

新中原发展理念

中原银行成立于 2014 年 12 月 23 日，是河南省唯一一家分支机构网点覆盖全省的省属法人银行。2017 年 7 月 19 日，在香港联交所主板挂牌上市。2022 年 5 月 25 日，经中国银保监会批准，正式吸收合并洛阳银行、平顶山银行及焦作中旅银行。目前，总资产突破 1.2 万亿，存款余额突破 8000 亿，贷款余额突破 6300 亿，资本充足率达到 12.39%，在全国城商行排名从第 12 位上升到第 8 位；下辖 18 家分行，700 余家营业网点及 17 家附属机构。

一、战略定位

“扎根中原、深耕中原、依靠中原、服务中原”

二、使命愿景：“建设美好金融，服务美好社会，做中原人民最信赖的银行”。

通过扎根中原、深耕中原、依靠中原、服务中原，围绕人民群众的金融需求，做好我们的金融服务，把中原银行真正建设成为中原人民生活的伴侣、工作的助手、创业的支撑、老年的保障，让中原人民在生产、生活、创业经营等方方面面都离不开中原银行。

【解读】

建设美好金融：建设美好金融需要“真”。坚持金融服务实体经济、服务人民生活，坚持长期主义，真正让金融为建设美好社会创造价值。**建设美好金融需要“善”。**要秉持公心，有社会担当。要锦上添花，也要雪中送炭，关注弱势群体和薄弱领域，切实解决金融发展不平衡不充分的问题。

建设美好金融需要“美”。关注百姓多样化金融需求，以专业的金融服务能力为其定制专属的服务方案，帮助实现人民对美好生活的向往。

服务美好社会：以美好金融服务美好社会，有利于政府工作高效运行和战略落地，有利于实体企业转型升级和稳健发展，有利于人民财富优化配置和生活便捷，这既是中原银行的战略担当，又是我们的使命情怀。

做中原人民最信赖的银行：做中原人民最信赖的银行是建设美好金融、服务美好社会的落脚点。美好源自信赖，信赖包含信任和依赖。要坚持以客户为中心，把保障客户资金安全摆在首位，把“贴心、专业、合作、共赢”的服务理念融入经营管理全过程，提升核心竞争力，把中原银行真正建设成为中原人民生活的伴侣、工作的助手、创业的支撑、老年的保障，始终陪伴客户成长与发展，让中原人民真正离不开中原银行。

三、“三小一大”发展目标：“突破万亿、回归 A 股、打响品牌，争创一流银行、打造百年基业”

三个小目标：突破万亿、回归 A 股、打响品牌

大目标：争创一流银行、打造百年基业

【解读】

突破万亿：已然实现；

回归 A 股：作为我们当下正在推进的主要目标和战略任务，必将全面促进经营管理质效的提升。回归 A 股，既是壮大发展实力，筑牢发展基石的必由之路，更是大幅提升市场

知名度，打响中原银行品牌的基础布局。

打响品牌：离不开服务、定价和效率。服务是立行之本，定价是服务的关键，效率与服务、定价互为补充。我们只有取得服务好、定价优、效率高的核心竞争优势，为客户带来专业、快捷、高效的金融服务，才能实现客户价值的增值，持久赢得人心、赢得市场、赢得发展主动。立足人民群众的金融需求，打造“服务最好、定价最优、效率最高”的品牌形象，方能让中原银行品牌深入人心。

争创一流银行：“打造一流城商银行”是省委、省政府高瞻远瞩对中原银行未来发展作出的正确决策与科学定位。我们要加快推进理念转型、业务转型、数智转型、作风转型，完善现代金融企业制度，健全法人治理结构，发挥金融科技力量，全面提升金融服务质效，打造优秀金融人才队伍，塑造“服务最好、定价最优、效率最高”的品牌形象，争先进位、跨越赶超。不断提高我们的金融创新能力、经营管理能力、抗风险能力和适应市场变化能力，努力把中原银行建设成为“具有核心竞争力、业务创新力、品牌公信力、社会影响力的一流现代化城商行。”

“打造百年基业”：是中原银行实现基业长青、接续奋斗的历史使命，更是我们面向未来的不懈追求。“百年”是寄予梦想与希望的时间坐标，是专注服务品质和品牌的始终如一，是坚守匠心埋首核心业务的薪火相传，是坚持管理科学、运行规范、合规稳健经营的不变承诺，是全体员工愿意长期共同遵守的文化积累，是产品和服务历经岁月变迁仍为

