

分类号 F832.33  
U D C 336

密级 公开  
编号 10741



# MBA 学位论文

论文题目 LPR 改革背景下甘肃银行贷款定价  
策略优化研究

研究生姓名: 王岩

指导教师姓名、职称: 姬新龙 副教授

学科、专业名称: 工商管理

研究方向: 金融管理

提交日期: 2021年3月18日

## 独创性声明

本人声明所呈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： 王若 签字日期： 2021.6.16

导师签名： 姚玉华 签字日期： 2021.6.16

## 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： 王若 签字日期： 2021.6.16

导师签名： 姚玉华 签字日期： 2021.6.16

# **Research On The Optimization Of Loan Pricing Strategy Of Bank Of Gansu Under The Background Of LPR Reforms**

**Candidate :Wang Yan**

**Supervisor :Ji Xinlong**

## 摘 要

复杂激变的国际政治经济环境叠加突发“疫情”影响，加剧了我国宏观经济运行的不确定性，货币政策随之发生明显转变，LPR 改革在此背景下应运而生，也标志着我国贷款利率市场化正式完成。新 LPR 报价机制下，作为重要货币政策传导工具，LPR 各期限价格迅速走低，商业银行贷款定价水平明显下降，净息差水平持续收窄，盈利能力受到不同程度影响。适应 LPR 改革，通过优化贷款定价策略提升贷款定价水平、净息差水平和盈利能力，成为各家商业银行尤其是中小银行面临的重要课题。

本文以甘肃银行为研究对象，在贷款定价相关理论和模型的基础上，对甘肃银行在 LPR 改革后的贷款定价管理现状、存在问题及面临机遇进行了深入分析，通过研究贷款定价文献归纳总结主流贷款定价模型的特征、优缺点和适用性，点出了甘肃银行贷款定价模型未体现差异化、参数粗放设置、风险与收益不匹配等缺陷；通过访谈调查甘肃银行贷款定价管理现状，指出了贷款定价与经营战略和年度经营计划结合度不高，宏观分析与协同研讨分享机制缺失，管理政策程序与定价形势不相适应，数据基础和系统支持不足，客户和竞争策略不清晰等问题；通过定量分析比较行业数据，说明了甘肃银行存款成本和风险成本偏高于行业水平，在贷款可变成本管控方面存在明显差距。结合甘肃银行面临的 LPR 改革形势、具体问题和竞争机遇，有针对性地给出了甘肃银行可通过建立利率政策形势分析研判机制、完善 LPR 背景下贷款定价模型、重修贷款定价管理政策和程序、全面压降存款和风险成本、加快推进贷款定价系统建设、制定清晰的贷款定价竞争策略的贷款定价策略详细优化路径，并提出了加强账簿利率风险管理经验和利率定价人才队伍建设的配套支持措施。希望通过甘肃银行的案例研究，帮助其他有同类问题的中小城商行在 LPR 改革背景下，结合自身实际、利用自身优势、契合自身发展，构建科学、精准、特色的贷款定价管理模式，从而实现提升竞争、降低冲击、促进效益的经营目标。

**关键词：**LPR；商业银行；贷款定价；定价策略；优化

## Abstract

The complicated and drastic international political and economic environment superimposed the impact of "epidemic situation", which aggravates the uncertainty of China's macro-economic operation, and the monetary policy has changed obviously. LPR reform emerges under this background, which also marks the formal completion of the marketization of loan interest rate in China. Under the new LPR quotation mechanism, as an important monetary policy transmission tool, the price of LPR has been rapidly falling, the loan pricing level of commercial banks has decreased significantly, the net interest margin has been narrowed continuously, and the profitability is affected to varying degrees. To adapt to LPR reform, it is an important task for commercial banks, especially small and medium banks, to improve the loan pricing level, net interest margin and profitability by optimizing the loan pricing strategy.

This paper takes Bank of Gansu as the research object, based on the relevant theories and models of loan pricing, analyzes the current situation, existing problems and opportunities of loan pricing management of Bank of Gansu after LPR reform. Through the research of loan pricing literature, the paper summarizes the characteristics, advantages and disadvantages and applicability of the mainstream loan pricing model, and points out that the loan pricing model of Bank of Gansu does not reflect The paper analyzes the current situation of loan

pricing management through interview, points out that the combination of loan pricing and operation strategy and annual business plan is not high, macro analysis and collaborative discussion sharing mechanism is missing, management policy procedure and pricing situation are not suitable, data base and system support are insufficient, and customer and competition strategy are unclear. The paper compares the industry data quantitatively, and points out that the deposit cost and risk cost of Bank of Gansu are higher than the industry level, and there is a significant gap in the control of variable cost of loans. Based on the situation, specific problems and competitive opportunities faced by Bank of Gansu, this paper gives Bank of Gansu that can analyze and judge the situation of interest rate policy, perfect the loan pricing model under the LPR background, revise the loan pricing management policies and procedures, comprehensively reduce the deposit and risk cost, accelerate the construction of loan pricing system, and formulate clear loan pricing. The detailed path of optimizing loan pricing strategy of competitive strategy is proposed, and the supporting measures for strengthening the management experience of interest rate risk and the construction of interest rate pricing talents are put forward. It is hoped that through the case study of Bank of Gansu, other small and medium-sized commercial banks with similar problems can build a scientific, accurate and characteristic loan pricing management mode in the context of LPR reform, combining with their

own reality, using their own advantages and matching their own development, so as to achieve the business objectives of improving competition, reducing impact and promoting benefits.

**Keywords:** LPR; Bank; Loan pricing; Pricing strategy; Optimize

# 目 录

<b>1 绪 论</b> .....	1
1.1 研究背景.....	1
1.2 研究目的和意义.....	1
1.2.1 研究目的.....	1
1.2.2 研究意义.....	2
1.3 国内外研究现状.....	3
1.3.1 国外研究现状.....	3
1.3.2 国内研究现状.....	4
1.3.3 文献述评与发展趋势.....	6
1.4 研究内容.....	7
1.5 研究方法和技术路线.....	8
<b>2 贷款定价概念及模型</b> .....	9
2.1 贷款定价概念.....	9
2.2 贷款定价模型介绍.....	10
2.2.1 成本加成定价法.....	10
2.2.2 价格领导定价法.....	11
2.2.3 RAROC 定价法.....	11
2.2.4 客户盈利分析定价法.....	11
2.3 贷款定价模型比较.....	12
<b>3 LPR 改革背景下甘肃银行贷款定价现状、问题及机遇</b> .....	13
3.1 LPR 改革情况介绍.....	13
3.2 甘肃银行基本情况.....	15
3.3 甘肃银行贷款定价管理现状.....	16
3.3.1 甘肃银行贷款定价模型介绍.....	16
3.3.2 甘肃银行贷款定价管理政策及程序.....	17
3.3.3 甘肃银行贷款定价配套支持情况.....	20



3.4 LPR 改革后甘肃贷款定价管理存在的问题	21
3.4.1 贷款定价政策形势研判分析不足	23
3.4.2 贷款定价模型不够完善	24
3.4.3 贷款定价管理政策和程序亟待更新	25
3.4.4 贷款资金成本和风险成本偏高	26
3.4.5 缺乏贷款定价数据和系统支持	28
3.4.6 贷款定价竞争策略不够清晰	29
3.5 LPR 改革后甘肃银行贷款定价面临的机遇	31
3.5.1 决策优势下贷款定价授权及政策调整机制更加灵活	32
3.5.2 区位优势下特色化、差异化贷款定价策略不断强化	32
3.5.3 后发优势下贷款定价系统建设成本较低	32
<b>4 LPR 改革背景下甘肃银行贷款定价策略优化路径</b>	<b>32</b>
4.1 建立利率政策形势分析研判机制	33
4.1.1 组建专门的宏观经济分析中心	33
4.1.2 提升利率定价在经营计划制定过程中的参与深度	33
4.1.3 形成利率定价信息的协同共享机制	33
4.2 完善 LPR 背景下贷款定价模型	34
4.2.1 将 LPR 引入 FTP 曲线构建	34
4.2.2 系统建设前构建成本加成法计算模板	34
4.2.3 落实 RAROC 风险定价模型基本条件	34
4.3 重修贷款定价管理政策和程序	35
4.3.1 修订贷款定价政策	35
4.3.2 重设贷款定价授权	35
4.3.3 优化贷款定价审批程序	35
4.4 全面压降贷款成本	36
4.4.1 提升存款定价管理水平压降资金成本	36
4.4.2 提高贷款质量管理压降风险成本	37
4.5 加快推进贷款定价系统建设	38
4.5.1 开展贷款定价专项数据治理	38

4.5.2 加快推进客制化贷款定价系统建设·····	38
4.6 制定清晰的贷款定价竞争策略·····	38
4.6.1 实施基于客户关系的贷款定价管理策略·····	38
4.6.2 确立分层级贷款竞争策略·····	39
4.7 贷款定价策略优化配套支持措施·····	40
4.7.1 注重银行账簿利率风险管理·····	40
4.7.2 加强利率定价人才队伍建设·····	40
<b>5 研究结论与研究展望·····</b>	<b>41</b>
5.1 研究结论·····	41
5.2 研究展望·····	41
<b>参考文献·····</b>	<b>42</b>
<b>后 记·····</b>	<b>46</b>

# 1 绪 论

## 1.1 研究背景

贷款收入是构成我国商业银行收入的主要来源，贷款定价更是决定贷款收入乃至银行利润的关键所在，而贷款定价同时受到我国利率市场化进程影响，贷款利率市场化作为我国从计划经济向市场经济转型的标志之一，是较早推进实施的改革内容之一，一直以来备受各经济主体及商业银行高度关注。

从国内银行贷款定价的发展阶段来看，主要经历严格利率管制、下限管制、自主报价三个时期，但在上述三个时期内贷款定价的报价基准一直都是央行公布的贷款基准利率，由央行发布的贷款基准利率是明显的政策利率，而不是由银行报价形成的市场利率。虽然 2013 年央行就已经试点推出了 LPR 报价机制，但由于各主要参与主体积极性不高，初期的 LPR 报价机制表现为市场化程度低、社会认可度差，甚至长期维持不变，因此贷款利率市场化的最后一公里路迟迟未能打通。直至 2019 年 8 月国家借助新形势，改革贷款利率市场报价机制，新的 LPR 全面正式落地实施，我国贷款利率市场化才正式完成。在此改革背景下，像甘肃银行这类区域性中小城商行势必面临的贷款定价管理难度更加明显、环境更加复杂、矛盾更加突出，因此如何优化贷款定价策略适应新形势成为甘肃银行以及同类中小城商行共同面对的重要课题。

## 1.2 研究目的和意义

### 1.2.1 研究目的

2019 年 8 月 16 日国务院常务会议召开，部署运用市场化改革办法，推动实际利率水平明显降低和解决“融资难、融资贵”问题。会议明确要求要改革贷款市场报价利率形成机制，即改革 LPR 报价机制，次日央行发布[2019]第 15 号公告，表示为提升利率传导效率，切实降低实体经济融资成本，改革形成新的 LPR 报价频率、报价方式、报价行、报价品种、运用要求，以促使 LPR 成为利率市场化下新的贷款定价基准。同年 12 月 28 日央行发布〔2019〕第 30 号公告，要求

各家金融机构必须于 2020 年 8 月前完成存量浮动利率的定价基准转换为 LPR，自此标志着我国贷款利率市场化的彻底完成。

随着 LPR 改革的逐步深入，货币政策对 LPR 的影响大幅度上升，LPR 的持续下行使得银行业整体息差水平不断下降，同时新发生贷款利率水平也屡创新低，央行推行 LPR 改革的政策初衷得到了较好响应，但商业银行贷款业务的发展和竞争格局因此发生了深刻变化。大行利用自身在产品、资金、价格、技术等诸多方面的优势，不断加大了对中小城商行原有贷款业务领域的渗透，同时挤占新业务的发展空间，在竞争上处于劣势地位的甘肃银行原有的贷款定价方法和策略已不再适应竞争需要。因此如何提高像甘肃银行这类的中小城商行贷款定价的有效性、精准性、差异性，使其定价管理能力和利率风险管理能力能够适应 LPR 改革，成为当前甘肃银行亟需解决的重要难题。

## 1.2.2 研究意义

在央行原有基准利率模式下，银行对贷款客户的定价是以基准利率上浮一定比例的方式得出，这等同于在一定程度上锁定了存贷业务的利差空间。在 LPR 改革背景下，存款利率继续按照原基准利率模式受到保护，自律机制对存款利率的管控作用依然较强，但贷款定价已经完全实现了自主化、市场化。在当前宏观经济下行趋势明显、银行息差水平明显收窄、政策和监管要求让利的多重不利因素交织叠加影响下，贷款定价是一家银行资产负债的全局管理能力的综合体现，因此在当前 LPR 改革背景下，如何构建适合自身需要的科学、精准、特色贷款定价策略，以适应 LPR 改革需求，是甘肃银行保持盈利能力可持续、经营与风险相匹配、满足竞争需要的基本保证。本文通过大量数据定量分析甘肃银行经营数据变化，指出其在贷款定价管理中存在的问题和短板，有针对性地提出解决问题的方法和应对策略，以期在贷款定价竞争中处于金融生态链末端的其他中小城商行提供借鉴。

科学的贷款定价管理模式能够减轻息差压力，提升盈利能力。在 LPR 改革落地后，银行业以自身成本为基础，参考基准利率通过上浮一定比例确定贷款定价的模式已经被打破，各家银行为了适应新的竞争需要，尤其是为了满足当前政策层面对贷款投放的现实增长要求，在 LPR 利率不断下行趋势压力下，竞争和争夺

客户达到了前所未有的激烈程度，这就导致了银行业整体，尤其是甘肃银行自 LPR 改革以来，净息差水平不断走低、盈利能力持续下滑及经营发展可持续性降低的关键所在。构建科学的贷款定价管理模式，则能够有效应对利率下行给贷款业务收益带来的负面影响，提升定价能力，减缓息差收窄，保障经营发展的可持续。

