证券代码:000001 证券简称:平安银行 公告编号:2022-035
优先股代码:140002 优先股简称:平银优01

平安银行股份有限公司

【2022】第三季度报告

二〇二二年十月二十五日

本行及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

重要内容提示

1、本行董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证季度报告的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

2、本行董事长谢永林、行长胡跃飞、副行长兼首席财务官项有志、会计机构负责人朱培卿声明:保证季度报告中财务信息的真实、准确、完整。

3、第三季度报告是否经过审计

□是 √否

本季度合并及公司财务报表未经审计。

4、审计师发表非标意见的事项

□适用√不适用

5、本报告中"本集团"指平安银行股份有限公司及其全资子公司平安理财有限责任公司;"平安银行""本行"均指平安银行股份有限公司;"平安理财"指平安理财有限责任公司;"平安集团"指中国平安保险(集团)股份有限公司。

第一节主要财务数据

1.1 主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是√否

(货币单位:人民币百万元)

项目	2022年9月30日	2021年12月31日	期末比上年末增减
资产总额	5,195,133	4,921,380	5.6%
股东权益	425,384	395,448	7.6%
归属于本行普通股股东的股东权益	355,440	325,504	9.2%
股本	19,406	19,406	–
归属于本行普通股股东的每股净资产(元/股)	18.32	16.77	9.2%

项目	2022年7–9月	同比增减	2022年1–9月	同比增减
营业收入	46,243	8.8%	138,265	8.7%
归属于本行股东的净利润	14,571	26.1%	36,659	25.8%
扣除非经常性损益后的归属于本行股东的净利润	14,565	26.8%	36,597	26.2%
经营活动产生的现金流量净额	不适用	不适用	92,518	上年同期为负
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	不适用	不适用	4.77	上年同期为负
基本/稀释每股收益(元/股)	0.75	25.0%	1.78	27.1%
扣除非经常性损益后的基本/稀释每股收益(元/股)	0.75	27.1%	1.78	28.1%
平均总资产收益率(未年化)	0.28%	+0.04个百分点	0.72%	+0.09个百分点
平均总资产收益率(年化)	1.13%	+0.16个百分点	0.97%	+0.14个百分点
加权平均净资产收益率(未年化)	4.18%	+0.49个百分点	10.15%	+1.29个百分点
加权平均净资产收益率(年化)	15.81%	+1.82个百分点	13.52%	+1.65个百分点
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(未年化)	4.17%	+0.50个百分点	10.13%	+1.31个百分点
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(年化)	15.79%	+1.89个百分点	13.50%	+1.70个百分点

注:净资产收益率和每股收益相关指标根据《公开发行证券的公司信息披露编报规则第9号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》(2010年修订)及《企业会计准则第34号——每股收益》计算。本行于2016年3月7日非公开发行200亿元非要求赎回优先股,于2020年2月发行300亿元无固定期限资本债券("永续债"),分类为其他权益工具。在计算当期"加权平均净资产收益率"及"每股收益"时,"归属于本行股东的净利润"扣除了已发放的优先股股息8.74亿元和永续债利息11.55亿元。

(货币单位:人民币百万元)

项目	2022年9月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	期末比上年末增减
吸收存款本金	3,246,173	2,961,819	2,673,118	9.6%
其中:企业存款	2,342,249	2,191,454	1,988,449	6.9%
个人存款	903,924	770,365	684,669	17.3%
发放贷款和垫款本金总额	3,301,343	3,063,448	2,666,297	7.8%
其中:企业贷款	1,297,461	1,153,127	1,061,357	12.5%
一般企业贷款	1,087,963	998,474	948,724	9.0%
贴现	209,498	154,653	112,633	35.5%
个人贷款	2,003,882	1,910,321	1,604,940	4.9%

注:根据财政部《关于修订印发2018年度金融企业财务报表格式的通知》(财会〔2018〕36号)的规定,基于实际利率法计提的利息计入金融工具账面余额中,于资产负债表日尚未收到或尚未支付的利息在"其他资产"或"其他负债"列示。除非特别说明,本报告提及的"发放贷款和垫款""吸收存款"及其明细项目均为不含息金额。

截至披露前一交易日的公司总股本

截至披露前一交易日的公司总股本(股)	19,405,918,198
支付的优先股股利(元)	874,000,000
支付的永续债利息(元)	1,155,000,000
用最新股本计算的全面摊薄每股收益(元/股,1–9月累计)	1.78

