

沟通瑞丰人 服务合伙人 连接社会人

《百年瑞丰》总第50期
2017年6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 吕 俊

投稿邮箱：bainianruiheng@163.com

CONTENT 目录

瑞丰视点 FOCUS 01-06

- 推动高质量发展的道与术
- 让“岔路口”变成“阳光道”

瑞丰责任 RESPONSIBILITY 07-10

- 做乡村振兴当之无愧的主力军

瑞丰联播 NEWS 11-14

瑞丰模式 MODEL 15-22

- 解码绍兴首家新零售银行体验店
- 新战场：解码义乌支行“逆风翻盘”
- 我行全力推进“普惠金融行”活动

瑞丰视野 VIEW 23-27

- 国外农村金融体系的构建与启示

特约评论 COMMENTS 28-32

- 浅谈银行如何抓住智能金融发展机遇
- 银行网点的智能化转型思考
- 银行如何抓住智能化发展机遇

瑞丰人 LIFE 33-48

- 瑞丰人的“新零售”激辩之旅
- 微贷精英风采展示
- 确认过“三观”我遇上对的“人”
- 我们的渺小与伟大
- 人生如逆旅，我亦是行人
- 好书推荐
- 我们在一起“瑞丰奋斗者”的疗养之旅
- 首届“瑞丰观影团”闪亮登场

望 见 未 来

L O O K F O R W A R D

十年，可以发生什么？
一个国家吹响大国崛起的号角，
一座城市焕发百业俱兴的活力，
一家银行，奏响转型发展的强音。
杭绍平原，一座历史名城正在崛起，
创新高地，一颗金融明星正在闪耀。

瑞丰银行，
在经历了十年零售银行的华丽转型后，
再一次踏上敢为人先的转型道路，
这一次，我们站在全新的风口上，剑指新零售。
科技先行，体验至上，共创财富，
全力以赴，再创全国区域农商行新零售转型的二次传奇。

这一次，我们重新定义银行，
打造智能服务渠道，
成为营销场景的创造主体，
人机对话之际，问题迎刃而解，
手机扫码之间，便捷不出掌心，
银行的服务将前所未有地便利你。

这一次，我们重新定义服务，
客户体验成为我们的核心诉求，
提升效率成为我们的极致追求，
创造价值成为我们的终极目标，
银行的服务将前所未有地回馈你。

这一次，我们重新定义客户，
改进客户战略与管理方式，
实施更为智能的分类和分群，
个性化、定制化、体系化，
银行的服务将前所未有地懂得你。

柯桥区区长赵如浪要求瑞丰银行做乡村振兴排头兵

170万客户是瑞丰独一无二的优势

线下服务提速的背后，
一个“线上瑞丰”正在疾速前行，
一端贴近百姓，一端连接全球，
线上线下，深度交互，
远程近程，触手可及，
万物互联的网络瑞丰，
一大波金融科技人在默默耕耘。
每一分每一秒，海量的数据在这里产生、汇
聚、提炼，
每一个数据背后的奥秘，在这里被360度全面
解析，并升华出巨大的金融能量。
洞察先机，细分产品，
创先服务，解码趋势。
无论是个人财富的增值还是家族财富的传承，
我们精益求精，专业定制解决方案。
商海浮沉，我们为您全力护航，抓紧每一个
风口浪尖，
让您赢得更轻松、高端、更温馨、更优雅。
从启程到抵达，每一步成长，每一步相伴，每
一次坚守，

只为用真诚与行动守护每位客户的财富梦想，
携手发现更美好的未来。

紧扣时代脉搏，突破资本的局限，
不断开辟广阔金融蓝海，
与地方经济发展同频共振，
坚持与更多客户精诚合作。
新零售、新体验、新生态，
“三新合一”这是瑞丰银行新时期的发展方略，
如此高瞻远瞩，清晰卓越。
一点一击问，入无人之境；
一张一弛中，解财富机密；
一生择一行，享“金智”人生。
我们倾听你的每一个需求，
我们呼应你的每一个期待。
唯矢志创新者进，唯顺应时代者强。
我们不断凝聚专业的力量、科技的能量、服务
的质量，
我们坚信，“融资+融智”，
终能在这片沃土上落地生根、开花结果。

回望过去，我们在改革中起步，
在探索中前行，在转型中突破；
展望未来，我们坚定步伐，
继续前行，寻找更多的可能性。
锐意创新，与时代共鸣，
不忘初心，与梦想同行。
过去十年，我们乘着风，在变中取胜。
下一个十年，我们成为风，带你望见未来。

“我对瑞丰印象最深刻的是，你们有170多万负债和资产客户，这是独一无二的优势。”6月8日下午，柯桥区委副书记、区长赵如浪在专题调研瑞丰银行时强调，要充分发挥瑞丰银行量大面广的客户优势，切实做好支农支小、服务实体、防控风险各项工作，做乡村振兴的排头兵。

在区府办负责人陪同下，赵如浪专题听取了瑞丰银行党委书记、董事长俞俊海的情况介绍。近年来，瑞丰银行围绕“支农支小、服务社区”定位，全力做好五个方面“主力军”，在服务实体经济、促进乡村振兴、优化信用环境、建设社会责任、推动行业转型等方面，服务好柯桥区经济社会发生事业发展，取得零售银行转型重大突破，存款客户

达160余万，信贷客户达近7万，成为名副其实的金融服务“小冠军”，乡村振兴主力军。

赵如浪充分肯定瑞丰银行为区域经济发展所作贡献和取得成绩。他指出，近年来，特别是今年以来，金融对经济促进作用越来越明显，瑞丰银行在浙江省农信联社和柯桥区委、区政府坚强领导下，以零售转型为抓手，主动做好地方银行五个“主力军”，服务实体经济，助力乡村振兴，优化信用环境，践行社会责任，引领区域金融业转型发展。自十九大提出实施乡村振兴战略以来，更是将助力乡村振兴战略当作全行“头等大事”，加大“三农”方向信贷投入，创新涉农金融产品，盘活农村“三权”，并始终把“打通金融服务最

后一公里”作为发展战略一以贯之执行，彰显了瑞丰银行“姓土、姓小、姓农”的本质。

赵如浪强调，农村是瑞丰的根本，服务“三农”也是瑞丰的天然使命与责任，瑞丰银行有将近170万负债客户，有近7万户信贷客户，这是瑞丰零售转型取得的最大成绩，也是瑞丰今后发展的独一无二的优势。实施乡村振兴战略是新时代做好“三农”工作的总抓手，瑞丰银行要发挥优势，扬长避短，勇于创新，以丰富的产品、便捷的渠道助力乡村振兴战略，巩固农村主阵地，抢占改革新机遇，建立发展新优势，当好实施乡村振兴战略的排头兵。

农村是瑞丰的根本，服务“三农”也是瑞丰的天然使命与责任，瑞丰银行有将近170万负债客户，有近7万户信贷客户，这是瑞丰零售转型取得的最大成绩，也是瑞丰今后发展的独一无二的优势。



瑞丰视点

FOCUS



推动高质量发展的 道与术

● 瑞丰银行党委书记、董事长 俞俊海
(原载《柯桥日报》)

区域银行高质量发展之路，秘诀就在紧紧把握区域经济脉络，始终把实体经济、乡村振兴作为立行之本，打造独特的企业文化和社会责任体系，我们谓之道；培育独特的服务实体和振兴乡村模式，我们谓之术。

而其核心就是牢牢地把党建作为领航明灯，依托党建焕发出的强大核心凝聚力，确保初心不改、方向不偏、路径不变。得益于这样一条完整的高质量发展之路，瑞丰先后三次获得全国农商银行标杆银行，先后七次获得柯桥区机关部门行风评议第一。

一是党建+，把握高质量发展方向

瑞丰在零售转型中创造了信贷客户增长逾20倍的发展奇迹。许多人惊讶于八年如一日坚守动力何在？“治行先治党、治司先治党”。瑞丰是农村商业银行，农村是我们的定位，银行是我们的属性，商业是我们的规则，但这些都离不开一个前提，即党的领导。2008年瑞丰实施零售银行转型以来，就此作出三方面探索。

一是推进“党建+企业文化”，激发内生动力。如确立了“三步走”奋斗愿景，即2009-2014年打造“区域首选零售银行”；2015-2019年打造“全国一流农商银行”；2020-2024年打造“百年金融老店”。瑞丰的文化核心是两个字：奋斗。习主席说，幸福都是奋斗出来的。瑞丰员工自发提炼形成“奋斗者18信条”，定期评选“瑞丰奋斗者”，奋斗文化深入人心，确保确立愿景后即一以贯之执行。

二是推进“党建+社会责任”，提升发展格局。瑞丰近年来各类慈善捐建总额逾5000万元，去年成立总额3000万元瑞丰慈善基金，今年还将成立乡村振兴战略基金，瑞丰人相信“共融”、“共享”才能“共赢”，立足区域发展看自身发展。

三是推进“党建+公司治理”，把握发展航向。今年我们率先在全省农信系统把党建工作写入《章程》：强调董事会、高级管理层讨论决定公司重大问题、重大经营管理事项，党委研究讨论是前置程序，开创了浙江农信的先河，党委起到“引领”、“核心”、“融合”三大作用，紧紧把握高质量发展方向。

二是服务+，夯实高质量发展之基

没有区域经济的高质量就没有农商行的高质量发展，作为区域市场占比最高的金融服务“小冠军”，瑞丰银行高质量发展驱动力就在于为实体提供更优质服务。

一是“服务+特色模式”。历经八年探索，我们培育出一城一乡两种社区银行模式，即“漓渚模式”和“柯桥模式”。我们不断丰富实践，总结经验，复制模式。目前，零售银行转型的“瑞丰模式”已经吸引全国40多个县市区中小农村金融机构考察学习，为农村金融机构发展贡献力量。

二是“服务+创新技术”。我们于2013年引入德国IPC小微贷技术，历经近5年发展，服务“四小群体”（即小企业、小个体工商户、小作坊、小公司）2.15万户，信贷余额23亿元，小微客户经理已达300多人，小微业务成为支农支小重要一翼，实现了引进技术与普惠服务的融合。

三是“服务+特色产品”。一直以来，农商行的产品主要围绕存与贷展开，农民信用、抵押问题始终没有真正破解，我们通过“背靠背”协议授信破解农民信用背书，同时着眼农民创业创富需求，推出“光伏养老贷”、“生猪质押贷”等创新产品，特别是在传统小贷基础上，利用小微贷技术，深入分析客户诉求，深化产品细分式开发，推出了“摊位贷”、“车享贷”、“工薪贷”等产品，推行农户贷款“一站式”、小微贷款“工厂式”、产业贷款“链条式”服务，为农户提供一揽子综合金融解决方案，截止2018年4月，我行449.62亿贷款中，小微和“三农”贷款余额333.67亿元，占比达74%。

三是风控+，筑牢高质量发展屏障

中央经济工作会议把防范化解风险列为三大攻坚战之首。瑞丰银行高度重视风险“防”和“治”，坚持与“风险赛跑”，治乱化险，着力编制一张事前防范和事后处置的“双密网络”。

一是“风控+闭环”。即将所有风险防控形成一个闭环，增强风险识别、监测和预警能力。在高层树立科学稳健的发展战略，打造合规经营文化，树立科学发展理念，充分发挥绩效考核“指挥棒”作用，建立适度的风险偏好，避免航向“跑偏”；在中层筑牢业务条线、合规风险、内审部门“三道防线”，避免相互“脱节”；在基层加强基层机构与人员管理，防止不符合职业道德、操作流程、合规要求的案件发生，做到客户与业务全了解。

二是“风控+大数据”。我们独立研究开发出全资产管理平台，深化风险预警模型和贷后管理模型，由人控向机控转变，为风险管理提供规范化保障；完善隐性风险客户信息系统，为不良贷款控制和风险预警制订提供依据，发挥早预警、早处置、早化解作用；建立不良贷款和利息清收信息系统，通过责任认定、化解方案、利息预存、进度跟踪、清收成效等系列数据收集，为不良化解和利息清收提供支撑。

三是“风控+流程”。我们持续不断地巩固、优化流程银行建设，全行近千个流程、制度全部嵌入流程，实现了营销、管理、审批、风控等的全流程化。银行是经营风险的企业，把流程和制度这篇文章写到位，是瑞丰银行推进高质量发展的关键。



着眼美丽乡村建设 打造银村合作典范

在迅猛的工业化、城市化大潮和滞后的“三权分置”改革和现行的农地制度等因素影响下，农村人才流失、农房闲置现象日益突出。特别是现行滞后的“三权分置”配套改革和农地制度，日益制约着日趋增长的城乡之间互动交流和工商资本的回归步伐，对日趋增长的开发利用农村独特自然景观资源需求产生较大制约，并进一步加剧了农房尤其是我镇偏远山区农房的闲置、老化、危化现象。为加快培育“三农”发展新动能，努力提升农村资源利用率，更好适应美丽乡村建设、发展壮大村级集体经济，努力解决农村人才流失，农房闲

置、老化、危化的现象，根据区级安排，平水镇开展了闲置农房盘活利用试点工作，试点地点为岔路口村嵎山、五联村后岭。

其中，岔路口村位于平水江上游，距离市区约22公里，由嵎山、洪溪、养龙、岔路口四个自然村组成。全村区域面积8.5平方公里，拥有水田831亩，旱地112亩，茶园112亩，山林9683亩；全村共计家庭725户，人口有2061人。

