

2022年三季度经营情况报告

平安银行股份有限公司

2022年10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

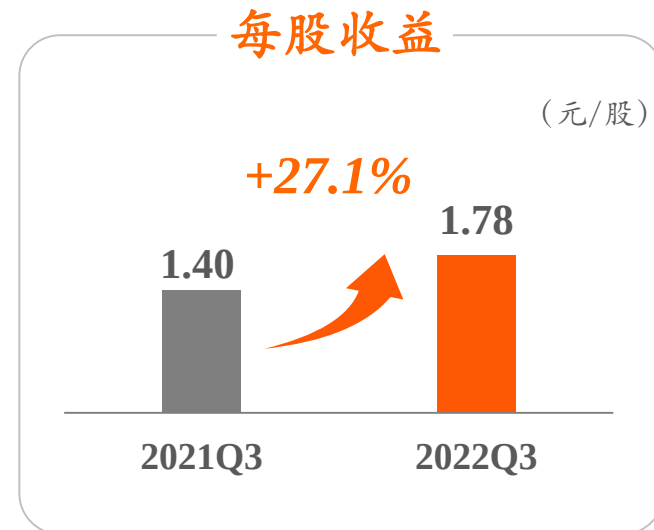
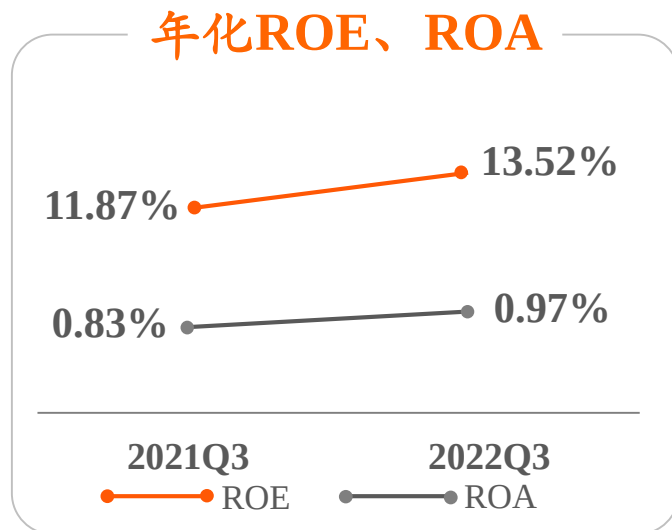
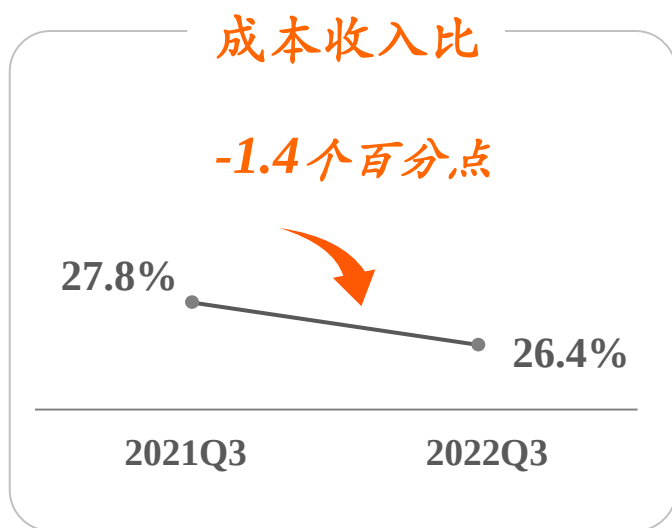
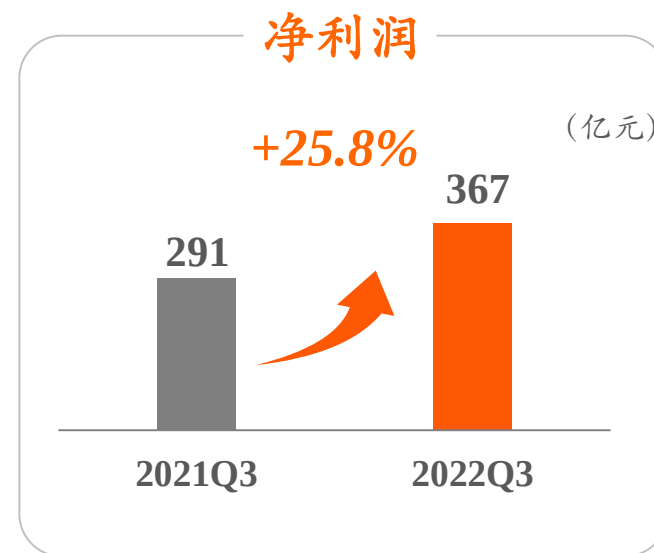
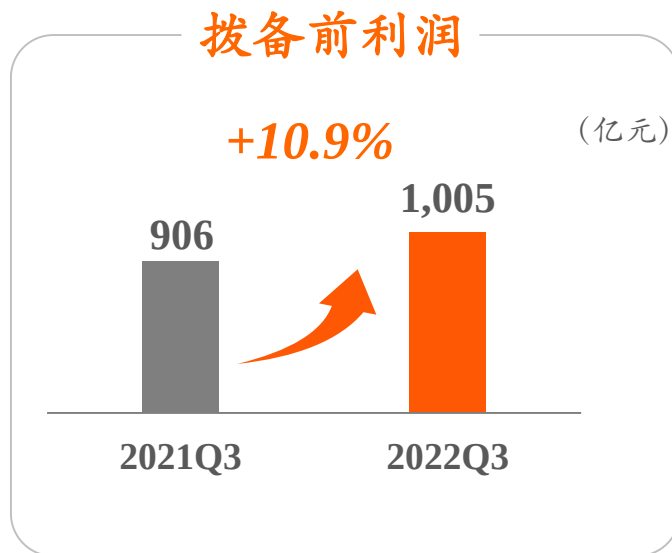
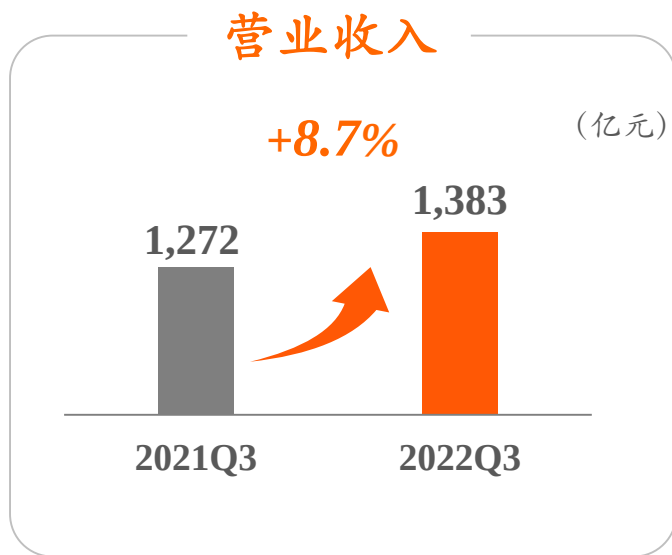
下阶段重点工作

