

银行试水社区“好邻居”

多家银行探索“社区银行”

不久的将来,社区之内、村头巷口能见到一间间的金融便民店将不是妄谈。21日新落户威海的兴业银行,刚开业就已经筹备在社区内建立小型银行。而在今年8月28日,山东荣成汇丰村镇银行石岛支行正式开业,这被业内认为是威海首家社区类银行。目前,多家银行开始在威海探索发展社区类便捷银行,把银行的业务深入到街道、小区,以及乡村。

本报记者 李孟霏
统筹策划 李彦慧



兴业银行 入驻威海

本报10月21日讯(记者 李孟霏) 21日,“威海市人民政府·兴业银行济南分行战略合作”签约仪式举行。2012年12月20日,经山东银监局批准,兴业银行济南分行在威海设立分行。2013年7月27日,威海分行成功试营业。

据悉,兴业银行成立于1988年8月,是经国务院、中国人民银行批准成立的首批股份制商业银行之一,2007年2月5日正式在上海证券交易所挂牌上市,注册资本127.02亿元。“兴业银行落户威海,充分体现了兴业银行在机构建设方面的战略眼光,也是威海着力培育现代服务业、积极引进市外金融机构的可喜成果。必将进一步拓展融资渠道,优化投融资环境、增强金融市场发展活力、提高行业服务水平。”出席当天签约仪式的威海市市领导樊来法表示。

21日上午,兴业银行济南分行与威海市人民政府签署了战略合作协议,约定:今后两年,兴业银行济南分行将积极支持威海市基础设施建设、旧城改造、节能减排、重点行业、骨干企业、有潜力的中小企业发展。2014年年底前,在威海地区投放融资总量不少于100亿元;提供包括但不限于短期融资券、中期票据、结构化融资、中小企业集合债、买入返售等优质高效的投融资业务服务;在培育辅导威海市企业海内外上市方面,提供私募支持和财务顾问服务;为威海市企事业单位提供优质、高效、高端的综合金融服务,促进威海市经济社会和谐快速发展。

此外,兴业银行威海分行向威海市慈善总会捐赠人民币20万元,用于威海市贫困村改造和孤寡老人生活水平的改善。

服务下潜 看中“便利”优势揽储

家住经区的张阿姨给儿子买房花了60万元,其中贷款20万元。为能够及时还款,她每月都要坐公交车到银行排队还款。虽然银行网点众多,ATM机随处可见,但在张阿姨看来,银行多集中于市区的繁华地段,即便现在银行如雨后春笋般涌现在城市中,但老百姓要想办业务,还真不是那么方便。

“能不能方便一点呢?再近点就更好了。”张阿姨的这种需求已经被各银行“看在眼里”。

21日,兴业银行威海分行成立。其刚开业就已经筹备计划在社区内建立小型银行。“这是大势所趋,肯定要做。”该银行一位负责人介绍,因为在开业阶段,目前社区银行网点还在计划和探索中。记者从市金

融办获悉,目前威海市区已经有威海市商业银行、民生银行威海分行、兴业银行威海分行、招商银行威海分行4家银行正在尝试探索社区银行的建设。

社区银行一出现就被冠以“便利”的标签。“这是一种新鲜事物,小额、快捷、方便是主要特点。”市金融办一位工作人员介绍,这种社区便利店式的特

点,无疑将会为银行带来更多的客户。“就像是‘小微金融’一样,我们推行的将是更细致的‘小区金融’。”民生银行威海分行的一位工作人员说,对于这种金融便利机构,他们也已经开始探索阶段。招商银行威海分行的一位负责人则认为,社区银行其实就像是一种金融便利店。

已有银行试水 多数仍在“摸着石头过河”

威海市政府出台的《关于2013年深化经济体制改革重点工作意见》中,“鼓励民间资本投入入股金融机构和参与金融机构重组改造,探索发展小型社区类金融机构。”成为推进重点领域改革的重要一条。

今年8月28日,山东荣成汇丰村镇银行石岛支行正式开业,这被业内认为是威海首家社区类银行,也是山东省内首

间由外资村镇银行开设的分支机构。自2007年设立首家汇丰村镇银行以来,汇丰银行已先后设立了12家村镇银行及下属的10家支行,服务网点总数已达22个,是中国内地外资银行中最大的村镇银行网络。

