

中国平安 PING AN

专业·价值

专业 让生活更简单

平安银行股份有限公司

2023年第一季度经营情况报告

2023年4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
- 6 数字化转型

二、工作展望

下阶段重点工作

三、附录

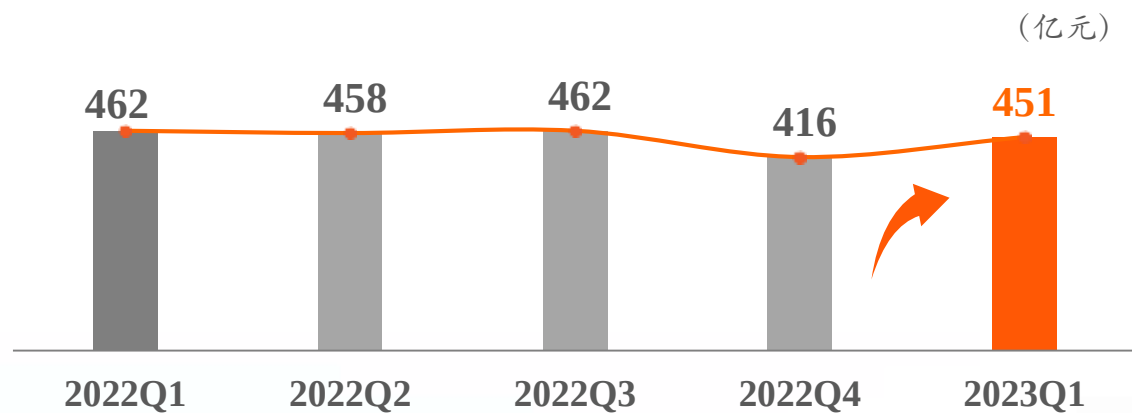
主要数据及监管指标

1 整体业绩

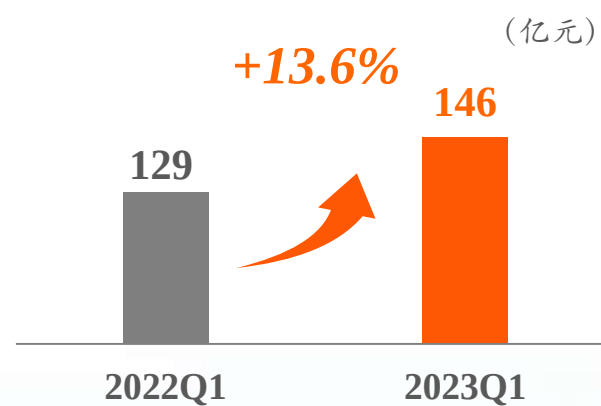


1.1 净利润持续增长，盈利能力提升

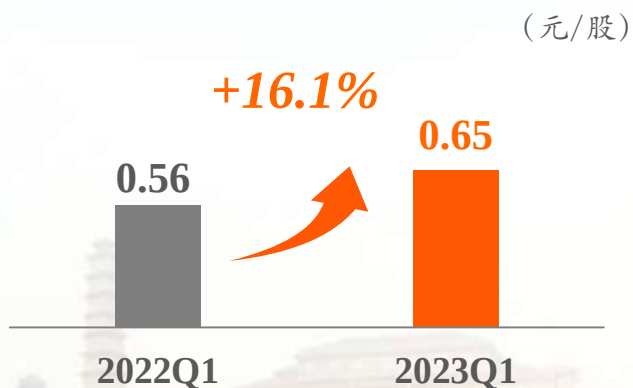
营业收入



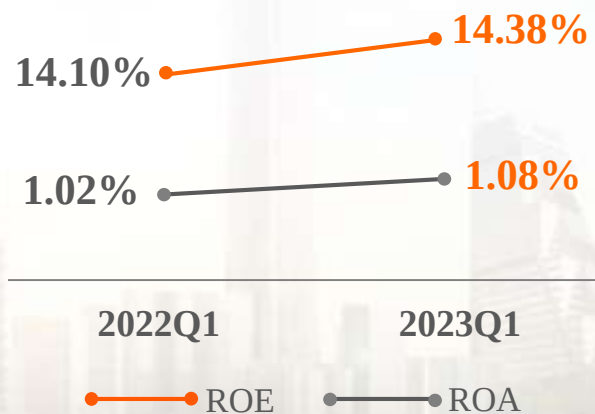
净利润



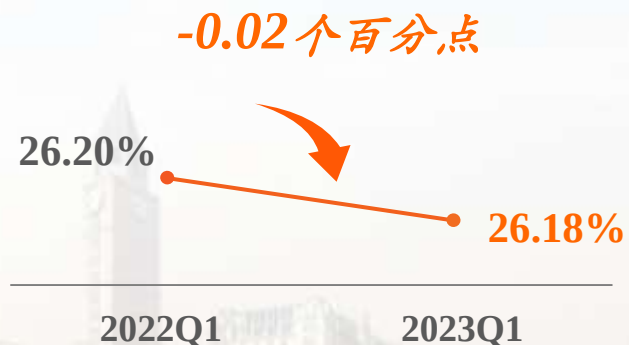
每股收益



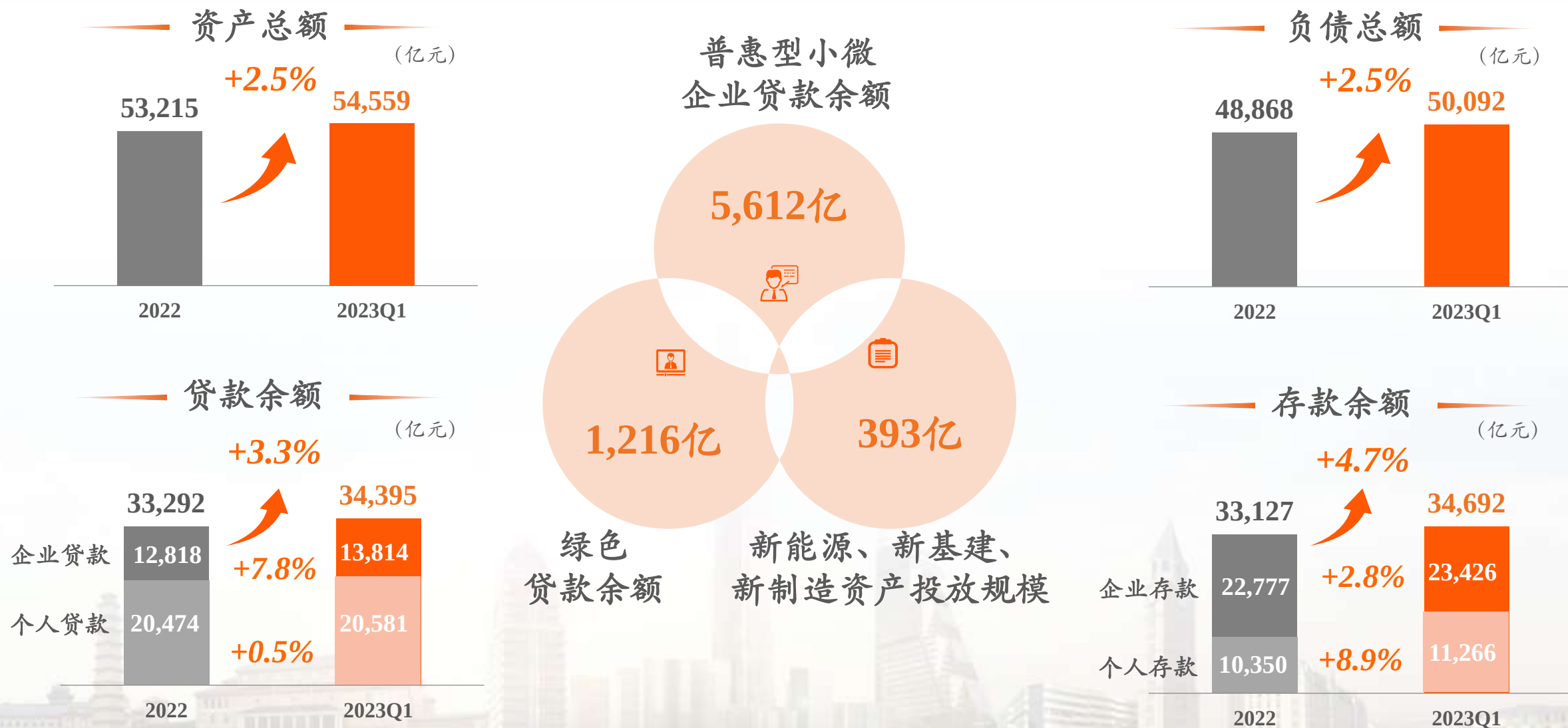