一直以来，瑞丰银行把岔路口村作为金融服务乡村振兴的试点，结成日益紧密的协作关系，通过信贷合作、项目

合作、信息合作、慈善捐助等形式，不断深化服务乡村建设成效。其中，除岔路口股份经济合作在瑞丰银行有美丽乡村项目贷款100万元外，该村农户贷款139户，贷款余额2527万元，其中信用贷款79户，余额1326万元。为深化协作，瑞丰银行与岔路口村共同打造普惠金融，拟深度发展普惠客户户数达整村家庭数的60%以上。2017年12月，瑞丰银行捐助20万元美丽乡村慈善基金，支持岔路口村乡村建设，与岔路口村共享美丽乡村经济成果。目前，进一步紧密协作的计划正在推进实施中。

让“岔路口”变成“阳光道”

——打造金融服务乡村振兴的“瑞丰样本”

乡 村振兴首要解决钱从哪里来的问题。要解决真金白银，银行的信贷扶持必不可少。近年来，瑞丰银行坚持“服务三农、支持中小”定位，扎根三农沃土，助力乡村振兴。截止2018年4月，我行449.62亿元贷款中，小微企业和“三农”贷款333.67亿元，占比达74%，成为当之无愧的乡村振兴主力军。

其中，平水镇作为柯桥的“副城”，产业特色鲜明、人文积淀深厚、生态优势明显。近年来，该镇以“美丽经济”为目标，以岔路口村嵎山、五联村后岭为试点，通过强化政府、银行、村居三者的协同，盘活闲置农资，激活乡村经济，积极推进美丽乡村建设，着力打造美丽乡村示范镇，形成了正向效应。



5月23日，绍兴银监分局局长戴聚康（右二），瑞丰银行党委书记、董事长俞俊海（右一）在岔路口村调研

“岔路口实验” 有“三个一”工程

一本台账清底细。平水镇地处绍兴会稽山北麓，紧邻绍兴市区，近半以上的行政村多为老龄人口居住，村内闲置的农房较多。平水镇在实施以“一区三道、三线四点”为主线的美丽乡村建设后，依托优美的自然风光，率先发展民宿、农家乐等新兴业态。其中宋家店的“美筑宋家店”，盘活闲置农房7处，盘活面积1600㎡，现拥有房间22间，每年为村集体增收4.5万元，农户增收1.5万元；王化村的“日铸山庄”，由原粮油站改建而成，盘活面积1000㎡，每年为村集体增收4万元，王化步行街民宿，由原供销社改建而成，前为商铺，后面为住宿，拥有房间10间，王化村尚有原小学、原机电站、原王化片政府、王化茶厂、袁家水库等5处较大的闲置房屋可利用开发；同康村的“养心谷”现有房间约6间，盘活面积1000㎡，每年为农户增收0.5万元。根据区

级定位安排，平水镇在前期调查研究的基础上确定了岔路口村嵎山、五联村后岭作为闲置农房盘活利用先期试点村。通过逐户核实情况，重点摸清户数，对两个自然村的闲置房屋进行登记造册，调查统计岔路口村嵎山自然村拥有农户88户，其中53户已签订意向协议书；五联村后岭自然村拥有农户56户，其中54户已签订意向协议书。

一部规划明方向。一是加强组织保障。以“坚持一个导向、突破二大瓶颈、实现三大目标”为思路，平水镇成立了以镇党委书记为组长，分管副书记为副组长，相关处室负责人为成员的镇盘活利用闲置农房试点工作领导小组，对土地利用、事项审批、政策制定等农房盘活过程中遇到的问题开展调查研究，协调解决。二是推进乡村建设。结合美丽乡村建设、“五星达标，三A争创”等重点工作，委托设计公司对接岔路口村嵎山、五联村后岭进行环境整治规划，开展立面改造、道路修建、景观小节点打造等工程，突显“一村一品、一村一韵”的环境综合整治、配套基础设施完善、建筑保护利用与闲置农房开发

利用有机结合，促进农民增收，村级集体增效。目前，管线整改、嵎山环境整治一期已基本完工，岔路口至嵎山段环境综合整治已开工，供电、供水、景观湖、道路等配套建设正在调研、设计中。三是落实各项保障。统筹安排专项扶持资金，同步配套补助，设立试点前期启动资金。在瑞丰银行支持的基础上，探索工商资本引进，参与民宿开发。嵎山自然村已引进一位工商资本，一期建设已开工，后岭自然村也已迎接多位工商资本的考察，现初步已确定，正在签订合同。除此之外，组织镇、村两级干部到松阳等地考察，学习借鉴先进的经验，结合本村实际谋划更契合本地的民宿方案、思路。

一项政策稳民心。平水镇以市场需求为导向，以政策扶持为依托，以农民自愿为基础，制定出台相关激励政策。拟对试点村和农户，在计划时间内完成存量闲置农房盘活利用任务的，分别相应给予资金奖励。结合美丽乡村建设，安排专项资金补助，因地制宜，突出特色，加快帮扶基础设施建设。研究通过试点联合审批机制，对相关闲置农房利用项目进行审查，颁发证照。组建由纪委监委室、城建办、国土所、规划所等部门组成的闲置农房联席会议，定期专题讨论决定经营性闲置农房的维修、翻建等问题。同时，在市场准入、规划制定、手续审批、流通经营、功能调整、招商引资、资费优惠等方面给予政策倾斜，开辟“绿色通道”。

小山村最终引来“金凤凰”

依托优美的自然环境和便捷的交通环境，岔路口嵎山自然村的闲置农房盘活利用已成功吸引多批次的投资商，现已成功签约绍兴刻石山文化旅游发展有限公司，该公司紧抓旅游发展机遇，围绕户外运动游、文化体验游、乡村休闲游三大旅游产品体系，期望通过与周边旅游区的联动互补、错位发展实现三步走战略。首先，通过三年时间，打响户外运动品牌；其次，用3-8年时间，做精运动主题，树立乡村休闲第二品牌；最后，在未来的15年内，运动、乡村、文化三位一体，打造刻石山旅游综合体。为都市人群打造“运动乐活畅玩地、文化享受理想乡”。树立“诗画耶溪源，乐活刻石山”的旅游区整体形象。

目前，岔路口嵎山民宿开发一期建设项目已经启动，文化民宿项目已经展开与村民的租赁协商工作，27宗闲置农房及4处集体用房已完成租赁，租赁面积约3748㎡，其中的6宗已开始装修，现已完成房屋主体结构的加固，一期投资约3000万元，设计民宿房间约100间。民宿、餐饮等项目按步骤进行，游客休闲中心、餐饮中心等设施已完成设计，建设用地正在审批中。野外休闲健身“飞拉达”索道攀岩已建设完成，4月22日正式开始试营业。茶叶、毛竹等闲置农地资源也已完成租赁，一期流转约200亩。加大对闲置农房盘活利用的政策扶持力度，研究适合民宿开发的奖励、土地流转、审批等相关政策和制

度，同时，积极的开展基础设施建设，镇政府牵头的管线迁改、嵎山环境综合整治1期等工程已启动，洪溪至嵎山沿线的入村段环境综合整治工程已完成评审，供水、供电、道路拓宽等配套基础设施建设已召开协调会，正在按步骤进行，景观湖建设正在论证中。

闲置的农房和农地得到有效盘活，为嵎山的百姓和岔路口村委增加了一笔不小的收入。一期租赁的31处闲置农房，五年一付，为嵎山村的村民增收约80万，村集体增效30万元，新增农创客5人，带动农户就业30人，真正的实现了农业增效、农民增收、农村变美。

深耕岔路口 瑞丰再行动

据了解，岔路口村下一步将以项目推进和招商引资为重点，积极推进基础设施和配套工程建设，金融服务需求较为强烈。特别是部分有志于创业的农户，对信用贷款等有迫切需求。对此，瑞丰银行高度重视，平水支行抽调专门人员，实施联村制度，社区经理每周下村，着眼信贷需求，积极对接服务，下一步将从四方面跟进工作。

一是加大农户授信，强化信贷扶持。岔路口村可授信农户578户，目前已完成普惠签约157户，签约率27.2%，其中信贷客户139户，贷款覆盖率24.05%，为下一阶段工作开展奠定了良好的群众基础。支行继续上门走访签约，力争签约率达到60%以上。对因

农房租后产生买房或其他需求的，及时营销贷款。

二是提供综合金融服务，助力农民创业增收。特别是对已经达成三产项目租赁协议的，提供一揽子上门服务，推出专门服务产品，帮助农户有效提高资金使用效率。同时，考虑到旅游公司前期需支付大量租费，若个别模式为农户自行改造的也会产生农户的贷款需求，平水支行提出需求，由总行牵头开发“民宿贷”，满足不同的融资需求。

三是银镇村合力营销，打响乡村振兴品牌。一是开展“互联网+”招商。将闲置农房整体打包，统一上网，吸引有意向的企业投资。二是开展“旅游+”招

商。以美丽乡村建设和“五星达标，三A争创”为基础，将闲置农房较多的特色村纳入全域旅游线路，进行旅游产品设计、宣传、营销。三是开展“节庆赛事+”招商。以平水旅游节会、摄影比赛等活动为载体，不断扩大知名度，吸引外来资本投资。同时，瑞丰银行还将逐步探索培育一批典型，激发农户盘活闲置农房后的创业的积极性，并与旅游公司提前进行沟通协商，统一设计印制金融服务宣传手册，宣传闲置农房利用在农民增收、村集体经济增效方面的显著成果，借助瑞丰银行品牌，集聚乡贤联谊会、企业家联谊会、工商联等新阶层，吸引有实力的乡贤、企业来平水投资经营。



瑞丰责任 RESPONSIBILITY



做乡村振兴当之无愧的
——主力军——

党的十九大报告提出实施乡村振兴战略，确定了以“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”20字的总要求，这是呼应时代新发展，顺应农民新期待，为未来农业农村优先发展绘制的新蓝图。

2018年伊始，瑞丰银行将党建工作写入公司章程，此举在浙江农信系统开创新河，从制度上明确了战略定位，明确了党建引领全行工作。贯彻党的乡村振兴战略，金融是不可或缺的重要力量。瑞丰银行以农为本，为农而生，因农而兴，多年来始终坚守在支农惠农的第一线，从“贷”动地方经济发展，到唤醒沉睡的农村土地资源；从布局农村基础金融，到普惠美丽乡村建设……这一系列的举措，为“三农”事业和区域经济发展提供了强有力的金融支撑，成为绍兴乡村振兴当之无愧的主力军。

钱花哪里去？

加大信贷资源供给，满足“三农”融资需求

一路走来，天变地变，瑞丰银行从信用社改制成农商银行，支农这一主旋律、大方向始终没有变，坚持根植“三农”沃土，与“三农”、地方经济同呼吸、共命运。

多年来，瑞丰银行始终坚持用心服务实体经济，用情服务“三农”，坚定不移地加大对“三农”的信贷投放力度。截止目前，我们涉农信贷投放超过150亿元，比年初增加13.34亿元，贷款余额及增量创下新高。我们不断创新涉农金融产品，至今已推出25只，服务农户59000余户。

为解决农村融资困难，我们大胆创新，推出一揽子助农产品，用实际行动降低农户贷款门槛，支持农民创业致富。针对农民“担保难”问题，结合国家“三权抵押”相关政策，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，还针对有生产需求的农村拆迁户，推出“拆迁承诺贷款”；针对有创业需求的低收入农户，则充分借助“丰收爱心卡”等扶贫贷款，支持其创业致富。目前，仅“农链贷”、“股权承诺贷”两项创新产品就惠及3000余户农户，授信金额10亿元。在农户建档的基础上，2018年我们推出“惠民快贷”，并采用整存授信的形式，为农户贷款带去最大的便利，截止目前，白名单村已达124个。

长期服务“三农”，回报同样颇丰。瑞丰银行的市场占比在银行业金融机构日益增加的情况下逐年稳步攀升。截止4月末，存款余额765.92亿元，占柯桥区市场42%，贷款余额449.62亿元，占柯桥区市场31%。信贷客户数62416户，其中30万以下占74.23%，成为柯桥区助力乡村振兴战略的最大“金融引擎”。

人往何处走？

让人员、网点、服务全都下沉

在瑞丰银行，有一项特殊的制度，所有的客户经理有一半以上的工作时间是在村里的，每周一、三、五是他们固定的入村走访时间，这种原来为了灵活办公而设定的“规矩”，现在已成为“客户经理驻村制度”固化下来。

去年末开始，瑞丰银行将这种走访上升到全行层面，开展了为期三个月的“大走访”活动，全行上下600多名干部员工在班子成员的带领下，走进“三农”小微企业，调研发展状况，全力支持转型升级，培育壮大农业龙头，在100天时间里，走访1300家企业，总计授信100亿元。今年春耕时节，大走访活动继续深化，全行干部员工共走访行政村315个，走访种粮大户450余户。为农户发放购化肥、农膜、农机具、农药和种子等春耕备耕生产急需贷款217户、贷款金额4889万元。

