

潤銀資訊

主办 | 珠海华润银行股份有限公司

惠州水岸城社区支行盛大开业

1月12日，惠州水岸城社区支行盛大开业，分行吴亦冰行长等班子成员，各部门和经营单位负责人、支行客户经理等共同出席开业仪式。

新年的暖阳、悠扬畅快的提琴奏乐拉开庆典仪式序幕，吴亦冰在致辞中表示，近年来分行以每年新增3家支行的发展速度，不断优化网点布局，延伸服务触点，以实际行动贯彻落实打通金融服务“最后一公里”，坚持把优质的普惠金融服务送到社区居民家门口。水岸城支行作为分行第12家支行，要深耕社区，不断丰富社区金融服务内涵，在新起点上打造全新标杆网点，充分发挥华

润银行特色优势，为客户提供更多的价值服务。

惠州水岸城社区支行将以开业为契机，以最饱满的热情、最奋进的姿态扎根社区，深耕财富管理领域，持续为广大客户提供丰富的金融产品和特色的金融服务，助推分行业务高质量发展。

(惠州分行 曹瑞宁)



珠海分行成功拦截一起20万电信诈骗案件

1月10日，珠海分行富华支行成功拦截一起电信诈骗，为客户避免了20万元的经济损失。

当天下午，客户王女士到网点办理大额定期提前支取及转账业务，厅堂经理机警地提示后台与客户核实转账意图。过程中，工作人员发现客户正在视频通话且客户有意遮挡视频窗口，迫切地要求快速汇出这笔款项。工作人员怀疑客户可能受电信诈骗远程控制，向客户做了安全提示并劝阻转账，但客户情绪异常激动，几经周

折未能成功转账后离开了富华支行，并表示会到其他支行办理。运营经理了解情况后立刻上报信息，并致电反诈中心汇报情况，反诈中心核实后确认该客户正遭受诈骗，支行立即电话通知客户，客户终于恍然大悟并感谢我行行为维护其利益尽职尽责。

在本次事件中，支行工作人员致力于守住老百姓的“钱袋子”，高度警惕、配合默契、响应迅速，有效阻止客户掉入电信诈骗局。

(珠海分行 吴水燕)

肇庆分行开展迎春送福宣传活动

1月27日，肇庆分行营业部开展了“送万福进万家”迎春送福活动，弘扬中华优秀传统文化，喜迎龙年新春。

活动特邀书法培训机构教师为新老客户及周边市民群众现场创作“福”字及春联等书法作品，向广大客户送去新春的问候和祝福，传递浓浓年味。现场，我行员工还积极宣传近期的热销产品，帮助客户选择适合自身的金融服务，不少市民前来了解，并参与了现场互动活动。

本次活动的开展得到了广大客户及市民群众的好评，当天共赠送200余对春联和福字，树立了热情温暖的企业社会形象。

(肇庆分行 刘清宇)



1月2日，肇庆分行收到中国人民银行肇庆市分行的表扬信，对分行制作的《让储户更安心 让金融更舒心》存保宣传视频提出了正式表扬。

去年9月，肇庆分行参加了中国人

民银行肇庆市分行组织的“存保为民 储户放心”宣讲短视频征集活动。肇庆分行认真组织、精心制作，提交的宣传视频经人行市分行层层筛选，最终在全市银行机构上报的宣传作品中脱颖而出，

深圳分行于洋行长会见浙商银行深圳分行楼耀华行长一行

2月1日下午，深圳分行于洋行长会见来访的浙商银行深圳分行楼耀华行长一行，双方分享市场研判，探讨业务机会，共商业务合作。

于洋对楼耀华一行来访表示欢迎，并介绍了我行的股东背景、经营情况及依托华润产业开展产融业务、供应链金融、票据业务的经营特色等，希望后续与浙商银行在银团贷款、投资银行、资产转让等业务开展中能有更深度的业务合作。

