



中国工商银行 2022 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：2022 年 8 月 30 日（周二）18: 30-20: 00

会议形式：全球电话会议

会议地点：总行B座九层智能会议室

现场出席管理层：廖林副董事长、行长，郑国雨执行董事、副行长，王景武执行董事、副行长，张文武副行长，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、梁定邦、沈思

参会人数：全球机构投资者投资总监、投资经理、分析师 201 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：各位投资总监、投资经理、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新任总经理王连成。首先非常感谢各位境内外投资者代表参加工商银行2022年中期业绩说明会，感谢大家长期以来对工商银行的关注与认可。在今天举办的全球投资者、分析师专场会议中，廖林行长率领的管理层团队将与各位进行充分、自由地交流。

本次业绩发布会采用全球电话会议的方式进行，现场出席会议的有：工商银行行长廖林先生；副行长郑国雨先生、王景武先生，张文武先生，董事会秘书官学清先生。我行卢永真、冯卫东、曹利群、陈怡芳、董阳、梁定邦、沈思董事线上参加会议。同时我行首席经济学家周月秋、信贷与投资管理部、财务会计部、资产负债管理部主要负责人现场参会，总行其他21个相关部门和子机构主要负责人线上参会。

下面，我们先请官学清董事会秘书介绍工商银行2022年中期业绩。

官学清：2022年以来，面对复杂性、严峻性、不确定性上升的外部环境，工商银行贯彻落实“疫情要防住、经济要稳住、发展要安全”的重要要求，坚持“稳”字当头，稳中求进，坚持“48”字工作思路，利用“三比三看三提高”工作方法，以高质量整改推动高质量发展，进一步深化对金融工作政治性、人民性的认识，坚定不移走好中国特色金融发展之路，

全力做好“稳、进、改”工作，交出了一份**好于同期、优于预期**的中期成绩单。

一是助力稳定经济大盘，彰显大行担当，积极发挥投融资总量和结构双重功能。坚持稳字当头，靠前发力，突出重点，以金融供给优化助力宏观经济稳定。

二是发展规划实施实现重要突破，保持战略定力，狠抓战略执行，推动经营管理开创新局面，“强、优、大、特”特征彰显。

三是风险管理防线不断筑牢，把主动防范化解金融风险放在突出重要的位置。

四是改革创新动能得到充分释放，制定实施深化综合改革方案，着力通过改革解决深层次问题，高质量完成公司章程修改，公司治理的稳健性、有效性进一步提升，系统优化经营绩效考评体系，压缩管理层级，推动板块化运作。

五是人才队伍建设开创新局面，制定实施全行领导建设规划、人才发展规划，持续打造人才高地和人才强行。

具体表现为以下几个方面：

第一、服务实体经济质效进一步提升，助力稳定经济大盘

信贷投放保持市场领先，境内人民币贷款突破 20 万亿，较上年末增加 1.61 万亿元，同比多增 3465 亿元。人民币债券投资余额 8.93 万亿元，增幅近 10%，保持市场首位。上半年累计向实体经济投放增量资金 2.9 万亿元。

持续加大重点领域支持，信贷特色轮廓逐步显现，其中投向制造业贷款余额达到 2.79 万亿元，较年初增幅 29%；战略性新兴产业贷款余额 1.42 万亿元，增幅 38.7%；绿色贷款余额 3.5 万亿元，进一步巩固同业领先地位；普惠金融贷款余额 1.4 万亿元，增幅 27.4%，实现增量、扩面、提质；涉农贷款余额达到 3.08 万亿元，增幅 16.2%，服务质效全面提升。

第二、“强、优、大、特”展现，价值创造能力不断增强

面对今年上半年复杂局面，我行管理层进一步优化业务结构和大类资产配置，有效平衡发展与安全，上半年核心指标表现稳中有进。“强”的基础进一步夯实，资本充足率稳定在 18%以上，居于全球大行前列。“优”的质态进一步提升，ROE 11.25%，ROA 0.93%，在全球大型银行中处于较优水平，在行业利差普遍收窄的环境下，NIM 2.03%，继续保持在合理区间。“大”的优势进一步巩固，资产、资本、存款、贷款等继续保持全球第一。“特”的品牌进一步提升，制造业、科创、绿色等领域贷款保持同业领先。

上半年实现营业收入 4438 亿元，同比增长 4.1%，利息净收入 3514 亿元，增长 4.5%；手续费及佣金净收入 760 亿元，同比保持正增长。其他非利息收入增长 15.4%，拨备前利润 3428 亿元，增长 3.1%；净利润 1726 亿元，增长 4.9%，继续保持全球银行业净利润规模第一地位。

第三、不断深化战略推进与创新发展

“扬长补短、固本强基”战略布局取得阶段性成果。公司类贷款较上年末增长 9.2%，公司存款增量创历史同期最高，机构存款、同业存款规模均保持同业第一。对公结算账户比上年末增加 62.5 万户，金融市场、资产管理、资产托管业务、中收总量、理财产品总规模均领先可比同业。第一个人金融银行方面，管理个人金融资产总额达到近 18 万亿元，个金业务营收贡献占比超过 50%，信用卡业务转型效果凸显。外汇业务首选银行方面，境内分行外汇存款余额 1608 亿美元，较上年末增长 5%。重点区域竞争力提升方面，京津冀、长三角、中部、大湾区、成渝双城五大重点区域各项存款、贷款余额增量均保持可比同业领先。城乡联动发展，脱贫地区各项贷款余额 8615 亿元，增长 10.2%。