报告期末至季度报告披露日股本是否因发行新股、增发、配股、股权激励行权、回购等原因发生变化且影响所有者权益金额

□是√否

1.2 非经常性损益项目和金额

√适用 □不适用

(货币单位:人民币百万元)

项目	2022年7–9月	2022年1–9月
非流动性资产处置净损益	18	126
或有事项产生的损益	(4)	(70)
其他	7	27
所得税影响	(5)	(21)
合计	16	62

注:非经常性损益根据证监会《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》的定义计算。本集团报告期不存在将根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》定义、列举的非经常性损益项目界定为经常性损益的项目的情形。

1.3监管指标和财务比率

(单位:%)

项目	标准值	2022年9月30日	2021年12月31日	2020年12月31日
资本充足率	≥10.5	13.33	13.34	13.29
一级资本充足率	≥8.5	10.65	10.56	10.91
核心一级资本充足率	≥7.5	8.81	8.60	8.69
不良贷款率	≤5	1.03	1.02	1.18
拨备覆盖率	≥130(注2)	290.27	288.42	201.40
拨贷比	≥1.8(注2)	2.99	2.94	2.37
成本收入比(年初至期末)	不适用	26.41	29.30	29.11
存贷差(年初至期末,年化/未年化)(注3)	不适用	3.87/2.90	4.05	4.21
净利差(年初至期末,年化/未年化)	不适用	2.70/2.02	2.74	2.78
净息差(年初至期末,年化/未年化)	不适用	2.77/2.07	2.79	2.88

注:(1)以上指标均为本集团口径。

(2)根据《关于调整商业银行贷款拨失准备监管要求的通知》(银监发〔2018〕7号)规定,对各股份制银行实行差异化动态调整的拨备监管政策。

(3)自2022年一季报起,本行在计算存贷差时将"发放贷款和垫款平均收益率"调整为含票据贴现的口径,已同口径调整比较期数据,详见"1.6.1 主要资产、负债项目的日均余额以及平均收益率或平均成本率情况"。

1.4主要会计数据和财务指标发生变动的情况及原因

√适用□不适用

(货币单位:人民币百万元)

项目	本期金额	变动金额	变动比率	变动原因分析
衍生金融资产	60,728	30,490	100.8%	主要是外汇业务规模增加
买入返售金融资产	16,352	9,964	156.0%	主要是买入返售票据资产规模增加
其他权益工具投资	7,406	4,814	185.7%	主要是新增抵债股权及永续债投资
交易性金融负债	101,040	57,619	132.7%	主要是债券借贷业务规模增加
衍生金融负债	62,991	31,899	102.6%	主要是外汇业务规模增加
卖出回购金融资产款	75,119	27,416	57.5%	基于期末头寸情况,增加货币市场融入,卖出回购规模增加
预计负债	9,236	5,292	134.2%	对财务担保合同计提预期信用损失增加
公允价值变动损益	3,215	1,713	114.0%	主要是交易性金融工具公允价值变动增加
汇兑损益	4,121	3,128	315.0%	外汇业务规模增加及汇率波动带来汇兑损益增加
资产处置损益	120	101	531.6%	基期数小,上年同期为0.19亿元
其他收益	140	(61)	(30.3%)	基期数小,上年同期为2.01亿元
其他资产减值损失	(35)	(1,212)	(103.0%)	计提的抵债资产减值损失减少
营业外收入	50	(34)	(40.5%)	基期数小,上年同期为0.84亿元
营业外支出	233	107	84.9%	主要是计提预计诉讼损失等营业外支出增加

注:上述会计数据和财务指标为资产负债表及利润表增减变动幅度超过30%的项目。

1.5管理层讨论与分析

2022年10月16日,党的二十大胜利召开。党的二十大,是在全党全国各族人民迈上全面建设社会主义现代化国家新征程、向第二个百年奋斗目标进军的关键时刻召开的一次十分重要的大会,必将带领全党全国各族人民踔厉奋发、勇毅前行,为全面建设社会主义现代化国家、全面推进中华民族伟大复兴而团结奋斗。本行积极贯彻落实党中央、国务院重大决策部署,不断提升金融服务实体经济的能力,持续加大对民营与小微企业、制造业与科技企业、及居民消费等领域的支持力度,积极助力扩大内需,积极支持"六保""六稳",积极践行绿色金融,大力支持乡村振兴,持续强化全面风险管理,全力助推经济高质量发展。

