



咱厝多家社区银行关停 银行网点布局迎来“瘦身期”

麻雀虽小，五脏俱全，这是业内对社区银行的简单概括。自2013年起，社区银行在晋江风靡一时，不少中小银行紧跟趋势，加快设立，更有甚者一年内便设立了3家社区银行。如今，随着时间的推进，记者发现，社区银行已然全面“退潮”，不少社区银行终止营业的申请陆续获得监管批复。

从快速“扩张期”到陆续“退潮期”，社区银行从闪亮登场到渐渐消失，时间跨度并不长，为何会出现这样的现象呢？“落地社区开展业务并非想象中的简单，此前不少银行设立社区银行过于激进，在选址和规划上存在一定问题，落地后才发现开展业务有难度。”多位业内人士分析，“社区银行的业务较为单一，且在执行上有些网点无法与社区完全融入，造成‘水土不服’的现象，加上如今金融数字化转型加速，不少服务在线上就能够办理，在成本并不低的情况下，部分网点关停也并不意外。”

多家社区银行陆续关停

社区银行，指的是银行在社区附近开设的支行即简易的银行网点，以非现金业务为主，一般不办理对公业务和人工现金业务，现金业务主要依托ATM机，以周边的居民为主要客户。与传统银行不同，从业务范围来看，大多数社区银行不办理对公业务，只经营个人业务，包括吸收个人存款、发放个人贷款、办理银行卡、办理个人国内外结算、销售理财产品、提供缴纳水电费服务等。

记者了解到，晋江的社区银行始于2013年，基本与国内其他各区域同步。“那时，不少银行都看中了社区资源，力求多开网点以抢占市场。”某股份制银行人士吴先生说，“基本以中小银行为主，它们银行网点较少，急需通过布设更多网点开展业务。”

彼时，处于扩张期的中小银行大刀阔斧，于热门区域布设不少社区银行，因其独特的服务特点，吸引了不少市民关注。

但几年下来，已有不少网点陆续关停歇业。记者查阅中国银保监会发布的行政许可公告发现，自2019年起，已有不少晋江社区银行终止营业的申请获批。例如，2019年5月，某股份制银行晋江豪富花园社区支行终止营业的请示获批，而该支行为晋江较早设立的社区银行之一。在此之后，也有不少社区银行终止营业的批文陆续下发。尽管目前不少地区的社区银行仍继续开业，但与此前快速扩张的趋势相比，势头已渐渐消失。



多重因素打乱布局

尽管特点鲜明，服务便利，那么，为何“红极一时”的社区银行如今却呈现向下走势呢？

当前，伴随金融科技的不断发展，不少银行业务通过手机银行等线上渠道就能够实现办理，例如购买理财产品、缴交水电费等，使得原本只能办理非现金业务的社区银行作用有所削弱。“以前刚设立时，金融数字化并没有如此普及，而现在在一些业务线上就能完成，使得社区网点的客流量较少。”某银行工作人员陈女士说。

“同时，社区银行虽然属于轻型银行，但其成本综合下来也并不低，一旦业务未能达到预期，对网点进行调整也是正常现象。”陈女士表示，“此前不少银行扩张速度过快，在选址和规划上与预期有所偏差，不少银行通过更换网点地址和更名进行纠偏。”

“在社区银行运营过程中，一些银行也在调整思路，对社区银行的未来发展进行改变。”也有业内人士表示，尽管定义为社区银行，但不少银行在实际运营过程中，仍将其作为一个微型的传统银行网点，没有融入社区和服务社区，无法发挥社区银行的特色，使得“社区”这一特点没能充分得到释放。

尽管社区银行扩张势头减缓，但是，目前也有部分社区银行取得了较好的发展。“我们与社区居民开展了常态化的互动活动，例如画画、歌唱比赛等，依托社区家庭开展活动，得到了社区居民的认可。”此前记者在走访时，宝龙广场一家社区银行负责人告诉记者，以专业的金融知识为基础，通过各种喜闻乐见的活动，增强社区客户黏性，使得社区银行更容易被客户所接受，带来更多人气和客流。

位于迎宾路的一家社区银行已关停。

“金融便利店”特点鲜明

“这家网点好像前年年底就已经关门了，以前还能就近办一些业务，不知怎么就停业了。”在晋江迎宾路一家已关门停业的社区银行门口，住在周边的市民王先生说。“社区银行在选址上贴近社区，在服务上错时经营，往往采取延时服务，我们下班了也能办理业务。”

