

我们要有“融合”的智慧，
要有“融智”的眼光，
要有“融资”的渠道，
要有“融界”的胆量，
更要有“融天下”的雄心。



客服：400-88-96596 网址：www.borf.cn

浙江绍兴柯桥笛扬路1363号
No.1363 Diyang Road,Keqiao.
Shaoxing,Zhejiang,China



融

融是集聚 融是多元
融是和谐 融是智慧

2015年工作回顾

我行召开2016年度工作会议

“135”行行动十大关键词——2016年工作报告深度解读



1 | 2016
总第36期

百年瑞丰
HUNDRED YEARS OF RUIFENG

手机银行 猴年四重礼

1月15日—6月30日



开通有礼
交易有礼
激活有礼
幸运大抽奖

开通有礼：活动期间，首次开通手机银行并通过手机银行发生任意一笔金额的账务性交易（含转账、生活缴费、理财等），赠送10元话费，限前3000名。

交易有礼：活动期内，每月通过手机银行发生账务性交易（含转账、生活缴费、理财等）笔数排名前500名（累计交易金额大于1000元），赠送50元手机话费，每人限赠送1次。

激活有礼：活动期间，手机银行睡眠户通过手机银行发生任意一笔金额的账务性交易（含转账、生活缴费、理财等），赠送10元话费，次月直接充值到客户预留手机中，限前5000名。

幸运大抽奖：活动期间，通过手机银行每月至少发生一笔交易（新客户自开通之日起，老客户自2016年1月起），就有机会获得以下奖品。

奖项	符合条件	奖品	名额
特等奖	交易总笔数36笔及以上	IPad Mini	1名
一等奖	交易总笔数24笔及以上	100元手机话费	20名
二等奖	交易总笔数12笔及以上	50元手机话费	50名
三等奖	交易总笔数6笔及以上	30元手机话费	100名

活动说明：1、开通有礼、激活有礼赠送话费于 10 个工作日内返充至客户预留手机号码中，交易有礼赠送话费于次月 10 号前返充至客户预留手机号码中（如遇春节、劳动节等节假日可能会有延后）。2、幸运大抽奖活动将本着“公开、公平、公正”的原则，在电子银行部和保卫监察部人员的现场监督下，按照计算机随机抽奖的方式，从符合条件的客户中抽取。3、幸运大抽奖获奖名单将在瑞丰银行官网和微信号上公布，一、二、三等奖手机话费于次月 15 日前返充至客户预留手机号码中，特等奖奖品由获奖者携带本人身份证原件于获奖名单公布之日起三十个工作日内到瑞丰银行总行（浙江绍兴柯桥笛扬路 1363 号）领取，逾期视同自动放弃奖品。4、瑞丰银行在法律许可范围内保留对本次活动的最终解释权及终止、变更活动之权利。

目录Content

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 葛峰
主办：总行办公室
设计：总行办公室
截稿日期：2016年1月15日
投稿邮箱：bainianruiheng@163.com

要闻速递NEWS EXPRESS

- 05/ 瑞丰银行首届理财节暨2016金投盛会成功举行
- 06/ 我行喜获2015年绍兴市农村信用社业务技能比赛团体第一名
- 06/ 我行荣获2015年度浙江银行业金融机构小微企业金融服务优秀团队称号
- 07/ 嵊州瑞丰村镇银行成功获评2015年度嵊州市级文明单位
- 07/ 团市委书记韩彬翔一行调研我行共青团工作
- 08/ 我行成功举办“财富1+1”高端客户活动
- 09/ 区纪委考核组来我行检查考核落实党风廉政建设主体责任情况
- 09/ “瑞丰知鸟”满月:上线微课150余门，累计播放破万次
- 10/ 我行召开二届十七次董事会
- 11/ 我行成功举行2016年度工作报告第一次专题宣讲会
- 12/ 我行召开领导班子述职述廉大会
- 13/ 我行召开干部大会
- 13/ 我行喜获人行2015年多项工作考核A等行
- 14/ 我行连续五年蝉联行风评议第一名

特别关注SPECIAL ATTENTION

- 16/ 2015年工作回顾
- 19/ 改革创新坚定道路自信 深化转型谋求持续发展——我行召开2016年度工作会议
- 21/ “135”行动十大关键词——2016年工作报告深度解读

瑞丰论道DISCUSSING WAY

- 25/ 零售转型之整装出发——甜头初尝，任重道远
- 27/ 轻资产拓展之轻装上阵——三问轻资产业务
- 29/ 小微贷发展之束装就道——巩固 根植 创新 发展

幸福瑞丰HAPPY RUIFENG

- 36/ 认真做事 踏实做人——访总行营业部 杨林
- 37/ 成长始于磨砺——访小微贷事业部 杨淼婷
- 38/ 宝剑锋从磨砺出 梅花香自苦寒来——访柯桥支行 胡宇琴
- 39/ 坚持市场导向，坚定支农支小——嵊州瑞丰村镇银行积极探索零售转型之路
- 43/ 多管齐下，全行上下奏响2015年终决算胜利曲
- 46/ 感谢信
- 47/ 品味生活 小故事 大道理
- 50/ 因为有您，我们将更加精彩！

微拍世界SHOOTING WORLD

风云榜BILL BOARD

荣誉榜

HONOR ROLL

我行荣获2015年度柯桥区机关部门行风评议第一名
我行荣获2015年度绍兴市反假货币工作最佳组织奖
我行荣获2015年度绍兴市反洗钱工作考核A等行
我行荣获2015年度绍兴市支付结算综合评价A等行
我行荣获2015年度绍兴市国库业务A等行
我行荣获2015年度绍兴市电子支付综合评价A等行
我行荣获2015年绍兴市农村信用社业务技能比赛团体第一名

在中国的哲学语境中，融是一种上等智慧。

我们所言“融会”、“融合”、“融洽”等等，皆涵括其间。我的理解，“融”之于我们，就是将瑞丰发展置于经济金融生态链之中，倡导一种圆融的哲学。

所谓“圆融”，旨在将各种道理、规则融会贯通，注入整个组织的血脉，植入每个员工的基因，从而达到实战时的从容不迫、应对裕如、得心应手和出神入化。

比如，“从心所欲，不逾矩”，古人所言的做人智慧，就可应用于今日之瑞丰发展。在中国这个大经济金融生态圈中，我们既要熟谙其间运作规则，又要腾挪出更多自主空间，游刃有余地实施改革和创新。

于此，融是一种生存哲学，更是一种发展智慧。

但我们的认知不能仅仅停留于哲学层面，因为人类有史以来最伟大的发明——互联网，正从现实里改变我们生存的生态，包括政治、经济、社会、文化等举凡一切的基因。

这样的改变已经带来了什么？更将带来些新的什么？

托马斯·弗里德曼无疑是伟大的。他率先看到了科技和通信领域如闪电般迅速的进步，使全世界的人们可以空前地彼此接近——在《世界是平的》这本全球化的基本读物中，他解释了世界的平坦化趋势是如何在21世纪来临之时发生的，这个趋势对于国家、公司、社会和个人而言意味着什么。

意味着什么？我认为就是一个字：融。所有的界限、阻隔都将被“融”。我们能选择的，要么是融入，要么是被“熔”。

比如，马云通过互联网融合渠道资源，成功

打造了阿里生态圈，风光无限；但众多处于守势的线下零售实体店，却一夜之间遭遇中国股灾一般的“熔断”，前景黯淡。

面对这样一个史无前例的“融时代”，瑞丰人绝不能关起门来搞改革、谋创新，必须睁大双眼看世界，敞开胸怀融天下。

我们不孤芳自赏，但亦不妄自菲薄。

我们何其有幸，能参与书写中国第十三个五年计划的开篇，融入中国金融业全面深化改革的洪流。长江三角洲这方经济舞台，提供了足够的回旋余地和空间。

无论践行“一带一路”等宏大国家战略，还是参与县域经济向城市经济转轨升级；无论助力传统产业向新兴产业转型，还是履行“扶持三农、助力中小”农商行使命，每一项都足以让人热血沸腾，全力融入。

我们何其有幸，五年零售银行转型革命，为我们奠定了“融”之坚实根基。

在中国经济和金融业全面深化改革的今天，在瑞丰向着更高目标进取的今天，我们更加需要树立“融会”的理念，增进“圆融”的智慧，有“融智”的眼光，有“融资”的胆魄，有“融界”的勇气，更要有“融天下”的雄心。

这不仅是对渠道和业务而言，更是基于我们建构企业文化的更高要求。站在时代的风口，我们不仅要对内融合，更要促进对外融合，聚瑞丰人之力，顺全球化之势，谱一曲精彩纷呈的“大合唱”。

融是集聚、融是多元、融是和谐、融是智慧。只要我们看清时代的趋势，融入脚下这方沃土，融入日新月异的这个世界，定能创造更多的瑞丰奇迹。

下一个五年的辉煌，从打造融时代开始。

融
资
融
智
融
天
下

俞信海

于二〇一六年新春

瑞丰银行首届理财节暨2016金投盛会成功举行

1月13、14日



随着近年来理财的观念深入人心，理财已成为人们生活中密不可分的一部分。为了有效提高居民的理财效率，最大限度发挥资金的价值，1月13日至14日，瑞丰银行携国内知名贵金属公司隆重举办了瑞丰银行首届理财节暨2016金投盛会。

此次活动以金融理财博览会的形式向客户展示了我行包括贵金属、理财、基金、资产配置、贷款、电子银行等在内的一系列产品和服务，并辅以推出大量的优惠促销折扣。活动由我行全程组织筹办，联合中国黄金、国富黄金、中钞国鼎、上海申泉、中金国礼五家黄金公司，并特邀南方、嘉实、易方达、汇添富四家基金公司的专业资产配置专家，共同探讨当下经济环境与投资理财策略，让更多客户面对面了解金融理财知识。

为了满足广大投资爱好者的多元化需求，本次活动合作单位携带产品近千款，主题涵盖贺岁、节庆、生日、婚庆、儿童、聚财、祈福以及个性化定制等，集合了各类精美的挂件、摆件、饰品，价格从百元到上百万元不等，展销的金银产品造型别致，精美绝伦，寓意深刻，兼有收藏、纪念意义。吸引了辖内近两千名贵宾客户前来鉴赏、选购，活动现场人头攒动，摩肩接踵，销售现况异常火爆，部分畅销产品款式短时间内便已脱销。同时为鼓励客户购买，现场还设置了多重幸运抽奖以及砸金蛋等特色活动环节，活动气氛高涨，总销售金额高达1800余万元。

我行喜获2015年绍兴市农村信用社业务技能比赛团体第一名

11月28日

11月28日，绍兴市农村信用社业务技能比赛在瑞丰商学院举行，我行选派六名精英选手参加比赛。省联社绍兴办事处王越萍副主任，各兄弟行社工会主席出席本次比赛。

此次比赛由省联社绍兴办事处工会主办，我行承办。全市六家行社派选手参赛，共设包括电脑传票输入，电脑汉字输入，反假识假点钞，手工速度点钞等在内的四个比赛项目。我行选手沉着应对比赛，高水平发挥，以总分148分荣获团体第一名。其中，我行选手陈文红获得反假识假点钞第一名、手工速度点钞第一名，包洪敏获得反假识假比赛第三名，朱琳平获得电脑汉字输入第一名，宋娟获得电脑传票输入第二名，陈萍获得电脑传票输入第三名，骆霞冰获得电脑汉字输入第六名。



