证券代码：000001 证券简称：平安银行 公告编号：2023-020
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

2023 第一季度报告

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、第一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	2023年3月31日	2022年12月31日	期末比上年末增减
资产总额	5,455,897	5,321,514	2.5%
股东权益	446,745	434,680	2.8%
归属于本行普通股股东的股东权益	376,801	364,736	3.3%
股本	19,406	19,406	-
归属于本行普通股股东的每股净资产（元/股）	19.42	18.80	3.3%

项目	2023年1-3月	2022年1-3月	同比增减
营业收入	45,098	46,207	(2.4%)
归属于本行股东的净利润	14,602	12,850	13.6%
扣除非经常性损益后归属于本行股东的净利润	14,469	12,873	12.4%
经营活动产生的现金流量净额	109,156	147,127	(25.8%)
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	5.62	7.58	(25.9%)
基本/稀释每股收益（元/股）	0.65	0.56	16.1%
扣除非经常性损益后的基本/稀释每股收益（元/股）	0.64	0.56	14.3%
平均总资产收益率（未年化）	0.27%	0.26%	+0.01个百分点
平均总资产收益率（年化）	1.08%	1.02%	+0.06个百分点
加权平均净资产收益率（未年化）	3.39%	3.27%	+0.12个百分点
加权平均净资产收益率（年化）	14.38%	14.10%	+0.28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）	3.36%	3.28%	+0.08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）	14.26%	14.12%	+0.14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200亿元非累积型优先股，于2020年2月发行300亿元无固定期限资本债券（"永续债"），均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	2023年3月31日	2022年12月31日	2021年12月31日	期末比上年末增减
吸收存款本金	3,469,238	3,312,684	2,961,819	4.7%
其中：企业存款	2,342,624	2,277,714	2,191,454	2.8%
个人存款	1,126,614	1,034,970	770,365	8.9%
发放贷款和垫款本金总额	3,439,484	3,329,161	3,063,448	3.3%
其中：企业贷款	1,381,379	1,281,771	1,153,127	7.8%
一般企业贷款	1,164,244	1,084,224	998,474	7.4%
贴现	217,135	197,547	154,653	9.9%
个人贷款	2,058,105	2,047,390	1,910,321	0.5%

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及用最新股本计算的全面摊薄每股收益：

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，1-3月累计）	0.65

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	2023年1-3月
非流动性资产处置净损益	7
其他	170
所得税影响	(44)
合计	133

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	2023年3月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
资本充足率	≥10.75(注2)	13.26	13.01	13.34
一级资本充足率	≥8.75(注2)	10.66	10.40	10.56
核心一级资本充足率	≥7.75(注2)	8.91	8.64	8.60
不良贷款率	≤5	1.05	1.05	1.02
拨备覆盖率	≥130(注3)	290.40	290.28	288.42
拨贷比	≥1.8(注3)	3.05	3.04	2.94
成本收入比（年初至期末）	不适用	26.18	27.45	28.30
存贷差（年初至期末，年化/未年化）	不适用	3.59/0.89	3.81	4.05
净利差（年初至期末，年化/未年化）	不适用	2.57/0.64	2.67	2.74
净息差（年初至期末，年化/未年化）	不适用	2.63/0.65	2.75	2.79

注：（1）以上指标均为本集团口径。

（2）根据《系统重要性银行附加监管规定（试行）》以及2022年我国系统重要性银行名单，本行位列名单内第一组，于2023年1月1日起执行附加资本0.25%等要求，即核心一级资本充足率、一级资本充足率和资本充足率的最低监管要求分别为7.75%、8.75%、10.75%。

（3）根据《关于调整商业银行贷款损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。

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
贵金属	10,871	(5,684)	(34.3%)	主要是黄金租赁应收款减少
买入返售金融资产	73,982	32,421	78.0%	主要是买入返售票据及债券规模增加
向中央银行借款	129,466	(62,450)	(32.5%)	人民币存款稳定增加，向中央银行卖出回购债券款融入资金减少
衍生金融负债	25,515	(11,010)	(30.1%)	主要是外汇业务规模减少
卖出回购金融资产款	30,485	17,182	129.2%	主要是卖出回购票据规模增加
其他负债	30,842	9,604	45.2%	主要是应付清算暂挂款项增加
公允价值变动损益	54	(636)	(92.2%)	主要是衍生金融工具公允价值变动减少
汇兑损益	315	(346)	(52.3%)	主要受汇率波动等因素影响
其他业务收入	253	230	1,000.0%	基期数小，上年同期为0.23亿元
资产处置损益	7	(71)	(91.0%)	基期数小，上年同期为0.78亿元
其他收益	173	125	260.4%	基期数小，上年同期为0.48亿元
其他资产减值损失	15	21	上年同期为负	基期数小，上年同期为-0.06亿元
营业外支出	13	(157)	(92.4%)	基期数小，上年同期为1.70亿元

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

2023年是全面贯彻党的二十大精神的开局之年。开局关乎全局，起步决定全程。本行积极贯彻落实党的二十大精神和党中央、国务院重大决策部署，积极落实监管机构各项要求，不断提升金融服务实体经济的能力，不断加大对居民消费、民营企业、小微企业、制造业、涉农等领域的金融支持力度，有效助力扩大内需，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，坚定不移推进高质量发展，努力在服务中国式现代化进程中展现金融担当，为全面建设社会主义现代化国家开好局起好步提供有力支撑。

