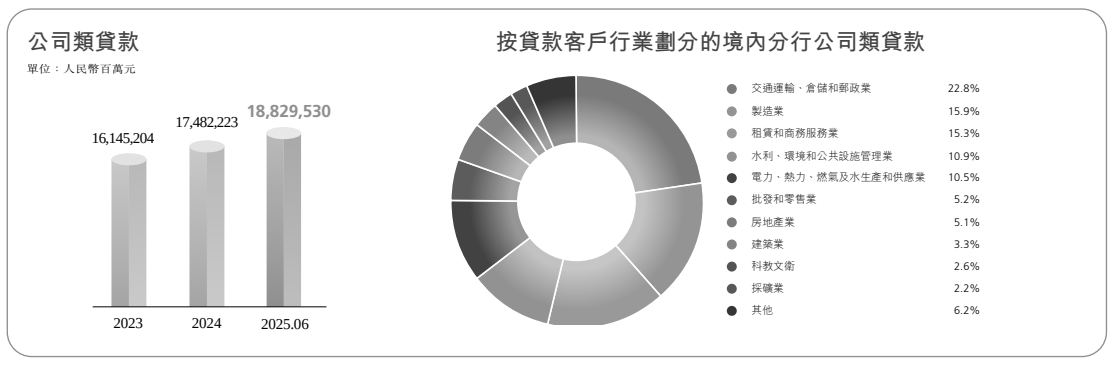
4.2.1 公司金融業務

認真落實適度寬鬆的貨幣政策和一攬子金融增量政策，加大優質信貸投放力度，努力為廣大市場主體提供全面金融解決方案，推動價值創造力、市場競爭力、市場影響力、風險管控力不斷增強，較好發揮服務實體經濟的主力軍作用。6月末，公司類貸款188,295.30億元，比上年末增加13,473.07億元，增長7.7%；公司存款163,119.51億元，增加8,045.46億元，增長5.2%。本行獲評《歐洲貨幣》「中國最佳大型企業銀行」。

✧ 堅持穩中求進，增強主力軍作用。在「進」的方面，不斷增強服務實體經濟的力度。落實適度寬鬆的貨幣政策，強化優質信貸靠前投放，主動對接超長期特別國債、地方債投資項目，以均衡有力的金融活水，助力實體經濟回升向好。實施現代公司信貸佈局，加大對「五篇大文章」「兩重」「兩新」、糧食能源安全等重點領域的精準支持力度。落實金融增量政策，設備更新貸款投放額超1,000億元，成功落地首筆服務消費與養老再貸款項目，科創債承銷額市場領先。在「穩」的方面，做好穩就業、穩企業、穩市場、穩預期金融服務。靠前對接城市房地產融資協調機制，支持優質房地產企業合理融資需求，助力建設「市場+保障」住房供應體系，支持構建房地產發展新模式，助力房地產市場止跌回穩。落實「兩個毫不動搖」要求，與全國工商聯共同舉辦民營企業大型營銷活動，推出賦能民營企業高質量發展十大舉措，聯合開展優質民營企業融資支持工作，助力民營經濟健康發展。

✧ 堅持守正創新，助力構建現代化產業體系。傳承「老三篇」，做專「工」的主責主業和「商」的專業特色。在「工」領域，深入實施「工助升級貸動更新」行動，做好先進製造業產業集群對接，助力製造業高端化、智能化、綠色化發展，6月末投向製造業貸款餘額超5.2萬億元，其中中長期貸款超2.4萬億元；在「商」領域，探索優化金融服務，加強與平台、商超合作，做好出口轉內銷服務，促進暢通國內大循環。佈局新賽道，服務新質生產力培育。統籌傳統產業升級、新興產業壯大、未來產業培育，完善科技金融「五專（專業機構、專項行動、專屬產品、專門風控、專屬保障）」服務體系，舉辦「工銀科創夥伴行」系列營銷活動，科技金融中心擴容至25家，加快專精特新「小巨人」企業拓展，成立總規模800億元的科技金融創新基金，加快金融資產投資公司(AIC)股權投資、「研發貸」等重點產品創新突破，6月末科技貸款餘額6萬億元，其中戰略性新興產業貸款餘額4.2萬億元，專精特新「小巨人」企業有貸戶覆蓋率44%。

