证券代码:000001 证券简称:平安银行 公告编号:2023-043
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 年第三季度报告

二〇二三年十月二十五日

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、胡跃飞(履行行长职责)、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

(货币单位:人民币百万元)

项 目	2023 年 9 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	期末较上年末增减
资产总额	5,516,388	5,321,514	3.7%
股东权益	465,860	434,680	7.2%
归属于本行普通股股东的股东权益	395,916	364,736	8.5%
股本	19,406	19,406	-
归属于本行普通股股东的每股净资产(元/股)	20.40	18.80	8.5%

项 目	2023 年 7-9 月	同比增减	2023 年 1-9 月	同比增减
营业收入	39,024	(15.6%)	127,634	(7.7%)
归属于本行股东的净利润	14,248	(2.2%)	39,635	8.1%
扣除非经常性损益后归属于本行股东的净利润	14,352	(1.4%)	39,568	8.1%
经营活动产生的现金流量净额	不适用	不适用	115,930	25.3%
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	不适用	不适用	5.97	25.2%
基本/稀释每股收益(元/股)	0.73	(2.7%)	1.94	9.0%
扣除非经常性损益后的基本/稀释每股收益(元/股)	0.74	(1.3%)	1.93	8.4%
平均总资产收益率(未年化)	0.26%	-0.02 个百分点	0.73%	+0.01 个百分点
平均总资产收益率(年化)	1.03%	-0.10 个百分点	0.98%	+0.01 个百分点
加权平均净资产收益率(未年化)	3.66%	-0.52 个百分点	9.88%	-0.27 个百分点
加权平均净资产收益率(年化)	13.91%	-1.90 个百分点	13.15%	-0.37 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)	3.69%	-0.48 个百分点	9.86%	-0.27 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)	14.00%	-1.79 个百分点	13.13%	-0.37 个百分点

注:(1)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息 8.74 亿元和永续债利息 11.55 亿元。

(2)根据中国人民银行办公厅印发的《黄金租借业务管理暂行办法》规定,本行与金融机构间开展的黄金租借业务,租出端由"贵金属"重分类至"拆出资金",租入端由"交易性金融负债"重分类至"拆入资金",相关指标均已同口径调整比较期数据。

(货币单位:人民币百万元)

项 目	2023 年 9 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	期末较上年末增减
吸收存款本金	3,454,796	3,312,684	2,961,819	4.3%
其中:企业存款	2,278,264	2,277,714	2,191,454	0.0%
个人存款	1,176,532	1,034,970	770,365	13.7%
发放贷款和垫款本金总额	3,426,092	3,329,161	3,063,448	2.9%
其中:企业贷款	1,377,829	1,281,771	1,153,127	7.5%
一般企业贷款	1,174,294	1,084,224	998,474	8.3%
贴现	203,535	197,547	154,653	3.0%
个人贷款	2,048,263	2,047,390	1,910,321	0.0%

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,1-9 月累计)	1.94

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 7-9 月	2023 年 1-9 月
非流动性资产处置净损益	(94)	(56)
或有事项产生的损益	3	45
其他	(36)	112
所得税影响	23	(34)
合 计	(104)	67

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 9 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
资本充足率	≥10.75(注 2)	13.52	13.01	13.34
一级资本充足率	≥8.75(注 2)	10.95	10.40	10.56
核心一级资本充足率	≥7.75(注 2)	9.23	8.64	8.60
不良贷款率	≤5	1.04	1.05	1.02
拨备覆盖率	≥130(注 3)	282.62	290.28	288.42
拨贷比	≥1.8(注 3)	2.94	3.04	2.94
成本收入比(年初至期末)	不适用	26.55	27.45	28.30
存贷差(年初至期末,年化/未年化)	不适用	3.34/2.50	3.81	4.05
净利差(年初至期末,年化/未年化)	不适用	2.41/1.80	2.67	2.74
净息差(年初至期末,年化/未年化)	不适用	2.47/1.84	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。

