置力度，助力资产质量保持平稳

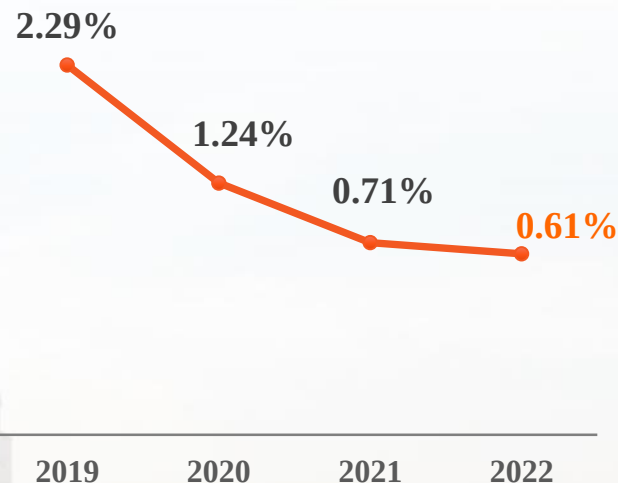
科技赋能



- 智慧押品管理全面应用，押品估值能力和价值监测预警能力进一步提升
- 智慧贷后进一步拓展业务覆盖范围，助力贷后工作效率大幅提升，清单化操作、网格化管理实现风险管控更精准
- 打造场景“1+N”组装式风控体系，实现供应链产品系统方案的快速组装和配置，有效提升产品上线速度，助力业务发展

效果

企业贷款（含贴现）不良率



4.5 房地产风险管理

继续落实监管要求，保持房地产领域信贷投放平稳有序，坚持贷管并重，持续加强房地产贷款风险管控

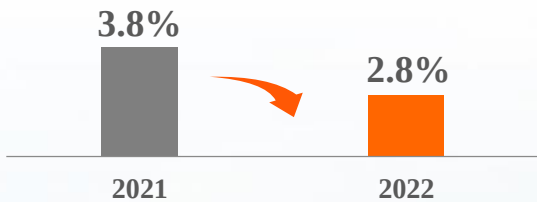
承担信用风险的涉房业务

2022年末，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3,236亿元，主要是对公房地产贷款余额2,835亿元，较上年末减少54亿元，其中：

- **房地产开发贷**927亿元，全部落实有效抵押，平均抵押率42.6%，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1,908亿元，以成熟物业抵押为主，平均抵押率48.3%，95%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

-1.0个百分点



不承担信用风险的涉房业务

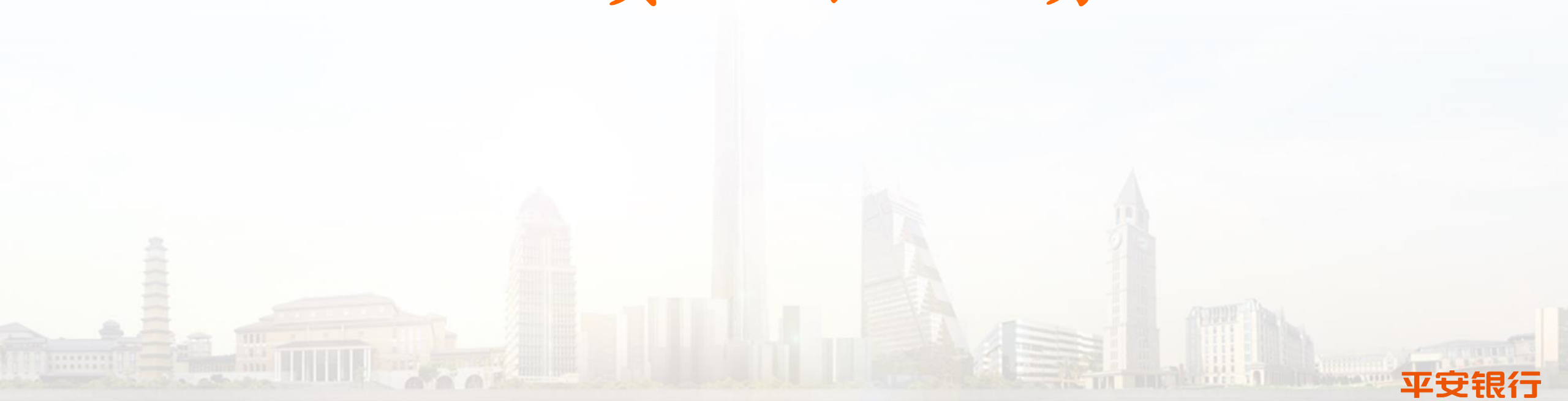
主要是**合作机构管理代销信托及基金**428亿元，较上年末减少261亿元，其中底层资产可对应至具体项目或有优质股权质押的产品规模325亿元，85.4%分布在一、二线城市城区及大湾区、长三角区域，其他主要是高等级私募债及资产证券化产品

