

沟通瑞丰人  
服务合伙人  
连接社会人

《百年瑞丰》总第47期  
2017年12月出版

主办：总行办公室  
设计：总行办公室

《百年瑞丰》编辑委员会

主任：严国利  
主编：李 菲  
编辑：沈逸斐 任万林 陈其杰 余力丰 王力铭  
沈帅帅 谢 莹 秋益味 刘诗曼 杜泽莹  
施斌杰 何泽峰

投稿邮箱：bainianruifeng@163.com

## CONTENT 目录

### 瑞丰视点 FOCUS 01-08

- 瑞丰银行举办“服务实体 振兴乡村 共享社会”大型主题活动
- 新零售战略转型：剑指决胜“一流瑞丰”

### 瑞丰联播 NEWS 09-12

### 瑞丰模式 MODEL 13-22

- 吹响乡村振兴“集结号”
- “五星”创建记
- 这里有一群明明可以靠颜值，却硬要靠技能吃饭的人——记我行第七届业务技术比赛
- 童心背后的匠心——记绍兴首家儿童主题银行
- 一家农商行缘何迎来一批博士“筑巢”？

### 特约评论 COMMENTS 23-26

- 金融在传统产业转型升级中的使命
- 为乡村振兴贡献更多“瑞丰力量”
- 靠什么留住芳华

### 瑞丰视野 VIEW 27-32

- 浅析ABS—资产证券化

### 瑞丰责任 RESPONSIBILITY 33-36

- 难忘湖东路那一抹蓝色
- 机关分工会组织越马迷你跑

### 瑞丰人 LIFE 37-52

- 奋斗的青春，镌刻在生命里的年轮
- “比学赶超·我心中的农信”征文比赛我行获奖作品选登
- 品味生活
- 照片：冬

# 新时代 新零售 新未来！

伴随着新年的钟声，我们在收获2017年的同时，迎来了崭新的2018年。在这辞旧迎新的美好时刻，《百年瑞丰》编辑部向一直关心支持帮助瑞丰银行发展的各级领导、各界朋友，向奋斗在零售转型各条战线上的广大干部员工，致以新年的祝福！

刚刚过去的2017年，是瑞丰发展史上的重要一年。我们的客户创下新纪录，总量达157.33万户，信贷客户数达5.8万户；我们开展了轰轰烈烈的“新兴合作伙伴大走访”活动，为金融服务实体经济镌刻下崭新注解，举行“服务实体 振兴乡村 共享社会”大型活动，向1000家企业授信100亿；我们评选出首批24名“瑞丰奋斗者”，因为

我们深深知道，幸福都是奋斗出来的；我们成立“瑞丰慈善基金”，捐出3000万元善款持续温暖人心……

这一年，我们第三次荣膺全国农村商业银行“标杆银行”；我们的主体长期信用等级上调至AA+，加入了中国银行业协会“千亿俱乐部”；我们零售转型的经验在全国、省、市银监会议上作典型介绍并受到全国同行的关注；我们继续发挥标杆引领作用，全年接待14个省（直辖市）、54个县（市、区）中小金融机构学习考察，提供沟通交流平台；我们将零售银行转型主线深深嵌入到使命、愿景、流程和文化中……

# HONOR ROLL 荣誉榜

2017年浙江省银行业转型升级先进单位

总行营业部获评「2017年度中国银行业文明规范服务五星级营业网点」

村镇银行位居嵊州金融机构安全评估第一位

我行包揽「比学赶超·我心中的农信」主题征文比赛一、二、三等奖

回望2017年，瑞丰人在不忘初心中砥砺前行，在转型发展中奋发有为，在从严治行中凝心聚力，办了一系列多年来想办又未办成的大事，补齐了一系列事关长远发展的短板。

展望2018年，在习近平中国特色社会主义思想指引下，我们将不忘初心、牢记使命，以永不懈怠、一往无前的奋斗姿态，迈向瑞丰银行新零售战略转型的新时代。这个新时代，是新技术、新业态层出不穷的时代；这个新时代，是新机遇、新挑战交融相织的时代。基于对这个时代的深刻理解和认知，2017年的最后一天，我们召开2018年度工作会议，遵循“三步走”发展愿景，开启“新零售”战略转型，决胜全面建成全国一流农商银行。

新时代赋予了瑞丰人新使命，要求我们不忘初心跟党走。2018年是贯彻落实党的十九大精神的开局之年，是改革开放四十周年，我们要牢记党的嘱托，不断提升金融服务实体经济的能力，不断提升金融振兴乡村的能力，坚定“姓农、姓土、姓小”不动摇，充分发挥在解决金融服务不平衡不充分问题中的“毛细血管”作用，扎扎实实服务小微“三农”发展。

新时代带来了瑞丰的新课题，要求我们将“新零售”战略落到实处。紧紧围绕“客户日益变化的需求和传统金融服务模式不配套”这一根本矛盾，坚持以客户体验和科技支撑为中心，建设轻型银行为导向，实现零售银行从广度、宽度到深度、精度，从速度、规模到质量、效益，从传统工具、传统技术、传统渠道到新工具、新技术、新渠道的转型和融合，再造差异化特色化竞争新优势。

新时代更为瑞丰注入了新气象，要求我们以崭新的面貌拥抱未来。2018年，“奋斗”仍将是瑞丰人不变的主旋律，我们比任何时候都更有动力，比任何时候都更有担当，比任何时候都更有前途，我们将聚焦新目标、落实新部署、迎接新挑战，坚定不移推进“新零售”战略转型，为“百年瑞丰”打造最为牢固的一块基石。

2018年，我们已经准备好了，你们呢？



瑞丰视点 FOCUS

领导讲话

省农信联社党委书记

王小龙

服务实体 振兴乡村 共享社会  
瑞丰银行“走访千家 授信百亿 扶持万户”大型主题活动

省农信联社党委书记、理事长王小龙讲话

新时代、新征程，浙江农信也要有新作为、新气象。我们将着重做好三方面的工作：一是始终坚持服务实体经济，全面提升服务质量和水平，形成金融和实体经济的良性循环；二是坚持县域法人地位不动摇，更好服务于浙江老百姓日益增长的美好生活需要；三是更好服务乡村振兴战略，为促进我省城乡融合发展，高水平实现农业农村现代化作出新的更大贡献。

——省联社党委书记、理事长 王小龙

# 瑞丰银行举办大型主题活动授信100亿捐赠3000万 服务实体 振兴乡村 共享社会

王小龙参加会议并讲话 沈志江作视频讲话

● 总行办公室供稿

2017年12月22日，蓝天大剧院再度沸腾。“服务实体 振兴乡村 共享社会”——金色的主题大字在会场内熠熠生辉。每年年终，瑞丰银行举办的融授信、公益于一体的盛典，已经成为柯桥这座城市的一个节日。2017年末的活动，格外庄重、热烈、盛大。柯桥区委、区政府作为主办方，瑞丰银行作为承办方，彰显活动重要意义。

浙江省农信联社党委书记、理事长王小龙参加会议并讲话，柯桥区委书记沈志江作视频讲话，区委常委、常务副区长诸剑明致欢迎辞。人行杭州

中心支行副行长徐子福，正县级区政协党组副书记、副主席、区慈善总会会长马芳妹，省联社业务处处长余建、绍兴办事处主任林雨青及省、市、区相关部门负责人，各镇（街道）、行政村（社区居委会）负责人，市、区两级金融机构主要负责人、企业代表等共计1000余人出席活动。

当天的活动现场，瑞丰银行向绍兴1000家企业进行授信，授信总额100亿，这也是近年来绍兴一家银行一次性最大额的授信。这100亿授信，惠及

423家工业企业，16家商会、480家商会企业以及近百家农业企业。

让人瞩目的还包括活动现场成立的“瑞丰慈善基金”，总额3000万元，当年捐助858万元。其中，瑞丰慈善基金向绍兴5017户低保户每户捐赠800元，共计捐赠401.36万元；向柯桥区稽东镇养老院捐赠善款30万元；向88名贫困学子每名发放三千元，共计捐赠26.4万元，同时向25个行政村捐赠美丽乡村建设款项，共计400万元，用于改善农村基础设施建设。

活动的盛况，引发我们的思考。



柯桥区委书记沈志江作视频讲话



瑞丰银行党委书记、董事长俞俊海为企业授信

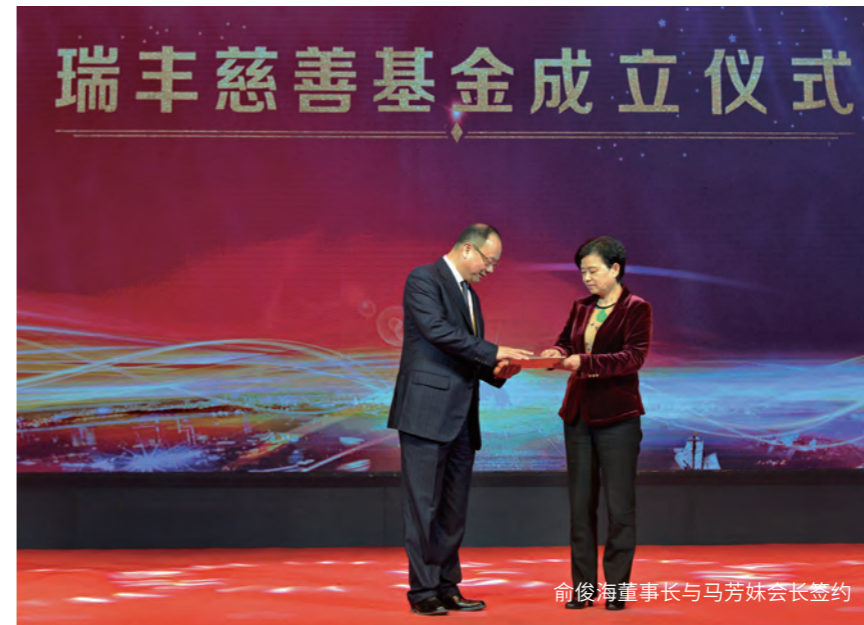
加上今年这一届，每年1000余人次参加活动，连续办了五届。一家银行何以能联动一座城？一个数字或许能说明一些问题。这几年，瑞丰总计捐助善款4500余万元，直接受益群众近3万人。但是，金钱绝非撬动“瑞丰盛典”成为城市品牌的直接原因。现场，庞宝根等知名企业家每年都出现在现场，在这些企业家看来，这更像是一场情投意合的银企“联姻”。

这种紧密型的“联姻”已经多年，“每一步都能体会到瑞丰带给我们的动力。”迎丰印染公司总结理傅双利说。这位从事纺织业多年的企业家如今已经将企业搬迁到滨海，崭新的印染厂房中的环保设备依托瑞丰信贷。在绍兴，传统产业的转型升级已经进行多年，与瑞丰结下亲密“血缘”的企业遍布全市。

而瑞丰之所以能成为企业家心中的“首选”，在于瑞丰带来的不仅是信贷。活动开始前的两个月，



瑞丰银行行长章伟东签订“农合联”战略合作协议



俞俊海董事长与马芳妹会长签约



美丽乡村结对资助项目捐赠仪式



企业代表张国华发言

600多名瑞丰干部员工开始了一场特殊的“大走访”，包括董事长、行长在内，他们一共走访了近1300家企业，一家一家地送服务上门。“瑞丰人的诚意最可贵”。丹家家鸡合作社负责人任小群说，当时他起家时贷不到款，瑞丰信贷员冒着车上门送贷款合同，这份情谊他珍藏至今。

这样的诚意，一年一度的盛典中随处可见。

省联社党委书记、理事长王小龙充分肯定活动的意义，他说，这是党的十九大和中央经济工作会议精神在基层的鲜活实践，也是普惠金融发展的题中之义。王小龙强调，面临新时代，开启新征程，浙江农信要有新作为、新气象，着重做好以下三方面工作：一是始终坚持服务实体经济，二是坚持县域法人地位不动摇，三是更好服务乡村振兴战略。“服务实体经济、服务乡村振兴、发展普惠金融是浙江农信全系统一直坚持并将继续做下去的事业。”

柯桥区委书记沈志江当天因有重要会务未能亲临会场，但他在中午休息时间专门录制视频讲话，以示对活动的重视与支持。他说，金融是实体经济的血脉，为实体经济服务是金融的天职，金融机构要创新金融支持政策，强化与企业的互动对接，积极帮助企业拓展融资渠道、降低融资成本，努力实现银企“双赢”。

这，正是瑞丰举办活动的初心。

## 瑞丰银行召开2018年度工作会议

# 新零售战略转型：剑指决胜“一流瑞丰”

● 总行办公室供稿

2017年12月31日,我行在柯桥蓝天大剧院召开2018年度工作会议, 总结回顾全行2017年度各项工作, 深入分析零售银行转型面临形势任务, 科学研判经济金融发展态势, 全面部署2018年度工作任务, 全行干部员工共1000余人参加会议。

会上, 党委书记、董事长俞俊海作题为《遵循“三步走”发展愿景, 推进“新零售”战略转型, 决胜全面建成全国一流农商银行》年度工作报告。报告对全行2017年的各项工作和取得的业绩进行总结回顾, 充分肯定过去一年所取

得的成绩, 各项指标稳中有进、零售转型不断深入、服务实体成效显著、风险管理成效明显、奋斗文化凝聚人心。报告客观分析了当前新形势、新常态、新发展中的瑞丰机遇。

面对新形势、新常态、新发展, 俞董事长对2018年工作提出以下几点要求。一要抢抓新时代新机遇, 开启“新零售”新征程。明确我行2018年的发展目标和工作指导思想, 即实施一个战略: 新零售战略转型; 培育五大金融: 即零售金融、小微金融、产业金融、网络金融、同业金融五大业务板块; 深耕

柯桥社区“主阵地”, 抢占滨海、越城、义乌三大新“主战场”, 打造零售为本、模式领先、价值驱动的全流农商银行。二要把握新零售战略内涵, 明确转型方向和动力。他指出, 从现在开始到二〇一九年, 是全面建成全国一流农村商业银行决胜期, 要坚定不移实施新零售战略转型。要紧紧围绕“客户日益变化的需求和传统金融服务模式不配套”这一根本矛盾, 坚持以客户体验和科技支撑为中心, 建设轻型银行为导向, 实现零售银行从广度、宽度到深度、精度, 从速度、规模到质量、效