精准的贷款定价模型能够全面提升客户管理，挖掘价值潜力。随着贷款利率市场化的完成以及贷款产品的不断创新和发展，互联网贷款等新业务模式对原有业务的冲击效应明显加大，金融科技企业利用大数据、客户画像等技术，构建精确的客户关系分析体系，让每一个产品针对每一个客户都能够生成不同的定价标准，对产品、客户、风险、贡献等综合评判、精准定价是未来贷款定价发展的主流方向。因此加强对产品和客户的研究，建立精准的贷款定价模型，则能够平衡各项定价要素的关系，提升客户对定价水平的接受度，强化客户关系，不断挖掘客户综合贡献价值。

特色的贷款定价方式能够承接战略定位，弥补竞争劣势。显而易见，LPR 改革之后的贷款价格竞争已经非常激烈，大行利用自身在诸多方面的优势，不仅以低价的方式直接敲走部分甘肃银行存量优质贷款客户，而且以价格、技术等手段不断强化在新客户拓展方面的优势，长此以往甘肃银行面临的生存空间将越来越小，直接威胁稳健发展。但甘肃银行也有其战略优势，主要是地方政府背景、决策灵活半径短、区域内优势明显。因此完善特色化、差异化的贷款定价方式，则能够突出自身战略优势，避开竞争差距，弥补竞争地位。

## 1.3 国内外研究现状

为全面深入了解研究课题在国、内外研究的现状和发展趋势，在导师的悉心指导下，本文查阅了大量文献资料，并在各大专业网站检索了有关贷款定价的研究文献，对国内外贷款定价研究现状和发展趋势有了一定认识。

### 1.3.1 国外研究现状

贷款定价模型方面的研究。Banker Trust 在 70 年代就已经提出了 RAROC 定价模型，也就是风险调整后资本回报，起初该模型主要是衡量信贷资产组合风

险水平的,经过不断发展和演化,RAROC 的研究理论方法不断完善优化,RAROC 贷款利率定价模型随之成为国内外高度认可的主流定价模型。彼得·S. 罗斯 (1999) 通过归纳总结,全面详细地阐述了价格领导贷款定价模型、成本加成法贷款定价模型、客户盈利分析法贷款定价模型,是国外比较系统、全面对贷款定价方法的总体介绍。Michel Dietsch, Joel Petey (2002) 提出基于中小企业组合贷款视角下的信用风险定价模型,通过计量贷款组合的风险价值度 (VaR), 测算该组合具体需要多少经济资本才可以弥补其潜在预期损失。Roger M. Stein (2004) 分析了 RAROC 定价模型,并以此为基础研究出使用定量方法计算最优贷款价格的临界点的具体方法,并根据与贷款客户的关系密切度,对模型进行了修正。得出实证研究结论:若一家中型银行采用一个较为合适的贷款定价模型,每年大致能够多增 480 万美元净利润。

贷款定价策略方面的研究。Booth,P 等 (2013) 对贷款定价模式的选择进行了专题研究,定价模式的选择应该根据银行自身的风险抵御能力、客户盈利情况综合分析,并根据分析结果,有针对性地选择成本加成定价法、价格领导定价法、客户盈利分析定价法等不通过贷款定价模型。Lam, K. P (2014) 调查分析了贷款定价现状,侧重通过提升贷款定价的内部激励导向出发,从提升风险管理的具体措施、健全贷款定价管理相关机制、建设信息系统等基础设施等方面提出了优化银行风险定价的具体策略。Corvoisier S (2015) 研究认为贷款定价“差异化”是客观存在的模式,如何做好“差异化”定价控制与管理,是贷款定价策略的关键。Alfawzan, M 等 (2018) 提出利率市场化背景下,所有贷款机构的定价自主权全面提升,但贷款业务的关键竞争因素是如何从产品、服务等方面进行创新,并采用有效的竞争策略。

### 1.3.2 国内研究现状

贷款定价模型方面的研究。廖晓莉等 (2016) 通过实证研究,认为贷款定价绩效受到客户信用、宏观政策、利率专业人员、信息系统等要素的积极作用,其中客户信用、宏观政策促进作用更加明显。同时,贷款成本测算、信贷资金管控、客户市场定位、信贷数据加工等四个要素对贷款定价促进作用不明显。检验结果还得出,贷款定价模式效率差异明显,利率加点定价模式效率最高,客户分析模

式效率次之，成本加成定价模式效率最低。常州市农村金融学会课题组（2019）基于 RAROC 模型的商业银行贷款定价研究，分析如何通过修正 RAROC 模型、完善信贷数据、构建信用评级体系、重视人才队伍、加强金融政策支持力度等方面，提升利率市场化下风险定价能力。宋全云等（2019）认为经济政策不确定性与企业贷款成本具有高度相关性，并通过实证分析得出，当经济政策不确定性升高时，银行贷款成本明显增加，且中小型银行贷款的成本增加更多。周华敏等（2019）比较了五种贷款定价模型，选取珠三角 41 家城商行 1998 年—2015 年数据进行面板回归模型，分析得出城商行业务管理费影响程度最高，GDP 增速与贷款定价水平呈正相关，银行的抗风险能力对贷款利息收入起到积极作用，同时与贷款客户关系的紧密度会影响贷款定价。

利率市场化时期贷款定价策略方面的研究。安徽省农村金融学会课题组（2014）认为县域机构应根据不同的贷款客户及产品，选择不同的定价模型，并阐述了保障模型使用的必要条件。赵斐（2019）通过与大中型银行利率定价比较分析，指出了农商行利率定价存在的问题，认为需要从人才、风险预警机制、定价灵活性等方面提升农商行定价能力建设。范念龙等（2020）从理论上分析了利率市场化对银行资产负债结构产生影响的机制，提出从淡化存贷款基准利率锚定效应，提高银行的市场化定价能力，完善内部定价机制，提升自身的经营能力和价格发现能力等方面应对利率市场化。

LPR 改革背景下贷款定价策略方面的研究。谭博仁等（2019）认为，新 LPR 机制下，城商行应该通过加强风险管理，稳定风险偏、完善 FTP 定价机制，健全科学内部定价能优化存款结构，逐步降低负债成本，加快设立理财子公司等方式缓解 LPR 冲击。中国人民银行太原中心支行课题组（2020）通过对山西省中小银行的专题调研，发现当前新旧机制转换中存在的矛盾和困难，中小银行需要通过建立 FTP 系统、参考 LPR 报价转变、建议外部定价系统、完善利率风险管理机制等方面，不断提高中小银行利率定价能力和水平。魏礼军（2020）基于对 LPR 后续趋于下降的判断，建议银行应通过不断降低利率敏感性缺口，优化全行资产负债期限、品种和收入结构，提高利率风险管理的前瞻性，积极应对利率下行对银行经营管理的影响。杨北京（2020）通过对各类银行个人住房贷款业务 LPR 改革的调研，建议银行应结合自身经营状况、客户风险差异和贷款具体条件等因素实

施差异化个人住房按揭贷款定价，并逐步提升风险定价能力，有效预判分析市场利率形势，提升收支比指标的准确性，提高住房按揭业务风险评估能力。顾小青（2020）从利差收窄、信用风险上升、利率风险加大及同业竞争加剧等方面展现了 LPR 改革后对中小城商行经营管理带来的影响和挑战，同时结合中小城商行实际提出，加快业务转型发展、完善客户关系管理、提升风险管理水平和利率定价管理能力、优化调整资产负债结构等方面的积极应对策略。

### 1.3.3 文献述评与发展趋势

国外早已完成利率市场，贷款定价相关领域开展的研究也明显较早，取得理论方法和模型成果比较丰富，构建模型的具体方法也比较完善，主要的基础研究成果成为了当代银行业贷款定价的理论基础。国外早期研究主要集中于银行贷款定价的具体模型和方法，包括价格领导贷款定价模型、成本加成法贷款定价模型、客户盈利分析贷款定价模型、VaR 风险贷款定价模型、RAROC 贷款定价模型等。通过近年国内外研究内容的具体变化可以看出，贷款定价的研究已经发展到影响定价结果的某些具体因素方面，文献主要反映贷款价格形成的内外部影响因素。由于国外银行贷款定价体系都已成熟，贷款定价机制早已融入银行日常经营管理当中，因此对于贷款定价策略的专门研究相对较少。

相比较国外研究，近些年我国才加快了利率市场化步伐，国内相关研究文献也是随着利率市场化推进进度逐渐增加的，在贷款定价方法方面，研究文献主要是对国外主流定价方法的修正和国产化；在贷款定价策略方面，主要集中于保障贷款定价模型的有效措施，以及在模型落地过程中如何解决一些痛点障碍；在 LPR 贷款定价方面，研究也属于刚刚起步阶段，主要反映了 LPR 对银行经营管理，尤其是中小银行的不利影响，并建议通过资产负债、产品和客户管理、利率风险管理、系统建设等诸多方面的体系完善，不断提升贷款定价能力减轻 LPR 带来的不利影响。

随着金融科技技术的不断发展进步，近年来贷款定价涌现出新的发展方向和趋势。蒙英杰（2019）认为通过大数据下银行的低成本管理、大数据下银行的精细化管理、大数据下银行的集中化管理，可以实现银行运营成本的有效管控，从而降低贷款基础成本。叶望春（2020）认为智慧经营带来的数字化转型，不是单



项业务数字化升级那么简单,而是用端到端的全面赋能助力银行经营跃迁至智慧时代,实现“量、价、险”平衡的资产负债管理,并让每项决策有据可依,让每一步管理脉络清晰。

## 1.4 研究内容

本文按照研究理论方法、分析现状问题、提出优化策略的研究思路,总结了大量贷款定价相关文献资料,对比评价了贷款定价模型的特点和适用范围,具体分析了甘肃银行贷款定价的背景现状、发现了存在的问题并剖析了原因、指出了面临的机遇,最后针对问题提出了甘肃银行贷款定价策略优化的具体建议。研究内容共分五章,结构如下:

第一章绪论,主要论述了甘肃银行面临的 LPR 改革背景,研究甘肃银行贷款定价的目的及意义,国内外近年来关于贷款定价模型和策略的研究现状,国内在利率市场化和 LPR 改革背景下贷款定价策略方面的研究,并对贷款定价的研究现状进行了总结评述,提炼出未来研究的发展趋势;简单介绍了本文的研究思路,描述了研究技术路线图、方法和内容。

第二章贷款定价概念、理论及模型,简要介绍了贷款定价的概念和范围,详细介绍了成本加成法、价格领导定价法、RAROC 定价法、客户盈利分析定价法,并对以上方法的特点和适用范围作了比较。

第三章 LPR 改革背景下甘肃银行贷款定价现状、问题及机遇,简单介绍了 LPR 改革情景和甘肃银行基本情况,重点介绍了甘肃银行贷款定价模型、贷款定价政策程序、贷款定价配套支持的管理现状,详细分析了甘肃银行存在研判分析不足、模型不够完善、政策程序亟待更新、缺乏数据和系统支持、竞争策略不清晰等问题,指出了甘肃贷款定价面临的决策、区位和后发优势。

第四章 LPR 改革背景下甘肃银行贷款定价策略优化思路,根据甘肃银行存在的问题和面临的机遇,有针对性提出在贷款定价模型、管理政策及程序、贷款成本、系统建设、竞争策略、配套措施等六个方面的优化改进措施。

第五章研究结论和研究展望,总结了研究结论,并希望通过甘肃银行的案例研究,帮助其他有同类问题的中小城商行在 LPR 改革背景下改善贷款定价管理。

通过总结分析近年来国内外相关研究发现,学术界对商业银行贷款定价管理

的研究从未间断,但是研究内容要么过于理论化,要么侧重较为空泛的建议措施,缺乏落地指导,尤其是针对甘肃银行等中小城商行,贷款定价模型由于数据、人员、技术等各方面的限制,怎么克服这些客观困难和障碍,让甘肃银行也能较好地落地应用已经成熟的理论方法,通过策略优化提升其贷款定价管理能力的研究还相对较少。本文通过分析甘肃银行在 LPR 实施后对其带来的影响,有针对性地通过优化贷款定价策略,帮助甘肃银行能够切实可落地的实施贷款定价管理,以化解 LPR 改革带来的不利影响,同时突出自身优势强化贷款定价竞争力,不断提升盈利能力降低利率风险。

## 1.5 研究方法和技术路线

本文应用 MBA 课程相关知识理论,采用以下研究方法对甘肃银行贷款定价问题进行了深入研究:一是文献研究法,通过搜索“LPR”、“利率定价”、“贷款定价”、“贷款定价策略”等关键字,总结评述了国内、国外相关文献,对贷款定价相关概念、理论和主流定价模型。二是案例研究法,选取在 LPR 改革背景具有典型表现的甘肃银行作为研究对象,通过调查访谈指出了甘肃银行贷款定价的现状和存在的问题,给出了具体的优化路径,同时为其他同类型中小银行提供借鉴意。三是比较分析法,本文详细比较分析了主流贷款定价模型的特征、优劣势以及适用范围,为甘肃银行贷款定价模型选择和优化提供了参考;定量对比分析了甘肃银行数据与行业水平的差异,充分说明了甘肃银行贷款定价存在的具体问题。四是图表分析法,本文通过大量图表和数据分析,论证影响 LPR 价格的相关因素,反映行业和甘肃银行经营数据变化趋势,将复杂问题通过图表形式直观、简单地进行展示,易于对相关主题进行说明和论证。

在总结凝练国内外贷款定价方法和模型理论的基础上,对比分析国内优秀商业银行贷款定价策略,对甘肃银行贷款定价管理的现状和问题进行了分析研究,提出了优化甘肃银行贷款定价策略的具体建议。本文研究技术路线如图 1.1 所示:

