

变

因时而变 因势而变
变而常新 唯变不变

全体瑞丰人务必强化的八种意识
思维创新技术 引领打造数据化信贷工厂
农村中小金融机构流程银行建设研究
——以瑞丰银行流程银行建设为例



2 | 2016
总第37期
百年瑞丰
HUNDRED YEARS OF RUIFENG

我们要有“变”的意识，更要有“变”的勇气
变是一种哲理，变是一门艺术
从古到今，“与时俱进，因时而变”
变是人生至理，变是企业发展不二法则
战略变革，组织变革，渠道变革，理念变革……
面朝时代的大海，我们集聚变革的激情

缤纷星期四，5折水果周周买

活动时间：2016年4月1日至12月31日 每周四

全单5折优惠

持我行信用卡至**陈记果业**、**小吴水果**消费，
全单**5折**优惠，优惠金额最高**20元**
每卡每日限优惠1次，每活动日共限200人

商户	营业时间	地址	联系电话
陈记果业	8:00-23:00	越城区东街322-324号（东街菜场对面）	88966028
		越城区鲁迅东路184-186号（鹤池苑菜场对面）	88680028
		越城区鲁迅西路122号（水沟营口）	88970192
		越城区中兴北路251号（昌安东村大门口）	88204690
		越城区龙洲路与昌安街交叉口（金港湾小区门口）	13626882197
小吴水果	8:00-22:00	柯桥区兴越路1310号（近裕民菜场，我行柯北支行旁）	13867564302
		柯桥区湖中路73号（玉兰花园二期门口）	13819500410
		柯桥区金色丽都花园东门附101号（金色丽都门口）	18657521020
		柯桥区百汇商厦1幢106号（红丰农贸市场门口）	13185566198
		越城区灵芝镇山水华庭10幢106号、206号（山水华庭门口）	15267506585

瑞丰银行
微生活



扫一扫
有惊喜

CARD

瑞丰卡
好卡好生活



以上为活动指定参与卡种

活动说明：1、本活动参与卡种仅限于瑞丰银行发行的信用卡（包括个人卡、公务卡、白金贷记卡），且卡片状态须正常，信用卡副卡可单独参加。2、本活动一人限持一张信用卡，且限持卡人本人使用，不得转借卡片。3、本活动参与步骤为客户在结束购物后，至瑞丰银行专属收银通道结账，出示本人信用卡，以优惠价刷卡购买所购物品。优惠金额最高 20 元，超出部分由客户自行承担。4、本活动每活动日优惠数量有限，先到先得，用完为止。每卡每活动日限优惠 1 次，每活动日共限 200 人。5、本活动不含购买超市充值卡、预付卡等，不与合作商户内其他优惠、促销、赠券、团购等同时享受。6、瑞丰银行不是本活动产品及服务的提供商，产品质量与合作商户服务质量与瑞丰银行无关。7、在法律许可范围内瑞丰银行对本活动拥有最终解释权及随时变更、终止本活动的权利。

目录ontent

编委会主任：俞广敏
主编：孔张海
编辑：李菲 余力丰 任万林 林宝 王力铭 王颖 郭杰
潘璐越 谢莹 沈帅帅 秋益味 赵烨成 葛锋
主办：总行办公室
设计：总行办公室
截稿日期：2016年3月25日
投稿邮箱：bainianruiheng@163.com

要闻速递NEWS EXPRESS

- 04/ 我行召开三月份工作例会
05/ 我行团委开展“活力团干”情景模拟工作坊
06/ 我行承办全市金融机构2015年新版100元券防伪知识培训
06/ 我行成功举办“把握健康未来 屹立财富前沿”高端客户增值服务报告会
07/ 我行成功发行15亿元小微金融债
07/ 我行迈入网点转型3.0时代
- 08/ 我行掀起“学雷锋，树新风”热潮
08/ 我行启动“小微专车”业务试点工作
09/ 我行多家支行举行形式多样活动共庆元宵佳节
09/ 我行团委喜获“市级先进团委”、“绍兴市金融系统优秀青年志愿集体”等荣誉称号
10/ 总行营业部被评为“中国银行业文明规范服务四星营业网点”
10/ 我行开展2015年管培生和营培生评估工作

特别关注SPECIAL ATTENTION

- 12/ 全力锻造发展之基 合力打赢转型之战
——我行召开深化作风建设会议
- 16/ 全体瑞丰人务必强化的八种意识
19/ 瑞丰银行“135”行动知识竞赛决赛成功举办
- 14/ 对照目标找差距 正视问题求突破
——我行召开一季度业务分析会

瑞丰论道DISCUSSING WAY

- 22/ 思维创新技术 引领打造数据化信贷工厂
- 24/ 农村中小金融机构流程银行建设研究
——以瑞丰银行流程银行建设为例

幸福瑞丰HAPPY RUIFENG

- 29/ 新春·新景·新气象
31/ 付出与坚持，敲开职业生涯的大门
32/ 翻过崇山峻岭，总能看到海洋——我的新岗位成长日记
34/ 创建零售管理岗队伍，加强支行零售基础管理
35/ 灵猴献瑞谋发展，扎根上海开新局
- 36/ 新架构 新思路 新开局
——努力发挥审计第三道“防线”作用
37/ 不忘初心 方得始终
39/ 谁说青春，无处安放
41/ 品味生活 小故事 大道理

微拍世界SHOOTING WORLD

风云榜BILL BOARD



荣誉榜

HONOR
ROLL

瑞丰银行总行营业部被评为“中国银行业文明规范服务四星级营业网点”
瑞丰银行荣获2015年度人民银行调查统计先进集体一等奖

我行召开三月份工作例会

3月3日

3月3日上午，我行在瑞丰大厦三楼一号会议室召开三月份工作例会，党委书记、董事长俞俊海出席会议并作重要讲话，章伟东行长主持会议并布置工作，行领导、专家布置各条线工作。各部总经理、支行行长、机关副经理以上干部参加会议。

俞董事长指出，全行干部员工要统一思想，围绕零售银行转型的任务目标，全力推进“135”行动的顺利实施。俞董事长强调，当前外部环境变化加剧，挑战与机遇并存，但对瑞丰人来说机遇多于挑战。为此，一是要聚精会神抓大事。要发挥大零售、大资管、小微贷三大引擎的引领作用，打造优质的瑞丰品牌；要完善公司治理结构，提高资产质量，做大市场份额；要培育多元化的金融模式，拓展多元盈利渠道，向混业经营方向创新和改变；要打造瑞丰微贷普惠金融品牌，全力以赴推动微贷业务跨越式发展。二是要坚忍不拔克难事。面对外部环境恶化的挑战，全行上下要坚定战胜困难的决心，在挑战中赢得机遇，在困难中搏取未来。三是要脚踏实地管常事。支行日常管理要讲求精细化，脚踏实地，有条不紊地促进各项工作举措落地，一步一个脚印地实现业务新突破。四要不断创新推新事。要用脑想事，用心干事，用脚留印，培养不可复制的“瑞丰发展模式”。

行长章伟东对下阶段工作进行了布置。一是确保做好一季度不良化解和利息清收工作，全行上下要集中精力和时间，提前做好信贷风险排查评估工作，提早制定风险化解处置预案，打好风险化解攻坚战。二是持续推进精细化管理，加大对重点工作、关键工作的推进力度，完善各类制度规范。三是加大审计力度，突出审计重点，强化审计方法。四是创新思路、开发产品，培育专业团队，做好人才引进和培养。



我行团委开展“活力团干”情景模拟工作坊

3月19日



3月19日，我行团委在瑞丰商学院开展了为期一天的“活力团干”情景模拟工作坊，总行团委委员和基层团支部书记共26人参加了本次活动，团市委副书记金剑栋、柯桥区教体局团工委书记蒋建英、监事长潘金波作为专家评审老师出席本次活动。

本次工作坊主要分三个板块：一是团队建设。团干们通过热身游戏、支部展示和支部活动等环节相互熟悉，增进感情，激发团队活力和凝聚力。二是活动策划。工作坊安排了以“关爱农民工子女志愿服务行动”为主题的活动策划任务，以团支部为单位策划活动方案、制作PPT，并进行汇报交流展示。三是项目答辩。下午三点，四个临时团支部分别汇报了各自的活动方案，并接受了专家评审老师的现场提问和答辩。

随着优秀项目的评选落幕，为期一天的“活力团干”情景模拟工作坊圆满结束。团干们纷纷为本次活动点赞，认为这种形式的培训很好玩、很好用、受益匪浅。

我行承办全市金融机构2015年新版100元券防伪知识培训

4月1日

4月1日上午，瑞丰商学院509阶梯教室座无虚席，来自绍兴市31家金融机构近100名一线员工，认真聆听了一堂生动、实用的2015年新版100元券防伪知识课。

本次培训，由人民银行绍兴市中心支行主办，瑞丰银行承办，邀请北京金储自动化技术有限公司胡海洋讲师授课。培训课程从最新发现的2015年新版100元券假币特征分析入手，对2015年新版100元券的公众防伪和专业防伪特征进行了具体的讲解，通过讲解票面特征的“三加三减”加深听众对新版100元券防伪技术的印象。所谓“三加”，即增加了光彩光变数字、光变镂空开窗安全线、荧光竖号码，所谓“三减”，即取消了光变油墨面额数字、隐形面额数字、凹印手感线。另外，讲师还从新版100元券在紫外、红外、白光等不同光线下的反应，帮助员工掌握专业防伪知识点。



此次培训，进一步提升了各金融机构一线员工的反假知识水平，得到了各参训人员的一致好评。

我行成功举办“把握健康未来 屹立财富前沿”高端客户增值服务报告会

3月19日



3月19日，我行“把握健康未来,屹立财富前沿”高端客户增值服务报告会在富丽华大酒店三楼锦华厅成功举行。此次活动由我行与中国人寿保险公司联合举办，邀请我行轻纺城、柯桥、柯岩、钱清和杨汛桥共5家支行的高端客户参加。

