

沟通瑞丰人
服务合伙人
连接社会人

CONTENT 目录

瑞丰视点 FOCUS 01-16

- 柯桥区委书记沈志江充分肯定瑞丰银行工作
- 瑞丰乡村振兴大会纪实
- 瑞丰银行2018年中工作会议召开

瑞丰联播 NEWS 17-20

- 瑞丰银行上线浙江农信首家青少年官报名缴费一站式服务
- 瑞丰银行获市反洗钱知识竞赛一等奖
- 瑞丰银行成功发放柯桥区首笔创业担保贷款

瑞丰模式 MODEL 21-26

- 充分发挥金融职能作用，积极培育农村诚信文化
- 总行营业部：服务为王

瑞丰党建 PARTY BUILDING 27-30

- 纪念建党97周年，瑞丰在行动

瑞丰视野 VIEW 31-32

- 农商行普惠金融路遇难题，六大绝招横空出世

特约评论 COMMENTS 33-34

- 乡村振兴要先振“心”
- 乡村振兴破解三大难题是关键

瑞丰人 LIFE 35-38

- 观《党员登记表》有感
- 品味生活
- 好书推荐



一百年，人类长河，弹指一瞬间。

时光如同白驹过隙，不知不觉已穿越66载。

66年，与古越大地“三农”小微群体，命运息息相关。

66年，一代代瑞丰人上下求索，从未停歇。

66年，三届标杆，十年转型，引领行业。

66年，峥嵘岁月，春华秋实，如今站上历史新起点。

1952年，绍兴县首个信用互助组成立，

古越农民第一次拥有自己的“银行”，从此神州大道天地宽；

1987年，率先与农业银行“脱钩”，成立绍兴县信用合作联社，

第一次吹响了敢为人先的号角，从此便注定与众不同；

2009年，启动零售银行转型，

在一片雾霾与荆棘中，我们摸索着属于自己的那条航道；

2011年，瑞丰银行成立，

“瑞丰”这两个烫金大字，注定刻进历史的履痕；

2015年，再次站上全国标杆银行领奖台，

随着越来越多的人加入，我们的步伐越来越坚定；

2018年，启动新零售银行转型战略，

探索的脚步再一次踏上崭新的领域。

《百年瑞丰》总第51期
2018年8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 陈其杰 吕 俊 梁红军
秋益味 刘诗曼 杜泽莹 王 强
施斌杰

投稿邮箱：bainianrui Feng@163.com

用66载岁月谱写的金融华章里，
融入了春蚕丝尽、蜡炬成灰的奉献；
浸润了春风化雨、桃李争艳的欣喜；
雕刻了勤奋严谨、求实进取的愿景；
铸就了勇立潮头、与时俱进的骄傲。

百年之路很漫长，既然选择便只顾风雨兼程；
百年之歌有顿挫，既然吟唱便只顾昂首并肩；
百年之梦很宏大，既然起航便只顾迎风扬帆。

跨过艰难，越过困苦，
我们做聆听者，与未来同行，
我们做实践者，与时代同步，
我们做缔造者，与人民同心。

始终与“三农”小微同呼吸、共命运、心连心，
在大变革、大发展、大繁荣中搏击自我，
开创崭新的局面树立永远的丰碑，
就是瑞丰人永远在路上的百年。

长河悠远，天地常新，
大江流日夜，慷慨歌未央。

百年梦想，百年歌咏，百年征程，
新时代，新探索，新天地，新未来，
看，百年瑞丰的画卷正徐徐展开。

柯桥区委书记沈志江 充分肯定瑞丰银行工作



● 总行办公室供稿

7月11日，柯桥区委书记沈志江在瑞丰银行主持召开全区金融工作座谈会。他强调，包括瑞丰银行在内的全区金融机构，要加大服务实体力度，全力落实乡村振兴战略，着力为区域经济社会发展作出更大贡献。

在听取瑞丰银行等银行业机构负责人今年上半年以来工作情况介绍后，沈志江指出，今年以来，瑞丰银行等全区各大银行业机构加大服务实体力度，强化信贷有效投入，创新服务手段，推进普惠金融建设，对全区经济社会发展起到了重要支撑作用。他强调，金融单位要牢牢把住柯桥作为“绍兴大城市建设的排头兵、接轨沪杭都市圈的桥头堡”战略定位，按照四个“两手抓”发展路径，全面服务好传统产业改造提升、新兴产业引进培育、轻纺城“三次创业”、科技城市建设等各项工作，真正起好经济服务主力军作用。沈志江还现场答复了瑞丰银行等提出的加大打击恶意逃废债等意见建议，要求区有关部门通力协作，加大力度，创造良好金融发展环境，合力推进政银企三方共赢发展。



瑞丰视点 FOCUS



— 瑞丰银行 — 乡村振兴大会纪实

● 零售金融总部 肖国海 何峰

金融如何助力乡村振兴，瑞丰银行给出了新的答案。7月27日下午，瑞丰银行举办乡村振兴大会暨“浙里贷”产品发布会。会上成立了总额1亿元的瑞丰乡村振兴基金，5年内投入100亿元用于支持乡村振兴战略，还上线了无面签、无担保、手机上就能秒贷的普惠金融新产品“浙里贷”，奏响了瑞丰银行助力乡村振兴、践行普惠金融的最强音。



省农信联社党委委员、副主任江丕贤讲话



柯桥区委副书记金水法致辞



瑞丰银行董事长俞俊海致辞

成立一个基金

瑞丰银行源于三农，服务三农。瑞丰银行作为区域内普惠金融服务的的主力军，始终把服务“三农”作为发展的第一要义，始终积极践行共建共享社会。一直以来，瑞丰银行也设立了不少基金，诸如用于扶贫帮困的“瑞丰慈善基金”，用于帮助莘莘学子求学圆梦的“山娃子基金”等等。而在这次乡村振兴大会上，又一个代表着瑞丰不忘初心的基金成立了——瑞丰乡村振兴基金。

我们知道，瑞丰银行其实一直以来都在反哺社会，无论是美丽乡村建设也好，还是金融服务点建设也好，无论是扶贫帮困也好，还是让利于民也好，瑞丰始终在默默无闻地让社会享受到自己发展所带来的增益。现在，瑞丰银行又一次走在了乡村振兴的最前沿，将通过基金每年捐赠2000万元、5年捐赠1个亿，用于产业振兴、消薄富民、乡村治理、产权激活以及人才培养等方面，全方位助力乡村振兴战略。



制定一项计划

瑞丰人始终坚信“绿水青山就是金山银山。”所以这些年来，瑞丰银行一直践行着自己的“绿色金融”之路。一方面，积极创新信贷产品，开发了“美丽乡村”系列贷款，包括美丽乡村建设贷款、美丽乡村项目贷款、农房改造贷款等，全力支持村庄建设，比如乡村道路硬化、河道整治、空心村改造等等。另一方面，持续开展美丽乡村建设项目捐助，每年征集约20个“美丽乡村”建设项目，向每个行政村捐赠各20万元，用于改善农村基础设施建设，目前已经累计捐助约1600万元。

如何让村庄在美起来之后，能够更快富起来？这是瑞丰人一直在思考的问题。于是瑞丰银行又开始了自己的“强村计划”，决心用“金融”武装“经济薄弱村”，恢复其自我“造血”能力。通过与柯桥区农办联合，瑞丰银行开始征集村级集体经济发展融资项目，并主动对接经济薄弱村，为其开通信贷融资“绿色通道”，从联建物业、开发特色资源、推进土地流转、发展乡村旅游等多个方面促进增收，实现强村富民。稽东镇金山村就是这次瑞丰银行对接成功的一个村，该村“电站渠道改管网”项目，总投入资金预计60万元，目前村集体自有资金10万元，尚有资金缺口50万元。瑞丰银行在了解到情况后，第一时间就上门接洽，送资金上门，给予了该村50万元的贷款授信。项目完工后，预计可以每年给村里带来近30万元的经济收入。



支持一批项目

乡村要振兴，产业兴旺是基石。近年来，瑞丰银行通过强化金融服务创新，加大信贷投放力度，构建了适合“新三农”需求的项目服务体系，扶持了如海丰花卉、天天田园、丹家家鸡等一大批现代农业企业，以点带面，加快农业产业结构转型，提升企业发展层次，为农业产业链上下游农户创造了就业和增收机会，为乡村振兴注入了充沛的“金融活水”。

在本次乡村振兴大会上，展示的是近年来瑞丰银行金融支持产业发展的最新案例。比如作为柯桥区“闲置农房激活”试点的岔路口村，瑞丰银行自始至终参与着该村美丽乡村建设，从前期捐助20万元用于生活污水改造，共建美丽乡村；贷款给村经济合作社100万元，用于农民公寓建设；从整村授信支持村民创业致富，再到与绍兴刻石山文化旅游发展有限公司开展合作，利用自身渠道优势，帮助进行民宿与攀岩项目的宣传与推广，并与其3000万元贷款授信，用于后期的民宿



刻石山文化旅游发展有限公司负责人陈仁林发言



建设等乡村旅游项目。再如菊文化产业的海丰花卉，为促进该企业菊花产业链上下游发展，瑞丰银行在前期全面合作的基础上，又给予其子公司浙江卉丰园艺有限公司农链贷授信500万元，通过公司与当地30多户农户签订了承包经营协议，把“花田”反租给农户，由基地提供菊苗、技术，由农户负责田间管理，公司按品质定价向农户收购成品花。通过一系列的承包反租政策，促进了农户土地流转，增加了农户收入，从而带动周边农户共同发展。

目前，瑞丰银行已经制定了自己的“乡村振兴五年计划”，计划5年内投

入100亿元用于支持乡村振兴战略。接下来，该行将根据区委区政府确立的重点项目建设清单，逐一对接，大力发展普惠金融、绿色金融，特别是加大对农村经济社会发展重点领域和薄弱环节的支持力度，促进区域城乡融合发展，大力扶持新型农业经营主体，实现农业农村现代化。

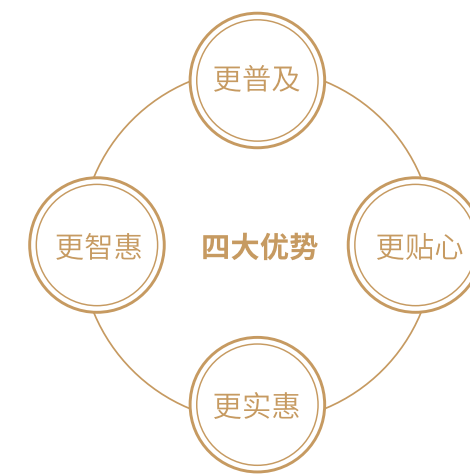
发布一款产品

所谓“乡村振兴”，必须村强民富。瑞丰银行自实施零售转型以来，坚持做小做散，不断创新服务方式，提升金

融服务的可得性与便捷性，在促进农户增收的同时提升客户体验。比如引进德国IPC技术，全力支持“四小群体”创业发展，填补了金融服务空白；开发“惠民快贷”产品，通过“整村授信”，推广发放信用贷款，解决农户担保难题；开设区域内首家新零售体验店，实施网点智能化改造等等。在本次“乡村振兴”大会上，瑞丰银行向全社会隆重发布了浙江农信第一款线上贷款产品——“浙里贷”。“浙里贷”是面向农户、个体工商户、小微企业主和企事业单位职员等所有个人信用良好客户的线上贷款产品，具有更普及、更智慧、更贴心、更实惠四大优势，日后更可以延伸出