王越萍副主任在赛后对获奖选手表示祝贺，指出今年的业务技能比赛更接近实际业务，通过比赛真实地检验了员工业务素质。并要求各行社要进一步重视技能建设工作，通过各项技能练兵活动，切实提高全市农信系统员工业务技能素质。

我行荣获2015年度浙江银行业金融机构小微企业金融服务优秀团队称号

12月14日

近日，在浙江银监局组织开展的2015年度小微企业金融服务先进评选工作中，我行小贷金融部荣获小微企业金融服务优秀团队。

近年来，我行紧紧围绕零售银行深度转型的战略定位，创新工作思路，在小微企业服务和产品创新上下功夫。一是创新业务考核与督办方式，对支行小贷指标每月考核，每日通报；二是全面推进“普惠快车”业务模式，促进小额贷款便捷操作；三是加强小贷产品创新，通过举办小贷产品创意调研行动工作坊，在全行范围征集产品创意，并由支行评选出推广价值较大的产品进行开发，全力支持小微企业发展；四是加强小微金融服务平台管理，拓宽小微企业贷款申请渠道。在电话热线、网站热线的基础上，增加微信热线，让小贷业务申请渠道更多样更贴近，实现线上线下全面营销。

我行将以此次表彰为契机，再接再厉，继续做好小微企业金融服务，强化小微企业信贷保障方面工作，彰显我行服务三农、支持小微的决心，使普惠金融真正惠及于民生。

嵊州瑞丰村镇银行成功获评 2015年度嵊州市级文明单位

12月15日

12月15日，嵊州瑞丰村镇银行获评2015年度嵊州市级文明单位。成功争创嵊州市级文明单位，是嵊州瑞丰村镇银行的荣誉，也是每个瑞丰人的荣耀。

回顾此次文明单位的创建工作，该行始终为加强思想政治教育、全力支持实体经济发展、积极参与社会公益活动、优化信贷管理机制、强化风险防控、加快人才队伍建设、打响瑞丰品牌等工作作为有效载体，通过抓管理、抓人员、抓服务、抓特色四大举措，不断提升全体员工的文明素养与文明程度，进一步增强该行文明软实力，提高经营管理和服务水平，保障全行安全稳健运行。

展望未来，以此次文明单位的争创为契机，该行对外要不断创新金融产品，对内要不断进行自我嬗变，以鲜明的特色、灵活的机制成为支持嵊州地区经济发展的主要力量，为服务县域经济建设发展做出新的贡献。

团市委书记韩彬翔一行调研我行共青团工作

12月17日

12月17日上午，团市委书记韩彬翔、团区委书记孙洁一行十余人莅临我行调研并指导共青团工作，监事长潘金波陪同调研。

韩书记听取了行团委负责人的汇报，参观了我行青工技能工作室。他强调，作为一家综合实力位居柯桥区金融同业首位的绍兴本土银行，瑞丰银行在企业团建工作上的努力也值得肯定，特别是开展的“毕业照起航梦”关爱向阳花公益项目等活动，充分调动了全行团员青年的积极性，覆盖面很广，社会影响很好，值得借鉴。

会后，韩书记一行参观了我行青工技能工作室。在实地考察了点钞教室、网络教室、模拟银行，听取了相关负责人的介绍后，韩书记对我行青工技能工作室的有形化阵地建设和常态化训练机制表示了充分肯定，同时希望我们在现有条件的基础上，充分利用优势，切实发挥工作室的“示范”效应，把工作室建设成青年员工提升技能、交流情感、展示才华的重要平台。



我行成功举办“财富1+1”高端客户活动

12月20日

12月20日，瑞丰银行“谈股论经牛熊论道——财富1+1”高端客户主题活动在总行三楼一号会议室举行，该活动旨在聚焦行外财富人群，吸引目标受众的投资、开户，为我行即将推出的新产品预热，提升我行财富管理品牌知名度。受邀高端客户、我行理财经理等100多人参加此次活动。

活动邀请华泰证券的首席策略研究员薛鹤翔以及财富管理部策略研究员孙立平为客户讲解高净值客户资产配置和2016年A股策略报告。活动现场围绕“央行双降”、“CPI”、“负利率俱乐部”、“SDR”等客户颇感兴趣的热门词汇展开。孙立平从资产配置的环境变化开始，对趋势和变化通过数据研究进行预测，对实施方法给出专业的建议。薛鹤翔则从制度、利率、产业、微观、风险等角度对投资方向、主线、基本配置等进行了鞭辟入里的研判。整场活动，专家与客户互动频繁，可谓精彩纷呈，客户反馈收获颇丰，不虚此行。

本次活动创造性地采取“1+1”形式，即每个我行受邀客户可以邀请一位行外客户共赴盛宴，这不仅为支行邀约客户拓宽了渠道，而且挖掘了我行客户的价值，增加了客户与理财客户经理的互动性。



区纪委考核组来我行检查考核落实 党风廉政建设主体责任情况

12月25日

12月25日上午，区纪委考核组来我行开展落实党风廉政建设主体责任情况检查考核。我行纪委书记、监事长潘金波向考核组作了瑞丰银行2015年度履行党风廉政建设主体责任情况的汇报。

考核组一行认真听取了情况汇报，还通过个别谈话、查看资料、实地走访等方式全面检查我行落实党风廉政建设主体责任和推进惩防体系建设工作。

考核组认为，我行能认真按照区委、区纪委的部署和要求，党委认真履行主体责任，纪委严格落实监督责任，结合金融行业实际，把抓党风廉政建设与抓业务发展有机结合，为我区经济转型升级发展做出了重大贡献。考核组强调，党员干部要把思想和行动统一到中央、省市区委的决策部署上来，持续发力、步步推进，抓住“关键少数”，突出抓实主体责任；要紧盯关键点，抓好重要节点，弛而不息纠正“四风”，防止“四风”问题反弹；要把纪律和规矩挺在前面，抓好《中国共产党廉洁自律准则》和《中国共产党纪律处分条例》的学习宣传和贯彻落实。

“瑞丰知鸟”满月：上线微课150余门， 累计播放破万次

12月30日

自11月25日“瑞丰知鸟”上线以来，已累计开发微课153门。这些课程上传后，在短短的1个月内，累计播放12362次，平均每门课程超过80人次学习，其中《福利政策解读》、《山西票号》、《3分钟看懂eva》等3门微课学习人次破千。

“瑞丰知鸟”是一个全开放的平台，大家可以利用碎片化的时间学习平台上的全部课程。同时，平台还支持将精彩微课分享到朋友圈，点击课程右上方的分享按钮，一键就可以将自己制作的微课或其他有用的课程分享给微信上的朋友们。随着“瑞丰知鸟”微课资源的不断丰富，平台的定位也日渐清晰，商学院努力将“瑞丰知鸟”打造成瑞丰员工身边的一本书。

商学院明年也将加大力度，开展微课程系列大赛活动，组织员工分条线制作系列微课程，将我行的知识资源进行完整的梳理与沉淀，全力助推我行“135”行动的落地。

我行召开二届十七次董事会

12月30日



12月30日，我行在总行十六楼会议室召开了二届十七次董事会，17位董事参加会议，人行绍兴中支、绍兴银监分局和省联社绍兴办事处相关领导列席会议，党委书记、董事长俞俊海主持会议。同日，我行二届九次监事会也一并召开，8位监事参加会议。

与会董事认真听取了我行党委书记、董事长俞俊海所作的《瑞丰银行2015年主要工作报告》及行班子成员所做的各项草案，并对上述草案进行审议，一致予以通过。同时，会议还对董事、高级管理人员2015年履职情况进行了评价。

会上，各位董事、监事对我行2015年在业务发展、风险防控、经营效益等方面取得的突出成绩给予了充分肯定，并就我行零售银行转型、新兴业务拓展、多元盈利模式培育、人才队伍建设等议题阐明了观点，同时对我行2016年的经营发展提出了意见和建议。

我行成功举行2016年度工作报告第一次专题宣讲会

1月5日

1月4日晚，我行在三楼一号会议室举行2016年度工作报告专题宣讲会，行领导、专家，机关全体员工、独立审批人、派驻风险经理、派驻会计主管、派驻审计员、支行宣将团成员共计329人参加会议。

此次宣讲会旨在进一步领会2016年度工作会议精神，深度解析我行零售银行转型时期面对的挑战与机遇，进而全面推进“135”行动各项工作顺利开展。

我行抽调部室、支行的精兵强将，组成工作报告宣讲团，在2016年的头一个月里，将总行的战略意图和改革方针传达到全行的每一个角落。在第一次宣讲会上，宣讲团成员从当前形势分析、“135”行动释义、两大理念、十大关键词、瑞丰人的卓越追求等五个方面对俞董事长在2016年工作会议上所做的报告进行了详细的剖析解读，大大提升了各位员工干事创业的动力。

宣讲团将在一月中分条线、分层次的将“135”行动计划分解剖析，引导全行员工深入领会工作报告的精神，增强我行的凝聚力、执行力，为协调有序地推进“135”行动奠定坚实基础。



我行召开领导班子述职述廉大会

1月4日

1月5日，我行在总行三楼一号会议室召开了领导班子述职述廉大会，市办副主任王越萍主持会议，我行领导班子成员、调研员、行专家、支行行长、机关经理助理及以上干部共97人参加了会议。

会上，俞董事长代表班子重点从七个方面进行了述职述廉。一是着力强化“一体两翼”格局，转型举措更加有力；二是着力强化产品服务创新，社区战略更加深入；三是着力强化全面风险防控，发展步伐更加稳健；四是着力强化利润中心建设，收入结构更加多元；五是着力强化瑞丰文化建设，品牌形象更加凸显；六是着力强化干部队伍建设，选用机制更加科学；七是着力强化员工作风建设，行风“金名片”更加彰显。同时，俞董事长和章行长分别进行了本人的述职述廉，其他班子成员则作书面述职述廉。此外，与会人员还开展了现场民主评议，对我行领导班子、我行选人用人工作、新选拔任用干部等进行了全面的考核评价。会后，考核组还对我行部分中层以上干部开展了谈话。

此次述职述廉大会的召开，既是我行领导班子对过去一年工作的总结和回顾，也是对新的一年工作的鞭策和激励，相信在我行领导班子的带领下，2016年的零售银行转型升级之路一定会走向成功。



我行召开干部大会

1月6日

1月6日下午，我行在瑞丰大厦三楼一号会议室召开干部大会。行长章伟东主持会议，董事长俞俊海作重要讲话，各支行正副行长、机关副经理及以上干部和其他调整干部参加，行领导班子、调研员、行专家出席。