楼耀华对我行表示感谢，并介绍了浙商银行深圳分行的整体情况及特色业务，表示浙商银行与华润集团各业务板块均有

业务合作，后续可以在过往业务基础上进一步探讨合作机会、提升合作空间。

会上，双方就房地产贷款策略、供应链金融业务模式、科创金融业务、人才银行产品、跨行资产转让合作、票据业务合作等方面开展了深入探讨与交流。

(深圳分行 李艳建)



中山分行开展儿童人民币知识宣导活动

1月12日，中山古镇支行携手嘉斯顿教育艺术节，共同为社区的孩子们带来了一场别开生面的金融知识普及活动，此次活动吸引了多家幼儿园的积极参与。

我行工作人员向在场的孩子们介绍了人民币的起源、发展及防伪知识，通过生动有趣的讲解，让孩子们对人民币有了更深刻的认识。通过展示不同面值的人民币，引导孩子们辨

真真假假，提高他们的金融安全意识。活动现场，还设置了一系列的互动环节，如“人民币知识问答”“真假币识别挑战”等，让孩子们在轻松愉快的氛围中巩固所学知识。

此次活动旨在通过多种形式的教育活动，培养孩子们的综合素质。我行将继续开展此类公益活动，深入社区、学校等地，普及金融知识，提高民众的金融素养。同时，我们也将不断探索创新教育方式，与各方携手合作，共同营造一个安全、健康的金融环境。

(中山分行 袁志)



广州分行收到南方电网互联网服务有限公司感谢信

1月9日，广州分行营业部收到了来自南方电网互联网服务有限公司的感谢信。

来信指出，过去一年，我行广州分行营业部与南方电网互联网服务有限公司紧密合作，围绕南方电网电费购销和基建物资两条供应链，共同推出了上游票据贴现以及下游票据缴费、电费融资等业务，为南方供应链健康稳定发展提供了有力支持，特此信表达对

我行表示衷心的感谢。

近年来，广州分行不断创新业务发展模式，为进一步深化银企合作、实现银企共赢夯实了基础。未来，广州分行将继续秉承“客户至上”的服务理念，不断提升金融服务能力，为广大客户提供更加优质的金融产品和服务，不断为经济社会高质量发展贡献华润力量。

(广州分行 王珠碧)

肇庆分行存款保险宣传工作受到人行肇庆市分行表扬

顺利被选为首个展播视频在当地官方微信平台发布推广，并取得了良好的宣传成效。

肇庆分行将继续保持“金融为民”服务理念，多载体、多举措、多维度做

好金融知识的普及和教育工作，切实维护金融消费者权益，提升社会公众对银行业金融机构的信心与认可。

(肇庆分行 陈尊然)

党委书记宗少俊指导主题教育专题民主生活会



1月10日上午，深圳分行党委召开主题教育专题民主生活会，集团第六巡回督导组组长何行真同志，华润银行党委书记宗少俊同志到会指导并作点评发言。会议由分行党委书记于洋主持。

会议专题报告了本次民主生活会召开的准备情况、2022年度民主生活会整改落实及主题教育整改整治进展情况。于洋代表分行党委班子作对照检查发言，班子成员围绕会议主题，依次进行个人对照检查，开展批评与自我批评，提出了改进措施，明确了努力方向。

宗少俊同志对本次会议作了客观中肯的点评，同时也提出了更高标准和要求：一是在政治引领上当好表率，加强班子自身建设。二是针对查摆出的问题，狠抓整改落实。三是强化责任担当，勇于担当作为，推动高质量发展。四是落实党风廉政建设主体责任，做实“大监督”机制，推动全面从严治党纵深发展。

何行真同志肯定了本次民主生活会的质量和成效，同时也指出了需要完善的地方，提出了具体要求。一是做好问题整改的“后半篇文章”，逐项抓好整改落实。二是带头巩固主题教育成果，推动“四下基层”常态长效机制，持续抓好调研成果转化运用。三是加强党委班子自身建设，认真落实集团“七抓”工程要求，不断提升组织力和战斗力。

