

陈铨亚 潘志刚 著

商业银行 授信管理教程



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS
浙江大学出版社

宁波市服务型教育重点专业(高端贸易与金融专业群)资助

商业银行授信管理教程

陈铨亚 潘志刚 著



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS

浙江大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

商业银行授信管理教程 / 陈铨亚, 潘志刚著. —杭州: 浙江大学出版社, 2012. 2

ISBN 978-7-308-09587-7

I. ①商… II. ①陈… ②潘… III. ①商业银行—贷款管理—教材 IV. ①F830.56

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 011603 号

商业银行授信管理教程

陈铨亚 潘志刚 著

责任编辑 吴伟伟 weiweiwu@zju.edu.cn

文字编辑 徐霞

封面设计 十木米

出版发行 浙江大学出版社

(杭州市天目山路 148 号 邮政编码 310007)

(网址: <http://www.zjupress.com>)

排 版 浙江时代出版服务有限公司

印 刷 富阳市育才印刷有限公司

开 本 710mm×1000mm 1/16

印 张 18.75

字 数 308 千

版 印 次 2012 年 2 月第 1 版 2012 年 2 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-308-09587-7

定 价 39.00 元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江大学出版社发行部邮购电话 (0571)88925591

前 言

授信是银行的基础或根本,没有授信当然遑论银行。随着我国金融体制改革深入,商业银行已经完成了从传统信贷模式向统一授信架构的华丽转身。本书是为了适应与满足金融专业学生的专业学习而写。

对银行来讲,授信是它的全部业务的综合体现。虽然我们大力提倡发展非利息收入的中间业务,但在授信架构下审视,所谓的中间业务收入,其实绝大部分本身就是授信的一部分,或直接从授信延伸而来。换句话说,没有授信,很多的中间业务亦无从谈起。银行与企业之间构成互惠共生关系,银行提供资金,满足企业融资需要,其他金融服务也因此得以拓展。撇开授信去讨论中间业务,显得毫无意义。在信贷概念里,利息是唯一的收入来源。而对于授信来讲,综合收益是授信审批考量的要件之一。把中间业务与授信割裂开来,是目前专业上存在的一个小小的误区。

本书得益于作者早年在银行所从事的多年授信历练。其中既有理论的阐述,也有授信实践的体会。授信本身就具有很强的实践性。理论不能脱离实践,而是要总结实践。本书在很多时候对具体的授信作业过程和特点能够做一些必要的理论阐释和说明,这也许正是它的最主要特点。对于专业学习,知其然,也要知其所以然。看起来,授信很简单,无非是把款项贷放出去,然后本息收回来。但是未来是不确定的,市场是变化的,一旦不能按时收回,风险就产生了。风险总是有一定的规律可循的。学习授信管理的目的也就在于掌握一般规律,尊重前辈实践,学习各位先进经验,善于辨别风险,尽可能将风险降到最低限度。

全书共分十一章,以授信为总纲统领,分别为授信总论、商业银行授信架构、企业财务分析、客户信用等级评定与授信定价、项目评估、授信调查与审批、授信业务、授信监控、授信催理、担保管理、授信管理理论及其发

展。以客户经理的视角,叙述对授信业务处理所应该掌握和必须掌握的相关知识。务期使学生在学习阶段建立起对银行授信业务的基本认知,有助于投入银行岗位后能迅速进入角色,牢固风险意识。本书的重点内容在授信调查与审批及主要授信业务两章。

本书由陈铨亚(宁波大学)与潘志刚(浙商银行)合著,由陈铨亚统稿,并撰写第一、五、六、七、九、十、十一章,潘志刚撰写第二、三、四、八章。

感谢我所在学校给予我经费上的支持完成本教材;感谢浙江大学出版社提供帮助,使本书得以顺利出版;感谢我的金融界朋友提供各种业务资料,使本书内容得以更行丰满与充实。

作 者

2012年1月

目 录

第一章 授信总论	(1)
第一节 授信的概念	(2)
第二节 授信文化	(8)
第三节 客户经理的职责	(11)
第二章 商业银行授信架构	(16)
第一节 授信架构设置的基本原则	(16)
第二节 授信架构	(18)
第三节 授信程序	(22)
第四节 授信原则与制度	(28)
第三章 企业财务分析	(31)
第一节 企业财务分析基础	(31)
第二节 企业财务分析指标	(37)
第三节 企业财务分析实例	(45)
第四章 客户信用等级评定与授信定价	(55)
第一节 客户信用评级内容	(55)
第二节 信用评级级别设置	(60)
第三节 信用评级指标实例	(62)
第四节 授信定价	(67)
第五章 项目评估	(74)
第一节 项目基本状况评估	(74)
第二节 市场销售分析评估	(80)
第三节 投资与融资方案评估	(83)

