

中国平安 PINGAN

专业·价值

专业 让生活更简单

2023年半年度经营情况报告

平安银行股份有限公司

2023年8月



平安银行

目录

一、经营情况

- 1 整体业绩
- 2 环境和社会责任
- 3 零售业务
- 4 对公业务
- 5 资金同业
- 6 数字化转型

二、工作展望

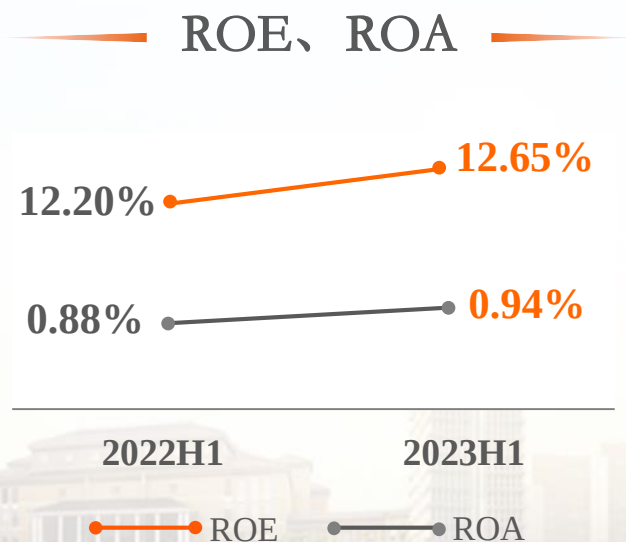
下阶段重点工作

三、附录

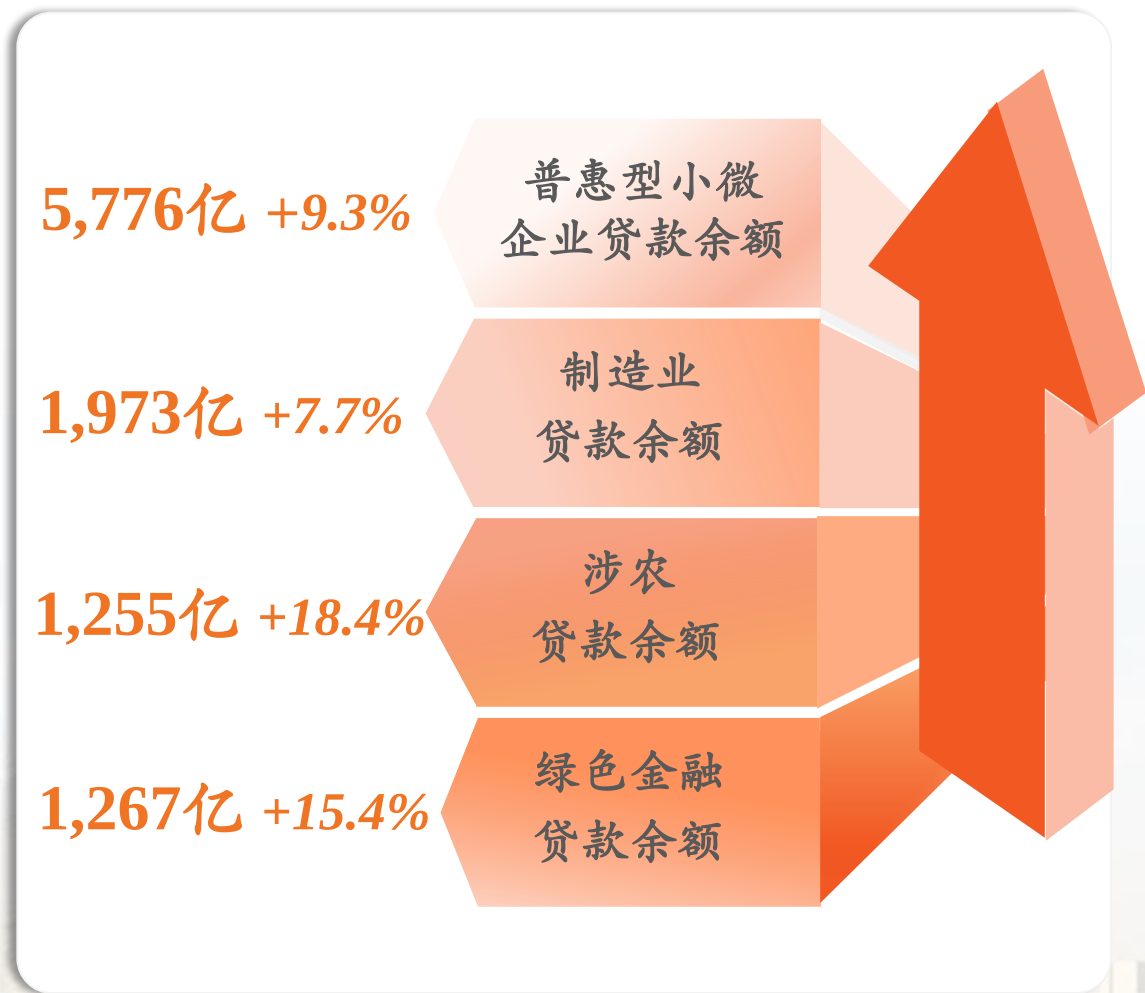
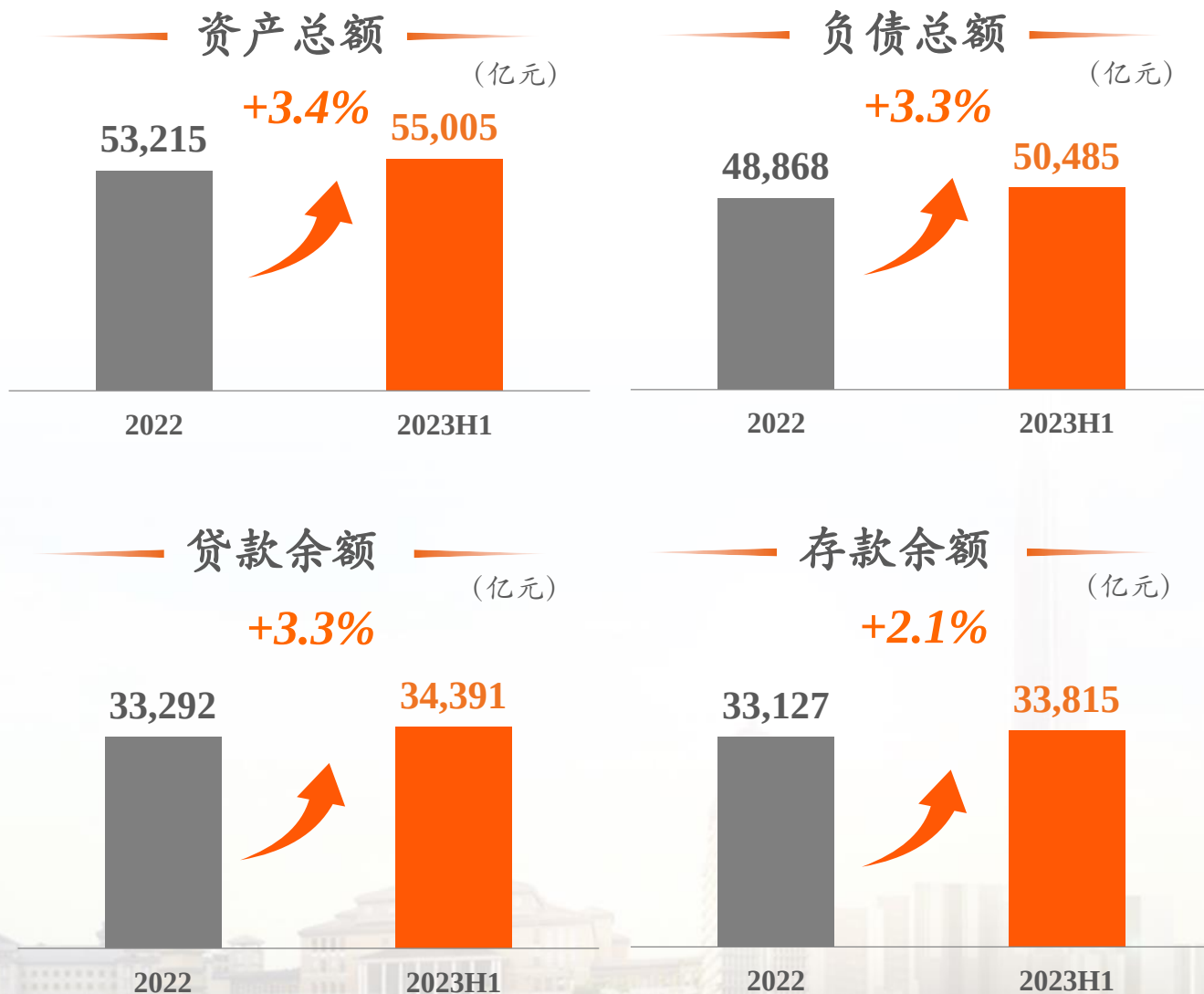
主要数据及监管指标