ROE、ROA



成本收入比

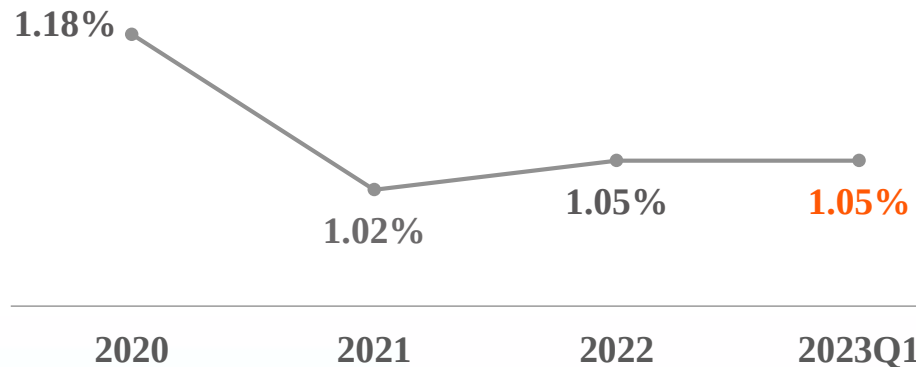


1.2 业务规模稳步增长，积极支持实体经济

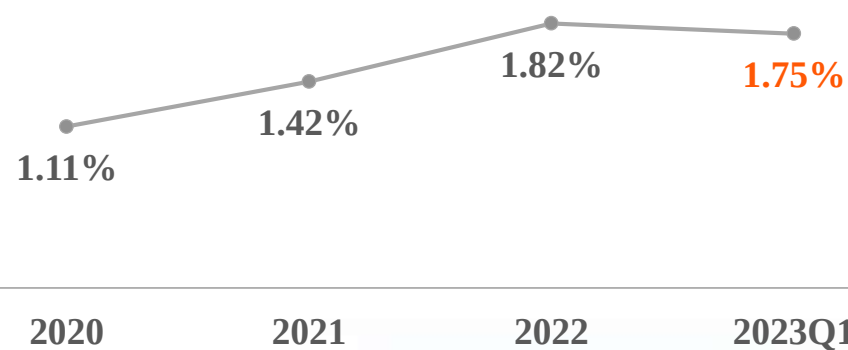


1.3 资产质量平稳，风险抵补能力保持良好

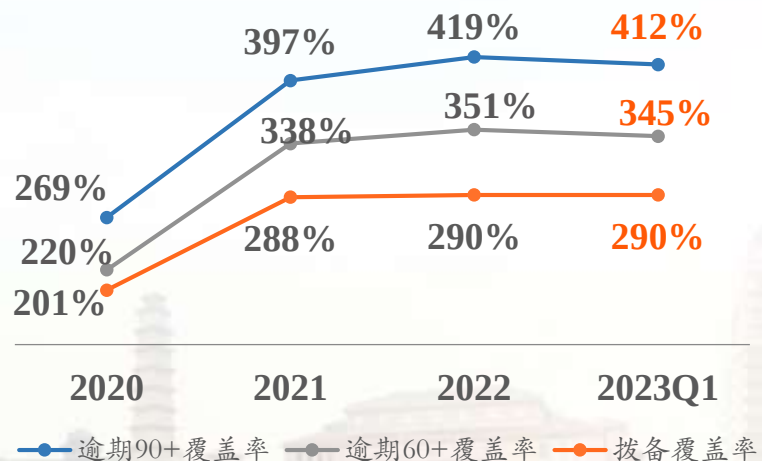
不良率



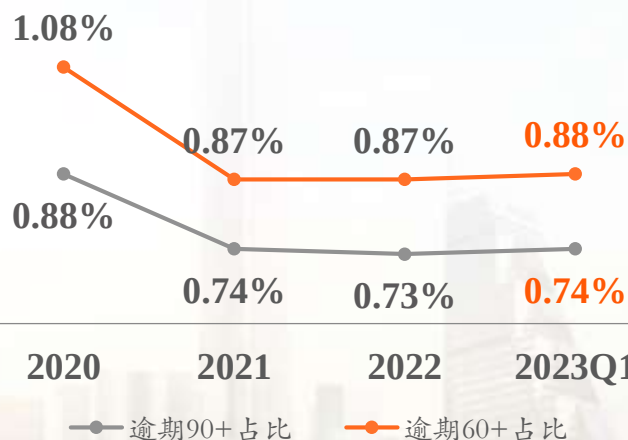
关注率



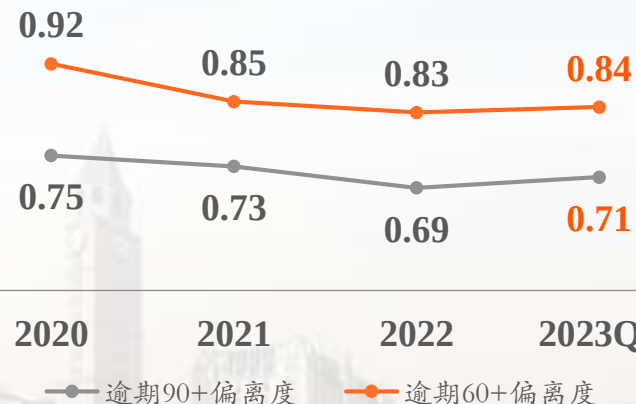
拨备覆盖率



逾期60+、90+占比



逾期60+、90+偏离度

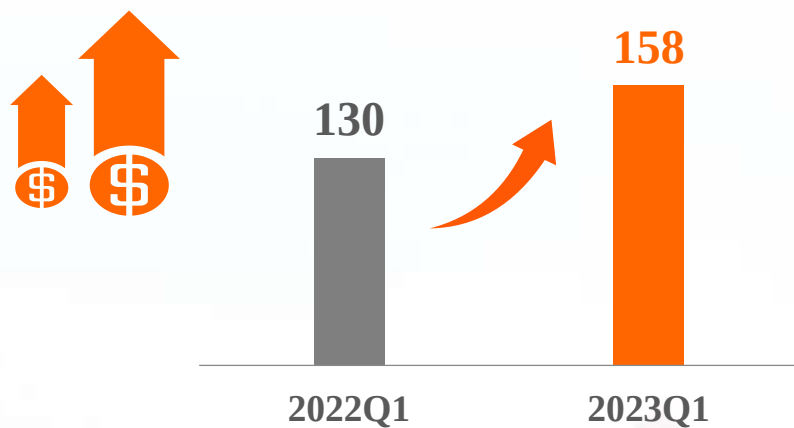


1.4 持续推动不良资产处置，清收效果良好

核销贷款

(亿元)

+21.1%



收回已核销不良贷款

(亿元)