第四节	财务效益评估	(88)
第五节	银行贷款效益与贷款风险评估	(95)
第六节	不确定性分析	(97)
第七节	项目总评估	(103)
第六章	授信调查与审批	(105)
第一节	授信调查	(105)
第二节	授信调查报告	(118)
第三节	授信审批	(119)
第四节	金融反欺诈	(124)
本章附录	××银行授信调查报告	(129)
第七章	授信业务	(151)
第一节	流动资金贷款	(151)
第二节	固定资产贷款与项目融资	(154)
第三节	银团贷款	(158)
第四节	外汇贷款	(162)
第五节	贸易融资	(169)
第六节	房地产业贷款与按揭	(179)
第七节	票据融资	(185)
第八节	其他融资	(188)
第九节	集团授信	(198)
第八章	授信监控	(207)
第一节	授信后检查	(207)
第二节	贷款分类与风险预警	(212)
第三节	还本付息	(217)
第九章	授信催理	(220)
第一节	授信催理的原则	(220)
第二节	资产重组	(224)
第三节	资产保全与清算	(227)
第四节	坏账核销	(231)
本章附录	起诉书的一般格式	(234)

第十章 担保管理	(236)
第一节 保证担保的一般规定	(237)
第二节 抵 押	(242)
第三节 质 押	(246)
第四节 抵押品管理及其他	(248)
第五节 担保合同	(252)
本章附录一 最高额抵押合同	(252)
本章附录二 最高额保证合同	(258)
第十一章 授信风险管理理论及方法	(262)
第一节 我国传统的授信管理	(262)
第二节 西方银行的授信管理理论	(264)
第三节 内部控制制度与全面风险管理	(273)
第四节 银行市场风险管理的技术与方法	(279)
参考文献	(291)

▶▶ 第一章

授信总论

在银行的资产中,授信资产占到绝大部分。在银行的收入里,授信业务的收入也占绝大多数。国外的银行,虽然其趋势是利息收入占比在不断下降,美国是最低的,约为50%,但是其另外部分的业务收入绝大多数也是与授信有关的。也就是说,没有银行的授信,这些业务收入就很少或不会发生。比如进口L/C,银行总要给客户一定的信用便利,使客户不必用100%的资金完成对外的开证,这个信用便利就是授信业务。有些人把开证作为中间业务,虽有一定的道理,但是在授信的架构下来审视,它无疑属于授信业务的一部分。

不唯如此,授信部门在银行中也具有独特的地位。授信客户经理不仅需要深厚的专业知识,丰富的专业历练,强烈的风险意识,更需要笃实的品德修行及不断创新的能力。

授信本质上是经营风险。一般的企业,生产、销售商品,收回货款,完成周转。银行表面上看是借贷资金,收回本息,经营的是货币资金,实际上,这些资金不是来自于自己,而是凭借自己的信用从市场及大众那里吸收而来,然后贷放出去,收取利息。假定借款人爽约不还,银行要承担损失的风险。不是每个借款人都能顺利归还贷款的,理论上或实践上,信贷对此都不支持。也就是说,客户在银行的存款风险要远远小于银行对第三人的贷款风险,银行恰恰利用这种不对称性来获取收益。

授信也是最古老的商业行为,在古埃及、古希腊、古罗马、古代中国皆普遍存在,只是表现形式有所不同,风险特质并无变化。既然是商业行为,那么追求利润就是它的最后目标。风险越大,利润越高。当银行追求利润而放弃对风险的控制的时候,风险就隐含在里面了。授信的艺术就是把可能存在的风险控制在—一个可以管控的合理范围内。