百姓信赖和欢迎的良好信誉。缔造百年基业的过程，是将品牌发展为商誉、将价值积累为信誉、将习惯沿袭为文化、将挑战转化为信心的过程。我们要“紧扣资本充足、管理科学、运行规范、内控严密、资金安全的发展目标，善于运用系统观念、法治思维、改革精神、创新办法、市场机制”，加强风险内控机制建设，实现健康平稳向前发展、行稳致远作百年老店。“基业”是根基，是种子，更是发展和创新。基业长青须坚持永远向前、向上、向好、向善的价值引领。中原银行必须心怀“国之大者”、牢记“省之要者”、坚守“民之需者”，坚持“金融向善”的价值取向，将改革创新作为发展的不竭动力，不断创新金融产品和服务，更好满足人民日益增长的金融需求，方能永葆生机与活力，实现发展基础永固、百年基业长青的远大目标。

发展目标间的辩证关系：“突破万亿、回归 A 股、打响品牌”是铺就“争创一流银行、打造百年基业”的发展基石，“争创一流银行、打造百年基业”是“突破万亿、回归 A 股、打响品牌”的战略蓝图。只有基石坚实稳固，中原银行的事业大厦才能巍然矗立，百年长存。脚踏实地实现“突破万亿、回归 A 股、打响品牌，争创一流银行、打造百年基业”的层层进阶，最终将绘就“建设美好金融，服务美好社会，做中原人民最信赖的银行”的美好愿景。

四、四个服务（战略重点和方向）：四个服务是庄严承诺：服务战略、服务实体、服务企业、服务人民

服务战略：做政府的银行，围绕省委省政府的决策部署，

助力“十大战略”落地。我们要主动贴近政府，贴近战略，增强责任感，强化担当，按照省委省政府决策做好工作，急政府之所急，为政府提供金融支撑。一是支持重点项目建设；二是支持全省产业转型发展；三是利用法人银行优势，帮地方政府公共产品供给提供金融解决方案。

服务实体：做实体经济、产业发展的银行，坚持金融服务实体经济的基本原则，不做监管套利，不搞自我循环，将更多金融资源配置到实体经济的重点领域和薄弱环节。

服务企业：做企业的银行，关键是培养银企共生共荣的理念，与企业共成长，培养终身客户，当好各类企业，尤其是小微企业的金融伙伴，为其提供贴心周到的金融服务。企业客户可以分为两大类，一类是公司集团大客户，我们服务这类客户的做法是个别做，深入了解情况，打通每个细节，逐户建档，个性化解决问题。另一类企业客户是小微客户，河南省有 766.9 万户市场主体，其中“小个专”经济组织高达 729 万户小微客户要批量做，通过数字化技术解决批量获客、批量授信、精准风控问题，我们的目标是要使中原银行的金融服务覆盖 70%左右的小微企业客户。

服务人民：做中原人民的银行，全心全意地满足城乡居民全生命周期的金融需求，实现“家家有中原、户户有额度、人人有服务、个个有授信”的目标，力争在未来 3-5 年内使中原银行的金融服务覆盖全省 80%左右的家庭、90%左右的人口。

五、“8 字”服务理念：贴心、专业、合作、共赢

“贴心”：要坚持以客户为中心，始终站在客户的角度，去思考全行的金融服务、产品创设等工作，自觉将客户需求融入金融服务全过程，把业务做到客户心坎上。通过优化和创新产品服务，满足客户各类金融需求，真正做到急客户之所急、想客户之所想，及时解决客户需求痛点等实际问题。

“专业”：要有“在刀刃上行走”的勇气和能力，不断提升金融服务的专业水平。在风险可控的前提下，针对每一位客户的实际情况，依托一揽子专业化的产品和服务，精准满足客户差异化需求，帮助其解决实际问题，尤其是同业机构无法解决的个性化问题，使同业机构不能做的业务和不能服务的客户，都可以到中原银行来做，而且做了不会出现问题。

“合作”：要秉持与同业、客户共生共荣的理念，利用各自的优势，共同创造价值，打造开放包容的中原银行，在合作中实现我们的价值、践行我们的服务理念。

“共赢”是指要在贴心、专业、合作的金融服务中，推动社会发展，践行社会责任，满足各方的现实诉求，实现与客户共赢、与企业共生、与社会共荣，助力河南经济社会高质量发展。