此次活动成效显著，客户成交踊跃，签订意向单共计480万元，现场刷卡238万元，签单量达预期目标的160%。试点支行通过本次活动实现了代理保险业务的开门红。

此次活动的成功开展将进一步丰富瑞丰银行高端客户保险产品体验，带给客户更多不一样的活动与产品，对于客户全面财富规划，特别是补充养老规划意义深远。下阶段，我行将进一步完善活动方案，按片区逐步推动活动开展。

我行成功发行15亿元小微金融债

3月11日

3月11日，我行2016年小微企业金融债成功发行，共计募集资金15亿元。

本次发行根据期限不同分为两个品种，品种一为5年期，发行5亿元，中标收益率3.90%，是银行间市场AA评级机构里第一家突破4.0%的金融机构；品种二为3年期，发行10亿元，中标收益率3.70%，比2015年3年期小微金融债发行成本降低了90BP。为了本次小微金融债的成功发行，我行在判断发行时机和获取内外部环境支持两方面重点突破，成功将发行成本分别降低至3.90%及3.70%。按照5亿发行量计算，品种一债券比同评级机构成本低至少10BP，5年共可节省利息成本250万元；按照10亿发行量计算，品种二债券比上一期发行成本低90BP，3年共可节省利息成本2700万元。

截止3月11日，我行累计发行债券共计40亿元，进一步提升了我行对外融资能力，拓宽融资渠道，优化负债结构，增强负债稳定性，最终合理控制了我行市场风险水平。本期债券募集资金，将加大我行对于小型微型企业贷款的支持力度，力推实体经济正常发展，同时，也为促进本行业务零售化、小微化提供有力支持。

我行迈入网点转型3.0时代

3月10日

近日，我行全面启动新的网点服务营销项目，这意味着我行网点转型迈入3.0时代。

自2007年起，我行积极探索网点转型，此次启动的网点服务营销项目以导入“体验式营销”为抓手，通过在厅堂开展一系列客户体验活动，实现“人流转化为客流，客流转化为业务流”的营销转化，提升年轻客户到访量，增加厅堂营销能力，最终实现网点产能提升的可持续发展。

为确保该项目有效落地，我行以项目导入、驻点辅导、后期跟踪固化、主题固化四个阶段逐步推进实施。前期针对管理人员开展专项培训，成立专项领导小组，进一步统一思想。随后在试点支行开展专项试点，成功导入网点晨夕会工作流程、片区排查主题、卡商联盟主题、客户管理主题、营销策划实地演练等内容，沉淀网点服务营销标准化模块，进一步激发员工激情。截止3月10日，该项目已成功签约卡商联盟商户271家，开展4场厅堂营销活动，并收集客户问卷调查294份，新开卡27户，新开手机银行14个，新开丰收E支付9个，存款7万，项目推进效果初现。



我行掀起“学雷锋，树新风”热潮

3月5日



3月5日是“学雷锋”纪念日，也是中国青年志愿者服务日。各支行纷纷举行了丰富多彩的学雷锋活动。

柯桥支行组织员工参加了柯桥街道举办的志愿服务活动。该行员工热心地为现场居民普及金融知识、介绍各类金融知识并对我行业务进行宣传推广。

安昌支行高举团旗，来到安昌古镇，三五一组，带上火钳、水桶、扫帚等工具，动手扫街、捡垃圾。虽然劳动中汗流浹背，却赢得了古镇居民和游客对该行员工的交口称赞。

总行团委组织机关和轻纺城支行的团支部青年们走访慰问了立新社区的空巢老人。他们不仅为老人们带去了水果等食品，还特别为瘫痪在床的老人购买了成人尿不湿等实用物品，将关心和祝福带给老人。

华舍支行前往双周小区开展了“青春助力，环保同行”主题团日活动。为社区居民们讲解垃圾分类的常识、垃圾处理不当的危害以及垃圾分类的常规做法。

兰亭支行在该镇雷锋广场设摊开展公益活动，为过往群众提供假币识别、防金融诈骗、金融知识宣讲等金融服务，以实际行动践行雷锋精神。

时代召唤雷锋精神，学雷锋活动的开展增强了我行员工的奉献意识，也把雷锋精神渗透到了员工生活工作的点点滴滴。

我行启动“小微专车”业务试点工作

2月24日

2月24日晚，我行在瑞丰商学院举行首批两家支行“小微专车”业务培训，并于3月8日、3月10日在试点支行推广试点。

“小微专车”业务模式，是省联社面向对私大额客户和对公小额客户，通过先进算法进行评级和授信测算的流程化管理。为扎实推进“小微专车”业务，总行科学制定“分批试点、逐步推进”的工作方案，将23家支行分成四批逐步推广。在试点前期，通过集中业务培训和现场操作演示等方式，加强对客户经理等相关人员的培训与辅导，进一步提高业务操作能力，确保“小微专车”业务顺利开展。

之后，总行采取及时跟进、积极辅导等措施，根据试点推广中遇到的问题以及支行反馈的意见建议，结合我行实际，进一步完善“小微专车”评价模型，促进“小微专车”业务平稳顺利推进。

我行多家支行举行形式多样活动共庆元宵佳节

2月21、22日

正月十五元宵节是中国的传统节日，我行多家支行在元宵节当天举行形式多样的庆祝活动和客户共度佳节。

孙端支行举行“欢乐闹元宵”活动，与该镇居民一起喜迎元宵佳节。活动当天，凡是前来办理我行电子产品业务的客户，均可领取汤圆一份。活动受到该镇居民的热烈追捧，短短两天，已有近三百名顾客前来参加了活动。

齐贤支行的员工则在一大早便忙活起来，为该镇环卫工人煮汤圆，在节日里为环卫工人送去祝福与关心。

华舍支行趁节日空闲时机，召开了“庆元宵——瑞丰人的卓越追求”主题座谈会。与会人员分别从自身岗位出发，结合新年工作重点，发表各自的见解，梳理工作思路，为全年工作的顺利实施做好保障。

新城支行在本级营业场外举办了“猜灯谜，送汤圆”的主题元宵活动。谜题主要以我行相关产品知识为主，客户答对后赠送客户礼物，在欢快的气氛中增加了与客户的感情，也对我行品牌起到较好的宣传作用。



我行团委喜获“市级先进团委”、“绍兴市金融系统优秀青年志愿集体”等荣誉称号

2月16日

近日，从团区委、绍兴市金融团工委传来喜讯，我行团委相继荣获“2015年度市级先进团委”、“2015年度绍兴市金融系统优秀青年志愿集体”等荣誉称号，同时，我行团委“1+3”区域化团建模式被评为“绍兴市企业共青团特色工作案例”。

自2013年8月成立以来，我行团委在上级组织的正确领导下，紧紧围绕党政中心工作和我行零售银行转型战略目标，积极发挥自身优势，初步探索形成了“1+3”区域化团建模式，即“一个中心、三项举措”的工作模式。在该模式的指导下，我行团委先后开展了“瑞丰梦，青春在行动”主题团日评选活动、毕业照起航梦——关爱“向阳花”公益活动、普惠金融主题团日活动创意大赛、“情牵一线”青年联谊活动、“奋斗的青春最美丽”主题团日活动等大型活动；同时，各支行团支部还积极参与了所在镇街团委的各项活动，如：三五学雷锋日活动、金融知识下乡、敬老院慰问等。

荣誉只能代表过去，它将激励我们不断前行。2016年，我行团委将进一步加强自身建设，组织好青年、引导好青年、服务好青年，使共青团组织成为凝人心、聚人气、促发展的重要舞台。

总行营业部被评为“中国银行业文明规范服务四星级营业网点”

2月1日

近日，我行总行营业部被中国银行业协会正式评定为“中国银行业文明规范服务四星级营业网点”，这是目前为止我行在文明规范服务方面获得的最高荣誉，也是绍兴农信系统中唯一一家获此殊荣的单位。

2015年7月，总行营业部作为创建单位候选人积极争创“中国银行业文明规范服务星级营业网点”，面对时间紧、任务重、考核要求高等重重困难，对照十大模块200条的文明规范服务星级网点考核评价细则，该行及时行动，积极应对。一是加强领导，考察取经。该行第一时间成立了创建工作小组，奔赴他行实地考察学习，积极取经，并制定了较为科学合理的创建方案。二是合理分工，分头行动。为切实把此次创建工作落实到位，该行克服时间紧、人手相对不足的困难，分组同时段推进创建工作。三是全体动员，全员参与。发动该行全体员工的力量，保障创建工作的有序开展。

最终在全体员工的共同努力下，该行顺利通过了考评组严苛的现场考评验收，正式获得了“中国银行业文明规范服务四星级营业网点”的殊荣。2016年该行将以此为新的起点，继续努力争创“中国银行业文明规范服务五星级营业网点”。

我行开展2015年管培生和营培生评估工作

1月15日

1月15日，我行对2015年新入行的管培生和营培生进行了全方位的综合评估。

当日，人力资源部会同瑞丰商学院从管培生和营培生前期入职培训鉴定、技能定级考试、支行实习期间鉴定、课题研究成绩等几个方面对其进行了综合评估。随后，又通过即兴演讲、无领导小组讨论、写作等环节进行了一次选拔式评估，主要考察新员工的沟通表达、逻辑思维、团队协作、分析解决问题等各方面的能力表现。

对管培生和营培生的评估工作的开展，是我行全面了解新员工入职以来培养情况的重要举措，也是对我行管培生和营培生培养机制的一次全面检阅，总行将根据本次评估情况对原有培养制度进行优化和完善。



