

中国平安 PINGAN

金融·科技

# 平安银行2019年上半年 经营情况报告

2019年8月

# 目 录

## 01 经营情况

- 整体业绩
- 科技引领
- 零售突破 “3+2+1” 经营策略
- 对公做精 “3+2+1” 经营策略

## 02 工作展望

## 03 附录

- 主要财务数据

# 1 经营情况



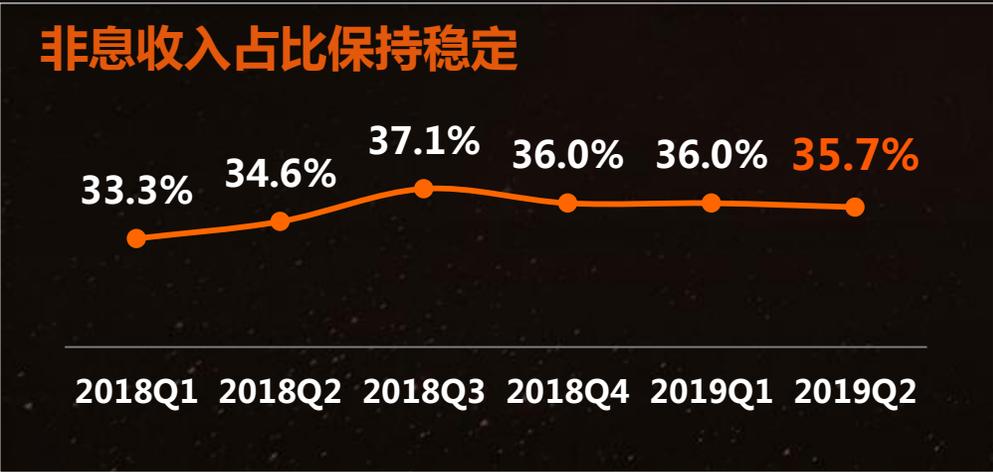
# 1.1 整体业绩



# 1.1.1 整体规模效益表现良好



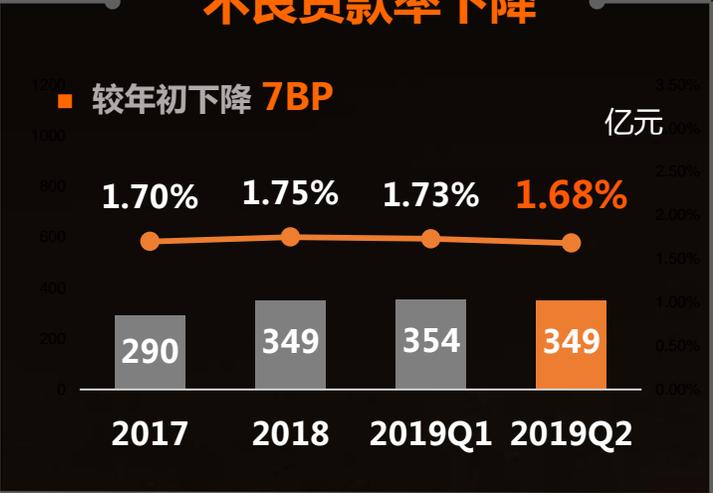
# 1.1.2 盈利能力稳步提升



注：营收同比增幅、准备前利润同比增幅、非息收入占比、净息差、净利差均为当年累计数据。

# 1.1.3 资产质量改善明显

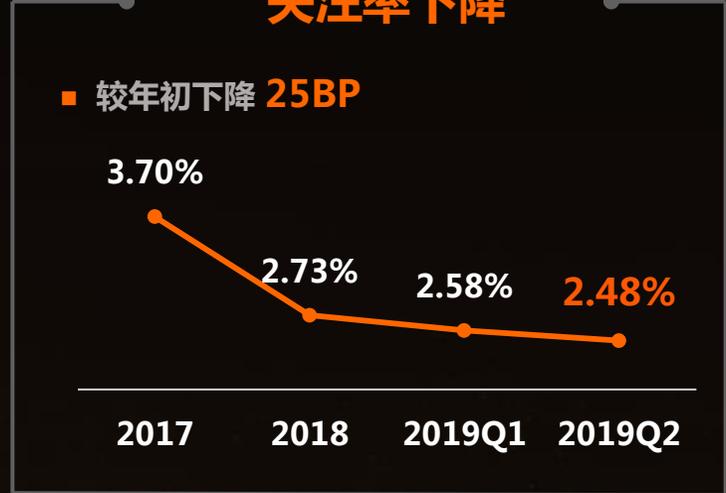
## 不良贷款率下降



## 逾期90+持续双降



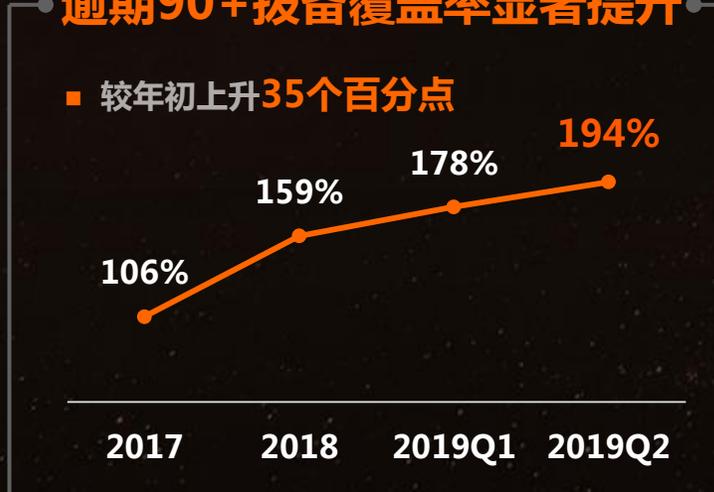
## 关注率下降



## 偏离度低于1



## 逾期90+拨备覆盖率显著提升



## 拨备覆盖率显著提升



# 1.1.4 夯实基础，提升资本



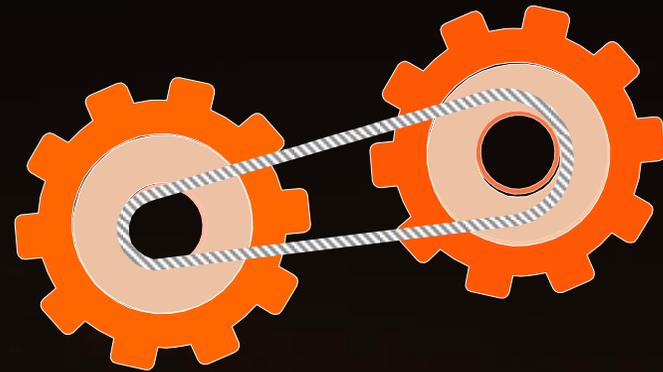
## 多渠道补充资本

- 2019年1月公开发行**260亿元**可转换公司债券
- 2019年4月公开发行**300亿元**二级资本债券

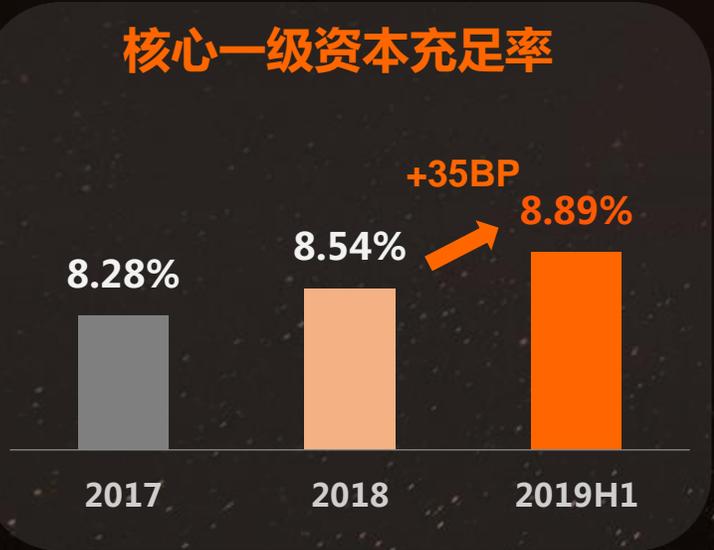


## 精细资本管理

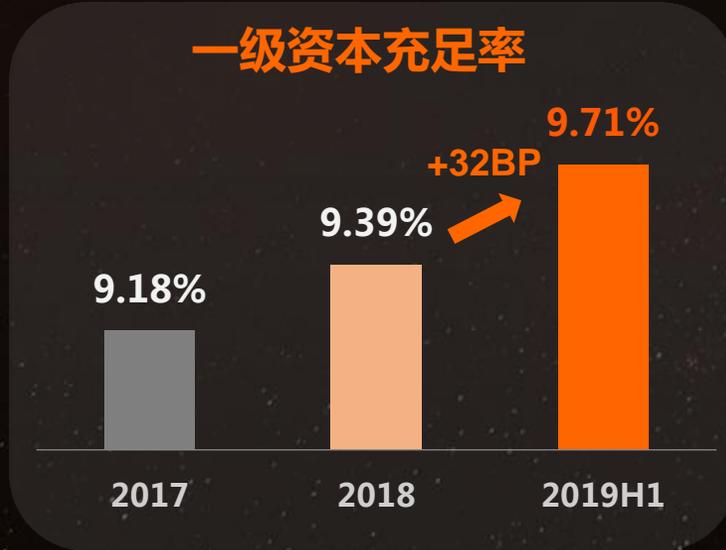
- 全面实施**EVA/RAROC**为核心的经济资本管理
- 通过调配业务，向**低风险**业务引导
- 加大**税务核销**力度



### 核心一级资本充足率



### 一级资本充足率



### 资本充足率



# 1.1.5 清收业绩持续提升

- 打造特殊资产智慧经营平台，以大数据为内驱动力，聚焦智能清收、智慧管理、生态经营三大能力建设，推动特殊资产清收向智慧模式转型，不良资产清收业绩持续提升



# 1.1.6 服务实体经济，致力精准扶贫

本行坚持以市场需求为导向，多措并举服务实体经济，致力精准扶贫



## 一、促进产业升级，聚集重点行业发展

紧跟国家发展战略，积极主动参与支持供给侧结构性改革，推动国家产业结构升级。  
2019年6月末，重点行业客户授信占比**48%**

## 二、服务民营、小微企业

借助前沿科技，采取“差异化纾困+精准化服务”策略，切实解决民营企业、小微企业融资难融资贵问题

- 2019年上半年新发放民营企业贷款占对公贷款的比例为**76.3%**
- 2019年6月末民营企业贷款余额占对公贷款余额的比例为**73.2%**
- 单户授信1,000万（含）以下的小微企业贷款较年初增长**7.1%**，高于全行贷款平均增速；有贷款余额户数较年初增加**1.5万户**，该类小微企业贷款利率较年初下降**1.27**个百分点，不良率控制在合理范围

## 三、致力精准扶贫

通过“金融+产业”扶贫，建立“金融+科技+产销”的扶贫闭环

- 2019年上半年村官工程项目投放产业扶贫资金**53.2亿**
- 新增直接帮扶建档立卡贫困户**4,930**人，惠及建档立卡贫困人口超**10万**