根据社区银行的特点，不少人称其为“金融便利店”，往往一部分为自助服务区，分布存取款一体机等，另一部分为非现金业务区，

往往会有银行工作人员为客户办理各种非现金业务。

因驻扎社区，贴近社区住户的实际需求，社区银行采取错时服务，能够最大限度便利工作时间无法办理金融业务的居民。与此同时，不少社区银行也会立足本社区，主动举办各类公益活动、理财沙龙、健康讲堂、亲子互动等各种类型的活动，与社区居民“打成一片”，提供各种增值服务，增强客户黏性。

扎堆比拼 销售火热 这款基金火了

上周五，中证1000股指期货和期权交易相关合约挂牌交易。同日，易方达基金、广发基金、富国基金和汇添富基金等四家基金正式发行中证1000ETF基金，发行规模均为80亿元。仅仅一日，富国基金就发布公告称，不再接受网上现金认购、网下现金认购申请，而其他几只基金亦获得市场的普遍追捧。

作为小盘成长风格的代表指数，中证1000ETF基金近年来表现优异。此次各家基金公司扎堆比拼发售，同样引起晋江不少投资者的关注。销售火热的背后，投资者更应当对其有所了解，以及其长期投资的价值所在。

新发基金吸睛十足

“原定基金募集期为2022年7月22日至26日，基金管理人决定将募集截止日期调整至2022年7月22日，即自2022年7月23日起不再接受网上现金认购、网下现金认购申请。”22日，四家基金公司同日共同发行中证1000ETF基金，仅一天时间，富国基金就发布公告称，其募集金额已达上限。

而在25日，广发基金和易方达基金也分别发布公告表示，原定基金募集期为2022年7月22日至26日，基金管理人决定将基金募集截止日期由7月26日提前至25日，即自2022年7月26日起不再接受认购申请。

“在当前市场行情较为一般的情况下，能取得这样的销售成绩，实属难得。”券商人士李先生说，“这不仅主流基金公司销售渠道的助推，也是投资者面对当下市场的一个选择。”李先生表示，去年以来，小盘股整体表现远远好于大盘股，收益率表现抢眼，而在近期各基金公司扎堆发行的带动下，存量中证1000ETF基金的成交量也呈现爆发式增长。

关注优质小市值的成长

据了解，中证1000指数由全部A股中剔除中证800指数成份股后，规模偏小且流动性较好的1000只股票组成，综合反映了中国A股市场中一批优质小市值公司的股票价格表现。目前，中证1000指数成份股市值中位数约为100亿元，从指数的行业结构上看，多集中于电力设备、工业、原材料、信息技术等成长性较强的领域。

在产品发售宣传时，易方达基金表

示，小市值企业深耕产业链细分领域，专注于特定业务，通过产品创新提供特色化服务，这些企业仍处于发展的初期和中期阶段，未来具有广阔的成长空间。汇添富基金也表示，中证1000指数本身具有较为突出的投资价值，在中证1000指数期货及期权落地后，指数生态圈将更加完善，投资策略将更加丰富，也有利于持续增强相关指数产品的流动性。

估值方面，Wind数据统计，截至2022年7月22日，中证1000指数估值为30.4倍，位于2015年以来的12.56%分位点，处于相对低位。过往业绩方面，自2005年以来，中证1000指数累计收益率599.6%，远超同期中证500、沪深300的545.4%、346.7%的涨幅。

吸引咱厝投资者关注

“近两年，不少小市值企业由于其超强成长性，获得了数倍的市值增长，如密尔克卫、江特电机、帝尔激光等。”咱厝投资者蔡先生说，“2021年以来，市场风格已有所转变，过往的大市值、大蓝筹股价表现较为一般，而不少处于快速成长阶段的小市值个股却得到了市场的普遍看好。这其中包括近两年的赛道股，都获得了成倍的市值增长。”

在ETF基金发行常态化的当下，越来越多的投资者已然借道ETF基金进行投资，而非自己选择个股，此次中证1000基金销售的火热，正是目前投资趋势的一个缩影。业内人士表示，“由于信息不对称、投研能力等差异，个人精选个股的难度较大，个人炒股的亏损比例也较高，而通过精选ETF基金，对于看好的行业进行长期投资，往往也能获得不错的收益。”



延伸阅读

超级打新周末来袭

根据新股发行安排，本周迎来超级打新周，共有11只新股申购，包括科创板新股3只、创业板新股5只、北交所新股1只、深市主板新股2只。其中，本周三申购的深市主板新股弘业期货，发行价为1.86元/股，发行市盈率为23.9倍，参考行业市盈率为15.55倍，是今年以来发行价最低的新股，中一签仅需缴款930元。