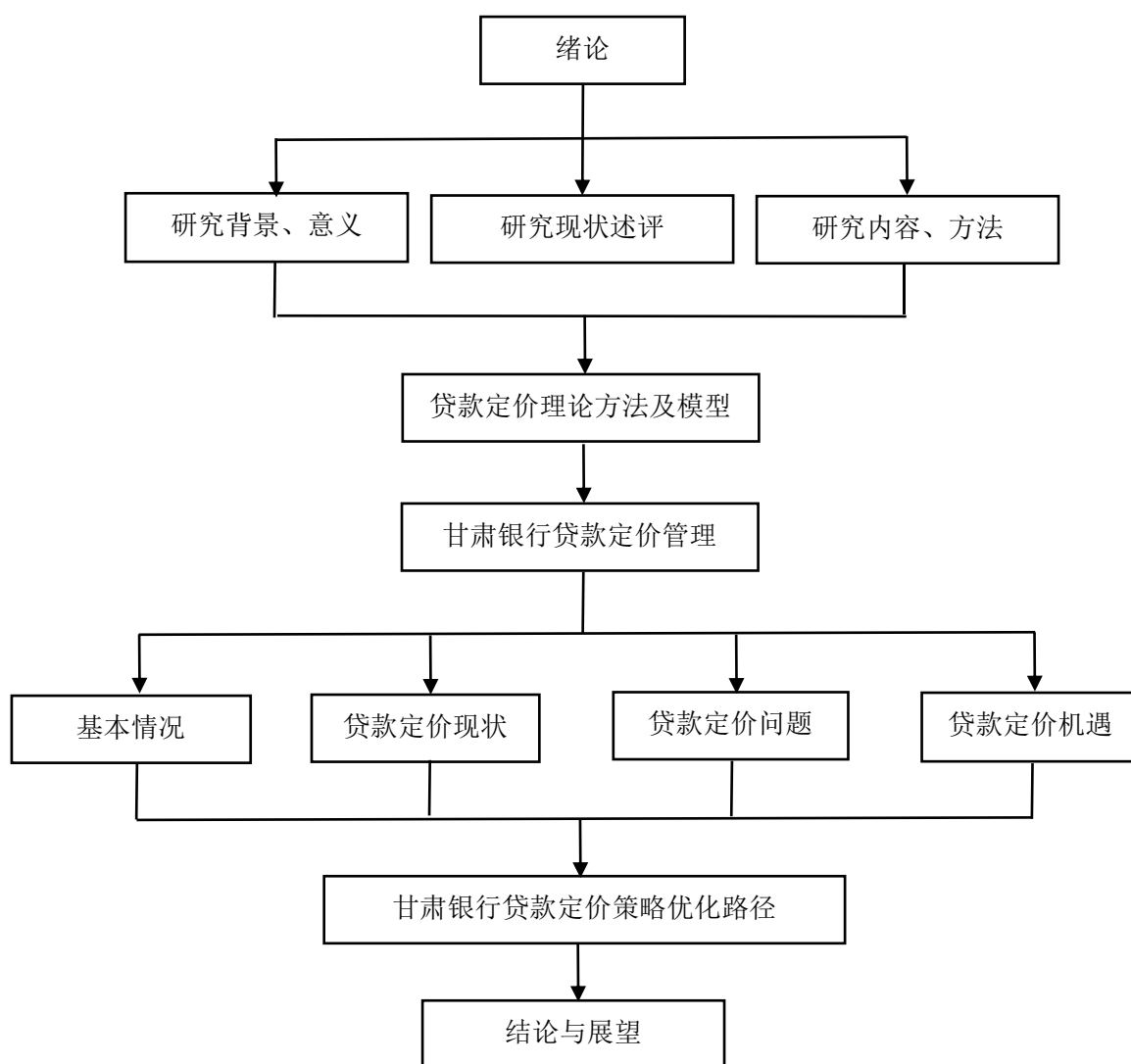


图1.1 研究技术路线图

## 2 贷款定价概念及模型

### 2.1 贷款定价概念

在国内，贷款定价就是商业银行与贷款客户之间对贷款价格的约定。在贷款业务发展的长期过程中，贷款业务的收入不仅包含了利息收入，国外银行还衍生发展出诸如贷款承诺、抵押物财产保险等诸多非利息收入；国内银行在 21 世纪初期，随着不断重视中间业务收入，也催生了一些围绕贷款产品收费项目，但随着国家及监管部门明令禁止“以贷收费”，当前国内银行的贷款收入主要就是指贷款利息收入，即贷款本金\*利率水平\*贷款期限。因此，国内贷款定价的范围非

常明确，仅指贷款实际执行利率本身，不包括贷款发放时收取的相关收费。综上，贷款定价水平直接决定了银行主营业务收入水平，对银行经营能力的至关重要，在 LPR 改革后商业银行可以根据自身需求完全自主定价，但贷款市场的参与者不只包括一家机构，客户状况也千差万别，定价过高可能抬高风险偏好加大经营风险，定价过低可能无法覆盖成本影响效益，因此选择科学合理的贷款定价模型是贷款定价的关键因素。

## 2.2 贷款定价模型介绍

国外贷款利率市场化先于我国，发达经济体的贷款利率市场化改革更是于上世纪就已完成，伴随贷款利率市场化国外商业银行很早就对贷款定价进行了长期深入研究，关于贷款定价的理论基础和实践经验已相当成熟。从国内模型应用情况看，国内商业银行贷款定价要么是直接采用国外已成熟模型，要么在国外模型基础上进行了本地化的修正调整，但定价模型的基本逻辑还是延续了国外。通过对比分析国内外主流贷款定价模型，有助于甘肃银行选择适合自身的模型，提升贷款定价的科学性。

### 2.2.1 成本加成定价法

成本加成定价法，顾名思义就是加总贷款发放所涉及各项成本作为最后贷款发放的确定价格，其贷款定价公式表示： $\text{贷款利率} = \text{资金成本} + \text{运营成本} + \text{风险成本} + \text{预期利润}$ 。资金成本，是对银行筹集贷款所需资金边际成本的反映，当前银行一般情况下采用内部资金转移价格，即“FTP”来计量贷款资金成本；运营成本，即发放该笔贷款所需承担或直接产生的经营费用，一般来讲，即包括银行的固定支出费用分摊部分，也包括发放该笔贷款产生的差旅、抵押费、税费等可变费用；风险成本，即银行对该笔贷款违约的风险补偿要求，需求银行通过历史违约相关进行数据模拟；预期利润，是银行股东所要求的利润回报要求在经营策略中的具体体现。

## 2.2.2 价格领导定价法

价格领导定价法，就是指银行锚定一个基准市场利率，然后通过内部评级规则对客户进行信用风险评价，依据内部评定的信用风险等级，来确定不同客户对应的具体风险溢价水平，再将风险溢价水平折算为与基准市场利率的相乘系数或相加点数，最终进行相乘或相加，该定价模型表示为两个计算公式，分别是：贷款利率=基准市场利率\*风险溢价点数，贷款利率=基准市场利率+风险溢价点数。在 LPR 改革以前，国内银行普遍采用央行贷款基准利率上浮一定比例，即相乘公式定价；在 LPR 改革之后，LPR 作为 18 家报价行对客最优报价平均水平，央行要求只能以 LPR 加点的方式确定最终贷款利率，即相加公式定价。

## 2.2.3 RAROC 定价法

《巴塞尔协议》不断提高了银行业风险管理和资本充足的监管标准，国外银行通过确定可接受的最低资本回报率要求，创新了风险调整后资本收益率，即 RAROC 定价法，计算公式表示： $RAROC = \text{风险调整后净收益} / \text{经济资本}$ ，其中， $\text{风险调整后净收益} = \text{贷款净收入} - \text{资金成本} - \text{运营成本} - \text{预期损失}$ ， $\text{预期损失} = \text{风险暴露} * \text{预期损失率} * \text{预期损失概率}$ ，也是成本加成法中的风险成本；经济资本是指覆盖贷款非预期损失的最低资本要求，一般反映宏观环境等重大变化可能带来的损失。RAROC 贷款定价法的基本思路是量化风险，将贷款损失分为预期损失和非预期损失，最终倒推得出贷款发放利率。

## 2.2.4 客户盈利分析定价法

客户盈利分析定价法，是指在进行贷款定价时，需要考虑客户整体合作关系的深浅，确保贷款和派生业务的整体收益大于或者等于该客户贷款和其他业务各项成本之和，其计算公式表示： $\text{客户贷款利率} + \text{客户其他业务收入} \geq \text{客户贷款各项成本} + \text{客户其他业务成本}$ 。一般情况下，银行与客户除了正常的贷款业务之外，还普遍可能存在存款、结算、现金管理、代收付等诸多其他合作业务，因此，对于业务合作广泛的客户，在贷款定价时可以给予较为优惠的利率水平；对于未来业务合作较少的客户，一般采用较高的贷款利率。该定价方法的核心思想是基于

客户合作关系的深度采取不同的价格策略，体现的是银行对客户价值的长期深入挖掘。

## 2.3 贷款定价模型比较

从以上四类贷款定价模型来看，不同模型的定价方法和关注点并不相同，所适用的贷款业务、客户类型、适应阶段和对象也不尽相同，因此需要对比不同模型之间的优劣势，在具体贷款业务和不同阶段采用不同的定价模型。成本加成定价法，其优点较为明显，表现为逻辑清晰计算方便，即使没有系统支持通过 EXCEL 模板即可操作，以银行成本为基础保障了银行盈利空间，同时可避免价格竞争；但其缺点亦同样明显，注重银行盈利而忽略了市场竞争和客户需求，定价可能不易被客户接受，同时未考虑资本占用。价格领导定价法，优缺点正好与成本加成法相反，优点表现为充分考虑了市场竞争和客户需求，定价可接受度高，计算方法也相对简单，其缺点表现为客户风险溢价很难精准测算，价格可能无法覆盖各项成本，同时由于跟随 LPR 按月变动的高频率将加大利率风险。RAROC 定价法，充分考虑银行贷款业务的预期和非预期损失，各项成本均有包含，且对资本回报有明确要求，最具定价合理性，但该方法也同样存在缺点，表现为计算复杂必须依赖系统支持，对历史违约数据的模拟分析要求较高。客户盈利分析定价法，侧重于客户管理，定价的差异化、灵活度体现较好，有助于银行提升客户综合价值贡献，长期稳定维护客户关系，但其计算因素过多，对系统数据质量和粒度要求高，后期维护和跟踪成本较大。

综合以上定价模型对比，不难发现除了模型各具优缺点外，模型也具有一定共同性，即贷款价格的最终确定主要取决于构成贷款业务的主要成本，在确定了各项成本后，贷款模型选择的关键因素就依赖于系统、客户、同业竞争等其他因素综合判断。为便于在贷款定价时选择更具高可靠性、适应性模型，将主流模型的优缺点及适用范围总结如表 2.1 所示：

表 2.1 贷款定价模型比较

定价模型	计算难度	系统支持	成本覆盖	客户接受度	优点	缺点	适用性
成本加成定价法	低	不需要	覆盖	低	保证盈利	未考虑同业竞争	银行议价优势地位、市场贷款供给相对稀缺的业务
价格领导定价法	低	不需要	未覆盖	高	便于操作	未覆盖成本	同质性强、与同业竞争程度较大的业务
RAROC 定价法	高	需要	覆盖	低	客户关系紧密	实施难度大	业务大类中按不同风险程度分级定价
客户盈利分析定价法	高	需要	覆盖	高	风险与收益匹配	数据支持要求高	客户处于强势地位、业务合作空间大的业务和客户

注：根据贷款定价模型研究文献整理。

### 3 LPR 改革背景下甘肃银行贷款定价现状、问题及机遇

#### 3.1 LPR 改革情况介绍

2019 年 8 月国务院常务会议定调改革贷款市场报价利率（LPR），剑指“融资难”问题，也标志着贷款利率市场化进入最后阶段，2020 年 3 月存量浮动利率贷款 LPR 转换正式开始，8 月末我国贷款利率市场化改革彻底完成。纵观国外利率市场化，贷款利率在市场化改革后出现普遍下行，存款利率先升后降、伴随的是大量金融机构的兼并、破产，出于金融风险管理需要，我国对存款利率的上限进行自律指导，以防过度竞争冲击金融体系安全。现在 LPR 形成机制由 18 家报价行（包含国有大行、股份制、城农商行代表行、互联网银行）每月 20 日，根据自身实际，按照中期借贷便利利率（下称“MLF”）加点的方式向同业拆借中心提交各自最优对客户贷款利率，同业拆借中心去掉当期最高和最低报价后，按照算术平均数就近取 0.05% 的整数倍得出本期 LPR，之后各家银行贷款定价时，以 LPR 加点的方式确定客户贷款利率（原基准上浮百分比的方式不再使用）。在 LPR 报价机制改革后，LPR 报价持续下行，1 年 LPR 累计下降 40BP，5 年 LPR 累计下降 20BP；与原央行基准利率相比，1 年 LPR 较 1 年基准利率累计下降 50BP，

