

公司代码：600016

公司简称：民生银行

中国民生银行股份有限公司
2023 年半年度报告摘要

第一节 重要提示

- 1.1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本行的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站中国证监会指定媒体上仔细阅读半年度报告全文。
- 1.2 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性、准确性、完整性，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。
- 1.3 本行全体董事出席董事会会议。会议应到董事 18 名，现场出席董事 6 名，电话或视频连线出席董事 12 名。本行 8 名监事列席本次会议。
- 1.4 本半年度报告未经审计。
- 1.5 本行 2023 年上半年不进行利润分配或资本公积转增股本。

第二节 公司基本情况

2.1 公司简介

公司股票简况			
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码
A股	上海证券交易所	民生银行	600016
H股	香港联交所	民生银行	01988
境内优先股	上海证券交易所	民生优1	360037

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	白丹	王洪刚
电话	中国北京市西城区复兴门内大街2号	中国北京市西城区复兴门内大街2号
办公地址	86-10-58560975；86-10-58560824	86-10-58560975；86-10-58560824
电子信箱	cmbc@cmbc.com.cn	cmbc@cmbc.com.cn

2.2 主要财务数据

	2023年 1-6月	2022年 1-6月	本报告期比 上年同期	2021年 1-6月
经营业绩（人民币百万元）			增减（%）	
营业收入	71,539	74,199	-3.58	87,775
利息净收入	51,334	54,823	-6.36	65,753
非利息净收入	20,205	19,376	4.28	22,022
营业支出	46,748	47,664	-1.92	58,630
业务及管理费	21,136	21,064	0.34	19,421
信用减值损失	22,210	23,960	-7.30	36,543
营业利润	24,791	26,535	-6.57	29,145
利润总额	24,747	26,519	-6.68	28,940
归属于本行股东的净利润	23,777	24,638	-3.49	26,556
归属于本行股东的扣除非经常性损益的净利润	23,656	24,623	-3.93	26,560
经营活动产生的现金流量净额	108,631	81,922	32.60	287,990
每股计（人民币元）				
基本每股收益	0.46	0.49	-6.12	0.56
稀释每股收益	0.46	0.49	-6.12	0.56
扣除非经常性损益后的基本每股收益	0.46	0.49	-6.12	0.56
扣除非经常性损益后的稀释每股收益	0.46	0.49	-6.12	0.56
每股经营活动产生的现金流量净额	2.48	1.87	32.62	6.58
盈利能力指标（%）			变动百分点	
平均总资产收益率（年化）	0.64	0.70	-0.06	0.76
加权平均净资产收益率（年化）	7.88	8.66	-0.78	10.43
扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率（年化）	7.83	8.66	-0.83	10.43
成本收入比	29.54	28.39	1.15	22.13
手续费及佣金净收入占营业收入比率	15.15	13.30	1.85	14.45
净利差（年化）	1.41	1.56	-0.15	1.93
净息差（年化）	1.48	1.65	-0.17	2.02

	2023年 6月30日	2022年 12月31日	本报告期末 比上年度末	2021年 12月31日
规模指标（人民币百万元）			增减（%）	
资产总额	7,641,451	7,255,673	5.32	6,952,786
发放贷款和垫款总额	4,390,942	4,141,144	6.03	4,045,692
其中：公司贷款和垫款	2,635,979	2,399,276	9.87	2,304,361
个人贷款和垫款	1,754,963	1,741,868	0.75	1,741,331
贷款减值准备	101,331	98,868	2.49	105,108
负债总额	7,014,760	6,642,859	5.60	6,366,247
吸收存款总额	4,241,461	3,993,527	6.21	3,775,761
其中：公司存款	3,042,078	2,966,375	2.55	2,944,013
个人存款	1,189,544	1,020,544	16.56	825,423
其他存款	9,839	6,608	48.90	6,325
股本	43,782	43,782	-	43,782
归属于本行股东权益总额	613,419	599,928	2.25	574,280
归属于本行普通股股东权益总额	518,457	504,966	2.67	484,316
归属于本行普通股股东的每股净资产（人民币元）	11.84	11.53	2.69	11.06
资产质量指标（%）			变动百分点	
不良贷款率	1.57	1.68	-0.11	1.79
拨备覆盖率	146.85	142.49	4.36	145.30
贷款拨备率	2.31	2.39	-0.08	2.60
资本充足率指标（人民币百万元）			增减（%）	
资本净额	741,134	725,136	2.21	733,703
其中：核心一级资本净额	519,541	505,978	2.68	486,552
其他一级资本净额	96,054	96,021	0.03	90,527
二级资本净额	125,539	123,137	1.95	156,624
风险加权资产	5,838,288	5,517,289	5.82	5,379,458
			变动百分点	
核心一级资本充足率（%）	8.90	9.17	-0.27	9.04
一级资本充足率（%）	10.54	10.91	-0.37	10.73
资本充足率（%）	12.69	13.14	-0.45	13.64
总权益对总资产比率（%）	8.20	8.45	-0.25	8.44

注：1.平均总资产收益率=净利润/期初及期末总资产平均余额。

2.每股收益和加权平均净资产收益率：根据中国证监会《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）等规定计算。在计算上述指标时已经考虑了发放优先股股息和永续债利息的影响。

3.成本收入比=业务及管理费/营业收入。

4.净利差=生息资产平均收益率-付息负债平均成本率。

5.净息差=利息净收入/生息资产平均余额。

6.发放贷款和垫款总额、吸收存款总额及其构成均不含应计利息。

7.贷款减值准备包含以摊余成本计量的贷款减值准备和以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的贷款减值准备。

8.其他存款包含发行存款证、汇出及应解汇款。

9.不良贷款率=不良贷款总额/发放贷款和垫款总额。

10.拨备覆盖率和贷款拨备率指标按照《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）的规定执行。本报告期末，本集团及本行适用的拨备覆盖率和贷款拨备率的监管标准为130%和1.8%。拨备覆盖率=贷款减值准备/不良贷款总额；贷款拨备率=贷款减值准备/发放贷款和垫款总额。

分季度经营业绩（人民币百万元）	2023年 第一季度	2023年 第二季度
营业收入	36,773	34,766
归属于本行股东的净利润	14,232	9,545
归属于本行股东的扣除非经常性损益的净利润	14,274	9,382
经营活动产生的现金流量净额	225,971	-117,340

2.3 前 10 名股东持股情况表

报告期末普通股股东总数（户）	370,671	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）	0				
前 10 名普通股股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例（%）	报告期末持股数量（股）	报告期内增减（股）	持有有限售条件股份数量（股）	质押/标记/冻结情况	数量（股）
香港中央结算（代理人）有限公司	其他	18.92	8,285,688,674	337,820	-		未知
大家人寿保险股份有限公司—万能产品	境内法人	10.30	4,508,984,567	-	-		无
大家人寿保险股份有限公司—传统产品	境内法人	6.49	2,843,300,122	-	-		无
同方国信投资控股有限公司	境内法人	4.31	1,888,530,701	-	-	质押	1,850,802,321
新希望六和投资有限公司	境内非国有法人	4.18	1,828,327,362	-	-		无
中国泛海控股集团有限公司	境内非国有法人	4.12	1,803,182,618	-	-	质押 冻结 标记	1,803,182,617 388,800,001 1,410,782,617
上海健特生命科技有限公司	境内非国有法人	3.15	1,379,679,587	-	-	质押	1,379,678,400
华夏人寿保险股份有限公司—万能保险产品	境内非国有法人	3.08	1,350,203,341	-	-		无
中国船东互保协会	境内非国有法人	3.02	1,324,284,453	-	-		无
东方集团股份有限公司	境内非国有法人	2.92	1,280,117,123	-	-	质押	1,277,949,488
前 10 名无限售条件普通股股东持股情况							
股东名称	持有无限售条件股份数量（股）			股份种类			
香港中央结算（代理人）有限公司	8,285,688,674			H 股			
大家人寿保险股份有限公司—万能产品	4,508,984,567			A 股			
大家人寿保险股份有限公司—传统产品	2,843,300,122			A 股			
同方国信投资控股有限公司	1,888,530,701			A 股			
新希望六和投资有限公司	1,828,327,362			A 股			
中国泛海控股集团有限公司	1,803,182,618			A 股			
上海健特生命科技有限公司	1,379,679,587			A 股			
华夏人寿保险股份有限公司—万能保险产品	1,350,203,341			A 股			
中国船东互保协会	1,324,284,453			A 股			
东方集团股份有限公司	1,280,117,123			A 股			
前十名股东中回购专户情况说明				不涉及			

上述股东委托表决权、受托表决权、放弃表决权的说明	不涉及
上述股东关联关系或一致行动的说明	1.大家人寿保险股份有限公司一万能产品、大家人寿保险股份有限公司一传统产品为同一法人； 2.除上述情况外，本行未知上述股东之间存在关联关系或一致行动关系。
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不涉及

注：1.上表中 A 股和 H 股股东持股情况分别根据中国证券登记结算有限责任公司上海分公司和香港中央证券登记有限公司提供的本行股东名册中所列股份数目统计；

2.香港中央结算（代理人）有限公司所持股份总数是该公司以代理人身份，代表截至报告期末，在该公司开户登记的所有机构和个人投资者持有本行 H 股股份合计数；

3.同方国信投资控股有限公司的持股数量和质押股份数量中含有因发行债券而转入“同方国信投资控股有限公司一面向专业投资者非公开发行可交换公司债券质押专户”（共五期）的 1,850,802,321 股股份；