第一节 授信的概念

我们以前基本上使用信贷、融资概念,授信是20世纪90年代外资银行进入我国后开始流行起来的,这使很多人以为授信是西方的事物。其实授信的概念中国人很早就在使用了,我所看到的资料是,早在1947年,宁波银行家秦润卿在《银钱业五十年之回顾》中提到:“钱庄受信授信,略博蝇头,堪以维持。”说明当时的金融界对授信已经有普遍的认知。新中国成立以后,国内改用信贷一词取代了,在海外地区的银行继续维持授信一词,改革开放后再行卷土重来,风行同业。不过早期的授信含义与今天的授信是有一定区别的。

授信,在英文里是 Facility,就是资金融通(Accommodation)的意思。

我们用中文给它做准确的叙述,授信是指银行因客户的业务需要而授予客户一个信用额度(Line),从而承担了客户在到期时违约的风险。这一信用额度可以是立即的资金划拨(贷款),也可以只是银行信用的使用,甚至没有实际资金的转移(L/C等)。对于后者,有人称之为承诺类贷款,银行虽然现时没有资金的借贷,如果将来合约到期时,客户不能筹集足够的资金,银行须承担第一性的付款责任。除非另外有约定,我们知道,这种垫款本身就是风险的体现。

我们来对贷款、融资、授信三个概念作个比较分析。

贷款(Credit),指发生了实际资金借贷的行为。即银行按合约要求即行把资金划入借款人账户,资金发生了实际转移,让渡资金的使用权利。其特征是银行在让渡期间向对方收取利息。

融资(Finance),也是我们经常使用的一个名词,与贷款有相同的含义,但它们之间的不同点在于叙述者角度与立场的不同。一般来讲,贷款是站在提供资金一方(银行)的立场,融资是站在获取资金一方(公司)的立场的表述。银行本身就是金融中介,社会融资的渠道,它的融资就是负债业务。企业才是融资的实际使用者,它要借助于银行提供的信用来完成商业上的交易。换句话说,完成交易所不足部分资金要依靠银行来融通。在银行里也经常使用融资概念,如贸易融资、项目融资,仔细思考一下,能分别贸易、项目的主体就是企业。银行发行金融债券、票据也是融资的行为,此时主

客体易位,银行变身为资金获取者而非提供者。

授信,就是授予信用,它不仅仅包括有实际资金发生交易,也包括没有实际资金交易的行为。以业务来划分,它包括贷款和承诺类贷款。所谓承诺类贷款是指银行在现时不提供资金,而只是信用的使用,使企业得以完成交易,但是银行因此因为自己的承诺要承担企业不能履约的风险。这些业务虽然没有实际资金交易发生而银行得以收取费用,是因为银行的信誉被使用了。将信誉作为一种资产来经营,并产生直接效益,是银行业的特点之一。

正如贷款与融资一样,授信也有角度与立场的区别。授信是从银行角度来论述,而从授信对象企业的角度,称受信,即接受信用,企业也因此称为受信人。

从上面三个概念看,在大多数时候其含义是重合的,本书以后经常性地会将三者交替使用,甚至同时并立,只是沿用专业习惯,并不表示它们是有实质性的分别。贷款就是授信,且是授信业务的主体。授信包括承诺类贷款,将所有银行可能因此而承担的风险资产涵盖在内。在西方银行里,甚至将授信扩大到银行自身的存在敞口风险的资产,如在衍生品市场的交易头寸,从而对授信管理的手段与艺术提出更高要求。实质上,承诺类贷款是从贷款概念里衍生出来的事物。没有贷款基础,承诺类贷款产品无法开发也不能建立。当这些或有的贷款事实成立,就发展到贷款阶段了。在我们过去的金融实践中,过多专注于贷款的风险,而忽略这些或有资产可能存在的风险。事实上,因为或有资产风险导致银行关张的例子不胜枚举。故此国际银行界达成共识,将存在于表外科目的或有资产也列入授信风险监控。有时候我们使用三个概念,是指同一个事物。但是我们看到,在授信概念里,银行信誉被作为一个商品来经营,更加符合现代金融业风格。

通过授信的运作,各种不同的金融商品被创造出来,把银行带入一个新的领域。但是不管产品有多么复杂,通过剥丝抽茧总可以发现其中主要的成分无非是风险与利润。授信就是把风险当做一种产品来经营。