✧ 堅持強基固本，持續夯實客戶基礎。加強全量市場服務，完善體系化、數字化、專業化、生態化營銷，探索全面金融解決方案。做好央企、地方國企、上市公司、跨國企業等優質客群金融服務，開展中型客戶「磐石行動」，推動客戶數字化運營，完善多元化客戶結構。堅持「分田」與「造田」並舉，優化公司客戶維護體系，開展產品與客戶對位試點，做好產業鏈鏈主企業營銷服務，夯實生態化基礎。加強內外聯動、行司聯動，舉辦跨國企業營銷活動，持續開展「全球行•全球盈」系列跨境營銷活動。6月末對公客戶1,411.93萬戶，比上年末增加77.07萬戶。



普惠金融

本行堅持雪中送炭、服務民生，聚焦更好滿足小微企業、個體工商戶、涉農經營主體、脫貧地區和脫貧人口等群體多樣化金融需求，完善支持重點領域和薄弱環節的普惠金融服務體系，提高小微企業金融支持精準性，全力打造普惠金融標桿銀行，做好普惠金融大文章。6月末，普惠型小微企業貸款餘額33,946.89億元，比年初增加5,013.74億元，增長17.3%；普惠型小微企業貸款客戶243.1萬戶，增加34.7萬戶，上半年新發放普惠型小微企業貸款平均利率3.01%。

✧ 落實監管政策要求。深入推進支持小微企業融資協調工作機制，積極開展「千企萬戶大走訪」行動，加強分層走訪對接，深入園區、社區、鄉村，積極解決小微企業訴求，促進資金精準直達。強化政策傳導銜接，制定《加力支持小微企業發展　做深做實普惠金融大文章行動方案》，明確做好普惠金融大文章的務實舉措。

✧ 推動數字普惠建設，持續提升產品適配性。重點圍繞專精特新、科創小微、商戶、農戶等客群，創新「製造e貸」「資產e貸」數字化產品，升級「e擴快貸」「e鏈快貸」等標準化產品；因地制宜開展「區域e貸」產品創新，增強市場競爭力和服務覆蓋面。

✧ 持續完善「融資、融智、融商」綜合服務體系。深化「工銀普惠行」品牌，優化「信貸+」綜合服務模式。深入市場一線，全面滿足客戶多元化需求，提供賬戶、結算、財務顧問、政策諮詢等服務，加強普惠金融知識宣傳。充分發揮境內外服務網絡優勢以及金融科技優勢，深化跨境撮合服務。「環球撮合薈」平台已吸引75個國家和地區的近64萬用戶入駐，累計舉辦跨境撮合活動近300場，達成合作意向6.5萬項。

✧ 夯實風險管理基礎。充分發揮科技風控效能，打造普惠金融「1（客戶）+N（產品）」風險監測體系，完善「數據驅動、智能預警、動態管理、持續運營」的全流程風險管理。強化線上線下交叉驗證，將專家經驗與模型數據互補結合，提高風險管理的有效性和前瞻性。

關於本行鞏固拓展脱貧攻堅成果、服務鄉村振興情況請參見「公司治理、環境和社會－環境和社會責任」。

機構金融業務

✧ 密切銀政合作，以金融實踐助力國家治理能力現代化。扎實開展代理中央財政國庫直接支付、授權支付業務，代理財政國庫集中支付筆數、金額同業領先，連續七年在財政部中央財政國庫集中支付代理銀行考評中獲評直接支付和授權支付「雙優」評級。助力數字化賦能鄉村振興，提升「數字鄉村綜合服務平台」服務質效，推廣數字供銷、鄉村治理、產權交易、農村集體「三資」管理等應用場景；推動網點社保業務辦理拓面提質，累計建成「社銀一體化網點」近5,000家。

✧ 構建同業合作生態圈，共同服務實體經濟。發佈「工銀證智通」服務方案，為個人客戶、企業客戶、證券公司、基礎設施四類客群提供「集約化、貨架式」的服務體系。助力延伸金融服務渠道和網絡，積極對接中小銀行通過本行渠道接入人民幣跨境支付系統，合力助推人民幣國際化進程。發揮大行金融科技優勢，與各類金融機構客戶開展科技輸出合作，助力同業數字金融建設。作為市場首批票據經紀試點機構，廣泛對接各類貼現銀行，引導市場貼現資金與小微企業進行精準匹配。