六、四大转型：

理念转型，业务转型，数智转型，作风转型。四大转型相辅相成，理念转型是前提，业务转型是核心，数智转型是支撑，作风转型是保障。

理念转型：思想是行动的指南，只有思想观念转变了，

行动才能自觉，所以理念转型是业务转型的前提。比如，银行业作为服务行业，如何在为客户服务和创造价值的过程中实现自身价值，就存在着如何认清银行的本源问题。

业务转型：四大转型的核心，要目标清晰、重点突出。业务转型的第一个目标是要解决现有业务存在的结构不合理问题；第二个目标是形成新的合理结构的问题。总体上来说，第一个目标解决的是“三高三集中”问题，形成政府、企业集团、小微、个人各四分之一的资产布局结构。第二个目标是如何形成新的合理结构，要转变业务做法，按照“个人小微批量做、集团公司个别做、政府客户特别做”的方法去设计调整优化业务流程、风控模式。

数智转型：业务转型的支撑，要注重提升科技的实用性、自主化。数智转型要顺应当前数字技术与实体经济深度融合、金融与科技相互渗透的发展趋势，以价值创造为核心，以数据赋能为手段，通过推进“线上化、数据化、智能化、应用化、自主化”，提高金融服务效率和效益，并将数字理念、数字技术应用到产品创新、客户服务、风险控制、运营管理等方方面面，以银行自身的数字化助力企业的数字化，将服务延伸到企业经营和社会管理的各个领域。

作风转型：全行稳健发展的关键保障，要重点提升领导干部的管理能力和一线员工的业务能力。作风的好坏决定着金融服务质量，影响着中原银行整体品牌形象，我们要高度重视，通过**企业文化建设**，培养优秀员工、优秀领导，形成中原银行过硬的品牌内涵，培育爱岗敬业、担当作为、公道

正派、诚实守信的中原银行作风，切实提高全行干部职工的责任意识、工作能力、执行效率和服务品质。要实现“五个明显增强”：旗帜鲜明讲政治的能力作风明显增强，联系服务群众的能力作风明显增强，深入调查研究的能力作风明显增强，防范化解重大风险的能力作风明显增强，推进改革创新的能力作风明显增强。

七、四大转变：”从以产品为中心向以客户为中心转变、从客户经营向客户服务转变、从利益驱动向责任驱动转变、从求大求快急功近利向求质求优务实稳健转变”。

改变“三高三集中”【“高定价、高收益、高风险”和“行业集中（房地产行业）、客户集中（股东关联方）、贷款投向集中（大户）”】的发展模式。转变为“从以产品为中心向以客户为中心转变、从客户经营向客户服务转变、从利益驱动向责任驱动转变、从求大求快急功近利向求质求优务实稳健转变”。

从以产品为中心向以客户为中心转变：要从解决客户的痛点难点出发，整合内外部资源，根据客户的需求和特点，差异化地设计产品，提供高质量服务，提升客户体验，切实解决客户问题。

从客户经营向客户服务转变：服务既是一种行为，更是一种心态、一种修养。没有一家企业不重视服务，没有一家企业不想把服务做好，但真正能把服务做好的企业却不多。究其原因，是过去我们的行为都是从自身利益出发，而不是站在客户的角度。从自身出发，虽然我们服务的对象还是客

户，但始终想的都是如何从客户身上赚更多的钱、卖更多产品，而客户的利益是否最大化、客户的体验是否良好，就显得并不十分重要，这实际上是客户经营思维，而不是客户服务思维。

从利益驱动向责任驱动转变：金融是实体经济的血液。对银行而言，坚持以人民为中心的发展理念，立足金融本源，把服务实体经济、满足人民群众对美好生活的向往作为经营管理的“出发点和落脚点”，是我们义不容辞的责任和使命。我们追求利润，要建立在服务实体经济、履行社会责任的基础上，通过扎实的金融服务，树立负责任的银行形象，获取政府、企业、百姓对我们的支持和信赖，从而赢得更大的市场发展空间。

从求大求快急功近利向求质求优务实稳健转变：要行稳致远，做实做好我们的工作。忽视合规性，忽视风险，忽视社会责任，过分追求利益，求大求快急功近利，是不利于长远发展的。我们必须建立“向善利他”的现代商业思维模式，真正坚持共生共赢，才有可能道路越走越宽，行程越走越远。

八、“三好”企业文化

引导员工视行为家、尽心尽力，做最好的自己；引导金融服务贴心客户、创造价值，做最好的银行；要求领导以员工为本、公道正派，做最好的领导。

引导员工视行为家、尽心尽力，做最好的自己：员工是银行发展的基石，因此我们提出“视行为家、尽心尽力，做

最好的自己”，这是中原银行对所有员工持续发展自己、提升能力的期待，也是对全体员工的庄严承诺。一是要增强全行员工视行如家的归属感；二是要尽心尽力提高个人能力，精益求精提升金融服务质量，为企业发展贡献才智。

