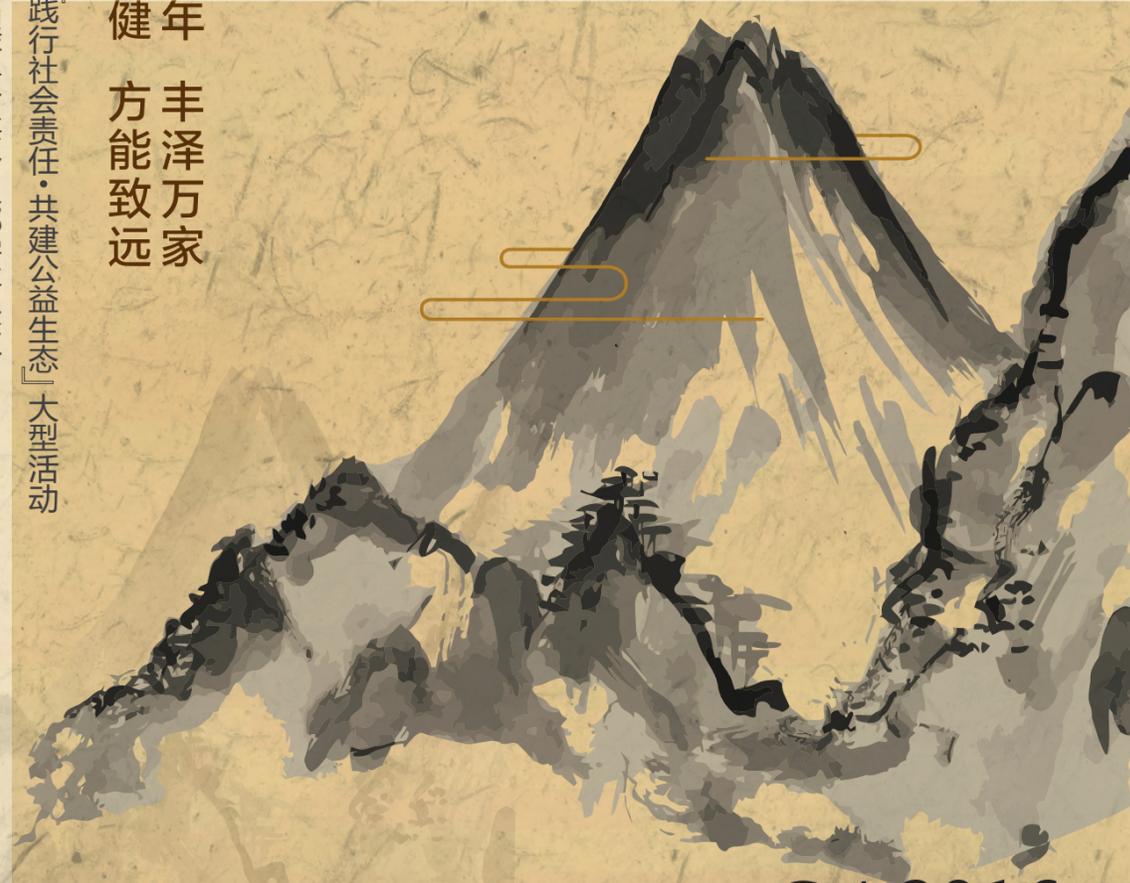


稳

瑞行百年 丰泽万家
唯求稳健 方能致远

我行举行「践行社会责任·共建公益生态」大型活动
个人账户管理新政 每个人都需关注
实施「五化」建设 推动内审工作价值体现



6 | 2016
总第41期
百年瑞丰
HUNDRED YEARS OF RUIFENG

中国经济的航船 中国金融的母舰
正行驶进一片深水区
百年瑞丰最大一块基石
要在惊涛骇浪中筑就
追求利润的同时始终勿忘
风险 风险 风险
发展需要追求利润，但风险是利润的基石
唯求稳健 方能致远



财有道 · 智者赢



目录 Content

编委会主任：俞广敏
主编：李菲
编辑：余力丰 任万林 王力铭 谢莹 沈帅帅 秋益味 赵烨成 陈其杰 沈逸斐 计丹丹 何泽峰 刘诗曼 杜泽莹 王赛
主办：总行办公室
设计：总行办公室
截稿日期：2016年11月25日
投稿邮箱：bainianruiheng@163.com

要闻速递 NEWS EXPRESS

- 04/ 我行召开12月份工作例会
- 04/ 我行成功引进黄金ETF联接基金产品
- 05/ 我行福农卡业务推广初见成效
- 05/ 我行参加“绍兴市银行业支持小微企业服务亮点”展示暨大型广场直播活动
- 06/ 嵊州瑞丰村镇银行“瑞丰卡”正式投产运营
- 06/ 我行开展信用卡汽车分期业务
- 07/ 我行召开11月份工作例会
- 07/ 我行举行“最具活力支行”评选活动
- 08/ 我行成功举办第六届业务技术比赛
- 08/ 我行参加“行风热线·银企对话”系列活动
- 09/ 我行成功推出“绿色光伏，伴您养老”金融助农项目
- 09/ 我行推出“夕阳红俱乐部”主题银行
- 10/ 我行在绍兴市金融系统运动会中喜获佳绩

特别关注 SPECIAL ATTENTION

- 11/ 我行举行“践行社会责任·共建公益生态”大型活动
- 15/ 个人账户管理新政 每个人都需关注!

瑞丰论道 DISCUSSING WAY

- 21/ 新常态背景下利用公证债权文书化解不良贷款的探索与应用
- 24/ 实施“五化”建设 推动内审工作价值体现

奋斗者生活 STRIVERS' LIFE

- 32/ 特殊的春节，我们在一起!
- 33/ 科技部的2016
- 35/ “奋斗”二三事——审计者说
- 37/ 一个基层风险经理的一天
- 38/ “付出坚持+审慎合规”——后台放款岗的自我修养
- 39/ 审计人的自白
- 41/ 毕业，我们不说再见
- 45/ 读《世间所有相遇都是久别重逢》有感
- 46/ 春节习俗那些事儿
- 47/ 2016年新十大语言“网红”
- 51/ 致一年陪伴的你们

微拍世界 SHOOTING WORLD

风云榜 BILL BOARD



我行召开12月份工作例会

12月3日



12月3日上午，总行在瑞丰大厦三楼1号会议室召开十二月份工作例会。党委书记、董事长俞俊海出席会议并作重要讲话。行长章伟东主持会议，行领导、专家布置各条线工作。

俞董事长点评了今年以来我行各项数据指标完成情况，剖析了瑞丰进一步发展壮大面临的挑战，前瞻了未来三年发展前景。他要求，全行上下要以高度负责的精神，对照银监指标、省联社考核指标及总行部署的全年目标任务，全力以赴做好收官工作，圆满完成全年任务。要以饱满的工作精

神，推进传统业务做特色，创新业务做精专，未来业务求领先，取得更大发展。要树立良好的心态，以更开放的胸襟、更高的格调去迎接未来。

会上，总行办公室对部室、支行十一月份考核排名情况进行了通报。排名末三位支行行长作表态发言。

各部总经理、支行行长、机关经理以上干部参加会议。

我行成功引进黄金ETF联接基金产品

11月18日

近期，我行成功引进了黄金ETF联接基金，弥补了我行在商品基金领域的空白。

作为商品市场投资与公募基金产品的结合体，黄金ETF产品兼具贵金属的避险功能和ETF的低成本、高效率投资属性，是一项重要的资产配置工具，它的引入，将大大丰富我行服务中高端客户的产品手段，提高我行财富管理的服务水平。为确保该项产品的顺利推广，我行产品研发中心协同零售银行部为全行理财经理安排了专题培训。

今后，我行将加强宏观经济和金融市场投研力度，继续引进切合当前市场热点和适合我行客户风险偏好的代销类产品，为我行客户资产配置提供多样化选择。

我行福农卡业务推广初见成效

11月17日

福农卡作为丰富我行大额分期业务的一项重要工具，一经推出即大受好评，短短两个多月已成功开卡1000余张，发生分期金额1亿元，分期本金余额6600余万元，业务推广成效初显。

鉴于旧有信用卡存在额度小，申请手续复杂、用信时间不灵活等问题，我行特别推出了办理手续简单、用信灵活、操作方便的福农卡来满足客户需求。为保证该项产品顺利推广，总行与支行积极联动，进行产品点对点培训和交流，加强支行员工对产品的熟悉度，提高营销效率，同时配套内部员工体验活动与客户专项营销活动，争取在短时间内提高福农卡的影响力与受众面。

我行在加强福农卡营销拓展的同时，也要规避风险。针对该卡授信额度高，以纯信用贷款为主的特点，要特别注重授信人的信用审核与资金的合规使用，为促进该项业务健康可持续发展打下良好基础。

我行参加“绍兴市银行业支持小微企业服务亮点”展示暨大型广场直播活动

11月12日

11月12日，我行员工来到城市广场，参加了由市政府纠风办、市金融办共同组织的“绍兴市银行业支持小微企业服务亮点”展示暨大型广场直播活动。

活动现场，员工们通过宣传展板、小册子等形式为广大市民讲解基金理财、电信诈骗常见骗术、假币制假点等相关金融知识，引导客户有效防范金融风险。活动中，他们不仅与到场的小微企业主进行面对面沟通、交流，对市民关于我行产品服务的咨询作了一一讲解，还针对他们的需求有针对性地介绍了我行的明星金融产品。

在《行风热线》直播栏目环节，监事长潘金波接受了《行风热线》的现场采访，并向现场的观众介绍了我行的特色产品和优质服务。最后，他还代表瑞丰银行向全社会作出两项郑重承诺，一是杜绝存款买卖；二是一律不收取任何形式的财务顾问费，为维护区域信用环境、打造良好信用体系做出积极表率。



嵊州瑞丰村镇银行“瑞丰卡”正式投产运营

11月10日

11月10日凌晨，嵊州瑞丰村镇银行“瑞丰卡”正式投产运营，标志着该行正式迈入银行卡时代。

“瑞丰卡”是嵊州瑞丰村镇银行面向社会公开发行的带有“银联”标志的借记卡，可在浙江省农村合作金融机构联网网点办理存款、取款、查询、转账结算等各项业务。“瑞丰卡”实行“六免”政策，免开户费、免年费、免账户管理费、免短信通知手续费、免ATM机跨行取现手续费（澳门地区除外）、免ATM机跨行转账手续费（澳门地区除外）。

“瑞丰卡”的投入运营，将进一步拓宽嵊州瑞丰村镇银行结算服务渠道，提升该行金融业务服务能力，是该行渠道建设领域的一次新跨越。



我行开展信用卡汽车分期业务

11月4日

为进一步丰富我行信用卡业务产品线，大力发展消费金融业务，拓宽我行中间业务收入来源，今年以来，我行积极与担保机构合作，开展“间客式+批量式”信用卡汽车分期业务。截止目前，我行信用卡汽车分期业务已实现新增1亿元。

