

证券代码：000001  
优先股代码：140002  
可转债代码：127010

证券简称：平安银行

公告编号：2019-037  
优先股简称：平银优 01  
可转债简称：平银转债

## 平安银行股份有限公司 2019 年半年度报告摘要

### 一、重要提示

1、本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

2、本行董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实、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。

3、本行第十届董事会第二十六次会议审议了 2019 年半年度报告正文及摘要。本次董事会会议应出席董事 13 人，实到董事 13 人。会议一致同意本报告。

4、本行 2019 年半年度财务报告未经审计。普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）对本行 2019 年半年度财务报告进行了审阅。

非标准审计意见提示

适用 不适用

5、本行董事长谢永林、行长胡跃飞、首席财务官项有志、会计机构负责人朱培卿保证 2019 年半年度报告中财务报告的真实、准确、完整。

6、董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

本行 2019 年半年度计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

分配时间	股息率	分配金额(元)(含税)	是否符合分配条件和相关程序	股息支付方式	股息是否累积	是否参与剩余利润分配
2019 年 3 月 7 日	4.37%	874,000,000.00	是	现金	否	否

## 二、公司基本情况

股票简称	平安银行	股票代码	000001
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	周强	吕旭光	
办公地址	中国广东省深圳市深南东路 5047 号 平安银行董事会办公室	中国广东省深圳市深南东路 5047 号 平安银行董事会办公室	
传真	(0755) 82080386	(0755) 82080386	
电话	(0755) 82080387	(0755) 82080387	
电子信箱	pabdsh@pingan.com.cn	pabdsh@pingan.com.cn	

## 三、主要财务数据

### (一) 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

本行于 2019 年 1 月 1 日起实施《企业会计准则第 21 号——租赁》(财会〔2018〕35 号)，根据衔接规定，本行按首次执行本会计准则的累积影响数，调整财务报表相关项目金额，不调整可比期间信息，相关影响详见《平安银行股份有限公司 2019 年半年度报告》“第十一章 财务报告”中的“二、重要会计政策和会计估计 36.重要会计政策变更的影响”。

(货币单位：人民币百万元)

项 目	2019 年 6 月 30 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	期末较上年末 增减
资产总额	3,590,766	3,418,592	3,248,474	5.0%
股东权益	256,603	240,042	222,054	6.9%
归属于普通股股东的股东权益	236,650	220,089	202,101	7.5%
股本	17,170	17,170	17,170	-
归属于普通股股东的每股净资产(元/股)	13.78	12.82	11.77	7.5%

项 目	2019 年 1-6 月	2018 年 1-6 月	2018 年 1-12 月	本期同比 增减
营业收入	67,829	57,241	116,716	18.5%
信用及其他资产减值损失前营业利润	47,241	39,700	80,176	19.0%
信用及其他资产减值损失	27,204	22,298	47,871	22.0%
营业利润	20,037	17,402	32,305	15.1%
利润总额	20,003	17,367	32,231	15.2%

归属于本公司股东的净利润	15,403	13,372	24,818	15.2%
扣除非经常性损益后归属于本公司股东的净利润	15,316	13,326	24,700	14.9%
经营活动产生的现金流量净额	26,432	7,455	(57,323)	254.6%
<b>每股比率（元/股）：</b>				
基本每股收益	0.85	0.73	1.39	16.4%
稀释每股收益	0.78	0.73	1.39	6.8%
扣除非经常性损益后的基本每股收益	0.84	0.73	1.39	15.1%
扣除非经常性损益后的稀释每股收益	0.78	0.73	1.39	6.8%
每股经营活动产生的现金流量净额	1.54	0.43	(3.34)	258.1%
<b>财务比率（%）：</b>				
总资产收益率（未年化）	0.43	0.40	不适用	+0.03 个百分点
总资产收益率（年化）	0.86	0.79	0.73	+0.07 个百分点
平均总资产收益率（未年化）	0.44	0.40	不适用	+0.04 个百分点
平均总资产收益率（年化）	0.88	0.81	0.74	+0.07 个百分点
加权平均净资产收益率（未年化）	6.32	6.13	不适用	+0.19 个百分点
加权平均净资产收益率（年化）	12.63	12.36	11.49	+0.27 个百分点
加权平均净资产收益率（扣除非经常性损益，未年化）	6.28	6.11	不适用	+0.17 个百分点
加权平均净资产收益率（扣除非经常性损益，年化）	12.56	12.31	11.44	+0.25 个百分点

注：本行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。其中：

（1）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8.74亿元。

（2）本行于2019年1月25日完成发行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。

### 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）	17,171,070,728
用最新股本计算的全面摊薄每股收益（元/股，2019年1-6月）	0.85

### 存贷款情况

（货币单位：人民币百万元）

项 目	2019年6月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	期末较上年末 增减
吸收存款本金	2,343,179	2,128,557	2,000,420	10.1%
其中：企业存款	1,802,400	1,666,966	1,659,421	8.1%

个人存款	540,779	461,591	340,999	17.2%
<b>发放贷款和垫款本金总额</b>	<b>2,081,896</b>	<b>1,997,529</b>	<b>1,704,230</b>	<b>4.2%</b>
其中：企业贷款	856,988	843,516	855,195	1.6%
一般企业贷款	794,715	801,814	840,439	(0.9%)
贴现	62,273	41,702	14,756	49.3%
个人贷款	1,224,908	1,154,013	849,035	6.1%
一般个人贷款	713,950	680,718	545,407	4.9%
信用卡应收账款	510,958	473,295	303,628	8.0%

注：（1）根据《中国人民银行关于调整金融机构存贷款统计口径的通知》（银发〔2015〕14号），从2015年开始，非存款类金融机构存放在存款类金融机构的款项纳入“各项存款”、存款类金融机构拆放给非存款类金融机构的款项纳入“各项贷款”统计口径。按此统计口径，2019年6月30日的各项存款为26,052亿元，各项贷款为21,380亿元。

（2）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。

### 非经常性损益

本行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。

（货币单位：人民币百万元）

项 目	2019年1-6月	2018年1-6月	2018年1-12月
非流动性资产处置净损益	(17)	80	98
或有事项产生的损益	(1)	1	1
其他	131	(21)	54
所得税影响	(26)	(14)	(35)
<b>合 计</b>	<b>87</b>	<b>46</b>	<b>118</b>

注：非经常性损益根据《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》的定义计算。

### （二）补充财务比率

（单位：%）

项 目	2019年1-6月	2018年1-6月	2018年1-12月	本期同比增减
成本收入比	29.46	29.66	30.32	-0.20个百分点
信贷成本（未年化）	1.16	1.18	不适用	-0.02个百分点
信贷成本（年化）	2.31	2.37	2.35	-0.06个百分点
存贷差（年化）	4.18	3.64	4.03	+0.54个百分点

净利差（年化）	2.54	2.06	2.26	+0.48 个百分点
净息差（未年化）	1.30	1.12	不适用	+0.18 个百分点
净息差（年化）	2.62	2.26	2.35	+0.36 个百分点