优信贷、公积金贷、存款贷、按揭贷、税银贷、公务贷、社保贷、市民卡贷等多个产品，特别是当前基于线下“白名单”客户开发的“惠民e贷”，可以包含几乎所有信用良好的客户，真正实现“人人贷”，实现便捷普惠、创业普惠。

近年来，瑞丰银行始终坚持扎根本土，呼应“三农”发展需求，践行乡村振兴之路，发展成为区域网点渠道最多、市场占比最高、服务范围最广的“三农”金融机构。截至目前，信贷客户达6万余户，存款客户达到170万户（是柯桥区常住人口的近三倍），支农支小贷款存量、历年增量、服务覆盖面均居区域银行业前列，已经成为乡村振兴最坚定、最可靠的力量。在自身壮大发展的同时，瑞丰银行不忘反哺“三农”，从2014年开始实施美丽乡村行动计划，至今共计捐建85个村。从2012年开始，瑞丰银行每年捐助低保户，至今资助低保户31753户（次），捐助金额1838万元。



“浙里贷”现场体验



首席体验馆介绍“浙里贷”产品



现场手机“秒”申贷



聚焦重点补短板 · 比学赶超促转型

瑞丰银行 2018 年中工作会议

本次会议是瑞丰银行推进新零售银行转型以来的一个重要节点。会议检视业绩,反思不足,明确目标,部署任务;会议形式新颖,主题鲜明,议题全面,讨论热烈;会议凝心聚力,弘扬精神,倡导奋斗,激发动力。

• 六个环节环环相扣:亮业绩—补短板—比绩效—优服务-强机制-明方向

• 现场测评扣人心弦:22个总部部门现场接受“最好”“最差”考评

• 优良作风尽在服务:140条基层意见建议件件有着落

• 赶超目标催人奋进:全省农信系统“保四争三”战鼓擂响

聚焦重点补短板 比学赶超促转型

瑞丰银行2018年中工作会议召开

● 总行办公室供稿

8月15日,总行在瑞丰大厦三楼一号会议室召开2018年中工作会议,总结上半年工作成绩,分析问题症结,部署下半年工作任务。党委书记、董事长俞俊海作了题为《书写快速高质量发展新篇章,确保走在全省农信系统前列》专题讲话;行长章伟东作题为《紧紧咬定“保四争三”,全力以赴比学赶超》年中业务工作报告。

本次会议的主要任务是:进一步解放思想,创新思维,稳中求好,好中求快,干在实处,走在前列,以更高的站位贯彻落实省委“八八战略”,以发展的眼光突破性地推进乡村振兴战略,以担当的精神助力区域经济社

会发展,以更实的举措推进新零售战略转型,书写快速高质量发展新篇章,确保走在全省农信系统前列。

俞俊海董事讲话深入分析面临形势任务,剖板存在问题短板,提出下步工作举措。他指出,区域经济即将再次起飞,瑞丰更好发展前景可期。全行上下要学会用发展眼光看问题,科学把握风险和发展的辩证关系,准确树立“不发展才是最大风险”理念,开创新零售转型新时代,确保实现“保四争三”赶超目标。一要坚定新零售银行转型方向,全面推进乡村振兴金融服务举措,把根子扎得更深、服务做得更好,打造乡村振兴的“瑞丰

榜样”。二要坚定担起新时代赋予的使命和责任,干在实处,走在前列,谦虚低调,不骄不躁,一步一个脚印干事创业。三要营造大抓落实新气象,创新推进新零售转型,做好比学赶超、十大工程等,书写瑞丰高质量发展新篇章。四要坚持把服务挺在最前面,树立为一线服务理念,前台拓展业务,中台把控风险,后台保障有力。五要建章立制,凝心聚力,培育瑞丰特色党建模式,开创党的建设新局面。六要坚持以文化引领人,以情感关怀人,以共同价值观凝聚人,弘扬“家文化”“孝文化”,让瑞丰长期艰苦奋斗文化入脑入心。





章伟东行长充分肯定上半年新零售转型业绩，分析面临挑战和存在不足，全面部署下半年业务工作。他强调，面对改革发展新挑战，业务线的同志务必不忘初心，回归本源，拥抱变化，开拓创新。一要强定力，坚定“做小做散”、“下沉重心”、“客户体验”、“长尾获客”不动摇。二要强质量，坚持“量稳、质好、效优”要求，“风险”“效益”两手抓两手硬，勇做地方金融深化改革、高质量发展排头兵。三要强实体，服务“三农”小微需求，加快拓展三大“新主战场”，服务重大基础设施项目。四要强乡村，着力提升普惠签约率，全面推广“浙里贷”产品，加强个人经营性贷款拓展，提供多元综合金融服务。五要强考核，围绕“保四争三”目标，开展比学赶超专项劳动竞赛，实行绩效考核“双挂钩”，着力提升分层分类考核成效。六要强政策，考虑支行实际需求和市场变化，出台一批新的营销政策。七要强定价，强化存贷款利率定价管理，牢牢掌握市场定价话语权。八要强风控，贯彻落实“三项措施”，严格控制“双逾”指标，一手抓资金业务杠杆压降，一手抓信贷结构优化，切实防范金融风险。



本次会议主题突出，重在聚焦短板。为开好此次会议，总行13日召开党委扩大会议，专题研究今年以来五大领域“短板”，一是今年工作报告推进“短板”；二是“十大工程”建设“短板”；三是比学赶超、分层分类指标“短板”；四是服务、管理机制“短板”。明确年中会议主题“**聚焦重点补短板 比学赶超促转型**”，全力解决“长板不长、短板更短”问题。

会议征求意见充分，重在解决问题。会前，总行围绕省联社提示比学赶超“痛点”，面向全行支行、部室征求治理痛点意见建议。共有18家支行提出有关总部管理、业务政策、协调沟通等各类问题79条，其中最多的一家支行提出各类意见建议14条；共有15个部室从有关部门协同、流程银行、工作效率、绩效引导、考核管理、开源节流、队伍建设、员工福利、企业文化政策制定等10方面提出各类意见建议61条，其中最多的一个部室提出意见建议8条。经总行党委研究，逐项落实责任。年中工作会议印成材料下发，涉及的十个总部室室，会议现场一一进行反馈。

会议形式比较新颖，广泛凝聚合力。会议明确全省农信系统“保四争三”目标，在高质量发展的新征程中走在前列。由此，总部对会议流程进行了创新，共分“亮业绩—补短板—比绩效—优服务—强机制—明方向”六大环节，仅表态发言、典型发言或作主题发言的部室、支行就达16家。此次会议进一步解放思想，凝聚共识，干在实处，走在前列，为推进高质量发展奠定了思想基础。

会议突出作风建设，强化服务一线。强服务是这次会议的主旨之一，为了激发总部服务一线职能意识，此次会议开始之前，进行了“优服务”现场测评。其中，服务协同好的部室定义：该部室具有强烈服务意识，敢于担当，沟通交流较顺畅、便捷，不随意推卸责任，推诿工作任务；员工专业能力强，对其他部室、支行提出的问题竭尽全力，能高效指导或解决问题。服务协同差的部室定义为：推诿扯皮，协调不足，明哲保身，缺乏担当，沟通不畅。被评价部门为22个总部部室，评价人为行领导、调研员、行专家、支行行长，现场进行无计名投票，按照得票高低评出三个“服务好”部门，三个“服务差”部门。

看现在，瑞丰已经是“全国标杆”，不进则退；论未来，瑞丰还要创建“全国一流”，中流击水。当前，全行上下正在深入贯彻落实年中工作会议精神，合力创造新的转型业绩，全力完成总行确定的目标任务。



我们是怎么抓存款的

● 总行营业部 王伟强



面对激烈的存款竞争形势，今年以来，总行营业部重点在以下五方面做好存款的稳定和提升工作：一是时刻抓牢大户存款，重点把财政、政府局办和平台公司存款作为存款业务稳定及增长的核心动力。落实专人积极开展走访摸底，通过经常性的走访和感情联络，及时掌握资金动向，分层分类进行维护管理，有的放矢开展存款组织和维护工作。二是着力抓好招投标存款工作，按照要求规范做好招投标流程及方案制定。多渠道获取信息，明确投标要求及对手，进一步提升中标率。三是持续提升企业结算资金归行。一方面充分利用利率定价机制，促使信贷客户结算资金归集我行，达到银企双赢的局面；另一方面，充分利用城区区位优势，加强客户经理营销服务管理，对每一家开户企业落实责任客户经理，开展走访营销，提升企业结算存款归行率。四是夯实“长尾客户”存款。充分利用营业部服务于机关局办的优势，积极跟进建设工程、水利、交通等领域农民工工资代发，及时做好代发工资协议的签订工作，开展针对性营销拓展，有效提升“长尾客户”存款组织工作。1-7月份，营业部代发工资户数新增18户，代发工资长尾客户数比上年增加2846户，代发工资日均余额比上年增加3530万元，取得了良好的成效。五是拓宽营销渠道。主动做好区财政、青少年宫的代缴业务对接工作，在零售银行总部的支持下，签约青少年宫报名缴费一站式服务和MISPOS非税收费业务，在实现低成本批量获客的同时践行了“最多跑一次”推进工作的又一次突破。

编者按

今年以来，全行上下紧紧围绕新零售银行战略，创新举措，培育模式，攻坚克难，深耕社区，涌现出一批业绩突出、举措务实、特色鲜明的支行。总行营业部、滨海支行、孙端支行三家支行紧紧围绕柯桥社区“主阵地”和三大“新主战场”，因地制宜，因行施策，创新营销方法，拓展长尾客户，打造社区金融，提升市场占有率，取得较好效果。现将本次年中会议上三家支行的典型发言摘要刊发，供全行干部员工学习借鉴。

我们是怎么打开“主战场”的

● 滨海支行 董永强



我们按照全面覆盖、战区包干、分层管理、精准营销、轻型经营的要求，确定滨海主战场的具体作战部署、主攻方向和战斗目标。一是加快归并企业的归集进度。对总行明确的26家归并企业，在两月底顺利整体归并移交。二是依托网格化管理。由支行班子成员会同客户经理全面开展网格内的企业大走访，做到不留盲区，不漏企业，全覆盖走访到位，并对网格内的所有企业实行建档，对建档企业的业务合作情况进行详细记录。三是组建营销小分队。支行从一月份开始就整合客户经理以及柜面员工，组建了六支营销小分队，实行“单双号”制错峰时外拓营销。外拓营销工作首先由客户经理团队与企业单位进行前期对接，列出具体上门时间和相关的营销业务，通过上门设摊营销、利用企业午餐时间营销以及进企业车间营销的方式，重点针对代发工资、电子账户、互联网客户等指标开展一系列的营销活动，支行于4月底就率先完成了全年电子账户数和互联网客户数的拓展指标。截至7月份，支行增加电子账户15514户，增加互联网客户12798户。四是利用大走访、网格建档以及相应的专项考核，积极开展代发工资的营销，截至7月末，支行实际新增代发工资企业46户，新增代发客户账户数5403户，代发工资（长尾客户）日均存款新增4097万元。五是通过代发工资、个贷客户存款归集、机构员工厅堂营销，积极拓展长尾客户。截至7月底，支行彻底扭转了长尾客户负增长的不利局面。长尾客户数由年初负增长11000多户到7月底比年初增加了379户，长尾客户日均存款新增6618万元。六是大力拓展存款业务。支行根据区域内印染企业货款支付结算的特点，重点加强了对承兑保证金存款的组织，支行根据每家印染企业的实际付款情况，实行有缺补缺、从无到有、从有到多的方式，进行逐户走访对接承兑汇票签发事宜，截至7月底，支行承兑保证金存款由2月底企业归并时比年初负增长1亿元到由负转正，比年初增加1000多万元。七是通过全员走访、全员营销，积极拓展贷款业务。剔除归并及风险贷款回降的因素，今年支行各项贷款新增24000多万元。八是加强公司团队、社区团队和内部员工的协作，抓好机构、团队以及客户经理之间的相互合作、相互推荐、相互配合，打造立体型、多兵种、全方位的作战体系，为打赢主战场提供有力保障。