5 年 LPR 较 5 年基准利率累计下降 25BP。各期限 LPR 走势如图 3.1 所示：

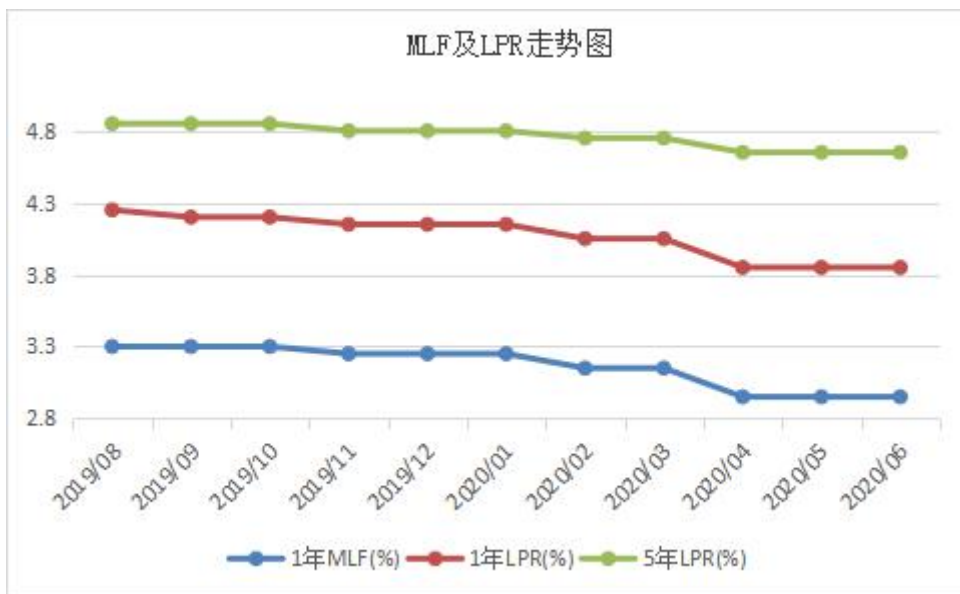


资料来源：wind数据。

图3.1 LPR趋势图

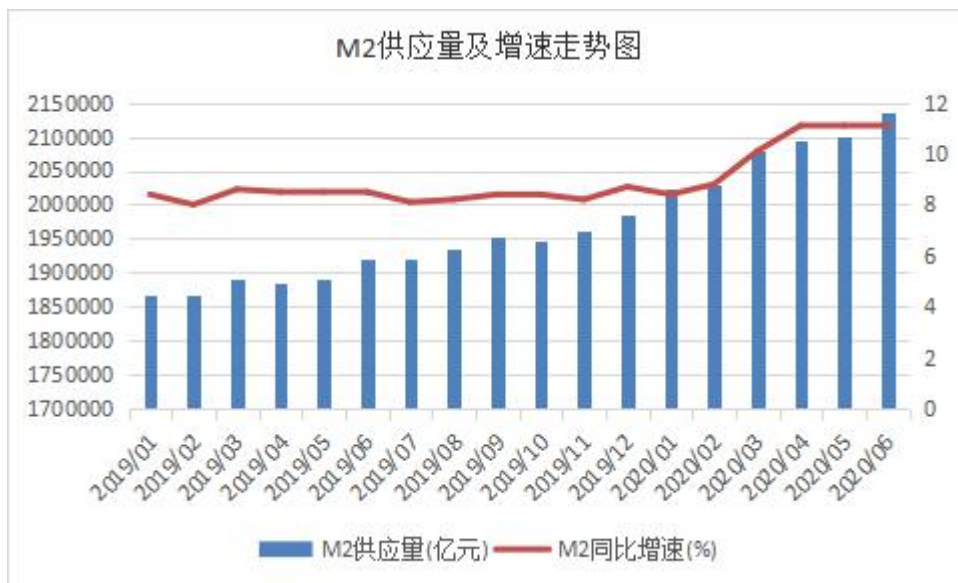
从改革后的 LPR 实际报价情况来看，LPR 是央行为了使贷款利率市场更加市场化、更好传导货币政策而推出的，其核心要义是通过货币政策利率影响市场利率报价，其报价的机制与 MLF 高度相关，MLF 与 LPR 趋势保持了较高一致性，两者走势对比情况见图 3.2。至 2020 年 4 月，各期限 LPR 再未进一步下行，且近一年时间保持了稳定，造成这一变化的主要变化是央行货币政策在疫情稳定后保持了长时间稳健所造成的，货币供应量和增速在 4 月之后基本稳定，LPR4 月后的走势正是传导了货币政策基本稳定的导向，货币供应量及增速情况见图 3.3。基于以上分析，未来各家银行势必需要加强对货币政策形势的研究，高度关注 MLF 价格走势，以便在 LPR 背景下作出对自身贷款定价有利的策略调整，做好贷款利率风险防范。





资料来源：wind 数据。

图 3.2 MLF 及 LPR 走势图



资料来源：wind 数据。

图 3.3 M2 供应量及增速走势图

### 3.2 甘肃银行基本情况

甘肃银行是甘肃省委、省政府为整合地方金融资源，做大做强地方金融机构，在合并重组原平凉市商业银行和原白银市商业银行的基础上，联合省内重点国有企业以及省内外优质民营企业，经中国银行业监督管理委员会批准同意后，共同

发起成立由省委省政府直接领导管理、国资控股的甘肃省唯一一家省级地方法人银行，于 2011 年 11 月 19 日挂牌开业。成立之初注册资本 34.86 亿元，资产总额 69.81 亿元，一般性存款余额 54.75 亿元，各项贷款余额 37.78 亿元；下辖总行营业部和平凉分行、白银分行两家一级分行，共有营业网点 41 家、616 人。甘肃银行自成立以来坚持服务“地方经济、三农发展、中小企业、城乡居民”市场定位，主打“甘肃银行，甘肃人民自己的银行”品牌形象，艰苦创业、稳健经营，取得了有目共睹的经营成绩。于 2018 年 1 月 18 日正式在香港主板市场挂牌上市（股票代码 02139），是我国西北地区实现首家上市的城商银，资本实力和市场竞争力大幅提升。在英国《银行家》杂志公布“2020 年全球银行 1000 强”榜单中，按照一级资本全球排名第 331 位，国内排名第 57 位，连续 3 年入选中国银行业协会公布的“中国银行业 100 强榜单”，2019 年排名第 48 位。

截至 2020 年二季度末，甘肃银行实现资产 3387 亿元，负债 3136 亿元，一般性存款 2534 亿元，贷款 1735 亿元。运营机构达到 210 个、惠民服务点 56 个，全部覆盖甘肃省内 14 个地州市及县区，形成以省会兰州为轴心，辐射各地州市和县区的营业机构体系。全行员工合计 4190 人，员工年龄平均为 33.6 岁，其中大学本科以上学历占比 90%，达到 3771 人；硕士以上学历占比 6.85%，达到 287 人。经过近十年的不断发展，甘肃银行已经成为全省经济发展中一张响当当的名片，成为甘肃金融市场上成长最快、最具活力、最具发展潜力、在省内具有较大影响力的商业银行，已成为支持甘肃经济建设的一支重要力量。

### 3.3 甘肃银行贷款定价管理现状

#### 3.3.1 甘肃银行贷款定价模型介绍

通过调查访谈，甘肃银行贷款定价模型主要采用成本加成定价法和价格领导定价法，虽然没有采用 RAROC 定价法和客户盈利分析定价法，但甘肃银行定价管理团队还是将 RAROC 定价和客户盈利分析定价法的基本理念融入到贷款定价管理中，并对成本加成定价法和价格领导定价法模型进行了调整优化，优化后的贷款定价模型以成本加成定价法和价格领导定价法为基础，分别考虑了经济资本和客户综合贡献因素，RAROC 虽然未落地到单笔定价，但统一核算机构

RAROC 并制定计划作为机构绩效考核具体项目，变相在机构层面实现了 RAROC 定价法，模型本地化应用效果较为理想。但是在 LPR 改革前后，成本加成法定价模型一直保持未变，价格领导定价模型中风险溢价延续使用，但根据央行政策要求，将模型公式由“ $\text{贷款利率} = \text{央行基准利率} * \text{风险溢价点数}$ ”调整为“ $\text{贷款利率} = \text{LPR} + \text{风险溢价点数}$ ”。

甘肃银行成本加成定价模型，加总构成贷款的资金成本、运营成本、税收成本、信用风险成本、经济资本成本以及目标利润率后，根据具体客户的综合贡献情况进行扣减。从其模型构建情况看，甘肃银行将税务成本独立于运营成本单独核算，参考 RAROC 定价原理新增加经济资本成本考虑非预期损失，并引入综合贡献度量指标。成本加成定价模型仅作为定价参考，具体执行价格以价格领导模型测算的标志为准。

甘肃银行价格领导定价模型，其公式为 $\text{贷款利率} = \text{LPR} + \text{风险溢价加点基数} + \text{其他调整加点基数}$ ，风险溢价加点基数和其他调整加点基数的具体点数是按照各自考虑因素的系数和权重相称得出，之后综合考虑历史经验和同业定价水平进行具体调整。风险溢价加点基数的构成要素主要包括产品大类不良率、风险敞口、担保方式、信用等级、缓释品类别等，不同要素分别配置不同风险权重，要素内不同水平给定不同配置系数，将以上五要素按照权重和系数相乘得出。其他调整加点基数分为加点要素和减点要素，其中加点要素主要包括贷款期限、企业划型、行业类别、客户级别，减点要素主要包括民营企业、涉农客户、普惠客户，以上加减点基数根据业务发展、竞争需要、政策要求等直接配置，作为风险溢价加点后的调整项目列入模型。

### 3.3.2 甘肃银行贷款定价管理政策及程序

贷款定价原则方面，贷款定价以效益、市场、差别化为基本原则。效益原则，贷款定价要覆盖贷款各项成本，与风险水平和预期回报基本匹配，体现效益优先。市场原则，贷款定价水平要适应市场竞争需要，具备明显竞争优势，能够促使银行提升市场占比。差别化原则，贷款定价要结合客户、地区、层级实施差异化定价政策，对普通客户实施统一定价标准，对目标客户实施个性化的优惠定价政策。

贷款定价政策方面，甘肃银行指定《资产负债管理委员会工作规则》、《资金定价委员会工作规则》、《贷款定价管理办法》、《贷款定价指导方案》等政策规定，工作规则和管理办法主要用于规范和明确各管理层级职责，还规定了利率定价审批审议的基本流程和程序，指导方案主要是明确了机构开展贷款业务是所需要满足的最低定价标准，标准是将定价模型测算得出各类贷款定价最低要求经过有权部门审议通过后的下发，也可以理解为对贷款定价管理的授权。在 LPR 改革后，工作规则及管理办法都还未做修订，指导方案随着 LPR 进行了调整。

贷款定价管理架构方面，资产负债管理委员会是甘肃银行贷款定价决策的最高机构，主要负责贷款定价政策的传导，决定贷款业务的基本战略方向，审议贷款定价办法等重大政策。甘肃银行资金定价委员会作为资产负债管理委员下设机构，负责落实其具体工作。贷款定价的具体牵头管理部门为总行计划财务部，负责根据人民银行贷款利率的相关规定，制定甘肃银行贷款利率相关办法、规定，报经资金定价委员会批准后，及时发布、更新我行统一的贷款利率相关办法、规定；开发和优化贷款定价系统；统一制定和发布贷款业务的指导利率以及 FTP 定价曲线；指导、监督、检查全行贷款利率执行情况。总行各业务条线，包括总行公司业务部、普惠金融部、金融同业部，主要负责贯彻执行国家和本行的贷款利率政策；指导和管理条线产品的贷款利率定价。分支机构计划财务部是机构贷款利率的具体管理和执行部门，各机构参照总行资金定价委员会工作规则，成立各一级分行资金定价委员会，主要职责是组织贯彻总行各项贷款利率政策和管理规定；制定机构内贷款利率管理实施细则，并负责组织实施；监督检查机构内贷款定价政策和要求执行情况。风险管理部负责构建内部信用评级和债项评级体系，提供贷款风险定价管理支持。信息技术部门负责贷款定价相关系统和数据的技术开发支持。

贷款定价授权管理方面，甘肃银行贷款定价按照“统一管理、分级授权”基本原则，分层级确定贷款定价权限。统一管理，由总行资金定价委员会确定全行统一的贷款定价政策、定价模型、定价参数。分级授权，各分支机构在贷款审批权限内，根据自身经营管理实际结合总行贷款定价政策，自主确定对客户的贷款价格。贷款定价全国同业拆借中心公布的每月 LPR 报价为基础，在规定的加点幅度内，以成本加成法作为依据执行贷款目标利率或贷款优惠利率，综合鼓励各家

分支机构在有效控制风险的前提下自行确定具体加点标准，对民营、小微、普惠类贷款设置专门的上限标准，其他加点上限以央行监管要求为准；也可依据国家政策、营销活动和竞争需要，对部分重点客户、长期效益回报客户、综合贡献在上下游体现的优质贷款在目标利率的基础上进行适当优惠，但需报有权部门审批确认。整体来看，甘肃银行仅对一级分支机构进行贷款定价授权，授权标准为指导方案确定的最低加点要求，其他低于加点标准的贷款报价需逐笔向总行资金定价委员会提交审批同意后方可办理，总行贷款定价牵头主管部门、业务条线部门均无贷款定价审批权限。

贷款定价审批流程方面，甘肃银行共分三类报价审批，分别是单笔贷款利率报价、综合授信额度利率报价、集团客户利率报价。在机构层面，发起机构的经办客户经理需要在信贷系统中录入客户基本信息和资料，开展信用等级评定工作；了解当前市场利率情况，并根据客户基本情况及与本行业务合作情况，开展与客户的溢价及交叉销售的谈判；初步确定执行利率，填报《贷款审批审批表》，在分行内部分别按照提交分行计划财务部、分行贷款业务管理部门、分行资金定价委员会的先后顺序完成分行审批流程。在总行层面，总行计划财务部作为总行资金定价委员会办公室，对机构提交的贷款定价请示事项进行登记、初审并报主任委员审阅，主任委员同意后总行资金定价委员会以召开工作会议和纸质文件会签两种形式审议和审批相关议题或事项；委员会工作会议采用投票方式进行表决，实行多数决定制，议题须经三分之二（含）以上的出席委员同意后，方可通过，若在未同意票中，复议票数占二分之一（含）以上，该项目进入复议程序；以纸质文件会签形式审批的事项，委员会办公室需对请示事项出具初步审核意见，并以纸质文件形式呈送各委员会签；会签形式审批相关事项时，实行多数决定制，请示事项须经三分之二（含）以上的会签委员同意后，方可通过。综合额度授信下的贷款业务参同单笔贷款利率报价，若综合额度授信中贷款业务的品种、期限、担保方式等要素不确定时，可不报价，待综合授信额度下贷款支用时再逐笔定价。集团客户单笔贷款利率报价参同单笔贷款利率报价，集团客户综合授信额度利率报价参同综合授信额度利率报价。由于未有相关系统支持，以上流程全部采用线下处理方式运行。

### 3.3.3 甘肃银行贷款定价配套支持情况

专业团队人才配置方面，在 LPR 改革之前，甘肃银行设置资金定价团队负责全行利率定价管理，其中一人专门从事内、外部利率定价管理，由于专业人员的缺乏、管理经验不足，而利率定价所涉及的管理内容面广、度深，导致较难实现对利率政策和形势的研究分析，主要局限于内部管理。在 LPR 改革之后，利率定价管理的外部形势发生了深刻变化，同时由于 LPR 改革后定价基准转换等工作的重要性的紧迫性，甘肃银行增配一人专门从事 LPR 相关系统和转换改造工作。整体来看，由于利率定价工作所需要的专业性以及一定的管理经验，专业人才较难从外部引进，内部培养的周期相对较长，专业性未必能够保证，因此甘肃银行贷款专业人才团队建设“任重而道远”。

