

AIGC检测 · 全文报告单

NO:CNKIAIGC2026FJ_202605131847398

检测时间: 2026-05-22 12:41:14

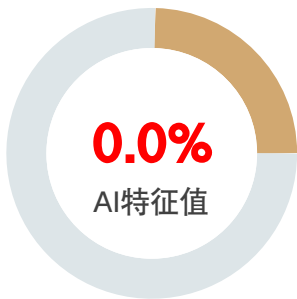
篇名: 互联网金融背景下交通银行的盈利能力分析

作者: 刘洋

单位:

文件名: 互联网金融背景下交通银行的盈利能力分析_刘洋.docx

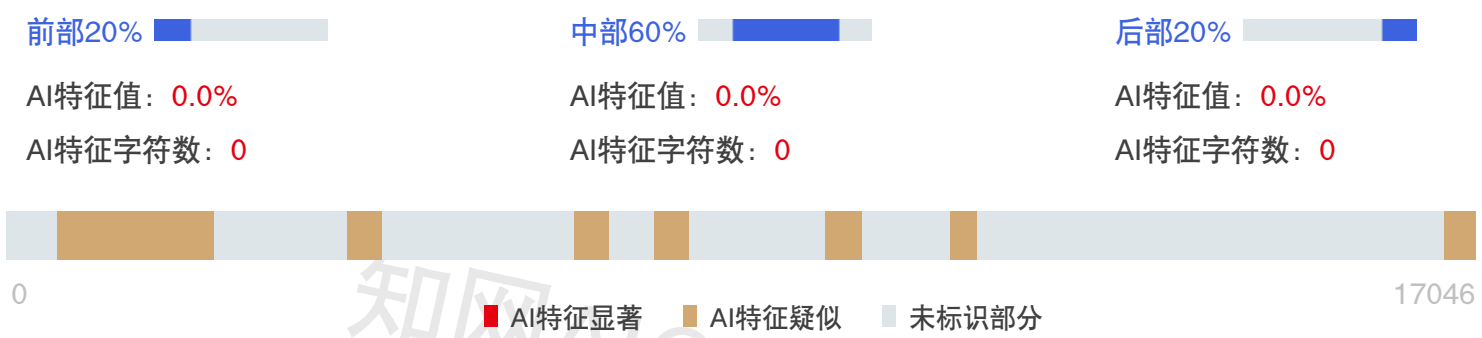
全文检测结果



AI特征值: 0.0%
AI特征字符数: 0
总字符数: 17046

- AI特征显著 (计入AI特征字符数)
- AI特征疑似 (未计入AI特征字符数)
- 未标识部分

AIGC片段分布图



分段检测结果

序号	AI特征值	AI特征字符数 / 章节(部分)字符数	章节(部分)名称
1	0.0%	0 / 5378	中英文摘要等
2	0.0%	0 / 1184	一、相关概念与理论基础
3	0.0%	0 / 5231	二、互联网金融发展对交通银行盈利能力的影响分析
4	0.0%	0 / 2093	三、互联网金融背景下交通银行盈利能力存在的问题

5	0.0%	0 / 1834	四、互联网金融背景下提升交通银行盈利能力的对策
6	0.0%	0 / 1326	结语

1. 中英文摘要等

AI特征值: 0.0%AI特征字符数 / 章节(部分)字符数: 0 / 5378

片段指标列表

序号	片段名称	字符数	AI特征		
1	片段1	1823	疑似	<div></div>	33.9%
2	片段2	411	疑似	<div></div>	7.6%

原文内容

摘要

数字经济与互联网金融的快速发展改变了商业银行传统经营环境，并通过分流存款客户、压缩净息差、冲击中间业务和推动数字化转型等方式影响商业银行盈利能力。本文以交通银行为研究对象，选取2019—2024年财务数据，从盈利水平、盈利结构、经营效率及风险状况四个方面，分析互联网金融发展对交通银行盈利能力的影响及其现实表现。研究发现，交通银行盈利规模总体保持增长，资产质量和风险抵御能力有所改善，但仍存在互联网金融分流导致传统利差盈利模式承压、非利息收入增长不足导致收入结构转型缓慢、中间业务场景化不足导致市场竞争力偏弱、数字化转型深度不足导致风险管理能力有待提升等问题。基于此，本文提出优化盈利结构缓解利差收窄压力、拓展线上场景服务提高中间业务收入、深化数字化转型增强金融科技赋能能力、完善智能风控体系提升成本与风险管理水平等对策，以为交通银行提升盈利能力提供参考，也为商业银行应对互联网金融冲击提供借鉴。

关键词：互联网金融；交通银行；盈利能力；商业银行

Abstract

The rapid development of the digital economy and internet finance has transformed the traditional operating environment of commercial banks.

It impacts their profitability by diverting deposit customers, compressing net interest margins, challenging intermediate businesses, and driving digital transformation. Taking Bank of Communications as the

33.9%(1823)

research subject and utilizing its financial data from 2019 to 2024, this paper analyzes the impact of internet finance on the bank's profitability and its practical manifestations from four aspects: profitability level, profitability structure, operational efficiency, and risk status. The study finds that while the overall profit scale of Bank of Communications has maintained growth, with improved asset quality and risk resilience, several issues remain. These include pressure on the traditional interest-based profit model due to diversion by internet finance, sluggish revenue structure transformation caused by insufficient growth in non-interest income, weak market competitiveness due to inadequate scenario-based intermediate businesses, and the need for enhanced risk management capabilities owing to insufficient depth in digital transformation. Based on these findings, this paper proposes countermeasures such as optimizing the profit structure to alleviate margin compression, expanding online scenario-based services to increase intermediate business income, deepening digital transformation to strengthen fintech empowerment, and improving intelligent risk control systems to enhance cost and risk management. These recommendations aim to provide a reference for Bank of Communications to improve its profitability and offer insights for commercial banks in responding to the challenges posed by internet finance.

