/证券代码:000001 证券简称:平安银行 公告编号:2026-020

平安银行股份有限公司

2026 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、本行董事会及董事、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、行长冀光恒、副行长兼首席财务官项有志、会计机构负责人郁辰声明: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	2026年3月31日	2025年12月31日	期末比上年末增减
资产总额	6,033,962	5,925,777	1.8%
股东权益	544,083	551,184	(1.3%)
归属于本行普通股股东的股东权益	464,083	451,231	2.8%
股本	19,406	19,406	-
归属于本行普通股股东的每股净资产(元/股)	23.91	23.25	2.8%

项目	2026年1-3月	2025年1-3月	同比增减
营业收入	35,277	33,709	4.7%
归属于本行股东的净利润	14,523	14,096	3.0%
扣除非经常性损益后归属于本行股东的净利润	14,488	14,043	3.2%
经营活动产生的现金流量净额	37,802	162,946	(76.8%)
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	1.95	8.40	(76.8%)
基本/稀释每股收益(元/股)	0.67	0.62	8.1%
扣除非经常性损益后的基本/稀释每股收益(元/股)	0.67	0.62	8.1%
平均总资产收益率(未年化)	0.24%	0.24%	-
平均总资产收益率(年化)	0.97%	0.98%	-0.01个百分点
加权平均净资产收益率(未年化)	2.83%	2.80%	+0.03个百分点
加权平均净资产收益率(年化)	11.79%	12.07%	-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)	2.83%	2.79%	+0.04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)	11.77%	12.02%	-0.25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—一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—一每股收益》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2025年3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6.81亿元。

(货币单位:人民币百万元)

项目	2026年3月31日	2025年12月31日	2024年12月31日	期末比上年末增减
吸收存款本金	3,702,153	3,582,755	3,533,678	3.3%
其中:企业存款	2,370,080	2,296,255	2,246,498	3.3%
个人存款	1,332,073	1,287,500	1,287,180	3.5%
发放贷款和垫款本金总额	3,464,574	3,390,840	3,374,103	2.2%
其中:企业贷款	1,730,959	1,663,546	1,606,935	4.1%
一般企业贷款	1,636,638	1,552,081	1,421,206	5.4%
贴现	94,321	111,465	185,729	(15.4%)
个人贷款	1,733,615	1,727,294	1,767,168	0.4%

注: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)	681,000,000
用最新股本计算的全面摊薄每股收益(元/股,1-3月累计)	0.67

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	2026年1-3月
或有事项产生的净损益	5
其他	42
所得税影响	(12)
合计	35

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—一非经常性损益》的定义计算。本集团报告期不存在将《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号—一非经常性损益》中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	2026年3月31日	2025年12月31日	2024年12月31日
资本充足率	≥10.75%(注2)	13.46	13.77	13.11
一级资本充足率	≥8.75%(注2)	11.20	11.49	10.69
核心一级资本充足率	≥7.75%(注2)	9.51	9.36	9.12
不良贷款率	≤5	1.05	1.05	1.06
拨备覆盖率	≥130(注3)	219.59	220.88	250.71
拨贷比	≥1.8(注3)	2.31	2.33	2.66
成本收入比(年初至期末)	不适用	26.96	29.06	27.66
存贷差(年初至期末,年化/未年化)	不适用	2.26/0.56	2.22	2.47
净利差(年初至期末,年化/未年化)	不适用	1.79/0.44	1.76	1.83
净息差(年初至期末,年化/未年化)	不适用	1.79/0.44	1.78	1.87

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)》及我国系统重要性银行名单,本行位列名单内第一组,执行附加资本0.25%等要求。本行于2026年3月赎回200亿元优先股,一级资本充足率、资本充足率较上年末下降。

(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
买入返售金融资产	26,530	(32,996)	(55.4%)	主要是买入返售债券规模减少
其他资产	34,489	14,077	69.0%	主要是应收清算款增加
向中央银行借款	91,774	(131,763)	(58.9%)	基于期末人民币头寸情况,向中央银行融入资金减少
卖出回购金融资产款	111,823	30,967	38.3%	主要是卖出回购债券规模增加
应交税费	7,970	2,469	44.9%	主要是应交企业所得税增加
其他综合收益	64	(72)	(52.9%)	基期数小,上年末为1.36亿元
投资收益	4,511	(2,259)	(33.4%)	主要是交易性金融资产投资收益减少
公允价值变动损益	1,168	4,248	上年同期为负	主要是交易性金融工具公允价值变动增加
汇兑损益	57	(347)	(85.9%)	主要是汇率波动等因素影响
其他业务收入	62	(64)	(50.8%)	基期数小,上年同期为1.36亿元
资产处置损益	-	(65)	(100.0%)	基期数小,上年同期为0.65亿元
营业外收入	12	(8)	(40.0%)	基期数小,上年同期为0.20亿元
营业外支出	2	(45)	(95.7%)	基期数小,上年同期为0.47亿元