不仅让人员的脚步沉下去，我们多年来还在做着一件亏本买卖：每年拿出5000万运营392家乡村金融

服务点，布放助农pos机292台，助农终端357台，实现行政村（社区）全覆盖，为偏远乡村的农民们提供集存取款、水电费缴纳、网上购物、快递收发、健康保健等在内的多项“金融+非金融”服务，将服务的“最后一公里”推进到“最后一步路”。不仅如此，我们还聘请了1500名深得百姓信赖的乡村金融服务员，驻守在392家乡村金融服务点，守护着农户们的点滴金融需求。

如果说“等你到八点”（瑞丰银行在全省农信系统率先推出的“夜金融服务”）延长了服务的长度，那么“流动服务车”便加深了服务的广度。车子开到哪里，业务就办到哪里，让农民在家门口办业务的梦想不再是奢望。1辆流动服务车、25台移动终端，每年进村入企服务2000多次、办理各类业务逾6万笔，一串串数字不断累加，见证了瑞丰人让“金融活水”从柜台流到田间地头的点滴实践。

走进“三农”小微企业，调研发展状况，全力支持转型升级，培育壮大农业龙头

提供集存取款、水电费缴纳、网上购物、快递收发、健康保健等在内的多项“金融+非金融”服务，将服务的“最后一公里”推进到“最后一步路”。

加深了服务的广度，车子开到哪里，业务就办到哪里。见证了瑞丰人让“金融活水”从柜台流到田间地头的点滴实践。

大走访
+
乡村金融服务点
+
流动服务车

劲往哪里使？

责任瑞丰在行动

乡村振兴，寄托着瑞丰人的一颗初心。农村是瑞丰人的根，这里的一草一木、一砖一瓦都承载着我们浓浓的乡情。

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，我们积极践行社会责任，全面反哺乡村。我行从2014年开始实施美丽乡村行动计划，每镇选择一个村，每村资助20万元，用以改善农村基础设施，共计捐建85个村，至今捐资达1600多万元，涉及现代旅游、现代农业、农民公寓、道路桥梁等。我们加大对农村基础设施建设的信贷支持力度，大力推进农村人居环境、生态环境整治，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。

如何让这片土地上的农民正式实现“老有所养”？在密集的调研和探索之后，我们推出了“绿色光伏、伴您养老”养老计划，通过与知名光伏企业合作，农户在自家屋顶上安装光伏板，即可申请“零首

付”光伏贷款，利用光伏发电将有一笔持续稳定的收益作为还款现金流，农户不需要出一分钱，即可实现绿色增收的目的，“晒着太阳挣钱”的梦想成为了现实，在农户中广受欢迎，至今已有2582户农户安装光伏板，信贷金额14616万元，累计安装面积超过4万平方。

生于斯，长于斯，成于斯，德于斯。我们始终牵挂着区内最底层群众的福祉，从2005年出资2000万元建立留本冠名慈善求助基金开始，我们设立了“三农扶贫基金”、“丰基金”、“山娃子助学基金”等一系列公益基金。从2012年开始，我行每年捐助低保户，至今资助低保户31753户（次），捐助金额1838.81万元。去年我们成立总额3000万元的“瑞丰慈善基金”，今年还将成立乡村振兴战略基金，运用基金运作的方式，让慈善之花常开不败。



瑞丰联播

NEWS



省农信联社副主任陈隆赴瑞丰银行调研

5月3日，省农信联社副主任陈隆一行莅临瑞丰银行调研指导，与瑞丰银行班子成员座谈交流，了解当前业务发展情况，并对下一阶段工作提出要求。陈隆在听取情况汇报后对瑞丰银行近年来取得的发展成绩表示肯定。一是准确定位，瑞丰银行能够及时调整发展定位，改变业务发展模式，走上零售转型之路，十分具有前瞻性；二是管理规范，近年来无论是队伍组织、文化建设、品牌展示，瑞丰银行都做到精益求精，争创一流，走在前列；三是业绩显著，近年来瑞丰银行各项指标发展稳健，成为系统内的“标杆银行”。对瑞丰银行下一步工作，他提出四点要求，一要坚守定位，作为柯桥地区最大的金融机构，要继续坚守服务三农的定位，积极响应乡村振兴战略，将服务三农、服务小微的这篇文章做好；二要把握好业绩发展和防范风险的平衡点，注重信贷风险、资金风险等显性及隐性风险；三要把科技作为提升服务水平、推进转型工作的重要抓手，加快在这一领域的布局及探索；四要从从严治党，把规范管理落到实处，保障全行健康、长远的发展。

总行召开六月工作例会

6月4日下午，总行召开六月工作例会，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并作工作部署。会上，俞董事长强调，6月份是全年至关重要的一个月份，时间过半、任务过半，全行上下要引起充分重视并做好充足准备。当下，要厘清手段与目的的辩证关系。全行上下要搞清楚，当前我们所作所为哪些是手段，哪些才是我们的真正目的。比如学赶超、月度排名等其实均是手段，真正目的是建立“幸福瑞丰”，让广大股东、员工得到更多幸福。所以，当面对困难和压力，我们要坚定方向、心系目标，始终保持“瑞丰铁军”一直以来的优良传统，进一步强化纪律、端正思想、整风肃纪，切实克服消极懈怠思想。与此同时，要切实做好半年度各项工作，着力稳定资产规模、做强贷款业务、严控不良贷款、深入挖潜增效。尤其还需要认真思考下一阶段发展任务，全力塑造公众银行形象，在定位、管理模式、经营模式和文化建设上都要持续走在全国农商行前列。

人民银行绍兴中心支行蒋国忠副行长来瑞丰银行现场督导工作

5月15日上午，人行绍兴市中心支行蒋国忠副行长率督导组一行莅临瑞丰银行开展优化企业开户工作的现场督导。蒋国忠副行长一行听取了瑞丰银行关于优化企业开户工作的汇报，充分肯定瑞丰银行认真贯彻党委政府“最多跑一次”工作要求，实现新设企业开户“123工作目标”所取得的成绩。蒋国忠副行长还到瑞丰银行清算中心了解账户集中处理的流程，查看账户开户资料，与清算中心员工、外包交接人员认真交流具体细节，并到总行营业部结算柜查看临柜人员操作情况，核查开户资料受理、交接、归还客户的时间，并咨询正在办理业务的客户对瑞丰银行结算服务的满意度。

紫金农商行董事长张小军一行到瑞丰银行考察交流

5月15日，紫金农商行董事长张小军一行莅临瑞丰银行，考察交流瑞丰银行战略转型创新、业务经营管理等相关情况。瑞丰银行党委书记、董事长俞俊海，行长章伟东，监事长潘金波，副行长严国利等参加交流会。

当天上午，紫金农商行考察团一行来到瑞丰银行首家新零售银行体验店——望湖支行，实地体验瑞丰银行在科技银行、网络银行和私人银行方面的建设和发展情况。下午，瑞丰银行在瑞丰商学院召开交流会，与紫金农商行考察团交流了瑞丰银行在零售转型、科技创新、业务发展等方面的做法与经验。张小军表示，本次瑞丰之行不虚此行，感谢瑞丰银行毫无保留地将转型经验、战略执行经验和业务发展经验与紫金农商行深入交流。并向瑞丰银行发出邀请，希望下次能在南京继续与瑞丰银行共话发展。

第一期社区经理营销实战训练营成功举行

5月中旬，瑞丰银行组织开展了三天的社区经理营销实战训练营，进一步提升客户经理综合金融服务营销和批量获客的能力。此次培训采用“课堂情景模拟+实战落地辅导+现场督导点评+业绩成果展示+效果固化跟进”五位一体的实战营销模式，通过精巧课程设计，多样化的外拓训练，复盘分析经验与缺点，扎实提升客户经理的综合化营销能力。三天外拓实战累计走访机构77个，其中实现意向合作28个，咨询信贷业务1113笔，非信贷客户937户，在激发员工工作激情的同时也大大转变员工营销观念，为全行业务开展打下坚实基础。

总行组织“瑞丰奋斗者”疗养活动

5月10日至5月13日，总行组织首批“瑞丰奋斗者”们开展了一场带薪疗养之旅，放松身心的同时也提升“奋斗者”的幸福感。此次疗养安排了云和-景宁-丽水四日游，让“奋斗者”与家人们一起在轻松自在的氛围中欣赏自然风光、感受少数民族的不同风俗，一起共享奋斗的成果。奋斗既是瑞丰人干事创业的准则，也是瑞丰人面向未来的动力。“瑞丰奋斗者”疗养活动是瑞丰银行对先进工作者的一种鼓励和表彰，更是表达了瑞丰银行对“奋斗者”们付出的肯定和感谢。



行业扫描

中央政治局:真正把实施乡村振兴战略摆在优先位置

5月31日,中共中央政治局召开会议,审议《乡村振兴战略规划(2018-2022年)》和《关于打赢脱贫攻坚战三年行动的指导意见》。会议要求,各级党委和政府要提高思想认识,真正把实施乡村振兴战略摆在优先位置,把党管农村工作的要求落到实处,把坚持农业农村优先发展的要求落到实处。各地区各部门要树立城乡融合、一体设计、多规合一理念,抓紧编制乡村振兴地方规划和专项规划或方案,做到乡村振兴事事有规可循、层层有人负责。要针对不同类型地区采取不同办法,做到顺应村情民意,既要政府、社会、市场协同发力,又要充分发挥农民主体作用,目标任务要符合实际,保障措施要可行有力。要科学规划、注重质量、稳步推进,一事情接着一件事情办,一年接着一年干,让广大农民在乡村振兴中有更多获得感、幸福感、安全感。会议指出,党的十九大把脱贫攻坚战作为决胜全面建成小康社会必须打赢的三大攻坚战之一,作出全面部署。未来3年,还有3000万左右农村贫困人口需要脱贫。我们必须清醒认识打赢脱贫攻坚战面临的困难和挑战,切实增强责任感和紧迫感,再接再厉、精准施策,以更有力的行动、更扎实的工作,集中力量攻克贫困的难中之难、坚中之坚,确保坚决打赢脱贫攻坚战如期全面建成小康社会、实现第一个百年奋斗目标具有决定性意义的攻坚战。

形势要点:银行上调大额存单利率揽储的做法不可持

由于资管新规要求理财产品打破刚性兑付,导致目前有些投资者对购买理财产品有些迟疑,因此,银行也纷纷上调大额存单利率来吸引投资者。据报道,一家城商行20万元起购的1年期大额存单利率上调幅度达50%,50万元起购的1年期大额存单利率则上调52%。多家农商行的利率上调高达55%。不过,市场人士一致认为,考虑到利率上调将明显增加银行负债成本,未来银行大额存单利率不会持续上涨。有人认为,利率上调将明显增加银行负债成本。短期内,银行大额存单利率还可能上升,特别是在基准利率调整滞后情况下,银行大额存款只能通过基准利率上浮的策略,来吸引负债资金。从中长期来看,银行大额存单利率还需要关注央行的货币政策和公开市场操作,预计下半年大额存款利率上升的节奏将逐渐放缓,将保持在相对稳定的水平上。另有人人士表示,从银行运营的角度来看,商业银行的负债成本加上银行的各项运营成本是要低于资产收益率才能有正常盈利的,在当前非标、委外等高收益资产配置渠道受监管严格规范的形势下,银行缺乏能够实现很高收益率的资产来对接高成本负债。

政策:金融监管部门出台文件规范金融资产管理业务

中国人民银行、中国银保监会、中国证监会、国家外汇管理局日前联合发布《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》,《意见》提出:1、规范金融机构资产管理业务要遵循坚持严控风险的底线思维,坚持服务实体经济的根本目标,坚持宏观审慎管理与微观审慎监管相结合,实现对各类机构开展资产管理业务的全面、统一覆盖。坚持有的放矢的问题导向。重点针对资产管理业务的多层嵌套、杠杆不清、套利严重、投机频繁等问题,设定统一的标准规制,同时对金融创新坚持趋利避害、一分为二,留出发展空间。2、资产管理业务是指银行、信托、证券、基金、期货、保险资产管理机构、金融资产投资公司等金融机构接受投资者委托,对受托的投资者财产进行投资和管理的金融服务。资产管理业务是金融机构的表外业务,金融机构开展资产管理业务时不得承诺保本保收益。出现兑付困难时,金融机构不得以任何形式垫资兑付。金融机构不得在表内开展资产管理业务。私募投资基金适用私募投资基金专门法律、行政法规,私募投资基金专门法律、行政法规中没有明确规定的适用本意见,创业投资基金、政府出资产业投资基金的相关规定另行制定。

央行:试点取消企业银行账户开户许可证核发

近日,央行印发《关于试点取消企业银行账户开户许可证核发的通知》。通知指出,通过试点取消企业银行账户开户许可证核发,优化企业开户服务,改进银行账户管理模式,为银行账户管理制度改革积累经验。试点地区江苏省泰州市及下辖县(市、区)、浙江省台州市及下辖县(市、区)。试点时间自2018年6月11日起实施。试点内容包括,取消企业基本存款账户开户许可证核发。试点地区人民银行分支机构对银行为企业开立基本存款账户由核准制调整为备案制,不再核发基本存款账户开户许可证。试点地区银行按规定审核企业身份、开户意愿真实性以及基本存款账户唯一性后,为符合条件的企业开立基本存款账户。该账户后续办理变更、撤销业务也由核准制调整为备案制,无需经人民银行分支机构核准。加强事前事中事后管理。试点地区银行为企业开立基本存款账户实行面签制度;与企业签订账户管理协议进一步明确双方权利、义务和责任;强化基本存款账户向个人银行结算账户支付款项管理,健全企业重要信息发生变化未办理变更、证件到期未更换、不配合对账、账户连续一年未发生收付活动等异常情形处置机制。试点地区人民银行分支机构依托人民币银行结算账户管理系统对企业基本存款账户的唯一性及开户资料的合规性、完整性进行核查,对银行账户管理情况开展现场和非现场检查。对于业务办理差错率高、违反账户管理规定的银行和企业,采取暂停试点、行政处罚等措施。

