

# 社区支行10年锤炼数量减少近半 “金融便利店”如今上演七十二变

见习记者 黄钰霖

我国商业银行的社区支行过去这10年的发展,从最初的百舸争流,历经关停潮,到逐步回归理性,如今在多维关系中探索更多业务发展可能性。

截至目前,我国现有4349个社区支行(不包含小微支行,下同),股份行设立的社区支行占据半壁江山。

据了解,10年前,原银监会于2013年12月印发了《关于中小商业银行设立社区支行、小微支行有关事项的通知》(下称《通知》),在法规层面为我国商业银行设立社区支行指出方向。

## 社区支行 VS 社区银行

“社区银行”在美国发展历史较久,早在2002年的统计数据就显示,当时美国社区银行达8937家,社区银行网点近4万个。彼时,社区银行也开始出现在我国学术研究中,国内学界普遍将社区银行定义为:在一定地区的社区范围内,按照市场化原则自主设立、独立按照市场化原则运营、主要服务中小企业和个人客户的中小银行。

2018年12月,中央经济工作会议提出要以金融体系结构调整优化为重点深化金融体制改革,发展民营银行和社区银行,推动城商行、农商行、农信社业务逐步回归本源。此次会议中,“社区银行”这一新方向引发关注。

“社区银行是一种银行类型,为法人机构,而社区支行是银行的简易型网点,二者完全不同。”招联首席研究员、复旦大学金融研究院兼职研究员董希淼告诉记者,社区银行与社区支行的概念容易混淆,在我国,规模较小的城商行、农商行、农信社均可称为社区银行。

“社区支行”概念则起源于2013年,民生银行提出“社区金融”战略,将“金融便利店”开进社区,成为业内首家试水该领域的股份制银行。

据悉,“金融便利店”模式与国外社区银行不同,以“自助+咨询”的配置为主,提供物业服务、小区的便民服务,并满足小区人群日常生活的特惠需求,客户还可在此咨询理财相关业务。

“这是一种突破,但也是擦边

球。”有业内人士认为,金融便利店模式被寄予厚望——与刚出现的互联网金融抗衡。前者让商业银行得以绕开网点审批的限制,还能通过与物业、地产公司合作展开社区服务、采用派遣制员工等方式高效、节约成本地展业。

2013年底,原银监会的一纸《通知》明确,社区支行需“有人”且持牌,需采用正式员工,“自助+咨询”模式被叫停,未取得金融许可证的社区支行,要求转为自助银行或终止营业。

《通知》同时在法规层面为我国商业银行设立“社区支行”指出方向,起到促进作用,更多银行加入“打通最后一公里”行列中。数据显示,2013年底,我国约有140个持牌社区支行;2014年底,持牌社区支行数量达2000余个。

## 股份行占半壁江山

国家金融监督管理总局数据显示,截至2023年10月30日,我国共有4349个社区支行。而自2014年8月以来,社区支行退出数已达3800余个,与现存数量比达0.8:1。这意味着,我国社区支行数已减少近一半。

目前,最早试水社区金融的民生银行仍在该领域独占鳌头,截至2023年10月末,民生银行持牌社区支行数达1081个。其他股份行中,兴业银行排行第二,为831个;光大银行排行第三,为429个;浦发银行、平安银行、华夏银行、招商银行持牌的社区支行数量均超百家,分别为191个、168个、118个和101个。

据记者统计,截至10月末,12家股份行设立的社区支行总数达3000余个。这意味着,在社区支行诞生10年后,股份行在该领域仍占据半壁江山。

城商行同为社区支行开立的排头兵,参与者众。北京银行、桂林银行现存的社区支行数量分别达157个、131个,九江银行、宁波银行则分别为80个、71个,青岛银行、兰州银行、贵阳银行等数十家城商行均设有社区支行。

此外,青岛农商行、陕西秦农农商行、江苏张家港农商行等24家农商行共设立43个社区支行。其中,青岛农商行设有12个社区支行,数量最多。

记者统计每年社区支行退出情况发现,我国社区支行数量减少



正在放缓。2014年起,我国社区支行退出数量逐年增加;2018年全年,我国社区支行退出机构数达830个;2019年、2020年退出数达600余个。近三年来,社区支行退出数则逐年递减,截至10月末,今年以来我国社区支行退出数为266个。