该项业务采用总行直营模式，以总行职能部门负责汽车分期经营工作，外部合作的担保机构负责获客并提供全程连带担保责任。为拓展我行汽车分期业务，提高汽车分期业务市场份额，我行积极在拓宽合作担保机构渠道和提高自身服务水平上下功夫。一是积极洽谈合作机构，目前已与南方担保、茗发担保、广成担保开展合作，并继续推进与优质汽车按揭机构的洽谈合作。二是设立消费金融团队，集中负责汽车分期业务的前台营销、中台操作和后台风险管理。三是开发特色产品，简化资料要求，如对于分期金额在10万元以下的，客户只需提供身份证+户口簿/结婚证。四是简化审批流程，提高审批效率，积极探索电子化审批模式，提高合作机构的回款时效。五是加强合作机构的日常管理，通过每月走访、侧面打听等方式，了解合作机构经营状况，防范机构风险。六是做好各地车管所抵押备案，确保抵押及时性，目前我行已在浙江、福建、江苏、安徽、江西、湖北、贵州等地车管所备案。

我行召开11月份工作例会

11月3日



11月3日下午，总行在瑞丰大厦三楼1号会议室召开十一月份工作例会。党委书记、董事长俞俊海出席会议并作了重要讲话。

俞董事长在讲话中要求全行要有针对性地加强合规检查，有针对性地加强培训，提高工作水平与人员能力。他强调，瑞丰银行面临重要的转型机遇期，伴随的则是更为严峻的挑战，既有来自各项工作要求更为规范化的压力，也有来自经营数据更为优化的压力；既有来自员工、股东和公众对瑞丰发展要求更高的压力，也有来自瑞丰品牌社会影响力提升的压力。

俞董事长深刻阐述了作为一名合格瑞丰人应有的格局胸怀。他强调，每一位瑞丰人都必须学会审时度势，用更广阔的胸襟去拥抱未来。瑞丰银行第一次转型的基础已夯实，第二次转型正稳步推进，品牌差异性、特色性更加鲜明，逐渐形成了自己独特的发展模式。但也存在干部老化、创新力不足、新兴业务发展不快、创新浮于表面等问题，需要在发展中加以解决。

俞董事长要求，每一位瑞丰人都要认清外部形势，强化危机意识。外部环境的变化，需要我们放宽胸怀，放大格局，提高眼界，坚定朝着全国一流农商行迈进。

会议就相关工作作了通报。

我行举行“最具活力支行”评选活动

10月10日

为了更好地践行“行有界·心无疆”这一全新的品牌口号，遵循“无疆界金融服务零售银行”这一全新的品牌定位，彰显我行24家支行的独特风采，8月至9月，我行在24家支行中开展了“最具活力支行”评选活动。

此次活动覆盖面广，参与度高，短短一周时间内，微信投票页面点击量即超过85万次，投票人次达6万多人次。为在活动中展现自己风采和特色，各支行无不精心准备，拍摄照片充满了创意与巧思，展示出各自对“行有界·心无疆”内涵的不同解读和实践。

最终，平水支行、安昌支行和华舍支行分取比赛前三名。

我行成功举办第六届业务技术比赛

10月29日

10月29日，我行在瑞丰大厦举办第六届业务技术比赛，全行共计139名选手各展风采，分别在汉字输入、传票输入、机器点钞和单指单张手工点钞四个项目进行激烈角逐。

比赛当天，副行长俞广敏莅临现场指导工作。经过一天紧张而激烈的角逐，轻纺城支行、平水支行和柯岩支行荣获团体前三名。而电脑汉字输入、电脑传票输入、机器点钞和手工点钞四个个人项目的冠军则分别由轻纺城支行朱琳平、越州支行陈萍、安昌支行俞敏杰和柯岩支行金条红摘取。



此次比赛不仅是对全行员工技能素质的一次有效检验，更涌现了一批新的业务技术能手，有效展现了我行员工的技能水平。各支行选手在赛前精心准备、勤奋练习，在赛场沉着冷静、敢于挑战，充分展示了瑞丰人勇争一流、永不放弃的精神。

我行参加“行风热线·银企对话”系列活动

10月27日



10月27日，副行长吴志良带领零售银行部、小贷金融部负责人走进了绍兴市广播电视总台《行风热线》栏目直播间。

直播伊始，吴行长即向听众介绍了我行以“服务社会、发展经济”为己任的各项支持区域实体经济、帮扶小微企业的措施，如推出企业免担保授信，创新推出光伏贷等助农信贷产品，建立375家乡村金融便民服务点，打造融合各类资源的乡村金融综合服务平台——丰收驿站，真正有效地解决居民金融“最后一公里”问题。在之后的问答环节，相关部门负责人对听众的问题作了一一解答。

“服务无止境，行风在路上”，参加行风热线直播，不仅能有效拉近我行与客户的距离，更通过现场问题解答，展示了我行良好的社会责任感，树立了扎根本土，服务小微的本土银行良好形象。

我行成功推出“绿色光伏，伴您养老”金融助农项目

9月26日

为积极响应省政府“百万家庭屋顶光伏工程”建设，我行与正泰太阳能联合推出“绿色光伏，伴您养老”金融助农项目，以致力于推广绿色能源，建设美丽乡村，助力农民养老。

该项目由正泰太阳能提供产品与服务，由瑞丰银行全额出资，帮助农户在自家屋顶建设家庭屋顶光伏电站。农民不花一分钱就可坐享光伏发电收益，用部分收益归还我行出资款后，每年仍有一定净收益。待还清贷款本息后，可享受全部收益，年收益率达10%以上，从而实现“光伏养老”。

作为“绿色光伏，伴您养老”金融助农项目配套的光伏分期贷款产品，牢牢抓住了农村客群“零支出”的消费心理，真正使农户得到实惠。项目的推广，一方面可强化农村居民绿色能源的环保理念，帮助农民增收，实现光伏养老，另一方面更将深入践行我行“瑞行百年、丰泽万家”的普惠金融理念，进一步扩大我行在区域内的影响力。

我行推出“夕阳红俱乐部”主题银行

10月31日

10月31日，我行首家以社区老年人作为目标客群的主题银行——新区支行“夕阳红俱乐部”正式开业。

此次开业的新区支行“夕阳红俱乐部”是我行试水一店一主题，以网点为依托推进普惠金融工程的首家主题银行。此前通过多方调研，我发现新区支行周边社区集聚，退休在家的老年客群多并且金融需求强烈。为争取优质老年群体的客户资源，加强老年群体的黏着度，该行打造了专为老年人提供休闲、娱乐、交友、聚会的“夕阳红俱乐部”，展示了我行提供社区服务的新形式。

经过前期精心设计与施工，新区支行面貌焕然一新。活动区内，一面偌大的粉色背景墙，标识了“夕阳红俱乐部”几个大字，书柜上摆放有序的书刊杂志、几张方桌、几把椅子、精心准备的小点心、专为老年客户准备的高档按摩椅，无不透着家的温馨和舒适，也俨然成为老年人放松身心的好去处。老年人们在这里，或下棋、或读报、或品茶、或聊天，在打发退休闲暇时光的同时更可随时享受我行提供的贴心、周到的金融服务。

我行在绍兴市金融系统运动会中喜获佳绩

10月22日

10月22日，在绍兴市奥体中心体育馆召开的绍兴市金融系统运动会上，由68名运动员组成的瑞丰银行代表队最终荣获团体第三名的佳绩。

本次运动会由绍兴市金融体育协会主办，全市各金融机构共39支队伍逾千人参加。在此前已经开展的乒乓球、围棋、象棋、五子棋等比赛中，我行屡获佳绩，此次运动会最后两项比赛将在奥体中心决出高低。上午七时许，我行参赛队伍早早集合赶赴比赛场地，经过一整天的奋力拼搏，我行运动员奋勇拼搏，分别在数项团体项目和个人项目中取得佳绩，最终取得了总分84分的好成绩，并拿下团体第三名的荣誉。

下午，在闭幕式上，当我行代表从市金融体协领导手中接过沉甸甸的奖杯时，参赛的全体运动员一阵欢呼。这欢呼声既是对取得荣誉的喜悦之情的表露，更是对运动员们长期以来的坚持和赛场上奋勇拼搏的莫大鼓励。同时，此次比赛也是对瑞丰人永不放弃、追求卓越的团队精神的完美诠释，充分展现了瑞丰人的精神风貌。





我行举行 “践行社会责任 共建公益生态”大型活动

● 总行办公室/文、图

这次实践活动不仅是一场公益活动，更是一场 柯桥信用环境的动员大会

——柯桥区委书记徐国龙

11月24日是一年一度的感恩节，尽管室外天气十分寒冷，但蓝天大剧院内却暖意洋洋，爱心涌动，由我行发起的“行有界·心无疆”——“践行社会责任·共建公益生态”活动隆重举行，吸引了来自社会各界千余名人士到场参加。

活动现场，我行向全市300家企业集体授信53.3亿元，向全市4827户低保家庭送上“爱心专款”241万元，为21个村的“美丽乡村”建设项目捐助420万元。同时，我行前期面向全社会

征集的瑞丰爱心大使也于现场正式发布，来自社会各行各业的4位爱心大使，是瑞丰历年来慈善爱心活动的见证者、记录者、参与者和受益者。今后，他们也将和我行携手，一起把温暖和爱心带给更多需要帮助的人。

柯桥区委书记徐国龙在讲话中高度评价了我行的社会责任感和为“信用之城”构建做出的贡献，他评价这次实践活动不仅是一场公益活动，更是一场柯桥信用环境的动员大会。他希望以此次活动激励更多企业、更多群众参与进来，将社会责任和公益实践引向深入。

瑞丰银行党委书记、董事长俞俊海在致辞中表示，“瑞丰希望用这样持续、持久的公益活动，构建有瑞丰特色的社会责任体系，只有始终与柯桥这片土地共命运，与这里的人民共呼吸，只有真正做到‘行有界，心无疆’，瑞丰才能成为公众银行、标杆银行、老百姓心中的好银行。”

我行作为一家本土金融机构，始终坚持“瑞行百年·丰泽万家”的企业哲学，积极推进服务无疆界、创新无疆界、用心无疆界，大力践行“反哺于民、回报社会”的慈善理念，从2005年捐助100万元成立“三农扶贫基金”资助南部山区贫困户开始，坚持爱心慈善活动11年来，捐赠善款总额累计超过4000万。





300家优质企业，被授予信用企业“桂冠”

11月24日的“践行社会责任·共建公益生态”活动中，我行向绍兴市300家优质企业颁发了一顶沉甸甸的“桂冠”——瑞丰银行2016年度信用企业，并在活动现场向300家企业授信53.3亿元。这是我行“信用库”首批入驻企业，将享受我行免担保优惠信贷政策，彰显我行与企业一起共筑银企信用之路，共建信用之城，共创信用经济的决心。

为支持三农和中小，助力区域实体经济，自2010年起，我行即着手为区域农户和小微企业建立信用档案，目前建档户已达21.5万户，并出台一系列信用信贷机制，信用贷款户达1.37万户；2014我行向全社会公布了200家信用企业名单；今年更是筛选出300家优质企业，授予信用企业“桂冠”，入驻“信用库”，今后我行还会再筛选第二批、第三批等更多信用企业入“库”。

此举的根本目的，是让企业可以实现免担保授信，更为使区域经济摆脱“担保链”危机，为实体经济发展畅通血脉，为柯桥打造“信用之城”贡献力量。



柯桥瑞丰银行 共建公益生态

11月24日，瑞丰银行在柯桥区举行“践行社会责任·共建公益生态”活动，现场向全市300家企业集体授信53.3亿元，向全区4827户低供家庭送上爱心专款241万元，为21个村的美丽乡村建设项目捐助420万元。活动现场还聘请了4位瑞丰爱心大使，首席记者 袁云 摄

我行“践行社会责任·共建公益生态”活动受到社会各界的一致好评，金融时报、绍兴电视台、绍兴日报、柯桥日报等行业、区域有影响力的媒体都在第一时间在重要版面做了大幅报道。



个人账户管理新政

每个人都需关注!