結算與現金管理業務

✧ 開展結算賬戶築基行動。通過渠道建設、流程優化、場景拓展、挖潛提質等手段，抓實新客綜合營銷、代發業務落地、存量客戶提質，公司賬戶總量持續提升。

✧ 開展「工銀司庫」領航行動。落實新型金融基礎設施建設規劃，強化「工銀司庫」與票據、金融市場、供應鏈金融和投資銀行等領域產品融合，推進司庫菁英團隊建設，持續提升司庫服務能力。

✧ 開展「工銀全球付」出海行動。持續拓展與「走出去」「引進來」跨國企業合作的深度和廣度，延伸「工銀全球付」網絡覆蓋面，實現境外本地直通支付的國家和地區達28個，系統內跨境結算覆蓋41個國家和地區。

✧ 開展供應鏈聚能行動。研發推廣供應鏈金融平台，大力拓展核心企業，做深做細「收、付、管、融」場景，加強數字供應鏈產品應用，加快鏈上客群滲透。

✧ 6月末，對公結算賬戶1,602萬戶，比上年末增加96萬戶；現金管理客戶近230萬戶，司庫服務合作客戶超1.3萬戶；全球現金管理客戶超1.3萬戶，「工銀全球付」客戶超1.2萬戶。上半年對公結算業務量[1]1,016萬億元。

投資銀行業務

✧ 聚焦戰略新興、科技創新、綠色產業發展，通過「併購+」全流程服務積極支持國家重點戰略。落實一攬子增量政策，加快推動股票回購增持貸款服務，助力提振資本市場信心，服務上市公司高質量發展。本行牽頭完成的併購交易數量繼續位列路孚特「中國參與交易財務顧問榜單」中國區首位。

✧ 推出「工銀科創金融－股權金服」服務品牌，以適配產品滿足科技型企業全週期股權服務需求，持續完善與推進股權投資基金全流程顧問服務，以專精服務為創業投資企業提供差異化解決方案，強化科技型企業全生命週期服務，提升綜合金融服務水平。

✧ 全力推進企業資產證券化及公募REITs全場景服務，助力實體企業盤活存量資產、擴大有效投資。拓展重組顧問模式，探索困難企業綜合金融服務，支持企業債務風險化解和脫困轉型。

✧ 上半年，本行債券承銷業務圍繞做好「五篇大文章」，提升服務實體經濟質效，精準助力重點區域領域發展，主承銷債券項目1,519個，規模合計11,722.87億元。踐行金融服務製造強國大行擔當，承銷製造業債券88隻，為發行人募集資金1,272.50億元；服務科技強國戰略，主承銷科創票據和科創非金融債券68隻，為發行人募集資金999.27億元；承銷各類ESG債券155隻，為發行人募集資金6,475.42億元；承銷鄉村振興、小微、三農債券8隻，為發行人募集資金1,044.34億元。

票據業務

✧ 圍繞「五篇大文章」升級票據產品佈局。打造「工銀享貼」系列專屬產品，發佈服務重點戰略類客戶行動指南，加強票據融資服務「兩重一薄」力度，積極發揮票據業務在製造強國、專精特新、鄉村振興等重點領域的支持作用，助力經濟穩增長和新質生產力發展。

✧ 加快票據業務數字化轉型。創新供應鏈票據業務，成功落地市場首單財務公司承兌供應鏈票據有限追索服務的貼現業務；通過供應鏈票據線上秒貼服務，大幅提升業務辦理效率，拓寬供應鏈票據融資渠道；推廣「付款票據通3.0」，助力鏈主企業拓鏈強鏈、鏈末梢企業便捷融資，促進推動產業鏈循環暢通。聚焦小微長尾客戶業務辦理需求，打造適配小微長尾客戶的「口袋式」一攬子掌上貼現產品，提高移動端操作便利性。