4. 2023 年 8 月 10 日，中国泛海控股集团有限公司持有本行的 1,803,182,618 股股份被轮候冻结。

2.4 截至报告期末的优先股股东总数、前 10 名优先股股东情况表

√适用□不适用

截至报告期末，本行优先股股东（或代持人）数量为 30 户。

截至报告期末，持有本行 5%以上优先股股东（或代持人）持股情况如下表所示：

股东名称	股东性质	股份类别	报告期内增减	持股比例 (%)	持股总数 (股)	持有限售条件股份数量	质押/标记/冻结情况
博时基金—工商银行—博时—工行—灵活配置 5 号特定多个客户资产管理计划	其他	境内优先股	-	10.00	20,000,000	-	无
华宝信托有限责任公司—华宝信托—宝富投资 1 号集合资金信托计划	其他	境内优先股	-	8.89	17,780,000	-	无
中国平安财产保险股份有限公司—传统—普通保险产品	其他	境内优先股	-	7.00	14,000,000	-	无
建信信托有限责任公司—“乾元—日新月异”开放式理财产品单一资金信托	其他	境内优先股	-	7.00	14,000,000	-	无
江苏省国际信托有限责任公司—江苏信托—禾享添利 1 号集合资金信托计划	其他	境内优先股	-	6.11	12,220,000	-	无
国泰君安证券资管—华夏银行—国泰君安君享添翼 1 号集合资产管理计划	其他	境内优先股	-	5.50	11,000,000	-	无
中国人寿保险股份有限公司—传统—普通保险产品—005L—CT001 沪	其他	境内优先股	-	5.00	10,000,000	-	无
中国平安财产保险股份有限公司—自有资金	其他	境内优先股	-	5.00	10,000,000	-	无
太平人寿保险有限公司—传统—普通保险产品—022L—CT001 沪	其他	境内优先股	-	5.00	10,000,000	-	无
国泰君安证券资管—福通·日鑫 H14001 期人民币理财产品—国君资管 0638 定向资产管理合同	其他	境内优先股	-	5.00	10,000,000	-	无
前十名优先股股东之间，上述股东与前十名普通股股东之间存在关联关系或属于一致行动人的说明	“中国平安财产保险股份有限公司—传统—普通保险产品”与“中国平安财产保险股份有限公司—自有资金”，“国泰君安证券资管—华夏银行—国泰君安君享添翼 1 号集合资产管理计划”与“国泰君安证券资管—福通·日鑫 H14001 期人民币理财产品—国君资管 0638 定向资产管理合同”存在关联关系。除此之外，本行未知上述境内优先股股东之间、以及上述境内优先股股东与前十大普通股股东之间存在关联关系或属于一致行动人的情况。						

2.5 控股股东或实际控制人变更情况

适用 不适用

2.6 在半年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

公司应当根据重要性原则，说明报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项

√适用 □不适用

3.1 总体经营概况

2023年是全面贯彻落实党的二十大精神的开局之年，也是本集团五年发展规划由“基础夯实期”步入“持续增长期”的承前启后之年。报告期内，本集团坚持把高质量发展作为首要任务，认真贯彻落实“抓机遇、促发展、防风险、增收入”工作主线，抢抓业务机会，优化资产负债结构，夯实客群分层经营，打造特色优势。坚持全面、准确贯彻新发展理念，保持战略定力，加快促进各项改革成果向经营业绩转化，为经营稳中向好提升内生动力。

资产负债规模稳定增长，重点领域业务较快增长。报告期内，本集团积极融入国家发展战略，坚定推进改革转型，加强资产负债统筹管理，深化资产负债结构调整。资产端，加大加快信贷投放，全力支持实体经济。截至报告期末，本集团资产总额 76,414.51 亿元，比上年末增加 3,857.78 亿元，增幅 5.32%，其中，发放贷款和垫款总额 43,909.42 亿元，比上年末增加 2,497.98 亿元，同比多增 899.54 亿元，增幅 6.03%，在资产总额中占比 57.46%，比上年末提升 0.39 个百分点。重点领域、重点区域贷款均保持较快增长，本行制造业、普惠型小微企业、绿色等重点贷款增速均高于各项贷款平均增速；重点区域贷款占比达到 62.02%，比上年末提升 1.76 个百分点。负债端，强化核心负债经营，优化负债发展机制。截至报告期末，本集团负债总额 70,147.60 亿元，比上年末增加 3,719.01 亿元，增幅 5.60%，其中吸收存款总额 42,414.61 亿元，比上年末增加 2,479.34 亿元，增幅 6.21%，在负债总额中占比 60.46%，比上年末提升 0.34 个百分点，个人存款在吸收存款总额中占比 28.05%，比上年末提升 2.50 个百分点。

持续强化风险内控管理，资产质量保持稳固向好。报告期内，本集团深入推进风险内控管理体系建设，夯实风险管理三道防线，优化提升风险管理的数字化、智能化水平，不断增强全面风险管理能力，推动本集团高质量经营发展。截至报告期末，本集团不良贷款总额、不良贷款率继续比上年末下降，连续三个季度实现“双降”，拨备覆盖率提升，资产质量保持稳固向好态势。截至报告期末，本集团不良贷款总额 690.03 亿元，比上年末减少 3.84 亿元；不良贷款率 1.57%，比上年末下降 0.11 个百分点；拨备覆盖率 146.85%，比上年末上升 4.36 个百分点；贷款拨备率 2.31%，比上年末下降 0.08 个百分点。

营业收入同比下降，基础中收贡献提升。报告期内，本集团实现归属于本行股东的净利润237.77亿元，同比下降8.61亿元，降幅3.49%；实现营业收入715.39亿元，同比下降26.60亿元，降幅3.58%，其中，非利息净收入同比增长，本集团实现手续费及佣金收入134.41亿元，同比增加11.88亿元。

3.2 利润表主要项目分析

3.2.1 利润表主要项目变动情况

报告期内，本集团实现归属于本行股东的净利润237.77亿元，同比减少8.61亿元，降幅3.49%。

项目（人民币百万元）	2023年1-6月	2022年1-6月	变动（%）
营业收入	71,539	74,199	-3.58
其中：利息净收入	51,334	54,823	-6.36
非利息净收入	20,205	19,376	4.28
营业支出	46,748	47,664	-1.92
其中：业务及管理费	21,136	21,064	0.34
税金及附加	1,043	883	18.12
信用减值损失	22,210	23,960	-7.30
其他资产减值损失	732	310	136.13
其他业务成本	1,627	1,447	12.44
营业利润	24,791	26,535	-6.57
加：营业外收支净额	-44	-16	两期为负
利润总额	24,747	26,519	-6.68
减：所得税费用	775	1,635	-52.60
净利润	23,972	24,884	-3.67
其中：归属于本行股东的净利润	23,777	24,638	-3.49
归属于少数股东损益	195	246	-20.73

3.2.2 营业收入

报告期内，本集团实现营业收入715.39亿元，同比减少26.60亿元，降幅3.58%。

本集团营业收入主要项目的金额、占比及变动情况如下：

项目（人民币百万元）	2023年1-6月		2022年1-6月		变动（%）
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	
利息净收入	51,334	71.76	54,823	73.89	-6.36
利息收入	133,080	186.03	131,728	177.54	1.03
其中：发放贷款和垫款利息收入	92,399	129.16	94,021	126.71	-1.73
金融投资利息收入	29,791	41.64	27,844	37.53	6.99
拆放同业及其他金融机构利息收入	3,717	5.20	2,810	3.79	32.28
长期应收款利息收入	3,301	4.61	3,403	4.59	-3.00
存放中央银行款项利息收入	2,422	3.39	2,386	3.22	1.51
买入返售金融资产利息收入	831	1.16	989	1.33	-15.98
存放同业及其他金融机构利息收入	619	0.87	275	0.37	125.09
利息支出	-81,746	-114.27	-76,905	-103.65	6.29
非利息净收入	20,205	28.24	19,376	26.11	4.28
手续费及佣金净收入	10,836	15.15	9,865	13.30	9.84
其他非利息净收入	9,369	13.09	9,511	12.81	-1.49
合计	71,539	100.00	74,199	100.00	-3.58

3.2.3 利息净收入及净息差

报告期内，本集团实现利息净收入513.34亿元，同比减少34.89亿元，降幅6.36%。本集团净息差为1.48%。

3.2.3.1 利息收入

报告期内，本集团实现利息收入1,330.80亿元，同比增加13.52亿元，增幅1.03%。

3.2.3.2 利息支出

报告期内，本集团利息支出为817.46亿元，同比增加48.41亿元，增幅6.29%。

3.2.4 非利息净收入

报告期内，本集团实现非利息净收入202.05亿元，同比增加8.29亿元，增幅4.28%。

项目（人民币百万元）	2023年1-6月	2022年1-6月	变动（%）
手续费及佣金净收入	10,836	9,865	9.84
其他非利息净收入	9,369	9,511	-1.49
合计	20,205	19,376	4.28

3.2.5 业务及管理费

报告期内，本集团业务及管理费211.36亿元，同比增加0.72亿元，增幅0.34%。

项目（人民币百万元）	2023年1-6月	2022年1-6月	变动（%）
员工薪酬（包括董事薪酬）	13,100	12,837	2.05
折旧和摊销费用	3,118	2,865	8.83
短期和低价值租赁及物业管理费	459	414	10.87
业务/办公费用及其他	4,459	4,948	-9.88
合计	21,136	21,064	0.34

3.2.6 信用减值损失

报告期内，本集团信用减值损失222.10亿元，同比减少17.50亿元，降幅7.30%。

项目（人民币百万元）	2023年1-6月	2022年1-6月	变动（%）
发放贷款和垫款	19,435	21,475	-9.50
以摊余成本计量的金融资产	1,908	997	91.37
长期应收款	529	1,015	-47.88
以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产	397	362	9.67
其他	-59	111	本期为负
合计	22,210	23,960	-7.30

