



中国工商银行 2023 年中期业绩投资者、分析师专场 说明会问答实录

（根据录音整理）

会议时间：2023 年 8 月 30 日（周三）18:40-20:20

会议形式：现场+全球电话会议

会议地点：总行B3学术交流中心

现场出席管理层：廖林行长、王景武副行长、张文武副行长、张伟武副行长、段红涛副行长、官学清董事会秘书

线上出席非执行董事：卢永真、冯卫东、曹利群、陈怡芳、董阳

参会人数：全球投资者、分析师 194 人

记录人：工商银行战略管理与投资者关系部投资者关系管理团队

王连成：尊敬的各位投资者、分析师朋友们，大家好！我是工商银行战略管理与投资者关系部总经理王连成。欢迎大家参加工商银行 2023 年中期业绩说明会，我们今天的业绩说明会采用“现场+全球电话会议”的方式召开，非常高兴邀请了部分投资者、分析师到现场交流。

下面，向大家介绍出席本次会议的高管层成员。现场出席会议的有：工商银行行长廖林先生、副行长王景武先生、张文武先生、张伟武先生、段红涛先生、董事会秘书官学清先生。我行董事卢永真、冯卫东、曹利群、陈怡芳、董阳电话参会。总行相关部室和子公司主要负责人现场参会。

2023 年上半年，工商银行各项核心指标保持稳健，重点战略布局取得新进展，取得了稳中提质、好于预期的经营业绩。

今年的 1-6 月份，净利润实现 1747 亿元，同比增长 1.10%，较一季度高 0.6 个百分点；营业收入 4289 亿元、手佣净收入 735 亿，规模境内同业领先。上半年 ROA、ROE 分别为 0.84%、10.51%，保持同业较优水平；资本充足率 18.45%，处于同业领先位次；拨备覆盖率 218.62%，稳中有升，风险抵御能力进一步增强；不良率 1.36%，稳中有降，较年初下降 2BP；逾期率 1.18%，较年初下降 4 个 BP；剪刀差-461 亿元，连续 13 个季度为负，资产质量进一步夯实；NIM 1.72%，在行业普遍承压环境下保持在合理区间。

工商银行持续加大服务实体经济力度。截至6月末，各项贷款较上年末增加2.1万亿元，增长9.0%。债券投资较上年末增加7033亿元，增长7.0%。客户存款较上年末增加3.5万亿元，增长11.7%。

“扬长补短、固本强基”战略布局深入实施，公司、机构、交易、结算金融等领先优势持续扩大，第一个人金融银行等重点战略不断取得新成效。

以上是2023年上半年工商银行整体经营状况，我们的业绩综述已同步挂网，请各位投资者、分析师朋友们参阅。

现在进入问答环节，为了使更多分析师、投资者有机会提问，建议每位投资者只提一个问题，并且在提问前报出所在的机构和姓名。下面进入第一个问题。

问题 1: (瑞银证券颜湄之) 祝贺工行在这么复杂的环境下取得非常稳健的业绩。咱们的净利润还是正增长，作为这么大的银行还是做得不错的。但是我们也看到营收有所下降，一季度也是这个趋势。能不能请管理层帮我们讲一讲营收的总量和结构特点？上半年有哪些经营成效？再往前看，咱们的净利润是不是一直能够保持正增长？谢谢。

廖林: 感谢你的提问和对营收、净利润的关注。三个问题，我一并来回答。

今年以来，面对严峻复杂的外部形势，工商银行紧紧围

绕服务中国式现代化这个中心任务、高质量发展这个首要任务、构建新发展格局这个战略任务，坚持守正创新，保持战略定力，坚定走中国特色金融发展之路，持续提升金融服务适应性、竞争力、普惠性，扎实推进稳增长、调结构、增动能、防风险、开新局工作，交出了一份稳中提质、好于预期的成绩单。

（一）关于上半年主要经营成效。上半年工行高质量发展取得新进展，有很多经营亮点。比如，“强优大”核心指标保持稳健、各类风险总体可控、战略实施取得突破、经营实现质的有效提升和量的合理增长，具体可以查阅已发布的半年报。我重点从资产负债表和利润表两个方面介绍主要经营成效：

第一，资产负债表更加干净、健康。干净体现在质量改善、资本集约。6月末，工行不良贷款率 1.36%，较年初下降 2 个 BP；逾期贷款剪刀差-461 亿元，较年初下降 89 亿元，连续 13 个季度为负。上半年，全行风险加权资产（RWA）增速 9.1%，低于总资产增速 1.1 个百分点。这说明，工行资产质量持续夯实。**健康**体现在结构均衡、布局稳健。新增资产超 4 万亿元，主要是贷款增加超 2 万亿元、投资增加超 7000 亿元，我们加大均衡度考核，推动资源精准稳定地投向制造业、战新、绿色、普惠、涉农、乡村振兴等实体经济重点领域和薄弱环节，保持与服务实体经济高度适配；新增负债主要是存款增加超 3 万亿元，我们加强偏离度监测，储蓄、公司、机构存款增量均保持行业领先，同业负债、应付债券占

比控制在行业较低水平，负债来源的稳定性持续增强。

第二，利润表更加平衡、协调、可持续。平衡体现在风险与收益匹配度。我们更加注重统筹发展和安全两件大事，坚持算综合账、算长远账，在控风险的前提下谋发展，拨备覆盖率较年初上升 9.15 个百分点、拨备余额达到 7512 亿元，净利润总额同比增长 1.1%、达到 1747 亿元，实现风险抵补能力和盈利能力同步提升。**协调**体现在投入产出效能。我们落实“过紧日子”要求，把资源用在“刀刃上”，成本收入比 23.29%，保持行业较优水平。**可持续**体现在经营基础和发展动能。我们积极做打基础、利长远的事，着力打造 GBC+（政务、产业、个人服务）客户生态和 D-ICBC（数字工行）数字生态。服务个人客户增至 7.29 亿户、公司客户突破 1100 万户，“大中小微个”协同的客户基础进一步夯实。手机银行月活客户超过 2 亿户，“融 e 云”等一批数字化成果相继落地，创新动能不断增强。

