

前期回顾：

第二集对比了招商银行和兴业银行的营业收入情况，见下表：

可以看到招商银行以2638.33亿营业总收入比兴业银行1708.54亿的营业收入整整高出939.79亿，优势相当明显；

从上表可知，招商银行业务及管理费比兴业银行高出339.63亿，说明零售之王做零售业务需要付出更多的门店成本，也可能招商银行的整体员工薪酬福利也更高一些，如果付出的成本获得的利益要更高一些，则可以说明这种成本的付出是良性的，是对维持未来竞争力优势可持续性的必要投入；

营业支出其他细项差别不大，没有可比性，总体上可以看出，招商银行付出了1354亿的成本换取了2648.33亿的收入，营业利润为1293.75亿；而兴业银行则付出了872.2亿的成本赚取了1708.54亿的收入，营业利润为836.3亿；

从营收结构上也可以看出两个优秀的全国股份制银行的特点是不一样的，招商银行是零售之王，更多的投入在开门店和终端零售用户的服务以及相关科技的方面。

我自己本身也是招商银行的很多年的用户，有招商银行借记卡和信用卡，并且对比过大多数银行的app，发现还是招商银行的app做的最好；

其他的银行app我用过的有工商银行、建设银行、中国银行、农业银行、交通银行、邮储银行、平安银行、兴业银行、浦发银行、民生银行、盛京银行等，基本上跟招商银行的app还是有一定的差距，其中兴业银行的差距最小，令我比较意外的是同样是宣传零售银行的平安银行的app比较让我失望，而且该银行还背靠中国平安，有平安科技这家公司在背后的加持，我还有不少以前的同事在平安科技工作，不知为何？

我是2020年去开的兴业银行是卡，当时兴业银行在公司楼下开了一个门店，叠加我自己投资了兴业银行的股票，本着想去体验考察的心态，就去开了一个借记卡，用过一段时间以后，再去开了一个信用卡，由此兴业银行就成了我作为招商银行的第二个有信用卡的银行了，本人总共有两张信用卡，即招商银行和兴业银行，通过三年使用的对比，发现兴业银行的app以及服务已经距离招商银行的差距越来越小了；

因为通存通兑，跨行跨地域结算和交易，中国数千家小银行无法建立自己的系统，

所以都是建立在兴业银行的这个银银平台上的。兴业银行是银行中的银行，银行的IT银行。兴业银行需要成为中小银行的数据中心。

兴业银行在马化腾的微众银行以及马云的网商银行早期建设的时候缺乏银行系统的时候也扶持过他们。

吕董来了以后，这几年兴业银行在科技上面的投入进一步加大，特别是今年连续两笔累计100多亿的数据机房的投资预算，算是比较大投入了，兴业银行未来能成为大数据概念股吗？能成为金融科技概念股吗？人工智能会给兴业银行的未来带来哪些方面的机会和风险呢？这些都是我们作为投资人需要去关注和深入思考的问题。