持续推进“数字工行”建设，从数字生态、数字资产、数字技术、数字基建、数字基因五个维度布局，提升客户体验，做强数据模型，保持核心技术领先，保障系统稳健安全，打造业务与技术、双料人才、数字运营健全提升，风险管理、智能提升、数字治理、智能应用等数字化转型十大工程和重点业务有序开展。推出全新数字化品牌“数字工行”(D-ICBC)再次获得银保监会年度科技监督综合评级第一名。

“GBC+”基础性工程深化实施。促进政府、产业、零售三端“互通互融”，GBC 重点场景分别获得获客活客 4770 户、19.9 万户、3080 万人，合计增存 2780 亿元。

客户生态体系建设不断优化。总量持续做大，个人客户达到 7.12 亿户，公司客户突破 1000 万户，私人银行 21.6 万户，质量持续做优，日均资产 1 万以上公司、机构及日均资产 5 万以上个人等全量客户数量显著增长。生态持续做强，个人手机银行客户数量达到 4.88 亿户，月活数量达到 1.6 亿户；法人网上银行 486 万户，月活数量达到 193 万户，保持同业领先。

通过上述有效工作，存款拓展走出不同的增长曲线，截止 6 月末，本外币各项存款余额突破 30 万亿，增量首次突破 3 万亿元，客户存款、公司存款、个人存款等三项存款增量均实现历史性突破。

第四、持续夯实风控基础，风险管控能力有效

全面风险管理体系不断完善。实现境内、境外机构、表内表外业务、商行投行业务和其他业务，线上线下总行和下属机构等“五个一本账”，持续强化货币、外汇、债券、股票、商品等“五大市场”风险管控，统筹加强战略风险、信用风险等“9+X”类风险以及总行部门、境内外分行、附属机构等四大板块风险管控，各类风险整体可控。

资产质量进一步改善，风险抵御能力不断增强。截至 6 月末，不良率 1.41%，较上年末下降 0.01 个百分点，逾期贷款率 1.20%，较上年末下降 0.03 个百分点。逾期贷款与不良贷款之间的剪刀差为 -473 亿元，连续九个季度保持为负，逾

期率和剪刀差均创历史新低。拨备覆盖率 207.03%，拨贷比 2.93%。

展望 2022 年下半年，工商银行坚定走好中国特色金融发展道路，高质量做好下半年工作，持续创造长期价值回报，奋力谱写建设具有中国特色的世界一流现代金融企业新篇章。

介绍完毕，谢谢大家！

王连成：感谢官董秘所做的业绩展示。现在进入自由提问的问答环节，建议每位提问者在提问前报出所在机构和姓名。下面请接入第一个电话问题。

摩根士丹利（徐然）：非常感谢领导给我第一个提问的机会。主要问一下经营状况，我们看到上半年尤其是今年以来复杂的国际环境，再叠加国内的疫情冲击，我们也看到宏观经济压力也是比较大的。同时银行现在也面对贷款利率下行比较快，资产荒和减费让利的多重压力。从半年报来看，工行上半年的业绩还是非常稳健和亮丽的。请问一下管理层，下一阶段如何保持盈利收入的稳定和可持续性？尤其是现在看来不确定性因素还是比较多的，尤其对今年的营收、利润增长的展望是怎样的？主要的驱动因素会从哪方面来支持盈利增长？非常感谢！

廖林：谢谢您的提问。营收与净利润是两个非常重要的

经营指标。上半年我行营业收入保持稳健增长，国际准则下同比增长 4.1%，突破 4400 亿元，增量、增速都保持较好水平，并且收入结构也在不断优化。从上半年看，营收有三个特点：

一是持续加大投融资力度，既助力稳增长，又以量补价，实现利息净收入稳健增长。上半年境内人民币贷款新增 1.61 万亿元，同比多增近 3500 亿元，同业第一，增速超过 8%；量的积累弥补了利差收窄的缺口，集团实现利息净收入突破 3500 亿元，同比增幅 4.5%，较好地支撑了集团盈利增长。

二是克服多重客观减收因素，深入挖潜、以丰补歉，保持手佣净收入正增长态势。上半年，我们狠抓挖潜增收，特别是抓好资产管理、结算清算、银行卡等重点产品增收，取得了预期效果。这几个产品增幅达到 8%—10%，对手佣收入增长贡献较大，弥补了代销基金、担保承诺、投行等因市场波动、需求收缩导致收入下降形成的缺口。上半年，手佣净收入保持正增长，总量达到 760 亿元，保持了可比同业领先。

三是主动创新，拓展非息收入等多元化收入来源。主要是做大交易类业务，提升其他非息收入贡献。上半年，工行抓住了市场的阶段性机会，促进子公司债转股、股票投资类业务发展，增收超过 20 亿元。主动加大债券交易投资力度，实现价差收入 16 亿元，取得历史性突破。总的看，上半年全集团发挥综合化经营优势，拓展多元化收入来源，拉动其他非息收入实现 163 亿元，同比增长 15%，收入可比口径保

持同业领先，占营收的比重由 2019 年的 2%增加到 4%，结构不断优化。

从以量补价、以丰补歉，再到扩大交易收入，都体现了工商银行作为大行的特点——船大可压浪、船大好腾挪，可以支撑营收结构上的调整。

展望下一阶段，随着经济回升向好，我们有信心继续保持平衡、协调、可持续的高质量发展态势。工行将加大服务实体经济力度，进一步优化中长期资产布局、中短期负债布局，推动 NIM 保持合理水平。同时，继续推动财富管理、投资交易等业务的多元化发展，加强精细化管理。特别是加快建设以“GBC+”为核心的基础性工程，发挥工商银行头部客户优势，形成大中小微客户协调的新型银企生态，着力构建对冲风险、韧性强劲的经营管理体系。