2023年一季度，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，重塑资产负债经营，整体经营业绩表现稳健。

1.5.1经营业绩保持稳健

净利润持续增长，盈利能力不断提升。2023年一季度，本集团实现营业收入450.98亿元，同比下降2.4%，主要是持续让利实体经济、净息差有所下降，以及债券和外汇市场波动等因素影响；随着经济复苏动能持续向好，营业收入环比去年四季度增长8.3%。本集团实现净利润146.02亿元，同比增长13.6%；年化加权平均净资产收益率（ROE）和年化平均总资产收益率（ROA）分别为14.38%和1.08%，同比分别上升0.28和0.06个百分点。

业务规模稳步增长，积极支持实体经济。2023年3月末，本集团资产总额54,558.97亿元，较上年末增长2.5%，其中，发放贷款和垫款本金总额34,394.84亿元，较上年末增长3.3%；本行持续加大实体经济支持力度，优化业务结构，普惠、制造业、涉农、绿色金融等领域贷款实现较好增长。负债总额50,091.52亿元，较上年末增长2.5%，其中，吸收存款本金余额34,692.38亿元，较上年末增长4.7%。

强化全面风险管理，资产质量保持平稳。本行积极应对宏观经济环境变化，加强资产质量管控，推动风险防范和化解。2023年3月末，不良贷款率1.05%，与上年末持平；逾期贷款余额占比1.53%，较上年末下降0.03百分点；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0.84和0.71，较上年末分别上升0.01和0.02；拨备覆盖率290.40%，较上年末上升0.12个百分点，风险抵补能力保持良好。

践行精细化管理，资本充足率提升。2023年3月末，得益于资本精细化管理、净利润增长等因素，本集团核心一级资本充足率、一级资本充足率及资本充足率分别为8.91%、10.66%及13.26%，较上年末分别上升0.27、0.26及0.25个百分点，均满足监管达标要求。

实施网点智能化建设，合理配置网点布局。2023年3月末，本行共有109家分行（含香港分行），合计1,199家营业机构（含总行、分行及专营机构）。

1.5.2零售进阶智能化银行3.0

2023年一季度，本行积极践行金融服务实体经济、服务普惠民生的初心使命，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零售转型新模式，打造"智能化银行3.0"，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"。2023年3月末，本行管理零售客户资产（AUM）37,743.91亿元，较上年末增长5.2%，其中私行达标客户AUM余额17,817.54亿元，较上年末增长9.9%；本行财富客户130.41万户，较上年末增长3.1%，其中私行达标客户（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。）8.39万户，较上年末增长4.2%。2023年一季度，本行实现财富管理手续费收入23.51亿元，同比增长4.8%。

产品升级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，一是打造"优选私募"品牌，在全市场私募机构中层层筛选，精选引入顶尖管理人；二是发力线上平台，推动公募基金中长尾基础客群的快速渗透，2023年3月末，本行代理非货币公募基金持仓客户数较上年末增长8.7%；三是聚焦顶级私行业务，持续优化综合金融解决方案，推动家族信托及保险金信托稳步增长，2023年一季度，新设立规模342.85亿元，同比增长47.1%。

客群升级本行基于对客户需求的精准洞察，串联线上线下客户经营旅程，贯彻资产配置服务理念，持续提升客户财富健康度；权益体系建设上，本行持续打造高端医养、子女教育、慈善规划等多个王牌权益，一季度升级推出"鲲鹏游"教育品牌。

队伍升级本行推动建立制式化财富管理培训体系，同时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。

新业务赛道布局本行积极把握寿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；2023年3月末，新队伍在职人数超1,700人；一季度本行代理保险收入13.18亿元，同比增长83.8%；同时一线队伍保险配置能力有效提升，其中新队伍除带来保险产能贡献外，非保险营业收入已占新队伍整体营业收入超四成，逐步成为本行大财富管理战略落地的重要增长引擎。

●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。本行聚焦"智能化银行3.0"建设，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。2023年3月末，本行零售客户数12,476.65万户，较上年末增长1.4%。2023年一季度，本行升级平安口袋银行APP功能，将热场景洞察、智能化交互、个性化内容推荐等AI技术应用于综合金融服务场景，打造无缝式的用户旅程体验。2023年3月末，平安口袋银行APP注册用户数15,635.25万户，较上年末增长2.3%，其中月活跃用户数（MAU）4,769.54万户。

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。2023年3月末，本行个人存款余额11,266.14亿元，较上年末增长8.9%；一季度个人存款日均余额10,820.34亿元，较去年同期增长35.8%；个人存款平均成本率2.28%，较去年同期下降5个基点。代发业务对存款的带动作用持续增强，2023年3月末，本行代发及批量业务客户带来的存款余额2,486.92亿元，较上年末增长10.6%。

●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，提升产品竞争力及客户服务体验。2023年3月末，本行个人贷款余额20,581.05亿元，较上年末增长0.5%。本行结合内外部经营环境变化，加大了抵押类贷款投放力度，强化基石类业务发展。2023年3月末，本行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，业务及客群结构不断优化。

