

# 社区银行退潮 十月已关停59家

## 年成本上百万元,如何通过特色服务吸引客户成头号难题

本报记者 吴恩慧

“四年前我刚到温州时,在这家银行开过电卡、缴过电费,后来都在手机上完成了。现在它关停了我也没觉得有任何不便。”新温州人小陈说,早两天家门口的社区银行贴出了告示,原社区银行所有业务迁至温州某支行办理。

社区银行曾被认为是抢占金融“最后一公里”的神器,而现在全面收缩已是不争的事实。据统计,10月1日-25日,全国各地共审批通过59家社区银行的终止营业申请,同期新开数仅为13家。

在业内人士看来,社区银行一定要做好顶层设计,如朝着小额贷款服务以及理财服务方向,可能会走得更好。

### 线上冲击、客流冷清

#### 一家社区银行年成本达100万元

“现在老年人智能手机也玩得很溜了,不少业务他们都会在手机上完成,别说年轻人了。”杭州一家股份制银行的社区银行负责人坦言,目前客户并不多,2年前刚开业的时候大爷大妈们来得较多,后来新鲜感消失,就来得少了。“只有到年关或者一些特别节点的时候,他们会来,问问什么理财收益高,有什么活动。”

这位负责人透露,“从店面租金到人员配备、店面装修设备置备等,一年成本至少要100万元,经营压力真不小。”

记者走访了杭城几家社区银行,多是门可罗雀,即便有客户进门,大多也是直奔自助机,工作人员想多介绍几句理财产品,客户也没太多兴趣。“之前没料到银行自身手机App、网络银行的快速发展,现在个人用户可以足不出户完成绝大部分业务,线下网点自然被冷落了。”上述社区支行负责人认为,移动互联网技术的快速发展,很大程度上改变了客户对社区网点的依赖。数据显示,2017年手机银行交易达969.29亿笔,同比增长103.42%,去年手机银行个人客户已达到了15.02亿户。

#### 社区银行退潮始于去年 今年10月已有59家关停

“目前社区银行的业务结构、业务品种比较单一,

主要来自于社区附近居民的存款以及销售的理财产品,这就使得一部分社区银行面临经营的压力。”新湖财富助理总裁郭剑认为,目前市面上很多社区银行定位模糊,同质化严重。

统计显示,10月1日-25日,全国各地银监局和银监分局已经批复了59家社区银行终止营业。10月8日,银监系统内更是一日挂出了11家社区银行关停的批文。而同期,全国仅有13家新开的社区银行。

其实去年年报就已透露出社区银行的“退潮”迹象,甚至有银行出现了负增长的情形。如民生银行2017年年报则显示,其到年末持牌的社区支行为1622家,较前一年末减少72家,这是该行持牌社区支行数的首次下降。

中国人民大学重阳金融研究院客座研究员董希淼也指出,部分银行社区银行的服务未契合本社区客户的实际需要,未形成特色和优势,因此关停也不可避免。

### 竞争优势成“伪需求”

#### 本月浙江温州已关停一家

“真是此一时彼一时,当初我们想着错时服务来争夺上班族客源是竞争优势,现在发现这优势根本不存在。”杭城某股份制银行的社区支行行长说,“上班族不再会在下班后来我们社区支行,他们完全可以在手机上完成。营业时间延迟至晚上8时很有可能是伪需求。”对于这家社区银行怎么发展,这位行长坦言,尽管这两年不断调研、做方案,但也感到迷茫。

在业内人士看来,目前社区银行真正面临的头号问题,是如何通过特色服务来吸引客户。省内已有社区银行在探索转型拓展人工现金业务,如日前台州银监分局发布的公告显示,浙江泰隆商业银行温岭太平社区银行获批终止营业,该支行现有业务并入新设的开办人工现金业务的温岭太平社区支行中。银行人士认为,此举可增强对小区居民的粘性。

郭剑认为,今后战略不清晰的社区银行关停仍不可避免,“社区银行本来就是尝试,需要探索,如果朝着小额贷款服务以及理财服务,可能会走得更好。”董希淼则表示:“未来,银行网点不应该只是一个个点,而应该是一张网。”

### 债务融资工具+信用凭证 18荣盛SCP005成功发行

近日,由浙商银行独立主承销的浙江荣盛控股集团有限公司2018年第五期超短期融资券(下称“18荣盛SCP005”)顺利发行,发行金额10亿元,期限270天。较此前不同,中债信用增进投资股份有限公司在本期债项的基础上创设了18中债增CRMW002,这是今年响应一系列国家政策创新的全国首单挂钩民企债券信用风险缓释凭证,为本期债项提供信用保护。

据悉,本次发行得到市场投资者踊跃认购,全场认购倍数2.67,最终票面利率5.22%,不仅低于同期发行的同期限产品18荣盛SCP004,较同期中债估值也低了23bp。在取得市场认可的同时,有效降低了公司融资成本。