合作机构管理代销信托及基金
(亿元)

-37.8%



5 资金同业业务



5.1 资金同业经营策略

坚定执行“服务金融市场、服务同业客户、服务实体经济”经营理念，巩固基本盘，布局新赛道，加速发展2大客户业务，打造5张金色名片，构筑2个核心能力，推进资金同业业务高质量发展

总目标

FICC引领者、金融同业领军服务商、最具特色理财平台

2大客户业务

机构业务

企业避险

5张金色名片

1 行业顶尖的金融交易专家

3 金融产品机构销售的
领军服务商

5 品类最全的开放
式理财平台

2 行业一流的避险服务专家

4 领先的数字生态托管银行

2个核心能力

交易能力

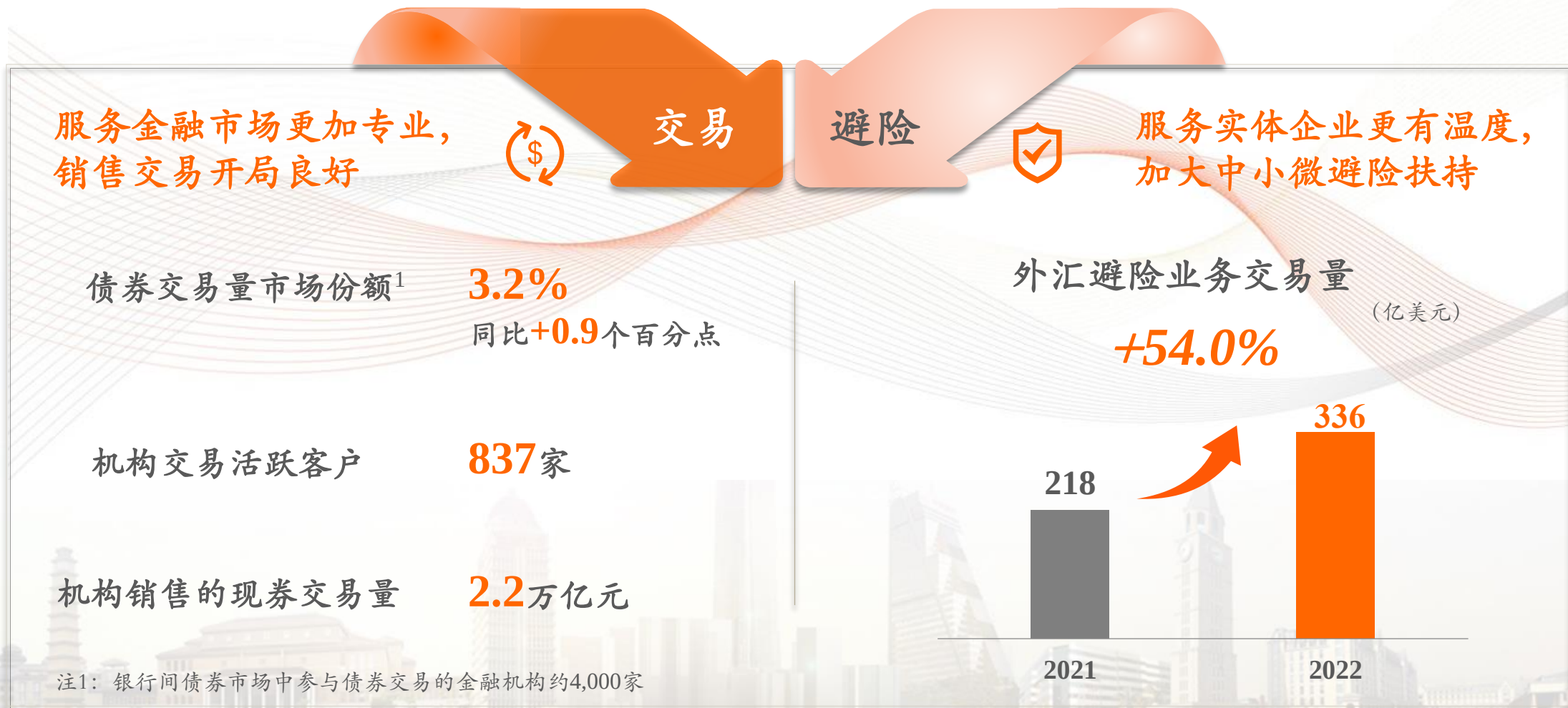
销售能力

“人机结合”的解决方案

建立全能型机构销售服务优势

5.2 打造“五张金色名片” (1/3)

- 在外汇交易中心2022年度银行间本币市场评优中，再度荣获“核心交易商”第一、“债券市场交易商”第一
- 荣获《华尔街见闻》主办的“金领带·2022年度金融评选”的“年度卓越外汇金融服务机构”奖项
- 携手波士顿咨询BCG发布《2022商业银行企业避险业务白皮书》，致力于与市场各方共创避险业务的长远健康发展



5.2 打造“五张金色名片” (2/3)

- 荣获“第十七届21世纪亚洲金融年会”评选的“2022年度亚洲卓越机构客户服务银行”奖项