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

2026年是“十五五”规划开局之年,也是以中国式现代化全面推进强国建设、民族复兴伟业的关键之年。本行积极贯彻落实党的二十大和二十届历次全会、中央金融工作会议、中央经济工作会议精神,坚持党建引领,坚持金融工作的政治性、人民性,全面落实监管部门各项要求,持续提升金融服务实体经济的能力,全力做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”,持续加大对居民消费、制造业等重点领域的金融支持力度,助力扩大内需,服务新质生产力,践行金融高质量发展。2026年3月末,本行共有110家分行(含香港分行),合计1,105家营业机构(含总行、分行及专营机构)。

2026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“零售做强、对公做精、同业做专”战略方针,持续升级零售、对公、资金同业业务经营策略,持续强化风险管理,持续深化数字化转型,整体业务经营保持稳健。

1.5.1 总体业绩

业务经营保持稳健,营收利润“双增”。2026年一季度,本集团实现营业收入352.77亿元,同比增长4.7%,实现净利润145.23亿元,同比增长3.0%。净息差1.79%,较去年同期下降4个基点,较去年全年上升1个基点。非利息净收入占比37.41%,同比上升5.01个百分点,财富管理、债券投资等业务的非利息净收入同比增长。

持续优化资产结构,促进“量、价、险”平衡。2026年3月末,本集团资产总额60,339.62亿元,较上年末增长1.8%;发放贷款和垫款本金总额34,645.74亿元,较上年末增长2.2%;企业贷款余额较上年末增长4.1%,其中一般企业贷款余额较上年末增长5.4%,本行持续加大实体经济支持力度,科技金融、制造业等领域贷款实现较好增长;个人贷款余额较上年末增长0.4%,本行持续优化零售资产组合,提升优质客户占比,抵押类贷款占个人贷款的比例为62.7%。

存款规模稳步增长,付息率持续优化。2026年3月末,本集团负债总额54,898.79亿元,较上年末增长2.1%;吸收存款本金余额37,021.53亿元,较上年末增长3.3%。本行加强低成本存款的吸收,降低整体负债成本;2026年一季度,本集团计息负债平均付息率1.45%,较去年同期下降39个基点,较去年全年下降22个基点;吸收存款平均付息率1.41%,较去年同期下降40个基点,较去年全年下降24个基点。

强化全面风险管理,资产质量整体平稳。本行积极应对宏观经济环境变化,加强风险管控,持续优化资产和客群结构。2026年3月末,不良贷款率1.05%,与上年末持平;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0.86和0.72;拨备覆盖率219.59%,风险抵补能力保持良好。

践行资本精细化管理,核心一级资本充足率提升。持续强化资本内生积累,提升资本精细化管理水平,2026年3月末,本集团核心一级资本充足率9.51%,较上年末上升0.15个百分点。

1.5.2 零售业务

本行积极贯彻金融工作的政治性和人民性,践行金融服务实体经济、服务普惠民生的初心使命,坚持零售战略定位不动摇。深化推进零售战略转型,以客户为中心,打造特色零售银行,围绕“效益优先、兼顾规模”的经营目标,推动零售业务高质量、可持续发展。

(1)贷款业务

2026年3月末,本行个人贷款余额17,336.15亿元,较上年末增长0.4%,其中抵押类贷款占个人贷款的比例为62.7%。上述个人贷款中,住房按揭贷款余额3,600.75亿元,较上年末增长1.4%;信用卡应收账款余额4,020.88亿元,较上年末下降0.8%;消费性贷款余额4,650亿元,较上年末增长0.4%;经营性贷款余额5,064.52亿元,较上年末增长0.5%。

