[illegible]

商业银行

个人金融业务



张 岭◎编著





现代商业银行业务丛书

商业银行个人金融业务

张 岭◎编著

 中国金融出版社

责任编辑：张 铁

责任校对：潘 洁

责任印制：裴 刚

图书在版编目 (CIP) 数据

商业银行个人金融业务 (Shangye Yinhang Geren Jinrong Yewu) / 张岭编
著. —北京：中国金融出版社，2007. 5

(现代商业银行业务丛书)

ISBN 978 - 7 - 5049 - 4378 - 1

I. 商… II. 张… III. 商业银行—银行业务 IV. F830. 33

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 067333 号

出版

发行

中国金融出版社

社址 北京市广安门外小红庙南里 3 号

市场开发部 (010)63272190, 66070804 (传真)

网上书店 <http://www.chinafph.com>

(010)63286832, 63365686 (传真)

读者服务部 (010)66070833, 82672183

邮编 100055

经销 新华书店

印刷 保利达印刷有限公司

尺寸 169 毫米 × 239 毫米

印张 10.75

字数 193 千

版次 2007 年 10 月第 1 版

印次 2007 年 10 月第 1 次印刷

定价 24.00 元

ISBN 978 - 7 - 5049 - 4378 - 1/F. 3938

如出现印装错误本社负责调换 联系电话 (010)63263947

总 序

商业银行是现代市场经济中金融体系的主体，在一国的经济运行中发挥着重要作用。改革开放以来，我国商业银行的数量不断增加，规模不断扩大。加入世贸组织后，我国金融业改革开放的广度和深度发生了质的变化，这给我国商业银行提供了加快发展和参与国际竞争的良好机遇，也带来了更大的挑战，即我国商业银行不仅面临国内同业的竞争，还面临着国际强手的挑战。为了应对来自国内外的竞争挑战，商业银行相继进行了股份制改造，构建规范的公司治理结构，引进先进的商业银行经营管理理念，为缩小与国际先进银行的差距，提高核心竞争力奠定了坚实的基础。同时，信息技术的发展促进了商业银行金融产品的创新和经营环境的变化，伴随着新业务和新产品的出现以及传统业务和产品的改造，商业银行的业务领域不断拓宽，经营品种不断增加，服务功能日益扩大，银行业的智力密集型特征越来越明显，商业银行发展的新趋势对从业人员的素质提出了更高的要求。

商业银行的核心竞争力集中体现在产品、服务竞争力和抵抗风险的能力上，商业银行间的竞争，归根到底还是人才的竞争。为了从整体上提高我国商业银行从业人员的业务素质，我们组织编写了《现代商业银行业务丛书》。本套丛书以商业银行业务人员，特别是一线业务人员为读者对象，以国际上先进的银行经营理念为指导，以新的思路和视角进行编写，并以我国商业银行股份制改造后的新变化为立足点和出发点。目的是更新商业银行从业人员的业务知识，提高业务素质，促进商业银行股份制改造后的产品创新，为商业银行综合经营做好人才准备，增强服务意识，提高防范风险的能力，以及树立对当代银行业发展趋势的前瞻认识。

本套丛书涵盖现代商业银行业务的各个方面，以及必须具备的



其他相关知识，主要包括以下内容：商业银行票据业务、商业银行投资银行业务、商业银行电子银行业务、商业银行资产托管业务、商业银行信用卡业务、商业银行清算业务、商业银行外汇业务、商业银行资金营运业务、商业银行国际业务、商业银行个人金融业务、商业银行中间业务、商业银行会计、商业银行信息技术、商业银行市场营销、商业银行英语，等等。

本套丛书的作者大多是商业银行业务部门的领导或骨干，他们亲身经历了我国商业银行发展的全过程，密切关注着现代商业银行业务的发展轨迹，主导并参与我国商业银行业务和产品的开发与创新，对现代商业银行的发展趋势有着深刻的理解，他们是具有扎实理论功底和丰富从业经验的业界精英。由他们执笔，可以为广大的商业银行从业人员带来更先进的理念、更实用的知识，以及解决实际问题的新思路和新方法。