● 运营管理部 胡建芳/文 赵烨成、何泽峰/图

自2016年12月1日起，同一个人在同一家银行（以法人为单位，下同）只能开立一个I类户（为银行结算账户，含银行卡，下同），已开立I类户，再新开户的，应当开立II类户或III类户。

1 为什么出台新政?

01
有效遏制买卖账户和假冒开户的行为

（一）有效遏制买卖账户和假冒开户的行为

电信网络新型违法犯罪严重危害人民群众财产安全和合法权益，损害社会诚信和社会秩序，已成为当前影响群众安全和社会和谐稳定的一大公害。据公安机关反映，在当前电信网络新型违法犯罪活动中，犯罪分子用于转移诈骗资金的银行账户和支付账户主要来源于两个途径：一是不法分子直接购买个人开立的银行账户和支付账户。不法分子诱骗一些群众出售本人的银行账户和支付账户，有的甚至直接组织个人到银行批量开户后出售。二是不法分子收购居民身份证后冒名或者虚构代理关系开

02
筑牢金融业支付结算安全防线



03
强化个人对本人账户的管理

制、阻断电信网络新型违法犯罪资金转移的主要通道、加强个人支付信息安全保护、建立个人资金保护长效机制等方面采取有效措施，在安全与便捷间求得平衡，筑牢金融业支付结算安全防线。

（三）强化个人对本人账户的管理

由于我国“一人数折”、“一人多卡”现象普遍，个人缴纳和支付医疗保险、社会保险、养老金、公积金等公用事业费用，往往开立多个银行账户，导致个人有大量闲置不用的账户。个人开户数量过多既造成个人对账户及其资产的管理不善、对账户重视不够，为买卖账户、冒名开户和虚构代理关系开户

04
建立个人账户保护机制

户。不法分子利用买到的居民身份证，伪装成开户者本人或者以亲戚朋友的名义虚构代理关系，到银行开户或者在网上开立支付账户。

（二）筑牢金融业支付结算安全防线

为贯彻落实党中央、国务院工作部署和七部门联合发布的《关于防范和打击电信网络诈骗犯罪的通告》要求，针对公安机关反映的电信网络新型违法犯罪情况，人民银行深入分析了其中支付环节存在的主要问题，研究制定了《关于加强支付结算管理 防范电信网络新型违法犯罪有关事项的通知》（银发[2016]261号），从加强账户实名

埋下了隐患，也造成银行管理资源浪费，长期不动的账户还成为了银行内部风险点。通过个人银行账户和支付账户的分类管理制度安排，支付的安全性和便捷性得到有效兼顾，个人可以更好地分类管理自己的账户，合理分配账户用途和资金，防范资金风险。

(四) 建立个人账户保护机制

随着互联网金融和现代通信技术的广泛运用，银行和支付机构依托互联网等电子渠道，为个人远程开立账户变得越来越方便。但另一方面，当前我国个人信息包括银行卡信息泄露问题突出，因银行卡信息泄露导致的账户资金

被窃事件频发。在这种情况下，亟需建立个人账户的保护机制，保护个人账户信息和资金安全。

2 什么是账户分类管理？

(一) 个人银行结算账户

人民银行下发的《关于改进个人银行账户服务加强账户管理的通知》（银发〔2015〕392号），于2016年4月1日正式实施，建立了个人银行账户分类管理机制。根据开户申请人身份信息核验方式和风险等级，个人银行结算账户分为I、II、III类。其中，I类户为个人在银行柜面开立、现场核验身份的账户，具有全功能；II、III类户为通过银行柜面或者互联网等电子渠道开立的银行账户，具有有限功能，且需要与I类户绑定使用。

II、III类户分别需通过至少三个、五个渠道验证身份信息，或者通过面对面方式核实身份，具有更高的余额付款限额；III类户的余额除了消费和转账外，还可用于购买投资理财产品。

(二) 个人支付账户

人民银行下发的《非银行支付机构网络支付业务管理办法》（中国人民银行公告〔2015〕第43号），于2016年7月1日正式实施，建立了个人支付账户分类管理机制。根据开户申请人身份信息核验方式和风险等级，个人支付账户分为I、II、III类。其中，I类户仅需要通过一个渠道验证身份信息，开户便捷性最高，账户余额可用于消费和转账，但限额较低；



3 个人需要做什么？



(一) 合理安排使用银行账户

个人使用的银行结算账户要形成以I类户为主，II、III类户为辅的账户体系。

I类户是全功能账户，可以办理存款、转账、消费缴费、购买投资理财产品等，使用范围和金额不受限制。个人的工资收入、大额转账、银证转账，以及缴纳和支付医疗保险、社会保险、养老金、公积金等业务应当通过I类户办理。II类户需与I类户绑定使用，资金来源于I类户，可以办理存款、购买银行投资理财产品、消费缴费等。III类户主要用于网络支付、线下手机支付等小额支付，可以办理消费缴费。

I类银行账户与II、III类银行账户的关系就像是“钱箱”与“钱包”的关系。个人大额资金可以存储在I类户中并通过I类户办理业务，而个人日常网上支付、移动支付以及其他小额、高频支付，则尽量通过II、III类户办理。

(二) 需要主动配合银行和支付机构开展账户清理

本次新政主要对增量账户进行规范，即2016年12月1日起，个人在同一家银行已经开立I类户的（不含信用卡账户），不再新开I类户，只能开立II、III类户。个人在2016年12月1日前已经开立的I类户不受此次规定影响，仍然保持正常使用。希望广大

银行客户根据自己的实际情况，将一些闲置不用或用得较少的账户销户，将一些主要用于网络支付或小额高频支付的账户降级为II类或III类户。这样既可以实现个人资金的集中管理，又可以通过II、III类户来防范网络支付风险，更好地保护自身的资金安全。当然，如果个人希望按现有方式继续使用已开立的各个I类户，仍然可以继续，不受影响。但如果账户数量较多的，应根据银行要求说明情况，理由合理的继续使用，如无法核实开户合理性，存款人应当主动撤销或归并账户，或者降低账户类别。

4 银行和支付机构需要做什么？



(一) 银行对本行行内异地存取现、转账等业务，收取异地手续费的，应当在2016年12月31日前实现免费，以降低个人支付成本。

(二) 银行应当对2016年12月1日前同一个人开立多个I类户的情况进行排查，核实个人开立多个账户的合理性。个人开户数量较多的，银行应该要求个人作出相应说明。个人无

法说明合理性的，银行应当引导个人归并冗余的账户，或者采取降低账户类别等措施，帮助个人合理存放资金，保护资金安全。

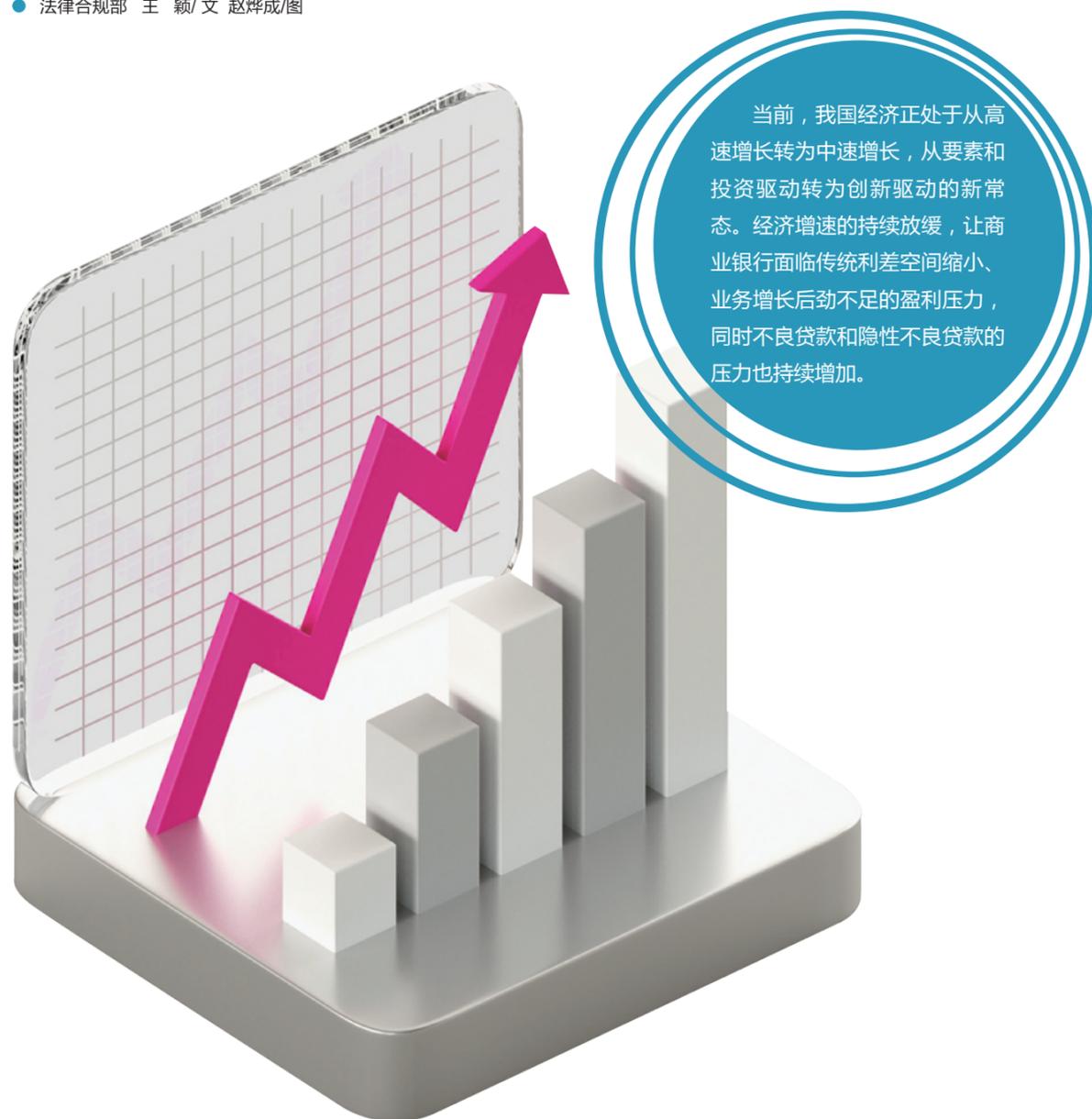
(三) 银行和支付机构要建立客户联系电话号码与个人身份证件号码的一一对应关系，对多人使用同一电话号码开立和使用账户的情况进行排查清理，联系相关当事人进行确认，

