

平安银行今日向深圳证券交易所提交了2022年半年度业绩报告。6月末，该行资产总额51,087.76亿元，较上年末增长3.8%。上半年，该行实现营业收入920.22亿元，同比增长8.7%；实现净利润220.88亿元，同比增长25.6%。

平安银行2022年中期经营业绩重点表现在以下方面：

营收、非息收入保持稳健增长。2022年上半年，该行实现营业收入920.22亿元，同比增长8.7%；实现净利润220.88亿元，同比增长25.6%。上半年，该行实现非利息净收入279.63亿元，同比增加26.44亿元，增幅为10.4%。

各项业务均衡发展。2022年上半年，零售业务实现营业收入514.02亿元，同比增长4.4%，在全行营业收入中占比为55.9%。6月末，个人存款余额8,687.77亿元，较上年末增长12.8%。上半年，对公业务营业收入242.12亿元，同比增长7.9%。上半年，该行代理保险收入10.65亿元，同比增长26.3%；非保险营业收入已占新队伍整体营业收入约五成。6月末，企业存款余额23,744.64亿元，较上年末增长8.4%。上半年，该行债券交易量的市场份额为3.1%，同比上升1.0个百分点；“平安避险”外汇及利率衍生产品业务交易量204.12亿美元，同比增长38.0%。

资产质量保持平稳。6月末，该行不良贷款率1.02%，与上年末持平；关注贷款占比1.32%，较上年末下降0.10个百分点；逾期贷款余额占比1.46%，较上年末下降0.15个百分点；拨备覆盖率290.06%，较上年末上升1.64个百分点，风险抵补能力保持较好水平。上半年，该行收回不良资产总额266.78亿元，同比增长34.8%。

房地产风险方面：平安银行高度重视房地产行业授信的风险防范和质量管控。2022年6月末，该行实有及或有信贷、自营债券投资、自营非标投资等承担信用风险的业务余额合计3,413.73亿元，较上年末增加2.84亿元；该行理财资金出资、委托贷款、合作机构管理代销信托及基金、主承销债务融资工具等不承担信用风险的业务余额合计1,091.53亿元，较上年末减少115.33亿元。其中：

承担信用风险的涉房业务主要是对公房地产贷款余额2,980.20亿元，较上年末增加90.97亿元。其中房地产开发贷1,057.51亿元，占该行发放贷款和垫款本金总额的3.3%，较上年末下降0.5个百分点，全部落实有效抵押，平均抵押率43.4%，97%分布在一、二线城市城区及大湾区、长三角区域；经营性物业贷、并购贷款及其他合计1,922.69亿元，以成熟物业抵押为主，平均抵押率45.8%，96%分布在一、二线城市城区及大湾区、长三角区域。2022年6月末，该行对公房地产贷款不良率0.77%。

不承担信用风险的涉房业务主要是合作机构管理代销信托及基金525.77亿元，较上年末减少163.28亿元，其中底层资产可对应至具体项目或有优质股权质押的产品规

模421.59亿元，93%分布在一、二线城市城区及大湾区、长三角区域，其他主要是高等级私募债及资产证券化产品。

自2021年年底以来，在保交楼、房地产行业良性循环和健康发展的导向下，房地产行业整体政策环境有所缓和。后续，该行将严格按照“房住不炒”大政方针，继续在落实监管要求的基础上，切实做好房地产贷款均衡有序投放，重点支持保障性住房及租赁住房开发及运营、符合政策导向的房地产项目并购，有选择支持具有真实需求支撑区域的普通商品住宅开发，积极参与房地产企业并购债承销与投资。

同时，持续加强房地产贷款的风险管控，坚持贷管并重，在坚持“选好项目”基础上，进一步突出“管好项目”，升级资金封闭管理要求，升级线上化贷后管理工具，实现对客户经营、项目进度、资产状态、资金流的全方位监控。

零售业务方面：2022年上半年，该行充分发挥综合金融和科技赋能优势，全面推动“开放银行、AI银行、远程银行、线下银行、综合化银行”有机融合的“五位一体”新模式落地，打造“有温度”的金融服务。

年初以来，受国内疫情及宏观经济环境影响，居民就业、收入和消费及零售业务发展受到一定冲击，该行零售业务营业收入增速放缓，资产质量承压，该行加大零售资产核销及拨备计提力度，导致零售业务净利润同比下降，但凭借近年积累的数字经营能力，总体经营保持稳健。