我们是怎么做优社区金融的

● 孙端支行 马国炎



截止6月末，孙端支行存款余额新增1.5亿元，增幅10%，贷款合计新增7344万元，其中个人贷款户数新增180户，余额新增5500万元，增幅均在10%以上。我们的经验是，一要“深”。深入理解总行战略和支行路径，做深“政银”关系，逐村、逐户地深入走访、宣传、拓户。同时着力发挥瑞丰产品优势，以按揭贷款、一码通、ETC、福农卡等优势产品为突破口，以物业、医院、学校、商圈等机构为载体，向马山、袍江要业务。二要“实”。做实考核，通过制定月度考核、专项考核、绩效督察等办法，在支行内部形成人人懂营销、时时不忘营销的竞争氛围，支行整体业绩指标得到明显提升并均衡发展。做实长尾，加强金融服务队伍管理与业务导向，截止7月末，金融服务员已新增存款余额5000多万元。积极开展缴费通业务，电子账户与互联网客户日均完成全年指标，支行对私长尾客户日均新增6042万元。加强代发工资的营销工作，支行代发工资企业户数新增、长尾账户数新增完成率均在80%以上，对公长尾客户数新增、对公长尾日均存款新增均超额完成全年指标。全面调整信结构，小微企业贷款余额增加1747万元；BC类客户贷款回降1297万元，公司贷款抵押率从63.95%提升至75.89%；个人贷款抵押率从48.66%提升至53.59%。三要“优”。优机制，积极主动地学习、借鉴、复制柯桥模式，利用平台获客推进“营社”、“营楼”、“营商”、“营校”。优管理，开展“好员工试出来”活动，遵循能者上弱者下的用人机制，在支行范围内全面提升员工的狼性与血性。

关于如何提升 合规管理水平的思考

● 审计部 孙凯

近年来，金融机构不断发生违法违规案件，所谓“十案九违规”，十年的安全经营，经不起一件案件，出一个案件，一切业绩都会归零，甚至好几年都翻不了身。下面，我从“为什么要强合规”、“合规管理做什么”、“合规管理怎么做”、“违规了怎么办”等四个方面来谈谈如何提升合规管理水平。



一、“为什么”要强合规

一是适应外部监管需要。近年来，在“强监管、重处罚”的大背景下，上级监管部门监管日趋规范、全面、严格，监管的频率越来越高、监管的领域越来越广，处罚的力度前所未有的，这对我行合规经营提出了更高要求。二是我行长远发展需要。当前，我行正在IPO，今后社会公众对本行的关注度会更高、信息披露要求会更严，合规工作亦更为重要。同时，要实现“百年瑞丰”、“一流瑞丰”愿景，更需要合规经营来保障。三是改观当前合规现状需要。目前，我行部分干部员工仍存在合规意识、责任意识、风险意识不强，有章不循、执行不力等现象也时有发生。因此，加强合规文化建设、提升合规管理水平显得尤为重要。四是保障干部员工利益需要。许多案件责任人在悔不当初时，也责怪“当初怎么没人提醒自己、拉自己一把”，所以强合规、严监督其实也是对员工的一种警醒和保护。

二、合规管理“做什么”

一是管理层要高度合规管理工作。特别是各部、各支行负责人更要重视合规管理，只有领导重视了才能抓好此项工作。管理层必须要做出表率，以良好的示范效应带动员工自觉遵守各项规定，对自己严格才能得到员工拥护。二是要正确处理业务拓展与合规关系。两者并不对立，作为银行必须拓展业务，没有业务拓展合规也失去意义，但业务拓展时必须注重合规，要在合规基础上拓展业务。我们需要的是合规前提下的业绩，需

要的是真实业绩，而不是虚假业绩。三是增强员工风险意识、责任意识。管理层必须通过教育、培训、业务辅导等手段进一步帮助员工树立较强的工作责任意识、风险防范意识。特别是营销人员、新进员工更要加强教育和引导。如贷款用途合规性控制上，客户经理要与客户提前做好沟通工作，及时了解资金去向，确保资金合规使用。四是营造人人合规氛围。合规风险分布于所有业务流程和工作环节，与全体员工息息相关。因此，只有让合规的观念和意识渗透到每个员工的脑海里，形成大众性的合规文化，把坚持合规操作和管理当作每个部门、每个支行、每位员工日常工作的神圣职责，才能有效控制风险、实现经营价值最大化。

三、合规管理“怎么做”

一是各级管理层应提升自我业务能力和业务水平。管理层只有自己知道了什么可为、什么不可为，才能引导和教育员工，只有先做到严格要求自己，不任意触碰法律、制度、监管的红线，才能做一个合规的践行者和推动者。但目前总行有些部门管理岗员工由于入行时间短、基层工作经验较少等因素，导致业务水平欠高，对基层提出的一些问题难以解决，若要抓好该条线合规工作，可能难以实现。二是各级管理层应着力提升管理能力和管理水平。要借鉴先进同行合规管理经验和方法，如宁波银行“白领消费贷”这么多，但在上级检查中发现问题较少，肯定有他们的一套风控体系和监督模式，我行应积极借鉴学习；总行职能部门要加强集约化、扁平化管理，提高精细管理水平，切实做到履职尽责、到位，要创新管理手段，依靠先进理念、科技、流程、体制等手段来管理。三是深入、全面开展日常检查监督。各级管理部门、支行要加强检查、监督力度，并根据上级、总行检查方案、对照上级监管部门的政策要求进行检查监督，严禁流于形式，只有通过检查才能及时发现存在的问题与缺陷，提前有效揭示违规问题和风险隐患，防范被监管查处风险。四是加强业务知识理论培训和实践指导。从基层员工经营管理缺陷问卷调查反映，目前线上、线下多渠道培训、会议学习等，形式虽多但针对性还欠缺、实践指导性还不够，培训效果不够突出。有些员工专业知识掌握不全面，政策理解不透彻，实际操作时无所适从，未严格按照操作流程执行。因此，各级管理层应进

一步加强对员工的实践操作指导，确保制度执行不偏不倚。五是要进一步健全政策传导机制。一方面，总行要加强对上级、监管部门政策的及时学习和传达，要时刻做到上级规定心中有数、理解透彻，并将政策、要求转化为结合本行实际的规章制度，使基层支行执行有方向、有目的；另一方面，支行要认真学习贯彻总行重点工作部署，不偏不倚、不折不扣将重点工作、规章制度执行到位，切实增强制度执行力度。

四、违规了“怎么办”

一是深刻剖析违规问题原因。出现问题并不可怕，可怕的是对待已经发生的问题视而不见、麻木不仁。因此，各级管理层应对经常性出现的违法违规问题、经常性犯错的员工，要深刻反省、剖析原因，是管理不到位还是员工认识不到位，是个性问题还是共性问题，要对员工违规动机的主客观原因进行深入分析，找准病因才能对症下药。二是抓好整改工作。目前有的支行对总行下发的通报，只看有否涉及本支行、本人，对其他行存在的问题未加以关注，没有很好举一反三。为此，对各类通报必须重视，一方面对违规事项要一对一地加以整改，同时要举一反三，对他人或他单位存在的违规问题本单位是否类似存在也要开展自查，有则改之，无则诚勉。三是切实解决屡查屡犯问题。总行已下发《开展“抓整改 强合规 提成效”专项活动总体方案》，列出了十二大类屡查屡犯问题，明确了各部、各支行相关职责，并已与相关部门商讨具体整改方案和下一步解决措施，各职能部门和支行要严格按照此活动方案，采取切实有效的工作举措和方法，抓好整改落实工作，确保屡查屡犯问题得到有效解决。四是要加大问责力度、严肃责任追究。针对查处的各类违纪违规行为，今后总行将根据省联社新出台的工作人员违规行为处罚办法，坚持人事并处，经济处罚与行政处罚并处，直接责任与管理责任并处，单位管理责任与条线管理责任并处，以高压态势营造人人不敢违、违规必追究的问责机制。

合规管理工作任重而道远，只要我们上下齐心协力，同抓共管，相信我行的合规管理水平一定会上一个新台阶。

瑞丰联播

NEWS



省农信联社绍兴办事处朱朋远主任慰问我行困难党员

在迎来建党97周年之际，为体现组织温暖，7月4日下午，省农信联社绍兴办事处朱朋远主任在我行相关人员陪同下冒雨慰问我行困难党员谢建华，送去党的关怀，并致以节日的问候。谢建华同志为我行齐贤支行内退党员，2012年因疾病医治被我行列为困难帮扶对象。慰问中，朱主任与他进行了亲切交谈，详细询问了近期的身体治疗、康复和家庭情况，并将水果等慰问品和慰问金送到手上，同时鼓励他继续保持乐观心态，树立信心，战胜病魔，克服困难。临别时，谢建华动情地连声表示感谢，感谢党和单位一直对他的关心和帮助。

总行召开八月份例会

8月4日，总行召开8月份工作例会，党委书记、董事长俞俊海出席会议作重要讲话，俞董事长从四个方面强调工作：一是立足存款，真抓实干。深耕柯桥区客户，面对复杂多变的经济形势和激烈的同业竞争，要深刻分析、研究、创新，牢牢把握存款这一基础性工作；部门和支行要发挥好联动效应，帮助支行解决问题，支行要认真全面的分析和研究当前的经济形势，找出问题所在，采取措施。二是服务实体，用好信贷。坚持服务实体经济的本质不动摇，充分利用好信贷规模；零售金融、产业金融、小微金融要推出相匹配的金融产品和服务，加大对实体经济的支持力度；利用好合意贷款，坚决把控资金流向，支持中小微企业的发展；扎实服务“三农”，大力推广“浙里贷”，推行普惠金融，做好抓客户工作，相关部门落实工作办法，给支行明确的方向和政策。三是调整结构，定价灵活。合理把控贷款结构，力争到2019年只能抵押和信用贷款，不做担保贷款；针对优质的中小微企业给予利率优惠，引导资金流向中小微企业。四是强化优良作风，弘扬奋斗精神。干部时刻保持优良作风，严格贯彻全面从严治党要求，全面提升专业素养，强化自身建设，切实担当好职责使命，少空谈，多做事，能实干，能行动；全行上下要秉承长期艰苦奋斗的精神，广大干部员工真抓实干，勇于挑重担，啃硬骨头；要在第一批“瑞丰奋斗者”评选基础上，加快启动第二批“瑞丰奋斗者”评选工作。行长章伟东传达学习全省农信系统2018年中工作会议暨省农信联社三届一次社员大会、全省农信系统党风廉政建设工作会议精神，学习全省农信系统服务乡村振兴战略和“最多跑一次”改革工作交流经验。

