

分类号 _____
UDC _____

密级 _____
编号 10741



硕士学位论文

(专业学位)

论文题目 我国互联网银行盈利能力分析
——以浙江网商银行为例

研究生姓名: 赵一帆

指导教师姓名、职称: 狄瑞鸿、教授

学科、专业名称: 金融硕士

研究方向: 金融理财与投资实务

提交日期: 2022年6月1日

独创性声明

本人声明所提交的论文是我个人在导师指导下进行的研究工作及取得的研究成果。尽我所知，除了文中特别加以标注和致谢的地方外，论文中不包含其他人已经发表或撰写过的研究成果。与我一同工作的同志对本研究所做的任何贡献均已在论文中作了明确的说明并表示了谢意。

学位论文作者签名： 赵一帆 签字日期： 2022.6.1

导师签名： 张瑞鸿 签字日期： 2022.6.1

导师(校外)签名： _____ 签字日期： _____

关于论文使用授权的说明

本人完全了解学校关于保留、使用学位论文的各项规定， 同意 (选择“同意”/“不同意”) 以下事项：

1.学校有权保留本论文的复印件和磁盘，允许论文被查阅和借阅，可以采用影印、缩印或扫描等复制手段保存、汇编学位论文；

2.学校有权将本人的学位论文提交至清华大学“中国学术期刊(光盘版)电子杂志社”用于出版和编入CNKI《中国知识资源总库》或其他同类数据库，传播本学位论文的全部或部分內容。

学位论文作者签名： 赵一帆 签字日期： 2022.6.1

导师签名： 张瑞鸿 签字日期： 2022.6.1

导师(校外)签名： _____ 签字日期： _____

**Profitability analysis of China's Internet
banks:A case study of Zhejiang
E-Commerce Bank**

Candidate : Zhao Yifan

Supervisor: Di Ruihong

摘 要

为进一步完善国家金融体系，增强金融服务的渗透性，2013年，国务院出台有关文件，提出由民间资本发起成立民营银行。民营银行采取自主经营、自担风险的经营模式，民营银行的开设有效补充了我国的金融体系。互联网银行是民营银行的一种新形式，其依靠互联网科技，仅线上开展所有业务，着力于服务小微企业、个体工商户、个人消费者、农民这些“长尾客户”，在推动普惠金融发展中扮演了极其重要的角色。如今中国正处在“十四五”的开局之年，并且面临着我国正在打造以国内循环发展为主、国内与国际合作互促的双循环发展新格局。在此背景下，对互联网银行的盈利能力展开深入研究，并剖析其影响原因，是对互联网银行发展趋势的阶段总结，可以帮助互联网银行更充分地发挥其经济功能与社会作用，并促使互联网银行成为中国金融体系的有效补充、小微群体的“支持者”以及国民经济的“助力器”。

本文选取浙江网商银行作为研究对象，运用结合商业银行特点适当调整过的杜邦分析法，沿着网商银行短期、长期盈利能力两条主线出发，通过资产规模、信用风险、经营效率、风险抵御能力、流动性以及收入结构等方面，对其盈利能力的影响因素进行分析，并尝试给出与之相对应的建议，研究成果还可以为其他互联网银行提升盈利水平、增强竞争力、健康发展提供经验借鉴。研究发现，当前互联网银行存在总体规模较小、资产质量较低、成本控制较差以及经营风险较高等问题。针对本文研究结果，结合我国经济发展的实际情况，本文从提高资产质量、控制营业成本、坚持特色经营、强化风险防控、拓宽营销渠道等五个角度提出改善互联网银行经营现状的建议。

关键词：互联网银行 网商银行 盈利能力

Abstract

In order to further improve the national financial system, enhance the penetration of financial services, The State Council issued relevant documents and proposed the establishment of private banks initiated by private capital in 2013, proposing the establishment of private banks initiated by private capital. Private banks adopt the management mode of independent operation and risk bearing, and the establishment of private banks has effectively supplemented China's financial system. As a new form of private banks, Internet banks rely on Internet technology to carry out all kinds of banking services purely online. They are committed to serving "long tail customers" such as small and micro enterprises, individual consumers and farmers, and play an important role in the development of inclusive finance. At present, China is at the beginning of the "14th Five-year Plan", and is facing a new pattern of double cycle development in which domestic and international cooperation and mutual promotion are given priority to. Under this background, the in-depth study of Internet bank profitability, and analysis its reason, is the development trend of the Internet bank summary of stage, can help the Internet Banks more fully play to its economic function and social function, and promote the Internet Banks become effective supplement of

China's financial system, a small group of micro "supporters" and the "booster" of the national economy.

This paper selects Zhejiang E-Commerce Bank as the research object, uses The DuPont analysis method which has been adjusted according to the characteristics of commercial banks, along the bank retailing two main line of the short-term and long-term profitability, asset size, credit risk, operational efficiency and risk resistance, liquidity and income structure and so on, to analyze the influence factors of its profitability, It also tries to give corresponding suggestions. The research results can also provide experience for other Internet banks to improve their profitability, enhance their competitiveness and develop healthily. It is found that the current Internet bank has some problems, such as small scale, low asset quality, poor cost control and high operational risk. For this article research results, combine the reality of economic development of China, this paper improves the quality of the assets, reduce the operating cost, insist on the characteristic management, strengthen risk control and prevention, widen marketing channels by five aspects put forward suggestions to improve the Internet bank business situation.

Keywords: Internet bank; Zhejiang E-Commerce Bank; Profitability

目 录

1 绪论	1
1.1 研究背景与研究意义.....	1
1.1.1 研究背景.....	1
1.1.2 研究意义.....	2
1.2 文献综述.....	2
1.2.1 关于互联网银行的研究.....	2
1.2.2 关于银行盈利能力的研究.....	4
1.2.3 文献评述.....	5
1.3 研究内容和方法.....	6
1.3.1 研究内容与结构安排.....	6
1.3.2 研究方法.....	6
1.3.3 技术路线图.....	7
1.4 本文的创新之处与不足.....	7
1.4.1 创新之处.....	7
1.4.2 不足之处.....	8
2 相关概念和理论基础	9
2.1 互联网银行的概念.....	9
2.2 商业银行盈利能力评价方法.....	9
2.2.1 传统杜邦分析法.....	10
2.2.2 改进的杜邦分析法.....	10
2.3 相关理论基础.....	12
2.3.1 长尾理论.....	12
2.3.2 平台经济理论.....	12
3 互联网银行盈利状况分析	14
3.1 互联网银行盈利总体状况分析.....	14
3.1.1 净利润增幅上升.....	14

3.1.2 平均资产利润率及平均资本利润率提高.....	15
3.1.3 平均净利息收益率提高.....	16
3.2 互联网银行盈利结构分析.....	17
3.3 互联网银行盈利模式分析.....	18
4 浙江网商银行盈利能力分析.....	21
4.1 浙江网商银行短期盈利能力分析.....	21
4.1.1 净资产收益率和权益乘数分析.....	21
4.1.2 总资产净利率分析.....	23
4.1.3 净资产收益率的因素分析.....	24
4.2 浙江网商银行长期盈利能力分析.....	32
4.2.1 盈利能力可持续性分析.....	32
4.2.2 盈利能力成长性分析.....	36
4.3 浙江网商银行与其他类型商业银行的对比分析.....	39
4.3.1 总规模对比.....	39
4.3.2 净资产收益率及构成指标对比.....	40
4.3.3 盈利能力可持续性对比.....	42
4.3.4 盈利能力成长性对比.....	45
5 结论与建议.....	47
5.1 研究结论.....	47
5.2 提高我国互联网银行盈利能力的建议.....	48
5.2.1 提高资产质量, 严控不良贷款.....	48
5.2.2 控制营业成本, 增强核心竞争.....	48
5.2.3 坚持特色经营, 开展错位竞争.....	48
5.2.4 强化风险防控, 健全管理机制.....	49
5.2.5 开发客户资源, 拓宽营销渠道.....	49
参考文献.....	51
后记.....	55

1 绪论

1.1 研究背景与研究意义

1.1.1 研究背景

近十五年以来,无论是我国互联网的用户规模还是互联网的普及率都有了大幅增长。据 CNNIC 统计报告显示,截至 2020 年 12 月底,我国网民规模已达 9.89 亿,互联网的普及率高达 70.4%。互联网行业的高速发展,在推动社会经济发展的同时,也深刻地影响着传统的各个行业,并促进了各行各业进行变革。当金融行业接触越多的信息并有越高的信息处理效率时,金融行业的功能也会越来越强大,这使得金融业与互联网业紧密联系在一起。2013 年 7 月,国务院颁布关于金融的“国十条”中明确提出了推动我国由民间资本发起成立民营银行。与此同时,随着我国“互联网+”概念的提出和贯彻落实,支付宝、微信等各种移动支付的产生,“云端”的形成以及大数据的处理和整合,这一融合了互联网与传统银行的全新互联网金融模式——互联网银行应运而生。

尽管国内互联网银行开设较晚,但凭借国家政策的鼓励与金融市场的活跃,我国互联网银行的发展逐渐显露出规范化的趋势。2014 年 12 月 16 日,由腾讯牵头创办的微众银行宣布正式成立,由此,中国互联网银行的发展正式拉开序幕。不到半年的时间,电商巨鳄阿里巴巴不甘示弱,推出浙江网商银行。接下来的两年中,又有新网、百信、众邦、苏宁、亿联、中关村以及华通银行这七家互联网银行相继宣布正式营业。互联网银行是一种新形式的民营银行,其依靠互联网科技,仅线上开展所有业务,着力于服务小微企业、个体工商户、个人消费者、农民这些“长尾客户”,在推动普惠金融发展中扮演了极其重要的角色。我国的互联网银行业虽然仍处于成长阶段,但其发展潜力巨大,因而可以预见的是,在未来互联网银行与其他传统银行之间的竞争将会愈演愈烈。

盈利能力可谓是银行最核心的竞争力,它不仅代表了互联网银行的经营成果,也是互联网银行可持续生存的决定条件。若想在激烈的市场竞争中谋求发展,最有效的方法就是提升自身盈利能力。只有准确分析自己的盈利能力,利用相关

优势，才能从战略层面去提升互联网银行的盈利能力。

在这样的背景下，本文深入研究了我国互联网银行的盈利能力，并剖析其影响原因，是对互联网银行发展趋势的阶段总结，从“质”的角度帮助互联网银行更充分地发挥其经济功能与社会作用，并促使互联网银行成为中国金融体系的有效补充、小微群体的“支持者”以及国民经济的“助力器”。

浙江网商银行依托阿里巴巴的资本而开设，是我国第一批正式成立的互联网银行。为此，本文选取浙江网商银行为研究对象，通过短期盈利能力和长期盈利能力两个角度，分析网商银行发展过程中的核心竞争力与不足，尝试给出与之相适应的建议；对其他互联网银行来说，可为其提升盈利水平、增强竞争力、推动蓬勃发展提供借鉴。

1.1.2 研究意义

1.理论意义：国内对银行盈利能力的研究大多集中于传统商业银行，往往较少涉及互联网银行，而且未充分考虑盈利能力的成长性和持续性。本文在以往研究的基础上，以互联网银行的盈利能力作为研究对象，从短期、长期两个视角对其盈利能力进行分析，丰富了国内关于互联网银行盈利能力相关研究，为以后国内的互联网银行提升盈利能力提供一定的理论借鉴。

2.实践意义：本文选取的案例研究对象——浙江网商银行，依托阿里巴巴的资本而开设，是我国第一批正式成立的互联网银行。凭借着独特的互联网血统，网商银行初问世便受到了各方莫大的关注。本文在探索当前互联网银行盈利状况的基础上具体分析了网商银行的盈利能力，并以此为依据尝试给出提升互联网银行盈利能力的有关建议，推动国内互联网银行健康运转以及高质量发展。此外，本文对进一步完善国家金融体系、推动我国普惠金融发展具有一定的现实意义。

1.2 文献综述

1.2.1 关于互联网银行的研究

自上世纪 90 年代全球首家互联网银行——美国安全第一网络银行（SFNB）诞生以来，国内外学者围绕互联网银行进行了激烈的讨论并产生了丰富的研究成

果。从研究内容来看, 相关研究主要集中在互联网银行特征、驱动机制、影响效应和发展趋势等方面。

1.关于互联网银行特征的研究

学界对于互联网银行的特征已经形成了普遍的认同, 认为其主要包含以下三点。第一, 完全线上运行。Serkan (2004)、Koushiki (2014) 认为互联网银行与传统商业银行最大的区别在于, 互联网银行打破了时空的限制, 通过网络为用户提供全程服务。第二, 技术优势明显。郭丁源 (2014)、徐金麟、王凯 (2020) 发现互联网银行依托其在大数据和云计算等新兴技术领域的优势, 大大提升了其内部运行效率, 降低了服务成本, 从而形成了行业竞争优势。刘新海 (2014) 发现互联网银行通过在金融服务当中融入大数据等前沿技术后, 其客户粘性显著增加。刘训翰、吴庆跃 (2017) 发现大数据等金融技术的应用对于互联网银行盈利能力的提升具有重要影响。第三, 服务更加精准、专业。Tuchla (2000) 指出互联网银行的技术优势不仅体现在提升服务效率方面, 还可以准确识别、分析客户行为, 进而能够为其提供更加适合的产品和服务。Margaret (2000)、赵旭升 (2014) 在研究中强调, 互联网银行在与传统银行形成竞争的同时, 也为它们提供了更加便捷、高效的金融类交易平台。

2.关于互联网银行驱动机制的研究。

驱动互联网银行发展的机制可以从以下三个方面进行归因。第一, 宏观因素方面。区别与发达国家对互联网金融较强的监管压力, 中国人民银行等部门对于其则始终秉持支持、宽松的态度, 这为传统银行向互联网银行转型提供了更多的激励和有利的条件。第二, 业务成本方面。银行的核心竞争力源于成本领先, 然而相较于传统银行, 互联网银行在成本控制方面更具优势。具体而言, 互联网银行利用其强大的信息分析系统, 有助于优化银行销售渠道、从而减小银行运营成本, 这为传统银行向互联网银行转型提供了动机。第三, 客户需求方面。不同于传统银行的“关系式”服务, 互联网银行通过大数据等前沿技术能更加准确的识别不同客户群的业务需求, 从而提供更具有差异化的服务。这给传统银行业务带来了巨大挑战, 因此驱动更多传统银行向互联网银行转型。

3.关于互联网银行影响效应的研究。

有关互联网银行影响效应的研究主要集中在以下三个方面。第一, 对传统银

行的颠覆效应。互联网银行基于云计算等高科技手段开展业务,不仅有助于实现服务与客户需求的更好对接,减小信息不对称性,从而降低用户的信息获取成本,还为客户实现存款转移提供了更大的便利性,进而会对传统银行的存贷款业务造成较大影响。第二,与传统银行的互补效应。互联网银行的业务大多与大数据、人工智能等新兴技术联系紧密,这不仅有助于互联网银行精准识别不同客户的需求,从而为用户提供更细致的差异化银行服务,进而覆盖传统银行难以涉及的消费群体,与其在用户端形成互补;还为互联网银行开展交易型融资业务提供了便利,从而与传统银行擅长的关系型融资业务区别开,形成与传统银行业务方面的互补。第三,互联网银行的社会效应。王文娟、赵梦珂(2018)认为互联网银行的出现有助于国内消费金融市场的发展。宫晓林(2013)则指出互联网金融模式的出现对传统银行的经营模式提出了挑战,对其发展造成了巨大冲击。Eduardo(2012)则认为互联网银行将业务范围集中于小微企业市场,旨在于为其提供普惠金融服务,这将有助于促进国家经济发展。滕飞(2014)认为互联网银行的出现将会产生“倒逼”效应,有助于促进非互联网银行提高产品创新能力,进而促进我国银行业高质量发展。