会议首先公布了总部组织架构及干部调整的决定。接着，党委书记、董事长俞俊海作了重要讲话。俞董事长指出，此次干部调整是按照本行业务发展的要求，根据选人用人的相关规定进行选人用人。俞董事长强调，本次干部调整遵循了公平公正、德才兼备、群众认可、以试育才等四项原则，体现了外部环境与内部组织变化、业务发展、人才梯队建设等三大特点。同时，他要求全体干部要珍惜好这次机会，不辜负组织和员工的期望；要尽快适应新的岗位，认真履行工作职责；要善于学习，勤于思考，不断加强自身建设。

行长章伟东对贯彻落实本次干部大会会议精神提出了三点要求：一是要根据组织架构的调整，尽快完成相关流程调整等工作；二是要严守纪律，把全部的精力都放在工作上；三是要尽快完成交接，实现平稳过渡。

我行喜获人行2015年多项工作考核A等行

1月18日

2016年新年伊始，我行在人民银行2015年度各项工作考核中捷报频传，充分展现了我行反假、反洗钱、支付结算、电子支付、国库业务的工作成效。

在反假货币工作方面，我行被评为“2015年度绍兴市反假货币工作最佳组织奖”，我行在绍兴福全镇徐山村反假工作站被评为“优秀反假货币示范工作站”，运营管理部高幼凤被评为“2015年度优秀宣传报道员”。

在反洗钱工作方面，我行被评为“2015年度绍兴市反洗钱工作考核A等行”，运营管理部高幼凤被评为“2015年度优秀反洗钱联络员”。

在支付结算工作方面，被评为“2015年度绍兴市支付结算综合评价A等行”。

在国库业务方面，我行被评为“2015年度绍兴市国库业务A等行”。

在电子支付工作方面，被评为“2015年度绍兴市电子支付综合评价A等行”。

此外，在2015年度中，我行还喜获“2015年绍兴市农村信用社业务技能比赛团体第一名”与“2015年绍兴市银行业金融机构反假货币暨点钞技能竞赛团体第二名”。

宝剑锋自磨砺出，梅花香自苦寒来。佳绩的取得，离不开行领导的关心和支持，离不开基层支行对各项工作的常抓不懈，更离不开每位员工的努力与坚持。我行将以2015年度取得的成果为契机，进一步强化各项工作，切实提升瑞丰银行的品牌。

我行连续五年蝉联行风评议第一名

1月6日

日前，从柯桥区纪委、区纠风办获悉，我行2015年行风评议再次夺冠，这也是我行连续五年蝉联行风评议第一名，同时在柯桥区21家银行开展的行风评议中，以绝对的优势再获第一。

一、加强服务经济，履行社会责任

我行始终坚持服务地方经济，履行社会责任这一主旋律，加快信贷结构调整，支持区域经济转型升级，持续加强对小微领域和薄弱环节的金融支持。紧紧围绕“创业普惠、便捷普惠、阳光普惠”三大目标，开展五大行动，努力构建“基础金融不出村、综合金融不出镇”的服务体系。同时，我行热心公益事业，做好“三农扶贫基金”、“山娃子助学基金”、“丰基金”，及时分享社会，帮助需要帮助的弱势群体。

二、加强软硬建设，打造特色服务

一是加快标准网点改造，根据支行特征进行差异化定位，分类打造特色支行和精品网点。二是做深做透社区市场，做好“村中店”和“店中店”有效布局，推行“金融+电商”的服务模式；加大自助设备布放力度，推出金融夜市服务、有人值守自助银行、“流动服务车”和移动终端等服务。三是提升员工业务技能，提高整体服务质量。四是加快金融产品创新，着力加大对“三农”、小微企业、城乡居民和社会弱势群体的金融支持。五是优化贷款申请渠道、设立三农、小微热线电话，推出“普惠快车”授信模式，全面实施小额贷款便捷化操作。

三、加强从严治行，提高队伍素质

一是加强作风建设。认真执行各级政府各项要求和规定。二是实施员工日常行为动态监测管理。三是加强党风廉政建设。四是抓好节日廉政教育。五是开展干部任前廉政教育。六是开展干部诺廉评廉工作。

四、加强源头惩防，构建长效机制

制订了《瑞丰银行2015年惩防体系建设工作目标、任务、责任分解》，提出了加强党风廉政教育、廉政制度建设、权力运行监督、作风效能建设、案件防控工作等五方面的工作目标和任务与责任分解，并逐项落实到相关责任部门，促进和深化惩防体系建设。

五、加强文化建设，营造良好形象

一是深入开展“文明单位”、“青年文明号”等创建活动，充分发挥先进示范作用。二是建立健全社会监督机制，多渠道听取意见，真诚接受社会监督。三是组织开展“双服务、双评议”主题活动，切实解决机关在服务基层方面存在的突出问题。四是加强企业文化建设。



2015年工作回顾

文：总行办公室



2015年是承上启下，开拓创新的一年，也是砥砺前行，攻坚克难的一年。面对罕见外部困局，瑞丰银行着眼长远，勤练内功，推进零售银行深度转型不动摇，构建“一体两翼”业务格局不停步，各项关键指标始终保持“稳中有进、同业领先”，业务体系、管理制度、盈利模式和支撑机制进一步优化完善，全国农信系统“标杆银行”实至名归。收获之际，我们回顾前路，看看这一年来，瑞丰人用行动，结出了什么样的果实。

果实一：“一体两翼”

为适应经济金融“新常态”，瑞丰银行科学谋划，在2015年度工作会议上提出打造“一体两翼”业务新格局。着力巩固传统核心业务，年末各项存款余额达到588.72亿元，各项贷款393.45亿元，分别占柯桥区市场份额的36%和31%。加快发展微贷业务和财富管理业务，拓展边界，深耕社区，全年增设4家微贷事业中心，至年末，微贷新增贷款1.91亿元，新增贷款户数2754户；积极推进理财产品体系梳理，丰富业务品种，举办2015年金投盛会，按照“准私人银行部”的模式建立财富管理前中后台组织架构，财富管理业务持续加速。

果实二：四进社区

2015年，瑞丰银行深入践行普惠理念，全力推进社区共建。通过开展关系进社区、宣传进社区、服务进社区、业务进社区的“四进”社区，探索出一套有特色、可落地、出成效的社区共建模式，不断加强与社区沟通互动，打造社区“好管家”的服务形象，让金融服务改变人们的生活，温暖人们的心窝。

果实三：支农支小

2015 年，瑞丰银行坚持“服务三农、支持中小”市场定位，千方百计加大支农支小力度，再发 10 亿元小微企业专项金融债，全力支持实体经济转型升级。截止年末，瑞丰银行共为 36443 户三农和小微企业客户提供金融支持，大大助推了绍兴经济的转型升级。

果实四：用户体验

2015 年，瑞丰银行在柯桥区裕民路菜场正式落地金融 IC 卡非接触式应用，成功打造绍兴首个“闪付”菜场；通过深化“建档 + 公议”模式，简化贷款手续，提高办贷速率，构建更纯粹的社区营客渠道。

果实五：产品创新

2015 年，瑞丰银行大力加强产品研发与创新，大力提高客户集聚度。针对三农和小微普遍存在的“贷款难”、“融资难”现象，瑞丰大胆创新农业产业链金融服务模式，有针对性地推出“电商贷”、“税银贷”、“车链贷”、瑞丰微贷—蓝领贷、微易贷等新产品，实现了对三农和小微企业的分众化服务和批量化集聚。

果实六：上海中心

七月初，瑞丰银行上海业务中心在恒生银行大厦 12 层开业，这也让瑞丰银行成为系统内首家入驻浦东陆家嘴的农商行。从“纺织之乡”到“金融之都”，对长期深耕三农的瑞丰而言，这是一次蓄势已久的飞跃。借助国内最开放、最先进的银行间市场，瑞丰银行积极开展债券投资、债券回购，同业投融资、信用拆解、票据转贴现、同业借款、资产管理、同业存单等固定收益类业务和同业投资业务，逐步将金融市场业务培育成瑞丰银行新的利润增长点。

果实七、化解风险

随着区域环境不断恶化，全行上下不遗余力抓好不良化解工作，通过责任落实，加强行领导不良贷款重点支行联系制度，列出重点风险企业名单，逐户上门协调化解，积极采用多种方式着力化解风险。深入开展不良贷款专项清非“百日”攻坚战竞赛活动和信贷风险摸底排查，加强信贷风险化解预案审批管理，实行信贷飞行检查常态化，全力打好信贷风险防控阻击战，有效遏制了“两链风险”蔓延，维护了区域金融环境稳定。

果实八、文化建设

瑞丰银行始终将融入社会、履行责任作为企业文化的最重要环节，先后举行“幸福柯桥”2015 瑞丰银行慈善爱心活动和“根植柯桥 丰泽万家”慈善爱心活动，共为全区低保户和美丽乡村建设项目捐赠 1187 万元，并设立了 1 亿元扶贫基金，以实际行动反哺社会。瑞丰银行秉持以人为本的企业文化，推进“敬业瑞丰、合规瑞丰、活力瑞丰、幸福瑞丰”四大主题活动，引领全行员工牢固树立依法经营、合规办行的经营理念，积极弘扬敬业爱岗、干事创业的工作激情，大力发扬敢于担当、乐于奉献的责任意识，为百年瑞丰基业常青奠定坚实基础。

果实九、荣誉满堂

2015 年，瑞丰银行再次被中国银监会评选为全国农村商业银行“标杆银行”，连续两届获得“标杆银行”称号，瑞丰银行获得上级领导的真挚肯定。

2011 至 2015 年，瑞丰银行连续五年位居柯桥区机关部门行风评议第一名，实现行风评议“五连冠”，瑞丰银行更获得普罗大众的坚定拥簇！

2015 WORK REVIEW

改革创新坚定道路自信 深化转型谋求持续发展 ——我行召开2016年度工作会议

文：总行办公室 图：总行办公室



12月12日，我行在柯桥蓝天大剧院召开2016年度工作会议，总结回顾全行2015年度各项工作，科学研判当前经济金融发展形势，全面部署2016年度工作任务。行领导、专家，各支行分理处主任（团队长）以上干部、客户经理、营业经理、网点负责人、柜组长；总行机关经理助理以上干部、独立审批人、派驻风险经理、派驻会计主管、派驻审计员、部分科员，以及部分微贷客户经理共1000余人参加了此次会议。

会上，党委书记、董事长俞俊海作题为《改革创新坚定道路自信 深化转型谋求持续发展》的工作报告。客观总结了全行2015年所取得的成绩。在经营管理上凸显五大优势，经营规模稳健增长、客户集聚再创新高、资产质量优于同业、业务多元优势明显、品牌效应不断升级。在主要工作上呈现五大亮点，强化“一体两翼”格局，转型举措更加有力；强化产品服务创新，社区战略更加深入；强化全面风险防控，发展步伐更加稳健；强化利润中心建设，收入结构更加多元；强化瑞丰文化建

设，品牌形象更加彰显。同时，报告就当前机遇与挑战进行了客观分析，提出要正确认识新常态，辩证看待危与机；主动迎接新挑战，引领发展新常态；科学应对新环境，提升转型新能力。要把握改革方向，顺应转型规律，将着力打造全流程银行、特色银行、精品银行作为今后的发展方向。