- 扶贫商城上线**13**个省份**20**个贫困县**106种**农产品，帮助贫困人口增收**539.28万元**

# 1.2 科技引领



## 1.2.1 夯实科技基础，推动数字化转型

- 2019年上半年，本行继续加大科技投入，IT资本性支出及费用合计同比增长**36.9%**
- 重点打造系统平台能力，加强核心技术创新

- 打造**AI中台**：投产营销/投放/陪练/客服机器人等项目
- 打造**分布式PaaS平台**：基于PaaS平台建设信用卡新核心系统
- 推广**云平台**：开发资源交付周期缩短为原来的**25%**，资源交付量提高**11.2倍**，降低成本，提高交付效率

- 在零售贷前、贷中、催收等环节深度应用**AI技术**，提升风控效率与安全水平
- 搭建**物联网中台**系统，对车辆、物流实行全线上化操作与智能化管控，降低监控成本
- 上半年科技条线**知识产权**专利申请数超**140项**



- 实施**开发运维一体化 ( DevOps )**和**安全开发生命周期 ( SDLC )**项目，落地标准化的开发流程规范
- 搭建**项目可视化平台**：对全行重点科技项目实时监控
- 上半年业务需求开发数量同比增长超过**30%**，生产问题程序缺陷数减少**39%**

- 打造**统一的数据中台**：整合和共享全行数据资源
- 投产**企业客户360画像项目**：全面支持潜客挖掘、精准营销、风险预警等应用场景

# 1.2.2 科技赋能成效凸显——赋能管理

## 智慧财务

—— 打造三大平台，赋能管理

- 全量指标、智能搜索、实时监测、智能预警，**先知先觉先行**
- 看清业务实质，优化资源配置，驱动业务发展
- 实现“**董事长到客户经理**”千人千面的数据应用
  
- 规范产品货架管理
- 实现营销产品**全生命周期线上化**管理
- 为产品精准营销和投产分析奠定基础
  
- 构建**多维信息立方体**，运用AI+BI等工具实现条线、机构、产品、客户等多维盈利分析
- 及时把握业务动向和市场脉搏，为业务经营提供决策依据

## 科技赋能管理

打造智能平台



## 智慧风控

—— 围绕提效率、控风险，赋能管理



- **信贷系统重构**：客户信息模块引入外部信息，减少人工录入字段；尽调报告、审查报告标准化及颗粒化
- **智能审批**：四步排除五定量化，标准化审批逻辑。项目画像，审批结论形象化，可比较
- **智能放款**：汽融业务5分钟极速放款，服务时效7\*24
  
- **智能审批**：财务粉饰模型、三大工具模型、产品专项模型识别风险
- **智能控制**：行业政策准入、产品政策准入、黑灰名单客户、组合限额政策及授信审批授权等自动管控
- **智能监控**：人员、机构、效率、产品、行业多维度监测
- **智能预警**：80%以上风险客户提前90天预警

## 1.2.3 科技赋能成效凸显——赋能产品



### 对公

- **汽车生态**：通过科技赋能打造最完善的汽车行业数据仓库
- **医疗健康**：联动集团医保科技，推出医疗服务特色模式
- **政府金融**：以科技赋能持续推进“智慧城市”平台创新
- **跨境E**：金融业务线上化和智能化，持续提升效率和客户体验
- **小企业数字金融**：通过量化模型分析中小微企业的征信情况
- **供应链应收账款云服务平台**：应用区块链技术，打造“平安好链”