4.关于互联网银行发展趋势的研究。

魏博文(2018)发现尽管当前互联网银行与传统银行之间存在竞争,但未来它们将逐渐在小微信贷等业务上建立合作,促进共同发展。乔海曙等(2014)则认为互联网银行未来的发展将更多聚焦于风险管控和价值共创等方面。徐昕、赵震翔(2016)通过对互联网银行业务的特征进行分析,发现中青年群体是支撑互联网银行发展的“主力军”,因此建议未来互联网银行业务应更多的向中青年群体靠拢。Berger, et al.(2014)指出互联网银行的未来发展应着眼于提高其服务质量和客户满意度。乔海曙、许可(2015)则认为互联网的本质就是用户间的互联互通,因此利用大数据精准分析客户需求进而实现产品定制已是互联网银行业务未来发展的主要方向。

1.2.2 关于银行盈利能力的研究

已有关于银行盈利能力影响因素研究的文献主要围绕外部因素和基于银行自身的内部因素两个方面展开。其中,从外部因素方面来看, Nicolae et al.(2015)

利用面板数据对商业银行盈利能力的影响因素进行了分析,结果显示经济增长与银行盈利能力呈现出显著的正相关关系。黄隽、张春林(2012)在其研究中也发现了相同的发现。陆静、阿拉腾苏道、尹宇明(2013)则发现除了银行其自身的异质性因素以外,宏观因素,比如货币发行量,也会对银行盈利能力产生影响。尽管众多研究成果为外部因素与银行盈利能力之间具有显著相关性提供了支持,但仍有一些研究得出了相悖的结论。比如陈一洪(2017)在利用面板模型对宏观因素和银行盈利能力之间的关系进行分析时,得出了两者之间不具有相关性的结论。

从基于银行自身的内部因素方面来看,刘宏、闵丹(2010)依据产业组织理论,基于我国商业银行数据,对影响银行业能力的因素进行了实证分析,结果表明组织管理、自身竞争力在提升银行盈利能力的过程中起着重要作用。王曼舒、刘晓芳(2013)在对影响商业银行盈利能力的因素进行实证分析后,发现其主要受银行自身手续费等因素的影响。而Carvalho, Kasman(2015)在其研究中也发现了类似地发现。Claudiu(2015)基于中国14家商业银行的财务数据,对影响其盈利能力的原因进行了分析,结果显示大量的不良资产堆积是造成我国银行盈利能力不高的关键因素。Jakob和Tigran(2012)以美国非投资银行为样本,对其6年的财务数据进行分析,发现银行的规模越大,其效益越低。刘琪林、李富有(2013)和高玮(2010)的研究发现在一定程度上印证了上述结论。

1.2.3 文献评述

通过对既有文献的梳理发现,尽管国内外学者围绕互联网银行展开了诸多有益探索,但相关研究仅局限于互联网银行特征、驱动机制、影响效应和发展趋势等方面,缺乏对互联网银行盈利能力的讨论;此外,虽然大量研究从不同视角针对传统商业银行的盈利能力进行了分析,但囿于银行间的差异,既有研究难以为互联网银行盈利能力分析提供借鉴、参考。因此,本文在充分借鉴已有研究成果的基础上,选取目前我国成立时间较早、发展较好的互联网银行为例,采用杜邦分析法和对比分析法分析互联网银行的短期盈利能力和长期盈利能力,并在此基础上为互联网银行提升盈利能力与促进可持续发展提出参考建议。

1.3 研究内容和方法

1.3.1 研究内容与结构安排

本文的研究内容共五章，整体的框架如下：

第一章，绪论。本章先介绍了研究背景与研究意义，并对国内外与互联网银行相关的研究进行了归纳与总结，接着又阐述了本文的研究内容与方法，并指出本文的创新点。

第二章，相关概念和理论基础。本章首先对互联网银行的概念做了介绍；其次，阐述了商业银行盈利的特殊性，引出分析商业银行盈利能力的主要方法——杜邦分析法，并介绍了杜邦分析法的概念、原理和改进模型。最后介绍了本文所用到的长尾理论和平台经济理论。

第三章，互联网银行盈利状况分析。本章首先介绍了我国互联网银行的盈利总体现状，然后对互联网银行的盈利结构和盈利模式进行了简单的分析。

第四章，网商银行盈利能力分析。本章以浙江网商银行年报里的财务指标为基础，利用调整过的杜邦分析法，分析短期内网商银行的盈利能力表现，然后从成长性与可持续性方面探寻网商银行盈利能力的长期发展。最后，与我国其他类型银行进行对比，总结出互联网银行的优势与核心竞争力。

第五章，结论与建议。本章在通过理论阐述与案例分析的基础上，归纳各章的主要结果，并提炼出文章结论。最后在这些基础上，结合我国发展现实，为提升我国互联网银行盈利能力和促进其蓬勃发展提供建议与决策参考。

1.3.2 研究方法

1.案例分析法。本文选取浙江网商银行作为对象作出剖析，先分析短期内网商银行的盈利能力表现，然后从成长性与可持续性方面探寻网商银行盈利能力的长期发展，以此为依据尝试给出提升互联网银行盈利能力的有关建议。

2.连环替代法。本文对网商银行 2015 年—2020 年每年净资产收益率的分解指标用下一年的数值进行依次替换，以此确定当年对网商银行的短期盈利能力影响最大的指标，并对相应指标做出具体的分析与总结。

3.杜邦分析法和对比分析法。本文通过杜邦分析法计算网商银行的短期盈利能力，并且与我国其他类型商业银行的盈利能力进行对比分析，总结互联网银行的优势以及劣势。

1.3.3 技术路线图

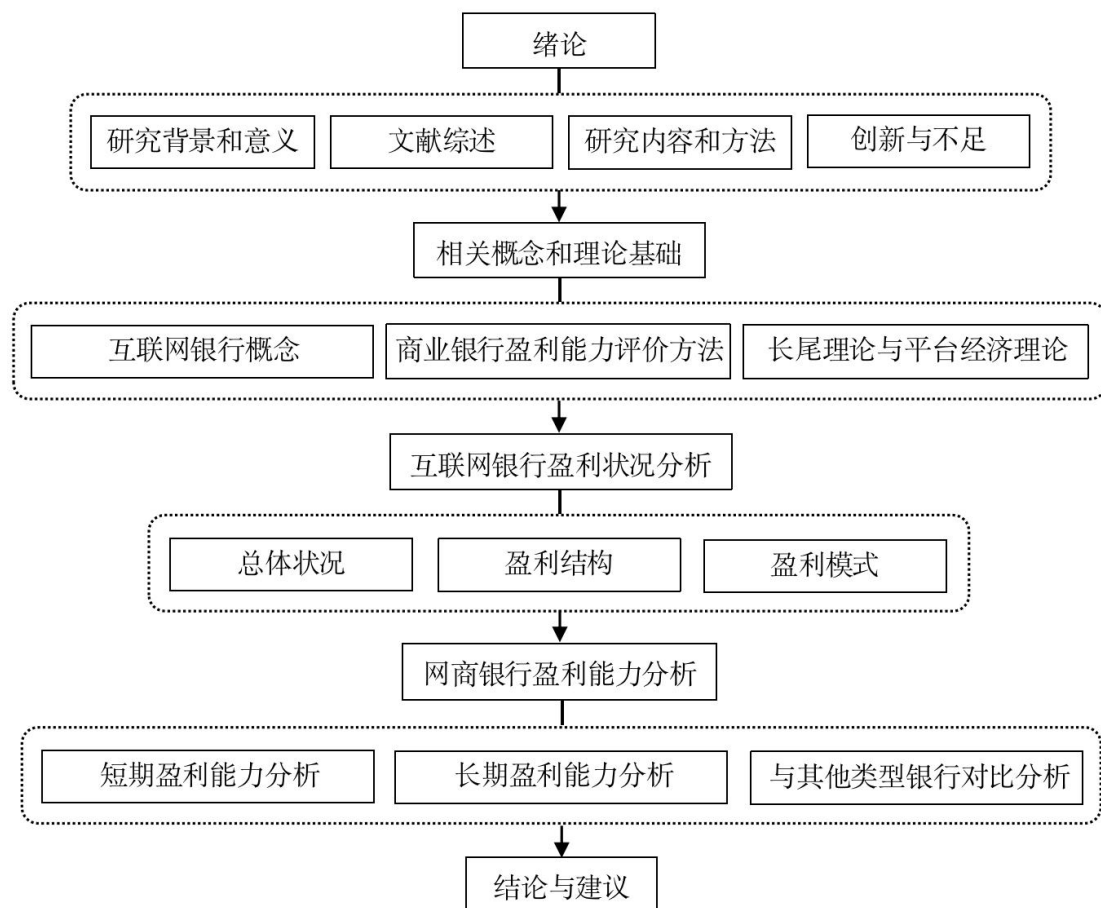


图 1.1 技术路线图

1.4 本文的创新之处与不足

1.4.1 创新之处

我国互联网银行成立时间较短，目前国内对互联网银行盈利能力的研究较少，而且现有的研究也大多只分析银行的短期盈利能力而未考虑到盈利能力的持续性。因此本文选取目前我国成立时间较早、发展较好的互联网银行为例，从短期和长期两个方面来分析互联网银行的盈利能力，总结影响互联网银行盈利的主

要因素。

1.4.2 不足之处

国内的互联网银行起步较晚，导致相应的理论基础研究较少。而且，因为目前互联网银行营业年限较短，所以相关数据辅证有些不足。另外，本文选取一家有代表性的互联网银行为例来研究整个互联网银行的盈利能力，可能在某些方面存在一定的片面性。

2 相关概念和理论基础

2.1 互联网银行的概念

互联网银行 (E-bank) 是指不设立实体网点, 依托现代通讯、互联网、物联网等手段, 利用云计算技术、大数据分析等方法, 实时在线提供存贷款、收付、结算等一系列业务的办理, 使服务更具便捷和高效的金融机构。

20 世纪末, 全球首家真正的互联网银行——美国安全第一网络银行 (SFNB) 正式宣布成立。随着时间的推移, “互联网+”概念的推广、网络通信技术的发展和金融业务的创新需求催生了互联网金融的繁荣, 互联网金融业务的开展与银行有着直接或间接的关联, 两者进一步的融合又促成了互联网银行在我国诞生。2014 年末, 国内第一家互联网银行——微众银行宣布对外营业, 至此拉开了互联网银行在中国发展的帷幕。

与传统银行相比, 一方面互联网银行对服务顾客的方式作出改变, 从线下网点转而投向线上终端, 突破了时间与空间方面的限制, 可以随时随地为客户服务, 极大地提升了客户选择服务的自主性, 在代理理财、资产管理和负债等领域均对传统银行产生了一定的冲击。另一方面, 因为互联网银行无需设置实体网点, 不开展现金业务, 减少了运营成本, 真正的实现了“弱网点、轻资产”的去实体化运营。这种“去实体化”运营模式既能够节省营业网点的租赁成本, 也节省了线下营业网点所需的配备成本。这不仅有效帮助互联网银行降低传统运营成本, 还可以通过将这一成本优势让渡给客户, 提高其存款利率, 增强自身核心竞争力。

2.2 商业银行盈利能力评价方法

本文对于商业银行的盈利能力可以简单概括为: 银行获得收益空间的能力, 或某一时期内通过开展相关业务的方式得到收益、使得持有利润上涨的能力等。

商业银行盈利能力评价对于促进银行蓬勃发展以及维持我国金融市场平稳运行均存在重要性。由于目前国内外并未对商业银行盈利能力的评估方面形成明确的衡量准则, 因此在因子分析法、杜邦分析法以及骆驼评级法等主流的评价方法中, 由于杜邦法可以从整体的层面分析各项指标间的相互联系而更具全面性,

故本文选用杜邦分析法对互联网银行盈利能力进行评估。

2.2.1 传统杜邦分析法

传统杜邦分析法通过逐层拆解净资产收益率,对拆解后的各指标及相关关系进行分析,以此为基础评估企业盈利能力,其分解结构如图 2.1 所示:

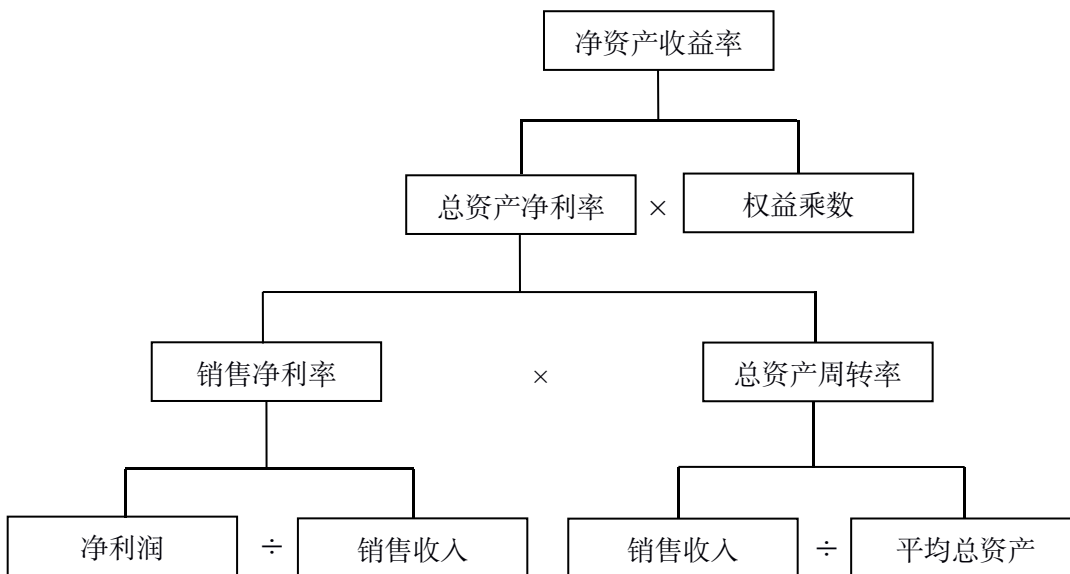


图 2.1 传统杜邦分析法模型图

在传统杜邦分析中,销售净利率、总资产周转率这类指标在盈利水平分析中占据了关键位置,然而却无法很好地在商业银行盈利能力评估中应用。因为商业银行的经营对象不同于一般企业,所以平时生成的财务信息也会与一般企业有所不同。

一方面,商业银行的日常经营中不涉及销售,没有销售收入就无法计算销售净利率和总资产周转率。另一方面,传统杜邦分析法在分析与经营成本有关的指标时,将成本完全作为一项消极因素。而在商业银行中,存款利息和投资费用这类成本不能简单被考虑为越低越好的消极指标,因为这类成本的增加可能反而会对利润的提升有一定的促进作用。因此,传统杜邦分析法不适合作为商业银行盈利水平的评估方法。