引导金融服务贴心客户、创造价值，做最好的银行：客户是银行最大的财富，因此我们提出“贴心客户、创造价值，做最好的银行”，这是我们作为省属法人银行锚定“两个确保”的使命担当，更是打造一流城商行的必然要求。一是要为客户提供最贴心的服务，满足客户“体验更好、成本更低、更加智能”的需求，使我们投放的每一笔贷款、提供的每一项金融服务，都为客户解决问题、创造价值，提升客户服务体验。二是要为河南经济社会发展提供最专业的服务，为客户解决问题。三是要充分了解客户。

要求领导以员工为本、公道正派，做最好的领导：领导是银行前进的领航员，因此我们提出“员工为本、公道正派，做最好的领导”，这是新中原银行对各级领导干部提出的要求。一是坚持以员工为本，了解和重视员工的所思所盼，赢得信任和支持，凝聚团队合力。二是按照公道正派的标准要求自己、对待员工。各级领导干部要立足大局，不把岗位权力当做利益输送或者谋求利益的工具，而是要为中原银行着想，秉持不损害中原银行利益的底线来处理问题，最大限度为中原银行创造价值，公道正派地对待事业、对待岗位，经得起时间的检验。

九、“三最”品牌形象：“服务最好、定价最优、效率

最高”。

服务最好：服务是我们立行的根本。从解决客户金融服务痛点、为客户创造价值出发，通过树立新理念、运用新技术、研发新产品，为客户提供专业化、个性化、综合化的服务，让金融服务更有广度、更有精度、更有温度，带来更好的客户体验。

定价最优：定价是我们服务的关键。价格竞争是市场竞争的核心，定价没优势，竞争优势很难形成。价格没有优势，说明成本控制没有优势、品质没有优势，因为成本下不来、质量上不去。

效率最高：效率和服务质量是对定价竞争力的有力补充。在提供金融服务的过程中，要深入落实省委“13710”工作制度和我行“1310”工作机制，提升工作效率，提高全行的综合竞争力。

十、“16字”战略路径：“上网下乡、数智未来，守正创新、砥砺前行”。

上网下乡：大力发展科技金融，支持乡村振兴，持续建设“中原银行一点通”服务品牌。结合地方政府，按照三个“百分之百”的目标延伸金融服务，做到所有农村客群通过手机银行即可享受基本金融服务，提高金融服务在乡村的普遍性、可得性。

数智未来：全面推进数字化转型，提升大数据运用能力，运用区块链、云计算、人工智能等技术为中原银行、客户及合作方赋能，实现打造未来银行的愿景。

守正创新：坚守正道，谋发展的同时遵循市场规律、把握经济金融的发展趋势。在这一原则下，积极开展创新工作，在满足新发展格局下社会各方日益多样化的金融需求的同时实现自身持续发展。

砥砺前行：在新时代背景下，发展征程总是充满挑战，要时刻紧跟省委省政府的各项决策部署，牢记中原银行“三小一大”战略目标，践行“贴心、专业、合作、共赢”经营理念，保持永攀高峰的工作状态，助力全行持续发展。

十一、党建统领

全面加强党建，为改革发展提供坚强政治和组织保障。

一是塑造“四化四融”党建品牌。充分发挥党委“把方向、管大局、保落实”领导作用，开展基层党组织标准化、规范化、常态化、特色化建设，推进党建工作与公司治理、业务发展、干部队伍建设、企业文化有机融合，抓好党员教育管理工作，锻造一支敢于担当的新时代党员干部队伍，让党建“软实力”转化为发展“硬支撑”。

二是深化全面从严治党。加强党风廉政建设，坚持重遏制、强高压、长震慑，严格落实中央八项规定精神，持之以恒整治“四风”，营造风清气正的浓厚氛围。

十二、2022 年工作基调

坚持稳字当头，夯实发展基础。要坚持稳中求进、稳中求实、稳中求优，扎扎实实练好内功。

(1) 目标要稳中求进。稳中求进，要求我们做到两个不低于：第一，资产增长速度不低于 GDP 和货币发行量增速；

第二，发展增速不低于整个市场的平均水平。

(2) 存量要稳中求实。稳中求实是稳中求进的基础，这要求我们真真正正地把基础夯实，针对存量问题，要敢于正视、摸清底数、理顺关系、化解矛盾、认真解决。

(3) 结构要稳中求优。稳中求优是稳中求进、稳中求实的基础，具体是指在保持总体稳定的前提下，推进制度结构、人才结构、业务结构和科技结构的优化。

十三、“六抓”工作要求：抓客户、抓账户、抓绑卡、抓“中原银行一点通”主品牌建设、抓储蓄存款、抓授信。

一是抓客户。在经营发展中要坚持客户导向，聚焦广大客户需求，实现金融服务供给的增量、扩面、平价，要围绕公司集团客户 60%、小微客户 70%、家庭客户 80%、个人客户 90%的目标按年度分解任务，落实措施。