2022年1–9月,本行坚持以"中国最卓越、全球领先的智能化零售银行"为战略目标,坚持"科技引领、零售突破、对公做精"十二字策略方针,着力打造"数字银行、生态银行、平台银行"三张名片,持续升级零售、对公、资金同业业务经营策略,不断深化全面数字化经营,重塑客户负债经营,积极应对新冠肺炎疫情(以下简称"疫情")挑战,业务发展保持了稳健增长的态势。

1.5.1 经营业绩稳健增长

营收保持稳健增长2022年1–9月,本集团实现营业收入1,382.65亿元,同比增长8.7%;实现净利润366.59亿元,同比增长25.8%。

负债成本保持平稳 2022年1–9月,本集团净息差2.77%,较去年同期下降4个基点;负债平均成本率2.15%,较去年同期下降7个基点,其中吸收存款平均成本率2.07%,较去年同期上升2个基点。本行积极推动重塑资产负债经营,负债端主动优化负债结构,积极压降负债成本;资产端受市场利率下行、持续让利实体经济等因素影响,资产收益率下降,净息差有所收窄。

非息收入稳健增长2022年1–9月,本集团实现非利息净收入409.16亿元,同比增加32.87亿元,增幅为8.7%,其中,手续费及佣金净收入同比减少30.43亿元,一方面受市场等因素影响,导致代理基金等收入下降,另一方面,本行积极布局新业务赛道,带来代理保险等收入增加;其他非利息净收入同比增加62.30亿元,主要是由于债券及货币市场基金投资、票据贴现、外汇等业务带来的非利息净收入增加。非利息净收入占比29.59%,同比上升0.01个百分点。

资产负债规模稳健增长2022年9月末,本集团资产总额51,951.33亿元,较上年末增长5.6%,其中,发放贷款和垫款本金总额33,013.43亿元,较上年末增长7.8%;负债总额47,697.49亿元,较上年末增长5.4%,其中,吸收存款本金余额32,461.73亿元,较上年末增长9.6%。

合理配置网点布局本行持续实施网点智能化建设,合理配置网点布局;2022年9月末,本行共有109家分行(含香港分行),合计1,188家营业机构(含总行、分行及专营机构)。

1.5.2资产质量总体保持平稳

2022年1–9月,宏观经济总体延续复苏态势,但复苏区域、行业不平衡问题仍较显著,部分企业和个人还款能力承压,银行资产质量管控仍面临挑战。本行响应国家战略,持续服务实体经济,大力支持民营和中小微企业发展,加大问题资产处置力度,资产质量总体保持平稳。

2022年9月末,本行逾期贷款占比1.50%,较上年末下降0.11个百分点;逾期60天以上贷款占比及逾期90天以上贷款占比分别为0.92%和0.79%,均较上年末上升0.05个百分点;不良贷款率为1.03%,较上年末上升0.01个百分点;关注贷款占比为1.49%,较上年末上升0.07个百分点;逾期60天以上贷款偏离度及逾期90天以上贷款偏离度分别为0.89和0.76,较上年末分别上升0.04和0.03。

2022年1–9月,本行计提的发放贷款和垫款信用减值损失440.10亿元,2022年9月末,贷款减值准备余额987.92亿元,较上年末增长9.5%;风险抵补能力继续保持较好水平,拨备覆盖率290.27%,较上年末上升1.85个百分点;逾期60天以上贷款拨备覆盖率326.39%,较上年末下降11.83个百分点;逾期90天以上贷款拨备覆盖率380.16%,较上年末下降17.24个百分点。

2022年1–9月,本行核销贷款407.35亿元;收回不良资产总额352.30亿元,同比增长28.6%,其中收回已核销不良资产本金170.90亿元(含收回已核销不良贷款98.56亿元),同比增长14.4%;不良资产收回额中76.1%为现金收回,其余为以物抵债等方式收回。

未来,本行将持续强化管控措施,保持较好的风险抵补水平,牢牢守住风险底线,确保资产质量可控。

1.5.3零售深化转型发展

2022年1–9月,面对宏观经济增长承压、疫情反复等多重挑战,本行充分发挥综合金融和科技赋能优势,持续深入贯彻以开放银行、AI银行、远程银行、线下银行、综合化银行相互衔接并有机融合的"五位一体"新模式,积极践行金融服务实体经济、服务普惠民生的初心使命,零售业务总体实现稳健增长。