一、综合授信

综合授信又称统一授信(Comprehensive Facility),相对应于单一授信、分别授信,是授信风险管理上的一大进步。它是指银行将客户视为一个整

体,通过对客户的全部财务状况、资产分布、生产经营、现金流量、销售渠道、信用历史、发展前景、担保条件等进行总体性的评估,确定给予一个一定时期内(比如一年)最高可以使用的授信额度,在这个额度框架里,客户可以按合约的条件使用授信,但最高使用余额不能突破这个设定的额度。

《商业银行内部控制指引》规定:“商业银行应当对同一客户的贷款、贸易融资、票据承兑和贴现、透支、保理、担保、贷款承诺、开立信用证等各类表内外授信实行一揽子管理,确定总体授信额度。”

对于综合授信,要注意两点。一是,所有的授信品种都包括在内。因为客户对银行的授信要求是不同的,银行要满足客户的要求,提供不同的授信产品。比如一个进口原材料加工为主的企业,它需要 L/C 较多,银行如果贷款给它,它会因此支付比较多的利息成本,因此会比较不愿意。为适应这种情况,银行在设定授信额度时,就会根据企业运作情况和实际需求,设计不同的授信产品,共同构成授信额度。例如,银行给予企业授信额度为等值 CNY 10,000 万,其具体的授信内容可能是,贷款 4,000 万, L/C 3,000 万,承兑汇票 2,000 万,信托提货(T/R)1,000 万。这些业务的授信余额,也应该控制在这一子项里不能突破。二是,在上述 10,000 万额度里,不同的子项额度内部有些可以交换使用,有些则不能,因为不同的授信产品风险程度不同。我们知道,贷款项下的风险程度最高,如果客户的 L/C 项下只使用了 1,000 万,还有余额 2,000 万可用,客户希望贷款增加 2,000 万,达到 6,000 万,授信总额仍然是控制在 10,000 万额度里,那是不允许的,因为贷款的风险度大于 L/C,所以说银行的风险增加了。如果客户贷款额度只使用了 2,000 万,而 L/C 余额不够,要占用贷款额度 2,000 万元,这是可以的,因为 L/C 的风险比贷款要低,所以风险并没有增加。对于风险高低我们可以参考《巴塞尔协议》附件里关于风险成数和风险转换系数的规定。

有些授信额度之间是可以相互自动转换的。比如 L/C 1,000 万元到期,客户不能支付,需要银行垫付,自动使用 T/R 的额度, L/C 的额度又恢复为 1,000 万元。而如果 T/R 的 1,000 万元到期,则只能在贷款余额可用时才能转为贷款。虽然说贷款与 T/R 的风险基本相同,银行一般也不能接受。发生这种情形,说明客户的信用状况已经恶化。转成正常贷款后,等于把客户的风险掩盖起来,与授信管理的原则背道而驰。

二、临时追加授信

有时候,客户在授信额度之外需要临时追加授信,原则上不得追加。综合授信额度是银行在综合评估企业,充分考虑了很多因素情况下设定的,临时追加银行授信,等于原来的综合授信需要重新叙做。但作为个案,在提供银行认定足够优质的抵押品,比如国债、外汇、其他优质金融资产或担保人情况下才可以叙做。

若客户因生产能力突然扩张,或新增订单较多而需要更多流动资金投入来完成生产,则需要重新进行评估,确定新的综合授信额度。

三、集团授信

集团授信是因企业集团的特点而采取的新授信管理方式,就是将整个企业集团视为一个整体进行综合授信。其目的是防止集团客户通过多头开户、多头贷款、多头互相担保,使银行的授信失控,增加授信风险。如果不实行集团授信,在集团公司贷款的同时,各子公司作为法人也可能向银行贷款,不利于授信风险控制。

对于集团授信管理,在我国的授信实践中是一个很大的难题,许多大案子都发生在集团贷款里,如最近的天宝集团案。详见本书第七章第九节。

四、上下游授信

上下游授信与供应链金融有关。在现代科技以及企业管理新思潮的推动下,企业之间的竞争不再是单个企业之间的竞争,而是成为基于产品开发设计、生产制造、配送与分销、销售与服务的全方位的竞争。这种全方位的竞争与合作兼具的市场格局,推动着企业从传统供应商管理模式转向更高级的战略供应链管理模式。作为服务企业的银行,应该及时发现这种竞争趋势,研究供应链对银行经营的影响,介入优秀的供应链体系,为供应链中的企业量身定做适合供应链整体利益的金融服务。一个产业,可以分解为很多个部分,形成产业链。在产业链中有些企业处于上游,有些处于下游,从供应角度来看,上游企业为下游企业提供产品,从资金角度来看,下游企业形成对上游企业的应付账款。

