

学校编码: 10384

分类号_____密级_____

学 号: X0115004

UDC_____

兴业银行南平分行贷款客户研究

学 位 论 文

兴业银行南平分行贷款客户研究

Loan Customer Discussion of Industrial Bank

NanPing Branch

任 臣 兴

指导教师姓名: 郭 霖 副教授

申请学位级别: 硕 士

专 业 名 称: 工商管理(MBA)

论文提交日期: 2003 年 8 月

论文答辩日期: 2003 年 9 月

学位授予单位: 厦 门 大 学

学位授予日期: 2003 年 月

答辩委员会主席_____

评 阅 人_____

任 臣 兴

指导教师: 郭霖 副教授

2003 年 8 月

内 容 摘 要

银行贷款客户的结构及对客户的选择对银行的经营发展有重要影响，选择何种客户作为银行贷款的主要目标客户是中国银行界近年来争论的焦点之一。

本文共分六章，从处于福建省南平市的兴业银行南平分行的角度出发，根据贷款客户总资产规模及主营业务收入大小将客户分为大、中、小客户及个人客户进行分析，目的是通过对兴业银行南平分行不同类客户贷款的质量及盈利能力进行研究，结合福建省南平市贷款市场的竞争状况及兴业银行南平分行的竞争能力，试图为兴业银行南平分行对贷款客户的选择提供参考。

第一章介绍兴业银行南平分行的经营背景与贷款客户构成。

第二章首先介绍了贷款质量的分类方法，然后对各类客户贷款的质量进行比较，最后分析不同规模客户贷款质量差异的原因。

第三章分别就影响贷款效益的因素即贷款的收入和贷款的成本进行讨论，之后对各类型客户贷款的经济效益进行了比较。

第四章分析兴业南平分行所在地福建省南平市银行贷款市场的竞争状况，从而对影响福建省南平市银行业贷款市场的主要竞争压力有更加深入的了解。

第五章分析兴业银行南平分行在贷款市场上的竞争能力，以便了解兴业银行南平分行在贷款市场上对客户的吸引能力。

第六章在前面几章的分析的基础上，对各类型客户的竞争策略进行讨论。

结束语部分为兴业银行南平分行今后的贷款客户选择提出了一些建议。

关键词：银行；贷款客户；选择。

Abstract

Loan customers construction and selection have an important influence on the development of commercial bank. Which kind of loan customer to choose as the commercial bank's main customers become one of the focuses in recent years.

The paper is composed of six chapters. In the view of Industrial Bank NanPing Branch, according to the loan customer's total property and income divided the loan customers into the big customers, the middle customers, the little customers and the personal customers. The paper's purpose is to provide some propositions on loan customer's selection with the loan customer discussion.

Chapter 1 introduce the background of Industrial Bank NanPing Branch and the structure of Industrial Bank NanPing Branch's loan customers.

Chapter 2 first introduce the method to classify the quantity of loan, then compare the quantity of various customer's loan, finally analyze the reason of the difference.

Chapter 3 discuss income and cost, which influence economic performance of loan. Then compare the benefit between various customer's loan.

Chapter 4 give reader more in-depth understanding on the main competition pressure though analysis loan market in FuJian NanPing.

Chapter 5 analysis Industrial Bank NanPing Branch's competition ability on loan market for the purpose of understanding Industrial Bank NanPing Branch's attraction to the loan customer.

Chapter 6 discuss various customer's competition strategy .

Lastly the author give some propositions to Industrial Bank NanPing Branch on selecting loan customer.

Key Words: Bank; Loan Customer; Select.

目 录

引 言	1
第一章 经营背景与贷款客户构成	3
第一节 经营背景	3
第二节 贷款客户构成	5
第二章 各类客户贷款的质量	8
第一节 贷款质量的分类方法	8
第二节 各类客户贷款的质量的比较	10
第三节 不同规模客户贷款质量差异的原因	15
第三章 贷款效益分析	19
第一节 贷款的收入	19
第二节 贷款的成本	23
第三节 贷款效益的比较	28
第四章 南平市银行贷款市场竞争状况	37
第一节 迈克尔·波特的五种力量模型	37
第二节 银行之间的竞争	39
第三节 其他竞争力量	43
第五章 兴业银行南平分行的竞争能力	48
第一节 SWOT分析法介绍	48
第二节 强势与弱势	50