对于无法证明合理性的，应当对相关银行账户暂停非柜面业务，支付账户暂停所有业务。



新常态背景下利用公证债权文书 化解不良贷款的探索 与应用

● 法律合规部 王 颖/文 赵烨成/图



为进一步提高诉讼效率和效果，商业银行可以探索发挥“公证债权文书”在不良贷款，特别是隐性不良贷款处置中的潜力和作用

选取合理有效的处置方法是提高不良贷款或隐性不良贷款处置效率的关键，方法不同，效果也不一样。就内部处置而言，诸多商业银行探索通过金融创新工具处置和消化不良贷款。但不良贷款的处置，不仅注重效率，更要兼顾成本。因此，对于商业银行，特别是农村商业银行而言，通过传统的诉讼方式清收仍是主流。近年来，商业银行和人民法院不断强化创新，诉讼效率和效果已大幅提高。以浙江省为例，商业银行已经实现通过担保物权程序、送达地址确认书等方式，提高了诉讼催收效率和效果，但限于“案多人少”、程序限制等因素，这些创新在经济下行、不良陡增的形势下依然有些“捉襟见肘”，不能有效满足商业银行化解不良和隐性不良贷款的要求。为进一步提高诉讼效率和效果，商业银行可以探索发挥“公证债权文书”在不良贷款，特别是隐性不良贷款处置中的潜力和作用。

所谓“公证债权文书”，是指经公证机关公证的，并依法赋予强制执行效力的债权文书，当一方当事人不履行，另一方当事人可以向有管辖权的人民法院申请执行。

公证债权文书的法律依据是我国《民事诉讼法》第二百三十八条，特点是“无需诉讼、直接执行、效果不变”，就处置效率而言，具有明显优势：

第一，节省诉讼时间，提高处置效率。

公证债权文书强制执行，无需经过诉讼程序，直接进

入执行程序，与担保物权案件相比，至少节省一个月时间，相较于有送达地址确认书的一般诉讼，也至少节省3个月以上时间，若和无送达地址确认书的诉讼相比，一般要节省6个月以上时间。此外，各地法院办案时间、方式均有不同，导致一般诉讼存在较大不确定性。因此，公证债权文书在处置效率上优势明显。

第二，降低诉讼成本，提高处置效果。

公证债权文书执行，无需经过诉讼阶段，即商业银行无需再支付诉讼费用，降低经济成本。同时，不良处置部门的人力资源也得到释放，清收人员不再需要跟进诉讼立案、开庭等程序事项，可以重点关注执行处置环节，集中力量办大事。此外，公证债权文书执行也有利于减少法院审理案件数量，缓释法院“案多人少”压力，节约司法资源和成本，容易得到法院认同和支持。

第三，程序完整到位，利于后续管理。

根据法律规定和司法实践，公证债权文书的执行与生效法律文书执行无异，适用于我国《民事诉讼法》关于执行的规定，不会因诉讼程序压缩而减轻当事人的压力。同时，相关的裁定等法律文书的出具能够保障贷款的正常核销，并能确保“账销案存”，利于后续管理、追偿。



虽然公证债权文书的强制执行优势明显，但因其属于事前防范且需要支付一定公证费用，又限于地方法院的处置经验及公证机关的业务开展态度，导致商业银行未大规模使用。不过，商业银行虽未普遍使用，但实践中早有端倪。比如部分金融市场业务及浙江省内部分农村商业银行的抵押贷款业务等均需办理债权文书强制执行公证。因此，若在不良贷款和隐性不良贷款处置中有效使用，势必发挥立竿见影的效果。如何审慎有效使用该渠道清收不良贷款，需要把握以下几个方面：

第一，地方商业银行要努力达成统一的处理意见。

地方商业银行应与本地法院、公证机构协调，达成一致处理意见。前文已述，公证债权文书的执行有法律依据支撑，在金融业务中已有实践且效果明显，但每个区域在执行细节上需要先沟通并达成书面意见或会谈纪要，比如公证机构需要明确业务结构、流程、费率并提供有业务素养的公证员，法院要明确具体执行需要的材料，后续执行的方案、措施和负面因素，核心在于明确各机构之间的职责并梳理流程，确保本区域公证债权文书执行工作无障碍进行。

第二，贷款发放机构要审慎判断适用的融资主体。

部分商业银行对所有的抵押贷款均要求办理公证债权文书的做法并不可取，这种“枉杀千人，不放一个”的做法过于“一刀切”，增加了债务人的融资成本，也不利于银行业务拓展，更浪费大量的时间和人力成本。贷款机构应当从客户贷款的风险预判进行考量，尤其要对那些周转贷款、落实贷款或明显风险较大将转为隐性不良的贷款要重点关注，并选择适用。

第三，贷款审批机构要合理提出适当的授信要求。

审批机构在审批贷款时，对存在价值较大的抵押物，以及对银行不良贷款率爆发有明显的影响的贷款，可以综合情况提出办理债权文书公证的授信要求，防患于未然。

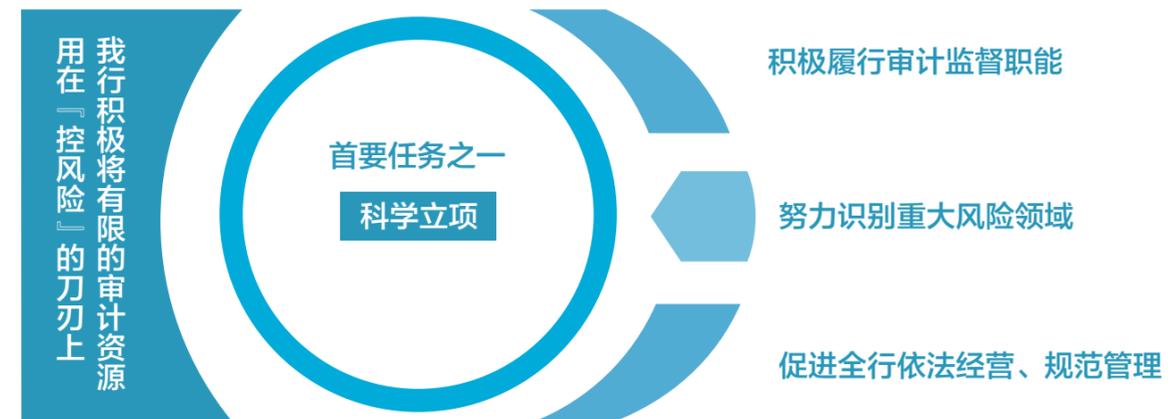


实施“五化”建设 推动内审工作价值体现

● 审计部 章红凤/文 赵烨成/图

近年来面对复杂多变的经济形势和日趋激烈的同业竞争，我行内部审计工作主动适应新常态、新要求，秉承“以风险为导向，以内部控制为主线，以价值提升为目标”的审计工作理念，不仅突出查摆问题、揭示漏洞，更趋向于预防问题、解决问题、建言献策，充分发挥“卫士”、“医士”、“谋士”作用，积极履行审计职能。

依托风险管理理念 推动审计项目科学化



1.以风险评估为导向，突出审计重点

在充分考虑外部金融环境、监管要求和本行工作目标、工作重心基础上，审计项目编制围绕行内重点推广业务、高速增长业务、高风险业务及员工行为管理等方面，突出业务风险隐患较大、内控较为薄弱或存在缺陷、员工道德风险“有机可乘”的领域。而对于一些内控相对较好、不良贷款产生相对较少的机构则适当减少审计频率与审计关注度。

2.以管理审计为抓手，提升总部管理水平

我行一直较为重视对总行职能部门和决策管理的审计，从管理源头、制度源头的审计工作抓起，对重点职能部门的管理情况开展管理审计，对部分制度的可操作性及落实督促检查情况开展审计，从源头上把握违规风险，促进总行管理部门进一步提升管理水平，形成有效的内部控制机制和风险管理体系。

3.以大数据分析为载体，加强非现场审计

随着我行业务规模、营业机构的不断增多，仅依靠现有的审计资源和力量开展现场审计项目已不能与其职责进行有效匹配。为此，近年来我行加大非现场审计工作力度，专门设立非现场审计岗，除借助计算机辅助审计系统

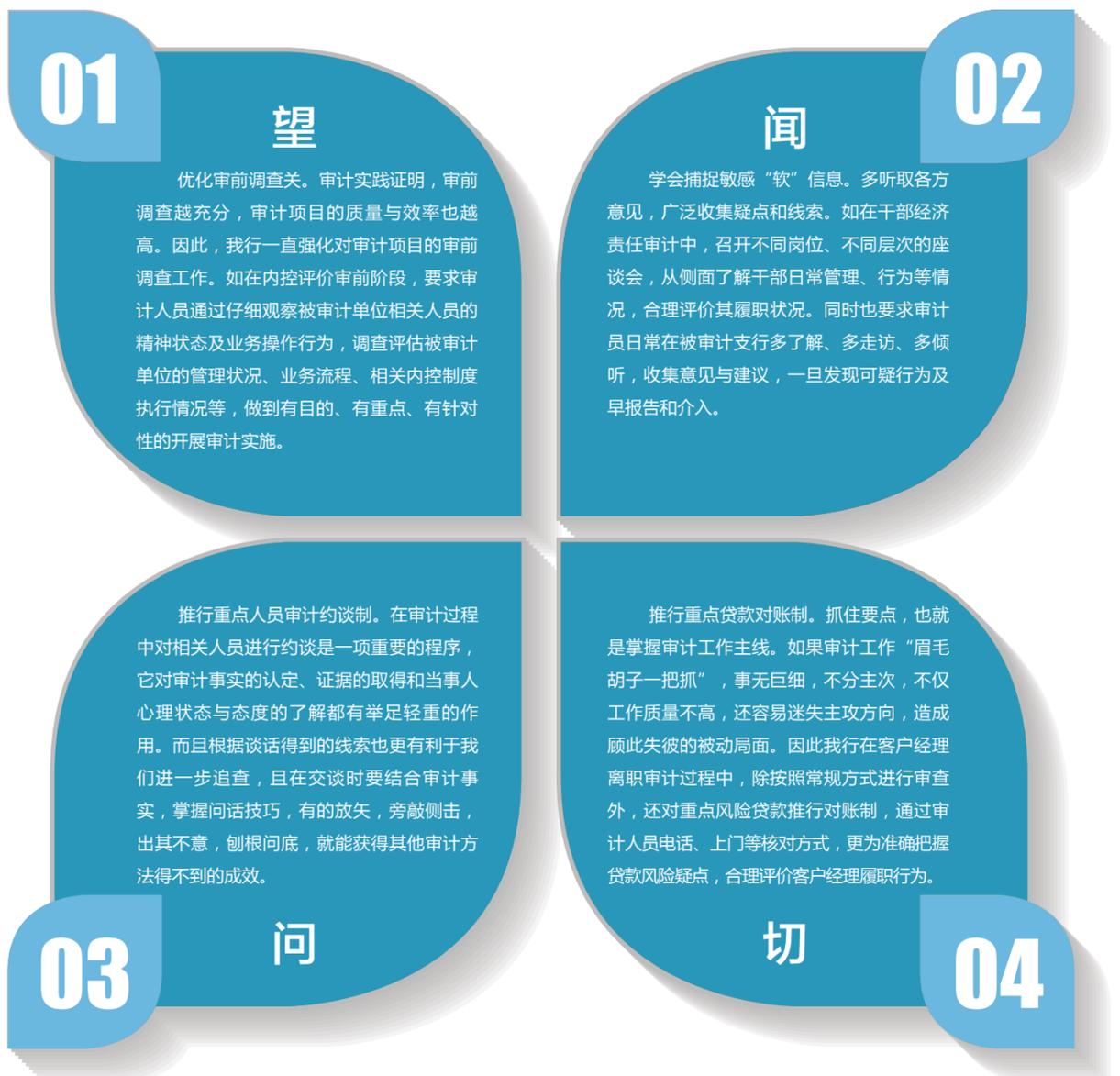
外，还着重通过对各业务系统的数据筛选与分析、利用远程监控联网平台等多种手段，开展了员工信用卡业务、单位结算账户管理、单位结算账户集中收费情况、便民自助终端、POS机操作等几十个非现场审计项目。