+38.6%

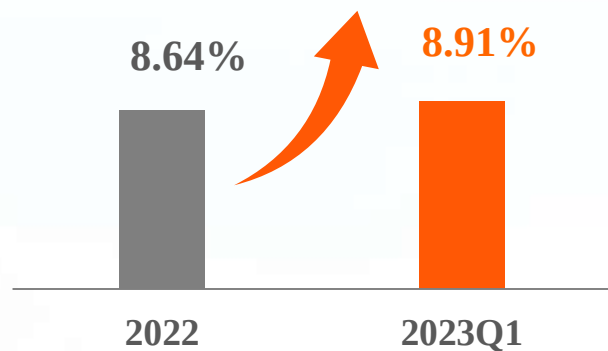


1.5 践行精细化管理，资本充足率提升

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

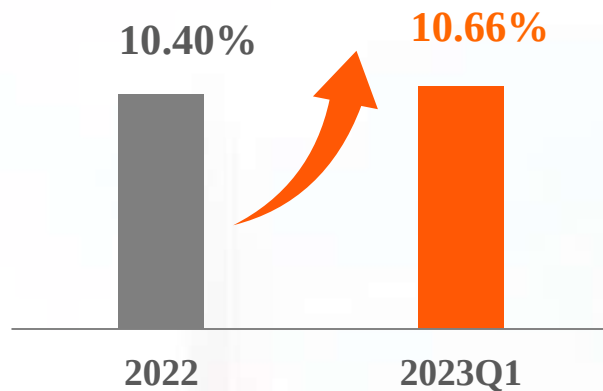
核心一级资本充足率

+0.27个百分点



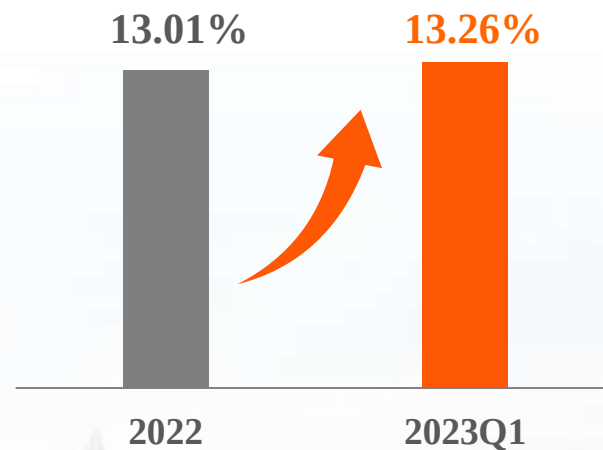
一级资本充足率

+0.26个百分点



资本充足率

+0.25个百分点



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，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



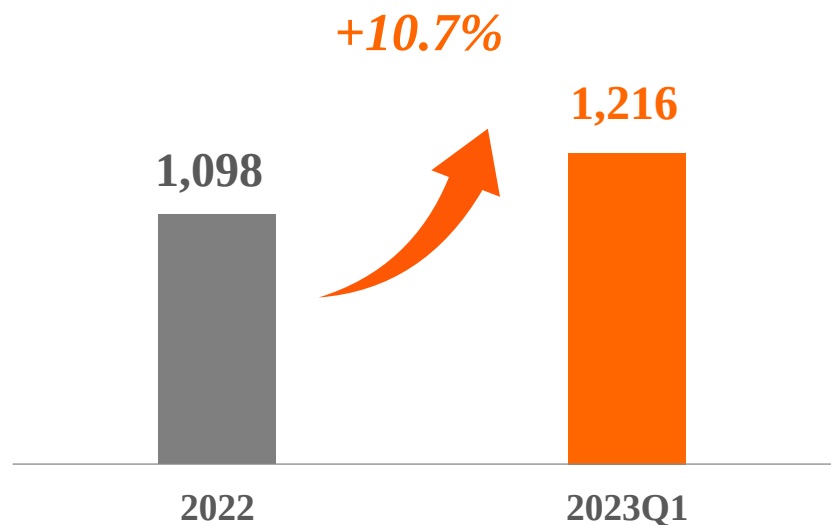
- 普惠型小微企业贷款累计户数**107.74万户**，其中贷款金额在100万元以下的户数占比**86%**，小微企业主和个体工商户占绝对主体
- 信用类普惠型小微企业贷款余额**1,077亿元**，占普惠型小微企业贷款余额的比例为**19.2%**
- 民营企业贷款在企业贷款余额中的占比为**74.1%**，新增投放民营企业贷款客户占新增投放所有企业贷款客户达**60%**以上
- 积极响应“减费让利”两项倡议，通过发送利息券、减免结算手续费等举措，助力小微企业减负

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；²三新指新能源、新基建和新制造

2.2 践行绿色金融

绿色贷款余额

(亿元)



完善借信双卡碳账户平台“低碳家园”

- 扩充碳减排行为认定，丰富绿色权益兑换、赋能绿色金融服务
- 扩大绿色低碳行为覆盖面，推动消费端绿色转型，引导消费端碳减排
- 探索碳金融服务及碳普惠，为未来碳资产交易提供数据积累与管理经验

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



推动绿色金融创新场景突破

聚焦风电、光伏、高碳转型三条核心产业链；推动绿色金融创新场景突破和绿色产业中坚客群长效经营和资产投放

2.3 助力乡村振兴

2023年一季度，投放乡村振兴支持资金96亿元，累计投放788亿元；乡村振兴借记卡发卡2万张，累计发卡14万张；惠及农户2万人，累计105万人

金融服务



- 助力国家粮食安全战略，为江苏某企业发放高标准农田建设贷款
- 创新金融产品，为新疆某畜牧企业发放生物抵押贷款
- 推出光伏贷，支持农户购买光伏设备，助力乡村清洁能源设施建设
- 开发乡村振兴联名借记卡，为农户提供支付结算等便捷金融服务

乡村公益文旅



- 在“精准扶贫”首倡地湘西十八洞村开展乡村公益文旅，支持当地文旅产业和教育事业发展
- 捐资创办广西百色“文秀班”，助力百色学子成为国家栋梁之才

乡村人才培养

- 联合深圳市院校，为来自广西、贵州等地的乡村振兴致富带头人专题授课
- 升级“数字乡村”乡村致富带头人课堂专区互动功能，优化课程体系，提升学习效果

科技助农

- 升级“数字乡村”小程序，为农户生活缴费提供便利
- 搭建乡村振兴云南怒江、四川凉山专区，助力当地特色产品展销
- 在重庆、广东、云南等地合作共建智慧农业基地，助力基地管理降本增效
- 在广东河源与当地政府、农研院校以及相关帮扶单位合作共建航天丝苗米试验基地，践行国家粮食安全战略

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”，加快新模式落地

新模式

场景层
-流量池

1 开放银行

- 深耕垂直行业，批量复制成熟行业方案，拓展新行业平台，打造产业金融生态圈
- 推动“稳量提质”，一季度实现互联网获客**43.10万户**



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

- AI客户经理累计上线超**1,800**个场景，一季度服务客户超**1,200**万户

3 远程银行

- 将客户精准分群，赋能远程经理提供适配服务
- 将企业微信作为服务组件配备，为客户咨询办理账户、理财等业务提供便捷服务

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**78**万户，新获客超**66**万户

- “AI+T+Offline”模式已为超**3,000**万客户提供服务，基础客群服务能力快速提升
- 客户满意度保持较高水平，客服NPS 值达**87.9%**，网点NPS值达**94.9%**

能力支撑

5 综合化银行

- 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**8.1**个百分点
- 深化公私联动，发挥各自优势，提升客户综合服务体验
- 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

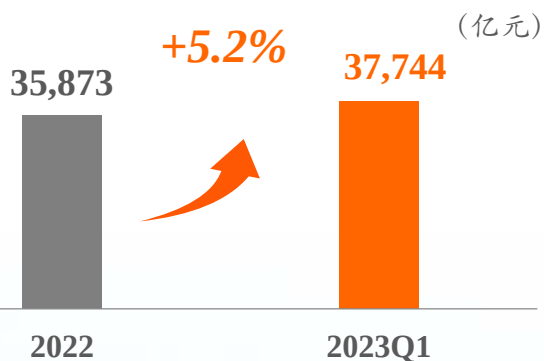


能力层
-驱动器

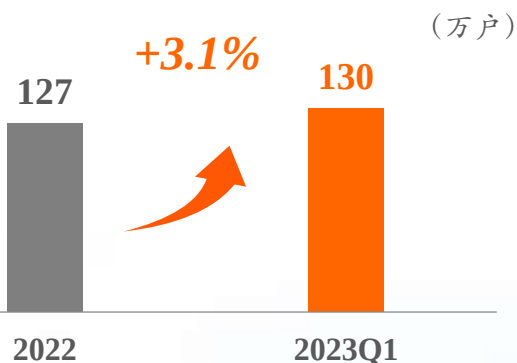
3.2 私行财富 (1/2)

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”