对于社区支行的退出潮,一家股份行相关负责人告诉记者,“那段时间可以说是一个探索期”,各行都对社区支行的数量及选址进行调整。该负责人表示,通过不断实践得出的经验,后续诸如网点与网点间覆盖区域重叠情况、社区可供开发客群数量、房租涨幅、区域拆迁等原因都会纳入社区支行是否开设的考量中。

董希淼表示,“少数银行在社区支行设立上过于冒进,未经严格论证,存在过多、过滥现象,脱离了客户需求 and 业务发展实际”是近年来社区支行裁撤较多的主要原因。

对于中小银行的社区支行发展,董希淼认为,一方面需进行顶层设计和规划,纳入全行渠道战略统一考量,与普通物理网点、线上渠道形成有效联动;另一方面,在向轻型化、智能化、场景化转型时,银行还需考量大量硬件耗费和运营成本、堆积高科技设备的“智能网点”实际运行成本和效益问题。

## 在多维关系中探索多向业务可能

有业内人士这样点评,历经10

年锤炼的社区支行,以“七十二变”的魔法出现在大众面前。除了小区门口,街口便利店、底商中的熟食店、街道医院,甚至小区微信群中都有它们的身影,它们提供各类惠民、便民、利民服务。

民生银行相关负责人告诉记者,这是社区金融“见缝插针”融入社区生活的体现。同时,该行社区金融业务也在朝两方面转型:一是社区金融逐步与商超等场景融合;二是以社区为中心,搭建生态金融模式,增加标准化、简单化资产业务,两种方式皆可挖掘新的增长点。

以搭建生态金融模式为例,由于社区支行经营牌照有限,一般不办理人工现金业务,对公业务也较少,到店客群可选择的服务有限。今年7月,民生银行西安分行的社区支行开展社区便民生活圈项目,发挥社区网点优势,搭建“社区周边消费生态圈”。

截至9月末,该项目已吸引商户近400家,通过提供结算费率减免、对公开户、小微商户贷款、信用卡、家庭财富管理等金融服务,社区支行开创了增长曲线,还实现了与商户和周边居民的信任升级。

除了拓展客户,打下信任的多维关系也为社区支行的业务收入带来多种可能。2020年,民生银行融侨馨苑社区支行从西安市公交集团第一、第七分公司获悉市公交集团存在浮动票价的结算问题。该社区支行主动联系富友、拉卡拉等第三方支付

结算公司,提供定制化公交业务结算服务。

结算业务合作让该支行与公交集团第三分公司成功“连线”。但银行负责人发现,第三分公司在兑换、储存零钞、硬币方面还存有困扰。一场生动的“多向奔赴”从此展开。融侨馨苑社区支行联系网点周边的零售、超市商户,搭建商户与公交公司关于零钞兑换的业务关系,商户通过公交公司获得了持续零钞供给。

此后3年,融侨馨苑社区支行所建立的结算公司与代发企业、代发企业与周边商户、周边商户与零售客户的多维度关系不断加强。在此期间,融侨馨苑社区支行签约三方特色结算业务15笔,签约零钞合作商户结算业务55户。

此外,该支行在公交第三分公司多条线路建立“民生服务站”,拓展了零售核心业务:有效级以上客户300余户,基础客户1800余户;协同类业务中,新开信用卡600余张、消费签约客户300余户、养老金账户签约1300余户。通过对“金融服务站”服务的复制,该支行还落地7家公交集团上下游企业代发业务,合计代发数达6500人。

除了通过业务转型和多维探索破局,不少社区支行通过升格为普通支行方式增强战斗力。长沙银行刘洋文家市社区支行升格为普通支行便于近日获批。“升级为普通支行,业务功能将得到丰富,服务人员也会增多,更能满足客户综合化的金融需求。”董希淼说。