- 荣获《证券时报》评选的“2022年度杰出资产托管银行天玑奖”
- 荣获《中国基金报》评选的“2022年度成长型基金托管银行”

“行e通”平台及
“基金生态”的加速建设



同业

托管



着力拓展公、私募
两大生态圈规模逆势增长

“行e通”销售的
基金产品余额

1,113亿元
+262.4%

公募基金
托管规模

↑ 577亿元
净增额位列国有和股
份制商业银行第四

同业机构产品
销售业务量

16,598亿元
+11.9%

托管
净值规模

8.22万亿元
+7.9%

- 2022年末，“行e通”平台在售的优质公募基金产品约9,500款，涉及约110家基金公司

- 2022年末，托管市场份额4.08%，较上年末上升0.09个百分点
- 新发公募基金托管产品规模位列国有和股份制商业银行第四

5.2 打造“五张金色名片” (3/3)



平安理财

- 2022年末，总资产96.3亿元，净资产86.6亿元；2022年实现净利润18.8亿元
- 2022年末平安理财荣获《每日经济新闻》评选的“金鼎奖”、《中国证券报》评选的“金牛奖”、普益标准评选的“金誉奖”以及《21世纪经济报道》评选的“金贝奖”
- 荣获《银行家》评选的“十佳智能风控创新奖”和“十佳数字财富管理创新奖”、《21世纪经济报道》评选的“金融机构数字化转型领航者”、国际数据管理协会评选的“最佳实践奖”