Special Attention

全力锻造发展之基 合力打赢转型之战 ——我行召开深化作风建设会议

■ 文：总行办公室



召开深化作风建设会议

2月22日，我行在瑞丰大厦三楼一号会议室召开深化作风建设会议，表彰各类先进集体和个人，号召全行干部员工学习先进、争当先进，进一步统一思想、奋发有为，全面提高作风建设水平，为瑞丰新一年转型升级发展提供强大动力。行领导、专家、各支行正副行长、行长助理、分理处主任、网点负责人、各派驻人员、总行机关经理助理以上干部、先进代表、优秀团队长、优秀客户经理、优秀柜员等合计300余人参加会议。

先进集体和先进个人表彰

会上，行长章伟东宣读了省农信联社和区委区政府等上级部门对我行先进集体和先进个人的表彰，宣读了《关于表彰二〇一五年度优胜单位、专项优胜单位、特殊奖项、先进工作者、优秀团队长、优秀客户经理、优秀柜员的决定》；监事长潘金波宣读了《关于表彰二〇一五年度工会先进集体和先进个人的决定》。大会现场对获奖的各单位进行了颁奖表彰。

全面提升作风建设

党委书记、董事长俞俊海出席会议并作了题为《全力锻造发展之基 合力打赢转型之战》的报告。报告指出，2016年，是中国转型发展之年，也是瑞丰突围攻坚，逆势而上的关键转折点。“135”行动，是引导全行转型方向的战略决策。报告强调，要完成“135”行动既定目标，打赢转型攻坚战，需要全体瑞丰人强化八种意识。

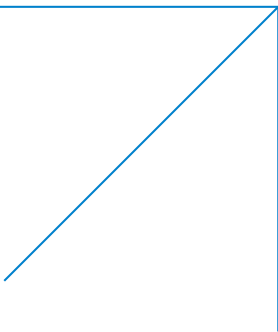
行长章伟东主持会议并作会议小结，就贯彻落实俞董事长的讲话精神提出三点要求。一是要学习领会好，要把俞董事长重要讲话精神作为当前学习的重要内容，深刻领会精神实质，切实提高思想认识，增强责任感和紧迫感，积极探索新思路，新方法。二是要认真贯彻好，各单位要及时召开专题会议传达俞董事长的重要讲话精神，以此次会议为契机，强力推进“135”行动，努力实现新起点上的新跨越。三是要加快付诸行动，各单位要根据全行全年重点、难点工作制订详细的推进方案，层层签订绩效合约，紧紧围绕“135”行动，按照效益优先，提高质量的原则，重点抓好劳动竞赛、不良化解和利息催收等工作。

又讯：连日来，全行上下认真贯彻落实深化作风建设会议精神。大家认为，值此发展关键时刻，作风建设事关我行战略的高效落地，事关队伍战斗力全面提升，事关科学推进转型发展。越是困难时刻，越要在头脑中深植八种意识，攻坚克难，凝心聚力，合力夯实发展之基，为打造“百年瑞丰”提供精神源动力。



对照目标找差距 正视问题求突破
——我行召开一季度业务分析会

文：总行办公室



4月5日，我行在瑞丰大厦三楼一号会议室召开一季度业务分析会。党委书记、董事长俞俊海出席会议并作重要讲话。行长章伟东布置工作，副行长钱荷根主持会议，行领导、专家布置各条线工作。各支行行长、机关经理以上干部参加会议。

俞董事长在讲话中回顾了一季度我行各项工作进展，分析了当前发展面临的形势任务，并就做好下阶段工作提出要求。他指出，一季度以来，全体干部员工积极应对严峻复杂的外部环境，紧紧围绕零售银行转型战略，深入贯彻“135”行动，着力推动普惠金融工程，加快探索新兴业务，全面探索风险防控，持续深化瑞丰文化，各项工作取得了较好成绩，为全面完成全年目标任务打下了坚实基础。俞董事长强调，成绩固然可喜，隐忧更需关注。一要看到当前宏观环境复杂多变的严峻形势，我们松不得；二要看到兄弟行社持续快速的发展态势，我们等不得；三要看到主要指标较大幅度的波动调整，我们慢不得。尤其是面对发展困难，各支行发展差距开始拉大，精神状态也出现落差，值得引起高度重视。全行上下特别是各项发展指标落后的支行，要直面问题，查找差距，深刻反思，迎头干上。



俞董事长强调，2016年，是瑞丰银行转型发展的关键之年，要紧紧围绕“控风险、稳增长、创新发展”这一工作主线，坚定不移促转型，全力以赴拓业务，凝心聚力控不良，攻坚突破抓效益，尽心竭力强文化，着力推动创新发展、转型发展、科学发展，圆满完成全年目标，确保在银行业分化发展中走在前列。

行长章伟东对下阶段工作进行了布置。一是坚守传统业务，加大产品营销。深刻认识传统资产和负债端业务基于银行的基石作用，遏制客户集聚度和个人客户下滑趋势，守住传统市场业务份额。二要坚守风险底线，加大风险化解力度。着重抓好信用风险和流动性风险防控，强化利息清收和不良化解这一重中之重任务，确保银行风险经营与企业发展能力相匹配。三要创新新兴业务，着力拓展业务范围。要清醒看到目前我行新兴业务与其他大行的差距在缩小，力争在业务多元化方面有新的突破，确保相关业务在全国农商行系统内排位不降。四要创新管理思维，注重精细管理。强化经营成本控制，提高审计水平，加大处罚力度，全面提升管理精细化和专业化水平。

副行长钱荷根就贯彻落实会议精神提出要求。要原原本本地学习好、贯彻好会议各项内容，对照会议精神要求，围绕本部门工作实际，落实好改进举措，全面提升工作水平，确保会议部署各项工作落到实处，取得实效。

会上，总行办公室就一季度转型发展成效和各支行业务排名作了PPT演示。

全体瑞丰人

务必强化的8种意识

文：总行办公室

引子：我行党委书记、董事长俞俊海在2月22日召开的深化作风建设会议上指出，面对不断深化的金融改革，不断下行的经济形势，不断加剧的竞争态势，瑞丰银行的零售转型之路任重道远。能否在决策、管理、执行各个层面形成共识，合成共振，达成共赢，是一项更为关键、更为艰巨、更为迫切的作风建设任务。要打赢这场艰巨的转型之战，全体优秀的瑞丰人务必强化以下八种意识：分别是战略意识、危机意识、争先意识、效益意识、人才意识、团队意识、规矩意识、精品意识。

战略意识

战略是方向，是趋势，是未来，是长远。我们所说的战略意识，是指要善于从大局、整体、长远审视、判断和处理问题，善于把握事物发展的总体趋势和根本方向，应势而为，顺势发展，趁势而上。瑞丰管理层必须有大局观、战略观，善谋全局、谋长远，才能有效避免风险，达到事半功倍之效。而普通员工更应从对总行战略内容深层的学习、理解当中，准确把握全行战略意图，从而做到及时精准的执行。



02 危机意识

危机意识是一种能力，一种魄力，一种实力。泰山崩于前，是大惊失色，还是面不改色？取决于你的胆量，更取决于你的能量。瑞丰人要着重培养“三个力”。一是直面危机的魄力。危机不可怕，可怕的是内心的怯弱，两军相逢勇者胜，信心比黄金还宝贵，瑞丰人要做壮士，绝不作懦夫。二是认清危机的能力。直面危机的魄力，说到底是有底、胸中有谱。瑞丰人要不断学习与尝试，增强本领、提高技术，尤其是强化对农村金融机构发展的趋势性研究，实现对危机的科学预判。三是迎战危机的实力。金融业大浪淘沙，我们个人微不足道，但是背靠瑞丰这颗大树，就能扬长避短，借势借力，做出大事。

03 争先意识

危机面前，最好的办法是什么？跑到危机前面去。时刻保持争先意识，才能进位，才能赢得主动，才能最终甩掉危机。行业转型趋势，需要争先进位。传统银行躺着赚钱的时代一去不复返，但金融产品、服务、技术、模式等各个层面，蕴藏巨大机遇，我们只有顺应转型规律，时刻保持争先意识，才能抢得这样的机遇。企业竞争规律，需要争先胜出。只有在区域里做到最好，才有竞争力，这就需要每一个瑞丰人都争先进位，求上进、争先进，才能不被残酷的竞争淘汰。职业发展瓶颈，需要争先突破。个人的职业发展中，更需要一以贯之、一抓到底和一往无前的争先气概。

04 效益意识

一要深植成本观念。通过持续推行财务精致化管理，不断强化节约意识，进一步倡导厉行节俭、勤俭办行的理念。二要深植“算账”观念。每个瑞丰人，特别是客户经理要切实强化“算账”观念，时刻盘算每笔业务的实际成本，努力追求效益最大化。三要深植效率观念。网点员工在工作中要注重方法，在服务好每位客户的同时，将费时又低效的业务主动转向电子机具，不断提高网点自身的效益创造水平。

05 人才意识

战略需要人才把控，危机需要人才洞见，争先需要人才领跑，效益需要人才创造，人才的首要性不言而喻。随着银行业务的转型，所需人才的专业分工越来越细，对综合素质的要求越来越高。高核心竞争力员工的标准是：一专多能零缺陷。“一专”指让自己拥有一项过硬的专长才干；“多能”指尽可能多地储备相配套的其他能力；“零缺陷”指通过自身努力和对外合作，力争自己的弱势变得及格。