最后，于洋同志代表分行班子作表态发言，将不折不扣抓好贯彻落实，确保会议成果转化落地，为深化“四个重塑”、打造中央企业特色数字化产业银行贡献分行力量。

(深圳分行 邢素花)

我行召开业务督导会

1月24日，我行召开业务督导会。钱曦行长，三大业务条线以及财务、风险分管行领导，总行前台部门主要负责人，分行班子成员等参加了会议。会议由陈世长副行长主持。

计划财务部通报了全行最新经营情况，阐述了2024年全行营收任务分解逻辑并提出业务优化建议，分析了存在的问题。公司、零售条线，投资银行部、资金中心就当前经营情况及2024主要经营策略进行了汇报。分管行领导分别做了点评，并对下一阶段的工作做了部署和安排。

钱曦行长总结了开年以来的经营情况，并强调了我行客群建设、代发业务的重要性，要求作为一

把手工程来抓并要求全行要从战略执行、持续发展的高度，坚决落实三项工作部署：一是营收持续增长；二是规模、效益、质量、结构协调发展；三是保持资产质量的稳定。从提前筹划、加快发展的角度，以对标行、区域市场份额和员工获得感为参照，定指标、做考核、建预算。从体系构建、协同发展的深度，以“不懈之功”做好三项重点工作推动，客群加倍扩张、强化优质资产组织、机构业务重新出发。要求总行计财部和相关职能部门要及时研判沟通，研究资产负债政策，适时调整；要坚持价值创造的原则，做好资产的组织与配置；优化业务结构，积极引导负债成本下行。

钱曦强调，各级领导干部务必率先垂范，坚定信念，带领团队攻坚克难，增强发展的紧迫感和危机意识，强化责任担当，高效完成经营发展的重要任务。

(总行办公室 庞丽琴)



我行2024年第一次临时股东大会顺利召开



1月15日下午，我行2024年第一次临时股东大会在珠海华润银行大厦301会议室顺利召开。我行相关股东及股东授权代表，董事徐显华、陈康仁、监事高一、曹祥秋以及高级管理人员张宏山、陈世长、程绍凯等参加了会议。会议由董事徐显华主持。

本次股东大会审议了《关于选举钱曦先生为本行第七届董事会董事的议案》《关于修订〈珠海华润银

行股份有限公司关联交易管理办法〉的议案》等2项议案，并听取了《关于本行增选职工监事的报告》。

本次会议以现场记名投票方式进行表决，审议通过了上述议案。江苏世纪同仁（上海）律师事务所就本次股东大会的召集、召开的程序、出席人员资格和股东大会表决方式、表决程序及表决结果等出具了法律意见书。

(董事会办公室 柏上程)



我行喜获银行间债券市场主承销商资格

1月18日，中国银行间市场交易商协会发布《关于2023年非金融企业债务融资工具相关业务相关会员申请从事承销相关业务市场评价结果的公告》，我行正式成为银行间市场非金融企业债务融资工具一般主承销商。

此次获准成为主承销商，充分体现了监管机构和市场参与者对我行多年耕耘的高度认可，有效提升了我的市场价值和品牌形象，增强了金融市场竞争能力，是投行业务领域的重大突破。

我行高度重视债券业务的发展，前瞻性地构建市场生态圈、打造产融价值

链，自2017年获得银行间市场承销商资格后，累计分销非金融企业债务融资工具超1500亿元，涵盖超短期、短融、中票、定向融资工具、资产支持票据等全部品种，取得了良好的市场声誉，构建了优异的公开市场综合服务能力。

借此契机，我将坚持以市场为导向，以客户为中心、以专业为根本，充分发挥产融专长打造特色主承销业务，帮助发行人拓宽融资渠道，支持实体经济转型升级，为增强经济动力、优化经济结构提供有力的金融支撑。

(投资银行部 梁碧晨)

