

# 邯郸银行创建“免费银行”解决中小微企业融资难融资贵

经济参考报记者 李志勇

**编者按:**7月15日,由新华社主管的《经济参考报》官网“经济参考网”刊发《邯郸银行创建“免费银行”解决中小微企业融资难融资贵》,对邯郸银行创建“免费银行”,缓解企业融资难融资贵难题的做法进行了专题报道。现将原文转载。

近日,中国人民银行、银保监会等四个部门联合印发文件,对银行业基础支付服务提出了12项降费措施,并将于今年9月30日起正式实施。邯郸银行长期以来认真贯彻落实国家关于普惠金融和减费让利政策,积极创建“免费银行”,致力于解决中小微企业融资难融资贵问题。

据介绍,2009年以来,邯郸银行先后推出了“邯银卡免费刷”、“邯银网上免费上、票单证免费用、融资快免费贷”四大措施,免除了政府定价以外的全部金融服务和贷款环节的一切收费,打出“免费银行”品牌,有效缓解了企业融资难融资贵难题,并促进了自身市场的扩大和业务的发展。

邯郸银行在2009年10月开始与中国银联正式联合发行“邯银卡”。为减少客户负担、提高竞争能力,邯郸银行决定将“邯银卡”开户费、工本费、年费、消费手续费、小额账户管理费、ATM跨行查询费等13项费用免除,由邯郸银行代客支付。全免费政策推出以来,邯银卡受到了广大客户的欢迎,2009年末发卡量达到2.6万张,2010年末

达到11.6万张,实现了1年翻两番。邯银卡发卡首年,邯郸银行代付加免收成本共400万元,而卡账户沉淀存款余额9亿元,相当于存款利率上浮0.4个百分点。

“邯银卡、免费刷”的良好效应,坚定了邯郸银行进一步建设“免费银行”的信心。持续实施免费政策赢得了客户的认可,邯银卡保有量由2015年末的143万张增加到2021年6月末的252.5万张,年均增长10.9%,邯银卡的品牌形象和市场影响力得到进一步提升。

2011年,邯郸银行在“邯银卡、免费刷”的基础上进一步全部免掉U盾工本费、数字证书服务年费、境内人民币转账汇兑结算费等各项网上银行费用。2021年6月末,邯郸银行电子业务替代率达到91.8%,互联网用户数由2015年的27.6万户增加到2021年末的119.4万户,年均增长30.5%。

与此同时,邯郸银行又推出了“票单证、免费用”政策,全部免掉现金支票、转账支票、银行汇票、银行承兑汇票、电汇单、电汇、汇票业务委托书,以及企业银行汇票手续费等费用。自2008年

成立以来,邯郸银行长期实行除贷款利息外,取消了贷款环节的一切收费,降低客户贷款成本。在贷款抵押物评估方面,邯郸银行不硬性要求客户对抵押物进行第三方评估,而是组建内部评估小组,自主、免费确定抵押物价值,既节约了客户的评估费用,又提高了贷款效率。

据了解,“十三五”期间邯郸银行累计免费1.4亿元,相当于本行同期净利润的2.8%。2021年邯郸银行进一步推进免费措施,上半年免费1435万元,相当于同期净利润的1.8%。

免费并没有影响邯郸银行的发展,反而是丢了“芝麻”抱来了“西瓜”。邯郸银行大规模免费政策有效促进了各项业务的发展,主要规模指标保持了高速增长。2009年末到2021年6月末,邯郸银行资产总额由136亿元增加到1914.3亿元,年均增长25.8%;存款余额由124亿元增加到1477.4亿元,年均增长24.1%;贷款余额由76亿元增加到850.2亿元,年均增长23.4%,保持了“三年翻一番”的高成长性。



邯郸银行开办了河北省第一家硬币兑换中心。图为客户在交存大额硬币。

同时,“免费银行”促进了邯郸银行升级晋位。在英国《银行家》杂志“2020世界千强银行”排名中升至634位,9年晋升了322位。2021年6月末,邯郸银行资产、存款、贷款均居驻邯各商业银行之首,分别是第二名的2.1倍、1.6倍、1.6倍。