三、附录

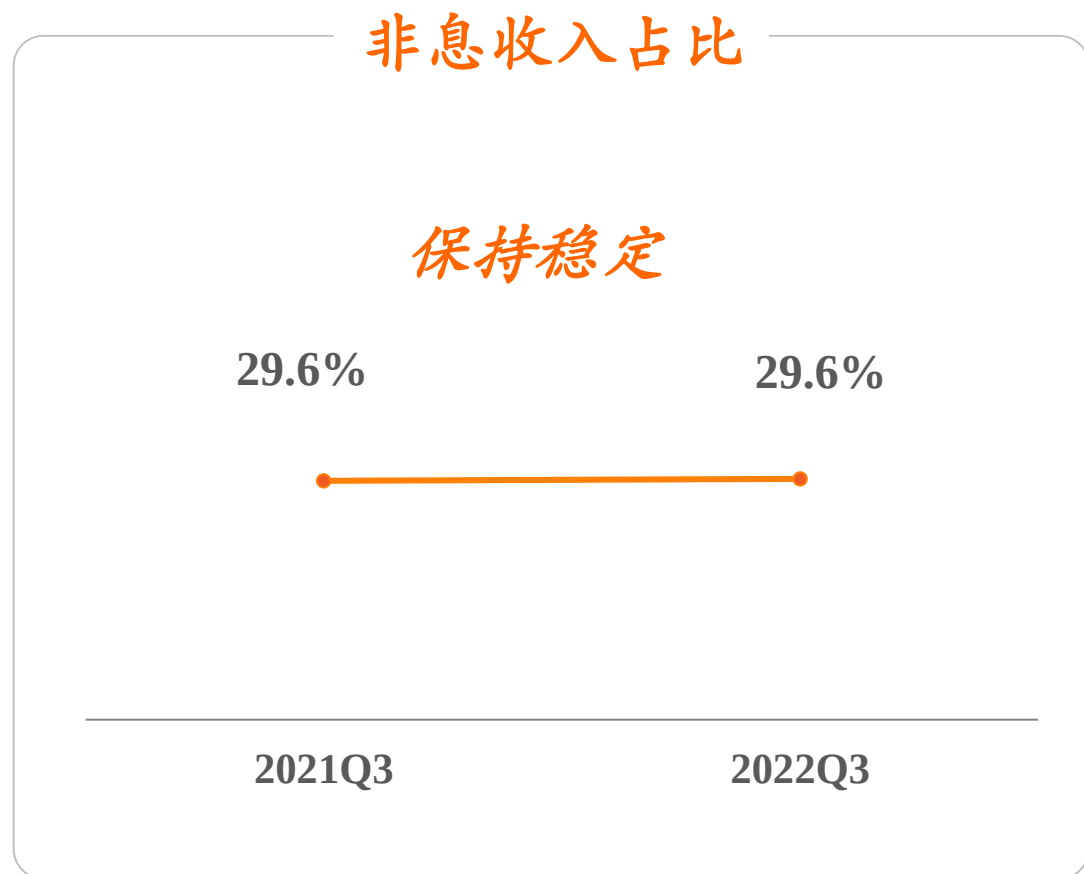
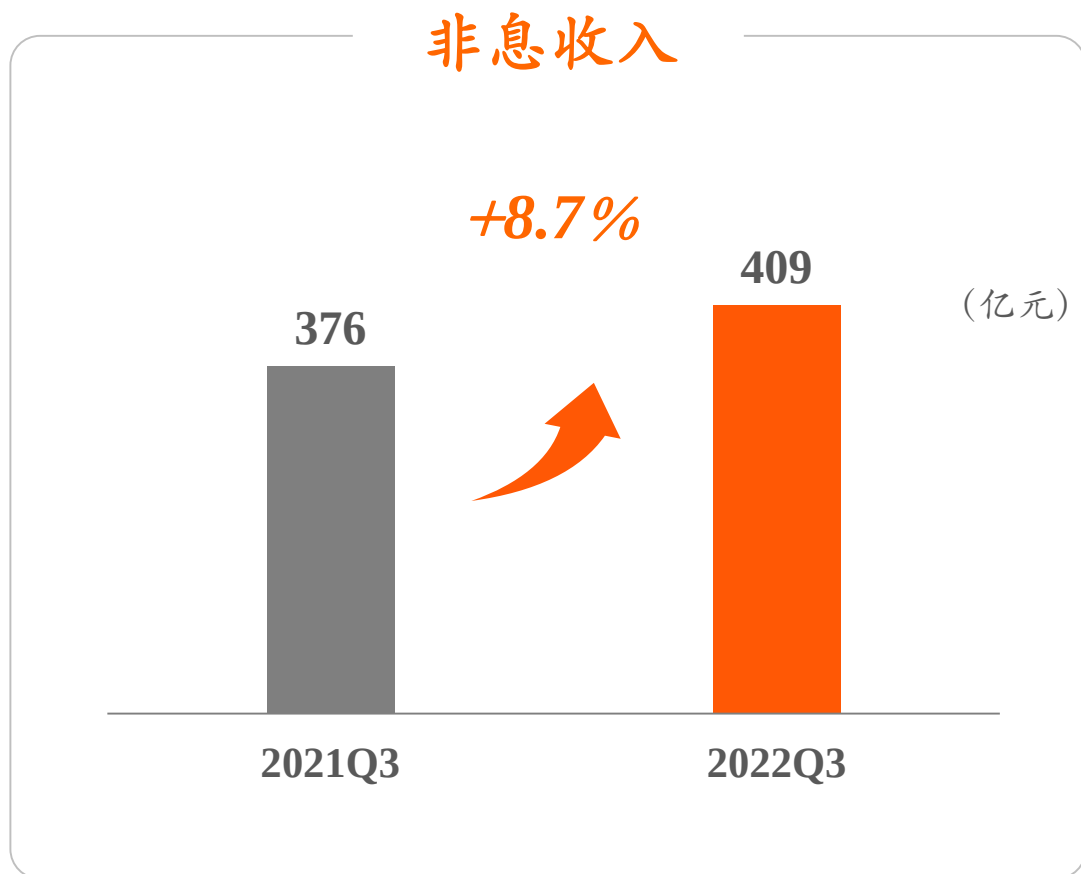
主要数据及监管指标

1 整体业绩

1.1 营收保持稳健增长，盈利能力持续向好



1.2 非息收入稳健增长，非息占比保持稳定

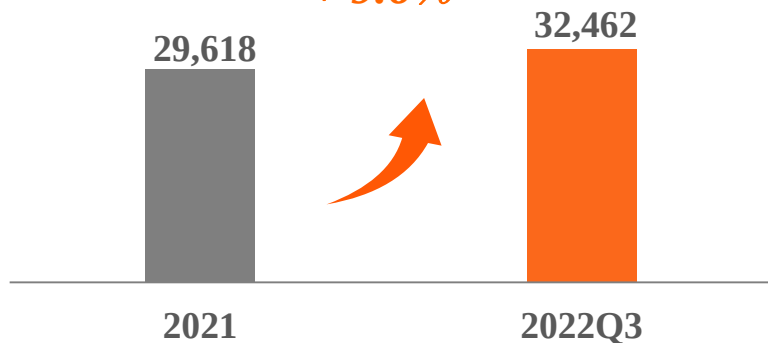


1.3 存款规模增长较好，存款成本保持平稳

存款总额

+9.6%

(亿元)



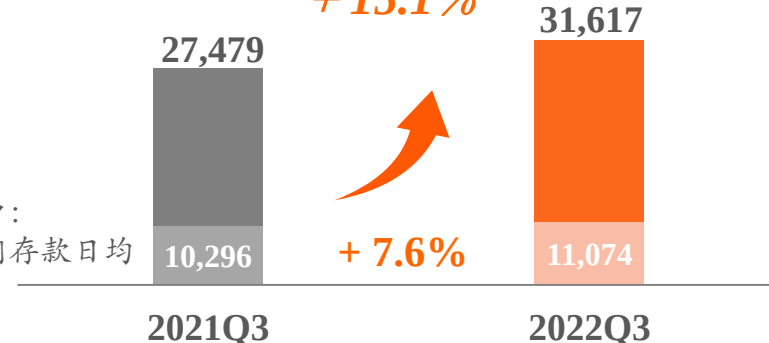
日均存款总额

+15.1%

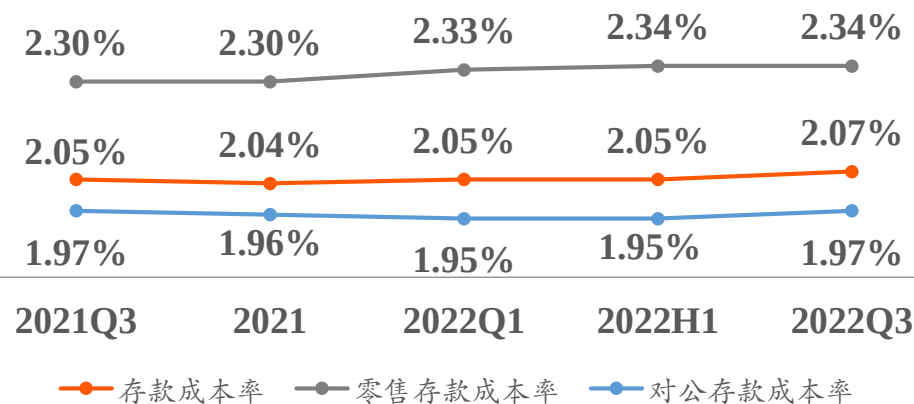
(亿元)