06 团队意识

银行是经营风险的市场单位，也是结构最为精密的企业组织。银行的经营特性决定其核心竞争力不仅是个人素质的优秀，更取决于团队实力的合成。

07 规矩意识

在经济金融“新常态”下，银行发展面临的风险和考验加大，对从业人员守纪律、讲规矩的要求也更高。瑞丰人的规矩意识体现在“严”、“快”、“高”三个字。一是制度严。制度只要制定，就要动真格的，绝不能搞“下不为例”；规矩只要建立，就不能只是说说而已，要真正实现有纪必依、有规必循，违纪必究、违规必查。二是执行快。瑞丰人的强大的执行力，一个重要标志就是部署快、执行快、落地快。三是目标高。瑞丰人制订战略目标、发展目标、经营指标时要超越同业水准，走在行业前列，引领行业发展，以无数个高目标的组合，协力推进瑞丰银行整体高水准的发展。

08 精品意识

精品意识对应的是当前银行业产品与服务的高度“同质化”，作为赢得客户、赢得市场的出发点与落脚点，产品与服务的“人无我有、人有我新、人新我特”，要成为瑞丰创新发展的聚焦点。精品意识是瑞丰人应对激烈同业竞争的制胜法宝，也是瑞丰实现健康持续发展的有力武器。



瑞丰银行“135”行动 知识竞赛决赛成功举行

文：总行办公室

为了更加全面、准确地把握我行2016年度工作会议精神，将“135”行动精神实质真正贯彻落实到全行干部员工思想和行动中，3月24日晚，我行在三楼一号会议室内成功举行“135”行动知识竞赛决赛，行领导、专家、各支行行长及机关副经理以上干部共计80余人观摩了此次比赛。

前期，经过初赛选拔，共有8支代表队表现优异，最终突出重围，成功杀入决赛。决赛现场，赛事紧张激烈，个人必答题环节，尽显选手个人风采；集体必答题环节，三人一组的小团体配合默契；紧张刺激的抢答环节，既体现了个人选手们的反应灵敏度，又突出了小组团队的配合度，现场掌声不断、气氛热烈；风险题环节不仅需要一定的知识储备，更需要果敢的勇气，各代表队群策群力，力争第一。经过四个环节的激烈角逐，最终，安昌支行代表队一骑绝尘，勇夺桂冠。总行机关代表队与钱清支行代表队以相同分值并列第二，通过加试赛，总行机关代表队获得亚军，钱清



支行代表队屈居第三，陶堰支行、越州支行、义乌支行、漓渚支行、华舍支行五家支行代表队则获得团体优秀奖。

行领导与部总经理担任的评委团，从团队配合、临场表现、语言表达、反应灵敏、知识架构等方面对选手的表现进行综合投票。最终，钱清支行王燕琪、总行机关夏荣娣、越州支行秦琪霞、安昌支行肖灵、安昌支行谭光伟和漓渚支行金建鑫六人表现突出，荣获“个人最佳选手”称号。

激烈的知识竞赛精彩落幕，我行将以本次知识竞赛为契机，真正将“135”行动贯彻落实到每一位干部员工的日常工作中。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，面对经济金融“新常态”带来的新挑战与新机遇，全行干部员工唯以时不我待的紧迫感、不进则退的危机感、勇于担当的责任感、不负重托的使命感，砥砺前行，真抓实干，用汗水和智慧夺取转型攻坚战的新胜利，为全面建成全国一流的农村商业银行不懈努力！

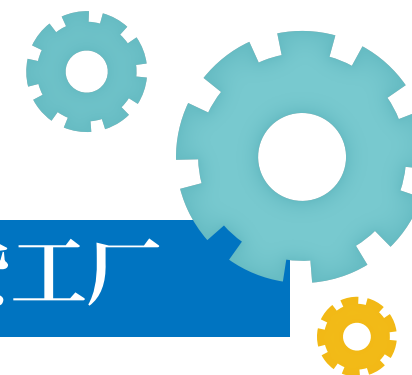




瑞丰 论道

本刊编辑：王力铭 王 颖

思维创新技术 引领打造数据化信贷工厂



文：信贷评审部 霍志芳

自2015年底起，我行按照信贷业务前中后台分离的原理，全面启动信贷流程改造，运行以“流水线”形式集中处理客户信贷业务申请、审批、发放和风险控制的“信贷工厂”，将全行授信审批集中至总行，专设普惠快车、消费贷款、经营贷款、小微企业贷款、公司贷款五条审批线，实施专业化、标准化、流程化审批，旨在实现“促进业务发展、把控准入风险、提高审批效率”三大目标。

一、信贷工厂“大数据”集成的建设

利用科技支撑，按照标准化和系统化要求，建设“授信审批信息数据库”。一是审批信息系统化收集。通过收集，为“数据化信贷工厂”提供一手数据及信息来源。借款人的授信资料信息是客户最宝贵的数据资源，涵盖了客户的基本信息、资产负债信息、社会关系及关联方信息等各方面的数据，审批信息数据库实现了此类一手数据的储存和再利用。二是审批标准作业流程设计。授信审批信息数据库作为审批人审查授信的主要工具，按照审批标准作业流程设计，分为客户基本面审查、受信人资产负债审查、经营情况审查、关联方审查、担保审查、风险点总结及授信结果研判六大模块。审批人员按照数据库要求实施交叉验证并录入客户信息，完成审批，规范授信审查操作节点。三是审批工序自动化。授信审批信息数据库可以实现审批后道工序的自动化，自动生成审查记录、制作授信表决票、授信书、执行书等各项后续工作；并实现授信数据实时统计分析、绩效考核等相关功能。四是数据与平台共享。授信审批信息数据库最终将实现授信客户信息的共享功能。首先是客户信息及授信全过程在审批人之间共享，避免了同一客户周转授信时，因与上次授信是不同审批人而产生信息和风险盲点；其次是实现了客户信息在前中后台的共享，将六大模块信息按照权限分类反馈至前台业务部门、中台风险部门及后台审计部门，同时也可将业务部门、风险部门和审计部门获取的客户风险信息等对接至数据库，丰富数据库信息，辅助审批。

二、客户授信360度全景图开发应用

随着银行业务的多元化经营及我行零售银行转型的深入开展，我行的业务将越来越呈现出新兴业务品种增多、传统业务和新兴业务并重的趋势。如现阶段同一客户项下传统的信贷业务、信用卡业务、大额现金分期业务和其他新兴业务同时并存。为了应对同一客户的综合授信管理要求，我行正在开发客户授信360度全景图，并强化研究应用。

客户授信360度全景图将区分个人客户和公司客户。对个人客户的消费贷款授信、经营贷款授信、按揭授信、信用卡授信、大额现金分期授信等各类授信，对公司客户的贷款授信、承兑汇票敞口授信、国际业务敞口授信、全额保证金类授信、非标准化资产业务授信等各类授信及各类授信项下的用信情况、资产质量情况、出现逾期的详细情况实时更新，并反映客户在行内的担保圈情况，并以360度全景图的形态展示。同时可以链接客户关联企业及亲属的授信360度全景图。

客户授信360度全景图的应用可以达到对客户及关联方授信、用信、风险等状况的一目了然，对客户进行全方位授信监控。



三、“人机结合”审批模式的探索运用

我行正在积极探索“人机结合”审批模式。目前，对于30万元（含）以下的贷款授信业务，主要依托省联社“普惠快车”模型进行客户评级及额度测算，对于不能通过模型测算审批的客户转至“人工专业审批”通道；对30-500万元（含）的贷款授信业务将依托省联社“小微专车”模型按照同样模式审批。在审批过程中，将进一步加强“拆骨法”技术应用，注重“三品”、“三表”，借鉴IPC交叉验证技术，发挥人机各自优势，形成相互制约、相互补充的人机审批模式，提升专业化水平。

农村中小金融机构流程银行建设研究

——以瑞丰银行流程银行建设为例

文：法律合规部 王 侠 图：瑞丰商学院 赵烨成

一、引言

流程银行概念源于上世纪90年代兴起的企业流程再造理论与银行再造理论，是通过对银行的业务流程、组织流程等的重新构造，从而形成以流程为核心的全新银行经营管理模式。相对于传统的部门银行管理体制，流程银行代表着银行体制机制改革的未来方向，具有较为明显的竞争优势。本文以瑞丰银行流程银行建设为例，对农村中小金融机构流程银行建设提供一些思路。

近年来，我国农村中小金融机构陆续开展了流程银行建设探索，通过借鉴同业先进经验，实施流程化改造，极大加速了自身管理模式的跨越式发展，有效提升了核心竞争力。目前流程银行建设已逐渐成为我国农村中小金融机构改革发展的必然趋势，起着重要的指引作用。因此依托区域经济发展特色，根据自身业务特点，不生硬照搬同业模式，打造具有自身鲜明特色的“流程银行”，更好地服务客户、提升自身竞争力是广大农村中小金融机构必须直面的挑战。

经过近五年流程银行建设探索，瑞丰银行已经初步形成了具有自身鲜明特色的流程银行管理模式，截止2015年末，流程银行系统已顺利上线业务管理、信贷管理、风险管理、财务管理、运营管理、法律合规、信息科技、人力资源、审计管理、保卫监察、综合管理等11个大类近200余项业务和管理流程，累计处理全行各类流程申请30万次以上，与我行日常管理密不可分，流程化管理理念已潜移默化融入员工思想，为我行更好地服务客户，提升合规管理水平提供了有效支撑和保障。



二、瑞丰银行流程银行特色

1．突出服务客户

我行流程银行建设突出服务客户，以满足客户有效金融需求为中心，围绕及时、有效地向客户提供高质量产品和服务的经营理念，进行差异化流程设计。在流程建设中，强调业务流程向外部客户提供高质量的服务，管理流程和支持保障流程向业务流程（内部客户）提供高效率的服务，在全行真正树立起“一线为客户服务，二线为一线服务”的理念，以业务流程为中心，设计完整、灵活的业务和管理流程体系，并重塑组织架构，建立了前中后台相互分离、相互制约，扁平化、集中化、垂直化、专业化的组织管理架构体系，设立了流程银行专业管理部门，牵头全行流程银行整体规划、日常管理和持续优化，使业务部门更加专注业务营销和拓展，管理部门更加专注对业务部门的支撑和保障，确保了业务流程、管理流程、支持保障流程和监督评价流程相互配合、流程多样化和标准化有机融合、流程银行能够根据客户类型提供差异化服务，使全行服务质量和工作效率有了显著提高。