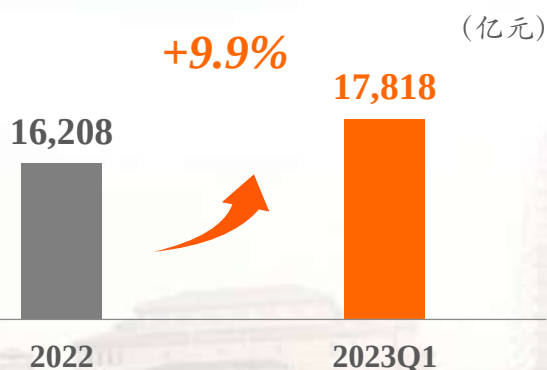
零售客户资产AUM



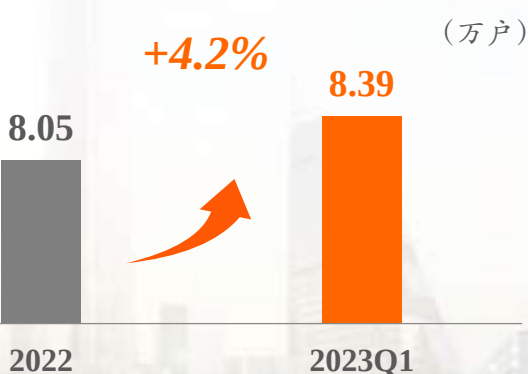
财富客户数



私行达标客户AUM



私行达标客户数



产品升级

- 代理非货币公募基金持仓客户数

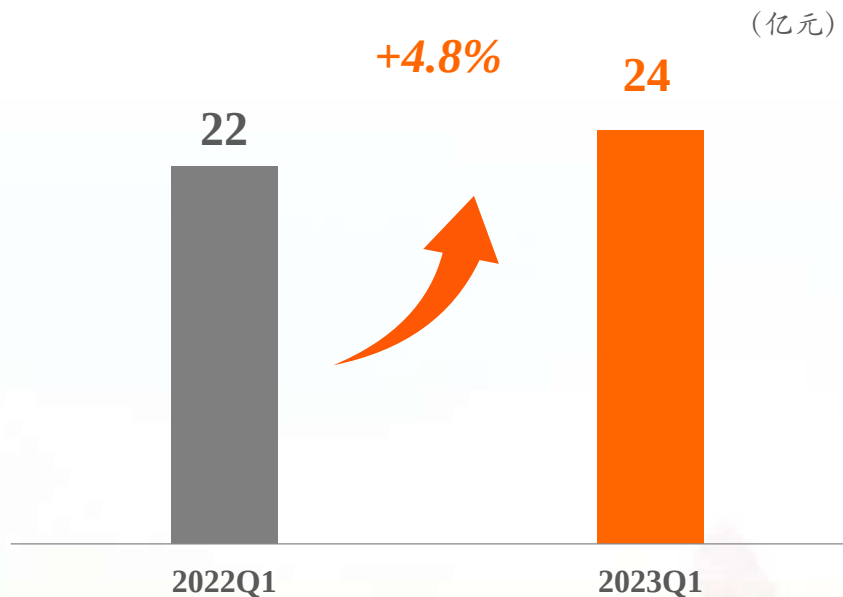
较上年末 +8.7%

- 家族及保险金信托新设规模

343 亿元 同比+47.1%

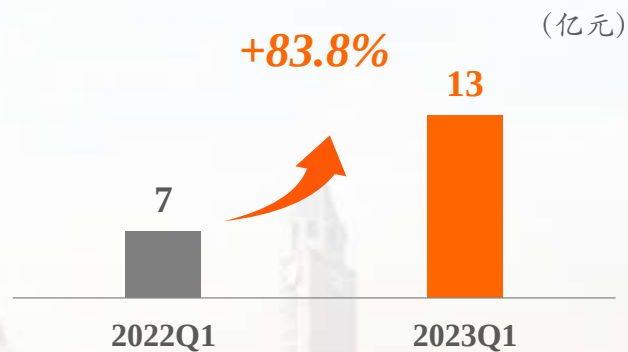
3.2 私行财富 (2/2)

财富管理手续费收入



- 银保业务积极把握寿险市场及财富管理市场变革机遇，逐步成为大财富管理的增长引擎
- 强化队伍建设，持续打造一支懂保险的新财富队伍，在职人数超**1,700**人
- 一线队伍保险配置能力有效提升，非保险营业收入已占新队伍整体营业收入**超四成**