Keywords: Internet Finance; Bank of Communications; Profitability; Commercial Banks

引论

(一) 选题背景和意义

1. 选题背景

在数字经济时代这个背景下，互联网金融依靠大数据、云计算等一系列技术得以实现快速发展。第三方支付、网络借贷、互联网理财等多种业态，打破了传统金融在时间和空间方面的限制，重新建立了金融市场的竞争格局。而商业银行身为传统金融模式的核心所在，它的存贷款业务、支付结算业务等核心业务受到了全面的冲击，盈利模式与经营效率面临着非常严峻的挑战。

交通银行乃是国有大型商业银行里较早着手推进数字化转型的机构，它的盈利能力变化，不但展现出行业的普遍特性，而且有着自身发展的独特性质。在这种情形之下，对交通银行盈利能力的现有状况、存在问题、优化应对策略展开探究，对于交通银行自身的发展、整个银行业抵抗互联网金融冲击而言，具备重要的现实意

义。

2. 选题意义

本文探究的目的在于，以互联网金融与商业银行转型这一行业背景为立足点，综合中外文献的探究成果，选取交通银行为案例，深入剖析在互联网金融浪潮中，商业银行盈利能力的演变逻辑、转型路径。借助系统梳理互联网金融于客户触达、产品迭代、服务效率等方面所具备的创新优势，明确其对商业银行传统盈利模式的冲击维度。并结合交通银行2019年至2024年的经营数据，对其盈利水平、结构、效率的变化特征展开量化分析，从而为商业银行处于数字经济时代优化盈利结构、提高核心竞争力提供实证依据、策略参考，推动银行业达成高质量发展。

理论意义方面，目前已有的探究大多聚焦于互联网金融对于商业银行整体产生的影响，或者是对像招行、工行这类单一银行的影响，然而针对交通银行所进行的专项探究却相对比较缺乏。在本文当中，是以交通银行为探究目标，对互联网金融背景之下其盈利能力方面的相关问题展开系统分析，这使得互联网金融与商业银行盈利能力的探究成果得到了丰富，并且能够为股份制商业银行在这方面的相关探究给予理论上的参考。

现实意义方面，交通银行兼备国有大银行的资金优势、股份制银行的市场化活力，在互联网金融产生冲击的情况下，它面临盈利发展方面的困境、进行的探索，对于其他商业银行有着比较强的参考价值。剖析交通银行的盈利指标、业务结构，找出对其盈利能力提高形成制约的因素并且提出相应对策，能够帮助交通银行优化盈利结构，提高核心竞争力，还可为银行业实现高质量发展提供实践方面的思路。

（二）国内外研究现状

1. 国内研究现状

国内学者围绕互联网金融与商业银行盈利能力展开了大量研究，形成了丰富的研究成果。李新洋2024年展开的研究显示，互联网金融发展使商业银行存贷款业务出现分流，银行利差空间因而受到压缩。互联网金融发展还促使商业银行加快业务创新、数字化转型步伐[8]。郭净等（2022）提出互联网金融对商业银行风险承担存在“双刃剑”的效应，一方面加剧了市场竞争，增加了银行的经营风险，另一方面也倒逼银行优化风险管理体系，提升风险防控能力[13]。在单一银行研究方面，胡文敏（2024）以招商银行为例，分析了互联网金融背景下股份制商业银行的盈利能力变化，发现其数字化转型和中间业务创新有效缓解了互联网金融的冲击[2]；吴丹红等（2022）以中国工商银行为例，指出大型国有银行凭借资金和渠道优势，通过布局金融科技实现了盈利能力的稳步提升[7]。此外，邵晓昌等（2023）、陈为民等（2024）还从行业层面分析了互联网金融与传统金融的风险溢出效应，为商业银行的风险管理提供了参考[3]。

在商业银行盈利能力影响因素和提升策略方面，宋科等（2023）从流动性创造

视角出发，认为金融科技能够提升银行的资金配置效率，进而增强盈利能力[15]；何小钢等（2023）指出金融科技推动了银行业结构的优化，促进了银行间的差异化竞争[10]。

陆岷峰（2024）提出数字技术能够助力商业银行实现长尾客户的精细化管理，成为新的盈利增长点[1]。风险联动方面，陈为民（2024）等通过分位数回归计算CoVaR，证实互联网金融与传统金融业存在显著风险溢出效应，其中对银行业正向溢出最突出，证券业则存在反向溢出，为银行构建风险隔离机制提供量化依据[8]。消费金融转型领域，李胜男与王剑（2023）指出互联网金融竞争下银行消费金融面临客户流失、利差收窄等问题，提出需通过场景生态构建、数字化风控升级与产品个性化创新重塑竞争力[5]。金融科技与信用风险关系上，朱小能与李雄一（2022）发现二者关联受技术应用深度等多重因素调节，技术合理应用可缓解信息不对称、降低风险，应用不当则可能引发新隐患[6]。ESG表现方面，王苒等（2024）基于上市银行数据证实良好ESG表现可通过降低付息成本、改善资产质量提升盈利能力，且治理维度作用最显著，为银行构建差异化优势提供新视角[14]。

7.6%(411)