瑞丰银行上线浙江农信首家青少年宫报名缴费一站式服务

近日，作为试点行社，瑞丰银行联手柯桥区青少年宫，上线全省农信系统首家丰收互联青少年宫报名缴费一站式服务。8月3日丰收互联青少年宫缴费功能模块正式上线。启动前期我们通过微信、公众号等线上渠道转发宣传，并联合当地青少年宫在青少年宫报名宣传上突出丰收互联宣传，进行上线预热。在现场设摊过程中，积极对现场报名家长服务引导宣传，现场指导下载和缴费。项目方便快捷的优势体验，一上线便得到用户好评，场面火爆，报名开始不到一小时，通过丰收互联缴费已达到40人次。上线首天使用量达到150人次，缴费金额突破10万元。此次丰收互联平台成功签约柯桥区青少年宫，我行将汲取此次成功经验，进一步加大对丰收互联的推广力度，向其他领域行业拓展。相信未来，各个领域都能出现丰收互联身影，这也是我行践行“最多跑一次”金融改革的又一次突破。

瑞丰银行获绍兴市银行业金融机构反洗钱知识竞赛一等奖

8月4日下午，由人行绍兴市中心支行和中国财贸工会绍兴市委员会联合组织的绍兴市银行业金融机构反洗钱知识竞赛决赛在绍兴银行举行。经过现场激烈的竞争，瑞丰银行荣获团体一等奖。这充分证明了瑞丰银行对反洗钱工作的重视，也证明了瑞丰银行的综合实力，同时展示了瑞丰员工积极拼搏进取的精神风貌和争创佳绩的良好职业素养。本次知识竞赛由绍兴市42家银行业金融机构各选派三名人员组队参加。知识竞赛初赛采用手机扫码答题，竞赛内容主要包括“新三号令”及现行反洗钱规章制度等。本次知识竞赛竞争激烈，我行在初赛中以团体成绩第六进入决赛。决赛场上，我行三名选手凭借扎实的反洗钱专业知识，严密的逻辑思维，优秀的团队协作，经过激烈角逐，最终斩获团体一等奖。此次比赛历时4个月，选手们的辛勤付出，最终画上了圆满的句号。我行将以这次竞赛为契机，继续深入抓好反洗钱工作，认真履行各项反洗钱义务，通过全行的共同努力，交上更加满意的答卷。

瑞丰银行成功发放柯桥区首笔创业担保贷款

7月4日，瑞丰银行总行营业部成功发放柯桥区首笔创业担保贷款，这标志着总行在惠农助商、创业富民业务发展道路上谱写了新篇章。创业担保贷款，是指由政府出资设立的创业担保基金或以其他方式提供担保，地方财政予以贴息，用于鼓励创业及吸纳就业的贷款。创业担保贷款的成功发放，不仅填补了该产品在柯桥区的空白历史，同时也增强了总行品牌影响力。近年来，总行在做强自身业务的同时，也积极响应政府的号召，不忘初心，砥砺前行，履行着全社会的责任，以实际行动为柯桥地区经济发展贡献自身的一份力量。

浙江大学经济学院暑期实习生赴我行交流学习

7月12日，浙江大学经济学院的4名老师与110多名暑期实习生来瑞丰银行交流学习。此次是瑞丰银行与浙江大学经济学院、浙江大学金融研究院签订战略合作协议以来，浙大师生首次来瑞丰银行进行交流互动。在浙大学生们了解瑞丰银行的历史、品牌与企业文化后，我行人力资源部负责人宣讲瑞丰员工成长激励政策，并欢迎浙大学子来总行就业。最后，产业金融总部、零售金融总部专业人员分享了总行的小微金融服务与农村金融服务业务开展情况。当天下午，一行人参观了瑞丰总行营业部、万达分理处、望湖支行等网点，体验了瑞丰的“新零售”战略转型，了解了瑞丰“客户体验”和“科技支撑”是如何落地。此次交流活动的圆满落幕，为瑞丰银行与浙江大学经济学院进一步在人才培养、金融课题研究等方面开展更深层的互动与合作奠定了良好的基础。

行业扫描

央行:鼓励金融机构加大支持实体经济的力度

8月1日,中国人民银行召开2018年下半年工作电视会议。会议要求,今年下半年要重点做好以下工作。一是实施稳健的货币政策,把好货币供给总闸门,加强预调微调,保持流动性合理充裕。鼓励金融机构加大支持实体经济的力度,降低实体经济融资成本。二是积极稳妥防范化解金融风险,把防范化解金融风险和服务实体经济更好结合起来。按照防范化解重大风险攻坚战三年行动方案的部署和要求,认真抓好贯彻落实。三是继续改善小微企业的金融服务。强化考核激励,落实好深化小微企业金融服务的各项政策措施。继续深入推进金融支持打赢脱贫攻坚战三年行动,更加聚焦深度贫困地区,加大对深度贫困地区金融扶贫的工作力度。四是进一步扩大金融开放,稳步推进人民币国际化,有序实现人民币资本项目可兑换。五是更加注重和市场的政策沟通,为金融改革发展稳定营造良好氛围。六是大兴调查研究之风,提高金融宏观管理科学化水平。

形势要点:针对小微三农的国家融资担保基金已正式落地

备受瞩目的国家融资担保基金终于落地。据相关了解,国家融资担保基金有限责任公司已于7月底正式成立,初期注册资本661亿元。其中,财政部持股比例高达45.39%,其余还有20家银行、保险等机构入股。根据国务院常务会议部署安排,基金按照“政府支持、市场运作、保本微利、管控风险”的原则,以市场化方式决策、经营。加快国家融资担保基金出资到位,努力实现每年新增支持15万家(次)小微企业和1400亿元贷款目标。初步测算,今后三年基金累计可支持相关担保贷款5000亿元左右,约占现有全国融资担保业务的四分之一。

形势要点:影子银行流入实体经济资金规模快速收缩

受监管政策影响,影子银行流入实体经济的资金规模不断下降。今年以来,以资管新规为代表的金融监管政策相继出台,其中大部分是针对非银金融机构的通道业务。受此冲击下,今年一季度通过影子银行流入实体的资金规模出现了收缩。据海通证券姜超团队的初步统计,相比于2017年底,一季度影子银行规模大约收缩4000亿元左右。二季度以来影子银行收缩更加严重。从委托和信托贷款的高频数据来看,二季度委托贷款和信托贷款的规模分别下降4600亿元和2600亿元。同时,6月末贴现银行汇票规模也下降3600亿元。如果再考虑到股市下跌、P2P平台爆雷,估计二季度影子银行流入实体经济的资金规模或下降接近2万亿元。因此,今年以来实际社融增速放缓速度要远远快于央行统计数据。根据海通证券姜超团队的测算,今年上半年我国影子银行融资规模萎缩约2.3万亿,远远高于央行非标统计中的萎缩1.3万亿的规模。

学界观点:中国的P2P是一场被忽视的风险“裸奔”

国内P2P自出现以来一直保持迅猛的发展态势,但同时隐藏着巨大的风险。P2P的风险主要来自两方面:第一,产品本身的风险。P2P实质上是那些银行无法接受的债权资产打包、分级后以证券化还本付息给不特定的公众投资人。作为一种“过桥资金”,为流动性紧张所困,本身就存在较大风险。二,系统性风险。若是P2P贷款管理,缺少合规方面的要求,一旦平台上的某个产品出现违约,势必引起挤兑,进而风险的扩散。首先是公众投资人忽视自身的风险。2010年全国总共只有10家P2P,在不到3年时间内,数量就增长了50倍左右。即使2011年银监会曾就P2P风险列出过“七宗罪”,但这丝毫没有影响网贷市场的发展速度。其次是监管部门忽视系统性风险。P2P最早在2011年出现,但是长期以来,P2P行业监管一直靠P2P行业的自律公约。直到2016年8月,银监会才发布第一部官方的监管文件。在监管体制不完善的情况下,截至2018年7月25日,全国P2P停业及问题平台累计达到4508家,分布在31个省、自治区和直辖市。没有爆出问题平台的仅有西藏、澳门和台湾。

学界观点:普惠金融强调的是普及而不是优惠

在8月5日举行的首届中国普惠金融创新发展峰会上,国家金融与发展实验室理事长、中国社会科学院学部委员李扬在谈及对普惠金融的理解时表示,“普惠金融强调的是普及,而不是优惠。”李扬认为,发展普惠金融必须了解四个要点。第一个要点是可承受的成本。指的是普惠金融的提供者首先要可承受,不可承受是扶贫,是财政,是社会公益。第二是要由真正的金融服务需求的群体和个人来提供,要排除一些为不正当目的提供的金融支持。第三是有尊严地提供。过去向穷人和贫困地区提供各种各样的支持,有时候是施舍的,有时候用很行政化的手段,所以有尊严的服务强调的是市场机制。也就是说,普惠金融必须是市场化的。就像诺贝尔和平奖获得者孟加拉国的穆罕默德·尤努斯创办的乡村银行。乡村银行平均贷款利率20%,并根据不同目标客户灵活浮动。穷人虽然因此付出了相对高的利息成本,但获得了相对高的信贷机会。第四是提供适当的和有效率的金融服务。指的是要创造一些新的产品,要让一些新的人群能够获得并真正解决的问题。

瑞丰模式 MODEL

充分发挥金融职能作用 积极培育农村诚信文化

● 嵊州瑞丰村镇银行 何劲松

农村信用体系建设是改善农村金融服务的一项重要基础工程，是完善农村市场经济的必然要求，也是现代农村经济发展的基石。推进农村信用体系建设，对于改善农村信用环境、提高农民信用意识以及推进普惠金融、解决农户贷款难、实施乡村振兴战略等都具有重大意义，为此，近年来，嵊州瑞丰村镇银行在绍兴银监分局的指导下，充分发挥银行杠杆作用，积极开展农村信用体系建设，既缓解了农户、小微企业贷款难、担保难问题，又有效提高了农民诚信意识和农村信用水平。

下面，结合我行近几年的农村信用体系建设经验，谈谈如何进一步培育良好农村信用环境有关问题。

我行近几年信用体系建设 采取的措施

（一）完善制度，科学量化信用评价指标

一是根据浙江省联社制定的《浙江农村合作金融信用用户信用村(社区)信用乡(镇、街道)评定办法》，结合我行实际，出台我行《信用用户、信用村(社区)、信用乡(镇、街道)评定办法》，分类设立了一整套覆盖面全又可量化的信用用户信用村(社区)信用乡(镇、街道)评价指标。其中，信用用户评定分为农户道德品质、信用记录、经营能力(经济实力)、偿债能力等四类指标;信用村(社区)评定分为资信状况、资信等级、村级班子建设、村级财务状况、协作关系、规划措施

等六类指标;信用乡(镇、街道)评定分为信用环境、村级财务状况、农户资信状况、协作关系、乡镇班子建设等五类指标。

二是修订《浙江嵊州瑞丰村镇银行“信用贷”贷款管理办法》，明确信用贷款的申请条件、贷款期限、还款方式、贷款额度、贷款程序等。此贷款就是将借款人及配偶的信用评定结果作为贷款授信和放贷的依据，让农民的信用品质可以看得见，信用价值实现可量化。

三是修订完善《浙江嵊州瑞丰村镇银行贷款利率优惠综合定价管理办法》，新修订的利率定价办法将借款人上年借款是否按时付息作为利率定价的其中一项重要指标，进一步提高借款人对自己信用的重视度。

（二）差别管理，有效提高农户守信积极性

为有效提高农户守信的自觉性和积极性，我行充分利用信贷杠杆作用，在贷款准入、利率定价、贷款期限上实行差别化管理。以此充分调动农民争当信用用户、争创信用村、信用乡镇的积极性和主动性，使诚实守信观念深入人心，真正让农民得到实实在在的实惠，为守信者提供一个宽松的金融环境。

