**登封农商银行**

**GIS网点规划项目建设**

**可**

**行**

**性**

**报**

**告**

1. **项目背景**

商业银行网点，作为银行产品和服务的直接提供者，其布局的合理性及功能定位的准确性与否，反映了一家商业银行的管理思想和经营策略。

为了夯实网点服务规范和工作流程，提升阵地流量客户营销，盘活网点存量价值客户，发挥岗位营销的协同效应，增强网点负责人综合管理能力，建立长期固化和督导的机制，进而提振网点综合化建设经营效益，成为日常管理工作中的一项重要事项。

1. **登封市网点分布现状**

登封农商银行现有签约商户？个，各级营业机构？个：其中营业网点？个，自助银行站点？个，社区银行？个。自？年以来，网点机构建设总投入？亿元，年平均增长率？%，占资本性支出总量的？%以上。

1. 主要商业街道覆盖率？%
2. 老城区覆盖率？%
3. 新城区覆盖率？%；
4. 村镇覆盖率？%；
5. 产品签约商户覆盖率？%；

。。。。。。可自己加内容

然而由于营业网点布局不合理，网点所承受的负荷出现严重分化，一些网点门庭若市，另一些网点则门可罗雀。银行方面推广金融产品盲目性大，决策不精准，重复投资。

1. **建设必要性和可行性**

网点布局应遵循市场化、集约化、扁平化和电子化的基本导向，努力建设布局合理、规模适度、形象鲜明、功能完善、管理有效、风险防范的网点服务体系。

以客户为中心，以市场为依托，以效益为目标，优化网点布局，形成渗透全辖、辐射到位的网点分布体系，最大限度地发挥银行网点优势。

控制总量、激活存量、动态调整、优化布局、完善功能、提高效益，以内涵式发展为主、外延式发展为辅，构建人工网点、自助网点和虚拟网点相辅相成的服务网络。

网点布局不合理带来以下4种弊端：

1. 资源的浪费：网点的设立以及维持运营都需要投入一定的人力和物力，如果以网点为独立的核算主体，一些业务量少的网点可能是亏损的，而另外一些业务量超负荷的网点则会给员工带来巨大的压力。
2. 影响竞争力的提升：在时间就是效率的背景下，客户对处理业务的速度要求越来越高，因为长时间排队而产生的糟糕体验会动摇客户对我行的认同和忠诚度。
3. 影响营销工作的效率及准确性：网点周围覆盖的企业社区人群数量、结构、心里行为因素、政府规划等基础信息决定了主要营销产品策略，无法精确掌握此类信息的变化趋势，将影响网点的收益和分流。而且迫于速度的要求，产品的营销工作就很难保证投入。
4. 网点覆盖周围商户资源开拓不准确：商户经营范围、使用金融收支付工具、流水等信息没有信息共享，形成孤岛效应，不利于客户精准定位以及O2O产品一体化推广实施。

基于GIS网点规划的丰富数据支持，可以形成精确的定向分析，及未来趋势变化演算，从而降低人工干预，为撤迁低效益的网点，归并服务半径交叠的相近网点提供依据。同时可以精准定位目标客户，形成规模效应，快速推广及开发新金融产品，为占领市场制高点打下基础。

后期打通第三方征信数据、政府数据、商业数据、互联网数据、增强风控模型的健壮性及可靠性，也可以有效的提高贷款方面的风险控制能力。

1. **项目预计投入、预期收益**

**（一）投资计划**

联合建模：预计？万，包括：GIS地图模型、产品模型、商户模型、预测分析模型。

系统建设：预计？万，包含系统开发，测试，安装，部署，调试，运维。

投产时间：2-3个月的开发、测试周期，具体投产上线时间根据系统测试效果而定。

**（二）预期收益**

1. 提高网点规划合理性；
2. 提高精准商户、客户分析能力；
3. 提高产品推广能力；
4. 行内风险把控能力进一步提高。
5. **结论**

建设GIS网点规划项目，对规划、选址工作提供决策支持作用；对市场调研和目标商户、客户定位、研究提供辅助支持；对提高效益实现提供数据服务，从而进一步降低风险，提高收益。综上所述，我行建设GIS网点规划项目是可行的。