2．注重系统支撑

在流程银行建设实践中，瑞丰银行依托自主开发的基础数据平台，连接省联社核心系统和自主开发的客户关系管理系统、客户风险预警系统以及智慧管理平台等外围系统，实现了业务数据、客户数据、风控数据和管理数据的有效整合，并以此支撑授信审批、贷款集中发放、银行卡业务集中处理、业务集中授权等后台处理中心的运作，为实现信息共享使用，流程并行改造，协调业务分散与集中之间的矛盾奠定了基础，为流程银行建设提供了必要的系统保障。

该系统以智慧管理平台为载体，与办公自动化系统高度整合，支持专用app、微信等软件实现移动办公，该系统并



非功能单一的网上表单审批系统，而是集成了表单审批、风险点提示、办结时限提示、统计报表生成、网络评分表决、知识管理、制度管理等一系列功能，并可通过后台配置快速实现流程新增和修改，以满足流程银行持续发展和优化的需要。

3．强调合规管理

流程银行是基于规则运行的银行。在流程再造过程中，流程划分和边界界定，流程之间的协调，都必须有详细的作业规程和要求，具有高度程式化。因此合规是流程银行建设必需遵守的核心准则。瑞丰银行在流程银行建设实践中，始终将合规放在最重要的位置，通过组织架构再造设立了专业合规部门做为流程银行建设的牵头部门，并落实专门岗位负责流程银行持续优化、日常管理、操作培训以及与科技部门的沟通，确保了流程银行始终运行在合规管理框架之下。

在流程银行建设实践中，我行坚持流程与制度相匹配的原则，要求新增流程必须要

有相应制度，必须先进行合规性审核，制度变化流程也必须进行相应调整，确保流程与制度的一致性。我行通过不断拓展流程管理边界，使流程逐步覆盖全行各项业务和管理行为，将流程作为制度执行的重要载体，运行流程即执行制度，确保了流程银行的合规性与权威性。

三、流程银行建设经验

1．持之以恒

银行业务流程再造是一个长期、渐进的过程，所以流程银行建设是一项复杂的系统性工程。农村中小金融机构在业务流程再造时，要坚持整体设计、分步推进的方法，通过不断的连续性改进，优化各项业务流程，改善与客户的关系，提高运营效率，重塑竞争优势；需要通过流程、组织架构和人力资源三个方面的重新设计与构造，在质量、效率、成本、风险和公司价值等方面获得根本性提高；需要以客户为中心，通过业务流程再造，彻底的重新审视和重新构造运营模式，实现流程、组织架构和运营等体系的实质性变革，从而完成部门银行向流程银行的转变，提升核心竞争力。因此流程银行建设不可能一蹴而就，必然需要持之以恒的耐心与决心。

从我行5年来流程银行建设路径分析，前后共经历了二次大规模的制度梳理，历经一年的系统开发，一次重大的组织架构再造，前后参与流程银行建设人员超过百人，并设立专业部门从事流程银行管理。每年组织流程银行培训，实施流程分析、梳理和优化，确保流程银行持续优化和更新，以水滴石穿，持之以恒的精神推进流程银行建设，方使流程银行建设取得初步成效，流程覆盖全行业务和管理行为，成为广大员工工作中不可或缺的重要组成部分。

2．系统支撑

信息系统建设在流程银行建设中处于基础地位，流程必然需要相应的系统作为载体并发挥作用，没有信息系统支撑的流程银行是空中楼阁，海市蜃楼。因此流程银行建设需要信息系统建设先行，以我行流程银行建设实践为例：

流程银行建设初期，因系统尚在开发中，我行也面临着流程银行缺乏载体，各类流程完成梳理但无法固化的尴尬局面，随着系统的投入运行，流程银行建设才步入快车道。在系统设计中，必须重视系统稳定性、灵活性和可拓展性，确保具有可靠的运行载体，在发展过程中，该系统又陆续增加了流程银行移动化、个性化支持等功能，形成了以系统保障流程银行运作，以流程银行发展促进系统提升的良性循环。

3．开拓创新

创新是银行永恒不变的主题，流程银行也应顺应银行业务和管理发展态势，不断进行创新。为解决流程银行刚性控制体系造成的审批节点滞缓、流程流转效率降低的问题，我行开展了流程银行移动化建设，目前



我行流程银行移动终端解决方案已经完全成熟，在确保信息安全的前提下，员工可通过流程银行专用app、微信等软件登录流程银行系统，查阅各类通知、公文，审批各类流程，极大提高了工作效率，确保了流程畅通流转。



为解决基层支行流程管理弱化问题，我行开展了支行流程银行再造，根据不同支行管理情景，个性化定制流程，使流程尽可能覆盖支行管理薄弱环节，融入员工日常工作，提升员工合规意识与责任意识，用流程潜移默化引导员工形成照章办事，依法依规的良好职业习惯。

4. 形成特色

“流程银行”为农村中小金融机构打破旧有管理方法、提升竞争力指明了方向，但受限于自身观念、管理、技术等方面的限制，流程银行改造对广大农村中小金融机构来说是一项短期内难以完成的艰巨任务，但有没有“流程银行”的定义不重要，是不是有“流程银行”的帽子不重要，用“流程管理”的理念和思想重塑管理系统，形成真正属于自身、能够为自身发展提供有效支撑的核心竞争力，才是突破旧有观念束缚，建立现代银行管理体系，更好地服务客户，健康成长的有益实践。

幸福瑞丰

新岗位 新职能 新态度 新起点

编者按：2016年我行进行了大刀阔斧的改革，开辟了新的部门、设立了新的岗位。

新的岗位是一个新的起点，它赋予了新的职能，需要有全新的态度。

本刊编辑：沈帅帅

新春·新景·新气象

信贷评审部 包绣瑜



盼望着，盼望着，东风来了，春天的脚步近了”，恍惚间又到了人间三月天。春风拂来，送走了冬日的消沉和寂静，它作别枯黄，实现着新与旧的更替。

“阳春布德泽，万物生光辉”，春天在哪里？春天是那沾衣欲湿的杏花雨，是那吹面不寒的杨柳风。春天更是那瓜渚湖畔一簇簇开得温婉娇美的樱花；是那巧笑倩兮，婀娜多姿，衣裙摇曳的姑娘；亦是那初生的春水池里悠然自得，闲看花开云起的小黄鸭……

春风又绿江南岸，最是人间好时节。春天正以它润物细无声的柔情流淌着生命的绿色，以它勃勃的生机与活力播种着秋收的希望。那么，你呢？

过程即是奖励

山舞银蛇随冬去，披彩猴儿报春来。转眼间，我已与瑞丰一起走过了两个四季。两年来，一直在柯岩支行从事柜面工作。回首往昔，刚入行时的情形历历在目。还记得第一次上柜时的战战兢兢，还记得第一次运用“服务7+7”时的紧张与生疏，还记得第一次开口营销时的忐忑与不安，也记得第一次犯错时的惭愧与自责，更记得第一次受到客户肯定时的喜悦与欣慰……好多好多第一次，最终转化为一股力量，助我进步，促我成长。

现如今我有幸带着这一份成长与收获来到了信贷评审部，从事起了新的工作。“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”，面对新的工作与新的岗位，我想最首要的关键词是——学习。信贷评审部主要负责全行授信管理工作，负责支行所有授信审查审批工作，承担高级管理层下设的授信审查委员会工作，负责客户信用评级、征信管理，实施授信审批系统化、专业化、标准化、流程化审批和信贷工厂化运作。在过去的两年多里，我几乎没有接触过信

贷方面的业务，因此对这一块还是比较陌生的。所幸的是，部门里的领导跟同事们都非常友好热心，从他们那里我不仅学习到了业务知识，还学习到了很多工作方法与工作技能，这对我日后工作的开展起到了很大的推动作用，在此我要真诚地说一声：谢谢！

“人生就是一场未知的旅行，在乎的是沿途的风景以及看风景的心情。”我觉得每一次经历都是一种成长一种修为，付出即是得到，过程即是奖励，愿自己能像个园丁一样，用十二分的耐心与热忱去播种，并悉心浇灌养护，好好经历它整个生根发芽的过程，待到来年，希望能像春天一样开出灿烂的花朵。

同梦想，共成长

“瑞行百年，丰泽万家”，如果说瑞丰是一个大家庭，那无疑这就是我们的家训，是我们共同的使命。无论是曾经的柜面工作还是当前的信贷审批工作，在整个瑞丰中都是极其平凡的岗位，然而，再小的力量也是一种支持，星火亦燎原。如果我们每个人都能立足本职，将本职工作做好做精，同时学习永不止步，温故知新，将自身的成长与瑞丰的发展紧密结合，我们必然能谱写出一曲无比华美的乐章。

付出与坚持，敲开职业生涯的大门

柯岩支行 楼来来



2015年12月1日，一个普通的日子，却是我人生中的里程碑——这一天，确立了我职业生涯中的第一个正式岗位，零售管理岗。初从事这个岗位，我内心是不安的，资质浅、相关业务接触少、工作经验缺乏。但是面对困难，除了不安，我也更多了份坚定，千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金，我相信，只要肯付出，我的职业首秀会是灿烂的。

从初试岗位工作的毫无头绪到后来的慢慢适应，以及现在的渐入佳境，三个月的时间，感激同事的鼓励，领导的支持，以及自己骨子里的韧劲和不轻易放弃的执着。三个月的时间，也让我对零售管理工作有了一个更深的认识和些微的体悟。