系统支持方面，按照国内先进银行系统实施路径来看，贷款定价管理不仅需要本身较为完善的贷款定价管理系统支持，还需要 FTP 系统来支持核算贷款所需资金的成本，成本分摊系统来支持精准计量每笔贷款所应承担的费用，内部评级系统来支持衡量信用风险的预期损失，经济资本系统来支持测算每笔贷款所占用的资本，客户关系管理（CRM）系统来支持统计贷款客户对全行效益的贡献并做贷款评价追踪，而从目前情况，甘肃银行系统支持方面仅实现 FTP 和 CRM 落地，若要落地 RORAC 定价模型和客户盈利分析定价模型，系统支持方面还存在较大障碍。

数据质量方面，甘肃银行成立时间较短，数据积累和数据治理的“欠账”较多，在支持贷款定价方面的不少字段和条件在前端信贷系统录入中并未规划，现有数据质量也不容乐观，整体数据质量与精细化定价管理的要求还有不小差距。当然甘肃银行也已经注意到这方面工作的欠缺，在 LPR 改革之后，已经成立了专门的数据管理部门，利率定价方面的数据积累和治理规划也已经纳入日程管理。

贷款定价后评价方面，甘肃银行贷款定价政策中明确了对限制性条款、效益水平、优惠或审批贷款定价，需要跟踪落地合作业务的进度和质量，在批准贷款发放后，重点跟踪监控利率限制条款的执行情况，对未落实审批要求的贷款经营各机构，机构有义务及时自行督查，如机构自行督查不力，有总行利率或业务管理部门发出督查整改通知，限期整改，并将整改情况纳入季度考核。但是从实际执行情况来看，后评价仅停留在制度层面，总行部门及机构均没有按照制度要求

实现贷款定价的后评价支持。

### 3.4 LPR 改革后甘肃贷款定价管理存在的问题

LPR 改革前后，甘肃银行相关经营指标发生了明显变化，具体来看表现为与贷款定价高度相关贷款收益率和净息差水平的快速下降，为反映这个现象是甘肃银行自身原因造成还是行业整体趋势，本文选取了国内银行业比较有代表性的国有大行建设银行、全国性股份制银行招商银行以及 13 家 A 股上市城商行为样本平均水平，通过行业及个体机构对比来分析是否是甘肃银行自身原因导致的下降。

从贷款收益率水平来看，2018 年 12 月以前，甘肃银行贷款收益率水平远高于行业水平；2019 年下半年随着 LPR 的推进实施，收益率水平开始有所分化，四个比较样本中贷款收益率水平表现甘肃银行和城商行平均水平小幅上升，建设银行保持稳定，招商银行下降了 16BP，反映出 8 月 20 日发布新的 LPR 报价后，由于平均收益率的时滞性，直至 2019 年底贷款定价水平并未立刻反映。但是在 2020 年上半年，四个比较样本表现为明显的一致性下降，主要是两方面的共同原因造成，一是 2020 年上半年 1YLPR 和 5Y 报价分别下降 30BP 和 15BP，定价基准的下降造成收益率水平的下降；二是国内银行利率调整方式中年初调整占比较高，上年 LPR 下降影响通过年初重定价集中反映。在 2020 年贷款收益率下降幅度中，甘肃银行最高为下降 72BP，分别高出上市城商行平均 65BP、建行 635BP 和招行 60BP，不仅下降幅度远高于 LPR 累计降幅且明显超出行业平均趋势，而这充分反映出是甘肃银行自身贷款定价的问题。贷款平均收益率行业对比具体情况如图 3.3 所示：

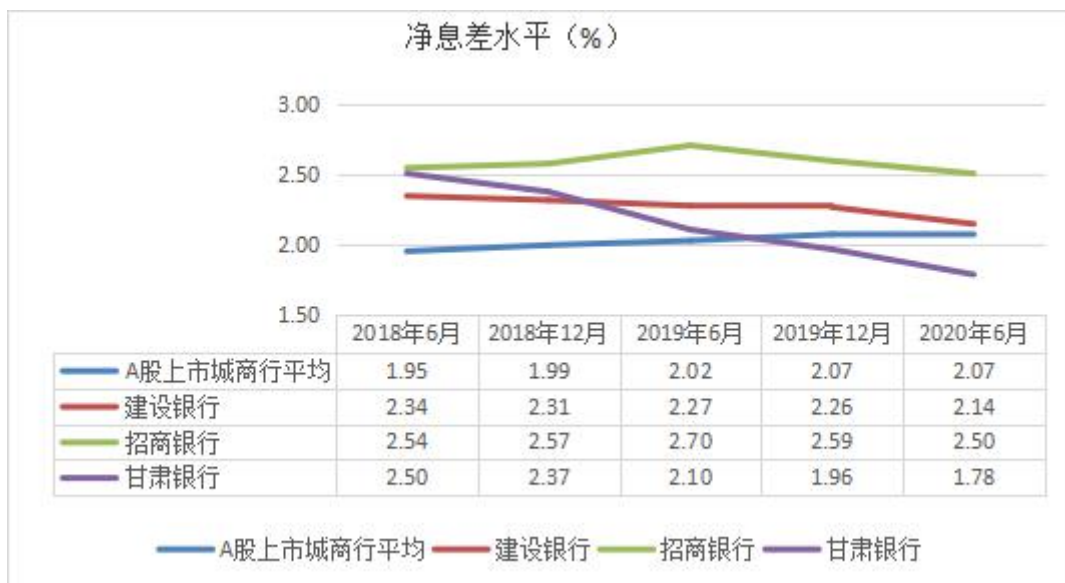


资料来源：wind数据加工整理。

图 3.3 贷款平均收益率趋势图

从净息差水平看，走势基本与贷款收益率水平趋同，主要原因作为构成净利息收入主要项目贷款利息收入，随着贷款收益率水平的不断下降出现了明显降低，一方面反映出收入端在 LPR 改革后出现了明显下降，但是在利息支出端成本并没有随着市场利率明显下降，导致了息差的整体收窄。从同业对比情况看，2018 年，甘肃银行净息差水平还与招商银行不相上下，明显高于建设银行及上市城商行平均水平，与贷款收益率结合可以反推出 2018 年甘肃银行利息支出项目就处于同业较高水平；2019 年随着 LPR 改革，2019 年末和 2020 年 6 与其净息差水平已跌至 2% 以下，在所有对比样本中最低，而同期贷款收益率还处在样本中最高水平。净息差与贷款收益率成正相关关系，与存款付息率呈现负相关关系，贷款收益率水平还处在样本最高水平，但净息差在 LPR 改革后已经跌至最低，说明存款付息率水平已经上升至最高水平，且高出对比样本的较大，后文将对存款付息水平做进一步分析对比。当然从其他经营数据来看，随着贷款收益率水平下降的还不止净息差水平，与盈利相关的净利差、资产收益率、资本收益率等财务指标都不同程度下降，可见随着 LPR 改革落地，甘肃银行的经营压力明显上升。结合以上分析及甘肃银行贷款定价管理状况，由于甘肃银行在以下诸多方面的问题，共同导致了经营指标的下降。净息差水平行业对比情况见图 3.4 所示：





资料来源：wind数据加工整理。

图 3.4 净息差水平趋势图

### 3.4.1 贷款定价政策形势研判分析不足

受限于专业人才限制和研判机制缺乏，通过前述分析，甘肃银行管理政策在贷款利率政策形势发生重大变化后，贷款定价的基准利率已经调整为每月发布的市场化利率，对政策的研判、管理机制的更新还未及时跟上，甘肃银行对宏观经济形势、货币政策走势、市场利率波动的研判分析明显不足，这一点在 LPR 改革前后的经营指标变化就可以看出，LPR 改革作为中国利率市场化进程的完成，其对银行经营的影响不言而喻，理应被银行经营管理的各个层面所重视研究，尤其是像甘肃银行这样处在金融生态链末端的中小城商行。具体来看，在贷款定价政策形势研判分析方面，甘肃银行还存在以下不足：

一是贷款定价未纳入经营战略层面，甘肃银行专门的战略管理部门成立较晚，专门研究团队严重缺失，没有精力和能力在制定经营战略时，结合宏观经济形势和政策变化，将贷款定价这样具体的管理内容纳入战略层面。但是贷款定价是决定银行收入的绝对主力，2020年6月甘肃银行半年报数据显示，贷款利息收入占营业收入比例高达68%，而决定贷款利息收入的重要因素就是贷款价格，同时贷款价格的制定也是经营战略的重要体现，在战略制定层面都没有考虑定价因素，在具体战略落地执行层面，业务发展偏离战略的概率将大幅上升。

二是利率定价研判分析与年度经营计划结合度不高，年度经营计划编制的重要内容是结构业务量计划，虽然对利率和价格因素有所考虑，但考虑的粒度不细、缺乏预判，利率走势判断没有科学模型作为支撑，对年度经营变化缺乏预期和调整，新政策形势下难以把握市场机会进行前瞻性业务布局，在 LPR 改革落地后，没能及时调整根据政策和市场形势及时调整业务计划，导致计划编制结果执行不到位。

三是对宏观经济区域环境和市场地位的判断分析不足，甘肃银行属于区域内城商行，研究区宏观经济、域内市场环境和同业竞争对手的价格策略是贷款定价管理的基础，只有精准把握宏观经济环境走向、区域宏观环境，才能制定有效的经营策略，进而确定正确的贷款定价策略；同时只有充分调研掌握区域内同业定价策略，找准竞争优劣势，才能制定有针对性贷款定价策略。甘肃银行与大型国有银行以及股份制银行相比，在判断分析区域宏观经济走势差距上还比较明显。

四是协同研讨分享机制缺失，甘肃银行关于利率定价的分析研究，分别散落在计划财务部、金融同业部、公司业务部、个人业务部，计划财务部专注于行内贷款定价管理分析，金融同业部则对市场利率形势的掌握度较高，贷款业务部门对客户利率需求和产品利率了解深入，但就是没有一个有关利率定价研讨分享的机制，定期或者不定期通过固定方式互通有无、打通信息传递障碍，链接内外利率定价形势的传导变化，从而提升各自领域的利率定价管理水平。

### 3.4.2 贷款定价模型不够完善

通过前述甘肃银行贷款定价模型介绍，虽然甘肃银行落地了成本加成定价模型和价格领导定价模型，并且对原贷款模型进行了一定优化，但从改进后的模型来看，还存在以下问题：

一是定价模型的差异化未有体现，仅采用成本加成和价格领导定价模型，最终由总行给出统一的价格指导，未在定价模型中考虑不同地区的实际情况。目前甘肃银行在甘肃省内所有市州都已设立一级分行，而这些分行面临的区域环境和竞争状况都不一样，一刀切地落地所有分支机构，容易在执行过程中水土不服，造成定价政策难以执行。

二是现有定价模型中参数设置不够精确，虽然建立了成本加成模型，但未给出各项成本计算的详细公式，只是对各项成本的原理进行了解释说明，定价模型可操作性差，无法准确计算各项贷款成本，例如运营成本是采用的平均水平测算的，风险成本则是根据经验值以替代指标方式计量，贷款定价模型在实际运用中存在着许多阻碍，贷款定价存在粗放问题。

三是现有模型无法平衡风险与收益，在甘肃银行成本加成和价格领导定价模型中，关键的风险成本和风险溢价计量方面都是以经验法和替代法来进行实际计量的，这就无法保证贷款定价与风险水平相匹配，这样就容易形成两个极端的贷款发展状况，要么一味追求较高贷款定价水平而脱离了贷款风险偏好的可控范围造成资产质量下降，要么严格管控风险只追求高评级客户降低了定价要求，风险与收益不相匹配造成的后果就是贷款收益率水平大起大落，这在甘肃银行指标上反应相当明显。

### 3.4.3 贷款定价管理政策和程序亟待更新

LPR 改革后，贷款定价所需要的高频、灵活、差异化特征愈加突出，但是通过现状分析不难发现，甘肃银行管理政策的迟滞和授权审批程序的僵硬表现比较明显，具体有以下几个方面：

一是贷款定价管理办法未做修订，全行面对贷款定价新的政策形势，缺乏管理制度支撑，这就使得贷款定价管理涉及部门的职责没有明确，贷款定价管理自然混乱、各自为政。

二是贷款定价授权过于简单直接，全行贷款定价授权仅有一级分行有价格指导，过于简单直接的授权政策导致总行贷款业务主管部门公司业务部和普惠金融部甚少关心和参与贷款定价，总行条线部门的重心落在了贷款规模和客户的拓展了，贷款业务发展表现为量价失衡。不仅业务部门重视程度不高，部门主管行领导也没有参与到贷款定价管理中，贷款定价管理重任全部由计划财务部和主管领导承担，管理水平很难改善。

三是贷款定价审批程序过于复杂，甘肃银行为了防范贷款定价违规操作，制定的审批流程过长、层级过多，而在 LPR 每月变动的大背景下，机构需要更加高效、灵活的审批来满足业务发展需求，这样的复杂冗长的审批程序很难适应形势

变化，贷款定价的规范更应通过 FTP 引导、绩效考核等手段实现，而非当前非常死板的行政式审批。

### 3.4.4 贷款资金成本和风险成本偏高

贷款定价各构成成本中，面对同一客户，由于税率是国家统一标准，资本占用是统一的监管标准，因此税务成本和资本成本各家银行都是相等的，那可变成本就是资金成本、风险成本、费用成本，各家银行贷款定价的空间和优势就主要体现在三项成本上，可以通过行业数据对比，寻找甘肃银行在贷款可变成本管控方面存在的问题。