非保本理财产品余额

8,868 亿元 +1.7%

与超 **20** 家同业银行合作拓展销售渠道

为实体经济提供直接融资余额

超 **2,800** 亿元

符合资管新规的净值型产品规模

8,752 亿元 +4.4%

占比非保本理财产品 **98.7%**

投资ESG及绿色金融资产

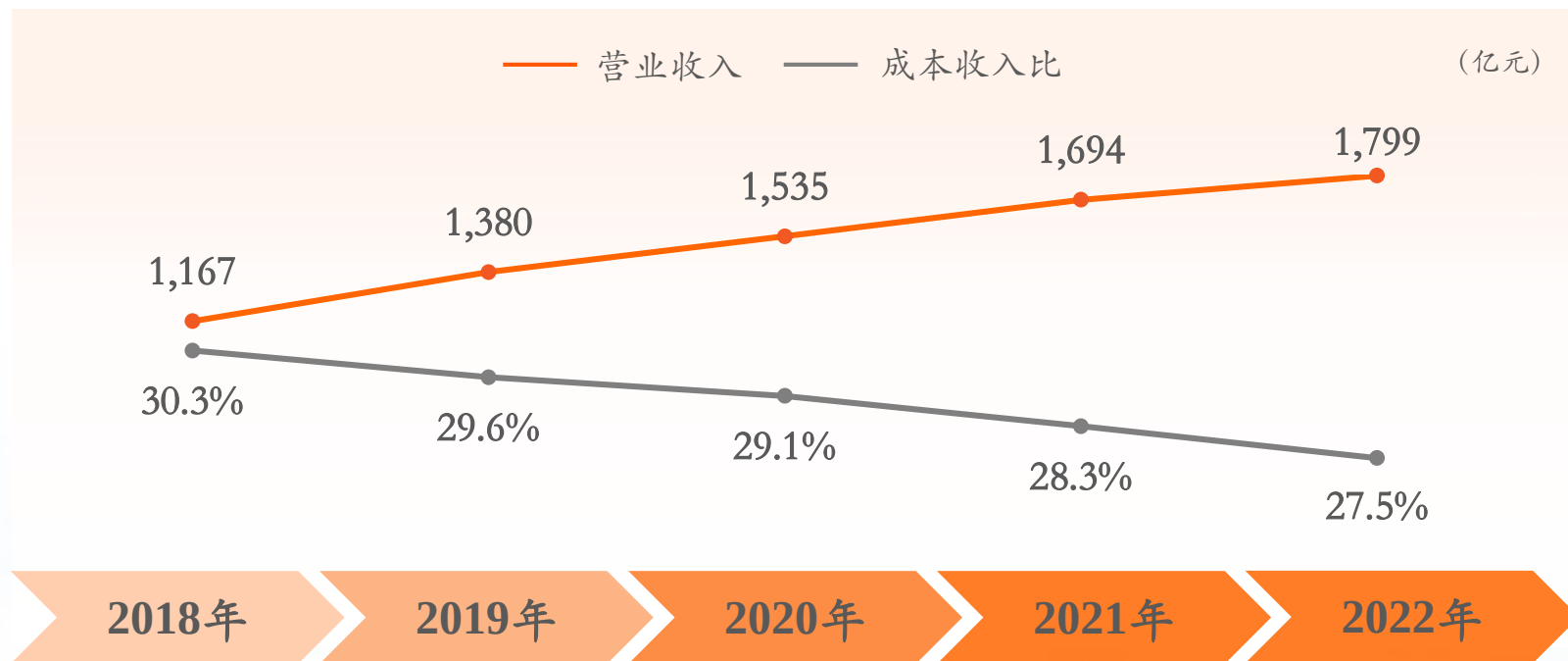
超 **450** 亿元

6 数字化经营



6.1 数字化赋能经营管理能力持续提升

营业收入持续增长，成本收入比不断优化



★ 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

数字化经营赋能经营质效提升

营收增速

6.2%

成本收入比

下降0.8个百分点

6.2 数字化经营深入业务，赋能发展

以客户为中心，重塑商业模式，运用AI、BI、大数据等领先技术，推动前、中、后台决策精准、资源优配、运营高效和价值提升

赋能经营



- **零售**：打造“AI大脑”智慧经营体系，为客户提供“有温度”的一站式专业服务。2022年，为超**4,900万**客户提供服务，首次体验投资理财服务的客户同比增长约**90%**
- **对公**：为用户提供精准服务，促进用户价值提升。2022年末，生态交易用户数**483万户**，较上年末增长**47.3%**
- **资金同业**：以“行e通”平台为载体，深化与金融机构的合作。2022年，“行e通”平台销量**5,777亿元**，同比增长**43.3%**

赋能管理



- **智慧合规**：智慧合规系统平台（i-Comp）助力全行合规管理向数字化转型，成功获评《亚洲银行家》“最佳合规风险技术实施”奖项
- **智慧财务**：“智慧财务”项目荣获南方财经全媒体“金融机构数字化转型领航者（数字化运营和数据治理）”奖项
- **智慧资负**：内部资金转移定价系统支撑全行亿级账户的FTP高效精准计量
- **智慧稽核**：“平安慧眼”稽核监察平台布局预警监测、智能作业两大系统集群，荣获金融监管部门颁发的金融科技发展奖二等奖