### 零售

- **财富管理**：智能投顾提供实时定制专属投资顾问服务，可协助客户将资产进行有效管理并生成客户报告书，同时也可以客户需求为核心生成投资规划书
- **信用卡**：根据用户画像、地理位置等标签针对性地触达个性化营销活动，完善客户不同用卡场景的支付体验
- **新一贷**：充分运用互联网技术提升产品竞争力，陆续上线并运用人脸识别、微表情技术、智能语音等前沿科技手段
- **汽车金融**：推出全流程线上化操作的续贷产品方案，不断提升客户体验和服务效率

## 1.2.4 科技赋能成效凸显——赋能服务

### 赋能服务



- 建立**7×24**小时AI客服体系，实现了客服机器人能力中台化，支持快速创建机器人，为前线行员等提供咨询服务，提升企业运营效率，AI客服非人工占比**82.9%**
- 运用大数据和机器学习技术建立了立体的**零售客户画像**，精准定位客群，提供差异化服务
- 建立全行统一的**企业客户360画像**平台，全面支持潜客挖掘、精准营销、风险预警等应用场景
- 新一贷**在线智能**“核身+核审”，简化客户申请材料，节约客户时间
- 信用卡推出“**一键办卡**、即享优惠”科技服务，借助优质商圈和口袋银行APP线上商城，实现场景化获客和营销，发卡时间由原来的2天缩短至最快2分钟，客户可享受实时发卡、即时支付、立享优惠，实现“所想即所得”，极大提升了客户用卡体验
- 依托科技赋能，推出**车E通APP**实现金融服务线上化