(1)三大业务模块经营持续升级

●私行财富

本行持续升级产品、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"。2022年9月末,本行管理零售客户资产(AUM)35,325.60亿元,较上年末增长11.0%,其中私行达标客户AUM余额15,756.64亿元,较上年末增长12.1%;本行财富客户123.41万户,较上年末增长12.2%,其中私行达标客户[1] 7.81万户,较上年末增长12.1%。2022年1–9月,本行实现财富管理手续费收入(不含代理个人贵金属业务)51.05亿元,因主动压降非标类产品规模及证券市场波动导致的基金销量下滑等因素影响,同比下降20.7%。

[1]私行客户标准为客户近三月任意一月的日均资产超过600万元。

产品升级方面,本行持续提升资产优选与产品甄别能力,丰富、优化产品货架,2022年第三季度,本行重点打造"优选私募",在全市场私募机构中层层筛选,精选引入顶尖管理人;公募基金代销业务上,本行聚焦提升客户规模,发力线上平台,在总体市场疲软行情下,实现申长尾基础客群的快速渗透,2022年9月末,本行理非货币公募基金持仓客户数较上年末增长67.7%;1–9月实现代理基金收入23.35亿元,受市场等因素影响,同比下降27.8%;家族信托及保险金信托保持快速增长,新设立规模385.96亿元,同比增长53.8%。客群经营升级方面,本行围绕超高净值客户"个人、家族、企业"多维需求,打造了"高端医养、高尔夫球、子女教育、慈善规划"四大王牌权益,并全新升级家族传承及企业服务,构建国内首个顶级私行服务体系,打造私行业务发展的新引擎;同时,本行强化投研能力,深化中台赋能体系,2022年第三季度,本行开始推出资产配置智能推荐引擎,综合客户需求、风险偏好及客户行为分析,智能推荐适合客户的产品和服务。队伍升级方面,一是建立制式化财富管理培训体系,通过"训、战、辅导"立体式培养模式提升队伍专业技能,推动队伍工作模式标准化,致力打造一支懂客户、懂底层资产、懂沟通、懂营销的专业化队伍;二是通过强化人机协同赋能队伍经营,让理财经理的展业和服务更加专业化、智能化、个性化,切实提升客户财富健康度,2022年9月末,财富客户"随身银行"服务使用覆盖率超70%。新业务赛道布局方面,本行积极把握存险市场及财富管理市场变革机遇,强化银保业务升级及队伍建设,持续打造一支懂保险的新财富队伍,为客户提供更加全面的综合金融资产配置服务;2022年9月末,新队伍累计已入职近1,100人;1–9月本行代理保险收入14.40亿元,同比增长32.4%。

●基础零售

本行持续深入做实基础零售,打造面向海量客户的经营中枢。通过全面贯彻以客户为中心的经营理念,深化推广"五位一体"新模式;同时,持续推动综合经营、协同发展,强化全渠道综合化获客及全场景智能化经营,提升客户综合经营产能。2022年9月末,本行零售客户数12,421.15万户,较上年末增长5.1%。2022年第三季度,本行重磅发布平安口袋银行APP 6.0,在界面设计、智能交互、适老化无障碍、生活权益、理财服务等方面全面升级,打造更加便捷、智能、安全的使用体验;2022年9月末,平安口袋银行APP注册用户数14,910.36万户,较上年末增长10.5%,其中,月活跃用户数(MAU)4,772.62万户。

存款业务提升方面,本行零售业务秉持"规模增长、结构优化、基础夯实、成本管控"经营方针,存款业务实现较快增长。2022年9月末,本行个人存款余额9,039.24亿元,较上年末增长17.3%;1–9月个人存款日均余额8,365.93亿元,较去年同期增长21.8%。代发业务对存款的带动作用持续增强,2022年9月末,本行代发及批量业务客户带来的存款余额1,914.77亿元,较上年末增长32.5%。

●消费金融

本行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。2022年9月末,本行个人贷款余额突破2万亿,达20,038.82亿元,较上年末增长4.9%。