其中：

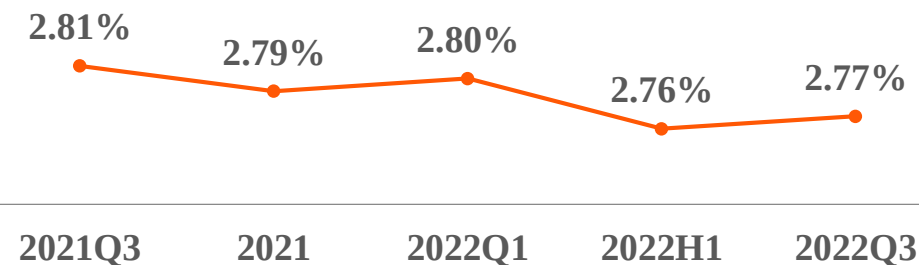
活期存款日均



存款平均成本率



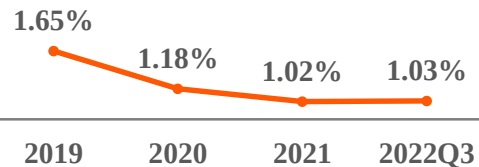
净息差



1.4 资产质量保持平稳，风险抵补能力较好

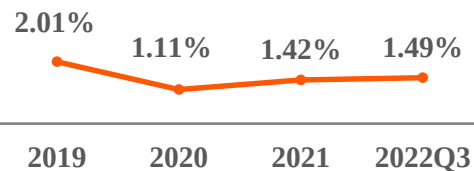
不良率

1.03%



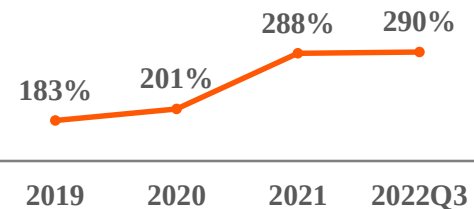
关注率

1.49%



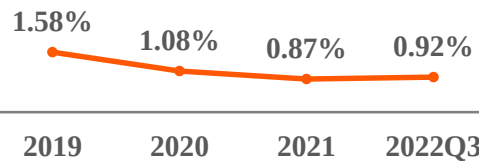
拨备覆盖率

290%



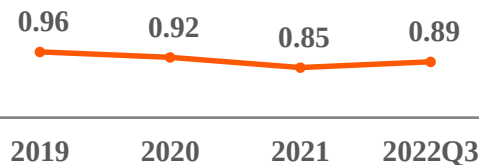
逾期60+占比

0.92%



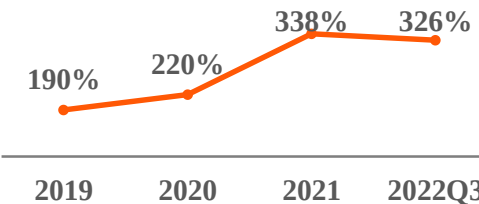
逾期60+偏离度

0.89



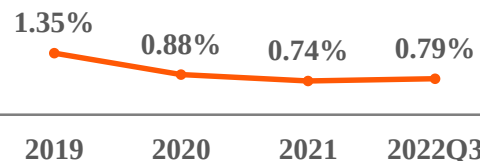
逾期60+覆盖率

326%



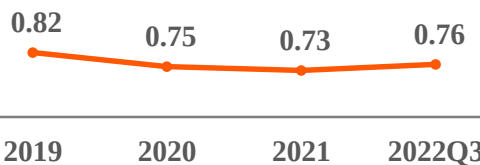
逾期90+占比

0.79%



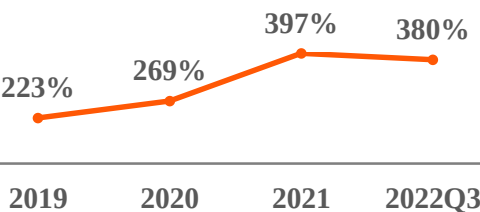
逾期90+偏离度

0.76

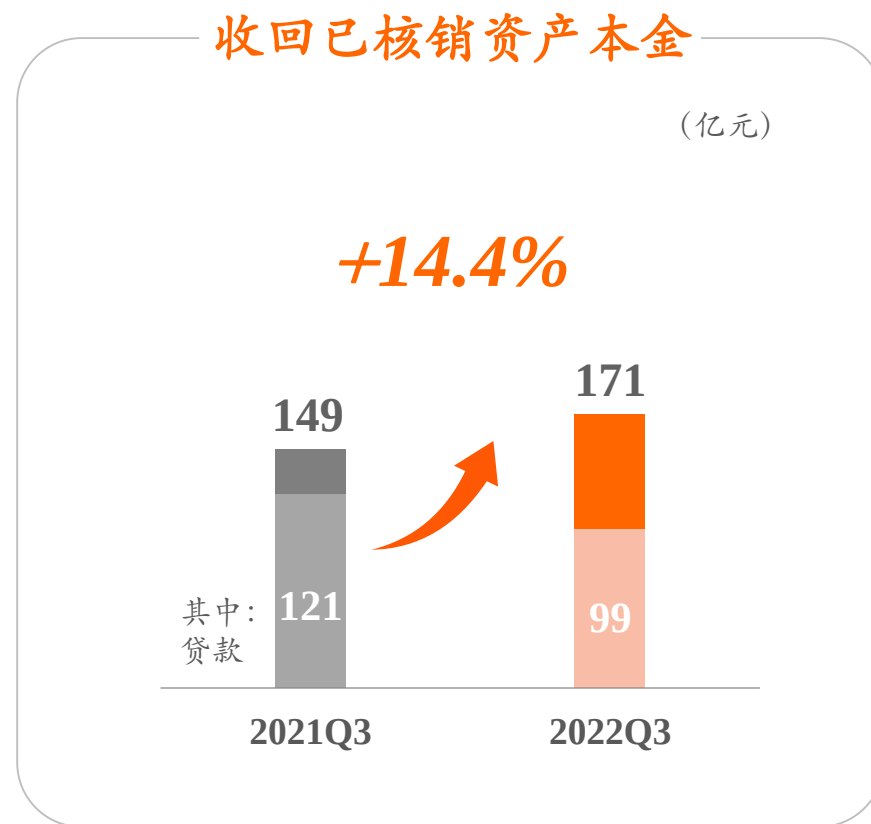


逾期90+覆盖率

380%



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 “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

① 开放银行

- 2022年1-9月，实现互联网获客 **160.68万户**，其中一类户占比**18.1%**，同比上升**10.7个百分点**

场景层

核心服务矩阵

② AI银行

- AI客户经理累计上线**超1,600个场景**，1-9月月均服务客户较2021年增长**57.9%**
- 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

- 构建智能化、一体化、人机协同的远程银行，及时、“有温度”地触达和服务客户

④ 线下银行

- 加强网点场景化、社交化、生态化经营；2022年1-9月，网点生态累计沉淀私域流量**超288万户**，新获客**超98.9万户**

- “AI+T+Offline”模式：2022年1-9月，为**超4,400万**客户提供服务，同比增长**超80%**
- 2022年9月末，投资理财客户较上年末增长**26.1%**；客户满意度持续保持较高水平，客服NPS值达**87.9%**，网点NPS值达**94.3%**

能力层

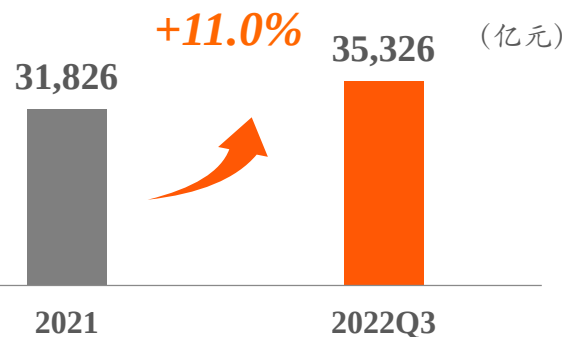
⑤ 综合化银行

- 2022年9月末，信用卡新户双卡率较上年末上升**15.1个百分点**，本行卡还款率较上年末上升**7.3个百分点**
- 通过中台赋能，数据驱动，提升客户综合服务体验
- 全面推动零售中台项目群建设，高效支持“五位一体”新模式落地