✧ 上半年，票據貼現業務量2.19萬億元，同比增長28.4%，保持市場第一；累計服務票據貼現客戶3.07萬戶。

[1] 對公結算業務量為人民幣單位結算賬戶借貸發生額合計。

4.2.2 個人金融業務

上半年，本行深入推動「五化」轉型，強化市場導向和價值創造，以領軍銀行姿態推動個人金融業務煥發新活力、展現新氣象。

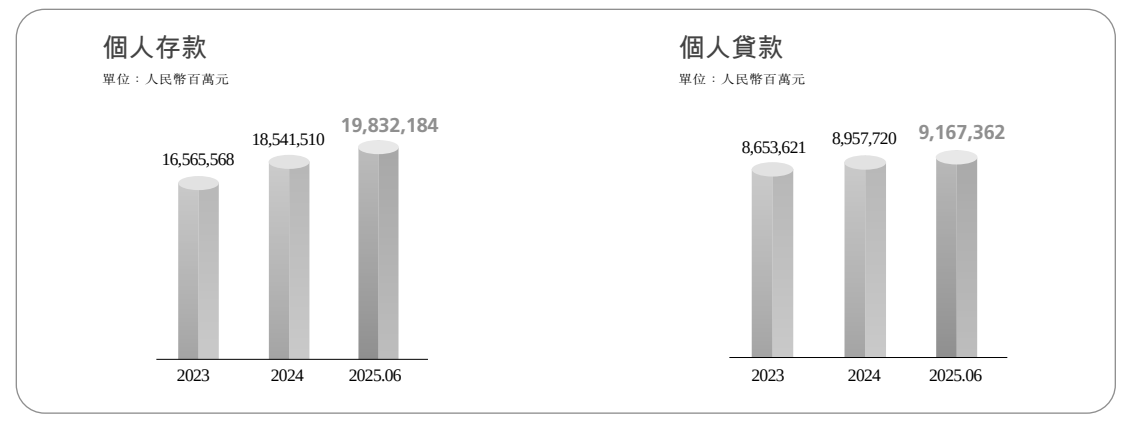
✧ 聚焦價值創造，持續增強核心業務市場競爭力。儲蓄存款量質並舉，深化GBC協同聯動，加強代發、商戶、社保等源頭客群拓展，豐富負債來源，持續開展「智存寶」「節慶贏數藏」等產品服務運營，實現儲蓄存款同比多增。堅持量價協同理念，通過「備投、備付、備還」等場景做好資金沉澱，吸引低成本可用資金。財富管理優勢鞏固，聚焦雙向價值創造，做好財富管理服務。深耕價值客戶與潛力客戶，推出「春播行動」精準營銷保險業務；持續開展智享理財專題活動，加強「理財定投」「新客週期型產品」「智享還」等創新產品服務推廣，滿足客戶資產多元配置需求。支付結算加快發展，大力推動支付業務新型基礎設施建設，持續開展「工享」消費系列活動，助力釋放消費潛力。新推出蛇年生肖借記卡，升級萌娃卡、AI悅選卡等特色借記卡明星產品。

✧ 聚焦生態建設，着力推動全量客戶和全量產品經營。服務全量客戶，加快構建全量個人客戶分層分群服務體系，持續擴大個人客戶規模。全新推出「工銀薪管家2.0」，不斷提升代發產品競爭力。圍繞年輕、長輩、代發、社保、商戶、縣域等重點客群，加快線上化、批量化、集群化獲客，提升服務觸達成效。豐富產品體系，結合政策導向和市場變化，加大創新公募基金產品、養老金融產品、公益理財等財富產品供給力度，豐富產品貨架，對位滿足客戶需求，提升財富產品市場競爭力。提升服務體驗，整合升級個人客戶增值服務體系，推出統一回饋載體「工銀i豆」，實施個人金融板塊融合式營銷，以客戶為中心開展各類回饋活動，為客戶打造便捷清晰愉悅的一站式增值服務體驗。

✧ 聚焦風險防控，更好平衡客戶體驗提升與安全保障。深化電詐風險防範，通過智能模型體系實現差異化精準防控，提升在線解控服務體驗，最大限度降低風控對客戶體驗的影響；建立主動保護機制，研發應用易受騙客戶預警保護模型，積極協同公安機關開展勸阻，保障客戶資金安全。

✧ 聚焦數智轉型，加速推進數字經營能力建設。依託「智慧大腦」強化全量客戶數字化服務能力，發揮營銷策略統籌中樞作用。強化智能資產配置對客服務能力，上線手機銀行資產規劃服務，落地配置建議解讀等大模型應用場景，不斷提升專業化、智能化對客服務水平。加強新技術應用賦能，接入人工智能大模型，上線AI財富助理打造人機協同營銷模式，探索數據智能分析工具，賦能業務發展。