一是准入差别化。对无贷款逾期记录，信用状况良好的借款户实行信贷绿色通道，优先办理，并允许办理免担保信用贷款，对曾有贷款逾期记录的，近24个月不超过三次，无明显恶意拖欠行为的借款人，允许办理担保贷款;对当前存在逾期余额，或近24个月逾期4次以上记

录;或涉及诉讼、法院执行等案件的，不予受理借款人的贷款申请，以此体现“扶优限劣”的信贷政策。

二是利率差别化管理，新的利率定价政策明确在贷款期间全年按时归还我行贷款利息和本金的信用农户，续贷贷款利率优惠5%，逾期归还借款利息超过3次的农户如续贷按原利，贷款利率上浮5%。

三是期限差别化管理，对信用良好的借款户，允许发放中长期贷款，最长可到10年，对信用一般的借款户贷款期限不超过一年，对信用差的借款户提前收回贷款，限止禁入。

（三）加强宣传，有效提高农户信用认知度

一是每年结合人行的“信用关爱日”宣传活动和银监“金融知识进万家”等主题活动的要求，联合当地镇政府、学

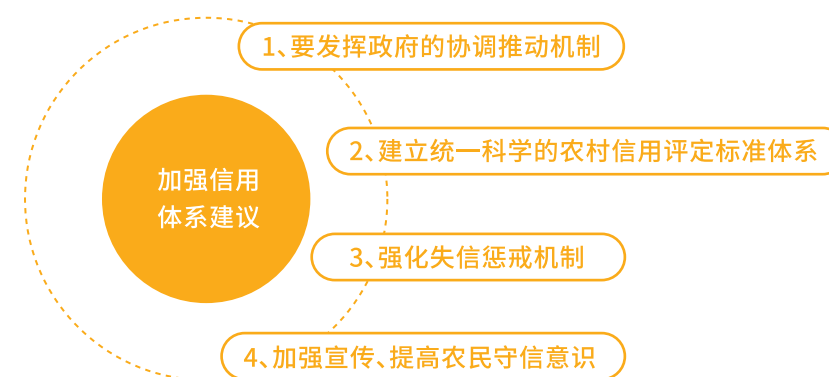
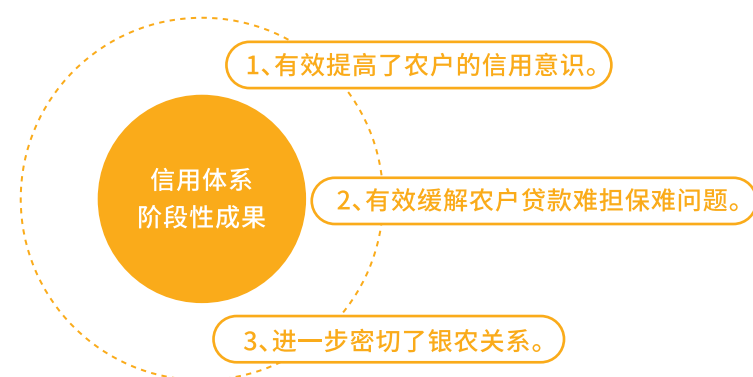
校、厂家等各方力量开展适合农村特点、形式多样的信用及相关金融知识的宣传、教育活动，在当地积极宣传诚信知识，大力弘扬诚信传统美德，营造“守信荣，失信耻”“共同构建和谐”的诚信环境，使广大农户在潜移默化中树立诚信道德意识，重视他人和社会对自身信誉的评价，增强对失信行为的防范意识和自我保护能力。

二是已连续三年组织开展“走千家、访万户、”活动。要求客户经理每人每月走访一个村，并根据当地农村经济特点，结合财政、农业主管部门等地方政府部门掌握的农户信息，开展电子化农户信用档案建设。信息档案包含农户经营或工作情况、家庭和睦情况、信用状况、有无不良行为等信息的农户信用信息指标，通过每年开展进村入户活动，实现农户“逐步接受，积极参与”创建氛围，为信用村、信用镇的创建打好基础。

（四）开展试点:扩大信用价值示范效应

为进一步提高农户“信用村、信用用户”创建工作积极性，我行有选择地对几个基本符合信用村标准的村开展“信用自治”试点，即对信用村农户20万以下小额贷款实行信用贷款的方式，超过20万元的在同等条件下减少担保，同时利率优惠20%，并享受绿色快速审批通道。如村中农户出现逾期等不良信息情况，将取消全村优惠利率政策并增加担保条件。通过农户信用与村信用的直接挂钩，实现信用自治的目的，促进村中农户信用的相互监督，这种信用村信用自治建设，有效提高了农户守信的自觉性和责任心。





二 我行近几年信用体系建设取得的阶段性成果

经过近年来的探索和实践,我行农户信用档案和农户信用评价体系建设稳步推进,截止2018年7月末,我行农户信用贷款已有2345户,占全部农户贷款户数的33.22%。农户信用贷款户数比2015年末增加2065户。贷款余额24654万元,比2015年末增加21736万元,无不良贷款及逾期,有效促进了当地农村信用体系建设,并取得了明显成效。

1.有效提高了农户的信用意识。通过信用户、信用村的评定创建,特别是信用自治试点,个别赖债户也在全村的压力下主动来归还贷款,农村诚实守信氛围更加浓郁,农户信用意识明显提高。

2.有效缓解农户贷款难担保难问题。通过信用户的评定,并在此基础上给予信用贷款授信,免除了担保条件,有效解决担保难问题,同时通过信用贷款授信,很大程度改变了农户银行贷款难意识,也有效遏制农村民间高利贷行为。

3.进一步密切了银农关系。开展

信用村、信用户创建活动,必须要求银行进村入户了解情况,同时实行信用授信,更需要清晰了解农户的经济情况,因此创建活动的开展,银农关系更加密切。

三 我行近几年信用体系建设发现的问题及存在的困难

我行在实际推广过程中,体会最深刻的、目前亟待解决的困难与问题就是这个合力共建问题。具体主要有以下几个方面:

1.推动乏力,创建氛围不够浓厚。农村信用体系建设是区域信用体系建设的一项基础工程,涉及方方面面,需要多部门共同参与,从政策、制度、管理和服务等多方面提供配套的政策支持和服务,靠单一的部门行动,仅仅只能在较浅的层面上,“守信得益、失信受损”的激励约束机制和举全社会之力共同维护创建诚信社会的氛围不够浓厚,具体工作尚未取得进展。

2.缺乏统一的信用评定体系。我国目前对农村经济体的征信活动既没有一个明确的机构,也没有统一的市场准入、运行和退出机制,没有明确农户信用信息采集、加工和处理的规范。目前开展的信用评定标准都是各银行内部的评

定标准,包括社会上的各种信用评定标准,信用评定的标准和方法各不相同,信用信息的征集也自成体系,信用信息分割严重,信用评级结果也只适合自身系统,并不能被其他部门采用,评价结果权威性低,利用率不高。

3.信息不对称依然存在。由于农户个人流动性强、注重隐私、收入不确定等因素,难以准确把握农户信息,造成信用评级结果难以反映农户真实的偿债能力和信用情况。且银行机构信用评级又根据各自不同的评级标准,不能整



体联动、信息共享机制尚未建立,靠单一的推动无论人力、还是信息量上对农村信用体系建设工作造成了直接滞后的影响。

4.失信惩罚机制不完善。银行的失信惩罚仅仅只能是取消授信、不予资金支持、降低、取消信用等级、上黑名单、诉讼等措施,缺乏强有力的制约、制裁手段,这些手段虽然在一定程度上起到了一定的威慑作用,但缺乏系统性和全面性,整体效果不明显。

四 对进一步加强信用体系建设的若干意见建议

1.要发挥政府的协调推动机制。农村信用体系建设是一项系统性工程,需要金融、税务、工商、法院等多部门全方位参与,不是哪个部门能完成的,所以必须政府出台相关的法规或规章,只有发挥政府的权威性和协调性,才能全面推进全社会信用体系建设。

2.建立统一科学的农村信用评定标准体系。只有统一信用评定标准,才能发挥各部门协同作用,才有统一的评定结果,才能实现信息资源共享,当前,政府可以授权人民银行牵头建立统一的农村信用评价标准和独立的农村信

用信息数据库,也可以在原有的征信平台上进行扩容,从单一金融信贷信息扩大到税务、司法判决、交通、电信、水电费等一切与农户有关的信用交易信息,实现信息互联互通。

3.强化失信惩戒机制。要建立守信优惠、失信制裁的失信惩戒机制,明确失信到什么程度给予何种程度和形式的制裁,通过失信惩罚机制的设立,加大失信的成本,迫使其行为趋向于守信。

4.加强宣传、提高农民守信意识。加强诚信文化教育,结合征信宣传日、金融知识下乡等活动,讲解征信知识和信贷政策,宣传诚实守信事例,对失信行为进行曝光,营造“有信者荣、失信者耻”的浓厚氛围。扩大信用报告的使用范围,从银行信贷到市场经营、政治审查,等日常生活工作经营中,把明礼诚信和信誉至上列为村规民约的核心内容,实现农民的自我教育、自我遵守的自律机制。同时充分运用信用村、信用户的评定创建试点示范效应,通过以点带面,来提高周边人群的信用意识。

总行营业部： 服务为王

● 总行营业部 何金荫

瑞丰银行总行营业部秉承“让金融不断改善人们的生活，让金融不断优化企业的财务，让金融的增益不断普惠社会”的使命，积极开展各项工作，取得了优异的成绩，先后荣获中华全国总工会“全国模范职工小家”、“浙江农信服务品牌示范网点”、浙江农信“文明规范服务示范单位”、绍兴市人行“人民币收付放心网点示范单位”等称号，2015年荣获“浙江省青年文明号”，2016年被评为“中国四星银行网点”，2017年荣获“中国五星银行网点”、“国家标准达标单位”。

一、扎根本土，增强服务体验

瑞丰银行总行营业部地处绍兴市柯桥区最繁华的地段，毗邻银泰商圈、蓝天商圈、天虹商圈，客流量大、业务繁忙，客群不仅有本地市民，更有在绍经商和学习的外地客商和国际友人。为能提供方便快捷的金融服务，营业部在功能区块上设置了现金服务区、非现金服务区、自助银行服务区、电子银行体验区、高端客户服务区、保管箱服务区、客户等候区、便民服务区、公众教育区等功能区域，实现了客户从现金、非现金、电子银行、自助服务、保管箱、贵宾服务等的一体化服务。而提供这些服务的正是一支充满活力，积极向上的服务团队。

营业部现有员工35人，在营业部总经理的领导下，有主办会计、厅堂主管各1人，家金经理2人，专职大堂人员4人，柜员26人；其中硕士研究生2人，本科29人，大专4人，全部人员为大专及以上学历；35周岁以下在岗人员28人，青年员工数占总人数的80%；中共党员（含预备党员）21人，占总人数的60%。团队成员牢记“瑞行百年，丰泽万家”的企业哲学，以“奋斗者”精神为服务文化，以“勤业、精业、乐业”为服务理念，坚持把“客户体验”落到实处，在业务拓展、服务管理中，真正做到以客户为中心，同时加快新工具，新技术，新渠道应用，推进线上与线下融合，全方位解决好客户需求。