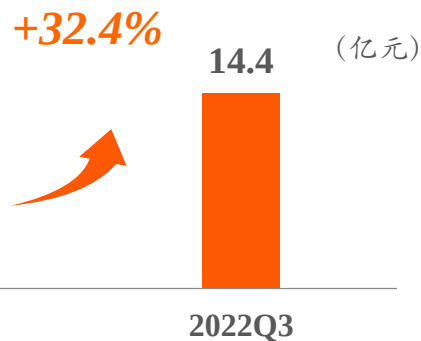
2.2 私行财富

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AUM余额

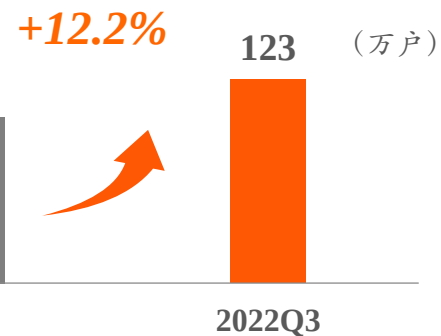


代理保险收入

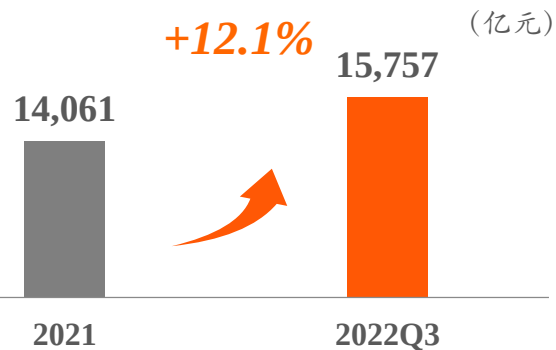


- 强化银保业务升级及队伍建设，2022年9月末，新队伍累计已入职近1,100人

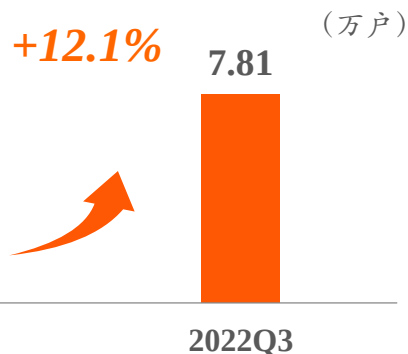
财富客户数



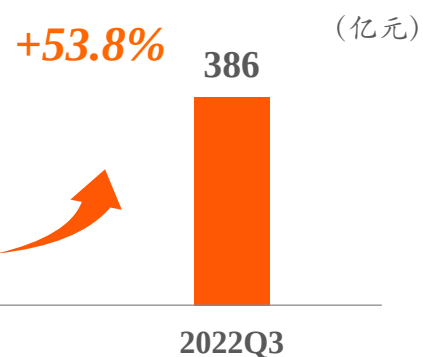
私行达标客户AUM余额



私行达标客户数



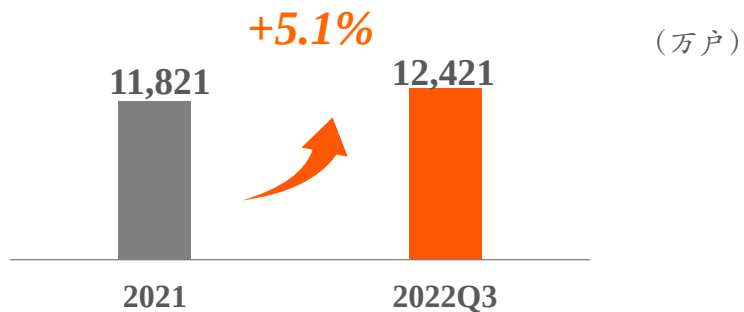
家族及保险金信托新设规模



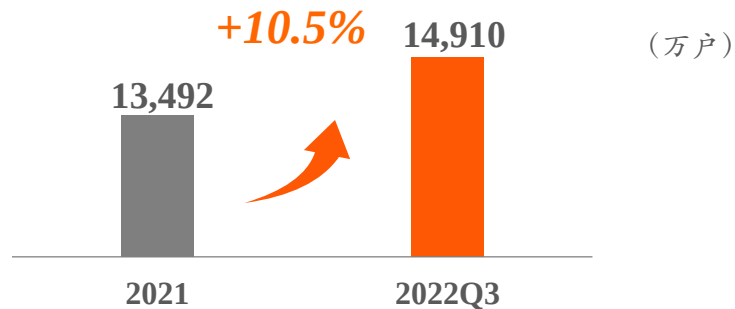
2.3 基础零售

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



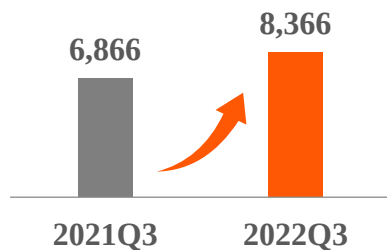
口袋银行APP注册用户数



个人存款

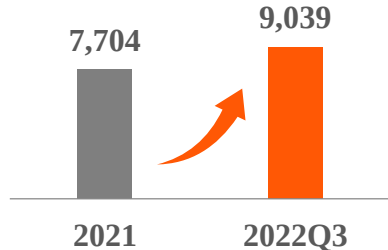
日均余额

+21.8% (亿元)



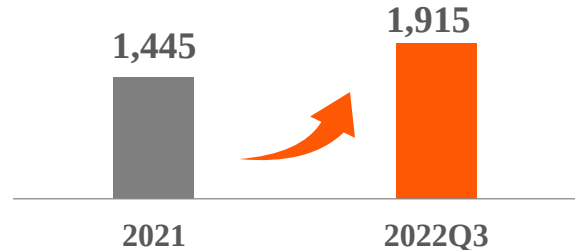
存款余额

+17.3% (亿元)



代发存款余额

+32.5% (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

流通卡量

7,105万张

应收账款日均余额

(亿元)

+7.8%

5,609

6,046

2021

2022Q3

新一贷

(亿元)

+0.7%

1,590

1,601

2021

2022Q3

按揭及持证抵押

(亿元)

+12.1%

6,549

7,341

其中：

按揭余额

2,794

+1.6%

2,839

2021

2022Q3

汽车金融贷款余额

(亿元)

+6.8%

3,012

3,217

2021

2022Q3

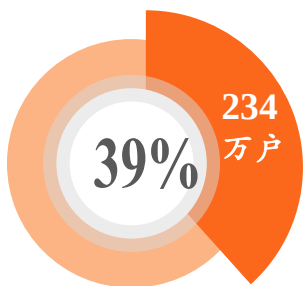
• 2022年1-9月，新能源汽车贷款新发放164亿元，同比增长38.9%

2.5 综合金融贡献保持稳定

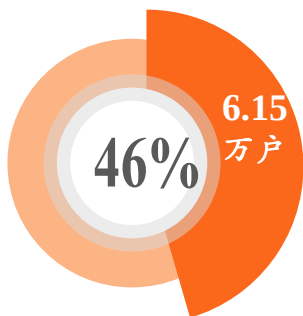
持续深化MGM（客户介绍客户） 线上化运营模式创新升级

MGM模式业绩贡献及占比

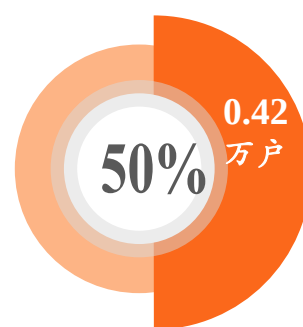
零售净增客户



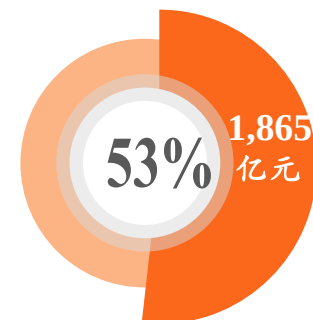
财富净增客户



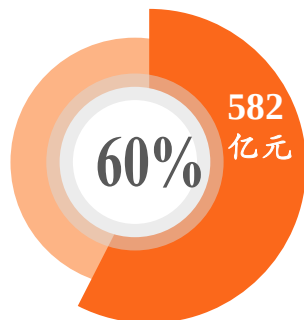
私行净增客户



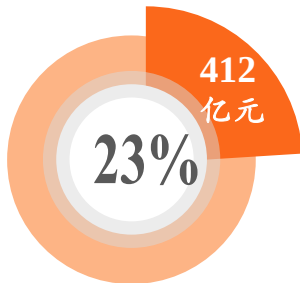
零售净增AUM



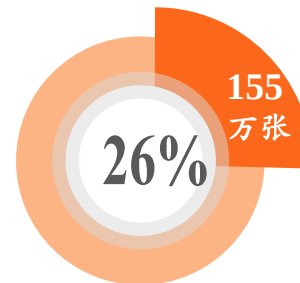
新一贷新发放额



汽融新发放额



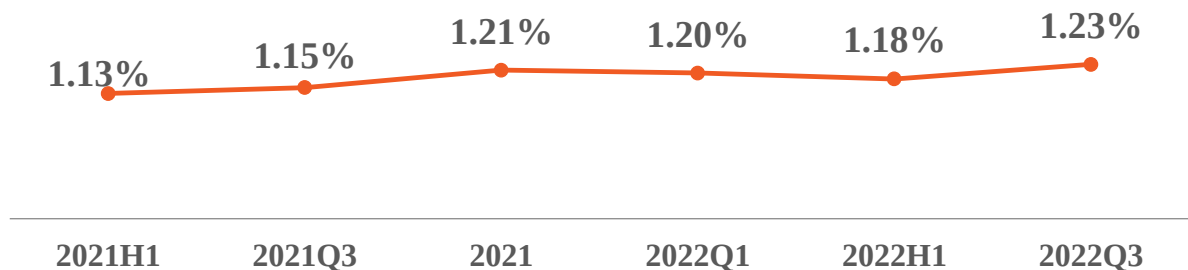
信用卡新发卡量



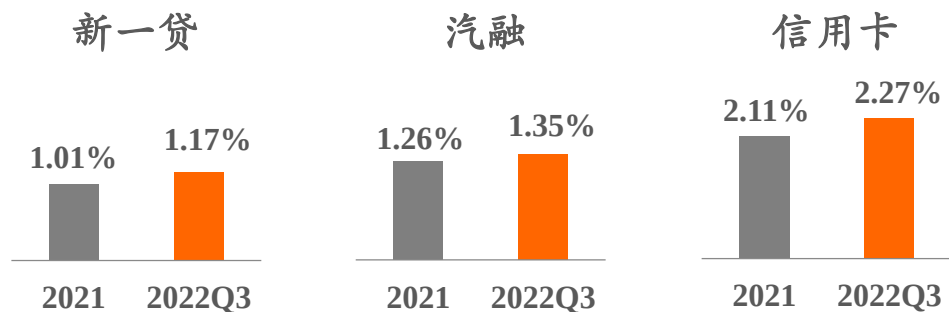
2.6 资产质量保持平稳

个人贷款不良率1.23%，较上年末上升0.02个百分点，整体资产质量保持稳健

零售贷款不良率



产品不良率



- 三季度起，本行疫情延期纾困客户陆续到期，加速进入化解阶段，叠加国内局部地区疫情及宏观经济增长承压影响，新一贷和信用卡等业务不良率有所上升
- 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