(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	9,859	(6,696)	(40.4%)	主要是黄金租赁应收款减少
衍生金融资产	66,113	38,560	139.9%	主要是做市业务规模增加及市场波动影响
向中央银行借款	254,584	62,668	32.7%	基于季末人民币头寸情况,向中央银行借款融入资金增加
拆入资金	34,809	(22,584)	(39.3%)	主要是拆入境外同业款项减少
衍生金融负债	68,123	31,598	86.5%	主要是做市业务规模增加及市场波动影响
应交税费	8,002	(6,672)	(45.5%)	主要是 2022 年度企业所得税汇算清缴后,应交企业所得税减少
预计负债	16,847	7,117	73.1%	主要是财务担保合同预期信用损失增加
其他综合收益	1,822	(838)	(31.5%)	主要是计提的金融资产减值准备减少
公允价值变动损益	565	(2,650)	(82.4%)	主要是交易性金融工具公允价值变动损益减少
汇兑损益	782	(3,339)	(81.0%)	主要是汇率波动等因素影响
其他业务收入	442	336	317.0%	基期数小,上年同期为 1.06 亿元
资产处置损益	63	(57)	(47.5%)	基期数小,上年同期为 1.20 亿元
其他收益	211	71	50.7%	基期数小,上年同期为 1.40 亿元
其他资产减值损失	88	123	上年同期为负	基期数小,上年同期为-0.35 亿元
营业外收入	31	(19)	(38.0%)	基期数小,上年同期为 0.50 亿元
营业外支出	85	(148)	(63.5%)	基期数小,上年同期为 2.33 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,深入开展学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育,全面认真落实中央经济工作会议精神,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 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转型,重塑资产负债经营,整体经营业绩保持稳健。

1.5.1 经营业绩保持稳健

优化业务及客群结构,净利润保持增长。2023 年 1-9 月,受持续让利实体经济、市场波动等因素影响,同时不断优化资产负债结构,适度加大低风险业务和优质客群的信贷投放,净息差及营业收入同比下降。本集团实现净利润 396.35 亿元,同比增长 8.1%。

规模保持稳健增长,大力支持实体经济。2023 年 9 月末,本集团资产总额 55,163.88 亿元,较上年末增长 3.7%,其中,发放贷款和垫款本金总额 34,260.92 亿元,较上年末增长 2.9%;本行持续加大实体经济支持力度,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 50,505.28 亿元,较上年末增长 3.3%,其中,吸收存款本金余额 34,547.96 亿元,较上年末增长 4.3%。

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,加强资产质量管控,推动风险防范和化解。2023 年 9 月末,不良贷款率 1.04%,较上年末下降 0.01 个百分点;逾期贷款余额及占比较上年末实现双降;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 0.80 和 0.66;拨备覆盖率 282.62%,风险抵补能力保持良好。

践行精细化管理,资本充足率持续提升。2023 年 9 月末,得益于净利润增长、资本精细化管理等因素,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 9.23%、10.95%及 13.52%,较上年末分别上升 0.59、0.55 及 0.51 个百分点,均满足监管达标要求。

推进智能化升级,合理配置网点布局。2023 年 9 月末,本行共有 109 家分行(含香港分行),合计 1,208 家营业机构(含总行、分行及专营机构)。1.5.2 零售深化数字化转型

2023 年 1-9 月,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,着力深化零售业务数字化转型,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,零售业务总体保持稳健。

(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、服务、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 9 月末,本行管理零售客户资产(AUM)39,988.48 亿元,较上年末增长 11.5%,其中私行达标客户 AUM 余额 19,003.16 亿元,较上年末增长 17.2%;本行财富客户 136.93 万户,较上年末增长 8.2%,其中私行达标客户[1]8.93 万户,较上年末增长 10.9%。2023 年 1-9 月,本行实现财富管理手续费收入 56.36 亿元,同比增长 10.4%。