# 1.3 零售突破

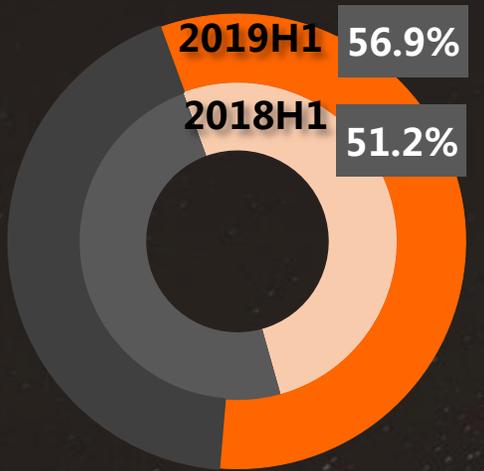
“3+2+1” 经营策略



# 1.3.1 零售战略转型不断深入

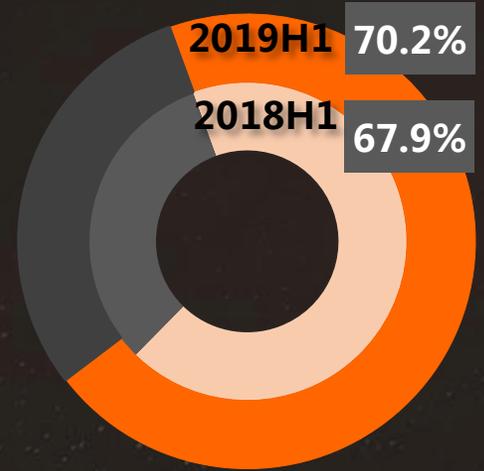
## 零售营收、净利润、贷款、存款占比持续提升

**01 营收占比56.9%**  
占比提高**5.7**个百分点



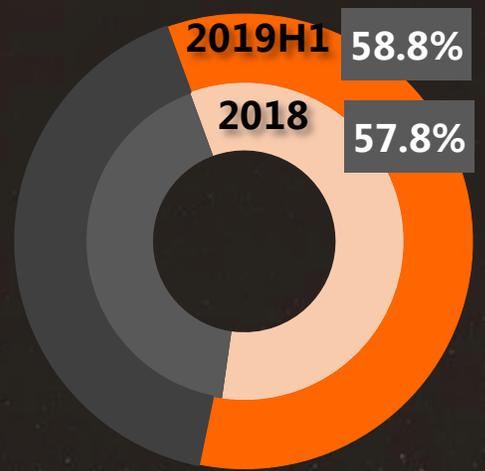
零售营收386亿

**02 净利润占比70.2%**  
占比提高**2.3**个百分点



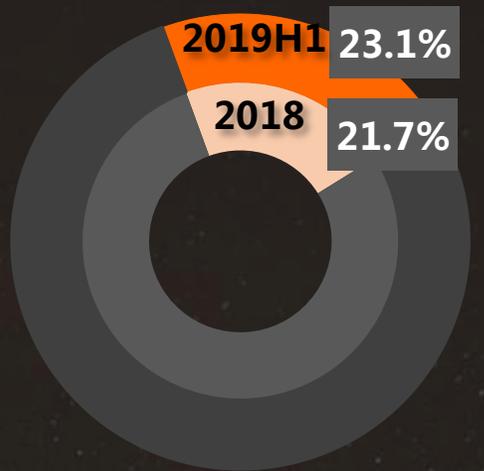
零售净利润108亿

**03 贷款占比58.8%**  
占比提高**1.0**个百分点



个人贷款12,249亿

**04 存款占比23.1%**  
占比提高**1.4**个百分点



个人存款5,408亿

# 1.3.2 “3+2+1” 零售经营策略

重点发力**3大业务模块**、提升**2大核心能力**，**1大平台**持续赋能

总目标

零售全面AI化，打造智能化零售银行

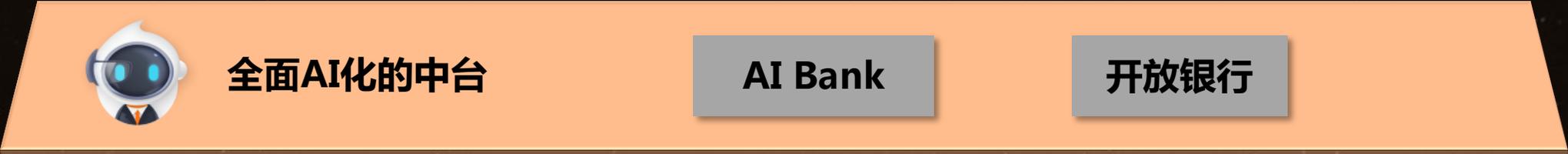
3大  
业务模块



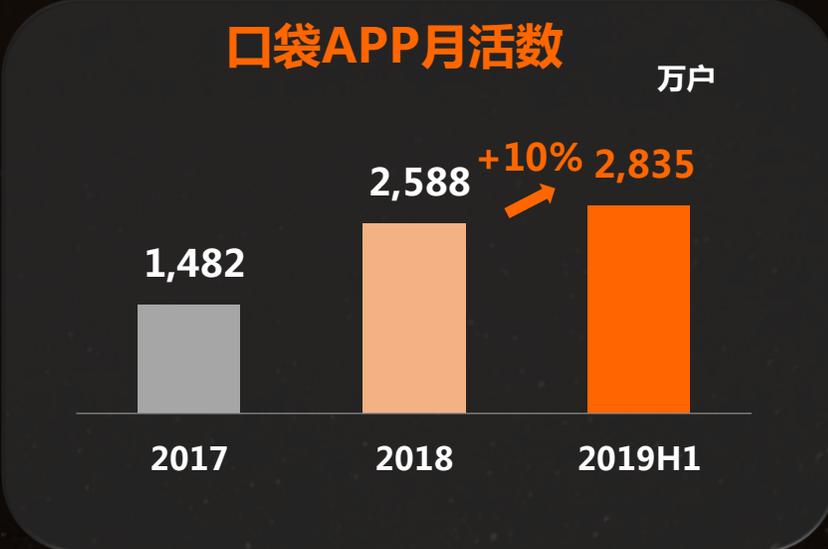
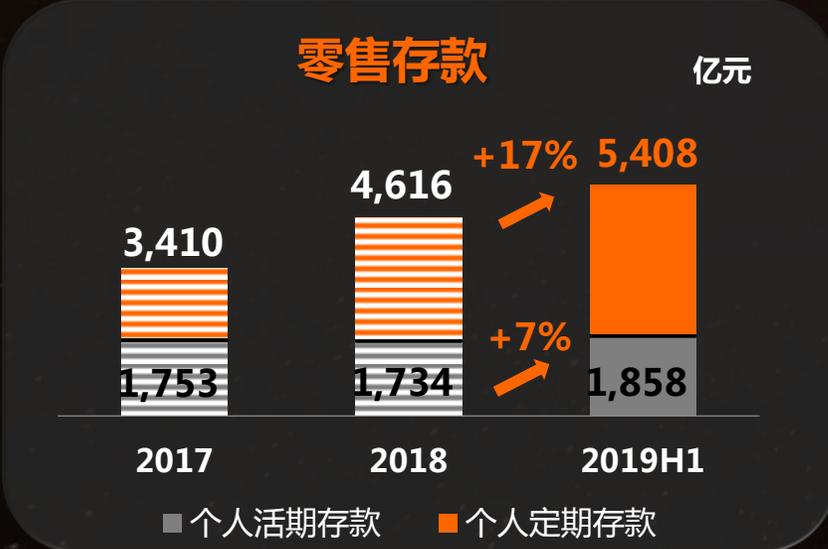
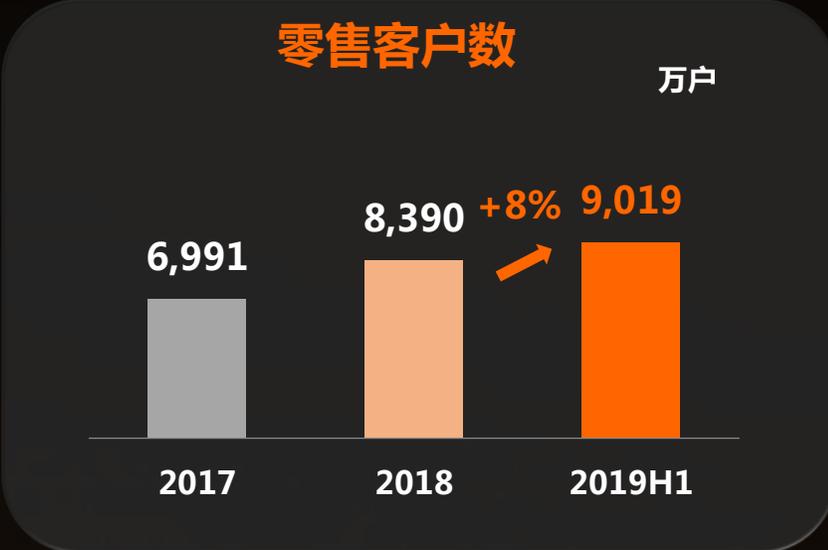
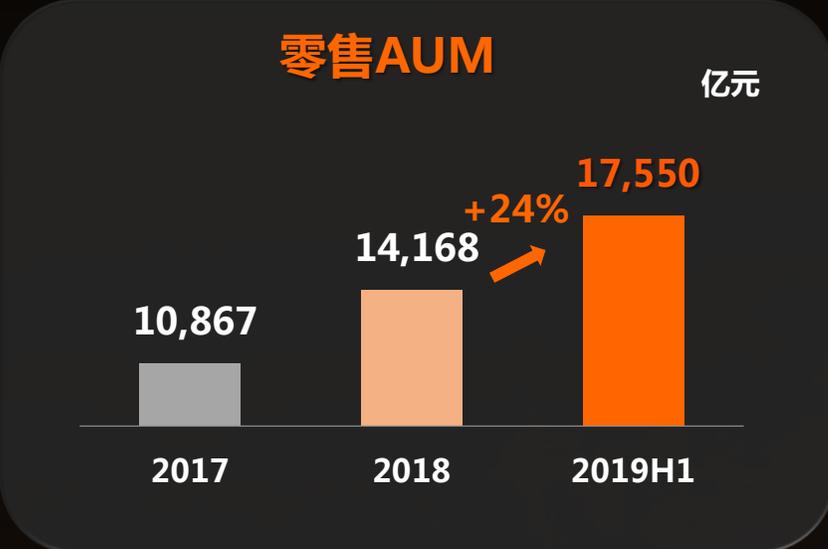
2大  
核心能力



1大  
平台



# 1.3.3 三大业务板块稳健增长——基础零售



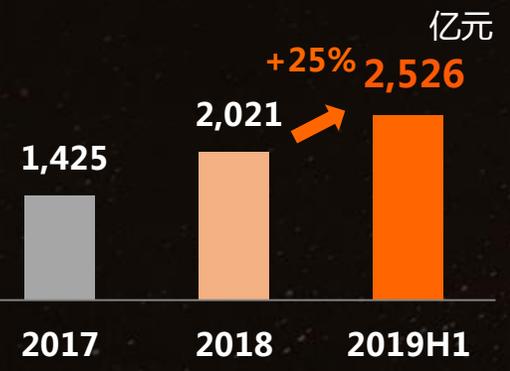
# 1.3.3 三大业务板块稳健增长——基础零售（续）



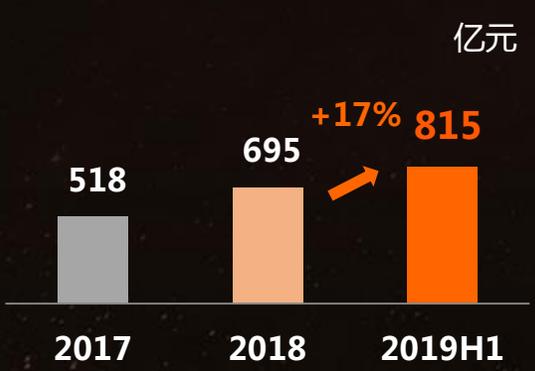
## 代发业务

- 搭建线上管理平台，通过数据支持、商机和预警提醒等方式，助力代发及批量业务拓展
- 关注客户经营提升，在口袋银行APP建设工资卡客户专区，“千人千面”推送权益领取、活动推荐、专享信用卡好礼等功能