3.2.7 所得税费用

报告期内，本集团所得税费用7.75亿元，同比减少8.60亿元，降幅52.60%，主要是税前利润下降和企业所得税免税收入上升的影响。

3.3 资产负债表主要项目分析

3.3.1 资产

截至报告期末，本集团资产总额为76,414.51亿元，比上年末增加3,857.78亿元，增幅5.32%。

项目（人民币百万元）	2023年6月30日		2022年12月31日	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）
发放贷款和垫款总额	4,390,942	57.46	4,141,144	57.07
加：贷款应计利息	31,601	0.41	29,477	0.41
减：以摊余成本计量的贷款减值准备	100,276	1.31	97,639	1.35
发放贷款和垫款净额	4,322,267	56.56	4,072,982	56.13
金融投资净额	2,292,508	30.00	2,225,870	30.68
现金及存放中央银行款项	354,899	4.64	338,552	4.67
存拆放同业及其他金融机构款项和买入返售金融资产	313,181	4.10	274,149	3.78
长期应收款	115,628	1.51	111,456	1.54
固定资产	50,856	0.67	49,813	0.69
其他	192,112	2.52	182,851	2.51
合计	7,641,451	100.00	7,255,673	100.00

3.3.1.1 发放贷款和垫款

截至报告期末，本集团发放贷款和垫款总额为43,909.42亿元，比上年末增加2,497.98亿元，增幅6.03%，发放贷款和垫款总额在资产总额中的占比为57.46%，比上年末上升0.39个百分点。

3.3.1.2 金融投资

截至报告期末，本集团金融投资总额为22,801.52亿元，比上年末增加659.60亿元，增幅2.98%，在资产总额中的占比为29.84%，比上年末下降0.68个百分点。

3.3.1.3 存拆放同业及其他金融机构款项和买入返售金融资产

截至报告期末，本集团存拆放同业及其他金融机构款项和买入返售金融资产合计3,131.81亿元，比上年末增加390.32亿元，增幅14.24%；在资产总额中的占比为4.10%，比上年末上升0.32个百分点。

3.3.2 负债

截至报告期末，本集团负债总额为70,147.60亿元，比上年末增加3,719.01亿元，增幅5.60%。

项目（人民币百万元）	2023年6月30日		2022年12月31日	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）
吸收存款	4,300,243	61.30	4,051,592	60.99
其中：吸收存款总额（不含应计利息）	4,241,461	60.46	3,993,527	60.12
同业及其他金融机构存拆入款项和卖出回购金融资产款	1,664,355	23.73	1,583,181	23.83
应付债券	628,199	8.96	648,107	9.76
向中央银行及其他金融机构借款	289,719	4.13	250,030	3.76
其他	132,244	1.88	109,949	1.66
合计	7,014,760	100.00	6,642,859	100.00

3.3.2.1 吸收存款

截至报告期末，本集团吸收存款总额42,414.61亿元，比上年末增加2,479.34亿元，增幅6.21%。从客户结构看，公司存款占比71.72%，个人存款占比28.05%；从期限结构看，活期存款占比33.34%，定期存款占比66.43%。

3.3.2.2 同业及其他金融机构存拆入款项和卖出回购金融资产款

截至报告期末，本集团同业及其他金融机构存拆入款项和卖出回购金融资产款为16,643.55亿元，比上年末增加811.74亿元，增幅5.13%。

3.3.2.3 应付债券

截至报告期末，本集团应付债券6,281.99亿元，比上年末减少199.08亿元，降幅3.07%。

3.3.3 负债质量分析

本行持续提升负债质量管理水平，制定了《中国民生银行负债质量管理办法》，建立与负债规模和复杂程度相适应的负债质量管理体系，明确董事会、高级管理层以及相关职能部门、各机构在负债质量管理中的工作职责。本行董事会和高级管理层对负债质量实施有效管理与监控，董事会承担负债质量管理的最终责任，高级管理层承担负债质量的具体管理工作。

报告期内，本行结合内外部环境以及经营战略、风险偏好、总体业务特征等因素，持续加强负债质量管理。一是持续强化基础客户培育，提高产品服务能力，夯实存款增长基础，多渠道筹措资金，增加稳定负债来源。二是不断优化负债结构，积极开拓低成本负债，完善内外部定价机制，促进负债业务量价协调发展。三是持续监测负债质量状况，统筹动态管理负债业务总量、结构、定价策略，推动负债业务高质量发展。

报告期内，本集团负债质量状况良好，负债质量管理指标保持在合理区间，其中监管指标持续达到监管要求。截至报告期末，本集团净稳定资金比例 103.22%，流动性覆盖率 131.84%；报告期内，本集团付息负债成本率 2.44%，同比上升 2BP。

3.3.4 股东权益

截至报告期末，本集团股东权益总额 6,266.91 亿元，比上年末增加 138.77 亿元，增幅 2.26%，其中，归属于本行股东权益总额 6,134.19 亿元，比上年末增加 134.91 亿元，增幅 2.25%。

3.4 主要业务回顾

3.4.1 公司银行业务

3.4.1.1 战略举措

报告期内，本行不断优化客户分层分类经营体系，打造“战略客群+基础客群+小微客群+机构客群”多轮驱动以及“基础产品+生态金融”两翼齐飞的业务体系，推动公司业务经营模式转型，提升公司业务可持续发展能力。同时，本行积极融入国家发展大局，深入落实 ESG 理念，坚持将公司金融作为助力实体经济高质量发展的重要手段，持续强化对绿色金融、乡村振兴、高端制造等实体经济重要领域的金融支持，努力践行“民生担当”。

报告期内，本行各项公司业务保持平稳增长。截至报告期末，本行公司存款余额 30,265.04 亿元，比上年末增长 2.55%；一般公司贷款余额 23,459.12 亿元，比上年末增长 9.12%。

3.4.1.2 客群方面

战略客户规模保持稳健增长。报告期内，本行坚持长期主义，践行“以客户为中心，为客户创造价值”，依靠战略客户形成业务发展新引擎，延伸产业链，拓展生态圈，在业务规模保持稳健增长的同时，充分带动链上客户及零售客群增长。

截至报告期末，战略客户存款余额 12,090.59 亿元，比上年末增加 1,050.80 亿元，增幅 9.52%；贷款余额 11,749.68 亿元，比上年末增加 937.86 亿，增幅 8.67%。

基础客群经营体系有序深化落地，客群基础不断夯实。报告期内，本行持续加强公司基础客群建设，聚力推进基础客群新体系的实施落位，以“携手、信贷、萤火”三大计划为抓手不断夯实客群基础，进一步释放基础客群新动能，持续提升基础客群新体系对公司业务转型发展的支撑力、贡献度。

报告期内，本行持续夯实基础客群新打法，推进业务模式落地增效。一是聚焦“点、链、圈、区”，推进基础客群特色业务模式落地成效及区域特色创新，实现账户、结算、信贷综合开发，支撑基础客群业务发展。二是推进搭建批量获客平台，聚焦政府、战略客户、专业机构、数据平台等，赋能拓客触客。三是推出基础客群非金权益体系，涵盖“营、智、惠、家”四大系列，通过“企业运营赋能、企业智慧赋能、金融服务优惠、企业家园共建”，满足中小微企业生产运营、财务管理、员工关怀等痛点需求，打造覆盖客群全周期、伴随客户全旅程的基础客群权益体系。四是持续开展“园区万里行”营销活动，优化“园易”系列产品，推出“智启未来、创领未来”等服务主题，提升市场品牌影响力。五是构建大中小微一体化数智经营平台，提升营销全流程闭环管理。

截至报告期末，本行存款年日均余额 10 万元以上的对公客户 27.65 万户，比上年末增加 1.49 万户，增幅 5.70%，在股份制同业中增速排名第一，增量排名第二。同时，本行深度服务专精特新中小客户超过 14,000 家，金融资产超过 1,200 亿元，给予专精特新中小客户信用贷支持占比超过 40%。

机构客群高质量发展稳步推进。本行以高质量可持续发展为主线，坚持服务国家战略，坚持以客户为中心、以平台为抓手、以共赢为导向，致力于成为行政机关、事业单位、社团组织等机构客户综合金融服务的首选银行。截至报告期末，本行机构客户数 32,481 户，比上年末增长 6.82%。

深化敏捷协同，强化提级营销。充分发挥总行优势，组建总对总营销专班，持续发力高层营销和总对总合作，先后获得北京市医保移动支付业务合作银行资格、天津保税区海关主合作银行资格，与广州市、合肥市、济南市人民政府等多个地方政府签署战略合作协议。同时，强化下沉营销，深耕细作财政、社保、政府、医院、高校、海关、烟草等重点领域，夯实客户基础，扩大服务领域。

深化平台合作，履行社会责任。强化对机构客户的科技输出，实现结算资金场景深度绑定，依托平台合作，助力各级各类机构客户数字化转型，切实解决客户关切的民生焦点和工作痛点。截至报告期末，本行持续加大平台项目投入，在运行中平台项目 365 个，累计服务各级各类机构客户 1,025 户，项目管理存款日均余额 899.47 亿元。

3.4.1.3 业务及产品方面

政策性金融：全面落实国家战略部署，大力支持实体经济发展

绿色服务模式不断创新。报告期内，本行保持战略定力，坚定贯彻落实国家低碳转型战略，积极融入绿色发展大局，不断完善营销管理体系，持续提升绿色金融服务质效。一是聚焦清洁能源、低碳改造、清洁生产、绿色建筑、生态治理等重点方向，紧随国家产业发展规划，契合战略客户和地方特色企业绿色发展需求，开展全产业链综合服务渗透。二是持续丰富迭代“绿投通、绿融通、绿链通、绿营通”等“民生峰和”产品体系，强化细分场景产品及综合服务模式创新。围绕央行推出的“碳减排支持工具”，大力推广“减排贷”产品，支持清洁能源及低碳技改项目；优化“碳e贷”产品，共同助力中小微企业绿色低碳发展；聚焦能源、交通、基建、文旅等领域，加大绿色债券创新推广，为优质企业绿色低碳转型提供低成本资金支持；积极构建投资生态圈，围绕储能行业的绿色发展和钢铁行业的绿色转型，推出储能产业综合化服务方案、钢铁行业金融服务方案。三是加强重点区域营销推动，先后在长三角、京津冀、大湾区、中西部重点地区开展绿色信贷业务推动，加强清洁能源、绿色制造、交易所等重点领域战略客户拜访，共助地区绿色低碳发展。四是开展碳金融创新探索，加强押品制度建设。密切跟踪市场动态和工业行业绿色升级改造融资需求，深化与区域碳交易所合作，已成功落地排污权抵押贷款和湖北省首笔地方碳配额质押贷款。