报告对2016年全行工作进行了安排部署。明确了2016年全行发展目标任务，提出要认真贯彻落实党的十八届五中全会和中央经济工作会议精神，适应和把握新常态的趋势性特征，以转型升级为核心主线，以改革创新为根本动力，以提高发展质量和效益为首要目标，全力推进“135”行动，即坚持以零售银行转型升级这一主体不动摇，加快培育大零售、大资管、小微贷三大引擎，着力提升组织变革、效益创造、风险经营、科技创新和人才发展五种能力，努力打造风险可控、可持续发展的全国一流农村商业银行。

行长章伟东主持会议并作会议小结，对会议精神落实提出了三点要求：一是让激情燃烧百年瑞丰，传播瑞丰好声音。要求全行员工把俞董事长的工作报告吃准吃透，深刻领会“135”行动和本次会议的核心要义，有效提升对明年工作的认识，切实增强责任感和紧迫感。二是让责任担当百年瑞丰，传递瑞丰正能量。不断强化责任担当，勇挑重担、敢于争先，真正把“135”行动落到实处。三是让勤奋实干百年瑞丰，传承瑞丰新文化，切实做好年底收官和明年开局工作。

12日下午，与会人员对俞董事长的工作报告和2016年绩效考核框架进行了分组讨论，并于13日上午召开分组讨论专题汇报会，集中听取支行反馈意见。





“135”行动十大关键词 ——2016年工作报告深度解读

文：总行办公室

俞董事长在2016年度工作会议上所作的报告，总揽全局、提纲挈领，为瑞丰2016年的全年工作指明了方向、明确了路径。今天，我们摘选其中的十大关键词，与大家分享、交流，相信会在一定程度上帮助大家把握工作重点，从而进一步全面协调地贯彻落实。

关键词一：支行流程再造

这项工作是具有颠覆性、创造性和建设性的“大工程”，经过前期的试点、推广，目前各支行已在顺利地推进、磨合。其主要分为三个大动作：

- 1.实施支行营销团队模式改造。**对各个营销队伍的营销主体进行进一步的梳理与优化，各团队营销目标明确，责任清晰。
- 2.实施支行信贷流程再造。**我行按照前中后台与审贷分离的原理，对支行贷款流程进行颠覆性变革。
- 3.强化支行中台支撑管理。**在支行设立业务中心、风险合规中心和运营管理中心，强化对业务、风险和运营条线的管理和把控。

通过支行流程银行再造，加固支行流程银行“薄板”，为2016年的经营发展提供基础性保障。

关键词二：客户分类管理

实施客户分类管理，即将我行客户分为AAA级、AA级、A级、B级、C级五类，对不同类别的客户实施差异化政策，促进业务的可持续发展。

关键词三：瑞丰微贷

2016年，我行要把瑞丰微贷打造成品牌业务。

- 1.着力加强业务拓展。**强化产品细分，深入分析客户诉求，进一步扩大前台人员营销空间。创新营销模式，实现微贷业务由“扫街式”营销向“直销式”营销的转变。
- 2.着力加强架构完善。**在绍兴地区，建立大中心、小团队的立体业务营销体系。在义乌地区，增设2-3个微贷事业中心。
- 3.着力加强风险管控。**实施全程风险管控，进一步提高微贷业务审批效率；建立差异化的风险管控模型和可量化的分级监控模型，有效防范不良行为的发生。

关键词四：财富管理

- 1.建立财富管理的品牌。**实施财富管理品牌形象优化、标志设计，召开财富管理品牌推介会，提升我行财富管理品牌认可度。
- 2.扩大财富管理目标群体。**强化对公司客户的高管人员等有效目标客户群的摸排和拓展，建立客户引荐制度。通过投资策划分析会、出国移民、海外留学、家族财富传承等活动进行批量获客。
- 3.建立完善的资产配置产品体系。**全面形成现金管理类、固定收益类、浮动收益类、二级市场权益类、个人大额融资类的产品体系。
- 4.建立尊享的高端服务机制。**总行财富顾问要对支行已流失类、难以维护类及五星级客户实施双重维护和再次营销，帮助支行做好客户维护和资产配置。
- 5.全面导入资产配置理念。**深入掌握客户服务需求、风险偏好，加大力度挖掘和引入风险承受能力强的客户，并加大寿险、非保本理财、基金及阳光私募类产品的营销。
- 6.加强财富管理的专业渠道建设。**优化总行财富中心的建设工作，加快轻纺城支行财富中心的建设工作，加快人才引入和培养。
- 7.培养专业化的财富管理团队。**加强理财客户经理的沟通能力和营销能力的培养，实施重点区域、重点员工的重点培养，强化营销技巧与资产配置能力培训，打造专业化财富管理队伍。

DEEP INTERPRETATION

关键词五：轻资产

1.组建营销团队。设立轻资产业务营销管理中心，牵头负责辅导培训、营销指导，支行公司业务团队负责做好基础客户调查工作，提升公司综合金融服务的营销能力。

2.丰富产品体系。以企业持有的公司股权质押、保险直投、融资租赁等新融资模式，为企业解决融资问题；推荐合作发债；推出“综合金融产品包”。

3.配套联动机制。对目标企业开展全面摸排，对潜在客户实施名单制管理，重点关注企业发展动态。建立跨条线、跨部门配合机制，进一步提升公司业务利润贡献度。

KEY WORDS

关键词六：客户体验

1.金融产品多元化。以多元产品构建“金融超市”，从单一产品销售逐步转化到产品综合配置，即一揽子金融解决方案。

2.服务流程规范化。出台新柜面服务手册提升服务亲和力，将客户满意度作为主抓手实施考核评价。

3.客户服务差异化。建立针对高端客户差异化的服务体制、手段、价格和产品，树立重点客户重点资源配置、重点力量维护的理念。

4.网点设计人性化。体现温馨、舒适、个性化要求，推出全新的A3版，设置产品展示区、营销体验区、社区活动区，要建成具有社区特色的主题银行。

5.客户管理信息化。完善CRM系统，建立移动营销管理工具，实现客户、账户、产品、交易和管理等信息的数据化采集、管理和挖掘。

6.从业人员专业化。因人因地制宜制定年度、月度培养和培训方案，辅以配套学习考试，合力提升人员专业化。

关键词七：社区融合

1.提升社区金融便利店的运营管理模式。
2016年，我行社区金融便利店以带去邻居式亲切感为核心，打造软、硬件设施，采用母子店模式进行网点化管理，加快管理模式的成型和成熟。

2.提升乡村金融便利店的优化发展。实施“三个100工程”，即通过三年时间推进100家电商店，100家村中店和100家店中店的分类建设，让老百姓足不出村享受“一站式”生产生活服务。

3.提升服务社区的专业化能力。通过“提能力”、“盘资源”、“强活动”、“走出去”、“请进来”、“强配套”等措施，提升社区服务的专业化能力，促进有效获客，提升客户的黏性和忠诚度。

关键词九：“三道防线”

我行要全面巩固前台经营、中台风控、后台审计监督相配套的“三道防线”，通过科学合理的风险配置获取较高收益，全方位提升瑞丰的风险经营能力。

关键词八：“互联网+”

1.电子银行。要实现移动支付业务的突破，有效满足客户小额便捷的在线支付需求。要实现互联网金融的突破，打造一千米商圈，打造瑞丰特色馆。推出市民卡代扣代缴签约优惠活动，切实提高市民卡的使用率。

2.科技创新。要以消费者金融痛点为导向，丰富应用场景与金融的结合，把金融服务嵌入到社区生活、购物消费、厅堂社交、中介信息等场景当中，顺应金融模式的颠覆性变化。

关键词十：“三部曲”

2016年，不良贷款的化解和处置仍将是我行工作的重中之重。我们要通过调整结构去风险、大力清非降风险、健康发展控风险这消化止血“三部曲”，全力做好不良化解这篇文章。



瑞丰论道

本刊编辑：王力铭 王 颖

零售转型 之整装出发

甜头初尝，任重道远

文：零售银行部 倪月峰

回首往昔，在 2008 年底的工作会议上，我行领导班子高瞻远瞩，做出了坚定实施零售银行战略转型的重要决策。在那个银行业靠放贷就能躺着数钱的时点，怀疑的眼光、抵触的态度、不满的吵闹声此起彼伏。然而，七年时间白驹过隙，外部经济愈发困窘，而我行却逆势而上，步履踏实地砥砺前行。连续两届获评中国农商行“标杆银行”，连续五年柯桥区机关风评议位居第一，连续增长的存贷款，连续扩张的市场份额，无不印证了当年决策的英明远见和非凡魄力。

我行的零售银行转型，经历了一个循序渐进不断深入的过程，从打造“区域首选零售银行”愿景的提出，到“六位一体”建设，从“328 工程”的实施到着力构建“一体两翼”业务新格局，再到 2016 年全力推进的“135”行动，可谓一脉相承、层层深入。在董事长工作报告的指引下，2016 年我行全面深化零售银行战略转型，全面构建“大零售”发展格局，充分发挥“大零售”的引擎功能。

那么，何为“大零售”？我个人认为，大零售业务有别于传统零售业务的核心是一切以客户需求为导向，“想客户之所想，急客

户之所急”，甚至是“先客户之所想，先客户之所急”。传统的银行零售业务，如存款、理财、房贷、车贷、经营贷等，往往是由我们银行在监管框架内所设计的，产品与产品之间差异很小，就如食堂的大锅饭，管饱，但味道一般；而大零售业务的提出，就是要在产品设计上、定价上、服务上具有差异化、个性化，更加符合相关客群的特征，犹如食堂里的小灶，色香味俱佳，不仅管饱而且是吃了还想吃，能满足不同客户的不同层次的需要。具体到我们的业务上，就是需要有足够丰富的产品、足够温馨的环境、足够吸引人的价格、足够过硬的品质和足够优质暖心的服务。

那么，如何开展“大零售业务”，全面深化我行零售银行的战略转型呢？董事长在工作报告中已有了精辟的论述，强调我们应该从“求大”向“求好”转变、从“求全”向“求新”转变、从“求快”向“求准”转变，以客户需求为导向，发挥自己的优势，适应新形势新常态的发展，做出自己的特色和模式。

具言之，我认为首先还是我们员工自身理念的转变。我们要充分认识到当前的严峻形势，树立客户需求第一的理念，为客户提供优质的、贴身的、贴心的服务和产品。尤其是中高端客户，往往在产品和服务上有更高的要求，如何在依法合规前提下切实满足他们的需要，这是我们每一位营销、管理人员应该思考的问题。

其次是实现客户细分。针对不同的客户，提供差异化的产

品和服务。比如，在面对农村客户和社区客户时，我们可以和他们聊聊蔬菜水果的价格，聊聊装修建材的价格波动，营销推介我行的小额信用贷款和“美丽乡村”系列产品；在面对个私老总和企业高管时，我们可以和他们聊聊基金股票，聊聊原材料涨跌，营销推介我行的基金定投、个人经营贷款等产品；在面对我行财富高端客户时，我们可以和他们聊聊子女出国留学或移民，聊聊境外资产配置和家族传承规划等，营销推介我行相关业务产品，甚至为客户量身订制相关业务产品。