信用卡

本行深化信用卡业务经营转型，以客户经营为中心，持续打造信用卡"省心、省时、又省钱"的极致客户体验；同时，结合内外部经营环境变化，主动优化结构，深化存量客户及生息资产经营，推动业务高质量、可持续发展。受零售消费市场复苏缓慢及主动调整业务结构影响，2023年3月末，本行信用卡流通卡量6,865.21万张，较上年末下降0.5%；一季度信用卡总交易金额7,307.25亿元；信用卡应收账款余额5,613.90亿元，较上年末下降3.0%；但通过精细化客群经营与场景生态双轮驱动，一季度信用卡新户首刷率同比上升6.2个百分点，信用卡线上消费占比同比上升10.5个百分点，信用卡循环及分期日均余额较去年同期增长3.4%，客户品质、消费结构及资产结构持续优化。

本行持续丰富产品权益配置，推进场景生态布局，满足客户多样化需求。针对车主客群，本行持续推动生态化经营，与行业头部企业联合共建"平安加油"平台，2023年3月末，覆盖全国加油站超4.5万家，持续为客户提供加油、洗车、停车、充电、保养等一站式全方位车生态服务。针对年轻客群，深化卡权分离理念，引入萌宠、茶咖、视频、运动健身、网购消费折扣等活动及权益，支持个性化卡号定制、上传萌宠卡面定制，充分满足年轻人多样化需求，着力提升年轻客户占比。针对高端财富及商旅客群，一是对"平安白金卡""平安精英白金卡"等重点产品进行全面升级，打造商旅出行、车主生活、酒店餐饮、高球私享、娱乐生活五大定制化权益，持续完善财富客群权益经营体系；二是积极拓展境外旅游业务，3月上线港澳消费达标88返现活动，为客户提供丰富的用卡优惠。同时，本行持续完善在商超、餐饮、出行、萌宠、健康等领域的场景布局，上线"A+进阶、无限畅享"为主题的整合营销活动，为客户打造一站式优惠指南。

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。2023年一季度，宏观经济仍然面临较多不确定因素，本行主动收紧了风险政策，2023年3月末，本行"新一贷"余额（为切实践行"以客户为中心"的全生命周期综合经营理念，基于客户融资需求的市场变化，将原"新一贷"和原"白领贷"整合为一个产品，统一称为"新一贷"，重点满足客户的信用消费融资需求，相关指标均已同口径调整比较期数据。

统计口径为剔除平安集团综合金融渠道后的借记卡新户数。）1,659.27亿元，较上年末下降4.9%。未来，本行一方面通过丰富产品授信方案、迭代优化申请流程、拓宽获客渠道，扩大"新一贷"优质客群覆盖范围；另一方面，通过打造专属授信方案、极简申请流程，借助"AI+T+Offline"模式，提升存量客户陪伴式服务水平。

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，加大个人房屋按揭及持证抵押贷款等基石类业务投放力度，以更好地满足居民家庭安居置业及小微客户经营周转资金需求。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、复贷的服务体验和经营质效，为客户提供更便捷、更省心的金融服务。2023年3月末，本行个人房屋按揭及持证抵押贷款余额8,179.70亿元，较上年末增长4.4%，其中，住房按揭贷款余额2,851.76亿元，较上年末增长0.3%。

汽车金融贷款

面对汽车市场环境变化，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。2023年3月末，本行汽车金融贷款余额3,197.69亿元，受汽车市场消费需求不足及汽车金融市场竞争加剧的影响，较上年末下降0.4%；一季度汽车金融贷款新发放503.28亿元，其中新能源汽车贷款新发放70.45亿元，同比增长48.2%。

（2）零售转型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。零售转型新模式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。2023年一季度，本行全面打造"智能化银行3.0"，着力推动新模式加快落地，对零售业务发展的驱动作用持续增强。

●开放银行

开放银行是新模式的场景层，是零售业务发展的流量池。本行零售开放银行持续深耕垂直行业，一方面以房产交易、人力资源、智慧校园、房屋租赁、交易市场等成熟行业方案批量复制，并不断迭代升级；另一方面拓展新行业平台，服务平台客群，打造新行业方案，连接银行与生态伙伴的场景，打造产业金融生态圈。2023年一季度，本行零售开放银行推动"稳量提质"，实现互联网获客（统计口径为剔除平安集团综合金融渠道后的借记卡新户数。）43.10万户。

●随身银行

"AI+T+Offline"是新模式的核心服务矩阵，是零售业务发展的经营链和服务网。本行通过打造智慧远程大脑统一策略，从策略、场景、能力等方面统一经营部署，运用AI、大数据等技术赋能远程服务经理和线下队伍提升经营效率，为更多长尾客户提供专业的财富管理咨询服务。2023年一季度，"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。同时，本行客户满意度持续保持较高水平，2023年3月，本行客服NPS（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。）值达87.9%，网点NPS值达94.9%。

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、远程队伍相互衔接、协同经营，打造覆盖客户全生命旅程的全触点闭环的陪伴式服务体系。2023年3月末，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；本行客服一次性问题解决率、非人工服务占比均超90%。