专家声音:不能一味鼓励支付创新 防范风险将成主旋律

6月1日,在支付清算理论与政策高层论坛上,中国人民银行支付司副司长樊奕文在谈到支付创新与安全时称,监管不能一味地去鼓励创新,因为市场主体从利益出发,其创新的动力很强,但是它不会从市场的整体去考虑问题。在他看来,企业在创新的过程中,首选考虑的一定不是社会责任,而是它自身的利益。因此,个体的创新冲动不一定会对市场形成一个安全的环境,那就需要监管者从更高的全局去做一些工作。“我觉得监管者应该是这种安全的偏好,而市场主体更多的是创新的偏好,这样会形成一个有机协调。”他举例称,为了防范电信诈骗,监管者在ATM机上做了很大的限制,这种限制几乎毁掉了ATM的发展。但是,在分析国内电信诈骗的过程中,他们发现50%甚至更多的电信诈骗是通过ATM机完成的。“我们采取相应的一些措施以后,市场主体的确也有一些指责。我觉得和失去的生命相比较,我们应该扛下来,也希望从更广泛的角度,能够少一些这样的指责,毕竟规范和安全是支付行业发展的重中之重。”他说。

瑞丰模式 MODEL

科技银行、网络银行、私人银行“三合一” 解码绍兴首家新零售银行体验店

● 本刊记者 沈逸斐/文



站 在银行营业大厅排队办理业务时，你是否会想到有一天，银行的营业大厅不再需要保安、不再需要大堂经理、不再需要柜员？如今，这一幕已成为现实。近日，记者来到今年5月刚开业的，瑞丰银行首家新零售银行体验店，为本刊读者带来第一现场的直观体验。

记者走进地处瓜渚湖畔的瑞丰新零售体验店一楼大厅，很是热闹。有的客户正与门口的智能机器人对话交流，有的在机器人的引导下前往功能区，有的在先进的自助发卡机前办理业务，有的在Ipad区上网休闲……站在这里，让人感觉这不是在银行营业大厅，而是处于高科技应用科普展厅。名叫“小瑞”的智能大堂经理机器人整合了包括语音识别、语音合成、自然语言理解、图像、人脸识别等在内的多项人



工智能技术，热门产品推荐、简单业务咨询、互动沟通娱乐、定点导航等业务，都能对答如流。

据了解，在这里90%以上现金及非现金业务都能通过机器办理，业务分流、客户识别、排队叫号、智能填单等机器都能包办，这便大大减少了排队等候的时间。市民除了办理业务外，还能享受网上商城购物、免费照片打印、免费阅读电子书等新体验。

作为一家连续三届荣获“全国标杆银行”称号的农商行，瑞丰银行近年来积极适应客户需求，引领发展潮流，积极推进新零售银行建设。据了解，这里不仅是绍兴首家真正意义上的线下智慧网点，也是绍兴首个探索未来的网络银行，是绍兴地区规模最大、配套设置最齐全的私人银行，是该行“三位一体”新零售转型平台。

如位于该支行二楼的网络银行，主要专注于分析金融大数据，致力于消费金融业务的拓展以及与互联网金融平台的合作创新，前期已与腾讯微信的金融后台“微众银行”开展深度合作，为6

万多户微信用户提供信贷支持。位于该支行三楼的私人银行更是十分“高大上”，红酒品鉴室、瑜伽室、茶道室、亲子室一应俱全，致力于打造高品质的优雅高端理财空间。黄金等理财投资品的展示十分别具一格，通过全息成像显示屏便能让市民看到与实物一模一样的金条等产品立体影像。

“新零售不仅是消费领域升级的利器，也是银行提升客户体验的全新探索，新零售银行体验店回归零售的本质，重塑银行零售业务价值链，并重新规划和设计渠道体系，构建出与智慧管

理相配套的体制机制。“瑞丰银行党委书记、董事长俞俊海告诉记者，新零售银行体验店的成立，正是瑞丰银行用全新的服务理念打造独具风格网点的一次全新尝试。

于客户而言，科技银行、网络银行、私人银行“三合一”的网点增加了银行与客户接触连接的方式，将关系链从点到面，再延伸到网。从客户视角来看，银行服务变得无处不在，触手可及，而相较传统网点，这些服务显然“更懂我”。





新战场：解码义乌支行

“逆风翻盘”

● 义乌支行 潘亮/文

义乌支行作为2018年全行的三大新“主战场”之一，开年以来，在支行新领导班子带领下，振奋精神、鼓足干劲，抓重点、克难点，突破重围、逆转困境，实现了存贷业务快速发展、优质客户不断集聚、风险收息有效把控、业绩考核显著上升的良好局面。

新“主战场”如何打？这是年初摆在义乌支行面前的难题。总行工作会议后，支行班子立即召开会议，认真分析研究，按照总行确定的“小微金融为主导的综合金融服务”新模式，从义乌市场实际出发，提出了“一年打基础、二年起好步、三年创特色”的发展思路，为加快改变义乌支行发展现状明确方向和目标。

一年打基础

万丈高楼平地起，打好基础是关键。一是打好转型思想基础，支行全体干部员工高度统

一思想认识，进一步坚定零售转型不动摇、坚持做小做散不放弃，专心致志走好零售银行发展之路。二是打好业务定位基础，立足义乌市场、辐射周边区域，围绕当地政府经济发展中心，以支

持“三农”和服务小微企业体工商户为重点，集聚优质客户。三是打好组织管理基础，进一步完善支行内部组织架构、营销模式、业务管理、风险监控等各项管理机制，深入推进规范化、精细

“一年打基础、二年起好步、三年创特色”的发展思路，为加快改变义乌支行发展现状明确方向和目标。

化管理，不断提升支行经营管理水平。四是打好队伍建设基础，事在人为，队伍建设是关键。通过加强日常性思想政治教育、培育瑞丰文化、干部带领、骨干培养、考核激励等多种形式和方法，不断营造正能量，培育一支勇于创业奋斗的优秀员工队伍，为加快业务发展提供人力保障。

二年起好步

主要体现在各项业务发展上新台阶。一是存款业务有新突破，近年来支行存款业绩趋于持续下降，存贷比反差较大，这是支行业务发展中一大短板。对此，支行将以实施新零售战略转型为契机，进一步加强组织领导，通过积极拓展和维护重点客户、代发工资户、搞好金融服务员建设、加大全员营销激励等多项措施，使存款业务发展上新台阶。二是贷款业务上规模，在继续保持近年来贷款业务较好增长势头基础上，进一步加大拓展力度，特别是大力发展微贷业务，同时在注重改善贷款

结构上下功夫，以拓展优质小微企业和个人经营户为重点，使信贷资产质量再上新台阶。三是零售业务全面推进，通过实施公司业务零售化批量营销、个人业务专业化集中营销、线上业务电子化网络营销、厅堂业务亲近化直接营销等，使电子银行、代理

业务等零售业务发展再上新台阶。四是经营效益显著提升，在各项业务得到全面发展的同时，进一步增强效益意识、强化绩效管理、加强增收节支等，使支行的经营效益再上新台阶。

三年创特色

通过前两年各项工作的全面推进，总结经验、提炼完善，创建具有瑞丰特色的发展新模式。一是产品更有吸引力，以新零售战略转型为指引，通过深入调研和不断创新，开发形成一批适合义乌市场和客户需求金融特色产品，以产品优势吸引客户，促进各项业务发展。二是服务更有竞争力，以提升人的服务与电子服务体验度为重点，通过实施服务量化考核，进一步增强员工的服务技能和素质；借助总行网络金融建设，进一步增强电子银行各项金融服务功能，形成优质高效便捷的服务特色。三是队伍更有战斗力，通过教育培训引导和招聘考核优胜劣汰，使员工队伍的



凝聚力、战斗力、执行力进一步增强，支行上下干事创业激情进一步迸发。四是品牌更有影响力，通过全面推进新零售战略转型，支行的各项金融服务得到当地政府、客户和社会各界充分肯定，瑞丰品牌形象在义乌市场显著提升。

三年规划明确方向，实现目标重在行动。为扎实打好第一年的发展基础，支行新班子制订了新思路：以实施新零售战略转型为指导，坚定不移走“小微金融为主的综合金融服务”发展新模式，立足义乌市场，创新产品服务，打造特色品牌，加快客户集聚，加强提质增效。全力打好主战场攻坚战，全面开创新零售转型新局面，并重点打好四大战役：

一是打好公司业务战役，开拓优质客户新局面。公司业务对支行发展举足轻重，事关规模效益和资产质量。支行将在以下三方面下功夫：一是搞好优质存量大户维护，对现有重点客户由支行行长负责联系做好日常维护工作，在存款、理财、国业、代发工资等业务上有新增长。二是抓好精准营销拓展新户，以纳税大户、50强企业、上市公司等为重点，通过寻找关系、上门拜访等多种途径，不断扩大优质公司客户群。三是加大小微企业营销力度，以走访省市经济开发区、镇街工业园区、产品集聚区等为重点，筛选一批优质小微企业，建立新的合作伙伴，拓展新的业务领域。

二是打好个人业务战役，实现长尾客户新增长。个人业务是支行发展的基础，也是新零售战略转型的重点，是各项业务可持续发展的基础。一是充分发挥个人团队主力军作用，围绕实施乡村振兴战略，深入村镇、社区组织开展各项普惠金融宣传活动，抓住旧村改造、养老扩面和住房消费等有利时机，在深

到企业上门办理代发工资卡

入做好农房贷、养老贷、光伏贷基础上，积极拓展按揭贷款业务。二是组织开展全员营销参战活动，通过组织开展劳动竞赛、制订员工年度业务营销目标、定期进行业绩考核公示和奖励等，充分调动全体员工营销积极性，形成全员营销良好局面。三是建立实施内外联合营销机制，网点员工在做好厅堂柜面营销的同时，与客户经理深入企业开展代发工资上门开卡服务，零售管理岗和家金经理组织开展多种形式的客户联谊活动，同时支行与微贷中心联合做好信贷客户的零售业务一揽子营销，通过上下合力拓展实现长尾客户集聚。

三是打好微贷业务战役，再创规模发展新业绩。通过近几年培育，义乌微贷业务发展已呈良好局面。支行将会同微贷事业部共同努力，推进业务持续发力。一是抓好人员招聘，通过与人才公司合作，进一步加大员工招聘频率；通过培训实习上岗考核等实施优胜劣汰机制，不断扩大员工队伍和提升队伍素质，为业务可持续发展提供人力保障。二是推进产品创新，通过深入开展市场调研、及时了解掌握客户需求，不断推出新产品，增强市场竞争力。三是扩展业务领域，在立足义乌市场做深做透的基础上，积极向周边地区拓展，进一步

扩大新阵地，打好发展新基础。四是加强内控管理，继续运用IPC技术，进一步加强对信贷资产和员工队伍的管理，强化内控建设，确保各项业务合规开展。

四是打好风险防控战役，确保资产质量新提升。风险防控是近年来义乌支行的老大难问题，支行将继续高度重视，采取积极有效措施，全力做好风险防范和化解工作。一是严把新增贷款准入关，对不符合要求或有风险隐患的企业客户严禁介入，切实把好源头风险。二是深入开展风险排查，及时把握风险隐患，加强事前防范。三是全力抓好不良

处置，实行行长挂帅、分工负责，攻坚克难、盯牢笃实、持之以恒的领导工作机制，集中人力精力，全力抓好不良化解和收息工作。四是充分依靠当地政府司法部门帮助，积极采取“三项措施”，最大限度减少损失。通过多策并举，使支行的风险工作逐步走出困境。

立足主战场、踏上新征程、开创新局面。义乌支行将以全面贯彻落实董事长工作报告精神为指引，全行上下团结一致、振奋精神、不负使命，努力争取超额完成年度各项工作目标。



金融服务进企业——上门办理代工资



安昌支行走进大山西村

我行全力推进

“普惠金融行”活动

作为今年我行实施社区模式复制工程的重要途径之一，“普惠金融行”活动以“乡村振兴路 普惠金融行”为主题，首先通过走村访户，进一步建立健全农户信息，了解农户生产经营情况、资金需求情况，再搜集了详细信息后，通过“背靠背”公议授信，使信用良好的农户均获得授信额度，对于有授信额度的农户，我行员工利用下班时间，由村委人员带队，分组逐户走访，提供上门签

约活动，践行我行普惠金融的职责；同时，通过现场舞台活动的形式，设立签到咨询区、业务办理区、普惠签约区、便民服务区等流程化区域，将文艺活动与业务营销有机结合起来。

从2018年2月初至2018年6月中旬，历时四个半月，17家社区支行已经在富盛镇上旺村、安昌街道大山西村等50余个行政村推进了“金融普惠行”活动，取得了较好效果。截止5月末，我行个贷普惠签约户数达到65835户，较年初