本套丛书的特点是：

◆ 突出新产品和业务创新。本套丛书不是对一般业务知识的泛泛讲述，而是针对国内图书市场上的空白，或者已有出版物不适合实际工作需要的情况，重点介绍传统业务的新变化、出现的新产品和新业务，以及新产品和业务发展的趋势。

◆ 内容新颖。本套丛书立足于我国商业银行股份制改造后面临的新形势，并结合我国商业银行的实际做法，阐述了我国银行业务的新理念、新知识、适用的新法规、采用的新的运作程序和新的管理方式等，没有照搬照抄国外的、不适合我国情况的经验和做法。

◆ 突出全新的理念。本套丛书具有前瞻性，能够帮助商业银行从业人员加深对现代银行业务运作模式与管理模式的理解，树立创新意识和服务意识，促进银行业务创新和经营管理有突破性的发展。

◆ 具有实务性、操作性。本套丛书的内容具有指导性和启发性，编写时注重一般原理与实务操作相结合，以实际操作为主，原理为业务操作服务。

◆ 可读性强。本套丛书内容上避免空洞的理论介绍，没有充斥

抽象深奥的理论模型和枯燥无味的数学推导过程；结构上层次清楚，力求简洁；写作上注重可读性和适当的趣味性，并列举实际工作中的例子以加深对内容的理解。

◆ 便于读者自学。本套丛书采用教材的编写体系，每章提示出重点和难点，注明必须具备的知识与技能；章后有复习思考题。

本套丛书适合商业银行新员工培训、岗位培训、个人自学。相信本套丛书的出版对提高我国商业银行从业人员的素质，增强我国商业银行的竞争力大有裨益。

北京金培伟业教育科技有限公司在本套丛书的选题策划、组稿等方面做了大量的工作，在此表示感谢。

中国教育技术协会金融教育技术专业委员会

中国金融出版社

2006年7月

前 言

在金融专业中，对个人经济生活尤其是如何与银行打交道的认识或研究，需要给予合乎专业水平的关注。本书的前提是，通过对商业银行个人金融业务的正规学习，可以增进研究商业银行个人金融业务的有效性和效率。

本书写作得以进行，其缘由是我的孩提时代所受的教育。我出生在上海市卢湾区南昌路108号的祖父家中，我的祖母周绪贞、祖父张庆鹤曾反复教诲我今后长大要交三种朋友：银行职员、医生和警察。我三岁时随父母搬到了南方的花城广州，我那时只知道医生是救死扶伤、治病救人的，警察是除暴安良、为民除害的；而并不知银行为何物，对它的职员就更加不了解。等到自己从学校毕业分配来到银行工作，才开始知道这是帮助管理个人收入并协助积累财富的地方，埋头苦干十几年，总感到需要有一部关于这方面内容的教科书，专门研究个人金融业务方面的知识。我的愿望是尽力在这一专题上，为老师及同学们提供一部适用的教材。它体现的只是商业银行个人金融业务中这一专题的概要或某种类型的综合，而不是对该专题的最终评断。我对商业银行个人金融业务的理解还在不断发展过程中，随着在相关问题上阅读量的增加，以及通过和同事及同学们的讨论，常常还会获得新的观点和新的见解。

在阅读本书的具体内容时，我希望读者能注意两个要点：首先，对本书中的各种解释、说明、思想和要求，要结合它们的完整含义去仔细思考，应结合对研究过程的系统分析，仔细领会书中的定义，而不应认为它提出的只是一个格言式定义。尽管综合在实证分析过程中具有很重要的作用，但由于我们所论述的专题太复杂，以致不能将其归纳为比较简单的陈述。其次，我希望读者能阅读包括本书推荐读物在内的其他原始文献，而不要只依赖本书的解释与