财务分析方法创新层面，高扬与王彦杰（2024）在《大数据财务分析》中构建多维数据挖掘框架，强调盈利能力评估需整合多源信息，将数据要素转化为增长动力[12]；王前锋与陈瑶（2024）在《财务报表分析》中优化传统分析工具，提出结合行业特征改进盈利结构分析与风险成本核算[4]。竞合关系研究上，李常洪等（2023）以信贷业务为场景构建博弈模型，揭示商业银行与互联网金融企业的定价策略受技术、风控等因素影响，合理合作定价可实现互利共赢，丰富了二者关系研究的微观视角[11]。这些研究为本文分析互联网金融背景下交通银行的盈利能力奠定了坚实的理论基础。

2. 国外研究现状

国外数字金融发展起步较早，学者们的研究主要围绕数字金融对银行体系的影响展开。Huang Y（2025）研究了数字金融对银行系统性风险的影响，发现数字金融在提升金融服务效率的同时，也因技术风险、信息不对称等问题增加了银行体系的系统性风险[19]。Bingjie H 等（2025）基于中国市场对比分析了互联网金融与传统银行的竞争与合作关系，指出二者在业务领域的互补性大于竞争性，合作共赢是未来发展的主流趋势[17]。You G 等（2024）从可持续运营视角评价了中国互联网金融平台的声誉，认为平台的合规运营和风险管控能力是其与商业银行合作的重要基础[16]。此外，Balli F（2023）在数字经济与数据分析技术的研究中，指出数字技术的应用能够提升金融机构的运营效率，优化资源配置，为商业银行盈利能力的提升提供技术支撑[18]。国外研究虽未直接针对交通银行展开，但为本文分析互联网金融与商业银行的竞合关系、数字技术对银行盈利能力的影响提供了国际视角。

3. 文献述评

综合考虑国内和国外的研究情况，学者们大多认同互联网金融给商业银行的经

营发展带来了较大影响，相关研究先是从宏观行业方面慢慢朝着微观企业方面扩展，接着从定性分析渐渐往定量分析发展。国内研究依照中国金融市场的实际情形，剖析了互联网金融对不同类型商业银行的影响差别，给出了数字化转型、业务创新等能够提高盈利能力的策略[9]；国外研究围绕数字金融的风险、国际竞争、合作等方面给出了有价值的参考。然而现有研究存在一些欠缺，所以本文把交通银行当作探究对象，选择2019年至2024年的财务数据，从盈利水平、盈利结构、经营效率、风险状况这些方面对其盈利能力现状展开全面剖析，分析其中存在的问题并给出相应对策。

2. 一、相关概念与理论基础

AI特征值: 0.0%

AI特征字符数 / 章节(部分)字符数: 0 / 1184

片段指标列表

序号	片段名称	字符数	AI特征
----	------	-----	------

原文内容

一、相关概念与理论基础

(一) 互联网金融的概念

互联网金融是传统金融和互联网、信息通信技术深度融合而形成的新型金融业态，不是二者简单的叠加，它是依靠大数据、云计算、人工智能等数字技术，来达成资金融通、支付结算、财富管理等金融功能的创新模式[5]。它有着交易成本较低、服务效率较高、覆盖范围较广等特性，主要的业态包括第三方支付、网络借贷、互联网基金销售、互联网保险等等。互联网金融对金融市场竞争格局进行了重新建立，还促使传统金融机构实现数字化转型，推动了金融服务朝着普惠化与多元化方向发展。

(二) 商业银行盈利能力的概念

商业银行盈利能力所指的是，银行凭借自身资源来获取利润的那种能力，它是银行核心竞争力的一个重要展现方面，同时也是衡量银行经营状况、发展潜力、抗风险能力的一个关键指标。跟一般企业不一样，商业银行把货币资金当作经营对象，其盈利主要源自资金的融通与运作，也就是借助吸收存款、发放贷款、进行中间业务来达成资金的增值[6]。

商业银行的盈利能力，一方面体现在由营业收入、净利润等绝对指标所反映出的盈利规模上，另一方面也体现在由ROE、ROA等相对指标所反映出的盈利效率方面。其盈利模式，既涵盖了利息净收入所带来的传统盈利，也包括了手续费及佣金收

入所带来的非利息盈利。在互联网金融的大背景之下，商业银行的盈利能力受到来自自身经营管理、市场竞争、技术创新等多个方面因素的综合作用，要实现其盈利能力的提高，就需要同时兼顾盈利规模的扩大、盈利效率的提高、盈利结构的优化。

（三）相关理论基础

1. 金融创新理论

西方经济学家提出了金融创新理论，其核心是金融机构为适应市场变化、规避监管、提高盈利能力，在金融产品、服务、制度、技术等多方面所进行的创新活动。在互联网金融时代，技术进步乃是金融创新的核心驱动力。

该理论对商业银行发展起到了重要支撑作用。大数据、云计算等技术促使银行在产品与服务方面实现创新，像是出现了线上理财产品、智能客服等。银行借助制度创新对管理流程予以优化，依靠技术创新来提高运营效率、风险管控能力，进而应对互联网金融企业的竞争。持续进行金融创新是商业银行适应市场变化、提高盈利能力的关键所在。

2. 商业银行盈利性理论

盈利性与安全性、流动性并称商业银行经营“三性原则”，且盈利性是最终经营目标。该理论认为，商业银行作为企业，经营的根本目的是获取利润，利润是银行生存发展的基础，只有实现盈利，才能满足股东回报要求、积累资本、提升抗风险能力[14]。

盈利性理论促使商业银行在平衡安全性与流动性的基础之上，借助优化资产负债架构、拓展业务规模、削减经营成本、创新金融产品等诸多途径来提高盈利水平。在互联网金融的环境当中，银行利差收窄，业务出现分流现象，因而更需要依照该理论对经营策略予以调整，优化盈利结构，探寻新的盈利增长点。

