

一、引言

本文使用的数据摘自银行2022年报数据，包括：工商银行、建设银行、农业银行、中国银行、交通银行、邮储银行、招商银行、兴业银行、中信银行、民生银行、光大银行、平安银行、浙商银行、宁波银行、渝农商行。

其他尚未公布年报的银行使用的是2022年中报数据：浦发银行、华夏银行、上海银行、江苏银行、北京银行、南京银行、杭州银行。

二、整体贷款结构

	房贷按揭	经营性	含卡消费贷	信用卡
工商银行	27.71%	4.01%	3.77%	2.76%
建设银行	30.64%	1.96%	6.34%	4.37%
农业银行	27.11%	2.93%	8.31%	3.28%
中国银行	28.08%		8.52%	2.97%
交通银行	20.73%	3.28%	8.42%	6.55%
邮储银行	31.46%	15.79%	9.03%	2.53%
招商银行	22.96%	10.43%	18.86%	14.62%
兴业银行	22.02%	5.62%	11.97%	9.09%
中信银行	18.94%	7.35%	14.79%	9.92%
浦发银行	18.31%	8.49%	12.09%	8.82%
民生银行	13.84%	15.01%	13.21%	11.18%
光大银行	16.51%	7.20%	18.82%	12.98%
平安银行	23.53%	6.13%	31.83%	17.38%
华夏银行	13.83%	0.00%	15.81%	7.61%
浙商银行	7.03%	10.44%	9.92%	
宁波银行	6.15%	7.99%	23.26%	
上海银行	12.57%	5.33%	12.19%	2.95%
江苏银行	15.95%	2.39%	17.99%	2.02%
北京银行	19.39%	8.24%	6.23%	
南京银行	9.38%	2.78%	15.59%	1.06%
杭州银行	13.06%	14.64%	8.99%	

表2-2022年上市银行零售贷款结构

如表2所示，2022年上市银行普遍降低了按揭贷款的占比，这和需求萎缩也有关系，国有银行中只有建设银行（30.64%）和邮储银行（31.46%）占比超过30%，其他几家银行占比都已经降至30%以下，离32.5%的上限都有很大距离；股份行中，招商银行22.96%，兴业银行22.02%，平安银行23.53%，依然超过20%的上限，未来还会继续压降占比；其他银行，浙商银行7.03%、宁波银行6.15%、南京银行9.38%，未来则有机会加大按揭贷款占比。实际上按揭贷款不仅信用成本极低，对获取稳定的零售客户有很大好处，房贷客户相对更容易被银行触达，推广消费贷款或理财产品。

2022年上市银行中，6家银行经营性贷款占比超过10%，邮储银行15.79%，招商银行10.43%，民生银行15.01%，浙商银行10.44%，杭州银行14.64%，渝农商行16.1%；经营性贷款风控难度较大，做的不好极易产生大量的不良，很多银行都不太敢碰，这块业务是未来银行差异化的一个方向。

2022年上市银行中，消费类贷款（含信用卡）占比较高的银行有，平安银行31.83%，宁波银行23.26%，招商银行18.86%，光大银行18.82%，江苏银行17.99%；这块业务类似于经营性贷款，具有一定的风控难度，需要银行具有较高的科技金融实力（根据客户的基本信息以及现金流等大数据分析其违约概率），目前城商行很多都是依托借呗等消费贷公司放款。由于这两年的特殊环境，这块业务是这两年银行零售不良的重灾区，但同样是银行差异化的大方向。

经营性贷款（小微贷款）和消费类贷款（含信用卡）是未来银行存贷业务差异化的重点方向，过去很多银行的信贷主要投向房地产、“铁公基”等基础设施建设上，这些业务贷款周期长单笔投放金额大，所以通常做一单吃个5年10年。但这类业务在过去受大环境影响，往往很“优质”，不良率较低，银行闭着眼睛做问题都不大，这使得很多银行的风控能力没有得到应有的锻炼。而未来这些红利消失后，银行将在小微企业贷款和零售贷款等领域短兵相接，只有真正具备较强风控能力的银行才能在未来的竞争中脱颖而出。

四、对公贷款结构