## 养殖企业比拼成本管理 金融工具成应对风险优选

证券时报记者 魏书光

油脂压榨和饲料养殖“卷”得越来越厉害。对于进口成本居高不下,但养殖饲料行业去化缓慢的情况,在昨日“第17届国际油脂油料大会暨农畜产业(衍生品)大会”上,多位龙头企业负责人和行业专家表示,企业降本增效需求迫切,全行业应进一步加强产业链合作和增强金融工具规避经营风险能力。

## 油脂饲料行业进口成本上升

“近3年国内大豆压榨行业开机率均不及60%,且有逐年降低的态势。”九三粮油公司董事长罗永根表示。据介绍,过去几年国内油厂进一步扩张产能,截至今年9月,全国进口大豆压榨产能高达48.2万吨/日,较去年增长6.8%,为近几年来年比最大增幅,而明年预计将达到50万吨/日,这导致靠压榨本身带来的现货利润维系更加艰难。

在成本方面,国内油脂企业面临汇率、原油和船期等更多风险因素。罗永根认为,中美经济周期错位,美元维持强势,导致进口大豆成本价格上升。同时,能源成本居高不下,导致与能源相关的化肥以及海运费增加,也在间接增加进口成本。

面对明年巴西的大产量和阿根廷的恢复性增产,在中国整体需求增量非常有限的大环境下,供应压力增加,盘面和贴水均承压,对于压榨油厂来说,仍将面临着难以套保远期、船期,存在临近采购以及在手贴水重置损失的风险。

当前,国内大豆和油脂库存都处在历史高位。据第三方资讯机构预估,10月~12月,国内进口大豆到港总量接近2600万吨,远高于去年同期的2200万吨。而钢联数据显示,截至10月27日当周,国内棕榈油商业库存为91.76万吨,处于近8年同期最高水平。

## 企业降本增效需求迫切

在饲料综合成本不断上涨的同时,下游生猪等养殖行业产能过剩情况也丝毫不轻松,行业去化缓慢,企业降本增效需求迫切,对企业管理风险的要求也在提高。

中国农业科学院北京畜牧兽医研究所研究员朱增勇认为,养殖行业主动退出非常缓慢,生猪存栏规模仍然处于高位,甚至下半年还在季节性增长。出栏方面,二、三季度明显高于上年同期,且出栏量和出栏活重均增长,预计全年猪肉产能将超过6000万吨。综合来看,产能处于高位,猪肉供给处于上升周期,但猪价仍处于下行周期;母猪产能仍维持高位,2024年上半年仍有下跌风险。

“规模化让产业大节奏更拖沓。”中粮家佳康副总经理李芳芳认为,当前养殖行业供大于需的格局下,企业比拼的核心是降成本。近年来,随着生猪养殖对防疫、环保、育种等生产管理要求不断提高,成本控制和效率提升已经成为行业内的重要议题。

随着生猪期货价格发现功能逐渐发挥作用,也为养殖主体生产经营提供着越来越重要的参考。国内生猪养殖前20的龙头企业大多数已通过不同形式参与到生猪期货市场体系中,一些龙头养殖企业开始通过关注和运用生猪期货行情及时了解未来猪价走势,提前核算养殖收益,来合理安排出栏计划、调整养殖规模和饲养周期。资料显示,2023年上半年,生猪期货总成交量434.8万手、日均持仓量9.9万手,单位客户日均持仓占比达52.35%。

## 以金融工具应对风险挑战

中国饲料工业协会常务副会长兼秘书长王宗礼认为,当前全球产业链供应链面临重大变局,大宗商品供需格局和市场环境复杂多变,在国内玉米供需平衡、大豆高度依赖进口,原料市场供应和价格存在不确定性和波动性的背景下,运用期货、期权等金融工具规避经营风险,成为越来越多的企业做好风险管理、应对挑战的优选。

今年以来,在有效防控风险基础上,大商所根据市场变化,有序下调豆一、豆二等15个品种涨跌停板幅度和保证金标准,放宽生猪等4个品种交易限额,促进提升市场流动性,满足产业客户避险保值需求。

同时,国内期货市场对外开放进一步加快。昨日,大商所与马来西亚衍生品交易所(简称BMD)正式签署豆油期货交割结算价授权协议。根据授权,BMD将以大商所豆油期货交割结算价为基础,开发“马来西亚交易所上市商品交易所豆油期货合约”,并计划于2024年上市。