这两张表是当期经营成果的体现，突显出工商银行一以贯之的稳健特性和发展韧性，是未来把握市场机遇、赢得竞争主动的深厚根基。

（二）关于营收。我认为看一家银行的营收，既要关注增速，也要看总量、看结构。从工行上半年营收看，我们稳住了规模、改善了结构。

总量上，保持“大”的优势。上半年实现营业收入实现 4289 亿元，规模总体稳定，继续保持全球银行业前列。这为我们利润增长和风险防控创造了回旋空间，也是我们应对不

确定性的底气所在。

结构上，多元支撑日益明显。非利息收入占营收比重为21.4%，较上年提升3.9个百分点。其中，支付结算、银行卡等基础类收入均保持增长，展现出增收基础更加坚实。

增速上，边际正在好转。可以观察两个数字，上半年营业收入降幅3.4%，较一季度收窄0.1个百分点。其中，利息净收入、手续费及佣金收入均较一季度降幅有所收窄，其他非利息收益实现正增长。

（三）关于净利润。展望全年，中国经济韧性强、潜力大、活力足，长期向好的基本面没有改变。特别是一系列稳增长政策陆续出台、加速落地，必将推动经济运行持续好转、内生动力持续增强、社会预期持续改善、风险隐患持续化解。这为包括工行在内的金融机构创造了良好经营条件。

总的看，工商银行体量大、客户多、科技强、生态优，保持“稳”的基础没有改变、“进”的动力依然充沛、“改”的成效不断彰显、“好”的生态正在形成。我们有信心把握好市场机遇，用好各种有利条件，进一步挖掘增收潜力，在服务经济持续向好的同时，推进自身高质量发展，为股东和投资者带来更大回报。

问题 2:（平安资管王可）感谢管理层，我是来自平安资管的王可。我主要想请教一下关于息差方面的问题，我们看到上半年工行的息差还是在持续下行，想请领导给我们拆解一下其中的原因，包括新发放贷款和付息成本端有什么边际的变

化？整体看现在贷款收益率还是有压力的，叠加整个政策利率进一步下降、存量按揭利率下调等潜在影响，请问工行计划怎么稳住息差水平？如何展望未来息差的趋势？谢谢。

廖林：息差跟前面的净利润和营收息息相关，每次大家都很关心这个指标。总的来讲，目前我国各商业银行 NIM 变动趋势大都一致，但变化幅度会因各自资产负债结构差异略有不同。总结一句话就是，**大势看行业方向，幅度看自己努力**。具体到工行，上半年 NIM 与全行业一样继续收窄，同时出现了一些好的苗头和迹象。

从变动趋势看，NIM 降幅环比有所收窄。上半年工行 NIM 为 1.72%，保持在相对合理区间；较年初下降 20BP、较一季度下降 5BP。

从影响因素看，新增定期存款利率已下行。NIM 变动主要取决于贷款收益率和存款付息率“两率”。上半年，工行总生息资产平均收益率同比下降 3BP，而同期总计息负债付息率同比上升 30BP，主要是存款定期化长期化导致。目前，在存款利率市场化调整机制引导下，各行存款挂牌利率已经开始下调；工行上半年新吸收人民币定期存款利率较上年下降 9BP，同比下降 15BP。新增存款边际成本下行，将有利于我们稳定负债成本。

从业务结构看，呈优化态势。上半年我们强化主动作为，将“调结构”放到更重要位置，着力通过优化资产负债结构来促进 NIM 趋稳。比如，**贷款方面**，按照“大小兼顾、零售优先”原则，大力提升定价更高的零售类和中长期贷款占比，取

得初步成效。6月末，个人经营性贷款、中长期公司类贷款占全部贷款比重分别比上年上升0.7和1.5个百分点。

你提到的存量按揭利率下调等问题，客观讲会对我行息差带来一定下行压力，但这有利于减轻客户还款负担，降低客户提前还款意愿，也有利于商业银行保持按揭贷款规模稳定，我们将积极落实政策要求，抓好落地实施。高度适应性是构建现代金融体系的要求，也是工行长期以来的经营优势，我们将继续在优投向、调结构上下功夫，同步管控好存款付息率、贷款收益率，推动NIM保持在合理区间，增强支持实体经济的能力和可持续性。

问题 3: (华泰证券沈娟)我想请教一下资产质量的问题，前面廖行长提到工行上半年不良率有一定的下降。请问对于上半年整个资产质量如何评价？市场对整个行业还是比较担心，工行有哪些类型、行业和区域的资产质量需要重点关注？市场今年也有点担忧普惠，因为大行普惠的增长前几年比较强劲，也想请教一下工行对于未来普惠贷款资产质量的潜在风险评估。谢谢。

王景武：感谢您对资产质量的关心。资产质量是银行经营的生命线。工商银行十分重视风险防控工作，特别是加强了对重点领域的风险防控，各类风险得到很好的管控，资产质量核心指标稳中向好。今年6月末我行各项贷款的不良余

额 3436 亿元；不良率 1.36%，较年初下降 2BP；逾期率 1.18%，较年初下降 4BP；剪刀差 -461 亿元，连续 13 个季度保持为负，全行资产质量持续夯实。

具体从对公领域来看，各行业资产质量整体改善，重点领域风险有所释放。境内分行公司贷款平均不良率 1.88%，较上年末下降了 20BP，较一季度继续下降 8BP。近半数行业的不良率连续下降。比如制造业、批发和零售业前期承压的一些行业实现了明显改善，不良率分别较上年末下降 71BP 和 149BP；再比如，旅游娱乐业、交通运输业等受疫情影响明显的行业，相关风险户规模持续下降。受房地产市场持续调整影响，房企普遍存在较大去库存压力，房地产业不良率为 6.68%，较上年末上升 54BP，但房地产业贷款在集团整个贷款的占比较低，占公司贷款 4.9%，占各项贷款 3%，并且已经相应计提了充足的拨备，对整体资产质量和盈利能力影响有限。