2.2.2 改进的杜邦分析法

国内外学者在考虑银行利润表以及盈利模式的基础上,对传统杜邦模型中的

总资产净利率做了调整，使其分解后的指标能更准确地测度商业银行的盈利水平。

一方面，用商业银行利润表中的营业收入取代替销售收入，将营业收入拆解成净利息收入与非利息收入，并把非利息收入进一步拆解为中间业务收入与其他非利息收入。引进这三个指标可以有助于直接观察各项收入对银行盈利能力的影响情况，为以后银行业务的重点发展方向提供了明确的思路。另一方面，用商业银行的营业支出取代全部成本，以便于综合分析包括存款利息等支出对银行收益的影响，帮助银行更好地防范风险。公式如下：

$$\begin{aligned} \text{净利润} &= \text{净利息收入} + \text{非利息收入} - \text{营业支出} - \text{所得税费用} \\ &= \text{净利息收入} + \text{中间业务收入} + \text{其他非利息收入} - \text{营业支出} - \text{所得税费用} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{因此，净资产收益率} &= \text{总资产净利率} \times \text{权益乘数} \\ &= \frac{\text{净利润}}{\text{资产总额}} \times \text{权益乘数} \\ &= \frac{\text{净利息收入} + \text{中间业务收入} + \text{其他非利息收入} - \text{营业支出} - \text{所得税费用}}{\text{资产总额}} \times \text{权益乘数} \\ &= \left(\frac{\text{净利息收入}}{\text{资产总额}} + \frac{\text{中间业务收入}}{\text{资产总额}} + \frac{\text{其他非利息收入}}{\text{资产总额}} - \frac{\text{营业支出}}{\text{资产总额}} - \frac{\text{所得税费用}}{\text{资产总额}} \right) \times \text{权益乘数} \\ &= (\text{净利息收入率} + \text{中间业务收入率} + \text{其他非利息收入率} - \text{营业支出率} - \text{所得税支出率}) \times \text{权益乘数} \end{aligned}$$

经过调整后的杜邦分析法模型图如图 2.2 所示：

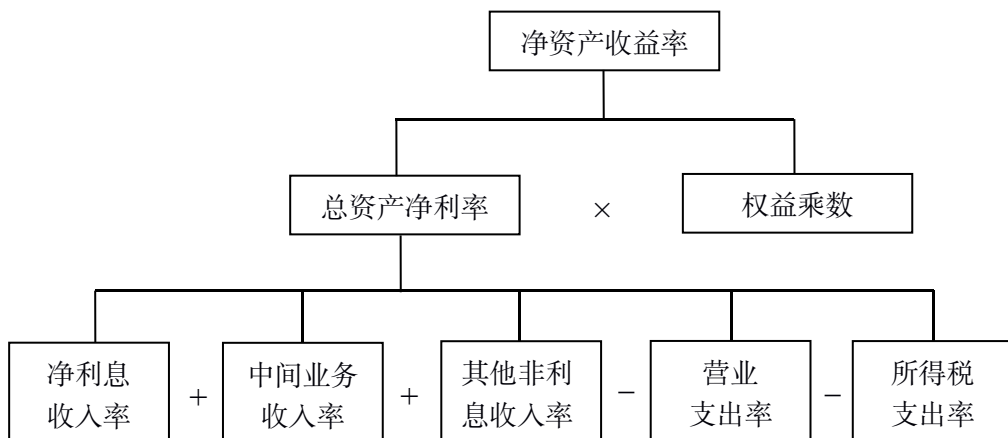


图 2.2 改进的杜邦分析法模型图

改进的杜邦分析法在替换了几项指标后，更适合用于银行的盈利水平评估。经过改良的杜邦法不仅能反映银行不同来源的营业收入对其利润的影响程度，还能为银行未来的发展规划指明方向。

然而，仅靠杜邦分析法对商业银行进行盈利能力评价是不够全面的，因为杜邦分析法只考虑到短期中银行经营的获利方面，而忽略了银行是否能持续稳定获益，以及银行目前的获益能力相比以前是否有成长。所以还需要引入其他指标，加入对银行盈利能力长期层面的分析。

因此，本文在分析互联网银行盈利能力时，通过杜邦分析法从获利性方面对互联网银行的短期盈利能力作出分析，并加入其他指标从可持续性与成长性方面对其长期盈利能力作出分析，使本文的结论更具综合性。

2.3 相关理论基础

2.3.1 长尾理论

2004年学者 Chris Anderson 推出长尾理论 (The Long Tail Theory)，认为虽然单个尾部市场需求少但把大量的尾部市场汇集在一起，则会产生与需求大的头部市场相差无几的需求量。相反的，与长尾理论相对立的“二八定律”关注的则是优质少数。对于传统商业银行来说，其客户群体主要面向拥有优质资金实力和信誉保障的 20% 大中型企业，而忽视了处于长尾 80% 微型客户群体。互联网银行的发展主要就是根据长尾理论，全面的开发“尾部”客户。“尾部”客户的业务量虽然没有“头部”客户多，但是因为基数大，规模大，所以相应的利润总和较大，从微观层面上看，这是造就互联网银行快速发展的主要因素。在现代化的经营模式下，互联网银行可以有效的利用互联网的传播渠道，专注于小微客户的需求，开发相应的金融产品，迅速抢占尾部市场份额，形成规模效益，更好地与传统商业银行竞争市场。

2.3.2 平台经济理论

在 2003 年，Rochet 和 Tyrol 等研究学者基于双边市场和平台相关理论首次提出了平台经济理论。平台经济理论 (The Platform Economic Theory) 是指平台

作为消费者和客户之间的中介，为其提供金融服务构建交易平台，通过提供增值服务而赚取佣金收入，这一交易平台的功能一般受交易成本的影响。平台具有聚集效应，能聚集大量的买者和卖者，从而实现规模效益。在平台中，买方数量会随着卖方数量的上升而增加，同时如果买方数量不断的增加，那么会加大卖方的重视程度。所以，平台的价值主要取决于以下两点：一是活跃消费者的具体数量，二是消费者的交易频率。通过互联网金融构建的平台经济一般有以下几个主要特点：首先，用户规模较大。现代化互联网不断地向横向与纵向发展，在较短的时间周期内可以获得大规模的客户；其次，用户活跃度高。用户在平台完成交易会提高平台活跃度，并促使用户更加关注自身利益；最后，能够快速提高边际收益。现代化互联网金融存在一定的规模效应，边际成本会随着客户量的增加而下降。互联网银行构建的平台主要是通过互联网的优势来促进交易，利用多方面的途径来获得资源，促进资源共享，提高资源的利用率，以此来扩大用户规模。

3 互联网银行盈利状况分析

3.1 互联网银行盈利总体状况分析

随着我国经济的繁荣发展和市场环境的开放，自 2014 年第一家互联网银行批准成立以后，我国互联网银行的数目稳步增加，互联网银行的总资产和总负债规模呈现出持续大幅增长的态势，截止 2020 年总资产达到 10124.74 亿元人民币，总负债达到 9472.58 亿元人民币^①。随着互联网银行的加入，我国银行业的竞争更加剧烈，国内银行纷纷开始尝试转型，向轻资本、高质量的银行发展。虽然运营规模不同，各类型商业银行间的资产规模数值差异较大，但都保持稳定增长的趋势。国有银行的资产负债规模遥遥领先，股份制银行的资产、负债规模仅次于国有银行且略高于城市商业银行和农村商业银行，城市商业银行和农村商业银行则因为业务类型相似所以资产负债规模较为相近。互联网银行成立时间较短，与这些商业银行相比，虽然资产和负债规模较小，但增速一直保持在较高的水平。资产规模的逐步扩大也象征着互联网银行的吸储能力逐渐增强，经营风险逐渐减小，盈利能力逐步上升。

3.1.1 净利润增幅上升

净利润常被看作是银行在一段时间内经营成果的最直接体现，同时也是对银行盈利水平进行评估的一项基本指标。净利润及其增长幅度越大，越容易吸引投资者投资，银行盈利能力也得以提升。

^① 资料来源：依据各互联网银行年报统计整理



图 3.1 互联网银行净利润及增长率

数据来源：根据我国九家互联网银行年报整理

从图 3.1 来看，我国互联网银行的净利润逐年增长，2020 年达到 84.51 亿元，较 2015 年增长了 91.03 亿元。虽然互联网银行的净利润在增加，但其增幅在缩小。2016 年互联网银行的净利润增长率为 209.88%，到 2018 年下降至 102.29%，出现这一现象的原因是随着更多互联网银行的加入，互联网银行业开始趋于饱和，行业逐渐稳定。2019 年随着我国投资回升带来经济回暖，互联网银行净利润也迎来了大幅增加，净利润增长率高达 126.68%，涨幅 24.39%。而到了 2020 年，特别是受疫情影响，互联网银行净利润增长率改变之前上涨的趋势转为下降，降幅 122.3%。

3.1.2 平均资产利润率及平均资本利润率提高

资产利润率反映了银行通过资产所能获取利润的水平，资产利润率越高，则银行的经营水平越高，管理绩效越突出。资本利润率反映了银行运用自有资本赚取收益的水平，资本收益率越高，则银行的投资效益越高，对投资者的吸引力越大。

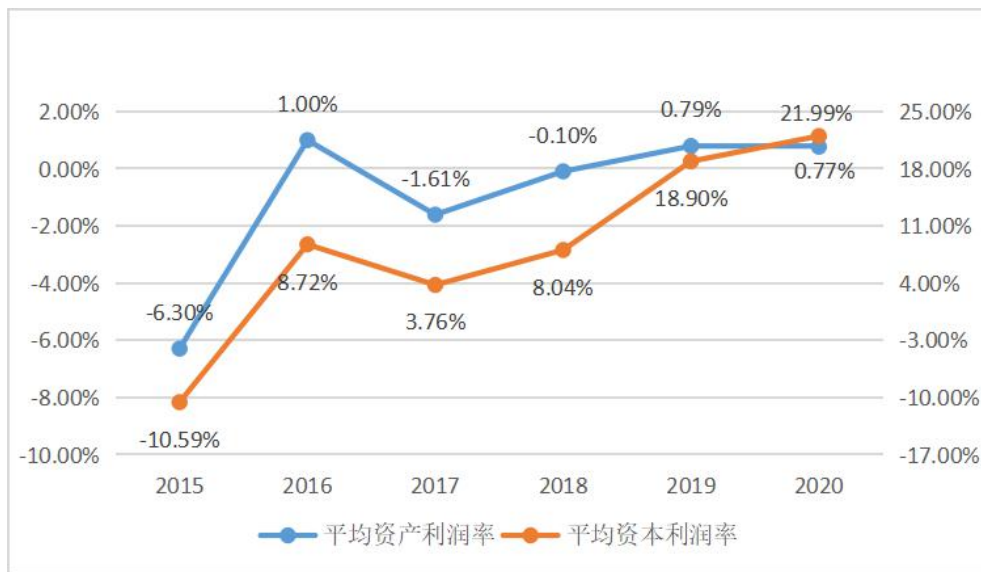


图 3.2 互联网银行平均资产利润率及平均资本利润率

数据来源：根据我国九家互联网银行年报整理

从图 3.2 可以发现我国互联网银行的平均资产收益率和平均资本收益率整体呈现出上升的态势,这是因为净利润的增长幅度明显快于资产、资本的增长幅度。2017 年互联网银行净利润的增长速度从 2016 年的 209.88%下降至 106.65%,同时资产规模缓慢增加,所以 2017 年互联网银行平均资产利润率与平均资本利润率呈现出大幅度的下降。2017 年到 2019 年,互联网银行的平均资产收益率和平均资本收益率开始不断上升,越来越靠近 1%和 20%的监管标准。2020 年因疫情冲击市场经济,互联网银行平均资产利润率下降了万分之二,平均资本利润率的增长幅度稍有减缓。说明即使在经济下行以及银行业竞争剧烈的背景下,互联网银行仍然保持着较好的发展。

3.1.3 平均净利息收益率提高

目前银行的主要盈利仍来源于存贷款业务产生的净利息收入,而净利息收益率能体现银行存贷业务的收益能力。净利息收益率越大,商业银行的盈利水平越高。

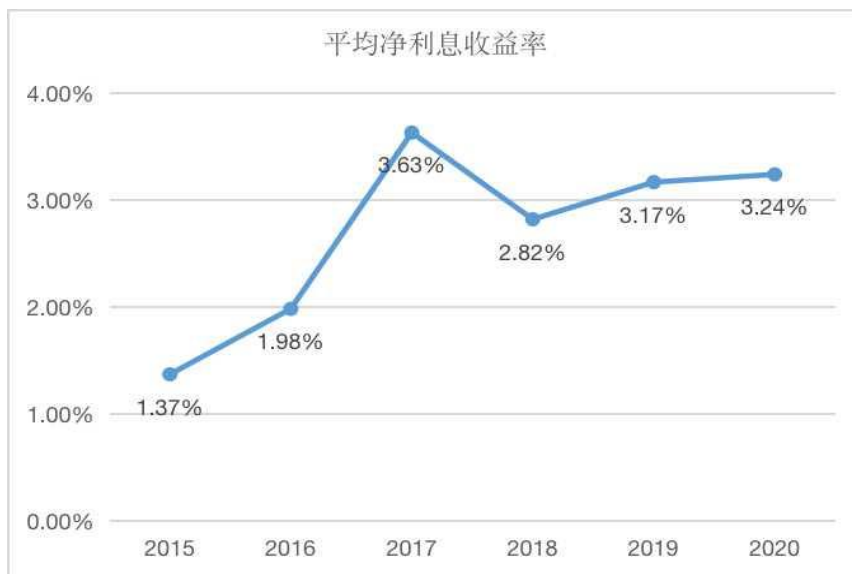


图 3.3 互联网银行平均净利息收益率

数据来源：根据我国九家互联网银行年报整理

2016年5月1日，我国开始全面实施“营改增”政策，导致我国商业银行的利息收益率均出现不同程度的下降。由于我国出台了诸多金融监管的措施，且影响日益凸显，我国商业银行的净利息收益率在近几年都处于相对比较低的水平且呈现出逐年下降的趋势。但是互联网银行却相反，从图 3.3 可以看出，我国互联网银行净利息收益率从 2015 年的 1.37% 持续增加到了 2020 年的 3.24%，无论是增长趋势还是水平数值都表现优异。

小结：上述指标变动意味着自 2014 年互联网银行成立后，行业发展迅速。尽管最近几年我国经济持续下调，国家对金融的监管不断升级，银行业面临的竞争加剧，商业银行的日常经营受到了不少消极的影响。但相比其他商业银行，互联网银行受经济环境影响较小，在盈利能力方面，互联网银行表现相对更优异。具体来说，净利润增速保持在较高的水平，平均资产利润率、平均资本利润率整体呈上升趋势并接近相关监管标准，净利息收益率也呈现逐年上升的趋势，说明互联网整体盈利能力在逐渐提升。

3.2 互联网银行盈利结构分析

我国商业银行的收入来源广泛，其中最主要的是贷款业务所获得的利息收入。但是随着去杠杆，金融监管日趋严格，银行业面临的竞争加剧，中间业务收

入开始成为各商业银行关注的重点。

非息收入是指商业银行除利差收入业务外的其他业务收入，包括账户的服务费用、佣金收入以及咨询费等。非息收入是当前我国商业银行主要的盈利增长点，对银行收益有着重要影响。如果非息收入占比过低，说明银行的业务能力较差，盈利能力也缺乏持续性。我国互联网银行的平均非息收入占比如图 3.4 所示：



图 3.4 互联网银行平均非息收入占比

数据来源：根据我国九家互联网银行年报整理

根据图 3.4 可知，2015-2020 年，我国互联网银行的非息收入占比整体呈下降趋势，2020 年较 2015 年下降了 15.45 个百分点，下降的主要原因是九家互联网银行中除微众银行和网商银行外，其他银行都是 2017 年及以后才成立的，而且这些后成立的银行非息收入基本都较前两者低，因此自 2017 年开始，拉低了互联网银行的平均非息收入占比。随着互联网银行发展的逐渐稳定，非息收入占比在 2018 年迎来了一个小高峰后，又开始下降。这说明相比于整体的利润，互联网银行的非息收入占比较低。总体上，利息性收入仍然为互联网银行获取收入的主要途径，但非息收入的重要性也在增强。大多数互联网银行在保证传统业务收入的同时，能够有充足的精力去开拓中间业务赚取非息收入。