本行顺应外部经营环境变化,积极响应国家关于金融支持提振和扩大消费的政策导向,全面落实个人消费贷款财政贴息政策,降低居民消费信贷成本,并持续优化贷款业务结构,为中长期业务健康发展筑牢基盘。一是持续优化资产组合,聚焦优质住房按揭贷款市场,推动业务规模稳步增长及资产结构持续优化;同时,加大重点产品投放力度,满足不同客群的差异化信贷需求。二是升级全流程风险管控,贷前做实尽职调查,提升新发放贷款质量,贷后强化资产质量管理,通过动态监测和主动干预及时化解潜在风险。三是加强队伍能力建设,强化获客和综合经营能力培养,提升队伍的风险识别和研判能力。四是深化综合经营服务,结合客户需求升级产品方案、优化业务流程,满足客户多样化金融需求。

2026年3月末,本行信用卡流通户数4,312.64万户,一季度信用卡总消费金额4,843.92亿元。本行信用卡业务坚持高质量发展,充分发挥信用卡在“扩内需、促消费、惠民生”上的重要作用,强化创新服务与风险防控相结合。一是围绕价值客群,创新发行“好车主白金卡”“精英白金信用卡”“岁岁平安骏马卡”,新户规模保持稳健增长。二是围绕消费场景,创新开展“338省钱包”“境外返现”“平安过大年”等系列惠民活动,为持卡人提供“省心、省时、又省钱”的金融服务,客户活跃度持续提升。三是围绕风险管理,持续调整资产结构、强化适当性管理,加强贷前准入、贷中管理、贷后处置,资产结构不断优化。同时,落实信用卡账单分期财政贴息,切实降低居民消费信贷成本,激发市场消费活力。

2026年3月末,本行汽车金融贷款余额3,072.53亿元,较上年末增长0.8%,其中个人新能源汽车贷款余额1,214.26亿元,较上年末增长2.2%。本行积极响应国家提振消费政策,全面落实财政贴息工作要求,并持续深化与重点新能源品牌的金融合作,通过升级汽车消费金融产品与服务体系,满足客户对高效、便捷金融产品的需求。

(2)大财富管理业务

2026年3月末,本行零售客户数12,829.03万户,较上年末增长0.3%,管理零售客户资产(AUM)42,879.90亿元,较上年末增长1.2%。本行坚持以客户为中心,在满足客户存贷款需求的基础上,通过提供多样化的投资理财产品、权益和服务,打造覆盖不同客群的财富管理服务体系。

存款业务

2026年3月末,本行个人存款余额13,320.73亿元,较上年末增长3.5%;一季度个人活期存款日均余额较去年同期增长8.1%,较去年全年增长9.4%,个人存款平均付息率1.56%,较去年同期下降40个基点,较去年全年下降26个基点。2026年3月末,代发及批量业务带来客户存款余额4,138.80亿元,较上年末增长5.1%。

本行聚焦投资理财、代发工资、支付结算等核心交易场景,深化数字化经营,提升客户体验,推动活期存款沉淀,个人存款规模稳中有升,结构及成本持续优化。

私行财富

2026年3月末,本行财富客户151.61万户,较上年末增长1.6%,其中私行客户10.82万户,较上年末增长2.5%;私行客户AUM余额20,253.35亿元,较上年末增长1.7%。2026年一季度,本行财富管理手续费收入18.74亿元,同比增长55.1%;其中,代理个人保险收入6.83亿元,同比增长98.5%,代理个人理财收入3.40亿元,同比增长14.1%,代理个人基金收入7.69亿元,同比增长47.3%。

本行持续升级多元化资产配置服务,提升私行财富业务的产品、服务及队伍专业能力,逐步扩大品牌影响力。2026年一季度,本行获评《新浪财经》“年度最佳私人银行”、《财富管理》“最佳企业家服务及中国家族办公室TOP50”。产品方面,提升产品筛选、引入及定制能力,持续丰富投资理财产品货架,为客户提供兼具流动性、稳定性与增值性的理财解决方案;优化保险产品结构,依托平安集团医疗养老生态圈,为客户提供“保险+医疗健康”“保险+居家养老”“保险+高端养老”的产品服务。服务方面,深化客户分层服务策略,通过做深综合金融、强化公私联动,提供差异化的产品及服务组合,为私行客户提供综合化资产配置和财富传承方案,并打造医疗健康、慈善、全球急难救援等王牌权益;同时,围绕顶级私行客户需求,定制个性化解决方案,升级打造“1+1+N”服务模式(1个专属私行金融顾问、1个总行顶级私行综合顾问或投资顾问及N个细分领域专家顾问)。队伍方面,提升财富队伍综合化经营服务能力,借助智能化资产配置工具,为客户提供“有温度”的陪伴式服务。