截至报告期末，本行绿色信贷余额 2,437.23 亿元，比上年末增长 35.47%，增速高于各项贷款平均增速。凭借在绿色低碳领域的突出表现，本行荣获中国新闻社“2023 年度低碳榜样”。

以模式创新驱动乡村振兴业务发展。报告期内，本行坚决贯彻落实国家乡村振兴战略，主动履行 ESG 责任，全力推进金融服务乡村振兴，以模式迭代创新驱动业务发展，打造特色化、差异化的乡村振兴产品服务体系，持续提升本行金融服务乡村振兴质效。一是聚焦“粮、棉、乳、肉、酒”五大农牧行业，打造覆盖农业产业链条上各类场景的专属业务模式和产品组合，为农业全产业链条中各交易主体提供一系列金融服务，实现“让利于农、还富于农、赋能于农”。二是持续丰富“光伏贷”模式内涵，进一步拓展“屋顶租赁”模式，在本行定点帮扶县试点“民生光伏村”，带动农民致富增收。三是不断优化产品适配度，提升市场竞争力，将“农贷通”升级为“数字农贷通”，从非垦区向垦区农户延伸，满足垦区客户多元化金融需求。

截至报告期末，本行涉农贷款余额 3,667.57 亿元，比上年末增加 351.51 亿元，增幅 10.60%，增量、增幅均创近年来最好水平；巩固脱贫类贷款实现双提升，脱贫地区贷款和国家乡村振兴重点帮扶县贷款分别比上年末增长 20.59 亿元和 2.54 亿元。

制造业服务质效持续提升。报告期内，本行全面贯彻落实党中央、国务院关于“实施制造强

国战略”的决策部署，积极把握制造业高端化、智能化、绿色化发展机遇，持续加大制造业金融服务力度。紧扣产业政策和区域规划，深化制造业细分行业研究，加强规划引领和前瞻布局；聚焦传统产业转型升级、高技术制造业创新发展、中小制造业培育壮大等重点领域，加大信贷资源倾斜，提升精准服务能力；完善并购、银团和项目贷款产品，加强对制造业企业设备更新、技术改造、低碳发展等场景的中长期资金支持；迭代升级“民生 E 链”产品体系，提高供应链金融线上化、定制化服务水平；创新推出“民生知识贷”，为技术密集型制造业企业打通了新的融资渠道；围绕“专精特新”企业、制造业单项冠军企业，优化“易创贷”系列产品，为企业提供全生命周期的金融服务支持。

截至报告期末，本行制造业贷款余额 4,552.19 亿元，比上年末增长 15.39%；在本行各项贷款中占比 10.42%，比上年末提升了 0.84 个百分点。

交易银行：加速产品创新迭代，打造客户服务新体验

优化账户服务效能，提升基础结算产品服务体验。报告期内，本行围绕企业开户、账户信息变更、网银限额调整等客户体验敏感环节，迭代升级开户 e 系列产品，推出账户信息线上自助变更、网银线上自助调额等便利化服务，全方位优化账户服务体验；针对客户“业、财、税、费、票、证、汇、融”八大基础需求，制定客户服务基础包、推荐包、专享包、尊享包等产品预制方案，推动缴税、代发薪等高频服务快速发展，积极推广大消费、汽车销售等行业收入及基建、农民工工资等资金监管解决方案，持续提升优质负债规模。报告期内，本行结算客户一般存款日均余额 12,324.29 亿元，比上年增加 1,347.07 亿元，增幅 12.27%。

持续推进贸易融资产品场景化迭代。报告期内，本行推出电子保函客户申请端微信小程序移动制单，实现客户业财协同；优化现金担保类线上保函办理流程，提供高效、便捷的保函服务。报告期内，电子保函业务量 220.68 亿元，同比增加 121.96 亿元，增幅 123.54%；办理电子保函业务 6,012 笔，同比增加 3,133 笔，增幅 108.82%。推进保理全流程一体化升级，完成全部线上化票据产品向新一代票据系统迁移，实现票据业务贸易背景审查线上化，推进承兑业务集中运营放款管理，推广“票易贴”“承贴直通车”“票据管家 4.0”等产品服务客户结算与融资。截至报告期末，本行票据贴现余额 2,866.27 亿元，比上年末增加 405.72 亿元，增幅 16.49%。

着力提升国际业务便利化水平，助力“稳外资、稳外贸”。报告期内，本行推广智能汇款、汇入汇款自动解付、电子单证等线上化产品，推进线上汇款集中运营，上线资本账户线上交易管控功能，优化代客外汇交易系统，为外贸客户提供便利化支付结算服务。探索特色业务与模式，

实现新能源汽车出口业务跨境金融服务破冰，跨境电商、市场采购等外贸新业态业务逐次落地，有效提升“民生跨境一家”品牌形象。

全国首家启动外汇展业试点，持续推进人民币国际化。本行制定外汇展业内控制度、优化外汇展业系统功能，推动深圳分行、重庆分行和苏州分行在全国率先启动外汇展业试点，为试点企业办理便利化业务近10亿美元。稳步推进人民币国际化，报告期内实现跨境人民币结算量1,009.77亿元，同比增长138.43%。

投资银行：持续丰富应用场景，稳步提升综合化服务能力

报告期内，本行坚持战略导向、坚持客群服务、坚持守正创新、坚持风险防范，持续丰富应用场景、创新作业模式，全方位、多元化、综合化满足客户各类金融需求。一是积极响应国家政策号召，在大基建、制造业、新能源、新材料等国家重点支持领域，加大资源配置，助力实体经济。截至报告期末，本行并购贷款余额1,828.24亿元，比上年末增长3.85%；境内银团贷款（不含并购银团）余额1,528.91亿元，比上年末增长36.21%。二是聚焦服务国家重点战略，创新承销碳中和债券、绿色金融债券、可持续发展挂钩债券、乡村振兴债券、高成长债券等。报告期内，债券发行规模1,857.51亿元，其中，承销非金融企业债务融资工具369只，规模1,808.81亿元。

3.4.1.4 风险管理方面

深化一道防线管理机制，以风险为本谋发展。报告期内，本行公司条线进一步夯实一道防线主体责任，积极传导和落实各项风险偏好、风险策略。通过强化一道防线部门贷前、贷中、贷后管理职能，做实内控合规、案件防控、反洗钱等全面风险管理工作，提升公司业务首道风险管理水平，坚持以风险为本、兼顾风险和效益平衡。

践行以客户为中心理念，风险管理与客户体验相统一。一是贴近市场与客户，优化关键业务流程、强化标准化操作规范、加强公司客户预警、风险提示等，完善授信业务全流程管理机制和配套体系，全面提升公司风险管理质效，赋能业务发展。二是数字赋能，不断优化公司风险管理工具。持续迭代“掌中眼”系统，提升数字风控水平，通过人脸识别、实时定位、自动计时、影像资料采集、财报识别等功能，确保贷前、贷中、贷后现场作业的真实性、准确性。三是严控资质，不断提升授信业务人员专业能力。

严控目标稳健进取，确保资产质量稳定向好。执行“落实战略、坚守底线、风控为本、稳健进取”的风险偏好。以强化价值创造、节约资本耗用、平衡风险收益为目标，科学设定各类风险偏好。报告期内，本行对公业务资产质量持续改善，风险抵御能力不断增强。

截至报告期末，本集团公司业务不良贷款总额 442.06 亿元，比上年末增加 9.30 亿元；不良贷款率 1.68%，比上年末下降 0.12 个百分点。

3.4.2 零售银行业务

3.4.2.1 战略举措

报告期内，本行继续深化将零售业务作为长期性、基础性战略业务的发展策略，深化客群一体化开发，持续提升细分客群经营能力，升级产品与服务体系，强化数字化经营能力，改善客户体验，努力打造零售业务市场竞争优势。

获客方面，加快一体化开发，推动批量精准获客。外延生态获客方面，围绕客户核心需求与互联网平台深度合作，丰富商超场景，探索出行生态等，全力提升批量获客质效。内生“一体化开发+MGM”获客方面，加强代发服务体系建设，强化借贷记卡协同获客。报告期内，新增个人客户 298.43 万户，同比增长 22.58%；新客带来金融资产增加 674.54 亿元。

客群经营方面，提升客群分层、细分经营成效，打造特色优势。大众客群标准化经营方面重点推进规模化、数字化部署；财富客群专业化经营方面主打稳健财富产品货架和专业化财富团队建设；私银客群个性化经营方面布局私银中心建设、远程专家服务模式；企业家客群深化“民生慧管家”定制化服务；信用卡客群持续提升精细化服务能力和客户体验。

产品服务方面，客户体验全面升级，激发经营潜能。一是加强基础产品货架建设，丰富支付生态，设立特色客群专属储蓄产品。二是升级财私产品货架，创新服务，形成特色。三是完善客户体验监测体系，推进数字化体验管理，持续拓展 NPS¹监测渠道和旅程，强化客户体验官队伍建设和活动运营。报告期内，本行系统调研客户 NPS 达 84.89%，同比提升 1.64 个百分点。