3.3 互联网银行盈利模式分析

互联网银行盈利模式是互联网银行基于其主要经营业务而形成的收入结构，

主要包括以下两种分类：以业务类型、范围方面，分为批发、零售、私人银行业务型；而从利润来源结构来分，当前存在的两种主要获得利润的方式就是非利差主导型和利差主导型，存在于国内互联网银行业的盈利模式大多由零售银行业务型和利差主导型构成。

零售作为与批发相对的概念，主要针对小宗交易，强调个体客户。零售银行业务建立在当下强调个性化与智能化服务的管理模式基础上，以电子信息技术为媒介，服务对象主要针对个人、个体户以及中小企业，提供包括存贷款、支付结算、投资理财等业务。此模式下主要针对单一零散个体提供服务，该业务以市场需求为出发点，根据不同客户的场景需求与所能承受的风险程度不同，开发设计差别化的金融服务产品，使其更符合客户的实际需求，以提供这些差异化产品的服务来赚取收入，如网商银行针对阿里电商的店家推出的“网商贷”以及针对农村市场推出的“旺农贷”，微众银行针对一线城市的工薪阶层推出的“微粒贷”，众邦银行针对个体工商户和小微企业主推出的“众微贷”，百信银行针对年轻客群推出的“好会花”等。此种模式下，由于客户是单独的个体，因而分散性较高，涉及金额较低。由于互联网银行规模相对较小，而且有较多时间与精力用在开发产品方面，可以细分客户群，对不同的群体提供更合适的产品与更优质的服务，因此国内互联网银行大多应用的都是此盈利模式。

利差主导盈利模式是普遍存在于当今商业银行中的盈利模式，主要表现是：

(1) 操作简单。这种模式下，银行仅需重点关注其存贷业务即可，因而包括互联网银行在内的我国大部分银行在经营中普遍都采用了这种盈利模式。在这种盈利模式下，互联网银行之所以能够取得逐渐增强的盈利水平效果，是因为其资产规模持续提升。在资产业务中，贷款业务处于绝对主导优势地位，并将迅速发展。如下图 3.5 所示，随着我国互联网银行的发展，贷款总额增长量在逐年增加，贷款业务在资产业务中的占比也在逐步上升并超过 50%。可以说，贷款业务的增加促进了资产业务的增加，并由此促进了其盈利水平的提高。(2) 低风险。非利息收入的主要来源主要出自于咨询、担保、结算、托管等，这些收入的来源不算稳定，利差收入模式是利用存款利率和信贷利率之间的差距实现净利息收入，这种风险相对而言则较低。因此，互联网银行的利息收入占比较高而非息收入占比较低。(3) 同质性。因为互联网银行将重点放在利息收入方面，因此开发出的

产品也大都依靠产品利差来赚取收入。无论对客群进行如何多样的划分，银行所提供的产品和服务仍不仅种类少，而且几乎不存在差异性。如今，客户对商业银行的服务需求日益多元化，这也要求互联网银行通过更具差异化服务来提升自身的核心竞争力，不能只把重点放在利差收入上，不过利润来源范围有限是制衡传统盈利模式的主要原因。



图 3.5 互联网银行近五年贷款总额及在资产中的占比

数据来源：根据我国九家互联网银行年报整理

4 浙江网商银行盈利能力分析

浙江网商银行股份有限公司，简称“网商银行”，于2014年由中国银监会（现改制为“银保监会”）批准开设。2015年6月25日正式营业以来，网商银行开发出网商贷、旺农贷、余额宝和信任付等的一系列产品和服务。作为国内首批开设的互联网银行之一，网商银行不设立任何实体营业网点，仅依靠网络服务客户。基于金融云计算平台，网商银行拥有处理高并发金融交易、海量大数据和弹性扩容的能力，借助互联网和数据技术的优势，网商银行能够更好、更多、更快地服务各类小微群体。

4.1 浙江网商银行短期盈利能力分析

本节旨在于分析短期中网商银行盈利能力的表现。通过改进的杜邦分析法，以网商银行2015年-2020年的财务数据为基础，对杜邦分析法中重要的三项指标——净资产收益率、权益乘数和总资产净利率展开分析，并对其中净资产收益率的变动原因做了进一步研究。

4.1.1 净资产收益率和权益乘数分析

(1) 净资产收益率(ROE): 是银行股东投入资本获得收益的能力体现，该数值越高，则表明银行的盈利水平越高。

$$\text{净资产收益率} = \text{总资产净利率} \times \text{权益乘数}$$

(2) 权益乘数: 反映了互联网银行通过杠杆操作日常运营的程度，该值越大，则银行资本的风险敞口就越大。

$$\text{权益乘数} = \frac{\text{资产总额}}{\text{股东权益}}$$

(3) 总资产净利率(ROA): 用以反映银行通过资产所能获取利润的水平，越高，则银行的经营水平越高，管理绩效越突出。

$$\text{总资产净利率} = \frac{\text{净利润}}{\text{平均资产总额}} \times 100\%$$

网商银行近六年净资产收益率指标变化情况如表 4.1 所示:

表 4.1 网商银行近六年净资产收益率指标变化趋势

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
净资产收益率	-2.92%	7.39%	8.70%	12.33%	11.94%	9.12%
权益乘数	7.69	14.49	16.74	17.87	13.27	22.25
总资产净利率	-0.38%	0.51%	0.52%	0.69%	0.90%	0.41%

数据来源: 根据浙江网商银行年报统计数据整理^①



图 4.1 网商银行近六年净资产收益率变化趋势

根据图 4.1 可以看到近六年网商银行净资产收益率由-2.92%变为 9.12%，上升了 12.04%。2015 年正式营业以来持续上升，2018 达到峰值 12.33%，2019 年略微下降，2020 年因新冠疫情爆发再次下降 2.82%。说明了总体上网商盈利能力的收益性不错，不过仍需改善，防止净资产收益率继续下降。

通过表 4.1 发现，权益乘数在这六年中仅 2019 年有所下降以外，其余年份持续上升，整体由 7.69 一直上升至 22.25，与此同时总资产净利率也基本保持上升趋势。权益乘数增大，表明了股东投入资本在资产中所占比值越来越小。总资产净利率数值越大，表明网商银行经营管理效率越高，资产的获利水平就越好。网商银行的净资产收益率在六年中整体呈现上涨趋势，权益乘数也基本表现出相似的变化趋势和幅度。由此可以看出，网商银行对负债结构进行了一番调整，短期中其管理绩效和盈利水平有一定的提升，但银行的财务方面的风险也会因为负债结构的改变而增加。

^① 如无其他标注，本章 4.2 节和 4.3 节的数据来源均根据浙江网商银行年报统计数据整理

4.1.2 总资产净利率分析

为深入探究影响网商银行净资产收益率变化的因素,本节对网商银行这六年的总资产净利率进行分解。

总资产净利率 = 净利息收入率 + 中间业务收入率 + 其他非利息收入率 - 营业支出率 - 所得税支出率,分解指标如下:

(1) 净利息收入: 银行的收入来源广泛,其中最主要的是存贷款业务所获得的净息收入,规模越大的银行净利息收入也会越高。

$$\text{净利息收入率} = \frac{\text{利息净收入}}{\text{资产总额}} \times 100\%$$

(2) 中间业务收入: 中间业务收入是银行提供咨询服务、理财服务等各种金融服务而赚取的。近几年国内银行业同业竞争激烈,中间业务收入已成为当前我国银行主要的盈利增长点。

$$\text{中间业务收入} = \frac{\text{中间业务净收入}}{\text{资产总额}} \times 100\%$$

(3) 其他非利息收入: 来源于银行的投资收益、贵金属收益等。其他非利息收入虽然在银行的经营收入中占比不大,但若太低也会拉低银行的业务水平,间接对网商银行的盈利能力造成负面影响。

$$\text{其他非利息收入率} = \frac{\text{其他非利息收入}}{\text{资产总额}} \times 100\%$$

(4) 营业支出: 是网商银行在日常运营中产生的各类支出,包括经营成本、投资费用等。一般情况下,较低的营业支出可以反映出银行具有优异的盈利能力。

$$\text{营业支出率} = \frac{\text{营业支出}}{\text{资产总额}} \times 100\%$$

(5) 所得税支出: 是指网商银行对其各类所得(包括经营所得和其他所得)所纳税的支出,该项支出对经营利润有一定的抵减作用。

$$\text{所得税支出率} = \frac{\text{所得税费用}}{\text{资产总额}} \times 100\%$$

表 4.2 2015 年-2020 年网商银行财务数据 (百万元)

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
净利息收入	199.6	2404.83	3702.88	4608.15	5197.06	6610.46
中间业务收入	0.11	174.08	565.4	1636.36	1393.98	1928.14
其他非利息收入	53.23	59.44	8.98	22.83	35.46	75.16
营业支出	344.89	2233.86	3764.87	5474.44	5099.84	6842.1
所得税费用	23.21	88.94	108.26	134.65	270.8	486.12
净利润	-68.74	315.55	404.12	658.25	1255.87	1285.55
资产总额	30244.87	61522.36	78171.31	95864.12	139552.77	311256.00

数据来源：浙江网商银行年报

根据网商银行表 4.2 列示的 2015-2020 年的年报数据，可计算相关的指标变动如表 4.3 所示：

表 4.3 2015-2020 年网商银行总资产净利率及其分解

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
净利息收入率	0.66%	3.91%	4.74%	4.81%	3.72%	2.12%
+中间业务收入率	0.00%	0.28%	0.72%	1.71%	1.00%	0.62%
+其他非利息收入率	0.18%	0.10%	0.01%	0.02%	0.03%	0.02%
-营业支出率	1.14%	3.63%	4.82%	5.71%	3.65%	2.20%
-所得税支出率	0.08%	0.14%	0.14%	0.14%	0.19%	0.16%
=总资产收益率	-0.38%	0.51%	0.52%	0.69%	0.90%	0.41%

从表 4.3 可看出，网商银行的总资产净利率在前五年中逐年上升，2020 年有所下降。但结合经济环境来看，总体上网商的收益性呈现出上升趋势。所得税支出率变化较小，其他业务收入率从 2015 年到 2017 年经历下降后，也基本保持稳定。净利息收入率、中间业务收入率和营业支出率在 2015-2018 年逐年上升，2019 年开始结束之前的上升转为下降。其中净利息收入率在 2019 年下降了 1.09%，中间业务收入率也略有下降，营业支出率大幅下降了两个百分点。2020 年受疫情影响，各项指标均有所降低，共同导致总资产净利率于 2020 年大幅下降。

4.1.3 净资产收益率的因素分析

连环替代法属于因素分析法中的一种，核心思想是逐个替换会对目标指标产生影响的各项因素，通过计算确定不同因素的改变而影响目标指标的程度。本文对网商银行杜邦分析法中 2015 年—2020 年每年净资产收益率的分解指标用下一

年的数值进行依次替换, 以此确定当年对网商银行的短期盈利能力影响最大的指标, 并对相应指标做出具体的分析与总结。

1. 比较 2016 年与 2015 年指标变动

以 2015 年作为基期, 以网商银行净利息收入率、中间业务收入率等指标 2016 年的数值进行依次替换, 以此确定 2016 年是哪项因素对网商银行净资产收益率的增减变动影响最大。计算如下:

当期净资产收益率与基期净资产收益率的差值为 $7.39\% - (-2.92\%) = 10.31\%$

表 4.4 连环替代法计算分析 2016 年较 2015 年净资产收益率的变动

	净资产收益率	替换对净资产收益率数值的影响
替换净利息收入率	$(3.91\% + 0.00\% + 0.18\% - 1.14\% - 0.08\%) \times 7.69 = 22.07\%$	$22.07\% - (-2.92\%) = 24.99\%$
替换中间业务收入率	$(3.91\% + 0.28\% + 0.18\% - 1.14\% - 0.08\%) \times 7.69 = 24.24\%$	$24.24\% - 22.07\% = 2.17\%$
替换其他非利息收入率	$(3.91\% + 0.28\% + 0.10\% - 1.14\% - 0.08\%) \times 7.69 = 23.63\%$	$23.63\% - 24.24\% = -0.61\%$
替换营业支出率	$(3.91\% + 0.28\% + 0.10\% - 3.63\% - 0.08\%) \times 7.69 = 4.47\%$	$4.47\% - 23.63\% = -19.16\%$
替换所得税支出率	$(3.91\% + 0.28\% + 0.10\% - 3.63\% - 0.14\%) \times 7.69 = 3.95\%$	$3.95\% - 4.47\% = -0.52\%$
替换权益乘数	$(3.91\% + 0.28\% + 0.10\% - 3.63\% - 0.14\%) \times 14.49 = 7.39\%$	$7.39\% - 3.95\% = 3.44\%$

验证: 各因素变动对净资产收益率的影响之和 $= 24.99\% + 2.17\% - 0.61\% - 19.16\% - 0.52\% + 3.44\% = 10.31\%$, 与上述结果相等。

由表 4.4 可看出, 使网商银行 2016 年净资产收益率提高 10.31% 的主要因素是净利息收入率, 净利息收入率上升使其上升 24.99%, 中间业务收入率上升使其上升 2.17%, 权益乘数增大使其上升 3.44%, 营业支出率的增加导致净资产收益率下降 19.16%, 而其他非利息净收入率和所得税率支出率的变动对净资产收益率变动的的影响十分轻微。因为在 2015-2016 年的数据对比中, 净利息收入率为最重要的影响因素, 故对净利息收入率具体展开分析:

由于国内商业银行正在面临十分激烈的同业竞争, 所以各家银行均在积极探寻可以提高净利润的新业务。但是目前为止, 存贷款带来的净利息收入仍然是营业收入的主要组成。网商银行近六年的净利息收入率如图 4.2 所示:



图 4.2 2015 年-2020 年网商银行净利息收入率变动趋势图

从图 4.2 我们可以看出净利息收入率呈先上升后下降的趋势，从 2015 年到 2018 年共增加 4.15%，接着开始下降，截止 2020 年减少 2.69%。因为网商银行主要盈利来源于存贷业务产生的净利息收入，而净利息收入率的变动趋势与净资产收益率的变动趋势基本相仿。由此看来，网商银行若想仅凭借净利息收入来获得稳定的收益是不现实的。

2.比较 2017 年与 2016 年指标变动

以 2016 年作为基期,以网商银行净利息收入率、中间业务收入率等指标 2017 年的数值进行依次替换，以此确定 2017 年是哪项因素对网商银行净资产收益率的增减变动影响最大。计算如下：

当期净资产收益率与基期净资产收益率的差值为 $8.70\% - 7.39\% = 1.31\%$

表 4.5 连环替代法计算分析 2017 年较 2016 年净资产收益率的变动

	净资产收益率	替换对净资产收益率数值的影响
替换净利息收入率	$(4.74\% + 0.28\% + 0.10\% - 3.63\% - 0.14\%) \times 14.49 = 19.43\%$	$19.43\% - 7.39\% = 12.04\%$
替换中间业务收入率	$(4.74\% + 0.72\% + 0.10\% - 3.63\% - 0.14\%) \times 14.49 = 25.80\%$	$25.80\% - 19.43\% = 6.37\%$
替换其他非利息收入率	$(4.74\% + 0.72\% + 0.01\% - 3.63\% - 0.14\%) \times 14.49 = 24.57\%$	$24.57\% - 25.80\% = -1.23\%$
替换营业支出率	$(4.74\% + 0.72\% + 0.01\% - 4.82\% - 0.14\%) \times 14.49 = 7.40\%$	$7.40\% - 24.57\% = -17.17\%$
替换所得税支出率	$(4.74\% + 0.72\% + 0.01\% - 4.82\% - 0.14\%) \times 14.49 = 7.40\%$	$7.40\% - 7.40\% = 0$
替换权益乘数	$(4.74\% + 0.72\% + 0.01\% - 4.82\% - 0.14\%) \times 16.74 = 8.70\%$	$8.70\% - 7.40\% = 1.30\%$