注：信贷成本=当期信贷拨备/当期平均贷款余额（含贴现），本行 2019 年上半年平均贷款余额（含贴现）为 20,420.92 亿元；净利差=平均生息资产收益率-平均计息负债成本率；净息差=利息净收入/平均生息资产余额。

### （三）补充监管指标

（单位：%）

项 目	标准值	2019 年 6 月 30 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
流动性比例（本外币）	≥25	61.27	60.86	52.23
流动性比例（人民币）	≥25	59.99	59.23	52.57
流动性比例（外币）	≥25	90.23	96.40	55.41
含贴现存贷款比例（本外币）	不适用	87.00	92.38	83.58
流动性覆盖率	≥100（注）	109.29	139.17	98.35
资本充足率	≥10.5	12.62	11.50	11.20
一级资本充足率	≥8.5	9.71	9.39	9.18
核心一级资本充足率	≥7.5	8.89	8.54	8.28
单一最大客户贷款占资本净额比率	≤10	4.49	5.13	5.20
最大十家客户贷款占资本净额比率	不适用	17.40	21.45	22.79
累计外汇敞口头寸占资本净额比率	≤20	1.58	1.55	1.22
正常类贷款迁徙率	不适用	1.63	3.73	5.20
关注类贷款迁徙率	不适用	24.15	37.91	30.41
次级类贷款迁徙率	不适用	42.78	66.56	73.69
可疑类贷款迁徙率	不适用	99.28	99.44	64.37
不良贷款率	≤5	1.68	1.75	1.70
拨备覆盖率	≥150	182.53	155.24	151.08
拨贷比	≥2.5	3.06	2.71	2.57

注：（1）监管指标根据监管口径列示。

（2）根据银保监会发布的《商业银行流动性风险管理办法》，商业银行的流动性覆盖率应当在 2018 年底前达到 100%。

#### 四、公司股东数量及持股情况

##### 1、普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

(单位: 股)

报告期末普通股股东总数	321,929 户			报告期末表决权恢复的优先股股东总数	-			
<b>前 10 名股东持股情况</b>								
股东名称	股东性质	持股总数	持股比例 (%)	报告期内增减	持有有限售条件股份数量	持有无限售条件股份数量	质押或冻结情况	
							股份状态	数量
中国平安保险(集团)股份有限公司-集团本级-自有资金	境内法人	8,510,493,066	49.56	-	-	8,510,493,066	-	-
中国平安人寿保险股份有限公司-自有资金	境内法人	1,049,462,784	6.11	-	-	1,049,462,784	-	-
香港中央结算有限公司	境外法人	711,221,204	4.14	280,469,702	-	711,221,204	-	-
中国证券金融股份有限公司	境内法人	429,232,688	2.50	-	-	429,232,688	-	-
中国平安人寿保险股份有限公司-传统-普通保险产品	境内法人	389,735,963	2.27	-	-	389,735,963	-	-
中央汇金资产管理有限责任公司	境内法人	216,213,000	1.26	-	-	216,213,000	-	-
深圳中电投资股份有限公司	境内法人	142,402,769	0.83	-	-	142,402,769	-	-
河南鸿宝企业管理有限公司	境内法人	97,714,907	0.57	97,714,907	-	97,714,907	质押	69,400,000
中信信托有限责任公司-中信信托锐进 43 期高毅晓峰投资集合资金信托计划	境内法人	56,413,748	0.33	56,413,748	-	56,413,748	-	-
全国社保基金一零四组合	境内法人	55,169,384	0.32	55,169,384	-	55,169,384	-	-
战略投资者或一般法人因配售新股成为前 10 名股东的情况(如有)	无							
上述股东关联关系或一致行动的说明	<p>1、中国平安人寿保险股份有限公司为中国平安保险(集团)股份有限公司控股子公司和一致行动人,“中国平安保险(集团)股份有限公司-集团本级-自有资金”、“中国平安人寿保险股份有限公司-自有资金”与“中国平安人寿保险股份有限公司-传统-普通保险产品”具有关联关系。</p> <p>2、本行未知其他股东间的关联关系,也未知其是否属于一致行动人。</p>							
<b>前 10 名无限售条件股东持股情况</b>								
股东名称	持有无限售条件股份数量	股份种类						
		股份种类	数量					

中国平安保险（集团）股份有限公司—集团本级—自有资金	8,510,493,066	人民币普通股	8,510,493,066
中国平安人寿保险股份有限公司—自有资金	1,049,462,784	人民币普通股	1,049,462,784
香港中央结算有限公司	711,221,204	人民币普通股	711,221,204
中国证券金融股份有限公司	429,232,688	人民币普通股	429,232,688
中国平安人寿保险股份有限公司—传统—普通保险产品	389,735,963	人民币普通股	389,735,963
中央汇金资产管理有限责任公司	216,213,000	人民币普通股	216,213,000
深圳中电投资股份有限公司	142,402,769	人民币普通股	142,402,769
河南鸿宝企业管理有限公司	97,714,907	人民币普通股	97,714,907
中信信托有限责任公司—中信信托锐进43期高毅晓峰投资集合资金信托计划	56,413,748	人民币普通股	56,413,748
全国社保基金—零四组合	55,169,384	人民币普通股	55,169,384
前10名无限售流通股股东之间，以及前10名无限售流通股股东和前10名股东之间关联关系或一致行动的说明	1、中国平安人寿保险股份有限公司为中国平安保险（集团）股份有限公司控股子公司和一致行动人，“中国平安保险（集团）股份有限公司—集团本级—自有资金”、“中国平安人寿保险股份有限公司—自有资金”与“中国平安人寿保险股份有限公司—传统—普通保险产品”具有关联关系。 2、本行未知其他股东间的关联关系，也未知其是否属于一致行动人。		
参与融资融券业务股东情况说明	无		

## 2、控股股东情况或实际控制人变更情况

本行无实际控制人，报告期内本行控股股东未发生变更。

## 3、公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

（单位：股）

报告期末优先股股东总数	15					
持5%以上优先股股份的股东或前10名优先股股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例 (%)	报告期末持 股数量	报告期内增 减变动情况	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
中国平安人寿保险股份有限公司—分红—一个险分红	境内法人	29.00	58,000,000	-	-	-
中国平安人寿保险股份有限公司—万能—一个险万能	境内法人	19.34	38,670,000	-	-	-
中国平安财产保险股份有限公司—传统—普通保险产品	境内法人	9.67	19,330,000	-	-	-
中邮创业基金—华夏银行—华夏银行股份有限公司	境内法人	8.95	17,905,000	-	-	-
交银施罗德资管—交通银行—交通银行股份有限公司	境内法人	8.95	17,905,000	-	-	-
中国银行股份有限公司上海市分行	境内法人	4.47	8,930,000	-	-	-
中国邮政储蓄银行股份有限公司	境内法人	2.98	5,950,000	-	-	-

