

商业银行贷款定价方法探析

王雪艳

(中国银行股份有限公司广东省分行,广东 广州 510180)

摘要:随着利率市场化改革的不断推进和货币政策从数量型调控向价格型调控的转变,我国商业银行面临着定价基准和定价模式的转变,利率定价机制转型的紧迫性和必要性更加迫切。本文结合国内实际分析国内商业银行贷款定价现状,指出我国贷款利率定价中面临的主要问题,推出提高贷款定价能力的相关措施。

关键词:商业银行;贷款;定价

1 研究背景及意义

自从改革开放步入市场经济以来,我国已在不断深化我国的利率市场化进程。1996年6月我国推出的银行间同业拆借利率正式拉开了利率市场化改革的序幕;2015年10月24日,人行正式放开各期限存款利率上限,市场化改革进一步提速;2019年8月17日,人民银行宣布完善贷款市场报价机制(LPR),以进一步深化利率市场化改革,提高利率传导效率。利率市场化的改革既给商业银行带来了机遇,同时对商业银行的盈利模式造成了很大的挑战,怎样通过建立科学的贷款利率定价体系解决利差收窄等市场化改革带来的压力是我国商业银行共同的课题。本文将在此背景下对利率市场化下商业银行贷款定价问题进行深入的分析与研究。

2 国外经验借鉴启示与国内定价实践情况

2.1 国外经验借鉴启示

从各国利率市场化改革的实施背景和市场环境来看,在管制利率时期,贷款利率的确定主要参考各国央行的基准利率,在此基础上兼顾考虑资金成本、信用风险、经营费用以及收益目标等因素来确定贷款的对客报价。随着计量模型研究和计算机技术方面的快速发展,衍生出的风险量化理论为贷款风险的精确度量奠定了坚实的基础。目前西方的贷款定价的主流模式是通过建立内部资金转移定价体系来量化资金、非利息等成本和客户风险等级,同时通过内部资金模式综合同业的竞争、客户关系以及自身的战略目标等内容,从而实现贷款的科学定价。

西方的贷款利率定价模式为我国商业银行完善贷款利率定价体系、提高自主定价能力提供了一定的借鉴意义:一是要确定权威、市场化的基准利率作为各商业银行的定价参照标准,例如我国的LPR贷款利率。二是要建立建公开透明的利率报价机制来完善利率信息的共享和传导,从而能够及时反映和传导市场价格,例如我国近期完善的LPR报价机制。三是要提高信息技术的应用,通过建立科学的定价系统来为贷款利率的科学定价提高技术支撑。

2.2 贷款定价主要方法

商业银行采用的主要贷款定价方法有:一是成本加成定价法。这是目前商业银行最常用的定价方法之一。简单来说就是确定贷款给目标客户所产生的全部费用、成本,在成本的基础上加上管理层确定的最低回报率从而确定贷款价格。这种定价方法的主要优点是简单直观,缺点是基于银行内在因素,对市场价格缺乏敏感度。该模式属于单笔贷款定价模式,容易造成短期行为。二是基准利率定价方法。计算公式为:贷款利率=基准利率+风险溢价点数,也是目前商用频率较高的定价方法,该方法是在市场利率的基础上结合客户的信用评级、信用风险等特性和银行的盈利目标来确定具有市

场竞争力的贷款报价,具有贴近市场的优点,但是由于该方法没有对资金成本等进行综合考量,容易出现市占良好,但是银行利润不高的不良局面。三是综合收益定价方法。计算公式为:贷款利率=(最低回报率+提供服务的总成本-中间业务收入)/贷款金额,属于客户导向型定价模式,主要通过客户的综合收益情况来确定客户的定价,相对其他定价方式计算较为复杂。优点在于综合考虑了成本和收益的关系,体现了“因客制宜”的经营理念,同时可以灵活的进行差异报价,但是对于新开户企业,以及有发展潜力的客户不太适用。

2.3 我国商业银行贷款定价实践

2.3.1 现状及特点

随着利率市场化改革的不断深入,我国商业银行的定价机制也有了长足的发展,其中国有银行、大型股份制银行等大型银行大多都通过设置专门的定价管理部门来推动本行的科学定价,在授权管理、利率管理等方面相对成熟。而对于中小银行等基础较为薄弱的银行则主要以同业报价和央行基准作为参照来进行综合定价。以国内某商业银行定价实践为例,其贷款定价情况表现为:一是综合考虑多种因素贷款进行科学定价,开发了客户综合收益测算或类似定价系统,主要应用基准利率定价法和成本加成定价法两种定价模式,通过综合考虑资金、信用风险、税务、资本占用等成本结合客户的规模、评级、担保等因素来综合定价。二是实现个别线上贷款产品差异化定价,目前一些商业银行运用大数据技术,利用银行现有的客户信息及从外部获取的信息如物流、电费、税款、社保、公积金等,实现对特定客户群体差异化贷款发放及定价。三是将贷款定价统一纳入信贷审批流程,通过在贷款审批和放款环节内嵌报价测算结果,深化业务营销人员的贷款定价管理意识和能力。四是将贷款定价能力纳入考核体系,在考核体系中,增加了与定价相关的指标进行考核或作为相关指标调整系数,通过考核提高分支机构定价能力。

