

咖啡机、博古架、书架、亲子乐园、照片墙……

银行营业网点 更加智慧化、个性化

□本报记者 王会静 文/图

沐浴在阳光中的咖啡机、配备了舒适美式布艺沙发的会客厅、博古架隔离出的安静书吧、兼顾舒适性和私密性的半透明理财接待室、温馨的亲子乐园、定格动人一瞬的照片墙……记者近日在市区部分银行采访时了解到，大数据、互联网、移动支付等金融科技的发展改变了人们的日常行为方式，我市部分银行营业网点布置趋于智慧化、个性化，将金融服务渗透到人们的生活细节中。

中原银行打造异业联盟

2月15日，记者到中原银行平顶山分行营业部采访，工作人员正在布置元宵猜谜活动现场，两排纸质风琴灯笼下，缀着写有谜面的红色纸条。附近的刘阿姨参加了该行去年11月份启动的万元存款打卡送积分分享优惠活动，记者进门时，她正在大堂经理的帮助下查询积分。

门口左侧成排的自动柜员机、积分乐园、被绿植隔断形成的相对独立的小微企业开户绿色通道、可兼做沙龙节庆活动场地的理财课堂、异业联盟展示区，配备了舒适布艺沙发的会客室、私密性更强的VIP客户服务区，营业厅的布置让人眼前一亮。“营业厅的布置与客户细分相结合，追求与客户联动。”中原银行平顶山分行营业部客户经理王玥说，中原银行入驻平顶山后，结合市民文化生活和目标客户群进行营业网点布局，通过推行异业联盟进厅堂战略，打造客户合作平台，以期与客户共同成长。“商户是我们的客户，客户的客户也是我们的客户，客户与客户之间又互为客户。营业部利用停车场等举办各种主题的沙龙活动，增强客户黏性，达到客户共享的目的”。

中原银行平顶山分行的这种布局，与入驻平顶山后试水社交银行的洛阳银行不谋而合。据了解，在郑州，中原银行还出现了咖啡厅银行以及与4S店合作的银行营业网点。

洛阳银行发力社交银行

沐浴在阳光中的咖啡机、配备了舒适美式布艺沙发的会客厅、被陈列着精美瓷器的博古架隔离出的安静书吧、兼顾舒适性和私密性的半透明理财接待室……近日，市民蒋女士前往洛阳银行平顶山分行参加一个家庭理财产品推介分享会，在去会议室时，她被营业部有别于其他银行的厅堂布置吸引。“不像是进了银行，而像是进了展厅、书吧或者谈生意的地方。”蒋女士说。

“客户没有条件，银行可以给客户创造条件，帮助客户更好地认识自己；银行不光经营自己，也在帮客户经营，通过让客户更稳健发展来推动银行自身的发展。”2月15日上午，洛阳银行平顶山分行营业部客户经理马旭斌告诉记者，为打造“社交银行”特色品牌，洛阳银行平顶山分行不仅在服务上做足文章，在硬件上更是



中原银行光明路支行异业联盟展示区

用尽匠心。就营业部而言，书吧、会客室、母婴室及其他布置除可为人们提供生活社交需求外，大小四个会议室还可免费为市民提供合作洽谈、交友娱乐甚至举办大型宴会的平台。“在这个过程中，市民只要有需要，我们就会跟进提供相应的金融服务，客户健康发展，银行才会跟着壮大。”

银行智慧化改造便捷人们生活

光明路南段金城蓝湾小区周边汇集了约10家银行营业网点，被称为老城区的新兴CBD。在金城蓝湾小区居住的蔺女士近日告诉记者，虽然家门口有很多家银行营业网点，但她近年来去银行的机会并不多，“我的手机上有5个银行的手机银行APP，还关注了不少银行的微信公众号，除了偶尔去银行咨询一下理财产品外，几乎所有业务都能在线上办理”。

记者2月15日下午在这些银行及市区其他路段的营业网点观察到，各银行营业网点智慧化趋势明显，大厅功能分区呈两个趋势，部分大行功能分区明显大气，入门仍为传统的柜台窗口布局。另一些银行营业网点布局画风则较为跳脱，以物理间隔进行分区布局，颇有移步换景的意思，其中不乏亮点。比如主要客户为平煤神马集团及其职工的中原银行矿工路支行，营业大厅西侧照片墙的主题大多是矿工，中间主图是五矿职工胡琛义的摄影作品《挡不住的亲情》，皱纹里都写满幸福的矿工与怀中孩子纯真的笑容极具感染力。中原银行新城区支行则设置了一个亲子乐园，契合了新城区湖滨休闲文化。共性是智慧化趋势明显，突出厅堂服务，理财室、VIP客户服务区占据空间较大，柜台数量减少，窗口排队办理业务的景象不再。

(下转 B2 版)

导读

居住条件有奖调查活动持续升温
今天下午有奖调查问卷征集截止

[B2]

西藏旅游专列来啦
史上首次

[B4]

首届“人民好保险”评选揭晓
中国人寿
获多项殊荣

[B8]

这些险企
偿付能力亮红灯
你得注意几个重要问题

[B8]



平顶山金融圈



鹰城微健康