验证：各因素变动对净资产收益率的影响之和=12.04%+6.37%-1.23%-17.17%+0+1.30%=1.31%，与上述结果相等。

通过计算可以发现，净利息收入率的提高使净资产收益率提高了 12.04%，中间业务收入率让净资产收益率提高 6.37%，其他非利息收入率让净资产收益率减少 1.23%，营业支出率让净资产收益率减少 17.17%，权益乘数上升让净资产收益率提高 1.30%。由此可见，网商银行 2017 年净资产收益率提高的主要积极因素是净利息收入率而主要消极因素是营业支出率，而且前者对净资产收益率的影响大于后者。

净利息收入率上文已做分析，这里分析营业支出率对净资产收益率的影响。



图 4.3 2015 年-2020 年网商银行营业支出率变动趋势图

由图 4.3 所示，网商银行的营业支出率从 2015 年起每年都有所提高，到 2018 年已经从 1.14% 上升至 5.71%，说明网商银行在初成立的前几年，运营成本等费用开支较大。2018 年后开始下降，截止 2020 年已降至 2.20%。整体来看，网商对成本支出的控制水平较好。网商银行 2015-2020 年营业支出率的分解见表 4.6:

表 4.6 网商银行营业支出率的分解分析

	2015	2016	2017	2018	2019	2020
税金及附加/营业支出	4.64%	2.96%	1.11%	1.48%	1.22%	1.44%
业务及管理费/营业支出	44.58%	51.48%	87.65%	72.21%	55.55%	35.32%
资产减值损失/营业支出	36.75%	43.27%	11.24%	28.14%	32.42%	52.56%
其他/营业支出	14.02%	2.29%	0.00%	0.00%	10.80%	10.67%

由表 4.6 可以看出, 在 2020 年前, 业务及管理费用在网商银行营业支出中占比最高, 且在前几年呈上升趋势, 这是导致网商银行营业支出增加的主要原因。同时从表中的数据中, 我们可以看出, 税金及附加占比较低, 由此说明网商银行在合理规避税收方面表现不错。资产减值损失占比率仅 2017 年较低外其余年份均较高, 在 2020 年达到最高值 52.56%。这说明在日常经营中网商银行对风险的把控不到位, 资产质量有待提高。因此网商银行应该健全其经营风险防范机制, 加强相关风险管理措施。

3. 比较 2018 年与 2017 年指标变动

以 2017 年作为基期, 以网商银行净利息收入率、中间业务收入率等指标 2018 年的数值进行依次替换, 以此确定 2018 年是哪项因素对网商银行净资产收益率的增减变动影响最大。计算如下:

当期净资产收益率与基期净资产收益率的差值为 $12.33\% - 8.70\% = 3.63\%$

表 4.7 连环替代法计算分析 2018 年较 2017 年净资产收益率的变动

	净资产收益率	替换对净资产收益率数值的影响
替换净利息收入率	$(4.81\% + 0.72\% + 0.01\% - 4.82\% - 0.14\%) \times 16.74 = 9.82\%$	$9.82\% - 8.70\% = 1.12\%$
替换中间业务收入率	$(4.81\% + 1.71\% + 0.01\% - 4.82\% - 0.14\%) \times 16.74 = 26.29\%$	$26.29\% - 9.82\% = 16.47\%$
替换其他非利息收入率	$(4.81\% + 1.71\% + 0.02\% - 4.82\% - 0.14\%) \times 16.74 = 26.49\%$	$26.49\% - 26.29\% = 0.20\%$
替换营业支出率	$(4.81\% + 1.71\% + 0.02\% - 5.71\% - 0.14\%) \times 16.74 = 11.52\%$	$11.52\% - 26.49\% = -14.97\%$
替换所得税支出率	$(4.81\% + 1.71\% + 0.02\% - 5.71\% - 0.14\%) \times 16.74 = 11.52\%$	$11.52\% - 11.52\% = 0$
替换权益乘数	$(4.81\% + 1.71\% + 0.02\% - 5.71\% - 0.14\%) \times 17.87 = 12.33\%$	$12.33\% - 11.52\% = 0.81\%$

验证: 各因素变动对净资产收益率的影响之和 $= 1.12\% + 16.47\% + 0.20\% - 14.97\% + 0 + 0.81\% = 3.63\%$, 与上述结果相等。

通过表 4.7 可以发现, 净利息收入率、其他非利息净收入率以及权益乘数这三项的提高对目标指标的提高影响较小。本年网商银行净资产收益率得以提升的主要原因是中间业务收入率比去年提高了 0.99%, 尽管营业支出率提高对净资产

收益率提升有较大的不利影响，不过这种不利影响被中间业务收益率的提高抵消。由于营业支出率前文已做分析，所以仅在此分析中间业务收入率的变动。网商银行近六年中间业务收入率变化如图 4.4 所示：



图 4.4 2015 年-2020 年网商银行中间业务收入率

根据图 4.4 可以看到，网商银行 2015 年-2020 年间中间业务收入率的变动趋势呈倒 V 型，在 2018 年达到最高值 1.71%，2020 年已经下滑为 0.62%。

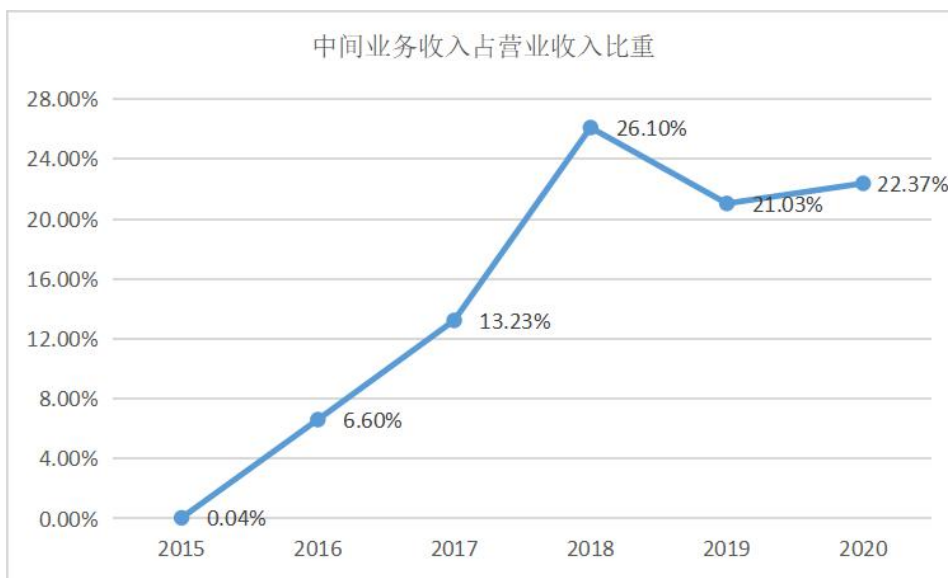


图 4.5 网商银行 2015 年-2020 年中间业务收入占比

目前银行业同业竞争激烈，中间业务成为商业银行的关键盈利点，网商银行正是意识到这一点，对中间业务的重视程度不断加大。由图 4.5 看到，网商银行

自成立以来,中间业务收入在营业收入中的占比在六年内从 0.04% 直线上升至 22.37%。若网商银行继续大力发展中间业务,不断改善营业收入组成,其盈利能力会得到进一步提升。

4. 比较 2019 年与 2018 年指标变动

以 2018 年作为基期,以网商银行净利息收入率、中间业务收入率等指标 2019 年的数值进行依次替换,以此确定 2019 年是哪项因素对网商银行净资产收益率的增减变动影响最大。计算如下:当期净资产收益率与基期净资产收益率的差值为 $11.94\% - 12.33\% = -0.39\%$

表 4.8 连环替代法计算分析 2019 年较 2018 年净资产收益率的变动

	净资产收益率	替换对净资产收益率数值的影响
替换净利息收入率	$(3.72\% + 1.71\% + 0.02\% - 5.71\% - 0.14\%) \times 17.87 = -7.15\%$	$-7.15\% - 12.33\% = -19.48\%$
替换中间业务收入率	$(3.72\% + 1.00\% + 0.02\% - 5.71\% - 0.14\%) \times 17.87 = -19.84\%$	$-19.84\% - (-7.15\%) = -12.69\%$
替换其他非利息收入率	$(3.72\% + 1.00\% + 0.03\% - 5.71\% - 0.14\%) \times 17.87 = -19.66\%$	$-19.66\% - (-19.84\%) = 0.18\%$
替换营业支出率	$(3.72\% + 1.00\% + 0.03\% - 3.65\% - 0.14\%) \times 17.87 = 17.16\%$	$17.16\% - (-19.66\%) = 36.82\%$
替换所得税支出率	$(3.72\% + 1.00\% + 0.03\% - 3.65\% - 0.19\%) \times 17.87 = 16.26\%$	$16.26\% - 17.16\% = -0.9\%$
替换权益乘数	$(3.72\% + 1.00\% + 0.03\% - 3.65\% - 0.19\%) \times 13.27 = 11.94\%$	$11.94\% - 16.26\% = -4.32\%$

验证:各因素变动对净资产收益率的影响之和 $= -19.48\% - 12.69\% + 0.18\% + 36.82\% - 0.9\% - 4.32\% = -0.39\%$,与上述结果相等。

通过表 4.8 可看到,净利息收入率比上年减少 1.09% 而使得净资产收益率减小 19.48%,中间业务收入率比上年减少而使得净资产收益率减小 12.69%,权益乘数比上年减少 4.6 而使得净资产收益率减小 4.32%,营业支出率比上年减少 0.05% 而使得净资产收益率提高 36.82%,其他非利息收入率以及所得税支出率的变化对净资产收益率的影响较小可以忽略。整体上,净利息收入率、中间业务收入率等不利因素对目标指标的负面影响胜过营业支出率等有利因素带来的正面影响,最终导致 2019 年网商银行净资产收益率下降了 0.39%。因为前文已对这

三个主要影响因素做过分析，故这里不再进一步分析。

5.比较 2020 年与 2019 年指标变动

以 2019 年作为基期,以网商银行净利息收入率、中间业务收入率等指标 2020 年的数值进行依次替换,以此确定 2020 年是哪项因素对网商银行净资产收益率的增减变动影响最大。计算如下:当期净资产收益率与基期净资产收益率的差值为 $9.12\%-11.94\%=-2.82\%$

表 4.9 连环替代法计算分析 2019 年较 2018 年净资产收益率的变动

	净资产收益率	替换对净资产收益率数值的影响
替换净利息收入率	$(2.12\%+1.00\%+0.03\%-3.65\%-0.19\%) \times 13.27=-9.16\%$	$-9.16\%-11.94\%=-21.1\%$
替换中间业务收入率	$(2.12\%+0.62\%+0.03\%-3.65\%-0.19\%) \times 13.27=-14.20\%$	$-14.20\%-(-9.16\%)=-5.04\%$
替换其他非利息收入率	$(2.12\%+0.62\%+0.02\%-3.65\%-0.19\%) \times 13.27=-14.33\%$	$-14.33\%-(-14.20\%)=-0.13\%$
替换营业支出率	$(2.12\%+0.62\%+0.02\%-2.20\%-0.19\%) \times 13.27=4.91\%$	$4.91\%-(-14.33\%)=19.24\%$
替换所得税支出率	$(2.12\%+0.62\%+0.02\%-2.20\%-0.16\%) \times 13.27=5.31\%$	$5.31\%-4.91\%=0.4\%$
替换权益乘数	$(2.12\%+0.62\%+0.02\%-2.20\%-0.16\%) \times 22.25=9.12\%$	$9.12\%-5.31\%=3.81\%$

验证:各因素变动对净资产收益率的影响之和= $-21.1\%-5.04\%-0.13\%+19.24\%+0.4\%+3.81\%=-2.82\%$,与上述结果相等。

由以上计算可得,净利息收入率比上年减少使得净资产收益率减小了 21.1%,中间业务收入率比上年减少而使得净资产收益率减小 5.04%,权益乘数大幅增加 8.98 仅使得净资产收益率提高 3.81%,营业支出率比上年减少 1.45%就使得净资产收益率提高 19.24%,其他非利息收入率以及所得税支出率的变化对净资产收益率的影响较小可以忽略。最终在这些因素的共同作用下网商银行 2020 年的净资产收益率下降了 2.82%,因为前文已对其中的主要影响因素做过分析,故这里不再进一步分析。

小结:通过因素分析法对网商银行近几年的净资产收益率进行分析,可以发现影响网商银行净资产收益率变化的主要因素是净利息收入率、中间业务收入率

以及营业支出率。2015年至2017年期间，净利息收入率的增加使净资产收益率得以提高，而2019年、2020年这两年净利息收入率减少，净资产收益率也随之降低。这是由于网商银行采取的是利差主导盈利模式，所以利润的增长与净利息收入息息相关。同时，净资产收益率变化的趋势也与中间业务收入率变化的趋势一致，这说明网商银行并不是只把重点放在利差收入上，而是在以存贷业务作为主要业务的基础上大力拓展业务范围，优化收入结构，通过更具差异化服务来提升自身的核心竞争力。另外，随着以业务及管理费为主的营业支出在2018年后不断减少，净资产收益率受净利息收入率减少的部分不利影响被抵消，净资产收益率下降幅度较小。由此说明网商银行在积极采取措施以控制成本，并且已初见成效。网商银行在未来的发展中会积累更多的运营经验，对营业支出的把控会更好。

4.2 浙江网商银行长期盈利能力分析

若商业银行仅仅把目光聚集在短期下的获利水平而忽略了银行是否能持续稳定获益，以及银行目前的获益能力相比以前是否有成长等这些问题，银行终究不可能有很好的长期发展。因此，在对网商银行长期盈利能力分析时，还需要考虑盈利能力的可持续性和成长性，才能更全面地分析网商银行的长期盈利能力。

4.2.1 盈利能力可持续性分析

1. 资本充足率分析

资本充足率所体现的是网商银行运用自有资本承担日常经营损失的能力。由于超过其能力而无法承担亏损的部分会由其存款客户等所有的债权人共同负担，所以资本充足率这一指标对于网商银行保护债务人权益、保证自身稳定运营，以及减少经营风险有着决定性的意义。

$$\text{资本充足率} = \frac{(\text{总资本} - \text{资本扣除项})}{\text{风险加权资产}} \times 100\%$$