阐述。我相信，如果读者能用所提到的资料扩充本书的内容，那么，就可以从总体上对本书的见解、要求和阐述获得更好的理解。本书旨在对商业银行个人金融业务的概念基础和实务基础提供全面的阐述；对商业银行个人金融业务营销提供系统的指导。

本书在内容安排上做出了一种尝试，读者不必遵循章节的顺序来阅读，尽管按照章节的顺序阅读可能是最好的。在内容安排上还尝试了另一种方式，即视情况需要决定取舍。例如，当用于学生教学时，教学目的整个重点是取得实际经验，因此，部分章节可以省略。

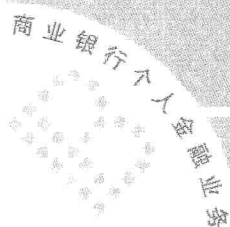
目 录

商 业 银 行 个 人 金 融 业 务

第一章	导 言
第二章	商业银行个人金融业务的产生、发展和分类
9	第一节 商业银行个人金融业务的定义
10	第二节 商业银行个人金融业务的产生
13	第三节 商业银行个人金融业务的发展
16	第四节 商业银行个人金融业务的分类
22	第五节 小结
第三章	商业银行个人负债业务
23	第一节 个人负债业务概述
24	第二节 个人负债业务的主要种类
30	第三节 个人负债业务的管理
32	第四节 个人负债业务主要风险及其控制
51	第五节 小结
第四章	商业银行个人资产业务
53	第一节 个人资产业务概述
70	第二节 个人资产业务的管理
72	第三节 个人资产业务的主要风险和控制
78	第四节 小结
第五章	商业银行个人中间业务
81	第一节 个人中间业务概述
83	第二节 个人中间业务的主要种类
109	第三节 个人中间业务的管理
112	第四节 个人中间业务的主要风险和控制



117	第五节 小结
➤ 第六章	商业银行个人金融业务的营销与服务
121	第一节 个人金融业务的创新趋势
123	第二节 个人金融业务的营销
130	第三节 个人金融业务服务的内容和方式
131	第四节 个人金融业务的经营策略
135	第五节 小结
➤ 第七章	境外商业银行个人金融业务概览
139	第一节 境外银行业务概览的目的
143	第二节 香港商业银行个人金融业务概览
144	第三节 美国商业银行个人金融业务概览
147	第四节 欧洲商业银行个人金融业务概览
152	第五节 境外常用工具或方法
➤ 参考文献	
➤ 后记	



第一章 导言

2006年12月11日,中国银行业全面对外开放,这意味着国内金融主体将呈现前所未有的多元化格局,中国金融业的市场化、国际化步伐加快,竞争更加激烈。

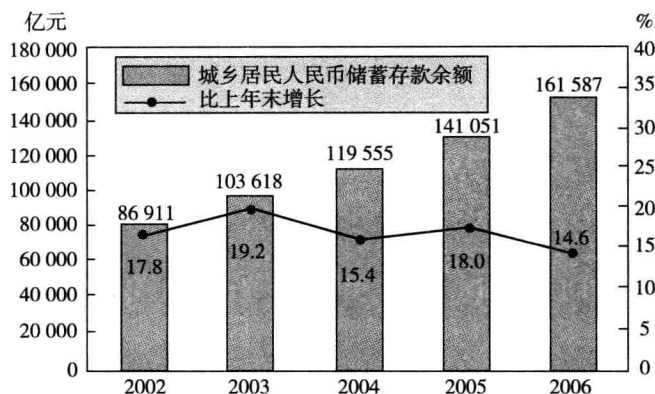
目前,我国金融业的整体实力还很薄弱,现代金融技术的运用还不够充分,金融服务手段还比较欠缺,金融服务水平还有待于提高,外资金融机构的进入会加剧金融机构的竞争。我国金融机构内控机制不健全,缺乏高素质的经营管理人员,如果不及时普及金融业务知识,如果不全面提高从业人员能力,如果不迅速提高经营管理水平,就难以抵挡外资金融机构进入所产生的压力和冲击。外资银行全面介入国内金融市场后,势必引发新一轮金融机构的竞争和对金融人才的争夺,这无疑是对国内银行以及银行从业人员的一次重大考验。金融从业人员或准从业人员充实金融知识、了解掌握未来金融业竞争发展趋势已成为金融企业对其员工的基本要求。