新增8808户；全行普惠签约率29.54%，较年初提升3.95个百分点。同时，该形式的活动也收到了当地百姓和基层政府的好评。

目前，我行各家社区支行还在积极筹划、准备和开展“普惠金融行”活动，注重形式的同时也抓实效，争取今年全年普惠签约户数新增能达到17000户以上，同时以点带面地推动其他各项业务的发展。





安昌支行走进大山西村

富盛支行走进上旺村

陶堰支行走进泾口村

兰亭支行走进栅溪村

漓渚支行走进棠棣村

钱清支行走进钱清村

瑞丰视野 VIEW



国外农村金融体系的

构建与启示

● 摘自：中国农村金融杂志 作者：徐克勤

近些年来，我国经济体制的改革取得了重大进展，但是农村地区经济发展普遍落后于城市，农村经济改革困难重重。特别是在全球经济进入“后危机时代”、我国经济迈入“新常态”以来，我国农业经济的发展面临着诸多新的挑战。农村金融是促进农业经济发展的源动力。虽然我国农村金融需求日益增长，但由于我国农村金融机构的调整使得农村金融供给大幅度降低，农村的金融体制已经不能满足我国当前农村经济日益发展的需要，农村金融体系改革势在必行。研究外国农村金融体系的发展经验与特点，对完善我国农村金融体系具有指导意义。

国外农村金融体系的构成及特点

(一) 美国

美国是世界上农业生产最发达的国家之一，也是世界最大的粮食出口国与生产国，这和其完善的农村金融体系不无联系。某种程度上说，美国经济的发展过程始终伴随着农村金融体系的确立和发展。美国在建国之初没有成立专业的农村金融机构，美国农村贷款都是通过商业机构或者高利贷的形式。随着农业市场化的发展，美国在短短的一百年间就完成了农村金融体系的产业化改革，包括成立联邦土地银行、建立小企业管理局等，基本形成了完善的农村金融体系。当前，美国的农村金融体系包括三个部分：农村合作金融体系、农村政策性金融体系以及商业性金融机构体系。其中，农村合作金融体系包括合作社金融系统、联邦土地银行系统和联邦中期信用银行，这三个系统是由政府出资成立的独立的系统。随着政府投入其中的财政资金比例的不断减少，当前这三个系统已经成为了归农场主所有、归农业信贷管理局管理混合监督的合作金融体系。

美国的农村政策性金融体系是由政府出资和扶持，受到政府的领导、监督和管理，主要由农村电气化管理局、小企业管理局和商品信贷公司构成，美国政策金融体系构建的目的主要是为与农业生产相关的经济活动提供金融支持，并通过金融业务对农业发展进行干预和调控。为了扶持政策性金融体系，鼓励商业银行资金流入农村市场，美国政府制定了一系列优惠政策，例如为农业贷款占总贷款额四分之一以上的金融机构提供税收优惠，为发放农业贷款的金融机构给予一定的补贴。

美国商业性金融机构包括商业银行与农业保险机构。其中，商业银行的主营业务的存贷款，大多数商业银行在农村设立网点、经营农业信贷业务，这主要是因为除了美国的农场经济具有规模效益外，政府还会给经营农业信贷业务的银行提供风险赔偿和补贴，所以商业银行愿意为信用等级符合要求的农场提供贷款服务。另外，商业性金融机构体系还包括农业保险体系，主要包括

● ● ● 美国经济的发展过程始终伴随着农村金融体系的确立和发展。

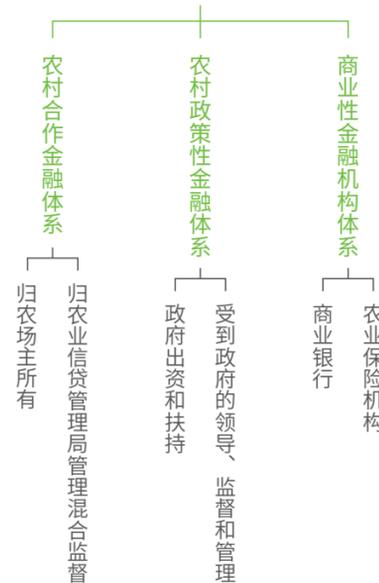
● ● ● 美国农村金融体系的三大特点。

● ● ● 国家为扶持政策性金融体系有一系列优惠政策。

私营保险公司、保险查勘核损人与代理人以及联邦农作物保险公司的多元化保险体系。其中，私营保险公司主要职责是在联邦农作物保险公司的监管下为农作物承保。联邦农作物保险公司不能直接参与保险业务，主要负责保险规则的制定、保险的风险控制以及为私营保险公司提供再保险与支持等服务。保险查勘核损与代理人主要负责农作物保险的销售和保险业务的具体操作。

由于美国是农业大国，其农村金融体系具有一些显著特征：第一，美国农村金融体系按照农业需求进行分工进行设计的，各个组成部分都有明确的分工，例如商业银行负责发放农业贷款、农业政策性金融机构主要是为与农业生产相关的经济活动提供金融支持，并通过金融业务对农业发展进行干预和调控。第二，政府在农村贷款等方面给予持续的、以法律形式规定的优惠政策，例如为农业贷款占总贷款额四分之一以上的金融机构提供税收优惠，为发放农业贷款的金融机构提供补贴。第三，该体系提供了完善的农作物保险业务。例如联邦农作物保险公司负责制定农作物保险条款及控制风险等，私营保险公司负责执行联邦农作物保险公司的规定，保险查勘核损与代理人主要负责农作物保险的销售和保险业务的具体操作。

美国的农村金融体系



（二）日本

日本农村金融体系主要包括政策性金融、农业信用保证和保险制度以及农村合作金融系统三大类。日本农村合作金融机构由日本政府全额出资、与农业保险相结合的复合体系。该体系由最高层的农林政策金融公库、第二层次的信用农业协同联合会以及第三层次的基层农协组成，这三个层次自主经营、独立核算，不存在行政隶属关系。其中，日本的中央农林政策金融公库是合作金融的最高机构，主要是协调各地信用农业协同联合会的资金调度和向信农联提供金融咨询服务。

日本政策性金融机构主要指农林渔业金融公库，主要是利用其行政职能，在其它农业性金融机构发生资金短缺时给予资金融通，主要的服务对象是难以从其它农村金融机构获得资金支持的农林渔业者。一般来讲，该公库能够为农林渔业贷款者提供长期的优惠贷款利率，在某种程度上降低了金融机构抵御风险的能力。一般来讲，农林渔业金库不直接提供贷款，而是通过农业信用协作社来进行，增加了农业信用协作社的收入，有效缓解了农村贷款的供需紧张的局面。

日本的农业信用保证和保险制度是一种属于政府与农业共同参与的农业保险制度，政府给农业保险一定比例的保费补贴。这样一方面使借款人获得足够的资金、增加农民收入，还可以提高金融机构的收益，降低金融风险。从保险的种类来看，日本的农业信用保证和保险制度主要包括保证保险与融资保险两大类。保证保险是农民通过保证的方式获得一定的信用贷款，融资保险是农民通过融资平台获得资金。日本的农业保险制度规定，农业保险采取强制性与自愿性相结合的方式，凡是关系国计民生的、影响农民收入的农作物采取强制险，其余的农业险种采取自愿的形式购买。

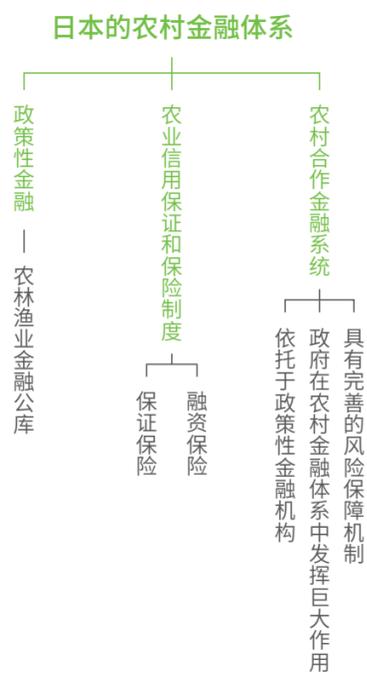
日本农村金融体系的构建独具特色。第一，农村合作金融机构依托于政策性金融机构。具体地说，日本的政策性金融机构不能为农民直接办理贷款，必须通过农村合作金融机构，同时政策性金融机构可以为其它农村金融机构提供较低利率的长期贷款。第二，政府在农村金融体系中发

● ● ●
信用保证制度及存款保险制度可以有效防范农村金融风险的产生。

● ● ●
政府有给农业保险一定比例的保费补贴。

● ● ●
政府和储备银行共同出资成立政策性金融机构。

挥巨大作用。日本的合作金融系统不仅受惠于政府，而且日本的农协系统也受惠于政府。政府曾经向农协组合拨付的农业预算占到了国民经济总投资的五分之一以上。第三，日本的农村金融体系具有完善的风险保障机制，例如其中的信用保证制度及存款保险制度可以有效防范农村金融风险的产生。同时，政府为监管当局确定的审慎监管的原则也维护了农村金融机构的安全性。



（三）印度

印度农村金融体系包括了四个部分，分别是政策性金融、监管机构、合作金融以及金融支撑机构。印度的监管机构就是指成立于1935年的中央银行，也称印度储备银行，负责为农村金融机构融资和对农村金融机构进行监管。印度的政策性金融机构包括成立于1982年的农业和农村发展银行，是由政府和储备银行共同出资成立的，主要是对农户的信用等级进行评价和监管农村金融机构的融资情况，是印度最高等级的金融机构。印度农业保险公司也属于政策性金融机构。

该公司全权负责银行农业保险业务，是全国唯一一家专门办理农业保险的公司。印度合作性金融机构包括中心合作银行、土地开发银行、初

级信用社和邦合作银行。初级信用社是指那些规模小，经过政府登记注册的，以乡村为单位的信用合作社；邦合作银行是按照行政区域“邦”划分的，区域内的中心合作银行都是其所属机构，在行政区域内的信贷合作机构中级别最高；中心合作银行是某区域内的初级信用合作社的复合体，主要职能是满足初级信用社的融资需要，在区域内属于中层信贷机构；土地开发银行属于中长期信贷合作机构。截止到目前，印度的土地开发银行达到了千余家。印度的金融支撑机构主要包括贷款担保公司与存款保险机构，贷款保险公司对于信用等级良好的客户提供无需抵押品的贷款，存款保险机构按照存款保险制度，对储户的存款提供相应的保险业务。

印度农村金融发展历程不难发现，印度农村金融体系具有以下特点：第一，政府对农村金融机构的干预力度很大，不仅包括政策和立法干预，还包括将财政资金直接投向农村金融机构。第二，印度的金融体系结构比较完善，不仅包括政策性和合作性金融机构，也包括监管机构与金融支撑机构，各个机构之间互相协调和分工，充分发挥自身的职能。这样不仅能够保证提升落后地区金融服务水平，还能够避免金融机构之间的不正当竞争和机构、职能重叠引发的低效率，从而降低金融机构的风险。第三，充分发挥了政府的引导作用。政府在农村金融体系当中不仅发挥了主导性，也发挥了引导性。政府通过实施各项举措来引导农村金融工作的顺利开展，例如政府会出台各项措施来加强各类金融机构之间的交流和合作，达到互利共赢。



● ● ●
印度农村金融体系的三大特点。

● ● ●
农村金融保险制度的建立对农业金融机构的稳健性经营至关重要。

对我们的启示

通过对以上国家农村金融体系的研究发现，这些国家的某些经验也适用于我国多元化的农村金融体系，这些国家农村金融机构的构建对发展我国农村金融体系具有某些启示。

（一）加强对农村金融的扶持力度

农业经济的发展需要农业基础设施的支撑与农业技术的创新与开发，这些都需要大量的资金支持，农业经济发展也容易受到自然灾害等不可抗力的影响，风险大。周期长，这些都影响了商业性金融在农村金融中的发挥力度，因此这就需要政府加大对农村金融的扶持力度。从美国、日本和印度农村金融体系发展的经验来看，政府不仅要建立农业保险机构和政策性银行来扶持农村金融的发展，还应该采取优惠政策来扶持农村合作金融、鼓励商业性金融参与到农业发展中来。政府颁布的农村金融支持措施可以很大程度上拓展农村金融机构的发展空间，促进农村经济的发展。当前我国的涉农银行总体发展实力薄弱，必须进一步促进其作用的发挥，彻底改变我国农村融资渠道狭窄的现状。我国可以借鉴这些国家的先进经验，给涉农金融机构提供财政补贴，采取利益诱导的方式鼓励其为我国“三农”服务。值得一提的是，政府在对农村金融机构进行政策扶持的同时，要充分发挥市场机制的作用，引导农村金融机构利用市场机制去配置金融资源，满足农村金融是市场多元化和差异化的需要，以市场为导向制定金融扶持政策。

（二）完善农村金融保险体系的建设

我国当前农民的经济实力普遍较弱，抵御金融风险的实力差。农村金融机构在发展过程中需要更加注重稳健性经营。农村金融保险制度的建立对农业金融机构的稳健性经营至关重要。从美国、日本和印度农村金融机构发展历程来看，农村金融保险制度一直占据着很高的地位。当前，我国涉农金融机构抵御风险的能力薄弱，有必要借鉴国外先进经验，进一步建立健全农村金融保险制度，来维护涉农机构与农民的切身利益，维