谢谢。

瑞信资管 (Daniel Tretheway): 您好！我想问的问题是
关于存款，工商银行存款规模很大，上半年存款增长也很亮
眼，但是存款成本是有所上升的。所以想问一下工行是如何
来平衡存款的量和价，对下一阶段存款增速展望如何？今年
我们看到整个财富管理行业面临压力，工商银行财富管理业
绩发展的最新情况怎么样？全年对财富管理的价值贡献展
望如何？谢谢！

郑国雨: 我试着来回答您刚才的问题。正如您刚才关注
到的，今年工行的存款非常亮眼，截至 6 月末，工行客户存
款较上年末增加了 2.83 万亿，同比多增了 1.4 万亿；境内本
外币存款余额超过 30 万亿，增量超过 3 万亿，这都排在市
场首位。

我相信您也关注到了，今年工商银行的存款有两个特
点，第一个是从开年起我们的存款就实现了持续快速的增
长；第二个是各品种的存款都实现了持续增长，而且各个品
种存款的增量都创了历史新高。

今年的存款增长有两个主要的原因，第一个方面是市场
因素，今年的市场资金比较充裕，居民的投资和消费意愿有
所减弱，储蓄意愿有所增强。但是我们认为今年存款的快速
增长、稳定增长更主要的原因还是我们正在形成存款高质量
发展的路径和方法。工商银行这几年在持续地推进“扬长、补
短、固本、强基”战略布局，加快客户生态体系建设，通过开
展“GBC+”和客户的织网补网工程，工商银行的客户基础更

加坚实，客户生态更加完整，承接资金的能力更强。这几年通过打造最好的手机银行和提升物理网点的竞争力，全渠道、全平台服务客户的能力更强。另外通过数字化的转型和智慧大脑的建设，能够实现渠道、产品和客户的精准匹配和触达，这些工作的成效反映在工商银行今年上半年良好的经营业绩上，当然也包括了存款的持续稳健和快速地增长。

在存款增长的同时我们也关注到了成本上升的问题，这既有存款市场竞争走强原因，也有资本市场走弱原因，居民定期存款意愿依然在增强，一定程度上抬高了付息成本。

除了持续的做好客户服务、优化客户生态环境以外，工行付息成本控制、量价平衡方面主要做了三件事情：一个是确保存款增长稳定性，从我们现在的数据看，时点存款增长和日均存款增长基本相当，不冲时点、不打乱我们自己存款增长节奏和工作节奏。二是管好定价和产品，优化存款期限、利率和产品结构及产品投放节奏，保持存款利率处在可比同业较优水平。三是加强核算和管理，引导调整存款结构，改善定活比例，从6月份的情况看，我行新吸收定期存款利率已经低于行业平均水平，而且比上年同期有明显的下降，且降幅高于行业平均水平。前面做的这些工作，使我们在存款量价协调能力和价值创造力正在显现。

下一阶段我们会持续优化客户生态，持续改善新增存款结构和期限结构，从而有效控制付息成本，促进存款高质量

发展。关于下一阶段的存款我们预计还会继续保持一个适度的增长水平。

您问的第二个问题关于财富管理，大家非常关心。工商银行是一个财富管理大行，在几家大行中我们是最大财富管理机构。我先报一组数据，工行拥有财富类产品的客户达到了近 6000 万，比年初增长 9.8%；财富客户达到了接近 240 万，比年初增长了 6.13%；财富客户的 AUM 达到了 6.3 万亿，比年初增长了 6.17 个百分点，财富业务的中收同比增长了 3.3%。总的来看，今年上半年工商银行的财富管理业务实现了稳健持续的增长。

关于财富管理业务做了四件事情：一是保持战略定力，持续推进财富管理体系向普惠化、平台化、生态化、专业化、数字化和稳健化方向发展；二是调整策略，顺应市场变化，今年上半年市场波动较大，特别是资本市场的波动较大，投资者的避险情绪上升，所以我们在策略上做了一些调整：全市场遴选产品，加强跟市场头部公司的合作；增加固收类、保险类和存款类产品供给，精选权益类产品；三是加快数字化转型，提升智慧大脑决策中枢的能力，提高产品和客户的匹配度，和精准触达能力；四是加强客户沟通和投资教育。

下半年有两件比较大的事情，工商银行开放式的财富社区正式面客，同时在进一步加强投研队伍配置，增强投研力量。所以对下一阶段的财富管理业务不仅有所期待，而且非常有信心。谢谢！

中金公司（林英奇）：我想提一个关于长期信贷结构的问题，工行成立 30 多年来一直是中国银行业的领军者。当前中国经济面临新的转折点，房地产等传统的行业需求有所下降的情况，银行信贷投放也在向绿色、普惠、高端制造业进行调整。我想请问我们如何展望长期信贷结构调整的方向？作为一家领军的银行，我们如何应对这个变化，保持一个领先的优势？谢谢！

张文武：谢谢您的问题。上半年人民币贷款增速比较高，比上年增加了 1.6 万亿，多增了 3465 亿。投向方面，制造业贷款有 2.79 万亿，增长了 29%，余额、增量都是市场第一位。普惠超过 1.4 万亿，增长超过 3000 亿，增速 27.4%。我想从两个方面作一个介绍，一个是行业，一个是区域。