益, 从传统工具、传统技术、传统渠道到新工具、新技术、新渠道的转型和融合, 再造差异化特色化竞争新优势。三要全力建设“五大金融”, 构建新零售业务体系。以零售金融为“业务根据地”, 小微金融为“业务播种机”, 产业金融为“业务发动机”, 网络金融为“业务雷达站”, 同业金融为“业务稳定器”, 提升体系化竞争能力。四要深耕社区“主阵地”, 抢占三大“主战场”。明年区域市场定位是: 牢牢巩固柯桥主阵地, 全面复制“瑞丰模式”, 做深做透社区市场。同时, 全力抢占滨海、越城、义乌三大新的“主战场”, 拓展市场增量。五要强化五大支撑, 驱动“五轻”转型。建设组织配套、人力资源、绩效考核、精细管理和科技基础五大支撑, 为“五大金融”和三大新“主战场”提供保障。六要坚定“四个自信”, 弘扬奋斗文化。要坚定战略自信、管理自信、发展自信、文化自信, 传承和发扬瑞丰一直以来做得好的方面, 调动方方面面积极性, 形成新零售相匹配的发展氛围, 锻造团结和谐、永争第一的“瑞丰铁军”, 凝聚全行动

力。七要加强党风廉政建设, 营造风清气正环境。必须坚持党委领导, 发挥党员先锋模范作用, 坚持把廉政建设贯穿转型全过程, 为促进各项业务健康发展提供纪律保障。

遵循“三步走”发展愿景  
推进“新零售”  
战略转型  
决胜全面建成全国一流农商银行

- 1 抢抓新时代新机遇, 开启“新零售”新征程
- 2 要把握新零售战略内涵, 明确转型方向和动力
- 3 全力建设“五大金融”, 构建新零售业务体系
- 4 深耕社区“主阵地”, 抢占三大“主战场”
- 5 强化五大支撑, 驱动“五轻”转型
- 6 坚定“四个自信”, 弘扬奋斗文化
- 7 加强党风廉政建设, 营造风清气正环境

本次会议提出的许多举措创新性和重要性兼具，是我行在全面建成全国一流农村商业银行决胜之期的重大战略。工作报告既是对明年工作的总安排、总布局，更是指引瑞丰未来发展的总动员、总部署，既有战略意图，又有战术指导，对于做好明年乃至未来各项工作具有十分重要的意义。



行长章伟东主持会议并作会议小结，对于2018年的工作，他强调：**第一，高质量发展是根本。**2018年，要将主要精力从防风险转到拓业务与防风险并举，尤其要推进“新零售”战略转型上的高质量发展。**第二，依法合规是准绳。**今后监管将更严格，违法成本将更高，作为一家准上市的银行，全行上下要坚定合规经营理念，坚决不打“擦边球”，创新也要在依法合规基础上进行。**第三，效益优先是前提。**2018年要千方百计把成本降下来，把利润做上去，把发展的引擎做好。**第四，精细管理是保障。**没有深度思考，所有勤奋都是扯淡，所有执行都是浮夸，所有管理都是粗放。**第五，战略落地是关键。**每位干部员工都要围绕新零售战略转型，踏踏实实，从条线上、岗位上的每一件小事做起。在具体落实举措方面，章行长提出三点要求：一要把俞董事长的工作报告弄懂弄通真正吃透；二要把战略切实落地，转化为强有力的战斗力；三要把当前工作抓实抓细抓好，实现2018各项业务“开门红”。

2018年1月1日，与会人员对董事长工作报告、工作目标及考核办法（讨论稿）进行分组讨论，并与1月2日上午召开部总经理、支行行长以上干部汇报会。

会后，总行组建了以行领导，行专家及相关部室负责人为主的总行工作报告宣讲团，深入理解报告精神，精心制作宣讲讲义，从不同角度、契合支行实际，深入基层进行宣讲，总行还将以条线辅导，知识竞赛，内部讨论等形式，确保，提升实效。



## 我行举办学习贯彻党的十九大精神专题报告会

2017年12月12日晚，我行在一号会议室举办学习贯彻党的十九大精神专题报告会，特邀绍兴市委党校教务一处处长李俊作题为《奋力推进新时代中国特色社会主义》报告，全行中层以上干部以及机关第一、第二、第四党支部全体党员共约210人参加报告会议，监事长潘金波主持会议。

报告会主要围绕党的十九大重大意义、党的十九大报告的逻辑与框架、新时代经济发展的主要精神三个方面展开。首先，讲解了党的十九大带给我们的政治意义、历史意义、理论意义与实践意义；其次，解析了十九大报告的核心逻辑框架：从初心与宣言、成就与变革、基点与起点、使命与目标到最终布局与部署，分五个层次，有重点、有条理地向大家解读了党的十九大报告；最后，重点论述了新时代经济发展所具备的三个主要精神，即发展基点（社会主要矛盾的转化）、发展追求（“两个一百年”的奋斗目标）和发展思路（贯彻新发展理念、建设现代化经济体系）。

李教授用形象的语言、生动的事例，给大家上了一堂深刻的宣讲课，既有思想高度，理论深度；又有很强的针对性和感染力，特别是对党的十九大报告的新思想、新观点、新要求做了精准分析和详细解读，对我们全面理解和把握十九大精神、为推进零售银行转型具有很强的指导意义。

## 我行成功通过省联社行社会计基础工作一级单位复验

根据省联社会计基础等级管理办法，2017年我行迎来了第一次行社会计基础工作一级单位复验，并顺利通过。近日省联社正式发文确认我行作为行社会计基础工作一级单位，成为全省七家行社一级单位之一，绍兴市农信系统唯一的一级单位。据了解，2018年，我行被省联社确定为“县级行社会计基础工作一级单位”，成为绍兴市农信系统中唯一一家取得该等级的行社。多年来，我行持之以恒抓好会计基础等级管理工作，努力打造全省农信系统财会工作标杆。

## 我行参加“行风热线·行长面对面”直播访谈

2017年12月1日，我行监事长潘金波带领零售银行部、运营管理部走进绍兴广播电视总台“行风热线·行长面对面”直播访谈，倾听群众意见建议，公开接受群众监督，并与听众亲切交流互动，现场耐心解答记者采访有关我行企业文化、金融服务、金融知识等方面的问题。

在近1小时的直播节目过程中，不仅接听来自企业、农户、储户等客户的电话，还有来自微信平台的听众咨询，面对形形色色的问题，相关各部都能坦诚交流，予以客观、公正答复，也进一步拉近了瑞丰银行与广大客户的距离。

## 我行与微众银行合作“微粒贷”成功上线

近日，我行与微众银行合作的联合贷款业务——“微粒贷”成功上线。为探索我行互联网金融业务发展模式，实现资产多元化，开辟新的利润增长点，我行与微众银行就互联网消费贷款产品——“微粒贷”开展合作，进行联合贷款。经过前期的合作协议签订和系统测试对接，于11月20日晚成功上线。

“微粒贷”是国内首家互联网银行——微众银行于2015年5月推出的一款纯互联网金融产品，该产品是面向手机QQ和微信用户的个人小额信用循环消费贷款，通过手机即可在线上完成申请，具有无需担保、申请便捷、快速到账、随借随还等特点。我行与微众银行合作推出的“微粒贷”产品成功上线，可实现双方优势互补，借助QQ和微信巨大的用户流量实现批量获客。还能利用微众银行的大数据风控技术解决线上客户风险识别难题，实现我行资产多元化，降低业务成本。下阶段，我行将按照此模式，与更多优质互联网银行机构进行合作，扩大我行线上贷款业务规模，加速我行在互联网金融领域的布局。

## 我行参加“服务实体经济、防控金融风险”直播活动

2017年12月29日上午8点30分，我行零售银行部、网络金融部、保卫监察部、越州支行相关人员参加了绍兴市金融业“服务实体经济、防控金融风险”亮点展示暨大型广场直播活动。

活动现场，我行工作人员通过宣传展板、小册子等形式为广大市民朋友讲解各类金融知识，引导客户有效防范金融风险。工作人员还介绍了持我行信用卡的各项超值优惠活动，对市民朋友关于我行产品服务的咨询作了一一讲解，还针对性地推广了我行明星金融产品，对前来咨询贷款的客户介绍了大额汽车分期贷、家装贷等消费贷，光伏助农贷，福农卡等产品。

此次活动是由市金融办、绍兴银监分局、绍兴广电总台共同组织的，共有24家银行参加，现场公布“服务实体经济亮点工作”评议结果，并进行授牌，我行获得银奖。

绍兴之声、绍兴新闻联播、直播绍兴、今日头条等媒体及节目都对本次活动进行了报道，参与此次活动，为我行服务实体、振兴乡村、共享社会，深化零售深度转型提供了新的宣传渠道。



## 行业扫描

### 中央经济工作会议的关键内容

2017年12月18日至20日，中央经济工作会议在北京举行。这是十九大之后最重要的一次中央会议，也是安排2018年中国基本经济政策的重要会议。要指出的是，这是用十九大精神指导全国经济工作的第一次尝试。此次会议有如下内容值得关注：

首先，会议确立了以新发展理念为主要内容的“习近平新时代中国特色社会主义思想”。会议称，习近平新时代中国特色社会主义思想，是中国特色社会主义政治经济学的最新成果。会议认为，5年来的发展，形成了世界上人口最多的中等收入群体。这意味着，中国经济的发展将会继续以培养和扩大中等收入群体为目标。

其次，高质量发展是未来的发展核心和政策出发点。会议提出，我国经济发展进入了新时代，基本特征就是我国经济已由高速增长阶段转向高质量发展阶段。推动高质量发展，是当前和今后一个时期确定发展思路、制定经济政策、实施宏观调控的根本要求，必须加快形成推动高质量发展的指标体系、政策体系、标准体系、统计体系、绩效评价、政绩考核。

第三，积极的财政政策取向不变，调整优化财政支出结构，确保对重点领域和项目的支持力度，压缩一般性支出，切实加强地方政府债务管理。稳健的货币政策要保持中性，管住货币供给总闸门，保持货币信贷和社会融资规模合理增长，保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定，促进多层次资本市场健康发展，更好为实体经济服务，守住不发生系统性金融风险的底线。

第四，今后3年明确三大工作重点不变，分别是：防范化解重大风险攻坚战、打好精准脱贫攻坚战、打好污染防治攻坚战。

第五，加快建立多主体供应、多渠道保障、租购并举的住房制度。完善促进房地产市场平稳健康发展的长效机制，保持房地产市场调控政策连续性和稳定性，分清中央和地方事权，实行差别化调控。

### 银监会：持续推进银行业对外开放

2017年12月19日，银监会国际部主任范文仲表示，经国务院批准，银监会将放宽对除民营银行外的中资银行和金融资产管理公司的外资持股比例限制，实施内外一致的股权投资比例规则。银监会将持续推进银行业对外开放，下一步政策方向主要包括放宽外国银行商业存在形式选择范围、扩大外资银行业务经营空间，取消外资银行人民币业务等待期，支持外国银行分行从事政府债券相关业务、放宽外国银行分行从事人民币零售存款要求，同时将优化监管规则，调整外国银行分行营运资金管理要求和监管考核方式。

### 央行：所有金融业务都要纳入监管

2017年12月7日，中央国家机关工委官方微信“紫光阁微平台”刊登央行行长周小川的文章。周小川表示，尽快实现金融监管全覆盖，避免监管空白，搞金融的都要持证经营，所有金融业务都要纳入监管。着力做好流动性风险、银行不良资产风险、影子银行业务风险、资本市场异常波动风险、跨境资金流动风险防控。在货币政策目标方面，要健全货币政策和宏观审慎政策双支柱调控框架，坚持把维持物价稳定和防控系统性金融风险作为金融宏观调控的核心目标，实施稳健中性的货币政策，强化逆周期调节，处理好稳增长、调结构、控总量、防风险的关系，保持经济平稳运行。在监管层方面，充分利用人民银行的机构和力量，统筹系统性风险防控与重要金融机构监管，对综合经营的金融控股公司、跨市场跨业态跨区域金融产品，明确监管主体，落实监管责任，统筹监管重要金融基础设施，统筹金融业综合统计，建立行为监管框架，强化监管的专业性、穿透性。此外，要不断扩大金融对外开放，坚持扩大对外开放的大方向，深化人民币汇率形成机制改革，深化外汇管理体制变革，便利对外经济活动，稳妥有序实现资本项目可兑换。同时，在维护金融安全的前提下，放宽境外金融机构的市场准入限制，在立足国情的基础上促进金融市场规制与国际标准进一步接轨。

### 银监会：下发网络小贷业务风险专项整治方案

近日，银监会P2P网络借贷风险专项整治工作领导小组办公室印发《小额贷款公司网络小额贷款业务风险专项整治实施方案》。《方案》要求，对本地区网络小额贷款经营情况进行摸底排查，于2018年1月底前将摸底排查情况报P2P网络借贷风险专项整治工作领导小组办公室。对于未经批准或不具备放贷资质却经营网络小额贷款业务的机构，依法予以严厉打击和取缔，责令其停止开办网络小额贷款业务，涉嫌犯罪的，移送相关司法机关。严格管理审批权限。小额贷款公司的批设部门应符合国务院有关文件规定。对于不符合相关规定的已批设机构，要重新核查业务资质。已由计划单列市批设的相关机构，由省级政府小额贷款公司监管部门和计划单列市小额贷款公司监管部门协商核查业务资质。对资产证券化等融资，通过信贷资产转让、资产证券化等方式融资的，排查是否符合有关规定，审批（备案）手续是否齐备，是否通过互联网、地方各类交易场所或线下协商方式销售、转让及变相转让本公司的信贷资产，穿透式核查最终投资者是否是合格投资者，其用于交易的基础资产是否是合法合规的信贷资产，不得直接或变相以“现金贷”、“校园贷”、“首付贷”等为基础资产发售（类）证券化产品或其他产品。以信贷资产转让、资产证券化等名义融入资金的比例按照《现金贷通知》有关要求执行。