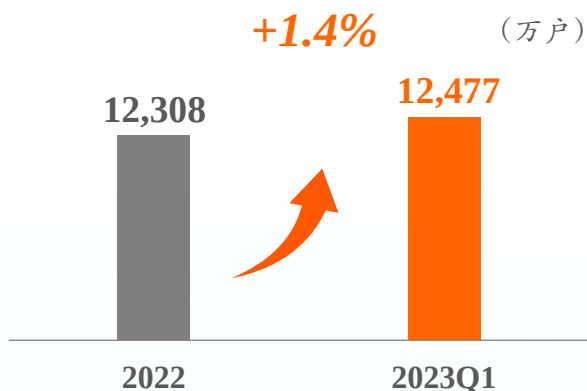
代理保险收入



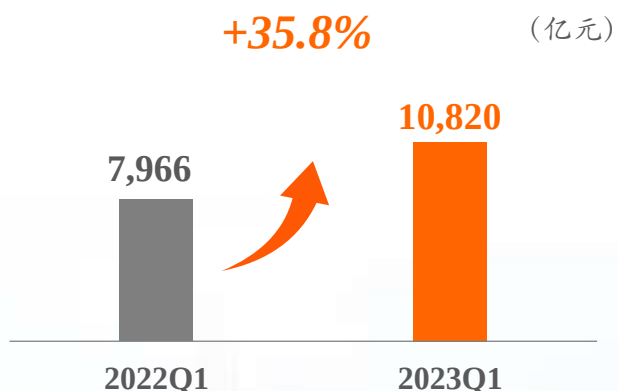
3.3 基础零售

打造面向海量客户的经营中枢，推动综合经营、协同发展，提升客户综合经营产能

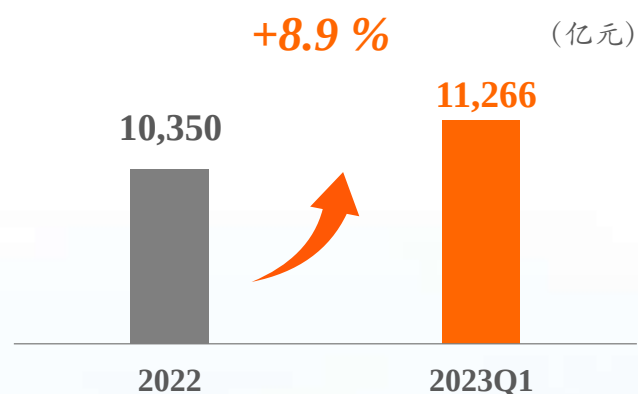
零售客户数



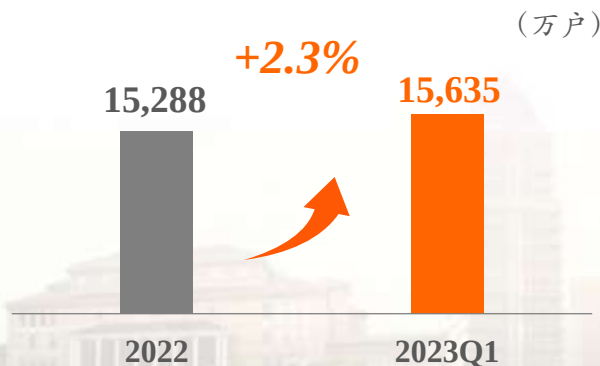
个人存款日均余额



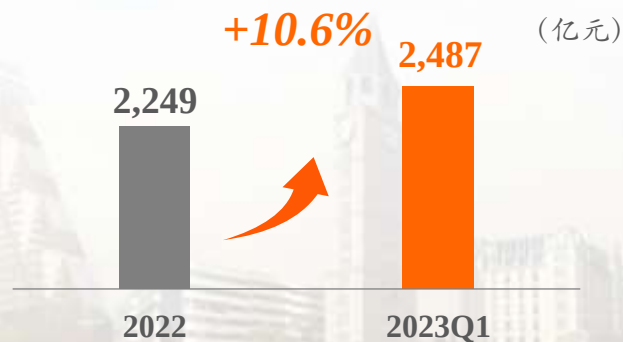
个人存款余额



平安口袋银行APP注册用户数

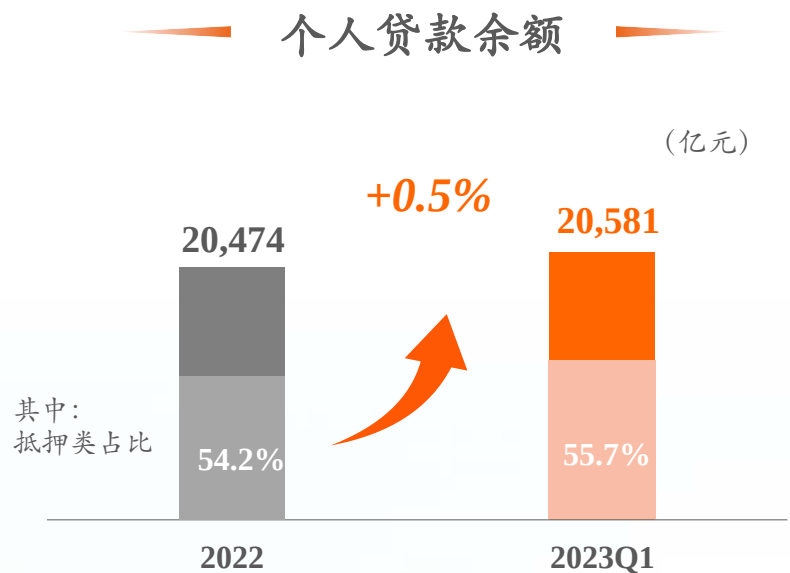


代发业务存款余额



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55.7%，较上年末上升1.5个百分点

个人房屋按揭及持证抵押贷款余额 **8,180亿元**

- 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 **3,198亿元**

- 开拓新能源市场，新能源汽车贷款新发放**70亿元**，同比增长**48.2%**

新一贷余额 **1,659亿元**

- 推进产品、流程及客户体验升级

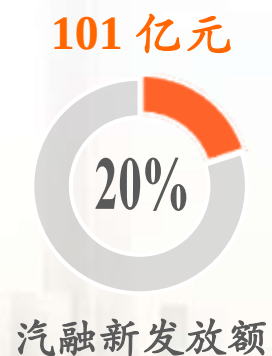
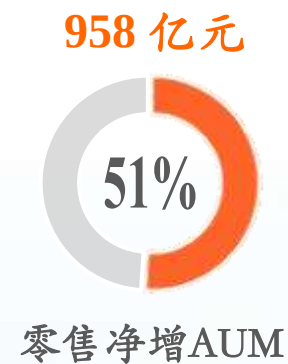
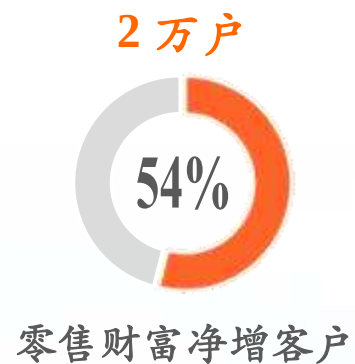
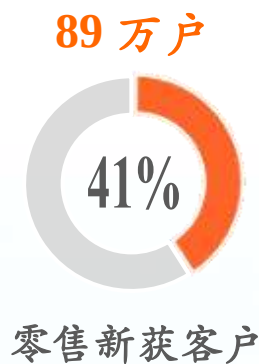
信用卡应收账款余额 **5,614亿元**

- 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**6.2个百分点**，线上消费占比同比上升**10.5个百分点**

3.5 综合金融

持续深化MGM（客户介绍客户）线上化运营模式创新升级

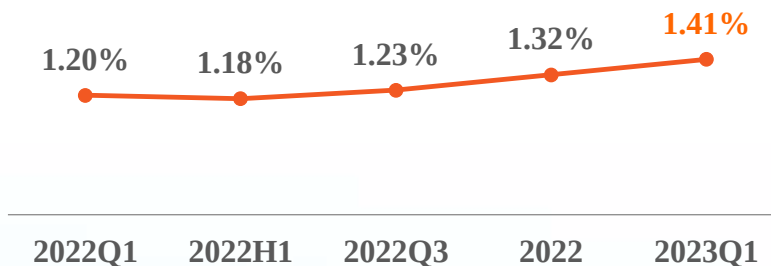
MGM模式业绩贡献及占比



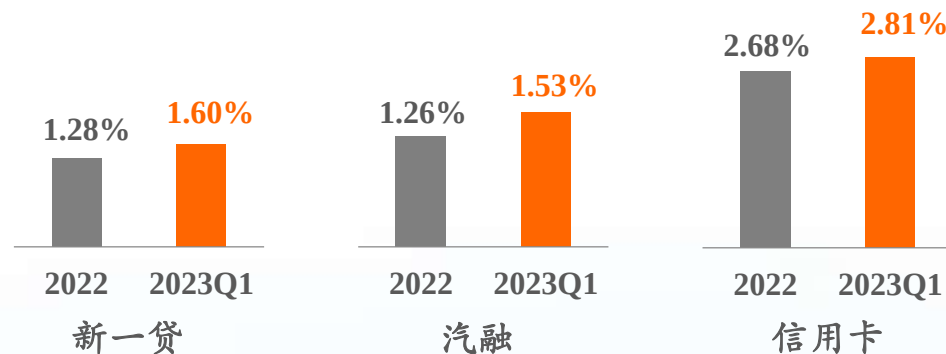
3.6 资产质量

- 宏观经济仍然面临较多不确定因素，且前期经济下行对资产质量影响仍在持续，个人客户的还款能力暂未完全恢复，资产质量承压
- 新户质量整体平稳，未来随着经济增长动能重新开启，经济逐渐复苏，预计个人贷款资产质量将逐步企稳向好

零售贷款不良率



新一贷、汽融、信用卡不良率



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

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

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

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稳中有升

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



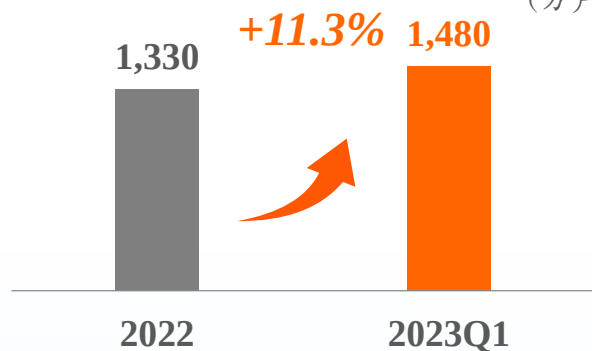
4.3 两大赛道——1.打造数字化驱动的新型交易银行（1/2）



客户经营平台

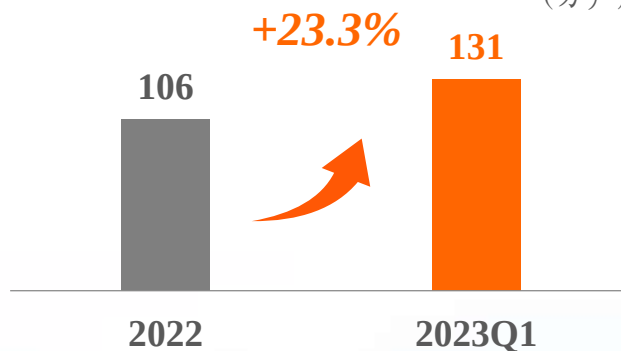
数字口袋累计注册经营用户数

(万户)



平台月活跃用户数

(万户)



- 依托开放银行，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
- 对公新增用户转客户突破**10万户**