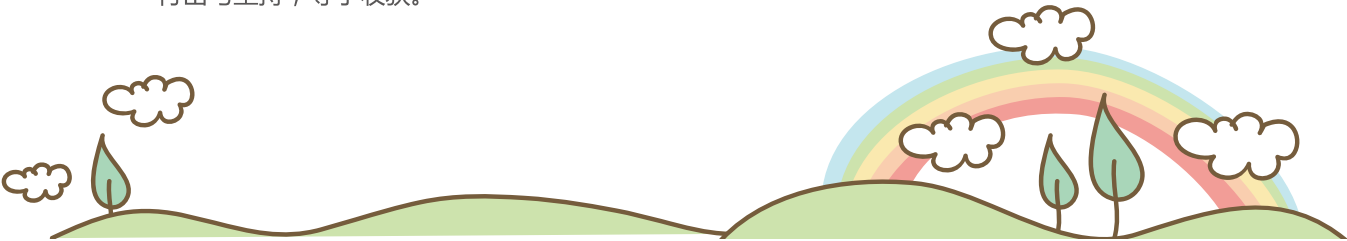
零售管理无疑是细致、繁杂的工作，如果术业有专攻，那么无疑，零售管理工作就是用来攻克零售业务设定的所有目标和与其相关的种种指标。面对纷繁的工作，需要保有一颗沉着的心，沉心做事，方能不心浮气躁，有条不紊；面对工作的压力，需要

保有一种永不放弃的精神，罗曼·罗兰曾说过“最可怕的敌人就是没有坚定的信念”，只有坚定信念，朝着难题和压力出击，才不会被困难击退，更不被自己打倒；面对常态的加班加点，需要保有一种安于奉献和付出的意识，奉献背后，不是少了与家人的共享天伦，也不是少了与朋友的挥洒青春，而是多了对工作的担当，多了对同事对单位的负责。

于我，这只是起点，在未来的日子里，我想用一个小故事来和大家共勉。

1.01和0.99法则。1.01和0.99，到底相差了多少呢？表面看起来只是相差了0.02，实在是微乎其微，不足为道。但是当进行365乘方后，结果却相差了整整1480倍！「 $1.01^{365}=37.7834343$ 」，「 $0.99^{365}=0.0255179645$ 」。1是一天，1.01是每天多做了一点点，0.99则是每天少做了一点点。一年365天，每天只需要多出一点点的努力，365天之后将积累成巨大的力量。相反、每天稍稍地偷下懒，一年后你将一事无成。

付出与坚持，等于收获。



翻过崇山峻岭，总能看到海洋——我的新岗位成长日记

信贷评审部 汤琪琦

1月18日 星期一 多云

初到评审部前的不安

我怀着忐忑的心情站在信贷评审部门口，这一路过来我都在想自己能不能很快胜任新岗位、能不能马上融入新群体、能不能得到大家的认可，手上的介绍信被攥的有些皱。所幸部长热情又耐心的给我介绍了部门条线和工作职责，让我对整个部门有了初步的认识，同时他对我提出了几点要求和希望，让我对自己工作和发展有了方向。我舒了口气，一切都自然而然的变得明朗化起来。

1月21日 星期四 晴

结良师益友的欢欣

关于信贷审批，我有幸跟着个人经营性贷款条线的负责人学习，师父谆谆善诱，翻看贷款资料小心谨慎，绝不遗漏细节的工作习惯让我获益良多，她守业敬业的工作素养和豁达的人生态度更是令我肃然起敬。同时，条线的其他成员亦和我分享他们初学时的各种经历心得和审查授信时借助的各项法宝，到一个新环境能结良师益友实乃吾之大幸。



2月2日 星期二 阴转阵雨

独立上岗的焦虑

因为春节前工作量大幅度增长，在报到的第五天我便开始独立上岗，边学边做。刚起步时，我的审查速度不快，手头堆积了很多工作，不得不承认工作量和工作压力是巨大的。当加班成了惯例，吃饭成了任务，休闲娱乐成了奢侈，我的生活开始陷入工作的死循环中，甚至连做梦都在批授信。我知道此刻自己是出现了新岗位适应期的焦虑，想做好，想跟上大家的步伐就要付出成倍的努力和汗水。

2月19日 星期五 晴

适应期后的沉淀

春节已过去一周，趁着休息和春节后刚上班时工作量不大，我回顾了过去一个月的林林总总，归纳了审查时的一些手段，也通过给待审查的授信分类总结出了些许适合自己的经验。当然，少不了和师父、同事们的交流，学习他们如何平衡工作和生活。这个部门里每一位同事都是敬业的存在，他们为瑞丰事业的付出不只是数据和时间可以衡量的，更多的是他们散发的光亮：每一个审批人都是极具责任、有勇气、有担当和充满着正能量的瑞丰人，他们身上优异的品质感染着身边的人积极向上，使我们的内心充满了为共同的事业抛头颅洒热血的澎湃激情。

两个半月只在弹指间，新岗位上的点滴却给我带来不少成长和启示。我从小爱看海，所以选择悉尼念书，但市中心除非住在World Tower的高处可以眺望到那抹深邃的蓝，要么就要翻过一个个陡坡到海边。我更喜欢后者，因为只要向着海的方向前行，一路虽然艰辛却也有不少风景可以收获。而且当你靠近大海时，即便前面有山丘挡住视线，你却早已闻到海的气息，听到浪的歌声，抬头已是海鸥漫天，此刻内心的喜悦无法言表，你已明了只要登上最后一个坡顶眺望前方，那便是海。工作的哲学和看海实则是一致的。所以，要成为一名优秀的审批人，这只是一个开始，但即便道路阻且长，我都始终坚信只要翻过崇山峻岭，总能看到海洋！

创建零售管理岗队伍
加强支行零售基础管理

文：零售银行部 潘卓君

为更有效地推动零售银行深度转型，打造社区首选零售银行，去年11月以来，我行对支行组织架构进行了再调整，零售管理岗这支新队伍也应运而生。

为更好地统一思想，凝聚力量，充分发挥该岗位在支行零售转型过程中的作用，总行把零售管理岗的队伍建设作为基础性工程来抓，科学进行谋划，全面做出部署，充分发挥年轻人的聪明才智，大力提升了支行零售条线的管理水平和工作成效。

一是快速固化管理意识。首先通过明确零售管理岗的工作职责、制定配套的考核机制、在全行范围内反复强调该岗位的管理作用，逐步树立起该岗位在支行零售条线的管理定位；其次在具体工作中，要求零售管理岗重点抓好支行各项营销活动的策划和执行、网点服务礼仪、网点转型升级、零售条线产品业绩等各项零售管理工作，逐步树立起该岗位员工的管理意识；再次通过建立微信交流群，及时探讨其在日常管理中碰到的问题和难点，帮助该岗位员工提升管理水平。

二是持续加强业务能力。针对这支队伍的年轻化，总行首先组织业务骨干和行业精英，为其提供为期3天的小班化专业岗前培训，促进其对零售条线各项业务的快速掌握，有效提升专业能力；其次加强专业知识的学习，强制要求该岗位人员短期内考出理财从业资格、基金从业资格、保险从业资格等相关专业证书，以便于今后更好地开展零售条线的管理工作；再次成立课题工作小组，将这支队伍分成四支课题小组，定期布置当下最热门的金融课题和热门话题，激发创新能力和思维模式。

三是完善日常管理机制。首先每月定期召开工作例会，交流工作心得、学习先进工作经验、探讨下阶段工作重点和难点；其次推出重点工作月报制，将总行、支行层面布置的工作有效结合起来，形成当月重点工作任务单，并让支行行长对各项工作任务进行点评、指导；再次总行相关部门采用定期定向走访的方式，加强与零售管理岗的交流和沟通，督促其多下基层网点，搜集基层需求、开展具体辅导，真正起到帮助支行和基层网点解决零售条线具体困难和问题的作用。对脚踏实地、工作积极努力、管理能力飞速提高的成员进行表彰，并与绩效考核等进行挂钩；并对消极怠工、懒散推脱、管理能力弱的成员，进行诫勉谈话。

零售管理岗队伍的建设，顺应了零售银行深度转型和基层网点转型升级的大势，通过此一系列的工作举措，零售管理岗队伍已修炼好内功，整装待发。

灵猴献瑞谋发展
扎根上海开新局

文：上海业务中心 孔泽蔚



一年之计在于春，新年之初，是投资新定位、布局新谋划、资产新组合的关键时期，是各项业务抢占市场的黄金季节，也是全年发展态势定下基调的重要时点。在度过了一个欢乐祥和的春节之后，瑞丰银行上海业务中心的同志们再次以饱满的热情，全身心地投入到了工作之中。

今年金融同业市场将面临更加严酷的“弱肉强食，优胜劣汰”的竞争环境，资产荒的延续决定了我们需要以更加主动的姿态来迎接随之而来的挑战。基于去年七月开业以来积攒的圈内百余家驻沪同业资源，新年伊始，中心便开始紧锣密鼓地大力推进各项业务。短短半月内，走访接待同业非银机构洽谈业务合作的25家，中心内部协议拟新增投资项目5笔。

2016年对我们来说是挑战和机遇并存的一年，北京办事处的设立也开始有条不紊的进行中，力争将瑞丰的品牌影响力由长三角辐射至环渤海。异地中心的每一位成员都将聚心力、集心智，咬定目标不放松，全力以赴向前冲，在严格把控风险的前提下，加强业务创新，在总行的有力支持下，开拓我行的南北业务市场，为打造真正的利润中心贡献自己的一份力量，向百年瑞丰的梦想献礼致敬。