从零售领域来看，各产品资产质量保持稳定。境内个人贷款平均不良率 0.66%，较上年末增长 5BP，较一季度末小幅上升 1BP，资产质量基本稳定。其中，境内按揭贷款不良率 0.42%，较年初上升 2BP；个人消费贷款不良率 2.36%，较上年末上升 17BP，较一季度末上升 3BP；个人经营性贷款不良率 0.77%，较上年末下降 14BP，较一季度末下降 8BP，呈现连续下降趋势。

刚刚你提到的普惠金融领域，今年以来小微贷款较快增长，增速保持同业领先。这也是我行积极践行金融工作的政治性和人民性、支持实体经济恢复发展的一个重要举措。同时，我们始终坚持稳健经营，统筹好发展和风控，以“质”的稳定向好来支撑“量”的快速增长。目前看，工商银行小微贷款不良率是 0.76%，较年初下降 6BP，风险相对可控。

为实现普惠金融的高质量发展，我们采取了以下措施：一是发挥科技优势，根据内外部数据资源和信息，构建客户筛选模型，围绕“1（客户）+N（产品）”，打造多维度信用风险防控体系，使得小微金融服务与实体经济需求更加适配。

二是坚持专家治贷，依托线下网点和客户经理，加大对线下“活情况”“实信息”的搜集，强化线上线下交叉验证，及时掌握客户情况变化，有效识别客户风险。

三是健全风险防控机制，针对小微信贷的特点，优化了普惠业务准入、存续期管理和不良资产清收处置等环节制度安排，加大清收处置力度，提升风险防控质效。同时强化普惠金融合规经营管理能力，筑牢风险合规底线。

近年来，面对复杂的宏观经济环境，工商银行持续加强对不良资产的清收处置，近三年不良资产处置均值超过 1900 亿元，使资产质量始终保持“穿越周期的稳健”，不良率始终维持在较低水平，向投资者呈现了一张“干净、平衡”的资产负债表。

展望未来，工商银行将继续按照“主动防、智能控、全面管”的风险治理路径，深入实施“三道口、七彩池”的智能信贷风控体系，防范房地产行业和城投平台可能存在的风险，以高质量的风控助力高质量的发展，降低全行信用风险减值损失。谢谢。

问题 4:(摩根大通李丽丽) 谢谢管理层给我这个提问的机会，我的问题是关于信贷投放的。可不可以跟我们讲一下工行上半年信贷投放在总量、结构、定价上有什么特色？我们注意到 7 月份的时候，整体行业的信贷增速有些乏力，想请问一下工行最新的对公和零售的信贷需求情况如何？我们今年全年的信贷投放会保持跟去年差不多的增速吗，或是更高的增速？谢谢。

张文武：谢谢您的问题。今年以来，工商银行认真贯彻落实国家经济金融政策和货币政策导向，坚持商业可持续的原则，精准把握实体经济恢复发展过程中的市场需求，在持续强化风险防控的基础上，信贷总量稳健增长，投向结构稳步优化，金融供给量质双升。上半年工商银行境内分行贷款余额 23.5 万亿元，比上年末增加了 1.99 万亿元，同比多增了 3876 亿元，总量、增量均保持同业领先。具体讲有四个特点：

一是支持重大项目，服务制造业发展。紧跟宏观政策方

向，开展交通、水利、能源等重大基础设施和“十四五”规划重点项目营销，积极增加对实体经济中长期的资金供给。上半年境内中长期公司贷款增加近 1.3 万亿元，约占公司贷款增量的 70%，增量占比较去年同期提升超过了 12 个百分点。围绕制造业转型升级，全力支持国产大飞机、复兴号动车组、载人航天、新能源等“国之重器”建设，投向制造业贷款余额超过 3.6 万亿元，制造业中长期贷款余额、增量均保持同业第一名。

二是突出重点领域，提升服务实体质效。在普惠金融方面持续增量扩面，坚持将普惠金融业务作为转型发展的突破口，充分把握数字普惠趋势，打造了“网贷通、经营快贷、数字供应链”等一批贴近市场、贴近客户、贴近需求的线上融资产品，推动普惠贷款余额突破 2 万亿元，增量近 5000 亿元，增幅同业领先。提升绿色金融服务，紧密围绕国家绿色发展战略，加快绿色领域融资布局力度，为煤炭清洁能源高效利用，新能源汽车、绿色渔业生产平台、水光牧互补光伏电站等绿色产业新业态注入金融活水，绿色贷款余额超过 5 万亿元，余额、增量均同业领先。服务科技创新，开展“春苗行动”等专项服务活动，组建多家科创中心，战略性新兴产业贷款在同业中率先突破 2 万亿元，增量超过 6000 亿元；专精特新企业贷款增速高于公司贷款平均增速 9 个百分点。提升乡村金融服务质效，持续加强对“三农”重点领域的金融

支持，延伸对县域乡村地区的服务覆盖，促进城乡融合发展。上半年末，涉农贷款余额近 4 万亿元，增速 20%，位居同业领先水平。

三是保持零售信贷投放力度，促进消费释放。深入推进第一个人金融银行战略，持续加强房抵组合贷、e 抵快贷、融 e 借等重点产品的营销推广，持续加大零售贷款的投放力度，呈现了非房贷同比多增、房贷同比多投放的显著特征。上半年个人消费和经营贷款增量超过 2800 亿元，同比多增约 1500 亿元。加大住房贷款惠民力度，积极助力激活房地产市场，个人住房贷款累计投放超过 5100 亿元，较去年同期多投 481 亿元；抢抓二手房市场，持续优化房贷结构，个人二手房贷款累计发放超 1500 亿元，较去年同期多发放超过 700 亿元。

四是统筹优化布局，助力协调发展。稳步推进“重点区域竞争力提升”战略，上半年京津冀、长三角、粤港澳大湾区、中部地区、成渝地区的贷款增速高于全行平均水平。同时，积极促进区域协调发展，脱贫地区贷款余额突破 1 万亿元。

在贷款定价方面，人民币各项贷款收益率和新发放贷款利率随经济走势阶段性下降，与可比同业和全行业走势一致。2023 年上半年末，我行境内人民币贷款收益率 3.77%，较一季度下降了 11BP，降幅环比收窄，比 2022 年末下降 36BP。