### 代发客户AUM



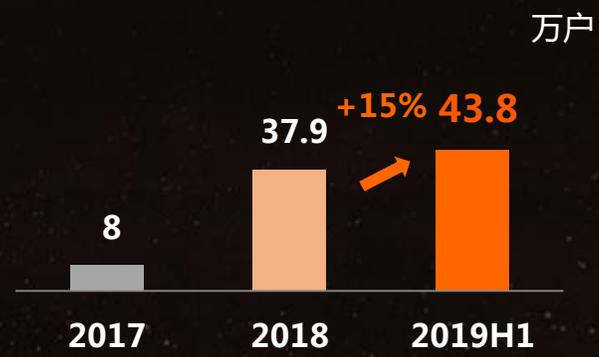
### 代发客户存款



## 收单业务

- 收单业务保持快速增长势头，行业批量获客模式取得突破
- 率先引入大数据和人工智能，在全面提升拓展产能的同时加强业务风控能力
- 收单商户数量较上年末增幅达**15.4%**

### 收单商户数量



# 1.3.4 3大业务板块稳健增长——私行财富

今年上半年私行业务相关指标的增加额均超过去年全年的增加额



- 充分整合内外部资源，持续供应优质产品和权益体验
- 建设私钻投研支持体系及队伍，利用AI工具赋能产品销售



## 三大业务模式并驾齐驱

- 分支行模式**：以传统分支行为据点服务银行高净值客户
- 私行中心模式**：私行理财经理围绕私行中心主动获客、自主经营
- 综合金融模式**：精准服务集团高净值客户
- 运行产品委员会机制，多元化引入优质资产
- 强化内嵌风险团队，严格把控资产风险



## 1.3.5 3大业务板块稳健增长——消费金融

鉴于宏观经济仍存下行压力，在确保资产质量稳定的前提下，本行主动优化贷款类产品投放策略，适当提高信用卡、贷款投放门槛，推动目标客群上移



1

### 信用卡

- 流通卡量**5,579万张**，较上年末增长**8.3%**
- 信用卡应收**5,110亿元**，较上年末增长**8.0%**
- 2019年上半年总交易金额**16,187亿元**，同比增长**34.1%**，信用卡商城交易量同比增长**23.5%**

2

### 新一贷

- 贷款余额**1,534亿元**，较上年末下降**0.2%**
- 基于互联网和大数据，积极拓展互联网渠道和流量入口，实现**线上线下联动**，使银行服务惠及更多客群，支持服务实体经济
- 运用人脸识别、微表情技术、智能语音等前沿科技，通过线上化、集中化、自动化及智能化运营处理，优化业务流程、提升客户体验和服务效率

3

### 住房按揭

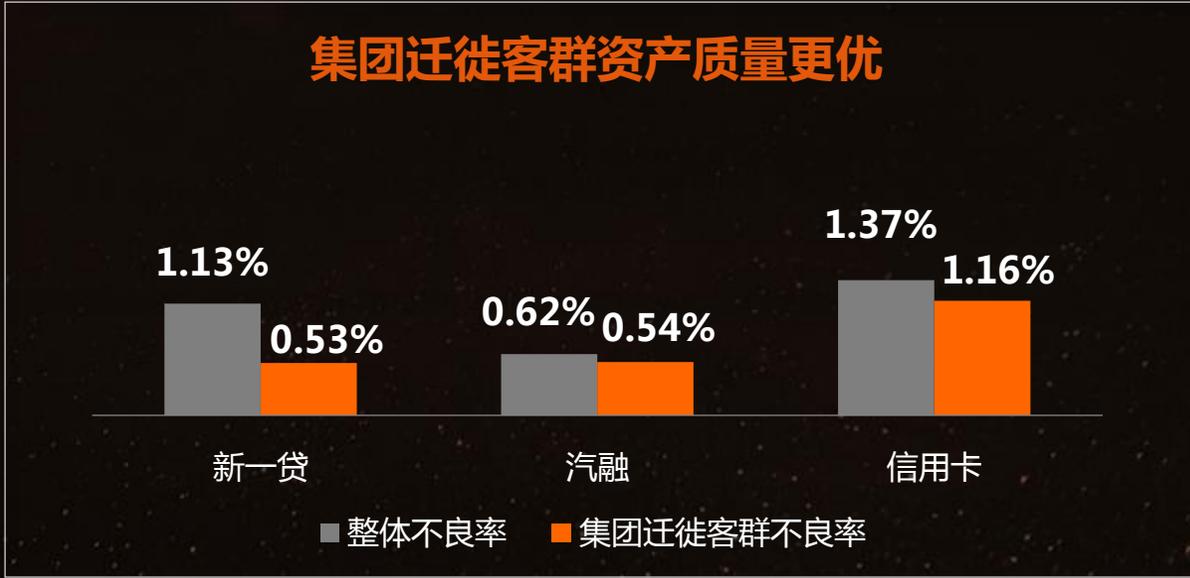
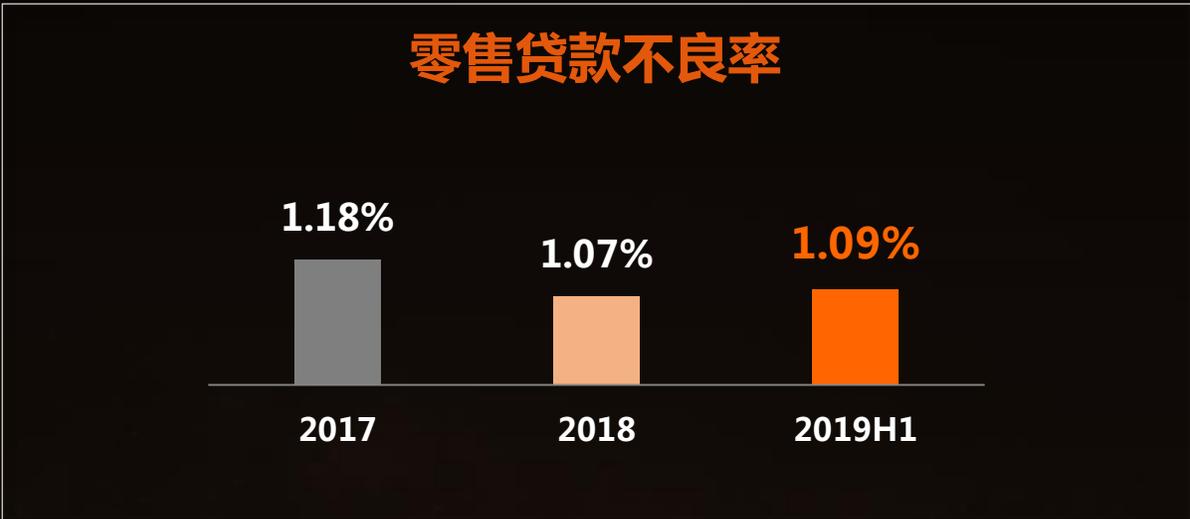
- 贷款余额**1,880亿**，较上年末增长**3.1%**

4

### 汽融

- 贷款余额**1,658亿元**，较上年末下降**3.6%**
- 车E通APP注册车商超**3,200家**
- 继续扩大合作二手车经营商户数量，合作商户数较去年同期提升**828家**