一、商业银行发展个人金融业务的意义

从商业银行自身发展角度来看,国内商业银行大力发展个人金融业务也具有十分重要的现实意义:

首先,社会财富格局的改变为商业银行发展个人金融业务提供了现实基础。改革开放以来,随着社会的进步和经济的发展,居民的私人财富不断积累。一方面,近20年来,我国居民的金融资产存量增长了200倍,年均名义增长率达到30%,远高于同期GDP的增长速度。截至2006年年底,我国城乡居民储蓄存款余额超过了16万亿元,居民个人金融资产占全部金融资产的比重由20世纪90年代初的17%左右上升到目前的50%多,并还在不断上升。此外,在国内个人金融资产这块“蛋糕”中,资产集中化的趋势也已十分明显。据有关统计资料表明,我国20%的人掌握着80%的金融资产,目前在国

内资产超过 100 万元的家庭，至少在 1 000 万户以上，一个稳定的高收入富裕人群层次已经形成。可以说，社会财富格局的改变为商业银行拓展个人金融业务提供了广阔的空间，并将极大地催发市场对个人金融业务的需求。



2002 ~ 2006 年城乡居民人民币储蓄存款余额及其增长速度

“我们对于中国的私人银行业务非常感兴趣，但目前的问题是在法律监管方面遇到了障碍。”瑞士信贷常务董事兼商业银行中国区总代表布克曼表示，瑞士信贷的私人银行业务正处于市场研究阶段，其代客境外理财的资格申请正在等待相关部门的批准。

近年来，随着中国经济的迅速增长，私营企业快速成长，出现了大量拥有私人财富的群体。据《经理人》近期发布的《富人理财蓝皮书》显示，以 CEO、企业主和投资人为代表的企业高层管理者占整个富人群的 50% 以上。这里定义的富人，是除住房、汽车等固定资产之外，可投资资产在 100 万元以上的人群，其中，受过大专以上教育的高达 81%，大学本科以上占 44%，平均年龄为 30 ~ 50 岁，20 世纪 60 年代及 70 年代中期以前出生的占近一半，70 年代末和 80 年代出生的占 12%。他们分成四种类型：一是改革开放的早期受益者，多为私营业主或资源垄断拥有者；二是投资市场的获利者；三是新经济下的高级打工者、金领或新创业者；四是一些专业人士和体育、娱乐明星。中国百万富翁中只有 2% 主要财富来源是继承家产；2% 是如彩票中奖之类的偶然所得；6.9% 归结于包括灰色收入的其他所得；31% 来自工作所带来的稳定且较高的收支结余；46% 为创业期的高成长性资本积累所得；12% 是高风险投资所得。这给银行业带来了越来越多的有财富管理需求的目标客户。不论是外资银行还是中资银行，都把目光投向了这一领域。荷兰银行已

在上海、北京、深圳等地设立了“梵高贵宾理财中心”，汇丰银行也在上海古北新开设的全能支行重点推介“卓越理财”服务。2007年3月，中国银行与其战略投资者苏格兰皇家银行合作，在北京、上海推出了中资银行首个以“私人银行业务部”为名的组织机构；工商银行也对其理财金账户升级，推出面向高端客户的“理财白金账户”。2007年8月初，招商银行、中信银行相继宣布成立各自的私人银行中心。据悉，目前中国工商银行、中国建设银行、中国光大银行、上海浦东发展银行、深圳发展银行等中资银行均已着手建立私人银行中心的前期筹备工作。

