



经济观察网 记者

老盈盈

柯杰去年在深圳成立了两家自动化技术服务企业，规模不大，两家公司合在一起员工不到30人。目前公司没有长期雇佣大量技术人员，大部分采用的是跟工程师签业务合同的方式来实施，所以每个项目结束后都需要为工程师第一时间支付报酬，这种情况下转账的交易会比较多，大概每个月有100多笔。

“我自己创业，企业刚起步加上这几年的疫情比较艰难，每一笔费用发生在哪里，我的感受其实很真切，我刚开始了解银行支付结算政策的时候，最关心的就是我每个月付出这么多笔费用手续费有多少。”7月6日，柯杰在深圳人民银行举办的“支付服务手续费降费让利”座谈会上称。

据记者了解，小微客群结算金融的痛点主要集中在企业对开户流程、支付手续费哪些可以减费让利、企业经营中涉及财务或代发工资等业务不了解。

但其实在2021年6月25日，中国人民银行等部委就共同发布了《关于降低小微企业和个体工商户支付手续费的通知》。中国支付清算协会、中国银行业协会也共同发布了《关于降低小微企业和个体工商户支付手续费的倡议书》。

针对小微企业的相关痛点，深圳人民银行组织辖内银行和支付机构持续开展“支付降费 普惠小微”宣传活动，指导商业银行、支付机构创新宣传方式、拓展宣传渠道，通过短信推送、上门服务等方式，多样化宣传和政策解读，提升减费让利政策宣传影响力。

截至2022年6月30日，深圳辖内金融机构累计为630万户小微企业、个体工商户及2060万户有经营行为的个人累计减免支付手续费超36亿元。

以柯杰的深圳市海杰自动化有限公司及其关联公司深圳市精控自动化技术服务有限公司为例，两家公司近3个月通过平安银行企业手机银行交易350余笔，按标准转账手续费4元/笔预估，仅此柯杰即可节省手续费5600元/年。

工行深圳市分行结算与现金管理部副总经理郑洋向经济观察网记者表示，通过人员面对面服务，肯定是满足不了全部企业需求的，所以就需要通过金融科技手段，更好地把金融服务提供给小微企的客户。

具体而言，银行在办业务的时候，例如开户、变更还有每年年审，都有很多和企业接触的机会，银行会按照监管要求收集一些客户的信息，通过信息给客户做初步的识别，把客户定位为小微客群还是大型企业客户。识别客户后，工行总行有个收费参数化管理系统，这个系统针对客群设置相应的收费参数，例如结算手续费打5折或9折等等。

“它只要是被我们识别为客群，全部就自动实行减免，即使企业不知道我们这个优惠政策也会享受减免。除了一些新注册的企业外，工行对于没有办法识别的客户也会给予一定的优惠政策。”郑洋称。

此外，据记者在座谈会现场的了解，各个银行会根据客户结构和业务类型来决定手续费折扣的多少。

招行深圳分行交易银行部副总经理刘宇坤称，一般来说都会由总行统计，总行可能会兼顾全国各个区域之间的产品，再结合各个城市之间的实际情况，来定出一个折扣值。招行支付的手续费如果是同行同城的转账是免费的，跨行的打九折；通过银行APP渠道转账，无论是高中低频交易都是免费的。

“在手续费的制定和减免方面，在总行大的政策下，各个地区不一样，总行也把费用的权限下放给了分行。我们在制定手续费折扣的时候，可能会从大的政策环境，或者银行主流的发展方向等方面去考虑。”平安银行深圳分行交易银行部副总经理黄泽冰介绍称，自去年9月份开始，已对深圳地区所有的企业实行了开户全免的优惠，通过APP进行所有的金融交易也都是免费的。