# 瑞丰模式 | MODEL



## 瑞丰银行三部曲 吹响乡村振兴 “集结号”

● 本刊记者 沈逸斐/文

党的十九大提出实施“乡村振兴战略”。习近平总书记指出，农业农村农民问题是关系国计民生的根本性问题，必须始终把解决好“三农”问题作为全党工作重中之重。要坚持农业农村优先发展，按照产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕的总要求，建立健全城乡融合发展体制机制和政策体系，加快推进农业农村现代化。巩固和完善农村基本经营制度，深化农村土地制度改革，完善承包地“三权”分置制度。

乡村振兴，离不开金融这一源头活水，深耕农村市场的农村金融机构责无旁贷。一直以来，瑞丰银行作为绍兴当地“支农支小”的主力军，主动承担起振兴乡村这一历史使命，回归本源，不忘初心，继续深入践行普惠金融理念，助力美丽乡村建设，促进当地农民经济可持续发展。

### 一是吹响“产业振兴”进行曲。

乡村要振兴，产业是支撑。瑞丰银行始终坚持服务三农的定位，用实际行动支持农民创业致富，降低农户贷款门槛，解决农村融资困难。

#### 第一，大胆创新，推出特色贷款。

针对农民“担保难”问题，瑞丰银行结合国家“三权抵押”相关政策，深入调研农村资产情况，开展林权和股权等抵押贷款试点，推出“农村集体经济股权质押贷款”，让农民手中的闲散“资源”变成推动农业发展的有效“资本”。探索开发农房承诺贷，利用信用贷款的方式，创新盘活农村固定资产，唤醒沉睡的农村土地资产，促进农业增效、农民增收和农村繁荣。此外，针对有生产需求的农村拆迁户，瑞丰银行推出“拆迁承诺贷款”；针对有创业需求的低收入农户，瑞丰银行则充分借助“丰收爱心卡”等扶贫贷款，支持其创业致富。

#### 第二，大力走访，助推转型升级。

瑞丰银行积极响应十九大“金融服务实体经济”的号召，在全行上下开展“新兴合作伙伴大走访”活动，利用100天时间，走访1000家企业，完成授信100亿元的目标。走访团走进“三农”小微企业，调研发展状况，利用信贷手段支持“三农”小微转型升级。以“绿色生态”为主方向，培育壮大农业龙头企业，助推“产地生态、产品绿色、产业融合、产出高效”的现代农业发展新格局。“大走访”密切了银企联系，通畅交流渠道，缩短申贷环节，目前已完成授信50亿元，受到“三农”小微客户一致好评。

### 二是吹响“美丽乡村”进行曲。

生态宜居的环境，是乡村振兴的重要保障。党的十九大报告提出农村建设要“整洁、美丽、和谐、宜居”为目标，为此，瑞丰银行积极践行社会责任，全面助力美丽乡村建设。

#### 第一，结对帮扶，激发乡村生机。

根据《浙江省美丽乡村建设行动计划》精神，瑞丰银行从全区美丽乡村建设项目中精心筛选出36个行政村作为资助项目，每村每年资助20万元，用以改善农村基础设施建设，大力推进农村人居环境、生态环境整治。根据浙江省特色小镇建设行动计划，瑞丰银行拓宽融资渠道，支持特色小镇项目建设；布局特色网点，完善小镇金融服务体系；配套金融方案，服务小镇推进拆迁，有效支持特色小镇建设工作，助力培育“美丽经济”。

#### 第二，社区共建，改善乡村面貌。

瑞丰银行一方面加大对农村基础设施建设的信贷支持力度，仅向辖内齐贤镇齐贤村和福全镇兴联村发放的两笔“空心村”改造贷款，金额就达3260万元。另一方面，瑞丰银行着重提升社区融合度，借助社区共建活动的推进，积极发起植树、扫街等义务劳动，并结合金融知识下乡、健康讲座等方式开展各类社区活动，并在各个村设立公益宣传牌。每年瑞丰银行还向全区所有低保户发放春节慰问金，仅此一项，4年累计发放金额逾1500万元。近期瑞丰银行又大力推广“绿色光伏、伴您养老”养老计划，农户不需要出一分钱，即可实现光伏发电绿色增收的目的。

### 三是吹响“幸福生活”进行曲。

农村良好的信用生态、农民幸福的生活状态是乡村振兴的软指标。瑞丰银行通过切断担保链、重构信用链，多措并举着力打通金融服务乡村的“最后一公里”，积极推进“治理有效”共建共享的乡村文明新秩序。

#### 第一，背靠背，构建农村信用生态。

农户贷款往往受制于抵押物价值偏低的瓶颈，不得已走上担保之路。瑞丰银行以“背靠背”公议授信为支撑，彻底打破担保链风险，为三农提供快速、便捷、优质的金融服务。按照“三有”、“三无”原则（“三有”指有稳定职业、有固定房产、有和谐邻里关系，“三无”即无不良品行、无不良资信、无过度融资），提前批量确定农户可贷额度，建立白名单。由于采用的是通过村民评议获得额度的方式，倒逼村民努力规范日常行为，维护信用和口碑，脚踏实地干事业，在农村形成人人讲信、守信的良好氛围，进而推动整村风气的提升。

#### 第二，全覆盖，升级农民生活品质。

为使农户享受到更多的金融便利，有效提升金融服务覆盖面，瑞丰银行积极推进网格化管理，做到定格、定员、定责，推进需求调查、产品开发、贴身跟进“三位一体”，深耕农村社区市场，增强普惠实效。还在全市各村建设390家乡村金融服务点，110家丰收驿站，配套金融服务员，提供小额存取款、缴费充值、转账汇款、网上代购代售、社区生活商圈、快递收发、便民健康、信息咨询等特色化服务，为农户提供“线上+线下”全方位、立体式的金融与生活服务。

# “五星”创建记

● 总行营业部 刘亚茹/文

2017年7月到9月，对于营业部来说是个繁忙而又充实的两个月，营业部紧紧围绕总行“五星级网点创建”活动要求，在营业部原有的硬件软件基础上进行了升级，把打造高水平服务网点与提升客户体验、提升网点竞争力紧密结合起来，在总行大力支持、营业部全体员工共同努力下，总行营业部荣获“2017年度中国银行业文明规范服务五星级营业网点”称号，在全辖网点中起到示范作用，带动了全辖整体服务品质的提升。



春风般的感受。办理业务的速度也在不断加快，减少了客户的等候时间。

### ——柜面窗口多样化，弹性化

根据以往办理业务的情况统计，上午10点作为业务高峰时段，增设窗口，而在夜间则适当减少营业窗口，以满足客户办理业务需要。同时，对于有特殊业务需求的客户，又增设了爱心窗口，缩短客户等候时间，有效提升了服务满意度。

### ——岗位互动及时

为客户提供优质的服务，不断提高客户满意度，营业部采取了双大堂制，及时分流，尽量减少客户的等候时间。

为了便于不同岗位之间员工及时沟通联系，同时避免由于大声呼叫所造成的嘈杂环境，营业部统一编排了管理手语。通过现场管理中使用管理手语，一方面及时响应客户需求，提高服务效率；另一方面，能够成功地发现潜在客户、维护高端客户，使客户动态可以实时传导，及时为客户提供更有针对性、更周到的金融服务。

### 三、规章制度不断完善

完整的服务档案不仅可以提高管理效率，促进制度落实，也为员工提供了了解网点经营情况，熟悉银行规章制度的窗口。特别是对于新员工，可以使他们由一个银行业的门外汉迅速了解服务规

范、规章制度、企业文化等多方面的知识，快速适应新的工作岗位，更好地实现制度指导工作、工作完善制度的管理模式。一项合理有效的管理制度也会形成一种良好的企业文化。

营业部将以五星级营业网点为新的起点，再接再厉，积极贯彻落实总行相关工作要求，始终以客户为中心，因需而变，坚持不懈地抓好网点服务的提升工作，在追求一流的服务、一流的团队、一流的管理的道路上，继续开拓进取，奋勇前进！

## 一、服务环境不断改善

### ——内外环境整洁

营业厅外部标牌醒目、干净，无障碍通道标识清晰；营业厅内形象标识统一、整洁，自助设备区机具布放整齐、有序。通过合理摆放绿色植物、花卉，营造出清新、明亮的营业氛围。

### ——便民设施充足

在营业厅外，设置了无障碍通道和机动车停车位；在营业厅内，设置了老花镜、验钞机、排号机、便民医药箱、雨伞架、擦鞋器、碎纸机、婴儿座椅、24小时直拨客户电话等便民设施；在柜台上，设置了爱心、双语、手语等便民服务窗口。

### ——功能分区合理

在布局方面，通过仔细研究功能分区、业务分流、客户分层等问题，设置出合理的布局分区，努力为客户提供安全

舒适的服务环境。统一设置了咨询引导区、现金服务区、非金服务区、自助服务区、电子银行服务区、个人理财服务区、公众教育服务区、客户休息等候区，开辟了中高端客户专属的VIP客户“绿色通道”，为客户提供多层次、全方位、差别化的金融服务。

## 二、服务质量不断提升

### ——微笑服务，快速办理

在评比五星级网点的期间，柜员重新开始学习《瑞丰银行客户服务基础规范》和有关文明服务规范服务标准，进一步规范服务“七+七”，同时参加柜面一线员工服务规范知识考试，加深印象，巩固学习成果。在办理业务期间，柜员以亲切自然的微笑给客户带来如沐



# 明明可以靠颜值 他们却偏要靠技能

——记我行第七届业务技术比赛

● 运营管理部 王伟/文

2017年1月12日上午，瑞丰商学院人声鼎沸，一派紧张气氛。502点钞比赛教室、202网络机房、509阶梯教室，裁判员、选手、工作人员个个准备有序，一场指尖上的竞争就此拉开序幕。



## 502 点钞比赛教室

瞧，502教室，这是机器点钞和手工点钞的比赛场地。比赛桌旁，选手们正做着各项准备。铺好垫桌子的厚纸张、在顺手的位置放好印章、扎钞纸、插好点钞机的电源线并调节好功能、调整好椅子的高度……一切按照有利于

比赛成绩的要求去准备。再看看公正的裁判员，一对一地监督着选手的一举一动，发放成绩记录单，告知选手认真填写信息。



## 202 网络机房

看，202网络教室，这是电脑汉字输入和传票输入的竞赛场地，真正展现选手指尖魅力的所在地。选手们小心

地更换着键盘，调整好屏幕颜色，凝神静气等待一声令下……



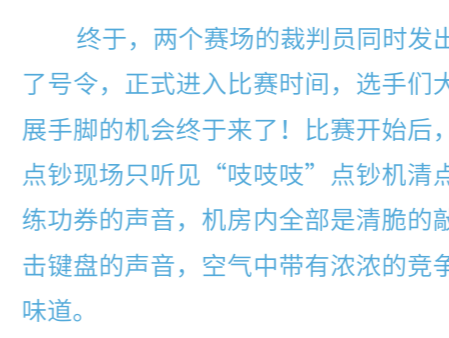
## 509 阶梯教室

再来瞅一下509教室，大屏幕上“瑞丰银行第七届业务技能比赛”字样印入眼帘，工作人员正在准备各项成绩统

计公布工作，领队们正与选手交流，告知比赛的注意事项。

### 指尖上的“舞蹈”开始了

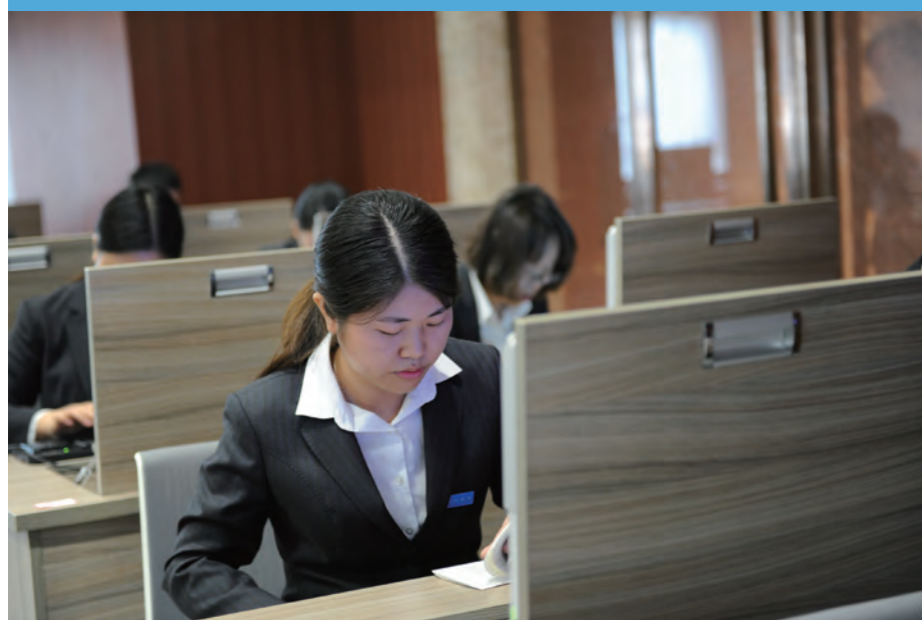
### THE START OF THE GAME



终于，两个赛场的裁判员同时发出了号令，正式进入比赛时间，选手们大展手脚的机会终于来了！比赛开始后，点钞现场只听见“吱吱”点钞机清点练功券的声音，机房内全部是清脆的敲击键盘的声音，空气中带有浓浓的竞争味道。

每场比赛结束，最有挑战意味的还是机器点钞的成绩批改环节，当一个选手的成绩与标准答案有误时，选手们总是自责，“呀，我太不仔细了！可惜了，下一场来过”。当一个选手的成绩与标准答案相符时，选手会激动

地跳起来，“对了，对了，终于对了”，这一刻满脸的幸福感！平水支行骆丽娜5分钟机器点钞数对82刀的成绩，应该是最幸福的选手啦！



电脑项目的比赛中，我们有自信、淡定的选手，比如越州支行的陈萍、安昌支行丁盈盈、轻纺城支行朱琳平、柯岩支行沈佳敏，在多年默默辛勤苦练中练就一身自信和技能，在各种比赛中大展风采，这种工匠精神值得我们学习。