再次，是要实现产品研发和创新。目前我行的零售产品品种较多，存、贷款产品种类较为齐全，诸如白领贷、美丽乡村贷等都深受客户好评。部分产品具有较强的竞争优势，但也有部分产品存在办理手续复杂，批量获客技术欠缺，产品个性化有待提升，尤其是针对财富客户的相关产品亟需进一步丰富等问题。相关团队要根据不同客户的需求，结合营销一线的意见反馈，加大产品研发力度，积极创新，提升产品亲和力与丰富度。

最后是要实现团队人员素质的全方位提升。理念转变过来了，自身素质也要跟进。不仅是我们的营销团

队，还有我们的管理团队，都要主动适应新常态的发展，全面提升自身素质。尤其是我们财富管理条线，许多业务都是新兴业务，而且新的产品不断涌现，只有保持积极主动地学习，才能更好地服务客户，为客户提供满意的产品和服务。

说到底，要真正发挥“大零售”的引擎作用，要从理念、客户、产品和团队建设等方面来共同努力。我们瑞丰的优势，在于网点分布广泛、渠道通畅、客群基础扎实，更在于拥有一大批忠于瑞丰事业的干部和员工队伍。只要我们意志坚定，求实创新，在发展零售银行的道路上坚定地大踏步前行，区域首选零售银行的愿景就一定会实现！

轻资产拓展之轻装上阵

——三问轻资产业务

文：公司银行部 宣柯锋 图：赵烨成



一、什么是银行轻资产？

从广义上说，轻资产又称为轻资产运营模式，是指企业紧紧抓住自己的核心业务，而将非核心业务外包出去。轻资产运营是以价值为驱动的资本战略。对于银行来说，轻资产业务是运用“商行 + 投行”、“融资 + 融智”、“表内 + 表外”等模式，以提供综合金融服务方案为主，逐步由贷款提供者转变为资金组织者、撮合交易者和财务管理者。

二、为什么要开展银行轻资产业务？

随着存款利率持续下行，吸揽存款压力逐渐加剧，银行存贷利差收窄的趋势进一步加深。上市银行 2015 年一季度报表显示，虽然股份制银行净利润表现尚可，但银行的存款整体放缓，甚至有部分银行存款出现负增长，面对这一形势，已有银行开始了经营模式的转型。如招商银行正在向“轻银行”转型，很重要的一项是向“轻资产”业务转型，即以较少的资本消耗来取得更大的收益回报。近期，工商银行董事长姜建清提出“银行也要轻装上阵”。从银行外部来说，外部利差的变化是不可抗力，宏观政策出台、利率政策变化，银行的经营可能就马上出现变化。从银行自身来看，也应作努力改变，从过去的重资产结构，逐渐向轻资产的经营结构转型，不过度依赖存贷款，发展多种盈利方式，提供多样的金融服务，延伸更广泛的业务线。

从轻资产转型较早的招商银行来看，这招棋已初见成效，在 2015 年资产、负债增速放缓的情况下，其净利润增速不降反增。因此，向轻资

产业务方向发展或将成为商业银行转型的一个趋势，既加强业务联动，运用融资、融智方式，为客户提供综合服务，实现可持续发展。

三、我行如何开展轻资产业务？

鉴于国内利率市场化已基本确立，银行传统业务的利差仍在不断下降，我行必须通过创新业务来寻找新的利润增长点。通过与证券、信托、保险等同业的合作，大力发展轻资产业务，实现可持续发展，已成为必选之路。具体如下：

首先，满足优质企业综合金融需求。关注上市公司及拟上市公司等优质企业的动态信息，为客户提供从上市前、上市中到上市后的全过程综合金融服务，包括股权融资、债权融资、财务优化、财富管理、员工持股计划、实业投资、并购、机构理财、现金管理、非金融企业债券融资等产品，丰富我行的产品体系，提高中间业务收入。

其次，加大平台公司营销力度，通过券商、信托、保险渠道，以企业持有上市公司或其他非上市公司股权质押、保险直投、融资租赁等新融资模式为企业解决融资问题。做好代理债券等产品的发行工作，帮助平台公司募集资金，大力吸收低成本存款。

再次，依托现有对公客户群体，以企业实际经营者及其配偶为主要服务对象，开展精准营销，提供既有稳健型理财产品，又有基金、信托、黄金外汇、阳光私募等相对风险偏好型产品的多样化金融包，提高金融服务品质，提升公司业务零售化的品质。

董事长在 2016 年工作报告中提出了一个新概念：轻资产。很多人有所疑惑，什么是轻资产业务？我们为什么要开展轻资产业务？我们又将如何开展轻资产业务？下面，我就个人对轻资产业务的认识理解与大家分享，由于我行轻资产业务尚处于摸索阶段，有局限之处敬请斧正。



小微贷发展之束装就道 巩固 根植 创新发展

文：微贷事业部 宁怡然

2015年,瑞丰微贷根据我行“一体两翼”工作思路,加强与德国IPC公司深度合作,加快IPC技术嫁接,创新微贷管理体系和业务发展模式,成立专营支行,设置直属营销团队,构架前中后台分离的业务布局,强化微贷事业部的管理职能,实行单独的会计核算、风险管理和绩效考核,实现了瑞丰微贷的快速、高效发展。

2016年,瑞丰微贷将根据我行2016年工作会议精神,围绕“一三五”行动计划,固化与IPC公司的两期合作成果,将微贷技术精髓根植到微贷员工内心之中,并重点通过“加强业务拓展、加强架构完善、加强风险管控”的“三个加强”,挖掘潜力,多措并举,全力推进微贷业务突破式发展。

1 业务举措

一、加强产品研发创新

对现有产品实行细分创新,推出2-3个拳头产品。消费贷产品根据客户需求的异质性,实现“批量式”贷款营销;经营贷产品根据客户行业的差异化风险,推行细分行业产品,实现“精细化”营销;小额信用贷产品立足IPC微贷核心技术,实现“普惠式”发展。

1、消费贷产品。以“青春贷”、“装修贷”、“车贷”和规上企业员工“工薪贷”为突破口。顺应大众消费趋势,深入挖掘潜在客户群体,借助异业合作、小额批量化授信等手段,走消费贷业务的规模化发展之路。

2、经营贷产品。针对当前严峻的经济形势,微贷客户作为业务链的最底层仍将存在较大的经营性贷款风险,2016年计划选择2-3个行业进行分析,根据行业经营特点、回付款情况、设备产值比等要素,建立特色行业的贷款额度、金额、利率模型,制定具有行业特色的经营贷产品,运用技术手段提高客户经理贷款调查效率,提升风险防控能力,推动经营贷业务的精细化发展。

3、小额信用贷产品。充分发挥德国IPC微贷技术详实的现场调查和交叉验证的风险控制优势,针对区域内担保难客户,通过贷款期限、贷款利率、还款方式、放款金额等杠杆手段,有效防控信贷风险,以小额、信用做大客户群体,探索业务发展与风险控制的平衡发展之路。

二、加大支行业务联动

1、深入推进与支行的微小联动活动。

采取考核激励等措施，整合利用支行小微、公司客户资源，鼓励微贷客户经理与支行客户经理间的相互推介和错位营销，建立“以小带微、小微互促”的良性发展机制，形成支行传统业务与微贷业务的相互促进、协同发展。

2、不断完善微贷营销团队架构。以现有微贷事业中心为依托，构建大中心、小团队的立体业务营销体系，下设 3-5 人的营销团队。对内通过网点小团队，加强与所在支行营销人员的深入对接，实现协同发展；对外依托下沉的营销团队，加强业务营销的深度和广度，扩大微贷营销的覆盖面。

三、加大“互联网+”营销力度

积极运用互联网，将是今后一段时间内业务营销的一种重要手段。很多潜在客户已经无法通过传统扫街式营销获取，必须运用微信、微博、线上申请等新兴营销工具实现获客。

1. 探索直销银行模式。借助互联网对日常生活的强力渗透、信息技术的高速迭代和直销银行的蓬勃发展。2016 年瑞丰微贷也将发力移动端，通过上线移动营销系统，完善集中审批流程，着力提升营销审批效率；通过接洽外部专业咨询服务公司，探索微贷直销银行发展模式和发展路径，着力推动线上信贷业务发展，实现微贷业务的弯道超车。

2. 加大社交媒体营销。网络社交媒体以其成本低、交互性强、信息反馈完整等优势，正逐渐成为业务营销的重要手段。2016 年瑞丰微贷也将借力网络社交媒体。一是做强做大微信公众号。通过加强与微信第三方公司的合作，开展“刮刮卡”、“砸金蛋”、“大转盘”、“摇一摇”等微信营销推广活动，扩大粉丝量，加快微贷业务信息的传播；二是做优做活员工自媒体。鼓励员工进行微信朋友圈、微博、博客、即时工具营销，打造属于自己的特色化自媒体平台，不断黏着老客户，吸引新粉丝，利用社交媒体几何级的信息扩散速度，实现业务信息快速传播。

2 信息科技

一、强化移动营销管理

上线移动营销审批系统，通过支撑客户经理户外办公、贷前营销、调查、审贷进件、贷后管理、客户管理等业务功能，并为管理人员提供信贷审批、业务查询等管理功能，提高微贷业务营销和审批效率。

二、完善后台管理支撑

1. 上线微贷客户经理绩效考核模块，实现统计由手工向系统的提升，提高考核的精度和速度。同时通过将个人业绩实时反馈在系统中，客户经理可以通过系统查询个人绩效薪酬，了解业务进度，实现个人努力与部门目标的有机连接，调动员工工作积极性和主动性。

2. 探索线上贷款业务，以小额、短期为原则，将线上贷款实时预批与线下专业团队高效调查签约相结合，并推出与此相匹配的信贷业务产品，通过小步快走，有效探索直销银行的信贷模式。

3 人力资源举措

一、完善微贷组织架构

1. 完善微贷事业总部组织架构。2016 年通过调整总部组织架构，设置业务营销中心、审批管理中心、风险管理中心、培训管理中心、内控管理中心和综合管理中心等六个职能管理中心，探索建立直销银行中心，并最终实现 40-60 人的总部管理架构，强化微贷总部协调、服务能力，提升微贷总部管理能力。

2. 完善义乌微贷组织架构。根据网点开设及人员招聘进度，逐步设置业务、内控、培训、风险等管理岗位，有效提升义乌微贷在人员招聘、业务指导和风险管控上的能力，为义乌微贷的后续发展奠定基础。

二、完善员工职业通道

1. 激发优秀员工的工作积极性，2016 年瑞丰微贷将进一步优化员工晋升通道，建立微贷事业中心与业务团队间的升降通道，鼓励优秀客户经理，组建业务营销团队，扩大业务规模和团队成员数量，逐步成长为微贷事业中心主管，形成良性的员工职业发展路径。