赋能风险

- **对公**：智慧风控平台向**2.0**迈进，实现约**70%**的标准化业务秒级出账
- **零售**：零售模型全流程管理平台，提升风控模型的有效性和准确性，该平台已集中管理的风险模型达**107个**

赋能运营

- **数据化驱动**：建立数据驱动的账户风险管理机制。2022年，风险账户自动化管控率达**69.8%**
- **数字门店打造**：优化线下门店网点布局，在“AI+T+Offline”模式赋能下，网点潜在客户覆盖率达**92%**

下阶段重点工作



下阶段重点工作—1.全面数字化经营赋能业务，降本增效

数字化经营战略目标：创新商业模式，赋能降本增效

数字化评价体系



看条线



看分行



看队伍

数字化经营

三预

三先

三提

三降

经营

零售、对公、同业

运营

管理

支撑

牵引

下阶段重点工作—2. 风险管控攻守兼备，聚焦重点领域



聚焦风险关键领域

- **对公：**聚焦重点行业（地产领域）、重点机构、重点大户，加强风险监测，压实管控责任，加快风险处置，保持对公资产质量稳定
- **零售：**持续优化风险策略，管控组合风险；完善金服催收直管机制，提升催清收效果；对于金融纾困客户，要多措并举，提升客户还款意愿，减少不良生成



支持业务高质量发展

- **政策思路：**贯彻二十大要求，锚定“10+3”主要业务方向，高质量服务实体经济
- **重点产品：**抓住产业基础再造工程和重大技术装备攻关工程的项目机会，引导通过中长期项目融资开展业务。同时，发挥银行固有优势，持续升级交易银行和投行产品，打造差异化竞争优势



完善风险管理工具与手段

- **模型风险：**落实模型风险管理指引，深化全流程管控规定动作，聚焦重点关注领域的模型，防范和降低模型风险
- **资本计量：**合规与业务赋能并举，深化资本计量在单笔业务审批及组合维度监控等领域的应用，切实赋能业务决策



全面提升数字化风控能力

- **系统建设：**智慧风控向2.0升级，纵向深耕，推动智能审批、智慧贷后、智慧押品、智能评级迭代；横向扩容，新增智能产品、智慧投研等场景
- **数据挖掘：**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



强化市场风险管控手段

- **预警管理：**完善市场风险监控预警的闭环管理，建立与前台部门的定期沟通机制，降低金融市场波动与回撤风险
- **估值管理：**强化市场风险估值管理，持续提升针对新业务的敏捷支持能力
- **智能化水平：**推进市场风险风控项目，持续提升市场风险智能化管理水平



提升合规管理质效

- **机制建设：**加强合规管理体制和系统建设，完善合规治理网络体系，提升合规基础能力
- **团队建设：**加强队伍建设，升级队伍配置与合规人才培养机制，强化合规队伍的统筹管理能力，提升合规管理水平
- **文化宣导：**加强合规文化宣导力度，提升全员合规意识

下阶段重点工作—3.资产负债经营精耕细作，稳中提质

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



资产

加大资本节约管理、加快塑造与实体经济紧密配合的良好金融生态

- **加速推进“358”战略规划落地：**合理提高资产及信贷增速，保持零售、对公、资金同业协调发展的均衡格局，实现“增资产、稳收益、低风险”目标
- **加快推动资产及信贷结构与实体经济需求更加契合：**积极扛起金融保障重任，促信贷总量增长和结构优化，精准支持实体经济高质量发展，提供更高质量、更有效率的金融服务
- **持续加强资本节约优化：**加强抵债资产处置，加大税务核销及清收力度，升级资本管理系统建设，夯实以经济资本为核心的价值管理体系根基



负债

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：**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：**强化考核引导、深化客户经营，夯实基础存款能力，促进存款结构优化
- **完善同业资金动态管理机制：**灵活调整同业资产负债规模；开展全行融资能力评估，维持期限错配适度，在确保监管指标达标和流动性安全的基础上提升资金效益
- **持续构建良性的流动性结构：**增加稳定及低成本负债来源；增强市场敏感度，优化司库债券配置
- **强化外币流动性管理：**完善外币各资金池流动性监测和预警管理机制，优化外币掉期流动性管控机制，提高外币流动性管理精细度