华润深国投信托有限公司—投资 1 号单一资金信托	境内法人	2.98	5,950,000	-	-	-
华宝信托有限责任公司—投资 2 号资金信托	境内法人	2.98	5,950,000	-	-	-
招商财富—邮储银行—中国邮政储蓄银行股份有限公司	境内法人	2.98	5,950,000	-	-	-
所持优先股在除股息分配和剩余财产分配以外的其他条款上具有不同设置的说明	不适用					
前 10 名优先股股东之间，前 10 名优先股股东与前 10 名普通股股东之间存在关联关系或一致行动人的说明	<p>1、中国平安人寿保险股份有限公司和中国平安财产保险股份有限公司均为中国平安保险（集团）股份有限公司控股子公司和一致行动人，“中国平安保险（集团）股份有限公司—集团本级—自有资金”、“中国平安人寿保险股份有限公司—自有资金”、“中国平安人寿保险股份有限公司—传统—普通保险产品”、“中国平安人寿保险股份有限公司—分红—一个险分红”、“中国平安人寿保险股份有限公司—万能—一个险万能”与“中国平安财产保险股份有限公司—传统—普通保险产品”具有关联关系。</p> <p>2、本行未知其他股东间的关联关系，也未知其是否属于一致行动人。</p>					

## 五、公司债券情况

经《中国银监会关于平安银行公开发行 A 股可转换公司债券相关事宜的批复》（银监复〔2018〕71 号）和中国证监会《关于核准平安银行股份有限公司公开发行可转换公司债券的批复》（证监许可〔2018〕2165 号）核准，2019 年 1 月 25 日，本行完成公开发行 260 亿元可转换公司债券项目的发行。本行公开发行可转换公司债券每股面值人民币 100 元，票面利率为第一年为 0.2%、第二年为 0.8%、第三年为 1.5%、第四年为 2.3%、第五年为 3.2%、第六年为 4.0%，扣除发行费用后实际募集资金净额为 259.15 亿元，全部用于补充核心一级资本。2019 年 1 月 30 日，本行收到中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司出具的《证券登记证明》。经深圳证券交易所批准，本行公开发行可转换公司债券已于 2019 年 2 月 18 日起在深圳证券交易所挂牌交易。

发行方式	发行日期	发行价格（元/张）	票面利率	发行数量（张）	上市日期	上市数量（张）	转股起止日期
公开发行	2019 年 1 月 21 日	100	第一年为 0.2%、第二年为 0.8%、第三年为 1.5%、第四年为 2.3%、第五年为 3.2%、第六年为 4.0%	260,000,000	2019 年 2 月 18 日	260,000,000	2019 年 7 月 25 日至 2025 年 1 月 21 日

截至本报告披露日前一交易日，已有累计面值为 7,670,500 元的平银转债转为公司 A 股普通股，累计转股股数 659,362 股。



## 六、经营情况讨论与分析

### （一）报告期经营情况简介

2019年上半年，面对复杂多变的经济金融形势，本行紧跟党和国家的各项重大战略，坚持以打造“中国最卓越、全球领先的智能化零售银行”为战略目标，持续深化“科技引领、零售突破、对公做精”的十二字策略方针，分别构建零售和对公业务的“3+2+1”经营策略，全面推进 AI Bank 体系建设，全面强化金融风险防控，持续加大民营企业、小微企业支持力度，持续提升服务实体经济能力，大力推进金融扶贫，各项业务发展稳健，资产质量持续改善，战略转型取得明显成效。

本行将党的建设与银行经营高度结合，以党建正风气、控风险、促发展，为发展奠定了坚实的思想基础和组织基础。**架构上**，确立党的核心领导地位，党委书记担任董事长，党委副书记担任行长，党委副书记担任监事长、纪委书记。**机制上**，确保党在决策、管理、监督方面的核心领导作用，“三重一大”事项先报请党委会讨论通过，再履行相关公司治理程序，不断完善党统一领导的民主监督、群众监督和风险监督三大监督机制。**行动上**，持续推进党风廉政教育活动，持续开展“党、纪、监”相结合的巡检监督，持续开展上井冈山、上西柏坡、上延安等一系列党建活动，以党建正风气、控风险、促发展。

上半年全行总体经营情况如下：

#### 1、整体经营稳中趋好

2019年上半年，本行实现营业收入 678.29 亿元，同比增长 18.5%；其中，利息净收入 436.39 亿元，同比增长 16.6%；非利息净收入 241.90 亿元，同比增长 22.1%。减值损失前营业利润 472.41 亿元，同比增长 19.0%；净利润 154.03 亿元，同比增长 15.2%；2019 年上半年净利差、净息差分别为 2.54%、2.62%，同比分别提升 48 个基点、36 个基点；非利息净收入占比 35.7%，同比上升 1.1 个百分点，盈利能力保持稳定。

2019 年 6 月末，本行资产总额 35,907.66 亿元，较上年末增长 5.0%；吸收存款余额 23,431.79 亿元，较上年末增长 10.1%；发放贷款和垫款总额（含贴现）20,818.96 亿元，较上年末增长 4.2%，其中个人贷款（含信用卡）占比 58.8%，较上年末提升 1.0 个百分点。

#### 2、零售转型持续推进

2019 年本行零售转型持续强化创新、谋求突破，构建零售“3+2+1”经营策略，发力基础零售、私行财富、消费金融 3 大业务模块，提升风险控制和成本管理 2 大核心能力，推动以 AI 为核心的 1 大平台持续赋能。

2019 年上半年，本行零售业务营业收入 385.96 亿元、同比增长 31.7%，在全行营业收入中占比为 56.9%；零售业务净利润 108.10 亿元、同比增长 19.1%，在全行净利润中占比为 70.2%。

2019 年 6 月末，本行管理零售客户资产（AUM）17,550.45 亿元、较上年末增长 23.9%，个人存款余额 5,407.79 亿元、较上年末增长 17.2%。

2019 年 6 月末，本行个人贷款余额 12,249.08 亿元、较上年末增长 6.1%。2019 年上半年，信用卡总交易金额 16,187.18 亿元，同比增长 34.1%。

2019年6月末，本行零售客户数9,019.42万户、较上年末增长7.5%。其中，财富客户71.97万户、较上年末增长21.6%，私行达标客户3.84万户、较上年末增长27.9%。

2019年6月末，平安口袋银行APP注册客户数7,431.93万户，较上年末增长19.4%，月活客户数2,835.13万户，较上年末增长9.5%。本行持续复制推广“轻型化、社区化、智能化、多元化”的零售新门店，全国已开业211家新门店。

### 3、对公业务做精做强

2019年上半年，本行对公业务坚持以客户为中心，做强对公生态，企业存款稳固提升。2019年6月末，企业存款余额为18,024亿元，较上年末增长8.1%，其中企业活期存款余额5,878.99亿元，较上年末增长10.2%；并通过支付结算和交易银行等产品，推动存款结构持续优化。

2019年上半年，累计实现非息收入持续增长。其中，增长最快的是跨境金融服务收入，同比增长15倍；代理保险业务收入，同比增长7倍；国内证开证及福费廷手续费收入，同比增长12倍。