第三节 机会与威胁·····	53
第六章 客户竞争策略·····	57
第一节 大客户竞争策略·····	57
第二节 小客户竞争策略·····	60
第三节 个人客户竞争策略——汽车消费贷款·····	62
第四节 个人客户竞争策略——房产抵押贷款·····	69
结束语·····	72
参考文献·····	73
后 记·····	74

厦门大学博硕士学位论文摘要库

引 言

兴业银行南平分行是兴业银行在福建省南平市的分支机构。福建省南平市处于福建省经济相对落后的北部地区，目前福建省南平市参与贷款市场竞争的主要有中国工商银行南平分行、中国建设银行南平分行、中国农业银行南平分行、中国银行南平分行、兴业银行南平分行、中国农业发展银行南平分行和南平市城市信用社。2002年年末福建省南平市各金融机构贷款余额116.93亿元，兴业银行南平分行贷款余额6.53亿元，占南平市银行业贷款市场份额的5.58%，相对处于弱势。

银行贷款客户的结构及对客户的选择对银行的经营发展有重要影响，选择何种客户作为银行的主要目标客户是中国银行界近年来争论的焦点之一。按照银行界著名的“二八定律”（或者称其为“杠杆原理”）说法，在银行所有收益中，80%的收益是由20%高端的客户所创造的，另外80%的客户不仅不会给银行带来多大收益，有时甚至会使银行亏本。然而根据美国彼得 S. 罗斯对美国银行的研究结果¹，并非所有的银行在对贷款客户进行选择时都选择高端大客户作为自己的主要目标客户，较大的银行通常向公司和其他商业企业发放大额贷款，较小的银行则往往向个人和小企业发放贷款，而这些银行都能通过这些贷款取得良好的效益。

“二八定律”中所指的高端客户并不完全等同于资产规模和经营实力较强的客户，但根据客户资产规模和经营实力对客户进行研究更有实际意义。本论文将根据兴业银行南平分行贷款客户总资产规模及主营业务收入大小将客户分为大、中、小客户及个人客户进行分析，目的是通过对兴业银行南

¹ 资料来源：(美)Rose, P. S 著;刘园等译:《商业银行管理》,机械工业出版社,2001年6月,P338-340。

平分行不同类客户贷款的质量及盈利能力进行研究，结合福建省南平市贷款市场的竞争状况及兴业银行南平分行的竞争能力，试图为兴业银行南平分行对贷款客户的选择提供参考。

厦门大学博硕士论文摘要库

第一章 经营背景与贷款客户构成

第一节 经营背景

兴业银行南平分行是兴业银行在福建省南平市的分支机构。兴业银行（原名福建兴业银行）是 1987 年以来中国深化金融体制改革后，经中国人民银行总行批准成立的九家区域性或集团所属的商业银行之一（中信实业银行、广东发展银行、光大银行、华夏银行、福建兴业银行、上海浦东发展银行、深圳发展银行、蛇口招商银行、烟台住房储蓄银行）。由于受相关管理政策的限制，兴业银行在成立之后较长时期内只能将自身定位为区域性商业银行，因此在 2000 年以前其主要业务都集中在福建省省内，在福建省内的大部分县市都建立了分支机构，其在福建省省内的经营网点一度甚至比部分国有商业银行的还要多。

从 2000 年开始，国家为增加国内银行的国际竞争力，开始放宽对原区域性商业银行经营地域的限制，兴业银行也抓住了良好的发展机遇，适时地将自身的目标定位为全国性现代化商业银行，积极迈开了向福建省外发展的步伐。最近几年，兴业银行按照向长江三角洲、珠江三角洲纵深发展，向北方东部沿海地区延伸，向中西部经济中心城市渗透，衔接境内外的思路，先后在福建省外开办北京、杭州、广州、南京、宁波、重庆、济南、武汉、沈阳、成都、天津等 11 家分行和 69 家经济中心城市支行。在加快福建省外经济中心城市机构建设的同时，兴业银行在福建省内进行了减员增效和机构整合，近两年共撤销福建省内分理处 29 家，储蓄所 55 家。经过近几年的发展及整合，至 2002 年年末，兴业银行已基本实现由区域性银行向全国