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，培育并做强中坚客群，持续加大对制造业、专精特新、民营企业、中小微企业、乡村振兴、绿色金融、基础设施等重点领域的融资支持

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 延伸交易链条拓展服务边界

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

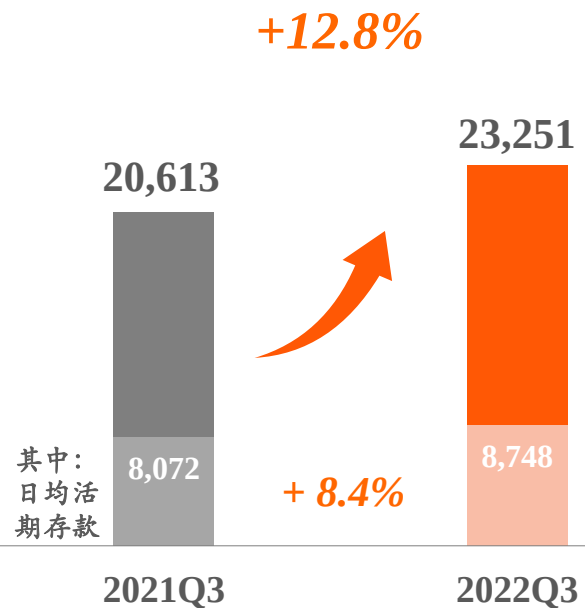
1条生命线

3.2 业务平稳增长

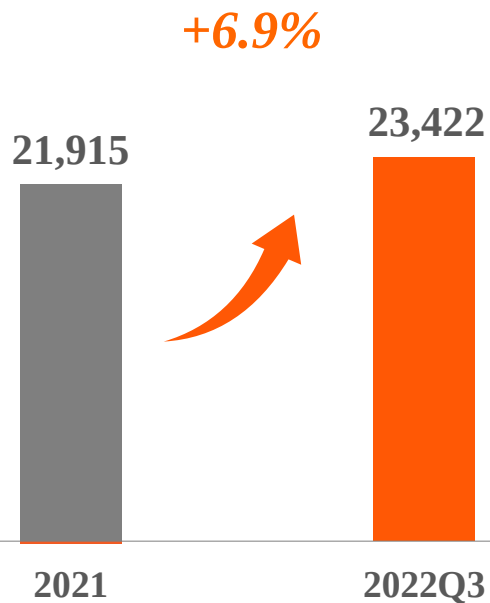
存款提升

(亿元)

企业存款日均余额



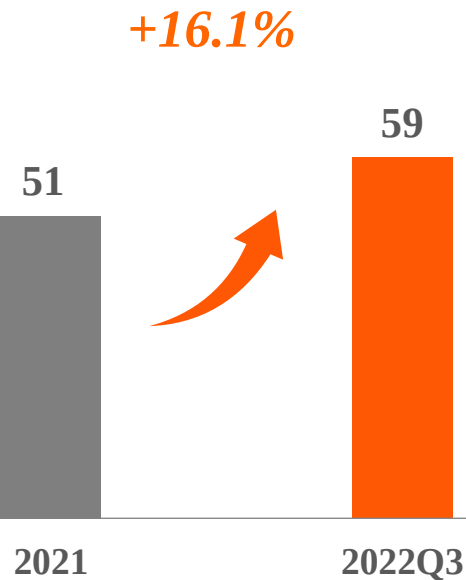
企业存款余额



客户数提升

(万户)

对公客户数

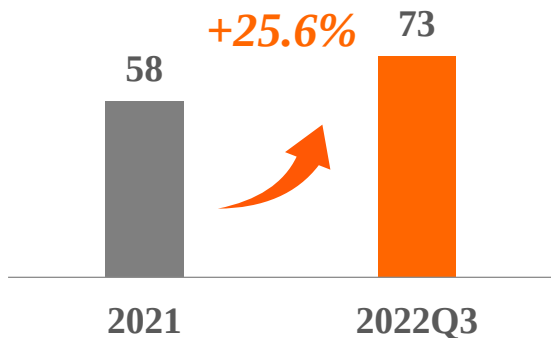


3.3 两大赛道——1. 打造科技驱动的交易银行（1/2）

客户经营平台

数字口袋月活跃用户数

(万户)



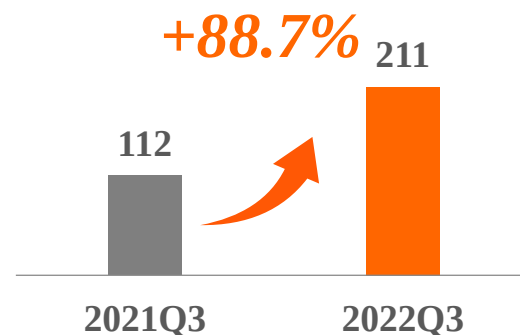
数字财资平台

- 2022年9月末，服务总客户数超2,500户
- 其中：已签约集团客户数超420户，纳入管理的集团成员企业客户数超2,080户

互联网支付结算

交易笔数

(亿笔)

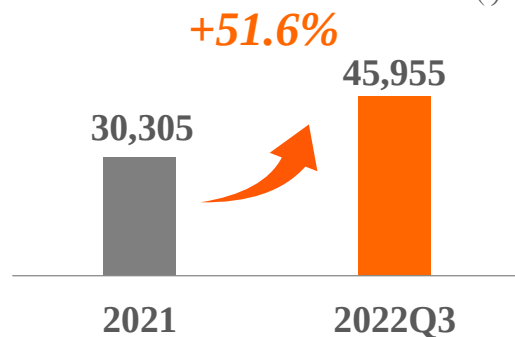


对公开放银行



开放银行服务企业客户

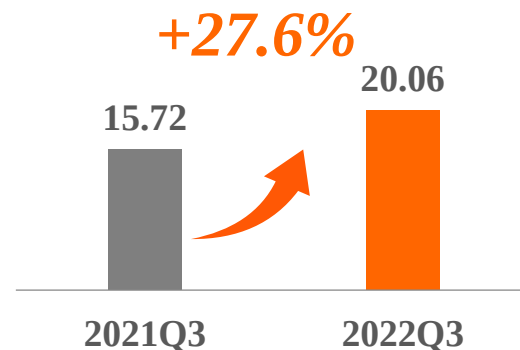
(户)



- 2022年1-9月交易金额22.27万亿元，同比增长16.9%

交易金额

(万亿元)



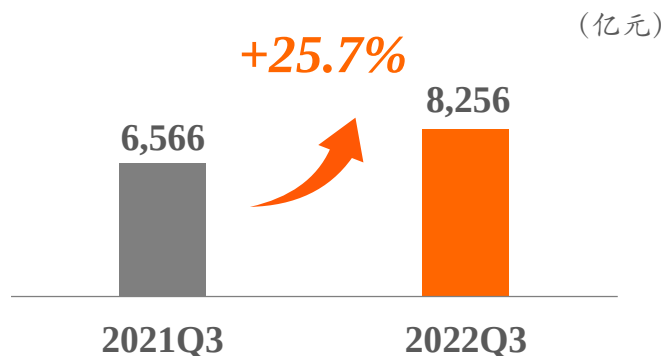
3.3 两大赛道——1. 打造科技驱动的交易银行（2/2）

供应链金融

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”，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，通过开放银行实现生态批量获客及客群深度经营

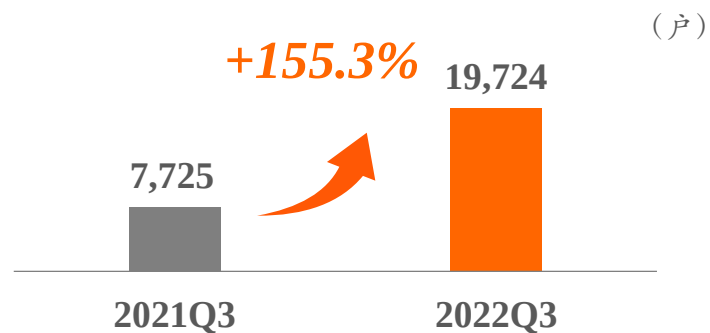
供应链金融融资发生额



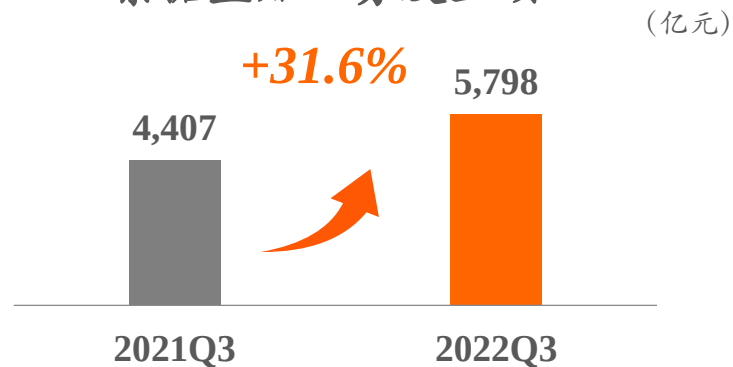
- 服务客户超20,000户，支持实体经济融资发生额累计超5,500亿元

票据一体化

票据贴现融资客户数



票据直贴业务发生额



3.3 两大赛道 —— 2. 构建投行驱动的复杂投融资生态

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

(亿元)