广东省社保局党委书记夏青到我行考察调研

1月22日，广东省社保局党委书记夏青到我行珠海分行营业部对社保专窗业务进行了考察调研，分行张永祥行长一同参加。

我行工作人员向调研组介绍了社保自助设备和服务窗口业务情况，展示讲解了分行为社保及卡服务工作提供有力支撑，配置专职社保服务人员，开设社保服务窗口，布放社保业务自助终端，定期组织培训学习社保业务，结合线上“珠海社保掌上办”功能，有效地提高了社保业务办理效率，实现了群众办理社保业务从“窗口办”变成“多点办、就近办、方便办”，大大提高了客户服务满意度，

让群众充分享受社保银行“一体化”服务带来的便利等方面情况。

夏青就社保业务的未来发展方向，社保代办银行分级管理，银行窗口人员如何更加专业地办理社保业务，如何带给居民更好的服务体验等问题，提出了富有建设性的意见和建议。

(珠海分行 罗颖)



我行召开2023年度分支机构纪检工作述职会

1月25日，我行召开了2023年度分支机构纪检工作述职会，总行纪委书记高一郎，各分支机构纪委书记、纪检委员、纪委办主任，以及总行纪委办全体人员共21人参加了会议。

会议学习了传达了新版纪律处分条例、二十届中央纪委三次全会精神，各分支机构纪委书记、纪检委员逐一述职。会议期间，就贯彻落实二十届中央纪委三次全会精神并结合工作实际，分组研讨纪检工作方法，共同谋划2024年纪检工作。

高一郎对2023年各分支机构纪检工作予以肯定、指出存在不足，并对2024年纪检工作提出五点要求：一是明确职责定位，聚焦廉洁风险易发多发领域，探索行之有效的监督方式。二是加强学习，深入学习二十届中央纪委三次

全会精神，加强纪检业务学习，增强斗争的底气 and 力量。三是敢于善于监督，在监督过程中用好政策策略，推动两个责任贯通协同。四是严格执纪问责，强化以案促改以案促治，深化清廉金融文化建设。五是强化工作落实，严格执行请示报告制度，主动谋划分行2024年纪检工作，进一步巩固教育整顿工作成效，打造忠诚干净担当纪检队伍。

(纪委办公室 袁静)



总行金融市场条线召开2024年度经营工作会

1月17日下午，总行金融市场条线召开2024年度经营工作会，研究部署2024年金融市场业务各项经营管理工作。钱贻行长、陈建军行长助理，总行相关部门负责人，金融市场业务总部各等级经理及业务骨干代表参加了会议。

会议先后通报了条线2023年度经营概况，检视了存在的问题与不足，并对2024年经营策略与重点工作做了部署。与会的总行职能部门负责人对条线提出的诉求逐一予以回应。

陈建军肯定了条线2023年所做的努力，检视了条线在投资策略、机制流程等方面存在的不足，提出一要坚持以盈利驱动为核心，积极学习先进同业的有效经验，找准差距补齐短板；二要以客户为中心，提高客群认知水平，持续扩大同业朋友圈、生态圈；三要提升风险和市场研判能力，强化市场研判与风险防范；四要加大资质获取力度，提升客

户综合服务能力；五要提高部门员工格局，加强团结协作创新，敢于担当作为，真抓实干、勇创佳绩。

钱贻对金融市场条线2023年的工作成果和亮点表示肯定，并对后续工作提出五点要求。一是强化担当意识主动加压，制定有挑战的目标，致力成为城商行的标杆；二是以“客户+科技”双轮驱动，全面梳理产品体系、制度流程，开展客户服务流程再造，全面提升客户服务能力；三是破除藩篱打破壁垒，形成协同效应；四是洞察先机、敏锐捕捉、专业专注，推进投研一体化，构建同业客户体系化经营能力；五是回归常识，不迷信、不迷恋，加强全面管控风险，强化合规。

本次会议明确了金融市场条线2024年的业务发展与经营管理策略，为有序推进条线全年经营目标奠定了基础。

(资金运营中心 魏伟欣)