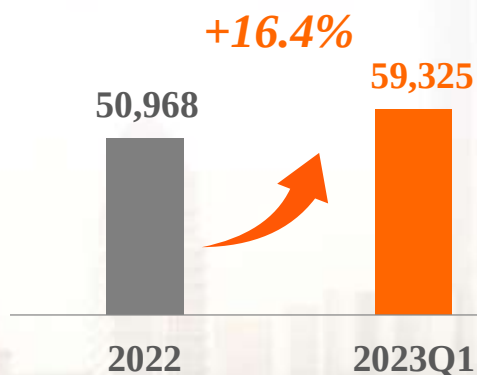
对公开放银行



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

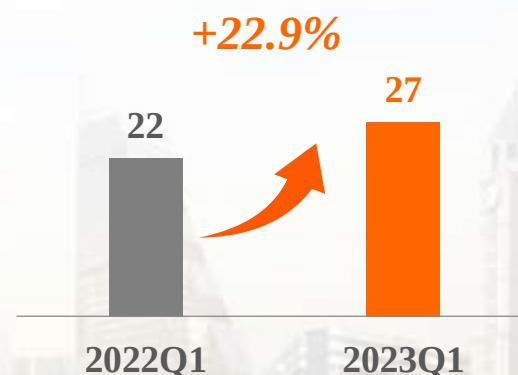
服务企业客户

(户)



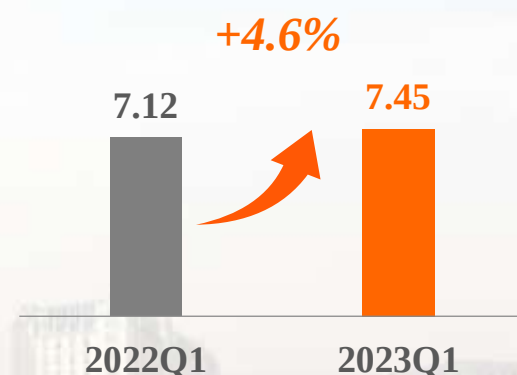
交易笔数

(亿笔)



交易金额

(万亿元)



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

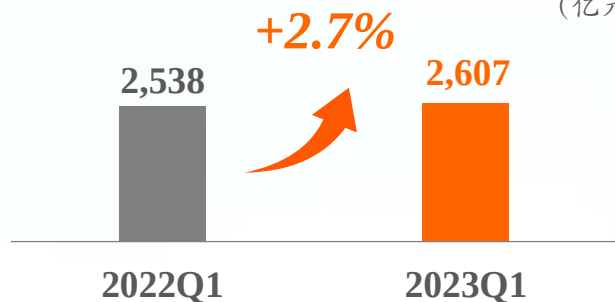


运用“金融+科技”能力不断创新业务模式，优化金融服务体验

- 加强数字供应链金融，通过“星云物联网平台”，解决融资经营问题
- 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

- 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**7,300亿元**

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
- 创新升级票据产品，优化贴现流程，提供便捷高效的结算及融资服务



票据贴现融资客户 **7,537户** 同比**+21.4%**

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 **401亿元** 同比**+20.5%**

4.3 两大赛道——2.构建行业化驱动的现代产业金融

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

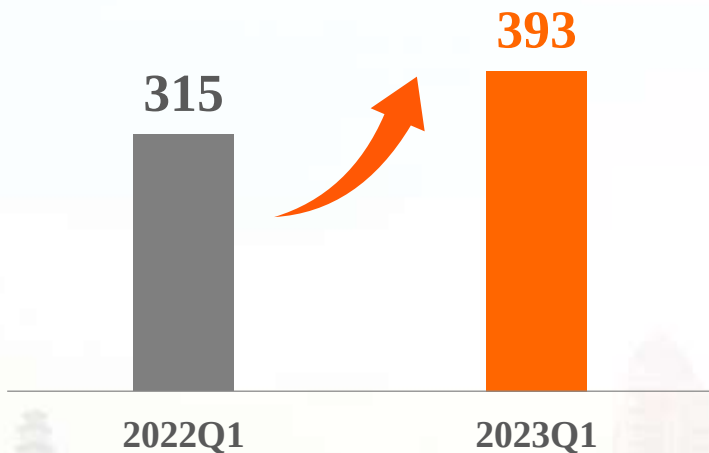
三新¹赛道资产规模提升



资产投放规模

(亿元)

+24.7%



注1：三新指新能源、新基建和新制造

债券和基金两大生态

844

亿元

债券承销业务规模

353

亿元

基金生态并购及撮合交易规模

综合金融服务

1,971

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

10

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



- 迭代优化“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
- 聚焦区域特色和产业集群发展路径，探索和推进区域特色政策，积极把握各区域产业转型的业务机会
- 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



- 持续深化“系统赋能、管理赋能、队伍赋能”
- 聚焦重点行业、重点大户风险，通过抓好关键环节、关键动作管理，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
- 加大不良资产清收处置力度，助力资产质量保持平稳

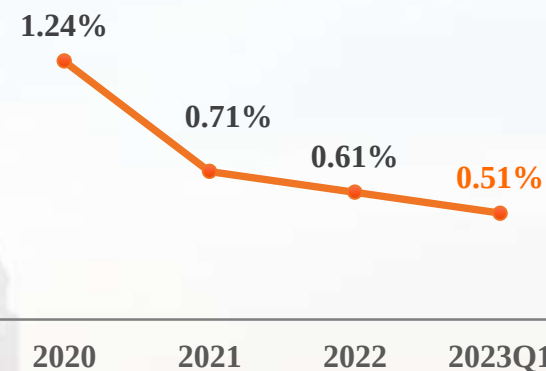
科技赋能



- 搭建智慧模型风险管理平台，实现全行模型的线上化、智能化集中统一管理，有效防范模型引起的系统性风险
- 升级“1+N”组装式风控模式，扩大智慧贷后、智慧放款、智慧预警等覆盖范围，进一步提升服务效率

效果

企业贷款不良率



4.5 房地产风险管理

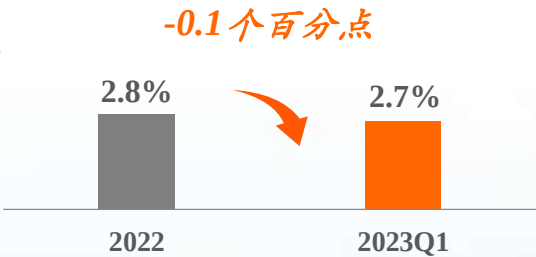
继续落实监管要求，保持房地产领域信贷投放平稳有序，坚持贷管并重，持续加强房地产贷款风险管控

承担信用风险的涉房业务

2023年3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3,221亿元，主要是对公房地产贷款余额2,853亿元，较上年末增加18亿元，其中：

- **房地产开发贷**946亿元，全部落实有效抵押，平均抵押率44.3%，95.8%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1,907亿元，以成熟物业抵押为主，平均抵押率44.8%，95.9%分布在一、二线城市城区及大湾区、长三角区域

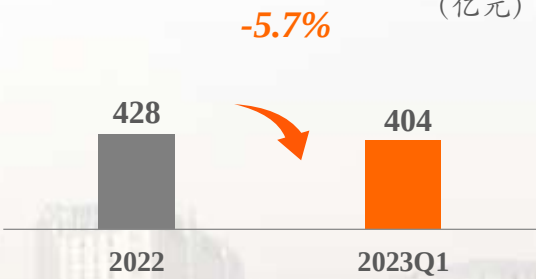
房地产开发贷余额占本行发放贷款和垫款本金总额



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**404亿元，较上年末减少24亿元，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300亿元，84.3%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)