报告期内，本行零售业务利润总额 101.34 亿元，同比减少 26.35%；零售业务营业收入 316.05 亿元，同比减少 5.55%，占本行营业收入 47.14%，同比下降 0.80 个百分点（在本行对公及零售营业收入中占比 47.68%，同比上升 0.44 个百分点）。其中，零售业务利息净收入 254.05 亿元，同比减少 4.33%，占零售业务营业收入的 80.38%；零售业务非利息净收入 62.00 亿元，同比减少 10.24%，占零售业务营业收入的 19.62%，占本行对公及零售非利息净收入的 39.23%。报告期内，本行实现零售财富管理手续费及佣金收入（不含理财管理费）21.95 亿元，同比增长 14.08%，占

¹ NPS（即净推荐值）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。本报告中的 NPS 值为本行自建系统发起的 NPS 调研回收结果。

零售业务非利息净收入的 35.40%，其中代销基金收入 4.12 亿元，代销保险收入 10.15 亿元，代销理财收入 7.47 亿元；实现零售银行卡手续费收入 52.76 亿元，同比增长 6.95%。

截至报告期末，本行管理零售客户总资产 23,020.95 亿元，比上年末增长 4.76%。其中，金卡及以上客户金融资产 19,064.23 亿元，比上年末增长 3.78%，占本行管理零售客户总资产的 82.81%。零售储蓄存款 11,689.52 亿元，比上年末增加 1,668.91 亿元，增幅 16.65%。其中，结构性存款 330.00 亿元，占比 2.82%。

截至报告期末，本行零售贷款（含信用卡透支业务）合计 18,518.56 亿元，比上年末增加 526.98 亿元，在本行各项贷款中占比 42.40%，比上年末下降 1.29 个百分点。按揭贷款余额 5,579.18 亿元，比上年末减少 124.78 亿元，降幅 2.19%。信用卡透支 4,532.85 亿元，比上年末减少 95.03 亿元。

3.4.2.2 客群方面

截至报告期末，本行零售客户数²12,632.36 万户，比上年末增长 3.69%。私人银行达标客户数 45,248 户，比上年末增加 3,054 户，增幅 7.24%。

贵宾客户数 383.32 万户，比上年末增加 17.02 万户。零售贷款客户数 309.20 万户，比上年末增加 15.32 万户。

高质量建设互联网场景，深化一体化获客模式。开放平台获客方面，以“与客户共创美好生活”为目标，构建本地化消费生态圈，搭建多元客户权益体系；积极对接政务类便民项目，拓展社保卡、医保卡、校园一卡通等服务范围。报告期内，银联生态卡获客 70.14 万户，其他生态项目获客 140.78 万户。内生获客方面，开展“端到端”代发旅程优化、“企薪通”平台建设等，强化“薪悦生活”品牌特色。报告期内，新增代发单位 4.71 万户，新增服务企业员工 70.04 万人。

持续建设零售客群分层经营体系，深化大众客群标准化经营、财富客群专业化经营、私银客群个性化经营、企业家客群定制化经营、信用卡客群精细化经营，提升零售数字化经营能力，锻造细分客群经营核心竞争力。

大众客群标准化经营。一是深化标准化经营体系，升级新客旅程经营策略。报告期内，累计触达客户 1.62 亿人次，其中，新客 105.30 万户次，目标新客千元户层级达标率 39.89%；存量基础客户向上实现层级跃迁³76.91 万户。二是完善准养老服务场景，实现个人养老金全系列产品货架，截至报告期末，本行个人养老金账户数 132.01 万户，比上年末增加 92.49 万户。三是完成在

² 零售客户数：指客户状态正常的个人客户（含 I、II、III 类账户）、纯信用卡客户、小微企业法人客户。

³ 存量基础客户向上实现层级跃迁，指期初千元及以下层级存量客户向有效及以上层级跃迁。

线陪伴分行全覆盖，推进社群标准化运营。截至报告期末，企业微信添加量突破 952.37 万户，比上年末增加 211.87 万户，其中新客添加率 81.91%。

提升财富客群专业化服务能力。一是践行稳健的财富管理体系，持续丰富财富产品全景货架，重点聚焦稳健型理财和保障型保险产品，以体验优良的服务体系为支撑，满足客户稳健投资需求。二是强化团队专业赋能，通过开展保险基础技能培训、“保险·达人说”交流平台等活动，有效提升团队专业化经营优势，实现代销保险业务规模快速增长，报告期内，保障型保险保费规模同比增长 1.28 倍。

深化私银客群个性化与企业家客群定制化经营。一是持续深化“民生慧管家”企业家级客户服务体系，报告期内，“民生慧管家”远程专家为客户提供近 670 场专属定制交流，一站式服务客户财富管理、家族传承、家业管理、企业经营等多元化需求。二是全面升级私银中心服务模式，建设全新物理场所核心功能，落地远程专家服务模式，推出私人会客厅服务。三是重塑投资顾问团队，发挥专业能力统筹运用资源，横向串联“产品线”与“服务线”，全面赋能财富经理客户服务及产品营销，提升私银中心客户服务能力及体验。四是打造“民生私人定制”品牌，整合内外部专家及机构资源，为客户量身定制专属的投资策略和资产配置方案，报告期内，已为客户提供超 700 笔私人定制服务，定制产品规模近 87 亿元。五是打造 SA 系统财富经理“财富工作台”，实现私银中心双维护模式下私银财富经理对客户全面触达。截至报告期末，私人银行达标客户金融资产管理规模 6,007.20 亿元，比上年末增长 5.37%。

信用卡客群精细化经营。一是不断优化客群结构，平衡风险与收益，优化客户准入、赋额、优势资源和特色权益配置策略，报告期内，新开户客户中消费稳定型客户占比 86.43%。二是升级智能化客户经营体系，运用大数据模型及智能机器人交互方案，统筹规划客户赢回、沉睡户唤醒、促活、续卡等存量客户经营业务，提升精细化客群经营成效。三是提升迭代平台功能，持续优化全民生活 APP 用户体验，推进全民管家小程序开发，为客户提供更加多样的全民管家支付方式。截至报告期末，信用卡累计发卡 7,008.45 万张，比上年末增长 2.80%；信用卡客户数 4,937.18 万户，比上年末增长 3.23%；交叉客户累计 1,604.16 万户。报告期内，信用卡交易额 11,766.01 亿元，其中电子支付（含快捷支付、移动支付、网关支付及全民生活 APP 支付）交易额 3,059.36 亿元，同比增长 5.29%。

提升以商机与策略驱动的客群盘点与经营能力。智慧营销平台策略与活动增长显著。截至报告期末，策略库累计沉淀 5,823 个策略，比上年末增长 65.93%；覆盖客户 3,933.19 万，比上年末

增长 76.69%；累计形成 3.57 亿条商机线索，比上年末增长 83.01%。报告期内，营销云活动平台累计发起 15,938 场活动，同比提升 32.10%。智慧销售工具运用成效明显，截至报告期末，民生魔方月活用户达到 2 万人，SA 统一多入口多场景，强调内部用户体验，推出社区工作台和财富工作台，提升系统对社区及财富业务的特色支撑，数据应用范围进一步拓展。

小微客群综合化经营

增量扩面取得突破成效。截至报告期末，本行小微贷款余额 7,605.94 亿元，比上年末增加 771.53 亿元，增幅 11.29%；小微有贷户 72.13 万户，比上年末增加 7.26 万户，增幅 11.19%；本行普惠型小微企业贷款余额 5,935.32 亿元，比上年末增加 444.81 亿元，增幅 8.10%。报告期内，本行普惠型小微企业贷款平均发放利率 4.70%，比上年下降 7BP。截至报告期末，普惠型小微企业不良贷款率 1.17%，比上年末下降 0.53 个百分点，降幅明显。

综合服务提升客户体验。一是构建五位一体化服务及主办行指标体系，涵盖账户及结算、便捷化融资、场景 SaaS、权益体系、公私一体化等。二是组建中小企业客群经理团队，围绕中小微企业日常高频经营需求，提供优质账户服务、基础结算与现金管理产品的线上便捷服务、“有我在”的中小企业客群经理团队陪伴式服务。三是综合服务共享开放生态，建立面向中小微企业的三位一体互联网平台服务体系，包括构建中小微客群生态服务平台、搭建中小微客群权益平台、优化账户与基础结算产品服务，拓展服务广度与深度。

“一个民生”提升协同能力。聚全行之力做小微，建立大中小微零售一体化联动机制，为小微企业提供立体化全方位服务。一是通过核心企业，为产业链客群提供“信融 e”等线上便捷融资服务，联动服务更多上下游及产业链中小微客户。二是建立零售团队双向维护协同机制，强化 C 端客户服务与小微企业财富管理服务，提升客户黏性及综合贡献度。三是通过“与你同行”“星火燎原”及双管家服务等，提升客户体验。四是通过“客商大会”，以“融资+融智+融商”综合服务模式，实现银企共赢。五是强化小微客户经理团队建设，通过加强分层资质管理、推进“铁律行动”，提升客户服务专业度。

产品赋能强化客户经营。一是完善谱系丰富产品选择，重点推出“民生惠”信用贷产品、供应链数据增信产品、场景类数据增信产品、普惠金融与乡村振兴融合产品四类创新性线上产品。二是拓展渠道畅享绿色服务，打造民生小微 APP3.0，重构绿色融资服务线上阵地，实现移动端、数字化便捷受理，报告期内，民生小微 APP 注册用户数突破 137 万户。三是搭建场景升级精准支持，针对产业园区、链上客户、专精特新、国际业务客群等细分中小微企业，制定特色业务开发

方案，启动“蜂巢计划”聚焦区域特色市场，通过“星火贷”赋能小微科创企业成长。

科技赋能助力数字普惠。一是强化数据和科技赋能，构建智能决策风险底座，加强数据中台建设及数据营销线索画像生成模型建设，提升数字化精准营销能力。二是推进全流程数字化，丰富客户关系管理 SA 系统功能、上线信贷管理 MCS 系统，提升业务贷前、贷中和贷后服务效率及风险管控能力。