护金融系统的稳定，预防金融危机。我国可以建立由政府、中央银行和农村信用社共同成立的、专门经营存款保险业务的农村保险公司，该公司不仅可以监管农村信用社的业务，也可以为涉农金融机构提供低息、紧急贷款和适当的补贴，降低农业生产者的负担，保护存款人的利益，维护农村金融体系的安全与稳定。

（三）构建农村合作性金融机构

从国外农村合作金融开展的效果来看，它在某种程度上弥补了国家对农村资金投入的不足，缓解了农业生产与农户生活等方面资金供给不足的状况。总的来说，我国农民的风险防范意识薄弱，农户之间贫富差距较大，借鉴美国、日本等国的经验发展农村合作金融面临重重困难。我国可以结合自身经济的发展状况，首先构建多元化、差异性的农村金融机构，建立自主经营、自

负盈亏的组织体系。通过对美国、日本和印度农村金融机构建立的经验分析，农村金融机构的建立需要政策性、商业性金融机构和农业合作社的共同参与，三者之间要进行协调分工、共同促进农村经济的有序发展。值得一提的是，农村合作性金融机构要负责开发差异化的金融产品与服务。只有差异化、多元化的农村金融产品与服务才能满足不同层次的需求、满足市场需要。同时，合作性金融机构可以相互合作，共同构建具有互助合作性质的农业保险化解机制。日本在农业保险化解机制的构建上具有成功经验例如建立由商业银行、政府、农林中央金库和农林渔业金融公库等共同组成的农水产业社保险机构，其主要经营的是农业保险，这样就可以将农业金融风险分担出去，形成风险共担、利益共享的农村风险化解机制。

●●● 农民风险防范意识弱，贫富差距大等现状是借鉴美国等发展农村合作金融的极大难题。



特约评论 COMMENTS



智能金融

浅谈银行如何抓住发展机遇

● 本刊特约评论员 王樑

“智能金融”，即人工智能与金融的全面融合，以人工智能、大数据、云计算、区块链等高科技为核心要素，全面赋能金融机构，提升金融机构的服务效率，拓展金融服务的广度和深度，普惠大众，实现金融服务的智能化、个性化及定制化。

自2017年6月，百度董事长李彦宏提出“智能金融”概念以来，基于不断成熟的技术支撑，“智能金融”的应用趋势已成，为金融行业广为接受。“智能金融”的应用贯穿于金融机构的前、中、后台，对营销、支付、交易、风控、投顾、投研及监管等各个环节进行智能化提升，全方位、全流程服务于金融机构。

在银行业智能化的大趋势下，我行首家新零售银行体验店已于2018年5月23日盛大开业，正式开启了智能金融布局，推进“新零售”战略转型。如何抓住智能金融发展机遇，是当下迫切需要思考的命题。窃以为，银行可以从以下三方面着手。

1 加强组织领导，寻求战略突破

在银行高层的积极推动下，迅速转变传统观念，主动迎战智能化改革带来的挑战和机遇；明晰战略目标，坚定略

路线，落实战略步骤。银行需充分研究自身资源禀赋，探索适合自身发展的道路，强化顶层设计、优化组织架构、深化机构改革。同时，要形成行业合力，博采众长、兼收并蓄、求同存异，做到人无我有、人有我精，寻求精细化、个性化发展。

2 实施创新驱动，强化科技引领

科技的转型、创新是银行抓住智能化发展机遇的中坚力量，也是智能化银行的核心竞争力所在。因此，银行必须高度重视科技的创新发展，夯实智能化改革发展的坚实基础，勇立潮头。一是要优化人才结构，举贤荐能、招徕人才，充分发挥创新性人才在科技进步中的决定性作用；二是要促进后台保障，完善硬件设施，调节工作氛围，充分激发员工的积极性、创新力；三是要做好专利保护，打造品牌效应，树立自身的科技品牌，引领行业发展。

3 加快产品开发，提升客户体验

银行智能化发展的根本落脚点在于提升银行的竞争力，拓宽客群，抢占市场。其主要手段即通过智能化转型，充分利用人工智能、大数据等技术，加快

产品开发，提升客户体验。一是提高效率、降低成本，通过智能金融的精准识别与用户画像能力，开展精准营销，同时优化柜面流程，积极引入智能化设备，提升网点运作效率，解放大量人力，降低成本；二是利用大数据，收集客户数据，为客户提供精准特制的私人服务，全面提升客户的用户体验；三是实现风控的智能化，强化银行的抗风险能力，保障银行以及客户的利益。

科技变革带来的智能化金融发展，是前所未有的挑战，也是时代赋予的重大机遇。笃行致远，砥砺前行，我们需修内力，炼外功，内外并举，实现“新零售”华丽转型，奠定百年瑞丰伟大基础。

智能金融应用

- 1、智能获客
- 2、身份识别
- 3、大数据风控
- 4、智能投顾
- 5、智能客服
- 6、金融云
- 7、区块链

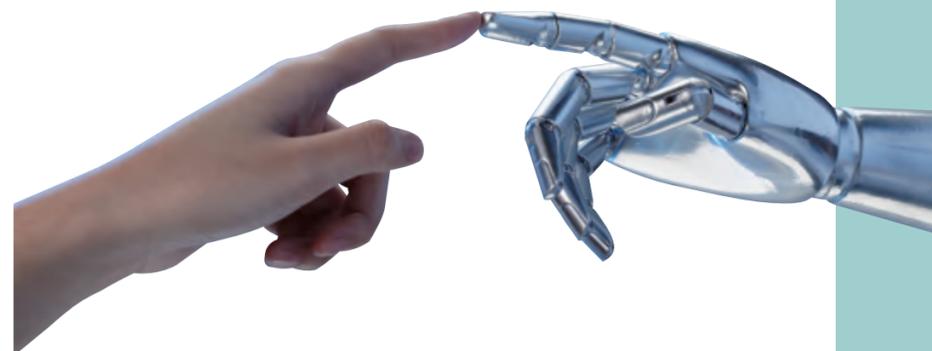
银行网点的智能化转型思考

● 本刊特约评论员 谢莹

随着现代金融业与互联网技术的不断融合，信息传递和渠道日趋扁平化，银行在服务理念、服务方式与服务渠道上也变得更加“智能”，这种金融生态环境的巨变促使银行网点的产品、服务和渠道建设纷纷开始战略转型，以打造“智能型网点”来应对全新的市场环境和挑战。

什么是智能型网点呢？有人笑谈：传统银行网点与智能型银行网点的区别是“先生，请问您需要办理什么业务？”和“王先生，请问您需要办理什么业务？”。的确，这是网点智能化的一个体现，通过身份识别技术拉近了银行与客户之间的距离，但这仅是其带来改变的冰山一角。银行网点最终会演变成以客户为中心的交流咨询型网点。为什么这么说呢，这就要从目前银行网点业务发展的现状谈起了。

银行不断地丰富业务办理的渠道，从智能柜台到移动PAD，从手机银行到直销银行，多样化的渠道让客户在柜台办理业务的需求越来越弱。同时，银行充分运用金融科技为风险控制、营销决策提供支撑。例如：利用生物识别技术验证客户身份，系统自动比对客户的当前照片、身份证照片与身份证联网核查返回照片，满足部分业务对客户身份强认证的需求；利用数据挖掘技术分析客户行为数据，丰富客户画像，以便获取



客户金融需求并且快速响应；利用智能投顾帮助客户决策，人工智能根据客户的资产负债和风险偏好数据为客户提供标准化投资顾问服务。综上所述，在符合监管的前提下，由传统的人对风险点的把控转变为利用先进技术对业务风险点的把控，挖掘客户在系统中的沉淀数据实现对客户的精准营销。

也许有人会疑问：这样还要银行的物理网点干什么呢，全都交给设备和系统岂不是更加安全高效，更加节省成本？这就提到目前的金融科技替代人工的现状了。受制于成本和技术实现的难度，目前可以大规模被代替的人工部分大多都是一些标准化、流程化的业务。对于一些有个性化的业务需求，还是需要人去进行有温度的沟通才能实现。这时，网点存在的意义就体现了出来。网点智能化发展的方

向就是将标准流程化的业务逐步向自助渠道、线上渠道进行迁移，达到提升业务效率、降低人工成本的效果。同时，网点主要为一些有定制化需求的高端客户提供专属服务。此时，网点的物理布局、人员结构一定会有一个很大的变革。银行网点中被“封锁”在冰冷玻璃窗内的柜员越来越少了，取而代之的是一个个笑容中带着专业自信的金融投资顾问。在洽谈桌前，喝着咖啡，完成一笔笔客户资金的托付。

至此，银行网点由一个专注于处理业务和交易的地点转变成为一个提供交流和咨询类服务的以客户为中心的体验型网点，拥有温暖的服务，有趣的场景和个性化的产品。当然，网点的智能化转型也需要不断挖掘客户的新需求，利用先进的科学技术不断完善自我，提升自身的竞争力。

网点智能化发展的目的是达到提升业务效率、降低人工成本的效果。

银行如何抓住智能化发展机遇

● 本刊特约评论员 张宏斌

从大数据、云计算到人工智能技术的创新与应用，在短短的10年里，正在深刻地影响着社会经济及产业创新的发展，这对银行业来说也不例外。当前，智能化技术首先应用于传统制造业的转型升级，智能化在服务业中的应用是要在相关的技术应用于生活中的各个载体之后而发生。例如，无人驾驶汽车是智能化技术应用载体的“集大成者”，要保证未来无人驾驶汽车能够正常上路，还需要一个较为漫长的过程，因为其需要的道路配套及规则修订比无人驾驶汽车本身更复杂。因此，真正的智能化将改变的是人们的生活行为，生活方式，也就是说，消费者行为识别将随着智能化的广泛应用而发生巨大的改变。

银行属于服务业，其核心本质永远离不开洞察消费者行为识别，从技术角度，银行只是一个技术的应用者而非创造者，因此，与智能化的链接还是技术应用和载体附着两个角度。

从技术应用角度，银行可以借助智能化技术，对客户的行为进行更实时、更精准的“定位与描述”，高效捕捉客户需求，为客户提供更具个性化、高附加值服务。同时，通过智能化技术，银行可以重新定位自己的客户资源管理系统，重新建立客户关系营销数据中心，保证与客户的互动及时、友好、有效。

智能化银行解析

银行的核心本质永远离不开洞察消费者行为识别

技术应用

借助智能化技术，为客户提供更具个性化、高附加值服务。
保证与客户的互动及时、友好、有效。

载体附着

银行可以将自身的服务集成在更多的智能应用终端之上，与客户的互动做到“如影随形”。

从载体附着的角度，银行可以将自身的服务集成在更多的智能应用终端之上，与客户的互动做到“如影随形”，这也是经常被提及的金融的场景化问题。金融交易未来都会在一个个的场景中发生，其实以前也是一个个的场景，但智能化技术应用后的场景较之前的场景还是有本质区别的。非智能化的场景对消费者的需求洞察难度较高，包括交易成本也高，交易体验也不好，而智能化的场景是对消费者的行为数据长期追踪并挖掘后产生的认知，上述传统场景的所有不足和壁垒都会被逐渐解决和打破。当前互联网的平台主体纷纷都在打通线上、线下的场景，寻找更多的场景入口，其最终目标还是将越来越多的

消费者绑定在其所设定的一个个的平台之上。银行最直接的路径是植入在场景的背后，并不是自己创造所谓的场景，银行是在既成的场景中提供金融交易服务的支持，并通过这种服务所带来的交易数据传送到后台，满足对客户数据的有效管理，同时还可以通过这些场景获取更多新的客户资源。

简言之，智能化为银行转型带来机遇，银行需要“除旧迎新”，尤其是改造传统作业模式，对线下网点的功能进行高度集约化处理，增强线上与客户的实时互动，借助更多智能化载体延伸服务，完成智能化时代的华丽转身。

潮分期, 送豪礼!