3. 二、互联网金融发展对交通银行盈利能力的影响分析

AI特征值: 0.0% AI特征字符数 / 章节(部分)字符数: 0 / 5231

片段指标列表

序号	片段名称	字符数	AI特征		
3	片段1	394	疑似	<div><div></div></div>	7.5%
4	片段2	415	疑似	<div><div></div></div>	7.9%
5	片段3	426	疑似	<div><div></div></div>	8.1%
6	片段4	298	疑似	<div><div></div></div>	5.7%

二、互联网金融发展对交通银行盈利能力的影响分析

（一）交通银行基本情况与互联网金融发展环境

交通银行始建于1908年，是我国历史较为悠久的商业银行之一，也是国有大型商业银行体系中的重要成员。经过长期发展，交通银行已形成涵盖商业银行、证券、保险、基金、租赁等多个领域的综合化金融服务体系，业务覆盖公司金融、个人金融、金融市场、资产管理和国际业务等方面。作为大型商业银行，交通银行具有较强的客户基础、网点资源和资本实力，这为其盈利能力保持稳定提供了重要支撑。

近年来，随着数字经济和互联网金融的快速发展，商业银行经营环境发生明显变化。第三方支付、互联网理财、网络信贷、线上基金销售等新兴金融业态快速扩张，改变了居民和企业获取金融服务的方式。相比传统银行业务，互联网金融具有办理便捷、服务效率高、客户覆盖面广、场景融合能力强等特点，对商业银行传统存贷款、支付结算和中间业务形成一定冲击。

从负债端来看，互联网理财和货币基金产品分流了部分居民闲置资金，使商业银行低成本存款来源受到影响，银行负债成本面临上升压力。从资产端来看，互联网信贷平台凭借线上审批、快速放款和操作便捷等优势，分流了部分个人消费和小微企业信贷客户，使银行优质信贷客户获取难度增加，进而压缩传统利差盈利空间。从中间业务来看，第三方支付、互联网理财平台和互联网保险等业务的发展，也削弱了商业银行在支付结算、理财代销、基金销售等领域的传统优势。

面对互联网金融冲击，交通银行持续推进数字化转型。该行不断优化手机银行、网上银行等线上渠道，推动金融科技在客户服务、支付结算、财富管理、信贷审批和风险控制等领域的应用，以提升客户体验和经营效率。数字化转型一方面有助于交通银行拓展线上客户、优化业务流程、培育新的盈利增长点；另一方面也会带来金融科技投入增加、运营成本上升以及新型风险管理压力。

因此，在互联网金融背景下，交通银行盈利能力的变化不再只是传统财务指标的波动，而是受到外部金融科技竞争、客户行为变化、业务结构调整和数字化转型投入等多重因素影响。基于这一背景，本文将进一步从盈利水平、盈利结构、经营效率与风险状况四个方面，对交通银行2019—2024年的盈利能力变化进行分析。

（二）互联网金融影响下盈利水平变化分析

本文选取营业收入、净利润、净资产收益率ROE、资产收益率ROA四大核心指标，结合交通银行2019-2024年财务数据，分析其盈利规模与盈利效率变化趋势，数据均来源于交通银行各年度报告。

图1 2019-2024年交通银行营业收入与净利润规模对比

7.5%(394)

7.9%(415)

数据来源：交通银行2019-2024年年度报告

从图1营业收入来看，2019-2024年整体呈稳步增长，但增速波动显著。2020年受疫情与互联网金融线下业务冲击影响，营收仅微增0.07%；2021年随经济复苏与数字化业务落地，营收实现9.34%的高增长；2022年受市场利率下行、理财业务分流影响，增速回落至1.55%；2023-2024年逐步恢复稳定增长，增速维持3%-4%，体现出互联网金融对营收增长的影响。

图2 2019-2024年交通银行营业收入与净利润同比增长率变动趋势

数据来源：交通银行2019-2024年年度报告

从图2可以看出，净利润的走势和营业收入大体上是一致的，在六年的时间里，从772.81亿元增长到了921.85亿元，累计增长的额度达到了149.04亿元。2022年是唯一出现负增长的年份，主要原因在于互联网金融使得优质信贷客户被分流，利差空间被压缩，银行加大了金融科技方面的投入，导致成本有所提高，2023年至2024年净利润恢复为正增长，这表明交通银行正逐渐适应竞争环境。

图3 2019-2024年交通银行 ROE 与 ROA 变动趋势对比

数据来源：交通银行2019-2024年年度报告

如图3所示净资产收益率（ROE）反映自有资本获利能力，2019—2024年交通银行ROE在10.88%—11.90%区间波动，均值维持在11%左右，未出现趋势性下滑亦无显著提升。2020年、2022年ROE两次回落，直接关联互联网金融的冲击，2020年互联网理财分流低成本存款，资本运用效率下降；2022年互联网信贷平台分流优质信贷客户，资本回报率承压。2024年ROE回升至11.58%，接近2019年水平，显示资本运营效率随转型推进逐步修复。

资产收益率（ROA）衡量全部资产获利能力，六年内维持在0.82%—0.89%区间，始终未突破0.9%，较工行、建行等同业存在明显差距。核心制约因素仍源于互联网金融的双向挤压：负债端，互联网理财、货币基金持续分流活期存款，推高负债成本；资产端，互联网信贷分流低风险优质客户，资产收益率下行，双重作用下资产整体获利能力难以提升。

综上，互联网金融通过分流核心业务、压缩利差空间、推高经营成本三重路径，导致交通银行盈利增速波动加剧、盈利效率提升受阻，传统规模驱动型盈利模式的局限性日益凸显。

（三）互联网金融影响下盈利结构变化分析

商业银行盈利结构核心为利息净收入和手续费及佣金收入，互联网金融对二者均形成明显冲击。本文选取2019-2024年相关数据，分析交通银行盈利结构变化特征，数据均来源于交通银行各年度报告。