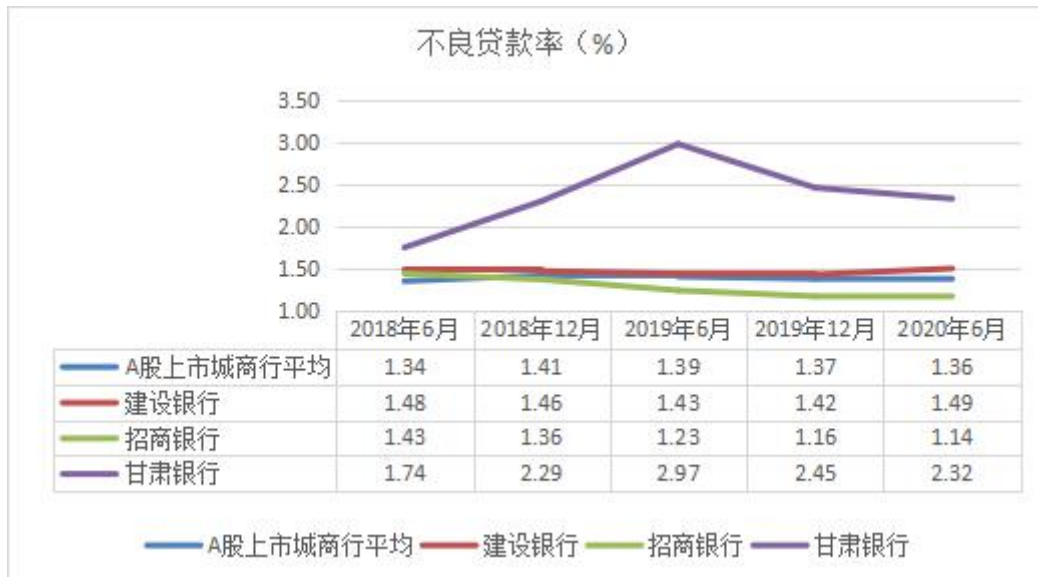
资金成本方面，由于银行评级规模、评级方面的差距，为了排除市场类负债成本差异，本文选取存款付息率作为资金成本的比较指标。可以看出，近两年行业整体存款付息率处于上升趋势，与前述净息差变化方向刚好相反，甘肃银行存款付息率自 2018 年开始线性上升，2019 年末达到了峰值 3.0%，2020 年上半年有所下降；不管从存款成本的增幅还是绝对值来看，甘肃银行都远高于行业水平，高峰时更是接近国有股份制大行成本的 2 倍。甘肃银行如此之高的存款成本势必影响其贷款定价，体现在对贷款策略上就是要追逐高收益贷款，而高收益则代表着高风险，如果风险把控不到位，则这种高成本、高收益的定价策略就将完全失效，会对经营发展产生非常不利的影响。存款付息率对比情况如图 3.5 所示：



资料来源：wind数据加工整理。

图 3.5 存款付息率趋势图

风险成本方面，由于各家银行贷款风险敞口、违约损失概率、违约损失率等数据无法获取，本文取贷款不良率作为贷款风险成本的间接比较指标。可以看出，银行业近两年不良贷款率一直较为稳定，甚至 A 股上市城商行整体贷款风险管控水平还要好于建设银行，除甘肃银行外，样本银行历年不良贷款率水平均能控制在 1.5% 以内，但是甘肃银行不良贷款率表现过于偏离行业水平，最高时超过 A 股上市城商行平均水平的 2 倍以上。虽然不良贷款率不能直接反映银行风险成本，但也能够在一定程度上说明各家银行在贷款客户风险偏好，结合存款付息率水平，不难看出一家银行的经营策略问题，以甘肃银行为例，通过高成本吸收资金，为了保证利差空间覆盖贷款成本，贷款业务就必须选择高收益客户，而面临较大贷款风险，在 2018 年以前这种经营策略在经济环境温和增长，LPR 未落地的情况下还能保持正常，随着 LPR 改革落地叠加经济下行，贷款风险开始暴露，这种定价经营策略明显不再适应环境需要，开始充分反映在前述分析中的净息差等经营效益指标上，类似经验教训值得中小城商行深刻反思。不良贷款率对比情况如图 3.6 所示：



资料来源：wind数据加工整理。

图 3.6 不良贷款率趋势图

费用成本方面，由于公开数据不能将经营费用精准分摊至单位贷款上，合理起见，本文以成本收入比指标作为替代指标间接比较贷款费用成本。可以看出，甘肃银行在经营成本方面基本保持在行业正常水平范围之内，虽然在 2019 年后

成本收入比有所上升，但是结合前面的不良贷款率较高、净息差下降等因素综合分析，具体看历年甘肃银行经营费用的数据，未有明显大幅上升，所以导致该指标上升的原因主要来自于营业收入的下降。成本收入比对比情况如图 3.7 所示：



资料来源：wind数据加工整理。

图 3.7 成本收入比趋势图

### 3.4.5 缺乏贷款定价数据和系统支持

甘肃银行在系统建设初期，由于建设经验和专业人才欠缺，涉及贷款定价的诸多上游前端系统并未将贷款定价所需数据或字段纳入其规划建设范围，多数系统以满足自身管理需求为建设边界，而不是面向后端管理应用，各系统数据是业务系统计量统计为主，全行没有形成统一的数据管理架构和标准，更未搭建基于管理决策和分析应用角度的数据平。甘肃银行在数据和系统支持方面还存在以下问题：

一是行内数据指标标准不统一，数据信息共享度、可用性较差，重要数据指散落于在诸多业务系统间，同一指标有多个计算口径和数据标准，信息沟通成本较大。上游系统以记账需求为主，完全以自身业务口径加工存储业务数据，业务单元没有形成一套成体系、标准化、规范化的数据加工记录机制，在贷款定价分析和测算过程中，完全依赖于上游系统有什么数据就只能使用什么样的数据，数据可用性较不理想。

二是关键系统支持缺失加大了信用风险隐患,对各类贷款违约历史数据积累不足,贷款在风险成本测算过程中存在数据样本量过小的问题,同时抵质押品处置回收率数据缺失和不准确现象较多,也没有熟悉和掌握信用风险计量模型的相关专业人才,这些问题导致甘肃银行内部评级系统建设困难,无法在贷款定价时采用 RORAC 定价模型,造成的后果就是定价结果与风险水平偏离。

三是定价审批及后评价未实现线上化,定价审批流程复杂且采取了线下审批,机构在贷款定价审批过程中耗时太长,遇到审批人外出开会等情况,只能无奈等待,可能延误或错误贷款业务机会;在定价审批通过后,由于没有系统支持追踪评级贷款优惠利率执行落地,最终使得贷款定价后评价成为“空中楼阁”,贷款定价未能形成闭环管理。

四是客户经理信息录入标准缺失,信贷系统等前端业务系统录入随意性大、不规范现象较为突出,主要原因是缺乏全行标准一直的数据录入规范手册,客户经理开展贷款业务时,将录入重点放在了客户身份信息等必填项目,除此之外,能够让银行进行客户分析的高质量信息和数据嫌麻烦没有录入或者随意编造录入,造成客户数据确实或客户数据完全失真。虽然 LPR 改革后,甘肃银行高层已启动了数据质量的专项工程,但要让基层客户经理在繁忙的营销工作外腾挪时间将数据高质量录入变成日常工作,这是一项长期工程并非一朝一夕就能完成。

### 3.4.6 贷款定价竞争策略不够清晰

现有的贷款定价模型要么从银行自身的角度出发给出贷款价格,要么从竞争和市场的需要考虑制定具体的价格政策,总体来看缺少完全从客户视角给出其需求或可接受的利率水平,随着互联网金融思维的崛起,大数据画像分析模型的完善,当前国内已有少部分先进银行开始探索实施基于客户关系的存贷款定价分析,但这在甘肃银行等中小城商行层面,基本仅停留在概念阶段。具体分两方面确定客户关系分析评级的影响:

存款定价方面,LPR 改革后,随着其报价水平下行,前文分析这就是在传导央行货币政策,在这之前其实存款定价也已放开上限,各家银行过去“存款立行”的被动管理模式下,存款创新花样百出,但万变不离其宗主要还是涨利率,但是国外市场化改革的历史经验已经用事实证明价格竞争最终会演变成多数银行破

产。虽然利率市场化就是要放开定价自由，但像甘肃银行这样的大部分城商行，采取的是期限、金额等这些要素上一刀切的定价政策，根本没有实现对客户关系和关系的分析，不了解客户就无法精准定价，定什么价格、什么时候执行什么利率，用几个现象说明这个问题，假如客户 A 是甘肃银行某网点附近开店的一个个体工商户，在该网点开立了个人结算账户专门用于营业收入、贷款等项目清算，之所以选择甘肃银行是看重了其便利、服务好的特征，那这个客户的结算账户必然是非价格敏感的，即使将结算利率再提高他也不可能增加存款；还有像从事股票交易的客户，其大概率是对存款价格不敏感的；在同一代发工作账户下，日常工资可能对存款利率不敏感，但年终奖对价格敏感的概率会明显上。总体来看，在未来利率形势下，了解认识客户需求、熟知客户关系才是存款定价的发展方向，当前不分客户、不分行为，一刀切的存款定价模式势必被历史淘汰。

贷款定价方面，虽然现有贷款定价模型已经包括了对贷款风险和综合贡献的分析判断，但这些同样都是银行主导的，贷款客户关系的分析也同样重要，只有将现有定价模型和贷款客户关系分析相结合才能兼顾银行和客户两方面需求，构建更加稳固的业务关系和竞争力。从甘肃银行当前贷款定价策略执行情况看，定价水平主要取决于自身成本和客户议价能力，没有实现基于客户细分状况下的贷款。LPR 改革后利率市场化背景下，需要银行推进细分客户群体、调整客户结构、制定差异化定价策略，高效利用稀缺的贷款资源获得合理的收益，同样贷款客户也跟存款客户一样，在客户行为上表现出不同的贷款价格弹性，随着贷款价格的波动会表现出不同的贷款意愿，以几个现象说明这一问题，优质大客户例如天水华天科技这样优质上市企业，其现金流充裕、盈利能力表现良好、融资渠道多样化，这类客户就具有较高的价往往能够“货比三家”，因此这类客户更适合给其一个有竞争力的法人透支利率，从其他业务合作来提高综合收益，是需要产期投入的重点级客户；再像前文中存款 A 客户，突然有临时大额采购需要，而按照其交易流水数据分析发现，其营业收入稳定增长只需不到当年即可付清采购款，而他去别家银行时间和审批成本明显高于甘肃银行，如能提供短期经营性贷款支持，其价格弹性势必较低。总体来看，在 LPR 改革实施后，仅采用传统定价模式响应客户需求已经存在着明显不足，要想在激烈竞争中获得较高市场份额和可观收益，就要摆脱当前“同质化”贷款产品定价现状，对贷款客户进行细分管理，



深入研究是行为特征提供差异化定价和服务。

通过前文对比分析,甘肃银行在行业贷款业务竞争属于风险偏好较为激进的一类,即使在 LPR 改革后依然是对比样本中最高的一個,本文通过查阅甘肃银行年报关于风险偏好的表述,然而并未找到其风险偏好是激进的任何描述,总结来看,造成在经营偏好上出现如此大偏离具体为如下几方面原因:

一是战略层面的执行问题,通过访谈分析,甘肃银行一直实施的是存款先行、贷款后之即是以负债驱动资产业务发展,具体来讲,就是优先注重拉存款竞争,但由于存款定价管理落后,导致吸收存款价格过高,在资金成本过高的情况下,内部资金价格又得相应提高保证存款利差水平,这无疑抬高了贷款发放的资金成本,在效益考核挂钩模式下,机构和客户经理为了保证贷款利差水平增加收入,只能寻找愿意接受较高贷款价格的客户,低价格的贷款客户一方面竞争不过当地大行,再一方面也无法覆盖贷款各项成本,最终由于经营战略在执行层面无法落地而导致风险偏好偏离。

二是产品层面的同质问题,甘肃银行作为行业地位靠后的中小银行,贷款主要产品基本设计与区域内大行无异,且种类相对较少,具有区域特色化、差异化的贷款产品不多,在这样的贷款竞争格局下,如要实现贷款业务发展,要么放低价格,要么放低风险要求,无论怎样选择最终结果都不利于经营,选择放低价格则经营效益无法保证,选择放低风险要求在经济下行期将可能爆发较大信用风险,只是将经营效益变差的时间延长,但届时危害更大。

三是客户层面的选择问题,战略偏离、产品同质,传导至具体客户层面就表现为混乱,想积极拓展的贷款客户价格和产品不支持,想退出的贷款客户可能面临风险暴露问题,从上到下没有一套成体系的客户管理政策,需要什么样的贷款客户,这类客户需要或能够达到什么样的规模,什么样的产品组合能够增加客户黏性,这些贷款客户管理的基础工作全靠客户经理在具体业务开展过程中自然发展、自行掌握。

### 3.5 LPR 改革后甘肃银行贷款定价面临的机遇

虽然在 LPR 改革实施后,甘肃银行贷款定价管理面临了一定挑战,但是作为唯一一家区域内省级城商行,叠加当前一些监管政策形势的新变化,甘肃银行在

未来贷款定价方面也面临了新机遇，具体表现为以下几个方面：

### 3.5.1 决策优势下贷款定价授权及政策调整机制更加灵活

甘肃省内金融机构众多，国有及股份制大行在甘肃全部是一级分支机构管理，总行对其贷款定价一般采用授权管理，政策和程序都是总行既定程序，从这个方面对比来看，甘肃银行总行就在省内，决策半径就在区域内，政策和程序制定能更多考虑甘肃市场的环境特征，顶层设计更能契合区域内发展需要；另一方面，对贷款市场信息的反馈和接受更加畅通、快速，能够根据形势变化及时调整贷款定价策略；再一方面，在贷款定价支持上，能够协调区域内更多资源配合，帮助一线人员提升贷款业务竞争力。

### 3.5.2 区位优势下特色化、差异化贷款定价策略不断强化

在甘肃区域内，目前还未有国有及股份制大行的贷款产品设计团队落地，而甘肃银行技术和产品研发团队都是本地化的，在贷款业务开展方面有着天然优势，更加适合利于自身优势研究开发具体甘肃区域特色的贷款产品，从而避开同质化竞争，有助于提升差异化贷款定价策略的落地。近期监管出台了互联网贷款新规，限制于跨区域经营，更加有助于甘肃银行利用机会积极发展贷款线上化、场景化。

### 3.5.3 后发优势下贷款定价系统建设成本较低

当前国内贷款顶级系统已经积累了大量建设经验，定价模型也相对成熟，数据治理分析的短板正在补齐，客户关系定价管理也在积极探索推进中，在这样的大背景下，甘肃银行实施贷款定价系统建设的成本相对较低，也可以实现少走弯路。

