



中共邯郸银行委员会表彰 2024年先进基层党组织、优秀党务工作者、优秀共产党员

近年来，邯郸银行各级党组织和广大共产党员认真学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想，紧紧围绕全行中心工作，坚持党建工作与生产经营深度融合，充分发挥基层党组织的战斗堡垒作用和广大党员的先锋模范作用，为推动全行高质量发展作出积极贡献。为表彰先进、弘扬正气，根据相关规定，行党委研究决定对全行25个先进基层党组织、50名优秀党务工作者和50名优秀共产党员予以表彰。名单如下：

一、先进基层党组织(25个)

邢台分行党总支、人民路支行党支部、汇达支行党支部、曲周支行党支部、丛台路支行党支部、滏东大街支行党支部、光明北大街支行党支部、农林路支行党支部、石家庄藁城支行党支部、石家庄建设北大街支行党支部、石家庄藁城支行党支部、石家庄正定支行党支部、石家庄平安支行党支部、石家庄东岗支行党支部、保定分行营业部党支部、邢台莲池大街支行党支部、邢台沙河支行党支部、邢台开元路支行党支部、秦皇岛分行营业部党支部、资金运营中

心党支部、资产保全部党支部、审计部党支部、风险管理部党支部、纪检监察组党支部

二、优秀党务工作者(50名)

闫敏、赵春梅、刘海燕、郝俊川、段小凤、王俊英、张丽洁、冯烨、康健、田玉栋、董刚、杨锋、李海平、芦艳、曾素春、王学理、焦丽萍、郭洪林、张光昌、朱建华、李杰会、闫丽彩、杜金津、霍俊杰、王冀川、王彦、高津、张永乐、万莹莹、房丽、赵妍、徐庆涛、王奕莹、王宏强、李根、魏艳广、李晶晶、郝利彬、张乐、侯敏、郝振同、王丽致、王海

燕、赵壮峰、王丽坤、郑丹、吴洁、刘可嘉、杨婧

三、优秀共产党员(50名)

马敏、贺凯鹭、匡嘉圆、李彬、田少南、殷红超、张宝歌、靳晓琼、范航、田建松、臧慧娟、于鹏鲲、孟剑、王晓刚、梁士荣、丁杉、刘雄、范一航、赵凤磊、张建辉、张建涛、王雪、孙茂伟、郝泽龙、张艳、吕强、路丁丁、张佳明、张兴华、马志杰、刘红超、史洋、王开云、杨静、贾康蓉、冯春雨、马美灿、程浩、程雪、孟杨、李娟、刘璐、赵奇、魏川、关敬宇、马伟、张建红、冯波、吴丽莎、孙志华



客户来信

感谢信

尊敬的邯郸银行领导：

您好！我是邯郸银行的忠实客户，一直以来都选择在贵行办理存取款业务。最近因为家里急需用钱，计划提前支取我的存单。在贵行员工的帮助下，让我减少了一笔可观的利息损失。

7月5日，因家中急需用钱，我便来到邯郸银行中华北大街支行办理提前支取业务，接待我的是柜员郭慧慧。当我坐下的那一刻，郭慧慧脸上的微笑和简短热情的问候，让我感觉特别亲切。我递上存单和相应证件后，她进行了仔细的查验和审核，并耐心地询问取款的

用途和目的。得知我的资金需求后，她耐心地帮我计算提前支取后的利息损失金额，并提出减少利息损失的建议方案，推荐我在贵行办理了一笔存单质押贷款。正是因为有了郭慧慧的耐心讲解，我愉快地接受了这一建议，一下子让我减少了3万余元的利息损失。

在此，我向贵行表示最诚挚的敬意和感激之情。祝贵行行稳致远、蒸蒸日上！

邯郸银行客户：张先生
2024年7月16日

喜悦与温暖油然而生

尊敬的邯郸银行领导：

您好！通过办理两件事，我深切感受到邯郸银行员工的热忱高效服务。

前不久，亲戚出国访友，委托我咨询网银卡的境外使用政策。我通过电话咨询邯郸银行学院路支行的工作人员王盼盼，正在休班的地没有任何推辞，还通过微信请同事帮忙查找相关规定，准确、详细地为我讲解了业务流程和注意事项。由于所需资料一时未能准备齐全，亲戚委托我先向我的另一张银行卡转账。大堂经理常胜、柜员高晨茜热情高效地为我办理了跨行转账业务，又根据相关规定为我提高了手机银行转账限额。办完业务后，柜员马雅晗了解到我还要帮亲戚代办网银卡境外业务，又细心讲解了一遍需要的手续。