远程银行基于"智能化银行3.0"客户服务及经营旅程的顶层设计，将客户进行精准分群，赋能远程服务经理在合适的场景提供合适的服务。同时本行将企业微信随身管家作为标准的服务组件配备，客户通过企业微信即可便捷联络到专属服务经理，咨询办理账户、理财、消费支付等服务。

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。2023年一季度，网点生态累计沉淀私域流量超78万户，新获客超66万户。

●综合化银行

综合化银行是新模式的能力层，是零售业务发展的驱动器。本行全面升级综合化银行，打造零售业务的数据、产品、权益、科技及风险中台，打通客户的金融与生活服务，为客户提供一站式、一揽子、一条龙的优质综合金融及生活解决方案。一是推动借记卡与信用卡融合，2023年3月末，信用卡新户Ⅰ类户率较上年末上升8.1个百分点，新户本行卡还款率较上年末上升3.3个百分点；二是全面深化公私联动，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；三是依托平安集团个人综合金融平台，通过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，持续完善客户权益及服务体系，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。

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整体保持稳定。

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	2023年1-3月		2022年1-3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
新获客户数（万户）	89.13	40.8%	117.33	46.3%
财富客户净增户数（万户）	2.08	53.5%	2.97	44.5%
私行客户净增户数（万户）	0.23	67.6%	0.17	48.6%
管理零售客户资产（AUM）净增额	95,827	51.2%	88,855	49.9%
"新一贷"发放额	17,126	53.8%	18,312	39.5%
汽车金融贷款发放额	10,069	20.0%	13,086	20.5%
信用卡新增发卡量（万张）	37.5	20.8%	57.30	28.2%

1.5.3对公持续做精做强

2023年一季度，本行对公业务紧跟国家发展战略，围绕服务实体经济，持续加大对先进制造业、专精特新、民营企业、中小微企业、乡村振兴、绿色金融、基础设施等领域的融资支持力度。顺应数字经济浪潮和现代化产业发展趋势，本行持续推进"数字化驱动的新型交易银行、行业化驱动的现代产业金融"两大赛道建设，始终坚持以客户为中心，从客户需求出发，通过长期深度经营，培育并做强一批中坚客群，夯实对公业务发展基础。

本行对公业务发挥科技及综合金融优势，聚焦两大核心赛道，实现业务平稳增长。客群经营方面，2023年3月末，对公客户数64.23万户，较上年末增加2.64万户，增幅4.3%；对公开放银行服务企业客户59,325户，较上年末增长16.4%；数字口袋累计注册经营用户数1,480.04万户，较上年末增长11.3%。对公存款方面，2023年3月末，企业存款余额23,426.24亿元，较上年末增长2.8%，一季度企业存款日均余额较去年同期增长2.4%。对公贷款方面，2023年3月末，企业贷款余额13,813.79亿元，较上年末增长7.8%。

（1）数字化驱动的新型交易银行

本行基于不断升级优化的数字口袋、数字财资等数字化客户经营平台，依托"星云开放联盟"持续提升生态构建能力，充分发挥账户、交易、数据和开放优势，以及线上线下一体化经营体系优势，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，实现海量中小微客群的批量触达及深度经营，支持实体经济发展。

客户经营平台

数字口袋作为本行面向中小微企业用户的数字资产管理及综合性服务平台，围绕企业用户需求建立全方位运营体系，为用户提供更开放、更智联、更多元的金融及非金融服务；数字财资平台着力打造全方位财资管理产品与服务体系，通过标准化产品及定制化功能夯实中大型客户综合服务能力，并持续建设"小型化"功能套餐赋能中小微客群，为企业提供业、财、税一体化服务方案，助力企业数字化转型。基于数字口袋及数字财资平台的综合服务，依托"星云开放联盟"持续提升的开放能力，发挥公私联动、综合金融的协同服务优势，打造开放互联的新型合作模式，将"4+1"关键节点客群（"4+1"关键节点客群指账户服务商、互联网平台、供应链场景方、行业软件/硬件服务商以及PE/VC。）背后的海量中小微客群批量转化为本行的对公、零售等客户，支持实体经济发展。2023年3月末，平台月活跃用户数（平台月活跃用户数指近一个月在本行客户经营平台（包括数字口袋、数字财资、企业网银、开放银行等对公线上服务渠道）有登录、交易等行为的注册经营用户。）130.85万户，较上年末增长23.3%；2023年一季度，对公新增用户转客户突破10万户；本行对公开放银行交易笔数27.42亿笔，同比增长22.9%，交易金额7.45万亿元，同比增长4.6%。

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，整合对公及零售支付结算产品，依托开放银行服务商合作模式，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，为平台及平台上串联的C端消费者、B端商户以及供应链核心企业、商超百货、品牌连锁、批发市场等主体提供线上线下一体化、全交易场景的综合金融解决方案，支持平台经济规范健康持续发展。

供应链金融

本行深入供应链场景及生态，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，以"数字信用"补充"主体信用""物的信用"，为处于产业链末端的中小微企业提供线上化、模型化、自动化金融服务，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、经营贵的问题。二是深化场景供应链金融，为客户提供内外贸一体化、供应链及避险一体化等"供应链+"的综合金融服务。三是打造生态供应链金融，通过开放银行将本行供应链金融能力组件化、标准化输出，广泛触达核心企业及其海量的上下游客群，实现生态批量获客及客群深度经营。