(3)数字化平台与综合金融

2026年3月末,平安口袋银行APP注册用户数18,413.32万户,较上年末增长1.0%,其中,月活跃用户数(MAU)3,820.07万户。本行着力提升智能化运营水平,加强渠道协同,推动客户体验与活跃度提升。一是拓展获客渠道,以网点为中心,丰富周边商户生态,通过“平安好邻居”线上服务品牌及数字营销渠道,深度链接客户、商户与网点,打造线上线下渠道联动支持的获客阵地。二是深化客户经营,扩大“AI+T+Offline”(AI银行+远程银行+线下银行)经营覆盖范围,数据赋能客户需求洞察,借助差异化经营策略与触达方式,提升服务效率,增强客户粘性;同时,升级数字营销渠道,完善全域触客生态,加强特色场景的内容建设,提升从公域触客到私域服务的转化效率。三是强化平台建设,借助人工智能(AI)与大模型技术,提升主动洞察能力,助力客户需求的精准预判与解决方案的智能匹配。

本行持续升级综合金融模式,依托平安集团“综合金融+医疗养老”生态优势,着力提升社区综合金融服务和客户多样化场景服务能力,不断深化客户经营。综合金融在客户规模、管理零售客户资产(AUM)规模等方面为零售业务经营持续贡献价值。2026年一季度,综合金融贡献的新增财富客户数占比61.8%、新获客AUM占比55.8%、信用卡新增户数占比16.2%。

1.5.3 对公业务

本行对公业务聚焦“做精行业、做精客户、做精产品”,在产业金融、科技金融、供应链金融、跨境金融、普惠金融方面重点发力,持续加大实体经济支持力度。本行始终坚持以客户为中心,培育并做强一批战略客群,并持续升级公私融合经营机制,释放一体化经营动能,支持全行业务均衡发展。2026年3月末,企业贷款余额17,309.59亿元,较上年末增长4.1%;本行紧跟国家政策导向和市场趋势,精选行业赛道,在细分领域探索布局,不断优化资产结构,推动资产业务稳健发展。2026年3月末,企业存款余额23,700.80亿元,较上年末增长3.3%,一季度企业存款平均付息率1.32%,较去年同期下降41个基点,较去年全年下降23个基点;本行重点开拓低成本负债来源,持续优化存款结构及成本,推动存款高质量增长。

(1)做精行业

本行持续深耕行业化经营,围绕传统产业优化升级、新兴产业培育壮大,精选公共事业、数字产业、制造业、医疗、能源、汽车等重点细分行业,优化市场、产品、风险等策略,配套定制化的行业服务方案,形成差异化竞争优势。同时,通过升级行业经营团队、丰富产业数据库、优化审批流程等举措,实现行业研究深度化、客户经营专业化。2026年3月末,上述重点细分行业贷款余额较上年末增加478.28亿元。

(2)做精客户

本行顺应对公客户综合化、生态化、一体化经营趋势,适应市场环境及客户需求的变化,强化以客户为中心的经营理念,建立战略客户、中型客户、小型客户的客户分层经营体系,加强对机构客户、科技企业等重点领域客群拓展,推动客户做精。2026年3月末,对公客户数98.53万户,较上年末增长2.0%。

战略客户方面,本行通过打造组织型营销体系,深化与战略客户集团总部合作,为战略客户集团及其成员公司定制专属服务方案,满足企业多元化投融资需求。2026年3月末,本行总行级战略客户数226户,总行级战略客户贷款余额4,242.20亿元,同口径较上年末增长14.0%;总行级战略客户存款余额5,188.86亿元,同口径较上年末增长5.6%。

机构客户方面,本行聚焦财政社保、住建民生、司法生态三大核心业务,持续开展机构业务资格投标工作。2026年3月末,本行已累计获取财政社保、公积金、维修金等业务资格1,263项,一季度机构客户存款日均余额4,177.45亿元,较去年同期增长1.5%。

科技企业客户方面,本行积极构建“客群+政策+产品+渠道+组织+资源”经营体系,加大对科技型企业的培育支持力度。2026年3月末,本行科技企业客户数32,440户,同口径较上年末增长2.2%;科技贷款余额2,891.54亿元,同口径较上年末增长7.1%。

