

有工具箱,有Wifi热点,还有儿童休息区…… 到底能带来多少便利?



现状

社区银行错时经营 提供精准金融服务

记者从省银监局获悉,我省将大力推进社区银行建设,对于符合条件的社区支行、小微支行行政许可事项将给予积极支持,通过批量审批方式缩短审批流程,提高审批效率。

据了解,截至今年6月末,我省共审批设立了社区支行70家、小微支行3家。在发展普惠金融、扩大金融覆盖面、支持实体经济等方面取得一定成果。而从记者了解的情况看,我省多家银行的社区银行也正在审批中,只等审批通过,就将与消费者见面。

进行错时经营

省银监局相关工作人员告诉记者,我省社区银行一般会进行错时经营,以提供便捷服务。“比如通过晚间营业时间适度延长、周末营业等方式为社区居民提供服务,对于早出晚归的普通上班族客户而言,在家门口即能享受多种金融服务,便捷性大大提高。”该工作人员表示。

记者探访中也发现,各社区银行的营业时间和各支行有很大差别,一般开始的较晚,结束的较晚。一些有金融需求的客户,完全可以在下班之后去享受金融服务。

服务半径较小

“另外,社区银行的服务半径也和其他支行不同。各行社区支行、小微支行均设立在社区、商圈等周边人群密集地区,为周边小微企业、零售客户提供方便快捷的综合性服务,有效缓解了金融供给和金融需求不平衡的问题。”该工作人员介绍,截至今年6月末,民生银行合肥分行社区支行累计为社区居民提供账户开立服务近3.5万人次,提供自助银行服务近23万人次。

记者发现,目前社区银行出现的地方,要么是成熟的社区周边,要么就是附近有很多小商户。

金融教育进社区

据介绍,我省广大社区支行、小微支行通常利用贴近社区、贴近商圈的优势,大力开展金融基本知识普及宣传,将金融知识送进千家万户。有些社区支行内部开设了“金融服务工作站”,统一配发包括防范诈骗、打击非法集资、代销产品及理财知识普及等内容的金融公益宣传折页。有些银行还开展了“3·15金融消费者权益宣传”、“反假币宣传”、“金融知识万里行”等活动。

联系商户做优惠

据了解,我省现有的社区支行大多会利用上级行与众多商户合作的平台优势,将各商家的优惠活动、打折信息直接发布到社区,让客户随时随地享受到优惠和便利,很多银行更是将社区支行建成了社区生活的“便利中心”。

另外,一些发展较早的社区银行,与周边众多商户形成了良好的合作关系。不少社区银行都在社区周边发展的了众多的特惠商户多,居民可以在家政、汽车、购物等诸多方面享受到切实的优惠。

信贷投放支持小微企业

记者在采访中,多家银行的相关负责人提到,社区支行会针对社区居民、小微商户的实际需求积极推进信贷业务,重点加大居民消费、小微企业经营等领域信贷投放。

据省银监局的相关工作人员介绍,截至今年6月末,光大银行社区支行、小微支行实现小微企业和个人客户信贷投放19955万元。而徽商银行淮南香港街小微支行的开业,也让很多小微企业主们,享受在“家”门口就可以办理各项业务的便利。

不开展现金业务

据记者了解,社区银行目前并不提供现金业务和对公业务。在社区银行办理大多金融业务,都需有一个基础条件,就是要有该银行的银行卡。即便是缴水电费,也是通过卡片完成。

“我们社区银行工作人员是有要求的,就是现金不过手,一切跟现金相关的业务,我们都不开展,否则就是违规。”一位社区银行的负责人告诉记者,当然,在社区银行办理银行卡非常快。

专家

千万别做成千篇一律

中科大管理学院副教授 张瑞稳

社区银行的定位是好的,服务社区居民,服务小微企业,更方便也更快捷,在银行职员引导下,能让更多人接触自助设备、网络银行,跟上时代的步伐。待大家习惯后,银行排长队的现象就能自然而然缓解了。

目前社区银行,还是个新生事物,很多东西在摸索,新生事物要培养,有些需要改进的地方也很正常。不过,各家银行在开始大举布局社区银行的时候,应该做好考量。既然社区银行是小众的、特色的,就要有各自的特点,不能千

能否探索服务外包?

安徽大学经济学院教授 郑兰祥

就投资而言,国内银行机构普遍面临着两大难题:一是利率的市场化尚未放开,二是抑制通货膨胀的形势严峻。在存款竞争方面,银行储蓄存款还存在收益低、竞争压力大等难题。

在目前的竞争环境中,由于国家对银行利率实行统一而严格管制措施,各大银行只能通过采取非价格竞争的方式,争夺市场客户资源。其中一个至关重要的手段,就是通过缩短银行机构和客户的距离,将营业网点搬到客户家门口,最大程度地获取客户资源。

通俗来讲,就像日常生活中的打车,一名乘客在火车站门口叫车,相对远在郊区的出租车司机,当然是车站附近的司机更容易揽客成

或渐渐从“有人”到“无人”

省城某股份制商业银行相关负责人

事实上,在社区银行的推行方面,是存在不同观点的。有的认为,社区银行就是应该进行“无人化”管理,不应该增加人力成本,全部是ATM机和相关网络银行设备。如果你是一名已经能熟练运用手机银行的达人,你会发现,你所需要的日常金融服务,手机银行已经可以足不出户,就帮你把一切搞定!

从这个意义上来说,现在的社区银行,更像是“先锋队”,起的是引导作用,就是把那些习惯于排队等候、现金操作的客户,从柜面“赶到”智能设备上,其最终目的还是解放职

员,提高效率。另外的观点,则是把社区银行当成支行延伸,就是把支行缩小化,布局更多,每个社区银行的辐射面更窄,形成强大网络。从现在的发展来看,社区银行是不允许进行现金和对公业务的,并且职员很少,这些银行职员更多的是一种引导员和老师的角色,教会大家运用更为先进的金融手段,以后社区银行职员或越来越少,甚至没有职员,只需一个设备看护人。至于其他增值服务,是一种对社区客户的感情吸引,未来,这将是各家银行的争夺焦点。

千篇一律,有两至三个职员,都是电脑和自助设备,有个理财产品的黑板介绍,类似的内部装潢……到最后所有社区银行都成一个样了。针对不同社区、不同区域,社区银行应该有不一样的服务。现在有的银行推出社区专属理财产品,我觉得思路不错。有的专注于小微企业贷款,也是很棒的尝试。社区银行不应该划框框,也不一定非要限定是非现金业务,应该真正成为普惠金融的先行者,成为社区居民、社区商户的金融管家。

功。银行之间竞争也是这个道理,为了“近水楼台先得月”,纷纷抢滩社区“最后一公里”。

目前,我省社区银行的发展仍处于起步阶段,主要为客户提供信息查询、产品咨询和电子银行等非现金业务,很多新兴的服务功能还在摸索过程中。未来社区银行必须靠服务取胜,服务差异化决定市场竞争的成败。

未来社区银行要怎么走?在我看来,社区银行要“大展宏图”,肯定会铺设大批量的银行网点。大量开店,大肆招兵买马,这就带来风险管控的压力。为此,未来银行可以探索金融服务外包方式,自己专做核心金融业务,而将社区银行外包给专业的第三方金融服务公司。