自"星云物联计划"落地以来，已在智慧车联、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落地多个创新项目，支持实体经济融资发生额累计超7,300亿元。2023年一季度，本行供应链金融融资发生额2,607.41亿元，同比增长2.7%。

票据一体化

本行深入贯彻"票据一体化"经营策略，将票据业务深度嵌入供应链生态。一方面，深化"票据+开放银行"模式创新，积极拓展票据经营生态圈；另一方面，持续打造"直贴+转贴"双轮驱动，提升交易能力及直转联动效能。通过持续创新并升级本行票据产品，优化贴现流程，为客户提供便捷高效的票据结算及融资服务。2023年一季度，本行积极发挥票据服务实体经济作用，为12,811家企业客户提供票据融资服务，其中票据贴现融资客户数7,537户，同比增长21.4%。

跨境金融

本行围绕企业跨境金融生态场景，聚焦企业跨境金融服务需求，积极支持实体经济发展。一是充分发挥在岸、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，助力客户全球化布局和发展。二是充分利用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，助力企业实现"境外业务境内操作，境外资金境内管理"，同时以离岸资金支持境内实体企业外债融资需求。此外，本行为中小外贸企业提供各类线上支付结算及融资服务，支持企业进出口贸易，持续提升客户体验，支持实体经济发展。2023年一季度，本行跨境贸易融资发生额400.74亿元，同比增长20.5%。

（2）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，本行积极布局新能源、新基建、新制造等现代化产业重点领域，培育发展行业新动能，以客户为中心，充分发挥平安集团的牌照、资金和生态布局优势，为客户提供"商行+投行+投资"的综合性解决方案。本行以"三张地图"为抓手，通过客户地图、产品地图、作战地图，明确赛道并精准定位目标客群、打造"行业+产品"的差异化竞争优势、强化"总行+分行、市场+风险、客户+产品"六角联动，更好地服务国家战略，助力全行资产投放。同时，为提升客户服务水平，本行持续强化投行专业能力，升级债券和基金两大生态经营，以多元化、全周期优质金融服务支持实体经济发展。

培育发展行业新动能

本行把对公业务发展的着力点放在支持实体经济上，充分发挥六大行业事业部的行业专业优势，对"制造强国、质量强国、航天强国、交通强国、网络强国及数字中国"六大方向进行分析解码，结合本行客群基础及业务结构，聚焦新能源、新基建、新制造"三新赛道"，业务与风险条线充分协同，共同绘制客户地图、升级产品地图、优化作战地图，精准开发客户，培育发展行业新动能。2023年一季度，"三新赛道"资产投放规模（统计口径包含表内贷款（不含票据业务、二级市场福费廷）和表外业务。）393.36亿元，同比增长24.7%。

持续强化投行专业能力

本行发挥特色的"产品+行业+跨境"的架构优势，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。2023年一季度，投行业务规模1,638.88亿元，其中并购业务规模95.73亿元、银团业务规模372.01亿元。

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，实现"揽、做、销"一体化运营、市场化运作方式，更好地服务本行对公客户，服务实体经济。2023年一季度，债券承销业务规模844.15亿元，品牌效应逐步显现。

本行积极经营私募基金生态，构建PE生态圈，和市场顶尖投资机构开展基金生态全景合作，以投资机构为生态核心，深化与主流LP客群合作，并加强对被投企业支持，助力被投企业成长。此外，本行持续升级基金生态产品线，赋能基金生态客群成长。2023年一季度，基金生态并购及撮合交易规模352.57亿元。

整合资源提升客户服务能力

本行以客户为中心，聚焦综合金融服务场景，打通平安集团内专业公司和平安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，满足不同客户多元化的金融需求。2023年一季度，本行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1,970.71亿元，其中活期存款日均余额占比44.7%。同时充分发挥科技创新优势，通过场景化、数字化、智能化运营，打造"保险云平台"，扩展线上获客新渠道，赋能客户经营，实现互联网保险的创新突破，2023年一季度，银行推保险规模10.36亿元。

1.5.4资金同业加快转型步伐

本行资金同业业务积极把握中国金融市场加速开放发展的历史机遇，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，"投资交易+机构业务+企业避险"三大赛道共同发力，"交易+销售"两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，并持续完善适应新金融形势的数字化经营体系，稳步迈向高质量发展新格局。

（1）专业稳健的投资交易

2023年一季度，海外主要经济体继续加息对抗通胀压力，美欧银行业流动性冲击引发风险情绪共振，海外金融市场出现剧烈动荡。国内货币政策精准有力，适时降准，为实体经济复苏提供更多助力。在内外部多重因素的共同作用下，债券收益率中枢先升后降，总体波动较小；人民币兑美元汇率呈现双向波动态势。面对复杂多变的金融市场环境，本行密切关注国内外市场形势，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，并积极助力提升市场流动性和交易执行效率。2023年一季度，本行债券交易量的市场份额为2.9%。

（2）综合领先的机构业务

本行资金同业业务与对公业务紧密合作，通过"投行+做市+销售"模式，以做市和销售促承揽、以报价和投研促销售，全面打通投行、交易、研究、销售、托管等业务，为客户提供覆盖一级、一级半、二级市场多元产品以及全生命周期服务。