1 整体业绩

1.1 净利润稳步增长，盈利能力提升

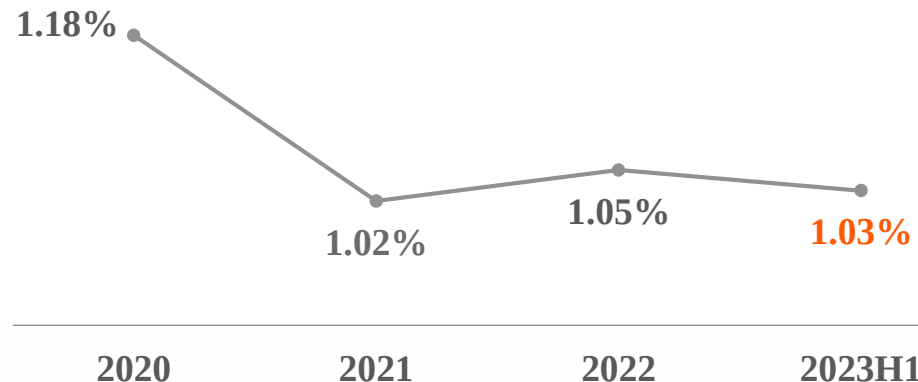


1.2 规模稳健增长，大力支持实体经济

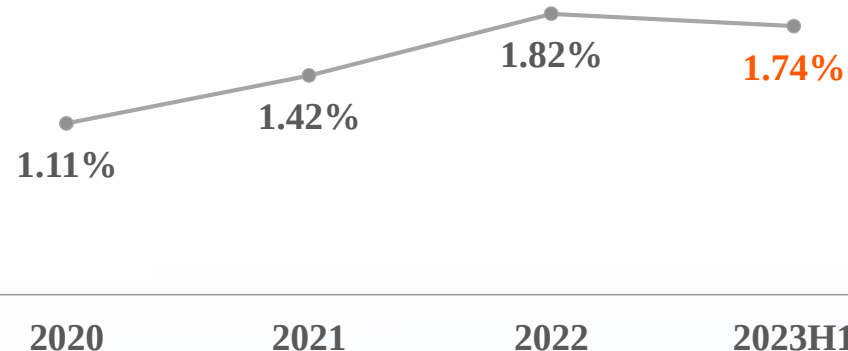


1.3 资产质量整体平稳，风险抵补能力保持良好

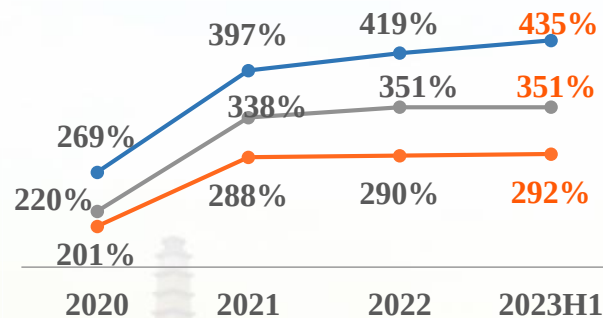
不良率



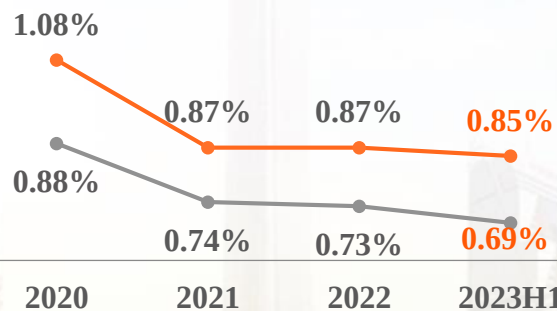
关注率



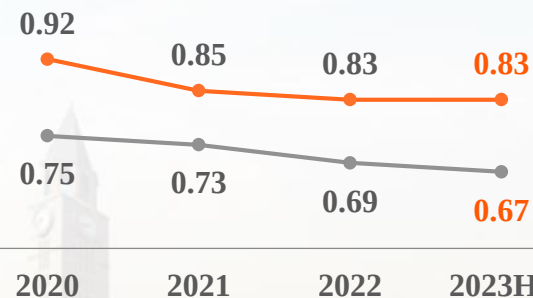
拨备覆盖率



逾期60+、90+ 占比



逾期60+、90+ 偏离度



逾期90+覆盖率
逾期60+覆盖率
拨备覆盖率

逾期90+ 占比
逾期60+ 占比

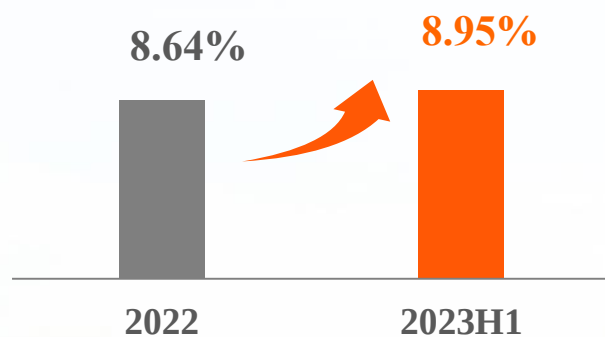
逾期90+ 偏离度
逾期60+ 偏离度

1.4 践行精细化管理，资本充足率提升

得益于净利润增长、资本精细化管理等因素，核心一级资本充足率、一级资本充足率及资本充足率提升

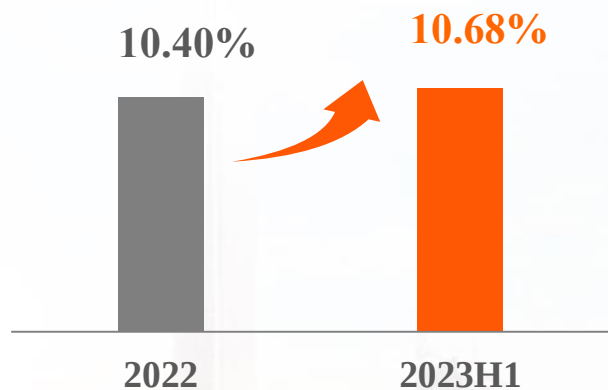
核心一级资本充足率

+0.31 个百分点



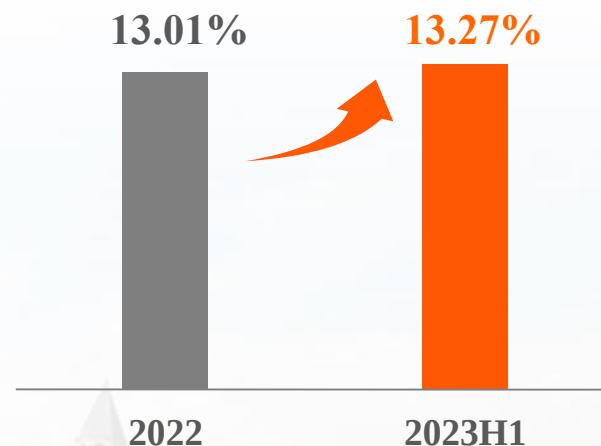
一级资本充足率

+0.28 个百分点



资本充足率

+0.26 个百分点



2 环境和社会责任



2.1 环境责任

绿色金融

坚定贯彻党的二十大提出的绿色发展要求，践行国家碳中和战略，落实“开拓绿色金融产业”的战略指引，支持绿色产业项目

绿色贷款余额

(亿元)

+15.4%

1,098

1,267

2022

2023H1



发挥专业能力，支持实体经济绿色发展

- 积极参与监管部门组织的绿色金融调研和研讨活动，开展绿色金融课题研究



聚焦核心产业链，打造差异化产品服务

- 聚焦风电、光伏、高碳转型等多条核心产业链，打造绿色金融供应链、绿色股权投资等重点服务方案



升级运营体系，完善低碳生态体系布局

- 将“低碳家园”融入借信双卡产品流程，推出绿色能量积分和权益兑换功能，“低碳家园”入选2023年度广东绿色金融改革创新推广案例

绿色低碳运营

打造“绿色、低碳、环保”的“绿色银行”品牌形象



绿色办公

- 开展业务无纸化改造、打造绿色网点



绿色采购

- 将绿色低碳理念深入采购全生命周期，倡导供应商使用绿色原材料、提供绿色环保产品和绿色服务

2.2 社会责任 - 支持服务实体经济

牢记金融工作政治性和人民性，落实本行支持实体经济“十五条”举措，支持民营企业、中小微企业高质量发展

制造业中长期
贷款余额

+25.2%

普惠型小微企业
贷款¹发放额

2,354亿元

+18.5%

民营企业
贷款余额

+4.0%

新能源、新基建和新制造
资产投放规模

932亿元

+33.0%

01

普惠型小微企业贷款累计户数**105.97万户**，其中贷款金额在100万元以下的户数占比**85%**，小微企业主和个体工商户占绝对主体

02

信用类普惠型小微企业贷款余额**1,002亿元**，占普惠型小微企业贷款余额的比例为**17.4%**

03

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**

04

积极响应关于减轻小微客户综合融资成本的倡议，通过发送利息券、减免结算手续费等举措，助力小微企业减负

注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 社会责任 - 助力乡村振兴

2023年上半年，投放乡村振兴支持资金198亿元，累计投放890亿元
乡村振兴借记卡发卡5万张，累计发卡16万张；惠及农户3万人，累计106万人

01

完善人才培养机制

- 为安徽省阜南县、广西、贵州等地的致富带头人进行专题授课，做好乡村致富带头人培育提升工作

02

创新金融产品服务

- 创设生物抵押贷款产品、丰富惠农贷应用场景，为新疆阿勒泰畜牧企业及安徽省阜南县芦蒿产业提供信贷支持
- 在陕西推出光伏贷、与光伏企业开发联名借记卡等，助力乡村清洁能源设施建设

03

强化公私业务联动

- 在“精准扶贫”首倡地湘西十八洞村等地开展乡村公益文旅，支持当地文旅和教育事业发展
- 在平安数字口袋、口袋商城打造“助农商城”，通过近千家网点为客户提供助农产品
- 2023年上半年，新增帮扶农产品销售额**1,654万元**，累计销售额**1.73亿元**

04

加快农业科技创新

- 在广东河源、安徽阜南等地合作共建智慧农业基地，升级智能监测、智能灌溉设备，助力基地管理降本增效
- 升级“数字乡村”小程序，搭建乡村振兴云南怒江、四川凉山、安徽阜南专区，助力当地特色产品展销

3 零售业务



3.1 零售转型新模式驱动经营提速

深化金融普惠创新，全面打造“智能化银行3.0”，推动新模式加快落地

新模式

1 开放银行

场景层
-流量池

- 整合对公、零售开放银行的客户、产品等各项资源及能力，构建新型开放银行模式
- 2023年上半年，实现个人业务互联网获客**102万户**



客户输送



基础客群

2 AI 银行

助推消费金融，向上输送私行财富

- 升级AI平台能力，打造虚拟专属顾问形象，提供“导购式”的贴心服务体验，6月末，虚拟数字人已上线场景**33个**
- AI客户经理累计上线超**2,000个**场景，上半年服务客户超**1,800万户**