+27.3%

824

1,049

2021

2022Q3

银团业务规模

+5.2%

1,385

1,457

2021Q3

2022Q3

债券和基金两大生态

2,156亿元

债券承销业务规模

266亿元

新增私募股权基金托管规模

聚焦综合金融

2,904亿元

银行推送平安集团其他
专业公司的融资规模

1,970亿元

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

23亿元

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

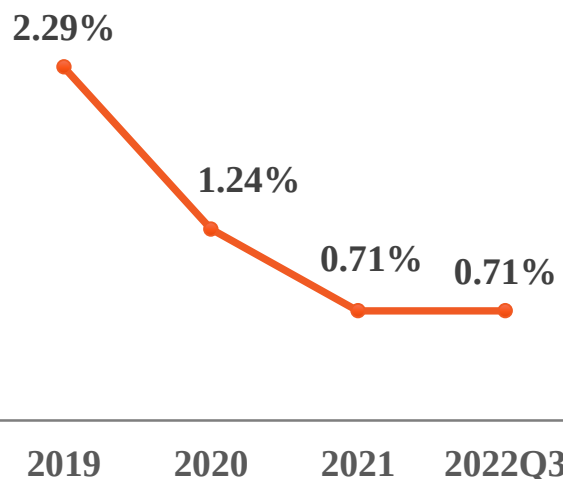
- 持续优化贷后规定动作，落实差异化精准管控
- 扎实推进风险预警工作，全面提升风险预警管理质效
- 做实地产等重点领域客户的风险化解工作，加大不良资产处置力度，加大潜在风险排查化解力度

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



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

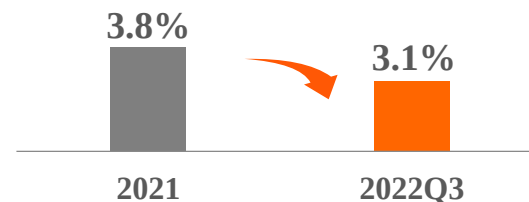
承担信用风险的涉房业务

2022年9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3,353亿元，主要是对公房地产贷款余额2,940亿元，较上年末增加50亿元，其中：

- **房地产开发贷**1,008亿元，全部落实有效抵押，平均抵押率41.4%，96.6%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1,931亿元，以成熟物业抵押为主，平均抵押率47.1%，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

-0.7个百分点



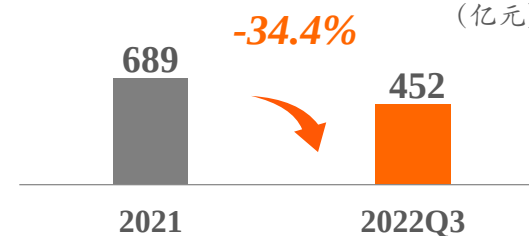
不承担信用风险的涉房业务

主要是**合作机构管理代销信托及基金**452亿元，较上年末减少237亿元，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348亿元，86.4%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)



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¹ **3.2%**
同比+1.1个百分点

机构交易活跃客户 **775家**

机构销售的现券交易量 **15,561亿元**

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



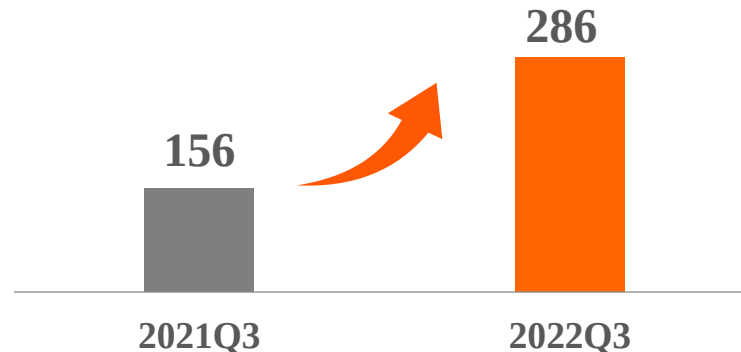
避险

积极推进“平安避险”业务

外汇避险业务交易量

(亿美元)

+83.1%



4.2 打造“五张金色名片” (2/3)



同业

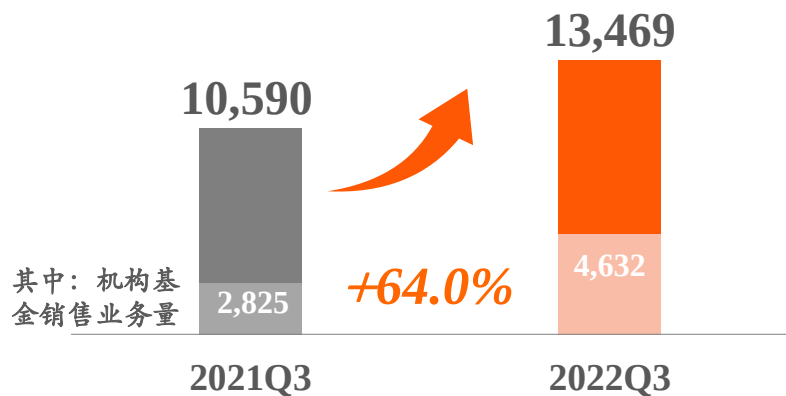
全力推进“行e通+”服务模式

对同业机构的覆盖

同业机构销售业务量

(亿元)

+27.2%



- “行e通”平台累计合作客户达2,389户



托管

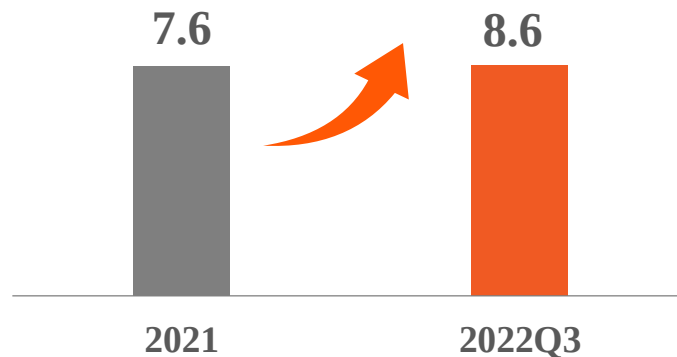
围绕客户需求

加强基础服务及增值服务建设

托管净值规模

(万亿元)

+12.9%



4.2 打造“五张金色名片” (3/3)



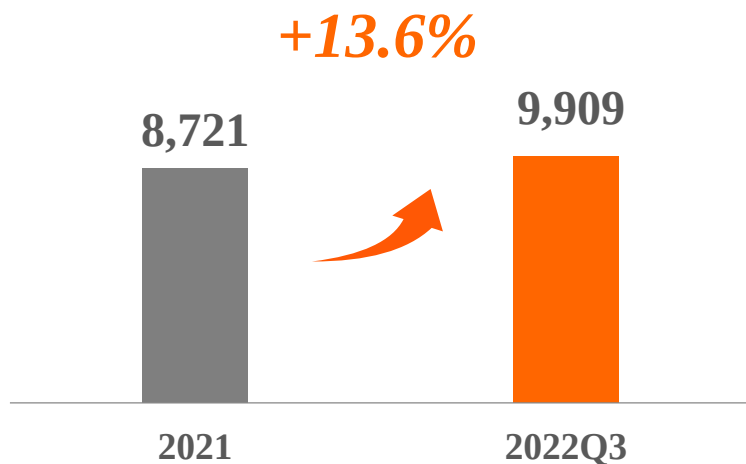
资管

平安理财

- 非保本理财产品规模增速在国有银行及股份制商业银行中位于前列
- 荣获《银行家》2022中国金融创新奖评选“十佳智能风控创新奖”“十佳数字财富管理创新奖”
- 推出行业首支日开型ESG混合类理财产品，并发行绿色金融主题固收产品