机构交易业务

本行凭借"人机结合"的交易能力，通过广泛的同业销售网络、银行间本币市场电子化交易平台等进一步延伸机构交易服务半径，已初步建成覆盖全球主要地区的机构客户网络。同时，本行不断精进电子交易技术，持续完善基于外汇交易中心"iDeal客户端"的智能报价机器人和X-SWAP平台"专属报价"服务功能，优化机构客户交易体验。2023年一季度，机构交易活跃客户达332家，机构销售的现券交易量5,272.93亿元，同比增长45.4%。

机构销售业务

本行依托"行e通"平台的开放合作优势，发挥联动资本市场服务国内大财富及大资管产业链的纽带作用，围绕金融机构债券销售交易、基金销售、理财销售等重点领域积极布局。2023年3月末，"行e通"平台累计合作客户达2,445户；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。同时，"行e通"平台持续完善研究驱动的投资者服务体系，优化基金研究、投资组合分析等增值服务，进一步提升投资者体验。2023年3月，本行成功举办"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。2023年3月末，通过"行e通"销售的第三方基金产品余额达1,138.55亿元，较上年末增长2.3%。

资产托管业务

本行围绕资产托管的全业务链配置，进一步巩固客户综合金融服务能力，通过持续完善"托管+融资+投资"一体化服务体系，实现客户的深度经营。2023年3月末，本行公募基金及第三方基金销售托管规模较上年末增加220.22亿元；本行托管净值规模8.05万亿元，主要受银行理财产品净值回撤和赎回影响，较上年末下降2.1%。

（3）便捷普惠的企业避险

本行"平安避险"业务严格履行风险中性宣导和服务职责，并运用金融市场专业交易能力，从产品创新、便利服务等多角度提升避险服务品质。本行积极响应央行和国家外汇管理局的号召，加大对中小微企业汇率避险支持，通过"平安避险"线上平台与本行对公网银、数字口袋对接，融入即期结汇及购汇、汇款、外币定期存款、跨境贸易结算等业务场景，提高了避险服务的便利性，降低了企业的避险门槛，服务客群范围进一步拓宽。2023年一季度，在本行办理外汇即期及衍生品避险业务的客户达7,651户，同比增长9.3%。

1.5.5科技引领数字化经营

本行以"科技引领"作为战略转型的驱动力，聚焦降本、增效、提质，以经营数据化、服务线上化、流程自动化、决策智能化、前中后台一体化为着力点，全面深化金融科技应用，赋能数字化经营取得显著成果。本行全面升级云原生，筑牢数字基础底座，通过技术、数据、创新等能力升级和应用，支持银行高质量可持续发展。

（1）科技赋能数字化经营

本行数字化转型以客户为中心，重塑商业模式，推动前、中、后台决策精准、资源优配、运营高效和价值提升。2023年一季度，本集团成本收入比26.18%，同比下降0.02个百分点。

赋能经营方面，零售业务建立以宫格矩阵为核心的客户分析画像，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，2023年一季度，"AI+T+Offline"模式上线超4,000个经营场景；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，实现特定场景营销模型构建与商机转化，结合线上活动与权益体系，持续提升用户服务体验，2023年3月末，生态交易用户数547.26万户，较上年末增长13.4%；"行e通"平台作为资金同业业务的载体，持续丰富产品货架，完善研究驱动的增值服务功能，提升投资者体验，3月末"行e通"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%。赋能风险方面，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，房地产开发贷、经营性物业贷等重点领域的贷后风控实现线上网格化监控，并加强汽融、商票E贴等标准化产品的自动化贷后监控，大幅提升贷后管理工作效率。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，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%。赋能管理方面，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%，压实机构合规主体责任，提升合规治理能力；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%；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%。

（2）云原生筑牢数字基础底座

本行全面推进云原生体系升级，加强技术、数据、创新等能力的建设与共享，推动AI+金融在业务场景的落地，赋能客群经营、数字化转型与业务模式突破。

●技术能力

技术底座升级方面，本行深入推进云原生转型，基于"凌云"云原生平台，加快微服务分布式架构升级，推进应用程序和服务的容器化改造，提升IT资源利用效率；2023年一季度，本行应用微服务使用率超53%，完成超280个应用上容器云，同比节省CPU消耗约6%、存储资源约5%。IT研发管理方面，通过打造持续集成（CI）、持续测试（CT）、持续交付（CD）的研发流程，有效提升业务产品研发质效；一季度，IT数字化研发平台（Starlink）日均构建流水线超11,000次，较去年全年日均水平提升约10%，月均自动化发布应用超3,500个，较去年全年月均水平提升约75%。

●数据能力

一是统一全行数据资产的口径、规范及标准，推广报表、数字化大屏等BI（商业智能）工具的全员化应用，为各部门提供差异化、一站式的数据自助服务，2023年一季度，本行自助报表创建数量同比增长超80%；二是升级数据架构，提升数据算力，一季度数据存储容量同比节省约13%，数据计算处理能力同比提升约38%；三是加强能力输出，赋能银行数字生态体系建设，2023年3月末，本行公司客户数字口袋使用覆盖率近90%，对公开放银行接入的系统覆盖率约86%。