田宇副行长到深圳分行授予个贷流动红旗

1月18日，田宇副行长一行到深圳分行授予个贷流动红旗并开展调研指导。

截至2023年12月末，深圳分行当月个人贷款业务总投放金额达10.22亿元，个贷不良生成额及不良回收额两项指标表现优异，荣获12月“个贷最佳投放分行”及“个贷最佳风险管理分行”称号。

田宇参观了深圳分行个贷中心，在与个贷团队及客户经理进行沟通交流

后，就分行2024年工作上的难点和痛点给予解答和指导，并表达了对深圳分行个贷业务上阶段的期望。

(深圳分行 石英健)



陈建军行长助理拜访中山市刘云梅副市长

1月3日上午，陈建军行长助理与中山分行薛锦辉行长一同拜访了中山市刘云梅副市长。

陈建军向火炬开发区政府对我行的支持表示感谢，新的一年希望继续加深我行与火炬开发区政府的合作，并介绍了中山分行与开发区业务合作情况，表示积极配合开发区招商引资、专项债和服务科创企业的意向，全力做好各项金融服务。

刘云梅对陈建军一行的到来表示热烈欢迎，她表示将与华润银行继续深化银政合作，深入支持和服务火炬开发区

经济建设发展，将认真研究我行的相关业务诉求，并保持密切联系。

火炬开发区对政局、科创发展和投资促进局局长等负责人，我行总行机构业务部与分行相关人员也参加了本次会议。

(中山分行 卢利发)



我行荣获2023年度“优秀金融债发行机构”奖项

1月2日，中央国债登记结算有限责任公司发布了2023年度中债成员业务高质量发展评价结果，我行荣获“优秀金融债发行机构”奖项，获得该奖项的机构共30家，其中城市商业银行仅12家。

2023年，我行在下半年较短的时间内成功发行三期小微金融债，金额合计90亿元，此规模为我行发债以来的最高峰。债券簿记过程中市场反响热烈，投资机构涵盖国债大行、城农商行及公募基金等69家投资主体，

显示出投资者对我行的高度认可。

中央国债登记结算有限责任公司作为全市场债券托管量最大的金融基础设施机构，每年举办的中债成员综合评定，是业界最有公信力、号召力、影响力的评选之一，此次为我行颁发“优秀金融债发行机构”的奖项，是对我行在银行间债券市场活跃表现的充分肯定。未来，我行将继续完成金融债及资本债的顺利发行。

(资金运营中心 罗文健)

我行2024年首批转贷款业务落地

2024年开年第一周，我行已获得17.5亿元转贷款资金，为中小业务“开门红”提供了有效支持。其中1月2日向国家开发银行股份有限公司广东省分行申请提款13亿元，期限为3年；1月5日向中国进出口银行广东省分行申请提款4.5亿元，期限为2年。

目前，我行获得转贷款额度95亿，转贷款余额90亿元，其中中国开行45亿元、进出口银行45亿元。转贷款

资金主要用于投放小微企业贷款，重点支持实体经济、服务贸易领域、对外贸易等领域。

未来，我行将继续推进转贷款业务，开拓其他低成本资金来源，协助解决小微企业融资难、融资贵的难题，持续致力于提升小微企业金融服务效能，全力支持实体经济高质量发展。

(中小企业部 黄逸婷)

我行顺利召开特征库与模型管理体系建设项目启动会

1月4日下午，总行风险管理部牵头组织召开了特征库与模型管理体系建设项目启动会，程绍凯副行长、张昕首席信息官及总行14个相关部门负责人及业务骨干参加了会议。

总行风险管理部针对本次项目开展的背景及行内现状进行说明。随后安永咨询合伙人王秉坤详细介绍了项目内容、规划及目前进展，参会人员对项目有了更清晰的认识。

张昕肯定了项目的重大意义，并对项目提出五点要求：一是各部门要提高计量模型的运用；二是要打破模型壁垒并化现状；三是项目成果要与实际应用结合；四是在项目过程中沉淀模型构建的方法和能力；五是要考