二、稳健经营，打造一流网点

在总行的政策指引下，营业部全体成员孜孜不倦，追求卓越，业绩稳步提升，并取得了远超区域市场平均水平的业绩增长。截止2018年6月末，总行营业部各项存款余额新增12.6亿元，完成全年指标的148.06%，其中对公存款余额10.28亿元，完成指标的160.38%，对私存款余额新增2.32亿元，完成指标的110.44%，营业收入8259万元，2018年6月末综合贷款收息率为100.37%。资产规模及创利能力位居全行第一。

三、提升服务，创建温馨氛围

（一）人性化服务，扩大服务范围和影响

为更好服务客户、服务社区，总行营业部成立爱心公益小队，在社区金融服务、环保、敬老、助孤等领域积极开展社会公益活动。为进一步推进农村普惠金融，打通金融服务最后一公里，营业部推出流动服务车业务，为周边地区

的居民、企业员工送去便利的服务，赢得社会口碑。为更好的服务特殊客户，营业部制定了特殊客户群体延伸服务方案，为行动不便的老人、残疾人士提供上门服务，让特殊客户群体享受瑞丰人不一样的关怀和温暖。为拉近与上班族的服务距离，营业部特地推出“等您到八点”的贴心服务。从2014年始，1000多个夜晚，营业部始终坚持延时至晚上8点，为上班族提供空闲之余的普惠金融服务。除此之外，营业部还为客户专设了便民服务区，轮椅、婴儿车、急救箱等物品一应俱全，甚至每个柜台都配备了专业的老花眼镜。只要客户有需要，瑞丰银行总行营业部贴心服务时刻准备着。

（二）规范化监督，确保服务质量和提升

为不断提升员工的服务水准，做到“以客户为中心”，努力提升客户满意度，营业部定期进行客户满意度调查，并对调查结果进行认真分析、总结、反馈，以提升服务水平。为提升柜员的风险防范意识和紧急事件应急能力，营业部制定年度防风险应急演练预案，按季进行防爆、防抢劫剧情演练，确保全年无隐患。在服务监督上，严格执行神秘人检查制度，按季排查、按月细查，按日抽查，落实7日连续跟踪辅导制度，通过现场指导，晨会辅导等方法监督整改，不断提升员工服务礼仪规范，确保服务质量不打折扣。

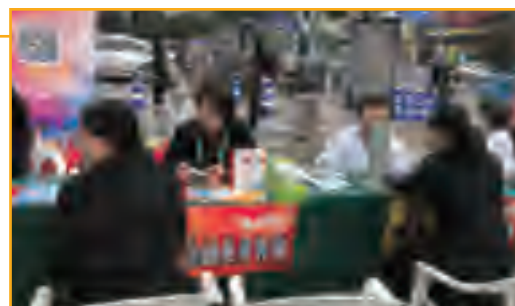
（三）精心化运作，增加客户亲和和粘性

服务的世界，没有最好，只有更好。瑞丰银行总行营业部为每位客户提供宾至如归的服务体验。为保护消费者权益，总行营业部员工定期开展消费者权益保护宣传，如反假币活动，为民众现场讲解人民币真伪辨识；反电信诈骗活动，为客户提供电信诈骗的案例和解决方案；反非法集资活动，对高息“理财”、高息“保险”及时进行风险提示。面向中高端客户，营业部设计了丰富的服务文化活动，如零基础治愈系油画活动、DIY蛋糕活动、“小定投、大梦想”活动、“激情夏日，观影活动”、“香炉祈福活动”等，在互动中不断提升品牌知名度。

四、展望未来，争创优质千佳

从评选四星网点、五星网点，再到参评千佳网点，瑞丰银行总行营业部一路走来，步伐坚定，斗志昂扬，向更人性、更亲切、更专业的方向发展。借助争创千佳网点的有利契机，营业部从提升网点厅堂服务管理能力入手，从硬件到软件，优化服务环境，增添人性化的服务设施、协调厅堂服务资源，提升服务关注和品牌打造，为客户带来全新的服务体验。为提升员工业务办理效率，营业部时刻加强制度的学习和检查的力度，加大柜面、大堂、理财三个区域间的联动机制，有效提升客户服务水平。

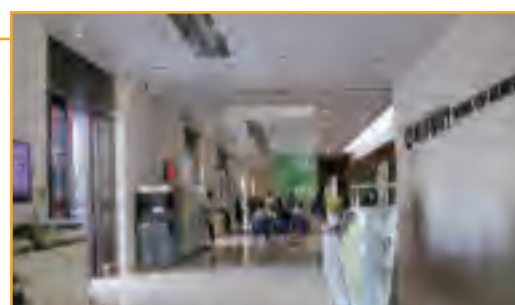
一路走来，瑞丰银行总行营业部始终秉承“奋斗者”精神，提倡“勤业、精业、乐业”的服务理念，着眼大处，着手小处，改革创新，开拓思路，坚定不移地为客户服务，积极践行“瑞行百年，丰泽万家”的企业哲学。



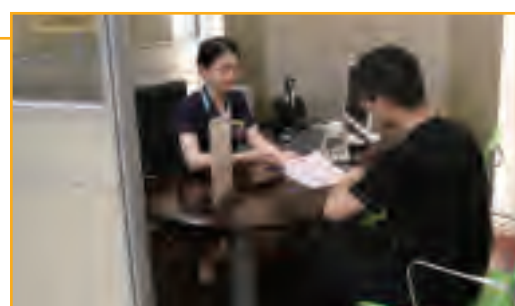
金融知识宣传



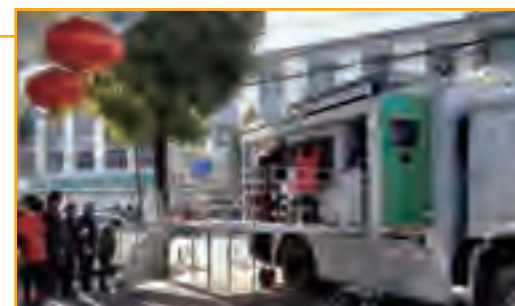
夜市服务



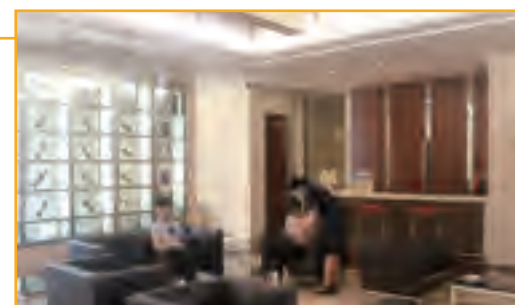
流动服务车社区服务



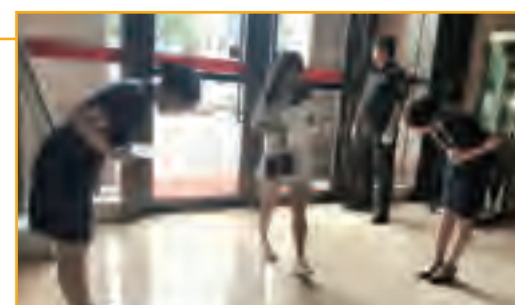
贵宾客户服务区



为客户提供温馨舒适的服务环境和科技设备



真心、诚心、贴心服务



理财服务区



服务人员为老年客户介绍瑞丰产品

瑞丰党建

PARTY BUILDING



瑞丰银行 纪念建党97周年特色活动纪实

★ ★ ★
● 党委办公室供稿

今年是全面贯彻落实党的十九大精神的开局之年，也是中国共产党成立97周年，根据省联社党群工作处《关于开展纪念建党97周年系列活动的通知》精神，瑞丰银行在全行党员干部中组织开展了“不忘初心、牢记使命”纪念建党97周年系列活动，其主要内容：一是组织开展“悟初心、强党性、见行动”主题党日；二是组织一次集中观影活动；三是举行“忆初心、齐宣誓”活动；四是组织开展“党组织书记上党课”集中行动；五是开展党员干部书画、摄影作品征集活动；六是组织开展“红色传承”系列活动；七是走访慰问生活困难党员。现将有关特色活动纪实如下：

【特色活动之一】

开展“党组织书记上党课”集中行动



6月28日晚，党委书记、董事长俞俊海上了题为《全面贯彻党的十九大精神着力打造瑞丰特色党建模式》的集中党课，瑞丰银行总部第一、第二、第三、第四、第五、第六党支部全体在岗党员，各支行（营业部）党支部全体委员，瑞丰村镇银行党支部全体委员参加了党课学习。此后，各基层党支部书记也相继到所在组织关系党支部上党课，重点讲解习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大精神，期间全行受教育党员共约738人次。

俞俊海同志的宣讲，深刻阐述了十九大召开的伟大意义，指出党的十九大是在全面建成小康社会决胜阶段、中国特色社会主义进入新时代的关键时期召开的一次十分重要的大会，习近平总书记所作的十九大报告通篇闪耀着马克思主义思想光辉，是中国共产党面向新时代的政治宣言，强调要不断增强中国特色社会主义道路自信、理论自信、制度自信、文化自信。他认为：学习领会好党的十九大精神，重点要在“七个深刻把握”上下功夫，即：

深刻把握党的十九大鲜明主题；深刻把握习近平新时代中国特色社会主义思想的精神实质；深刻把握党的十八大以来党和国家的历史性成就和历史性变革；深刻把握中国特色社会主义进入新时代的重大政治论断；深刻把握新时代中国特色社会主义发展的重大目标和战略部署；深刻把握新时代党的建设总要求和新任务；深刻把握全面贯彻党的十九大精神对瑞丰改革发展的指引作用。

同时，强调瑞丰贯彻落实习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大精神，重在遵循“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，打造具有瑞丰特色的党建模式，把全体瑞丰人的精气神凝聚到干事创业上来。

最后，参加党课的同志纷纷表示，要坚定思想，统一信念，把党的十九大精神学懂弄通做实，以党的十九大精神为指引，牢记使命和责任，凝聚力量，锐意进取，为瑞丰的改革与发展不懈奋斗。



党委书记、董事长俞俊海上党课



【特色活动之二】

举办党员干部“红船精神”专题培训班

7月1日，瑞丰银行组织总行经理及以上党员干部、总部各党支部委员、各支行党支部书记共74名党员干部前往嘉兴参加“红船精神”专题培训班。

嘉兴市秀洲区党校教研室主任、高级讲师郝万磊为大家讲授了题为《红船劈波行 精神聚人心》的红船精神专题讲座。郝主任在讲座中向大家详细介绍了红船精神的由来、科学内涵和时代价值。2005年6月21日，时任浙江省委书记的习近平同志在《光明日报》发表署名文章，

首次提出“红船精神”。2017年10月31日，在党的十九大胜利闭幕一周之际，习近平总书记又带领中共中央政治局常委专程赴上海瞻仰中共一大会址、赴浙江瞻仰南湖红船。“红船精神”集中体现了中国共产党的建党精神，是中国革命精神之源，昭示着中国共产党人的初心。开天辟地、敢为人先的首创精神；坚定理想信念、百折不挠的奋斗精神；立党为公、忠诚为民的奉献精神是“红船精神”的科学内涵。“红船精神”贯穿于九十多年来中国革命、建设和改革的全过程。

讲座结束后，大家又兴致勃勃地赶赴南湖湖心岛瞻仰南湖红船，参观南湖革命纪念馆，并在鲜艳的党旗下庄严宣誓，重温入党誓词。



【特色活动之三】

开展集中观影活动

7月9日晚，瑞丰银行总部第一、第二、第三、第四、第五、第六党支部和总行营业部党支部全体在岗党员共200余人组织观看了红色电影《党员登记表》，从而拉开了我行“七一”前后组织党员干部集中观看红色题材电影活动的序幕。

故事片《党员登记表》由山东电影制片厂摄制，先后被中宣部、国家广电总局电影局列入向党的十九大献礼及推荐展映影片。该片以抗日战争时期，海莱山区干部群众为保护党员登记表而前赴后继、勇于牺牲的真实故事为原型。影片再现了莱阳地区革命战争年代的峥嵘岁月和革命先

辈的英雄事迹，生动地展示了共产党人的崇高信仰追求和革命献身精神，令不少党员干部数度落泪。观影后广大干部员工纷纷表示，要以共产党人英勇无畏的献身精神为动力，坚定信仰，不断探索，为把瑞丰建设成为全国一流农村商业银行而努力奋斗。

观影前，全体党员干部还举行了“忆初心、齐宣誓”活动，通过重温入党誓词，使党员干部时刻牢记入党初心，在思想上和行动上与习近平同志为核心的党中央保持高度一致，始终以党员的先进性鞭策激励自己，以更加高昂的精

神践行对党的庄严承诺。

另据统计，活动期间全行共组织党员干部观看《党员登记表》、《共产党宣言》等电影24场，受教育党员达577人。





WOW!