中收

提升中收增长能力，助力业务转型

- **抓机会：**
 - ✓ 关注公、私募基金需求回暖和卡业务消费反弹
 - ✓ 抓好个人养老金账户普及带来的增量需求
 - ✓ 抓好市场波动带来的债券投资和外汇业务机会
 - ✓ 抓好股市反弹机遇，做大公募基金托管、销售
- **挖潜力：**
 - ✓ 银保需在渠道配置能力方面挖潜突破
 - ✓ 发挥理财产品收益稳健优势，提升配置销售能力
 - ✓ 提升债基投资择时、信用债投资能力
 - ✓ 成本精细化管控及队伍服务升级等持续突破
- **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

下阶段重点工作—4.零售业务推进转型新模式高效落地

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

聚焦银保突破

- 打造懂保险的财富队伍，提升队伍产能
- 打造多元化及有竞争力的产品体系

强化产品配置

- 以客户为中心，构建长期稳健的产品体系
- 抓牢市场机遇，布局公私募产品，确保产品规模稳中有升

提升队伍能力

- 引入市场绩优人才，优化队伍结构
- 优化培训体系，提升队伍资产配置技能

布局经营生态

- 围绕核心优势权益，搭建权益生态，升级品牌与口碑
- 聚焦养老生态，做好养老客群体系化经营

基础零售

升级综拓模式

- 升级MGM模式，提升综合金融价值贡献

做大开放银行

- 强化公私联动，围绕重点平台聚焦突破
- 强化商户生态经营，提升获客及客户活跃

强化线上经营

- 全面践行“AI+T+Offline”，激活长尾客群，做大“千万五”规模
- 整合大财富线上经营平台，搭建线上理财公募经营体系

驱动活存提升

- 加强代发业务，围绕医院、学校等深入挖掘产业生态场景，深化结算客群经营

消费金融

信用卡腾飞

- 全面推动新模式落地，成为全面数字化经营的先锋部队
- 强化综合化转型及双卡一体化经营，成为客户一体化经营的先锋部队

调存量结构

- 持续提升基石类业务规模，信用类贷款向优质客群集中
- 个贷普惠融合，全面做大小微客群

找增量突破

- 创新产品设计，优化风控，延展客群经营边界
- BC打通夯实汽融领先优势并探索新业务赛道
- 推进消费金融各业务板块融合打通，形成基础平台与长效机制

风险管理

- 强化队伍及渠道管理，从源头加强资产质量管控
- 做实客户级风险定价，支持做好优质存量客户留存与维护
- 引入对公风险能力，穿透识别底层资产风险

成本管理

- 引入利润考核机制，强化全成本经营意识
- 建立动态、差异化的资源配置机制，持续优化成本收入比

智能化银行3.0

做实“以客户为中心、以数据为驱动”，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



更适配的产品服务供给



更智能的运营触达

下阶段重点工作—5.对公业务聚焦两大赛道，培育中坚客群

顺应现代产业发展大趋势，为实体经济提供一站式金融服务

赛道1：数字化驱动的新型交易银行

数字化驱动的新型交易银行赛道关键是产业数字化，即各产业在数字化转型过程中产生的基于数字化的金融需求

面向
数字经济

产业数字化

4+1关键客群¹

优势

账户

交易

数据

开放

愿景

上有卫星、下有物联网、中有数字口袋和数字财资的**开放银行数字经济服务生态**

赛道2：行业化驱动的现代产业金融

行业化驱动的现代产业金融赛道关键是直接融资市场占比提升、现代化产业体系的发展，重点聚焦若干国家鼓励的重点行业

面向
现代产业

新制造

新基建

新能源

优势

行业银行

综合金融

愿景

真行研、真投行、真甲方的**现代产业金融服务生态**

中坚
客群

- 强支撑：聚焦制造业、交通物流、科技创新、绿色低碳、新老基建、数字经济等领域，服务实体，形成全行业绩核心支撑
- 拓赛道：布局战略新兴产业、专精特新，补充发展新动能
- 共筛选：总分行自下而上、自上而下筛选相结合，市场风险共同认定
- 算大账：立足生态经营，全产品+全生态，计算客户综合收益