邯郸银行表示,创建“免费银行”不是心血来潮,不是宣传“噱头”,而是出于对银行收费问题的深刻理解和自身发展阶段的正确把握,是搞好金融服务、服务实体经济的自觉行动。银行要抛弃自己是“经营货币的特殊企业”的自负,不仅要办成“真正的银行”,还要办成“普通的企业”,学习普通企业的经营理念和普遍做法。而普通企业不会在内部不同的生产经营环节层层收费,自找麻烦、增加成本,降低效率。银行业与其费力不讨好地说服客户理解自己高收费的“科学性”“合理性”,不如让自己适应客户。在创建“免费银行”的实践中,不仅创造了良好的经济效益和社会效益,还进一步坚定了创建信心。



邯郸银行全面创建“免费银行”。图为总行营业部在全面免费的基础上,推行“夜间银行”人工服务、九种语言对外服务等便民措施。

## 武安支行受到武安市政府通报表扬

近日,武安市政府向邯郸银行发来《关于2021年度上半年银行业金融机构考核情况通报表扬的函》。根据《武安市银行业金融机构考核激励暂行办法(试行)》规定,通过围绕投放武安贷款余额(含域外本系统贷款),存贷比、新增贷款、缴税贡献情况、市交办重点工作完成情况、服务质量和加分因素等7项内容,对2021年度上半年驻武安市19家银行业金融机构工作(办综)

## 辛集支行存贷增长快

今年以来,辛集支行紧盯各项任务指标,坚持高标准定位,高标准落实,精准施策、精准发力,各项业务得到稳步较快增长。7月末存款余额14.6亿元,较年初增长1.9亿元;贷款余额6.3亿元,较年初增长3.8亿元。

一是树立争先意识。要求全体员工迅速将思想统一到业务发展上来,做到“事事争先”,每周组织员工召开工作例会,对上周业务情况进行通报分析,解决当前业务发展中出现的问题。二是精准营销。成立了以行长为组长的对公业务营销小组,明确责任分工,强化协调联动,积极对接企业,取得了突破性进展。三是全面挖掘新增客户。积极走访辛集辖内商户,调查建档,推行“三送三问三预约”(送宣传资料、送联系卡、送金融知识;问经营情况、问结

## 石家庄众美支行上半年存款翻番贷款突破

石家庄众美支行今年以来在抓好储蓄存款业务的同时,切实加大对公存款和信贷业务营销力度,推进各项业务全面增长。6月末支行各项存款余额10.9亿元,较年初增加6.4亿元;全口径贷款4.9亿元,较年初增加4.9亿元。

一是精准营销开发客户。通过对行业政策的认真剖析和详细充分的市场调研,把握关键信息、抓好时间节点,将纳入退城搬迁计

划的两家优质企业纳入考察范围。二是与兄弟支行优势互补。与信贷力量较强的辛集支行积极开展业务合作,通过深入企业考察,摸清企业经营现状、了解企业资金需求,促进了信贷业务顺利开展。三是培养锻炼信贷队伍。坚持“长期主义”,加强信贷队伍建设,在授信过程中不断学习总分行和兄弟支行信贷工作经验,业务能力明显提升。(程蒙 黄芳)

## 定州支行存款稳步增长

今年上半年,定州支行紧紧围绕全年经营策略和任务目标,狠抓工作落实,取得较好成效。6月末支行各项存款余额8.1亿元,较年初增加1.4亿元。

推进全员营销。发挥正向激励作用,建立全员营销管理办法和考核机制,确保相关要求落到实处;通过各种会议、培训学习不断深植全员营销理念,领导班子不仅深入营销部门解决营销工作中遇到的实际问题,还身体力行带头参与客户营销工作。

开展交叉销售。通过信息资源

共享和激励机制,引导员工树立“经营客户”营销理念,改变单向营销意识,深度挖掘客户全方位金融需求和上下游资源,努力实现经营效益化,初步形成了对公业务、零售业务、贷款业务交叉销售的良好局面。

强化内部管理。加强员工队伍特别是信贷队伍建设,努力提高全员工作能力、业务技能;加强风险管理及内部管理体系建设,注重风险全流程管理,做到风险全员防范,不断提高支行内控管理水平,营造良好的合规文化氛围。(夏超越)

## 石家庄万达支行零售业务发展快

石家庄万达支行按照总分行党委的统一部署,认真分析形势,结合支行所在商圈地理位置,确定了“通过银行卡营销带动卡日均存款增长,结合我行线上存款的利率优势与便捷大力营销线上存款”的零售业务营销思路,通过常