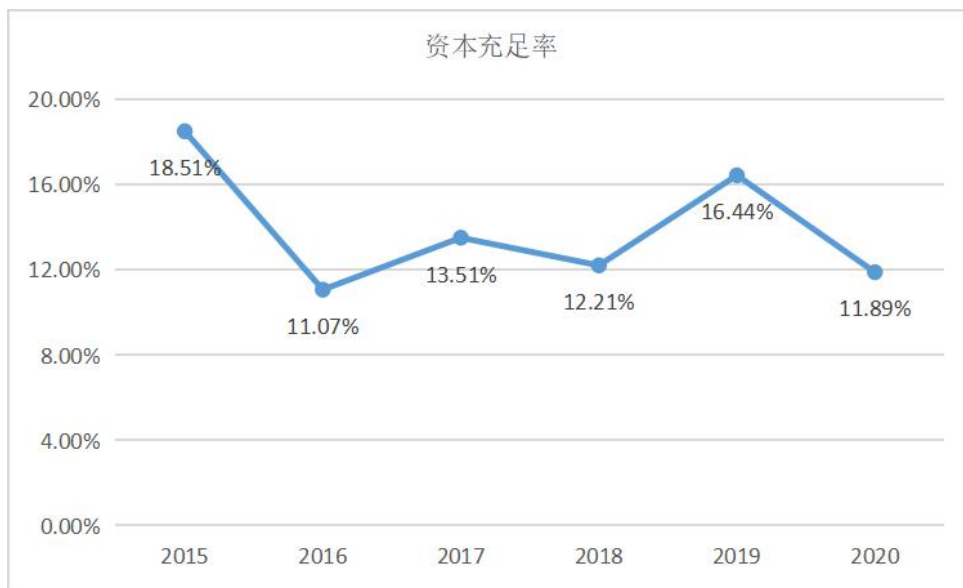


图 4.6 网商银行 2015-2020 年资本充足率指标分析

中国银保监会制订的商业银行资本充足率监管标准规定，我国银行资本充足率不得低于 8%。根据图 4.6 能看出，网商银行近六年的资本充足率虽然处于符合监管标准，但波动较大略显下滑趋势，由此可见网商银行在稳定运营方面还存在一定的问題。同时，随着网商银行规模的扩大，降低资本充足率与鼎力发展贷款业务之间的冲突越来越强烈。不同于传统商业银行有着深厚的根基、平稳的收益和多样的融资渠道，网商银行这种互联网银行相对而言经营更不稳定，筹措资金的渠道更窄。

2.不良贷款率分析

不良贷款率不仅是网商银行的资产质量的体现，还是衡量其运营效益的关键因素。不良贷款率是衡量银行资产质量的重要指标，能够反映出银行的效益水平，和信贷业务的经营效益。一般而言，不良贷款比高则意味着网商银行向客户贷出的款项质量较差，会有大量的资金无法收回，从而拉低网商银行的盈利水平，甚至会迫使其经受倒闭的风险。

$$\text{不良贷款率} = \frac{(\text{损失类贷款} + \text{次级类贷款} + \text{可疑类贷款})}{\text{贷款总额}} \times 100\%$$

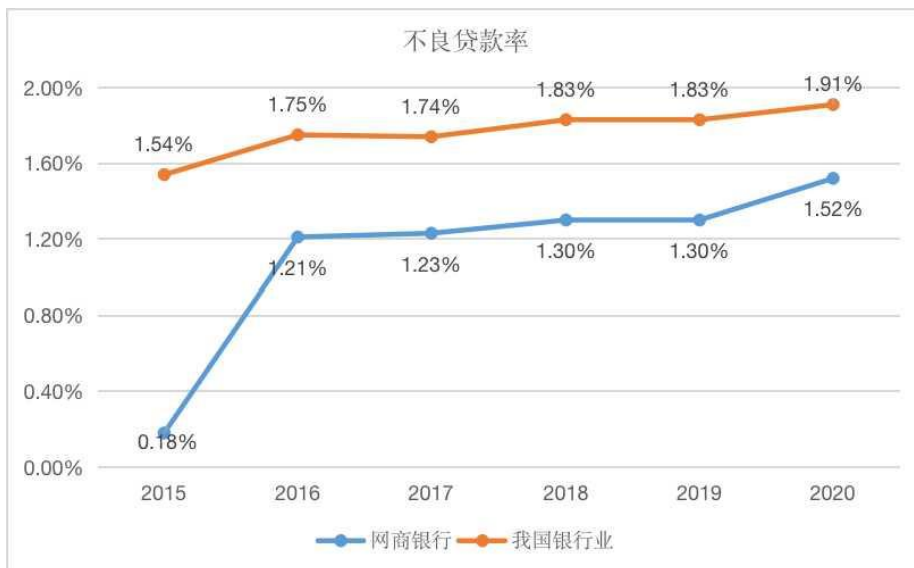


图 4.7 网商银行 2015-2020 年不良贷款率折线图

由图 4.7 可知，网商银行在这六年时间内，不良贷款率整体呈上升状态，2015 年不良贷款率仅 0.18%，随后的四年里不良贷款率稳定在 1.25% 左右，2020 年受经济环境影响比上年上升了 0.22 个百分点。尽管网商银行的不良贷款率呈现出上升的趋势，不过均保持在业内平均水平之下，说明网商银行在扩展金融业务的同时，在注意控制资产质量，但仍然在一定程度上经受了由于不良贷款影响导致盈利能力的下降。

3. 拨备覆盖率分析

拨备覆盖率是网商银行对呆帐、坏账准备金的使用比，一方面体现了网商银行对待不良贷款的处理能力，另一方面体现了网商银行对风险的控制能力。我们国家发布过相关规定，要求所有商业银行的拨备覆盖比不得低于百分之百。一般情况下，该数值越高意味着网商银行对风险的把控水平越高，银行越得以平稳运营。但是，拨备覆盖率过高也不见得是好事，若过高则说明网商银行在央行存放了过量的贷款损失准备金，这会影响到网商银行的资金流动性，反而拉低网商银行的盈利水平，对其发展起到负面作用。

$$\text{拨备覆盖率} = \frac{\text{贷款损失准备金计提额}}{\text{不良贷款余额}} \times 100\%$$

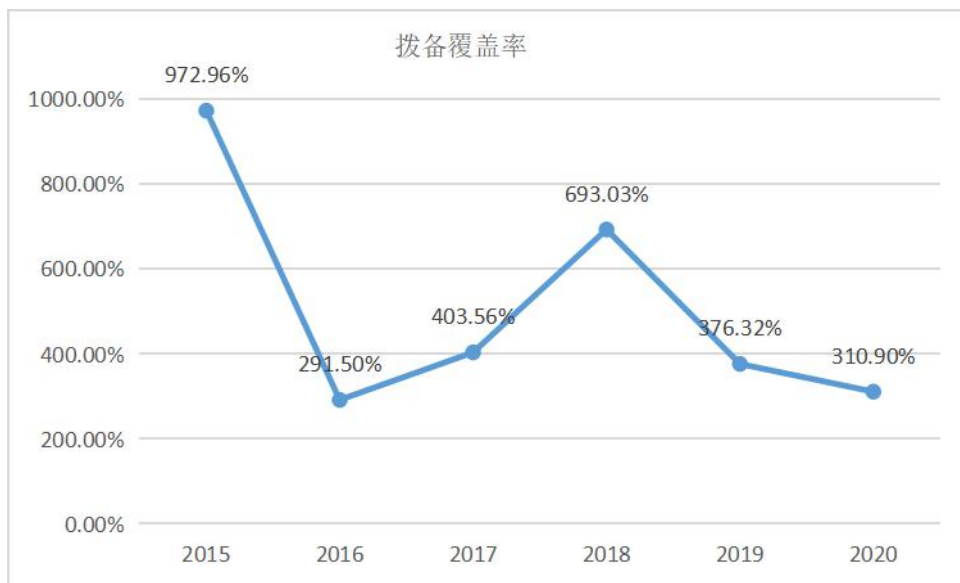


图 4.8 网商银行 2015-2020 年拨备覆盖率折线图

通过观察图 4.8 可以看出，网商银行 2015-2020 年的拨备覆盖率经历了两次较大的波动但整体上保持着适中的水平，因此能推测网商银行的准备金比较充沛，在面对不良贷款引发的危机时也能有较大的胜算。不过，网商银行还可以适当再提高拨备覆盖率，这样会对其盈利能力产生积极影响，更有利于未来的发展。

4.流动性指标分析

流动性指标体现了网商银行管理流动资金的水平，一般通过贷款与存款的比重来描述。存贷比越高，则意味着网商银行可以更好地把客户存入的资金这一负债项转换为贷出资金这一资产项，那么也就能获得更高的收益。但这一指标过犹不及，若网商银行存贷比高过一定的比例，会对日常的现金流造成极大的压力，从而对其稳定经营产生不利影响。银行仅有将存贷比维持在合理区间时，才有更好的流动性风险规避能力，哪怕遭遇挤兑也可以安全度过危机。

$$\text{流动性比率} = \frac{\text{流动性资产余额}}{\text{流动性负债余额}} \times 100\%$$



图 4.9 网商银行 2015-2020 年流动性比率折线图

对于商业银行来说，营利性与存贷比有显著的正相关性，因为贷款相对存款越多则得到的净利息收入会越高，则营利性越好。由图 4.9 可知，网商银行 2015 年至 2020 年这几年的流动性比率走势比较稳定，除 2016 年同比提高三十多个百分点外，之后的几年里波动较小且都在监管范围内，说明网商银行在日常经营中保持着较好的营利性，同时具有较强的资产流动性。

4.2.2 盈利能力成长性分析

1. 成长性比率分析

成长性比率体现了网商银行可持续发展的能力，一般通过营业收入增长率和总资产增长率这两个指标共同描述。因为目前网商银行仍采用利差主导型的盈利模式，所以其经营收益很大程度上是依靠贷款等资产实现的。因此成长性比率与资产增长率和营收增长率间存在紧密的联系，网商银行的总资产越充裕，经营收入会越高，其盈利能力才会越突出。成长性比率不仅反映了网商银行扩充规模的水平高低，也反映出其可持续发展的潜力大小，网商银行近五年的成长性比率指标见表 4.10。

$$\text{营业收入增长率} = \frac{(\text{本年营业收入} - \text{上年营业收入})}{\text{上年营业收入}} \times 100\%$$

$$\text{总资产增长率} = \frac{(\text{期末资产余额} - \text{期初资产余额})}{\text{期末资产余额}} \times 100\%$$

表 4.10 2016-2020 年网商银行成长性比率指标

指标/年份	2016	2017	2018	2019	2020
营业收入增长率	942.49%	62.13%	46.66%	5.72%	30.01%
总资产增长率	103.41%	27.06%	22.63%	45.57%	123.04%

数据来源：根据网商银行 2015-2020 年各年报整理

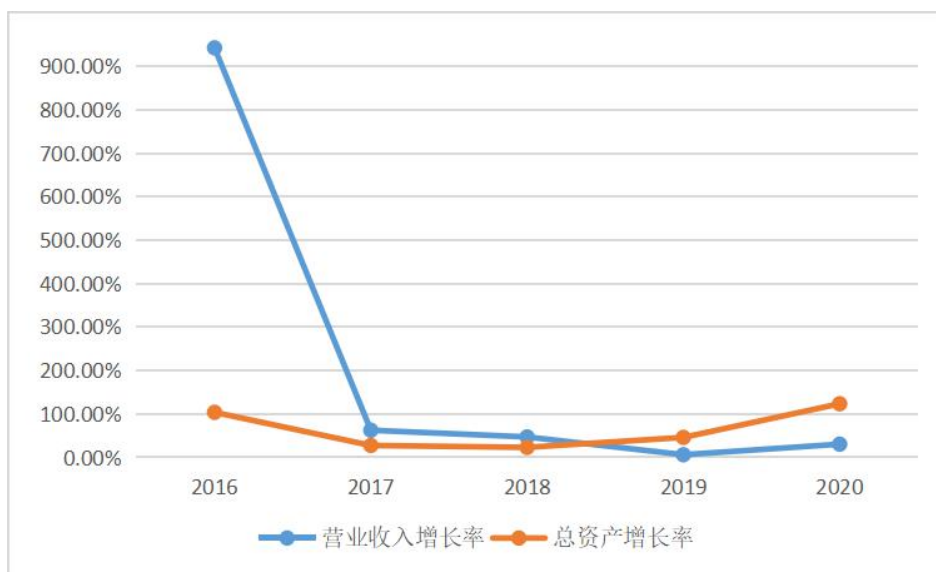


图 4.10 网商银行成长性指标走势图

网商银行的净利润主要来源于净利息收入，通过观察表 4.10 能看到，网商银行 2016 年的成长性指标与其他年份相差较大，很大程度上是因为网商银行在 2015 年后半年才开始正式营业。通过观察图 4.10 可以发现，网商银行总资产增长率在 2017 年后逐年递增，而营业收入增长率整体呈现下滑的走势。这反映出网商银行具有相对稳定的资产结构，即使营业收入在短期内出现下降，但长期下资产增长会带动营业收入增长。同时，网商银行的成长性指标在从成立以来一直保持正增长，尤其在 2020 年全国经济发展受挫时还能保持营业收入增长率和总资产增长率的上升，这说明网商银行在逐步建立一个有效的经营体系，以此来提高自身盈利能力。

2. 成本收入比分析

伴随着我国金融制度的逐步开放，包括互联网银行在内的各商业银行竞争日

益激烈，难以重现建国之初时门庭若市的盛况。因此商业银行在日常发展中，需要平衡好成本与收入间的关系，将成本控制在一定的水平下并获得更高的收益，成本收入比这一指标体现了网商银行平衡二者关系的能力。成本收入比越小意味着网商银行得到每一单位营业收入所支付的成本费用越少，也就意味着其经营效用越高，盈利能力的成长性越好，竞争优势越显著。

$$\text{成本收入比} = \frac{\text{营业成本}}{\text{营业收入}} \times 100\%$$

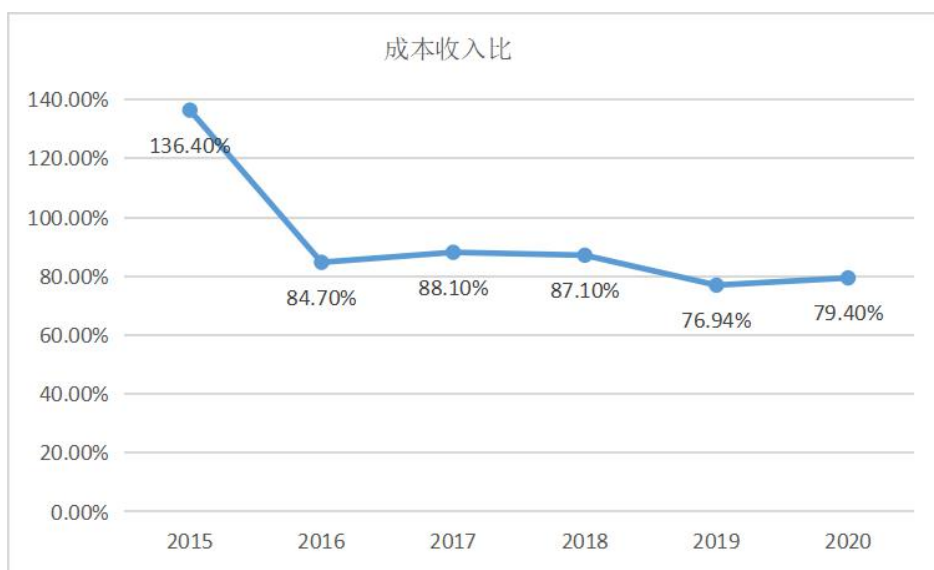


图 4.11 网商银行成本收入比走势图

利息成本是银行在日常运营中由存款业务所产生，是银行最主要的成本。我国传统商业银行经过多年的发展，已经占据了国内市场大部分份额，积累了大量的客户资源，因此能以较低的成本获得存款。然而网商银行这类互联网银行与传统商业银行不同，他们成立时间晚而且没有实体网点，要想多吸收存款只能通过提高存款利息这种方式来实现。因此在一般情况下，互联网银行的利息成本会偏高。如图 4.11，2015-2020 年间，虽然网商银行的成本收入比呈现出下降的趋势，但这六年的数值仍然较高。这表明网商银行需要着重优化自身的成本控制能力，提升盈利能力的成长性，把重点放在优化经营模式、降低经营费用、控制管理成本等方面。