其次，个人金融投资理念的不断成熟为个人金融业务发展带来了巨大的市场需求。在个人金融服务市场需求总量不断扩大的同时，老百姓的金融服务需求层次也正在发生深刻变化，个人金融资产由过去单纯的保存保值型向综合理财、增值型转变；我国城乡居民消费习惯正逐渐由生存型、数量型消费向发展型、质量型消费转变，居民正由单纯的消费者转变为借款者、投资者和消费者。那些拥有富裕资产和稳定高收入的个人群体，尤其需要有专业的金融机构为其提供全方位、专业化、个性化的资产管理服务，以确保私人资产在安全的前提下不断增值，这就为商业银行拓展个人金融业务提供了广阔的市场前景。

再次，个人金融业务增长是我国商业银行发展的必然趋势。在银行分业管理的体制下，我国商业银行传统的公司类批发业务获利空间逐步降低，信贷风险不断聚集，迫使商业银行必须拓展零售类个人银行业务去化解。据不完全统计：银行提供公司类批发性业务，只有2%~4%的利润空间；而提供零售类个人银行业务，则有5%~8%的利润空间。个人银行业务具有领域广、批量多、风险小和个性化以及收入稳定、附加值高等特点，也是银行业务发展的战略重点和金融产品创新的重点。从利润贡献上来看，香港恒生银行个人业务对该行盈利的贡献率已达48%，个人业务在美国、英国、新加坡等国家银行业务中占30%~50%，而国内银行都在10%以下，但这也正说明了个人金融业务的拓展对我国商业银行未来发展的重要作用。

最后，加入世贸组织后金融市场的开放迫切需要国内商业银行大力拓展个人金融业务。随着中国加入世贸组织，外资银行已开始抢占中国个人零售业务，国外商业银行个人业务在发展战略、市场细分、科技运用、创新机制和产品、营销管理、人才管理、绩效考核等方面都比我国具有明显优势。一般来说，外资银行和中资银行客户竞争的焦点将集中在以下三类：一是公司客户，重要行业内的大企业、跨国公司、有规模的民营企业；二是机构客户，



如银行、保险、证券、投资基金等；三是个人客户。对商业银行来说，20%的客户往往可以带来80%的利润或市场份额，而中国66%的储蓄额正掌握在10%的人手中，因此基于此规律，外资银行开拓在华业务时，会将主要精力放在争取发达地区的重点客户，其中就包括这些富裕的“尖端客户”。因此，对国内商业银行来说，如果不尽快拓展个人金融业务领域，提高服务水平，就很有可能面临失去这些客户的危险。

从学习者个人角度来看，研究学习个人金融业务也具有现实意义：

首先，个人金融业务蕴涵的巨大商机和潜力，使得国内各家商业银行越来越重视对个人金融业务的开拓和占领。新的领域、越来越多的创新业务品种，急需大批能够接受新生事物，有活力、有干劲、饱含热情的青年人从事这项富有创造力的工作。

其次，个人金融业务与生活密切相关。个人金融业务与生活中的事物息息相关，利率、汇率、股票、黄金、贷款等热点无不在个人金融业务范畴内，学习个人金融业务受益终身。

最后，个人金融业务因业务量巨大，业务风险低，往往具有从业人员收入高的特点。

因此，通过本书的学习，初步掌握商业银行个人金融业务将会帮助您在未来的生活、学习、工作中受益匪浅。

二、我国商业银行发展个人金融业务的必要条件

目前中国内地是亚洲地区第二大财富市场，并仍将保持迅速增长，2006年8月29日召开的2006中国财富管理论坛认为，目前金融资产在10万美元以上的中国家庭大约有300万户，中国持有流动性资产（现金、有价证券、非自住住宅等）超过100万美元以上的人群约为30万人，预计到2009年中国富裕家庭的流动资产总额将从2004年的8250亿美元增至16060亿美元，增幅将近一倍。而目前，这部分中国家庭正成为外资银行争抢的高端客户。