3 远程银行

- 2023年上半年，依托人工智能、大数据技术，围绕生活支付、理财投资、消费金融等场景，为超**2,800万**基础大众客户提供远程陪伴式服务

- 围绕客户在银行的全生命周期，升级打造“随身银行”，“AI+T+Offline”模式已为超**3,800万**客户提供服务
- 客户满意度保持较高水平，客服NPS 值达**87.5%**，网点NPS值达**94.5%**

4 线下银行



私财客群

- 持续强化科技赋能，推动网点场景化、社文化、生态化经营
- 网点生态累计沉淀私域流量超**154万户**，新获客超**128万户**

核心服务矩阵
-经营链和服务网

能力支撑

5 综合化银行

能力层
-驱动器

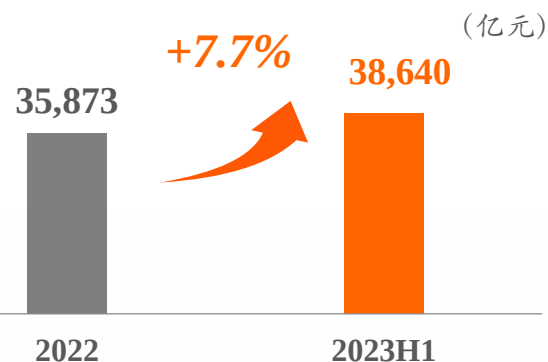
- 推动借记卡与信用卡融合，信用卡新户I类户率较上年末上升**9.6个百分点**
- 强化综合化经营能力建设，支持业务模式全面升级
- 积极融入平安集团生态圈，围绕康养、高端医疗、文体、慈善等领域，完善客户权益及服务体系



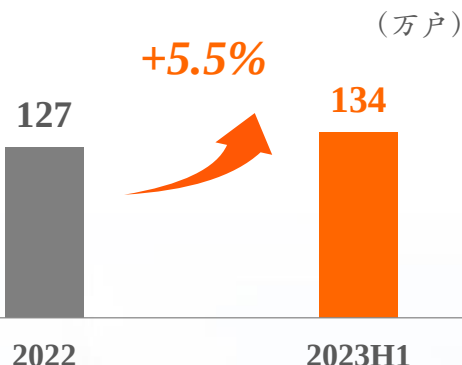
3.2 财富管理 (1/2)

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”

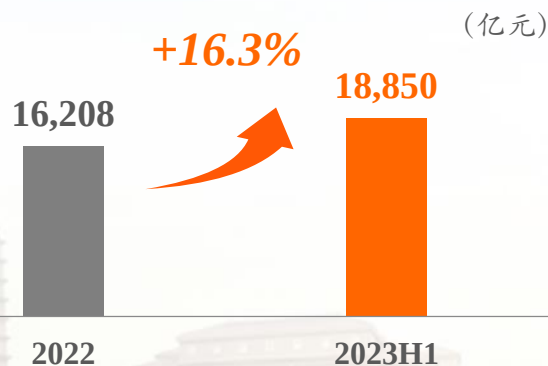
零售客户资产AUM



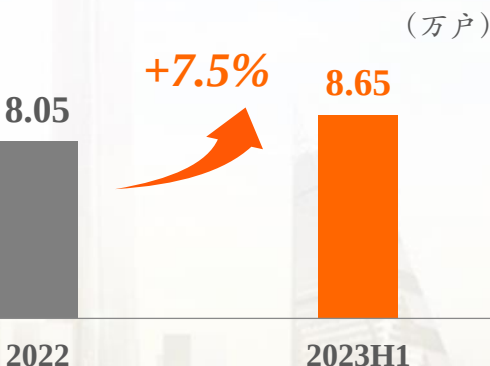
财富客户数



私行达标客户AUM



私行达标客户数



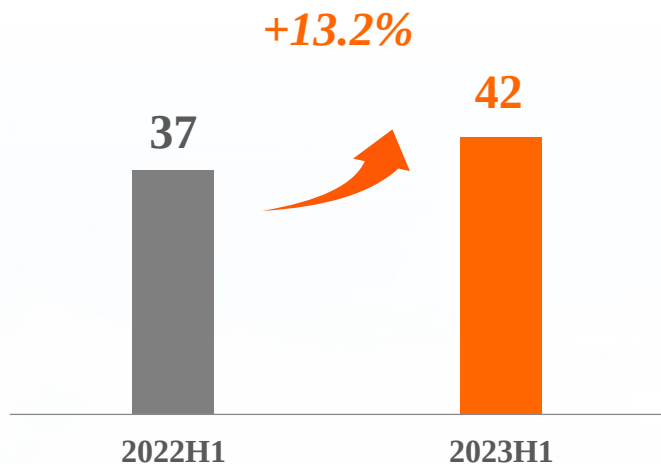
产品升级

- 代理个人理财收入
5 亿元 + 9.0%
- 引入11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 + 15.3%
- 家族及保险金信托新设规模
441 亿元 + 39.3%
- 保险金信托设立规模突破
1,000 亿元

3.2 财富管理 (2/2)

财富管理手续费收入

(亿元)



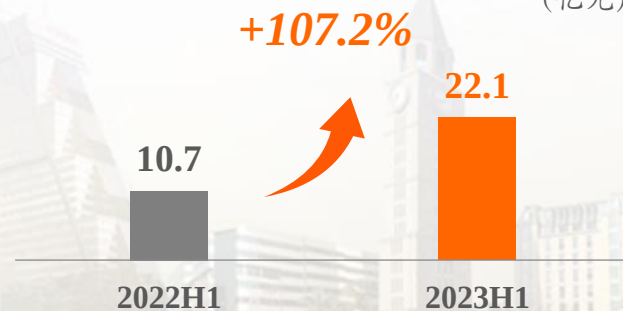
银保业务

在队伍建设、客户服务、产品体系等方面持续升级，产能保持较快增长，逐步成为本行大财富管理战略落地的重要增长引擎

- **队伍建设** 持续打造一支懂保险的新财富队伍，在职人数超**2,000**人，新队伍非保险产能逐步释放，非保险营业收入已占新队伍整体营业收入的近五成
- **客户服务** 搭建了包括“健康、养老、传承”在内的一站式“平安新银保幸福家”客户权益体系
- **产品体系** 打造“养老年金+康养”“终身寿+信托”等产品组合，以及“年金+终身寿”双引擎的产品结构，产品价值稳步提升

代理个人保险收入

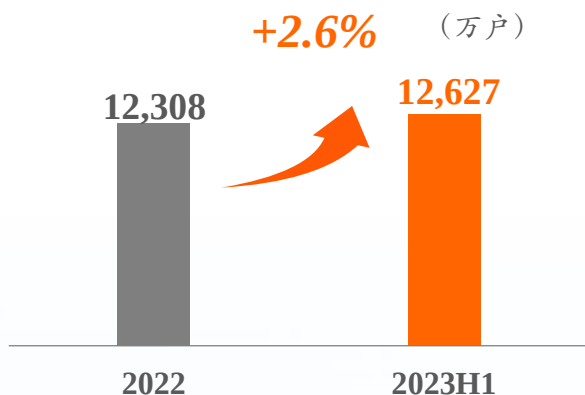
(亿元)