4.基于“关口前移”思维，探索审计预警功能

新时期、新形势下，内审工作任重而道远，审计监督从事后转向事前、事中必将成为审计的发展趋势和努力方向。因此，我们清晰认识到内审的定位，跳出审计看审计，注重在“预防、揭露、抵御”三方面下功夫，努力推进审计关口前移。如对于信贷风险，一方面注重信贷制度的健全性、合理性审计，从源头上防控贷款风险，另一方面对信贷人员的贷款管理质量评价也纳入审计范围。

改进审计方法 促进审计手段多样化

“望闻问切”四诊法是传统的中医诊断方法，在审计工作实践中，审计人员借鉴四诊法的精髓，将“望、闻、问、切”原理和技巧有效运用于审计中，收到事半功倍之效。



夯实基础管理 实现审计管理精细化



精细化管理目的即为岗位责任、流程、制度执行到位。因此夯实审计工作基础、创造良好审计环境是一切审计工作的源头。

1. 优化组织架构基础管理

“闻道有先后、术业有专攻”。为充分发挥审计人员的专业特长，将有限的审计时间与工作精力运用到极致。近年来，我行审计组织架构由原来的综合性审计改为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，并出台《审计人员及条线管理办法》，进一步加强审计工作的日常管理与监督。通过管理模式转变，既发挥了各审计人员的专业特长，体现专业人做专业事，也有助于加大审计工作深度，提高审计工作质量。

2. 实施审计作业流程管理

顺应我行流程银行建设，梳理优化审计项目作业流程，编制作业指导书、绘制作业流程图，梳理出各流程节点的输入和输出、操作岗位和职责、操作步骤及要点、操

作风险点及防范措施等，并将其统一纳入管理流程系统，达到优化流程与风险控制的目的，如我行的审计方案审批、审计报告意见反馈、审计整改督促落实等均已实施无纸化审批与操作，既优化了审计作业流程，又提高了工作效率。

3. 强化审计项目现场管理

优化审计项目管理模式，强化审计项目进程化管理，实行审计工作每日交流制。在现场审计过程中，要求主审或小组长配合审计组长每日召开项目进程会议，做好前日审计工作交流与当日计划安排，确保现场审计工作进度总体按计划开展。同时通过交流探讨审计过程中发现的一些问题与线索，小组成员之间不仅可相互借鉴，也可提高整个审计项目的工作效率。

狠抓队伍素质 强化审计职业化建设

事业兴衰，关键在人， 审计队伍建设是提高审计质量的基础和关键

1. 加强审计人员职业道德教育

加强对审计人员的职业道德教育，牢固树立审计人员的责任意识，不断增强从事审计工作的事业心和责任感，自觉弘扬“清正廉洁、秉公执法”的职业道德，保持审计工作的独立性，以防审计人员思想滑坡、道德缺失。

2. 提升审计人员大数据分析能力

各项业务信息化、电子化时代趋势下，造成传统的审计方法和手段已经远远不能满足现阶段的发展要求，因此要求审计人员必须逐步改进审计方式、方法和手段。通过组织多种形式的线上、线下培训，培养他们科学处理和利用数据信息查找存在的问题和疑点的能力，由过去单纯的以查错纠弊为主转移到数据信息分析上来，着力提升审计效率。

3. 深化学习型审计团队建设

积极倡导终生学习理念，在团队内营造良好学习氛围。包括建立定期业务沟通机制，交流审计心得和思路，鼓励审计人员通过提高学历层次，参加各类职业资格考

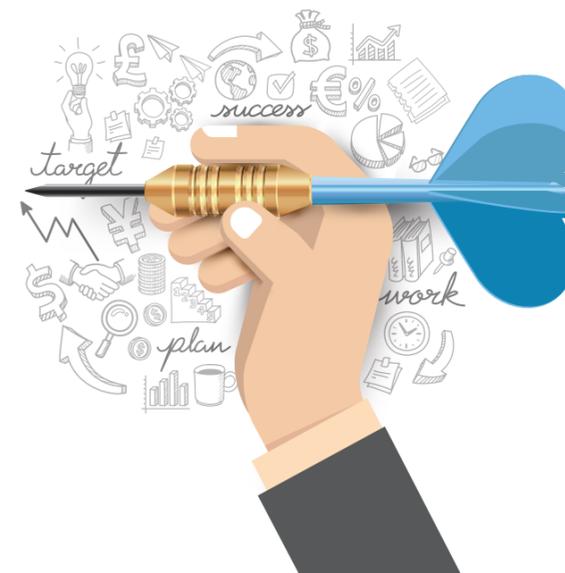
试，邀请行内外专家授课等多种形式。力求通过扎实的多元化学习，提高审计工作质量，不断推进审计事业健康有序发展。

4. 推行全程脱产跟岗学习

今年3-4月，我行审计部派出两名审计员去金融市场部、资产管理部开展为期2个月的跟岗学习。采用“脱产”+“全流程”跟岗模式，全程参与跟岗学习部门的晨会、日常业务操作、例会、电话会议等。跟岗学习后，又在自己部内开展转培训，将所学所感与其他所有审计人员分享，共同提升新兴业务审计技能。

5. 激发审计人员活力

出台《审计人员管理考核办法》，采用绩效考核模式，每年年初人人签订一份绩效合约，构建权责一致、分工合理、执行顺畅、监督有力的管理机制，上级领导按季对下属进行绩效考核、绩效面谈，切实做到以绩论效，并将其作为个人薪酬、职业发展的重要评价依据，形成“竞争、激励”的良性工作氛围，进一步调动审计人员的工作积极性、激发审计人员的工作热情。



提升审计服务 拓展审计成果多元化



发现的问题得到整改与重视，审计才有价值。因此审计结果通过建议、整改、通报、后续审计等形式，最大限度发挥审计的作用。

1.推行部门联动检查整改机制

通过及时向业务部门发送审计建议书，积极与业务部门联合商讨解决内控缺陷、制度执行不到位等问题的措施，并进一步联合业务主管部门督促被审计单位落实整改，以此建立审计部门、业务部门齐抓共管的良好局面，增强问题整改效果。

2.强化审计问责力度

一是出台《审计诫勉谈话制度》，对多次违规人员、违规问题较为严重人员、屡查屡犯人员等员工开展诫勉谈话，进一步增强其合规意识；二是出台《审计处理处罚规定》，进一步明确各级管理人员及主体人员的问责、追责力度，对审计中发现的问题，除对直接责任人问责外，还要对主管责任人进行问责；对问题性质较为严重、屡查屡纠屡犯不止的加重问责，及时提出审计处理意见并移交相关部门，若严重触犯法律法规的，还将严肃追究行政或刑事责任。

3.实施审计结果共享制

一是与内部人员共享。即每一个审计项目终结后，主审均需对审计过程中的工作方法、工作经验进行总结和提炼，并进行信息交流和资源共享，提出本次项目开展中的不足并指明今后类似项目中应注意的事项，营造共享型学习文化；二是与业务部门共享。即将审计结果除报告管理层以外，对一些需业务主管部门在业务管理中加大重视或需要后期配合跟进的事项发出审计报告知单，达到部门之间

的信息交流与共享目的，共同创造合规文化。

4.创建业务风险点库

随着内审工作需求的不断增强，我行组织审计业务骨干从业务、产品、流程等相关管理办法和内部控制制度入手，结合日常审计发现，对主要业务流程的关键风险环节进行全面识别和梳理，按业务条线建立相应的风险点库，并对风险点信息进行高、中、低风险等级分类。风险点库下的推广和使用，得到了支行一线员工的一致好评，特别是对业务操作人员起到了较好控制、引导作用。

5.开展“送教下基层”活动

为帮助信贷、柜面操作人员更好地从案例中吸取教训，我行审计部专门组织业务骨干将审计过程中的审计案例按信贷、柜面两方面罗列违规问题，剖析风险点，制作讲解PPT，并联合商学院开展“送教下基层”活动，更好地帮助岗位操作人员理解和消化。

6.积极提炼审计成果

我行积极组织审计人员认真剖析审计过程中发现的典型案例，研讨审计前沿理论，将审计成效予以宣传和推广，如：每年均上报审计项目、审计论文、审计案例，且多次在省市级评优中获奖，取得了较好的成绩。



编者按：

一眨眼2016只剩下一个小小的尾巴，新的一年即将翻开新的篇章，不禁感叹，时间飞逝，又要过年了！过年对于每一个来说都是一件喜悦的事，对于瑞丰人来说又是一段挑战与收获并行的特殊时期。

瑞丰的年味是一种怎样的味道，小编将为您奉上，供您品味！

● 本刊编辑：沈帅帅

特殊的春节 我们在一起！

● 运营管理部 许强 / 文、图

春节，对瑞丰银行库管中心的每一位员工来说，既是一种向往，又是一种考验。向往，是因为新年来临，承载着瑞丰对每一位员工的关爱，将收获一整年付出的成果。然而，伴随着大量的现金投放与回笼，春节也极大地考验着他们的承受能力。令人欣慰的是，默默无闻的库管中心员工，总能接受挑战，用一份对瑞丰高度负责的态度，凭着执着、严谨的工作作风，凝聚一心，每一年都能出色地完成工作，为瑞丰创造经济效益。