图4 2019-2024年交通银行利息净收入规模、占比及净息差变动趋势

数据来源：交通银行2019-2024年年度报告

图4所示利息净收入是交通银行第一大收入来源，2019—2024年由1669.24亿元

增至1892.35亿元，累计增长223.11亿元，但增速持续放缓、占比逐年下降。其占营业收入比重从2019年的67.80%降至2024年的64.06%，六年累计下降3.74个百分点，反映盈利结构向多元化缓慢转型，但对传统利差收入的依赖度仍处高位。

净息差是决定利息净收入的核心变量，2019—2024年交通银行净息差从1.58%持续下行至1.31%，累计降幅达0.27个百分点，呈逐年收窄态势。这一趋势与互联网金融的冲击直接相关：负债端，余额宝、零钱通等互联网理财以高于银行活期存款的收益率吸引居民闲置资金，导致银行低成本活期存款分流，为稳定负债规模，该行被动上调存款利率，负债成本上升；资产端，借呗、花呗、网商贷等互联网信贷平台凭借流程简便、审批高效、放款快捷的优势，分流个人消费信贷与小微企业信贷客户，银行优质信贷资产获取难度加大，贷款利率下调，资产收益下行。负债成本上升与资产收益下行形成双向挤压，直接导致净息差持续收窄，利息净收入增长空间被显著压缩。

图5 2019—2024年交通银行手续费及佣金收入规模、占比及增长率变动趋势

数据来源：交通银行2019—2024年年度报告

由图5所示手续费及佣金收入是衡量商业银行中间业务竞争力的核心指标，亦是对冲利差收窄冲击的关键发力点。2019—2024年，交通银行手续费及佣金收入由486.52亿元增至586.47亿元，累计增长99.95亿元，呈波动增长特征，但增长稳定性不足。

2020年、2022年两次出现负增长：2020年受微信支付、支付宝等第三方支付平台分流支付结算业务影响，手续费及佣金收入同比下降5.48%；2022年资本市场波动叠加互联网理财平台分流理财代销业务，同比下降2.24%。2021年、2023—2024年实现正增长，主要得益于该行数字化转型推进，线上理财、线上缴费、跨境支付等中间业务产品落地，一定程度抵消互联网金融的分流冲击。

从占比看，手续费及佣金收入占营业收入比重在18.60%—19.85%区间波动，2024年回升至19.85%，但始终未突破20%，远低于招商银行30%以上的占比水平，中间业务竞争力短板显著。核心原因在于互联网金融对中间业务的持续挤压：第三方支付占据移动支付市场主导份额，互联网理财分流中低端理财客户，互联网保险冲击保险代销业务，导致银行中间业务盈利空间持续受限。

图6 2019—2024年交通银行营业收入结构占比变动趋势

数据来源：交通银行2019—2024年年度报告

从图6可以看出交通银行的整体盈利结构之中，六年利息净收入占比持续呈现下降趋势，手续费及佣金收入占比则是波动且有所回升，其他收入占比从12.44%增长至16.09%展现出稳步上升的趋势。这反映出交通银行在互联网金融背景之下，正在实施盈利结构多元化的调整，以此减少对传统利息净收入的依赖。然而从整体状况来看，盈利结构依旧具备传统化的特性，利息净收入占比超过60%，手续费及佣金收入占比偏低同时多元化的程度不够，难以有力地抵御互联网金融对传统业务所造成

8.1%(426)

的冲击。

（四）互联网金融影响下经营效率与风险状况分析

本文选取成本收入比衡量经营效率，不良贷款率衡量信贷风险状况，结合2019-2024年数据分析交通银行经营效率与风险状况，数据均来源于交通银行各年度报告。

图7 2019-2024年交通银行成本收入比与业务及管理费变动趋势

数据来源：交通银行2019-2024年年度报告

从图7可以看出，成本收入比可反映银行的经营效率情况，一般来说该比值越低表明银行经营效率越高。在过去六年中，此项指标处于28.97%至30.56%的区间范围内波动，整体呈现出“先上升而后下降”的趋势。其中，2019年此指标达到最低值，到了2022年则攀升至最高值，自2023年至2024年期间又逐渐回落。

在连续六年的时间跨度当中，交通银行的业务、管理费用从713.25亿元增长到了879.71亿元，呈现出持续不断增长的趋势。深入探究其核心缘由，乃是面对互联网金融竞争的时候，交通银行展开数字化转型，于金融科技研发、线上平台搭建、金融科技人才引入等多个方面加大投入。为了留住客户增强营销推广力度，进而使得运营成本有所提高。虽说在2023年到2024年成本收入比出现回落，然而依旧高于2019年的水平，并且经营成本始终居高不下，这成为限制盈利能力提高的关键要素。

图8 2019-2024年交通银行不良贷款及风险抵御能力变动趋势

数据来源：交通银行2019-2024年年度报告

由图8可知不良贷款率反映信贷资产质量，拨备覆盖率体现风险抵御能力。2019—2024年，交通银行不良贷款率呈先升后降趋势：2020年升至峰值1.67%，主要系疫情冲击中小微企业还款能力下降，同时为应对互联网信贷分流，该行适度放宽信贷投放门槛，下沉客户资质，导致资产质量承压；2021—2024年持续下降，2024年降至1.30%，为六年最低值，表明风险管控能力逐步增强。

不良贷款余额由2019年的736.99亿元增至2024年的785.65亿元，小幅增长，主要源于信贷投放规模扩大。拨备覆盖率从186.88%持续升至230.15%，累计增长43.27个百分点，显示该行加大减值准备计提力度，风险抵御能力显著提升。