LPR 下调对贷款收益率会有一定影响，我们也充分发挥综合服务优势，强化风险定价管理，优化新增贷款的品种、行业、期限和收益结构，努力将贷款利率下行幅度控制在合理范围之内。

在信贷需求方面，今年上半年我行信贷保持了较好的运行态势，始终重视夯实优质贷款储备，在“总量增”的同时也实现了“节奏稳”，一季度和二季度贷款均实现同比多增。公司贷款需求方面，我行在服务重大项目、重点客户和长尾客户方面，已经形成独有的产品和服务体系，在制造业、绿色、科技创新、乡村振兴、教育、旅游、普惠等领域需求储备总体较多，公司贷款也将是下阶段我行贷款增长的主体力量。个人贷款需求方面，积极应对房地产市场的新形势，主动围绕二手房市场推进个人住房贷款的结构调整，同时，从拓展消费场景、创新金融产品方面多管齐下，加快个人消费以及经营贷款的营销拓展力度，推动个人贷款稳健增长，巩固市场竞争优势。总体看，目前我行有效贷款储备总体稳定充足，可以实现跨季度的平稳有效投放。我行将持续关注市场机会，在统筹把握风险收益的基础上，不断挖掘市场机会，努力提升信贷市场竞争力。

下半年，我行将前瞻把握市场走势，持续提升信贷业务布局和经济发展趋势的适应性，进一步巩固和提升信贷市场竞争力与价值创造能力，继续围绕实体经济发展和客户需求，

推出更多有力度、有温度、有精度的金融服务，实现信贷经营高质量发展。谢谢。

问题 5: (瑞信资管 Alessandro) 感谢管理层给我这个提问的机会。请问上半年工商银行财富管理业务开展情况如何？理财方面，去年年底市场波动比较大，赎回也比较多，最新情况如何？有没有企稳好转？我们看到权益类的公募基金管理费下降，未来理财产品是否也会存在管理费下降的压力？谢谢。

张伟武：首先关于上半年财富管理业务的开展情况。当前工商银行正在着力构建大财富管理体系，围绕理财、基金、保险等大财富管理转型成效比较显著，整体进展符合预期。上半年大财富管理业务总收入 121 亿元，服务各类客户超过 6000 万，为客户创造收益约 1600 亿元。个人客户金融资产规模首家突破了 20 万亿元，较年初增长了 1.38 万亿元，保持了总量和增量的市场领先。这方面的成效主要得益于围绕全量客户的需求，以助力客户的资产保值增值为目标，加快经营模式的转型。在经营重心方面，我们从关注“银行的资产负债表”向关注“客户资产负债表”转变。在经营导向方面，我们从“做大产品的销售规模”向“做大客户的资产规模”转变。在经营方式方面，我们着力构建客户的分类分层分群的服务体系，依托大数据、人工智能等输出了“千人千面”

的多元服务方案，较好满足了客户多元金融服务需求。

第二，关于理财业务的最新情况。正如你观察的去年年底债市的波动，对各行的理财规模和赎回都产生很大的影响，但去年工银理财由于保持了稳健投资的风格，在去年的债市短期调整期间，我们的纯债固收类产品平均回撤只有70-80BP，产品净值1-2个月就很快完成了净值修复并创新高，没有一只产品因为客户的赎回而关停，赢得了比较好的市场口碑。

今年上半年，工银理财的发展呈现了良好的态势，表现在三个方面。一是投资业绩和经营质效可比同业领先，我们通过准确的研判利率拐点，综合运用久期、杠杆、信用等投资策略，较好抓住了这一波债市的牛市行情。截至6月末，全量存续理财产品平均年化收益率3.33%，年内实现超额收益的到期产品数量和收益率均居可比同业第一。拉长期限来看，工银理财成立以来全部产品的到期收益率4.47%，资产质量总体稳定。

二是服务实体经济能力增强，充分发挥理财子公司直接投资的优势，加大对先进制造、科技创新、绿色金融等领域的研究力度，投资现代化产业体系建设、乡村振兴、普惠金融等三大领域的余额超过2600亿元。

三是结构优化促进了规模企稳回升。我们主要供给稳健低波产品，中低风险产品占到90%，其中非现金类产品近1.2

万亿元。截至 6 月末新规理财产品峰值规模 1.71 万亿元，二季度以来日均规模 1.63 万亿元，均居四行第一。

总体来看，工银理财已经探索出了一条适应净值化转型的高质量发展之路，按照监管“打破刚兑”“洁净起步”的要求，稳步推进各项工作。中国经济长期向好是我们持续为客户创造价值的信心来源，我们将继续保持战略定力，引导客户践行长期投资的理念，把工银理财打造成“资管业务的旗舰平台、轻资产的创收中心、客户经营的稳定器”，满足居民财富管理的新需求。

最后关于理财费率的问题。银行理财始终坚持了普惠金融定位，整体费率远低于公募基金的平均水平。首先银行理财以固收类产品为主，固收类产品规模占比超过 95%，费率普遍都比较低。我行新规理财平均费率仅为 30BP。其次费率水平体现了市场的供求关系，我们会在坚决落实好监管要求的基础上，进一步增强投研能力、风控能力和创新能力，综合研判市场情况、客户需求和经营发展需要，统筹做好理财产品的量价平衡。从长期来看，良好的收费模式是行业健康平稳发展的基础，新规理财也是一个新事物，随着行业成熟和能力提升，理财行业一定会探索并建立更加科学更加普惠的收费模式。谢谢。

问题 6: (国信证券王剑) 谢谢管理层给我这个提问的机会，

我想问一个关于个人按揭贷款的问题，上半年以及最近个人按揭贷款的需求恢复情况如何？提前还款情况有没有变化？7月份央行也提到调整存量按揭贷款利率，能不能跟我们讲一下最新的进度？有没有测算过对我们的息差还有净利润的影响？谢谢。