“通过在基层地区建立支行,我们可以进一步贴近农户、涉农小微企业和小商户,为他们提供更多服务便利,帮助他

们扩大生产规模,提高经营效益。同时,建立多层次的服务网络也将有利于促进汇丰村镇银行整体业务的可持续发展。”山东荣成汇丰村镇银行执行董事李惠乾在开业当天表示。

社区市场是块值得竞争的“肉”,但一些弊端也让银行顾虑。一位业内人士认为,用“社区银行”锁定某一个小区,在此期间需要投入大量的人力资

源、产品资源,推广费用、网点租金等成本,也很具有挑战性。

“风险问题是个大问题,一个便民的场所,而且是和钱挂钩的,那么安全性如何保证,安保太少不可靠,安保太多,资金又是一个问题。”招商银行威海分行一位工作人员说。

基于这样的两面性,各家银行对于社区银行的建立都在“摸着石头过河”。

真正融入社区 还得下好功夫

兴业银行的一位工作人员介绍,社区银行可以提供的服务更多,如可以将小区金融与小微金融结合,同时向相关物业公司提供了收银、移动POS机、免费结算、免抵押贷款等服务。“再比如,平时银行的下班时间是4点半,但社区银行或许

可以将营业时间延长,比如说六七点下班,让社区内办业务更便民。”

威海经区西苑街道办事处蒿泊居委会的一位工作人员认为,社区银行还是一个比较陌生的概念,虽然会带来很多便利,但很多居民可能并不能在

短时间内认可。且她担心,社区银行如果在社区内做一些促销或者宣传的活动,或许会影响居民的生活,占用公共资源。

威谷疃社区的许女士对这项新业务很欢迎,“不过,银行想真正赢得社区居民客户,肯定要在服务上下功夫。如果去

社区银行办业务排队要很久,我宁愿绕远路到市区办业务。”

多家银行认为,走进小区是金融改革的大势所趋,他们正在努力探索着,并希望能得到开发商和物业的支持,如获得优惠的店面、社区居民信息、组织活动等,以此融入社区。

威海家居建材城下月正式销售

威海家居建材城媒体及高端客户说明会吸引200余业内人士

10月18日,由威海天润实业集团公司举办的“威海家居建材城媒体及高端客户说明会”在经区波利斯大酒店隆重举行。威海各新闻媒体、威海家居建材城的高端客户和家居建材微信公共平台的粉丝等近200人出席了会议,为威海家居建材城未来的建设和发展布局,谋划未来的经营和商业管理之道。

威海工业新区投资贸易促进会王基坤副局长为会议致词,强调和肯定了威海家居建材城的区域带动作用。威海天润实业集团公司相关负责人在会上介绍,投资威海家居建材城,“是因为对工业新区的发展有信心,是因为对威海市经济中心

南移有信心,是因为对一小时经济圈会带东胶东半岛经济一体化发展有信心。”与会人士认为,威海家居建材城正处于财富大幕开启的前夜,在迎来黎明的时刻,家居行业在呼唤一个担当,能够对行业财富的整体运营。威海家居建材城商业运营管理公司,正是这样契机下应运而生商业运营界界的专家。

被誉为家具建材业界的精英,企业管理的学者,电子商务的专家,威海家居建材城商业运营管理公司业务包括商业运营,电商网站,物业和物流,文化产业四大组成部分。商业管理公司主要发起人丁宁先生介绍,这四大系统,构成了商业运营公

司的服务主要构架,既相互关联,又各自独立。而商业管理公司发展总的方针是:搭建一个高品质的商业的,物流的,网络,媒体的平台,利用这样一个平台实现各方面能量的聚集,实现平台的各种资源共赢。

会上,其他商业管理公司创办人潘俊成阐释了在商业运营方面的独到见解。有商界木兰之称的物业管理专家霍霞女士的精彩演讲同样引起阵阵掌声。

据悉,威海家居建材城正式销售日定在2013年11月18日,会上同时启动了家居建材城正式销售30天倒计时,让我们共同期待家居建材城面世。