整体来看，互联网金融既带来了客户下沉、信用风险上升的挑战，也倒逼交通银行完善风控体系、提升风险抵御能力，推动风险状况逐步改善，但线上信贷、跨机构合作等新型风险的防控仍需持续强化。

表1 2019-2024年交通银行盈利能力核心指标汇总（单位：%、亿元）

年份营业收入净利润 ROE ROA 利息净收入占比手续费及佣金收入占比成本收入比不良贷款率

2019	2462.00	772.81	11.46	0.87	67.80	19.76	28.97	1.47
2020	2463.87	782.74	10.88	0.83	66.70	18.66	30.21	1.67

5.7%(298)

2021	2693.90	870.58	11.90	0.89	65.34	19.32	29.85	1.46
2022	2735.61	860.10	11.02	0.82	65.43	18.60	30.56	1.35
2023	2838.05	883.90	11.25	0.84	65.03	19.13	30.12	1.32
2024	2954.02	921.85	11.58	0.86	64.06	19.85	29.78	1.30

数据来源：交通银行2019-2024年年度报告

全面综合考量八大核心指标后，从表1能够清晰看出，在2019至2024年期间，交通银行的盈利能力展现出一些特点，规模方面呈现稳步增长趋势，效率方面波动比较稳定，结构方面逐渐趋向优化，风险方面持续得到改善。然而，也存在着比较显著的不足之处。比如说，盈利增速由于受到竞争的影响，波动幅度较大，盈利效率并没有出现实质性的提高，盈利结构依旧依赖传统的利息净收入，中间业务所占的比例相对偏低，经营成本处于较高水平。这些问题已然成为了制约交通银行盈利能力提高的关键因素。

4. 三、互联网金融背景下交通银行盈利能力存在的问题

AI特征值：0.0%

AI特征字符数 / 章节(部分)字符数：0 / 2093

片段指标列表

序号	片段名称	字符数	AI特征
----	------	-----	------

原文内容

三、互联网金融背景下交通银行盈利能力存在的问题

（一）互联网金融分流导致传统利差盈利模式承压

根据商业银行盈利性理论，盈利性是银行经营的核心目标，稳定的利差收益与合理的资产负债结构是实现持续盈利的重要基础。在互联网金融发展背景下，交通银行传统以存贷利差为核心的盈利模式受到较为明显的冲击，与盈利性理论的内在要求存在一定偏差。从负债端来看，互联网理财、货币基金等产品对居民闲置资金形成较强吸引力，银行低成本活期存款被持续分流，交通银行不得不适度提高存款利率以稳定负债规模，导致负债成本有所上升。从资产端来看，互联网信贷平台凭借流程便捷、审批高效等优势，分流了部分个人消费信贷与小微企业信贷客户，银行优质资产获取难度加大，资产收益率有所下行。在负债成本与资产收益的双重影响下，交通银行净息差逐年收窄，利息净收入增长动力有所减弱，传统盈利模式的稳定性受到影响，难以完全满足盈利性理论中关于稳定收益、高效运营的基本要求。盈利性理论强调银行应通过资源优化配置提升盈利效率，但交通银行盈利增长仍较多依赖业务规模扩张，资产收益率、净资产收益率等效率指标波动幅度较小但提

升缓慢，盈利效率未实现明显突破，与盈利性理论所倡导的高质量盈利目标存在一定差距。

（二）非利息收入增长不足导致收入结构转型缓慢

金融创新理论认为金融机构需通过业务结构、产品服务的创新调整，适应市场竞争变化，拓展多元化盈利来源；盈利性理论则指出，合理的收入结构能够提升盈利的稳定性与抗风险能力。交通银行收入结构的优化进程相对缓慢，一定程度上反映出金融创新应用不足，且未充分遵循盈利性理论的核心逻辑。一方面，利息净收入在营业收入中占比长期超过60%，收入来源对传统存贷业务依赖度较高，在互联网金融持续挤压利差空间的行业环境下，单一的收入结构使得银行盈利易受市场利率、客户流失等外部因素影响，盈利稳定性不足，与盈利性理论中多元化盈利、分散经营风险的要求不相匹配。另一方面，非利息收入占比提升较慢，手续费及佣金收入占比始终未突破20%，与行业先进水平存在差距，按照金融创新理论，面对竞争压力，银行应通过业务创新培育新的收入增长点，但交通银行非利息业务仍以支付结算、基金代销等传统类型为主，依托数字技术的创新型中间业务发展不足，未能通过金融创新有效拓宽收入渠道，非利息收入难以成为盈利的核心支撑。此外，其他收入多来源于投资收益等项目，收入持续性较弱，进一步制约了收入结构的优化效果。

（三）中间业务场景化不足导致市场竞争力偏弱

金融创新理论的核心内涵之一是金融机构需依托产品、服务、渠道等维度的创新，提升市场适应能力与核心竞争力。交通银行中间业务竞争力偏弱，本质是金融创新在中间业务领域的应用不够充分，与金融创新理论的实践要求存在差距。在产品创新方面，金融创新理论强调差异化、场景化产品能够更好满足客户需求，但交通银行中间业务产品类型相对集中，同质化特征较为明显，多集中于传统基础业务领域，针对不同客户群体的定制化、特色化产品较少。相比之下，互联网金融平台依托技术优势快速响应市场需求，产品创新节奏更快，导致交通银行中间业务产品吸引力不足。在服务创新方面，金融创新理论提出技术创新可有效提升服务效率。交通银行部分中间业务仍需线下办理，业务流程线上化、智能化水平不高，服务效率与客户体验有待提升。而互联网金融依托全流程线上化服务，简化操作环节，更契合当下客户的服务需求，进而形成客户分流效应。在渠道创新方面，金融创新理论鼓励金融机构拓展服务触达渠道。交通银行中间业务线上推广渠道较为有限，客户触达与转化能力不足；互联网金融依托电商、社交等流量平台，能够更高效地触达客户，进一步压缩了银行中间业务的市场空间。整体来看，中间业务创新力度不足，使得交通银行难以通过创新手段应对市场竞争，竞争力提升缓慢。