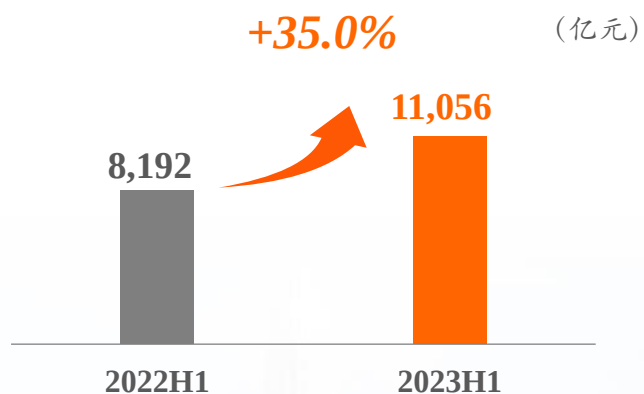
3.3 基础零售

深入做实基础零售，打造面向海量客户的经营中枢，持续强化全渠道获客及全场景经营

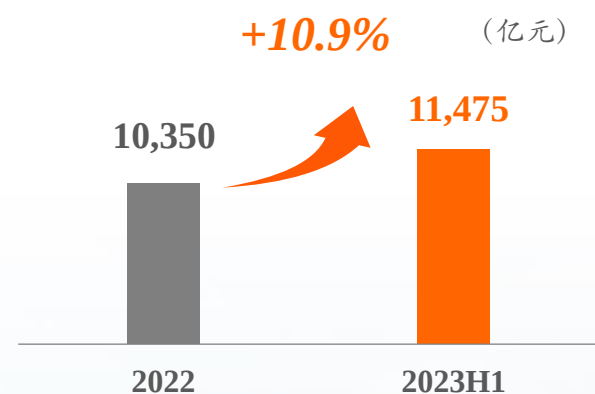
零售客户数



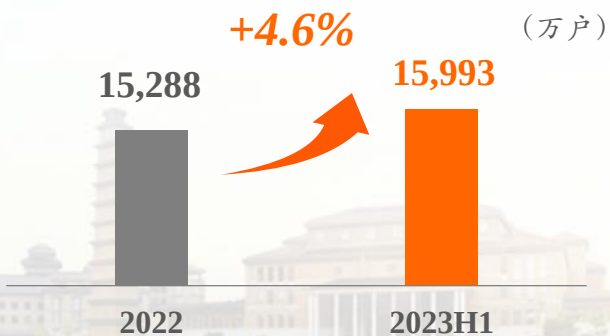
个人存款日均余额



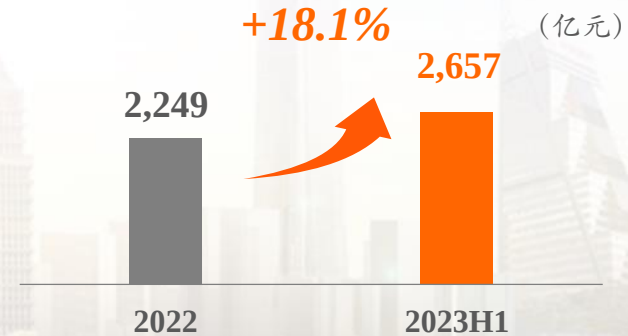
个人存款余额



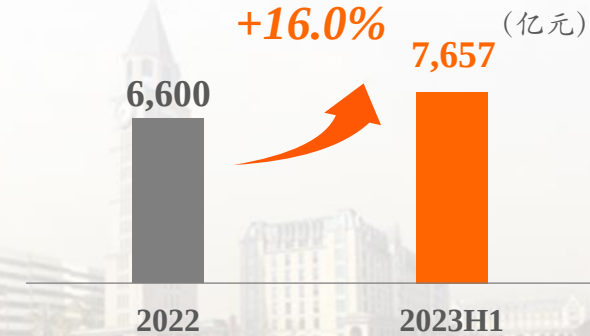
平安口袋银行APP
注册用户数



代发及批量业务
存款余额

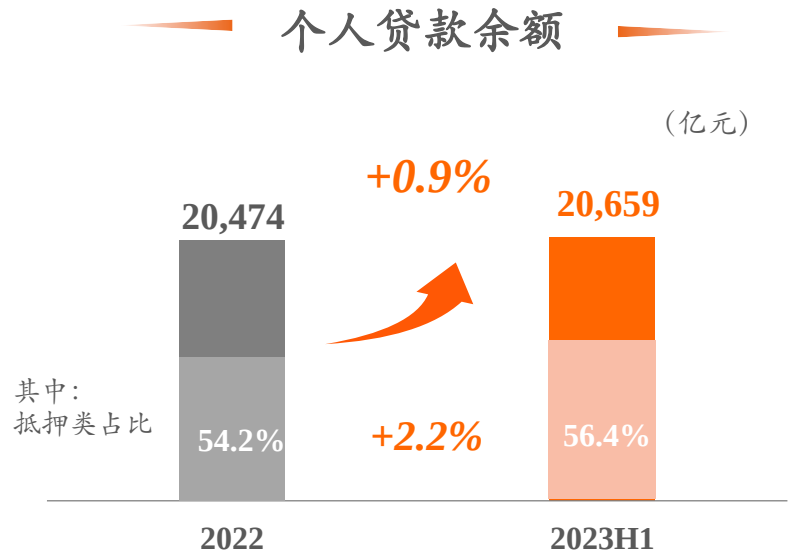


代发及批量业务
AUM余额



3.4 消费金融

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



- 优化业务及客群结构，加大抵押类贷款投放力度，强化基石类业务发展
- 个人贷款中抵押类贷款占比56.4%，较上年末上升2.2个百分点

个人房屋按揭及持证抵押贷款余额 **8,416亿元**

- 积极贯彻服务实体经济的工作要求，加大投放力度

汽车金融贷款余额 **3,166亿元**

- 聚焦新能源领域，新能源汽车贷款新发放**165亿元**，同比增长**66.0%**

新一贷余额 **1,531亿元**

- 持续推进产品、流程及客户体验升级，优化授信政策

信用卡应收账款余额 **5,537亿元**

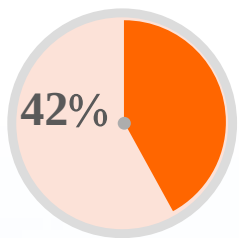
- 客户品质、消费结构及资产结构持续优化，信用卡新户首刷率同比上升**3.4个百分点**，线上消费占比同比上升**9.0个百分点**

3.5 综合金融贡献整体稳定

持续深化MGM（客户介绍客户）线上化运营模式创新升级

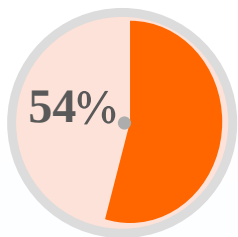
MGM模式业绩贡献及占比

182万户



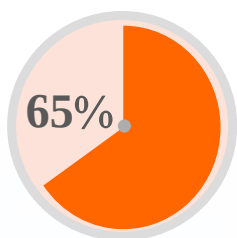
零售新获客户

4万户



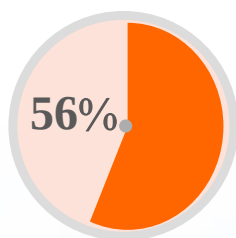
零售财富净增客户

0.39万户



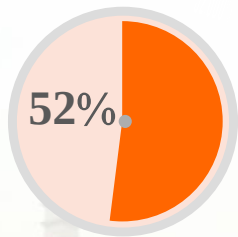
零售私行净增客户

1,558亿元



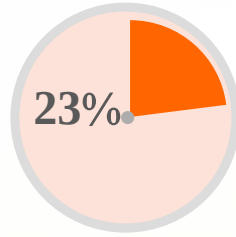
零售净增AUM

318亿元



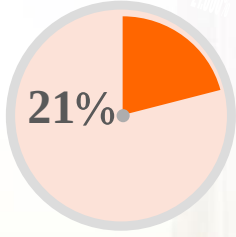
新一贷新发放额

231亿元



汽融新发放额

79万张



信用卡新增发卡量

01

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

02

强化综合化经营能力建设

- 推动零售各业务条线系统、数据、产品的横向打通，支持全面升级业务模式

03

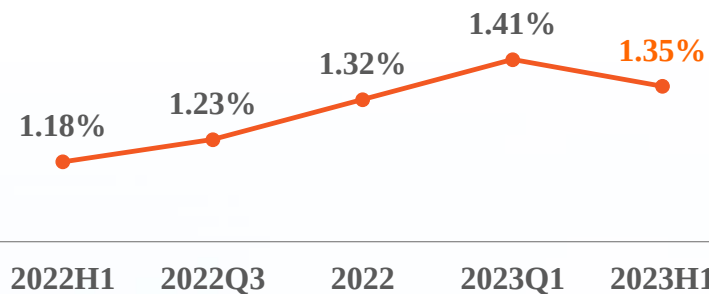
借记卡与信用卡融合

- 2023年6月末，信用卡新户 I 类户率较上年末上升9.6个百分点

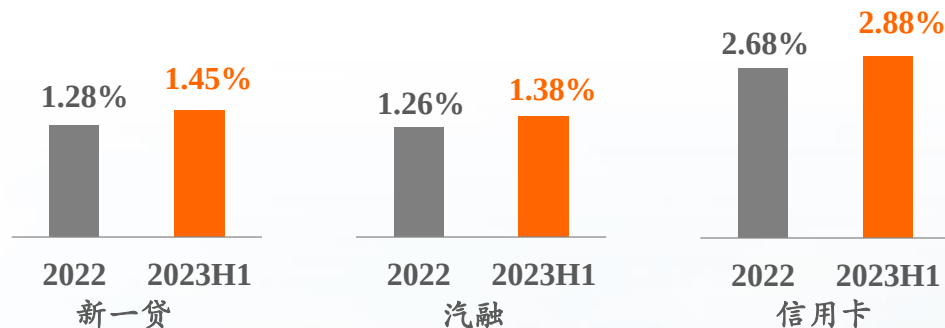
3.6 个人贷款资产质量面临压力

- 2023年上半年，国内经济仍在逐步恢复和回稳，但恢复速度呈现结构性差异，部分个人客户的还款能力还处在恢复至正常水平的过程中，零售贷款不良率较上年末有所上升。本行强化零售风险管控措施，持续提高对贷前政策的检视频率，严格把控新户准入，并积极拓宽催清收渠道，加大对不良贷款的处置力度，零售不良率较上季末下降0.06个百分点
- 本行始终做实对客户还款能力和还款意愿的评审，新户质量整体保持平稳。随着经济运行持续好转，内生动力持续增强，预计个人贷款资产质量将逐步向好

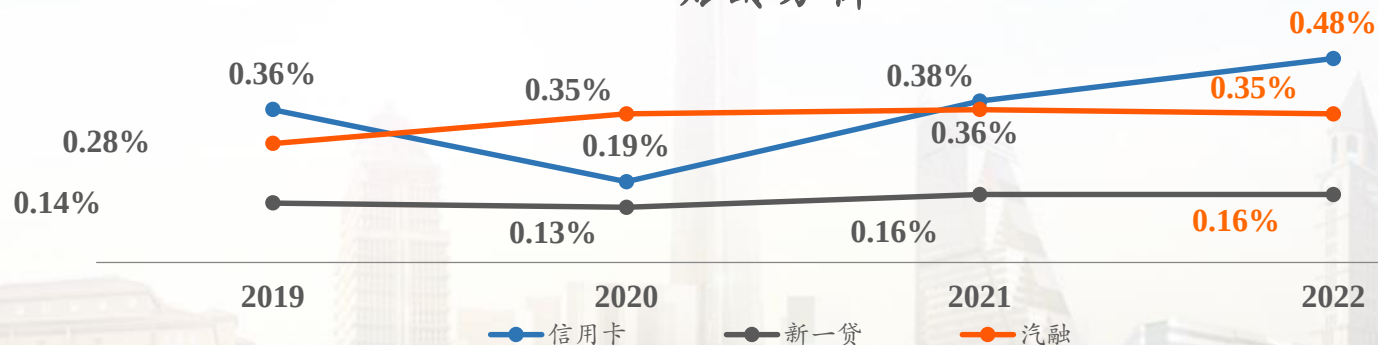
零售贷款不良率



新一贷、汽融、信用卡不良率



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) 受宏观环境影响，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