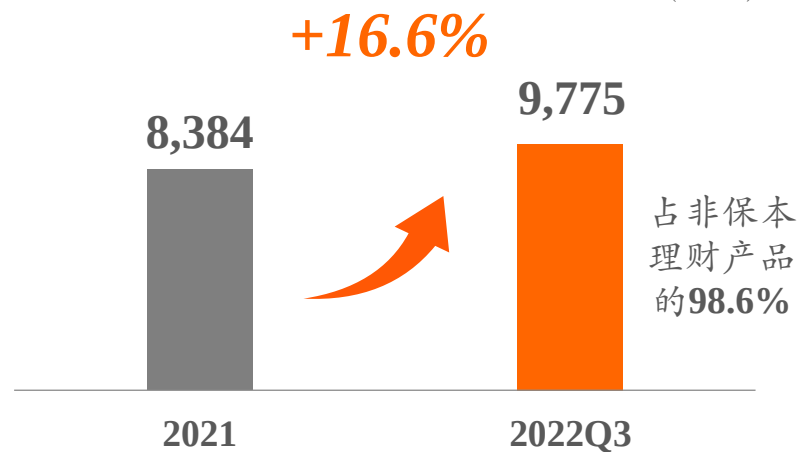
非保本理财产品余额

(亿元)



符合资管新规的
净值型产品规模

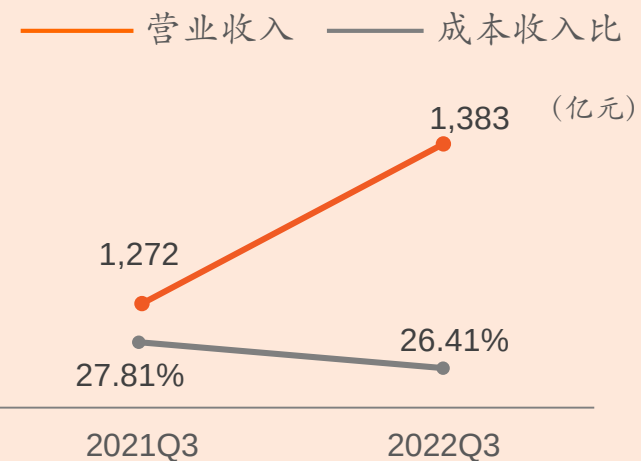
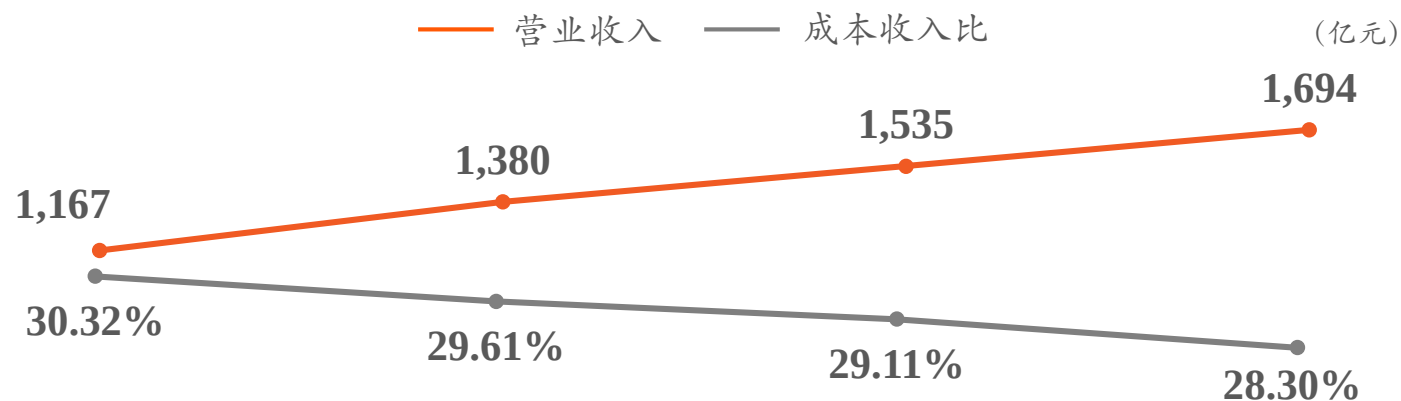
(亿元)



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

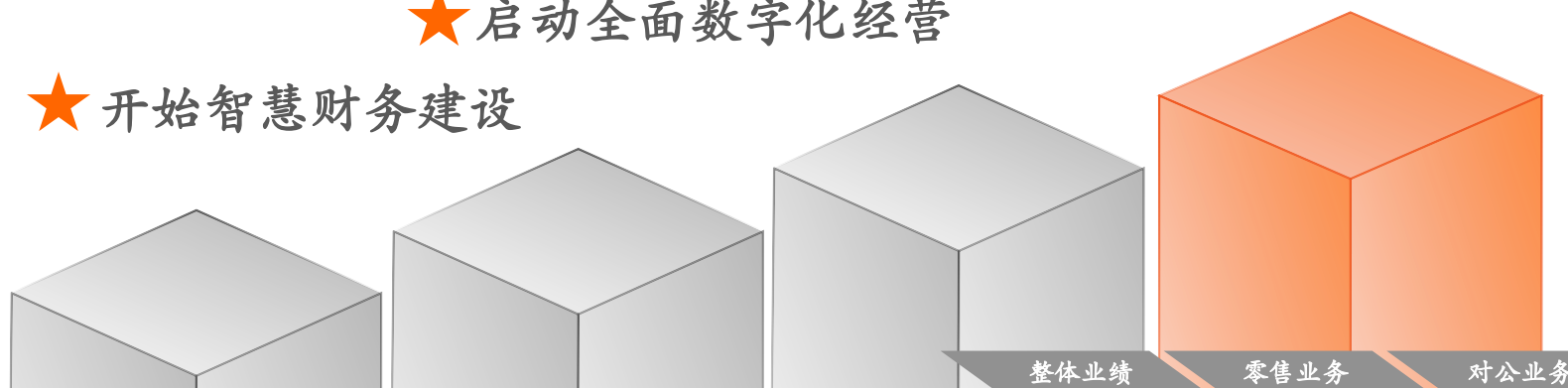
2021年

2022 Q3

★ 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



• 营收同比增速

8.7%

• 成本收入比同比下降

1.4 个百分点

5.2 深化全面数字化经营

数字化经营以“**用户+场景**”为中心，围绕赋能经营、赋能风险、赋能运营、赋能管理四个方面，为业务发展提供强大动力支持

赋能经营

- **零售**：建立以宫格矩阵为核心的客户分析画像，实现对客户全生命周期的精细化、智能化经营。2022年9月末，“AI+T+Offline”模式已上线超**4,200**个应用场景
- **对公**：“星云物联计划”已应用于智慧车联、智慧制造、智慧能源、智慧农业、智慧基建、智慧物流六大产业领域，2022年9月末，服务客户超**20,000**户，支持实体经济融资发生额累计超**5,500**亿元
- **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1-9月，“行e通”平台销量**4,431**亿元，同比增长**45.5%**

赋能风险

- **KYCr**：智慧风控平台向2.0迈进，2022年9月末，该平台实现超**65%**的标准化业务秒级出账，借助数字化手段贷后工作效率提升约**50%**，预警前瞻性保持较高水平

赋能运营

- **数字运营**：利用智能化、数字化手段提升集中作业效率，2022年9月末，集中运营的自动化、智能化率近**99%**

赋能管理

- **智慧合规**：智慧合规系统获评《亚洲银行家》年度最佳合规风险技术实施奖
- **智慧人力**：智慧人力打造人才建库等线上化管理功能，助力复合型人才培养
- **智慧财务**：智慧税务利用大数据对进项税进行自动账票比对，2022年9月末，申报效率较应用前提升约**60%**；智慧财务报账系统平台持续优化跨系统报销流程，9月末报账时效较优化前提升约**20%**

数据

- **推进数据中台建设：**持续建设数据服务研发平台；2022年9月末，线上自助数据采集率约96%，业务视图数量较上年末增长约42%
- **加强数据应用赋能：**建立大数据指标体系支持运营决策；2022第三季度实现跨中心业务调度，促进远程中心业务吞吐能力较上线前提升约20%

创新

- **探索前沿技术应用：**利用计算机视觉技术，在汽车金融业务领域落地**AI远程验车**
- **培育工程师文化：**鼓励基层员工开展创新工作，举办“科技奇**PA**说”科技创新大赛
- **打造金融科技品牌：**普惠小微金融服务平台、供应链金融、“星云开放联盟”等项目入选“**科创中国**”数字普惠金融创新成果