二是抓账户。树立客户全生命周期服务意识，尤其是抓住开户这一关键环节，用足用好监管部门陆续出台银行账户开立指导意见的政策红利，降低开户门槛，简化开户流程，扩大客户总量，争取在服务的起点就赢得客户认可，全力打造客户首选银行、企业主结算银行、小微企业主授信银行、家庭财富管理主服务银行。

三是抓绑卡。网络支付、移动支付已经成为主流的资金交易方式，应用场景包罗万象，甚至成为新商业模式发展的基础和推动力，我们要大力开展绑卡活动，在加快行内手机银行、微信银行绑卡的同时，积极推进微信、支付宝、云闪付等三方支付渠道绑卡，丰富银行卡应用场景，增强客户黏

性和活跃度，为业务、产品、服务创新发展提供支撑。

四是抓“中原银行一点通”主品牌建设。通过智能营销、智能服务、智能运营，为客户提供基于金融生态、本地生活 and 内容服务等场景的综合性服务，利用手机银行主渠道，打造“中原银行一点通、生活创业更轻松”的服务品牌。所有其它渠道都要与一点通对接，实现门户统一、品牌统一。

五是抓储蓄存款。储蓄存款是商业银行经营的基石，它象征着市场地位，代表着客户选择，决定着各项业务发展，关乎全行利润的实现，我们要持续丰富储蓄产品，加大存款营销力度，壮大存款规模。比如，围绕客户全生命周期，推广儿童成长储蓄、青年创业储蓄和幸福养老储蓄产品。

六是抓授信。针对不同客群，要有不同的授信措施和风控模式，要加快智能风控建设，着力提高个人、小微批量获客和风控能力。要抓住货币政策宽松期的红利，靠前发力，主动出去寻找项目，加快推进信贷投放，为政府、公司集团、中小微、科创企业等提供强有力的支持。

十四、能力作风建设：提升政治能力；提升统筹改革和发展的能力；提升专业能力；提升为群众服务的能力。

全行上下要积极参加“能力作风建设年”活动，围绕“提升能力、夯实作风、实干担当、争先出彩”主题，坚持问题导向和结果导向，在实践中提升工作能力。**一是提升政治能力。**深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想，不断提高政治判断力、政治领悟力、政治执行力。**二是提升统筹改革和发展的能力。**协同做好吸收合并、业务发展、安全

生产、疫情防控等重点工作，提高防范化解风险能力，推动全行稳健发展。**三是提升专业能力。**金融业是专业性比较强的行业，我们要有终身学习的意识，锤炼专业能力，重视调查研究，善于分析和解决发展难题。**四是提升为群众服务的能力。**始终坚持“以客户为中心”，深入落实省委确定的“13710”工作制度和行党委确定的“1310”工作机制，以高质量的金融服务保障各项目标任务的顺利实施。

十五、七点工作要求：细化目标任务、优化资源配置、完善考核体系、优化用人机制、坚持结果导向、建立督导帮扶机制、坚持科技赋能。

一是细化目标任务。把“客户服务”放在我们一切工作的逻辑起点上，各业务条线要围绕“四个服务”，细化明确公司、机构、小微、零售、惠农等重点客群的“一揽子”服务方案，丰富特色产品，强化营销指导。**二是优化资源配置。**资源配置要向有利于长远发展、有利于战略落实、有利于短板提升等方面倾斜，引导经营机构找准发展重点，调整优化业务结构。**三是完善考核体系。**坚持业绩导向，发挥好考核指挥棒的作用，优化完善覆盖不同条线、不同岗位的全方位考核体系，推动全行共同做好客户服务、普惠金融、风险防控等重点工作。**四是优化用人机制。**明确能上能下、能进能出、公开透明的用人机制，突出五湖四海、德才兼备的用人原则，让想干事、能干事、干成事、不出事的干部得到重用；建立健全尽职免责的容错机制，强化精准问责，无过错不追责，主观恶意造成重大资产损失则加重处罚，必要时移交司