[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。一是积极引入外部理财子公司产品,为客户提供更多元的产品配置选择,2023 年 1-9 月,本行代理个人理财收入 6.99 亿元,同比增长 5.3%;二是升级公募基金陪伴式服务及"大优选"产品体系,实现公募基金中长尾基础客群的快速渗透,2023 年 9 月末,本行代理非货币公募基金持仓客户数较上年末增长 17.8%;三是打造"优选私募"品牌,精选引入顶尖管理人;四是聚焦顶级私行业务,优化综合金融解决方案,2023 年 1-9 月,本行协助客户新设立家族信托及保险金信托规模 500.64 亿元,同比增长 29.7%。

服务升级方面,本行结合对客户需求的精准洞察,串联线上线下客户经营旅程,持续完善权益体系和提升品牌影响力。一是重点打造高端医养、子女教育、慈善规划等多个王牌权益,满足稀缺性非金融服务需求;二是升级打造"平安优选""平安家族办公室""企望会""平安乐善"等细分子品牌,市场影响力持续提升。

队伍升级方面,本行着力提升队伍专业技能,增强队伍内生发展能力。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,推动队伍工作模式标准化,提升队伍专业化能力。二是持续深化新银保业务改革,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 9 月末,新队伍在职人数超 2,500 人;1-9 月本行代理个人保险收入 28.55 亿元,同比增长 98.3%。

● 基础零售

本行持续深入做实基础零售,注重客户经营,打造面向海量客户的经营中枢。2023 年 9 月末,本行零售客户数达 12,482.37 万户。本行升级平安口袋银行 APP 功能,将客户洞察、智能化交互、个性化内容推荐等 AI(人工智能)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 9 月末,平安口袋银行 APP 注册用户数 16,377.82 万户,较上年末增长 7.1%,其中月活跃用户数(MAU)4,959.78 万户。

存款业务提升方面,本行持续推进零售存款业务量质齐升,重点提升代发客户服务能力,促进代发业务高质量获客,代发业务对存款的带动作用持续增强。2023 年 9 月末,本行个人存款余额 11,765.32 亿元,较上年末增长 13.7%;本行代发及批量业务客户带来的存款余额 2,867.36 亿元,较上年末增长 27.5%。

● 消费金融

为响应国家政策,助力提振消费,本行积极应对外部经营环境变化,夯实零售信贷业务基础,加速业务结构转型,加大房屋按揭、持证抵押类贷款投放力度,强化基石类业务发展,新能源汽车贷款投放快速增长,业务及客群结构不断优化,实现更高质量发展。2023 年 9 月末,本行个人贷款余额 20,482.63 亿元,与上年末基本持平,其中抵押类贷款占比 57.2%,较上年末上升 3.0 个百分点。

信用卡

本行加快信用卡业务转型和客群升级,推动客户分层经营,强化风险管控,促进高质量发展,打造"省心、省时、又省钱"的极致客户体验。本行结合内外部经营环境变化,深化存量客户经营,2023 年 9 月末,本行信用卡流通卡量 6,462.49 万张,较上年末下降 6.3%;信用卡应收账款余额 5,416.50 亿元,较上年末下降 6.4%;2023 年 1-9 月信用卡总交易金额 21,389.76 亿元,同比下降 17.8%。2023 年 1-9 月,信用卡新户首刷率同比上升 3.4 个百分点,信用卡线上消费占比同比上升 6.9 个百分点,信用卡循环及分期日均余额较去年同期增长 0.7%,客户品质、消费结构及资产结构加快优化。

客群经营方面,本行针对车主客群,优化"平安加油"平台,新增加油站比价优选服务,升级好车主白金卡畅享版、尊享版及车主金卡 V 版产品权益,为客户提供一站式全方位车生态服务;针对高端财富及商旅客群,升级优化商旅出行、娱乐生活及高球私享权益。场景布局方面,本行升级"日日惊喜"活动平台,新增萌宠、健康领域的商圈活动;发力跨境金融,开展出境优惠活动,为客户提供安全、便捷、实惠的跨境用卡体验。数字化提升方面,本行增强 AI 语音中台能力,2023 年 9 月末,本行信用卡智能语音中台已渗透到 2,005 个业务场景。