虑小步快跑过程中的速赢方式。

程绍凯在闭幕讲话中，提出三点要求：一是中后台部门应积极深入参与该项目；二是由科技和风险牵头，加强数字化管理基础和体系的宣导和学习，强化项目成果的应用，提高工作效率及能力水平；三是项目结束后对项目重要成果进行全行范围的展示。

(风险管理部 曹小敏)



我行荣获上海票交所2023年度四项优秀机构大奖

1月12日，上海票据交易所发布《关于发布2023年度评优结果》的通知，我行荣获“优秀综合业务机构”“优秀贴现机构”“优秀交易机构”“优秀新一代系统业务推广机构”四项大奖。我行已连续三年获得票交所多项奖项，在票据细分市场领域坐稳了城商行第一梯队地位。

2023年，我行主打“产业票据”新理念，创新推出“三方付息+润秒贴”新模式，持续优化客户体验，提升线上运营质效，在客户数、贴现量、交易量三个核心维度上实现了大幅增长与再次超越。2023年全行贴现

量突破3千亿，交易量突破2.9万亿，累计授信客户数突破2万户。同时，联动分行开展票据深度经营，打造“懂票、用票”的经营氛围，用小票据撬动大产业，部分重点分行贴现业务量在区域市场保持领先，其中，珠海分行排名本地市场第一、深圳分行排名本地市场第二。

未来，我行将秉持产融结合、服务实体的初心，紧紧贴近客户、沉浸产业、精进体验、打造创新，以票获客、以票创收，为打造特色数字化产业银行贡献票据的力量。

(资金运营中心 屠天月)

我行“尖刀营”对公营销人员训战融合项目正式启动

1月9日下午，“尖刀营”对公营销人员训战融合项目在珠海举办启动仪式，为期9个月的训战之旅拉开帷幕。

“尖刀营”致力于为我行打造一群精英、建立一个平台、形成一条渠道，明确客户才是“十四五”计划后半程中公司业务的核心目标，推动融融协同机制乃至跨条线产品落地。

郑强副行长作开幕致辞，强调我行十分重视本次对公营销人员训战项目，希望学员认真学习做出成绩，发挥带头作用，在业界创造属于我行的荣誉。

项目第一模块“金融业务赋能”专题培训在开幕首日启动，金控战略发展部费凡总经理受邀讲授开篇第一课。同时，总行公司金融部、投资银行部的专家讲师以

及总行人力资源部特邀来自信托、资产、租赁、元大等各业务单元近十位资深行业专家到场授课，帮助学员深入了解金融各板块重点产品。行动学习专题研讨过群策群力、经验萃取，为学员综合营销服务方案开展赋能。

接下来，项目组将邀请产业专家、行业专家对学员营销方案落地实践开展赋能指导。

(人力资源部 曹海坤)



我行组织召开中小垂直审贷启动会

1月29日，总行风险管理部、中小企业部联合组织召开中小垂直审贷启动会。程绍凯副行长、郑强副行长，总行风险管理部和中小企业部副经理、各分行信贷执行官、对公业务分管行长、中小企业部负责人、中小审贷官参加了会议。

会议回顾了中小垂直业务管理推进过程和重要性，宣讲了中小业务垂直审贷管理、中小审贷官考试和资质认定、信贷流程与系统配置、授信审批授权管理、专精特新审贷赋能等。

郑强宣导了国家金融监督管理总局关

于加强科技型企业全生命周期金融服务的通知，要求各分行提高站位，充分认识垂直审贷体系的重要意义，做好风控，团结协作，保障业务又好又快开展。

程绍凯强调中小业务垂直审贷是我行对公业务风险管理里程碑事件，是我行落实“四个重塑”的重要内容，是以客户为中心、积极拓展专精特新客群的战略选择，要求中小审贷官做到纪律、诚信、专业、担当，及时做好总结和复盘，不断完善中小垂直审贷工作。

(中小企业部 郝奕)