态化组织员工进社区开展宣传、深入写字楼和商铺上门拜访等方式,推进了零售业务的较快增长。7月末支行银行卡日均存款1.5亿元,较年初增长0.9亿元,完成率206%;线上存款1.5亿元,较年初增长1.1亿元,完成率188%。(刘鹏飞)

## 石家庄谈固东街支行线上存款快速增长

石家庄谈固东街支行紧密围绕各项任务目标,积极开展业务营销工作,各项零售业务指标完成达到时间进度要求,特别是线上存款营

销取得了突出的效果。6月末支行线上存款余额1.6亿元,较年初新增9700万元,完成率153%。(宋若阳)

## 石家庄谈固支行优质服务获锦旗

7月30日,晨希农业科技有限公司刘先生将一面写有“以人为本客户至上 诚信服务值得信赖”的锦旗送到石家庄谈固支行,感谢支行提供的优质服务。

刘先生表示,该公司于去年底初次到谈固支行办理业务,支行工

作人员认真倾听客户需求,把话说到客户心里去,将服务做到位,给客户留下了深刻的印象。在后续的服务中,支行工作人员时刻做到以客户为中心,想客户所想、急客户所急,使客户真正感受到了以人为本、客户至上的服务体验。(孙增超)

## 邯郸银行一批股东和客户入选省民营企业100强

近日,全省深化“放管服”改革暨推动民营经济发展工作会议上,通报了省工商联关于开展2021年河北省民营企业100强认定工作情况,邯郸银行34家股东、客户入选2021年河北省民营企业100强,37家股东、客户入选2021年河北省制造业民营企业100强,7家客户入选2021年河北省服务业民营企业100强。在民营企业100强、制造业民营企业100强、前25强、15强中,邯郸银行股东、客户均分别占了20席、14席。

——入选省制造业民营企业100强的邯郸银行股东、客户。股东:河北新金钢铁、河北新武安钢铁集团鑫汇冶金、邯郸市正大制管、河北华丰能源科技、晨光生物科技集团;客户:敬业集团、河北新华联合冶金控股、河北津西钢铁、德龙钢铁、长城汽车、河北普阳钢铁、武安市裕华钢铁、金鼎钢铁、唐山港陆钢铁、武安市明芳钢铁、河北新武安钢铁集团澳森钢铁、金沙河、邯郸市友发钢管、唐山文丰特钢、河北永洋特钢、河北鑫旺石油化工厂、石家庄四药、河北兴柏药业、武安市宝烨煤焦化工业、河北常山生化药业、龙星化工、河北赵王酒业、石家庄科林电气。

——入选省服务业民营企业100强的邯郸银行客户。隆基泰和、河北千喜鹤饮食、秦皇岛中秦兴龙投资、家乐园商贸、河北美临多维粮油、河北聚银企业管理服务、涉县赤水湾旅游开发。

(郭文学 张静雅)

## 客户风采

### 客户来信

#### 传承抗战精神

#### 促进科学发展

尊敬的行领导:

今年是中国人民解放军建军94周年,我作为一二九师老八路的后人和邯郸银行多年的忠实客户,应邀参加了邯郸银行铁西支行7月26日举办的庆祝“八一”建军节座谈会,与支行领导和几位退伍军员工进行了交流。座谈会上,不仅感受到了几位“老兵”永不褪色的军心,更感受到邯郸银行丰富的党史教育形式。邯郸银行扎实推进党史学习教育走深走实,紧紧围绕客户需求,积极开展“我为群众办实事”活动,想客户所想、急客户所急,赢得了客户的信赖,充分展现了邯郸银行党委坚持业务与党建两手抓、两促进的发展成果和良好的服务形象。

我在座谈会上回忆了父辈们的革命故事,并谈起2015年9月15日—16日自己应邀参加由中国中共文献研究会举办的

“邓小平与太行抗战座谈会”,在会议期间参观一二九师司令部旧址时看到“邯郸银行爱国主义教育基地”的牌子是邯郸银行深化爱国主义教育,传承“不怕困难、不怕牺牲、勇于担当、勇于胜利”八路军一二九师精神的直接体现。