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、合理消费及小微客户经营周转资金需求。2023 年 9 月末,本行个人房屋按揭及持证抵押贷款余额 8,596.42 亿元,较上年末增长 9.7%,其中住房按揭贷款余额 2,955.05 亿元,较上年末增长 3.9%。

新一贷

本行在坚持审慎稳健风险政策的基础上,主动加快优化风险授信政策,加快"新一贷"业务产品、流程及客户体验升级。2023 年 9 月末,本行"新一贷"贷款余额 1,313.84 亿元,较上年末下降 24.7%。未来,本行将通过丰富授信方案、迭代极简流程、匹配定向权益、深化陪伴式服务等方式,持续升级客户经营策略,满足客群差异化需求。

汽车金融贷款

面对汽车市场环境变化,本行积极响应国家政策,聚焦新车、新能源汽车消费需求,开展线上产品创新,不断完善产品服务体系,持续提升客户体验。2023 年 9 月末,本行汽车金融贷款余额 3,079.26 亿元,较上年末下降 4.1%;2023 年 1-9 月,汽车金融贷款新发放 1,488.22 亿元,其中新能源汽车贷款新发放 271.17 亿元,同比增长 65.3%。

(2)零售转型新模式驱动经营升级

本行以客户为中心、以数据驱动为内核,将最优质的产品和服务以最便捷的方式触达客户,为客户提供"省心、省时、又省钱"的服务体验。通过数字化经营、数字化管理、数字化运营三大抓手,持续深入贯彻以开放银行、随身银行、综合化银行相互衔接并有机融合的零售转型新模式,实现对不同客群的精准触达、提供更适配的产品和服务。

● 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。本行持续整合对公、零售开放银行的客户、产品等各项资源及能力,推动方案一体化、经营一体化;通过聚焦自带场景、产品、客群的账户服务商、互联网平台、供应链场景方、行业软件/硬件服务商以及 PE/VC 等"4+1"关键节点客群,批量触达服务商背后的海量 B 端小微企业及 C 端个人客群,构建 B2B2C 批量化获客、场景化经营的新型开放银行模式。同时,本行开放银行持续搭建总行、分行、服务商三层经营体系,由总行制定场景化解决方案并开展重点客户营销,由分行根据区域特色进行落地承接及属地经营,与服务商共建生态、共同经营,持续提升开放银行场景经营能力。2023 年 1-9 月,本行开放银行实现个人业务互联网获客[2]181.30 万户。

[2]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。

● 随身银行

随身银行"AI+T+Offline"(AI 银行+远程银行+线下银行)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"AI+T+Offline"联动模式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,基础客群服务能力快速提升。2023 年 1-9 月,"AI+T+Offline"模式已为超 4,400 万客户提供服务;2023 年 9 月末,本行投资理财客户数 3 3 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。

较上年末增长 6.2%;本行客服 NPS[4]值达 87.6%,网点 NPS 值达 94.5%。

[4]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 银行方面,本行全面升级 AI 平台能力,依托数字化技术打造虚拟专属顾问形象,向客户提供"导购式"的贴心服务体验;2023 年 9 月末,虚拟数字人已上线包括理财陪伴、活动推荐、问答提醒、AI 视频外呼等 63 个场景,AI 客户经理累计上线超 2,200 个场景,全方位为客户提供"有温度"的金融服务。远程银行方面,本行通过完善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多类场景中为客户提供一站式解决方案,支持客户在线办理账户、理财、消费支付等业务。线下银行方面,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;2023 年 1-9 月,通过网点生态运营触达客户 220.4 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,通过打通零售业务的数据、产品、权益,协同业务、风险及科技支撑,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 9 月末,信用卡新户Ⅰ类户率较上年末上升 10.9 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。

本行依托平安集团个人综合金融平台,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。同时,推动 MGM 模式向高质量发展,2023 年 1-9 月,通过 MGM 模式新获客Ⅰ类户 101.91 万户,同比增长 1.5%,占新获客Ⅰ类户的比例为 30.3%。