3.7 强化零售风险管控

优化资产结构



- 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

完善风险管理



- 运用领先的科技实力和风控模型，提升客户风险识别度，实施差异化风险管理政策

响应纾困政策



- 采取前置提醒、专属催清收资源倾斜、提供综合纾困工具包等方式积极应对，以减轻延期贷款到期后对资产质量的影响

拓宽清收渠道



- 积极应对内外部形势变化，灵活加大不良贷款的处置力度

4 对公业务



4.1 对公业务经营策略

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”两大赛道，做实“客户、产品、作战”三张地图，提升“数字化、开放化、行业化、综合化”四大能力，培育一批对公司业务负债、资产、营收产生核心贡献的中坚客群

对公“2341”新发展策略

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
- 三大条线联动升级

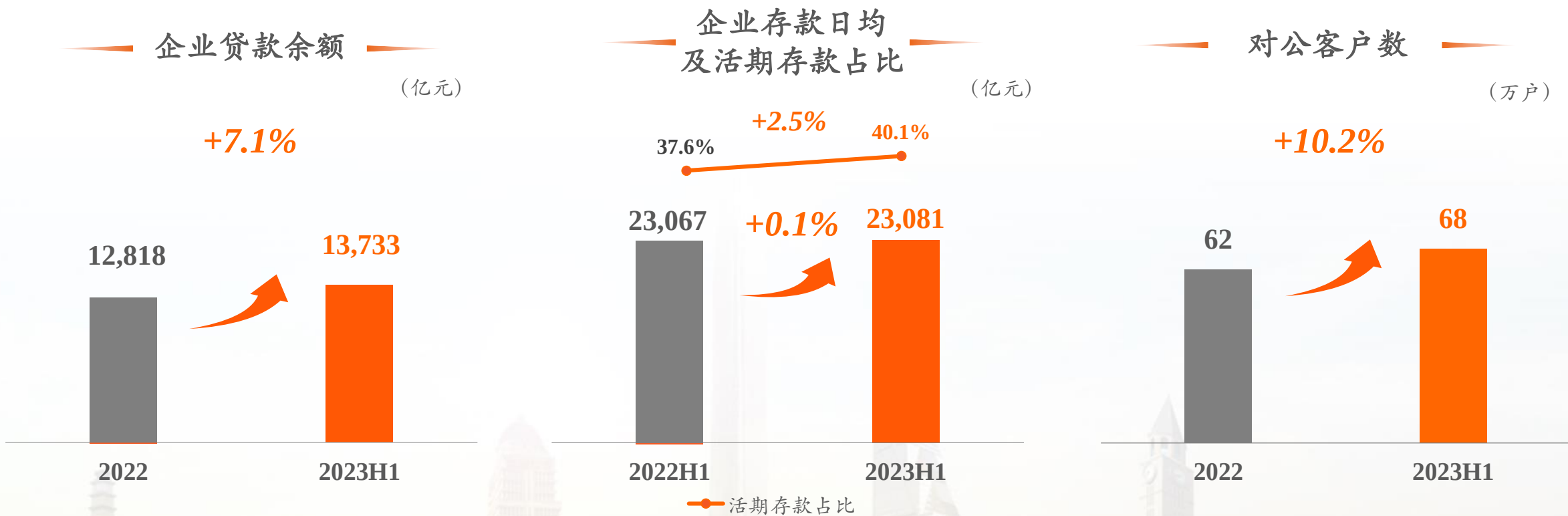
1 类客群

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 公司业务及客户规模平稳增长

发挥科技及综合金融优势，聚焦两大核心赛道，持续做精做强，实现业务平稳增长

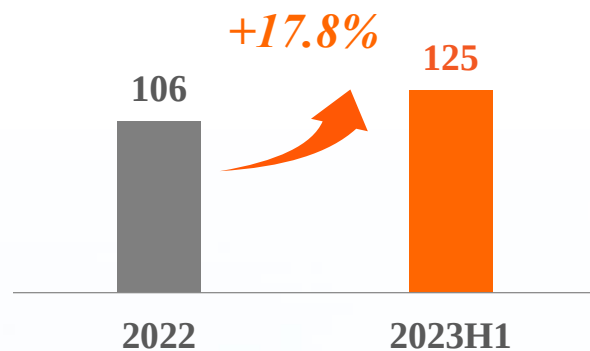


4.3 两大赛道 —— 1. 打造数字化驱动的新型交易银行（1/2）

客户经营平台

平台月活跃用户数

(万户)

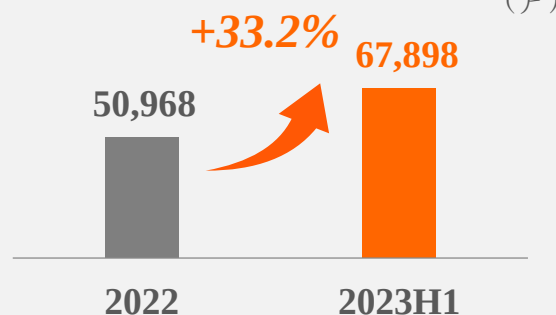


- 依托开放银行能力，发挥公私联动、综合金融的协同服务优势，将海量中小微客群批量转化为本行的对公、零售等客户
- 新增用户转客户**28万户**

开放银行

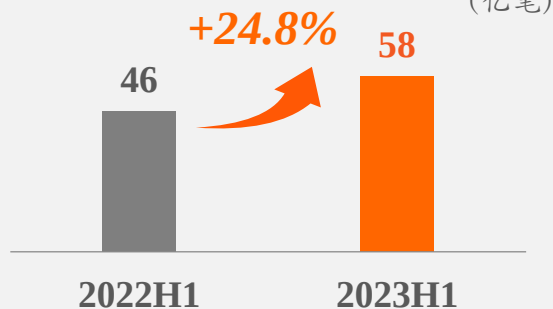
服务企业客户

(户)



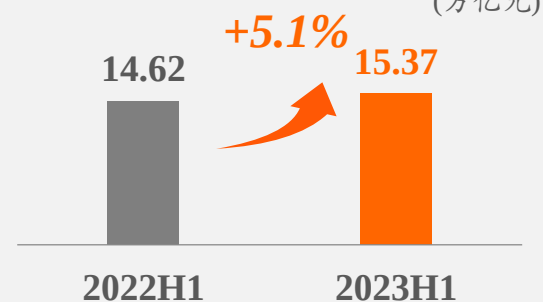
对公业务交易笔数

(亿笔)



对公业务交易金额

(万亿元)



依托“星云开放联盟”的开放能力，服务“4+1”关键节点客群，支持实体经济发展

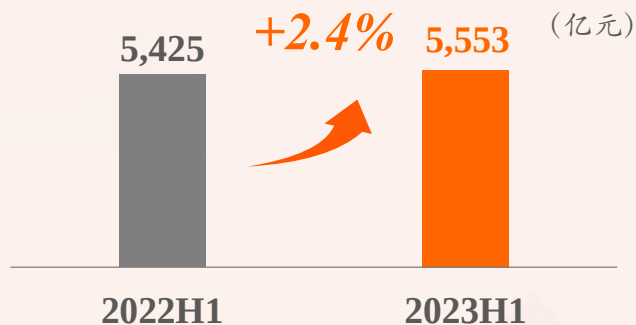
4.3 两大赛道——1.打造数字化驱动的新型交易银行（2/2）

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”及海量多维数据，提供线上化、模型化、自动化金融服务，助力实体经济发展
- 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



星云物联计划

- 推动智慧车联、制造、能源、农业、基建、物流六大产业领域创新项目落地
- 自落地以来支持实体经济融资发生额累计超**8,000亿元**

票据一体化

- 深化“票据+开放银行”模式创新，拓展票据经营生态圈
- 打造“直贴+转贴”双轮驱动，提升交易能力及直转联动效能
- 优化产品功能、业务流程及面客体验，满足企业客户融资及结算需求



票据贴现融资客户 **14,304户**

跨境金融

- 聚焦企业跨境金融服务需求，积极支持实体经济发展
- 提供线上结算及融资服务，支持进出口贸易，提升客户体验



跨境贸易融资发生额 **774亿元**

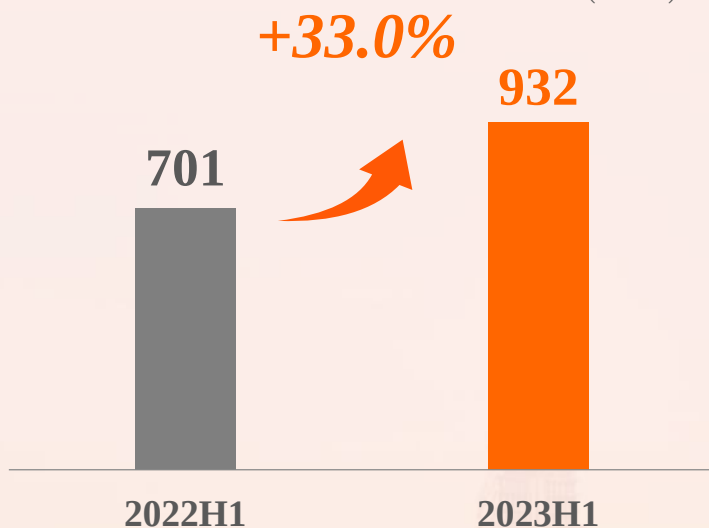
4.3 两大赛道——2.构建行业化驱动的现代产业金融（1/2）

面对现代化产业与资本市场发展的大趋势，积极布局新能源、新基建、新制造等现代化产业重点领域，为客户提供“商行+投行+投资”的综合性解决方案

三新领域¹

资产投放规模

(亿元)