技术

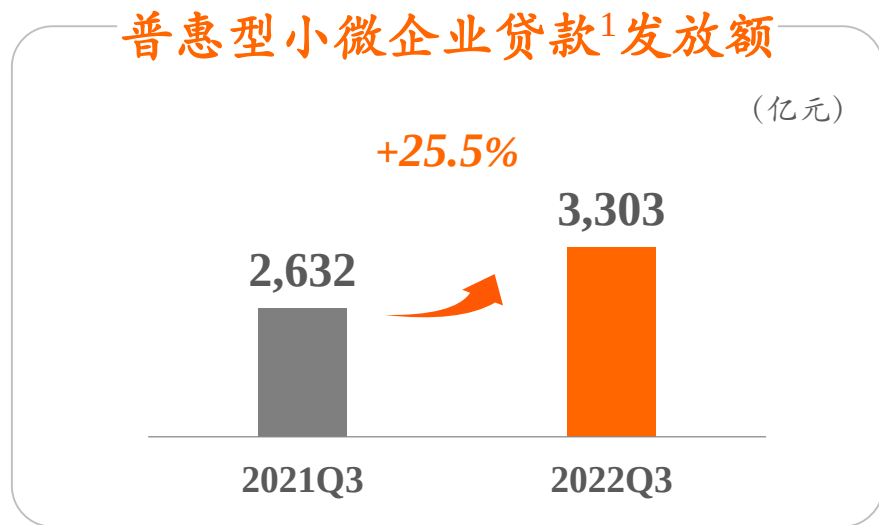
- **全面推进云原生技术体系升级：**提升业务创新能力，赋能AI驱动、数据驱动的业务经营
- **零售“智能化银行3.0”持续推进：**形成精准智能推荐、全站智能协同的统一经营平台
- **对公打造智能化的资产管家：**聚焦智能审批、智能出账、智能池控制、智能监控四大场景，赋能客户深度经营

6 社会责任



6.1 支持服务实体经济，助推经济高质量发展

持续深化金融普惠创新，提升金融服务覆盖面、可得性和满意度，践行“真普惠、真小微、真信用”业务发展策略



- 普惠型小微企业贷款余额累积户数**99.81万户**，其中贷款金额在100万元以下的户数占比近**90%**，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**1,057亿元**，占普惠型小微企业贷款余额的比例为**22.3%**
- 民营企业贷款余额较上年末增长**15.5%**，在企业贷款余额中的占比为**74.7%**，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
- 制造业中长期贷款余额较上年末增长**23.0%**，高于发放贷款和垫款本金总额增幅**15.2%**个百分点
- 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



6.2 助力乡村振兴，践行绿色金融

- 2022年1-9月，投放乡村振兴支持资金**151亿元**，累计投放**512亿元**；乡村振兴借记卡发卡**80,095张**，累计发卡**103,586张**；惠及农户**7.88万人**，累计**103万人**

金融服务

- 持续创新涉农普惠金融产品，定制特色惠农贷款方案
- 在贵州仁怀推出“酱酒惠贷”；在海南文昌推出“海水养殖贷”

政府合作

- 与广西百色市委市政府共同举办“传承红色精神 赋能乡村振兴”签约活动，深化乡村振兴战略合作

科技助农

- 依托“平安云农场”，与某农业央企合作推广稻田认领公益活动
- 联动黑龙江穆棱市推广“数字乡村”方案，为政府金融、智慧农业等提供综合服务

公益服务

- 联动云南怒江有关部门、深圳市关爱行动公益基金会发动公益项目
- 向百色市教育基金会捐资鼓励乡村儿童报效祖国、服务家乡
- 组织乡村振兴文旅团，开展沙漠植树认领等公益活动

绿色金融业务余额

(亿元)

+41.4%

1,137

1,608

2021

2022Q3

绿色贷款余额

(亿元)

+51.8%

691

1,050

2021

2022Q3

- 持续健全绿色金融服务体系，推进绿色产业中坚客群长效经营
- 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
- 上线全国首个借信双卡碳账户平台，助力践行低碳理念
- 发行“Young彩青年”借记卡，为国家助学贷款学生提供绿色出行权益

下阶段重点工作

下阶段六大重点工作——1.全面数字化经营

以商业模式创新为目标，以“三先、三提、三降”为牵引，赋能4D推动转型

转型目标：数字化驱动商业模式创新，实现行业引领

成效评估：“三先、三提、三降”

3大核心转型成效

赋能4D及重点举措

支撑



运营

经营
零售、对公、同业

管理

风控

牵引

成效度量指标体系

明珠指标

- 对内牵引，对外宣导，向各方展示数字化成效

核心考核指标

- 从4D出发，挂钩结果，作为考核抓手落地贯彻

过程监测指标

- 引导动作，为日常数字化建设提供指引



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、有收有放
- 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

- 制定模型风险管理指引，夯实模型全生命周期管控和各环节规定动作，为业务健康发展保驾护航
- 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

- 加强宏观研判和交易策略分析，利用交易与风险敏捷会及时提示潜在风险，持续强化市场风险主动管理
- 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
- 完善同业资金动态管理机制：灵活调整同业资产负债规模，开展融资能力评估，维持全行期限错配适度，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
- 持续构建良性的流动性结构：增加稳定负债来源，努力以各类中长期、低成本资金逐步替换期限短、成本高的资金；优化司库债券配置，在保障流动性储备充足的基础上提升司库债券投资收益水平



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

- 加速推进新三年资产负债转型升级：围绕新三年资产负债最新经营战略目标，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，通过精益管理，实施并不断完善负债和存款结构动态优化机制
- 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，在信贷总量增长的同时，继续优化信贷结构和投向，精准支持实体经济高质量发展，努力为实体经济发展提供更高质量、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

- 以客户需求为中心，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，提升产品货架竞争力
- 全新升级家族传承及企业服务，打造私行发展新引擎

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

- 推动队伍工作模式标准化，打造一支懂客户、懂底层资产、懂沟通的专业化队伍

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

- 强化数字化驱动、智能化触达，深入应用“AI+T+Offline”模式，强化综合化转型及双卡一体化经营
- 推动生息突破和中收突破，提升营收

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

- 推动获客经营一体化，深化场景化经营，围绕信用卡及信贷存量客户全生命周期精细化经营

- 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

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 ↔ 更适配的产品服务供给 ↔ 更智能的运营触达



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

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、债全方位产品体系，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，运用“星云开放联盟”机制，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：

- 扩大电子交易的领先优势，保持投资与做市交易业务稳健创收
- 销售交易境内外齐头并进，服务境内外机构深度参与我国FICC市场

避险

强化服务实体企业力度：

- 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
- 加快“平安避险”线上平台与本行对公网银、数字口袋对接，为企业提供更便捷服务

同业

构建同业生态经营体系：

- 强化机构服务队伍复杂产品销售能力
- 加快布局“基金生态”建设，积极推进面向机构客户的基金首发和持营工作

托管

完善合规、优化服务：

- 完善托管风险合规管理体系建设，严防市场波动下资管产品风险
- 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，提升投资效率，完善AI报价服务功能，向金融机构提供智能询价报价等服务
- 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 主要数据及监管指标

主要数据：资产负债规模

单位：亿元	2022年9月30日	2021年12月31日	较上年末变动	
			增减额	%
1.总资产	51,951.33	49,213.80	2,737.53	5.6%
其中：发放贷款和垫款本金	33,013.43	30,634.48	2,378.95	7.8%
(1)企业贷款	12,974.61	11,531.27	1,443.34	12.5%
(2)个人贷款	20,038.82	19,103.21	935.61	4.9%
2.总负债	47,697.49	45,259.32	2,438.17	5.4%
其中：吸收存款本金	32,461.73	29,618.19	2,843.54	9.6%
(1)企业存款	23,422.49	21,914.54	1,507.95	6.9%
(2)个人存款	9,039.24	7,703.65	1,335.59	17.3%
3.股东权益	4,253.84	3,954.48	299.36	7.6%



主要数据：财务收支

单位：亿元

2022年1-9月

2021年1-9月

	金额	占比%	金额	占比%	增幅%
1. 营业收入	1,382.65	100.0%	1,271.90	100.0%	8.7%
利息净收入	973.49	70.4%	895.61	70.4%	8.7%
非利息净收入	409.16	29.6%	376.29	29.6%	8.7%
2. 营业支出	378.10		365.99		3.3%
业务及管理费	365.19		353.70		3.2%
3. 准备前营业利润	1,004.55		905.91		10.9%
4. 信用及资产减值损失	541.60		537.62		0.7%
5. 净利润	366.59		291.35		25.8%
6. 基本每股收益(元)	1.78		1.40		27.1%
7. 稀释每股收益(元)	1.78		1.40		27.1%

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9月末/2022年1-9月

上年末/上年同期

变动

1. 资产质量

不良贷款率	1.03%	1.02%	+0.01个百分点
拨贷比	2.99%	2.94%	+0.05个百分点
拨备覆盖率	290.27%	288.42%	+1.85个百分点
逾期90天以上贷款拨备覆盖率	380.16%	397.40%	-17.24个百分点
逾期60天以上贷款拨备覆盖率	326.39%	338.22%	-11.83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	0.89	0.85	+0.04

2. 资产收益

平均总资产收益率（年化）	0.97%	0.83%	+0.14个百分点
加权平均净资产收益率（年化）	13.52%	11.87%	+1.65个百分点

3. 净利差（年化）

2.70%	2.75%	-0.05个百分点
-------	-------	-----------

4. 净息差（年化）

2.77%	2.81%	-0.04个百分点
-------	-------	-----------

5. 成本收入比

26.41%	27.81%	-1.40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

平安银行投关

pabir@pingan.com.cn