4.3 浙江网商银行与其他类型商业银行的对比分析

作为首批成立的互联网银行，网商银行是全国第一家将云计算用于核心系统并将人工智能全面运用于小微风控的银行，在以信息技术闻名的互联网银行中具有很强的代表性。网商银行不同于传统商业银行，因为成立时间晚而且目标客户主要集中在尾部市场，所以总体业务量偏少，其盈利能力也与传统银行间存在一定的差距。接下来本节用前文分析过的指标与其他传统商业银行作对比，以此分析网商银行的优劣势，促进其盈利水平进一步提高。因此本节依据我国银行业协会发布的银行业排名榜单，在国有商业银行、股份制商业银行、城市商业银行、农村商业银行和互联网银行这五类银行中各选取了一家综合实力最强^①的银行作为研究对象，分别为：中国建设银行、招商银行、南京银行、重庆农商行和网商银行。之所以如此主要是因为，一方面，要想使研究结果更具可靠性则必须考虑选取的对象是否完整。目前我国金融市场上存在这五类银行，所以在对比分析时需要把他们都囊括在内；另一方面，随着经济的开放与金融的发展，国内银行业同业竞争已经进入了白热化。只有充分了解其他银行的特点和优点，才能使网商银行这一成立最晚的互联网银行找准自己的强项，改进弱项并发挥所长，进一步提升盈利能力，在市场中站稳脚步，让自己立于不败之地。

4.3.1 总规模对比

以 2015-2020 年五家银行的资产总额为依据，对规模指标整理如下。

^① 我国银行业协会参考巴塞尔协议Ⅲ和监管机构相关要求，按核心一级资本净额排序，并附加资产规模、净利润、成本收入比、不良贷款率等指标作为参考。



图 4.12 2015-2020 年五家银行规模指标对比 (千亿元)

数据来源：根据建行、招行、南行、重农商行及网商银行 2015-2020 年年报数据整理^①

通过图 4.12 可以看到，在总规模方面，五家不同类型的银行逐年扩大并呈现出明显的层次划分。总规模最大的就是中国建设银行，接着是招商银行，与国有银行差距十分明显；然后是南京银行与重庆农商行这两家区域性银行，规模大小相当；最后是网商银行，总规模最小。之所以出现这样的局面，是因为国有银行自建国初期成立至今已有半个世纪之久，所以无论资产负债规模还是营业网点数量都是当之无愧的巨头。而股份制银行凭借多样化的业务和人性化的服务，在我国银行业中也是举足轻重的存在。城商行和农商行因为存在地域限制，所以业务范围有局限性，总体规模也无法得到大幅增长。相较而言，网商银行成立时间最晚，业务模式单一，客户定位小微，所以总规模最小是必然的。

4.3.2 净资产收益率及构成指标对比

通过改进的杜邦分析法，以中国建设银行、招商银行、南京银行、重庆农商行以及网商银行 2015 年-2020 年的财务数据为基础，对杜邦分析法中最重要的三项指标——净资产收益率、权益乘数和总资产净利率进行对比。

1.净资产收益率和权益乘数分析

^① 以下表格和图的数据来源均根据五家银行的年报数据整理而得

表 4.11 2015-2020 年五家银行净资产收益率指标

		2015	2016	2017	2018	2019	2020
中国建设银行	净资产收益率	15.62%	14.51%	13.43%	12.83%	12.06%	11.65%
	权益乘数	12.7	13.19	12.32	11.66	11.38%	11.77
	总资产净利率	1.23%	1.10%	1.09%	1.10%	1.06%	0.99%
招商银行	净资产收益率	15.81%	15.98%	14.58%	14.89%	15.11%	13.44%
	权益乘数	15.13	15.36	13.03	12.41	12.01	11.45
	总资产净利率	1.04%	1.04%	1.12%	1.20%	1.26%	1.17%
南京银行	净资产收益率	13.40%	13.37%	14.33%	14.25%	14.34%	12.30%
	权益乘数	15.36	17.06	16.73	15.78	15.28	14.04
	总资产净利率	0.87%	0.78%	0.86%	0.90%	0.94%	0.88%
重庆农商行	净资产收益率	21.65%	19.50%	19.45%	12.76%	11.16%	9.06%
	权益乘数	14.84	14.82	13.88	13.25	11.52	12.00
	总资产净利率	1.46%	1.32%	1.40%	0.96%	0.97%	0.75%
网商银行	净资产收益率	-2.92%	7.39%	8.70%	12.33%	11.94%	9.12%
	权益乘数	7.69	14.49	16.74	17.87	13.27	22.25
	总资产净利率	-0.38%	0.51%	0.52%	0.69%	0.90%	0.41%

通过表 4.11 可以看出,受利率市场化和同业竞争的影响,六年间这几家银行净资产收益率的差距在逐渐缩小。虽然网商银行的净资产收益率在五家银行中最低,但是和第一相差并不大,而且网商银行的净资产收益率在六年间整体呈现上升趋势,其余四家银行的净资产收益率却有不同程度的下降。由此看出在竞争激烈的市场环境下,特别是在 2020 年全国经济下滑时,网商银行在其他成立时间久、总规模大的银行中,盈利能力仍然表现不错。但是网商银行的总资产净利率较低,净资产收益率能追上其他银行的主要原因是其权益乘数比其他银行高,这也暴露出网商银行通过杠杆负债经营的程度较其他银行高,存在一定的经营风险。

2.总资产净利率分析

表 4.12 2020 年五家银行总资产净利率及其分解

	中国建设银行	招商银行	南京银行	重庆农商行	网商银行
净利息收入率	2.05%	2.28%	1.56%	2.20%	2.12%
+中间业务收入率	0.40%	0.90%	0.30%	0.26%	0.62%
+其他非利息收入率	0.09%	0.22%	0.38%	0.09%	0.02%
-营业支出率	1.34%	1.99%	1.24%	1.64%	2.20%
-所得税支出率	0.22%	0.28%	0.14%	0.14%	0.16%
=总资产净利率	0.99%	1.13%	0.86%	0.78%	0.41%

如表 4.12 所示，通过对最近一年五家银行的总资产净利率进行分析，招商银行因为其较高的净利息收入率和中间业务收入率，所以总资产净利率位居榜首；中国建设银行、南京银行和重庆农商行的总资产净利率相差不大，虽然南京银行的净利息收入较低，但靠着较高的非利息收入提高了总资产净利率水平。虽然网商银行的净利息收入率与中间业务收入率在一众银行里处于中上游水平，但由于网商银行的其他非利息收入率太低而且营业支出率又太高，很大程度上拉低了其总资产净利率。

4.3.3 盈利能力可持续性对比

1. 资本充足率分析



图 4.13 2015-2020 年五家银行资本充足率对比

图 4.13 可以看出，近六年以来除网商银行外，其余四家银行的资本充足率大都保持稳步上升的趋势，特别是中国建设银行和招商银行，资本充足率在 2017 年后一直保持在 15% 以上。对于风险有着较强的应对能力，尤其是保障存款人利益和保证盈利持续性的稳定。相比之下，网商银行的资本充足率在五家银行中数值最低。这反映出互联网银行相对其他类型银行而言经营不够稳定，筹措资金的水平较差，面对风险准备不够充分，不能有效保护存户权益。

2.不良贷款率分析



图 4.14 2015-2020 年五家银行不良贷款率对比

不良贷款率是银行资产质量的体现，也与银行的信用风险息息相关。通过图 4.14 我们能看到，五家银行的不良贷款率数值相差较小，均徘徊在 1% 左右。其中，南京银行的表现最好，不良贷款率一直保持在 1% 以下；招商银行的不良贷款率呈下降趋势，重庆农商行正与之相反；而规模最大的中国建设银行和总规模最小的网商银行不良贷款比基本都在 1.2% 以上。尽管网商银行的不良贷款率保持在业内平均水平之下，但招商银行等几家银行规模比网商银行大，不良贷款率却比网商银行低。说明网商银行需注意把控资产质量，严格防范经营风险，确保银行稳定运营。另外，虽然 2020 年受不可抗力影响较大，但各银行的不良贷款率仅有轻微升高或下降，说明他们都采取了有效的应对措施来尽量减少违约贷款给银行经营造成的冲击。

3.拨备覆盖率分析



图 4.15 2015-2020 年五家银行拨备覆盖率对比

通过图 4.15 可以看到五家银行的拨备覆盖率数值迥异，网商银行变动幅度较大，另外四家银行呈现小幅上升或下降趋势。通过观察近六年五家银行的不良贷款率与拨备覆盖率，能看到招商银行、南京银行和重庆农商行有相对较低的不良贷款率以及相对较高的拨备覆盖率，而中国建设银行和网商银行却与他们正好相反。这反映出建设银行和网商银行的日常经营中存在一个巨大的风险：存在太多的不良贷款，这些不良资产会给银行造成亏损，使银行面临破产的危险，同时银行关于应对此风险的准备还非常不充分，长期下银行的稳定运营必会受影响。

4.流动性指标分析



图 4.16 2015-2020 年五家银行流动性比率对比

由图 4.16 可知，五家银行中中国建设银行和招商银行流动性比率在六年间一直保持较高的水平，南京银行和重庆农商行的流动性比率也在逐年提升。而网商银行的流动性比率不仅最低而且在不断下滑，这反映出网商银行相比于其他银行资产流动性较差。因此网商银行应该适当提高存贷比，以此获得更高的收益，提高其利润水平。

4.3.4 盈利能力成长性对比

1.成长性比率分析

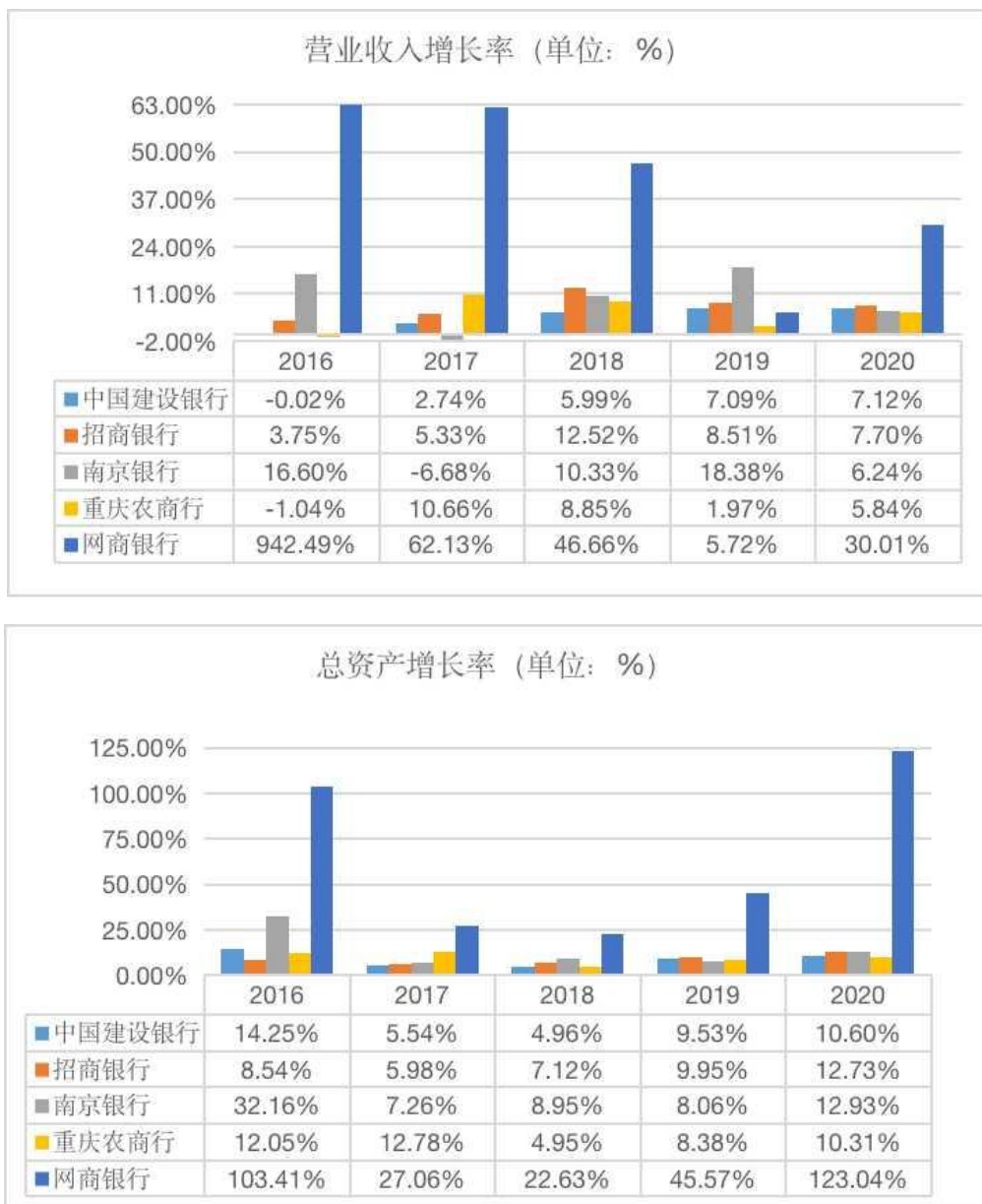


图 4.17 2015-2020 年五家银行成长性比率对比

由图 4.17 可以看出，尽管近几年经济下行，这些银行仍然保持不错的营业收入增长率和总资产增长率。中国建设银行、招商银行、南京银行和重庆农商行的营业收入增长幅度和总资产增长幅度都较少，而网商银行的营业收入率以及总资产增长率比另外四家银行高出几十个百分点。由此说明互联网银行相比其他类型银行而言有更好的成长性，长期以往盈利能力一定可以逐渐增强。

2.成本收入比分析

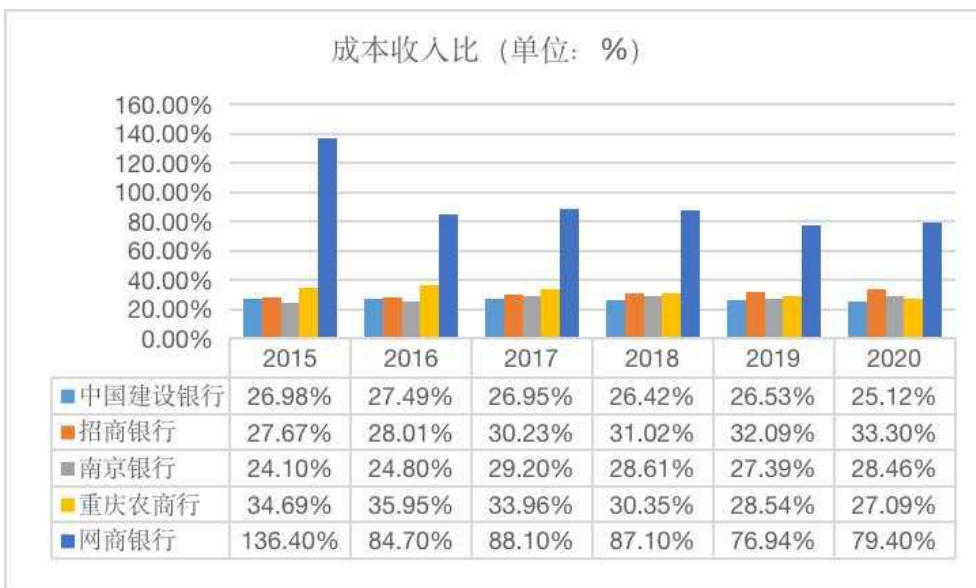


图 4.18 2015-2020 年五家银行成本收入比对比

成本收入比是一个把投入的成本与获取的利润进行综合考虑的指标，可以清晰体现出银行对于资金的使用效率。通过图 4.18 可以看到，中国建设银行、招商银行、南京银行和重庆农商行成本收入比均徘徊在 30% 左右，而网商银行的成本收入比在 80% 左右，明显高于其他四家银行。说明网商银行成本效率较低，与其他银行相比，利用有限成本得到的收益更低，需要尽快改善。