普惠金融践行社会责任。一是持续完善全行普惠金融工作机制，以高站位谋划、高质量发展、高标准建设、高水平管理，推进国家普惠金融战略实施，提升小微企业金融服务质效。二是政策制度服务国家战略，优化政策制度，服务乡村振兴、绿色金融等国家战略，强化区域布局引领，持续优化“农贷通”“光伏贷”“棉农贷”“农垦贷”等普惠涉农产品，并快速迭代重点产品业务流程与管理办法。三是开展“民生进万企”系列活动，主动走访商圈、园区、商协会，举办丰富多样的金融及非金融服务活动，推动服务下沉，助力中小微企业经营发展，全力推进实体经济有序回暖、稳步上升。

3.4.2.3 业务及产品方面

做强基础产品服务。一是提升跨境金融服务能力，“跨境理财通”正式推出“北向通”，为企业员工设计薪酬结汇综合服务方案。二是建设线上家庭综合金融服务专区，推广“财富小管家”强化财商教育理念，打造“未来之星计划”专户理财方案。三是一体化发展支付业务，围绕快捷支付绑定、缴费场景、特惠商户持续部署营销活动，围绕“女神节”“6·18”等主题热点打造“聚惠民生日”活动，支持客户消费，拓展结算服务。报告期内，新增借记卡快捷支付签约 201.66 万户。四是升级客户权益体系，上线多种活动形式，丰富权益品类，报告期内，V+会员新增客户数 29.21 万户，积分商城新增客户数 10.45 万户；持续打磨“非凡礼遇”精品权益，升级手机银行功能专区，建立客户体验监测机制，上线全维度权益数据看板系统。五是消费者权益保护管理水平持续提升，2022 年度，本行在人民银行金融消费者权益保护评估等级中持续保持为 A 级。

持续升级财富与私银产品货架。一是进一步优化理财产品体系，根据产品特征细分为九大系列，重点聚焦活钱理财、安心理财和稳健优选系列的主线产品，满足客户稳健理财需要。二是全新升级“民生磐石”品牌，全面提升产品形态、投资策略、投资团队、风险控制、产品种类和服务五大能力，深化与优秀基金公司合作，汇聚优质资源为投资者提供更好的投资体验。三是全新推出“民生天天宝”基金服务，为客户提供智能申赎、大额实时到账的活钱管理服务。四是围绕客户长期保障需求挖掘，加强年金险、终身寿险等重点保障型产品引入，为客户做好保险产品配

置。五是从客户视角出发重塑私募产品货架，打造差异化策略体系，持续丰富货架产品，并提供定制化产品服务，满足客户个性化配置需求。

实现消费信贷业务阶段性转型目标。一是持续加大住房贷款投放。报告期内，累计投放个人住房贷款 451.53 亿元，同比多增 59.92 亿元。同时，始终坚持以客户为中心，为客户提供便捷还款服务，上半年累计还款 575.88 亿元，切实满足客户还款需求。二是“民易贷”产品基本实现线上化和自动化，聚焦战略客户员工和生态圈获客，落实一体化开发，截至报告期末，本行个人信用类消费贷款“民易贷”余额 434.09 亿元，比上年末增加 64.54 亿元，增幅 17.46%。三是汽车金融业务实现破冰，完成消费信贷全产品体系建设。车贷业务系统 3 月底上线，实现业务流程全线上化。

物理分销渠道。本行在境内建立高效的零售银行业务分销网络，实现了对中国内地所有省份的布局，主要分布在长江三角洲、珠江三角洲、环渤海经济区等区域。截至报告期末，本行销售网络覆盖中国内地的 138 个城市，包括 146 家分行级机构（含 41 家一级分行（不含香港）、105 家二级分行（含异地支行））、1,238 家支行营业网点（含营业部）、1,079 家社区支行、137 家小微支行。

全面推动网点转型，启动社区金融升级。一是启动网点形象焕新升级，研发网格化获客经营平台，推动渠道一体协同，南阳人民路支行、长春卫星支行被授予“中国银行业文明规范服务百佳示范网点”。二是启动社区支行升级，以“便民智慧银行，普惠服务银行”为定位，深化财富管理功能，扩展消费信贷、信用卡、支付结算等基础业务，全面打造中小微转介服务能力，截至报告期末，社区客户金融资产规模 4,078.99 亿元，比上年末增加 250.75 亿元。三是创新远程专家服务模式，拓展网点业务受理范围，集约高效为价值客户提供专业服务，推广全能行员模式，在全行网点导入服务理念，助力厅堂经营提升。四是将网点的个人账户反洗钱尽调及反赌反诈核查上收实施集中作业，引入外部数据交叉核验，优化渠道限额管理并开通远程银行调整渠道，单笔业务处理时长缩短 40% 以上。

3.4.2.4 风险管理方面

不断迭代智能监测预警系统，持续提升消费信贷风险防控能力。推进按揭楼盘、开发商监测检查系统迭代优化，进一步提升批量性风险自动化预警水平；持续优化平台合作类贷款自动监测预警指标，不断提升指标数据精准性；完善贷款资金流向交易管控策略，提升违规交易拦截精准性和覆盖面。

报告期内，零售资产质量总体保持稳定态势。截至报告期末，零售（含信用卡）不良贷款⁴247.97亿元，比上年末减少13.14亿元；零售不良贷款率1.41%，比上年末下降0.09个百分点。零售（含信用卡）关注类贷款⁵178.34亿元，关注贷款率1.02%。信用卡不良贷款131.35亿元，比上年末增加7.89亿元；信用卡不良贷款率2.90%，比上年末上升0.23个百分点。按揭贷款不良贷款率0.57%，比上年末上升0.07个百分点。非按揭消费贷款不良贷款率0.95%，比上年末下降0.13个百分点。

3.4.3 资金业务

3.4.3.1 战略举措

本行始终围绕“客户为中心”的战略部署，坚定推进客群经营与业务经营模式的改革转型，金融市场各项业务平稳有序发展。一是持续深化同业客群经营，强化同业客户分层分类营销机制，聚焦战略客户，打造差异化客群经营模式，全面落实一体化营销协同。二是坚持“自营+代客”双轮驱动，强化“服务客户、服务分行、服务客群”理念，提高专业化投研能力，推进本行债券投资改革深化。三是聚焦重点客群、围绕重点产品，提升代客产品综合服务能力，推动金融市场业务高质量发展。四是全面推进托管业务重塑，打造特色精品托管银行。

3.4.3.2 客群方面

本行持续完善同业客群统一营销、统一授信等工作机制，深化同业客群专业化经营，着力提升综合开发质效。一是强化同业客群统筹营销机制，聚焦战略客户，分层分类经营，提升对重点客户的一体化综合服务水平。二是优化同业客群授信管理模式，精细化风险管理，制定差异化策略，提升对同业客户授信的市场竞争力。三是深化同业客户营销工作质效，加强总分协同、组织营销活动，加强科技赋能、打造“同业e+”品牌，持续提升营销成效。

3.4.3.3 业务及产品方面

同业资金业务

报告期内，本行坚持以客户为核心、以市场为导向，积极把握资金业务、投资业务机会，优化资产负债结构，实现业务稳健发展。一是优化负债结构，同业活期存款与同业存单规模保持基本稳定。截至报告期末，同业负债规模（含同业存单）20,717.46亿元，比上年末增长3.02%。二是推动资产投放。截至报告期末，同业资产规模3,143.23亿元，比上年末增长10.91%。

⁴⁻⁵ 零售（含信用卡）不良贷款、零售（含信用卡）关注类贷款为集团口径，不含小微企业法人贷款。

金融市场业务

固定收益业务方面，深化业务改革、提升组合管理水平。本行持续深入推进债券投资业务改革，打造涵盖投资、交易、销售、代客等条线的一体化民生固定收益品牌。一方面，提升债券业务市场化、专业化和规范化管理水平，通过合理摆布资产期限、加强组合结构调整、重点配置国债、地方债、政策性金融债和高等级信用债等，有效提升债券组合的流动性和盈利性；另一方面，本行践行“金融为民”理念，助力实体经济高质量发展，积极参加绿色金融、“碳中和”、乡村振兴等主题债券和资产证券化产品投资，服务实体经济转型升级。截至报告期末，本行债券资产规模 19,255.11 亿元，其中，本币债券资产规模 18,056.92 亿元，外币债券资产规模折人民币 1,198.19 亿元。

外汇业务方面，立足服务实体经济，强化外汇避险服务宣传。本行坚持倡导汇率风险中性理念，持续引导客户增强汇率风险管理意识。通过加强外汇避险产品研发、业务系统优化升级、客户信息分享拓展等措施，不断提升客户服务效率，降低企业信息获取和避险交易成本，为企业客户提供高质量汇率避险服务。同时，积极拓展同业机构外汇业务，满足中小金融机构结售汇、外汇买卖的兑换和避险交易需求。报告期内，境内银行间外汇市场衍生品交易量 4,675.4 亿美元，银行间外汇市场综合做市排名位居前列。

贵金属业务方面，本行践行以客户为中心的理念，积极打造“实物、积存、投资、交易、理财和融资”一体化的综合服务平台。在零售业务方面，运用数字化手段推动产品和渠道的创新，为个人客户生活全旅程赋能，与客户共成长。在对公业务方面，从客户需求出发，提供黄金租借、价格避险、代理贵金属交易、代销贵金属制品及清算行等服务，满足黄金产业链实体企业的生产需求，支持实体经济发展。同时本行在上海黄金交易所银行间黄金询价市场以及上海期货交易所市场积极履行做市商职责，在风险限额内审慎开展自营交易。报告期内，本行黄金交易量 539.47 吨，交易金额合计人民币 2,352.54 亿元；白银交易量 1,476.92 吨，交易金额合计人民币 76.8 亿元。本行为上海黄金交易所银行间询价市场前十大做市商之一，也是上海期货交易所黄金期货金奖做市商之一。