# 1.3.6 2大核心能力——风险管理



注：“账龄分析”也称为Vintage分析或静态池累计违约率分析。计算公式为发放后6个月时期未逾期30天贷款余额/贷款发放额或信用卡透支余额。

# 1.3.7 2大核心能力——成本管理

## 利用科技赋能提升效率

### 运营成本

- ◆通过流程改造，缩短作业、管理链条，降低零售运营成本，如实现短信支出下降**10%**、集中作业件均成本下降**7%**等
- ◆网点运营人员人均业务处理件数为2016年的**2倍**

### 固定成本

- ◆通过网点标准化、智能化、轻型化转型，降低单网点成本，上半年营业网点减租**1.8万**平方米，网点综合效益持续提升
- ◆以上举措共减少运营及固定成本开支**2.1亿元**



### 产能效率

- ◆通过实施AI战略，为业务和管理赋能，零售人力产能得到进一步提升，人均营收同比增长**14%**
- ◆业务线上化水平不断提升，信用卡、零售贷款、汽车金融业务实现**100%**全线上化进件
- ◆信用卡审批人力在整体发卡量由过去的100万张/年增长为**1200万张/年**的情况下保持基本稳定

为持续创造**优化成本收入比**的驱动力，本行零售持续加大科技投入，运用科技力量不断升级传统业务、创新业务模式、提升服务体验

# 1.3.8 1大平台——打造智能化OMO服务体系

1

## 口袋银行APP

- 持续优化口袋银行APP功能体验，全面向优秀互联网企业APP看齐
- 构建银行线上生态圈，推动实现从用户到客户的转化
- 截至6月末，口袋银行APP月活客户数**2,835万户**，较上年末增长**9.5%**
- 生活服务不断扩充，信用卡商城交易量同比增长**23.5%**



3

## 口袋银行家APP

- 在线上进一步升级迭代，嵌入口袋银行家APP赋能员工，覆盖大零售所有业务模块
- 以**线上化、智能化**驱动标准化

- 在线下持续复制推广“**轻型化、社区化、智能化、多元化**”的零售新门店
- 截至6月末，全国已开业**211家**新门店

2

## 零售新门店

# 1.3.8 1大平台——推行全面AI化

AI银行建设自上而下分为4层体系，打造业内领先的AI Banker



## 目前已取得的部分应用成果

目前AI底层技术已基本完备，AI客服、AI营销、AI风控等成果已转化为中台能力，并集成试点应用在多个前端业务场景中，相较原有线上线下流程效率有明显提升，具备全面推广的基础



### AI+客服

- 建立起**7×24**小时的“AI客服”体系；截至2019年6月末，AI+客服占比**82.9%**，较年初提升**3.1**个百分点



### AI+营销

- AI营销智能推荐已在口袋银行APP部署，部分场景点击购买转化率提升**100%**以上
- 在线上服务交互完成后会基于客户**360洞察**，**实时推送**切合客户需求的产品、权益或服务



### AI+风控

- 2019年6月末，零售统一反欺诈平台累计防堵欺诈攻击**3.38亿**
- 建设**新一代智能风险管理体系**，实现风险前、中、后业务全面AI化、统一化客户管理

# 1.3.9 综合金融贡献不断增强



零售净增客户  
(不含信用卡)  
133万户



零售财富净增客户  
4.90万户



零售净增AUM  
1,258亿元



零售全渠道代销集团保险非息收入  
17.35亿元 较同期 34%↑

新一贷发放额  
292亿元



汽融发放额  
251亿元



信用卡新增发卡量  
222万张



# 1.4 对公做精

“3+2+1” 经营策略



# 1.4.1 业务结构持续优化，做精做强稳步推进

## 存款显著增长，贷款恢复正增长

- 2019年6月末公司存款较年初增加**1,354亿**；公司贷款较年初增加**135亿**



## 对公活期存款增长

- 得益于支付结算和交易银行的发展，6月末对公活期存款较年初提升**10%**



## 1.4.2 “3+2+1” 对公经营策略

以客户为中心，做精做强，重点发力**3大业务支柱**、聚焦**2大核心客群**、坚守**1条生命线**

### 3大业务支柱



#### 1-行业银行

聚焦重点行业，以投行+商行+投资的打法，借助集团资源优势，对战略客户及其产业链上下游形成“1+N”综合金融解决方案。



#### 2-交易银行

全面强化特色产品，合力拉动活期存款。构建智能供应链金融体系，打造跨境E离岸金融品牌，做强现金管理和支付结算业务。



#### 3-综合金融

整合集团优势，打通渠道、产品和销售三端，加速推动中间业务收入增长，成为集团团体综合金融业务的发动机。

### 2大核心客群



### 1条生命线



资产质量

# 1.4.3 发力3大业务支柱

## 行业银行

- **政府金融**：新上线政府金融类平台**77**个，累计达**520**个
- **汽车生态**：打造最完善的汽车行业数据仓库
- **医疗健康**：推出“医疗服务E企管”“医药流通E企盈”等特色模式

01

02

03

## 综合金融

- 2019年上半年，平安银行销售平安团体保险保费规模**5.11**亿元，是去年同期的**3.3**倍，代理保险业务收入，同比增长**7**倍
- 新增银行与集团内专业公司合作落地投融资项目规模**926**亿元