(3)做精产品

本行围绕核心客群,深入行业场景,运用“金融+科技”能力,做强行业化、差异化、综合化的产品组合,优化金融服务体验,提升客户综合服务能力。

支付结算及现金管理

本行围绕企业客户需求,聚焦支付结算、财富管理、数字经营三大方向,优化升级经营策略,提升金融服务实体经济质效。支付结算方面,聚焦品牌连锁、供应链核心企业等重点客群,提供全场景支付结算解决方案,深化客群生态经营,并推广轻量化、普适化产品,扩大基础客群覆盖面;财富管理方面,打造企业财富管理品牌,持续拓展合作机构、丰富产品货架,着力提升客户全周期陪伴和线上化服务能力,满足企业多元化财富配置需求;数字经营方面,优化升级“数字财资+”一体化平台服务体系,通过“数字财资”“口袋管家”两大产品,赋能企业数字化司库及经营管理。2026年3月末,本行数字财资平台签约集团客户数4,717户,较上年末增长7.0%。

供应链金融

本行深入供应链场景,运用“金融+科技”能力不断创新业务模式,优化金融服务体验。一是持续提升供应链金融“操作线上化、审批模型化、出账自动化”能力,保持差异化产品优势;二是构建生态供应链金融,聚焦重点行业,持续拓展新链条、新场景,为客户提供“融资+支付结算”的一体化解决方案,生态化经营核心企业及其上下游企业;三是加强数字供应链金融,持续优化交易客户“主体信用”、交易信息“数据信用”、交易标的“物的信用”相结合的融资模式,推动供应链业务模式创新;四是加大产业链平台对接力度,通过“产业+金融”协同联动,构建供应链金融发展新引擎。2026年一季度,本行境内供应链金融融资发生额4,050.33亿元,同比增长13.0%。同时,本行将票据业务深度嵌入供应链生态,并通过“直贴+转贴”双轮驱动,满足客户多元化的票据金融需求。2026年一季度,本行为15,903家企业客户提供票据融资服务,其中票据贴现融资客户数8,329户;直贴业务发生额2,475.11亿元。

跨境金融

本行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(OSA)、自贸区(FT)账户、境外机构境内账户(NRA)、海外分行五大账户体系优势,深耕“跨境投融、跨境贸融、跨境支付结算、跨境资金管理”等产品体系,为企业投资、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,助力企业全球化布局;二是充分利用中资离岸银行牌照优势,为企业提供跟随式离岸融资及结算服务,助力企业“境外业务境内操作,境外资金境内管理”;三是持续升级跨境业务全流程线上化服务体系,不断迭代跨境网银、“跨境瞬利汇”系列线上服务功能,持续提升客户体验,同时,通过产品迭代,进一步满足中小外贸企业跨境支付结算及融资需求。2026年一季度,本行跨境贸易融资发生额872.98亿元,同比增长3.3%。

投资银行

本行持续强化投行专业能力,为客户提供“商行+投行+投资”一站式综合解决方案,支持实体经济发展。一是依托“产品+客户+跨境”架构优势,夯实并购及银团生态圈,2026年3月末,本行并购及银团贷款余额2,355.31亿元;二是深化债券“揽、做、销”一体化运营,有序开展金融创新,2026年一季度,非金融债券承销业务发生额235.09亿元;三是发挥资金和信息的融通优势以及投资银行专业技能,构建“撮合+”生态满足企业差异化需求。此外,本行依托平安集团多元化生态圈布局,深化上市公司客群经营,构建股东、上市公司及其核心子公司全链条综合金融服务体系,助力资本市场稳定发展。

1.5.4 资金同业业务

本行资金同业业务顺应国家金融市场发展战略,坚定执行“服务同业客户、服务金融市场、服务实体经济”经营理念,通过“投资交易+客户业务”双轮驱动,持续提升投资、交易和销售三大能力,不断培育金融服务新动能,提升市场竞争力。

(1)投资交易

2026年一季度,全球经济在结构调整中维持弱复苏态势,人工智能等前沿技术进入深层应用阶段,推动生产效率与商业模式持续革新。FICC(固定收益、外汇和大宗商品)市场在复杂的宏观预期博弈中保持动态发展,全球利率市场在各国货币政策与通胀韧性影响下走势分化,外汇及贵金属市场受地缘避险情绪及流动性变化扰动,保持宽幅震动。