每一位银行人都知道，春节是现金大量投放与回笼的高峰期。每年春节，全行各机构上缴的现金量是平常的5-6倍，尤其是大年三十、年初一、初二这三天，现金回笼量更是达到了平常的9-10倍的恐怖数值。大量的现金，容不得出半点差错，更要求在最短的时间内完成清分工作，以减少库存压力。每一年春节，库管中心在行领导的高度重视下，在各部门、支行的密切配合中，全体工作人员加班加点、全力奋战，打了一场又一场漂亮的胜仗。2014年春节清点上缴现金15亿元，创造效益107万元；2015年清点上缴现金15亿元，

创造效益180万元；2016年清点上缴16亿元，创造效益206万元。

数字的背后，是厚重的付出。每年春节来临，各部门周密安排，提前做好机具维护，制订落实清分工作方案，全力保证清分力量。库管中心的全体员工分成两组，每组人员至少加班4-5天，确保每天不少于20人开展现金清分工作。

在春节期间，在现金清分现场，每一个忙碌的身影，都让人心生感动。每一位员工早早来到单位，自早到晚、中午轮流吃饭、不间断地开展现金清分工作，甚至顾不上喝上口水。在清分、包装等环节，实行分组配合操作，一道道程序井然有序展示出瑞

丰人不惧困难，勇于奋斗的精神。

时间匆匆，转眼又是一年。2017年春节将要来临，库管中心全体员工又将奋战在一起，过一个祥和而特殊的节日。我相信，我们一定能再次完成任务！





科技部的2016

● 信息科技部 宣丹萍/文、图

工作狂魔

姹紫争艳是暖春，火力全开在盛夏，晨露夹香是金秋，寒风送雪在隆冬。

2016是平凡又重要的一年，面对银行同业和互联网金融的激烈竞争，我行科技团队潜心工作，虚心学习，大胆创新。业务的突破离不开科技的助力，当一串串代码在指尖畅意流出，当一双双眼睛在深夜熬得通红，移动微贷营销系统、领导驾驶舱、管理会计系统等项目终于顺利上线。成果虽然赏心悦目，但我们从不停下学习的脚步。只有这样，我们才有能力支持、驾驭行内不断增长的新需求，并且超前一步应对未来需求的快速变革。

奋力拼搏终于迎来了2016的尾声，冬还在迷蒙细雨中酝酿，工作中的寒潮已悄然来袭，省联社数据结构的突然变动，来年工作的提前布署，科

技部用热火朝天的工作节奏，在冬天带来暖暖的工作激情。血缘分析、作业修改、数据迁移、系统测试上线、网络架构完善，科技的员工们开启了日夜奋战的冲刺模式，确保在来年开春，一切工作布置能快速进入轨道。

超级奶爸

锣鼓震天响，花车迎新人。鹊鸟闹枝头，喜房添麟儿。

2016是一个喜意盈盈的结婚大年，年初完成小登科的科技部大神们，年底都升级成了奶爸。没有意想中的手忙脚乱，奶爸们快速进入角色，一个个竟然都是奶爸的天才型高手。给宝宝洗澡、换尿布、喂奶、陪打、逗笑，完全不在话下。都说孩子是祖国未来的花朵，奶爸们还要把他们培养成瑞丰科技的未来。

运动健将

2016也是一个强健体魄的健身年。身体是革命的本钱，辛苦工作的同时，科技部的员工也把自己锻炼成了运动健将。篮板下的快攻进球，羽毛球场上的完美走钢丝，乒乓球桌上刁钻的旋球，就连八字跳大绳，也都是教练级高手，每一个运动项目上都少不了他们矫健的身影。

对，这就是我们瑞丰的科技部员工，他们是工作狂魔，也是超级奶爸、运动健将。在工作、在生活中，在方方面面，展示着自己的艰苦奋斗与努力拼搏。



编者按：

2016年，我们迎来了全行组织架构的大调整，支行实施了信贷流程再造，客户经理不再业务营销和繁琐手续办理一肩挑，新设立出后台放款岗让专业人做专业事，也让客户经理可以安心拓展业务；风险经理和审计专员们有了新的任务和挑战，今年他们过得怎么样？让我们近距离来看看吧。

● 本刊编辑：杜泽莹

一个基层风险经理的一天

● 轻纺城支行 陈萍/文



10月24日，一个普通的周一，八点钟晨会准时召开，会后第一件事，就是将贷款明细表导出，因20号刚结息，我必须在第一时间内将欠息明细发给各客户经理，想想不放心，同时在微信群里将欠息清单拍照后又发了一遍。

周一一早是雷打不动的做支行不良和欠息台账，结合“控新降旧”竞赛对上周业绩进行了通报。不良处置一直是最头痛的问题，作为风险经理，要尽量提出相关化解方案，尽最大努力协助支行化解。

桌上又放了几笔授信，刚准备翻看授信资料，一条微信跳出来，月末贷款规模又要统计了，立马在群里转发。

“涉农贷款调整好了吗？”部室来电询问，“一定准时完成任务”，我作了保证。每月下旬二百多笔的调整，工作量不是一般的大，只有每天分开调整，尽全力完成任务。

月底了，紧急报表经常有，时间虽紧但数据质量不能差，一一填好核实后必须在规定时间内发出。“与核心内码不一致怎么办？”、“授信时没有产品选择项怎么处理？”……支

行业务量非常大，后台放款岗和客户经理碰到的问题也较多，能解决的和不能解决的都必须在第一时间内给予回应。

终于可以审查授信了，看看时间快五点了，马上吃口饭去总行，晚上还有部室例会呢……

“付出坚持+审慎合规” ——论后台放款岗的自我修养

● 湖塘支行 金姗姗/文

后台放款岗这一岗位是在支行信贷流程改造中，信贷流程前中后台分离而设立的岗位。其主要的工作就是对放款客户进行核保、贷款发放和权证抵押办理，以及客户征信查询，报表制作和档案管理等。这些工作繁杂琐碎，自然少不了每一位后台放款人员的辛勤付出。

为了核保工作进行顺利，我们采取行内核保和外出上门核保两种方式灵活应用，有些甚至不辞辛劳奔赴外地签署担保，只为确保贷款核保的真实性和合规性。为了帮助客户尽早发放贷款，顺利使用贷款资金，每天，我们加班加点，争取尽量多放一笔贷款；为了确保贷款资料的完整有效，贷款手续的真实合规，我们集中精神，反复斟酌，只因合同过程不得有一丝差池。

全行每一笔发放的贷款资料都须经过放款岗严格审核，后台放款岗“审慎合

规”的火眼金睛对资料的完整性，业务的真实性和流程的合规性都将进行审查识别，也正因如此后台放款岗也是每笔贷款的最后一道风险屏障。

所谓“风险就在风险产生的地方”，在信贷业务这条流水线上，我们生产贷款，也伴随着风险。所以审慎、合规是每一个放款岗须时刻谨记

的原则，任何细节的疏忽都可能放大贷款风险点。一次核保核签的大意，可能疏漏担保人伪造签字，从而导致贷款诉讼失败；一次放款的大意，可能纵容贷款一系列的违规行为。“操作流程一念间，合规违规两重天。”一次次的谨小慎微，一次次的尽忠职守，一次次的合规执行，才构建了一道道坚不可摧的后台放款屏障。

担任后台放款岗已经足足一年了，从起初的摸索学习到如今的独立放款，我时刻保持着一颗不断学习不懈努力的心，而付出坚持和审慎合规之路一直在继续。



审计人的自白

● 审计部 章红凤/文

审计是没有硝烟的战场，这里没有炮火的轰鸣。从踏上审计之路的那一天起，“不徇私情、公正务实”的正面标签与“不留情面、不讲情义”的反面标签就都将始终伴随审计人左右。但我想，要想成为一名优秀的审计人，就必须具备一种坦荡、一种从容、一种宠辱不惊、一种诚信服务的信念与释怀。

耐住自身寂寞

审计的独立性注定审计人的甘愿寂寞。平日里，翻凭证、档案，看账簿、报表，计算、汇总、分析，满脑子都是文字、数字，甚至可以一天不与人说话。有时，当为枯燥而繁琐的数据理不出头绪的时候，也会懊恼、厌烦。但是当一个个问题线索被发现、提出的审计建议被采纳，却是那么的骄傲与自豪。我时常想，审计工作其实是非常有意思的，接到审计任务，对事情一开始的不熟悉、不了解，通过调查、审计，层层抽丝剥茧，到最后对事情查深查透，甚至发现很多人都不知道的一些“秘密”，整个程序就像是福尔摩斯办案一般。当费尽一番精力，完成一个个审计项目，出具一份份有份量的审计报告时，一种成就感油然而生。

夯实自身功底

凭着对审计事业的满腔热情，审计人始终坚持在学习和工作中不断提高自己，随时掌握上级监管部门、总行出台的一些政策、文件，使自己能够适应各类审计工作任务要求。虽然审计的工作业绩不比前台部门，甚至会有人认为审计是微不足道的。但审计人却都是坚守着这样一份信念——既然从事审计，就必须对审计问题查处有股锲而不舍的韧劲，为单位尽一份自己的力量。因此，大家怀着求知若渴的学习精神，坚持边工作、边学习、边实践，干中学、学中干，跟岗学习、同行交流、参加培训，对新业务、新知识由知之不多变知之较多，由工作生疏变得得心应手，每个人都争做审计战线上一名不“退伍”的战士。

摆正自身定位

审计人经常穿梭于各家支行、各个网点，不少人对之产生敬畏之情，亦有不少人对之怀“厌恶”之意。对部分被审计单位来说，审计人在他们口中就像是“来找茬”、“鸡蛋里挑骨头”。但是岗位赋予审计人的职责与定位，在他们自身看来仅是拿一颗赤诚之心查错纠弊而已，不针对任何人、不添加任何与工作无关的事物。在审计人眼中，发现的问题没有大小之分，只是性质不同而已。利用审计发现的线索，不放掉任何蛛丝马迹，把问题查深查透，提出一些有针对性、可操作性的审计意见和建议，以满足不同层面需求。

当然，审计生涯，注定路途艰辛而遥远。在审计工作的战场上，审计人时常感觉自己如同一个角斗场上的斗士，随时聆听着战斗的号角，矢志不渝地朝着心中的目标前进……审计工作确实能锻炼不少技能，除掌握不少业务本领外，审计的严谨和细致教会了审计人如何正确处理、协调事务，审计的客观和公正教会了审计人如何清楚、明白做人。在审计这个舞台上，虽没有浪漫的情节和字眼，却有克服困难取得成果后的喜悦和激动；虽没有被所有人理解和欣赏的赞美声，却有因审计人特有的职业敏感