2022年上半年，零售业务实现营业收入514.02亿元，同比增长4.4%，在全行营业收入中占比为55.9%；零售业务净利润110.65亿元，同比下降5.6%，在全行净利润中占比为50.1%。同时，该行持续推动降本增效，提升资源配置的精细化水平，零售成本收入比同比下降1.54个百分点。

三大业务模块经营持续升级。私行财富：6月末，该行管理零售客户资产（AUM）34,721.48亿元，较上年末增长9.1%，其中私行达标客户AUM余额15,539.76亿元，较上年末增长10.5%；该行财富客户120.36万户，较上年末增长9.4%，其中私行达标客户7.49万户，较上年末增长7.5%。基础零售：2022年6月末，该行零售客户数12,205.30万户，较上年末增长3.2%；平安口袋银行APP注册用户数14,379.85万户，较上年末增长6.6%，其中，月活跃用户数（MAU）4,839.03万户，较上年末增长0.3%，较一季度末增长6.3%。其中，存款业务提升方面，2022年6月末，该行个人存款余额8,687.77亿元，较上年末增长12.8%；上半年个人存款日均余额8,191.67亿元，较去年同期增长20.0%。消费金融：2022年6月末，该行个人贷款余额19,354.22亿元，较上年末增长1.3%，主要受疫情影响，部分产品新增投放量有所下降。2022年6月末，该行信用卡流通卡量7,080.11万张，较上年末增长1.0%；该行“新一贷”余额1,647.63亿元，较上年末增长3.6%；该行汽车金融贷款余额

3,171.83亿元，较上年末增长5.3%。

此外，历经一年多的探索，平安银行银保业务在新模式、新队伍、新产品等方面趋于成型，产能逐步释放。上半年，该行代理保险收入10.65亿元，同比增长26.3%；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约五成，逐步成为该行大财富管理战略落地的重要增长引擎。

对公业务方面：2022年上半年，对公战略持续深化，该行始终坚持以客户为中心，从客户需求出发，进一步完善对公业务“AUM+LUM+平台”的经营模式，加快推动业务经营从传统模式向生态模式升级，业务发展聚焦两大核心赛道，一是面向产业数字化，升级交易银行商业模式，重塑数字经济环境下对公用户价值评价与分层经营体系，打造科技驱动的交易银行；二是面向资本市场和直接融资，强化复杂投融资业务差异化竞争优势，运用复杂投融资业务做大客户AUM（管理对公客户资产）和LUM（对公客户融资总额），加强“风控大脑”的前瞻预判与组合风险动态管控，注入对公业务新动能，开启第二增长曲线。

2022年初以来，国内疫情多点散发，客户拓展、贷款投放、投融资规模及负债结构等面临挑战，该行对公业务发挥科技及平台优势，发力两大核心赛道，实现业务平稳增长。报告显示，2022年上半年，对公业务营业收入242.12亿元，同比增长7.9%。获客及客群经营方面，2022年6月末，对公客户数56.10万户，较上年末增加5.06万户，增幅9.9%；对公开放银行服务企业客户40,328户，较上年末增长33.1%；数字口袋累计注册经营用户数1,085.30万户，较上年末增长33.3%。对公存款经营及成本优化方面，2022年6月末，企业存款余额23,744.64亿元，较上年末增长8.4%；上半年企业存款日均余额较去年同期增长13.8%，企业存款平均成本率较去年同期下降2个基点至1.95%。

资金同业业务方面：2022年上半年疫情期间，恰逢国际金融市场剧烈波动，该行充分发挥云办公、云服务数字化经营优势，保证资金同业业务平稳运营，并依托领先的电子化交易能力，持续为市场提供流动性，积极为金融市场稳定运行贡献力量。同时，该行资金同业业务通过全面的业务协同和开放式经营，不断完善交易、避险、同业、托管、资管“五张金色名片”业务价值循环链，业务护城河进一步拓宽，以稳健的经营模式，持续释放发展动能。

上半年，面对突如其来的严峻疫情形势，上海金融机构现场办公受到较大影响，该行凭借市场领先的电子化交易能力，持续为市场提供流动性，为守“沪”金融平稳运行贡献力量。2022年上半年，该行债券交易量的市场份额为3.1%，同比上升1.0个百分点；机构交易活跃客户达666家，机构销售的现券交易量9,264.28亿元；“平安避险”外汇及利率衍生产品业务交易量204.12亿美元，同比增长38.0%。

本文源自金融界