（四）数字化转型深度不足导致风险管理能力有待提升

金融创新理论指出技术创新是金融创新的重要驱动力，同时金融创新需与风险管理相协同，在防控风险的前提下推进创新发展。交通银行数字化转型成效未达预

期，风险管理存在薄弱环节，与金融创新理论中“技术驱动创新、创新与风险平衡”的要求存在一定距离。在数字化转型方面，金融创新理论强调以核心技术推动业务与管理变革。交通银行虽加大了数字化投入，但资源较多投向基础平台建设，大数据、人工智能等核心技术的应用深度不足，线上线下业务融合不够充分，客户数据未能实现高效整合与应用，存在数据孤岛现象。同时，数字化复合型人才储备不足，也在一定程度上制约了金融创新的持续推进，数字化转型对盈利能力的提升作用未充分释放。在风险管理方面，金融创新理论要求金融机构针对创新带来的新型风险完善管控体系。互联网金融背景下，线上信贷信息不对称、技术安全等新型风险逐步显现，但交通银行风险评估仍以传统财务数据为主要依据，未能充分运用数字技术构建智能化风控模型，风险识别的精准性有待提升。对于技术风险、网络安全风险等新型风险的防控机制不够完善，风险管理模式未能同步跟上业务创新与市场变化的节奏，风险管控的全面性仍有提升空间。

5. 四、互联网金融背景下提升交通银行盈利能力的对策

AI特征值: 0.0%

AI特征字符数 / 章节(部分)字符数: 0 / 1834

片段指标列表

序号	片段名称	字符数	AI特征
----	------	-----	------

原文内容

四、互联网金融背景下提升交通银行盈利能力的对策

（一）优化盈利结构缓解利差收窄压力

交通银行当前盈利结构仍以利息净收入为核心，对传统存贷款业务依赖度较高，在互联网金融持续冲击下，盈利稳定性与增长空间受限。应加快推进盈利结构多元化调整，降低单一业务依赖，培育稳定、可持续的盈利增长点。在传统信贷业务优化方面，结合数字经济发展方向，调整信贷投放结构，重点向普惠金融、绿色金融、科创金融等领域倾斜，挖掘低风险、高成长性客户群体[14]。依托大数据与风控模型，完善差异化信贷定价机制，根据客户信用等级、现金流状况与还款能力制定分层利率，稳步提升资产收益率。在非利息收入拓展方面，稳步发展投资银行、资产管理、金融市场交易等业务，丰富收入来源。依托集团综合化经营优势，推动银行、证券、保险等业务协同，为客户提供一站式金融服务，提升非利息收入贡献度，通过传统业务提质与新兴业务扩容，实现盈利结构均衡发展，从而增强抵御外部冲击的能力。

（二）拓展线上场景服务提高中间业务收入

提升中间业务竞争力是优化收入结构的关键环节，需要结合交通银行现有业务基础，聚焦场景化、线上化、差异化发力，切实提高中间业务收入占比，加快中间业务产品创新，立足客户真实需求优化现有产品，在支付结算领域，整合对公与对私支付渠道，推出适配小微企业的综合收单与资金管理服务；在财富管理领域，结合交行理财产品体系，打造低门槛、多样化的线上理财组合，满足普通客户与高净值客户分层配置需求。加强与电商平台、民生场景合作，推出金融与消费、政务、医疗等场景融合的中间业务产品，提升产品实用性与吸引力。提升中间业务线上化与智能化水平，推动核心业务全流程线上办理，优化手机银行、网上银行的理财申购、基金代销、跨境汇款、信用卡分期等功能，简化操作流程，缩短办理时限，在客户服务端应用智能客服与智能投顾工具，为客户提供标准化咨询与资产配置建议，降低人工服务压力，改善客户体验，提升客户留存率。完善线上线下协同渠道，强化客户触达能力。依托线下网点资源开展线上产品推广，利用线上数据实现客户精准画像与定向营销。借助短视频、官方公众号等互联网渠道，适度开展中间业务合规宣传，提升产品曝光度与市场认可度，逐步缩小与同业先进水平的差距。

（三）深化数字化转型增强金融科技赋能能力

数字化转型是交通银行应对互联网金融竞争、提升运营效率与盈利能力的核心路径，需立足现有基础，聚焦技术应用、业务融合、人才支撑三个维度务实推进，加大核心技术投入与场景化应用，优化金融科技资源配置。在大数据、人工智能、云计算等领域持续投入，重点用于客户行为分析、智能风控、运营流程优化等场景，避免硬件与平台建设的重复投入，搭建统一数据平台，打通客户信息、交易数据、风险数据壁垒，为精准营销与风险管控提供数据支撑。推动线上线下业务深度融合，加快网点数字化改造，将传统物理网点升级为集客户体验、业务咨询、复杂业务办理的数字化服务节点，实现线上引流、线下落地、全程协同，推动信贷、理财、支付等核心业务的线上标准化与线下个性化结合，提升服务效率与客户满意度。加大金融科技、数据分析、互联网运营等专业人才引进力度，重点吸纳兼具金融与技术背景的复合型人才，针对现有员工开展数字化技能培训，提升一线员工与中后台人员的线上业务操作、数据应用与风险识别能力，为数字化转型提供稳定人才保障[15]。