### 4、科技引领成效凸显

本行将“科技引领”作为全行首要发展战略方针。**科技投入方面**，在去年较高增长的基础上，2019年上半年科技投入继续大幅增加，IT资本性支出及费用合计同比增长36.9%。**科技治理方面**，推动科技研发模式变革，全面深化敏捷转型，实现信息科技从传统支持保障到引领驱动业务发展的战略转变。**科技赋能方面**，一是聚焦平台能力建设，打造了AI中台、银行私有云平台、数据中台、分布式PaaS云平台、项目可视化平台等基础平台；二是实施了信用卡新核心系统、新一代金融市场核心业务系统、智慧托管、智慧风控、智慧财务等重点业务项目；三是积极布局开放银行，对外输出金融服务能力，拓展获客渠道。**科技创新方面**，依托平安集团核心技术和资源，持续利用人工智能、云计算、区块链、物联网等新技术赋能业务，提升客户体验、丰富金融产品、创新业务模式、完善风控体系、优化运营效率、促进智慧管理。

### 5、资产质量改善明显

本行积极应对外部风险、调整业务结构，资产质量指标持续改善。一是坚持“科技引领”，借助集团科技优势，充分运用大数据、区块链、人工智能等前沿科技，打造智慧风控平台，提升智能化风险管理水平；二是坚持“零售突破”，新增资源重点投向资产质量较好的零售业务，加强零售客户准入标准和管理要求，确保零售资产质量保持较好水平；三是持续“对公做精”，新增业务聚焦成长性好、符合国家战略发展方向的行业，集中优势资源投向高质量、高潜力客户，带动上下游供应链、产业链或生态圈客户，继续保持新客户的良好风险表现，同时继续做好存量资产结构调整，加大问题资产清收处置力度，资产质量改善明显。

2019年6月末，本行逾期、逾期90天以上贷款余额和占比较上年末均下降，偏离度低于1。截至6月末，本行逾期贷款余额487.63亿元，较上年末减少7.17亿元；逾期贷款余额占比2.34%，较上年末下降0.14个百分点；逾期90天以上贷款余额327.97亿元，较上年末减少11.87亿元；逾期90天以上贷款占比1.58%，较上年末下降0.12个百分点。关注类贷款余额515.76亿元，较上年末减少29.76亿元；关注类贷款占比2.48%，较上年末下降0.25个百分点。不良贷款偏离度94%，较上年末下降3个百分点。不良贷款率1.68%，较上年末

下降0.07个百分点。

2019年上半年，本行计提的信用及其他资产减值损失为272.04亿元，同比增长22.0%，其中发放贷款和垫款计提的信用减值损失为235.97亿元；2019年6月末贷款减值准备余额为637.48亿元，较上年末增长17.6%；拨贷比为3.06%，较上年末增加0.35个百分点；拨备覆盖率为182.53%、较上年末增加27.29个百分点，逾期90天以上贷款拨备覆盖率为194.37%、较上年末增加34.92个百分点，风险抵补能力进一步增强。

2019年上半年，本行收回不良资产总额137.52亿元、同比增长11.6%，其中信贷资产（贷款本金）128.15亿元；收回的贷款本金中，已核销贷款75.65亿元，未核销不良贷款52.5亿元；不良资产收回额中88%为现金收回，其余为以物抵债等方式收回。

## 6、支持服务实体经济

本行坚持以市场需求为导向，坚持科技创新理念，充分运用人工智能、生物识别、大数据、区块链、云计算等前沿科技，积极开发个性化、差异化、定制化金融产品，创新支持民营和小微企业，不断改善金融供给、畅通供给渠道、优化金融结构、提高配置效率、降低融资成本，全力服务实体经济发展。2019年6月末，本行表内外授信总融资额29,399亿元，增长3.6%。

**促进产业升级。**本行坚持走行业发展路线，不断深化行业银行改革，加强细分行业研究，聚焦重点行业发展。同时紧跟国家发展战略，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，本行重点行业客户授信占比48%。

**服务民营、小微企业。**一是在科技运用上，本行借助区块链、云服务、物联网等前沿技术，做活产业生态，创新打造供应链应收账款云服务平台、小企业数字金融产品，切实解决民营企业、小微企业融资难融资贵问题。二是在制度执行上，本行积极响应国家号召，采取“差异化纾困+精准化服务”策略，借助平安集团纾困基金和团金合作模式，切实支持民营企业、中小微企业发展，实现小微企业贷款“两增两控”目标。三是在执行情况 and 政策效果上，2019年上半年，本行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%；本行单户授信1,000万（含）以下的小微企业贷款较年初增长7.1%，高于全行各项贷款平均增速，有贷款余额户数高于年初水平1.5万户，该类小微企业贷款利率较上年末下降1.27个百分点，不良率控制在合理范围。

**致力精准扶贫。**2018年本行启动“村官工程”，在水电贷、养殖贷、扶贫债等多个领域实现创新突破，向云南、广西、陕西、贵州等多个省份复制推广。同时，搭建线上扶贫农产品商城，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，本行“村官工程”项目投放产业扶贫资金53.2亿元，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过10万。另外，2019年上半年，扶贫商城上线13个省份、20个贫困县的106种农产品，帮助贫困人口增收539.28万元。

**做强科技赋能推进AI Bank。**依托于平安集团的科技实力和综合金融能力，运用综合金融、科技金融、创新金融的优势，打造智能供应链金融、政府金融、小企业数字金融、互联网支付结算、口袋财务、离岸同业金融等六大精品业务，推动实现管理、营销、风控、理财、支付、运营和融资等领域的全面智能化，切实提升服务实体经济效率。

**助力消费稳定增长。**借助集团科技和综合金融服务优势，将金融服务与消费场景相结合，推动车、房、医疗、健康、智慧城市和金融同业五大生态圈，助推消费升级，从需求端提升角度支持和服务实体经济。同时打造“新一贷”、持证抵押贷款、汽车金融贷款等明星产品，服务个体工商户、小微企业主，解决该类客户在经营过程中融资难的问题，促进金融资源的“脱虚向实”。

## 7、夯实基础提升资本

本行持续推动精细化资本管理，全面实施经济资本管理，建立以经济增加值（EVA）和经济资本回报率（RAROC）为核心的综合绩效考核机制，通过调配业务、向低风险业务引导，加大税务核销力度，加大抵债资产处置力度、减少无效资本占用，提升资本水平。2019年6月末，本行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8.89%、9.71%及12.62%，均满足监管达标要求。其中，核心一级资本充足率、一级资本充足率及资本充足率较上年末分别提高0.35、0.32及1.12个百分点。

本行在通过利润留存补充资本的基础上，积极拓展外源性资本补充渠道，持续推进资本工具的发行工作。本行已于2019年1月25日完成发行260亿元A股可转换公司债券，转股后将有效补充本行核心一级资本；并于2019年4月25日在全国银行间债券市场公开发行300亿元人民币二级资本债券，进一步提高资本充足水平。