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 1-9 月		2022 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
新获客户数(万户)	246.53	35.4%	319.62	38.9%
财富客户净增户数(万户)	5.72	54.9%	6.15	45.8%
私行客户净增户数(万户)	0.56	63.6%	0.42	50.0%
管理零售客户资产(AUM)净增额	261,652	63.6%	186,462	53.3%
"新一贷"发放额	37,979	50.1%	62,425	52.6%
汽车金融贷款发放额	31,894	21.4%	41,226	22.9%
信用卡新增发卡量(万张)	112.01	21.5%	154.51	25.7%

1.5.3 对公持续做精做强

2023 年 1-9 月,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。2023 年 9 月末,对公客户数 71.76 万户,较上年末增加 10.17 万户,增幅 16.5%;开放银行服务企业客户 85,212 户,较上年末增长 67.2%;企业贷款余额 13,778.29 亿元,较上年末增长 7.5%。

(1)数字化驱动的新型交易银行

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,充分发挥本行账户、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

数字口袋作为企业数字资产管理及综合性服务平台,以用户思维经营客群,将营销策略与活动、权益体系相结合,打造极致产品体验,为用户提供更开放、更智联、更多元的金融及非金融服务;数字财资平台作为企业客户财资管理专家,为客户提供业、财、税一体化解决方案,针对不同客群和场景提供专属的差异化服务,助力客户完成企业数字化转型。基于数字口袋及数字财资平台的综合服务,依托开放银行能力,发挥公私联动、综合金融的协同服务优势,将"4+1"关键节点客群[3]背后的海量中小微客群批量转化为本行的零售、对公等客户,打造开放互联的新型合作模式,支持全行零售战略发展,2023 年 1-9 月,通过该模式新增用户转客户 46.86 万户。2023 年 9 月末,本行对公客户经营平台月活跃用户数[4]26.14 万户,较上年末增长 18.9%;2023 年 1-9 月,本行开放银行对公业务交易笔数 87.50 亿笔,同比增长 21.8%,交易金额 23.61 万亿元,同比增长 6.0%。

[3]"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。

[4]指近一个月在本行数字口袋、数字财资、企业网银等对公线上服务渠道有登录、交易等行为的注册经营用户。

互联网支付结算

本行持续聚焦线上电商、线下连锁、政府机构等重点客群,打通支付结算产品,构建统一"账户+"体系,打造"平台支付结算+平台 B 端数字融资+平台 C 端客群经营"的综合经营模式,通过核心节点切入,深入服务平台及平台上的 C 端消费者、B 端商户以及供应链核心企业,提供基于支付结算的全场景综合金融解决方案,支持平台经济规范健康持续发展。2023 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 460.89 亿笔,同比增长 118.6%;交易金额 24.39 万亿元,同比增长 21.6%。

供应链金融

本行深入供应链场景及生态,运用"金融+科技"能力持续创新业务模式,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"和"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,助力实体经济发展。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 9,000 亿元。2023 年 1-9 月,本行供应链金融融资发生额 9,216.16 亿元,同比增长 11.6%。

票据一体化

本行将票据业务深度嵌入供应链生态,围绕国家重点支持行业,为企业提供便捷高效的票据结算及融资服务。一是深化"票据+开放银行"模式创新,积极拓展产业链平台等优质合作伙伴的票据经营生态圈。二是强化"直贴+转贴"双轮驱动引擎,通过构建高效的票据交易生态,提升交易能力及直转联动质效,赋能客户综合化经营。三是推动产品、流程创新,优化业务流程及客户体验,打造一流票据金融服务品牌。2023 年 1-9 月,本行积极发挥票据服务实体经济作用,为 31,059 家企业客户提供票据融资服务,其中票据贴现融资客户数 22,839 户;直贴业务发生额 6,562.36 亿元,同比增长 13.2%。