在铁西支行,通过与支行领导和几位退伍军人的充分交流,我还了解了支行为客户点点滴滴的服务、践行《邯郸银行约法三章》、进一步落实全面从严治党主体责任要求、加强党风廉政建设、扎实创建“廉洁银行”等方面的工作。衷心祝愿铁西支行通过大力发扬八路军一二九师精神,用好、用活邯郸银行各项免费政策和优惠措施,立足铁西服务辖区,不断提升自身知名度、影响力,实现创新、科学发展。

客户:高先生

2021年8月2日

## 2021年8月19日人民币汇率中间价

序号	币种	中间价	序号	币种	中间价
1	美元	648.53	13	南非兰特	230.85
2	欧元	759.41	14	韩元	18049
3	日元	5.9071	15	阿联酋迪拉姆	56.633
4	港币	83.252	16	沙特里亚尔	57.828
5	英镑	891.81	17	匈牙利福林	4613.62
6	澳大利亚元	469.16	18	波兰兹罗提	59.997
7	新西兰元	446.16	19	丹麦克朗	97.92
8	新加坡元	476.55	20	瑞典克朗	134.57
9	瑞士法郎	707.30	21	挪威克朗	137.31
10	加拿大元	512.29	22	土耳其里拉	130.362
11	林吉特	65.321	24	泰铢	513.58
12	俄罗斯卢布	1139.04	注:以上币种单位为100外币兑换人民币	注:以上币种单位为100人民币兑换外币	

## 晋州支行开业四年存款超8亿元

晋州支行开业4年来,在总、分行党委的正确领导和支行干部职工的共同努力下,各项业务得到全面发展。今年以来,该支行行长郝静川同志带领全体员工认真落实总行“增存款、抓开户、引公存”工作要求,充分发扬邯郸银行企业精神,发挥优势、补足短板,促进存贷业务持续稳定增长。8月1日,在该支行迎来开业4周年之际,各项存款余额达到8.02

亿元,较年初增长9444万元;贷款余额2537万元,较年初增长2522万元。

又讯 在7月21日由人民银行晋州市支行组织的“晋州市企业银行结算账户业务培训暨经验交流会”上,晋州支行账户管理员董红娟同志作为账户业务先进支行代表,就账户风险防控与优化服务进行了经验分享。

(田旺 张犇)

## 三支行为抗洪救灾贡献力量、奉献爱心

7月中下旬,受暴雨影响,邯郸多地防洪和救灾任务迫切,邯郸银行鸡泽、永年、馆陶支行积极响应地党委和政府号召,闻“汛”而动,迅速组织人员物资,支持防汛抗洪一线,为抗洪救灾工作贡献力量、奉献爱心,用实际行动践行金融企业的社会责任担当。

其间,鸡泽支行克服人员少的困难,由支行长带头,在保障支行业务正常办理的情况下,抽调后台人员在河堤日夜巡守。在防汛抗洪的关键时刻,鸡泽支行坚守在抗洪一线的民间志愿者组织——鸡泽县蓝天救援队捐助了一批纸抽、纸杯、毛巾、矿泉水等物品,并多次到受灾村庄发放矿泉水、雨伞、纸抽、扇子等物资。8月9日,鸡泽支行在县委、县政府号召下组织干部职工向灾区捐款,

(赵妍 杨晓蕾)

## 支行风采

### 保定分行营业部热情为客户清点零币

近日,保定分行营业部接到客户电话咨询是否能够兑换大量的一角硬币,工作人员当即告知客户可随时携带零币到网点进行兑换。次日下午,该客户就搬着沉甸甸的装满一角硬币的箱子来到分

### 石家庄谈固支行线上存款快速增长

石家庄谈固支行紧密围绕各项任务目标,积极开展业务营销工作,各项零售业务指标完成达到时间进度要求,特别是线上存款营

销取得了突出的效果。6月末支行线上存款余额1.6亿元,较年初新增9700万元,完成率153%。(宋若阳)

### 石家庄谈固支行优质服务获锦旗

7月30日,晨希农业科技有限公司刘先生将一面写有“以人为本客户至上 诚信服务值得信赖”的锦旗送到石家庄谈固支行,感谢支行提供的优质服务。

刘先生表示,该公司于去年底初次到谈固支行办理业务,支行工

作人员认真倾听客户需求,把话说到客户心里去,将服务做到位,给客户留下了深刻的印象。在后续的服务中,支行工作人员时刻做到以客户为中心,想客户所想、急客户所急,使客户真正感受到了以人为本、客户至上的服务体验。(孙增超)