## 4 LPR 改革背景下甘肃银行贷款定价策略优化路径

通过前文对甘肃银行贷款定价现状和问题分析，结合当前 LPR 改革背景下银行业发展趋势，针对甘肃银行贷款定价策略本文给出如下优化路径：

## 4.1 建立利率政策形势分析研判机制

### 4.1.1 组建专门的宏观经济分析中心

甘肃银行需要克服人员紧张状况，在研究分析银行经营管理面临的外部形势方面加大投入力度，可以在计划财务部下设专门的宏观经济分析中心，专注于研究宏观经济、政策变化、利率走势等内容，由专门的研究团队定期预判经济政策形势对银行业务的影响，针对不同的经济政策形势给出不同情景下的应对建议提交战略发展部门及行内领导层，提高利率定价与经营战略的契合度。

### 4.1.2 提升利率定价在经营计划制定过程中的参与深度

有宏观政策形势分析在经营战略和顶层设计层面提供支持，在落实经营战略的计划层面更要提升利率定价的参与度，一方面保证战略与贷款定价政策不偏差，另一方面提高计划未来的执行性。因此在经营计划制定时，需要根据当年净利息收入目标，将收入和支出细分到存贷业务所涉及的各类产品纬度及客户纬度，考虑各档次利率定价水平的产品与客户的占比，并将利率定价水平波动分成不同情景配置不同的利率波动参数，全面分析各种情景下经营计划实现的可能性，确保经营目标与定价策略相一致。

### 4.1.3 形成利率定价信息的协同共享机制

可以由计划财务部定价团队牵头，按照周例会制度与金融同业部沟通交流市场资金供求变化，各期限、各品种市场利率走势，以及对未来的利率形势的看法；以月度报告或会议的方式，反馈交流公司业务部、普惠金融部、个人业务部等业务部门在业务开展中所搜集的客户价格需求、同业价格信息，形成定期专门的报告本行是否调整定价策略以及如何调整的政策建议，提交资金定价委员会或管理层进行决策。

## 4.2 完善 LPR 背景下贷款定价模型

### 4.2.1 将 LPR 引入 FTP 曲线构建

存贷款 FTP 作为全行价格引导的指挥棒，应尽快将 LPR 报价纳入到曲线构建中，从而实现外部利率形势向内部传导。一方面，在曲线构建过程中要重点考虑，包括以 6M、1Y、3Y、5Y 等关键期限点的改造应主要参考 LPR，确保贷款 FTP 与 LPR 在变动方向和幅度上基本保持一致。另一方面，目前 LPR 有 1 年期和 5 年期以上两个期限品种，可以考虑在确定 1 年期和 5 年期以上参考基准时直接采用对应 LPR，其他期限的参考基准可在二者之间自主选择。再一方面，目前甘肃银行存贷款曲线为季度发布，在 LPR 改造完成后，可调整为跟随 LPR 变动频率发布，保持利率传导的同步性。

### 4.2.2 系统建设前构建成本加成法计算模板

在系统建设之前，为更加精准指导全行贷款定价管理，可以在全行深入传导成本加成法定价模型，重点是要构建可供机构贷款业务人员实际测算的 EXCEL 模板。可由计划财务部牵头组织全行各机构共同参与，资金成本，通过甘肃银行已经建立 FTP 系统获取，贷款业务根据期限、利率调整方式等要素确定其对应的 FTP 价格，将该 FTP 价格作为资金成本核算；运营成本，由于没有成本分摊系统支持，按照机构平均成本作为各自贷款运营成本的替代值；税务成本，按照具体贷款对应的增值税及附加税率和所得税税率进行利率转化后逐笔计算；信用风险成本，考虑贷款不良率、贷款回收率、拨备计提比例等风险类指标进行系数折算，按照不同贷款业务种类给定具体贷款风险成本；经济资本成本，按照权重法以资本节约为导向，给定不同评级、期限、缓释等组合情况下的经济资本配置系数。

### 4.2.3 落实 RAROC 风险定价模型基本条件

贷款信用风险测算的关键要素主要有，贷款违约概率、贷款违约损失率、贷款风险暴露、贷款期限，涉及的关键字段信息包括客户信用级别、贷款的种类、期限、抵押品、已使用授信余额、应收未收利息、未使用授信额度等维度信息。

可以由计划财务部组织风险管理部门研究分析信用风险定价的基本要素和关键字段，通过抽取系统数据分析字段缺失情况，制定详细的数据治理和补录规划，根据需要实施启动内部评级系统建设，确保将来RAROC风险定价模型在贷款定价系统建设实施时能够顺利落地。

### **4.3 重修贷款定价管理政策和程序**

#### **4.3.1 修订贷款定价政策**

根据LPR改革后新的政策要求，结合当前甘肃银行贷款定价管理中存在的问题，以问题为导向、以高效为原则、以差异化为目标，组织修订贷款定价政策，厘清部门职责边界，释放业务部门主管能动性，以适应新形势发展贷款定价管理需求。

#### **4.3.2 重设贷款定价授权**

根据LPR报价特点，需要以“灵活、可控、考核”为基本原则，重设设定全行贷款定价授权。将贷款定价权限分为三级，一级机构层面执行三级定价授权，总行于每年年初根据各个机构上年贷款定价执行情况、存贷款利差、效益指标等综合评定授权价格，对执行情况差、利差水平下滑的机构适当调低其贷款定价权限，对执行情况较高、对全行效益贡献突出的机构适当调高其自主定价的权限；总行条线部门执行二级定价授权，单一客户的定价权限全部交给条线部门，充分调动总行条线部门定价主动管理，对条线部门设置FTP利差、贷款收益率等考核约束指标引导其价格管理行为；总行资金定价委员会执行一级定价权限，主要审议产品、业务、客户大类的定价政策，将管理重心放在政策层面，计划财务条线的职能转变为贷款定价的分析、监督、检查、评价。通过三级定价授权及调整机制，增强全行贷款定价的灵活性、可控性。

#### **4.3.3 优化贷款定价审批程序**

采用三级授权审批后，各管理层级业务负责人就是该层级贷款定价有权审批

人，将全行贷款定价审批嵌入到信贷系统中，实现线上化审批，业务和价格审批同时进行。贷款价格审批流程置于业务审批完成之后放款流程之前，如价格审批不通过则不影响原有贷款业务审批，重新提交价格审批即可。信贷系统根据各机构和条线价格审批有权人配置角色，在系统中改造增加价格审批流程作为贷款审批节点管理，最终完成贷款定价审批程序优化。

#### 4.4 全面压降贷款成本

贷款定价空间的大小，全行息差水平的关键因素就是如何控制资金成本和风险成本，对甘肃银行来说，只有切实压降存款成本、提高贷款风险管理水平，才能在贷款市场竞争中做到游刃有余。

##### 4.4.1 提升存款定价管理水平压降资金成本

存款定价的关键是对客户需求与自身效益平衡，而客户分析是基础，通过分析客户行为偏好、潜力提升、忠诚维持、流失预警等，找准产品优劣势和互补联动，实现营销时客户需求与提供产品匹配，从而制定跟银行战略高度契合的存款定价策略。实现以上分析关键要素是数据支持，要趁早构建用于客户和产品的分析的指标体系，为未来准确的存款客户分析提供数据支持。未来甘肃银行存款客户定价管理可以按照如下步骤进行：

一是客户细分，对客户进行细分的目的是为了把合适的价格给予合适的客户，主要体现为不是所有的客户都追求最高的存款利率，对存款不敏感的客户、议价地位较弱的客户无需给予高价格，对存款敏感、议价地位高的客户价格应该恰到好处。细分的简单方法为：零售客户按照投资偏好进行细分，对公客户按照议价地位进行细分。零售类客户进一步细分为便利性客户、偶发投资、稳健投资、激进投资；对公客户进一步细分为：按照企业类型分为战略客户、机构客户、大中企业、小微企业，按照发展时期不同分为：创业、稳定、辉煌、衰退。确定目标客户，核心客户为便利客户，高价值客户为偶发投资客户，关注客户为稳健投资客户，非目标客户为投机客户。

二是构建客群敏感性曲线，客户对存款及银行服务的需求不尽相同，有些客户看重的是银行便利的服务，有些客户看重的是存款利率的高低；同一客户在不

同时期会有不同的需求。为了量化客户对利率的敏感程度，可以利用客户过去的历史行为进行分析，对客户进行分类标示并构建利率敏感性曲线。根据客户细分结果，构建不同客群的存款敏感性曲线，例如对便利性客户来说，其优点是对利率不敏感，付息成本较低；缺点是通过价格手段吸引客户，存款增量不显著，边际成本很高。对利率敏感类客户，其优点是存款增量显著，边际成本低；缺点是日常维护成本高。

三是针对每一个客群制定价格策略，针对每类客群的产品服务需求及利率敏感性，针对性的创设产品，提供服务并制定价格。核心客户定价区，客户需求与银行成本的最佳结合点，针对客户特定需求为其提供最佳服务而非价格；无效区间，在这里无法取得成本与资金的需求平衡；价值客户定价区，主动吸引偶发投资需求客户的需求，逐渐引导转化为稳定的核心客户；稳健投资客户定价区，保持长期关注，当银行流动性需求紧迫时，对这类客户发起积极主动的营销，平时要建立关注名单保持接触；激进投资客户定价区，属于最高成本的客户，波动性极大，若非万不得已，尽可能避免。

四是客群产品创设及营销，挂牌价格可以适当调低，以显著降低非利率敏感客户、非目标客户的付息成本，客户仍可以办理超过挂牌价格的业务，但必须前往柜台办理，从而进一步过滤客户。针对最优质目标客户单独创设产品，产品特点为超高收益，与其他产品服务联动，提高客户贡献度，制定白名单，只有受到邀请客户才能购买，客户虽然敏感性很高，虽然高收益，但增量更显著，有效摊薄了边际成本，对银行贡献的效益反而是增长的。

#### 4.4.2 提高贷款质量管理压降风险成本

无论是学术界还是银行业，几乎一致的观点便是“银行的本质是经营和管理风险的企业”，影响银行经营效益的因素很多，但其他因素与资产质量相比是“1”与“100”的巨大差别，当然这不是说其他因素不重要，是说明如果资产质量不可控，其他因素创造的效益都将付诸东流。所以在未来的经营发展中，必须切实资产质量管控水平，构建科学完善的贷款风险管理体系，加强信贷合规文化建设，建立健全银行风险预警和控制机制，构建长效化的风险管控机制，构建新型系统性风险管理体系，提高对各分支机构经营活动的风险管理能力，运用市场化手段

盘活商业银行不良资产。

## 4.5 加快推进贷款定价系统建设

### 4.5.1 开展贷款定价专项数据治理

借助甘肃银行数据治理，由计划财务部牵头启动贷款定价专项数据治理，摸清贷款定价系统建设数据需求，编制甘肃银行利率定价数据字典；根据需求和字典筛查前端业务系统数据信息缺失、差错情况；制定数据治理工作计划，利用半年时间完成存量数据清洗、规范，同时对前端系统录入进行规范改造，确保后续新增数据符合系统建设要求；实施贷款定价专项数据治理通报督促制度，定期召集业务部门沟通分析治理相关问题。

### 4.5.2 加快推进客制化贷款定价系统建设

LPR 改革后，贷款定价对系统支持的需要更加强烈，在专项数据治理工作完成后，应加快推进贷款系统建设，可以按照以下思路进行客制化开发，一是明确建设目标，贷款定价系统作为甘肃银行应对 LPR 改革的重要措施，需要能够承担起指导全行开展差异化定价、提升经营机构议价能力、提高贷款综合收益率水平、传导利率管理政策、实现高效定价审批、落实贷款定价精细化管理等管理目标。二是要能够实现客户分类识别、科学定价、动态定价、支持价格测算、实现审批流程有价可依、定价参数和模型管理、支持后评价、定价分析报表、权限管理、实现定价系统与外系统的对接等诸多功能。三是支持多管理场景应用，集成至甘肃银行移动办公平台，实现定价测算及利率审批 7\*24 小时无限制高效运行。

## 4.6 制定清晰的贷款定价竞争策略

### 4.6.1 实施基于客户关系的贷款定价管理策略

未来贷款定价应高度关注基于客户关系的整体风险收益，客户关系定



价重视与客户建立长期关系而非单次交易的关系，更非单产品收益，贷款业务通常是牵头产品，带动存款、现金管理、贸易融资，票据等利润较高的辅助产品，与这些产品和服务相关的风险也在客户关系层面上进行衡量。从客户关系来看，流失率低的客户，长期客户对银行的依赖度高；盈利度好的长期客户，对价格的敏感度也较低，更愿意购买高利润的辅助产品；运营成本低的客户，对银行产品服务熟悉、服务费用少、开户、市场开发等费用也较少。甘肃银行可以基于以下两方面构建客户关系贷款定价管理：

一方面，对客户按现有盈利，未来盈利潜力，和资源占用度等，进行分类。对未来有盈利潜力的客户群，制定价格引导战略加大资源投入，提高服务质量，和客户建立长久关系，防范未来竞争对手，保持盈利度；运用客户关系定价中动态定价器，给客户多种价格选择；分析成本结构，控制各类成本，加强银行在市场竞争中的价格竞争力；交叉销售，提高盈利度。对未来没有盈利潜力的客户，规范产品和服务，控制资源占用，减低成本。

另一方面，贷款定价的作用是区分客户，为各类客户制订价格引导战略。核心客户，为银行带来 80%盈利的 20%优质客户，盈利度好可能吸引竞争对手，定价政策考虑优惠，提供客户化服务，保持和客户的长久关系，长期客户的好处包括：客户对银行的产品服务熟悉，运营成本低；银行对客户的风​​险了解清楚，风险成本低；客户对价格的敏感性低，盈利度好；客户对银行的依赖程度高，客户流失率低。非目标客户，为银行带来亏损的 20%最差客户，表现为盈利度差、客户交易频繁，资源占用率高，排挤优质客户，可以推介标准化产品和服务，减低成本对资源的占用，控制运营成本，减少优惠政策，加强市场营销的针对性。