注1：三新领域指新能源、新基建、新制造

综合金融服务

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

1,973亿

银行推保险规模

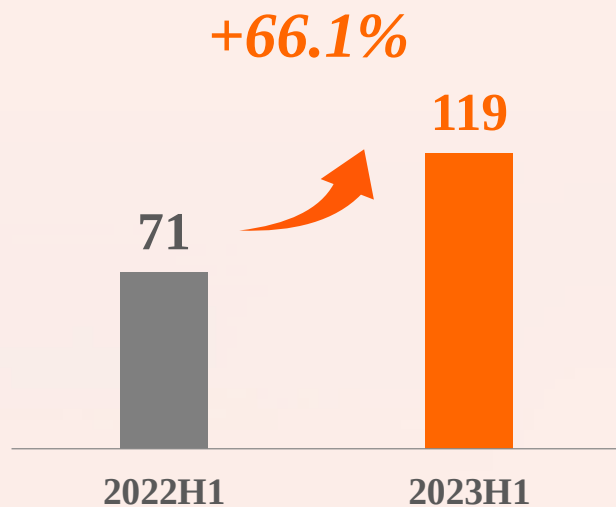
17亿

4.3 两大赛道——2.构建行业化驱动的现代产业金融（2/2）

升级基金及上市公司两大客群生态经营

资本市场业务规模

(亿元)



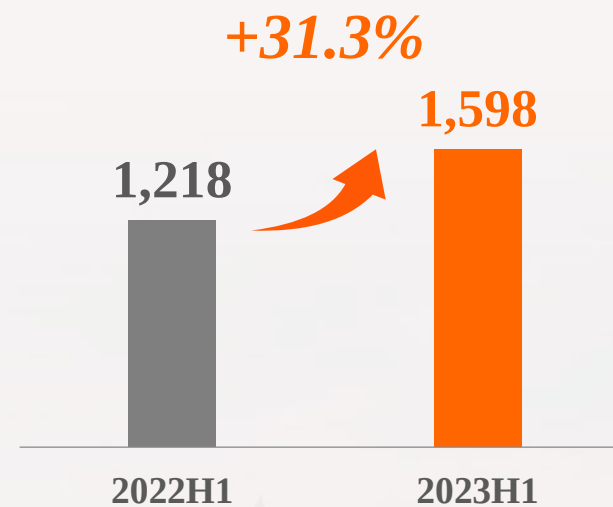
基金生态并购及
撮合交易规模

402亿

强化投行专业能力

非金融债券承销业务规模

(亿元)



并购业务规模

247亿

银团业务规模

689亿

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

- 继续构建“生态化”风险政策体系，锚定制造业、新老基建、绿色金融、专精特新等主要业务方向，高质量服务实体经济
- 优化风险政策形成机制，因地制宜推出特色风险政策
- 持续发力交易银行业务，与行业生态圈政策深度融合，培育资产增长新动能
- 针对房地产、政府类等重要业务领域，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、集团大户等领域的风险，通过抓好关键环节、重点大户管理，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
- 持续强化不良资产清收处置力度，继续拓展对公不良资产处置的渠道和方式，助力整体资产质量保持平稳

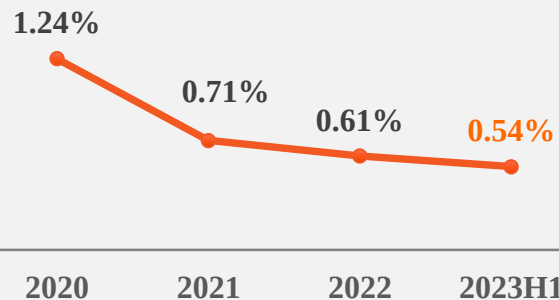


科技赋能

- 推动新型供应链“1+N”组装式风控模式复制，提升智能审批、智能放款、智慧贷后业务覆盖比例，进一步提升服务效率

效果

企业贷款（含贴现）不良率



4.5 房地产风险管理

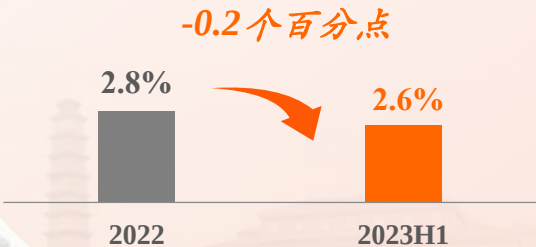
继续落实监管要求，保持房地产领域信贷投放平稳有序，坚持贷管并重，持续加强房地产贷款风险管控

承担信用风险的涉房业务

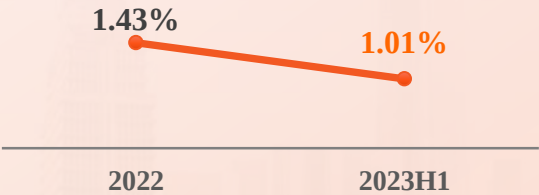
2023年6月末，房地产相关的实有及或有信贷、自营债券投资、自营非标投资等承担信用风险的业务余额合计**3,099亿元**，主要是对公房地产贷款余额**2,759亿元**，较上年末减少**76亿元**，其中：

- **房地产开发贷** 892亿元，全部落实有效抵押，平均抵押率**42.6%**，**95.5%**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**1,867亿元**，以成熟物业抵押为主，平均抵押率**48.6%**，**95.7%**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发放贷款和垫款本金总额



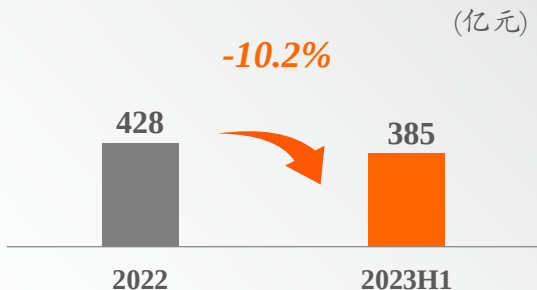
对公房地产贷款不良率



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** **385亿元**，较上年末减少**43亿元**，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**281亿元**，**87.9%**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

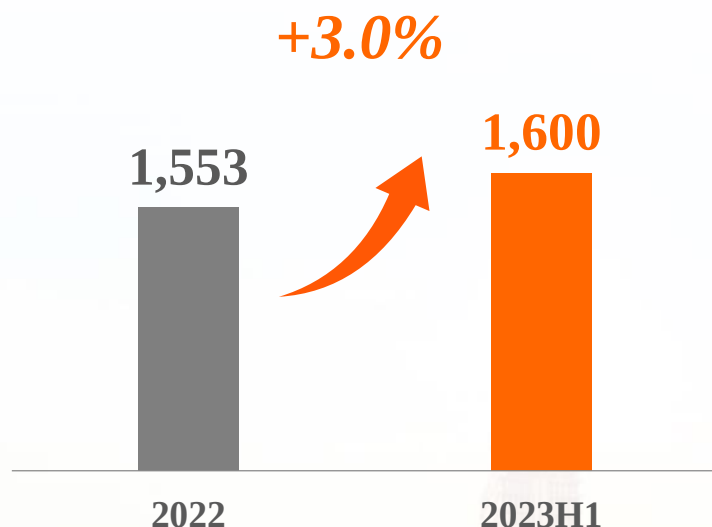


4.6 地方政府融资平台风险管理

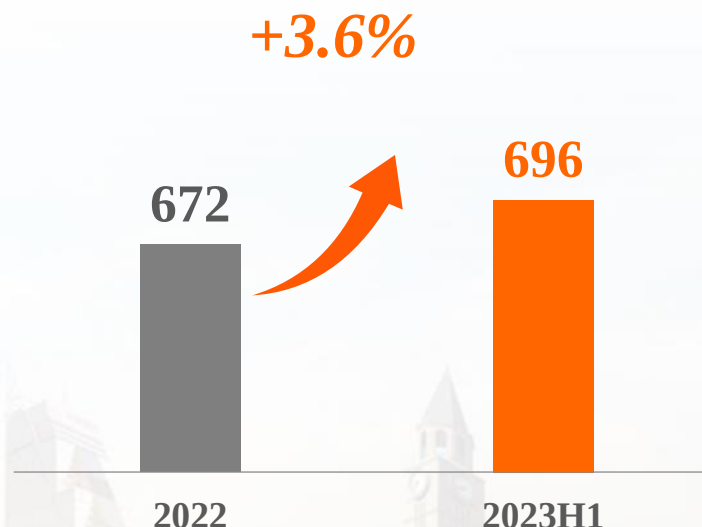
严格落实国家关于地方政府债务管理的各类法规和监管政策，支持地方政府债务融资“开前门、堵后门”，坚持依法合规经营，积极防范和化解地方政府债务风险

地方政府融资平台

广义口径风险业务¹余额(亿元)



贷款余额(亿元)