## 8、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，截至2019年6月末，本行有84家分行、共1,053家营业机构；全国已开业211家零售新门店。

### （二）主要业务讨论与分析

#### 1、零售业务

2019年上半年，本行持续贯彻“零售突破”的策略，继续深化综合金融优势，构建AI内驱的“3+2+1”经营策略，优化业务流程与服务体验，转型工作稳健进行。

##### （1）三大业务模块

###### ①基础零售

2019年6月末，本行管理零售客户资产（AUM）17,550.45亿元、较上年末增长23.9%。2019年上半年管理零售客户资产（AUM）增量是去年同期增量的2.6倍，其中今年二季度增量是去年同期增量的3倍。

零售客户数9,019.42万户，较上年末增长7.5%；个人存款余额5,407.79亿元，较上年末增长17.2%，其中个人活期存款余额1,857.67亿元，较上年末增长7.2%。平安口袋银行APP注册客户数7,431.93万户，较上年末增长19.4%，月活客户数2,835.13万户，较上年末增长9.5%。

2019年上半年，本行持续聚焦基础零售客户获客及经营，通过场景化、科技化手段，利用不同的互联网场景打造多种获客路径，坚持科技赋能和大数据驱动客户分析及经营策略的制定，促进获客及客户经营效率与产能提升。

**在获客方面**，本行依托集团生态圈，深挖场景价值，持续优化口袋银行APP功能体验，构建银行线上

生态圈，实现从用户到客户的转化；**在经营方面**，搭建精准智能运营平台，围绕客户生命周期，构造“客群-渠道”智能化产品推荐体系，并结合内外部资源构建 KYC（充分了解客户）体系，实现大数据赋能客群经营，提升客户经营能力及管理效率。

2019 年上半年，本行代发及批量业务（批量业务是指以公私联动为主所带来的其他可批量获取优质零售客户业务）的企业户数 26,165 户，同比增长 42.9%；有效客户数 265.49 万户，同比增长 18.8%。2019 年 6 月末，代发及批量业务客户带来 AUM 余额 2,525.80 亿元，较上年末增长 25.0%；客户存款余额 815.37 亿元，较上年末增长 17.3%。本行自 2017 年起围绕流程、权益、制度全面优化代发及批量业务，搭建线上管理平台，同时通过数据支持、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，助力客户 AUM 提升；同时通过持续对代发及批量业务场景的个性化研究，助力获客。

2019 年 6 月末，本行收单商户 43.84 万户，较上年末增长 15.4%。本行收单业务保持快速增长势头，自 2018 年起步加速拓展，进入发展与生态建设同步阶段，行业批量获客模式取得突破；同时，本行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。

## ②私行财富

2019 年 6 月末，本行财富客户 71.97 万户、较上年末增长 21.6%；私行达标客户（私行客户标准为客户近三月任一月的日均资产超过 600 万元）3.84 万户、较上年末增长 27.9%，私行达标客户 AUM 规模 6,122.45 亿元，较上年末净增 1,544.9 亿元。

2019 年上半年，本行在私人银行和财富管理方面，强化落实经营转型策略，在产品、体系和机制三方面积极推进战略落地。**在产品平台和权益体系搭建方面**，充分整合内外部资源，持续供应优质产品和权益体验，支持业务发展。同时，大力推动投顾团队建设，充分利用 AI 科技力量 and 平安集团综合金融模式的优势，打造一支专业化、智能化的投顾团队。**在内部管理体系方面**，运作产品管理委员会机制，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。**在机制建设方面**，围绕客户分层经营的理念，以“分支行”、“私行中心”、“综合金融”三大业务模式并驾齐驱，强化私行客户经营能力和资产配置能力。

## ③消费金融

2019 年 6 月末，个人贷款余额 12,249.08 亿元、较上年末增长 6.1%。2018 年末以来，鉴于宏观经济仍存在下行压力，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。同时，本行根据市场需求，持续优化客群画像和方案，覆盖更多场景，满足客户不同阶段消费及经营融资需求。在优化投向配置的同时，本行着力支持小微企业、促进实体经济发展。

**信用卡：**2019 年 6 月末，本行信用卡流通卡量 5,579.30 万张，较上年末增长 8.3%；信用卡贷款余额 5,109.58 亿元，较上年末增长 8.0%。2019 年上半年，信用卡总交易金额 16,187.18 亿元，同比增长 34.1%；信用卡商城交易量同比增长 23.5%。

本行持续依托金融科技和移动互联网运营深入打造“快、易、好”极致客户体验：

一是丰富产品体系，推进分客群经营继续深化。本行针对保险客群发行了“平安福卡”，卡片除包含高额意外险外，另有3个可选保险权益包供客户选择，充分满足了客户的差异化投保需求；同时丰富了“由你卡”家族，新增了QQ钱包、Hello Kitty、女性卡、“消除联萌”卡面，满足年轻客群的个性化的用卡需求；针对高端客群，发行JCB白金卡，满足客户境外支付需要。

二是优化APP功能，实现线上线下互通融合。本行升级口袋商城，进一步整合商户资源并利用SAT进行爆款商品的传播，提升用户规模和活跃水平；同时，积极研究场景化消费生态，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，完善客户支付体验并获得“2018年杰出支付科技银行”称号。

三是升级客户服务，助力客户满意度持续提升。本行持续推动智能科技在客户服务方面的应用，完善自助语音功能，将智能语音机器人持续嵌入不同服务场景，同时推出“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”，为客户打通了申卡到消费全流程，极大地提升了客户用卡体验，客户满意度持续提升。

**“新一贷”：**2019年上半年，本行“新一贷”贷款新发放额525.73亿元，2019年6月末“新一贷”余额1,533.61亿元，较上年末降幅0.2%。本行坚持以客户需求为中心，借助国家消费升级的机遇，围绕个人客户合理的消费融资需求，进一步丰富消费金融服务场景、完善消费贷款产品，通过多元化产品策略，适配的客户方案不断增加，提高本行服务普惠金融的能力，持续吸引优质客群。

本行“新一贷”产品积极探索为大众客群提供金融服务，致力于解决小微型企业主、个体工商户的融资需求，支持服务于实体经济发展。针对小微业主的资金需求特点，通过与第三方数据对接，实现在线数据获取，有效简化申请流程，同时实行风险差异化定价，持续加大对小微贷款的支持。本行基于互联网和大数据，积极拓展互联网渠道和流量入口，加强与支付数据、交易数据以及场景平台的对接，丰富贷款场景，扩大客群覆盖面，实现线上线下联动，使银行服务惠及更多客群。同时，本行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，通过线上化、集中化、自动化及智能化运营处理、数据直连、智能核审等途径，优化业务流程、提升客户体验和服务效率。