法机关，切实激发全行干部职工干事创业的积极性。**五是坚持结果导向。**强化考核结果的应用，积极营造“业绩靠拼、提拔靠干、工资靠挣”的氛围。**六是建立督导帮扶机制。**强化工作督导，协同推进减负与赋能。**七是坚持科技赋能。**这是我们各项工作落实的关键，科技创新条线要坚定落实“五化”工作要求，提高科技的实用性，让科技和数据创造更大价值，更好地服务业务发展、服务一线员工、服务客户需求。

十六、楼阳生书记讲话精神学习

楼书记4点要求：“志存高远，打造一流城商行”“聚焦主业，服务实体经济发展”“加强监管，有效防控金融风险”“凝联合力，持续创优金融生态”

第一点“志存高远，打造一流城商行”：要立足当下着眼长远，全力打造一流城商行

（1）锚定目标，加快融合发展。从本质上来讲，依然处于吸收合并过渡期。要继续保持战略定力，坚定“阶段不能逾越，但台阶可以跨越”的信念，加快实质性融合步伐，做好系统整合与数据集中、业务承接与产品优化、机构整合与干部队伍交流融合等工作，确保过渡期“军心定”“大局稳”，夯实百年基业发展根基。

（2）明确定位，扛牢责任担当。坚守“扎根中原、深耕中原、依靠中原、服务中原”的战略定位，做到定向不迷、定位不偏、定标不乱，切实围绕“建设美好金融，服务美好社会，做中原人民最信赖的银行”使命愿景，服务好省委战略、服务好实体经济、服务好河南企业、服务好人民群众。

（3）正视问题，实现转型突破。在发展中解决问题，坚持“贴心、专业、合作、共赢”的经营理念 and “上网下乡、数智未来，守正创新、砥砺前行”的战略路径，加快理念转型、业务转型、数智转型、作风转型，早日实现“从以产品为中心向以客户为中心转变、从客户经营向客户服务转变、从利益驱动向责任驱动转变、从求大求快急功近利向求质求优务实稳健转变”，确保“新中原、新服务、新未来”开好局、起好步。

（4）做优做强，发挥品牌价值。进一步完善法人治理结构，规划回归 A 股方案，打造“服务最好、定价最优、效率最高”的品牌形象，提升线上化、数字化、智能化服务水平，优化全行定价体系，落细落实“1310”工作机制，早日把中原银行打造成为资本实力雄厚，数智功能、服务效率一流的现代国际开放型城商行。

第二点“聚焦主业，服务实体经济发展”：聚焦主责主业，更好服务实体经济。以支持服务现代化河南建设为己任，找准服务实体经济与谋求自身发展的契合点，做河南企业最需要的银行、中原人民最信赖的银行。

（1）强化助企纾困，助力稳住经济大盘。

（2）做优多元金融服务，助推“十大战略”落地实施。加强资源配置与授信倾斜，大力支持重大基础设施项目和民生工程建设，确保三年内向十大战略领域提供不低于 3000 亿元信贷支持和综合金融服务。着力发展“科技金融”“绿色金融”，聚力发展“产业金融”。

(3) 加快产品服务创新，大力发展普惠金融。

(4) 深化金融为民理念，打响金融服务品牌。

第三点“加强监管，有效防控金融风险”：防范化解金融风险，护航经济高质量发展。要紧扣资本充足、管理科学、运行规范、内控严密、资金安全的发展目标，完善法人治理结构，探索建立实时可控的金融风险监测预警平台和风险防控机制，强化专业性、统一性、过程性监管，确保本质安全、健康发展。

(1) 坚定信心，打赢“降旧控新”攻坚战。

(2) 提升能力，完善风险管理体系。加大日常风险监测预警力度，切实做到风险早发现、早处理；坚持独立授信审批机制，建立大额授信“一票否决”制度，真正实现有人、有责及时“踩刹车”；强化附属机构风险管理，加快研究制定村镇银行、金融租赁公司等附属机构的风险处置方案，确保附属机构安全稳定发展。

(3) 突出重点，加强内控合规建设。将内控合规建设与公司治理相结合，按时间节点完成监管承诺事项加快问题股东清理；将合规教育和制度建设相结合，强化员工行为管理，将内控体系建设与内部管理相结合，完善授信授权体系。