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

下阶段重点工作—6.资金同业业务全力打造“五张金色名片”

顺应国家金融市场发展战略，坚持“服务金融市场、服务同业客户、服务实体经济”的理念

交易

稳健创收，做强做市：

- 提升配置+相对价值交易能力，保持稳健创收
- 积极拓展多产品做市，服务境内外机构深度参与我国FICC市场

避险

加快拓展中小客群：

- 响应央行和国家外汇管理局的号召，加大中小微企业汇率避险业务发展
- 加大对分行产品经理的培训和辅导，提升分行队伍的专业水平

同业

全力推进机构业务：

- 强化机构服务队伍复杂产品销售能力
- 整合集团资源和工具，构建价值创造的研究体系，为全方位陪伴式投资服务提供支撑

托管

建设投融托一体服务生态：

- 加速推进托管大数据中台建设，发挥助攻赋能作用
- 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、拓展客户：

- 进一步丰富产品货架，加快含权类产品布局
- 深度融入本行全渠道获客及全场景经营模式，助力零售理财客户数快速增长

持续释放科技动能

- 做强智能交易平台：加快AI交易研发，打造做市业务的“生产线”，完善Ideal报价机器人报价服务功能，释放生产力
- 深化科技在客户经营中的应用：深化F端客户画像在销售交易、债生态做市+销售应用；“行e通+”不断开拓银行理财代销市场

附录 主要数据及监管指标



主要数据：资产负债规模

单位：亿元

2022年12月31日

2021年12月31日

较上年末变动

			增减额	%
1.总资产	53,215.14	49,213.80	4,001.34	8.1%
其中：发放贷款和垫款本金	33,291.61	30,634.48	2,657.13	8.7%
(1)企业贷款	12,817.71	11,531.27	1,286.44	11.2%
(2)个人贷款	20,473.90	19,103.21	1,370.69	7.2%
2.总负债	48,868.34	45,259.32	3,609.02	8.0%
其中：吸收存款本金	33,126.84	29,618.19	3,508.65	11.8%
(1)企业存款	22,777.14	21,914.54	862.60	3.9%
(2)个人存款	10,349.70	7,703.65	2,646.05	34.3%
3.股东权益	4,346.80	3,954.48	392.32	9.9%

主要数据：财务收支

单位：亿元

	2022年1-12月		2021年1-12月		
	金额	占比%	金额	占比%	增幅%
1. 营业收入	1,798.95	100.0%	1,693.83	100.0%	6.2%
利息净收入	1,301.30	72.3%	1,203.36	71.0%	8.1%
非利息净收入	497.65	27.7%	490.47	29.0%	1.5%
2. 营业支出	511.14		495.81		3.1%
业务及管理费	493.87		479.37		3.0%
3. 准备前营业利润	1,287.81		1,198.02		7.5%
4. 信用及资产减值损失	713.06		738.17		(3.4%)
5. 净利润	455.16		363.36		25.3%
6. 基本每股收益(元)	2.20		1.73		27.2%
7. 稀释每股收益(元)	2.20		1.73		27.2%

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12月末/2022年1-12月

上年末/上年同期

变动

1. 资产质量

不良贷款率	1.05%	1.02%	+0.03个百分点
拨贷比	3.04%	2.94%	+0.10个百分点
拨备覆盖率	290.28%	288.42%	+1.86个百分点
逾期90天以上贷款拨备覆盖率	419.22%	397.40%	+21.82个百分点
逾期60天以上贷款拨备覆盖率	351.08%	338.22%	+12.86个百分点
逾期90天以上贷款偏离度	0.69	0.73	-0.04
逾期60天以上贷款偏离度	0.83	0.85	-0.02

2. 资产收益

平均总资产收益率	0.89%	0.77%	+0.12个百分点
加权平均净资产收益率	12.36%	10.85%	+1.51个百分点

3. 净利差

2.67%	2.74%	-0.07个百分点
-------	-------	-----------

4. 净息差

2.75%	2.79%	-0.04个百分点
-------	-------	-----------

5. 成本收入比

27.45%	28.30%	-0.85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

专业 让生活更简单

感谢观看

平安银行