信用卡

本行深化信用卡业务经营转型,以客户经营为中心,积极推动数字化驱动、智能化触达、平台化思维和精细化管理,提升信用卡服务质效和核心竞争力,持续打造信用卡"省心、省时、又省钱"的极致客户体验,推动信用卡高质量、规范化、可持续发展。2022年9月末,本行信用卡流通卡量7,104.61万张,较上年末增长1.3%;受疫情影响,1–9月信用卡总交易金额26,029.89亿元,同比下降6.4%;信用卡应收账款余额5,949.95亿元,较上年末下降4.3%,但通过精细化客群经营,1–9月信用卡应收账款日均余额6,045.52亿元,较去年全年增长7.8%;同时,本行深化信用卡存量客户经营,推动业务高质量增长,1–9月本行信用卡循环及分期日均余额较去年全年增长21.4%,带动信用卡收入实现较快增长。

2022年第三季度,本行聚焦重点客群,深化客群精细化经营。针对年主客群,以平台化创新思维打造客户极致加油体验,与行业头部企业联合共建"平安加油"平台,为业内首个加油聚合平台,2022年9月末,覆盖加油站超3万家,平安车主最快10秒可完成加油支付全流程,并享受加油8折优惠;2022年9月末,本行核心车主类信用卡流通卡量超2,600万张。针对年轻客群,本行创新开设"平安悦享"白金信用卡,引入茶咖、视频、运动健身、宠物等20多项丰富权益,充分满足年轻人多样的消费及权益需求。针对财富客群,本行推出了"平安私人银行信用卡",通过为私行财富客户个性化定制额度及权益券等方式,打造信用卡与私行财富的客户综合经营。

新一贷

本行在坚持审慎稳健风险政策的基础上,持续推进"新一贷"业务产品、流程及客户体验升级。新客拓展方面,通过拓宽获客渠道、丰富产品授信方案、迭代优化申请流程,扩大"新一贷"客群覆盖范围;存量客户方面,通过打造专属授信方案、极简申请流程,借助"AI+T+Offline"模式多渠道、全方位激活存量客户,深化存量客户服务水平。2022年9月末,本行"新一贷"余额1,600.85亿元,较上年末增长0.7%。

个人房屋按揭及持证抵押贷款

本行积极贯彻服务实体经济的工作要求,大力落实支持小微企业经营融资需求的政策导向,推动个人房屋按揭及持证抵押贷款业务优化及存量客户经营;同时,通过持续优化抵押贷款线上服务流程,不断提升存量客户续贷、复贷的服务体验,提升客户经营质效,为客户提供更便捷、更省心的金融服务。2022年9月末,本行个人房屋按揭及持证抵押贷款余额7,340.60亿元,较上年末增长12.1%,其中,住房按揭贷款余额2,839.43亿元,较上年末增长1.6%。

汽车金融贷款

面对汽车市场环境变化及金融市场的激烈竞争,本行围绕客户买车、用车、护车、换车等消费场景,不断完善产品服务体系,并积极开拓新能源汽车贷款市场,不断提升客户体验。2022年9月末,本行汽车金融贷款余额3,216.53亿元,较上年末增长6.8%;1–9月汽车金融贷款新发放1,803.72亿元,其中新能源汽车贷款新发放[1]164.00亿元,同比增长38.9%。

[1]新能源汽车贷款发放统计包含新车、二手车。

(2)"五位一体"新模式驱动经营提速

本行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,驱动业务高质量发展。"五位一体"是本行以客户为中心、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的发展模式。2022年1–9月,本行全面推动"五位一体"新模式落地,对零售业务发展的驱动作用持续增强。

●开放银行

开放银行是本行"五位一体"的场景层,是零售业务发展的流量池。本行零售开放银行进一步升级业务中台能力,发挥金融产品整合能力,连接银行与生态伙伴的场景,打造产业金融生态圈。2022年1–9月,本行零售开放银行推动"稳量提质",实现互联网获客[1]160.68万户,其中一类户占比18.1%,同比上升10.7个百分点。

[1]线上口径为剔除平安集团综合金融渠道后的併记卡新户数。

●随身银行

"AI+T+Offline"是本行"五位一体"的核心服务矩阵,是零售业务发展的经营链和服务网。本行基于客户在银行的全生命周期旅程,通过推动平安口袋银行APP等AI化平台、专业化的远程团队、零售新门店三大服务渠道的无缝衔接与融合,打造"随身银行",以随时、随心、随享,专人、专业、专属的形式,将最适配、陪伴式的金融服务提供给每一位客户,优化新市民金融服务。2022年1–9月,"AI+T+Offline"模式已为超4,400万客户提供服务,同比增长超30%,基础零群服务能力快速提升。2022年9月末,本行投资理财客户[1]1,149.42万户,较上年末增长26.1%。同时,本行客户满意度持续保持较高水平,2022年9月,本行客服NPS值达87.9%,网点NPS值达94.3%。