## 台上一分秀手技 眼疾手快使人惊 台下十年苦工匠 绝活全凭巧在心

每一份成绩的取得离不开选手的辛勤付出。每年的4、5月份开始，我行技能集训选手就在瑞丰商学院进行封闭集训，每个月至少要集训三天，从早上八点半开始训练并不定时测试训练成果，晚上再相互探讨心得体会。俗语说，三百六十行，行行出状元，但不论哪一行，要想做出一番成绩，最关键的一点是必须要真心热爱这个行业，只有热爱，才能从中得到更多的收获，找寻到更多的乐趣。

这次技能比赛，是对我行员工技能素质的一次全面有效检验。面对未来，我行还是需要不断地“学技术、比技能、创一流”，在“比、学、赶、超”中，为瑞丰事业的发展再建新功。



## 童心背后的匠心

——记绍兴首家儿童主题银行

● 零售银行部 徐劭燕/文



刚刚过去的周末，20多位小朋友在各自爸妈的陪同下参与了瑞丰银行柯亭分理处“小小银行家”活动，一起认识钱币，一起知识竞赛，一起角色体验...瑞丰银行在这儿特别设立一个“儿童王国”，把儿童游乐园开进了银行里。

随着金融业的快速发展，银行服务的同质化不断加大，为个性化地满足不同客户的金融需求。瑞丰银行积极细分客户群，打造差异服务，柯亭分理处“小海豚”儿童主题银行便在这一思路下应运而生，于2017年11月28日盛大开业。这家网点乍一眼看起来与其他银行没什么区别，里面竟然藏了一个新奇、有趣的儿童乐园。

这家儿童主题银行环境布置独具匠心，在该网点大厅的东南角划分了一块矩形活动区域，地面铺上了彩色的地毯，左侧是卡通造型的柜子，里面藏着各种各样的玩具，迷你小汽车、趣味串珠子、毛绒玩偶...网点根据不同年龄段，配置了该年龄段孩子热衷的玩具。此外，这儿还准备了200多本益智绘本，激发孩子的兴趣和创造力。家长们可以坐在周围的休息椅上陪伴孩子。

当然，这儿并非一般商场中所见的普通游乐园，这儿致力于给儿童提供了学习金融知识、体验银行服务场所，除了现场各类玩具和项目之外，儿童主题银行最大的特色在于差异化管理，根据每个孩子的个性与年龄发展特点设置不同的软性文化量身打造各种趣味活动，定期举行理财类、金融类、生活类趣味活动，旨在科学提高不同孩子的学习、沟通、合作能力，教会孩子发现问题、思考问题、解决问题，让孩子“始于兴趣，乐于其中，学得真

知”，在玩乐中了解基本的金融知识，培养正确的财富观、消费观，提高财富素养，创造每一位孩子中心的舞台，充分发挥银行“伴孩子认识世界”的作用。

“小海豚”儿童主题银行是瑞丰银行金融服务特色化、主体化、专业化、场景化的转型举措之一，它将银行这一金融行业进一步融入到日常生活，革新客户使用体验，将儿童金融特色服务和银行的零售业务搭配起来，为家庭提供嵌入式的服务，以关爱孩子和家庭金融需求为切入点，通过丰富多彩的亲子活动，寓教于乐的体验课程以及专属的增值服务，为家长和孩子营造快乐温馨的体验式银行，也将瑞丰品牌打得更响。



## 一家农商行缘何迎来一批博士“筑巢”？ 我行“三创新”打造人才高地

● 人力资源部 周超/文

“兵马未动，粮草先行”，业务发展如同行军打仗，业务要发展，人才要先行，人力资源是瑞丰业务发展的源动力。根据二〇一七年工作会议精神，人力资源部多措并举，积极引进博士生。

截止2017年12月，我行共引进9名博士，其中，今年新入职博士有6名，分别来自人大、中科院、浙大、北京科技大学、浙江工商大学等高校。

博士生的引进是我行重要的人才布局，也是全新的一次挑战。与日常的校园招聘不同，博士生招聘面临三大问题。

### 01

一是人数稀少，难寻觅。与本科不同，并非每个院校都有资格开设博士点，也并非每个院校的每个专业都有资格开设博士点，博士点的数量大大限制了博士生的人数。博士生面临的毕业论文的压力远超硕士研究生，一个博士生要顺利毕业，他的论文要经过导师认同、初审、盲审、答辩。而在准备充分的情况下，也会存在延期毕业的可能，这就导致了应届博士的毕业时间不确定性。

为了增强我行吸引力，提升博士的到面率和录取成功率，我们从渠道、形式、培养等多方面进行了创新。

#### 一、渠道创新，多点发力

经过前期对市场的调研，了解到博士生群体的就业主要是通过师友推荐、校内就业信息推送、行业内龙头企业信息关注等渠道，少有关关注招聘网站，参与校园宣讲会的。因此，只有多管齐下，多渠道推进才能有效扩大宣传覆盖面。

### 02

二是地域因素，难吸引。绍兴毗邻杭州，而随着杭州这个新一线城市的崛起，加之杭州人才引进新政的实施，对高端人才的吸引力不可谓不强。如何从杭州“虎口夺食”，也成了重中之重的问题。

在传统渠道上，我行一改单家供应商服务的模式，积极与多家校招经验丰富的供应商开展合作。目前我行已与智联招聘、前程无忧、猎聘网开展博士生专项合作。

在新兴渠道上，充分发挥我行人才开发中心在上海的人才信息优势和地理优势，与上海市金融发展服务中心、上海陆家嘴金融城发展局等对接人才信息，积极参与他们组织的高校招聘会活动。同时积极对接高校资源，主动获取各高校的大型招聘会时间，奔赴北京、吉林、武

### 03

三是择业广泛，难留存。越是稀缺的资源，价格越高，越是稀缺的人才，择业越广。博士生在就业阶段，手上往往都会有好几个Offer，去哪家单位成了他们更关注的问题。



汉、厦门、深圳等地参加高校双选会。

博士生不仅人数稀少，而且更难寻觅，为更精准的定位博士生源，我行首次启用校园猎头服务。顾名思义，校招服务是挖掘应届生源的猎头服务模式。与传统的校园招聘模式不同，校招服务是以结果交付为导向的服务模式，有结果、有产出的服务才是好的校招服务。

#### 二、形式创新，服务优先

为打造我行雇主品牌形象，提高博士生的面试体验，我行在形式上采取了三大创新举措。

一是前期沟通，双方初选。为提高博士生到面率和入职意向度，安排专人博士生进行电话沟通，讲解我行的基本情况、福利待遇等，了解其意向程度。针对高意向生源，重点沟通，持续跟进。同时对于来参加面试的博士培训生，我行给予一定额度的往返交通费报销。

二是走进瑞丰，深度体验。针对到面博士生，我会邀请其参加“走进瑞丰”的主题活动。活动内容主要为参观行史馆、高管见面会和晚宴。到场的博士生先行在瑞丰商学院签到集合，由人力资源部专人服务，安排专车接送至总行，并由总行办公室专人带领讲解我行历史。结束参观后，是博士生与我行高管面对面见面会，此期间我行高管会为博士生讲解我行的详细情况、博士待遇、职业发展以及问答解惑。

三是一次行程，全套流程。与传统的校园招聘一面、笔试和二面不同，为提供博士体验，博士生的一面和二面安排在同一天进行，且取消了笔试环节，即参加我行面试的博士生最多跑一趟，就完成了整个面试流程。

#### 三、培养创新，一人一策。

为将博士生培养为我行高精尖人才，为瑞丰的转型发展注入强劲动力，我行专门出台了博士生管理办法，不仅明确了给予优厚待遇，而且还特别开发了定制化的培养方案，主要亮点有三。

一是加速培养，同步进程。传统校招新员工的实习期为6个月，为加速培养，博士生的实习期缩短至3个月。在实习期间，人力资源部全程主导，专人跟进，并积极与商学院和各培养支行定期沟通，了解博士生的日常表现和培养进度，确保各博士生培养进程同步。

二是结合意向，定制轮岗。在高管见面会的基础上，人力资源部还通过各种正式与非正式的方式，了解博士生的未来职业发展方向，明确其职业意向。同时，为确保人岗匹配，特为博士生制定定制化轮岗培养，根据博士生的自身意愿，提供跨部门多岗位轮岗学习的机会。

三是团队培养，课题创新。通过组织形式多样的团队建设活动，提高博士生的团队合作精神。同时，由博士生自由组合，成立不同的课题小组，选择自己感兴趣的课题进行研究，并为其安排导师。在导师指导下完成课题研究后，由课题评审团听取课题汇报，进行点评反馈。

人才队伍的吸引可以通过多样的形式和创新，但保持这支人才队伍的执行力、战斗力，必须靠文化管理、文化驱动。博士生的吸引培养是我行探索的第一步，如何让他们融入瑞丰文化，充分发挥他们的才华，在服务于瑞丰转型发展的同时实现自身价值，将瑞丰真正打造成人才高地，将是我们面临的又一个全新的挑战。



## 金融在传统产业转型升级中的使命

● 本刊特约评论员 张宏斌/文

针对新型产业的  
重点项目的投入



金融



潜移默化地营造健康的  
产业发展环境，构造有  
序的产业上下游链条

当前，在供给侧结构性改革的背景下，县域经济正面临着传统产业的转型升级。浙江省绍兴市柯桥区作为浙江省传统产业升级提升的试点，正在布局高端纺织、时尚创意、先进装备制造、建筑产业现代化、文化旅游等五大千亿级的产业，在这样的产业转型升级过程中，金融的使命与服务路径是什么呢？

所谓传统产业可以被理解为生产力水平不高、生产效率较低、技术含量不足、占用资源大、盈利能力弱的产业，更准确的说，应该是落后产业，因此，基于良性产业生态的打造需求，传统产业的转型升级是一种必然趋势。从县域经济来看，传统产业的转型升级就是经济生态的重构，而这并非一日之功，一方面，转型升级需要一个渐进的过程；另一方面，转型升级有可能成功，也可能失败。金融作为实体经济的重要助推器，需要伴随着这个过程，起到有效的积极推动和引导的作用，也就是“推力”和“拉力”的“二力合一”。

金融的“推力”体现在针对新型产业的重点项目的投入，尤其是针对在未来产业发展中有着引领作用的产业主体的推动。在县域金融生态体系之中，大的国有银行往往会在这个方面充当主力军的角色，尤其是在配合政府政策引导方面，政策性金融和大的商业金融主体应该充当转型升级的主要推动角色，县域法人金融机构在这个方面应该做好必要的信贷投放配

置，尤其是要基于自身的经营特点，充分认知转型升级过程中的风险因素，主要以“跟投”的策略进行信贷分配，避免过于集中式的投放，产生较大风险。

金融的“拉力”体现在潜移默化地营造健康的产业发展环境，构造有序的产业上下游链条，这集中体现为金融针对产业转型的引导作用。例如，淘汰落后、过剩产能，鼓励发展绿色环保产业主体，绿色信贷是重要的手段，尤其是要因地制宜地对信贷需求主体建立绿色信贷的评估标准，精准地进行信贷投放。县域法人金融机构由于其先天的属性，在促进转型升级的金融“拉力”作用的体现上是重要的一股力量。众所周知，在形成新的产业生态过程中，小微企业的作用非常重要，小微企业是连接制造业、现代服务业之间的主要力量，县域法人金融机构基于“做小、做散”的自身特点，应重点做好小微企业的金融服务，这是促进传统产业升级的关键之举。

产业转型升级并不是搞几个大项目，建几个大的产业主体就算是转型成功了，重点还是要打造可持续健康发展的产业生态环境，而这个环境之中的小微企业的作用尤其重要。金融不能只关注大的产业主体，这在过去多年的实践中的教训是惨痛的，因此，要让金融在传统产业升级过程中不辱使命，砥砺前行，上述的“二力并举”是不可或缺的。

## 为乡村振兴贡献更多“瑞丰力量”

● 本刊特约评论员 陆海峰/文

服务实体，振兴乡村，共享社会，作为全国农村商业银行中的标杆，瑞丰人始终牢固树立以人民为中心的发展思想，始终聚焦农业农村这一决胜全面小康建设的“最后一公里”，力图在加快农村经济提质增效、深化城乡统筹均衡一体、加强乡村生态文明建设、增强农村改革创新活力上，贡献更多的“瑞丰力量”。

“不忘初心，牢记使命”。瑞丰来自于农村，壮大于农村，在农村深耕数十载，也一直在反哺农村，回报农村。可以说，柯桥区整个金融业界，瑞丰在农业农村领域阵地最多、触角最广、了解最深、感情最真。在乡村振兴吹响号角之际，瑞丰人初心依旧，不敢忘本。

当然，农业农村发展进入新时代，支农扶农也理所当然要以新时代的眼光加以审视。窃以为，是否有以下两个维度。

其一曰，老与新。所谓“老”，就是要讲究老方法。

瑞丰人之所以能成为农户的贴心人，之所以能“春江水暖鸭先知”，靠的就是深入农业农村农户，问需求、测体温，联络感情、感知冷暖，真正与广大农户肝胆相照、荣辱与共。尽管已经进入互联网时代，但“键对键不如面对面”，老方法不会过时，甚至更弥足珍贵，瑞丰人还是要秉承一贯以来的优良传统，用双脚走出一片广阔天地，在农村发现新需求、解决新问题，培育新产业、孵化新希望。所谓“新”，就是要瞄准新产业。当前，柯桥区正全力发展“美丽经济”。瑞丰人要积极作为，为工商资本投资农村创业、新兴业态助推农村发展助力，让闲置的农房“活”起来，让藏在深山人未识的自然风光“热起来”，将美丽乡村建设成果转化为村民实打实的生活收入，让美丽风景与美好生活诗意相连。

其二曰，硬与软。所谓“硬”，就是要继续助力农村基础设施建设。

日前，柯桥区荣膺“全国首批‘四好农村路’示范区”。的确，近年来，正是得益于交通条件的明显改善，柯桥南部山区美丽经济异军突起，真正实现了建一条路、串一片景、富一方民。在接下来的乡村振兴征程中，瑞丰人要与相关镇街密切配合，围绕建设美丽公路、小城镇整治等，加大信贷支持力度，着手把包括农村公路在内的各项基础设施建好、管好、护好、运营好，为广大农民致富奔小康、为加快推进农业农村现代化提供更好保障。所谓“软”，就是要促使乡村走上文化兴盛之路。