性银行的转变，全行资产总额 1770 亿元，本外币各项存款余额 1439 亿元，本外币各项贷款余额 962 亿元，实现利润 9.25 亿元，其中福建省外分行业务及利润占兴业银行总业务和利润的大部分。

兴业银行南平分行的管辖地域为福建省南平市，福建省南平市位于福建省北部，下辖六个县，总面积 2.63 万平方公里，为福建省面积最大的行政区域，总人口 300 万。福建省南平市是福建省的一个重要工业基地，拥有工业企业 9000 多家，已形成造纸、食品、纺织、机械、化工、森工、建材、冶金、电力、电子等重点优势行业。全市有 100 多种产品分别获得国家金银质奖和部优、省优称号。福建省南平市的农业生产发展也较为迅速，除粮食作物外，主要经济作物有茶叶、莲子、西瓜、花生、甘薯、食用菌、笋、柑桔、板栗、杨梅、猕猴桃、柰果和各种蔬菜等。畜牧业以饲养猪、牛、羊、禽、兔为主，水产养殖以鳗、甲鱼以及其他淡水鱼为主。

由于福建省南平市处于福建省经济相对落后的北部地区，除兴业银行南平分行、四大国有商业银行、农发行和城市及农村信用社外，外资银行及国内除兴业银行外的其它股份制商业银行较少涉足。由于农发行及农村信用社的主要业务在农村地区，且农发行为政策性银行，而城市信用社的贷款规模相对较小，因此兴业银行南平分行现阶段在福建省南平市的主要竞争对手是四大国有商业银行。

兴业银行目前在南平市区、武夷山、邵武、顺昌、建瓯五地设有分支机构。至 2002 年年末，兴业银行南平分行本外币各项存款余额 10.45 亿元，各项贷款余额 6.53 亿元，存贷比 62%。2002 年实现利息收入 0.73 亿元，实现利润 0.26 亿元。按期限法不良贷款余额 0.53 亿元，不良率 8.12%；按五级分类法不良贷款余额 0.69 亿元，不良率 10.57%。2002 年年末兴业银行南平分行贷款余额 6.53 亿元，占福建省南平市各金融机构贷款余额 116.93 亿元的

5.58%。

第二节 贷款客户构成

按照银行界著名的“二八定律”（或者称其为“杠杆原理”）说法，在银行所有收益中，80%的收益是由20%高端的客户所创造的，另外80%的客户不仅不会给银行带来多大收益，有时甚至会使银行亏本。

“二八定律”中所指的高端客户并不完全等同于资产规模和经营实力较强的客户，但根据客户资产规模和经营实力对客户进行研究更有实际意义。本论文将根据客户总资产规模及主营业务收入大小将客户分为大、中、小客户及个人客户。其中：2002年年末总资产及2002年主营业务收入在5000万元（含）以上的为大客户，2002年年末总资产及2002年主营业务收入在1000（含）-5000万元的为中客户，2002年年末总资产及2002年主营业务收入在1000万元以下的为小客户。个人客户是指个人为借款人的客户。（正常经营公司总资产及主营业务收入分处不同档的，归入较低一档；为不至把因经营不善而导致主营业务收入大幅下降或无经营收入的客户降档归类，从而影响研究结果，对经营不善而导致主营业务收入大幅下降或无经营收入的客户，在分类时则主要参考其总资产规模及以往的经营情况；处于建设期尚未产生收入的客户分类依据为其资产规模）

按以上分类标准，兴业银行南平分行2002年末贷款客户情况见表1-1。从表1-1及图1-1反映的情况看，占兴业银行南平分行贷款客户总数18.32%的98家大、中客户贷款余额占兴业银行南平分行2002年末贷款总额的87.42%，特别是仅占兴业银行南平分行2002年末客户总数6.91%的37家大客户贷款余额占兴业银行南平分行2002年末贷款总额的67.34%。而占兴业