●创新能力

本行依托自主研发的AI创新能力体系，积极探索和推动AI技术模型在银行场景中的应用；2023年一季度，本行AI资源使用率同比提升30%。在AI交互方面，本行虚拟数字人融合多模态、机器视觉、自然语言处理等技术，已覆盖客户服务、贷款审批、产品营销等领域，有效提升业务办理效率及提升客户体验；在客户交互过程中，本行应用多模态情感计算技术对客户进行情绪识别，更精准地感知客户需求。在模型迭代方面，本行基于线上数据持续训练优化模型算法，为打造"智能化银行3.0"夯实能力基础；2023年3月末，已沉淀超200个模型、约700个客户营销与触达策略。在模型应用方面，一季度，本行公司业务领域累计调用自然语言处理、计算机视觉、量化分析和知识图谱等人工智能模型约800万次，电子保函出账自动化率达99.8%。

1.5.6积极履行社会责任

（1）支持服务实体经济

2023年一季度，本行认真贯彻党中央、国务院决策部署和金融监管要求，牢记金融工作政治性和人民性，持续加大实体经济支持力度，积极落实本行推出的支持实体经济"十五条"举措，从组织推动、资源配置、团队建设、风险政策等方面制定针对性措施，支持民营企业、中小微企业高质量发展，促进金融服务提质增效。2023年3月末，本行表内外授信总融资额50,575.74亿元，较上年末增长2.4%。

"真普惠、真小微、真信用"，持续提升普惠金融服务水平。本行始终将服务普惠客群作为战略重点，伴随着本行的零售转型进程，得益于"智能化银行3.0"建设，本行普惠小微业务的数字化、智能化转型快速突破，成效显著。以"专业创造价值"的新价值主张为引领，借助大数据、AI、物联网、区块链等领先技术，深入供应链场景和生态，不断深化数字化、线上化经营，推动产品、流程、风控政策统一融合，提升智慧普惠服务能力。同时，本行积极响应监管机构关于"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。

2023年3月末，本行单户授信1,000万元及以下不含票据融资的小微企业贷款（以下简称"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%，处于产业链最底端的小微企业主和个体工商户占绝对主体；贷款余额5,612.07亿元，较上年末增长6.2%，其中信用类普惠型小微企业贷款余额1,076.56亿元，占普惠型小微企业贷款余额的比例为19.2%；2023年一季度，普惠型小微企业贷款累计发放额1,230.55亿元，同比增长23.9%，新发放贷款加权平均利率较去年全年下降0.95个百分点，不良率控制在合理范围。本行持续支持民营企业发展，2023年一季度，本行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；2023年3月末，民营企业贷款余额较上年末增长3.3%，在企业贷款余额中的占比为74.1%。

持续推进金融创新和科技赋能，实现制造业企业服务模式突破。一是建立"1+N+n"（"1+N+n"指1个核心企业+N个大型供应商/经销商+n个上下游长尾客群。）的一体化经营模式，通过仓储物流、平台企业等多渠道触客，打破核心企业强依赖困境，支持核心企业供应链上下游及生态圈客群，有效帮助中小微企业解决融资难、融资贵问题。二是探索发展票据直贴市场，通过"票据+开放银行"业务新模式，有效提升对供应链客群、中小微客群的触达和服务能力。三是提升小微企业的服务便利度，依托大数据模型实施风险控制，实现流程线上化、审批自动化，减少人工干预，缩短信贷流程；对于转人工业务，做到"随到随审"，24小时内完成人工终审，保障小微业务的审批效率。2023年3月末，本行制造业中长期贷款余额较上年末增长6.4%，高于发放贷款和垫款本金总额增幅3.1个百分点。

（2）积极践行绿色金融

本行围绕党的二十大"推动绿色发展，促进人与自然和谐共生"相关要求，认真贯彻落实国家碳中和战略，深入布局绿色金融产业化发展，积极支持清洁能源、节能环保、清洁生产、生态环境、基础设施绿色升级、绿色服务等绿色产业重大项目，全面助力实体经济绿色高质量发展。2023年3月末，本行绿色贷款余额1,215.57亿元，较上年末增长10.7%。

本行持续完善绿色金融制度、流程和业务模式，提供包括信贷政策、专项额度、激励补贴等一系列资源支持，健全绿色金融服务体系。一是认真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；二是持续升级客户、产品、作战"三张地图"专项行动，聚焦风电、光伏、高碳转型三条核心产业链，推动新能源电站项目前期融资模式、清洁能源扩产能"商行+投行+投资"业务模式、海上风电、光伏整县推进、户用分布式光伏、高碳转型等创新场景突破，推进绿色产业中坚客群长效经营和资产投放；三是完善全国首个借信双卡碳账户平台"低碳家园"，通过不断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；客户通过21种绿色低碳行为及金融业务可累计绿色能量兑换低碳权益，其中9种绿色低碳行为可累计碳减排量，本行通过核证后的碳减排量，不断探索碳金融服务及碳普惠，为未来个人碳资产交易提供数据积累与管理经验。