· 比如,钢铁产业的产业链的顶端,是从矿山开始的:铁矿场—选矿厂—

炼钢厂—轧钢厂—线材厂—营造商—业主—购房者。相应的这些产业链上的企业之间因为供货而形成支付关系。其实,房地产按揭就是属于上下游授信。

上下游授信的好处是,实现资金的内部循环,使贷款的效率最大化,因而风险相应减少。如果在一个供应链上的三家企业都是银行的客户,银行对最下游企业的贷款,立即变成支付中间企业的贷款,中间企业取得贷款后,再支付给最上游企业,最上游企业获得贷款后,可以归还银行的贷款。从供应链角度来看,银行的授信总额没有增加,而企业的资金周转效率提高了。通过上游企业不断地供货,下游企业正常的销售,形成循环。所以这既是产业的整合,同时存在金融的整合。

在供应链金融中,最主要的问题是银行需要对下游企业的贷款进行跟踪,确保资金按照预期流动,而不被移作他用。经常采用的办法是,银行通过与这些企业之间的协商,确定它们之间的正常应收账款的支付只能通过专门的账户进行,便于银行的监督。

以按揭为例,银行给购房人的贷款,必须用于支付房地产商的房款,房地产商把收到的房款用于归还银行的借款。银行的贷款余额没有增加,把原来给房地产商的贷款变成了对分散的个人的贷款,贷款的风险下降了很多,授信资产的质量得到了提高。一是贷款分散,风险相应分散。二是从对房地产商的一般贷款,变成了对个人的抵押贷款。根据《巴塞尔协议》中风险资产的定义,房地产企业贷款的风险成数为100%,而个人按揭的风险成数为50%。从这里我们可以明白为什么贷款的管理成本增加而银行却比较喜欢叙做按揭的原因了。

五、授信种类

授信种类很多,且在不断开发之中,国内外授信业务重点也多有不同,只能介绍一些国内经常叙做的主要授信业务。

根据《商业银行法》及相关法规、规定,国内的商业银行授信,是指贷款、贸易融资、票据承兑和贴现、透支、保理、担保、贷款承诺、开立信用证等。

(一)按银行的作用划分

按银行的作用划分,授信可以分为自营贷款、委托贷款与特定贷款。

自营贷款,是指由银行自己筹集资金,自主发放贷款,自己承担风险,

并自己收回本息的贷款。商业银行业务的主体是自营业务,本书所讲的授信管理也是基于此。

委托贷款,是指商业银行接受银行以外的其他企事业单位,包括政府及社会人士的委托,以自己的名义将他们所提供的资金贷放给他们所指定的借款人,贷款条件由委托人确定,贷款风险也由委托人自己承担,银行只是起委托代理的作用,收取手续费,协助委托人进行贷款监控与回收。

