由郑州晚报发起的"3·15中原金融消费满意度有奖调查问卷"活动一经启动,就受到众多读者关注。几千名读者和网友纷 纷通过各种方式参与到调查中来。本次调查活动由政府监管部门、金融机构、消费者3个不同的社会主体有机结合起来,通 过报纸问卷、微信投票、记者体验等形式展开,历经半个多月,《2014中原金融服务满意度调查报告》银行篇今日正式出炉。 我们希望能借此帮助消费者深入了解各银行机构在诚信经营、规范服务,贯彻落实保护消费者权益方面的现状。 郑州晚报记者 倪子

### 多数市民对我市银行整体满意

# 希望今后银行服务更加人性化

### 国有银行综合满意度更高

谁的服务好,谁就能赢得客户,谁 就能占领更多的市场。本次调查共涉 及银行23家,除工商银行、农业银行、 中国银行、建设银行、交通银行、邮储 银行6家国字号银行外,还包括广发银 行、中信银行、浦发银行、光大银行、招 商银行、兴业银行、民生银行、汇丰银 行、东亚银行、华夏银行、平安银行、农 村信用社、郑州银行、洛阳银行、平顶 山银行、中原银行、渣打银行等股份制 银行和地方商业银行。

在本报的金融消费调查中,消费者 还是给予了银行业很大的支持。我们根 据收到的问卷及各种投票统计出,消费 者对全市银行服务总体满意度较高,特 别是以工商银行、中国银行、建设银行等 为代表的国有银行满意度比去年有所提 高。其中,交通银行满意度最高,占比 41.32%。此外,平顶山银行、农村信用社 等服务满意度较低,不少市民希望银行 提高服务水平,创新金融产品。

在郑州做家装生意的李先生,来自 许昌禹县某村。在他老家,只有一家银 行就是农村信用社。每个月,他都会给 家里人寄钱。因此,他和农村信用社打 交道的机会非常多。与其他银行相比, 李先生觉得农村信用社无论是从服务 品种、服务项目和服务手段,还是服务 态度,都还需要进一步提高。

不可否认,随着生活品质的提高,市 民对金融消费也有了更高的要求。以前 在大部分人眼中银行是暴利的,躺着都能 赚钱,但在现下互联网金融搅局之后,银 行赚钱也没那么容易了。竞争能促进机

### 办理银行信用卡关注的要素(图1)

C.透支额度高,46.69%

D.人员服务好 48.76%

E.积分含金量 高,29.34% F.业务通知及

时,40.91%

G.服务网络 健全、网点多,

38.43%

H.还款方式多样: 39.67%

## B.产品种类

多,21.07% A.品牌知名度

高,46.28% K.其他(请注 明),0.83%

J.使用费用低 廉,40.5%

1.合作商户活 动多、22.73%

### 购买金融理财产品的因素(图2)



构去改进、去完善,而优质服务则是金融 机构的立足之本。

#### 地方性商业银行服务获赞

在"您对哪家银行的服务比较满 意"的调查中,除了国有银行得票率较 高,地方性商业银行也获得了多数市民 的肯定。

作为河南省内综合实力最强的本土 金融机构——郑州银行,长期以来,郑州 银行将支持小微企业、个体工商户作为业 务发展重点。小企业及个人贷款户占全 行贷款户数的97%。截至2014年底,郑 州银行小企业贷款余额401亿元,占贷款 州地区银行同业首位。

立的首家异地分行,洛阳银行郑州分行 自 2009 年 12 月 26 日落户郑州, 凭借优 质的金融服务以及创新金融产品,现已 成为郑州地区最具竞争力地方商业银行

与之形成对比的是,汇丰银行、东亚 银行、渣打银行作为进入郑州市场较晚的 3家外资银行投票率偏低,这与其网点数 量少、定位主营对公业务等因素有关。 很多市民对这3家银行缺乏足够的认识 和感受,因此未被足够的市民认可。作 为市场后入者,如果想在竞争激烈的郑 州银行业分一杯羹,不妨在"亲民"方面多 下一些工夫,提高本土化水平。

### 服务好坏成市民选择银行关键

调查问卷中,无论是在"您办理银行信用卡 关注的要素有哪些",还是在"您购买金融理财 产品的因素有哪些"的选项里,投票率最高的都 是"服务态度好"这一选项,分别占比48.76% (图1)和58.26%(图2)。不难看出,随着市民与 银行关系的日益密切,银行业成为老百姓生活 中的重要部分,市民对银行的服务质量和服务 水平等方面要求也越来越高。

研究生毕业刚两年的孙先生,现在郑州一家 事业单位工作。两年来他已经换过3家银行的信 用卡,每月几乎都要用完信用卡的透支额度。他 表示,自己选择信用卡的唯一标准就是服务。

调查问卷中,大多数人的想法与孙先生相 似。在郑州做小本生意的宋先生说:"由于工作 原因,我每天都要和银行打交道。如果银行工 作人员服务态度好,哪怕距离远一些,我也会选 择这家银行。"

不难看出,服务质量的好坏和服务水平的 高低,是影响银行品牌形象的重要因素。特别 是在当前银行产品同质化不可避免的趋势下, 银行之间的竞争拼的就是服务。

### 银行"嫌贫爱富"招抱怨

在市民对银行提供的建议中,减少等候时 间、高峰期增加服务窗口,以及提高普通客户服 务质量等被多次提及。

市民王女士在调查问卷中写道,因为工作 关系,她经常去单位门口的某银行办业务,最让 她不满的就是排队时间过长,有时一两分钟就 可以办完的业务,仅等候就需要半个小时。最 可气的是,银行明明有五六个窗口,却经常只开 一两个窗口,要么没有工作人员,要么停止办理 业务,这让她感觉非常不便。

市民刘女士说,在她经常办理业务的银行 中,"嫌贫爱富"的现象依然明显。"贵宾理财服 务明显好于普通客户。虽然贵宾客户能为银行 带来更多利润,但是希望银行不要总把精力放 在他们身上,不要降低对普通客户的服务质 量。"刘女士说道。

市民宋先生也表示:"排队时间长、业务办 理慢,一直是银行的诟病。我认为,这与老百姓 心态不平衡也有一定关系。你想,一边是排队 很长的普通客户,另一边则是推门而入,直奔 专属柜台直接办理业务的 VIP, 怎么会不引起 等候多时的普通客户的抱怨和不满呢? 我觉得 银行在业务办理的高峰期不妨打通VIP窗口 和普通窗口的服务界限,灵活安排,节约排队

除此之外,服务热线接通率低、投诉处理效率 低、个别地段服务网点过少也是大家不满意的地方。