第四点“凝聚合力，持续创优金融生态”：助力金融生态建设，创优区域营商环境。良好的地方金融生态是区域金融稳定的重要基础，是地方经济快速健康发展的核心保障。要凝聚合力，持续创优金融生态，强化政银企协调沟通机制，培育壮大多元金融主体，加快构建更具普惠性、包容性的地

方金融体系；深入推进信用体系建设，全力营造良好金融生态和信用环境。

（1）**主动担当，优化政银企业合作机制。**建立健全定期沟通机制和信息共享机制；深入落实与各地市政府的战略合作协议，支持地方特色产业；强化与省金融服务共享平台等的合作，将沉睡的政务数据转化为中小微企业抵押担保等价物，助力银行服务企业效率的提升；深化驻企联企制度，综合采取“企业服务联络员”“驻企服务客户经理”等举措。

（2）**强化信用价值，加力推进信用生态建设。**利用数智转型优势，发挥信用在风险识别、监测、管理、处置等方面的基础作用，加大信用贷款的创设力度和投放范围。

（3）**重视党风廉政建设，打造廉洁金融文化。**加大金融反腐治乱力度，深入开展以案促改工作，树立和践行正确的发展观、业绩观、风险观，倡导做清正廉洁的金融人，锤炼忠诚干净担当的干部队伍，将纪律是红线、规矩是底线的思想牢牢镌刻在2万多名干部员工的心中，切实营造风清气正的干事创业氛围，让清廉金融成为中原银行发展的新名片、活招牌。

十七、怎样开展“一点通 99+”宣传应用工作：抓存量客户的激活和转化、抓增量客户的引入和留存、抓口碑传递、抓全员宣传推广、抓全方位的宣传推广。

（一）**抓存量客户的激活和转化。**存量客户方面要做到应开尽开，各单位要加强客户沟通，告知客户哪些业务足不出户就能办理，并指导客户下载、使用手机银行，从而实现

存量客户手机银行 99%以上的开通率，这也是本次推广活动“99+” 的理由和内涵。

（二）抓增量客户的引入和留存。增量客户方面要做到引得进、留得下。如何把客户引进来，引进来后如何留得住，这是考验客户体验的关键一环。因此，要进一步优化“一点通” APP 功能，提升客户体验。

（三）抓口碑传递。口碑传播对手机银行的推广十分重要，只有存量和增量客户口碑相传，才能实现客户良性增长。要认识到，手机银行的推广应用不是某个或某几个部门的事情，而是全行每位员工的事情，只有我们自己想用爱用，才能做到以客户为中心，让客户离不开。

（四）抓全员宣传推广。要动员全行上下进行宣传推广，树立个人标兵、集体标兵、应用标兵，并每日进行排名。

（五）抓全方位的宣传推广。董事会办公室、个人金融服务部、数智银行部、乡村振兴金融服务部等部门要联合行动，加大对电视、报纸、公交、小区等渠道广告投放力度。董事会办公室和个人金融服务部要善于借鉴优秀广告宣传案例，提高广告制作水平，提升广告投放效率和质量。

十八、“四化四融”：“四化”标准化、规范化、特色化、常态化；“四融”坚持党建工作与公司治理有机融合、坚持党建工作与业务发展有机融合、坚持党建工作与干部队伍建设有机融合、推进党建工作与企业文化有机融合。

四化：一是标准化。认真贯彻落实《中国共产党支部工作条例》《中国共产党国有企业基层组织工作条例（试行）》

以及省委组织部、国资委关于支部标准化的要求，做到“六个标准化”，即党支部组织设置标准化、党支部班子建设标准化、党内组织生活标准化、党员教育管理标准化、党内纪律监督标准化、基础保障建设标准化。二是做到规范化。认真执行党章党规党纪，规范开展党的各项活动，做到“八个规范”，即规范目标管理、学习教育、发展党员、党内监督、联系群众、组织生活、民主评议、主题党日活动，做到规定动作做到位、工作流程无偏差。三是打造特色化。各基层党支部都要结合各自实际，从工作职责、地域特色、人员情况出发，认真思考谋划，积极探索支部工作与经营发展相互融合、相互促进的好经验、好方法，挖掘一批有效管用的特色亮点，做好培育提升、提炼品牌，打造“一个支部一个品牌、一个支部一个特色”。四是形成常态化。要长期坚持、常态有效地推进党建各项要求，规范落实“三会一课”、主题党日、组织生活会、民主评议党员、谈心谈话等基本制度，做到融入日常、抓在经常，形成制度习惯和常态化机制。