5 结论与建议

5.1 研究结论

近些年来,随着我国金融的发展和科技的进步,互联网银行应运而生。作为一项新兴产物,互联网银行不仅承受着国有商业银行的巨大压力,还要与各个股份制银行以及地方性银行展开激烈的竞争。只有不断提升自己的盈利能力,互联网银行才能在市场中站稳脚跟。本文首先研究了网商银行的短期盈利能力,通过改进的杜邦分析法对净资产收益率、权益乘数和总资产净利率这三项指标展开分析,并对引起净资产收益率变动的原因进行了深入研究。接着从网商银行盈利能力的可持续性与成长性这两个方面入手,通过资本充足度、不良贷款率等指标分析了网商银行的长期盈利能力。得出研究结论如下:

(1) 以网商银行为代表的互联网银行正处于发展阶段,资产规模总体较小。虽然网商银行短期盈利能力在提高,净资产收益率与其他类型银行相差不大,但这是高权益乘数与低总资产净利率相乘的结果。高权益乘数意味着互联网银行对于所有者的回报程度较高,这很大程度上是由于提高了负债而导致的,可能会加大财务风险。低总资产净利率则是因为互联网银行的其他非利息业务收入太低而营业支出过高。虽然银行的营业支出还包括研发支出、开展中间业务等所产生的费用,业务的多元化发展能给互联网银行带来更多红利。但过高的成本费用给互联网银行盈利带来的负影响超过了中间业务发展的正影响。在这种情形下,互联网银行应该在控制好成本费用的前提下大力发展非利息业务,以取得更高的盈利能力。

(2) 目前互联网银行的经营利润丰厚且有广阔的发展前景,但仍有许多弱项有待改善。在盈利能力的可持续性方面,互联网银行的筹资能力比其他银行弱,经营风险较大但对风险准备却不充分,未来存在不良资产提升而无能力抵抗风险的隐患。在盈利能力的成长性方面,相比其他类型银行,互联网银行因为利息成本更高因此对成本的控制较差,需要优化经营模式,控制好成本。这些因素在不同程度上对互联网银行的长期盈利能力的提升存在制约。

因此,为使互联网银行在今后能得到更平稳、长久的发展,本文对于目前普遍存在于互联网银行日常运营中存在的问题给出相关建议。例如提高资产质量、

控制营业成本、坚持特色经营、强化风险防控、拓宽营销渠道等，希望对往后我国互联网银行的发展起到积极的推动作用。

5.2 提高我国互联网银行盈利能力的建议

5.2.1 提高资产质量，严控不良贷款

互联网银行的目标客户群体是被传统银行排斥的长尾客户，因为这些农户、个体工商户、中小企业日常经营所获得的利润微薄且不稳定，所以互联网银行需要在资产质量管理方面投入更多的精力。近年来，网商银行这类互联网银行不良贷款率呈现逐年上升趋势的同时，拨备覆盖率却在震荡向下。因此，提高资产质量、控制不良贷款对于互联网银行来说已迫在眉睫。目前，互联网银行通过人行现存的个人信用记录而建立的风险防控体系仍有很大的缺陷。因此，要想我国互联网银行有更加长远、稳定的发展，就需要不断提升其资产质量，严控不良贷款的增长。

5.2.2 控制营业成本，增强核心竞争

与其他传统银行相比，互联网银行最大的弱项在于高的营业成本，究其原因，很大程度上是因为互联网银行的利息成本和研发费用均较高。以网商银行为例，从2019年开始，其年度利润表中营业支出的分类里开辟“研发费用”一项，可见网商银行在研发支出方面的投入程度之深。因此，互联网银行应该充分利用营业成本，将高营业支出这一劣势转换为优势，通过大量的研发投入促进金融科技方面的创新，以此来增强竞争力，弥补由于经营特色引起高成本的不足。互联网银行应在控制好利息成本等支出的同时，创造更高的收益，为其与传统银行竞争提供更大的空间，形成自身的核心竞争力。

5.2.3 坚持特色经营，开展错位竞争

互联网银行面对激烈的市场竞争应当坚持走特色经营道路，与传统银行展开错位竞争，努力提升银行经营效率。首先要做的是明确目标客户，致力于为各种

小微群体提供适合他们的特色金融产品与服务,通过服务大量的尾部客户来提升市场份额,创造与传统银行相匹敌的可观利润。其次应找准发展定位,坚持普惠金融的初衷并践行服务大众的使命,在顺应经济发展需求和国家政策走向的基础上,结合自身特色制定出经营模式与管理制度,防止同质化竞争的发生。最后应大力发展金融科技,推动更多差异化产品的创新,利用大数据、云计算等先进技术提升服务水平,提供更方便快捷的服务方式,与传统银行拉开差距,通过前沿科技提升竞争力。

5.2.4 强化风险防控,健全管理机制

随着存款保险制度的推行,目前为止,我国已有四家银行宣布破产倒闭。在这样的背景下,互联网银行这类民营资本控股的银行更应从以下三方面入手,强化风险防控。第一,充分利用金融科技,构建智能化的风险防控系统。因为互联网银行的主要客群是农户、个体工商户以及中小企业等群体,相对而言征信数据更少而且风险因素更多。若想维持健康长久的发展,互联网银行近依靠普通征信系统进行风控是远远不够的。互联网银行应通过大数据、云计算等先进手段,根据客户从事行业信息以及所处场景信息等多方面信息,构建基于用户辨识信息模型下的风险防范系统,并完善对业务数据的事后跟踪,以达到预防信用风险的目的。第二,根据经济形势和未来发展的需要,对互联网银行的经营业务、资产负债结构、准备金比例、融资方式等进行统筹策划。加强内部控制体系建设,通过内外两方面共同建立健全风险管理机制。第三,主动汲取国内外成功经验与失败教训,加强对其他银行先进风险防范机制的学习,通过总结自身实际经验,努力培养其风险防范意识,保障互联网银行稳定运转。

5.2.5 开发客户资源,拓宽营销渠道

面对较高的信息成本与“一行一店”模式的制约,吸储能力弱仍然是互联网银行发展道路上的巨大阻碍。在这样的背景下,互联网银行需要从以下三个方面入手,大力开发客户资源,拓宽营销渠道。第一,提升品牌知名度。目前还有很多人对互联网银行不甚了解,只有个别银行为人们所熟知。因此互联网银行应利用大股东的知名度打造品牌效应,提升客户黏性,培养优质客户。第二,利用促

销手段打开市场，开发多样化的产品与服务。互联网银行在通过网络推广产品上有天然的优势，在此基础上，可以增加与一些新媒体的合作以此来提高曝光度，可以帮助盘活存量客户并挖掘潜在客户。第三，深耕区域市场。需要互联网银行突破向股东开展业务的限制，从全局出发，将目标转向所有上下游产业及成员公司，为他们推销产品与服务，大力发展供应链金融。

参考文献

- [1] Aysha Fathima Y., Muthumani S.. Client Cluster Identification of Internet Bank Services[J]. Journal of Computational and Theoretical Nanoscience, 2019, 11(2).
- [2] A. Demirgüç-Kunt, H.Huizinga. Bank Activity and Funding Strategies: The Impact on Risk and Returns[J]. Journal of Financial Economics, 2010, 98(3): 35-54
- [3] Berger A.N, Hanweck G.A, Humphrey D.B., Competitive viability in banking: scale, scope and product mix economies[J]. Journal of Monetary Economics, 2014 (07): 6-10.
- [4] Claudiu Tiberiu Albuлесcu. Banks' Profitability and Financial Soundness Indicators: A Macro-level Investigation in Emerging Countries[J]. Procedia Economics and Finance, 2015(23): 203-209.
- [5] Eduardo, D., Rene,B., and Marlei, P. Triggers and Barriers to Financial Inclusion: The Use of ICT-based Branchless Banking in an Amazon County[J]. Electronic Commerce Research and Applications, 2012, 11(5): 484-494.
- [6] Garcia-Herrero A, Sergio G, Daniels. What Explains the Low Profitability of Chinese banks? [J]. Journal of Banking and Finance, 2009(11): 2080-2092
- [7] Jakob de Haan, Tigran Poghosyan. Size and earnings volatility of US bank holding companies[J]. Journal of Banking and Finance, 2012, 36(11): 3008-3016.
- [8] Koushiki, C. Service Quality and Word of Mouth: A Study of the Banking Sector [J]. International Journal of Bank Marketing, 2014, 32(7): 612-627.
- [9] Nicolae Petria, Bogdan Capraru, Iulian Ilnatov. Determinants of Banks' Profitability: Evidence from EU 27 Banking Systems[J]. Procedia Economics and Finance, 2015, (20): 518-524.
- [10] Oscar Carvallo, Adnan Kasman. Cost efficiency in the Latin American and Caribbean banking systems[J]. Journal of International Financial Markets, Institutions & Money, 2015 (15): 55-72

- [11] Serkan, A., ndEda, A. Adoption of Internet Banking Among Sophisticated Consumer Segments in an Advanced Developing Country[J]. International Journal of Bank Marketing, 2004, 22(3): 212-232.
- [12] Vetrivel S.C., Rajini J., Krishnamoorthy V.. INFLUENCE OF INTERNET BANKING SERVICE QUALITY ON CUSTOMER SATISFACTION- AN INDIAN EXPERIENCE[J]. Journal of critical reviews,2020,7(02):12-18.
- [13]陈一洪.中国城市商业银行盈利能力影响因素分析——基于 50 家商业银行的微观数据[J].统计与信息论坛,2017,32(03): 121-126.
- [14]陈绎润, 宁阳.利率市场化条件下我国商业银行盈利能力影响因素探究——以 21 家不同规模商业银行为例[J].上海金融,2018(07): 68-74.
- [15]宫晓林.互联网下的新金融形式[J].中国金融,2013(24): 56-57.
- [16]郭小群, 杨剑波, 彭本红.银行业上市公司盈利能力持续性的影响因素[J].金融论坛,2010,15(09): 31-37.
- [17]高玮.中国银行业盈利影响因素分析[J].当代经济管理, 2010,32(03): 73-76
- [18]黄隽, 张春林.什么决定了中国商业银行的高盈利[J].经济理论与经济管理, 2012(06): 5-14.
- [19]黄旭, 兰秋颖, 谢尔曼.互联网金融发展解析及竞争推演[J].金融论坛 2013,18(12): 3-11.
- [20]侯晓辉, 李成, 王青.市场化转型、风险偏好与中国商业银行的盈利性[J].金融评论,2012,4(03): 14-28.
- [21]刘宏, 闵丹.基于产业组织理论的商业银行盈利能力研究[J].当代经济管理, 2010,12(03): 33-38.
- [22]陆静,阿拉腾苏道尹宇明.中国商业银行盈利能力的影响因素——基于 1997~2010 年数据的实证分析[J].金融论坛,2013,18(01): 3-14.
- [23]梁娟, 孔刘柳.基于杜邦分析法的商业银行盈利能力分析[J].财会通讯, 2012(02): 118-119.
- [24]刘琪林, 李富有.资产证券化与银行资产流动性、盈利水平及风险水平[J].金融论坛,2013,18(05): 35-44

- [25]吕立.杜邦分析法下商业银行支持实体经济情况研究——以山西某银行金融机构为例[J].山西财经大学学报,2017,39(S2): 23-25.
- [26]刘新海.阿里巴巴集团的大数据战略与征信实践[J].征信,2014,32(10): 10-14.
- [27]林永佳,施宣邑,洪芳.商业银行多元化资产配置战略与银行盈利能力——基于不同股权结构的讨论[J].新金融,2018(12): 37-42.
- [28]彭明雪,丁振辉.经营效率、中间业务收入与商业银行盈利能力[J].金融论坛,2016,21(05): 69-80.
- [29]乔海曙,许可.互联网银行理论研究的最新进展[J].金融论坛,2015,20(06): 71-80.
- [30]宋吟秋,董慧君,吕萍.我国商业银行盈利能力的实证分析[J].现代管理科学,2015(06): 79-81.
- [31]孙玉荣,左婷婷.我国商业银行经营绩效影响因素实证研究[J].西南金融,2012(03): 48-49.
- [32]滕飞.与金融脱媒化大潮共舞是商业银行不二选择[N].上海证券报,2014-06-25(A02).
- [33]王国刚,张扬.互联网金融之辨析[J].财贸经济,2015(01): 5-16.
- [34]王曼舒,刘晓芳.商业银行收入结构对盈利能力的影响研究——基于中国14家上市银行面板数据的分析[J].南开管理评论,2013,16(02): 143-149.
- [35]王刚,吴飞.我国首批试点民营银行经营状况调查与政策建议[J].经济纵横,2016(12): 96-102.
- [36]王瑞雪,张桥云.商业银行盈利模式分化——基于我国上市银行的实证分析[J].经济学家,2016(02): 50-59.
- [37]魏博文.网络与传统民营银行金融科技发展的对比研究——以小微信贷业务为例[J].新金融,2018(10): 56-60.
- [38]王文娟,赵梦珂.互联网消费金融发展前瞻[J].中国金融,2018(20): 67-68.
- [39]王培培.我国互联网银行盈利能力实证研究[J].金融发展研究,2020(11): 79-85.
- [40]徐斌,郑垂勇.利率市场化下我国商业银行盈利能力影响因素分析——基于16家上市商业银行的实证研究[J].南京社会科学,2018(03): 31-37.
- [41]徐金麟,王凯.民营银行盈利模式分析与思考[J].中国银行业,2020(07):56-59.

- [42]徐新华, 俞开江, 徐晓苏.中国上市商业银行业务结构与盈利能力研究[J].技术经济与管理研究,2012(05): 104-111.
- [43]殷敖, 杨胜刚.利率市场化、中间业务与商业银行盈利能力[J].财经问题研究, 2017(04): 49-54.
- [44]张爱军.互联网银行发展模式与借鉴——基于美国的经验[J].新金融,2015(06): 61-64.
- [45]邹晓梅, 张明, 高蓓.资产证券化与商业银行盈利水平: 相关性、影响路径与危机冲击[J].世界经济,2015,38(11): 144-167.
- [46]赵旭升.互联网金融商业模式演进及商业银行的应对策略[J].金融论坛,2014, 19(10): 11-20.

后 记

一晃眼，竟然已在兰州度过三个春秋。三年来，在这座淳朴的城市中，我遇到了很多人也经历了很多事，每一次的遇见都让我得到新的成长。在此我想要感谢出现在我身边，在我困难时伸出援手的所有人！

首先，我要对我的导师狄瑞鸿教授致以最真诚的感谢。狄老师不仅在平时科研中传授给我丰富的知识，还在日常生活上给予我莫大的关心。我在读研期间的每一门成绩、每一个证书、每一项荣誉都与老师的辛勤耕耘息息相关，借着这篇后记我要对我的恩师说一声：狄老师，这三年您辛苦了，谢谢您！

其次，要感谢和我生活在一起亲密无间的可爱同学们。感谢三位室友宁晶、周倩和杜小慧在这三年里给我帮助，为我排忧解难、出谋划策，为我带来无穷无尽的欢乐！感谢师兄师姐们，是你们带领稚嫩又茫然的我踏入师门，为我指点迷津，希望以后还能与你们再相见！

最后，对我的父亲和母亲说一声感谢。感谢这么些年来你们一直都理解并支持我的决定，把我养育成一个独立有思想的新时代女性。我为有这样的父母自豪，以后我肯定会成为你们的骄傲！