## 交易银行

- 2019年上半年，跨境金融服务与安排费收入同比增长**15**倍；国内证开证及福费廷手续费收入同比增长**12**倍

### 供应链应收账款云服务平台



### 跨境E



### 互联网支付结算平台



# 1.4.4 聚焦2大客群



## 战略客群

围绕“四化”拓展战略客群

### 体系化

- 优化公司条线**组织架构**
- 夯实行业事业部**中台支持体系**，赋能一线队伍

### 行业化

- 紧跟国家战略，聚焦体量大、弱周期、成长好**十大行业**
- 在目标行业内**精耕客群**
- 重点行业客户授信占比达**48%**

### 专业化

- 建立由行业/产品/风险专家组成的**敏捷专家队伍**，深度研究行业头部客户
- 依托科技手段，提供**定制化**综合金融解决方案

### 集团化

- 充分发挥集团**综合金融优势**，实现战略客户大包围
- 沿客户上下游纵深发展，集成产品和服务体系



## 小微客群

依托**口袋财务**和**小企业数字金融**拓展平台客户



口袋财务

注册客户**30.1万**户，1-6月交易笔数**218万**笔



小企业数字金融

服务客户数**21,638**户，较上年末增长**53.4%**



注：2018年1季度尚未开展小企业数字金融业务

# 1.4.5 坚守1条生命线

## 四大能力淬炼

### 专业聚焦能力

- 聚焦重点行业、重点产品

### 清收处置能力

- 优化特殊资产管理经营体系

### 集约管理能力

- 后督集中、审批集中、放款集中

### 预警监控能力

- 构建信息“天网”
- 24小时实施监控

## 一个引擎升级

### 专项风险评估工具练就“火眼金睛”

- 财务粉饰识别系统
  - 三大专项评估工具
- 排除潜在风险客户

### 评级限额模型打造“度量衡”

- 客户评级模型
  - 专项评级模型
  - 客户限额模型
- 强化客户准入与量化评估

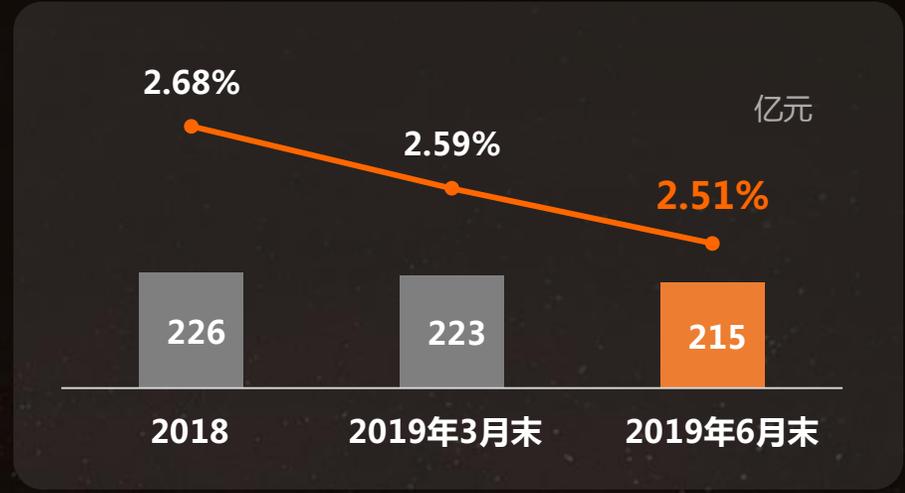
### 经济资本与组合管理实现“黄金分割”

- 资产全口径
- 风险全覆盖
- 优化资产结构
- 优化资产配置



围绕公司策略，风险从“四大能力淬炼”、“一个引擎升级”、“七大智能驱动”三个方面，全面提升风险管理能力，支持业务稳健发展。上半年对公不良贷款持续双降，资产质量**明显改善**。

## 对公不良贷款持续双降



## 七大智能驱动

智慧审批

智能放款

智能控制

智慧分析

智能监控

智能预警

智能清收



## 1.4.6 打造精品资金同业业务

- 大力发展交易做市及代客业务，提升交易贡献占比，上半年实现交易业务净收入**16亿**，较去年同期增长**131%**；成为首批通过外汇交易中心本币做市和X-Bond交易接口的五家做市机构之一。
- 坚定推进机构销售转型，以科技为手段，构建金融服务生态圈，打造金融机构的连接器。

- 债券交易量**13,896亿**，同比增长**207.9%**
- 利率互换交易量**14,510亿**，同比增长**380.5%**
- 黄金交易量**4,823亿**，同比增长**15.3%**
- 标准债券远期做市、利率互换做市排名跃居**全市场第一**，债券做市X-Bond排名进入**市场前列**



- “行e通平台”累计合作客户达**2,134户**
- 同业机构销售业务量达到**2,324亿**，同比增长**177.3%**
- 经银保监会注册发行的理财直融产品承销规模**363.7亿**，同比增幅**751.8%**，市场发行份额排名位居**前列**

# 2 工作展望



# 2.1 下阶段重点工作——零售业务

“3+2+1”零售经营策略：重点发力**3大业务模块**、提升**2大核心能力**，**1大平台**持续赋能

## 打造智能化零售银行

总目标

3大  
业务模块

2大  
核心能力

1大  
平台



### 基础零售

依托智能平台打造，线上线下多场景获客、大数据驱动以客户为中心的精准服务，实现客户资产层级提升及交叉销售。

- 1、打造综合金融线上、线下流量入口
- 2、快速拓展收单、代发等批量获客业务
- 3、联动LUM和AUM，做好客群综合经营
- 4、打造包括AI支行长助理、AI柜员助手在内的七大AI机器人，赋能综合金融业务、厅堂管理及客群经营。



### 私人银行和财富管理

基于集团客户和科技两大优势，将已成熟的SAT模式运用到业务中，并搭建开放产品平台。

- 1、持续推动多元化产品引入
- 2、建设专业化、智能化投顾团队
- 3、强化私行客户经营能力和资产配置能力
- 4、打造三大机器人（AI客户经理、AI会员助手和AI复杂产品助手），赋能私行经营及财富管理业务发展。



### 消费金融

强化线上化、平台化获客与经营，加强业务联动与协同。

- 1、推动重点产品线上化流程改造
- 2、继续做大信用卡商城
- 3、构建车生态平台，发展二手车贷业务
- 4、打造四大AI机器人（信用卡直销获客机器人、信用卡综合金融获客机器人、零售贷款AI销售助手和汽融客户经理机器人），赋能消费金融业务全面发展。