无巧不成书，前几天，我有一张存单找不到了，急忙赶往邯郸银行渚河路支行补办存单。当时

正值午休时间，支行保安师傅、大堂经理热情地帮我取号，安排我到柜台办理业务。柜员杜攀一边高效地查找丢失存单信息，一边耐心地安慰我说，到期后本人凭借身份证没有存单也可以支取。随后他又征求我的意见，提醒我可以免费补办存单。这种设身处地为客户尤其是为老年客户着想的服务精神，着实令人敬佩和感动，也让我原本为丢失存单而凝重的心情变得分外轻松。

就这样，本以为很复杂的两个问题在邯郸银行被轻轻松松地解决了。在这里感谢邯郸银行的优秀员工们，给我带来了温馨美好的金融服务体验。这两次服务体验，使我切身体会到邯郸银行的每一个服务细节都让客户宾至如归。

邯郸银行客户：杜女士
2024年7月15日

基层党组织开展“七一”讲党课活动

今年是中国共产党成立103周年，邯郸银行各基层党组织高标准高质量组织开展“七一”讲党课活动，加强党的纪律建设，推动全面从



书记宣讲的方式，深入学习了忠于党和人民、舍己为公、大公无私的雷锋，“共和国勋章”获得者孙家栋，“七一勋章”获得者张桂梅，湖南省衡阳市特殊教育学校教师刘伶珊，革命烈士张兆丰，不忘初心、奉献一生的退休干部楷模杨善洲，陆军某合成旅“杨根思连”，时代楷模黄文秀等先锋模范事迹，引导广大党员向先进看齐，在日常学习、工作、实践中主动亮身份、做好标杆模范。

人民西建设大街、滏东大街、复兴、联纺东社区、农林路、鑫港、磁县、馆陶、临漳、曲周等支行党支部，通过观看党建宣传片《终生》《2023年感动中国》《一二九师精神微党课》《无悔的导弹人生——黄伟禄》《榜样8》《望林海》《榜样就在身边》，引导广大党员弘扬劳模精神，汲取榜样力量，立足岗位职责，不断提升履职服务能力水平，更好发挥党员模范带头作用。

此次主题党日活动，进一步激发

了党员的爱国主义情怀，增强了党员的责任感、使命感。大家表示，崇尚英雄才会产生英雄，争做英雄才能英雄辈出。英雄模范们用行动再次证明，伟大出自平凡，平凡造就伟大。只要有坚定的理想信念、不懈的奋斗精神，脚踏实地地把每件平凡的事做好，一切平凡的人都可以获得不平凡的人生，一切平凡的工作都可以创造不平凡的价值。

(潘雪影)

“信用赋能 合作共赢” 企业专题交流活动在石家庄分行举办

7月15日下午，“信用赋能 合作共赢”企业专题交流活动在邯郸银行石家庄分行会议室举行，由河北省信用协会、河北省网络社会组织联合会联合举办，18家会员单位参加。

各参会单位围绕“数据要素赋

能，数字信用创新”，结合各自业务的数字化发展情况进行交流。石家庄分行向与会嘉宾详细介绍了邯郸银行近几年的业务发展及产品服务创新情况。

河北省信用协会和河北省网络

化组织联合会广泛汇聚诚信企事业单位和网络社会力量推动社会信用体系建设和数字河北建设，会员单位超过4000家。通过此次活动，石家庄分行有力推介了邯郸银行的金融产品和服务优势，为争取与省

会优质企业建立信贷合作关系创造了有利契机。下一步，分行将通过积极与各会员单位建立联系，扩大分行业务合作范围，实现彼此赋能、合作共赢。

(张猛)

石家庄分行稳健发展银行卡业务

6月末，邯郸银行石家庄分行新开银行卡7169张，卡内日均存款余额增加11.1亿元。

今年以来，石家庄分行积极响应总行进一步优化调整存款结构工作思路，把银行卡业务作为获客来源、活客手段、吸存途径、增效方式，强化精准营销，扩大银行卡业务覆盖面。

分行竞秀

强化营销意识。分行通过召开工作会议，深入支行调研和调度指导等多种形式，引导分行全体干部职工统一思想，不断增强深挖银行卡业务潜力理念，凝聚强劲业务推动合力。

提升营销能力。分行积极组织开展相关业务培训10次，持续提升一线员工的银行卡业务营销能力，加强风险客户识别和防范，同时指导员工挖掘存量客户潜力，通过匹配各类银行卡相关产品，培养客户用卡习惯，

增加卡内活期存款沉淀。

多频次开展活动。上半年，分行组织所辖支行积极参与总行开展的各类线上存款、新增用户等宣传活动，大力推介邯郸银行儿童卡新产品，带动了一大批新老客户成为邯银卡的忠实客户。

提升综合效益增长。为提升银行卡客户使用人数，分行各部门之间密切配合，开展全方位营销。对储蓄客户，积极推介各类附加电子产品，让客户了解邯郸银行电子银行业务

的便利性，上半年分行手机银行转账24万笔，线上存款现存11.5万笔，既减轻了一线压力，又提升了客户依赖度；对个人类收单客户，根据其流水情况，推介为邯郸银行授信客户、小微贷款户等，客户流水全额转入邯银卡，现对私类收单客户日均存款1.88亿元；对企业类客户，加强代发工资业务营销，截止到6月末分行共有代发工资卡5万余张，带动卡内余额增长6.8亿元。