（3）金融助力乡村振兴

本行认真贯彻落实党的二十大精神，把全面推进乡村振兴、促进共同富裕作为金融工作的出发点和着力点，持续做好金融服务乡村振兴和金融帮扶工作。

2023年一季度，本行投放乡村振兴支持资金95.57亿元，累计投放788.11亿元；乡村振兴借记卡发卡22,597张，累计发卡136,527张；惠及农户2.21万人，累计105.21万人。

金融服务方面，本行持续支持实体经济，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，支持农户购买户用光伏设备，助力乡村地区清洁能源设施建设，并与某光伏企业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。

科技助农方面，本行持续升级"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。本行在重庆、广东、云南等地持续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。本行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。

乡村人才培育方面，本行联合深圳市相关院校，为来自广西、贵州等地的乡村振兴致富带头人专题授课，并升级"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。

乡村公益文旅方面，本行组织客户赴"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。本行捐资创办的广西百色"文秀班"举行开班仪式，助力百色学子实现青春梦想，成为国家栋梁之才。

（4）做实消费者权益保护

本行高度重视消费者权益保护（以下简称"消保"）工作，将积极践行"金融为民"理念作为消保工作的出发点和落脚点，不断推动消保工作高质量发展。在教育宣传方面，本行启动"平安消保五进工程"，在全国范围内与乡村、学校、社区、商超、企业园区等建立金融宣教长效合作关系，针对精准人群普及金融知识；聚焦新市民群体推出金融消费者八项权利主题宣导片，让宣教活动"听得懂、记得牢、易传播"。在客户体验方面，本行坚守"以客户为中心"的产品设计理念和金融服务理念，积极响应颐年、视障客群诉求，打造简单便捷的一站式金融服务，2023年3月平安口袋银行入选工信部适老化及无障碍改造优秀案例。在纠纷化解方面，本行积极开拓多元纠纷化解渠道，大力推广线上与线下调解相结合的模式，设立深圳市银行业首家消费者权益服务站及在线调解室，数家分行获得"金融纠纷多元化解先进单位"等多项荣誉称号。在科技赋能方面，本行探索运用大数据、AI等技术，构建事前、事中、事后全流程管控机制的数字化转型，2023年3月，本行"智能消保中台"项目荣获2022年度"科创中国"之"年度金融数字化转型优秀解决方案"奖项；本行持续建设短信和电话验伪平台，2023年一季度，客户自助查询超5.5万次，全力保障客户信息和财产安全。

1.5.7平安理财基本情况

本行的全资子公司平安理财于2020年8月正式开业，注册资本为人民币50亿元，主要业务为发行公募与私募理财产品、理财顾问和咨询服务等资产管理相关业务。受2022年债市大幅波动影响，市场信心仍在修复，行业理财规模仍有不同程度下降，2023年3月末，平安理财管理的理财产品余额8,105.56亿元，较上年末下降8.6%。

1.6利息收支情况

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

（货币单位：人民币百万元）

项目	2023年1-3月			2022年1-3月		
	日均余额	利息收入/支出	平均收益/成本率	日均余额	利息收入/支出	平均收益/成本率
资产						
发放贷款和垫款	3,346,598	47,773	5.79%	3,089,518	46,442	6.10%
债券投资	893,413	6,490	2.95%	814,346	5,651	2.81%
存放央行	256,099	961	1.52%	245,421	892	1.47%
同业业务	450,869	3,468	3.12%	477,091	3,346	2.84%
生息资产总计	4,946,979	58,692	4.81%	4,626,376	56,331	4.94%
负债						
吸收存款	3,427,607	18,606	2.20%	3,087,742	15,596	2.05%
已发行债务证券	652,417	4,056	2.52%	796,786	5,561	2.83%
同业业务及其他	726,167	3,915	2.19%	645,789	3,232	2.03%
计息负债总计	4,806,191	26,577	2.24%	4,530,317	24,389	2.18%
利息净收入		32,115			31,942	
存贷差			3.59%			4.05%
净利差			2.57%			2.76%
净息差			2.63%			2.80%

项目	2023年1-3月			2022年10-12月		
	日均余额	利息收入/支出	平均收益/成本率	日均余额	利息收入/支出	平均收益/成本率
资产						
发放贷款和垫款	3,346,598	47,773	5.79%	3,286,498	47,947	5.79%
债券投资	893,413	6,490	2.95%	880,424	6,425	2.90%
存放央行	256,099	961	1.52%	257,137	980	1.51%
同业业务	450,869	3,468	3.12%	424,298	3,035	2.84%
生息资产总计	4,946,979	58,692	4.81%	4,848,357	58,387	4.78%
负债						
吸收存款	3,427,607	18,606	2.20%	3,333,663	18,107	2.15%
已发行债务证券	652,417	4,056	2.52%	693,699	4,423	2.53%
同业业务及其他	726,167	3,915	2.19%	614,844	3,076	1.98%
计息负债总计	4,806,191	26,577	2.24%	4,642,206	25,606	2.19%
利息净收入		32,115			32,781	
存贷差			3.59%			3.64%
净利差			2.57%			2.59%
净息差			2.63%			2.68%

2023年一季度，本集团净息差2.63%，较去年同期下降17个基点，本行积极重塑资产负债经营，持续让利实体经济，不断优化资产负债结构，加大低风险业务和优质客群的信贷投

（下转B406版）