“四融”：一是坚持党建工作与公司治理有机融合。进一步理清总行党委会、董事会、行办会和监事会的权责边界，进一步巩固党的领导在公司治理中的法定地位，进一步落实落细党委研究讨论作为董事会、经营层决策重大问题前置程序的要求，充分发挥党委“把方向、管大局、促落实”的领导作用，与董事会“定战略、作决策、防风险”和经营层“谋经营、抓落实、强管理”统一起来。各基层党组织要把党的组织架构和部门职责结合起来，充分发挥二级党委、支部委

员会的战斗堡垒作用，各级党组织委员会成员要切实履行“一岗双责”，既对业务发展负责，又对本单位党的各项建设负责。

二是坚持党建工作与业务发展有机融合。业务发展只有在党建的正确指引和推动下，方向才不会偏，主线才不会移，势能才不会减。要坚持党建统领，把党的政治建设、思想建设、组织建设、作风建设、纪律建设和制度建设、反腐倡廉建设，这“5+2”的总要求，融入到经营管理各领域各环节，加强党建的引领作用和有效性，防止党建和业务“两张皮”。

三是坚持党建工作与干部队伍建设有机融合。人才是百年基业的基础。要坚持党管干部、党管人才和五湖四海、德才兼备的原则，以“年轻化、专业化、实干化”为标准，选拔、培养、任用优秀人才，用公道正派的选人用人风向引领干事创业导向。完善正向激励机制，大力选用政治坚定、执行有力、实绩突出、群众公认的干部，优先使用在重大实践中担当作为、经受考验的干部，积极选拔历练扎实、解决实际问题能力强的干部，大力选树在重大改革、重大举措、重大工作、重大项目中勇于担当、甘于奉献的先进典型，造就一批可堪大用、能担重任的栋梁之材，为打造百年基业、百年中原注入源源不断的生机活力。

四是推进党建工作与企业文化有机融合。企业党建，做好了就是向心力，做强了就是凝聚力。大家要深刻领会，我们提出新发展阶段的“三小一大”战略目标、“8字”经营理念、“三最”服务品牌、“四个服务”战略导向，“16字”战略路径、“三好”企业文化、“四大转型”“四大转变”等，都是在党建引领下，

围绕中央决策部署，紧跟全省发展大局，顺应群众期盼而提出的。全行上下要一体领会、一体宣贯、一体落实，聚焦中心大局，做到理念融合、文化融合、情感融合，做到人员融合机构融合、业务融合，做到真融合、深融合。

【中央】

两个确立：确立习近平同志党中央的核心、全党的核心地位，确立习近平新时代中国特色社会主义思想的指导地位。

两个维护：坚决维护习近平总书记党中央的核心、全党的核心地位，坚决维护党中央权威和集中统一领导。

四个意识：政治意识、大局意识、核心意识、看齐意识。

四个自信：中国特色社会主义道路自信、理论自信、制度自信、文化自信。

四个全面：全面建成小康社会、全面深化改革、全面依法治国、全面从严治党。

五个必由之路：“坚持党的全面领导是坚持和发展中国特色社会主义的必由之路”“中国特色社会主义是实现中华民族伟大复兴的必由之路”“团结奋斗是中国人民创造历史伟业的必由之路”“贯彻新发展理念是新时代我国发展壮大的必由之路”“全面从严治党是党永葆生机活力、走好新的赶考之路的必由之路”。

五个战略性的有利条件：“有中国共产党的坚强领导”“有中国特色社会主义制度的显著优势”“有持续快速发展积累的坚实基础”“有长期稳定的社会环境”“有自信自强

的精神力量”。

【省级】

“两个确保”：确保高质量建设现代化河南、确保高水平实现现代化河南。

“十大战略”：一是创新驱动、科教兴省、人才强省战略；二是优势再造战略；三是数字化转型战略；四是换道领跑战略；五是文旅文创融合战略；六是以人为核心的新型城镇化战略；七是乡村振兴战略；八是绿色低碳转型战略；九是制度型开放战略；十是全面深化改革战略。

“十大战略”解读：一是围绕“实施创新驱动、科教兴省、人才强省战略”，提升创新动能。二是围绕“实施优势再造战略”，强化供应链金融服务。三是围绕“实施数字化转型战略”与“实施换道领跑战略”，打造“数智未来”。四是围绕“实施文旅文创融合战略”与“实施以人为核心的新型城镇化战略”，加大金融支持。五是围绕“实施乡村振兴战略”，强化惠农金融服务。六是围绕“实施绿色低碳转型战略”，大力发展绿色金融。七是围绕“实施制度型开放战略”与“实施全面深化改革战略”，增强服务地方能力。