“实施乡村振兴战略，不能光看农民口袋里票子有多少，更要看农民精神风貌怎么样。”柯桥领风气之先，文化礼堂遍地开花，“柯桥好人”层出不穷，作为一家土生土长的地方银行，瑞丰人对故乡风情有足够的了解，对故土文化有足够的情结，完全可以参与进来，甚至因势利导，通过冠名、赞助相关活动，或推出相应的服务品牌，共同培育文明乡风、良好家风、淳朴民风。

让农业成为有奔头的产业，让农民成为有吸引力的职业，让农村成为安居乐业的美丽家园。这是全国农村工作会议擘画的灿烂前景，也是瑞丰人心心念念、为之付出不懈努力的前行方向。戮力同心，一个个产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕的乡村，必将在柯桥大地次第呈现。

## 靠什么留住芳华

### 瑞丰银行射出“三支箭”

● 本刊特约评论员 伊旭松/文

最近，电影《芳华》爆红，大荧幕上娓娓道来的往事沧桑和刹那芳华，引得无数眼泪与回忆齐飞；正如电影的主旨所言，每一段芳华都值得铭记，而那些华丽绽放与黯然凋零，都离不开大时代的风云变幻。

作为一家地方性农商行，瑞丰银行在岁末年初射出了自己的“三支箭”引发了不小的震动，也让更多人看到这家带着泥土气息的金融机构留住芳华的决心——向千余家企业授信百亿，“服务实体”之箭满怀服务的热忱；启动“农合联”战略合作，“振兴乡村”之箭饱含服务的精准；举行慈善捐赠和成立“瑞丰慈善基金”，“共享社会”之箭迸发服务的担当。

正如许多人会在岁末年初自问，“我的芳华该在哪里安放？”瑞丰银行的全体员工也需要在时代变迁的当下，努力给未来一个无悔的答案，而这“三支箭”正是从宏观上把握经济变革趋势，审时度势作出的“隆中对”。

随着党的十九大胜利召开，中国特色社会主义进入新常态，“危机”相生相伴，如影随行。

一方面，是在宏观经济增速放缓、产业结构深度调整、中小企业经营压力加大、有效信贷需求萎缩、资金成本不断上升的背景下，全国许多银行的经营发展都面临着下行压力。另一方面，金融机构是经济运行的重要枢纽的地位并未动摇，新常态下的经济运行又对金融机构提供了新的机遇，这其中“服务实体”、“振兴乡村”和“社会共享”成为当之无愧的三大热点。

鉴于小微企业融资环境难，融资成本高，

瑞丰银行早已放弃杀鸡取卵式的短期利益，改以培育实体企业小微企业成长为己任，不断完善和创新金融服务水平，多年来一直与柯桥区的众多小微企业携手共进，特别是今年9月底开始，瑞丰银行开展“走访100天、服务1000家、授信100亿”新兴合作伙伴大走访活动，全行干部员工共走访了1300余家企业，真正把金融企业对实体企业的关爱送到了基层。这些实实在在的服务，培育了忠诚的客户群体，也浸润了乡村的发展进步。

让全社会共享企业发展成果，既是践行“瑞行百年·丰泽万家”的企业哲学，也是瑞丰银行品牌塑造的重要组成部分，多年来坚持慈善事业让全社会看到了瑞丰人的温情与担当。从2005年开始捐助100万元成立“三农扶贫基金”资助南部山区贫困农户开始，慈善之路从未间断，仅每年年底的低保户扶贫善款已累计惠及26700户，真正做到了扶持万户。

当辉煌成为过去，2018瑞丰还需要面对更加严峻的市场环境，对公艰辛、同业纠结、市场迷茫、资本不足，这些困局需要一个破题。

历史总是要前进的，历史从不等待一切犹豫者、观望者、懈怠者、软弱者；只有与历史同步、与时代共命运的人，才能赢得光明的未来。

留住属于自己的芳华，瑞丰这“三支箭”带来浓浓的春的气息，纵有风霜雨雪也遮盖不住那勃勃生机。

# 瑞丰视野 | MODEL



## 趣谈ABS—资产证券化

● 金融同业部 蒋晓波/文

### ? 什么是ABS?

今天所说的ABS不是汽车的“制动防抱死系统”(Antilock Brake System)，而是我们通常所说的“资产证券化”(Asset-Backed Securitization)。对于金融行业的人来说，这个名字一点不陌生，近年来大资管业务的井喷式发展造就了火爆的ABS市场。尤其是去年，当类ABS产品(私募ABS，目前所谓的结构化分层产品)还未纳入非标范畴的时候，各大行对认购ABS的需求甚至达到了“求贤若渴”的地步，承销商甚至可以做到包销。即使到了现在，层出不穷的消费金融、租赁资产、银行信贷资产做成的ABS依然活跃在金融市场的最前端。

由此可见，ABS不管是对发行方来说，还是对投资者来说，都是一个很好的资产和工具。曾经看到过一个很有意思的比喻，把资产证券化的实质通俗的描绘了出来：

楼下张大爷开了个煎饼摊，每天能有五百块现金流入。张大爷看生意不错，想买个小面包车进货，把生意做大。

买面包车需要七万块钱，找银行借吧，银行嫌张大爷一个老头没什么值钱的东西抵押，怕他跑路，而且这么小额的贷款没什么搞头，不愿贷款。

隔壁老王看张大爷发愁，就想了个办法：

你看，你现在一天能有五百块流入，一个月的现金流就是一万五。要不这样吧，我明天就掏给你七万块，未来五个月的赚的钱就直接打我卡上，也即是说现金流就归我了。

其实老王自己也没钱，但他找到了李二叔宋三婶，说我找了个好项目，你们来投资，只要一次性把钱投给我，每个月都能返本金和利息。

邻里们有些担心，说你又不是开银行的，怎么能保证按时还钱？老王说，别担心，张大爷每个月赚的钱都会给我，再说了，张大爷儿子在城里打工，每个月都往家里寄钱，就算张大爷赖账大不了找他儿子要啊！

有人知道这个收益是要靠张大爷卖煎饼赚出来的，问万一煎饼不赚钱了咋办，张大爷自己出来说话了，你们投资的保证书啊，我也签一张，投资一万块，要是赔钱了，先从我这赔，优先保证还上你们的钱！

老王筹到了钱，给左邻右舍都写好了按月付收益的保证书。张大爷接过钱，高兴地买车去了，生意一天天红火下去，赚到的钱每月打给老王，老王又把钱转给拿了保证书的人，当然自己也雁过拔毛留了一点点。

●●● ABS不管是对发行方来说，还是对投资者来说，都是一个很好的资产和工具。

这里煎饼摊产生的现金流，就是**基础资产**。

老王写的保证书，就是**资产支持证券**。

万一张大爷赖账，他儿子拿自己的钱出来抵债，叫**外部增信**。

张大爷自己也投一万块，煎饼不赚钱的话先从那一万块里亏，也就是自己持有了劣后级，其他投资者持有的是优先级，这一过程叫**内部增信**。

老王干的活，看着好像是空手套白狼一样，其实就是**投行**。

邻里们知道只要拿着保证书就可以每月收到钱，于是手头紧的时候就把保证书卖出去抵钱，这样一来证券就交易起来了，大抵如此。





### ? 这个玩法 会不会出问题呢?

假如，村头赵大麻子看乡亲们买卖保证书不亦乐乎，想到个主意：既然拿着保证书就可以每月收到钱，要不然我再搞点钱来买点保证书，再拿到别的村，给他们说这东西拿着能挣钱，保准能卖出去。

赵大麻子自己没什么钱，于是他也想办法动员乡亲们给自己投资。赵大麻子说，我这里有个好项目，我要去隔壁村买老王印的保证书，大家来捧个场，赚了钱我每月给你们收益。

看到这里是不是觉得很熟悉？这里能赚钱的保证书，其实和之前能赚钱的煎饼摊一样，也是“基础资产”，都能产生现金流。

摊煎饼产生的现金流，成为了持有老王保证书的收益，而去隔壁村卖老王保证书收益带来的现金流，又成了赵大麻子保证书的收益。



然后还可以继续一层一层往上套。

有一天，城管来了，把张大爷的煎饼摊砸了，张大爷的儿子在城里因受贿被抓进监狱了，没有现金流了，老王印的保证书成为废纸，没有收益了，于是赵大麻子印的保证书也成了废纸。

这些废纸，就是08年压垮雷曼兄弟的“衍生品”

这个平静的小县城，就这样发生了由一个城管引发的金融危机。

那么总结来说，资产证券化就是指发起人将缺乏流动性、但又可以产生稳定可预见未来现金收入的资产或资产组合(煎饼摊产生的现金流)，出售给特定的发行人，或者将该基础资产信托给特定的受托人(老王)，通过创立一种以该基础资产产生的现金流为支持的一种金融工具或权利凭证(保证书)，并用结构化设计进行信用增级后(张大爷自己投1万，张大爷儿子还款)，在金融市场上出售变现该资产支持证券的一种结构性融资手段。

### ? 对银行而言，ABS有什么作用？

- 用未来的收入在现在融资
- 通过投行用基础资产内部外增信的方式来向投资者募集资金
- 可交易流转
- 流动性风险、系统性风险等

上面这个例子，很形象的阐述了ABS形成的原因(用未来的收入在现在融资)、发起的过程(通过投行用基础资产内部外增信的方式来向投资者募集资金)、拥有的流动性(可交易流转)及后续可能产生的风险(流动性风险、系统性风险等)。

其实，资产证券化业务的魅力存在于诸多方面。从发行方企业的角度上说，资产证券化提高了企业资产的流动性，减少了企业的风险资产，增加了企业管理资产负债表的手段。且相比于从银行贷款的间接融资模式，资产证券化作为一种直接融资模式的优点直接体现在融资成本的降低上。资产证券化的投资者，起码从理论上，更关注的是企业已经出售给SPV的现金流资产而不是企业自身的信用状况，这就决定了拥有优质资产的企业尤其是中小企业通过资产证券化的手段进行融资的成本会显著低于关注企业资质的银行发放的贷款，而且也变相降低了融资的门槛。

● ● ● 且相比于从银行贷款的间接融资模式，资产证券化作为一种直接融资模式的优点直接体现在融资成本的降低上。

从更宏观的角度上说，资产证券化将社会的存量资产盘活，同时将存在于某一产业链条之内的风险释放，转移到了广阔的人民群众的汪洋大海之中消失不见，对于宏观经济的平稳运行具有积极的意义。这符合李总理多次在公开讲话中提出的“盘活存量”的要求，也正是为什么近两年在国内宏观经济增速连续下台阶的背景下，资产证券化业务被重新摆上了一个重要位置的原因。

资产证券化起源于上世纪六十年代末美国的住宅抵押贷款市场，也就是起源于银行。所以银行资产证券化可谓是ABS的鼻祖。

银行资产证券化就是指银行将缺乏流动性但具有未来现金流量的信贷资产，通过结构性重组，转变为可以在金融市场上流通的证券以融通资金的过程。

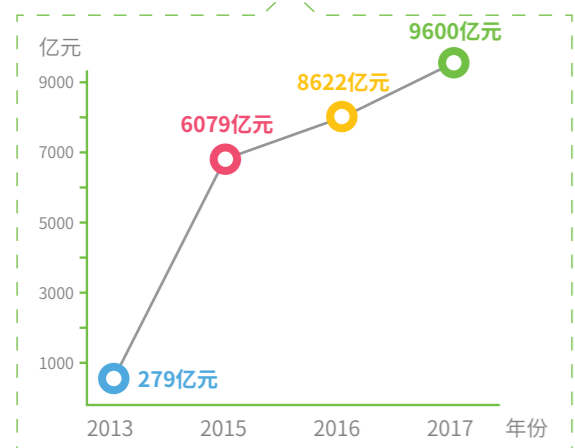
对于银行来说，信贷资产证券化具有极为重要的现实意义：

1. 银行通过将某些贷款证券化可以将这些资产移至表外，从而提高银行的资本充足率；
2. 银行将信贷资产的风险通过证券化转移给证券市场上具有不同风险偏好的投资者，可以分散和化解金融风险；
3. 银行将缺乏流动性的长期信贷资产证券化，可以调整自身的资产负债状况，解决流动性问题；

基于这些优势，近年来，各大银行都频繁的以行内信贷资产形成ABS，加快了行内的资产周转率，从而提高获利能力。



近年来，我国ABS发行规模不断攀升，发行总额从2013年的279亿元，猛增至2015年的6079亿元，2016年进一步增长至8622亿元。今年以来，ABS发行总额已超过9600亿元，创下历史新高。



其中，小额贷款、消费信贷成为ABS业务发展的新风口。在消费升级大环境下，我国消费金融行业发展快速，作为扩展融资渠道、盘活存量资产的有效工具，消费金融类ABS随之迎来爆发式增长。

## ! 浅析Pre-ABS

除此之外，资产证券化所产生的衍生品也越来越多，而目前活跃于金融市场中的Pre-ABS就是其中之一。

以上案例中，张大爷在买到车后，生意越来越红火，但是新的问题来了，原本进货的原材料只能让张大爷每天做500块左右的煎饼，现在原材料不够了，但是根据保证书上的要求，每月卖煎饼所赚的钱都进了隔壁老王的口袋，自己辛苦积攒的1万元也一起买了车，怎么办呢？

这时候赵四来了，赵四看到隔壁老王和村里的人都赚了钱，张大爷也蛮实诚可靠的，也想入伙，看到张大爷做大生意需要多进一些原材料，他就想了个办法：

张大爷我给你掏2万块钱，你多进一些货，我做了市场调查，按你现在的生意，每天能卖650块左右的煎饼，等过3个月，你生意稳定后，你把多出来的150块现金流再去老王那里做项目，然后让