2.3.2 存在的不足

一是定价管理方式较为粗犷。目前大部分商业银行的定价权主要集中在总行,通过综合考虑贷款市场报价利率(LPR)等基准利率,结合客户的规模、评级、贷款种类等对分行进行利率上下限的管理,管理方式相对僵化。前端营销人员对于业务如何报价、报价多少,没有统一的决策机制,导致定价依据具有随意性、自主性,甚至不排除在贷款规模受限情况下客户经理存在道德风险的可能。个别机构建立了本行内部的贷款定价管理委员会,虽避免了一线业务人员直接报价的随意性,但审批流程较长,增加了业务处理的时效性。

二是科技对定价支持不足。部分银行IT系统对定价管理的支

持不足,核心系统、客户关系管理系统、业务系统不能识别客户及客户带来全部派生业务收益,也不能联动贷款定价模型提供数据支持。现有的定价机制主要参考评级、规模、担保等常规要素进行简单粗放的定价,基于大数据等信息化的参考较少。虽然应用了类似综合收益测算系统,但测算结果与实际执行利率偏离较大,准确性不足,影响了客户经理使用系统的积极性。

三是精细差异化粒度不够。一方面针对大型客户市场上各银行贷款产品趋于同质化,同业竞争激烈,客户更倾向于与报价低的银行合作,银行更多成为价格的接受者而非制定者。另一方面对中小型客户或个人客户,受制于数据来源或技术能力,大数据的应用挖掘不够,对客户不能精准画像,导致信贷产品和定价方式创新能力差和差异化不足。

3 提高贷款定价水平的方法与措施

随着利率市场化的深入发展,商业银行的存贷利差盈利模式将会进一步缩窄,商业银行进行业务、管理方面的转型的迫切性日益提高。从目前来看,商业银行需要通过加强客户基础建设、重塑定价模式、强化科技应用、加强精细管理等方式,进一步提高贷款定价管理能力,进而进一步提升自身定价能力。

3.1 建立科学定价原则

一是树原则。要建立以客户为中心原则、分产品分客户差异化原则、综合收益合理化原则,既不能不考虑贷款实际情况进行报价,也不能只考虑贷款相关要素进行定价;既要保持合理的收益回报,也要实现与客户共赢共成长的良性循环。二是立观念。要在平衡成本与收益的基础上综合考虑客户的综合收益,评估客户的长期价值,避免仅着眼于当前利润的短视行为。三是强传导。要强化各级机构和员工定价观念和定价策略的传导,打破低价营销的惯性思维。

3.2 加强新技术应用能力

人工智能、大数据、区块链技术的不断发展,为业务定价精细化、模型化、量化提供了技术支持。一是模型化。强化大数据技术在定价管理中的深化应用,通过量化模型的方式提高定价管理的量化分析技术水平,从以主观定性为主转为以客观定量为主,同时在基本模型框架下,增加模型的灵活性和应变性,充分考虑宏观环境情况、客户画像详细信息、业务详细信息、市场竞争信息等综合因素,以客户为中心,树立客户全面收益观,进行综合化、差异化定价。二是流程化。建立定价测算、定价审批、业务叙做等环节一体化流程,避免业务叙做出现断点,影响内外部客户体验。三是线上化。加大科技投入,完善系统建设,将上述思路通过技术的力量,实现业务与科技的高效融合,提升管理水平。

3.3 完善定价管理模式。一是加强定价授权管理

建立分区域、分客户、分产品的差异化授权体系,提高基层的定价的自主性,同时根据市场、同业竞争等进行动态调整,提高授权的灵活性。二是加强后评价管理。要改变重定价轻评价的现状,通过定期后评价,一方面评估现有的授权是否达到了银行的收益预期,是否符合自身在市场竞争中的需要,另一方面评估银行的定价方式和模型是否恰当,是否存在优化的空间,在不断重检中逐步完善。

3.4 树立精细管理理念

一是强化精细化管理的意识。要注重理论联系实际,综合分析客户分布、同业市占、同业和市场的定价水平等因素,提高价格宏观把握能力和价格走势预判能力。二是实施灵活差异化定价策略手

段。针对战略性产品和一般竞争性产品、线上产品和线下产品、市场化程度高的产品和市场化程度相对低的产品等进行行内差异化定价。同时结合市场资金流动性状况、本行资金流动性状况进行与同业差异化定价,以便抓住市场机遇,提升市场竞争能力,改善财务表现。

3.5 注重人才队伍建设

一是定价整体策略及系统建议等需要商业银行总行层面的顶层设计,总行层面建立培养一支懂市场、懂政策、懂业务、懂技术的队伍对于有效定价机制建设具有重要作用。二是定价政策具体落地需要各分支机构的具体实践,基层层面要在牵头部门和业务部门建立利率管理人员队伍,通过岗前培训、岗中实践,全面学习定价理论、政策导向及各类贷款定价要求,确保总行相关政策在基层执行中不走样。

参考文献

- [1]独军利,刘庭兵,高锦.利率市场化下农信社贷款定价问题研究[J].西部金融,2016(07).
- [2]巴曙松,严敏,王月香.我国利率市场化对商业银行的影响分析[J].华中师范大学学报(人文社会科学版),2013(07).
- [3]鲍敦康.利率市场化下的我国商业银行贷款定价问题研究[J].价值工程,2015,3.