段红涛：今年前6个月尽管房地产市场仍然处于调整期，但个人按揭贷款仍然是我行“第一个人金融银行”战略的重要组成部分，是满足人民群众对美好生活需求的重要金融产品。

首先，上半年我行按揭贷款投放稳中有升。今年以来我行积极适应当前房地产市场的变化，把握存量市场机遇，主动抢抓二手房市场，在投放端实现了较好增长。个人住房贷款累计投放超过了5100亿元，较去年同期多投放了481亿元；其中个人二手房贷款累计发放超过1500亿元，较去年同期多发放706亿元，同比明显提高；新发放按揭贷款的平均利率为4.15%，实现了量价均衡发展。

其次，个人按揭贷款保持稳健发展态势。从总量结构来看，我行个人按揭贷款余额是6.37万亿元，占个人贷款的75%，占全行贷款的25%，是全行重要的贷款产品；从价值贡献来看，商业银行息差持续收窄的背景下，按揭贷款的价值贡献和资本节约优势依然明显，对全行的经营稳健起到重要的支撑作用；从风险防控来看，我行个人按揭贷款的平均

贷款价值比（LTV）为 46%，风险抵御能力比较强。个人按揭贷款不良率为 0.42%，处于同业领先水平。

针对您提到的提前还款情况，受近年贷款利率下行，资本市场走弱的影响，客户倾向于调整资产负债配置，提前还款的意愿仍然保持较高的水平。我行客户上半年提前还款占比较往年有所上升，导致期末按揭贷款余额有所减少，尽管累计投放量较高，但个人按揭贷款余额仍较年初下降了 576 亿元，降幅 0.9%。6 月份以来，个人按揭贷款提前还款相比 4 月份的峰值有所下降，我行将继续做好相关服务工作，有效满足客户提前还款的需求，推动个人按揭贷款实现稳定、可持续的增长。

关于存量按揭贷款利率调整对息差和利润的影响，存量房贷利率调整涉及客户多、政策性强、业务复杂，实际操作既要考虑对客政策的一致性，也要考虑“因城施策”形成的区域房贷政策的差异性。我行正在与管理部门积极沟通，研究制定具体的实施方案，进一步确定调整细则后才能准确测算影响。客观讲，存量房贷利率调整肯定对净息差及利润有一定的压力，但对于提振房地产市场、减缓客户提前还款压力、增加居民消费意愿等也有积极作用，有利于我行提升零售类和中长期贷款占比。我行将积极优化资产负债结构，通过“调结构”等综合配套措施延缓息差下行的速度，促进息差保持合理水平。谢谢。

问题 7: (邮箱提问) 分红是广大投资者很关心的问题，工行是否会考虑中期分红？目前 30% 左右的分红率未来会不会下降？工行每股隐含价值较高，估值却被阶段性严重低估，请问管理层将采取什么样的措施来提升估值和 PB 水平？此外，工商银行在资本管理和资本工具发行方面有什么样的计划？

官学清：谢谢投资者和分析师的提问。从三个角度回答你的三个问题。

第一，关于现金分红的问题。保持适度的分红和较高的股息率是工行这支股票的长期价值所在。30% 的分红率能够有效平衡长期投资者和短期投资者的利益诉求，又能促进利润留存来增厚资本，来获取未来的业务拓展空间和价值增长空间，为股东创造一个长期稳定的价值回报。

至于你问到是否考虑中期分红，目前确实没有相关披露信息。2006 年上市以来，工商银行已经累计分红了 1.3 万亿元的现金分红，一直是 A 股市场分红金额最高的上市公司。我们的团队计算过：上市 16 年以来，工商银行 A 股和 H 股的现金分红率年化复合以后，达到每年收益 4.7% 和 5.3%，如果再考虑现金分红+股票溢价，年化收益率已经达到每年 A 股 6.0%，H 股 5.7%。按今年 6 月底的股价算，A 股股息率是 6.3%，H 股股息率是 7.9%。事实已经充分证明：只要我

们的股东长期持有工行股票，就可以获得长周期、较高收益回报，应该说这是非常有吸引力的价值投资品。

至于你关注现金分红率是不是能够保持稳定，我多次跟投资者讲过，从工行的业绩表现和中长期发展趋势看，适度的现金分红比例是工商银行回报投资者的重要途径，目前30%的分红比例，我们认为是合理的。

第二，PB 和市场估值的问题。现在市场很关注工商银行在内的中资大行的市场估值，从隐含价值上看，6月底我行每股净资产是9.04元，是上市之初净资产每股1.61元的5.6倍，内含股权价值是不断提高的。从市场的实际估值看，尽管我行PB水平处于可比中资同业较优水平，但目前处于暂时性的被严重低估的状态。从市场反馈情况看，这是市场端、社会端和投资端多因素形成的。

我想告诉大家的是：与全球大型银行比较，工商银行最近几年的业绩表现是大家有目共睹的、是可持续的，核心业务指标表现依然处于较优水平。近期市场热点关注的房地产、个别地方政府融资平台等重点领域的风险已经得到有效管控，我行整体的盈利规模、ROE水平、资产质量等关键性指标继续保持稳健，不良贷款率正如前面王行长所讲的，是继续下降的，取得了稳中提质的经营业绩。工商银行的战略价值、市场价值已经得到全球越来越多的机构投资者特别是价值投资者、长期投资者、ESG投资者的高度认可。

下一步，工行一方面要不断提升经营质效，另一方面要进一步加大投资者关系管理，向全球投资者讲好和传播好工商银行公司治理、战略布局优化、第一个人金融、公司金融、机构金融、交易金融、结算金融、普惠金融、先进制造业金融、科创金融、绿色金融以及数字化转型、长尾客户市场拓展、县域市场深耕、财富管理、GBC+客户生态、全面风险管理、关键人才素质驱动等工行现代金融发展的创新性、成长性故事。我们相信，在中国经济有效恢复增长、高质量发展及近期“活跃资本市场，提振投资者信心”一系列政策效应和市场预期进一步提升的共振下，市场力量将有效推动我行A+H股PB水平的恢复和提升，相信投资者会在未来的估值修复和提升当中获得丰厚的回报。