2. 提高微贷员工转正比例。通过分类考核，充分调动各个岗位员工的工作积极性和主动性，使优秀的微贷员工“进得来、做得好、留得住、有前途”。

实现差异化的岗位薪酬激励机制。前台营销人员考核体现利润为导向，采用贷款户数、贷款金额、执行利率、业务完成率等多维度的积分制模型，按月考核、按月调整、按月兑现，真正体现收益越大、薪酬越高的考核导向；中台管理人员加大风险管控、业务管理等管理内容考核，建立业务绩效薪酬与岗位绩效薪酬相结合的薪酬考核模式；后台支撑人员绩效体现多劳多得，根据业务种类按笔计酬。

4 风险管控举措

一、完善微贷业务流程

2016 年以移动营销系统上线为契机，重新梳理各个业务环节流程，优化审批节点，完善审批要素和标准，实现前台营销便捷化，中台审查流程化，后台操作制度化，确保贷款三查信息全程记录，全程可追溯，有效防控信贷业务操作风险。

二、加强员工业务知识培训

德国 IPC 微贷技术以翔实的现场调查和交叉验证为基础，需要客户经理具备扎实的业务技术功底，2016 年瑞丰微贷将以固化客户经理微贷技术为重点，完善现有课程体系，构建一套标准化、系统化的员工培训体系和切实可行的后续跟踪制度，确保 IPC 微贷技术不走样、可复制。



三、加强员工日常行为管理

建立员工日常行为积分卡，对每位微贷员工的日常工作业绩、行为表现、各项奖惩、定期评估等内容，按条线（岗位）建立行为档案，定期考核、定期公布，通过积分管理衡量员工的自我价值，反映员工的综合表现，达到满足员工的精神需求，激励员工的主观能动性，调动员工的工作积极性，防范员工的道德风险。2016年将是瑞丰微贷关键和跨越式发展的一年，我行将通过分析当前微贷业务市场和瑞丰微贷现状，引入他行微贷业务先进思维和管理理念，打造核心竞争力，量化业务指标，以业务营销、流程优化、IT建设、员工培养、薪酬改革、风险管控等内容为重心，转变机制，注重品质，提升规模，实现微贷业务快速发展，从而建立新型的营销运行体系、完善的流程审批体系、灵活的员工培养体系、领先的薪酬考核体系、先进的技术平台体系和规范的风险控制体系，发扬优秀的企业文化，建立一支高素质的人才团队，形成瑞丰微贷的独特核心竞争力，推动瑞丰微贷的跨越式发展！



幸福瑞丰
HAPPY RUIFENG



优秀 瑞丰人专访

本刊编辑：沈帅帅

积跬步至千里 积小流成江海

编者按：瑞丰银行第二届优秀瑞丰人经过层层筛选和评比后终于花落各家，为了了解这些优秀瑞丰人的工作感悟和背后的故事，小编采访了几位优秀瑞丰人，现在就带大家一同来进入他们的世界吧！

杨林您好，首先呢，恭喜您这次获得了瑞丰银行优秀瑞丰人称号！

谢谢，在瑞丰的这些年里，在领导的关怀和同事的帮助下，我有幸获得了十佳员工、二十佳员工和现在的优秀瑞丰人，我认为这些不是我个人的荣誉，而是我们集体的荣誉。

您真是太谦逊了，看您获得了这么多荣誉，在工作上您一定有一套特别的方法吧，能跟我们分享一下吗？

工作上我不认为有什么特别的方法，或者是捷径，如果一定要说是什么在推动我不断进步，我认为是以下这 12 个字：认认真真做事，踏踏实实做人。这是我的一位大学实验老师送给我的毕业留言。记得读书时，这位老师的认真令我佩服，为了防止我们在实验中作弊，他会把循环分组实验中的仪器调换、参数调整等，如果哪位同学直接把上组实验中同学的数据修正后直接使用，结果往往会很惨。正是这位老师近乎苛刻的认真，熏陶了我、影响了我，让我也变成了这样的人。

您能跟我们分享一下您的工作感悟吗？

自 2009 年进瑞丰工作至今，无论是实习生、交流生，还是理财经理、客户经理；无论是在总行营业部，还是在公司业务部；无论是初进行时的彷徨，还是参加瑞丰农商行改制工作时的紧张、繁忙；无论是最初参加客户经理工作时的手足无措，还是现如今的谈笑风生。往日的种种感觉和情景，仍历历在目。与瑞丰一起走过了六年多的风风雨雨，品尝到了工作的辛苦与快乐，通过在瑞丰大平台不断地实践，能力得到快速提升，在瑞丰的 2300 多个日子里，我与瑞丰同甘苦，共成长！

您认为这次优秀瑞丰人的评选的意义是什么？

我认为优秀瑞丰人的评选活动向每位员工传达了只要有付出，只要做好本职工作，就会有回报这一平凡的道理。我认为，在瑞丰，我们每个人都可以心怀梦想，当你脚踏实地做好了自己的工作时，说不定荣誉就会悄悄来敲门。

当选为优秀瑞丰人，是我进步的起点，也是我今后工作的鞭策和动力。庄子说的好：人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已！2016 年的钟声即将敲响！我们应当珍惜眼前，珍惜当下，认认真真做事，踏踏实实做人，要有一颗奉献的心。

认真做事 踏实做人 ——访总行营业部杨林



成长始于磨砺

——访微贷事业部 杨淼婷

淼婷您好，这次被评为优秀瑞丰人，能跟我们说说您的感受吗？

当得知我入选“优秀瑞丰人”的那一刻，我毫无意外是激动的，更是感恩的，感恩领导和组织对我的信任和关怀，也感恩同事们对我的包容和肯定。

您从事微贷客户经理是基于怎样一个机缘巧合？

还记得 2013 年 5 月，凭着一股想闯闯的劲头，我没有遵从家里人的建议去当柜员，而是偷偷地把简历投向了一个当时从未听说过的岗位——微贷客户经理。我当初对这个岗位并没有多大认识，但我隐约感觉到这就是我的追求，现在看来，当初的选择是正确的。

在您的工作中，您有什么故事可以跟我们分享一下？

微贷客户经理的招聘要求中有一条是“吃苦耐劳”，这话所言非虚。记得在炎炎夏日，地表温度 40℃以上，我们要抱着折页一步步沿着钱陶公路“扫荡”；在寒冬腊月，我们要迎着雪花沿着解放路陌拜商户。曾经因为暴晒一上午晒脱了一层皮，也因为每天营销脚底磨出了一个个老茧，但这些脚踏实地的营销让我们的市场拓展稳步而快速的进行，从柯桥区到绍兴城区再到义乌地区，我们开拓进取，市场份额逐年跨越式发展；更让我们客户经理们脱胎换骨，从害羞的接不上话到现在跟客户聊天滔滔不绝。

付出不一定有回报，但不付出一定没有收获。我还记得从事这个岗位第一个月的时候，我只受理了 1 笔申请，没有实现一笔调查，也没有实现 1 笔放款，然而身边的同事已顺



利放款并且手上还有不断的申请。当时回到家我脑子里盘旋的一直是为什么，为什么同样的营销同样的付出我不能获得我应得的回报。在苦苦思索无果的情况下，我憋着一口气坚持每天比别人多营销 10 家商户，多打 10 个电话，慢慢地我也有了申请，并且在第二个月放款 4 户，拿到了最佳客户经理。我想如果一个月前我因为暂时的求而不得放弃了，也就不会有之后的峰回路转了。

优秀瑞丰人这个荣誉，对您今后的工作有什么促动？

我想，当选“优秀瑞丰人”，这是一份荣誉，更是一份鞭策和一份任重道远的责任担当。这是我进步的起点，也将是我今后工作的动力。因为我深知，我付出的还远远不够。之后我将延续踏实勤奋的优点，同时虚心向领导和同事们学习各种技巧，做好每一项工作，努力为建设“百年瑞丰”添砖加瓦！

宝剑锋从磨砺出 梅花香自苦寒来

——访柯桥支行 胡宇琴

宇琴您好，这次优秀瑞丰人评选您脱颖而出，对此您有何感想？

自 1996 年 6 月参加工作以来，时光匆匆，一转眼就是二十年。这二十年来，我曾先后从事过综合柜员、结算柜员，支行本级营业经理等岗位，近二十年的的一线磨练，让我从开始的青涩变得成熟，从原本的迷茫变得稳重。2014 年我被评为最美瑞丰人，也曾多次被评为县、市级先进工作者，在荣誉获得的过程中离不开自我的努力与付出，更离不开领导的教诲与同事的帮助。

在工作中，您觉得什么最重要？

我认为是“满腔热忱、执着追求，兢兢业业、勤勤恳恳、踏踏实实”这 20 个字。曾经，为了练就一手过硬的基本技能，我反复强记会计交易码、练习翻打传票；为了加强理论知识的学习，我努力钻研相关会计结算书籍，认真学习国家最新的金融工作方针政策、我行的相关规章制度。娴熟的技术和扎实的理论知识，让我工作起来得心应手，为客户提供了快速、准确的服务；多个岗位工作也使我积累了丰富的经验。

在现在的工作岗位上，您有什么心得可以跟大家分享一下？

作为一名营业经理，我深知自己是网点营业厅管理员，只有协调各类资源，做好营业厅业务运营、服务、营销及综合事务的统筹管理，才能确保网点服务和营销的高效、有序开展。只有激发出营业厅各个岗位的凝聚力，才能圆满完成各项工作任务，让面临的问题迎刃而解。

多年的柜面工作使我积累了不少业务经验，我针对网点不同柜员的业务素质，有针对性地开展业务指导。对一些特殊性业务，我细致把关，详尽地向柜员解说操作上的注意点，而员工碰到疑难问题总是首先想到我，有些无法向客户解释清楚的业务也必通过大堂经理引导到我处，我总能在最短时间内帮客户解决各类问题，得到了客户与同事的一致好评，同事们总戏称我为“百事通”。





坚持市场导向 坚定支农支小

——嵊州瑞丰村镇银行积极探索零售转型之路

文：嵊州瑞丰村镇银行 图：赵烨成

为积极应对金融改革深化、利率市场化进程提速、互联网金融爆发式增长带来的挑战，近期，国内多家商业银行相继对消费金融、财富管理、小微金融等符合零售特征的业务领域进行整合，着力践行“大零售”概念。

从目前市场实践情况来看，大型商业银行凭借雄厚的资本实力、庞大的客户群体、分布广泛的分支机构、完整的产品线等众多优势，在零售业务领域占据着主导地位。作为一家地方小法人金融机构，深刻思考当前局势中的机遇、挑战及如何在战略上做出正确的决策，无疑具有极其重要的意义。



零售转型是势在必行的改革。

“十三五”规划提出：未来五年产业迈向中高端水平、消费对经济增长贡献明显加大、户籍人口城镇化率加快提高、农业现代化取得明显进展。这暗示着未来金融改革的布局方向，即支持产业转型、消费金融、城镇化建设以及农业现代化发展。小微金融在以上几方面都具有契合面，只要顺势而为，便大有可为。特别是银监会今年将小微贷款增量考核指标由“两个不低于”扩容成“三个不低于”，已经暗示着小微企业融资需求仍未得到充分满足。由此可见，纵然竞争激烈，小微金融市场空间依然巨大。