活动时间: 2018年6月1日至9月30日

潮分期, 送豪礼

活动时间: 2018年6月1日至9月30日

— 信用卡潮分期火热来袭 —

1 活动一: 新客有礼

首次成功申请任一传统分期, 且分期金额满2880元(含)的客户, 即可获赠**新秀丽时尚双肩背包一只**(数量有限, 先办先得)。

2 活动二: 老客有礼

活动期间, 成功申请传统分期满3笔(含)且累计金额满5880元(含)的客户, 即有机会获赠高档潮礼。其中, 累计分期金额前3名获赠**苹果蓝牙无线耳机一副**, 第4名至第500名获赠**大嘴猴夏凉被一床**。

3 活动三: 手续费享超低折扣, 月利率低至约0.45%。

大嘴猴夏凉被

新秀丽时尚双肩背包

苹果蓝牙无线耳机



扫码
办卡

CARD 瑞丰卡
好卡好生活

活动说明

- 1、本活动所指传统分期指灵活分期、账单分期、普通现金分期。
- 2、活动对象为普通信用卡主卡客户, 不包含大额分期卡、福农卡、公务卡及副卡, 且卡片状态为正常。
- 3、老客有礼累计分期金额不包括新客有礼(活动一)中的分期金额。
- 4、手续费自分期付款申请成功后的第一个账单日起一次性收取。总手续费=分期总金额×手续费费率。每期应还本金=分期总金额÷分期期数。
- 5、本活动持卡人须近六个月信用卡无逾期记录。分期付款行为发生后, 如持卡人用卡有逾期、套现等其它银行认为提前偿付分期未分摊金额的行为, 我行有权主动中止分期业务, 要求客户提前全额还款。
- 6、瑞丰银行不是礼品的提供商, 中奖礼品的质量、售后等均与我行无关。
- 7、在法律许可范围内我行对本活动拥有最终解释权及随时变更、终止的权利。

瑞丰人 LIFE

瑞丰人的 “新零售” 激辩之旅

当下，银行是弱势还是强势？
 银行要不要请代言人做广告？
 身在职场智商重要还是情商重要？
 新零售技术先行还是理念先行？
 金融人专业素养和实践能力哪个更重要？
 ……
 身为银行人，这些问题你怎么看？

咱们瑞丰银行的小伙伴们围绕着26个与金融经济、行业转型相关的话题足足激战了两个月！



6月14日，为期两个月的瑞丰银行“新时代、新零售、新征程”主题辩论赛，在瑞丰大厦三楼一号会议室落下帷幕。两个月中，26支队伍捉对厮杀，历经小组赛、淘汰赛等一系列辩论赛，最终，在决赛当天辩出了冠、亚、季军队及个人奖项。

本次辩论赛共有来自各支行（营业部）、微贷事业部、嵊州村镇银行、总行辩论队的26支队伍参赛，实现了参赛队伍的全覆盖；各单位精心组织，单位负责人高度重视，领队积极配合全力协助，参赛选手认真准备，实现了员工“全参与”。

决赛评委阵容十分强大，除了有行领导、调研员、行专家外，还特别邀请了绍兴广播电视总台首席主播吕鹏莅临现场指导，吕老师的点评金句不断，令选手们受益匪浅。

最后，微贷事业部获的主题辩论赛冠军，越州支行获亚军，平水支行获季军，钱清支行获得优胜奖。根据评委得分，辩手杨焱婷获得全场“最佳辩手”，沈丽芳、张鹏程、杨琴获“优秀辩手”称号，沈丽芳还凭借着现场观众的投票成为全场“人气辩手”。



2017年被称为“新零售”元年，新零售俨然成为未来银行业发展的大趋势，农商行更是要拥抱新零售，深植新零售理念，用新零售服务三农、小微。

本次辩论赛主题紧扣新零售，也是紧跟时代发展步伐，同时结合时事热点设题，如新零售转型中理念转型更重要还是技术转型更重要、新零售银行战略转型中线上和线下哪个更重要、提升客户体验要靠科技支撑还是面对面服务……新零售成为本次赛事论辩的核心。

瑞丰银行旨在以辩论的形式引领全行员工增强对新零售战略转型的思考和认识，引导员工站在我行打造全国一流农商行的新高度，正视新零售战略转型新矛盾，用创新思维来看待当前问题，激发全行员工使命感与责任感，在思维碰撞、言论交锋中发现、培育青年才俊，为推进新零售战略转型、决胜全面建成全国一流农商行、开启建设“百年瑞丰”提供高素质人才队伍保障。

微贷精英 风采展示

近日，微贷事业部评出首批精英客户经理，
让我们一起去认识一下他们吧！



我是来自“义乌稠州二”的客户经理王京。

被评为精英客户经理让我感觉很自豪，也很荣幸，之前的努力得到了认可。人们常说，一粒种子，只有深深地植入土地，才能有无限生机。作为一名员工也一样，只有拼搏，才能积极向上。我非常自豪，我来到了瑞丰微贷，在瑞丰微贷的培养下，在领导的信任和同事们的帮助下，小小的我才得以成长。

为了感谢领导和同事们对我的信任，为了回报对我的培养，我将继续努力，勤奋敬业，努力做到更好。

● 义乌稠州二 王京



大家好，我是杨汛桥中心的客户经理陈越。

很荣幸这一次被部门评选精英客户经理。入行到现在已经有三个年头，在自己的岗位兢兢业业，每天多努力一点，每天多打一个电话，让每个工作日充实一点。获此殊荣离不开杨汛桥中心和微贷部门这个大家庭的帮助，正是因为部门给予我们各项支持和帮助，才能让我们在信贷的道路上畅通无阻。风雨兼程，陪伴微贷3年的我愿意为微贷的明天再尽自己的一份绵薄之力！

● 微贷杨汛桥中心 陈越

中環
Central



● 义乌中心二 吴鑫树

我是来自“义乌中心二”的吴鑫树，非常荣幸这次获得了精英客户经理荣誉称号。

回想起第一天进入瑞丰的时候，我从一个对信贷仅仅有一点模糊理解的门外汉到现在的一名优秀的客户经理，离不开上级领导对我的指导和资深同事对我的帮助。这一路走来有很多坎坷，虽然很不容易，但是我也很充实。在瑞丰微贷，只要你肯付出就会有回报。在这里，也让我体会到了家的温暖，尤其是瑞丰银行的孝德1+2，让我深深地感受到这是一个有温度的企业。公司以人为本的企业文化让我受益匪浅，我也愿意尽我最大的努力为我行的发展贡献自己的一份绵薄之力。

这次拿到荣誉，不仅仅是各位领导对我工作的认可，更是对我今后工作的一种鞭策，在今后的的工作中，我将更加努力，不辜负各位领导对我的厚爱。

因为热爱 才更投入

人们常说：因为热爱，才会更加投入。是的，我喜欢这样一份工作：每天早晨叫醒我的不是闹钟，是满满当当的工作安排，每天到办公室的第一件事不是开会，而是回复客户的信息和电话。这样的生活持续了两年，并且会一直这样持续下去。同事经常说，你太辛苦了，太拼命了，为什么把自己弄得这么累？我想说：其实也没觉得多辛苦，更没觉得这样的工作节奏要拼了命。我只是比别人每天多做一点点，并且规划好了时间，没有想象中的那么难。很享受这样的工作状态，给我带来了不小的收获。还有些人说，每天重复做着同样的事情，会不会烦躁，会不会不甘。我的回答是不会，同样的事情能一直坚持做好，那就变成了专业，长这么大，我头一次感受到做一份工作真正的内涵在哪里？我所理解的是热爱，热爱过后的坚持，坚持过后的稳定，稳定之后的发展。我的确需要进步，需要把自己武装的更强大，才能够让自己的团队成员不自觉地被感染。每个人把自己的角色和定位扮演好，团队是不需要管理的。

我一直坚持业务要从心做起。现在社会，利益第一。但也利欲熏心，时间久了，不见得会是好事。就拿车贷来说，车贷客户经理面临的是两方面的客户。一是汽车销售店，这是我们最重要的也是最核心的客户；二是汽车店带给我们银行的车辆按揭客户。这是第二位也是不能忽视的客户。要想业务做得好，首先要得到4S店的认可，4S店对于我的认可，我想除了银行提供的车贷政策良好之外，就是东阳车贷客户经理们细致入微的按揭服务。在汽车店的协助下维护车贷按揭客户显得事半功倍。店里也会觉得我们经常地出现给他们带来安心和随叫随到的便利。服务和业务我们都要做，两手都要抓，二者也是相辅相成，密不可分的。

还有，这份奖，我觉得受之有愧，我做得好，并不全是我个人能力决定的，是因为瑞丰银行这个平台给予我的强大后盾，和坚实的依靠，不仅提供了良好的贷款政策，使得我们在做业务的过程中事半功倍，也让我们的客户连连称赞。对银行的服务和政策表示满意。离开了这个平台，我不一定有这么好的机遇。所以，吃水不忘挖井人，做一个常怀感恩之心的瑞丰人。

● 义乌一 叶世平



我是来自“直营三”的韩立宙。

很荣幸，今天能够获得这个奖项，但是我觉得能够获得这个奖项不仅仅代表的是个人，也是我们直营三集体的荣誉，在这里我很感谢我们的团队还有主管以及各位领导们，是他们一路过来的帮助和包容才有了现在的我。我从事微贷客户经理这个工作也快3年了，这期间也有坎坷，但是更多的也是一路过来自己所付出和学到的，也很高兴能有瑞丰微贷这个平台，使我学到了很多。我会继续保持下去，更加努力的从事这一岗位。

● 直营三 韩立宙

我是来自“直营四”的应翔，这次，能被评为精英客户经理，我感到非常荣幸，感谢微贷对我的厚爱与信任；感谢领导对我的关爱；感谢同事们对我的认可。

在微贷工作两年半了，始终每月提前完成任务，不给团队中心拖后腿，我始终努力在各方面完善自我、提高自我，感谢同样优秀的同事对我支持和帮助，当然这也是一种激励，激励我在以后的工作中需要更加努力进取，使自己的能力、素质有更进一步提高。

但我也深知，做的不够好的地方还有很多，在做工作的时候还是略嫌不够稳重。从这些不足中我更加深刻的认识到了自己有待提高到地方还有很多。这个荣誉会鞭策我不断进步，改掉缺点，发挥优点，挖掘潜能。我深信：一分耕耘，一分收获，从点点滴滴的工作中，细心积累经验，使工作水平不断的提高，为以后奠定坚实的基础。

● 直营四 应翔





编者按

为深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大精神，进一步落实我行2018年度工作会议精神，大力弘扬农信精神和家文化，鼓舞和激励全行广大干部职工，增强服务意识，争当服务标兵，推进赶超发展，激发奋斗活力，弘扬百年文化，前不久，我行在全行开展弘扬浙江农信价值观征文活动。活动受到了全行来稿400余篇，现精选其中的优秀征文进行选登。

确认过“三观” 我遇上对的“人”

● 沈奇乐/文

在这个“斗战剩佛”遍地，坐等国家发放对象的年代，择偶的标准无意地成了大家最为津津乐道的话题。最近，一篇《95后婚姻观曝光：选择伴侣最看重的不是钱和外表，而是三观》大大刷新了60、70代对90代的认知，本以为在这个看脸、比钱的时代，90代会更直接、更物质。什么是三观？世界观、人生观、价值观。通俗地讲就是你对这个世界的认知，你为什么活着，你认为什么比较宝贵。在新时代里，三观不合，就意味着不能白首，无法久伴。

如今社会，银行遍地开花，浙江农信要在众多竞争对手中脱颖而出，受到“配偶”们的青睐，建立正确的三观也就成了重中之重。自我定位的认知，有价值地回馈客户，选择怎样的客户作为我们重点业务对象变成了一家银行被“择偶”时的软条件。浙江农信诞生于农村，发展于农务，回馈于农民，农村人注定是我们浙江农信“门当户对”的“爱人”。

爱情需要经营，“爱”我们的“爱人”、给予他们“安全感”是每个浙农人一生不变的承诺。不忘初心、不忘本心是我们浙农人一生无悔的坚持。承诺服务三农、服务微小、服务社区，不傍大款、不贸然前行，紧贴客户、创新服务。坚持零售为本、根系三农、

相融共生。把服务送到田间地头，把资金送达作坊车间，把得利送回农村农家。在不脱农，不离农，不弃农的情况下，进一步提升支农服务水平。

相比于农村，城市的快速发展更吸引年轻人的目光。农村中留守得多为教育程度低下离家打工的外地人和未普及教育眼耳手脚不便的老人，大大增加了我们浙农人办理业务的难度。对于我们“爱人”金融知识匮乏这一突出问题，所谓贴心服务，光微笑和问候是不够的，浅显易懂的沟通方式更为重要。懂方言、会方言，善于倾听，多次询问是我们浙农人服务的基本要素。“独在异乡为异客”，若我们能在异乡让其感受家人般的温暖与真诚，也就顺理成章地成为“爱人”们存储投资的首选之地。深入农村村落，全面了解“爱人”们的品德、信用、生产经营能力、流动资金需求、偿还能力等信息，挂上信用牌匾，降下贷款门槛，真正做到取之于农，用之于农，惠之于农。

有人说，风光的背后，不是沧桑，就是肮脏，不，不是所有的成功都必须踩着别人的脊梁，马云的成功背后是千千万万个女人，浙江农信的成功背后是千千万万个你们。根深方叶茂，本固乃枝荣，浙江农信愿与“爱人”您携手并进，白头到老。

品味生活

人生如逆旅，我亦是行人

苏轼的“人生如逆旅，我亦是行人”，
可谓比喻生动，揭示精辟！

他警示人们：人生就是一次艰难跋涉的旅行，每个人都是旅行途中的一员。人生很短暂，不要计较太多，该放下的放下，要活出人生的洒脱和精彩。

鲁迅先生说：“面具戴太久，就会长到脸上，再想揭下来，除非伤筋动骨皮。”长期带着面具生活的人，只会被压抑、被折腾的心力交瘁，苦不堪言。

生活总是这样，不能叫人处处都满意。人活一生，值得爱的东西很多，不要因为某些不满意，就灰心丧气，悲观厌世。

生活啊，生活！有时候它把现实变成了梦想，有时候它又把梦想变成了现实！

有时候，有人艰辛的哭了，请你不要嘲笑，人们之所以哭泣，并不是因为软弱，而是因为他们坚强了太久！

我们必须学会平静地接受现实，学会对自己说声顺其自然，学会坦然地面对厄运，积极地看待人生，学会凡事都往好处想。这样，阳光才会射进心里，驱走恐惧，驱走黑暗，驱走所有的阴霾。