### 风险控制能力

通过技术升级加强选择能力，提升优质客群的占比，优化资产结构和获客渠道



### 成本管理能力

通过集中化、自动化、智能化的手段管理成本，节省传统人力与运营成本

## 全面AI化的中台



AI Bank

以赋能为先推进前端项目  
以共享为重点打造核心能力

将银行的账户、产品、服务能力与第三方平台的场景、流量相结合，成为一个开放的平台与生态

开放银行

# 2.2 下阶段重点工作——对公业务

“3+2+1” 对公经营策略：重点发力**3大业务支柱**、聚焦**2大核心客群**、坚守**1条生命线**

## “3” 大业务支柱



### 1-行业银行

- 聚焦重点行业，形成“**商行+投行+投资**”打法
- 加强事业部一线的行业**洞察能力**
- “**双轨制**”推动业务转型



### 2-交易银行

- 专注产品研发，打造**四大产品中心**，对应企业经营的核心环节，做强**产品中台**



### 3-综合金融

- **体系化、行业化、专业化、集团化**打法
- 实现重点客户及上下游全面“**大包围**”服务
- 做实做强**团金**“**1+N**”发动机

## “2” 大核心客群

### 战略客群

聚焦解决客户痛点，建立渠道先锋+产品支持+风险前置敏捷团队，一户一策，为战略客户及其产业链客户提供一站式综合金融服务

### 小微客群

借助C端批量渠道优势，线上平台、线下流量入口批量触达中小企业客户，提供以钩子产品带动的场景式产品解决方案

## “1” 条生命线

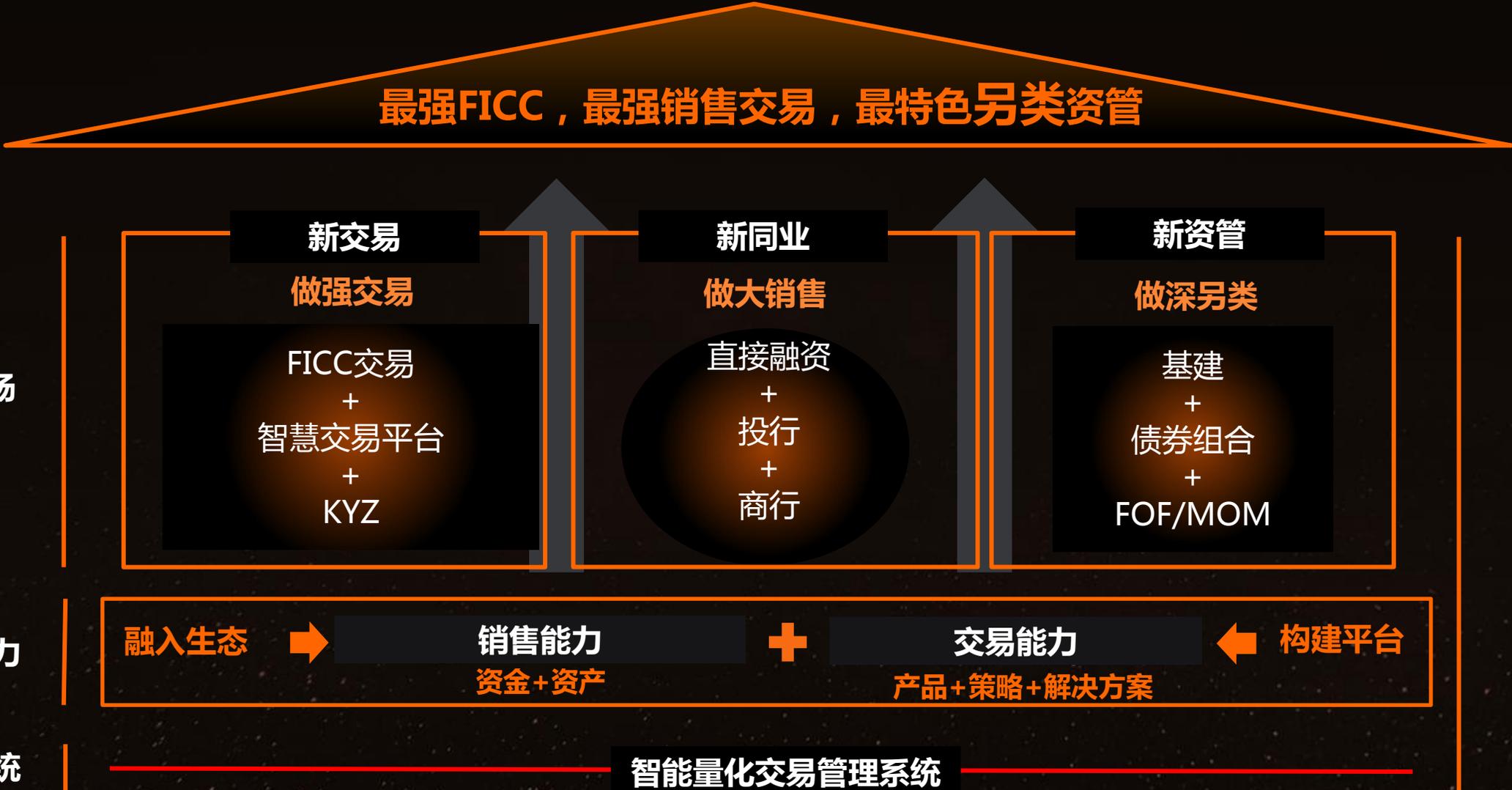


### 资产质量

- 加强风险**管控、预警**能力
- 打造“**智慧风控**”平台
- 全面提升风险管理**效率和水平**

# 2.3 下阶段重点工作——同业业务

“3+2+1” 同业经营策略：聚焦**3大战场**、提升**2个能力**，构建**1个系统**



# 2.4 下阶段重点工作——科技规划

## 深化科技治理，提升研发质量

- 进一步加强精细化管理，全面推广敏捷模式
- 完成CMMI3（软件能力成熟度集成模型）、SDLC（软件生命周期管理）全行推广
- 持续推广日志监控（CAT）、业务监控（Detector）等各类工具

## 完成重点工作规划并实施

- 老旧系统重构
- 深化开放银行建设
- 全行重点中台系统建设
- 大对公规划



## 推动全行重大项目建设实施

- 新一代金融市场核心
- 信用卡新核心
- AI中台
- 智慧风控平台
- 同城双活机房建设及应用试点

# 3 附录



## 3.1 资产负债规模

单位：亿元	2019年6月30日	2018年12月31日	较年初变动	
			增减额	%
<b>1.总资产</b>	<b>35,908</b>	<b>34,186</b>	<b>1,722</b>	<b>5.0%</b>
各项贷款	21,380	20,376	1,004	4.9%
其中：发放贷款和垫款本金	20,819	19,975	844	4.2%
其中：(1)公司贷款	8,570	8,435	135	1.6%
(2)零售贷款	12,249	11,540	709	6.1%
<b>2.总负债</b>	<b>33,342</b>	<b>31,786</b>	<b>1,556</b>	<b>4.9%</b>
各项存款	26,052	25,051	1,001	4.0%
其中：吸收存款本金	23,432	21,286	2,146	10.1%
其中：(1)公司存款	18,024	16,670	1,354	8.1%
(2)零售存款	5,408	4,616	792	17.2%
<b>3.股东权益</b>	<b>2,566</b>	<b>2,400</b>	<b>166</b>	<b>6.9%</b>

## 3.2 财务收支

单位：亿元	2019年1-6月		2018年1-6月		同比变动	
	金额	占比%	金额	占比%	增幅%	占比变动
<b>1. 营业收入</b>	<b>678.29</b>	<b>100.00%</b>	<b>572.41</b>	<b>100.00%</b>	<b>18.5%</b>	
利息净收入	436.39	64.3%	374.36	65.4%	16.6%	-1.1个百分点
非利息净收入	241.90	35.7%	198.05	34.6%	22.1%	+1.1个百分点
<b>2. 营业支出</b>	<b>205.88</b>		<b>175.41</b>		<b>17.4%</b>	
业务及管理费	199.81	29.5%	169.80	29.7%	17.7%	-0.2个百分点
<b>3. 准备前营业利润</b>	<b>472.41</b>		<b>397.00</b>		<b>19.0%</b>	
<b>4. 信用及资产减值损失(减)</b>	<b>272.04</b>		<b>222.98</b>		<b>22.0%</b>	
<b>5. 净利润</b>	<b>154.03</b>		<b>133.72</b>		<b>15.2%</b>	
<b>6. 基本每股收益(元)</b>	<b>0.85</b>		<b>0.73</b>		<b>16.4%</b>	
<b>7. 稀释每股收益(元)</b>	<b>0.78</b>		<b>0.73</b>		<b>6.8%</b>	

注：本行于2019年1月25日发行260亿元A股可转换公司债券，在计算“稀释每股收益”时已考虑可转换公司债券全部转为普通股的潜在稀释性影响。

## 3.3 质量与效率

	2019年1-6月/6月末	上年同期/上年末	变动
<b>1.资产质量</b>			
不良贷款率	1.68%	1.75%	-0.07个百分点
拨贷比	3.06%	2.71%	+0.35个百分点
不良贷款拨备覆盖率	183%	155%	+28个百分点
逾期90天以上贷款拨备覆盖率	194%	159%	+35个百分点
不良贷款偏离度	94%	97%	-3个百分点
<b>2.资产收益</b>			
平均总资产收益率(年化)	0.88%	0.81%	+0.07个百分点
加权平均净资产收益率(年化)	12.63%	12.36%	+0.27个百分点
<b>3.净利差</b>	<b>2.54</b>	<b>2.06</b>	<b>+0.48个百分点</b>
<b>4.净息差</b>	<b>2.62</b>	<b>2.26</b>	<b>+0.36个百分点</b>
<b>5.成本收入比</b>	<b>29.46%</b>	<b>29.66%</b>	<b>-0.20个百分点</b>

注：本行于2016年3月7日非公开发行200亿元非累积型优先股，在计算“每股收益”及“加权平均净资产收益率”时，分子均扣减了已发放的优先股股息。

中国平安 PINGAN

金融·科技

谢谢

中国平安 PINGAN

金融·科技