✧ 6月末，個人客戶7.7億戶。個人金融資產餘額突破24萬億元，保持行業領先地位。獲《亞洲銀行家》「亞太最佳數字開戶服務」「亞太最佳數字化財富管理平台項目」「中國最佳反欺詐消費者保護項目」「中國最佳數字儲蓄創新項目」，《零售銀行》「最佳養老金融大獎」「財富中收獎」「縣域金融獎」「增值服務獎」等獎項。



個人信貸業務

✧ 持續完善「住房生態+」融資產品體系，優化法拍房、車位貸、租賃貸等產品制度，滿足客戶多元化融資需求；通過與頭部中介機構系統直連、依託平台服務中小中介機構，從源頭獲取二手房貸款客戶資源。

✧ 面向小微企業主、個體工商戶等個人經營商戶群體，創新推出「助商組合貸」，滿足客戶經營和消費融資需求，致力打造服務商貿金融的招牌產品。

✧ 加強綠色金融理念宣傳和實踐，主動加大綠色貸款產品供給。在房地產金融服務領域，大力支持綠色建築按揭貸款，為優質房企開發的綠色建築住宅項目提供高效便捷的按揭貸款服務。在新能源汽車金融服務領域，創新構建「車企直連+場景嵌入」新型合作模式，支持線上完成貸款全流程操作，為客戶提供優質服務體驗。

財富管理業務

堅持以人民為中心的價值取向，積極履行大行責任，以優質財富管理滿足人民美好生活需要。有關本行財富管理業務發展情況請參見「資本市場關注熱點問題－聚焦客戶需求，財富管理取得新突破」。

✧ 在私人銀行業務方面，整合集團資源優勢，強化企業家服務質效，「企業家加油站」建站超3,300家，服務企業家客戶超15萬人次。支持科技強國，圍繞科學家需求打造綜合服務生態，加快科學家客群服務由點及面推廣，助力「科技－產業－金融」轉化。積極響應鄉村振興戰略，聯合工銀理財推出縣域優享康莊理財產品，為縣域客群提供多元投資選擇。以「青山」品牌為引領，打造綠色產品體系，重點配置綠色債券、碳中和債券等ESG資產，引導社會資本向綠色產業集聚。對外發佈「工銀傳誠家」服務品牌，推動「君子安家」養老服務落地，將家業傳承與養老服務有效融合。助力共同富裕，發佈《中國高淨值人群慈善研究報告(2024)》，「君子夥伴•慈善服務」生態圈進一步完善。

✧ 獲《亞洲銀行家》「中國年度綠色可持續私人銀行」，《專業財富管理》「中國最佳數字化投資組合管理私人銀行」「中國最佳數字化營銷與傳播私人銀行」，《歐洲貨幣》「中國私人銀行－最佳全球合作網絡獎」，《零售銀行》「科技金融獎」等獎項。

銀行卡業務

✧ 助力擴內需、促消費。深化「工享愛購」專項行動，覆蓋出行、文旅、跨境等熱門消費場景，開展愛購新春、愛購五一、愛購618等主題季信用卡消費大促，開展專項促銷活動積極支持「以舊換新」政策落地。推出「百城萬店－工銀商戶惠生活」商戶端促銷活動，開展覆蓋線上線下全場景的系列惠民活動，覆蓋200多個城市、超2.7萬家門店。

✧ 提升e生活平台服務能力。立足「品質外賣、餐飲美食、旅遊出行、精品暢購、商超便利、主題樂園、數字觀影、車主生活」八大生態，進一步延展場景服務，上線「貴金屬專區」「國補專區」，整合境外權益並完善跨境服務。優化e生活小站模式，面向代發工資等客群開展一站式服務。

✧ 6月末，銀行卡發卡量12.96億張，比上年末增加1,303萬張，其中，借記卡發卡量11.48億張，信用卡發卡量1.48億張。信用卡透支餘額7,970.16億元。上半年，借記卡消費交易額9.06萬億元，信用卡消費額0.98萬億元。