与中资银行相比，现在外资银行还没有竞争优势，不仅如此，短期内外资银行还必须借助于中资银行网点进行产品营销。因此，在今后一段时间内，中外资银行之间合作将大于竞争。但这只是目前，随着外资银行的不断涌入及金融业的全面开放，中外资银行之间竞争必将加剧，中资商业银行必须进行根本性转型。因而，必须清醒地认识到全面开放不同于有限开放，对我国银行业而言，全面开放与有限开放有着本质的区别：

第一，全面开放意味着外资银行进入我国将没有地域的限制。根据加入

世贸组织的承诺，到 2006 年底，外资银行进入我国就不再有地域上的限制，这也就意味着外资银行可以在全国任何一个地方与中资银行展开竞争。

第二，全面开放意味着外资银行经营人民币业务将不受限制，外资银行将可以经营任何品种的人民币业务。

第三，全面开放意味着外资银行入股中资银行将没有投资额度的限制。此前，外资入股中资银行如要享受中资银行的业务范围，入股总比例不能超过 25%，单个外资不能超过 20%。然而，到 2006 年底，当中国全面对外资银行开放人民币业务后，这一比例限制只在税收征收上有意义，外资银行控股中资银行的步伐将会明显加快。

第四，全面开放意味着我国金融自由化趋势将会更加明显。金融自由化与金融全球化向来就是一对“孪生体”，金融自由化将促进金融全球化，而金融全球化也使得金融更加自由化。这样不仅使我国银行面临着外资银行的竞争，而且还会使我国银行业面临着非银行金融机构的竞争。

第五，全面开放意味着我国金融业“脱媒”趋势将会逐渐加快。金融“脱媒”一直是西方发达国家银行业面临的问题。中国由于金融制度改革的滞后及金融市场的不发达，这一趋势在现阶段还不是非常明显。但在全面开放后，随着外资银行的不断进入，这一趋势将会逐渐加快。

因此，为了应对金融业的全面开放，我国银行业必须进行根本性的转型。

（一）业务必须转型

目前几乎所有商业银行的业务都以公司业务为主，就是零售业务做得非常好的招商银行，其公司业务也占到整个业务比重的 80% 左右。但随着外资银行的进入，若中资银行的业务不进行转型，其将难以为继，因为外资银行零售银行业务占到其整个业务的 50% ~ 70%。正如招商银行行长马蔚华所说：“银行不做对公，现在没饭吃，但如果不做对私，则将来没饭吃。”目前很多商业银行都在加快这一经营方式的转型，例如，工商银行就提出了“大个金”概念，并且加快了理财中心及财富中心的建设；建设银行提出打造精品银行的口号，为服务 VIP 客户做充分准备；招商银行就计划将目前个人业务占总业务的比重从 20% 提高到 50%；兴业银行、民生银行计划由目前的 10% 提高到 30%，并且民生银行为了发展个人业务，对支行进行了全面的改革，未来民生银行的支行将主要做个人业务，公司业务将集中到分行层面。国内银行之所以纷纷加快发展个人业务，主要是因为当个人业务做到一定规模时，其具有公司业务无可比拟的优势，那就是收入高且稳定、风险较低。正如花旗银行前亚太区总裁夏保罗所言：“信用卡业务是最挣钱的业务，不做信用卡业

务的银行是最傻的银行。”

（二）技术必须提高

可以说，银行中后台的支持越来越重要。很多人都会抱怨银行服务不好，其实他们都只看到了银行柜台的一方面。没有中台技术的支持，就是柜台人员服务再好、素质再高，那也不行。例如，一个仅能服务于 30 万个客户的银行，其所面临的客户群体可能会是 300 万个，但其不能光为了服务好 30 万个客户而不对其他 270 万个客户提供服务，否则对客户而言其服务质量更不好，因为客户是接受不了银行拒绝对他们服务的。然而，如果接受了所有客户的服务，其中后台必定承受不了，从而影响服务质量。因此，随着银行业竞争的不断加剧，银行之间不仅要拼服务，还要拼技术。可以预见，在不久的将来，有关银行的技术专利将会越来越多，国内银行应该引起高度的重视。