#### 4.6.2 确立分层级贷款竞争策略

根据甘肃在区域内的竞争优劣势，分在战略、产品、客户三个层面制定差异化的竞争策略：战略层面，要扭转“存款立行”的被动发展模式，将“贷款先行”确立为发展基本定位，根据甘肃市场环境、区域经济特色、人口分布结构、风险状况等多维度结果分析，为每家机构确定贷款业务发展的主要方向、规模、定价水平，之后根据贷款发展框定存款业务的规模、结构、期限、价格，在全行形成贷款驱动存款的资产负债主动管理，以战略引导各分支机构走独具特色的经营发

展道路。产品层面，在有了清晰的战略定位后，就需要分析自己擅长于哪一类的业务，以目前甘肃银行现状来看，供应链融资、场景化服务平台贷款、互联网个人贷款等需要技术支持，具有区域特色的贷款产品应该成为未来贷款业务发力的重点。客户层面，不管出于服务地方实体经济的政策导向，还是短期内成本压降的现实困难，未来甘肃银行贷款客户的重点只能是小微企业客户、县域客户、个人客户三类，这既是战略定位使命，也是发展竞争需要。

## 4.7 贷款定价策略优化配套支持措施

### 4.7.1 注重银行账簿利率风险管理

LPR 改革实施后，银行面临的账簿利率风险明显上升，后期管理中甘肃银行应该更加注重账簿利率风险管理水平的提升，建立银行账簿利率风险分析管理模型，通过基于重定价现金流缺口的分析，精确量化银行面临的银行账簿利率风险；通过统计分析模型计算和预测期权性风险，构建客户提前还款、提前支取、无到期日存款客户行为模型；建立 NII 和 EVE 分析计算模型，量化利率风险对经营效益和业务的冲击；建立健全监管要求六种利率风压力测试情景，以及银行自主敏感性测试情景，通过压力测试模拟分析各种情景下利率变动对银行经营指标的影响。

### 4.7.2 加强利率定价人才队伍建设

LPR 利率市场化改革完成，使得商业银行业务的同质性得到缓解，但银行之间展开随之将展开激烈的差异化竞争，这种差异化竞争使得银行既需要懂得利率风险管理的专业化知识，又能够对银行业以及金融市场有全面而又独到的见解的人才，这有助于银行有战略地开展非一致化业务。甘肃银行一方面需要加大对现有专业人才的培养，提升员工的素质。另一方面要引进营销和利率风险管理方面的人才。使其不仅能够正确识别、预测和控制风险，有效地进行利率风险的管理，又能够真正从营销的角度来做市场，而非从推销的角度片面用关系争取业务，从而扩大市场份额。

## 5 研究结论与研究展望

### 5.1 研究结论

LPR 改革落地，宣示着我国贷款利率市场化全面完成，LPR 已开始改变利率的决定方式，直接影响银行的存贷款利率，进而影响银行资产负债业务结构，直至经营效益。目前来看，LPR 改革给实体经济带来的是“利好”，给银行业尤其是广大中小城商行带来的是“阵痛”，如何将面临的困难和挑战转化为一种机遇，成为摆在各家金融机构面前最为紧迫的命题，多方历史经验总结，本文认为解开这个命题的关键，就是结合自身实际、利用自身优势、契合自身发展，构建自身科学、精准、特色的贷款定价管理模式，从而实现提升竞争、降低冲击、促进效益的经营目标。

甘肃银行作为一家成立时间相对较短的城市商业银行，受到 LPR 改革的影响更甚，本文通过对甘肃银行贷款定价的全面分析研究，总结出甘肃银行存在贷款定价政策形势研判分析不足，贷款定价模型不够完善，贷款定价管理政策和程序亟待更新，贷款资金成本和风险成本偏高，缺乏贷款定价数据和系统支持，未建立客户关系分析评价体系，贷款业务竞争策略不够清晰等问题，结合甘肃银行在决策优势、区位优势、后发优势下面临的贷款定价机遇，给出了建立利率政策形势分析研判机制，完善 LPR 背景下贷款定价模型，重修贷款定价管理政策和程序，全面压降贷款成本，加快推进贷款定价系统建设，实施基于客户关系贷款定价管理策略，确立分层级贷款竞争策略的贷款定价策略优化建议。

### 5.2 研究展望

本文针对甘肃银行贷款定价管理现状，引入了构建客户关系存贷款定价的新路径，对于改善甘肃银行存贷款利差水平，提升定价管理能力具有一定积极作用。但受到自身研究能力限制，对于存款敏感性曲线、贷款价格弹性构建的具体模型方法研究不够，落地实施的具体效果有待后续进一步验证。在以后的工作中，我将结合所学理论方法，围绕存款敏感性曲线和贷款价格弹性模型设计，继续开展更加深入的研究，以期得出更加具体可执行的模型结果。

## 参考文献

- [1] M.S.Hebraism,I.Mathur.Pricing Home Mortgages and Bank Collateral:A Rational Expectations Approach[J]. Journal of Economic Dynamics and Control, 2006, 31 (4):1217-1244.
- [2] K.Takuya,N.Hidetoshi.The Bank Loan Pricing Model Based on Recovery Rate Distribution(Practice, Mathematical Finance)[J]. Transactions of the Japan Society for Industrial and Applied Mathematics, 2006, 16 (3):317-343.
- [3] Mercieca,S.,Schaeck,K.,Wolfe,S.Bank Market Structure,Competition,and SME Financing Relationships in European Regions[J]. Journal of Financial Services Research, 2009, 36 (2):137-155.
- [4] Rice J D,Kocakulah MC.Funds Transfer Pricing:A Management Accounting Approach within the Banking Industry[J]. Journal of Performance Management, 2004, 17 (2):223-226.
- [5] Memmel C.Banks' Exposure to Interest Rate Risk,their Earnings from Term Transformation,and the Dynamics of the Term Structure[J]. Ssrn Electronic Journal, 2010, 35 (2):283-290.
- [6] Manthos D.,and Georgios K, Interest Rates and Bank Risk-taking[J]. Journal of Banking and Finance, 2011,35(4): 840-855.
- [7] Dhal S C, Ansari J.Interest Rate Pass-through and Determinants of Commercial Banks'loan Pricing Decisions in India: Empirical Evidence from Dynamic Panel Data Model[J]. Banking&Finance Review, 2013, 5 (1):91-113.
- [8] Bouvet F,King S.Do National Economic Shocks Influence European Central Bank Interest Rate Decisions The Impact of the Financial and Sovereign Debt Crises[J]. Journal of Common Market Studies,2013,51(2):212-231.
- [9] 彼得·S·罗斯著,唐旭等译. 商业银行管理(第三版)[M],北京:经济科学出版社,1999:51-53.
- [10] 常州市农村金融学会课题组. 基于RAROC模型的商业银行贷款定价研究[J]. 现代金融, 2019(2):41-43.
- [11] 中国人民银行太原中心支行课题组. 中小银行利率定价机制研究——以山

- 西省为例[J]. 华北金融, 2020(5):71-79.
- [12] 魏礼军. LPR 改革对银行账簿利率风险的影响[J]. 中国银行业, 2019(11):58-59.
- [13] 王乾箏. 贷款市场报价利率机制改革的原因及对商业银行的影响[J]. 经济论坛, 2019(11):96-102.
- [14] 李万赋. LPR 新机制落地“100天”调查[J]. 金融博览(财富), 2019(12):32-34.
- [15] 杨北京, 张英男. 商业银行个人住房贷款业务 LPR 改革的调研与思考[J]. 银行家, 2020(1):51-53.
- [16] 顾小青. 贷款市场报价利率(LPR)改革对中小城市商业银行的影响[J]. 现代商业, 2020(7):116-117.
- [17] 汤奎. LPR 改革对央行政策调控与商业银行经营的影响研究[J]. 新金融, 2020(4):44-49.
- [18] 尚德军. 贷款市场报价利率改革下商业银行利率风险管理研究[J]. 经营与管理, 2020(5):143-146.
- [19] 周含逸, 杨旖旎. 浅析 LPR 变革对商业银行资产负债管理的影响[J]. 财政监督, 2020(5):95-99.
- [20] 谭博仁, 吴庆跃. 新 LPR 机制下城商行的挑战与应对[J]. 银行家, 2019(9):85-87.
- [21] 张蕾, 罗瑜. LPR 机制改革对商业银行经营管理的影响及对策[J]. 中国银行业, 2019(10):48-50.
- [22] 玄丰. 利率市场化背景下 IG 银行资金定价管理研究[D]. 吉林大学, 2018.
- [23] 贺雪. JL 银行贷款利率定价管理体系优化研究[D]. 吉林大学, 2019.
- [24] 吴思凡. 中国城市商业银行利率定价管理体系研究[D]. 首都经济贸易大学, 2018.
- [25] 汪菁. 利率市场化背景下我国商业银行 FTP 应用问题研究[D]. 上海社会科学院, 2019.
- [26] 温莎莎. 汴京农商银行贷款定价策略研究[D]. 兰州理工大学, 2019.
- [27] 杨海军. H 银行个人住房按揭贷款利率定价研究[D]. 电子科技大学, 2019.

- [28] 张强. 我国商业银行对小微企业的关系型贷款定价模式研究[D]. 苏州大学, 2019.
- [29] 刘晨希. 商业银行利率浮动影响因素实证分析——基于上市公司数据[D]. 西南财经大学, 2012.
- [30] 隋聪. 商业银行贷款定价的理论、实证与方法: Commercial Bank Loan Pricing Theory, Empirical Study and Approach[M]. 科学出版社, 2013.
- [31] 邱江林, 林荫露. 新形势下利率管理对策[J]. 农业发展与金融, 2020(04): 58-60.
- [32] 周华敏, 方冬莉, 石荣. 股权众筹之筹资者——广西城市商业银行贷款定价影响因素研究[J]. 时代金融, 2019(08): 40-42.
- [33] 宋全云, 李晓, 钱龙. 经济政策不确定性与企业贷款成本[J]. 金融研究, 2019(7): 57-75.
- [34] 周茂春, 王瑞丽. 银行贷款和网上借贷平台对小微企业融资影响的探析[J]. 会计师, 2019(9): 29-30.
- [35] 周强. 破解中小企业贷款难、贷款贵: 基于银行风险与收益的思考[J]. 改革与战略, 2019(02): 37-45.
- [36] 廖晓莉, 张天龙, 张同建. 商业银行贷款定价内部影响因素实证研究——以中国银行为例[J]. 乐山师范学院学报, 2016(8): 70-75.
- [37] 安徽省农村金融学会课题组. 利率市场化: 县域银行贷款定价策略探析——以太湖县为例[J]. 农村金融研究, 2014(5): 61-66.
- [38] 赵斐. 地方法人金融机构市场化利率定价情况调查——以陕西省渭南市农村信用联社为例[J]. 青海金融, 2019(7): 54-56.
- [39] 蒙英杰. 大数据在商业银行成本管控中应用探索[J]. 金融经济, 2019(4): 75-76.
- [40] 苗劼. 浅谈商业银行成本管理的优化[J]. 经济师, 2018(8): 121-122.
- [41] 许丽莉. 基于信用等级迁移和违约损失的贷款定价[J]. 湘南学院学报, 2016(2): 7-11+21.
- [42] 陈盛. 强化商业银行经济增加值管理研究[J]. 区域金融研究, 2019(5): 35-38.

- [43] 张曼玉. LPR 对银行内部 FTP 定价的影响研究 [J]. 商业观察, 2020(6):99-100.
- [44] 叶望春. 智慧经营 制胜银行 4.0 时代 [J]. 中国银行业, 2019(11):20-22+6.
- [45] 侯书威. 银行内部资金转移定价管理有效性研究——以 QS 银行为例 [J]. 山东理工大学学报(社会科学版), 2019(6):21-27.
- [46] 范念龙, 王伟明. 利率市场化对商业银行资产负债结构变动的影响研究 [J]. 西部金融, 2019(12):56-61.
- [47] 田雅群, 范亚辰, 何广文. 信贷市场价格竞争与农村商业银行风险承担——基于空间竞争模型的分析 [J]. 郑州大学学报(哲学社会科学版), 2020(1):62-68.
- [48] 伍诗晴. 商业银行个人贷款业务新竞争战略逻辑分析 [J]. 广东经济, 2019(1):76-82.
- [49] 喻微锋, 周永锋. 存款竞争对信贷市场的影响研究——基于利率市场化进程的考察 [J]. 当代经济科学, 2019(1):89-100.
- [50] 查鉴珂, 蒲勇健. 存贷款价格竞争对我国商业银行风险的影响研究 [J]. 价格理论与实践, 2015(12):130-132.
- [51] 王晓峰. 地方中小法人银行机构存款定价策略研究——基于货币政策传导的商业银行微观视角 [J]. 金融理论与实践, 2019(12):73-80.
- [52] 何伟, 付海琼. 中间业务收入与城市商业银行经营绩效——对 10 家城市商业银行面板数据的分析 [J]. 财会月刊, 2019(16):134-142.

## 后 记

光阴荏苒，日月如梭，在兰州财经大学两年多的 MBA 研究生学习生活已近结束，历经近一年的毕业论文写作、修改也快要完成，兰州财经大学博修商道、严谨治学、学以致用教学氛围和环境，对我在学习、工作、生活的各个方面都产生了深刻的影响。在此，我要向所有教导过、帮助过、关心过、影响过我的各位老师及同学表示诚挚之心的敬意和发自肺腑的感谢！

首先我要感谢论文指导老师姬新龙副教授，从论文选题到内容完善直至定稿，无不凝聚了姬新龙老师的悉心教诲和耐心指导；同时要感谢甘肃银行计划财务部领导和同事在贷款定价相关数据和管理方面的大力支持和不吝分享，使我能够更好地完成本文；最后要感谢家人照顾家庭和孩子，能够让我在繁忙工作之余静心学习研究，认真完成论文写作。

百尺竿头思更进，策马扬鞭自奋蹄。三年求学时光令我收获满满，我将带着老师和同学沉甸深厚的情谊，继续把学习融入工作生活的每个阶段，把在兰州财经大学 MBA 学习期间掌握了解的各种知识和理论方法运用到工作实践中，使之成为人生道路上进步的强大助力。

作者：王岩

2021 年 3 月 10 日