[1]投资理财客户指持有理财、公募基金、定期存款、私募基金、保险等产品的客户。

[1]NPS=(推荐者数–贬损者数)/总样本数×100%,是一种计量某个客户将会向其他人推荐某个企业或服务可能性的指数;根据调研服务渠道的不同,区分为客服NPS及网点NPS。

AI银行本行全面升级AI平台能力,通过深化中台互通,跨部门共建综合化经营体系,与网点相互衔接、协同经营,基于客户生命旅程打造全触点闭环的陪伴式服务。2022年9月末,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年月均水平增长57.9%;本行客服一次性问题解决率、非人工服务占比均超90%。

远程银行本行构建智能化、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。2022年第三季度,通过大数据及AI赋能,在新客陪伴服务、线上财富管理、AI智能服务、本地化特色服务等远程场景中优化服务流程,提升用户体验;同时,通过构建综合化经营平台,持续提升本行客户服务的广度与深度。

线下银行本行加强网点场景化、社交化、生态化经营,高度重视线下队伍的建设和升级,强化科技赋能,将线下网点打造成为"有温度"的综合化经营主阵地。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。

●综合化银行

综合化银行是本行"五位一体"的能力层,是零售业务发展的驱动器。本行通过中台赋能、数据驱动,支持为客户提供一站式、一揽子的优质综合金融及生活解决方案,提升客户综合服务体验。中台能力升级方面,全面推动零售中台项目群建设,在经营策略中台、客户权益中台、统一运营中台、零售风险中台等方面取得明显进展,高效支持"五位一体"新模式落地。综合化经营方面,本行持续推动借记卡与信用卡融合,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,新户本行卡还款率较上年末上升7.3个百分点。同时,本行持续深化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模式综合金融关键指标(部分)

(货币单位:人民币百万元)

项目	2022年1–9月		2021年1–9月	
	综合金融贡献	综合金融占比	综合金融贡献	综合金融占比
获客净增户数(万户)	234.41	39.1%	425.01	46.9%
财富客户净增户数(万户)	6.15	45.8%	7.26	58.1%
私行客户净增户数(万户)	0.42	50.0%	0.53	51.0%
管理零售客户资产(AUM)净增额	186,462	53.3%	246,814	57.7%
"新一贷"发放额	58,154	59.9%	53,857	50.9%
汽车金融贷款发放额	41,226	22.9%	52,819	27.0%
信用卡发卡量(万张)	154.51	25.7%	214.29	25.4%

此外,为推动"五位一体"新模式加快落地,本行聚焦打造"智能化银行3.0",旨在通过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,推动更精准的客户需求洞察、更适配的产品服务供给以及更智能的运营触达,实现对客户全生命周期的精细化、智能化经营。2022年9月末,"智能化银行3.0"已完成顶层设计,并在按照体系化的策略路径推动执行。

1.5.4 对公持续做精做强

2022年1–9月,本行对公业务发展方向契合国家战略布局,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。本行始终坚持以客户为中心,从客户需求出发,培育并做强中坚客群,通过实施深度经营,夯实业务发展基本盘。基于平安集团"金融+科技"优势,借助人工智能、区块链、物联网等科技手段,本行对公业务发展重点聚焦产业数字化、资本市场与直接融资两大赛道,打造科技驱动的交易银行和投行驱动的复杂投融两大业务体系,构建科技特色鲜明、投行能力显著的对公银行,为客户提供"省心、省时、又省钱"的一站式服务。

2022年1–9月,国内疫情多点散发、局部爆发,客户拓展、贷款投放、投融规模及负债结构等面临挑战,本行对公业务发挥科技及平台优势,发力两大核心赛道,实现业务平稳增长。获客及客群经营方面,2022年9月末,对公客户数59.28万户,较上年末增加8.24万户,增幅16.1%;对公开放银行服务企业客户45,955户,较上年末增长51.6%;数字口袋累计注册经营用户数1,212.98万户,较上年末增长49.0%。对公存款经营及成本优化方面,2022年9月末,企业存款余额23,422.49亿元,较上年末增长6.9%;2022年1–9月,企业存款日均余额较去年同期增长12.8%,企业存款平均成本率1.97%,与去年同期持平。