老王直接把钱划到我的卡上来。

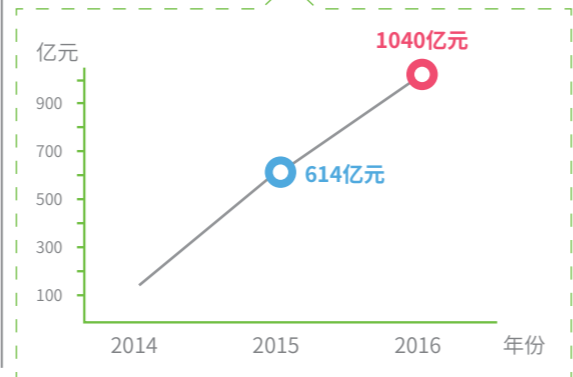
张大爷和赵四找老王一合计，三人一拍即合。

这里，赵四把钱给到张大爷，然后张大爷再用新的现金流去老王那里做项目融资来还赵四的钱，这就是Pre-ABS。

Pre-ABS投资是指为资产证券化的原始权益人形成基础资产提供资金，并以资产证券化募集的资金作为回款的一种投资方式。与ABS的投资者相比，Pre-ABS的投资者主要是在ABS发行前几个月发起投资认购，并可以全程参与基础资产的形成、特殊目的载体设立、ABS产品发行等过程。

而在交易结构的设计上，Pre-ABS也通常会设置多重风控和还款保障措施：除对基础资产形成过程进行监控外，还会在放款阶段引入第三方提供担保、将形成的基础资产做质押、要求融资人做回购承诺或者差额补足等。而最终的还款来源主要源于ABS募集的资金和债权的回款。

目前，消费金融公司、金融租赁公司、融资租赁公司等公司的底层资产形成的ABS炙手可热，但相对来说，融资租赁公司的融资难度远远大于前两者，尤其是银行系的消金公司和金租公司（就是俗话说的根正苗红，背靠银行系的大股东），融资难度和融资价格都远低于非银行系的融资租赁公司。而融资租赁公司融资渠道则比较单一，资金主要来源于股东和银行贷款，因此资产证券化或类资产证券化成为融资租赁公司重要的融资渠道。场内资产证券化角度：自2014年交易所ABS改为备案+负面清单制度后，融资租赁ABS一跃而起，成为融资租赁公司的重要融资渠道，并且成为交易所ABS主要构成。2015年交易所融资租赁ABS规模614亿元，2016年1040亿元。而发起资产证券化前的Pre-ABS投资资金也成为部分融资租赁公司的融资渠道。

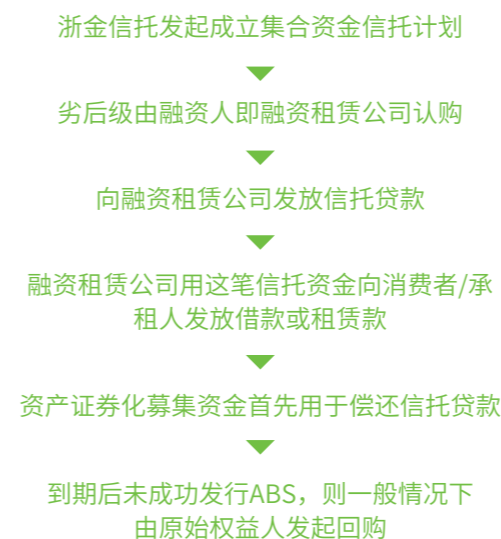


Pre-ABS的投资者主要是在ABS发行前几个月发起投资认购，并可以全程参与基础资产的形成、特殊目的载体设立、ABS产品发行等过程。

那么Pre-ABS具体是如何操作的呢？其实很简单，以浙金·易鑫租赁Pre-ABS项目集合资金信托计划为例。首先由浙金信托发起成立集合资金信托计划，其中优先级信托份额规模不超过8.34亿元，劣后级信托份额规模1.66亿元，劣后级由融资人即融资租赁公司认购（优先：劣后=5:1）。

信托计划成立后，向融资租赁公司发放信托贷款，融资租赁公司用这笔信托资金向消费者/承租人发放借款或租赁款，形成租赁债权。融资租赁公司以租赁债权为基础资产，发起资产证券化，资产证券化募集资金首先用于偿还信托贷款。

因为Pre-ABS的还款主要来源于ABS募集的资金，所以一般Pre-ABS项目的期限都很短，在3-6个月左右，若到期后未成功发行ABS，则一般情况下由原始权益人发起回购。



然而，不论是ABS还是Pre-ABS，即使有各种内外部的增信措施，也依然存在不少风险。2016年的国内首单ABS违约，让人们看到了ABS底层基础资产集中、内外部增信效果不佳所带来的风险。诚然，外部宏观经济下行也是违约的一个主要原因，但是本身基础资产的质量就决定了其风险抗压能力。

最后，作为投资者，我们要时刻警醒自己，把握好每一项业务的风险，对银行负责，也是对自己负责。



# 激情越马 瑞丰速度

## 难忘湖东路上那一片“瑞丰蓝”

● 总行办公室供稿

2017年11月11日，这一天，有人在“剁手”，有人在“狂奔”。这一天的瑞丰人在干什么？让我们一起去柯桥区湖东路上看一看。



万众期待的“越马”在这一天开跑啦！早上7点30分，15000名跑者参赛集体开跑，顿时间这股奔跑的热浪涌动全城。

在风景如画的瓜渚湖畔，位于湖东路上的瑞丰商学院也成为了本次“越马”的必经路线。所以，今天一大早，我们瑞丰银行的“瑞丰蓝”志愿者们就早早集结在此，准备用自己的热情和欢呼为所有奔跑者们加油鼓劲！

本次为“越马”加油助威的活动，总行办公室做了精心准备，前期就精心设计了多款具有越马特色的异型KT版和旗帜，并结合我行“星星贷”和“智益财富”的slogan设计了“越马”加油助威词。比赛现场，总行办公室组织了

100名青年员工在“越马”赛道的不同区域开展诸位活动，其中在瑞丰商学院所在的湖东路聚集了最多的“啦啦队”。

等了一个多小时，终于第一个选手跑到了湖东路上，志愿者们开心不已。果然不出所料，是位高大的黑人小哥哥。随着经过的选手越来越多，瑞丰志愿者们的加油声、呐喊声也越来越响亮，现场旗帜挥舞、行歌嘹亮，为疲惫的选手们送上来自柯桥人民的暖意和热情。

整齐的制服、有序的口号、激扬的热情，“瑞丰蓝”瞬间成为湖东路上最吸睛的风景。

运动员们也被这股蓝色的热情迅速感染，每当路过此处，他们都露出笑容、伸出大拇指、敬礼示意，向这群疯狂打call的“越马”粉丝表示感谢！

瑞丰的“越马”打call团还吸引了大赛组委会和媒体的注意，现场不少摄影师都将镜头对准了这样一支青春靓丽又训练有素的队伍。“今天，你们也是‘越马’赛道上一道靓丽的风景线。”一家前来采访“越马”赛事的媒体人说。





为积极倡导健康、快乐的生活态度，为绍兴国际马拉松加油助威，机关分工会组织开展了以“爱生活·助力绍兴国际马拉松”为主题的“环坂湖迷你马拉松”活动，进一步增强了员工崇尚运动的健康观念和良好习惯。

全程约5.5公里的迷你跑线路串起了柯桥大小坂湖的美丽风景，参与者以环湖自行车绿道为主线奔跑，呼吸着干净清新的空气，尽情享受着运动的畅快。沿途，他们有的争先恐后，你追我赶；有的三五成群，结伴而跑，相互鼓励。一路上，既可以看到他们奔跑的矫健身影，也可以听到他们的欢声笑语。这些奔跑的身影成了柯桥坂湖湖畔边上一道独特而亮丽的风景线。

全民健身是人民增强体质、幸福生活的重要保证，本次活动，旨在倡导广大员工健康的生活方式，弘扬顽强拼搏精神，积极参与全民健身活动，同时，也促进大家彼此间的交流。通过开展本次活动，不仅增进了员工间的友谊，更加激发了员工积极参与全民健身运动的热情，同时，也展现了参与人员的风采与活力，让参与者获得了无限乐事。

(机关分工会 金佰洪)

## 改版一周年致读者

亲爱的读者，感谢您捧读这本小小的内刊。

这是2017年的最后一期《百年瑞丰》，这是我们第47次与您见面，我们感恩您一直以来的厚爱，我们也期待继续得到您的喜欢。

如果大家还记得2017年首期《百年瑞丰》，那是一张不一样的面孔。那一天，我们对内刊版式、栏目、内容作了全方位改变，往国际流行的竖版杂志靠拢，在纸张上增加触摸感，体现现代、时尚、大气的财经新闻杂志气质。在内容上增加专业度和可读性，编辑思路上体现开放性和社会性。

我们希望，《百年瑞丰》不仅要打造成沟通瑞丰人的一扇窗户，更要使之成为服务客户的一条纽带，连接社会的一座桥梁。

所以，我们定下了这样的办刊宗旨：沟通瑞丰人、服务合伙人、连接社会人。

一年以来，我们正是本着这样的初心，通过这本小小的刊物，不断向您报告来自瑞丰的各类信息，“瑞丰奋斗者”评选、“两个模式”深化、“新兴合作伙伴大走访”活动、“新零售”战略转型……瑞丰人创业创新的足迹，也因此永久地镌刻在了这字里行间。

为丰富我们连接社会的渠道，我们还特别建立了一支社会评论员队伍，在内刊上开辟了评论栏目，这些来自媒体、机关、学校以及上级主管部门、金融同业的评论者，丰富着我们内刊的内容，也开阔着瑞丰人的视野，他们的观点，给予我们很多有益的启迪。

我们的努力，也得到了你们的认同，不断有读者以电话、邮件以及书信等形式，表达对这本内刊的喜爱。

比如来自山东临沂罗庄农村商业银行党群办公室的刘李英给我们来信说：“最近看了贵行的《百年瑞丰》内刊，觉得做得非常好，不仅制作精良，设计精美，而且内容丰富，干货满满，深受启发。”她希望能得到几本《百年瑞丰》内刊，并将编辑部运作情况告知。

有许多如刘李英这样的读者，好奇我们《百年瑞丰》内刊的运作情况。在这里也一并答复大家：我们的记者编辑全是兼职，虽然没有专职的编辑记者，但2000名瑞丰人都是我们的记者编辑，我们是一个始终开放的平台，随时等候瑞丰人以及您的绽放光彩，发光发热。

我们希望通过这个小小的平台，不断推进瑞丰文化的社会化，瑞丰品牌的社会化，使瑞丰文化成为真正意义上农信系统的一个文化标杆。在此，我们也诚恳地邀请您——我们最亲爱的读者，在您看过我们的内刊后，给我们提出你们的意见建议，真知灼见，我们将专门辟出一角予以刊登（邮箱bainianrui Feng@163.com）。

由此，这改版一周年致读者，亦可以称为编读往来的约稿信。

再次感谢您对我们始终如一的关爱。

本刊编辑部

## 奋斗的青春， 镌刻在生命里的年轮

● 钱清支行 沈丽芳/文

人的一生，如果真的有什么事情叫做无怨无悔的话，在我看来，就是你的童年有游戏的欢乐，你的青春有奋斗的经历，你的老年有难忘的回忆。

——提记

**寒**假的时候，朋友从美国发来一封E-mail，告诉我他开车从所在的北方出发到南方去，并画出了一共需穿越11个州的路线图。刚刚出发的第三天，他在德克萨斯州的首府奥斯汀打来电话，兴奋地对我说那里有写过《最后一叶子》的作家欧·亨利博物馆。

说实话，朋友的家在农村，毕业时考取了当地的公务员，在别人眼中这是一份稳定而又体面的工作，但是他知道那不是他所追求的，于是他选择放弃眼前的安稳，远赴他乡追求自己的梦想。尽他独自在一个陌生的城市打拼，那里他需要面对的不仅仅是金钱限制，语言障碍，异乡孤独，更多是不可预料的困难，但是他依旧选择利用这段年华，好好为自己的青春奋斗一把。

我羡慕他，也支持他，年轻时就应该去奋斗。奋斗的青春，会让他见识到他没有见到过的东西，让他的人生半径像水一样蔓延得更宽更远。

我想起刚毕业找工作那会，我独自一人在杭州火车站等候换乘的火车，寂静的站台上只有寥落的几个候车的人。其中一个老年人格外注目，只见他凝视着前方，双眼迥迥有神，在他脸上丝毫看不出岁月的痕迹，虽说是接近凌晨依旧精神地站立在站台。我走过去一问，原来，他先前是一位军人。我们闲谈起来，知道了他是北方人在杭州工作了近40年。当时他说了这样的一句话，虽然已经过去了十几年，我依然记忆犹新：“我刚到杭州的时候，兜里只剩下了100块。”就是怀揣着仅仅的100块，他也敢于出来闯荡，我猜想得到他为此所付出的代价，身处异乡，举目无亲，风餐露宿，奋斗与挣扎是他的命运，也成了他的性格。

我也想起我自己，大学刚毕业踏入咱们瑞丰银行，没有背景，没有工作经验，带着一股子冲劲，带着仅剩的执着，走上了“公司客户经理”的岗位。作为一名新上任的女

客户经理，期间自然遇到不少的困难。顶着炎炎烈日跑遍整个钱清去开拓优质新户已然成为我生活的常态，孤身一人冒雨从绍兴最北横穿至陌生的最南边似乎成了我必经之路，有时候一天都吃不上一口饭只为挨家挨户上门组织存款，有时候加班至深夜为客户订方案做授信，有时候根本顾不上自己只是一名女孩的事实，连夜驱车深入村庄上门催收利息，一次不行两次，白天没人则晚上，公司没人则去家里……的确，作为一名新任女客户经理，相比于其它人似乎承担更多的辛酸与泪水，有来自逾期贷款的压力，不良信贷客户的反抗与不配合，家人的不理解……

路远心迷，仿佛已经到了极限，奋斗的心如同断线的风筝，不知会飘落到哪里。所幸，它让我见识到那么多痛苦与残酷的同时，也让我触摸到了很多美好的人和事，朋友的关心、同事的鼓励、领导的肯定以及瑞丰文化的激励，正是这一让我懂得了坚持，正是这一切谱就了我当初青春的谱线，更成了我今天难忘的回忆。