轻松!!! 缴物业费

优惠免单统统有
2018年6月27日至11月30日



扫二维码下载丰收互联APP

缴费享折扣

通过我行丰收互联“缴费通”缴纳物业费1笔及以上的客户,可享受**98折**优惠。(每月单笔封顶30元,活动期间封顶60元。)

抽奖享免单

通过我行丰收互联“缴费通”项目缴费一笔及以上,每月即有机会参加抽奖活动,最高可享**666元**物业费免单。(每人仅限领取一次。)

代扣享优惠

新签约丰收互联物业通缴费的客户,通过丰收互联缴纳物业费且存款日均在1000元以上的客户可享受水、电、煤、话费、有线电视费代扣**9折**优惠。(每项代扣业务单月最高可优惠10元,每个签约账户当月最高优惠30元,签约后客户优惠折扣返现期限为一年。)

详情请咨询瑞丰银行各网点或咨询热线400-88-96383

丰收互联缴费通物业费缴费指南

一次不跑,把费缴好

1 登陆丰收互联APP



扫二维码下载
丰收互联APP

2 点击首页“缴费通”功能



- 选择“物业费”缴费
- 缴费客户选择小区地址
- 输入缴费编号
- 点击下一步

3 选择需缴费的项目



- 全部缴纳可点击右上角“全选”
- 客户根据需要勾选缴费项目
- 确认后点击“立即缴费”即可

4 选择“付款方式”付款



支持付款方式包括:
电子账户、亲情账户、柜签借记卡



根据交易金额分别弹出相应的认证方式,其中免密与指纹需手动开通,否则默认不开通



认证方式总共有五种:
免密、指纹、密码、
短信+密码、密码+蓝牙KEY

认证方式验证通过即缴费成功

瑞丰视野

VIEW

6 农商行普惠金融路遇难题 大绝招横空出世

普惠金融模式和传统商业银行运行模式的矛盾

普惠金融概念最早提出于2005年联合国宣传小额信贷年，它是指有效地、全方位地为社会所有阶层和群体提供金融服务，尤其是社会低收入阶层。党的十八届三中全会正式提出发展普惠金融。普惠金融强调金融体系的公平性、合理性、可持续性，提倡金融服务的均等化，而传统商业银行运行模式以风险和回报为资源配置的原则，必然导致银行习惯性地偏向优质客户，产生“嫌贫爱富”现象，使低收入阶层游离在金融服务体系边缘。让普惠金融这样一个站在商业银行运行模式对立面的全新的理念和模式在商业化土壤成长，似乎只有一种选择：改变传统商业银行运行模式。基本战略可以是创新模式，包括制度创新、机构创新、产品创新、服务创新，甚至从上至下地改革。转变是必须的，但是怎么变、往哪变、变到什么程度，依然需要不断探索。因此，丰富和完善农商行的普惠金融需要更广阔的创新空间，同时这也是发展普惠金融的迫切需要。

1 普惠金融主体——农商行的政策性和商业性之间的矛盾

农商行从诞生之初，就决定了它既有政策性的职责义务，又要实施商业性经营运作。而普惠金融强调让低收入阶层享有平等金融服务，因此在推行农商行的普惠金融道路中，其政策性和公益性的一面会相对被放大。由于普惠金融模式过于强调政策性或是让政府“有形之手”主导，常常很难维系，已有不少前车之鉴。早在1993年，有中国“小微

信贷之父”之称的杜晓山教授和易县政府合作，主持成立的虞城扶贫社，几乎原封不动地把孟加拉格莱珉银行全套操作模式，最初很成功，但到了2003年其还贷率仅47%。究其原因，就在于这次普惠金融实践过于强调其公益性，受政策影响大，缺乏商业化运营的连续性。而另一方面，在中国，商业银行的普惠金融又离不开政府的支持和调控。因此，如何让“有形之手”适时适当地发挥其调控作用，从而平衡普惠金融主体的政策性和商业性，是事关全局的

步入“商业银行”时代后，农商行的商业化运行模式必将得到进一步发展和完善，在经营上会更加迎合市场因素。但是，如何在商业银行运行模式加深的背景下进一步推行普惠金融？有几个问题值得深思。

问题，更是农商行自身应当明确的战略性原则。

2 普惠金融客体——服务对象的发展与定位问题

理论上普惠金融的服务对象是所有阶层，尤其偏向于低收入人群；但是在实践中，其服务对象也是不断发展，有所不同的。如在印度和孟加拉国，普惠金融服务对象是赤贫人群，是真正的穷人；而在我国，主要是为传统金融机构服务不到的小微企业、农户以及普通

人群提供金融服务。普惠金融服务对象同样是农商行所要解决的战略性问题，因为这决定了市场和客户。现阶段，如何对服务对象作更明确地定位，如何结合当地经济情况对服务对象进行分层，并阶段性地突出重点，都是普惠金融商业化所要解决的问题。

3 普惠金融商业化的关键——成本与风险控制问题

以绩效为核心的商业银行推行普惠金融，让其在传统商业银行的边缘市场上发力开拓，虽前景广阔，但其内在动力依然是不足的。主要有两点：一是投资大、成本高。造成成本高的原因除了投资大外，还有农户、小微企业等普惠金融客户群的资金需求较小，往往小额多笔，但是贷款调查、审查、贷后管理等环节又不能减少，单位回报低，推高成本。二是潜在风险大。主要原因首先是信息不对称，农民、个体经营者和小微企业主等普惠金融服务主体往往缺少规范的财务报表、足够的交易信息，交易对手或上下游情况也大多不固定，使得银行和客户之间存在严重的信息不对称。同时风险补偿能力弱，普通农户和小微企业客户群体一般都缺少足够的抵押或担保，一旦发生，银行将缺少足够的补偿风险的手段和能力。如何有效应对低利润和高潜在风险是普惠金融可持续性商业化发展的关键，尤其是在当前实体经济发展形势不容乐观的背景下，普惠金融商业化压力增大，能否化挑战为机遇，依然任重道远。

如何实现普惠金融商业可持续发展，以下方面值得考虑。

1. 确立普惠金融的商业化核心。

普惠金融的目的是公益的，推动是政策的，但实现路径是商业的，银行应当坚持灵活协调有形之手和无形之手调控。强调让所有阶层享有同等金融服务的普惠金融，实质上是实现更公平有效的社会资源配置的一种有效方式。十三届三中全会明确指出，要充分发挥市场在资源配置方面的决定性作用，这就决定了普惠金融商业性的主体地位。同

时，普惠金融也离不开有形之手，2010年印度小额信贷危机充分说明缺乏政策监管的市场泛滥。因此，在普惠金融道路中，应明确以市场为风向标，以商业性为核心，同时顾全金融大局，以政策调控为指导。

2. 创新丰富普惠金融理论体系。

普惠金融的创新首先是理论创新，理论创新源于对已有理论的钻研和实践成果的分析。因此，首先要加强普惠金融的教育实践活动，调动学习积极性，组织业务骨干开发相关课程，让普惠金融深入人心。其次设立普惠金融研讨平台，上下联动、集思广益，鼓励创新、肯定突破；同时及时总结，肯定成果，纠正错误，丰富理论，定期汇编成册并接受反馈。理论创新是根本的创新，实事求是、与时俱进的普惠金融理论是践行普惠金融的基础和保障。

3. 加快普惠金融客户分类。

理论上，普惠金融的客户包括所有阶层，但不同阶层会产生不同的客户需求，必需确立阶段性发展重点。客户需求决定金融运行的效果，如同一种信贷产品，对一类客户使用可能结果是违约，而另一类客户则能够很好的运作。因此，对现有普惠金融客户群进行分类分析，并以此为普惠金融产品和服务的导向，可以极大提高普惠金融运行效率。客户群体分析可以从行业分类，例如林业的林权抵押贷款、农业的承包权抵押贷款等；根据职业分类，例如青年或刚毕业大学生的微型创业贷款、在职员工的流动消费贷款等；根据用途分类，例如用于居家的安居贷、用于紧急医疗的救助贷款等。当然，普惠金融客户群分析是依靠大数据，专业性很高的项目，如何进一步展开，依然需要进一步研究。

4 健全普惠金融风险和控制体系

普惠金融商业可持续发展问题的关键在于风险和成本的控制，应健全风险管理、风险转移、风险减轻机制。从

风险识别上，可以基于信息消除不对称性，提高风险识别能力，如社区银行模式；从风险管理上，应完善风险管理体系，加强信用文化建设，提高风险管理的技术能力，例如引进风险识别大数据技术；从风险转移上，可以基于客户信用体系创新传统的担保方式，如格莱珉银行联保小组；从风险减轻上，从风险减轻方向，可以将广泛的第三方引入商业银行的业务系统，通过信息共享，资源共享、降低成本，转移风险，例如联合学校的助学贷款、联合村干部的信用村建设等。此外，创新信贷流程管控和风险控制方式、设计合理相关信贷产品，也是创新的一种途径，如连续贷款和动态激励贷款等。

5 加大普惠金融实践创新力度

普惠金融创新要达到深水区，必须丰富产品、服务种类，加快跟进机构、制度创新。从产品和服务角度，坚持降低门槛、提高便利、简化流程、创新方式的方向，可以分别从信贷、投资、理财、保险、便民服务等方面加以完善；从机构和制度角度，可以根据客户需求灵活设置类似小微企业专营支行的新型机构和新型部门，再根据新型部门和机构，单列机构预算、信贷资源、业务流程、管理办法、考核制度等，从而保障普惠金融产品和服务效用最大化，进而又反哺机构和制度的完善，形成良性循环。

6 加快普惠金融人才队伍建设

普惠金融是未来金融业发展的方向，让普惠金融接地气，就必需要有一支善于创新、思想活跃、技能专业、执行力强、服务意识佳的高素质队伍，才能使普惠金融产品、服务、管理等都朝着精细化、专业化发展。因此，建设普惠金融人才队伍要求：一要上下重视，二要创新选拔，三要积极培养，四要配套考核，五要加强培训，六要增进交流，七要调整跟进。

● 摘自《中国信贷风险专题分析报告》

特约评论

COMMENTS

乡村振兴要先“振心”