(1)科技驱动的交易银行

基于不断升级优化的数字口袋及数字财资两大平台,依托"星云开放联盟",充分发挥本行账户、交易、数据、开放的"金融+科技"优势,以及线上线下一体化经营的机制优势,围绕中小微客群需求持续创新、优化并输出优势产品和服务,不断升级交易银行商业模式,构建数字经济时代的差异化竞争优势,实现商量中小微客群的批量触达及深度经营。

客户经营平台

将数字口袋打造为中小微企业用户的数字资产管理及综合性服务平台,为中小微企业输出数字化能力,做企业主的随身数字经营管家;将数字财资平台打造为中大型客户综合服务平台,并持续打造数字财资平台"小型化"方案赋能至广大的中小微客群。基于升级优化的数字口袋及数字财资平台,运用持续建设的"星云开放联盟",围绕四大类合作伙伴(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的"4+1"关键节点客群,通过开放银行组件化、标准化输出本行"金融+科技"能力,共同触达发服务海量的中小微客群,形成B2B2C的全覆盖输出模式,构建开放、合作、共赢的金融服务生态体系。2022年9月末,数字口袋月活跃用户数72.76万户,较上年末增长26.6%;数字财资平台服务总客户数超2,500户,其中已签约集团客户超420户,纳入管理的集团成员企业客户数超2,080户。2022年1–9月,对公开放银行交易笔数71.84亿笔,同比增长17.7%,交易金额22.27万亿元,同比增长16.9%。

互联网支付结算

本行聚焦消费互联网、产业互联网及政府类平台三大客群,充分发挥"金融+科技"能力,打造"平台支付结算+平台B端数字融资+平台C端零售引流"的综合经营模式,在支持平台经济规范健康持续发展的同时,支持平台项下海量B端中小微商户的经营发展,并实现对平台C端用户的批量化获客及场景化经营,2022年1–9月,本行互联网支付结算业务服务的平台企业交易笔数210.80亿笔,同比增长88.7%;交易金额20.06万亿元,同比增长27.6%。

供应链金融

本行深入供应链场景及生态,把握供应链新变化带来的新机遇,运用"金融+科技"能力不断创新业务模式,优化金融服务体验。一是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,创新融资模式,并将本行物联网等数据优势反哺客户,帮助中小微企业解决融资难、融资贵及经营难、经营贵问题,助力实体经济发展;二是深化场景供应链金融,从场景和客户需求出发,以供应链金融为纽带,全面集成交易银行产品与服务,如内外贸一体化、供应链及避险一体化等,为客户提供"供应链+"的综合金融服务;三是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,提升供应链金融的可得性、普惠性。2022年1–9月,本行供应链金融融资发生额8,255.68亿元,同比增长25.7%。

票据一体化

本行深入贯彻"票据一体化"经营策略,持续创新产品及业务模式,全面推进票据经营生态建设。一是将票据业务深度嵌入供应链生态,围绕战略客户、"专精特新"企业以及制造业、绿色产业等国家重点支持行业,为企业及其供应链上下游提供轻便高效的票据结算及融资服务;二是打造"票据+开放银行"业务新模式,并持续优化线上产品体系及流程,拓展涵盖核心企业平台、B2B产业平台等外部合作伙伴的票据生态圈,在有效提升票据对供应链客群、中微客群触达和服务能力的同时,为企业提供极致的融资体验,深化服务实体经济;三是打造"直贴+转贴"双轮驱动引擎,充分发挥票据直贴、转贴一体化经营优势,以领先的票据交易能力赋能直贴客户经营,通过票据直转生态建设持续提升客户服务深度。2022年1–9月,本行为25,726家企业客户提供票据融资服务,其中票据贴现融资余额19,724亿元,同比增长155.3%;直贴业务发生额5,797.96亿元,同比增长31.6%。

跨境金融

本行充分发挥在岸、离岸、自贸区、NRA(境外机构境内外汇/人民币账户)、海外分行五大跨境金融服务体系优势,持续深耕"跨境投融资、跨境资金管理、跨境贸易金融、跨境同业金融、跨境支付结算"等产品体系,为企业全球化经营过程中的跨境投资、并购、贸易等经营活动提供境内外、本外币一站式跨境金融综合服务。同时,本行充分发挥中资离岸银行牌照优势,在境内为中资企业提供跟随式的离岸融资及结算服务,助力客户全球化布局和发展。此外,本行凭借"金融+科技"优势,为中小出口企业提供各类线上支付结算及融资服务,持续提升客户体验,全力支持中小出口企业的结算及融资需求。