（三）向专业化经营转变

外资银行的专业化经营程度已经高到让人吃惊的地步。例如，法国兴业银行的贸易融资做得非常好，这其中主要是因为它专业化程度非常高，几乎所有大宗产品都有一个团队，有专门研究人员对其进行分析、验证；而渣打银行零售银行和批发银行是截然分开的，井水不犯河水，甚至零售银行的工作人员几乎都不认识批发银行的工作人员，并且网点也不是共享的，批发与零售几乎没有交叉销售；花旗银行内部是事业部制，事业部之间权责利非常明确，个人金融部与投行部是相互独立的主体，各司其职，互不干涉，虽然资源可以共享，但“亲兄弟，明算账”，部门独立核算落到实处。因此，由于专业化经营有利于最大程度调动工作人员的积极性，提高工作效率，我国银行业必将朝着“专业银行”、“流程银行”转变。

（四）以“客户为中心”的经营理念将要真正落到实处

银行属于服务类行业，“客户就是上帝”，服务质量的高低将直接影响到银行的利润，也决定了银行的核心竞争力。以“客户为中心”，必须要处处为客户着想，想客户之所想，急客户之所急。目前虽然很多银行都提出了“以客户为中心”的经营理念，但落到实处的并不多。从建设银行上市以来的情况看，其最深刻的变化可说是“以客户为中心”的理念从未像现在这样深入人心，得到广泛认同。因而，对于广大中资银行而言，“以客户为中心”绝非一句空口号，必须将其落到实处。

（五）机构或网点必须转变

国外商业银行组织架构的主流模式是事业部制，其呈现出“大总行、大部门、小分行”的特点，几乎所有经营网点都是做零售业务，如渣打银行、

花旗银行，富国银行甚至将分支机构称为“shop”，而不是“branch”，由此可见外资银行的组织架构。然而，国内商业银行组织架构主流模式是以适应行政区划为特征的总、分行制，呈现出“大总行、大分行、小部门”的特点。但比较可喜的是，我国目前很多商业银行都在加快这方面的转型。例如，民生银行从2005年开始就将其支行改革成为专做零售业务的网点，个人业务和公司业务均是实行事业部制管理。兴业银行、招商银行等股份制商业银行均在这方面做了巨大的努力，兴业银行将其信用卡中心和零售银行总部均设立在上海。招商银行则稳步推进零售银行管理体系改革，在深圳、武汉、沈阳等6家分行进行零售事业部的改革试点，其做法主要是在分行内让零售业务相对独立，目前招商银行的信用卡中心是一个比较典型的事业部，而零售银行部也将朝这个方向发展。交通银行已将其总行个人金融部分拆成4个独立部门，承担不同的职能和战略侧重，具体而言是分拆成产品部、营销部、制度部和内控部，各部门相互间独立运作，承担不同的职能和战略侧重，并有所分别。

（六）明确经营理念，提升社会责任

我国任何一家银行都应该明确这样一个理念，那就是目前最大的竞争者仍然是中资银行。可以说，目前外资银行与中资银行还不能完全构成竞争，因为中资银行有着巨大的网点优势。但尽管如此，还是应该多向外资银行取经，多向外资银行学习先进的经营理念和先进技术。与此同时，我国银行还必须提高社会责任意识。国际银行通过公司社会责任理念将可持续发展理念拓展到银行信贷服务风险管控的流程，有利于强化和利益相关者的合作伙伴关系，提升银行信誉。社会责任理念和银行文化密切相关，彼此相互影响，逐步融入各个金融管理环节，可以改善银行业风险管理，提高银行业的核心竞争力和可持续发展的能力。