从行业来讲，目前的融资重点：一是先进制造业投放，我国的制造业发展前景比较广阔，总体来说制造业金融的组合贡献比较大，通过新的信用风险识别标准，风险是可控的。第二个方向是绿色金融，绿色金融在未来的低碳化转型中将有广阔的空间，工行再继续加大绿色金融投入，不断加大新增绿色融资、新能源等低碳资产的领域投放，促进存量资产的低碳转型。三是加大科创金融的支持，形成股债结合的金融服务方式。四是进一步加大重点基础设施的建设与投放，尤其是新基建和中西部各类基础设施建设。五是进一步加大对普惠、涉农贷款的支持，发挥工行的数字化优势，推进普

惠金融再上一个新台阶，优化涉农贷款与城乡联动的发展格局。六是持续支持个人优质按揭市场拓展，加大优质个人消费贷款，包括信用卡透支业务的发展。我们高度关注 1 亿个体工商户群体，加大相关融资的支持。在融资支持方面也不光是拘泥于信贷，还要加强综合服务优势。工商银行是一个集团化的金融机构，母行和子行的供给能力比较强，除了信贷投放的加大之外，持续深化“商行+投行”的理念，运用贷款、债券、股票、代理、租赁、顾问等六位一体的全口径投融资产品，满足企业多元化融资需求，优化我们的资产结构。

在区域方面，还是聚焦于京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝以及中部等五个区域。

总体来说工商银行将会充分利用资本、人才、客户优势，获取更多的优质客户资源，把我们的信贷结构布局更加优化。

谢谢您！

富达国际（李晶）：谢谢！我是富达国际的李晶。我的问题是关于资产质量的。上半年不良率稳中有降。想请问一下，在当前疫情冲击和宏观背景综合影响下，领导层主要关注哪些风险点？不良的新生成是否因为上半年的新疫情有一些波动？

关于房地产，我有一些小的问题。我看到对房地产的敞口在 6% 以下。但是对于一些高风险的房企，我们的风险暴

露情况是怎样的？对于房地产相关的不良贷款率，未来的趋势有没有一个基本的判断，会不会从我行的角度去加强核销的力度？谢谢！

王景武：谢谢您的问题。今年以来，工行有效克服了疫情的反弹、内外形势复杂多变等多重的困难，各类风险平稳管控。信贷资产质量核心指标持续平稳向好，尽管不良贷款劣变有所增加，但是我行利用拨备前利润增长和有效拨备资源，加大了对处置化解的力度。到6月末集团不良率1.41%，比年初下降了0.01个百分点，保持了2021年以来稳中下行的态势。逾期贷款率1.20%，比年初下降了0.03个百分点。逾期贷款与不良贷款间的剪刀差-473亿，已连续九个季度为负，逾期率和剪刀差均创历史最低。

通过持续的风险防控消化，集团关注贷款率1.87%，比年初下降了0.12个百分点。风险贷款的占比进一步下降，房地产、批发零售、信用卡等领域的不良有所上升，个别大户信用风险有所暴露。

工商银行在风险管理上提出了“9+X”的风险管理理念和“五个一本账”的管理理念，目前管理层主要关注的风险包括一是信用风险，二是关注市场风险，全球市场不断变化，受地缘政治等多种因素的冲击，整体看工行的市场风险管控是有力的。三是关注新型风险，包括气候风险、数据模型风险、个人信息安全风险和第三方风险。

针对今年房地产风险管理，工行已经采取了系列的措施，加大了管控与处置。截止到6月末，工行房地产业的贷款不良率5.47%，较上年增加68个BP，主要是受个别房地产大户违约的影响，相关处置和重组安排进度较好。总体看房地产业的风险暴露已经比较充分，房地产业的资产质量变化也是阶段性的，此外房地产行业不良资产的回收率比较好，实际损失较小，价值漏损压力可控。加之我行风险管控能力显著提升、较强的财务能力，相信能够面对信用风险暴露和市场风险暴露的冲击。谢谢！

高盛资管（John LIN）：感谢管理层给我这个提问的机会，我来自高盛。我的问题是关于国际化经营的，我想问一下最近的地缘政治紧张的局势对工商银行一直以来正在推进的国际化战略有什么影响？例如俄乌冲突是否对工商银行的业务经营造成了一些的影响？在这种背景下，工商银行在国际业务方面最大的风险和担忧是什么？未来的两到三年内计划如何控制相关的风险？谢谢！

廖林：这个问题问得很好，很有时代背景。官学清董事会秘书有海外较长时间的工作经历，请他来回应这个问题。

官学清：谢谢您的提问，谢谢廖行长的鼓励！非常高兴能够回应您的这个问题。第一，作为中国最大的商业银行，工商银行在国际化布局上已经走过20多年历程，工商银行已经完成49个国家和地区的421家境外机构的布局，境外

的发展能力和优势已经凸显出来。尽管现在面对一些逆全球化的重大变化、地缘政治的冲击和新冠疫情的影响，但是工商银行对国际化的战略信心依然是坚定不移的。在我国对外开放高水平的背景下，工商银行依然会坚定不移推进国际化战略，有效服务重点客户的国际化经营。

第二，面对这些新的变化，工行的国际化始终坚持稳中求进总基调。根据地缘政治的局势变化，实时、动态调整国际化发展当中具体策略和政策及相关其他安排，来保证我们的境外机构高质量发展。

我们坚守风险底线，紧盯国际化经营当中面临的国别风险、信用风险、市场风险、合规风险、反洗钱风险、涉敏风险，有效管控好各类风险敞口。我们非常注重境外机构要严格遵守当地监管规定，加强合规文化建设和反洗钱工作。从上半年的情况看，工商银行的境外机构总体经营态势是良好的，境外机构总资产已经达到 4442 亿美元，上半年的税前利润达到 23 亿美元，同比增长 7.2%。不良率远低于集团的整体水平。