（四）完善智能风控体系提升成本与风险管理水平

在盈利增速放缓、转型投入持续增加的背景下，交通银行应将精细化成本管理与全面风险管理协同推进，通过降本增效、控险提质为盈利能力提升提供坚实支撑，成本控制层面需实施全流程精细化管理，聚焦数字化转型与核心业务拓展优化业务及管理费支出结构，同时建立成本效益评估机制，定期跟踪金融科技投入、营销费用等使用成效，动态调整低效无效投入；依托自动化工具推进运营流程智能化改造，实现对公对私业务批量处理、报表自动生成、风控智能筛查，减少重复性人工操作，并通过精简内部流程、优化组织架构提升管理效率，推动成本收入比稳步回

落至合理水平。风险管理层面需加快构建适配互联网金融环境的管控体系，在传统财务数据基础上整合客户交易流水、征信信息等多方面的信息，优化风险评估模型以提升线上信贷风险识别精度，重点加强线上业务、跨机构合作业务的合规风险与操作风险监测；同时建立常态化风险排查与应急处置机制，确保业务稳健发展的前提下牢牢守住不发生系统性风险的底线。

6. 结语

AI特征值：0.0%

AI特征字符数 / 章节(部分)字符数：0 / 1326

片段指标列表

序号	片段名称	字符数	AI特征
7	片段1	425	疑似 <div></div> 32.1%

原文内容

结语

本文以互联网金融发展研究为背景，选取交通银行2019-2024年财务数据，从盈利水平、盈利结构、经营效率与风险状况四个维度，对其盈利能力展开系统分析。研究表明，在互联网金融持续冲击下，交通银行盈利规模保持稳步增长，风险管控能力与资产质量逐步改善，整体经营具备较强的稳定性与抗风险能力。但与此同时，其盈利能力提升仍面临多重制约：传统利差主导型盈利模式承压明显，净息差不断收窄；收入结构单一化特征突出，非利息收入占比偏低且增长乏力；中间业务创新不足、线上化水平不高，市场竞争力较弱；数字化转型深度不够，数据应用与业务协同能力有限，新型风险防控体系尚不完善。

基于上述问题，本文从优化盈利结构、提高中间业务收入水平、推进数字化转型、加强成本控制与风险管理四个方面提出改进对策，为交通银行增强可持续盈利能力提供思路参考。从行业实践来看，交通银行作为国有大型商业银行，其在互联网金融冲击下的盈利困境与转型探索，对我国商业银行优化盈利模式、推进数字化转型具有一定的借鉴意义。在数字经济时代，商业银行应主动顺应金融业态变革趋势，以金融科技为支撑，加快业务结构调整与服务模式创新，推动盈利结构由传统利差驱动向多元化收益驱动转变，在防范风险的前提下拓展新的盈利增长点。

致谢

时光荏苒，本科生涯即将落幕。当指尖敲完论文的最后一个字符，心中满是不舍与感恩。这段旅程的每一步成长，都离不开师长、同窗与家人的陪伴与支持，在此谨致以最诚挚的谢意。

首先，我要向我的导师致以最崇高的敬意与最衷心的感谢。从论文选题时的迷茫无措，到框架构建时的逻辑梳理，再到初稿修改时的字斟句酌，您始终以严谨的治学态度给予我悉心指导。记得在探究陷入瓶颈时，您总能用敏锐的学术洞察力为我指明方向，那些耐心答疑，不仅帮我攻克了一个又一个学术难题，更让我领悟到“做学问先做人”的深刻内涵。您广博的学识、求真务实的科研精神，将成为我未来道路上永不褪色的灯塔。

感谢各位授课教师。课堂上，你们深入浅出的讲解为我筑牢了专业基础；课后，你们毫无保留的答疑为我拓宽了学术视野。你们的谆谆教诲，早已融入我的知识体系与思维方式，受益终身。

感谢班级的同学们。当我为数据处理焦头烂额时，是你们分享的经验与工具帮我解围；当我因论文修改倍感压力时，是你们的鼓励与陪伴让我重拾信心。我们一同在学术中碰撞思维火花，在生活中相互扶持取暖，这份志同道合的情谊，温暖而坚定。同时感谢论文评审与答辩委员会的各位老师，你们提出的宝贵意见，让本论文的质量得到了显著提升。

最想感谢的，是我最亲爱的家人。你们从未读懂过论文中的专业术语，却比谁都在意我敲击键盘的每一个日夜；你们不懂我的探究方向，却总能在在我疲惫时递上温热的饭菜，在我焦虑时给予无声的包容。正是你们无私的爱与毫无保留的支持，为我筑起了最坚实的后盾，让我能够毫无顾虑地追逐学术理想，勇敢面对求学路上的所有挑战。

最后，感谢努力坚持的自己，也感谢这段充满成长与蜕变的本科时光。论文的完成，既是对学业的总结，更是人生新征程的起点。未来，我将带着这份感恩与收获，怀揣对知识的敬畏、对生活的热爱，脚踏实地，砥砺前行，不负师长的教诲、家人的期盼与青春的理想。

32.1%(425)

说明:

- 1、支持中、英文内容检测；
- 2、AI特征值=AI特征字符数/总字符数；
- 3、红色代表AI特征显著部分，计入AI特征字符数；
- 4、棕色代表AI特征疑似部分，未计入AI特征字符数；
- 5、检测结果仅供参考，最终判定是否存在学术不端行为时，需结合人工复核、机构审查以及具体学术政策的综合应用进行审慎判断。



关注微信公众号