注1：含实有及或有信贷、债券投资、自营及理财资金投资等业务

5 资金同业



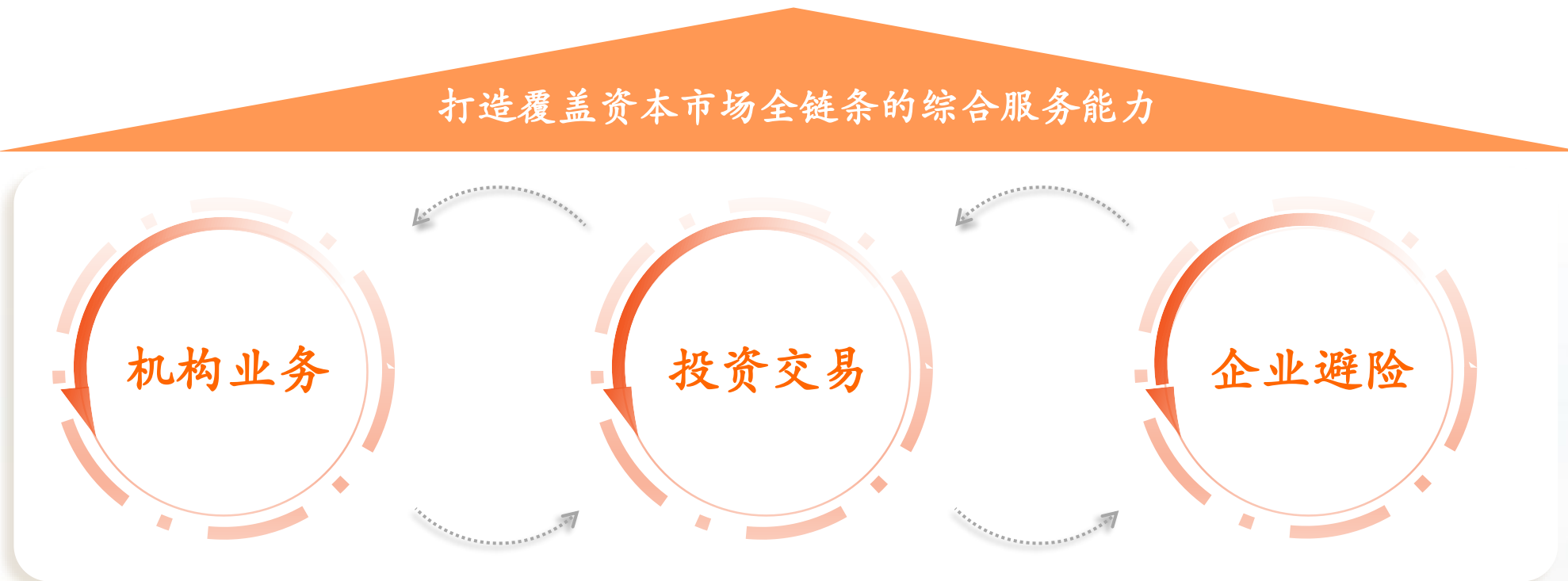
5.1 资金同业经营策略

“投资交易+机构业务+企业避险”3大赛道共同发力，“交易+销售”2大专业能力构筑核心护城河，打造覆盖资本市场全链条的综合服务能力

总目标

打造覆盖资本市场全链条的综合服务能力

3大赛道



2大能力

交易能力

“人机结合”的交易模式

销售能力

打造资本市场全能型服务优势

5.2 3大赛道共同发力 (1/2)

投资交易

专业稳健

债券交易量市场份额¹

2.9%

- 加强分析研判，合理配置持仓组合，敏捷运用对冲策略，保障资产端的流动性与安全性，稳健创收
- 主动融入国家绿色、创新发展战略，开展绿色债券和小微债券双边做市报价

机构业务

综合领先

机构销售的现券交易量

1.3万亿元 同比**+40.3%**

托管净值规模

8.4万亿元 较上年末**+2.3%**

- 交易和销售合力成功助力国际多边金融机构熊猫债发行
- 深耕机构客户多样化服务需求，打造产品服务矩阵

企业避险

便捷普惠

外汇即期及衍生品避险业务客户

9,803户 同比**+9.7%**

- 完善线上自助交易，提高避险服务的便利性，加大中小微企业避险服务覆盖

注1：银行间债券市场中参与债券交易的金融机构约4,000家

5.2 3大赛道共同发力 (2/2)

举办“链接生态 惠企惠民——平安银行基金公司合作年度峰会”，与42家行业领先的基金公司共绘合作新蓝图

基金生态建设加速

“行e通”平台销售的
第三方基金产品余额

1,535亿元

较上年末+37.9%

公募基金托管及第三方
基金销售监管规模

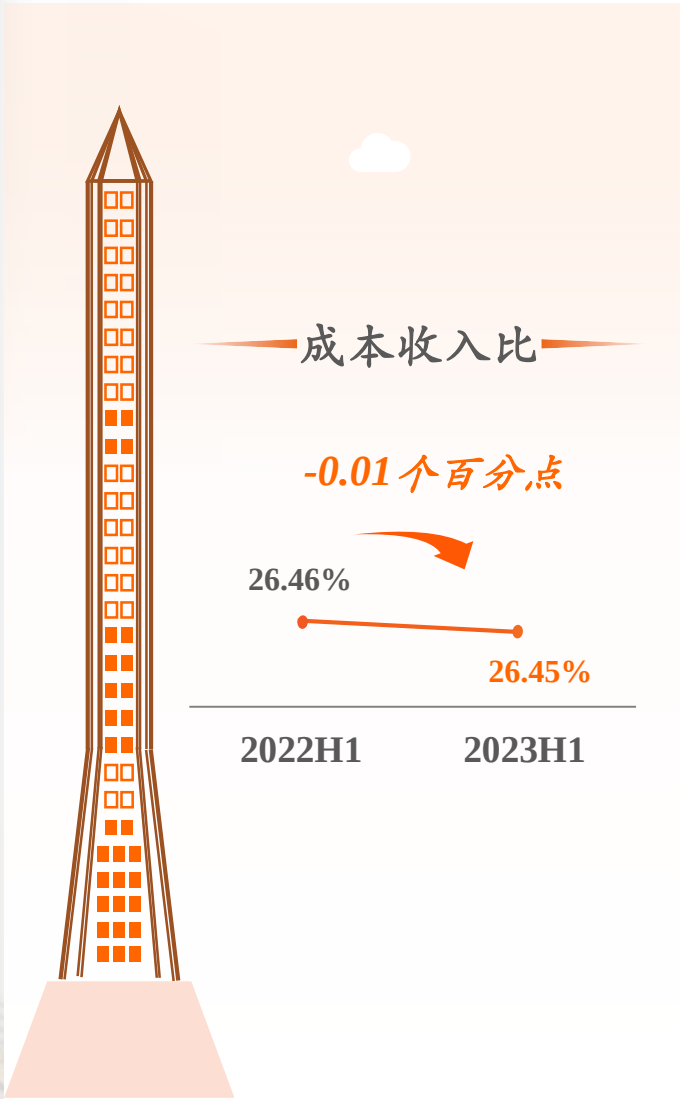
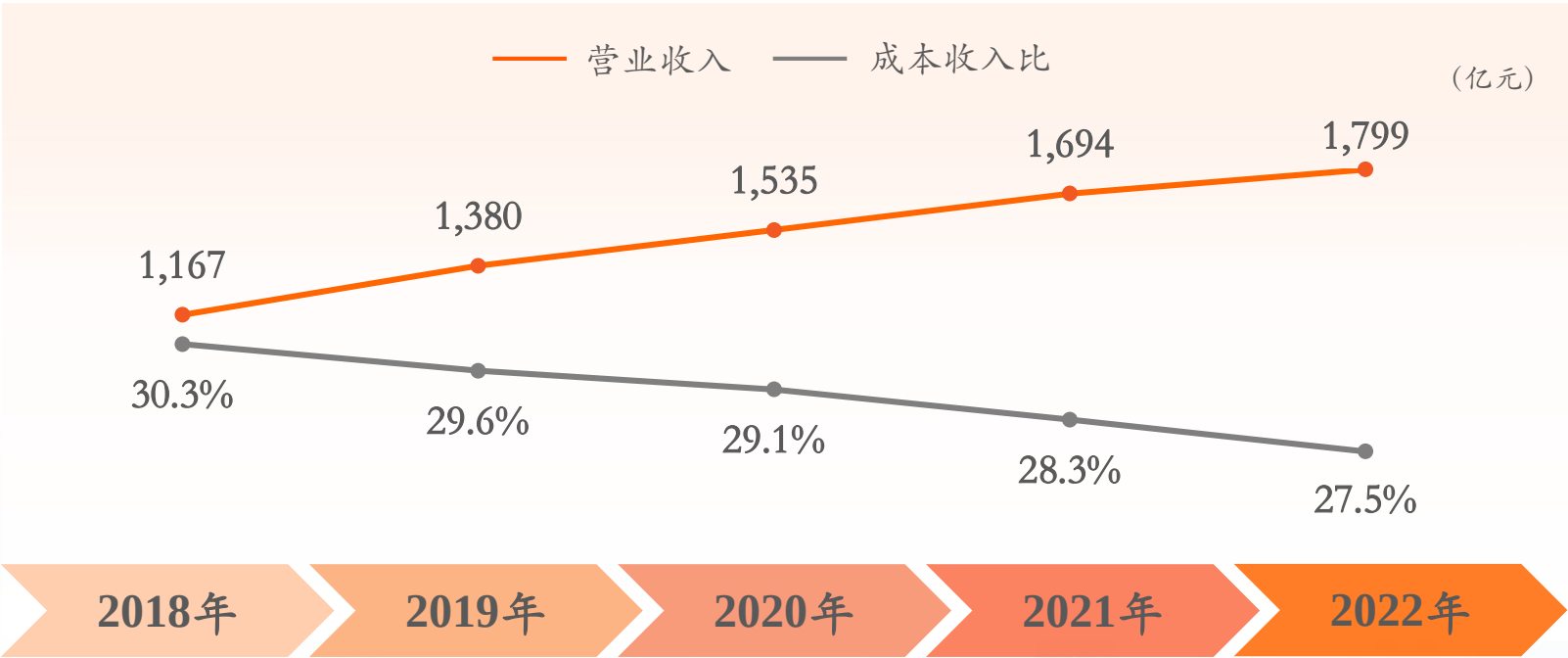
1.6万亿元

较上年末+2.8%

6 数字化转型

6.1 数字化赋能经营管理能力持续提升

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



6.2 数字化转型深入业务，赋能发展

以“科技引领”作为战略转型的驱动力，聚焦降本、增效、提质，全面深化金融科技应用，赋能数字化经营取得显著成果



赋能经营

- **零售**：“随身银行”实现全渠道高效、无缝协同，为客户提供“有温度”的一站式专业服务，“AI+T+Offline”模式上线超**4,000**个经营场景；升级超40项适老化服务改造，打造极致客户体验
- **对公**：智慧对公平台整合五大库数据，强化应用以及业务管理能力，提升员工用数能力与用数体验，6月末经营分析效率较平台升级前提升约**80%**
- **资金同业**：行e通平台作为资金同业业务的载体，为广大机构客户提供高效的交易服务，平台在售的优质公募基金产品达**11,056**款，较上年末增长**16.4%**
- **智慧财务**：“财智通”财务综合管理平台升级改造全电发票功能，打通从立项到支付的全链路管理，“财智通”平台获得国家版权局颁发的计算机软件著作权



赋能管理

- **对公风险控制**：智慧风控平台实现约**70%**对公业务秒级出账，借助数字化手段贷后工作效率提升约**50%**；
- **零售风险控制**：零售模型全流程管理平台实现风控模型全生命周期精准管理，形成对风控模型的全面管理、及时预警
- **智慧稽核**：推进“平安慧眼”稽核监察平台一体化建设，创新内部审计、纪检监察数字化管理，探索新技术在审计实务中的应用，推进稽核模型建设并深化应用



赋能运营

- **集中化提升**：利用RPA（机器人流程自动化）、虚拟数字人等技术辅助人工作业，提升集中作业效率，2023年上半年，集中运营的自动化、智能化率近**99%**
- **数字门店打造**：结合网点周边物业、商超等建立获客引流模式，丰富客群经营场景，为**151**万人次提供特色服务

下阶段重点工作

下阶段六大重点工作—1.升级项目、做实评价，落实降本、增效、提质目标

项目再升级

坚持“三预、三先、三提、三降”

- 零售：
 - ✓ 信用卡生息
 - ✓ 客户综合收益
 - ✓ 智慧风控
 - ✓ 客户级定价
 - ✓ ATO客群经营
 - ✓ 智慧特管
- 非零：
- 中后台：

...