今日，投资者可申购科创板新股德科立，该企业主营业务涵盖光收发模块、光放大器、光传输子系统的研发、生产和销售，公司产品主要应用于通信干线传输、5G前传、5G中回传、数据链路采集、数据中心互联、特高压通信保护等国家重点支持发展领域。近年来，公司大客户主要有中兴通讯、中国移动、中国电信等。

建行晋江分行率先 为晋江市农业农村局 上线农村产权交易平台

近日，在省农业农村厅、省建行、晋江市农业农村局的大力支持和协助下，建行晋江分行率先为晋江市农业农村局上线农村产权交易平台，并完成平台上线后首笔产权交易。

据了解，自6月7日省农业农村厅与建设银行福建省分行启动农村产权交易平台战略合作以来，建行晋江分行积极响应上级政策精神，将搭建农村产权交易平台作为推进乡村振兴战略、践行“金融为民”初心的重点工作全力加以推进。其间，该分行邀请了建行总行金融科技部门及成都开发中心专家到晋江开展实地调研，结合晋江当地实际情况，因地制宜搭建农村产权交易平台。该平台上线后，成功办理了自省农业农村厅与省建行开展战略合作以来的全省首笔线上交易，交易标的为晋江市某农田承包经营权，交易金额240万元。

建行晋江分行相关负责人表示，下阶段，该行将以平台上线为契机，着力深耕乡村振兴战略，持续为盘活农村资产资源、增加农民财产性收入、发展壮大农村集体经济做出积极贡献。

二季度 银行理财能力排名出炉

本报讯 日前，普益标准发布2022年二季度银行理财能力排名报告。

二季度，全国性理财机构中，理财能力综合排名前五的银行依次是兴银理财、信银理财、工银理财、光大理财、中银理财。兴银理财表现突出，发行能力得分位列单项第一，产品研发能力、运营管理能力、信息披露规范性得分均位于全国性理财机构第三，综合理财能力位居全国性理财机构第一位，信银理财产品研发能力和运营管理能力得分均位居全国性理财机构首位，收益能力得分位居第三，发行能力和信息披露规范性子项也均位列前五，助其登上二季度全国性理财机构理财能力排名第二；工银理财产品研发能力和运营管理能力得分均位列全国性理财机构第二，其他各项排名也均名列前茅，故其综合排名位列全国性理财机构第三。

兴业银行 发布五大线上品牌

本报讯 围绕打造数字兴业，近日，兴业银行全新推出“兴业管家”“钱大掌柜”“银银平台”“兴业普惠”与“兴业生活”五大线上品牌。

五大线上品牌通过升级与融合，实现互联互通，打破原有企金、零售、同业界限，将金融服务融入更多的生产生活场景，推动客户服务触点无界延伸，实现一个数字兴业、一站式场景服务。

据了解，“兴业管家”主要面向企业客户，以“智慧管家、全能管家、贴心管家和无界管家”为服务目标，致力于提供资金管理、支付结算、跨境金融服务、供应链融资等多谱系金融服务，努力成为企业客户最贴心的金融“管家”；“钱大掌柜”焕新升级后，将面向零售、企金、机构、同业等各类客户，以财富管理为核心，涵盖投资理财、资金融通、支付结算、信息服等综合金融服务；“银银平台”面向同业客户，致力于提供投融资、财富管理、资产交易、资产托管、科技输出等综合服务；“兴业普惠”面向小微企业和“三农”等普惠客户，以线上融资为核心，通过缓解银企信息不对称、业务“线上办”、“让数据多跑路，让客户少跑腿”，有效解决客户“融资难、融资贵”的痛点；“兴业生活”则面向个人消费者，搭建高频、易用甚至包含车、房买卖在内的金融与非金融生活场景，打造一站式生活服务与金融服务平台。

招商银行获得 《欧洲货币》 “中国最佳银行”奖项

本报讯 日前，国际权威财经媒体《欧洲货币》在其官网揭晓“2022年卓越大奖”评选结果，招商银行连续第四年获得“中国最佳银行”奖项，创造该奖项在历史上的首次四连冠。

截至2021年末，招商银行总资产规模达9.25万亿元，全年营业收入3312.53亿元，ROAA、ROAE分别为1.36%和16.96%，保持行业领先；不良贷款率0.91%，时隔七年该指标再次降到1%以下，资产质量保持优良；拨备覆盖率达483.87%，风险抵补能力持续强化。作为A+H两地上市公司，其市净率长期保持境内上市银行前列。

近年来，招商银行坚持“质量、效益、规模”动态均衡发展理念，紧密围绕“轻型银行”战略方向和“一体两翼”战略定位，稳健开展各项业务，提升自身治理水平，朝着“创新驱动、模式领先、特色鲜明的最佳价值创造银行”的战略愿景迈进，为经济、社会及环境可持续发展贡献招行力量。