结构性产品方面，持续优化客户投资工具，提高社会资金在乡村振兴领域的配置效率。进一步丰富结构性存款产品及代客衍生产品货架，为企业客户及个人客户提供多样化投资工具。立足客户需求，持续推进数字化系统建设，打造结构性存款智能定制平台，助力提升客户体验及产品核心竞争力。积极践行绿色发展理念，创新研发并成功发布全市场首只以乡村振兴为主题的资产

配置型指数——民生银行乡村振兴主题大类资产配置指数并首发挂钩该指数的结构性存款产品，进一步丰富投资者的资产配置主题及策略选择，提高社会资金在乡村振兴领域的配置效率。

资产托管业务

资产托管业务方面，本行持续推进托管业务改革转型，对内落实“托管+”协同机制，推进核心产品托管规模增长。对外推出托管运营自助管家服务，上线 RTGS 交易资金清算功能，不断提升专业服务能力和客户服务体验，打造服务客户旅程的全景托管银行。截至报告期末，本行资产托管规模为 11.96 万亿元。其中，保险资金托管规模达到 4,280.87 亿元，比上年末增长 25.04%。

养老金业务方面，本行紧密围绕国家养老金体系战略布局，持续强化养老金业务战略定位，高度重视企业年金、职业年金等养老金业务发展。报告期内，本行坚持以客户为中心，持续提升履职服务能力，积极推动全行养老金业务高质量发展。截至报告期末，本行企业年金账户管理业务个人账户数 240,034 户，比上年末增长 37.08%；企业年金托管业务规模 530.30 亿元，比上年末增长 5.40%。

3.4.3.4 风险管理方面

同业客群授信

本行持续优化同业客户授信集中统一管理模式，强化一道风险防范职责。以全行“经营主责人”制度改革为契机，将同业客群风险管理前置，按照“监管合规、精细管理、系统优化、择优支持”的原则，从强化制度建设、优化管理机制、抓实关键环节、做强系统建设等方面入手，提升同业客户授信统一管理效能，规范同业合作机构准入管理，加强同业客户贷后管理和风险预警，实现风险的有效控制，推动金融同业业务持续健康发展。

金融市场业务

本行根据董事会风险偏好、经营规划、风险预测，核定 2023 年度市场风险限额和相关业务授权，及时开展利率、汇率、商品风险分析，持续加强金融市场风险监测和报告工作。报告期内，本行综合考虑宏观经济、信贷政策和主体资质开展审批工作，提高信用债发行人风险评估和预警能力，加大重点区域、重点行业、重点公司等相关资产重检和自查频率，切实守住信用风险底线，服务全行债券统一管理体系。同时，本行坚持安全稳健原则进行债券投资，综合考虑债券风险和收益，优化本外币债券投资组合结构，国债、政策性金融债等高流动性资产组合占比保持在合理水平，报告期内自营债券投资信用资质整体优良。

3.4.4 数字化转型

报告期内，本行将数字化转型作为推进全行发展的关键动能，“一把手”挂帅数字化转型领导小组，强化统筹管理，优化体制机制，持续建设生态银行和智慧银行，推进数字化转型战略有序落地，有效引领和支撑全行高质量经营发展。

3.4.4.1 加强顶层设计和统筹规划，推动战略有序落地

协同机制持续发力显成效。常态化跨部门敏捷机制逐步完善，业务、风险、科技、数据等跨条线协同不断深入，创新产品研发和迭代效率持续提升；**全行级重大敏捷项目取得突破性进展**，推出小微主动授信智能决策“民生惠”产品，实现营销模式升级和风控逻辑优化。数字化协同办公平台“i民生”完成全集团上线，有效赋能办公效率提高和银行文化变革。

发布《中国民生银行信息科技发展规划（2023-2025年）》《中国民生银行数据战略（2023-2025年）》《中国民生银行2023年度数字化转型重点任务》，强化顶层设计和规划引领，为数字化转型明确发展蓝图和实施路径。

3.4.4.2 加强场景建设和生态对接，生态金融服务能力提升

供应链金融生态覆盖全客群。持续创新数据增信产品，在采购e-数据增信法人产品的基础上，上线采购e-数据增信个体工商户客群产品，优化数据风控模型和信用评估体系，形成覆盖大中小微零售全客群的供应链金融服务体系。面向中小微出口企业，上线全线上信用类授信产品“出口e融”。**供应链业务流程重塑**，将供应链金融线上智能风控模型和指标体系运用到线下授信审批作业和贷后管理，新增风险信号分层分级推送、多渠道信息通知等功能，支持全客群一体化开发。优化现金担保类低风险业务流程，实现智能客户准入、自动评级、模型额度核定，引入贷中放款辅助审查模式。**赋能链上中小微企业数字化转型**，上线中小微企业生态服务平台，搭建平台运营及营销配套体系，整合人事管理、薪税代发、财务管理、智能记账等服务，提供业财金一体化企业数字服务。**持续加大平台对接**，供应链票据产品完成与“中企云链”“简单汇”“山东高速”等平台直联，信融e新增11家合作平台。报告期内，累计优化312项供应链金融生态产品功能，新增近50个风险预警信号，客户体验和风险监测能力明显提升。

互联网生态贷产品快速复制标准化场景模式。在跨境场景“国际站”“速卖通”中，完成阿里1688生态贷场景模式的标准化复制。报告期内，持续优化互联网生态贷产品功能与风控策略，客户审批通过率提升至60%。

智慧政务生态不断嵌入金融与非金融服务。政采快贷小额信用模式上线，结合政采云平台中标数据，为中标小微企业提供线上化纯信用经营贷款。**本行成为北京医保移动支付首批收单清算银行**，在支付宝“京通”小程序为客户就医挂号、门诊缴费提供支付服务。

3.4.4.3 关键数字化能力加速提升，打造智慧银行发展新引擎

持续打造智慧营销大脑。构建闭环运营策略体系，实时策略部署和细分客群经营能力明显增强。打造企业客户策略，新增个性化营销话术、批量事件和实时事件营销等功能。建设小微法人客户策略投放能力，支持“民生惠”（法人、个人）等主动授信产品实现营销突破。规模化部署零售基础客群策略，客户覆盖率有效提升，触达客户人次同比增长 2.5 倍。**建成战略客户功劳簿体系**，实现客群、客户功劳簿指标数据统计与排名等十类场景数据的集成和展示，集团功劳簿统计指标实现一眼清。**升级营销工具平台**，数字化营销平台新增一键外呼功能，联动客户旅程和话术推荐，公司业务客户经理触达客户更便捷。企业微信持续优化，上线对公客户经理离职继承功能和产品库功能，新增功能支持添加新人礼、入群礼等活动，客户经理与客户的连接能力有效增强。权益体系持续迭代，V+会员、非凡礼遇等权益品类不断丰富。**增强场景化活动运营能力**，个人养老金、贵宾客户专属活动、消费贷款、小微企业获客等重点客群场景营销活动效果明显提升。**提升精准智能营销水平**，客户数据平台 CDP 投产 MVP 版本，开放多种能力洞察客户画像。智能投放平台开展行外数据回流，支持闭环客群运营分析，实现支付权益投放等场景优化。**AB 实验工具平台上线**，支持养老金、代发权益、手机银行等产品的营销策略持续调优。**持续强化全渠道经营能力**，打造企业级数字化客户旅程管理能力，开展端到端全旅程数据监测、分析及优化。

不断完善智能风控体系。风险数据更完善，新增 390 项风险指标和 3,700 个风险标签，上线风险图谱、对接第三方数据、完善风险数据集市，夯实风险数据基础。**风控模型更智能**，通过机器学习模型精准识别客户，结合风险标签和风险指标，在实现线上贷款授信通过率提升的同时有效降低违约损失率；构建“专精特新”“跨境金融”等专项风控模型，实现差异化风控策略。**风险预警更精准**，构建反洗钱、反欺诈统一数据底座，基于图谱数据建设智能洗钱监测预警模型，提升全行反洗钱工作质效；持续强化资金链治理，全面统筹治理个人、单位、信用卡涉诈账户，对全量疑似受害人开展多渠道预警提醒保障客户资金安全；完善“风铃”系统建设，构建端到端的运营风险监测和处置闭环，提升风险主动防范和化解能力。**风险管理更高效**，通过风控规则、风控模型分级管理和线上线下、贷前贷后统一部署，实现风控策略一处修改全链路生效。对接第三方系统和数据，优化消贷、车贷产品及二手房合作贷款模式，推动相关业务全面线上化、自动化、

便捷化。

数字化运营提质增效。深化集中运营释放一线产能，采购 e-数据增信融资产品完成全面集中运营，信融 e、票融 e 集中运营进一步提质增效，生态金融业务端到端运营服务体系支持线上业务规模化增长。对公放款模式优化，全行对公放款职能运营承接全面完成。“账户机器人”实现 50%的企业信息变更业务线上分流，有效缓解柜面作业压力。**智能运营加大数据应用提升效率**，上线区块链电子函证平台，业务部门协查工作量减少 60%，全行询证函回函时间缩短 20%，业务效率大幅提升。建立企业账户特征标签体系，精准识别高风险账户，为客户经理尽调提供专业建议和参考，评级时效和精准度明显提升。“**近远场协同**”模式提供专业运营服务，为信贷面签、核实见证、尽调信息收集等高频业务提供远程专业运营服务。