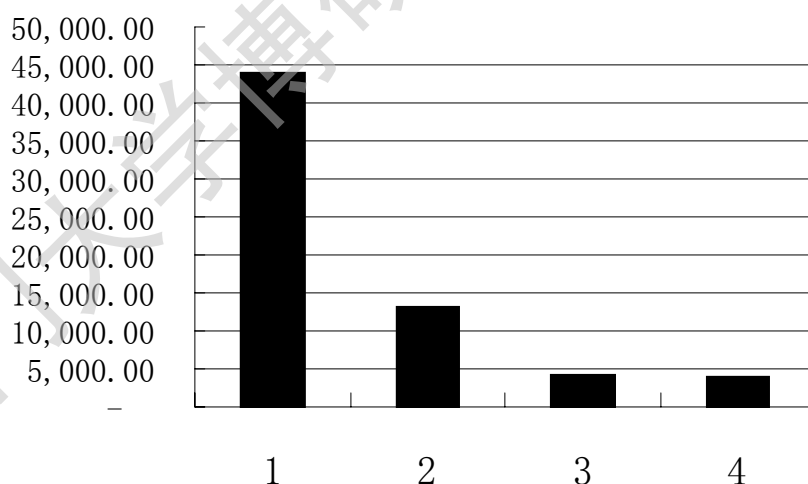
银行南平分行 2002 年末贷款总户数 81.69% 的 105 家小客户及 332 户个人借款客户贷款仅占兴业银行南平分行 2002 年末贷款总额的 12.58%。从兴业银行南平分行 2002 年末的贷款客户情况看，大、中客户贷款占兴业银行南平分行贷款总额的绝大部分。

表 1-1: 2002 年末兴业银行南平分行贷款客户分布表

序号	客户类型	户数(户)	占比	贷款余额(万元)	占比
1	大客户	37	6.91%	43944.35	67.34%
2	中客户	61	11.40%	13100.47	20.08%
3	小客户	105	19.63%	4,341.77	6.65%
4	个人客户	332	62.06%	3,867.26	5.93%
5	合计	535	100.00%	65,253.85	100.00%

资料来源：兴业银行南平分行信贷报表，2002 年 12 月。

图 1-1 兴业银行南平分行客户贷款情况图



说明：A 纵轴为贷款金额，单位万元；

B 横轴为客户类型，其中 1 为大客户，2 为中客户，3 为小客户，4 为个人客户。

资料来源：兴业银行南平分行信贷报表，2002 年 12 月。

本章第一节介绍了兴业银行的发展情况、兴业银行南平分行所在地福建省南平市的概况、兴业银行南平分行的主要竞争对手及兴业银行南平分行在贷款市场上的份额，了解到兴业银行南平分行贷款规模相对较小，贷款市场占有率也不高。第二节介绍了兴业银行南平分行贷款客户的构成，从中得知，大、中客户贷款占兴业银行南平分行贷款总额的绝大部分，是兴业银行南平分行贷款业务的基石。要在贷款市场上对客户进行选择，首先需要了解各类型客户贷款的质量和能给银行带来的效益，第二章将分析不同类型客户贷款的质量，第三章将对不同类贷款的效益进行比较。

第二章 各类客户贷款的质量

贷款质量好坏直接关系到银行信贷资金的安全性，而信贷资金的安全性在很大程度上关系到银行的生死存亡。要在贷款市场上对客户进行选择，首先需对不同类客户贷款质量情况进行分析，了解不同类客户贷款质量差异及其原因。本章首先介绍贷款质量的分类方法，然后对兴业银行南平分行各类客户贷款质量进行分析，最后分析兴业银行南平分行各类贷款客户贷款质量差异的原因。

第一节 贷款质量的分类方法

根据贷款质量的好坏对贷款进行分类有助于银行及时识别和弥补银行贷款项目存在的风险，进而扶优限劣，优化信贷资产质量，保证银行信贷资金的安全性。根据中国人民银行银发[2001]416号《中国人民银行关于全面推行贷款质量五级分类管理的通知》，国家开发银行、中国进出口银行、国有独资商业银行、股份制商业银行、城市商业银行和在华的外资银行从2002年1月1日起均应实行贷款质量五级分类管理，贷款五级分类法是现阶段我国商业银行对贷款进行分类的主要办法。