与此同时，我们非常关注相关区域的地缘政治变化相关影响，高度关注地缘政治冲突对个别境外机构带来的局部影响和对工商银行国际化经营的全面影响，深入排查相关业务风险，制定并实施相关预案。就您关心的问题看，工商银行相关机构的经营是正常的、质态是良好的。

未来两三年，工商银行会继续坚持好国际化战略，进一步推动境外机构依法合规经营，紧紧围绕高水平对外开放，适应国际经济全球化总趋势，按照市场化和专业化经营标准，去开展各项国际化业务，不断完善境外业务合规风险管理和全面风险管理，提升国际化经营质效。谢谢您的问题。

瑞银 (ALEX YE)：感谢管理层接受我提问。我的问题是关于息差的。今年的中报我们看到整个银行业普遍面临着息差大幅下行的压力。往前看，一方面从资产端看，今年以来五年期的 LPR 已经累计下调了 35 个基点，政府也持续要求降低贷款利率支持实体经济，从贷款需求看又是比较疲弱的。从负债端看，尽管存款定价自律机制的调整可能可以帮助我们稍微减轻一下存款成本，但同时也看到今年以来有比较明显的存款定期化趋势。所以想请管理层展望一下下半年的息差走势，包括什么时候能够见底回升，特别是明年 1 月份当我们的存量按揭有一个集中重定价以后，是不是又会带来一个息差下行的压力？谢谢！

廖林：谢谢您的提问。受疫情多点散发，经济新的下行压力等超预期因素影响，银行业息差普遍收窄，6 月末工商银行的 NIM 为 2.03%，较上年末收窄，走势与同业基本一致。这主要有两方面原因：一是息差走势与经济周期强相关，特别是 LPR 改革后，贷款利率对市场的反应更快、更敏感。二是受存贷款结构变动影响，资产端贷款利率普遍下行，负债

端存款增长较好，但是定期化趋势也有所加快，对息差形成一定压力。

与国际同业比，国内银行息差变化符合行业规律。工商银行有一个非常好的团队，专门研究 30 家全球系统重要性银行（G-SIBs）的“强、优、大”指标走势，同时研究英国《银行家》杂志每年公布的 1000 家银行以及美国四大银行的指标走势，尽管融资方式如直融和间融方式不太一样，但总有可比较的地方。从数据上看，过去两年多时间里美国四大行 NIM 总体呈现“U”型走势，目前平均是 2.07% 左右，最低的是 1.80%，最高的是 2.39%。虽然当前中美银行业经营周期不同步，但是从美国四大行和我国四大行等相关数据看，我认为我国银行业 NIM 将会稳定在一个合理区间。

下一阶段，工商银行将会通过一系列管理措施来减缓息差下行速度，努力保持相对稳定状态。

在战略层面，首先就是全力以赴推动第一个人金融银行、外汇首选银行、重点区域竞争力、城乡联动等战略重点取得新突破，进一步补短板、强弱项。其次，通过加快“数字工行”（D-ICBC）建设，从机制创新和数字驱动等方面推进数字化转型，提高经营管理的精细化水平。第三，继续调整等级行评价和 KPI 考核等方面的配套措施，做好战略传导，激发经营动能，引导各机构朝着更加平衡、协调、可持续的高质量发展方向努力。

客户基础层面，继续大力调整客户结构。工商银行头部

客户优势比较大，但是中小微、尾部客户现在还未形成强劲优势。只要我们把头部客户优势挖掘出来，加快形成大中小微协调发展的客户生态体系，客户结构很快就能得到调整。今年我们存款日均增长非常好，主要是以“GBC+”为核心的基础性工程发挥出成效，围绕头部客户开展资金承接，增加了体内资金流量。

同时，我们也将负债端、资产端方面进行调整。刚才，郑国雨副行长对负债端情况作了很好的介绍。存款定期化是当前居民财富结构调整的特点，短期内很难改变。对工商银行而言，我们将通过调节资金流量来解决。当前，主动负债产品规模在下降，这对改善付息率有很大帮助。在资产端，将在支持重大项目的同时，大力发展零售业务，努力保持个人类贷款特别是中长期贷款的稳定增长；进一步发挥公司金融、机构金融、交易金融、结算金融四大品牌优势，扩大债券投资收益。相信通过多方努力，NIM 会控制在合理水平。

谢谢。

平安资管（祝利荣）：感谢管理层给予我这个提问的机会。我想请教一个关于普惠小微的问题。我们看到整个中报整体普惠小微的投放增速还是非常快，所以想了解一下对于整个普惠小微投放后续展望，包括现在疫情整体的影响下整个小微企业的信贷需求如何？谢谢！

张文武：谢谢您的问题。关于普惠我们工商银行作为一项重要战略来推进，这既是我们履行社会责任的需要，也是我行获取更多商业价值的需要。这几年整个普惠发展速度比较快，质量比较高，规模增加比较多，6月末超过了1.4万亿，增速是27.4%，增速在同业里面是比较靠前的。同时我们的风控也比较好，现在的不良率是0.78%，比上年末降了0.06个百分点。利率有所下降，上半年的普惠贷款利率是3.90%。目前的增速还比较快，普惠业务的发展还是保持了比较好的趋势，包括通过持续优化经营快贷、网贷通、数字供应链融资等三大产品，全面深化客户、产品、生态等方面的数字化运用，锻造工商银行数字普惠的“精准”、“流畅”、“聪明”的新品质，加大了信息融合、生态连接，精准解决小微企业融资的难点和痛点，推动融资服务更加便捷可得，信用贷款的贷款比重持续提升。