零售转型符合稳健发展要求。

村镇银行作为农村金融体系的重要补充，根据管理部门“支农、支小”的监管要求，必须坚持“小额、流动、分散”的经营原则，严控贷款集中度，涉农贷款增速不得低于各项贷款增速，户均贷款原则上控制在100万元以内，且100万元以下贷款客户数占比不低于贷款客户总数的70%，为此，我行必须凭借灵活的经营机制，以小额贷款为切入点，积极扶持农户和小微企业发展，着力打造特色服务，在某一个或某几个方面形成、培育契合市场发展需求、自身发展需要的创新动力，才能在细分市场上建立稳固的发展基础。



零售转型是健全自身风险防控的有效途径。在当前区域经济下行、信用风险持续暴露的严峻环境下，银行业普遍遇到有效信贷需求不足，信贷违约事件频发，大额不良贷款处置艰难等发展中问题。相对于大型商业银行，村镇银行因其市场定位、资金实力、风险防控能力以及业务范围的有限性，更适于“做小做散”。只有坚持做小做散，强化风险防控，以优质的服务质量和出色的经济效益才能在激烈竞争中夺得更多的发展空间，才能突围我们现在遭遇的困境。

为此在2016年，根据主发起行总体部署和银监、人行等管理部门要求，我行将在“支农支小”战略定位的基础上，及早精心培育零售业务作为下阶段我行工作主抓手，转型主动力，以激活可持续发展动力，稳中求进，继续保持风险可控、稳健发展的全省一流村镇银行领先发展优势。

01

坚定转型方向，提振发展信心。

理念是行动的指南，是引领经济发展的内在动因。发展理念转变才能引领发展方式转变，发展方式转变才能推动发展质量和效益提升。我行正处在要坚定转型的关键阶段，破除旧思维，树立新理念比任何时候都重要，因此，我们首先要强化战略引领，进一步巩固支农支小战略定力，确保“做农、做小、做专”服务方向不偏离不动摇。其次要严控贷款集中度，全力压缩大额贷款占比，对拼盘贷款实行“慎三禁二”政策。再次是强化产品服务改革创新，加快微贷技术在农村地区的推广应用，努力探索符合本行特点的商业模式，走差异化、特色化的零售发展道路，提升核心竞争力。

02

优化信贷结构，建立零售考核导向。为引导客户经理做小做散和积极优化存贷款结构，突出调整了客户经理贷款户数、风险控制等方面的计酬考核方式，鼓励员工拓展小额贷款，有效降低户均贷款额，同时，调整授信审批额度，下调支行授信审批额度至 20 万元（含），超支行权限的贷款授信由总行授信中心审批，引导支行不断拓宽信贷客户面，更好地满足市场需求。2016 年努力实现贷款户数新增 1200 户，新增个人贷款户均控制在 20 万元以内，新增企业贷款户均控制在 50 万元以内，当年新增贷款户均不超过 30 万元的目标。



03

加快产品服务创新，深耕农村金融市场。一是创建特色支行。要有效释放网点客户经理和内部柜员的主动营销潜力和价值创造能力，探索使用创新的方法开展工作，努力打造各自支行的差异化竞争优势，把各支行培育成为与所辖地区经济发展联动性、特征性最为密切的金融网点。二是完善客户建档，提高客户营销效率，进一步提升档案质量和档案信息的利用率。以此为基础，以农户需求为导向，优化传统信贷产品服务，积极推广针对农民的消费贷款产品，满足其建房、装修、婚庆、教育等多方面金融需求，形成瑞丰独特的消费贷产品品牌。同时，不断总结经验，大力推进信用贷款，有效解决融资担保难题。



04

打造“三道防线”，主动加强风险管理。

一是筑牢前台经营第一道防线。各支行（营业部）作为信贷业务经营风险的责任部门，要全面落实尽职调查，搜集、核实、维护和管理客户信息，持续跟踪检查客户经营活动、资债变化和抵质押品，及时发现并报告预警信号。二是加固中台风控第二道防线。信贷管理部要按“制度先行”原则，建立完善业务条线的产品体系和营销规则，明确业务管理的准入标准和操作规程。风险合规部要加强对信贷人员的辅导、培训和日常管理，及时报告信贷业务经营风险。三是强化后台审计监督第三道防线。切实发挥审计职能，组建兼职审计员队伍，优化管理模式，加强现场审计与非现场审计的结合运用；突出审计重点，集中精力加大对员工行为、授信审批、柜面授权、抵质押品、文件制度进行审计评价。

多管齐下全行上下奏响 2015年终决算胜利曲

文：运营管理部 高幼凤 图：胡建芳



2015 年 12 月 31 日夜晩，瑞丰大厦灯光通明，朦胧的窗口里映衬着一个个纷纷忙碌的身影。在这跨年夜，瑞丰人以自身的行动，完美奏响了一曲年终决算胜利之歌……

年终决算，对大部分银行人来说，已然成为心目中最重要的工作日。然而对运营管理部、计划财务部等牵头部门来说，年终决算却早已到来。财务会计条线的同事们坚持“早准备、早部署”的工作方针，从思想、人员配备、后台保障等方面统筹协调、全力部署，确保全行年终决算有序开展，完美收官 2015 年。

一、高度重视、落实责任

年终决算是一项全面检查、核实、反映银行财务状况和经营成果的综合性工作。总行领导高度重视，分管领导钱荷根副行长参加年终决算会议，布置落实相关工作。运营管理部先后牵头召开各层面年终决算工作会议，加强运营管理、财务、会计、信贷、清算、国际业务、信息科技的统筹安排，做到各部门与各支行协调一致，有序推进。12 月 31 日晚，章伟东行长亲自慰问清算中心员工，了解决算工作完成情况。

二、统筹安排、做好准备

为圆满完成各项决算工作任务，总行统筹安排，上下联动，尽早准备，扎实开展各类核实、检查及账务处理工作。

一是核实资产负债，全面细致开展核对清理工作。各支行与清算中心核对清理存放同业、应收应付、清算往来等各类款项；盘点核实固定资产、投资性房地产、无形资产、在建工程、抵债资产、低值易耗品和现金等实物资产；清理核对综合业务系统账务、重要空白凭证、有价单证、抵（质）押及代保管物、登记簿等。通过资产账务清理，确保账账、账簿（表）、账款、账实、内外账等相符一致。各支行对应收应付等款项进行了全面清理与核对，做到应付款项无长期或不合理挂账；无特殊情况，结算暂收付、待查错账、长短款等项目年终无余额。贷款应收利息收回工作的好坏，直接影响总行整体的经济效益，为此，各支行对欠息单位进行了一次认真的摸排，组织人员做好贷款应收利息的催收工作。

二是强化收支管理，准确及时做好费用报销工作。各部、各支行组织对全行收入和费用项目进行逐项检查核实，对各项收入应收尽收，并确保按权责发生制原则确认收入和费用，同时准确及时做好费用报销及财务有关工作。

三是规范资产分类，确保资产分类状态准确。全行按照“准确分类——提足拨备——做实利润——稳健发展”的原则，扎实做好资产分类，按照信贷资产、非信贷资产风险分类要求，准确做好资产风险分类工作。

四是全面检查设备，做好科技应急准备。总行信息科技部与支行电脑管理员定期对网络线路、自助柜员机、前台终端、打印机等硬件设备进行检查维护，及时维修、更换问题设备，补充色带、打印纸、流水凭条等设备配套耗材，进一步保障硬件设备在年终决算期间流畅运行。



三、

有序推进，严格执行

一是做好实物盘点和账务核对。12月31日营业结束后，各机构负责人、营业经理（柜组长）全面盘点现金、重要空白凭证、有价单证、印章、贵金属、抵质押物权证及重要机具等物资，确保现金、凭证、印章、贵金属、抵质押物权证、机具准确一致，重要空白凭证与现金需按网点与核心系统中分户账余额核对一致。特别是清算中心，不仅要完成人民银行会计核算电子对账系统中账务核对工作，更需核对同城交换业务登记簿与相关科目账户余额一致，确保同城交换及暂收暂付款等科目决算日日终无余额。

二是及时准备并完成支付结算业务。根据人民银行绍兴市支行12月31日提供四场交换场次的安排，各办理支票交换业务的网点与票据交换员均提前做好各项准备工作，特别是清算中心与越州支行充分考虑12月31日的交通路况，提前做好应急准备，保证车辆满油状态。为更充分把握好交换时间，清算中心在高效、准确处理票据业务的同时，专门派员工预测交换途中所需时间，规划好交换车线路，在越州支行提前放置好电动车，避免交通堵塞引起人行交换迟到现象，从而顺利完成交换工作。

三是严格遵守大、小额等支付系统运行时间。为减轻大、小额支付系统、网上支付跨行清算系统、支票影像交换系统的峰值处理压力，各支行均衡实时发



送支付业务，利用中午相对空闲的时间段办理业务，减少各类查询，引导客户采用其他支付方式办理支付，从而有效避免在年终决算日高峰期集中发送业务造成“瓶颈”，做到各项业务有序进行。

年终决算的顺利完成，意味着2015年工作的圆满结束。零点钟声敲响之际，忙碌了一天的瑞丰人才离开单位回家休息，而6点刚过就伴着闹铃重又起身回到各自的岗位上，开始新一天的工作。瑞丰人正是以这种刻苦耐劳的精神，诠释着对瑞丰事业的执着和热爱。我们为此喝彩！



感谢信

由瑞丰银行发起的“美丽乡村在行动”活动，孙端镇首批示范村选在我们安桥头村，对我们安桥头村的美丽乡村建设工作给予了资金与行动上的支持与帮助。在这里，我代表全村村民向瑞丰银行表示衷心的感谢。

这次“美丽乡村在行动”选在我们安桥头村，我感到非常自豪。鲁迅先生笔下的鲁镇宁静安详，富有传统江南水乡的韵味，而鲁迅先生的外婆家就坐落在我们安桥头村。这既令我们感到自豪，更时刻提醒着我们要维护好鲁迅这一文化品牌。这些年来，安桥头村始终坚持新农村建设，维护好村容村貌，加强维护建设，立志建成生态农业，生态旅游，生态文化的社会主义特色新农村。这次成为孙端镇首批“美丽乡村在行动”示范村，是对我们几年工作的肯定与支持。

瑞丰银行作为一家农村商业银行，始终立足于我们农村地区，瑞丰银行孙端支行是我们孙端人民家门口的银行，我们老百姓自己的银行。这些年来，瑞丰银行为我们安桥头村提供了许多金融上的帮助，在我们村设立了便民服务中心，村民基本的金融需求不出村就可以办理了。去年，孙端支行为我们村农户建立了基本档案，集中授信，以后若我们村的村民有贷款需求将更加方便地得到满足。这次的“美丽乡村在行动”是瑞丰银行对我们安桥头村工作支持的一个缩影。将来，在镇政府领导下，我们安桥头村与瑞丰银行孙端支行将开展更多的合作。努力推进新农村建设，普惠金融建设，为提高我们安桥头村村民的生活水平而不断努力。