**住房按揭贷款：**2019年6月末，本行住房按揭贷款余额1,879.98亿元，较上年末增长3.1%。本行严格落实国家政策规定和监管要求，支持居民家庭首套自住购房需求，并将继续在合规和符合监管要求的前提下稳步开展住房信贷业务。

**汽车金融贷款：**2019年上半年，本行汽车金融贷款新发放额684.00亿元，2019年6月末本行汽车金融贷款余额1,658.02亿元，较上年末降幅3.6%。在汽车消费市场整体增速放缓的趋势下，本行持续依托科技赋能，通过产品创新、流程优化、AI智能化等多项举措，深耕车生态经营策略，不断提升客户体验和服务效率。

**本行积极推动转型，推进二手车业务发展，**针对传统二手车业务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增加828家；二手车业务模式创新方面，本行已在试点地区率先落地线下与二手车市场方的合作、线上与拍卖平台的合作模式。本行持续依托科技赋能，推出车E通APP实现金融服务线

上化，并为车商解决车源与客源痛点，打造车生态体系，截至 2019 年 6 月末已有注册车商超 3,200 家。同时，本行着力经营存量客户，不断提升客户体验和服务效率，推出全流程线上化操作的续贷产品方案，进一步挖潜汽车消费金融市场。

## （2）两大核心能力

### ①风险控制

受到国际国内经济金融形势仍存在一定不确定性、共债风险上升、汽车消费下滑等外部因素的影响，消费金融全行业的风险都有所上升，本行零售产品的不良率也因此有所上升，截至 2019 年 6 月末，本行个人贷款不良率 1.09%，较上年末上升 0.02 个百分点，但整体风险表现仍维持在相对较低水平。其中：信用卡不良率 1.37%，较上年末上升 0.05 个百分点；“新一贷”不良率 1.13%，较上年末上升 0.13 个百分点；汽车金融业务不良率为 0.62%，较上年末上升 0.08 个百分点。

本行自 2017 年底开始提前进行风险政策调整，重点防范共债风险，同时针对共债、高负债及高风险地区客户采取额度管控、谨慎授信等措施，有效控制并降低了高风险客户占比，新发放业务的资产质量稳定向好，预计这些管制措施的优化效应将会在 2019 年下半年逐渐展现。从账龄分析的结果来看，本行 2018 年信用卡新发卡客户在发卡后 6 个月时的逾期 30 天以上比例为 0.29%，较 2017 年下降 0.06 个百分点；新发放“新一贷”在发放后 6 个月时的逾期 30 天以上比例为 0.17%，较 2017 年下降 0.03 个百分点；新发放汽车金融贷款在发放 6 个月时的逾期 30 天以上比例为 0.17%，较 2017 年下降 0.01 个百分点。更多历史数据如下图表。

账龄 6 个月时的逾期 30 天以上贷款余额占比

贷款发放期间	信用卡应收账款	“新一贷”贷款	汽车金融贷款
2015 年	0.48%	0.27%	0.12%
2016 年	0.45%	0.16%	0.12%
2017 年	0.35%	0.20%	0.18%
2018 年	0.29%	0.17%	0.17%

注：（1）“账龄分析”也称为 Vintage 分析或静态池累计违约率分析，是针对不同时期开户的信贷资产进行分别跟踪，按照账龄的长短进行同步对比从而了解不同时期开户用户的资产质量情况。账龄 6 个月时的逾期 30 天以上贷款余额占比=当年新发放贷款或新发卡在账龄第 6 个月月末逾期 30 天以上贷款余额/账龄满 6 个月的当年新发放贷款金额或账龄满 6 个月的当年新开户客户的信用卡透支余额。

（2）2018 年年报中披露的 2018 年账龄分析的数据仅反映了 2018 年 1-7 月发放的贷款质量表现；截至 2019 年 6 月末，2018 年发放贷款/发卡的账龄已全部达 6 个月，即 2019 年中报披露的 2018 年账龄分析的数据反映了 2018 年全年发放的贷款质量表现。

### ②成本管理

2019 年上半年，本行通过全成本管控和精细化管理优化投产，利用 AI 赋能管理和业务，提升产出和效率，并加大创新投入保持持续增长动能，推动投入产出持续优化。

在运营成本方面，通过全方位精细化管理及流程改造，缩短作业流程和管理链条，进一步精简作业类

和管理行政类支出，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，推动整体运营成本逐步下降。在固定成本方面，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。在产能效率方面，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%。在零售转型、保持业务快速增长的同时，零售成本收入比近两年持续优化。

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和创新方面的投入。今年上半年，零售已投入超过 10 亿元用于科技及创新，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，保持持续增长动能和成本优化能力。

### （3）一大平台

2019 年，本行零售推行全面 AI 化，通过科技手段将零售业务在经营、服务、管理方面所需的能力标准化、系统化、智能化，并赋能给客户、员工以及第三方合作伙伴，打造全方位的 AI Bank。本行从资源集约、能力共享的角度出发，以模块化、参数化、闭环化为原则，积极推动 AI 中台能力层建设，目前已形成业务、技术和知识库三大中台体系，并已充分赋能 AI 前端应用场景。

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。

**在客户服务方面**，本行建立起 7×24 小时的“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，提升运营效率，2019 年 6 月末 AI 客服非人工占比达 82.9%，较上年末提升 3.1 个百分点。

**在客户经营方面**，本行 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，同时实现与 AI 客服联动并已应用在 AI 客服机器人服务场景，在线上服务交互完成后会基于客户 360 全景图，集合客户画像、交易历史、线上行为等多维度数据，实时推送切合客户需求的产品、权益或服务。AI 智能投顾为客户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。**在风险管理方面**，本行在 2018 年“AI+风控”项目的基础上全方位迭代优化，重点推进以全面 AI 和全面价值管理为基础的新一代智能风险管理体系建设—“风险 3.0”，搭建贷前、贷中、贷后 AI 风控机器人，打通个贷、汽融、信用卡等产品风险管理系统，实现风险前、中、后业务全面 AI 化、统一化客户管理。2019 年上半年，零售统一反欺诈平台累计防堵欺诈攻击 3.38 亿元。

同时，2019 年上半年，本行持续加大科技投入，在线上进一步升级迭代，嵌入口袋银行 APP 和口袋银行家 APP；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 2019 年 6 月末，全国已开业 211 家新门店。同时，本行整合打造智能化 OMO（Online Merge Offline，线上线下相融合）服务体系，通过综合化、场景化、个性化让客户能在线上线下无缝切换，为客户带来了更好的金融生活体验。

### （4）综合金融贡献不断增强



本行通过 MGM（客户介绍客户）模式开展综合金融业务。2019 年上半年，本行通过 MGM 模式获客（不含信用卡）净增 132.78 万户，占零售整体净增客户（不含信用卡）的比例为 30.8%，其中财富客户净增 4.90 万户，占整体净增财富客户的比例为 38.3%；管理零售客户资产（AUM）余额净增 1,257.60 亿元，占零售整体净增客户资产余额的比例为 37.2%。MGM 模式发放“新一贷”292.10 亿元，占“新一贷”整体发放的比例为 55.6%；发放汽融贷款 251.03 亿元，占汽融贷款整体发放的比例为 36.7%。信用卡通过 MGM 模式发卡 222.48 万张，在新增发卡量中占比为 32.3%。