该合约标的物与大商所豆油期货相同,到期时以大商所豆油期货交割结算价为准进行现金交割。此次合作是中国期货市场首次授权亚洲交易所直接使用中国商品期货交割结算价用于新产品开发,也是马来西亚期货市场首次将境外商品期货价格用作现金交割结算价的计算基准。

# 一周五家 头部公募基金再掀自购潮

证券时报记者 裴利瑞

最近,头部公募接连出手,用真金白银的自购表达对对中国资本市场的信心。昨日,富国基金公告称,基于对中国资本市场长期稳定发展的信心,富国基金将于近期运用固有资金合计2亿元投资旗下权益类公募基金。

这已是近一周第五家宣布自购的头部公募,在此之前,易方达基金、招商基金、华夏基金、广发基金等多家头部公募已相继出手。拉长时间来看,四季度以来,全行业已经有10家基金公司宣布自购,合计自购金额高达11.36亿元,凸显专业投资机构已普遍认可当

前市场的战略底部机会。

在基金公司再掀“自购潮”的同时,多位头部公募的掌门人相继公开发声,表达对我国金融高质量发展、资本市场长期稳定的信心。

例如,谈及中国经济前景,易方达基金董事长(联席)兼总经理刘晓艳分析表示,从经济基本面来看,作为世界第二大经济体,我国具有全球最完整、规模最大的工业体系,强大的生产能力以及完善的配套能力,拥有超过1.7亿受过高等教育或拥有各类专业技能的人才,还包括4亿多中等收入群体在内的14亿多人口所形成的超大规模内需市场,我国经济具有巨大的发展韧性和潜力。

对于当前的A股市场,华夏基金总经理李一梅认为,站在当下时点,各种不利因素正在消退,利好因素不断累积,经济底、政策底、盈利底、估值底、情绪底——A股“五重底”已经相继出现。从长期视角看,当前A股市场已处于阶段性底部,正是专业投资者和普通投资者逆向布局权益投资的好时机。

10月30日至31日,中央金融工作会议在北京召开,会议分析了金融高质量发展面临的形势,部署了当前和今后一个时期的金融工作。多位基金公司掌门人表示,将争创一流投资机构,更好满足经济社会发展和人民群众日益增长的金融需求,为中国特色现代金融体

系建设贡献更大力量。

广发基金总经理王凡表示,中央金融工作会议领航定向,公募基金应积极担当作为。此次金融工作会议提出“把握金融工作的人民性”,公募基金作为低门槛的投资工具,为老百姓有序参与资本市场、丰富家庭收入来源提供了有效途径,基金行业需要增强投资者的获得感,让更多老百姓享受到基金投资的良好回报,同时大力推动养老金融发展,积极参与养老三支柱体系建设,促进国民养老保障水平提升。

富国基金总经理陈戈表示,10月31日结束的中央金融工作会议,为我国金融高质量发展作出全

面、清晰的指引。从坚持党管金融,到金融强国目标;从金融要为经济社会发展提供高质量服务,到做好科技、绿色、普惠、养老、数字等五大金融篇章;从充实货币政策工具箱,到更好发挥资本市场枢纽功能;从防范化解金融风险,到提高监管实效……一系列高瞻远瞩的政策定调,吹响了加快建设金融强国的号角。

对于富国基金为何在当下时点选择如此重金自购,陈戈表示,此次中央金融工作会议胜利召开,无论从短期还是长期来看,都会让金融体系和实体经济更好同频共振,进一步夯实权益资产的底部区间。

## 交通银行山西省分行开展金融知识宣传工作

交通银行山西省分行先后赴社区、企业、工厂,开展金融知识宣传工作,取得了良好的宣传效果。该行把握重阳节等节日,向老年客户重点宣讲以提供“养老服务”、投资“养老项目”、销售“养老产品”、宣称“以房养老”、代办“养老保险”、开展“养老扶贫”等名义实施诈骗、侵害老年人合法权益的各类违法犯罪行为,揭露养老诈骗“套路”手法,帮助老年人提高法制意识和识骗、防骗能力。(CIS)