第三，资本管理方面。2023年二季度末，我行资本充足率为18.45%，保持可比同业领先，这就为我们满足监管达标、维持稳健经营、提升经营战略主动性奠定了坚实的基础。我们在资本管理上还将继续推进轻资本业务发展，有效管控风险资产增速，有效节约优化资本。工商银行对资本新规的实施已经做好充分准备，从目前情况看其对我行的影响总体是正面的。

关于未来资本工具发行计划，我们将统筹做好资本工具发行和非资本TLAC债券发行，确保TLAC按期达标。今年以来，上半年完成了550亿元二级资本债券发行的基础上，

本周一完成了第二期 550 亿元二级资本债发行，年内新发行的资本工具成本比存量资本工具成本低 60BP 左右。考虑到明年部分资本工具到期，我们将充分把握低利率窗口，灵活把握发行节奏，进一步优化资本有机构成，进一步降低资本补充的成本。谢谢。

问题 8: (中信建投李晨) 我有一个关于客户发展的问题，工行提出要加快客户生态建设，提出了 GBC+基础性工程，请问 GBC+基础性工程对客户经营有哪些新的成效，G 端、B 端和 C 端融合带来哪些财务指标的转化？谢谢。

廖林：感谢你的提问。工商银行 GBC+基础性工程，重点是发挥工行头部客户和金融科技优势，围绕资金链、服务链、客户链、价值链，坚持体系化、生态化、数字化、智能化服务营销，以大带小、以公促私、公私联动，着力打造“大中小微个”协同的客户生态，夯实高质量发展基础。

这里，我简要介绍一下相关工作情况。

一是坚持科技赋能，沿资金链优化服务链，为构建客户生态“施肥浇水”。围绕客户资金流和信息流主线，贯通生产、分配、流通、消费各环节，主动挖掘客户需求痛点难点。运用数字化手段，搭场景、建平台，提供“金融+政务”、“金融+行业”、“金融+民生”等一站式供给，提升金融服务广度、深度和温度。**比如，**我们打造“工银 e 社保”平台，联动各级社保机构，提供线上发卡、查询、缴费等功能，在

30 多个省实现社保服务跨省通办，拓展和服务近 2 亿参保个人，实现数据多跑路、客户少跑腿。

二是强化集团联动，以服务链拓展客户链，推动客户在工行“落地生根”。依托工行全球化、集团化经营布局，以支付结算、贸易融资、供应链融资等为突破，将服务延伸到重点客户及其上下游、产业链，打造完备的客户链条，构建多样化客户生态。比如，我们为某医院打造互联网智慧医院、多点结算等数字化平台，助力其成为数字化医院建设试点示范单位。作为该医院主办行，工行金融业务占比超 90%，主动向 B、C 端延伸，实现“对接一个单位、拓展一群客户、营销一批产品”。

三是激发生态效应，将客户链转化为价值链，促进客户生态“开花结果”。在做好金融服务的同时，深入挖掘增存、增收等商业价值，努力将客户基础转化为生产力和竞争力，打造更多新增长动能。比如，在刚刚闭幕的第 31 届世界大学生夏季运动会上，我们作为银行类独家官方合作伙伴，在全程做好金融保障的同时，联动各合作方打造“数字成都”、“低碳出行”、“离境退税”等众多场景，带动综合收益约 2 亿元，实现了品牌形象和价值创造的同步提升。

上半年，围绕 GBC+重点场景，我们累计拓展对公账户 34 万户、增存 4670 亿元，分别同比增长 19%、64%；代发引流 1.5 万亿元，同比增长 45%。可以说，通过深入实施 GBC+基础性工程，我们提升了服务能力、优化了客户生态、创造了综合价值。下一步，工行将久久为功、常抓不懈，不断扩

大 GBC+联动效应，为高质量发展强基固本、蓄势赋能。

问题 9: (美银证券吴旖) 谢谢管理层，我想请教一个关于房地产信贷的问题，今年上半年工行对公地产贷款有 6% 的环比增长，想请问一下咱们的贷款投放主要在哪些领域，是保交楼还是国有开发商？另外，开发贷不良还在继续攀升，想请教管理层有没有一个判断什么时候见底？工商银行怎么样平衡房地产信贷投放和风险管控？以及保交楼贷款支持的具体进展如何？谢谢。

张文武：今年上半年，房地产政策环境整体延续了 2022 年以来的宽松态势，通过需求端“因城施策”，释放“刚需”和“刚改”的需求，以及供给端做好各大房企的流动性保障，促进房地产市场的企稳回升。工商银行按照市场化、商业可持续的原则，坚持一贯的信贷标准开展业务，积极支持优质房地产客户的合理融资需求。

第一，投融资总量方面保持稳定。从总量看，2023 年 6 月末我行境内分行房地产业贷款余额 7672 亿元，占集团公司类贷款的 4.9%，占集团总贷款比例 3%，占比是比较小的。从增量来看，房地产贷款较年初增长了 424 亿元，同比多增 400 亿元，保证了各类房企的合理融资需求。从结构上来看，区域选择上主要以一、二类城市为主，选择库存消化周期比较合理、住房租赁需求充足的城市；项目选择方面，对接房

地产市场结构与趋势变化，主要以住房开发贷款和保障性住房贷款为主。

第二，关于风险情况，房地产风险仍然有一定的释放趋势，但总体可控。截至今年上半年，工行的房地产不良余额 512 亿元，比年初增加了 67 亿元，不良率 6.68%，比年初上升了 54 个 BP。主要是受上半年房地产市场在供需两端深度调整影响，个别民营房企流动性受到一定考验。从我行来看，我行持续强化房地产投融资领域的风险管控，对存在风险隐患的房企一户一策制定风险化解与防劣变方案，稳妥有序开展重点房地产企业风险处置项目并购贷款业务，加快存量不良资产处置。今年上半年，一些风险大户的处置已经取得实质性进展，下半年将陆续取得成效。

第三，按照商业化、市场化原则，在融资增长和风险管控两端做好平衡，确保政策性贷款供给。优质房地产融资需求保障方面，工行前期与 12 家房企签署了战略合作协议，自去年 11 月至今已经累放贷款 1800 逾亿元，其中 2023 年新发放 1500 亿元。在“保交楼”贷款支持方面，自我行相关保交楼工作有序推进以来，已实现部分项目不同程度复工，整体形势得到一定控制。从目前来看，保交楼风险楼盘对按揭贷款资产质量整体可控，部分风险有望得到化解。