本行密切关注国内外市场变化,一方面加强多产品、跨市场资产配置,适时调整头寸结构,保持稳健投资,另一方面充分发挥交易策略精细化、交易执行敏捷化优势,积极运用丰富的交易策略,捕捉结构性交易机会。

本行持续提升电子化交易技术,履行市场核心交易商职责,助力市场价格稳定和市场流动性提升。本行继续夯实利率债品种常态化报价和做市的能力优势,持续完善信用债做市定价模型和曲线构建,不断扩大做市品种,助推债券市场高质量发展。

(2)客户业务

本行坚持以客户为中心,通过多场景、多账户、多产品的服务经营模式,整合平安集团和本行的产品、渠道等资源,一体化服务同业客户。本行围绕国家活跃资本市场、金融服务实体相关战略部署,全力推进特色交易服务,助力金融市场高质量发展,并在机构销售、资产托管、企业避险领域积极发力,优化金融产品和服务流程,满足同业和企业客户金融服务需求。

交易服务

本行继续深耕广大境内外机构投资者的投资交易需求,扩大交易服务的广度和深度,整合、升级境内外销售交易服务网络,扩大客户覆盖面,优化电子化服务平台功能,持续提升服务效率。2026年一季度,本行境内外机构销售的现券交易量2.16万亿元,同比增长113.9%;上述现券交易量中,通过“iDeal结构化询报价”平台达成的交易量占比为59.8%。

机构销售

产品代销方面,以“行e通”平台为载体,聚焦同业客户多元化需求,持续丰富机构专属产品服务矩阵,升级平台交易系统功能,着力打造特色化同业机构销售品牌;2026年3月末,“行e通”平台累计合作客户2,801户。

债券销售交易方面,本行深度发挥金融同业生态协同与属地化经营优势,提升客户综合服务能力。通过积极参与多层次债券市场建设,持续优化全品类债券配置与流通机制,在活跃市场流动性的同时,有效拓宽企业融资渠道,践行金融服务实体经济的社会责任。

资产托管

本行紧抓资本市场与新兴产业发展机遇,聚焦“托管+服务”核心策略,深耕公募基金等核心资管产品领域,持续优化产品结构,并依托平安集团全业务链经营优势,强化销售、投资渠道建设和协同,通过专业服务能力整合、协同各方资源,不断深化托管综合服务生态体系,促进客户的深度经营与价值的长效提升。2026年3月末,本行资管类产品托管资产规模4.95万亿元。

企业避险

本行“平安避险”业务以服务实体经济、引导企业树立风险中性理念为主线,依托本行产品定价能力,不断完善产品矩阵,为企业打造全方位避险服务。一方面联动境内外分行为企业客户提供差异化避险解决方案,助力企业客户主动管理汇率风险,为其在全球化经营中保驾护航;另一方面积极落实国家对普惠金融服务的相关要求,响应减费让利实体的号召,降低中小微企业避险门槛。2026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10,990户,同比增长13.4%。

1.5.5 数字金融

本行积极推动数字金融发展,筑牢数字金融能力底座,全面推进AI能力建设与应用,推动金融服务质效全面提升。

(1)助力业务数智化发展

零售业务方面,以客户为中心、数据驱动为内核,升级平台能力。优化平安口袋银行APP生活服务、活动权益等高频使用场景,提升账户综合服务能力;借助生成式人工智能(AIGC),辅助服务内容创作,提升个性化服务水平;升级“AI+T+Offline”服务模式,强化AI助手、智能语音外呼等数字化工具应用,提升远程银行服务能力;2026年3月末,本行为超860万大众客户提供7×24小时的“陪伴式”服务。

对公业务方面,紧跟数字化转型趋势,加快构建智能化引擎,助力客户经营水平提升。在客户营销上,基于AI、大数据等技术,建设智能网格营销配置平台,助力“一域一策”精准营销。在经营管理上,依托智能归因模型,剖析核心经营指标波动成因,智能化输出客群经营策略辅助决策,2026年3月末,智能归因分析准确率达93%。在客户服务上,借助AI技术优化跨境业务流程,3月末跨境业务放款效率较上年末提升约25%。