和判断使难题化解而带来的乐趣。

作为一名审计人，我们坚信不管今后的审计工作如何发展，自己需要走的路途还很漫长，不管审计时遇到多大的困难、挫折与阻挠，我们都将会以审计人的热情和奉献，将各项工作做好，做一个永不言败的审计人！



毕业，我们不说再见

——记2016年第一期新员工培训

● 2016年第一期新员工



九月的风，带着点萧索，也伴随着路旁的银杏一路微笑。当大伙拉着行李箱走出商学院大门时，思绪回到了六个月前。

还记得第一次到商学院的那天很冷，相互打招呼的小伙伴都冻红了鼻尖，面试时同组的人相互打趣。那时候就在想：如果在今后的工作里遇到的都是这样的人，应该很不错吧。

带着冰粒的风开始暖了些，瓜渚湖的樱花正盛开，来自不同地方的我们，闯进彼此的人生，那是最新鲜和感动的一段岁月。一直以来，最喜欢的电视剧就是《武林外传》，一群个性迥异的人相聚一起，相互扶持。六个月的培训，好像为我们搭建起属于我们自己的“幸福客栈”。心思细腻的一组，技能传奇的二组，F小团体的三组，永远嗨不够的四组五组，娘

子军的六组，每晚一杯奶茶的七组和人员庞大的八组。在这样一个大家庭，班长是我们的主心骨；“黄行长”是客栈的“小岳岳”，一站那，就有笑点；军委则是我们的精神支柱，在大家都累得疲惫时，开始吼起《团结就是力量》，整个气氛就都被带上了；当然还有口才了得的陈亦新；唱歌好听想法独特的气质美女沈建香……

六个月的培训，有学习时的专注，有陪伴时的温暖，当然还有疯狂时的不羁。但又不单单如此，更多的是培训过程中的收获与成长。

军训磨砺意志

3月21日，怀揣着不安与期待，第一次感受到了瓜渚湖畔的风情。在舒服的房间，新鲜的面庞和未知的挑战中，培训就这样开始了。

三月的天气，乍暖还寒。穿着迷彩服站在训练场还能感到些许微凉。晨练、6公里环湖、训前站军姿，练习起步正步，饭前唱“团结就是力量”，这一切仿佛回到高中。提前10分钟到达教室，快速不剩饭地完成三餐，每周一张简报，保持寝室的整洁，上课专心听讲……这一切的一切教会我们，不管面临什么样的人，我们都必须不惜一切去完成它。慢慢地，我们告别了懒觉，选择了早起；告别了安逸，选择了挑战。那一声声洪亮的号子声，那一步步铿锵的步伐，那一个个笔挺的脊背，我们慢慢领悟到，原来我们可以活出这样的自己。



课程融入文化

培训课程主要围绕瑞丰文化、银行基础知识、产品知识以及模拟环境下业务操作与服务营销展开，这为我们理论与实操的零过渡打下了坚实的基础。

在课程学习中，深深触动我们的是瑞丰人务实、创新、勤劳和质朴的精神。瑞丰人的征程是万里长跑，只有努力和坚持才能无愧于青春，无愧于自己的付出。优秀瑞丰人半夜苦练技能，在炎炎烈日下跑客户，牺牲自己的休息时间去完成一笔贷款，工作之余考证考研，把自己更多的时间奉献于工作。从他们身上，我们看到了责任和担当，这些对于我们来说都是一笔宝贵的精神财富。有他们为榜样，就有了今后努力的方向和标杆，也更加坚定我们走好今后每一步的信心与决心。



读《世间所有相遇都是久别重逢》有感

● 柯桥支行 黄青蓝/文

昔日里，曾因一纸红楼爱上了茶的淳朴。
桂香雨淋中，系秋凉展茶暖，活一曲相遇之音。
偶遇的落梅，遇上书中的茶缘过客，好一番茶语禅意。

因喜读此书，而复红楼之故事，感读甚深。
此书巧借言：赤条条来去无牵挂。
让宝玉深悟：你证我证，心证意证，是无有证，斯可云证，是立足境。

故宝玉功名利禄后执意遁入空门。
他的悟，经历过沧海桑田，深知昨日繁华只是黄粱一梦，梦醒，自知归去。

此书中，作者所言的禅而非宝玉的“黄粱一梦”。
是平淡跌追求，是工作上的进取，是生活中的品味。
故其借红楼而言世间的相遇重逢。
是人与人生的相遇，平淡，进取，而任重。

掀开书里的茶禅，这便是一杯世俗的汤。
友人常言，你这是“酒”的年龄，为何触动“茶”的道远。
也许，青春属于“酒”的浓烈，
却也不可或缺“酒”的冒失。
似乎茶，是青春之路上该有的成长。
品味平淡，努力进取，任重道远，在青春茶香中飘扬。

世人侃人生如茶，
平淡是它的本色，苦涩是它的历程，清香是它的馈赠，

细品书中的茶语禅言，
幻化成一叶，煮于水中。

这叶是我的历程，这汤是我的人生。
它自知是红花的陪衬，在土里埋藏，在土里发酵。
它明的时势里的英雄，
它与水相遇，每一杯都焕发出不同温度的人生。

若这是一叶瑞丰，
客户为土壤，因地制宜，深入基层是它的深谋远虑。
水的翻腾，遇上了银行的转型，
零售这些年，扎实的客户基石，厚实着瑞丰发酵醇香。
在“温度”瞬息万变的经济中，
只有拥有温润滋养的叶子，不会在沸水里翻转打圈。

但总有叶化泥，泥生叶，又一新的轮回。
而“创新”是每一个轮回里的宿命。

春节习俗那些事儿

● 风险管理部 刘诗曼/文

春节从何时开始?《史记》记载,夏代元旦为正月初一,殷商元旦为十二月初一,周代元旦为十一月初一,秦统一六国后,规定每年十月初一为元旦。但是大多数学者对过春节形成的时期,倾向于汉代。

春秋战国时期国土四分五裂,百姓苦不堪言,秦虽一统六国,但赋税徭役苛酷,直到汉代百姓生活安稳,才为岁终庆祝和新岁祈福创造了条件。

西汉初期,汉武帝太初元年,经司马迁提议,汉朝天文学家落下闳、邓平等入创立“太初历”,将原来以十月初一为岁首改为以正月初一为岁首,后世沿袭不改。

那么各朝春节又有怎样的习俗呢?

在汉朝祭祖是春节的重要活动习俗,从汉朝到南北朝,新年习俗越来越丰富,燃爆竹、换桃符、饮屠苏酒、守岁阳、赏灯等活动都已出现,春节逐渐成为中国第一节日。

晋朝最早出现“除夕”称谓,守岁风俗盛行。“除夕”源于先秦时期“逐除”,而把农历一年中最后一个夜晚称为“除夕”的中国最早文献资料,就是晋朝周处所著的《风土记》。《风土记》中特别记述了除夕大年夜当时守岁的习俗:除夕之夜大家终岁不眠,以待天明,称曰“守岁”。除夕之夜,相互赠送,称“馈岁”;酒食相邀,称“别岁”;长幼聚欢,祝颂完备,称“分岁”,此后唐宋相袭,并沿袭至今。

唐朝太宗给大臣送贺卡。唐太宗过年时,用赤金箔做成贺卡,御书“普天同庆”,赐予大臣。此后民间普及,不过民间不敢使用金箔,改用梅花笺纸,竖写,右上端为受贺者官讳,左下端为贺者姓名,这种“拜年帖”也称为“飞帖”。

宋朝过年开始吃饺子放爆竹。春节很多习俗始于宋朝,宋代人过年开始吃饺子,称饺子为“角子”,并普遍开始用纸包火药做成爆竹,除夕、春节放爆竹之俗逐渐盛行。“拜年帖”在宋朝也逐渐形成风俗,那时家家户户门前贴一红纸袋,上写“接福”,即放“飞帖”之用。

明朝盛行十五赏灯会。到了明朝,过年习俗十分隆重,接灶神、帖门神、除夕守岁、十五赏灯会都已经盛行。

清朝皇帝写福字下赐群臣。清朝非常重视过大年,清朝宫廷管过年叫春节,从腊月开始忙碌起来。过年皇帝写福字下赐群臣的习俗,追溯起来,就是从康熙开始的。

看了这么多习俗,现在你又还保留哪些呢?

2016年新十大语言“网红”

● 本刊编辑：陈其杰

编者按：
 在网络时代，网络流行语可以称之为最具代表性的语言界“网红”，一旦出现就会霸占微信朋友圈、横扫微博话题榜，刷屏程度让人惊叹。
 不同的时代有不同的流行语，网络风云瞬息万变，网络上的新兴词语也是层出不穷。
 日前，根据网络热度排名，2016年十大网络流行语出炉，快来看看这些热词你都知道吗？不懂可能你就outs了！



• 蓝瘦香菇 ★★★★★

这个网络词来自一段网络视频。视频录制者因为失恋，很难过也很想哭，录下了这段视频，以表达自己的伤心之感。

因小伙说话带地方口音，视频原话（音译）如下：“蓝瘦，香菇，本来今颠高高兴兴，泥为什莫要说这种话？蓝瘦，香菇在这里。第一翅为一个女孩屎这么香菇，蓝瘦。泥为什莫要说射种话，丢我一个人在这里。”

翻译一下就是：“难受，想哭，本来今天高高兴兴，你为什么要说这种话？难受，想哭在这里。第一次为一个女孩子这么想哭，难受。你为什么要说这种话，丢我一个人在这里。”



• 小目标 ★★★★★

在谈及对创业者的建议时，王健林表示想做首富是对的，“但是最好先定一个能达到的小目标，比方说我先挣它一个亿。”此语一出，小目标立即刷爆了互联网社交平台。



• 洪荒之力 ★★★★★

源自于热播剧《花千骨》。洪荒之力是最厉害的法力，拥有洪荒之力之人便得天下。今年里约奥运会，游泳运动员傅园慧表示：“我昨天把洪荒之力用完了，今天没有力气了。”这个词成为8月份互联网的最热词。



• 宝宝 ★★★★★

“宝宝”指“我”，“吓死宝宝了”就是“吓死我了”。女生受到惊吓时常用此语来卖萌。后来“宝宝”独立单用，只要说话氛围协调，几乎可用在任何语境中。



• 友谊的小船 ★★★★★

来自于漫画作家鸟东尼最开始创作的漫画“友谊的小船”：两只萌萌的企鹅共同坐在一艘小船上，有一段“话不投机”的对话最终导致“友谊的小船说翻就翻”。网友们由此衍生出了更多“翻船体”，如爱情的巨轮说沉就沉，好好的姑娘说胖就胖，卡里的余额说没就没……

6 STEP

7 STEP

8 STEP

9 STEP

10 STEP

• 老司机 ★★★★★

“老司机”原本指在各个网站、论坛里接触时间比较长，熟悉站内各种规则、内容以及技术、玩法，并且掌握着一定资源的老手。后来一首云南山歌《老司机带带我》让老司机这个词爆红。