最后，我代表全村村民再次向瑞丰银行表示衷心的感谢！

孙端镇安桥头村书记：鲁月明

感谢信 2

瑞丰银行领导：
您好！首先感谢您们在我生活最困难的时候，伸出了温暖的双手。使我生活有了一点转机 and 希望。感谢瑞丰银行的全体员工！每年给我伍佰相当于伍仟元，使我看病，养家糊口，一家三口有了生活的转机。
祝：瑞丰银行全体员工身体健康，阖家欢乐！再次十二万分的感谢！
平水镇西裘鲁学明
2016年1月21日



故事

1

三个金人

曾经有个小国到中国来，进贡了三个一模一样的金人，把皇帝高兴坏了。可是这小国不厚道，同时出了一道题目：这三个金人哪个最有价值？皇帝想了许多的办法，请来珠宝匠检查，称重量，看做工，都是一模一样的。怎么办？使者还等着回去汇报呢。泱泱大国，不会连这个小事都不懂吧？最后，有一位退位的老大臣说他有办法。皇帝将使者请到大殿，老臣胸有成竹地拿着三根稻草，插入第一个金人的耳朵里，这稻草从另一边耳朵出来了。第二个金人的稻草从嘴巴里直接掉出来，而第三个金人，稻草进去后掉进了肚子，什么响动也没有。老臣说：第三个金人最有价值！使者默默无语，答案正确。

【故事启示】最有价值的人，不一定是最能说的人。老天给我们两只耳朵一个嘴巴，本来就是让我们多听少说。善于倾听，才是成熟的人最基本的素质。



故事

2

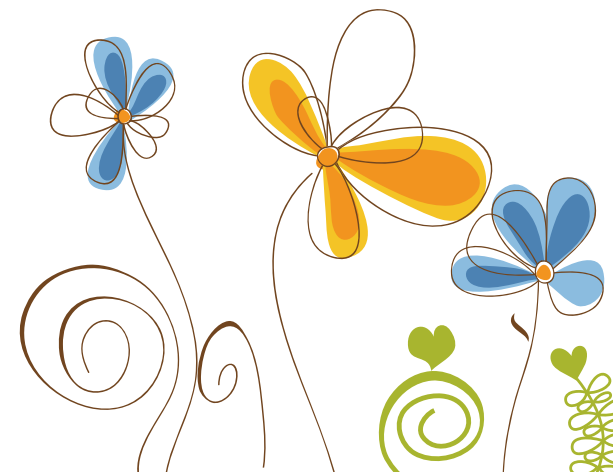
监狱里的选择

有三个人要被关进监狱三年，监狱长给他们每人一个要求的机会。

美国人爱抽雪茄，要了三箱雪茄。法国人最浪漫，要一个美丽的女子相伴。而犹太人说，他要一部与外界沟通的电话。三年过后，第一个冲出来的是美国人，嘴里鼻孔里塞满了雪茄，大喊道：“给我火，给我火！”原来他忘了要火了。

接着出来的是法国人。只见他手里抱着一个小孩子，美丽女子手里牵着一个小孩子，肚子里还怀着第三个。最后出来的是犹太人，他紧紧握住监狱长的手说：“这三年来我每天与外界联系，我的生意不但没有停顿，反而增长了200%，为了表示感谢，我送你一辆劳施莱斯！”

【故事启示】什么样的选择决定什么样的生活。今天的生活是由三年前我们的选择决定的，而今天我们的抉择将决定我们三年后的生活。我们要选择接触最新的信息，了解最新的趋势，从而更好的创造自己的将来。



故事

3

博士上厕所

有一个博士分到一家研究所，成为学历最高的一个人。有一天他到单位后面的小池塘去钓鱼，正好正副所长在他的一左一右，也在钓鱼。他只是微微点了点头，与这两个本科生，有啥好聊的呢？不一会儿，正所长放下钓竿，伸伸懒腰，蹭蹭蹭地从水面上如飞地走到对面上厕所。博士眼睛睁得都快掉下来了。水上飘？不会吧？这可是一个池塘啊。正所长上完厕所回来的时候，同样也是蹭蹭蹭地从水上飘回来了。

怎么回事？博士生又不好去问，自己是博士生哪！

过一阵，副所长也站起来，走几步，蹭蹭蹭地飘过水面上厕所。这下子博士更是差点昏倒：不会吧，到了一个江湖高手集中的地方？博士生也内急了。这个池塘两边有围墙，要到对面厕所非得绕十分钟的路，而回单位上又太远，怎么办？

博士生也不愿意去问两位所长，憋了半天后，也起身往水里跨：我就不信本科生能过的水面，我博士生不能过。只听咚的一声，博士生栽到了水里。两位所长将他拉了出来，问他为什么要下水，他问：“为什么你们可以走过去呢？”两所长相视一笑：“这池塘里有两排木桩子，由于这两天雨水涨水正好在水面下。我们都知道这木桩的位置，所以可以踩着桩子过去。你怎么不问一声呢？”

【故事启示】学历代表过去，只有学习力才能代表将来。尊重经验的人，才能少走弯路。一个好的团队，也应该是学习型的团队。

故事

4

秀才赶考

有位秀才第三次进京赶考，住在一个经常住的店里。考试前两天他做了三个梦，第一个梦是梦到自己在墙上种白菜，第二个梦是下雨天，他戴了斗笠还打伞，第三个梦是梦到跟心爱的表妹脱光了衣服躺在一起，但是背靠着背。这三个梦似乎有些深意，秀才第二天就赶紧去找算命的解梦。算命的一听，连拍大腿说：“你还是回家吧。你想想，高墙上种菜不是白费劲吗？戴斗笠打伞不是多此一举吗？跟表妹都脱光了躺在一张床上了，却背靠背，不是没戏吗？”

秀才一听，心灰意冷，回店收拾包袱准备回家。店老板非常奇怪，问：“不是明天才考试吗，今天你怎么就回乡了？”秀才如此这般说了一番，店老板乐了：“哟，我也会解梦的。我倒觉得，你这次一定要留下来。你想想，墙上种菜不是高种吗？戴斗笠打伞不是说明你这次有备无患吗？跟你表妹脱光了背靠背躺在床上，不是说明你翻身的时候就要到了吗？”

秀才一听，觉得店老板的话更有道理，于是精神振奋地参加考试，居然中了个探花。

【故事启示】积极的人，像太阳，照到哪里哪里就亮；消极的人，像月亮，初一十五不一样。想法决定我们的生活，有什么样的想法，就有什么样的未来。



因为有您 我们将更加精彩

《百年瑞丰》编辑部寄语



2016 年如期而至，时间将曾经的辉煌留给历史，也将无限的希望带给未来。新年的钟声已敲响，鞭炮炸开了憧憬的大门，引领我们一路向前，内心无法抑制的喜悦喷涌而出，幸福洋溢在每个瑞丰人的脸上。

六年来，《百年瑞丰》记录和见证了瑞丰人在风雨面前永不止步，在困难当头更加强大，在成绩面前始终坦然，因为我们已经历练得更加成熟果敢，所以我们对瑞丰未来的道路更加从容坚定。

新年焕发新气象，因为有新的目标指引，我们内心更加欢畅，脚步更加沉稳。此时此刻，瑞丰人的温情如烟花，在夜空中熠熠生辉，心中的红烛彻夜点亮，飘袅的饭香，伴着饺子年糕的味道，摇曳着欢庆和温馨，向至亲至爱的读者们传递。一年又一年《百年瑞丰》编辑部在此祝愿所有读者新年快乐，万事如意！2016 年，请您与我们继续共同见证瑞丰在新起点、新时代的新成就与新辉煌！

《百年瑞丰》，因为有您，我们将更加精彩！



我喜欢用镜头来记录下身边美丽的点滴，绍兴美丽的故乡。无论是它春天万物生长的生意，夏天雷雨阵阵的清凉，秋天落叶漂落的摇曳，还是冬天覆盖世界的洁白。都是那么独特，那么令人神往。



2016年的第一场雪，来的那么热烈，来的那么凶猛，可就是这样，让世界变得如此纯洁和干净。

拍拍我的家

my family



拍拍我的家

my family

扯白糖是一门独特的传承手艺，每次老伯扯白糖都会成为安昌最靓丽的风景。



说起安昌，跃入脑海的就是闻名的安昌腊肠，挨家挨户门口都挂着这种美味，让人馋涎欲滴。腊肠有多长，幸福就有多长。

大婶如同往常一样张罗着自己的摊子，一边切着刚出炉的芝麻糕点，一边吆喝着路过的游客。



拍拍我的家

my family



干黄的双手满是岁月的痕迹，作为妻子，作为母亲，作为奶奶，未曾索取，都是奉献，平凡朴实的一生，含辛茹苦的一生。再丰盛的山珍海味也抵不过奶奶包的水饺，因为那代表着长久的思念，包含着深深的爱意，承载着满满的期盼，那是家的味道。不要让亲人牵挂，常回家看看。

相遇，相识，相知，相守，风风雨雨已是半个多世纪，你们为家为社会奉献了全部，也为我们诠释了持子之手，与子偕老的坚贞与浪漫，夕阳无限好，路，还在延续，现在的时间都属于你们彼此！平安，是我最好的祝福。我能想到最浪漫的事，就是伴你们慢慢变老。



三月春，气候回暖，正值采茶忙，一颗颗新芽刚探出头，就被采茶工垫下



拍拍我的家

my family

不比在城里，山里的孩子没有那么多玩具，不过没关系，我可以练武功！强健身体！

刷瑞丰信用卡 自助餐 5折优惠

活动时间：2016年2月15日-12月31日 每周一

一月份劳动竞赛支行得分排名前三名



活动期间每周一，
信用卡持卡人消费
自助晚餐 5折

每卡每日限刷 1 次，每卡每次限 1 人，每店每日限 30 人。

商户名称	具体地址	联系电话	原 价	客户刷卡
富丽华大酒店	柯桥区笛扬路1338号	84128888	158元	79元/位
中金豪生大酒店	越城区中兴北路666号	85882888	128元	64元/位
咸亨大酒店	越城区解放南路680号	88068688	138元	69元/位
富瑞喜海鲜自助城	柯桥区万达广场3-4楼	85667877	118元	59元/位



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

活动规则：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），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，不得转借卡片或转让优惠券。3、本活动参与步骤为在用餐前至合作商户先出示本人身份证、本人信用卡，再提取优惠券，最后刷原信用卡以优惠价换购当日自助晚餐，同时配合合作商户工作人员做好身份证、卡片验证及登记工作，方可享受优惠。4、本活动优惠券出票时间为活动日当天 17 点，不接受提前预约或提前出票。每活动日优惠名额有限，先到先得，用完为止。每卡每日限刷 1 次，每卡每次限 1 人，每店每日限 30 人。活动参与资格以能刷出优惠券为准，如遇优惠券机器故障，请择日再刷。5、部分商家法定节假日、特殊节假日不参加本活动，详见店堂公告。6、本活动不与合作商户内其他优惠同享。7、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。8、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。