据了解,债券发行人浙江荣盛控股集团有限公司(下称“荣盛控股”),是首家打通从原料油到纺丝全产业链的石化民企,位居中国石油和化工民营企业百强榜首位。本期债券的高效发行成功不仅大大降低了公司的融资成本,也优化了企业的负债结构。 朱健

### 建行浙江省分行举办 “金牛”基金巡讲活动

10月21日,建行浙江省分行在温州举办“2018建行基金服务万里行——‘金牛’基金巡讲活动”,持续做好基金客户的服务,落实好投资者教育活动、做好客户资产配置引导,切实提高客户感受,实现客户与建行的双赢。

会上,中国社会科学院金融重点实验室主任,天风证券首席经济学家刘煜辉从去杠杆、供给侧改革等方面作了分析,对当下的市场环境进行解读,并对中国的宏观经济未来走势进行了展望,表示近日领导层同时发声,为市场注入了强心剂,当下交易机会已经慢慢呈现出来。从中长期来看,我国的经济形势会呈现利好的态势。

华夏基金首席策略分析师轩伟也表示,今年市场下跌的核心因素包括贸易战,社融的下行等。市场是否能形成有效持续性的反转,取决于这两个因素能不能得到根本上解决。总体上来看,当前市场已经非常接近这个区间,布局机会显现。 江波

### 兴业银行举办 绿色金融高峰论坛

10月23日,值兴业银行成立30周年、采纳赤道原则10周年之际,由兴业银行主办的“寓义于利绿色金融高峰论坛”在北京举行。本次论坛旨在为我国绿色金融发展建言献策,为美丽中国建设提供智力支持。

该行行长陶以平指出,绿色金融有很强的外部性,在市场基础作用之外,需要政府发挥引导作用,将外部性内部化,使绿色产品、绿色金融业务达到最优供给水平。陶以平建议一是加快中国绿色金融标准体系建设;二是增强对绿色金融的资金支持,包括大力发展绿色金融债券,在合适条件下对绿色金融进行定向降准等;三是降低绿色融资风险权重。

另据该行绿色金融部总经理罗施毅介绍,截至2018年9月末,兴业银行在绿色金融改革创新试验区累计投放绿色融资超2800亿元,合计提供绿色融资服务逾1000亿元。 蔡丽芳

## 理财产品遇冷 银行揽储升温

### 大额存单和智能存款发力,成银行蓄客利器

“一万两万不嫌少,百八十万不嫌多……”如此熟悉的话语,相信广大市民都曾有所耳闻。每当银行揽储节点临近时,客户经理总免不了在朋友圈吆喝几声。尽管年年岁岁花相似,但今年的揽储却有了不一样的光景。

与传统的凭借高息理财揽储相比,今年的银行理财收益率却在持续走低,不过这并不妨碍市民对银行理财的喜爱。数据显示,9月末人民币存款余额同比增长8.5%,平稳增长的背后,离不开大额存单和智能存款的持续发力。

#### 投资隐患多 市民仍钟情银行

“尊敬的银行客户:因降准和市场利率波动,我们短期开放式T+0和T+1从今日调价,调整前后分段计息。”收到这条银行通知短信后,市民杨女士有些郁闷,自从几个月前把存款存入这张银行的T+0理财后,这已经是近期第三次降息了。

杨女士的“遭遇”并非个案。银行理财收益率9月创下一年新低,直接降至4.58%,其中保本理财的平均收益率为3.92%;非保本浮动收益的平均收益率为4.78%。购买了货币基金的市民,同样心情不美丽,躺着赚钱的好日子一去不复返。以余额宝为代表的货币基金和其他互联网“宝宝”先后跌穿了4%、3%等关口。虽然银行理财收益率持续走低,但人民币存款却

在平稳增长。当记者问及是否会考虑赎回时,杨女士摇了摇头,“之前不小心踩到P2P的‘雷’,现在投资更加理性,收益是一方面,最主要的还是要稳健。”

一家商业银行的客户经理坦言,“尤其是下半年,有不少客户在P2P到期或者是‘吃过亏’后,重新来银行买了理财。”

#### 大额存单利率坚挺 智能存款吸金

大额存单看似不温不火,但却凭借异常坚挺的利率,受到投资者青睐。如中信银行10月刚推出的一款3年期大额存单,利率就达到了4.18%,较基准上浮52%。为增加大额存单的流动性,一些银行已经对大额存单进行创新,推出按月付息等方式招揽客户。

上述客户经理告诉记者,“大额存单期限较长,对偏好流动性的投资者来说不太适合,像我们直销银行推出的智能存款产品就不错,很灵活,收益还能达到定期存款的利率。”

据了解,直销银行和民营银行更倾向于发行智能存款。不少产品以T+0取胜,而固定期限的产品也能提前支取,利息按靠档利率计算。投资门槛100元起步,利率不少能达到4%左右。

在苏宁金融研究院高级研究员左俊义看来,“银行发力表内创新性存款,与表外理财监管趋严有一定关系。” 本报记者 林海燕