根据中国人民银行《贷款风险分类指导原则》，贷款风险五级分类是指按照风险程度将贷款划分为不同档次的过程，评估银行贷款质量，采用以风险为基础的分类方法（简称贷款风险分类法或贷款五级分类），即把贷款分为正常、关注、次级、可疑和损失五类；后三类合称为不良贷款。五类贷款的定义分别为：

正常：借款人能够履行合同，没有足够理由怀疑贷款本息不能按时足额偿还。

关注：尽管借款人目前有能力偿还贷款本息，但存在一些可能对偿还产生不利影响的因素。

次级：借款人的还款能力出现明显问题，完全依靠其正常营业收入无法足额偿还贷款本息，即使执行担保，也可能会造成一定损失。

可疑：借款人无法足额偿还贷款本息，即使执行担保，也肯定要造成较大损失。

损失：在采取所有可能的措施或一切必要的法律程序之后，本息仍然无法收回，或只能收回极少部分。

使用贷款风险分类法对贷款质量进行分类，实际上是判断借款人及时足额归还贷款本息的可能性，考虑的主要因素包括：

- （一）借款人的还款能力；
- （二）借款人的还款记录；
- （三）借款人的还款意愿；
- （四）贷款的担保；
- （五）贷款偿还的法律责任；
- （六）银行的信贷管理。

实行贷款五级分类法，是以借款人的最终偿还能力来确定贷款风险，划分贷款质量等级，揭示贷款的风险程度和实际价值，真实、全面、动态地反映贷款质量，从而有利于更好地控制、防范与化解金融风险。这是适应我国银行业加强信贷管理、提高信贷资产质量和对外开放的迫切需要，建立我国现代银行制度的重要举措，是我国银行业日益融入国际市场、参与国际竞争与合作的客观要求。

第二节 各类客户贷款质量的比较

按本论文第一章的分类标准，同兴业银行南平分行建立信贷业务关系的客户中大客户 37 户，中客户 61 户，小客户 105 户，个人借款客户 332 户。按第一节所述的贷款五级分类法，兴业银行南平分行 2002 年末各类客户贷款质量分类情况如表 2-1 所示。

表 2-1：兴业银行南平分行 2002 年末各类客户贷款分类表

金额单位：万元

贷款分类		客户类型				合计
		大客户	中客户	小客户	个人客户	
正常类	户数	28	34	41	315	418
	户数占比	75.68%	55.74%	39.05%	94.88%	78.13%
	贷款余额	37204.35	8813.8	1953.5	3794.15	51765.8
	余额占比	84.66%	67.28%	44.99%	98.11%	79.33%
关注类	户数	3	8	12	17	40
	户数占比	8.11%	13.11%	11.43%	5.12%	7.48%
	贷款余额	3400	1637.22	805	73.11	5915.33
	余额占比	7.74%	12.50%	18.54%	1.89%	9.07%
次级类	户数	3	6	8		17
	户数占比	8.11%	9.84%	7.62%	0.00%	3.18%
	贷款余额	1740	1326	206		3272
	余额占比	3.96%	10.12%	4.74%	0.00%	5.01%
可疑类	户数	1	5	29		35
	户数占比	2.70%	8.20%	27.62%	0.00%	6.54%
	贷款余额	900	345.44	1041.04		2286.48
	余额占比	2.05%	2.64%	23.98%	0.00%	3.50%
损失类	户数	2	8	15		25
	户数占比	5.41%	13.11%	14.29%	0.00%	4.67%
	贷款余额	700	978.01	336.23		2014.24
	余额占比	1.59%	7.47%	7.74%	0.00%	3.09%
合计	户数	37	61	105	332	535
	户数占比	6.92%	11.40%	19.63%	62.06%	100.00%
	贷款余额	43944.35	13100.5	4,341.77	3,867.26	65253.85
	余额占比	67.34%	20.08%	6.65%	5.93%	100.00%

资料来源：兴业银行南平分行信贷报表，2002 年 12 月。

Degree papers are in the "[Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database](#)". Full texts are available in the following ways:

1. If your library is a CALIS member libraries, please log on <http://etd.calis.edu.cn/> and submit requests online, or consult the interlibrary loan department in your library.
2. For users of non-CALIS member libraries, please mail to etd@xmu.edu.cn for delivery details.

厦门大学博硕士学位论文摘要库