4.2.3 資產管理業務

積極把握推動金融高質量發展賦予資產管理行業的新機遇和新使命，為現代經濟體系的高質量發展和財富管理需求的增長提供更具適應性、競爭力和普惠性的金融供給。產品端，堅持以客戶為中心，通過提升理財、基金、保險、養老等金融服務的專業性，提供各類資管產品，滿足客戶財富保值增值需求。投資端，充分發揮綜合化子公司的牌照優勢，通過加大對高端製造、專精特新、普惠小微、科技創新、綠色發展等領域的投資支持力度，助力現代化經濟體系建設。

理財方面，發揮特色牌照優勢，加大科技創新、綠色、養老等主題產品佈局，引導更多中長期資金支持科技創新、低碳轉型、銀髮經濟等國家重大戰略領域。優化生態化服務體系和多元化產品貨架，保持投資業績長期穩健。基金方面，圍繞國家戰略與產業升級主線，加大科技類基金產品佈局力度，積極服務新質生產力發展。認真落實公募基金改革要求，強化與投資者利益綁定，在業內首批發行浮動管理費率基金。積極服務國家養老保障體系建設和養老金保值增值，養老金投資業績穩健領先。堅持長期投資、價值投資，權益基金、債券基金投資業績保持同業前列。保險方面，大力開拓保險資產管理產品的發行業務，持續加強多元投資能力和項目挖掘能力，提升客戶需求響應質效，實現保險資管第三方業務規模、產品數量和客戶數量的持續增長。

理財業務

✧ 6月末，理財產品餘額19,374.65億元，其中工銀理財理財產品餘額18,515.83億元。有關工銀理財的業務發展情況請參見「業務綜述－綜合化經營」。

資產託管業務

✧ 發揮託管業務的金融市場基礎設施作用，健全全球託管網絡佈局。6月末，本行保險資產託管規模8.82萬億元，公募基金託管規模4.80萬億元，養老金託管規模3.50萬億元，資管產品營運外包業務規模3.34萬億元，均保持同業領先地位。

✧ 加強託管業務與金融科技融合互促，持續推進託管業務經營數字化與服務綜合化轉型。應用人工智能技術投產託管業務經營管理駕駛艙，完善智慧託管營銷平台與營運系統，推廣「工銀託管聚享撮合平台」，持續提升託管業務服務質效。

✧ 「工銀託管」品牌價值持續提升，獲《亞洲銀行家》「中國最佳大型託管銀行」，《財資》「中國最佳託管銀行」「中國最佳保險託管銀行」等獎項。6月末，集團託管業務總規模29.89萬億元，其中境內機構託管業務總規模（不含資金監管類業務）27.84萬億元。

養老金融業務

✧ 做好養老金金融，發揮國家養老保障主力軍作用。完善基本養老保險服務體系，優化「工銀e社保」線上服務平台，提供全功能社保卡服務。發揮年金業務受託、賬戶管理、託管和投資管理「全牌照」優勢，着力提升年金計劃管理水平和投資收益，確保年金運營穩健，助力居民養老財富積累。積極助力個人養老金制度全國推廣，構建全譜系產品體系，搭建線上線下便捷服務渠道，創新推出「工銀省心投」個人養老金投資服務。

✧ 做好養老服務金融，服務人民群眾養老需求。發佈「工銀+養老服務」2025行動方案，通過「六個一」[1]措施解決養老痛點難點。深耕「工銀愛相伴」長輩客群服務品牌，推動支付服務適老化工作，開展系列適老主題活動。實施養老金融特色網點「百千萬」工程，建設手機銀行養老金融社區平台，推廣手機銀行「幸福生活版」，提升渠道適老服務水平。創新推出「如意人生養老計劃」，在提供養老財富管理的同時，配套健康諮詢、就醫陪護、居家照護等養老服務。積極做好老年人金融知識宣傳教育和消費者權益保護。

✧ 做好養老產業金融，支持銀髮經濟發展。通過優化信貸政策、提供綜合服務、強化科技賦能，助力銀髮經濟規模化、標準化、集群化、品牌化發展。構建以普惠型養老、適老化產業鏈、「養老+」產業為支撐的養老產業金融支持模式，着力解決養老企業融資難、融資貴的痛點。推廣「銀髮產業雲」平台，助力中小養老機構提升信息化水平。

[1] 「六個一」指一個政府服務方案、一個基層服務陣地、一套適老服務體系、一批適老金融產品、一個養老服務平台、一套產業服務方案。