资金同业业务方面,聚焦金融机构投资交易需求,深化电子化平台建设,丰富服务场景。依托AI技术升级,促进业务全流程电子化,提高交易执行效率,2026年一季度,“iDeal结构化询报价”现券交易量约1.3万亿元;加强“行e通”智能化建设,优化柜台债券业务功能,2026年3月末,“行e通”平台累计签约账户数超10,300户,较上年末增长6%。

风控合规方面,深化智能算法应用,夯实智能化风险防控体系,助力提升风险管控质效。一是强化对公业务风险专家知识库等基础底座,建立AI风险中台,集约化构建智能化体并嵌入风险管理流程,提升信贷全流程业务处理及风险决策效率。二是探索零售AI风控应用场景,升级尽调、审批、放款、催收等智能化体,深化人机协同,提升风控智能化水平。

赋能管理方面,持续夯实数据基础,赋能经营管理核心场景,提升精细化管理水平。在财务管理上,全面提升“财智通”平台事前、事中、事后全链路财务行为的分析能力,并进一步提升无纸化报销,2026年一季度,碳减排量超220吨;深化与税局“乐企平台”的链接,提升纳税申报线上化水平,逐步推进印花税直连申报。在人员管理上,优化投产看板功能,进一步打通机构、员工、产能、成本等数据,推进人员及机构画像精准分析,助力管理决策。在运营管理上,运用AI智能体、光学字符识别(OCR)等技术,提升对公开户审核、信贷出账审核等业务的作业效率;升级消保智能审查模型,2026年3月末,消保审查智能化覆盖率达92%。

(2)夯实数字金融基础底座

构建智能敏捷研发体系,强化对“AI+金融”的技术支撑能力。一是加快大模型能力体系建设,2026年3月末,累计落地大模型应用场景超400个,覆盖精准营销、智能投顾、合规风控、办公辅助等重点领域。二是持续推动智能化研发体系升级,3月末本行AI代码生成量占比超40%。三是完善算力底座平台,加大算力资源投入,实现多种算力资源的统一调度和高效管理,高效支撑智能化建设。

1.5.6 社会责任

(1)服务实体经济

本行积极落实监管各项要求,加强组织领导,加大资源支持,加快业务布局,以实际行动积极践行金融“五篇大文章”,持续加大实体经济支持力度,支持普惠金融、制造业、科技企业高质量发展。2026年3月末,本行表内外授信总融资额48,124.72亿元。

提升普惠金融服务能力,落实“保量、提质、稳价、优结构”总体要求。一是优化普惠产品服务及风险管理体系,加强信用类和科创类贷款推广力度,全方位满足中小微企业金融需求;二是积极落实服务业经营主体贷款贴息政策,降低小微企业融资成本;三是深耕“圈、链、平台”场景化业务模式,深度经营中小微企业客群。2026年3月末,本行普惠型小微企业贷款户数89.40万户,普惠型小微企业贷款余额4,853.27亿元;一季度普惠型小微企业贷款新发放820.40亿元,同比增长33.6%,不良贷款率控制在合理范围。

深化金融创新和科技赋能,推动制造业企业服务模式升级。一是围绕实体经济上下游供应链,持续优化线上产品体系及流程,如基于制造业龙头的品牌实力及渠道管理能力,并结合交易数据,为上下游客户提供普惠信用融资;二是数据驱动模型策略持续开发迭代,根据各类客群特征设置策略组,优化审批及放款效率,提升客户体验。2026年3月末,本行制造业中长期贷款余额较上年末增长5.2%。

深化科技金融经营,深度赋能科技企业创新发展。一是加大对科技企业的信贷支持力度,根据企业的科技属性制定科创打分卡和专项风险政策,为科技含量高、科创能力强的科技企业提供有针对性的金融方案和模式;二是持续完善科技企业全生命周期服务体系,通过“科创贷”“上市贷”等专属产品为科技企业提供接力式、多元化金融服务;三是构建科技金融专业队伍梯度培育体系,为科技企业提供精准专业的服务支持;四是持续构建科技金融生态圈,搭建促进产融深层次合作的交流平台,不断整合各方资源,助力新质生产力发展,推动实现高水平科技自立自强。2026年3月末,本行科技企业客户数32,440户,同口径较上年末增长2.2%;科技贷款余额2,891.54亿元,同口径较上年末增长7.1%。