同时，工行还持续提升综合化服务水平，推进融智、融资、融商的综合金融服务，为小微企业客户提供多元化、全链条的金融支持，坚定服务国家战略，深化对制造业、专精特新等重点领域的支持，推动普惠金融与科技创新、绿色低碳集中发展，实现更为有效的普惠金融供给。同时也做好发展和丰富数字普惠，按照数字化准入、智能化风控，线上线下相结合的方式，实现风控的闭环管理。通过这些方式，普惠小微的信贷需求还是比较多的，工商银行要不断增强供给能力，实现业务的健康发展。

中信建投（马鲲鹏）：感谢给我这个提问的机会。各位领导好，我是中信建投马鲲鹏。我请教一个关于资本和分红方面的问题，我们看到今年之后还有两年咱们工行 TLAC 就明确需要达标了，这个中间还有一点小小的缺口。我们也都做了一些测算，这个缺口无非就是在资产投放、利润留存、分红和外部补充这几个因素之间取得一个平衡。我们测算下来，如果咱们工行保持 M2 基本比较匹配的资产增速，分红率保持在 30% 现在的水平，利润增长保持在 5% 左右，这样的话后面几年每年 TLAC 工具的补充大概能控制在 1000 亿以内。看起来几乎是个比较合理的水平，正好资产增长、分红、利润增长好像都跟现在的水平差不多，所以我就想请教一下，在 TLAC 达标这个目标下，是不是这几个因素维持现在这个水平，基本就能够顺利到时间就能达标？

官学清：谢谢马总。您提的问题很重要。确实分红跟资本补充是需要平衡的。公司的长期发展和服务实体经济的需要，我们的信贷增速会保持适度增速水平，同时 RWA 的增长也会保持适度水平，会处理好投资者的短期利益和长期利益的关系。

当前工商银行的资本充足率还是比较高的，现在 18% 多，TLAC 的规定留给我们系统重要性银行的时间并不多了，要按期达标。工行相关部门对资本管理有一个非常精细的测算，我们对比分析过后，对资本管理有一个长期的安排和三

年规划。至于你的测算准不准确，我不好回应。但工商银行在 TLAC 达标方面的工具箱是很丰富的、而且达标的压力是不大的。我们会在适当的时候启动境内发行 TLAC 债券，来形成一个多元化的资本充足率安排和 TLAC 达标安排。

总体看，工商银行会坚持内源资本补充为主，通过适度的分红后形成利润留存；另一方面会补充其他一级资本工具，主要是永续债、优先股这些产品，也会发行二级资本债。在这个基础上会适时推出 TLAC 债券发行，达到 TLAC 达标要求。

在处理分红的过程当中，大家可以关注到工行的分红水平是适度的，而且对于长期投资者而言，股息率也是很高的，具有长期价值投资非常重要的核心特点。你刚才也讲了，管理层也会平衡好服务实体经济、公司发展，适度分红和资本补充这些关系。同时会进一步加大资本节约发展，推进轻资本业务发展，同时有效地进行资本管理内部传导、提升资本管理水平、进一步改善资本有机构成、有效稳定 ROE 水平，来回报投资者。感谢您的提问。

中信里昂（范海烁）：谢谢领导给我提问的机会。我是中信里昂的范海烁。我这边有一些关于按揭的问题，主要分两块，一块是需求，另外一块是资产质量。如果从需求来看，咱们最近整个房地产市场的交易是比较清淡的，而且确实居民增加杠杆的动力不强。还有很多媒体报道关于居民提前还

款。想问一下按揭的客户提前还款的情况怎么样？目前居民端贷款的收缩或者说不愿意增长的情况，是一个趋势性的还是阶段性的问题？第二块想问一下资产质量，看到工行的按揭贷款不良是小幅上升，之前也有些媒体报道说到停贷的问题。想问一下我们这边，展望一下按揭这一块不良的情况。最后一个问题是关于我们作为贷款行，将如何参与到“烂尾楼”的处置中？谢谢！

郑国雨：你提的问题是市场热点问题，我用数字来说话。

你说的第一个问题：市场交易清淡、提前还款的情况。我们统计的情况是：少数按揭客户出于调整家庭资产负债表需要，确实有提前还款情况存在。但和往年相比这种趋势并不十分明显，上半年工商银行按揭客户贷款收回 3800 亿，这里面提前还款 2600 亿，这 2600 亿和去年相比增长了 300 亿，但是要考虑到今年的贷款余额和去年相比差不多也是多了 10%，所以从金额上提前还款多了 300 亿，从比例上和去年是相当的，和往年相比没有特别明显的变化。

你的第二个问题是按揭贷款的收缩是趋势还是短期性的因素？恢复到以前那种高峰时期，我觉得可能有困难。但是这种短期性因素的影响，特别是短期的需求不是很旺盛的情况我觉得还会改变。有两个趋势不会改变，应该是确定的：第一个是房地产投资的属性向消费的属性在快速回归，这个趋势是可以确定下来的；第二，刚需和改善型需求仍然有较大的空间，从 8 月份政策调整后的差不多一个月时间中，明

显发现贷款申请的量和客户数在稳步攀升。这两个因素我们觉得是住户端贷款最坚实的基础，从银行角度来看我们要适应这个变化，提供按揭的同时要丰富在购房和租房方面的产品结构，来满足客户的需要。