5 资金同业



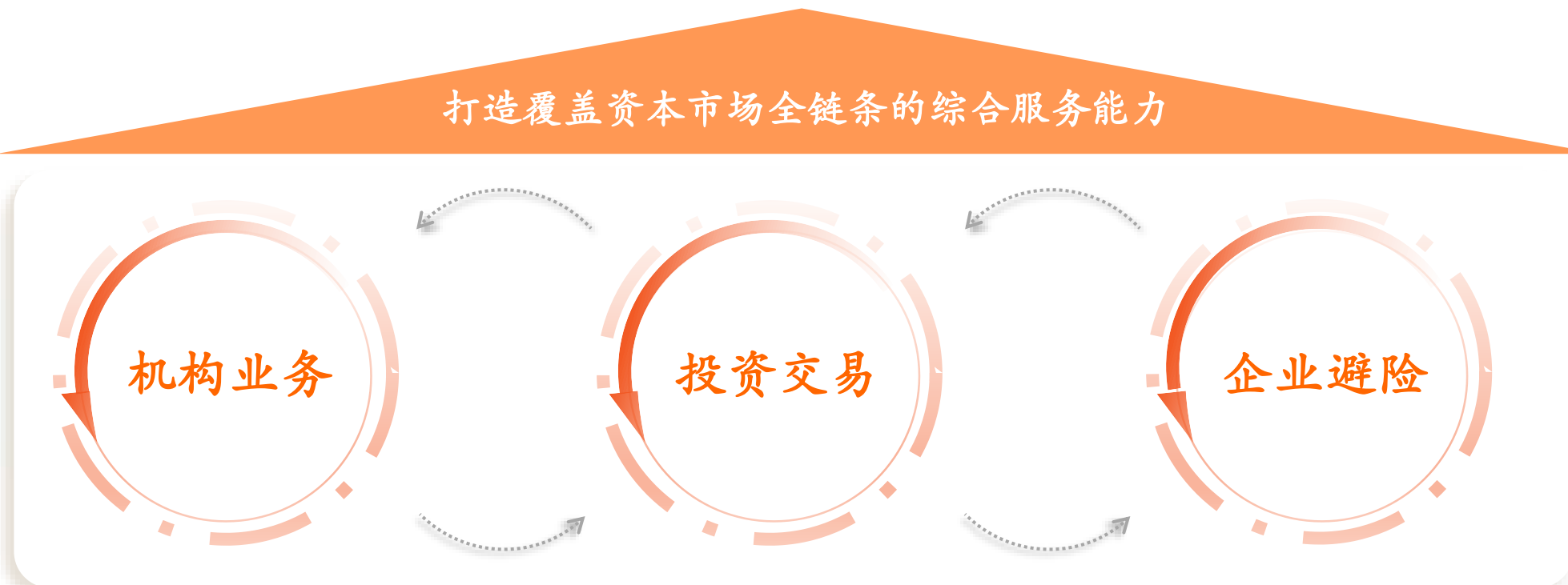
5.1 资金同业业务经营策略

“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”的解决方案

销售能力

建立全能型机构销售服务优势

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

机构业务

综合领先

机构销售的现券交易量

5,273亿元 同比+45%

提供覆盖一级、一级半、二级市场多元产品以及全生命周期服务

企业避险

便捷普惠

外汇即期及衍生品避险客户

7,651户 同比+9.3%

降低了企业的避险门槛，服务客群范围进一步拓宽

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

1,139亿元
较上年末+2.3%

公募基金及第三方基金
销售托管规模

较上年末+220亿元

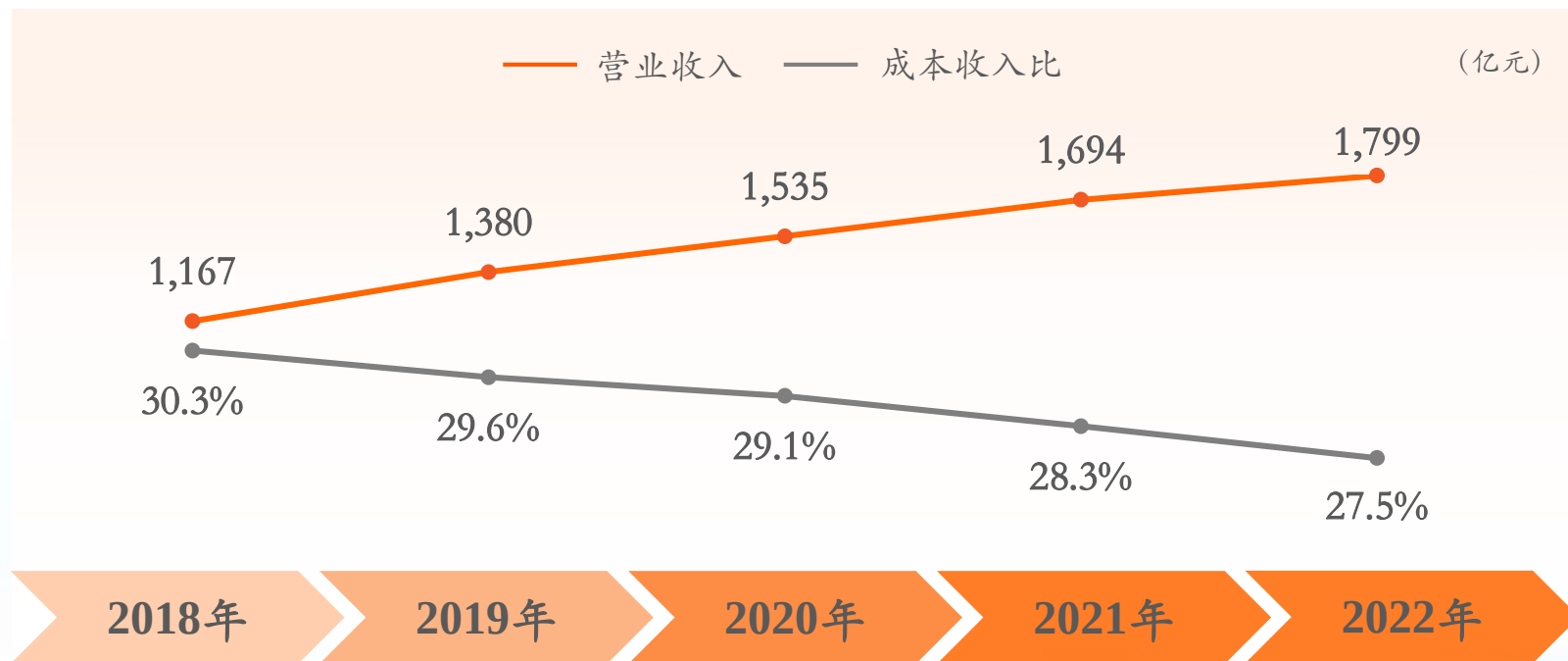
2023年3月末，“行e通”已上线53家金融机构的理财代销合作功能，并与113家基金公司开展机构端基金代销合作