线上服务渠道体验升级。零售线上服务全面落地“丰富、智能、快捷、安全”的服务理念，升级手机银行企业家客群服务，优化适老化服务，持续提升细分客群服务质效。推出活钱管理类线上产品，满足客户流动性资产配置需求。拓展智能搜索场景，围绕资产、收支、损益“三张表”，助力客户提升智能账务管理能力。优化手机银行安全策略，增强注册、登录、转账、支付等核心场景的安全服务保障。截至报告期末，本行零售线上平台用户 10,908.60 万户，比上年末增长 5.31%；零售线上平台月活用户 2,627.57 万户。**对公线上服务持续拓宽服务边界**，企业网银限额管理、企业信息更新、账户信息更新、证件有效期更新等业务实现全流程线上化办理。截至报告期末，本行对公线上平台用户 343.06 万户，比上年末增长 4.67%；报告期内，对公线上平台累计交易金额 38.93 万亿元，同比增长 17.68%；截至报告期末，银企直联客户 4,610 户，比上年末增长 11.14%。**开放银行持续打造合作共赢场景化服务**，依托“民生云”系列产品，在人事管理、财务管理、费控管理、网络货运、代理记账等场景中提供“金融+非金融”服务。打造员工钱包、生态钱包两大云钱包产品体系，构建零售场景代发、财富、贷款、支付等标准化输出能力。**立体式服务体系持续提升客户体验**，“人机协同”服务能力不断提升，依托客流量、业务类型等多维数据明确网点机具配置标准，优化机具功能，扩展非金融服务场景。“远程银行”新增限额维护、久悬激活等线上业务场景，柜面业务替代率不断提升。服务断点监测体系主动识别并协助解决全行运营机具的服务中断与交易异常，机具端客户投诉大幅减少。截至报告期末，本行共有 7 家“智慧银行体验店”正式面客，“有温度的”智慧化服务得到客户高度认可。

数字化产品和服务能力提升。建设数字化产品工厂，以借记卡、特色存款、交易银行产品为试点，推进负债业务产品工厂建设。**创新支付结算类产品服务**，升级资管产品结算资金优先清算服务，升级回单、对账、代发、票据、缴税等产品，对公结算能力提升。围绕新能源汽车销售、

二手房交易、乘车码支付等场景，推出线上、线下一体化支付结算服务。完成统一收银台和统一缴费平台建设，为实现两大 App 支付和缴费业务共享奠定基础。**丰富数字人民币业务功能**，业内首批上线一码通扫，实现微信、支付宝、云闪付、数字人民币互通互扫，乐收银产品支持受理数字人民币硬件钱包支付。截至报告期末，本行数字人民币民生卡绑卡量 25.9 万张，比上年末增长 42.31%；报告期内，借记卡移动支付交易金额 414.19 亿元，同比增长 24.95%。

经营管理决策更智慧。BI 赋能经营决策，基于湖仓数据体系打造并部署敏捷、智能、开放的 BI 平台，持续构建标准统一、口径一致、内容完备的分析指标体系，形成数据资产，实现对零售、对公、风险等各领域的数字化赋能。**丰富管理会计指标体系**，持续完善全行净收入归因分析、精准获客、投入产出等分析模型。**财务共享平台完成全行推广**，实现全行成本费用的全面线上化、节约化和数字化管理，提升成本效益。

3.4.4.4 提升科技能力和数据能力，数字基础设施进一步夯实

稳步建设新型数字基础设施。优化监控指标动态基线算法，动态指标告警准确率提升 32 个百分点，生产故障识别能力明显增强；升级总行融和云整体架构，上线云租户视角“我的云”功能，资源交付效率不断提高。

大力推进企业级架构建设。建设企业级架构治理体系，体系化打造云原生技术架构支撑能力，低代码研发体系、分布式架构体系、混沌工程实验等持续优化；全面推广单元测试、影响分析、接口管理等工具，研发质效不断提升。

全面提升安全防护能力。深入贯彻《网络安全法》《数据安全法》及各项监管要求，数字身份认证、生物特征识别、移动可信执行环境等安全防护能力持续优化。报告期内，本行获评数据安全能力成熟度认证（DSMM）三级证书。

有效夯实数据基础能力。持续建设数据湖、AI 平台等基础平台，搭建数据智能底座，赋能营销、风控、决策等数字化体系建设；健全数据治理体系，加强数据资产管理，让“数据好用”，把“数据用好”。

3.4.5 境外业务

报告期内，香港分行坚持贯彻本行发展战略，在“一个民生”协同体制下，充分发挥境外业务平台作用，持续强化跨境协同联动，深度经营总分行战略客群，坚定发展特色业务领域，着重塑造差异化竞争优势，全面提升跨境综合金融服务能力，公司银行、金融市场、私人银行及财富

管理三大业务板块实现高质量稳步发展。

截至报告期末，香港分行资产总额 2,059.23 亿港元，比上年末增长 6.15%，其中，发放贷款及垫款总额 1,072.80 亿港元，比上年末增加 18.09 亿港元；吸收存款 1,306.31 亿港元，比上年末增加 72.04 亿港元。报告期内，实现净收入 13.66 亿港元，同比增长 4.12%。在美元加息对净息差形成冲击的情况下，分行净收入增长主要得益于外汇交易、利率风险对冲等业务带来的非利息净收入大幅增加。

3.4.5.1 立足香港、聚焦湾区，强化跨境协同，深耕战略客群

香港分行深入践行“一个民生”发展理念，立足香港、聚焦湾区，扩大跨境协同联动优势，为客户提供专业的一体化跨境金融解决方案。报告期内，落地 23 个战略客户重大联动项目，跨境合作落地信贷资产发放规模达 100.53 亿元人民币，为去年全年投放总规模的 93%。

香港分行重视授信客户结构调整和客户质量提升，报告期内，新增信贷资产投放中对公高评级优质客户占比达 64.03%；重视战略客群深度开发，为逾 200 个本行对公战略客户提供综合金融服务，截至报告期末，对公战略客户总体信贷资产规模超过 500 亿港元，比上年末增长 10.55%；重视中高端零售客户跨境财富管理，截至报告期末，私银及财富客群资产管理规模超过 291 亿港元。

3.4.5.2 以客为尊、用心服务，发展特色业务，打造核心优势

香港分行始终坚持为客户创造价值，深耕特色业务领域，资产托管、外汇交易、绿色金融等业务实现良好发展。资产托管方面，持续丰富托管产品体系，大幅提升综合托管能力，截至报告期末，资产托管规模 1,204.80 亿港元，于在港可比中资股份制银行中保持前列。外汇交易方面，全面布局发展代客外汇及衍生品业务，取得显著增长，报告期内，代客外汇及衍生品交易量达到 78.26 亿美元，同比增长 66.17%。绿色金融方面，坚持可持续绿色发展，深化绿色金融体系建设，推进资产结构绿色低碳转型升级，截至报告期末，绿色资产⁶规模 118.61 亿港元，比上年末增长 13.21%，报告期内，编制完成并正式对外披露首份《绿色金融与气候风险管理专题披露报告》，并成功发行 2 年期 20 亿元离岸人民币中期票据，创中资股份制银行发行绿色点心债先河。

香港分行始终坚持以客户为中心，丰富零售产品货架，创新增值服务模式，持续提升跨境综合金融服务能力。报告期内，着力打造私人银行及财富管理平台，凭借专业实力和优质服务荣获

⁶ 绿色资产包括绿色贷款及债券。

亚洲私人银行家颁发的“最佳私人银行-国际服务与投资”金奖；持续深化金融机构客群合作，扩大银证转账业务平台的市场领先优势，报告期内，银证转账合作券商保持 25 家，7x24 小时线上外汇交易量达 240.14 亿港元，同比增长逾七成；“跨境理财通”实现开户及交易的全流程电子化，截至报告期末，本行“跨境理财通”市场份额在超过 30 家展业银行中保持领先地位。

3.4.5.3 风险为本、强化管控，全面风险管理，合规稳健经营

香港分行全面深化合规经营理念，持续完善全面风险管理体系，坚持业务发展与风险约束并重，切实制定并执行风险偏好，有效保障分行稳健经营。报告期内，全面贯彻授信审批体制改革，授信审批专业化、专职化、智能化、标准化建设全面落地；进一步完善司库管理模式，强化资金流动性风险管理，实施主动、前瞻的流动性风险管理策略，持续优化资产负债产品与期限结构，报告期内，各项流动性指标均达到良好稳健水平；密切跟踪市场利率变化，及时制定并积极实施利率风险对冲策略，有效化解美元快速加息对银行账簿利率风险形成的冲击，报告期内，凭借在金融利率衍生交易的优异市场表现，荣获香港交易所颁发的“最活跃结算会员-美元场外衍生品”卓越大奖。

3.5 可能面临的风险

当前经济运行面临新的困难挑战，主要是国内需求不足，一些企业经营困难，部分领域存在风险隐患，外部环境复杂严峻。一是地缘政治影响经贸发展。我国当前仍然面临着外部风险因素挑战，单边主义、保护主义存在，世界经济复苏力度不足，局部冲突和动荡频发，地缘政治风险给我国经贸、科技发展造成影响。二是CPI和PPI数据反映出当前经济内生动力不强，地产调整周期仍在延续。当前受收入低迷影响，居民部门加杠杆意愿不足，房价下行，市场销售走弱。三是部分地区债务负担相对较重。我国幅员辽阔，各地区资源禀赋、产业结构、人口结构等存在差异，部分地区经济发展趋缓，政府融资平台公司市场化转型步伐相对较慢，偿债压力较大。四是短期融资需求修复仍存阻力。国内经济修复斜率放缓，需求不足依然为主要掣肘。企业对于经营预期仍存担忧，主动投资扩产意愿不强，居民储蓄意愿仍居高位，整体融资需求仍弱。

针对上述风险，为了更好贯彻党中央决策部署，监管部门出台了一系列措施，国内经济回稳向好基础不断巩固，市场主体活力开始恢复，经济有望全面恢复增长。为有效保障战略实施，落实高质量发展要求，同时深化“风险内控管理就是核心竞争力”的理念，2023 年下半年，本行将继续执行“落实战略、坚守底线、风控为本、稳健进取”的风险偏好，全面贯彻国家政策和本行战略，落实依法合规经营各项要求，围绕现代化产业体系布局，积极融入和支持实体经济发展，

深入贯彻国家区域战略部署，促进区域协调发展，深入践行“以客户为中心”理念，打造全产品金融服务体系，助力我国经济高质量发展。