(2)养老金融

本行积极贯彻落实中央金融工作会议精神,布局多样化养老金融产品矩阵,构建体系化养老服务解决方案,全面提升客户的获得感、满足感。

加速业务布局,支持“老有所养”。持续支持个人养老业务发展,升级平安口袋银行APP个人养老金专区功能,为客户提供账户管理、产品配置、养老规划、健康生活等综合服务。

丰富产品供给,助力“老有所依”。优选兼具稳健性、长期适配性和普惠性的产品,满足客户养老财富管理需求。2026年3月末,本行提供养老储蓄、养老理财、养老基金三大品类个人养老金产品的数量达245只。

优化适老服务,促进“老有所享”。线上操作方面,升级平安口袋银行APP适老化版本,聚焦核心业务场景,打造更加便捷的卡片式交互模式,简化操作功能,强化反诈专区建设,并依托平安集团资源禀赋,集成医疗健康等服务入口,形成便捷、安全的线上服务;线下体验方面,网点完善无障碍通道、适老化设备设施,设置专人指导智能设备使用,讲解金融防诈知识,并配备老年客户专属通道,优化客户服务体验。

(3)绿色金融

本行坚定贯彻党的二十大提出的绿色发展要求,认真落实国家碳中和战略,深入布局绿色金融产业化发展,加大绿色经济、低碳经济、循环经济和生物多样性保护等重点领域支持力度。2026年3月末,本行绿色贷款余额2,715.18亿元,较上年末增长1.9%。

一是持续发挥绿色金融组织管理体系的统筹作用,推动绿色金融业务发展。对公方面,重点推动绿色建筑、环境基础设施、城乡能源基础设施、清洁能源设施建设等领域的绿色业务发展,运用央行碳减排支持工具,通过绿色金融专项资源支持,进一步降低绿色企业的融资成本,引导信贷向绿色领域倾斜。零售方面,持续加大新能源汽车消费贷款、绿色住房个人按揭贷款等投放力度,倡导绿色生活方式。

二是继续深化绿色金融战略客户经营模式,夯实与清洁能源、绿色制造、绿色基建、环保水务等龙头企业战略合作,深入服务客户的产业链、供应链和生态圈,共同探索绿色金融产品、碳核算等领域的创新合作模式,助力绿色产业高质量发展。同时,持续推进环境、社会和治理(ESG)风险管理相关工作,通过开展气候压力测试,加强环境风险评估,确保信贷资金投向符合国家绿色低碳发展要求。

(4)乡村振兴

本行认真贯彻落实中央精神,持续践行乡村振兴国家战略,提升金融服务农村改革质效,支持实体经济高质量发展。2026年一季度,本行投放乡村振兴支持资金169.30亿元,累计投放2,202.95亿元。

金融服务支持方面,一是持续做好“三农”领域信贷投放,2026年3月末,本行涉农贷款余额1,297.07亿元,较上年末增长11.8%;二是通过信贷投放、减费让利等方式持续支持广东省“百千万工程”;三是针对地方特色产业,推出“蓝莓贷”等特色产品,通过“惠棉贷”持续服务新疆棉花产业,并依托“科创贷”服务涉农科技型企业,支持种业振兴等新质生产力。

乡村公益文旅方面,完善乡村振兴“权益+公益”服务体系,打通客户服务增值和公益慈善的渠道,助力乡村振兴。2026年一季度,本行组织“美丽乡村平安启橙”客户文旅团,赴哈尔滨牡丹江、江苏扬州等地开展公益行活动,推动乡村文旅发展,助力农民增收。

(5)消费者权益保护

本行坚持“金融为民”理念,切实履行消费者权益保护(以下简称消保)主体责任,持续提升消保工作质效。教育宣传方面,本行积极开展“3·15”金融消保宣教活动,提示非法中介、无资质引流等金融风险,并开展“小橙帽”公益志愿活动,加强对货车司机、网约车司机、外卖员、快递员等新就业群体的金融支持和知识普及;2026年3月,本行“联合出版金融消保漫画书籍案例”入选《21世纪经济报道》“3·15”金融消费者权益保护典型案例。纠纷化解方面,2026年3月末,本行与金融纠纷调解组织合作建立调解服务站点32个,输送至调解组织的在任调解员165名。科技赋能方面,本行升级“客户咨诉文互平台”,持续完善投诉处理进度查询、催办及纠纷调解组织信息查询等功能,提高沟通效率,优化客户体验。

1.5.7 平安理财基