6 数字化转型



6.1 数字化赋能经营管理能力持续提升

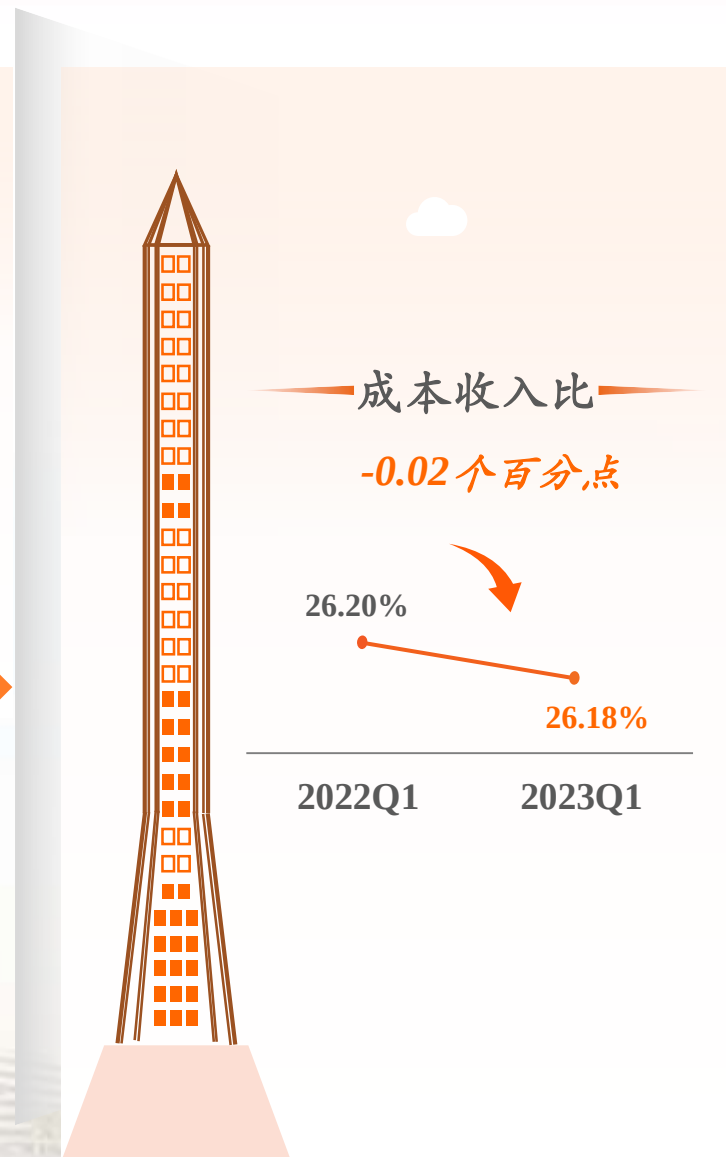
成本收入比不断优化



★ 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**：打造“AI大脑”智慧经营体系，并运用“随身银行”服务模式，实现对客户全生命周期的精细化、智能化经营，“AI+T+Offline”模式上线超**4,000**个经营场景
- **对公**：对公数字口袋依托AI中台与营销中台，多方位强化客群经营体系建设。生态交易用户数**547万户**，较上年末增长**13.4%**
- **资金同业**：行e通”平台作为资金同业业务的载体，平台在售的优质公募基金产品达**10,893款**，较上年末增长**14.6%**

赋能管理



- **智慧财务**：响应国家税务总局加大推广全面数字化电子发票（简称“数电票”）的要求，借助光学字符识别（OCR）技术，实现数电票识别、归集、查验和勾选认证的全流程线上化和自动化，3月末发票识别率达**97%**，发票处理效率较改造前提升约**80%**
- **智慧合规**：打造业内首个合规治理网络管理系统，3月末，已建网建格**1.04万个**，全行人员入网入格率达**100%**
- **智慧行政**：推出“易会”系统，全面提升会议管理效率和参会体验，3月末上线该系统的会议室覆盖率达**90%**

赋能风险

- 智能化风控水平持续提升，3月末实现超**70%**的标准化业务秒级出账，多项业务实现线上网格化或自动化贷后监控，大幅提升贷后管理工作效率

赋能运营

- 打造体验佳、效率高、投产优的数字运营，建立数据驱动的账户风险管理机制，通过人机协作的模式、动态化的风险策略管理，对存在洗钱风险、电信诈骗的可疑账户实现精准管控，3月末风险账户自动化管控率达**77%**

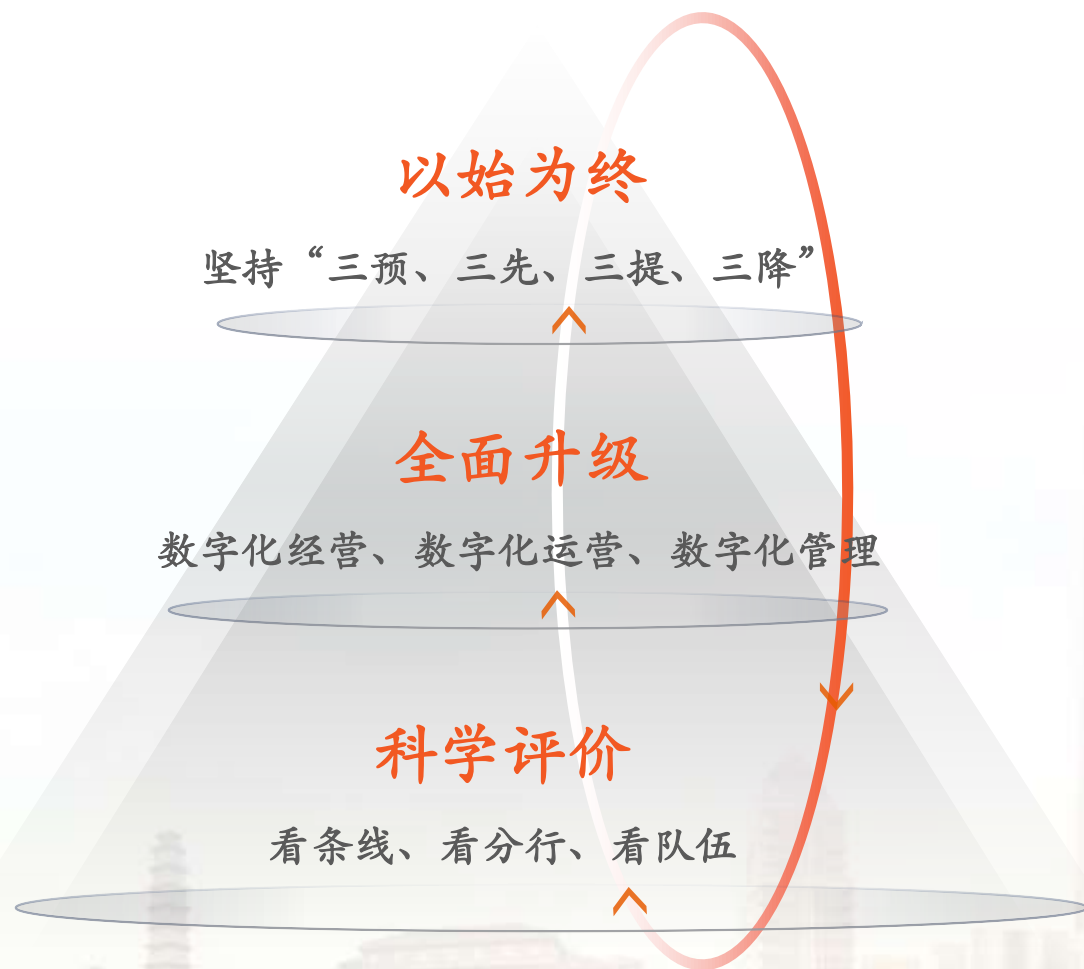
下阶段重点工作



下阶段重点工作—1.围绕经营、运营和管理，落实降本、增效、提质目标

数字化转型项目规划

数字化转型指标及重点项目



核心指标



过程监测

经营

- 零售：
 - ✓ 信用卡生息
 - ✓ 客户级定价
- 非零：
 - ✓ 客户综合收益
 - ✓ 开放银行打通
 - ✓ 行e通
- 中后台驱动经营
 - ✓ 智慧经营平台

运营

- 数字门店
- 运营中台

管理

- 智慧风控
- 追猎者平台
- 智慧特管

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、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：优化风险策略，严格把控客户准入；拓宽催清收渠道，加大对不良贷款处置力度；对于延期到期客户，多措并举，提升客户还款意愿，减少不良生成



全面提升数字化风控能力

- 智慧风控向2.0升级，构建强大的数据中台，深度挖掘数据模型价值，赋能风险管理和助攻业务



支持业务高质量发展

- 贯彻二十大要求，锚定“10+3”主要业务方向，抓住产业基础再造工程和重大技术装备攻关工程的机会，升级交易银行和投行产品，打造差异化竞争优势，高质量服务实体经济



强化市场风险管控手段

- 关注海内外金融市场重大风险事件，进一步完善市场风险监控预警的闭环管理，降低金融市场波动与回撤风险
- 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



完善风险管理工具与手段

- 落实模型风险管理指引，防范和降低模型风险；实现巴三资本新规相关配套管理要求，推进全行业务策略的前瞻性调整



提升合规管理质效

- 持续完善合规管理体系和合规治理网络体系建设，升级合规队伍配置与人才培养机制，加强合规文化宣导，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

- 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，灵活调整同业资产负债缺口，强化期限错配管理
- 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

- 抓好个人养老金账户普及、债券投资、外汇业务、股市反弹等市场机会
- 挖掘中收业务销售、投资、成本精细化管理等各方面潜力
- 落实党中央、国务院减费让利政策，反哺实体经济

中国平安 PING AN

专业 · 价值

专业 让生活更简单

感谢观看

平安银行