没错，年轻时心不安分，不知天高地厚，把未来想像得那样好，才敢于放手拼搏。而青春之路不是旅游，注定要付出眼泪和汗水，品尝人生的多一些滋味，也绝不是如同冬天坐在暖烘烘的星巴克里啜饮咖啡的一种味道。但是，也只有年轻才更需要奋斗与拼搏。奋斗，需要勇气，也需要年轻的身体和想像力，从而收获了只有在年轻时才能够拥有的收获，和以后你年老时的回忆。人的一生，如果真的有什么事情叫做无愧无悔的话，在我看来，就是你的童年有游戏的欢乐，你的青春有奋斗的经历，你的老年有难忘的回忆。

青春，就应该像是春天里的蒲公英，即使力气单薄、个头又小、还没有能力长出飞天的翅膀，借着风力也要吹向远方；哪怕是飘落在你所不知道的地方，也要去闯一闯未开垦的处女地。这样，你才会知道世界不再只是一扇好看的玻璃房，你才会看见眼前不再只是一堵堵心的墙，你也才能够品味出，日子不再只是白日里没完没了的堵车、夜晚时没完没了的电视剧。

我想起泰戈尔在《新月集》里写过的诗句：“只要他肯把他的船借给我，我就给它安装100只桨，扬起5个或6个或7个布帆来。我绝不把它驶到愚蠢的市场上去……我将带我的朋友阿细和我做伴。我们要快快乐乐地航行于仙人世界里的7个大海和13条河道。我将在绝早的晨光里张帆航行。中午，你正在池塘洗澡的时候，我们将在一个陌生的国王的国土上了。”那么，就把自己放逐一次吧，借梦想的船张帆出发吧，去青春的海洋中远航吧。奋斗过青春，才会拥有这样充满泰戈尔童话般的经历和收益，那不仅是他书写在心灵中的诗句，也是你镌刻在生命里的年轮。

## 比学赶超·我心中的农信 主题征文比赛



### 斩获绍兴全辖第一的佳绩 将一、二、三等奖均收入囊中



#### 编者按

近日，我行“比学赶超年”活动成效再添靓丽一笔。从省联社绍兴办事处传来好消息，在“比学赶超·我心中的农信”主题征文比赛中，我行在全市6家行社中斩获第一的佳绩，将一、二、三等奖均收入囊中。

为进一步浓厚全辖负重奋进、团结协作、奋发向上的活动氛围，日前省农信联社绍兴办事处在全辖组织开展了“比学赶超·我心中的农信”征文比赛。认识到这是一次全面展示我行员工“比学赶超”风采的良好契机，有利于将全行“比学赶超年”活动推向纵深，经总行研究决定，由总行办公室牵头，在全行范围内开展了同一主题的征文比赛。

比赛受到全行员工的广泛参与，共收到来自支行和部室的参赛作品共计376篇。经过择优选拔并精心修改后，总行办公室推荐了5篇文章至省联社绍兴办事处参加决赛。经过办事处领导与各行社领导的共同评选，

本次大赛共评出一等奖2名，二等奖3名，三等奖7名。我行选送的5篇文章中有4篇获得佳绩，其中原信息科技部王迎军的作品《那些散落在我记忆深处的珍珠》获得一等奖，齐贤支行单晓莉的作品《巧克力的人生也何其精彩》获得二等奖，陶堰支行裘婷婷作品《农信AB面》和总行办公室沈逸斐作品《赶超歌》获得三等奖。我行成为全市6家行社中唯一一家将一、二、三等奖都收入囊中的行社。

本次征文比赛充分展示了我行各条线你追我赶、奋勇争先的风采，弘扬了瑞丰人独特的奋斗精神，鼓舞和激励了全行广大干部职工增强服务意识，争当服务标兵，有利于更广层面上推进赶超发展，激发奋斗活力，弘扬百年文化。

本期期刊精选了荣获本次比赛的一二等奖作品，与大家分享。

## 那些散落在我记忆深处的“珍珠”

● 王迎军/文

时间悄无声息地在我的脸上，我的发间溜过——我入行工作跨进了第25个年头。25年里工作中我经历的许多人许多事，大都淹没在记忆里，有些人有些事却拂之不去愈来愈清晰。

#### 一个笔记本的暗暗较劲

1991年11月我入行，在联社皋埠办事处营业部待了差不多9年，那里我度过了自己美好且青春飞扬的9年。白天的营业场热闹而忙碌，现金的进出，票据的传递一切是有序的；晚上这里通常是年轻人的演练场，伴着一声声不服输的“再来一场”，师傅们掐着秒表，拢在我们周围看着一个个在算盘上舞动的指尖，我想这便是二十几年前农信人“比学赶超”吧。

这期间，促使我迅速成长，让我暗暗萌生想做业务能手念头的，其实是一本普通的笔记本。它的主人是我们的主办会计，她比我大一轮，说话不紧不慢不急不躁，但做报表、提费用是又快又好。对我这样的新员工，她常常会拿来上一天传票里的存单让我学着计算利息，会在内部处理凭据时，让我大胆做分录并记帐。营业场里大小事情大家都习惯问她：鲁会计，这张存单保值息该从啥时开始算；鲁会计，这笔农贷利息我们吃不准，你帮忙再复一下；鲁会计，这张汇票会不会不符合要求。她都一一回答，遇到较难解答的问题时，她都会从抽屉里拿出一个很普通的硬面抄，快速翻到相关内容页，从文件的年份编号再到逐条的内容，大家从提疑讨论到统一认识，一切显得那么自然和高效。

我不断看到她在本子里添加新的内容。新的文件到了，大家浏览过后就放在了桌上，等柜面业务空闲下来，她拿起文件同时打开了笔记本，不时地在本子上记录。等她忙完，我轻声问：我可以看看吗？她笑着爽快地递给我。本子上的字不漂亮但很整洁，内容按业务类型分成几个部分，上面贴着标签便于查找。有联社成立之初的文件内容，有80年代初的存贷款利率，有相关结

算业务的补充说明，还有员工晋级福利方面的内容，总之，你能想得到的这个本子基本都有。怪不得，她像个业务百事通，原来有这么个宝贝。我忍不住脱口而出：这么好的东西我也得弄一个。她笑笑说：现在很多业务更新得很快，你要作好定期清理，所以本子不用太厚。文件摘录主要是业务指导操作方面的，有空时多拿出来看看。

那时的她就是我最想“赶超”的对象，为了早日向她靠拢，很快我有了自己的笔记本，在业务技能上也提高很快，几年后我成了助理会计。我是多么希望不久能像她一样，可以做一个问不倒的主办会计，做一个营业场的主心骨，同事业务上可以信赖的人。但很遗憾我以后的工作离这个越来越远。但不管我调到哪个岗位，喜欢记笔记的习惯没有改变过。算业务的补充说明，还有员工晋级福利方面的内容，总之，你能想得到的这个本子基本都有。怪不得，她像个业务百事通，原来有这么个宝贝。我忍不住脱口而出：这么好的东西我也得弄一个。她笑笑说：现在很多业务更新得很快，你要作好定期清理，所以本子不用太厚。文件摘录主要是业务指导操作方面的，有空时多拿出来看看。



# 9

一开始我有些不习惯，在过去的9年里，我听到了太多的肯定与表扬，觉得我做这些工作完全能胜任。

那时的她就是我最想“赶超”的对象，为了早日向她靠拢，很快我有了自己的笔记本，在业务技能上也提高很快，几年后我成了助理会计。我是多么希望不久能像她一样，可以做一个问不倒的主办会计，做一个营业场的主心骨，同事业务上可以信赖的人。但很遗憾我以后的工作离这个越来越远。但不管我调到哪个岗位，喜欢记笔记的习惯没有改变过。

2000年，我调到总部营业部储蓄柜，几个月后到下面分理处做会计。网点会计辅导员徐师傅是个四十

## 一张有温度的“强修单”

多岁大嗓门的大姐，每个月她都会来网点检查辅导，对发现的问题她都是直截了当地指出，毫不留情地批评，末了还会对我说：这个问题你要管好。一开始我有些不习惯，在过去的9年里，我听到了太多的肯定与表扬，觉得我做这些工作完全能胜任。后来我慢慢发现，徐师傅的工作方式对事不对人，错误让你明白知道，真做得好的她也不吝惜表扬，也不用费力去揣摩她的心思。而且她对这次发现的问题虽每一条都列得清楚，但不上报，给你们整改的时间，下次来首先看这些问题有无解决，再来决定相应的处理意见。我也明白了当换一个新环境，会有新的赶超要求，我需要及时调整来融入。

接下来的日子，是顺理成章的按部就班：我是最基层的网点会计，她是尽职尽责的辅导员，每个月会有一二次的交集，平时见面就打个招呼，但我心里却在暗暗较劲要比过她，直到一张强制休假单的出现。

那年我动了个不大的手术，因网点人手少我只请了7天假。一星期的传票，每天打印出来的报表得尽快整理归档。我埋头桌边想加快手上的速度，但时间稍长，就觉得气喘得厉害。下午，徐师傅例行检查来了，她照旧爽朗地与我们打过招呼后熟练地报出一长串检查所需的资料。这时她发现堆在桌上的传票、报表，再看看我，关切地问了句：怎么了脸色这么难看？我简短地回复她，她没多说什么就开始了检查工作。临近结束她很随意地问了句：你有没有强休过？我说没有。她迅速地开好了一张强制休假单，看我办好移交手续，说：我只有这个权限，一天起不了大的作用，实在不行，你还是休几天病假吧。当时真把我感动的不行。

那以后，我更加认真仔细地对待工作，觉得只有这样，才对得起这张强休单。没过几年我又换了岗位，很久没见到她。多年后，只听说她病了，也想着去看看她，但都没有成行。再后来，惊闻她走的消息，我不由湿了眼眶。这些年，碰到些老面孔，会不由地想起她和她开给我的那张强休单。

2005年，我被借调到电脑科工作，几乎是被“逼”这开始了新一轮未知领域的“比学赶超”。现

## 一股年轻的“比学赶超”力量

# 10

十年来，我看到人员不断的更替，不变的是严谨踏实的工作作风。

在想想，那时三十好几的我要从头开始学习电脑知识，真有些无知者无畏的精神。那些年轻的师傅教我怎样写语句，怎样在数据库查找信息并修改，碰到报错信息应该如何处理。他们不时地叮嘱我胆大心细，教我如何才能最快的适应电脑科的工作。当我能独立处理运维常见的问题时，我特别感谢他们。

他们是一群高学历的年轻人，不少来自名校，在他们身上我看不到傲慢冷漠，相反他们比一般年轻人更耐心更细致。十年来，我看到人员不断的更替，不变的是严谨踏实的工作作风。他们不会与你侃侃而谈，但你一旦有事咨询，他们必会用你懂的语言给你解答不厌其烦。除了紧张的日常工作，科技部门特有的演练，测试，系统升级需要他们经常加班加点，第二天一早他们依然准时出现在岗位。有好几次当我打开办公室的门，发现他们趴在办公桌上打盹——我知道昨天他们又干了个通宵。每次我上完晚班回家，公交车开过单位门前，我总会不由地抬头看看，我知道9楼的灯依然醒目的亮着。

这几年，我的生活被很多东西填得满满的：孩子忽上忽下的成绩，年老的双亲时好时坏的身体，家里

柴米油盐的一地鸡毛，工作似乎就成了“不求有功但求无过”日复一日的重复。但我感恩在我这样的年龄能和这样一群年轻人一起工作，我佩服着这群人，他们使我不敢有过分的惰性，使我有不想落后太多的动力：他们有我无法弥补的知识技能，还拥有我渐渐消逝的工作热情。我想，这正是瑞丰老一辈的“比学赶超”精神被完全复制到了新一代的身上，而且以新的形式发扬光大。

他们有我无法弥补的知识技能，还拥有我渐渐消逝的工作热情。我想，这正是瑞丰老一辈的“比学赶超”精神被完全复制到了新一代的身上，而且以新的形式发扬光大。

25年，我在不同的地方驻足。一本笔记本，一张强休单，一个年轻的团队，是我这25年里最难忘的印记，他们就像一颗颗的珍珠，虽不似钻石般耀眼，也不似翡翠般连城，却拥有着温润而动人的力量，串起了我二十五年的记忆项链：有最原始最纯朴的爱岗敬业，有宽严相济的温暖记忆，还有高素质精技能支撑的青春活力。我不知怎么理解“比学赶超”这四个字是最正确的，但我相信，一颗平凡自然的敬业心，一缕最本真细微的人情味，一群有知有德有梦的年轻人，就是我心中最美好的“比学赶超”。



# 巧克力的人生 也何其精彩

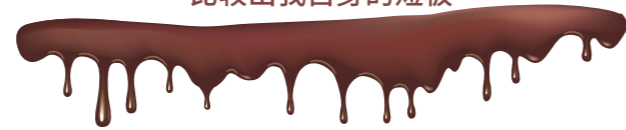
● 单晓莉/文

“人生就像一盒巧克力，你永远不知道下一颗是什么味道。”这是出现在电影《阿甘正传》里的一段话，阿甘一边尝着巧克力的各种口味，一边无所畏惧，勇往直前追求自己的新生活，虽然天生没有什么出众的能力，但却靠着对生活的一份坚定信心，一步步走向了生命精彩。这一段的经典电影桥段总是不时出现在我的脑海，回想起在浙江农信的七年，现在的我就像尝着巧克力一样，慢慢品味昨日的时光，也细细思考当下的工作。

Tom Hanks  
**Forrest Gump**



## 前辈的“纯正口味巧克力” 比较出我自身的短板



七年以前我进入瑞丰银行，记得当时的我刚出校门，青涩的同时也可以说有着了一身的毛病：做事不够勤快，学习业务不够努力，看看老师傅们处理业务时的游刃有余，总是觉得如此的工作不值一提，自己能轻松上手。但当自己真正上柜后，才发现任何的井井有条都是年复一年日积月累的成果。

这个时候，我发现了自己与老同事之间的差距，他们比我对业务操作更熟练，他们比我对复杂业务更耐心，他们比我对各类客户更了解，他们更勤奋，更努力，更细致，更敬业。对于一个刚出校门的大学毕业生来说，这些比较出来的短板让我一下子从美好的象牙塔落入了平凡的工作现实。原来，每个岗位，每份工作，要把它做精做深，是需要常年不断的努力和奋斗的。