(2)投行驱动的复杂投融生态

面对资本市场、直接融资市场大发展的趋势,本行充分发挥平安集团的牌照、资金和生态市场优势,通过利用本行特色的行业银行组织模式,持续强化投行专业能力、升级债券和基金两大生态经营、整合资源提升客户服务能力,为客户提供"投行+商行+投资"的综合性解决方案,以多元化、全周期优质金融服务支持实体经济发展,构筑对公业务的护城河。2022年1–9月,复杂投融资规模7,602.21亿元,其中投行业务规模5,078.81亿元。

持续强化投行专业能力

本行发挥特色的"产品+行业+跨境"架构优势,建立总分行投资银行服务体系,强化投行产品创新,捕获市场明星项目,抢占重点行业结构性机遇。通过打造投行能力圈,引入法律顾问、行业专家等外部资源,深入服务国企、PE机构和上市公司等核心客群,持续夯实并购银团生态圈及资本市场同业圈。2022年1–9月,并购业务规模449.52亿元,9月末余额稳居千亿达1,049.43亿元,较上年末增长27.3%;银团业务规模1,456.94亿元,同比增长5.2%;资本市场业务规模115.45亿元,同比增长20.1%。

升级债券和基金两大生态经营

本行把握直接融资市场蓬勃发展的良好趋势,利用平安集团综合金融资源,积极建设债券生态,牵头联动平安集团内具备投资功能的专业公司,通过组织线上线下路演、交流、调研等形式,帮助投资方充分了解交体企业发展及融资需求,增进融资方与投资方信息互通,辅助企业制定融资计划及规划发行节奏,最终实现"撮做销"一体化运营、市场化运作,以客户为载体,深化与金融机构的合作,并借助"行e通"平台销售优势,2022年1–9月,"行e通"平台销量4,430.94亿元,同比增长45.5%。赋能风险方面,智慧风控平台向20家进,不断提升平台的智能化和流程化水平,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。赋能运营方面,本行着力打造体验佳、效率高、投产优的数字运营,从业务深层次逻辑入手,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%。赋能管理方面,智慧合规系统凭借在业务支持、风险管理等方面的数字化综合管理能力,获评《亚洲银行家》年度最佳合规风险技术实施奖;智慧人力通过打造人才建库、轮岗、培养、任用等线上化管理功能,助力复合型人才培养;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通过拓展外部应用接口,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%。

(2)打造领先科技能力

本行持续推进领先科技能力的迭代升级,为AI驱动的业务经营和全行数字化转型提供数据、技术、创新等能力支撑。

●数据能力

本行全面加强数据能力建设,深化数据资产应用,为全行数字化经营夯实基础。一是推进数据中台建设,持续建设低代码的数据服务研发平台,通过敏捷日助查询替代数据人工采集,并加强数据半成品积累,快速支持业务需求和数据自助分析;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%。二是加强数据应用赋能,通过建立大数据指标体系支持运营决策,提升运营管理效能,2022年第三季度本行上线智能排班系统,实现跨中心业务调度,促进远程中心业务合时生能力较上线前提升约20%。

●技术能力

本行全面推进云原生技术体系升级,促进提升业务创新能力,降低创新研发成本,赋能AI驱动、数据驱动的业务经营。其中,零售"智能化银行3.0"持续推进,通过前端构建模块化组件能力,中后台打造策略大脑体系,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,助力资产池业务发展,聚焦智能审批、智能出账、智能池控制、智能监控四大场景,优化流程和审批效率,赋能客户深度经营,2022年9月末,资产池业务有效客户较上年末增长约63%。

●创新能力

一是探索前沿技术应用,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,提升用户验车体验的同时降低坐席人力成本;二是培育工程师文化,鼓励基层员工开展创新工作,举办"科技帝PA说""科技创新大赛",全行参赛项目超700个,有效推动科技进步和成果转化;三是打造金融科技品牌,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。

1.5.7 积极履行社会责任

(1)支持服务实体经济

2022年以来,本行认真贯彻党中央、国务院决策部署和金融监管要求,切实履行服务实体经济、保障社会民生、促进高质量发展的使命,加大信贷投放、优化信贷结构、降低融资成本、夯实资产质量,通过金融创新和科技赋能,积极支持民营企业、中小微企业高质量发展,持续加大对制造业支持力度,不断促进金融服务提质增效,助力支