新架构 新思路 新开局
——努力发挥审计第三道“防线”作用

文：审计部 孙春霞

新年伊始，根据2016年工作总体布局，总行对审计队伍管理架构进行了调整，撤销向支行派驻审计员的模式，实施审计人员集中办公管理，并按专业条线设立资产业务审计中心、财务会计审计中心、非现场审计中心。

其中资产业务审计中心主要负责全行贷款、项目融资、贸易融资、票据贴现、信用证、银行承兑汇票、贷款承诺、保证（保函）、信用卡等信贷业务及同业存款业务、债券业务、抵债资产等资产类业务的管理及运作方面的审计监督；财务会计审计中心主要负责全行固定资产、无形资产等非生息资产、财务预算、财务费用、安全保卫、会计结算、电子银行及基金、理财、贵金属、保管箱等业务的管理与操作规范化情况审计监督；非现场审计中心主要负责借助计算机辅助审计系统、各业务或管理系统，运用数据分析、账务核查等手段，采集、分析相关业务数据，实施全行业务非现场审计监督活动。这种集约化管理、专业化分工的审计模式，从现阶段来看，更有利于发挥各审计人员专业特长，也更有利于提高审计效率、提升审计质量。

新架构带来新思路。在新架构下，2016年度的审计总体思路是：在各中心“专业审计”的基础上，以“风险为导向”，突出五个“重要”审计方向，即重点领域、重点机构、重要环节、重要岗位、重点人员。具体审计工作中，实行既分散又集中的管理方式，即平时各中心根据计划各自开展工作，每月定期向部总经理上报本中心当月工作总结和下月工作计划。当开展类似经济责任审计、内控评价等综合性项目时，则由部室统一协调各中心共同开展。

在新架构，新思路的引领下，三个中心正按新计划有序开展工作。如年初经济责任审计中，在既保证审计质量，体现经济责任审计主旨的前提下，大胆引用内控评价审计成果，大大提高了审计效率。同时，对经济责任审计报告模式作了修改，去除繁文缛节，使报告更加精练，开启了审计工作改革新局面。

审计是份前进中的事业，“凡是过去，皆为序章”，在新架构、新思路下，全体审计人员正以新的面貌坚定步伐、砥砺前行，力争将各条线工作做到极致，打开审计工作新局面，着力提升“第三道防线”的作用。



不忘初心 方得始终

——记漓渚支行荣获不良化解和利润中心优胜单位称号

编辑：郭 杰

面对2015年严峻的经济金融形势，漓渚支行在总行的正确领导下，在当地政府和各村的全力支持下，牢牢锁定年初目标，依靠全体干部员工的共同努力，各项业务取得了长足的发展。最难能可贵的实现了综合收息率100%，年末无不良贷款，最终荣获总行不良化解优胜单位和利润中心专项优胜单位两项殊荣。上述成绩的取得主要得益于总行战略转型、做小做散的业务定位，得益于坚持不懈的信用环境建设和支行良好的风险理念倡导，得益于团队“绳锯木断，水滴石穿”的工作精神和作风，这是支行每位员工的共同心声。

开源节流，上下一心

该行制订详细考核办法，重抓中间业务收入，并将指标分解落实到每一位客户经理、每一位员工上。贵金属营销和代理保险成绩斐然，机构自有日均存款全年增加1亿余元，同时该行员工积极营销企业网银、手机银行，不断提高电子银行交易替代率。为有效控制人均日常管理费用的支出，支行从电费、公杂费着手，通过办公用品集中申领、积极倡导员工节约用电、用水意识等方式有效控制费用支出。在总行利润中心考核指标的指挥棒下客户经理成本意识不断提高，2015年贷款利率上浮比例实绩比指标上升1.29个百分点。



只要功夫深，铁杵磨成针

面对复杂多变的经济金融形势和区域环境，该行客户经理通过多面打听、在全面掌握借款人信息的前提下把好授信准入关，同时充分弘扬“白加黑”、“五加二”的干事创业精神，白天跑企业、扫村收集信息，晚上做授信资料或开展业务分析交流会，截止2015年末，该行无四级不良贷款。为做到月末无应收利息，该行要求每位客户经理每月列出“重点对象”通过电话、微信、上门等方式进行利息催收，其中一位“老大难”客户被该行的客户经理的敬业精神感动，承诺一定按时还款绝不做“老赖”。具体地说，就是打好了“防御战”和“攻坚战”。

所谓“防御战”就是把好贷款授信准入关。一是认真做好各村农户建档工作，社区客户经理实地逐户走访，掌握信息，做到程序到位；二是下村入企调查走访，真实了解行业现状、企业经营现状及资

金需求的合理性；三是注重“软信息”的收集，依托村两委人员和其他贷户，利用较高的贷款覆盖面，多方打听，较全面掌握借款人个人信用、生产经营、偿债能力等相关信息。不管金额大小坚持团队内集体讨论决策，通过讨论决定贷与不贷，贷多贷少。

所谓“攻坚战”就是做好不良贷款处置和利息清收工作。一是及早发现风险。坚持按月开展风险排查会议，汇总客户经理在平时走访过程中收集到的“风言风语”，结合按月付息是否及时和转贷资金来源等信号，讨论分析风险态势，并及时跟踪了解风险动态，内定风险处置方案；二是一旦出现风险，积极与借款人、担保人沟通协商。盯牢催牢跟牢，白天不能解决晚上去，一天不能解决就每天都去，同时结合法律手段、资产转让等处理方式，直至问题解决；三是积极利用扎根农村这一优势。充分发挥每一位员工的资源优势，借助村级、党委政府、社会力量、债务人亲戚朋友等关系，多方联动，对债务人形成“四面楚歌”的高压态势。

随风潜入夜，润物细无声

多年来，该行在业务发展的同时，始终把区域信用环境的建设和维护作为重要工作来抓。一方面客户经理在走访营销时总是不失时机的宣传诚实守信的重要性，用具体的事例细心讲解失信和违约对生产生活造成的影响，从而提高了客户对信用二字的认识；另一方面，全力推进信用镇，信用村，信用户建设，通过农户建档、公议、授信证的发放，使诚实守信的人有一种成就感，对信用欠缺的人有一种紧迫感，从而形成了良好的信用氛围。与此同时，该行牢固树立风险先行意识，特别是近年来，新上岗的客户经理较多，支行更加重视强化新客户经理职业道德教育和风险意识的提升，采取“送上马，扶一程”的培养模式，通过优秀“老”客户经理一帮一的言传身教，促使其风险意识和业务能力的提高。



谁说青春， 无处安放

文：新城支行 俞佳

时间将青春的棱角，悄无声息地磨平。每天重复的工作，像极了时钟上的时针与分针机械式的摆动，从黎明破晓到万籁俱静，但内心深处，不安分旋律始终不停地哼唱，从来未被遗忘。我内心十分清楚，虽然看着同事们每天都在一起做同样的事情，完成同样的任务，获得同样的报酬，但每个人的内心都存有一个无处安放的青春，这个青春里有梦想和成功的小太阳，只是在等待一次破壳而出的机会，将绽放无比耀眼的光芒。

每天在为客户服务的过程里，认真倾听着客户的要求，仔细回答着客户的问题，他们从没有感到丝毫倦怠，而是把每一次任务都当成首次工作来做，敬业的态度，专业的知识，从中收获的新鲜，成为我与同事之间彼此的默契和最具有成就感的存在。

这种存在好像不合常理，却又成为习惯自然。青春一直属于具有叛逆性的放荡不羁，可我身边的同事与我现在所做的每件事，都在告诉我们，青春也可以表面单调枯燥，却骨子里一直在不停的挖掘寻找着属于自己的价值。

看着优秀瑞丰人的事迹，我在他人的世界里，明白了青春可以不需要轰轰烈烈，也可以平凡而又普通，青春可以是你面对数以亿计的金钱，重复着现场调拨、收缴、配置，却无以言表的毅力。因为真实，逐渐清醒；因为岗位，需要升级。身边的这些同事，优秀的榜样，他们的言行从未遥不可及，却憾动内心点滴。因为我们的内心也有和他们一样的追求。

同样一个银行，一个环境，每个人的人生计划可能与我各不相同，但这其间总会有一些共同的东西，比如理想，比如价值观，比如这无处安放的青春。几年甚至几十年做同样的动作，过相似的生活，有人会笑你故步自封，安于现状，可他何尝不懂得坚守的踏实，执着的满足感呢。现如今，守着一个岗位“一劳永逸”的人生早已不复存在了，即便是同一个岗位，不时充满危机感，不每天让自己进步，谁也做不到在时光的逆袭中固守而不会被淘汰和取代。看似重复的每天，却给予我们获得力量、勇气和信心的钥匙，让我们遇到挫折变得乐观，遇到挑战，勇于面对。

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。哪怕再平凡的工作，也会继续做到极致，因为只有把青春当成利刃，在岗位这个“磨刀石”上继续锤炼才能变成光彩熠熠的金子。是金子在哪都会发光，不是吗？

机会是均等的，人人都有可能成为金子，瑞丰银行为我们提供了无比广阔的机会，更提供了比以往更绚丽的舞台。无处安放的青春显然不只是个人内心的延伸，更是每个人个性化的颜值与担当。不是霸道总裁也可以实现梦想；不是富二代也可以诠释成功。不管其他人如何风生水起，浪高三千尺，只要专注做好自己的现在，跳脱传统，拥抱青春，你定会拥广阔机会与未来！