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。一是充分发挥在岸国际、离岸(OSA)、自贸区(FT)、境外机构境内外汇/人民币账户(NRA)、海外分行五大跨境金融账户体系优势,持续深耕"跨境投融资、跨境贸易金融、跨境支付结算、跨境资金管理"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。三是重构跨境业务全流程线上化服务体系,持续迭代升级跨境业务线上服务平台,为客户提供极简操作、极速时效、极优功能的线上服务,持续提升客户体验。同时,通过产品的迭代升级,进一步满足中小外贸企业跨境支付结算及融资服务需求,支持企业出口贸易。2023 年 1-9 月,本行跨境贸易融资发生额 1,164.37 亿元。

(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,支持实体经济。同时,为提升客户服务水平,本行持续强化投行专业能力,升级基金及上市公司两大客群生态经营,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 1-9 月,"三新赛道"资产投放规模[1]1,468.90 亿元,同比增长 31.2%。

[7]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。

持续强化投行专业能力

本行顺应资本市场发展的良好趋势,持续夯实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,抢占投资银行新赛道。

本行发挥特色的"产品+行业+跨境"的架构优势,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。2023 年 1-9 月,并购业务发生额 330.19 亿元,银团业务发生额 916.28 亿元。

本行把握直接融资市场蓬勃发展的契机,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 1-9 月,非金融债券承销业务发生额 2,373.05 亿元,同比增长 33.7%。

升级基金及上市公司两大客群生态经营

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,通过并购业务持续切入合作;深耕主流 LP 客群,依托平安集团综合金融优势拓展合作;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 1-9 月,基金生态并购及撮合交易业务发生额 756.01 亿元。本行依托平安集团综合金融优势,聚焦企业全生命周期金融服务需求,为上市公司客群提供"商行+投行+投资"解决方案。同时,依托平安集团在健康医疗、金融科技、智慧城市、汽车等生态圈深度布局,与上市公司在业务经营层面开展合作,实现"综合金融+产业合作"的全方位深度绑定。2023 年 1-9 月,资本市场业务发生额 142.23 亿元,同比增长 23.2%。

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 1-9 月,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 1,845.80 亿元,其中活期存款日均余额占比 48.7%。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 1-9 月,银行推保险规模 20.62 亿元。

1.5.4 资金同业加快转型步伐

本行资金同业业务顺应国家金融市场发展战略,主动把握新发展机遇,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,并通过数字化转型实现经营模式的领先,以高质量发展打造可持续发展能力。

(1)专业稳健的投资交易

2023 年 1-9 月,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,并积极履行银行间市场核心交易商职责,助力提升市场流动性和交易执行效率。持续加大对绿色债券、小微债券、乡村振兴债券及其他可持续发展类债券的双边做市报价,通过债券投资交易的独特优势为市场提供定价基准及流动性支持。2023 年 1-9 月,本行债券交易量的市场份额为 3.0%。

(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、以投价和投研促销售,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,持续发挥投资交易专业优势,依托境内外销售交易队伍、智能电子化服务平台,积极拓展境内外布局,扩大客户覆盖和服务网络,满足境内外各类型投资者一揽子 FICC(固定收益、外汇和大宗商品)交易需求。积极贯彻落实国家持续推动金融市场双向开放的决策部署,助力债券市场互联互通。2023 年 1-9 月,机构交易活跃客户达 506 家,机构销售的现券交易量 2.04 万亿元,同比增长 31.1%。

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 9 月末,"行 e 通"平台累计合作客户达 2,528 户。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 7 月,"行 e 通"平台荣获亚洲银行家颁布的"中国最佳 API 和开放银行项目奖"。2023 年 9 月末,通过"行 e 通"平台销售的第三方基金产品余额达 1,632.21 亿元,较上年末增长 46.7%。

资产托管业务

本行持续提升资产托管的全业务链经营能力,不断深化完善"托管+融资+投资"一体化服务体系,并积极打造托管数字化服务平台,提高托管服务综合化及智能化水平,实现客户的深度经营。2023 年 9 月末,本行托管净值规模