展望未来，从政策端来看，国家及各地方政府陆续出台政策措施促进房地产业良性循环和健康发展，“金融 16 条”

等一系列政策效力持续显现，房地产企业风险发展势头已进入“磨底”阶段。从工商银行来讲，我行将在有效风险隔离的措施下，支持各类房企优质项目合理的融资需求，重点支持普通商品住房、保障性住房和各类租赁住房；稳妥有序开展房地产的并购贷款业务，推进风险化解处置。在保持房地产信贷平稳有序投放的同时，持续强化房地产投融资领域的风险管理，确保房地产在投放和风险两端保持平稳水平。谢谢。

问题 10: (摩根士丹利徐然) 非常感谢给我一个提问的机会，我主要想问一下最近大家比较关心的地方政府平台的风险情况。我们也看到过去几年地方政府受到多方面的因素影响造成财政普遍比较紧张，但地方政府平台债务体量又比较大。请问工行现在融资平台信贷余额、定价水平以及资产质量情况是怎么样的？预计未来会不会对银行收益造成重大影响？非常感谢。

王景武：工商银行主要是看好企业和好项目，坚持市场化、法治化的经营原则。从工行情况看，目前贷款的规模保持平稳，结构相对合理，风险总体可控。

第一，规模保持平稳。工商银行的城投平台贷款主要集中在省市级较高等级的平台，占比达到 85%左右，重点支持新型城镇化领域的建设。2023 年上半年，我行向地方政府融

资平台新发放贷款的增幅低于公司贷款的平均增速，并且占比较年初在下降。

第二，结构相对合理。区域分布上，主要投向长三角、大湾区等经济发展突出、城镇化水平较高、城市群协同效应良好的重点区域，主要集中在京津冀、长三角、珠三角、中部地区和成渝双城经济圈这五大重点区域。项目上主要投向民生领域、产业配套和自身经营现金流较为充足的市场化项目。

第三，风险总体可控。城投平台贷款的资产质量好于我行境内公司贷款的整体水平。

下一步我行将主动做好存量融资风险的排查，前瞻性做好风险缓释，稳妥有序化解存量融资风险。我行也密切关注7月24号政治局会议以来，关于一揽子化债方案后续进展的情况，并将按照市场化、法治化、商业化可持续的原则，配合地方政府稳妥有序化解债务风险。谢谢。

问题 11: (光大证券王一峰) 我们注意到刚才 PPT 里有展示数字工行建设发展的情况，请管理层介绍一下数字工行目前取得的成效，以及在商业银行领域，AI 技术能够在哪些方面发挥更大的作用，可否跟我们分享一下最新的成果。谢谢。

张文武: 数字工行是工商银行非常核心的一个工作内容，各位领导在答复过程中也都对此作了相应的介绍。从方向来

看，主要有两个重要的方向，一是外部服务客户，二是内部赋能员工。具体从四个角度来介绍：

第一，从赋能客户来讲，持续完善业务服务体系，做强对外服务平台，更好赋能市场拓展。对私方面，做强手机银行、工银 e 生活平台，开创金融服务与生活服务融合互促、自有平台与开放平台优势互补的新局面，全新推出“天天盈”个人现金管理服务，提升“赚管花借”金融服务能力，上半年手机银行客户数 5.4 亿户，月活突破 2 亿户，位居同业第一；工银 e 生活月活客户数达到了 1480 万户，比年初增长了 29.5%。对公方面，我们深化开放银行建设，加强与外部生态合作，优化提升“工银聚”数字供应链服务平台，核心是把各项经营功能聚合在一起，覆盖了医药、建筑等近 30 个行业，上半年开放银行的合作方数量超过 4.6 万户，交易金额超过 150 万亿元，均保持同业领先。另外一个对公的领域是全球现金管理服务体系。工商银行国外网络布局 and 科技优势明显，通过研发国内的 NOVA 加国外的 FOVA 系统，构建整体科技支撑体系，包含了全球支付、资金跟踪，同时进行客户的资产保值增值、信贷、理财，包括利率、汇率管理等，是比较领先的系统。目前客户已经累计 4.1 万户，保持同业领先。在国内对公方面还有一个领域是紧抓国内的央企司库建设契机，发挥集团技术优势，全面升级自主研发的司库体系，参与承建或者是参与建设了央企司库体系建设。对公领

域强化数字普惠的供给，面向个体工商户、农户等客群创新推出“个人 e 企快贷”新产品，上半年普惠贷款余额突破 2 万亿元，增速同业领先。

第二，关于风控方面，持续提升全面风险管理能力，推进风险管理向智能化转型。通过搭建企业级的风险数据平台，强化集团内数据穿透，实现集团视角“境内境外机构一本账、表内表外业务一本账、商行投行业务和其他业务一本账户、线上线下一本账、总行和下属子公司一本账”——“五个一本账”全面风险管理视图。完善“联防联控”风险防控体系，依托实时数据仓库等技术，迭代升级风控监控模型提升欺诈风险识别精准度，及时阻断高风险交易，上半年电信诈骗涉案账户压降 53%，有效维护了客户的资金安全。我们也积极响应监管倡议和同业需求，向近 400 家同业机构和同业金融客户输出风险防控工具和服务，推动提升行业整体风险防控能力。

第三，加快构建数据驱动的经营管理新模式，对内做优服务平台，赋能员工。持续完善网点服务平台线上线下、远程现场一体化的服务能力。持续完善客户经理服务平台，分别对对公客户经理和对私客户经理进行服务升级，推动客户经理营销任务、经营业绩、画像视图等融合汇集，提升对客户的服务效能。同时在办公领域方面推出了工银 e 办公的 5.0 版本，提升全行员工办公质效。加快推动“技术换人”，数

字员工承担了 2.2 万余个自然人的工作量，为员工减负赋能。比如，最近在金融市场交易领域推出了集对话报价、交易询价、风险控制于一体的智能交易机器人，开辟自动智能对话交易的新模式。