(肖博)

人民路支行党建引领促发展

6月末存款余额26.58亿元，较年初增长1.85亿元

同步步。

优化管理机制。人民路支行细化了《支行内控管理办法》《支行岗位分工职责》等制度，营造良好的合规文化氛围；定期开展防爆、防抢、防火演练，召开案防工作会，强化员工风险防范意识；优化支行考核机制，发挥考核正向激励作用。

提升服务意识。依托“适老厅

堂”“爱心妈妈小屋”、户外劳动者服务站等，为客户提供贴心服务。

前不久，有一对90岁的老夫妻提前来到支行，当时还没到正式营业时间，大堂经理看到后马上打开卷帘门，请老人进来等待。等候过程中，大堂经理为老人端上热水，支行领导主动跟老人聊起家常。老人办完业务后开心地说：“邯郸银行真的太

贴心了，以后我会经常过来看看你们这群朝气蓬勃的邯银人。”

做好主责主业。支行积极开展社会调研，深入了解客户需求，主动上门营销存贷款业务，以专业的素养和热情的服务赢得客户的信任，不断增强客户黏性和体验感，深化金融合作，提高存款稳定性。

(王红艳)

晋州支行推进储蓄存款稳步增长

今年以来，邯郸银行晋州支行紧紧围绕总行、分行工作部署，转变观念、坚定信心、制定专项措施，推进储蓄存款稳步增长。6月末，支行储蓄存款余额达14亿元，较年初新增1.6亿元。

营销做得细。根据岗位交叉分组，支行将信贷员和柜员合理搭配，调动员工营销的积极性，无论接待企业客户还是个人客户，都能从存、贷款业务出发，延伸开至开卡、微信绑卡、代发工资、收单等邯郸银行其他产品。

目标定位清。支行坚持线上和线下营销相结合，抓住总行每季度开展的线上拓展活动，精心制定方案，主动上门营销。同时，努力优化储蓄

存款结构，大力营销低利率存款，扩大短期存款规模，进一步降低储蓄存款成本。

客户体验优。在日常业务办理中，支行积极践行“办事快、客户乐、我快乐”的“快乐银行”文化理念，全面推行“邯银好邻居—共享客厅”服务措施，从厅堂卫生环境、柜员专业能力、文明规范服务等各方面入手，努力为客户提供优质、高效的金融服务体验。

支行队伍强。支行强化员工综合业务知识学习，不定期组织全员信贷知识和前台业务学习，全面提高员工专业服务水平，进一步提升支行经营能力和市场竞争力。

(田旺)

无极支行储蓄存款增长快

6月30日，邯郸银行无极支行储蓄存款余额12.4亿元，较年初增加1.2亿元。无极支行坚持把储蓄存款增长作为支行工作的主要目标，在经营过程中重服务、抢市场、强营销、优结构。支行进一步加大厅堂营销工作力度，广泛开展业务宣传活动，有效提升产品和服务影响力。

该支行不断改进提升营销服务措施，实现一季度开门红后，及时总结一季度工作经验，针对收单业务、开户业务、代发工资、定

期存款业务营销过程中出现的问题和优势方法进行交流学习，使员工统一思想、提高认识，提高员工营销能力。支行持续优化储蓄存款结构，对存期不同的业务制定不同的具体营销方案，加大对一年期及以下存期存款的营销力度，并以代发工资、收单业务为抓手，营销活期储蓄存款，有效降低存款成本。支行落实各项激励机制，通过政策激励，营造出奋勇争先的良好氛围。

(李敏娜)

邢台开元路支行储蓄存款稳增长

6月末，邯郸银行邢台开元路支行各项存款余额8.5亿元，其中储蓄存款7.26亿元，较年初增长5660万元。开元路支行紧紧围绕全年重点工作，结合支行工作实际，细化宣传措施，组织员工走进社区，将日常宣

传和重点节日宣传相结合，普通客户和重点客户相结合，对接客户金融需求，以热情的服务和过硬的业务技能，提升客户的满意度，有效促进了存款工作的开展。

(张明行)

保定裕华路支行适老化服务暖人心

近日，客户闫先生受父亲委托，到邯郸银行保定裕华路支行办理现金支取业务。在办理过程中，因闫先生父亲本人忘记密码，需将密码重置后才能取现。支行了解到，闫先生的

父亲年迈行动不便，无法到支行办理密码重置业务，便立即安排双人上门服务。最终在双方配合下，高效、合规地为客户办理了相关业务，获得了客户的好评。

(程寒月)

支行风采