特定贷款是有特定目的的贷款,指经过国务院批准并对贷款可能造成的损失采取相应的补救措施后,责成国有商业银行发放的贷款。

(二)按贷款期限划分

按贷款期限划分,授信可以分为短期贷款、中期贷款和长期贷款。

短期贷款,是指贷款期限在一年(含一年)以内的贷款。

中期贷款,是指贷款期限在一年以上五年(含五年)以下的贷款。

长期贷款,是指贷款期限在五年以上的贷款。

(三)按担保方式划分

按担保方式划分,授信可以分为信用贷款、保证贷款、抵质押贷款。

信用贷款,是指完全凭借款人的信用发放,没有担保的贷款。

保证贷款,是指有以第三人信用保证而发放的贷款。

抵质押贷款,是指有以借款人或第三人的财产或权利作为抵质押品而发放的贷款。

(四)按币种划分

按币种划分,授信可以分为本币贷款与外汇贷款。

(五)按借款人性质划分

按借款人性质划分,授信可以分为对公贷款与对私贷款。

对公贷款,是指对公司等法人组织的贷款。

对私贷款或者称个人贷款,是指对自然人的贷款。

(六)按借款人所在地划分

按借款人所在地划分,授信可以分国内贷款与国际贷款,本埠贷款与外地贷款。

国内贷款,是指对中国居民的贷款。

国际贷款,是指对外国居民的贷款。离岸业务就属于国际贷款。

外埠贷款与本埠贷款,相对是指借款人处于本级银行所在城市管辖区

以外的贷款。

(七)按债权状态划分

按债权状态划分,授信可以分为贷款与承诺类贷款。

(八)按贷款性质划分

按贷款性质划分,授信可以分为流动资金贷款、固定资产贷款与项目融资。

流动资金贷款,是指用于企业生产经营用的流动资金需要的贷款。

固定资产贷款,是指用于新建、改扩建及购置固定资产、引进技术设备等的中长期资金需要发放的贷款。

项目融资,是一种新的融资模式,是指针对某一新建的特定项目发放,采用特殊管理办法的贷款。它包括项目所需的流动资金贷款与固定资产贷款在内。

(九)按实际授信业务划分

按实际授信业务划分,授信包括贷款、L/C、票据承兑与贴现、担保函、透支、备用信贷、银团贷款、保理、押汇等。

(十)转贷款

转贷款,是指接受其他金融机构贷款,再以相同条件转贷给企业的贷款。它与委托贷款不同,银行作为借款人承担了贷款风险,一般在国际贸易融资与国际金融机构贷款时采用。

第二节 授信文化

一、授信艺术

银行通过授信活动,将筹集的资金借贷予客户,到期后收回本息。很重要的一点是,客户能否按照约定全部归还借款。银行利润之大小端看授信风险之大小。对于从事授信的客户经理来说,必须注意面对风险的合适评估。贷款必然有风险,授信的艺术就是把握风险,通过精心的产品设计和严谨的风险监控,使风险最小化、利润最大化,把那些有较大较明显风险的业务和客户排除掉。这样既使业务得以扩大,又能及时安全地回收

贷款。

对于银行授信,从理论上讲,规避风险的最好办法是不要放出任何款项,这意味着风险的绝对避免。如此则无能成其银行。无风险也没有收益,银行也无法生存。消极的办法是,在有绝对风险把握的情况下才叙做授信业务,那等于自我设限,作茧自缚,不能发挥银行信用功能,业务必然萎缩,缺乏起码的竞争力。正确的授信艺术在于回避可能的风险,积极争取客户,开拓业务。客户是银行的衣食父母,生存基础。只有优秀的客户才能给银行带来稳定的源源不断的利润。那么对于银行来说,它的全部艺术就是体现在,把不好的客户淘汰出去,把优秀客户不断补充进来。

二、授信文化

商业银行的特质导致授信文化成为银行企业文化的主流。商业银行的安全性、盈利性、流动性都体现在授信功能的发挥上。利润中心也好,客户中心也好,都需要通过授信客户经理的业务活动反映出来。其核心支点就是以授信客户经理为中心来展布和构建银行的企业文化。银行的授信文化主要体现在以下几个方面。

(一)专业性

从事授信业务的客户经理是需要通过专业培训和相当时期的专业历练的。专业是与经验连接在一起的。只有专业,才能对风险作出审慎的分析、客观的评价和正确的判断,并勇于承担风险。既不能放弃业务机会,又能过滤掉有风险的业务。很多时候风险的表现形式不同,需要经验去辨别。有时候从形式看,风险很小,但是与之相关联的其他业务却存在着较大的潜在风险。只有具有丰富专业知识的客户经理才能充任。

(二)创新性

创新性包括金融产品的创新与人员的更新。社会经济环境在不断发展,不同类型的客户的产品需求不断变化,这要求银行进行金融创新,不断推出能够提供能够满足客户需要的新产品。换句话说,客户是银行的衣食父母、利润来源,客户的需要既是银行竞争发展的机会,也是银行服务的根本。不断地创新,才能领先同业,维持竞争优势,同时也是银行本身的发展机会。很多的金融需求是通过银行的金融创新激发和挖掘出来的。比如保理业务,它将结算、保险、押汇、收账等结合在一起,使银行业务更精细深化,利润源拓宽了。人员的更新也很重要,一切业务都依赖于优秀的人才。