项目应用升级

降本、增效、提质

创新模式 提产能	机器替代 降成本	应用落地 强驱动	科技赋能 控风险
-------------	-------------	-------------	-------------

评价强落地

条线

数字化转型成效评价体系
覆盖组织绩效、项目达成、人才组织等

分行

量价险动态平衡模型
规模、价值、风险多维评价

队伍

项目过程监控
ATO获客、增收、价值转化等指标达成

转型赋能降本增效

数字化经营



做深做透一表一会
驱动经营

数字化运营



提产能、提效率
降成本

数字化管理



平台赋能
降不良、增清收

下阶段六大重点工作—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：主动应对当前经济和政策形势，“下先手棋，打主动仗”，狠抓重点难点不良资产，多措并举推动处置化解，实现对公资产质量保持稳健
- 零售：升级完善零售风险体系，优化客群结构；强化评分模型应用，提升风险预警能力；加强催清收能力升级，构建长效管控机制，推动实现资产质量管控目标



全面提升数字化风控能力

- 持续推动智慧风控2.0升级，通过统一规则底座和数据底座，围绕业务流程和管理效能提升打造更智能场景，实现风险管理更高效、更主动



支持业务高质量发展

- 动态调整风险政策，出台特色政策补位，坚持金融政治性和人民性，服务实体经济，夯实基本盘，布局新动能，助力稳投放，支持业务稳健发展



强化市场风险管控手段

- 聚焦风险防范，强化止损止回撤管理机制，进一步完善多层级风险预警闭环
- 推进市场风险“易风控”项目，强化系统工具对日常风险管理赋能，持续提升市场风险智能化管理水平



完善风险管理工具与手段

- 落实监管新规各项要求，坚持内部赋能原则，做好新规对业务及管理的影响分析，并制定针对性的应对措施，实现监管政策实施的“价值最大化”



提升合规管理质效

- 深化落实合规策略，健全合规治理长效机制，提升基础内控合规管理能力
- 持续加大对全员的合规宣传教育，强化各级主体责任意识，促进全员合规意识提升

下阶段六大重点工作—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

- 推进“358”战略规划落地，实现“增资产、稳收益、低风险”目标
- 促进信贷增长和资产结构优化，精准支持实体经济高质量发展
- 加大抵债资产处置、税务核销及清收力度，优化资本节约管理

负债

提升存款、定价及资金管理精细化水平

- 做好存款重点产品管控，推动活期增长，促进存款结构优化
- 优化流动性结构，灵活调整流动性管控措施，持续确保流动性风险监管指标达标
- 提高外币流动性管理精细度，完善外币流动性监测和预警机制

中收

提升中收增长能力，助力业务转型

- 深挖中收业务驱动因素，做到行动有方向，收益有保障
- 结合市场波动，重点关注债券、基金、外汇等业务创收能力
- 持续落实减费让利政策，助力实体经济发展

下阶段六大重点工作—4.零售业务推进转型新模式高效落地

以客户为中心，以数据为驱动，打造零售“智能化银行3.0”的数字化新模式
推动零售条线内横向打通、条线间协同合作，提升综合化经营成效，实现零售业务二次腾飞

强化 大众客群 经营模式

- 基础零售信用卡深化协同，做好大众客群综合经营
- “AI+T+Offline”升级，打通客群经营链路
- 队伍打通，升级客户综合化服务能力
- 支行网点，全面落地智能化银行3.0，数字化升级



深化 财富管理 经营模式

- 资产配置驱动，聚焦银保突破，升级经营模式
- 精准洞察客户需求，落地人生全生命周期的资产配置与综合金融+权益解决方案
- 做强财富队伍，升级打造顶级私行新模式

私行财富

- 强银保：契合宏观、聚焦银保、补足和强化客户保障配置
- 优产品：构建长期稳健的产品体系
- 升权益：利用集团生态，打造差异化客户权益体系
- 强队伍：加快招募，提升能力

基础零售

- 获客强化MGM：协同做大开放银行、强化公私联动和商户生态经营
- 经营深化综合化：推动与信用卡协同，升级综合化经营
- 链路升级A+T：加快T端整合，提升大财富线上经营平台
- 做大活存规模：加强代发、结算客群经营，提升活存

消费金融

- 优客群：全面转向优质客群和业务经营
- 升渠道：大幅提升自营可控渠道占比
- 综合化：存客综合化经营、提升综合收益
- 提质量：升级风险催清收，保障资产质量

打造智能化银行3.0平台

通过平台建设推动业务模式彻底向数字化转型，实现需求洞察更精准、产品服务更匹配、运营触达更智能

提升消保服务水平

高度重视金融工作的政治性和人民性要求，积极践行金融服务实体经济、服务普惠民生的初心使命

下阶段六大重点工作—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

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、中有客户
经营平台的**数字经济服务生态**

赛道2：行业化驱动的现代产业金融

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，培育发展新动能
- 算大账：立足生态经营，全产品+全生态，计算客户综合收益

注1：“4+1”指的是四大类服务商（账户服务商、互联网平台、供应链场景方、行业软件/硬件服务商）以及PE/VC（创投/风投）

下阶段六大重点工作—6.资金同业全力打造资本市场全链条的综合服务能力

积极把握中国金融市场加速开放发展的历史机遇，以更稳的步伐阔步迈向高质量发展新格局

持续释放科技动能

- 做强智能交易平台：完善外汇交易中心智能报价机器人和X-SWAP平台“专属报价”服务功能，优化客户交易体验
- 完善“行e通”平台研究服务体系：对接平安基金阿基米德系统，优化基金研究、投资组合分析等增值服务



投资交易

稳健投资，保障流动性与安全性：

- 加强市场分析研判，合理配置持仓，敏捷对冲，保障投资端安全
- 提升配置+相对价值交易能力，保持收益率领先市场



机构业务

打通投行、交易、销售、托管等业务：

- 积极拓展机构交易业务，与对公紧密合作做强债券一二级业务联动
- 债券销售交易、基金销售、理财销售等重点领域积极拓展与泛资管机构合作
- 完善“托管+融资+投资”一体化服务体系



企业避险

发力拓展中小微客群业务：

- 与对公协同加快中小微企业客户的引入，加强普惠避险产品开发
- 提升分行队伍的专业水平

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	2023年6月30日	2022年12月31日	较上年末变动	
			增减额	%
1.总资产	55,005.24	53,215.14	1,790.10	3.4%
其中：发放贷款和垫款本金	34,391.31	33,291.61	1,099.70	3.3%
(1)企业贷款	13,732.75	12,817.71	915.04	7.1%
(2)个人贷款	20,658.56	20,473.90	184.66	0.9%
2.总负债	50,484.51	48,868.34	1,616.17	3.3%
其中：吸收存款本金	33,815.34	33,126.84	688.50	2.1%
(1)企业存款	22,340.53	22,777.14	(436.61)	(1.9%)
(2)个人存款	11,474.81	10,349.70	1,125.11	10.9%
3.股东权益	4,520.73	4,346.80	173.93	4.0%

主要数据：财务收支

单位：亿元

	2023年1-6月		2022年1-6月		
	金额	占比%	金额	占比%	同比增减%
1. 营业收入	886.10	100.0%	920.22	100.0%	(3.7%)
利息净收入	626.34	70.7%	640.59	69.6%	(2.2%)
非利息净收入	259.76	29.3%	279.63	30.4%	(7.1%)
2. 营业支出	243.12		252.16		(3.6%)
业务及管理费	234.38		243.49		(3.7%)
3. 准备前营业利润	642.98		668.06		(3.8%)
4. 信用及资产减值损失	323.61		388.45		(16.7%)
5. 净利润	253.87		220.88		14.9%
6. 基本每股收益(元)	1.20		1.03		16.5%
7. 稀释每股收益(元)	1.20		1.03		16.5%

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

2023年6月末/2023年1-6月

上年末/上年同期

变动

1.资产质量			
不良贷款率	1.03%	1.05%	-0.02个百分点
拨贷比	3.00%	3.04%	-0.04个百分点
拨备覆盖率	291.51%	290.28%	+1.23个百分点
逾期90天以上贷款拨备覆盖率	435.06%	419.22%	+15.84个百分点
逾期60天以上贷款拨备覆盖率	351.36%	351.08%	+0.28个百分点
逾期90天以上贷款偏离度	0.67	0.69	-0.02
逾期60天以上贷款偏离度	0.83	0.83	-
2.资产收益			
平均总资产收益率	0.94%	0.88%	+0.06个百分点
加权平均净资产收益率	12.65%	12.20%	+0.45个百分点
3.净利差	2.49%	2.70%	-0.21个百分点
4.净息差	2.55%	2.76%	-0.21个百分点
5.成本收入比	26.45%	26.46%	-0.01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

感谢观看