资深老前辈的“纯正口味巧克力”，让我品味到真正的工作应该用何种态度去对待。

## 快速变化的“社会牌苦味巧克力” 让我学习更自觉



时代更迭迅速，金融行业在近几年猛烈的发展势头也督促着我们前进的步伐，随着外界形势的变化，银行的各种转型也全面开展。这个时候，银行对人才的渴求前所未有的强烈，相应地，对于在岗的银行人员的要求也有了较大提高。

渐渐地，行内的各项培训也随之增多，不仅有远程辅导，也有驻点辅导，各种行内外考试、专业考试、

技能考试等也扑面而来。随着知识储备的增加，我越来越发现自身的渺小和青涩。白天的时间几乎全被工作占据，我只能拼晚上的时间，为了学习完整本参考书、做完整套习题我常常奋战到后半夜，靠着苦咖啡提神，第二天一早又精神抖擞、微笑满面地出现在柜台上。这样的日子虽然辛苦，但是一年年下来，看着自己的不断努力，不断进步，内心是满满的收获感和满足感。

时代的进步，行业的变迁，事业的提升，让我的学习随时随地不间断。

随着银行业竞争的不断激烈，银行自身的要求也逐步增加。细化各项工作举措、建立督察跟踪机制、建立每月通报机制、建立问责追究机制等，都深入到各个条线。虽然压力巨大，但是良好的制度一旦成形，所带来的效果也是显而易见的。

## 定期通报的“压力巧克力” 督促我赶上指标业绩



作为一名业务人员，每月的排名、每天的业绩通报对我来说可以说是“一件痛苦的事”，还记得有一段时间，我的业绩连续两个月在支行末三名徘徊，问题到底出在哪里？我百思不得其解。那段时间，我每天要求自己比同事早到岗半小时，晚下班一个钟，一定要比同事每天多打10个电话、多发10条短信联系客户，渐渐地，一个月后，我的业务量上去了，在通报中又成为前三！我把压力转化为每天进步一点点的动力，最终换来了成功的结果。

每天汇报工作业绩的压力可想而知，但是不得不承认这是一种非常好的督促方式，因为如今的银行需要更有拼搏精神、更能产生利润的开拓者，因为优胜劣汰后的胜者更能在市场中占得高地。

这块“压力巧克力”的威力，就像大力水手的“菠菜”，吃完后充满力量，时时可以奔赴“战场”！

## 岗位要求的“夹心巧克力” 让我超越自身更专业



市场的不断变化，金融产品的不断更新，消息流通速度的不断加快，银行同质化产品的不断竞争，一系列的因素促使我们要快速提高自身的专业性，若不能适应这种发展变化，自身也无法适应岗位对我们的要求。因此超越自身，学习更专业的金融知识，掌握更有效的营销方法，熟练更科学的工作方式，是必然，是必需，是必定。

岗位要求的“夹心巧克力”，有一种魔力，品味着苦味的同时，能在不经意间尝到其所带来的美味夹心果实！

巧克力的人生处处都有味道，每一种味道都是它独特的记忆和标志。在“比学赶超”的大潮中，我愿细细尝，慢慢品，把酸甜苦辣都收入囊中，调出属于我自己的“农信百味人生”。







## 农信 AB 面

● 裘婷婷/文



一直以来，从我出生到现在，农村信用社一直出现在我的生活里。点点滴滴，它已然成为生活的一部份，一起流淌在我的生命之河中。

小的时候，爷爷说农村信用社是咱农村人的信用社，生活的每一丝每一缕都与之交会，谁家要存钱了就去农信社，所以我人生第一本存折是农村信用社开立的，人生第一笔存款也是在农村信用社存的。我周围几乎每家每户跟钱相关的都喜欢去农信社。曾几何时，我艳羡那些坐在窗口的那些小姐姐们，那样端庄，那样知性，这也是后来我在人生十字路口中徘徊时选择农信社的原因。

### 令人艳羡的A面

我心中的农信是那样温婉。毕业后，我选择儿时的梦想，选择了我儿时最艳美的职业，成为了一名柜员。儿时的印象太深刻了，那会儿怀揣着压岁钱跟妈妈去存钱，那小姐姐温温柔柔的声音一直围绕在耳边。所以成为一名柜员后，我努力让自己成为一名温婉的柜员。我一直在学习，一直在赶超，一直让自己更适合这个岗位。我现在的工作环境确实也证实了一点：温婉中也有着不动声色的力量。因地处乡镇，我们支行每天面对的最多的就是老年人。面对老年人，面对一群眼花缭乱的老年人，温婉的态度可能是最后的帮助。从进门开始，大堂经理温婉地引导，然后坐下办理业务，柜员温婉地提示，最后一句“请您慢走”，都是渗透人心的舒服。

这种感觉是儿时的味道，是一直流淌在生活中的感觉。

我心中的农信是那样周到。一直以来，农信都以服务大众为首要目标，给予大众最贴心最周到的服务。农信承办很多业务，几乎包含了生活的方方面面：生活代扣、金融理财、囊括吃喝玩乐的信用卡活动。除却这些，在绍兴地区都知道瑞丰银行有流动车服务，是一辆可以开到家门口办理业务的专项服务车。农信的周到不是说说而已，是真的脚踏实地在做。几乎每次流动车开到一个地方办理业务，总是有许多人在赞许这服务真牛、真贴心、真周到。如果说流动车是将服务范围延展，那夜八点服务就是将服务长度伸长。为了方便一些上班族，迁就上班族的上班时间，瑞丰银行在全省农信率先推出“等你到8点”的服务。在别的银行业都傍晚停止营业的时候，想别的银行不敢想，做他们不敢做的事，事事为客户着想，力所能及做到周到。

工作以来，我从懵懵懂懂的小柜员慢慢成长，发现原来农信不仅温婉、周到，她还有其他优点。比如霸气，因为几乎没有单位可以蝉联行风评议“六连冠”，但我们农信做到了！比如吃苦耐劳，几乎鲜有单位的员工能做到“五加二”“白加黑”，但是我们农信人做到了！

### 鲜为人知的B面

这些只是我眼里看到的农信荣光，直到我真正进入到农信系统后才明白，有些事情，看上去那么美好，背后一定有着你不能想象的努力。

柜面工作人员之所以能够快速办理业务，是因为我们始终在勤练五笔以及小键盘。

外人只看到我们能够快速地盲打，十只手指像蜻蜓点水般在键盘上滑过，既有效率又不失优雅。可是，这背后凝结了我们多少的时间和精力。一进入瑞丰银行，第一课就是技能练习。整整三个月，我们在商学院

老师的带领下，苦练五笔和小键盘，从每一个字都要犹豫半天开始，到所有的五笔在脑海里自动浮现，变成一种本能一般的存在。

农信的周到不是说说而已，是真的脚踏实地在做。几乎每次流动车开到一个地方办理业务，总是有许多人在赞许这服务真牛、真贴心、真周到。

外人只看到我们在办公室里吹着空调，整理着资料，与客户天南地北地聊着天。却没看到，八月的烈日下、十二月的寒风里，我们始终都在坚持一个个走访客户。为了更好地服务客户，我们日以继夜地完善我们的流程，简化我们的手续。

外人只看到我们朝九晚五的生活，看着农信的大门总是在早上8点准时开门，晚上5点准时关门，不留一丝情面。却没看到，我们每天7点就要到银行，将一切准备就绪，在下班之后依然细心地整理资料，清点自己一天的工作。

外人只看到我们钱多事少，生活还特别体面。却没看到，我们每个月为了指标全力以赴，有时候，我们连续一个月加班，只为能为创造农信的美好未来奉献自己的一份力量。

外人只看到我们穿着精神，踩着高跟鞋，优雅地坐在位置上，看起来没有任何烦心事。却没看到我们无论在生活中遇到任何问题，都会自己默默地消化，擦干眼泪，始终微笑面对客户。

这是农信的另一面，一直默默坚持、比学赶超的另一面！让我想起那句曾经红遍网络的一句话：你必须非常努力才能看起来毫不费力。也许我们看起来毫不费力，但是，我们真的非常努力。

农信有很多面，就像一本书，值得我一生探索，而这正是我如此爱她的原因。我之于农信，是一颗小小的螺丝钉；而农信之于我，是工作，是事业，是乐园。我愿用我一生的初心，永远守护着它；我愿意将我一生的努力，永远奉献给它。

# 你是南方人还是北方人? 据说没有对比就没有伤害...

(来自人民日报微信)

伴随着入冬之后的持续降温  
全国进入速冻模式  
南北方人民的生活差异又双叒变成了  
大家最爱讨论的话题之一

回想起这些年的那些“南北PK”  
还真是让人哭笑不得

## 北 PK 南

【冬天有多冷?】

北方	南方
干冷、“物理攻击”	湿冷、“魔法攻击”

感受一下  
过冬日常

- ### 起床

衣服放暖气上 烤烤再穿	衣服拿进被窝 靠体温捂热才穿
- ### 出门

“外面风大，冰厚， 不想出门!”	“哇哦! 出门晒太阳啦!”
- ### 回家

“好冷啊， 回屋暖和暖和!”	“太冷了! 还是出去暖和暖和!”
- ### 宅

“屋里太热了， 啃个冰棍儿!”	室外穿多少， 室内一件不能少
- ### 洗澡

靠暖气	靠勇气
- ### 睡觉

一层就够	长袖长裤三层被 睡觉常常还冻醒

除了过冬  
南北还有很多差异

- ### 【下个雪】

“这一点也叫雪!”	“哇哇哇!雪! 我要发朋友圈!”
北方雪人，一冬天都有!	南方雪人，第二天就化
- ### 【买个菜】

北方	南方
来一“吨”	要一“顿”的
- ### 【吃“饭”去】

北方	南方
一顿饭菜	只指米饭
- ### 【过个年】

北方	南方
饺子	汤圆
- ### 【吃个粽子】

北方	南方
爱“甜”	喜“咸”

【喝个豆腐脑】

北方	南方
吃“咸”	多“甜”

【看见蟑螂】

北方	南方
介么大	辣么大，有翅膀

【南北方朋友对话】

南方朋友: 你是哪里人?

北方朋友: 我来自内蒙古!

南方朋友: 哇! 那你会骑马吗?!

北方朋友: .....不会-\_-||

南方朋友: 哇! 那你家住在蒙古包吗?!

北方朋友: .....不住-\_-||

第二次自我介绍

北方朋友: 大家好，我叫xxx，来自内蒙古，不会骑马，不会射箭，不住蒙古包，谢谢!

南方朋友: 糟糕! 我的钥匙掉了!

北方朋友: 掉了你就捡起来啊-\_-||

(解释: 掉了=丢了)

南方朋友: 你晚饭要吃好多饭?

北方朋友: 是...是有点多...

南方朋友: 你好多斤?

北方朋友: 我重怎么了! (#-\_-) 吃好多饭，可不好多斤么!

(解释: 好多=多少)

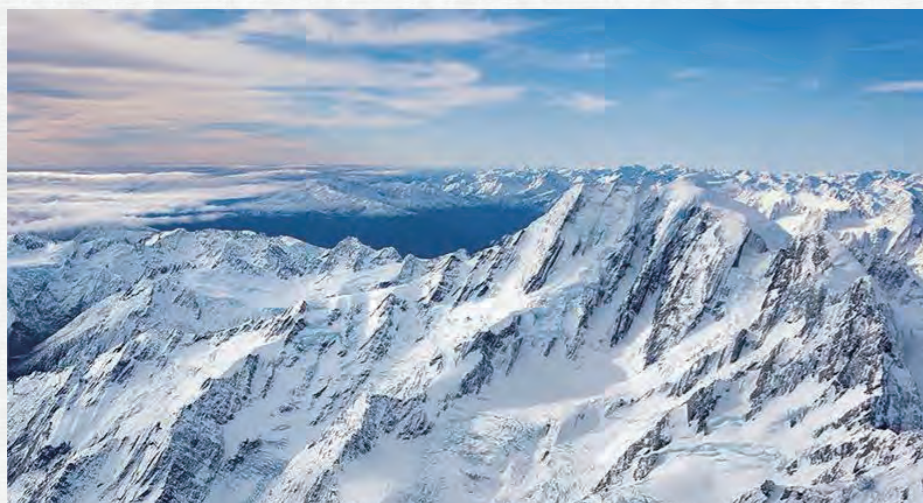
央视新闻移动网  
www.news.cctv.net  
编辑: 李婷婷 黄绪甜





### 编者按

初冬，不如金秋给人以收获的喜悦，也不如隆冬的神圣庄严，然而却承载着一份别样的美丽，让人眷恋。因为它总是让人想到温暖的阳光，明亮的笑容和蓬勃的青春，是只有在经历了枯与荣、炎与凉之后，才会有的绝美韵致，别有一番诗意。



她的美从远古呼啸而来，又带你瞬间穿越回万物静寂的冰川时代！她不仅有着南阿尔卑斯山脉独特的壮阔，更是世界唯一流向雨林的冰川，被CNN评为全球自然奇迹Top50！如果有机会，一定要去乘一次直升机，领略位于新西兰南岛的“狐狸冰川”——福克斯冰川震撼的美！



当南方还沉浸在秋日的艳阳里，北方的初冬已悄然来临，揭开了季节更迭的序幕。金黄的枫叶伴着初雪，或散落在地上，静静享受这一刻的安宁；或留恋枝头，披着厚厚的银装，傲视寒风。如果说秋是萧瑟静谧的，那么初冬一定给人一种温暖包容的安全感。

—— 张晟供稿





北方的雪总是豪迈的，只一夜，全城便银装素裹。挥洒一缕阳光，晶莹的小雪花就都苏醒过来，忽闪着眼睛，那么纯洁。扬起一阵微风，雪花便从手中滑落，跳落到地上，留下一串珍珠，那么俏皮。喜欢雪的洒脱，喜欢雪的纯洁，更喜欢雪自由自在的心境与明媚。

——张晟供稿



静谧的小山村会带来不一样的体验，在篁岭脑海里跳出的第一个词就是岁月静好。这里不仅有淳朴的乡土味，还有浓浓的乡愁味。周边的千棵古树环抱、万亩梯田簇拥，展现惊艳的大地艺术。金黄色的菊花、淡黄色南瓜、火红的辣椒等交织在一起，为这个季节增添了浓浓暖意……