人生没有真正的绝望。树，在秋天无奈的丢下了落叶，心很疼，可是整个冬天，它又在平静中积蓄力量。春天一到，芳华依然。一时的成败得失对于一生来说，不过是来了一场小小的感冒。

看淡，是人生的最高境界，是看透了而不脱俗，看破了而不遁世的表现。既然来此俗世一遭，还须有滋有味的做一回俗人，困难、挫折、痛苦是难免的，万不可因此而“徒留花开空对月，君却笑归红尘去。”

人生是曲折艰难的，也是顺畅快乐的。人生的道路

有阴霾，泥泞，冰霜，更有阳光，坦途，花香。应该怎样走？自己千万不能迷茫！

人生看淡了不过是无常，爱情看穿了不过是聚散，生死看懂了不过是来去。何须杞人忧天、庸人自扰？又何必争权夺利、明争暗斗？

人活着是一种心情。穷也好，富也好，得也好，失也好，一切都是过眼云烟。不管昨天、今天，还是明天，能看开，想开，放下，就是快乐美好的一天。

活着一天，就是有福气，就该珍惜。当你哭泣自己没有鞋子穿的时候，别忘记还有人没有脚呢！

人生如逆旅，我亦是行人。人生旅程中，平坦顺畅也好，泥泞低谷也罢，都应该坦然面对。上天对每人都公平的，它在关上一扇门的同时，必定会打开一扇窗。无论多么糟糕的东西，世界都为其预留了位置。

人生无常，再明媚的春天，偶尔也会有云翳遮住阳光，再平静的湖面，也会有点点涟漪，所以我们要懂得知足常乐，学会接受百味生活。

人生最大的敌人是自己；人生最大的错误是自卑；人生最大的失败是绝望；人生最大的烦恼是名利；人生最大的幸福是知足。

让我们增强自信，甩掉自卑，淡泊名利，战胜自己，心里知足，快乐生活吧！

我们的渺小与伟大

● 王向阳/文

我是一个小小的柜员，我所在的瑞丰银行轻纺城东区分理处，既没有气派的接待大厅，也没有响亮的门面，有的只是一个小小窗口。每天我与三五员工朝七晚六，共同掌管这一亩三分田地。我知道我很渺小；我知道在浙江农信，有五万多和我一样的渺小的人；我更加清楚的是，我们有着相同的价值观，我们坚信在农信统一价值观的引领下：

我们拧在一起，就是一道闪电，一束光；

我们聚在一起，就是整个太阳，整个星空；

我们站在一起，就是用信念结成的不倒长城。

在我心中，农信统一价值观是一幅泼墨山水画，深入浅出，行云流水，勾勒出金融的骨架，描绘出时代的壮美。在金融发展的风雨历程中，浙江农信蓬勃发展，从小到大，由弱及强，现已深深植根于浙江这片广袤肥沃、美丽多姿的鱼米之乡上，为服务三农筹资，为发展经济助推，为共赴小康献力，为新农村建设的大厦增砖添瓦，一幅不朽的画卷跃然纸上。

农信统一价值观是一支悦耳又掷地有声的歌，高中低音，平仄起伏，唱响奋进的凯歌。农信的事业是神圣伟大的，农信的前程是如花锦绣的，农信的明天是辉煌与我们同在的。浙江农信社有建设社会主义新农村的难得机遇，有农信领导高瞻远瞩、运筹帷幄的大气与豪情，有多年来与广大农牧民唇齿相依的深情及厚谊，有一批批勤劳朴实、乐于奉献、扎实能干、争创一流的优秀员工们，此时此刻正是我们努力拼搏

的关键契机，我们所有农信人要一起唱响这一进行曲，谱写浙江农信新时代的凯歌。

农信统一价值观是一条泥泞的路，崎岖不平，坎坷凹凸，通向事业的顶峰。身为农村金融的主力军，在田间地头亦或是高楼林立间匆匆奔走忙碌的身影是浙江农信人永恒的风景；一阵阵计算机键盘悦耳的敲打声，一串串数字的神奇罗列，充斥着浙江农信人一天平凡而多姿的生活。浙江农信人用滴滴汗水铸造着更大更强的普惠金融事业，浙江农信社带给了农信人无限的骄傲和荣光，引领着农信人走在事业的坦途上，攀登理想的顶端。

农信统一价值观更是一个偌大而温暖家，言传身教，互帮互助，和和美美，为我们指明人生的方向。在这个温馨的大家庭里，我们学会了怎么做人，怎样工作和如何生活，在这其乐融融的环境中，我们逐渐融入农商行这个大家庭，爱家、护家，不断坚定为农信事业奋斗的目标。

农信统一价值观还是一份温润而醇厚的情，丝丝入扣，痴恋萦绕，担起一生的责任。农信生活有累人的苦，有委屈的酸，但细细品味，都是星星点点快乐的甜。作为农信人，有责任要把农信事业做得更大更好更强。

企业：立于信、兴于合、久于新，员工：诚信、责任、创新、普惠、乐业。只要信念统一，再渺小也能汇聚成伟大。

好书推荐 | GOOD BOOK RECOMMENDATION



思维简史

作者: [美] 伦纳德·蒙洛迪诺
(Leonard Mlodinow)

出版社: 中信出版社
副标题: 从丛林到宇宙
译者: 龚瑞
出版年: 2018-4-12

从直立行走, 到月球漫步,

从使用石器的原始人, 到发展量子物理的现代思想者,

是什么推动着人类不断进步?

人工智能时代, 机器会不会产生意识, 从而影响甚至取代人类的思想进程?

“思想”作为人类的特质, 未来会将我们带向何方?

被霍金誉为“会讲故事的物理学家”伦纳德·蒙洛迪诺, 从“求知欲”的独特视角, 《思维简史》为我们展示了一部跨越数百万年的人类进化史。

从古埃及文明到美索不达米亚的奇妙算法, 从毕达哥拉斯、亚里士多德到伽利略、牛顿、爱因斯坦, 从推理文化的诞生到物理学、化学、生物、现代量子物理等学科的形成, 《思维简史》历数了科学发展进程中的关键节点, 揭示了这一切背后的发展动力, 那就是人类的求知欲和好奇心。为什么? 怎么样? 正是人类敢于不断提出问题, 才

让我们一步步从穴居到驾驶汽车, 从大草原到摩天大楼。《思维简史》不仅是一部群星闪耀的科技发展史, 更是一部精彩绝伦的思想进化大片。

那么, 未来人类思想又将如何发展? 蒙洛迪诺给出了自己的答案。



假如真有时光机

作者: [日] 村上春树

出版社: 南海出版公司
译者: 施小炜
出版年: 2018-5-1

《假如真有时光机》是村上春树周游世界各地, 写下的妙趣横生的随笔集。在遍布苔藓的冰岛, 邂逅没有尾巴的羊和可爱的迷途之鸟; 再访《挪威的森林》的起点希腊小岛, 在日益繁杂的街上追溯遥远的记忆。在梅雨季节去熊本, 拜访夏目漱石的故居……不论怎样的旅行都充满了惊喜与意外, 诸多的挫折都化为无穷的乐趣。这才是所谓的旅行, 抑或说人生的

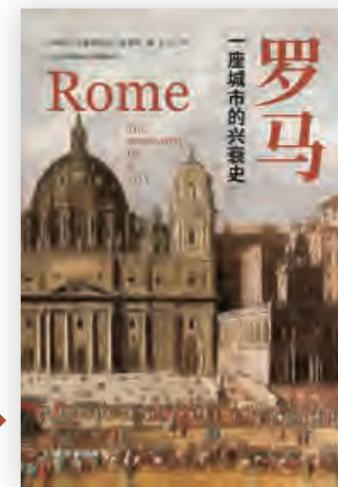
意义。

人生是一条单行线, 假如真有时光机, 你想实现什么愿望? 从查尔斯河到湄公河畔, 从雷克雅未克到托斯卡纳, 让我们跟随村上春树走遍七国十一地, 仿佛乘上一台穿越现实的时光机, 发现一个温暖有趣的世界。

罗马

作者: [英] 克里斯托弗·希伯特

出版社: 译林出版社
译者: 孙力
出版年: 2018-5-1



畅销英美世界三十年的经典读本

解读三千载罗马城风云

百余幅高清图再现历史瞬间

罗马曾是整个西方社会与文化的中心。历经神话时代、罗马帝国时代、西哥特统治、天主教会与世俗权力

斗争、文艺复兴、启蒙运动、拿破仑时代、意大利统一, 这座城里演绎了无数精彩的政治、军事故事, 缔造了辉煌的文学、艺术、音乐杰作, 涌现出一大批英杰奇才。这座城市的故事, 是人类历史的灿烂篇章。克里斯托弗·希伯特用其优美的文笔、犀利的观察、风趣的语调, 将罗马城三千年的岁月娓娓道来。



我们在一起

——“瑞丰奋斗者”的疗养之旅——

母亲的笑容 便是我心中一路的风景

● 周晓军/文

母亲是个守旧本分的人，家庭就是她乐此不疲的全部事业。从我记事起，她难得出过几趟远门，起早摸黑，为这个家默默操持着。自我参加工作后，我偶尔也会挤出时间陪她去环城河、府山徒步，在她看来，这已经是母子独处最享受的时光了。

欣闻我被瑞丰银行授予“奋斗者”最高荣誉，还能享受带薪疗养的消息后，母亲布满皱纹的脸霎时舒展开了，目光中闪烁着幸福的光芒，顾不上天生晕车的毛病，竟主动打报告要和我分享这份喜悦。

这是我陪母亲离家最远的一次。梅源梯田、景宁封金山寨、古堰画乡、仙都景区，相机无声倾听着点滴真情，相信这也将成为几十年后让我追忆的快乐时光。一路走来，我都在细细打量这张历经岁月雕琢的脸，总能时不时捕捉到母亲脸上荡漾着的幸福笑容，这让平时一直忙碌于工作的我多了些许内心的宽慰。丽水景宁出行又恰逢母亲节，使这次难得的远行更平添了别样的意义。



奋斗的真谛，全家来共享

● 陈忠来/文



5月份，我有幸参加了总行组织的丽水疗养之旅，非常感谢总行对这次活动的精心安排，和对奋斗者的关爱和重视。这次活动，一是欣赏了云和景宁仙都丽水的美丽风景，二是放松了心情，随带家人参加，有的带孩子，有的带父母，有的带老婆，有家人陪伴更幸福；三是进一步理解了瑞丰奋斗文化。人生需要努力，工作需要奋斗，付出才能有回报。



首届“瑞丰观影团”闪亮登场 陪孩子欢度六一儿童节

● 总行办公室供稿

6月1日，首届“瑞丰观影团”在绍兴金帝银泰城卢米埃影城亮相，观影团特邀了全城61对亲子（二大一小）包场观看当天新上映的电影《哆啦A梦：大雄的金银岛》，观影现场座无虚席，欢声笑语不断。

本次活动采用线上召集与线下聚会相结合的方式。在线上，我们利用“瑞丰银行”官方微信发布“全城召集令”，通过转发微信吸粉、上传欢乐全家福和叙述观影理由的方式，从报名的200多对家庭中，精心挑选了61对家庭。“瑞丰银行是我们家的金融大管家，孩子的成长存单也开在瑞丰”、“儿子三岁了，还没进过电影院，小叮当是他最喜欢的卡通形象，希望瑞丰银行能给他一次难忘的体验”、“61对家庭一起过六一节，太热闹了，太想去现场”……后台收到了许许多多这样发自肺腑的留言，这些家庭既是瑞丰银行的忠实客户，也是“瑞丰银行”官微的忠实粉丝。

电影开场虽是晚上7点，不过6点不到就有家庭前来领票，并在首届“瑞丰观影团”的展板前合影留念，发朋友圈传播。6点30分，观众有序入场，工作人员现场播放了我行最新摄制的《望见未来》宣传片，并向观众们介绍了新零售银行的相关情况，不少家庭表示饶有兴趣，纷纷询问新零售银行的具体地址和业务方向。7点，电影正式开场，作为“哆啦A梦”系列的第38部电影作品，这部以“寻宝”为主题的电影制作精良，情节走心，孩子们与哆啦A梦、大雄、静香、胖虎等一起感受着电影中的亲情、友情与生命的感动，当片尾曲响起，现场不少父母也红了眼眶。

观影结束后，61对家庭还拉起首届“瑞丰观影团”的横

幅一起合影留念，工作人员向他们送上了六一大礼包，再次祝愿所有的小朋友和大朋友童心永驻、节日快乐。很多家庭表示在这个特殊的日子里参与“瑞丰观影团”意义非凡，感谢瑞丰银行为他们创造了这样一次难得的机会，让他们能从繁忙的工作中抽离，三口之家开开心心聚在一起欣赏一部老少咸宜的电影，很多人表示他们已经是瑞丰银行的“铁粉”，非常期待下次还能有机会参与类似的活动。

下一步我们也将趁热打铁，继续精心策划，利用好“瑞丰银行”和“瑞丰银行微生活”微信平台，通过丰富多彩的线上和线下活动，持续提升瑞丰银行品牌的影响力和感召力，也欢迎越来越多的粉丝加入到瑞丰这个欢乐的大家庭。