第二个资产质量的问题，我还是想给你报一组数据，增强你的信心，也增强我们对市场的信心。我行按揭的不良率是 0.31%，今年增加了 0.07 个百分点；我们 6 月份有一个公告，涉及停贷按揭不良贷款 6.37 亿元，虽然停贷延续了一段时间，但是涉及停贷的不良贷款的量并没有明显增加，只占贷款的万分之一。另外，我们行的按揭贷款中，一手房贷款占到 76%，首套房贷款占到 90%，我们个人住房贷款平均发放成数 53.63%，平均剩余成数 51.68%，从这一组数据来看，按揭贷款的质量非常好，安全垫非常厚实。我们每天都在监测停贷项目，停贷项目涉及到工商银行的贷款量和客户数非常小，不会对我们整体的质量构成明显的影响。所以我可以肯定的回答你，我们房贷的质量是有保障的。

关于“烂尾楼”的处置，我们作为贷款行怎么参与的问题。四个方面：第一，我们确实会积极支持地方政府保交楼、保民生和保稳定的工作，支持风险化解、项目风险缓释和处置的相关工作，我们会按照市场化、法治化、商业可持续原则做好相关的服务工作。第二，在有效风险隔离的前提下，通过贷款展期、发放开发贷款、按揭贷款来支持风险房企合理的融资需求，同时我们会稳妥开展并购贷款业务，推进风

险项目化解处置。第三，大家都会关注到，现在对预售资金监管严格的要求，我们会发挥工商银行在科技方面的优势，优化预售资金的监管系统，确保预售资金专款专用，保障购房者的合法权益。第四，我们会做好房贷风险的排查，警惕房贷风险向上下游供应链传导，做好压力测试，提前部署应急预案，切实防范风险。

王连成：今天的交流非常热烈，感谢各位！考虑到时间因素，下面再接入两个问题。

淡马锡（李楚珩）：工行一直大力发展绿色金融这块非常有特色的业务。去年我们看到工行绿色信贷的投放增长非常快，今年咱们的绿色贷款投放目标是怎么定的？尤其考虑到现在宏观形势，包括今年的天气变化等等导致能源上出现的极端情况，绿色贷款的投放目标跟去年相比有何变化？绿色贷款本身的定价有没有什么变化？绿色贷款的投放是不是存在区域上的集中？我们看到目前各个银行在国家整体双碳目标的指导下都在加快绿色贷款的投放。从咱们工行的角度来看，绿色信贷项目储备的竞争状况是如何的？

王景武：近年来，在国家“30 60”目标下，工商银行高度重视 ESG、绿色金融和气候风险管理相关的工作，积极把握绿色金融发展的机遇，持续加大对清洁能源、基础设施、绿色升级、生态环境等绿色产业的支持力度，每年制定绿色贷款的增量计划，持续提高绿色贷款的占比，推动信贷结构和绿色转型。

截至6月末，绿色贷款余额近3.5万亿，上半年主承销的各类绿色债券规模达到267.3亿，绿色信贷规模继续保持了同业第一。在绿色转型较快、绿色低碳产业发展较为迅速的地区，绿色贷款增速更快一些。绿色投融资对于促进国家经济绿色转型有着重要的意义。根据“30 60”的目标，我行管理层制定了相应的行动计划和方案，一方面加强自身碳排放的管理，另一方面加大对金融资产低碳化转型的管理和推进。工行的目标是继续保持和巩固绿色信贷领先地位，不断优化绿色贷款的准入、定价。一是加大绿色金融的考核权重，二是强化信贷准入标准、绿色导向的作用；三是加大内部资金配置价格调整；四是对绿色贷款开始相对较低的优惠报价。总体看，工行在资本、客户、资金方面均具备竞争力，绿色信贷项目储备具有较大的竞争优势。

下一步工商银行将进一步推进绿色金融发展：一是重点加大对新能源发电、低碳环保产业的支持，有效推进八大行业的低碳化转型，促进行业龙头企业带头实现低碳化转型。二是有效管控气候风险，减少高污染、高排放金融资产信用风险暴露，重点支持传统高碳行业的转型融资需求，确保我行信用资产安全。三是进一步加大ESG的管理和可持续金融的发展，逐步构建更加完善的ESG管理披露和可持续的金融发展体系。目前已经在管理层成立了绿色金融、ESG与可持续金融委员会，并连续发布了ESG和绿色金融专题报告。这里也特别邀请各位投资者、分析师有时间可以重点关注已经

发布的 ESG 和绿色金融专题报告。工商银行是负责任的大行，我们将按照承诺，不断推进 ESG、绿色金融和可持续发展金融的相关工作，有效加强多样化的披露体系，讲好工行故事。我们即将发布 2022 上半年 ESG 报告，期待得到投资者和社会各界的更多关注和认可。谢谢！

华泰证券（沈娟）：感谢工行的管理层，我是华泰金融沈娟。我这边想请教一个关于货币政策的问题，今年国内整个经济环境有可能叠加海外政策的压力。想请教管理层，对后续国内货币政策的判断，我们看到一方面 8 月份 MLF 下调之后，LPR 也是有不对称的调整。针对这一块利率的预期对于未来是怎么预判的？第二也想请教一下在经济压力还比较大的情况下，上面也提到不搞大水漫灌的前提条件。后续对于未来货币政策的工具有哪些觉得可以更好的运用的方向？谢谢！

周月秋：谢谢你的问题，实际上是三个问题，货币政策走势、利率的空间和货币政策的工具。

第一，关于货币政策的走势，可能要先看一看经济的情况。上半年我国在统筹疫情防控和经济发展的过程中，经济运行是逐步企稳回升的，上半年 GDP 累计同比增长 2.5%。分季度看，一季度 4.8%，二季度 0.4%，上半年数据意味着顶住了压力，实现了正增长。这反映出我们国家的经济具备比较强大的韧性。下半年的经济政治局会议对“巩固经济回