YOUNG

YOUNG



品味生活

小故事 大道理

本刊编辑：潘璐越

1 自我为中心

对于一只盲目航行的船而言，所有方向的风都是逆风。

有个人一心一意想升官发财，可是从年轻熬到白发，却还只是个小公务员。这个人对此极不快乐，每次想起来就掉泪，有一天竟然号陶大哭了。办公室有个新来的年轻人觉得很奇怪，便问他到底因为什么难过。他说：“我怎么不难过？年轻的时候，我的上司爱好文学，我便学着作诗写文章，想不到刚觉得有点小成绩了，却又换了一位爱好科学的上司。我赶紧又改学数学、研究物理，不料上司嫌我学历太浅，不够老成，还是不重用我。后来换了现在这位上司，我自认文武兼备，人也老成了，谁知上司喜欢青年才俊，我……我眼看年龄渐高，就要被迫退休了，一事无成，怎么不难过呢？”

【故事启示】研究学问、学习技能，应该是为了充实自己，千万不能为了迎合别人的意旨，或随时代潮流而盲目地进行，否则目的不能达成事小，白白糟蹋了一生宝贵的光阴才最可惜。

2 目标的重要

曾有人做过一个实验：组织三组人，让他们分别沿着十公里以外的三个村子步行。第一组的人不知道村庄的名字，也不知道路程有多远，只告诉他们跟着向导走就是。刚走了两三公里就有人叫苦，走了一半时有人几乎愤怒了，他们抱怨为什么要走这么远，何时才能走到？有人甚至坐在路边不愿走了，越往后走他们的情绪越低落。

第二组的人知道村庄的名字和路段，但路边没有里程碑，他们只能凭经验估计行程时间和距离。走到一半的时候大多数人就想知道他们已经走了多远，比较有经验的人说：“大概走了一半的路程。”于是大家又簇拥着向前走，当走到全程的四分之三时，大家情绪低落，觉得疲惫不堪，而路程似乎还很长，当有人说：“快到了！”大家又振作起来加快了步伐。

第三组的人不仅知道村子的名字、路程，而且公路上每一公里就有一块里程碑，人们边走边看里程碑，每缩短一公里大家便有一小阵的快乐。行程中他们用歌声和欢笑来消除疲劳，情绪一直很高涨，所以很快就到达了目的地。

【启示】当人们的行动有明确的目标，并且把自己的行动与目标不断加以对照，清楚地知道自己的进行速度和与目标相距的距离时，行动的动机就会得到维持和加强，人就会自觉地克服一切困难，努力达到目标。

3
故事
扫阳光

有兄弟二人，年龄不过四五岁，由于卧室的窗户整天都是密闭着，他们认为屋内太阴暗，看见外面灿烂的阳光，觉得十分羡慕。兄弟俩就商量说：“我们可以一起把外面的阳光扫一点进来。”于是，兄弟两人拿着扫帚和畚箕，到阳台上去扫阳光。等到他们把畚箕搬到房间里的时候，里面的阳光就没有了。这样一而再再而三地扫了许多次，屋内还是一点阳光都没有。正在厨房忙碌的妈妈看见他们奇怪的举动，问道：“你们在做什么？”他们回答说：“房间太暗了，我们要扫点阳光进来。”妈妈笑道：“只要把窗户打开，阳光自然会进来，何必去扫呢？”

【启示】把封闭的心门敞开，成功的阳光就能驱散失败的阴暗。



4
故事
不一样的成功

1965年，一位韩国学生到剑桥大学主修心理学。在喝下午茶的时候，他常到学校的咖啡厅或茶座听一些成功人士聊天。这些成功人士包括诺贝尔奖获得者，某一些领域的学术权威和一些创造了经济神话的人，这些人幽默风趣，举重若轻，把自己的成功都看得非常自然和顺理成章。时间长了，他发现，在国内时，他被一些成功人士欺骗了。那些人为了让正在创业的人知难而退，普遍把自己的创业艰辛夸大了，也就是说，他们在用自己的成功经历吓唬那些还没有取得成功的人。

作为心理系的学生，他认为很有必要对韩国成功人士的心态加以研究。1970年，他把《成功并不像你想象的那么难》作为毕业论文，提交给现代经济心理学的创始人威尔·布雷登教授。布雷登教授读后，大为惊喜，他认为这是个新发现，这种现象虽然在东方甚至在世界各地普遍存在，但此前还没有一个人大胆地提出来并加以研究。惊喜之余，他写信给他的剑桥校友朴正熙。他在信中说，“我不敢说这部著作对你有多大的帮助，但我敢肯定它比你的任何一个政令都能产生震动。”

后来这本书果然伴随着韩国的经济起飞了。这本书鼓舞了许多人，因为他们从一个新的角度告诉人们，成功与“劳其筋骨，饿其体肤”、“三更灯火五更鸡”、“头悬梁，锥刺股”没有必然的联系。只要你对某一事业感兴趣，长久地坚持下去就会成功，因为上帝赋予你的时间和智慧够你圆满做完一件事。后来，这位青年也获得了成功，他成了韩国泛业汽车公司的总裁。

【启示】人世中的许多事，只要想做，都能做到，该克服的困难，也都能克服，用不着什么钢铁般的意志，更用不着什么技巧或谋略。只要一个人还在朴实而饶有兴趣地生活着，他终究会发现，造物主对世事的安排，都是水到渠成的。



故事 5

士兵与村民

许多年以前，有三个士兵从战场上归来。他们又累又饿，来到了一个村庄。由于连续的战争，村民们的收成很不好，他们赶紧把自己仅有的一点食物藏了起来，然后，到广场上去看那三个士兵。他们哀叹缺衣少食，不能招待士兵们饱餐一顿。

士兵们窃窃私语了一会儿，一个士兵说：“你们没有东西给我们吃，不过我们却有让大家共同分享的东西：我们有一个诀窍，能用石头做汤。”

村民们感到非常好奇。不久他们就点起一堆火，架上了一口全村最大的锅。士兵们往锅里放上了三块光滑的石头。“这个，一会儿就能煮成美味的汤。”第二个士兵说，“不过，要是放上点盐，再来点芹菜，它的味道就会更加鲜美。”一听这话，一位村妇说：“太巧了！我正好想起来什么地方还剩下了一点呢。”村民们一个个想起了什么东西。不一会儿，萝卜、牛肉、奶酪纷纷添到了大锅里。在大家坐下来准备喝汤的时候，有人推来了一桶酒。

村民欢聚在广场上，他们边吃边跳舞、唱歌，直到深夜。第二天早晨，当三个士兵醒来时，发现村民们全都站在他们周围，还有一背包面包和奶酪。“你们给了我们最宝贵的礼物：用石头做汤的诀窍，”一位长者说，“我们会永远牢记在心间的。”

【启示】 其实也没有什么诀窍。不过有一点是肯定的，只要人人都拿出一点东西来，就可以办成让大家分享的宴会。

故事 6

子非鱼，安知鱼乎

一个学生来访，抱怨班里有某人特讨厌，总喜欢跟他比，影响了他的学习。

我问这学生，你喜欢吃苹果吗，学生愕然，但还是回答“不喜欢，但喜欢吃雪梨。”

“你不喜欢吃苹果？”

“对”

“那有没有人喜欢吃苹果”

“当然有！”

“那你不喜欢吃苹果是苹果的错吗？”笑笑，“当然不是！”

“那你不喜欢他是他的错吗？”...

“你喜欢吃雪梨？”

“对！”

“如果你的好友来了，你会请他吃吗？”

“会啊！”

“你怎么知道他爱吃呢？”

“问呗！”

“那还好，但很多人就不是这样，觉得自己喜欢就以为他人也喜欢。”

【启示】 自己喜欢雪梨，以为鱼也会喜欢，所以当鱼饵放在钓钩上去钓鱼，鱼儿总是不上钩，于是就埋怨，这鱼儿怎么回事？古人说，子非鱼，安知鱼乎？





行领导与机关各部员工交流业务，体验新产品。

新年祝福

接过慰问红包，员工们深切感受到了来自瑞丰大家庭的关怀。

新年祝福



欢乐星期三，供销超市全单5折

活动时间：2016年4月1日至12月31日 每周三

一季度业务分析会支行排名前三名



供销超市活动指定门店：

序号	门店	地址
1	城东店	越城区延安东路173号
2	新河弄店	越城区解放北路219号
3	柯桥店	柯桥区笛扬路中国轻纺城综合市场二楼
4	湖中路店	柯桥区柯桥街道裕民小区13号楼
5	袍江购物中心店	越城区袍江百盛街1号
6	滨海店	柯桥区滨海工业区镜海大道支A路口滨海商业中心商场1-3层
7	钱清店	柯桥区钱清镇华清大厦一、二楼营业房
8	王坛店	柯桥区王坛镇华南大厦一楼
9	齐贤店	柯桥区齐贤镇振贤路35号华龙大厦一、二楼营业房
10	漓渚店	柯桥区漓渚镇农贸市场临街
11	平水店	柯桥区平水镇绍兴县南部山区农副产品交易市场综合楼20-22号

瑞丰银行
微生活



扫一扫
有惊喜

CARD

瑞丰卡
好卡好生活



以上为活动指定参与卡种

活动说明：1、本活动参与卡种仅限于瑞丰银行发行的信用卡（包括个人卡、公务卡、白金贷记卡），且卡片状态须正常，信用卡副卡可单独参加。2、本活动一人限持一张信用卡，且限持卡人本人使用，不得转借卡片。3、本活动参与步骤为客户在结束购物后，至瑞丰银行专属收银通道结账，出示本人信用卡，以优惠价刷卡购买所购物品。优惠金额最高20元，超出部分由客户自行承担。4、本活动每活动日优惠数量有限，先到先得，用完为止。每卡每活动日限优惠1次，每活动日共限200人。5、本活动不含购买超市充值卡、预付卡。6、瑞丰银行不是本活动产品及服务的提供商，产品质量与合作商户服务质量与瑞丰银行无关。7、在法律许可范围内瑞丰银行对本活动拥有最终解释权及随时变更、终止本活动的权利。