第四，扎实推进体制机制变革，促进数字基因厚植。持续推广“揭榜挂帅”机制，通过集中优势资源有效解决技术架构转型、经营管理方面的紧迫难题，促进创新型、复合型金融人才培养。建立金融科技伦理机制，把科技向善的理念融入金融产品研发全生命周期，提升新形势下的科技管理有效性、公平性、普惠性。持续完善集团内跨条线、跨机构联动的数字化运营体系，部署近 3 万项数字化运行策略，推动基金、理财、保险等重点产品销售交易显著提升。大力开展面向数字化转型优秀项目的创新激励，突出实干实际导向，发挥标杆示范效应。

这是数字工行的四个方面工作，同时借此机会也说一下科技专业方面的一些工作。我行持续夯实数据技术支撑体系，为数字化高质量发展奠定坚实基础。积极推进技术架构转型，实现了全行 7 亿多个人客户信息和 10 亿多个人账户从传统的主机向“云+分布式”的平稳迁移。数字要素资源日益丰富，一方面在合规安全前提下主动融入社会数据“大蓝海”，加大政务、运营商、互联网公司 etc 外部数据的引用，同时也牢牢守住安全的底线，完善可用及灾备保障体系，持续提升

网络安全防护能力，全行的信息系统可用率持续达到 99.99% 的高水平。加快前沿技术研究成果向业务价值转化，全面布局 AI 大模型、量子计算、北斗定位、空间信息等前沿技术领域。上半年新增公开专利 1878 件，累计专利数量 2941 件，均排名同业第一。

刚才谈到 AI 方面在金融体系的运用，近来以 ChatGPT 为代表的千亿级语言大模型的强大能力和优异表现引发了业界的广泛关注，工商银行积极融入 AI 大模型的技术研发所带来的新一轮产业革命，携手国家实验室、头部科技企业等国家战略科技力量，已初步完成百亿级大模型二次训练、千亿级大模型微调的基础能力建设，并在金融同业中率先实现百亿级 AI 大模型在网点员工智能助手、金融市场投研助手等七个场景的实际应用，从提升传统 AI 模型质效与开拓新型业务生产模式两个领域双向发力，聚焦业务长期痛点难点问题，提升数字金融服务的精准度和效率。

一是提升传统 AI 模型的应用质效，利用大模型对业务资料完成数据标注和知识维护，再由人工校对和审核后给传统 AI 模型训练和理解，相比手工处理模式工作效率提升了 50%。

二是开拓新型业务生产模式。网点员工智能助手解决网点复杂业务办理难、专业术语难以向客户解释等痛点问题，实现基于客户自然语言检索，提升网点员工客户业务处理效

率和服务质量。实现金融市场投研报告的智能生成，晨报生成时效从 1 小时缩短至 5 分钟，为投研团队打造更加高效的决策辅助利器。

随着 AI 大模型技术和业务场景的深度融合，工商银行下一步将聚焦重塑大模型使用思维，将现有业务应用模式从“点”向“线”进行转变，持续加大面向全流程的综合化运用，形成端到端业务智能化解决方案，重塑业务场景的全面创新，打造出更具创新力、冲击力的金融科技产品，加速金融业数字化转型，有效提升金融机构的市场竞争力。谢谢。

问题 12: (中金公司林英奇) 感谢给我最后一个提问的机会，想请问一下除了按揭以外其他的个贷今年上半年增长情况怎么样？总量的增长、结构还有定价的情况是怎么样的？我们也注意到个人经营贷的增速比较快，想请问未来的资产质量和风险情况怎么样。谢谢。

段红涛：今年上半年，我行紧抓经济回升、消费企稳的有利时机，加大资源投入，全力推进消费信贷的高质量发展。境内分行个人非按揭贷款规模突破 2 万亿元，较上年末增加了 2920 亿元，增速为 17%。主要体现在三个方面：

一是个人消费贷款方面。截至 6 月末，境内个人消费贷款余额 1978 亿元，较上年末增加了 235 亿元，增幅为 13.5%，主要是加大了对融 E 借优质个人客群的投放力度。上半年融

e 借贷款余额达到 1621 亿元，较上年末增加了 181 亿元，增幅为 12.6%。

二是个人经营性贷款方面。截至 6 月末，境内个人经营性贷款余额达到 1.16 万亿元，较上年末增加了 2590 亿元，增幅达 29%。得益于加大了个人房抵组合贷和个人网贷通产品的投放力度，在产品定价、营销策略、客户服务等方面加强了统筹与协同，全力提升个人经营贷款的市场竞争合力。

三是信用卡透支方面。截至 6 月末，境内分行信用卡贷款余额达到 6437 亿元，较年初增加了 94 亿元，实现信用卡中间业务收入 99 亿元，同比增加 14 亿元，增幅达到 16%。信用卡的不良额、不良率较年初略有增长，但相较一季度，不良额、不良率实现了双降。

关于个人信用风险防控和处置方面，通过加强个人信贷优质客户的识别营销，完善差异化准入风险策略体系，从源头把控信用风险。同时加大常规不良的核销处置力度，积极推进信用卡贷款和融 e 借不良资产证券化。强化科技赋能，完善数字贷后管理，建立个贷的智能风控机制，提升个贷风险的智能化管控水平。您提到的个人经营型贷款的不良率为 0.77%，较上年末下降 14BP，较去年同期下降 13BP，不良率呈现逐季下降的态势。

下一步我们将继续助力提振汽车、家居等大宗消费，推动体育休闲、文化旅游等服务消费，推动个人消费、经营性

贷款规模的稳步增长，不断提升个人金融服务的竞争力。谢谢。

王连成：感谢各位分析师、投资者朋友的专业提问，感谢管理层的精彩解答。由于时间关系，今天的现场交流就到这里，如果大家还有其他问题，欢迎随时联系我们的投关团队。再次感谢大家一直以来对工商银行的信任和支持，以及对我行股票长期投资价值的认可。我们会继续努力把工商银行经营好，为大家带来稳定可持续的投资回报。

今天的会议到此结束，衷心祝愿大家身体健康，工作顺利。谢谢！