升向好趋势，着力稳就业稳物价，保持经济运行在合理的区间，力争实现最好的结果”有相关表述。国务院已经采取一系列的包括财政政策、货币政策相适应的措施来稳定增长、稳市场主体、稳预期，稳就业。在这样的政策支持之下，我们认为相对于上半年来讲，下半年的经济有可能会实现更好的增长。

关于货币政策走势，还要看全球经济现在面临的挑战和压力，特别是欧美现在的情况跟我们的情况差异还是比较大的。因为他们现在面临的问题是比较严重的通货膨胀，大多数欧美国家 CPI 都在 8%到 10%的区间，我们国家前 7 个月累计的 CPI 只涨了不到 2%。中国的通货膨胀率现在还处在一个比较低的水平，所以欧美和我们的货币政策的环境不一样，货币政策的走势选择肯定也就不一样。我们觉得未来一段时间里，我们国家的货币政策预计还是以稳健为主，保持流动性的合理充裕，加大对实体经济的支持。

第二，关于利率的空间。一年期的 LPR 是降了 5 个 BP，五年期的降了 15 个 BP，这已经充分表明了货币政策当局坚持了精准的货币政策的传导导向。工商银行是最大的商业银行，会向实体经济传导好这些政策，引导实际利率的下行，增强市场主体投资意愿、消费能力。实际上这种选择也是为商业银行本身创造了一个比较好的经营环境，对于资产的质量、对于风险的管控也是有利的。

第三，货币政策工具：现在总量上也好、价格上也好、结构上也好，货币政策当局还可以选择的工具还有很多，而且还有很多的组合方式，同时货币政策不是一个独立发挥作用的政策，还可以跟很多的宏观政策配合起来的。比如说和财政政策可以形成协同的、配合的、联动的效应，比如说还可以和监管的政策、产业的政策、区域的政策协同产生共振的效应。

王连成：投资人的问题非常踊跃，我们再接入最后一个问题。

中信证券（肖菲菲）：感谢给我最后一个提问的机会，想请教一个中间业务收入的问题。工行长期以来都是通过业务转型保持很高的中间业务收入占比，今年以来经营环境非常复杂多变，给全行业的中收增长都带来了巨大挑战。想请问一下，咱们行上半年手续费收入的主要增长点来自于哪些方面？对于全年整个中收的增长前景是如何判断的？未来手续费增长的驱动要素主要基于哪些领域？谢谢！

廖林：回应第一个问题的时候，已经谈到这个事儿了，跟你再展开谈一谈。你刚才有一个概念说的非常好，就是从长期的角度切入，看一家银行，一年看的不准，应该从长期看，我认为应该从十年这个角度切入去看待。

工商银行是十年磨一剑。1984-1994 专业经营取得了非常亮丽的成绩，再到第二个十年 1994-2004 商业金融，

2004-2014 是上市银行，股份制银行，再到第四个十年，现在就是新金融，下一阶段可能就是现代金融。我们在现代金融已经做了充分准备，服务现代化国家。我们将会在提升战略执行力、提升平衡协调各区域的能力、提升数字化能力、风控管理能力和前瞻性的预判能力上全面布局。十年看工行看得更准一些，更有信心一些。

回到你的问题，对中收增长不必过于焦虑。看中收时重点要看营收，因为经济环境确实发生了很大的改变，上半年手佣净收入 760 亿，保持了正增长，保持收入领先的优势，这个当然是非常不容易的。主要体现在两个方面，一个是产品，产品为我们贡献了手佣，产品主要是保险产品、理财产品跟理财子公司、基金公司的管理规模，这些为我们做了很大的贡献。第二个是拓户，主要是拓户激活，特别是在收单交易跟对公结算这两个方面对上半年贡献比较大，这两个方面对我们手佣收入形成比较大的支撑。其他一些包括代销基金、投行、担保承诺，受经济下行跟市场波动的影响，同比有所下降，这是一个大的趋势，但是我们选择了一些我们熟悉的产品、市场上合适产品的投放形成了一个支撑。

下一步，中收增长将在挖潜、拓源和节支方面要进一步来努力。特别是要增加股权投资、债券投资交易性的收入，提高非利息收入的稳定性和可持续性。特别是在挖潜在客户基础，还是抓重点的基础产品，包括第三方支付，包括银行卡，包括外币结算方面的增加，同时用数字化手段来激活我们的

客户，特别是在基金、托管、保险、投行、理财方面提升增收的潜力。发挥 GBC 的优势，在财富管理、资产管理到投行这三个价值链上的协同，打造大财富管理板块新的增长潜力。当然我们费用要严控支出，实现内涵式的发展，特别要精细化管理。

减费让利问题我多说一句，因为困难时期我们需要培育客户，需要陪伴客户，这是一个非常重要的生态系统，这也是确保商业可持续的必然选择，只要客户不流失，客户不走，最终经济好转以后，客户对你的价值贡献、对你的忠诚度，对你的贡献度会不断增加，形成一个强大的生态系统，会支撑所有业务包括中收业务。谢谢你的提问。

王连成：本次会议的问答环节到此结束，非常感谢大家的热情参与。今天我行的管理层与全球投资者以市场化、专业化、国际化的交流方式，坦诚回应了大家对中国经济金融以及我行业绩表现的关注和一些情况，回答了市场关注的热点，想必能够进一步增强大家的市场预期，有利于大家的价值判断。再次感谢广大投资者和分析师朋友们一直以来对工商银行的信任和支持，感谢对我行股票的长期价值投资。大家如有任何问题，欢迎随时与投关团队联系。

今天的会到此结束，衷心祝愿大家健康平安，工作顺利。
谢谢！