通过 MGM 模式获得的客户的资产质量优于其他客群，其中“新一贷”通过 MGM 模式获得的客户客群不良率 0.53%，较整体不良率低 0.60 个百分点；汽车金融通过 MGM 模式获得的客户客群不良率 0.54%，较整体不良率低 0.08 个百分点；信用卡通过 MGM 模式获得的客户客群不良率 1.16%，较整体不良率低 0.21 个百分点。

本行零售全渠道代销集团保险累计实现非利息净收入 17.35 亿元，同比增长 34.4%。

## 2、对公业务

2019 年上半年，本行以客户为中心，由做精逐步到做精做强，着重发力行业银行、交易银行、综合金融三大业务支柱，聚焦战略客群和小微客群两大核心客群，整合集团业务资源和科技服务优势，打通渠道、产品和销售三端，打造专业的综合金融服务体系，提升服务客户的综合能力。并深度借助人工智能、区块链、物联网、大数据等科技手段，全面科技赋能，驱动业务创新。

### （1）行业银行

完成行业事业部全面升级。升级后，行业事业部定位为行业银行客户中心，聚焦重点行业，借助集团在地产、医疗、汽车等多个行业覆盖全生态圈和全产业链布局，通过深度行业研究，打造专业能力，构建生态圈创新发展模式，以专业化打法，形成“1+N”综合金融解决方案。2019 年 6 月末，本行重点行业客户授信占比 48%。

在医疗健康领域，行业事业部联动集团医保科技的医保控费能力、健康险的商保直赔能力、平安好医生的慢病管理及在线诊疗能力、平安好医生的远程检测能力，推出了“医疗服务 E 企管”、“医药流通 E 企盈”等特色模式，深耕大健康产业，为客户提供“金融+科技+产业”的全方位服务。

在汽车生态领域，整合集团内外部资源，发挥行业研究专业能力，形成公司与零售的协同，通过科技赋能打造最完善的汽车行业数据仓库，着力出行平台，链接造车、用车、养车三大场景，一站式解决出行平台的诉求，成为智能化综合金融服务的先行者和汽车生态场景化应用的领导者。

在政府金融领域，依托集团“金融+科技”优势，从传统的金融服务提供方转型为助力改革推进的合作伙伴，以科技赋能提升服务客户综合能力，聚焦财政、住房、司法三大生态，持续推进“智慧城市”平台创新。2019 年上半年，本行新上线政府金融类平台 77 个，累计达 520 个。

### （2）交易银行

#### ①智能供应链金融

秉承金融科技理念，本行持续升级供应链金融服务，做精做强核心企业，以“科技+服务+场景”新模式打造“供应链应收账款云服务平台”精品业务，重构供应链金融服务优势。以开放、共享的经营理念，通过区块链、大数据、人工智能等科技赋能，为行业产业链上下游长尾端小微客户提供嵌入式的智能供应链金融服务，构建良性的供应链金融服务生态。

2019年上半年，本行供应链应收账款云服务平台累计交易量172.34亿元，累计为220家核心企业及其上游供应商提供了金融服务，供应商根据实际运营情况单笔融资最小金额仅5.2万元，有效解决了中小供应商融资难、融资贵问题，支持实体经济发展。

## ②互联网支付结算

聚焦于“互联网+行业”企业客群，着力打造领先的开放式互联网支付结算服务平台。围绕企业客户在多元化收款通道、交易资金管理、智能支付等环节的支付结算需求，积极推进“支付+账户+场景”策略，以账户体系与资金管理为核心，整合前端收款与后端付款，叠加资金增值、数据融资、综合金融、企业服务等多样化的产品和服务，为客户提供高度适配的场景化支付结算解决方案。

2019年6月末，本行互联网支付结算服务平台达928个，2019年上半年，交易笔数超7亿笔，同比增长106.7%，交易金额达1.75万亿元，同比增长37.8%。

## ③跨境离岸金融

紧密围绕中资企业“走出去”跨境金融需求，充分发挥离在岸、境内外、本外币联动优势，整合推出“跨境同业金融”、“跨境投融资”、“跨境资金管理”、“跨境贸易金融”、“跨境e金融”五大产品体系，为中资企业提供专业高效的管家式跨境金融服务，努力打造领先同业的跨境金融品牌。

同时，本行持续推进跨境金融业务线上化和智能化，上半年陆续落地离在岸网银整合项目、离岸e同业、中国国际贸易单一窗口等线上化项目，通过不断丰富线上化服务场景，持续提升业务办理效率和客户服务体验；持续打造标准化开放应用程序编程接口（Open API）输出和反洗钱合规能力，通过深度服务跨境互联网交易平台和用户及上下游供应链，构建跨境电商生态圈。2019年上半年，跨境e金融平台累计线上交易规模3,918.82亿元，同比增长8.9%。

## （3）综合金融

本行充分借助集团业务、产品和渠道资源，以及科技服务优势，与银行的产品服务进行深度融合，为企业客户打造全方位的综合金融解决方案，构建独特的竞争力。加强区域各子公司间的业务联动，充分发挥银行渠道优势，深耕客户经营，针对不同客群、场景建立差异化的经营策略，着力实现保费规模、投融规模跨越式增长，同时通过科技赋能不断夯实业务基础。2019年上半年，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；新增银行与集团内专业公司合作落地投融项目规模925.67亿元。

## （4）聚焦战略客群

本行积极服务实体经济和民营企业，通过体系化、行业化、专业化、集团化打法，为战略客群提供一站式的综合服务解决方案，全面深化合作关系。在体系化方面，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；在行业化方面，紧跟国家战略、继续聚焦体量大、弱周期、成长性好的“十

大行业”，在目标行业内精耕客群；在专业化方面，建立由行业专家、产品专家、风险专家等组成的敏捷队伍，深度研究行业头部客户，依托科技手段，提供定制化的综合金融解决方案；在集团化方面，充分发挥集团综合金融优势，实现战略客户大包围，并沿客户上下游进行纵深发展，集成产品和服务体系。

### **(5) 发力小微客群**

本行加强集团资源及渠道融合，提升民营企业和小微企业客群经营整体能力，创新智能供应链、口袋财务、小企业数字金融等业务模式，持续加大民营企业支持力度。

2019年口袋财务围绕“服务渠道、平台经营、智能运营”三大核心价值，深入打造智能化一站式服务平台。在构建开放生态方面，口袋财务新增引入金蝶智慧记、顺丰月结等企业服务，为客户提供移动端进销存记账及快递账期服务等。在产品集成方面，上线定活通、电子票据、7×24银证转账服务以及智能收款的全流程移动化办理，进一步丰富移动端产品体系。在科技赋能方面，实现客户转账全流程语音输入；引入人脸识别、联网核查、图像识别能力（OCR）等技术；同时围绕中小企业客群经营特点建立公私账户一体化服务，为小企业结算提供便利。2019年6月末，口袋财务累计注册开通客户已达30.1万户；2019年上半年，累计交易笔数达218万笔、同比增长超7倍，交易金额14,136.68亿元、同比增长超10倍。