• 撩 ★★★

原意有掀起、撩动的意思；网络用语中带有调戏、撩拨的意思。在互联网上，撩字通常与“撩妹”联系在一起。值得注意的是，撩妹本来是地方方言，伴随着某韩剧中的男主角宋仲基撩妹大法而走红。

• 没想到你是这样的 ★★★

对于目前的互联网行业，这个词有很多应用的地方。比如在支付宝提现收费后，有人会说“没想到你是这样的支付宝”。再比如在滴滴出行等网约车涨价后，也会有人说“没想到你是这样的滴滴”等。

• 狗带 ★★

“狗带”是“go die”的谐音，源自艺人黄子韬在一次演唱会上表演的英文Rap。由此，在微信、微博等互联网社交平台，经常有人在不满或者无奈时说“我选择狗带”。

• 一言不合就 ★★

在百度贴吧等论坛，最开始大家都是在说“一言不合就开车”“一言不合就飙车”。现在它也是一句吐槽用语，多指毫无预料地发生了某件事情，冷不丁就突然做出某事了。

网络流行语是把“双刃剑”

近年来，网络流行语逐渐从最初的单一式、标准化、口号式发展到今天的多样化、个性化、娱乐化。但究竟还有多少人，能记得往年的网络流行词汇呢？

网络文化在本质上也是一种“快餐文化”，尽管网络流行语缺乏长久的生命力，但我们却不能对网络流行语进行忽略和漠视。

网络流行语固然有跟风从众、用语粗俗不雅的一面，但也有正能量的另一面：网络流行语建构了一种新的话语体系，为我们观察社会变迁和社会心态的走向提供了一个重要的窗口。而且，作为时代的镜子，网络流行语也反映出民众的利益诉求。

新事物的出现总会有不同的声音，但经历了时间的洗礼后，好的就会留住，不好的就会淘汰。

此外，网络热词逐渐从原来单纯的借势传播走向更深的借势发酵，今后借助语言界“网红”们，相信还会有更多更有趣的互动玩法以及产品延伸出来，创造一定的经济价值。

SOCIAL NETWORK

致一年陪伴的你们

岁月的年轮即将转过2016，崭新的2017正踏着春天的步伐，向我们走来。春天敲起了战鼓，新年吹响了号角！我们把愿望写在今天，听事业的口哨响起。

回首这一年，一起走过的路，是一种缘分和默契，更是一种认同和执着。

值此新春佳节来临之际，百年瑞丰内刊编辑组全体成员向各位辛勤耕耘、无私奉献的员工，向积极带头、率先垂范的各级管理者，向默默无闻、积极支持员工工作的各位家属，向一直关心瑞丰银行成长与发展的社会各界朋友们，致以最亲切的慰问和最诚挚的祝福！

但立岁首回望，我们心怀喜悦、充满自豪。过去的一年，是瑞丰发展史上不平凡的一年，是广大员工团结拼搏的一年，是与时俱进、开拓创新、改革奋进的一年。在这一年里，取得的成绩斐然！这些成绩的取得，凝聚着各级领导的亲切关怀，更凝聚着全体员工的辛劳和汗水，与我们顽强拼搏、开拓创新、无私奉献的敬业精神密切相关。在这里，感谢一年来全体瑞丰人的不懈努力！

你们，为瑞丰2016年的耕耘，必将会迎来收获！

2017年的瑞丰，必将会因为你们而更加完美！



作品集

本刊编辑：秋益味

谢莹

其书绘摄影
他法画影

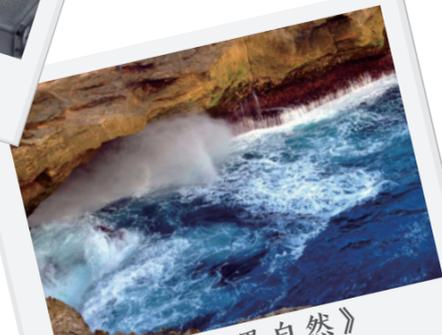
挥毫泼墨描绘多彩生活，捕光捉影记录精彩点滴。金秋十月，我行举办书画摄影大赛，全行员工踊跃参加，大家摩拳擦掌，都把自己的宝贝拿了出来。作品中，一张张苍劲有力的临摹，一片片栩栩如生的色彩，一组组身临其境的镜头，都让我们无不感叹：原来我们身边隐藏着这么多才华横溢的牛人呀！大赛的举办，不仅是丰富了大家的业余生活，提升了全行员工的文化品味，更是践行我行企业文化建设的最强推动力，接下来，就让我们静下心来，细细品味这些美丽的作品吧！



二等奖《街边》
孙端支行 樊王杰



二等奖《老伴》
柯桥支行 洪梅芳



三等奖《敬畏自然》
齐贤支行 黄亦青



三等奖《曙光》
柯桥支行 胡寒筱



一等奖《日出而作》
风险管理部 沈奇峰



三等奖《夜景》
小贷评审部 俞秀祥



一等奖《船》
福全支行 李嘉颖



二等奖《绘画》
运营管理部 蒋建平



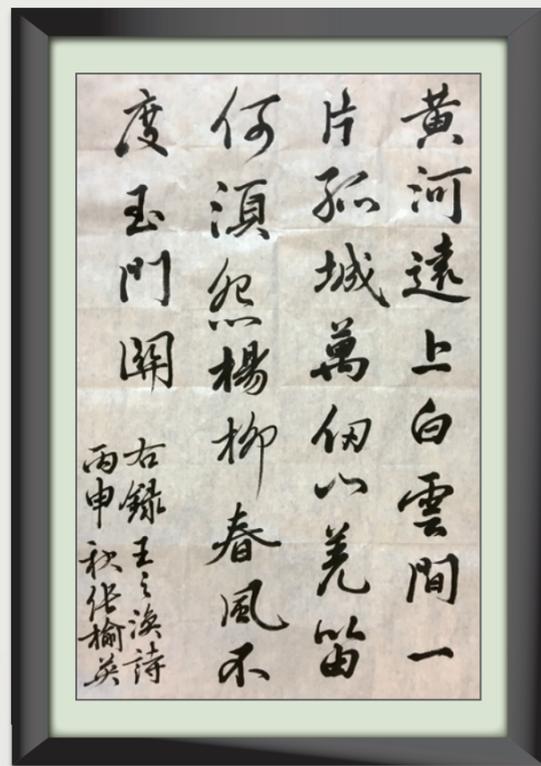
三等奖《秋日私语》
柯岩支行 吴柯楠





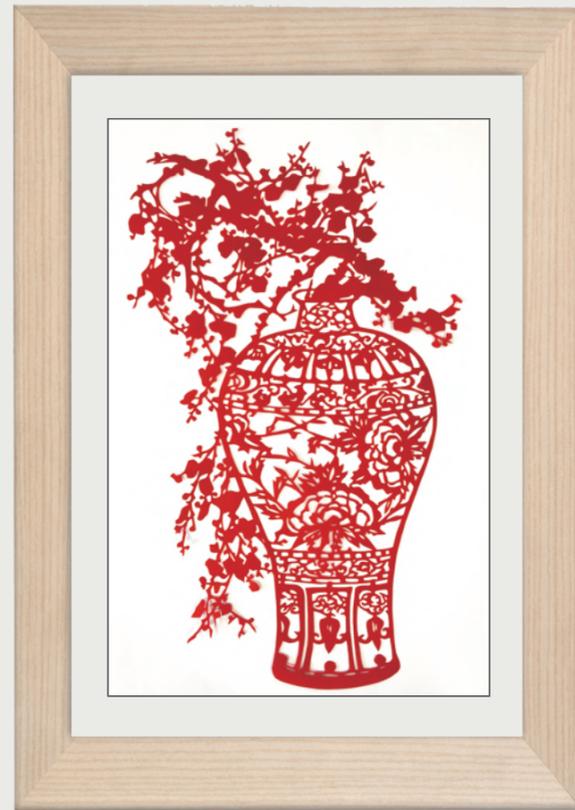
一等奖《书法》

华舍支行 章美娟



三等奖《凉州词》

柯桥支行 张榆英



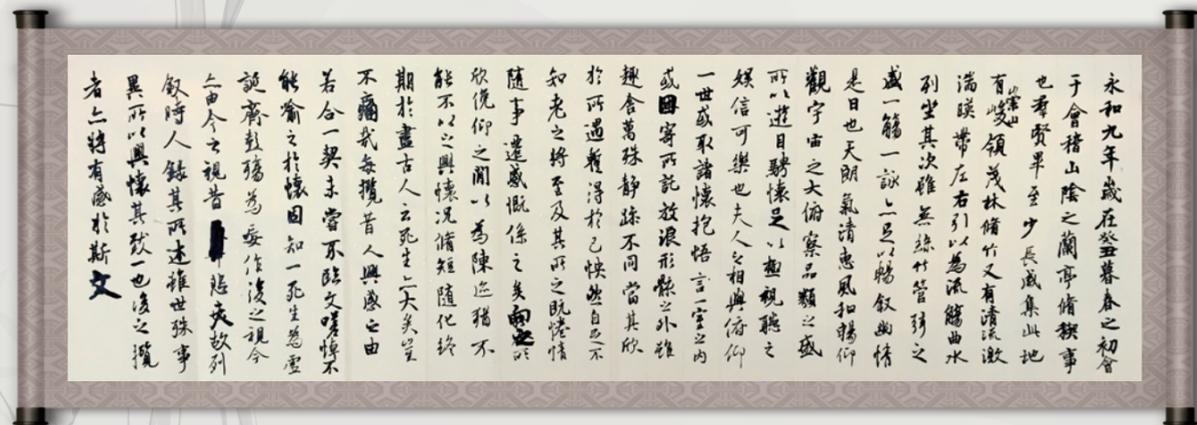
一等奖《红梅报喜》

信贷评审部 杨 灵



三等奖《中国韵》

轻纺城支行 罗黎黎



二等奖《兰亭序》

电子银行部 沈东梁



二等奖《春》

平水支行 赵楠欧



二等奖《九鱼献瑞》

零售银行部 梁俊妮

十一月份主要业务指标排名前三名



精彩优惠 轻松一挥

Apple PAY



活动时间：2016年11月30日-2017年2月28日
活动商户：浙江地区（宁波除外）必胜客、世纪联华、物美超市门店

瑞丰银行 回馈持卡人消费季

首刷礼 浙江农信Apple Pay首笔支付，立享满31元减30元优惠

周周惠 浙江农信Apple Pay支付，每自然周享1次满30元减20元优惠

限时减 浙江农信云闪付（含Apple Pay、HCE）支付满20减10元

（11月30日-1月27日，限物美超市）

活动规则

- 1 “首刷礼”活动单卡单商户各限1次；“周周惠”活动单卡单商户每周各限1次；“限时减”活动每卡每天限1次，且不与活动一叠加享受。
- 2 “首刷礼”优惠全省世纪联华26666名、物美超市13333名、必胜客11000名；“周周惠”优惠世纪联华2800名/周、物美超市1500名/周、必胜客1200名/周；“限时减”全省总优惠名额60000名。

名额有限
先到先得