小企业数字金融通过量化模型揭示及判断中小企业的征信情况，运用移动互联、大数据、人工智能、云计算、物联网等现代科技手段，实现了线上实时进件、系统自动审批、贷后实时监控，为中小微企业提供综合金融服务，有效解决中小企业、尤其是民营中小企业融资的难题。另一方面，小企业数字金融以标准产品横向批量获客，以定制化产品纵向深度挖潜，分层分步实现银行主办行地位，帮助银行实现综合收益提升。2019年6月末，本行小企业数字金融服务客户数21,638户，较上年末增长53.4%；2019年上半年，本行小企业数字金融累计发放贷款90.37亿元。

### **(6) 坚守资产质量**

本行新增业务聚焦成长性好、符合国家战略发展方向的行业，集中优势资源投向高质量、高潜力客户，辐射上下游企业及供应链、产业链或生态圈客户，保持新客户的良好风险表现，持续做好存量资产结构调整，加大问题资产清收处置力度，资产质量改善效果显著。2019年6月末，公司贷款不良率较上年末下降0.17个百分点。

### **(7) 资金交易变革升级，资金同业持续转型**

本行资金同业业务聚焦新交易、新同业和新资管，提升销售能力和交易能力，构建智能量化交易管理系统。本行大力发展交易做市业务及代客业务，提升交易贡献占比。2019年上半年，本行引进全球领先的固定收益电子交易技术，融入了发达国家市场的交易经验、理念和文化，促进了本行金融市场业务电子化变革与升级。2019年5月，本行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。2019年上半年，本行交易业务净收入实现16.02亿元，同比增幅130.7%；本行债券交易量13,895.54亿元、同比增长207.9%，利率互换交易量14,510.26亿元、同比增长380.5%，黄金交易量4,822.73亿元、同比增长15.3%。根据外汇交易中心公布的数据，本行2019年二季度标准债券远期做市排名、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。本行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。2019年上半年，本行继续拓展销售产品种类，扩大销售规模，做深客户经营，建立覆盖全国、全类型金融机构的销售网络；在此基础上，进一步优化销售产品结构，提高债券、非标资产及资管产品销售占比。2019年6月末，本行“行e通”平台累计合作客户达2,134户；2019年上半年，同业机构销售业务量达到2,324.48亿元、同比增长177.3%，债券及非标资产的销售占比进一步提升。本行积极推动真投行转型和轻型融资能力建设，发力债券承销、理财直融工具等领域，满足客户融资需求。2019年上半年，经银保监会注册发行的理财直融产品承销规模363.7亿元，同比增长751.8%，市场发行份额排名位居前列。

### 3、科技引领

2019年上半年，本行继续加大科技投入，重点打造系统平台能力，加强核心技术创新，通过科技赋能支持业务增长，科技引领成效凸显。

#### (1) 打造领先技术平台

一是打造AI中台。上半年，本行围绕打造业内领先的AI Bank目标，从前端业务经营到中后台运营管理，利用人脸识别、语音识别、情绪识别、微表情等生物识别技术，以及文本理解、图像识别等智能化技术，由点到面全方位应用。期间陆续实施并投产了营销机器人、投放机器人、陪练机器人、客服机器人等多个AI中台项目，有力提升了银行在客户营销、运营管理、风险控制等领域的智能化能力。二是打造分布式PaaS平台。该平台由本行自主建设，采用领先的分布式架构和开源技术，上半年已完成基础版本发布，已有超过30个系统或项目使用。该平台的推出和应用推广，对提高本行IT技术能力，节约开发运维成本，提高交付效率，以及支持未来本行可持续发展等方面都具备积极意义。例如基于PaaS平台建设的信用卡新核心系统，可有效节省后续软硬件采购及维保成本。三是建设并推广银行私有云平台。相对银行传统的基础设施，云计算具备成本更低、弹性扩展、灵活高效、快速交付等特点，上半年，通过持续推广基础设施的云化部署，开发资源交付周期从过往2周下降到3天，仅为原来的25%，资源交付量从单周250台到单周2,800台，提高11.2倍，在大幅提高交付效率的同时有效降低了成本。

#### (2) 加强数字化运营能力

打造统一的数据中台，整合和共享全行数据资源，最大化发挥数据价值。该平台提供知识图谱、机器学习、多维分析、数据服务应用接口(Data API)、AI智能问答机器人(Ask Bob)等先进的数据服务，为产品综合定价、智慧经分业务一体化、信贷智能审批、智慧综合金融展业、风险量化等一系列数字化转型项目赋能。例如，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，提供差异化的产品和服务。全行统一的企业客户360画像项目一期上半年也已落地投产，全面支持潜在客户挖掘、精准营销、风险预警等应用场景，实现业务、运营、风险一体化经营。

#### (3) 深化敏捷转型

全面深化敏捷转型，加强科技与业务的融合，提升IT快速交付能力。上半年启动实施了全行统一的开发运维一体化(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，打通了需

求到投产的研发全过程。同时搭建了项目可视化平台对全行科技重点项目进行实时监控，持续提升精细化管理水平。2019年上半年，科技人均生产率、交付效率、交付质量等方面都取得了显著提升，全行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%。

#### （4）深化科技创新

依托平安集团核心技术资源，加快金融科技与银行场景应用的融合。本行以引领中国开放银行的风向标和行业最佳实践作为目标，利用开放应用程序编程接口（Open API）与外部场景平台结合，实现高效引流，拓展银行服务生态圈。同时，运用人工智能、大数据等技术不断提升客户营销、运营管理、风险控制的能力。例如在风控管理领域，整合全行最强的AI能力打造风控中台，在零售贷前、贷中、催收等环节深度应用各类AI工具，实现资金的高效、安全、智能化配置，大幅提升风控效率与安全水平。在汽车供应链金融业务中，利用智能客服、智能进件助手等AI技术，优化贷款申请流程、提升客户体验，有效解决了客户贷款流程繁琐、等待时间长等痛点。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。不断丰富区块链应用场景，为供应链金融、电子政务、扶贫等业务领域提供区块链解决方案。上半年，科技条线知识产权累计专利申请数超过140项。同时还举办全行科技创新大赛、极客大赛等活动，鼓励创新，弘扬工匠精神。

## 七、涉及财务报告的相关事项

### 1、与上一会计期间财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用 不适用

本行于 2019 年 1 月 1 日起实施《企业会计准则第 21 号——租赁》（财会〔2018〕35 号），根据衔接规定，本行按首次执行本会计准则的累积影响数，调整财务报表相关项目金额，不调整可比期间信息，相关影响详见《平安银行股份有限公司 2019 年半年度报告》“第十一章 财务报告”中的“二、重要会计政策和会计估计 36.重要会计政策变更的影响”。

### 2、报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

### 3、与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。

平安银行股份有限公司董事会

2019 年 8 月 8 日