● 特约评论员 沈逸斐

经济底子薄弱，距离城市遥远，年轻人口大量外流，村级经济一度落后的柯桥区平水镇岔路口村，在众多“网红村”中脱颖而出，透过“面子”看“里子”，其原动力究竟是什么？

政策的“活”振奋了村民的“心”。所有到过岔路口村的人都有这样的共识，该村从辉煌到衰落，再到成功逆袭，败在机遇，成在机遇。该村村支书带着一股“誓要改变落后面貌”的劲道，蛰伏多年，终于被他遇到了柯桥区“闲置农房盘活计划”试点的机遇，引来了外面的“金凤凰”，激活了村民创新创业的进取心，原本对村庄失望的村民重新燃起了复兴村庄的热情：不等不靠，夜以继日，自己干，拼命干，不靠输血，自己造血。创业的实干精神就像一缕春风吹醒了小山村，让岔路口村迸发出前所未有的激情和活力。

瑞丰的“融”振奋了产业的“心”。想创业，没资本怎么办？

没有钱，一切无从谈起。瑞丰银行主动出手，大笔一挥，为这个偏僻小山村注入了源源不断的金融活水。瑞丰的“融”，不仅是融资，尽管对一家文化公司来说，3000万元的授信已经是不小的一个数字，对岔路口村帮助更大的是，瑞丰提供的综合化金融服务：从整个项目的授信到村民的信用贷款，从基础设施的帮扶到旅游项目的推介，从帮助引“资”到全力引“智”，瑞丰起到的已经不仅仅是一家“银行”的作用，它给岔路口以及这个村庄的人们以更大的帮扶：乡村振兴这条路径究竟怎么落地，没有智力资源的农民又应该怎么创业创富，原本不值钱的自然资源在新时代的背景下，如何撬动更加美丽的明天，等等。这正是今天的农村和农民更加迫切需要的“普惠服务”。

幸福的“真”振奋了百姓的“心”。岔路口村今天的成功，以及它之所以能引发外界如此的关注，还在于岔路口村走的是一条因地制宜的乡村振兴之路：先美后富。只有

“变化”才能换来“服气”，只有“获得”才能体味“幸福”。偏远加落后，村里一度只剩下“老人与狗”。如今的岔路口，鲜花满村，地面洁净，空气清新，城里人来看风景的多了，外出创业的年轻人回家的多了。村民们说，他们告别了空空荡荡的老房子，未来在家门口享受城市生活也不再是遥不可及的梦。发自内心的感动，转化成群策群力创造美好家园的动力。

乡村振兴，百舸争流，路有千万条。在岔路口，我们看到的是金融与当地村民、产业通力合作，唤醒了当地沉睡了几十年的复兴之梦。这条路无疑具有较强的启示与借鉴意义，它为众多像岔路口一样，面临着向左走向右走双重选择，但却一个兴一个衰严峻考验的村庄，带来了新生的希望。

乡村振兴 破解三大难题是关键

以岔路口村闲置农房盘活和海丰花卉土地流转项目为例

● 特约评论员 裘李柄

党的十九大报告指出，实施乡村振兴战略，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，加快推进农村现代化。

然而当下中国城乡二元体制制的框架下，农村发展不平衡不充分问题突出。农业基础薄弱，农民年龄知识结构，农村社会建设和乡村治理存在的问题突出。主要表现为：区域发展不平衡问题突出；农民收入增长乏力，城乡居民收入差距大，农民增收难度大等等；农村建设及农村规划滞后等。

瑞丰银行平水支行所在的平水镇有两个较为典型的乡村振兴项目，一个是岔路口村闲置农房盘活项目，一个是浙江海丰花卉土地流转反租农户项目，从这两个前期颇有成效的项目有感而发，我认为乡村振兴战略要落到实处，当下需要解决以下三个问题。

一、要发挥好支部书记作用，解决谁来干的问题。乡村能不能留住人才，是乡村振兴的一个重要标志。当前，农村有才、有钱有能力的群体

流失严重，留下来的大多是“61、38、99群体”，改变农村现状能力有限。要发挥好支部书记的作用。“火车跑得快，全靠车头带”。支部书记要发挥群众“主心骨”、发展“领头羊”、稳定“顶梁柱”作用。要做到对各级政策能领会，能理清发展路径；善于做群众工作，能说到群众心窝去；做到公平公正有担当，对群众工作勤跑腿。

二、要深化土地流转和产权制度改革，解决地怎么改的问题。土地是财富之源，农村最重要的东西就是土地，要加大土地流转和制度改革，做好以土地生财文章。当前，国家保持土地承包关系稳定并长久不变，中央一号文件提出完善农村闲置宅基地和闲置农房政策，提出宅基地所有权、资格权、使用权“三权分置”，这就给我们做好土地文章提供了政策依据。土地分散，通过流转连片，把村内闲置、空壳老房屋利用起来，把一些边角地都利用起来，达到1+1>2的效果。

三、要发挥好政策和产业项目作用，解决好财从哪里来的问题。向政策要钱。为推动乡村振兴战略的实

施，中央一级，出台耕地占补平衡管理办法，要把收益通过支出预算全部用于巩固脱贫攻坚成果和支持实施乡村振兴战略。要向产业要钱。俗话说“靠山吃山，靠水吃水”，各镇街各村要做到因村制宜，宜工则工，宜农则农，宜商则商。要向项目要钱。上级有资金、有政策，就要加快推进项目建设，多点开花。要向银行申请。把产业资本和银行贷款结合起来，银行要加大进村，农户的信用授信，做好资金的保障。并可以通过新旧动能转换、乡村振兴、文化产业等方面争取资金，通过项目开展，解决农民就业问题，帮助农民发家致富。

乡村振兴是广大农民群众殷切的新期盼。一方面是人民对美好生活的向往，从陶渊明笔下“采菊东篱下，悠然见南山”的古代乡村美好意境的写照，到今天提出振兴乡村，我们期望达到有活力、有潜力、合适生产生活诗意栖居的美妙意境。另一方面也是人民对脱贫奔小康的期盼。面对人民日益增长的需求与不平衡不充分发展之间的矛盾，乡村振兴必须打赢脱贫攻坚战，加快农业农村发展，让广大农民一同迈入全面小康新时代。

瑞丰人
LIFE

守护

——“党员登记表”观后感

● 库管中心 许强

一份党员登记表，一家祖孙三代人，彰显党和群众情浓于血的关系；一部情感热血剧，一场生动教育课，昭示血与火的考验，激发情感暖人心。

刚刚，我们伟大的党，度过了97岁生日！97年，风雨征程；97年，血火锤炼；97年，光辉历程。从1921年7个组织、58名党员，发展壮大到拥有8956.4万名党员、457.2万个组织的第一大党，是一部载入人类发展史册的光辉史，更是一部传承、发展、壮大、源源流长的历史篇章。

生活在当下，幸福溢满，情感逸流；工作在当下，信心十足，激情澎湃。不忘初心，砥砺前行。传承和发扬老一代共产党人的无畏、无惧、无私、无悔的坚定信念，秉承和启立老一辈共产党人的匠心、信仰、理想、忠诚的首创精神，是“红船精神”在新时期、新人类、命运共同体的又一次升华。

作为一名生活在党旗下，成长在社会主义制度中的新一代，不仅要珍惜这来之不易的，一代代共产党人用生命与鲜血换来的幸福生活，更应该奋起直追，一步步百折不挠地用行动与智慧创造新的生活。

作为一名瑞丰人，应该在本职工作中，在自己的岗位上，不断深耕细作，发挥特长，体现自身价值；作为一名共产党人，更应以工匠精神、水手毅力、纤夫情结，践行党员义务，尽好党员责任，要以瑞丰的愿景、瑞丰人的独有拼劲、瑞丰奋斗者的情怀，化作丝丝缕缕的润雨，不断地融入瑞丰事业，让这艘驶向深蓝大海的战舰，劈波斩浪；让百年瑞丰基石，更加坚实、长青！

让我们行动起来！守护好……

品味生活

在暗处蓄光

世上本没有魔法，刨开泥土，
看那些超群植物的根，你就会发现奇迹的所在！

自然界中，有许多令人难以置信的奇迹发生，非洲草原上的尖茅草就是自然界的奇迹之一！

非洲的热带草原上，生长着一种尖茅草，在最初生长的半年时间里，它是草原上最矮的植物，炎热的太阳炙烤着大地，干旱使得它们只敢长出一寸来长，在那段时间里草原上任何一种植物都比它高，都比它长得茂盛，人们几乎忽略了它的存在。但半年过后，在雨水到来之际，尖茅草就像被施了魔法一样，以每天0.5米的速度向上疯长，三五天的时间它就会长到2米的高度，成为非洲草原上最高的“草地之王”。

人们对尖茅草这种生长现象感到非常难以理解，就开始探寻它生长的秘密。后来人们终于发现了这种尖茅草的生长规律，在最初的半年时间里，其实尖茅草也在长，只是不往上长，而往下长，长在根部，尖茅草的根部有时能长到28米长。在外界自然条件不具备时，尖茅草就默默无闻地在根部积聚营养和能量，一旦条件成熟了，就开始疯长，直至生长的速度让人瞠目结舌。

尖茅草的生长奇迹，从表象上看似乎一团迷雾，但当刨根溯源，了解了它的生长过程时，就会豁然开朗。尖茅草之所以能够成为“草地之王”，其实它已经付出了远远超过其它植物的“艰辛”和“寂寞”。一年十二个

月里，它用六个月的时间生长自己的根茎，默默地为将来的“爆发”积蓄能量和养分。很多时候，我们只是看到了尖茅草短时间内像个暴发户一样快速生长，却忽视了在地底下尖茅草为了28米长的根，默默忍受了半年的时间，我们只惊讶于尖茅草快速生长的结果，却忽略了它那看不见的生长过程。在它成为“草地之王”以前，其实已经付出了超乎其它植物不知多少倍的艰苦劳动和艰辛代价，凭着自己的努力，积蓄了充足的能量，在大地上扎下了深深的根！

人生也是如此。一个人只有踏踏实实地去苦功，心无杂念地去蓄积能量，默默无闻地去夯实基础，而当你所蕴含的能量已大大超过他人时，奇迹就会降临在你的身上，你会一跃而成为人群中的“尖茅草”。世上本没有魔法，刨开泥土，看那些超群植物的根，你就会发现奇迹的所在！像尖茅草一样在明处亮相，却在暗处蓄光，这样的人生才更精彩。

好书推荐 GOOD BOOK RECOMMENDATION



清算

作者: [美] 何柔宛

出版社: 华东师范大学出版社
译者: 翟宇航 等
出版年: 2018-3

金融崩溃——无论是垃圾债券市场、互联网泡沫，还是高杠杆的房地产市场——通常被解释为市场周期的必然结果：上涨的一定会上降。在《清算》一书中，人类学家Ho·Karen刺破了抽象的、无所不能的市场光环，揭示金融市场的繁荣和萧条是如何形成的。

曾在投行工作过的Karen访谈了压力重重的第一年的金融从业人员、工作过劳且漠然的证券分析师、渴望被雇佣的大学生、经验丰富的董事长和总经理。这些从精英大学招聘的投资银行家被社会化为一个高风险、高回报的世界。他们得到了丰厚的报酬，条件是随时都可能被解雇。他们的工作场所文化和特权网络造成了这样的印象：工作无保障会塑造性格，而员工的流动性会带来聪明、高效的生意。基于这种与挥霍无度的交易相联系的流动性和补偿行为文化，华尔街的投资银行家们重塑了美国企业的形象。他们的使命是创造股东价值，然而他们的做法和假设却会产生危机。通过将投资银行家的价值行动与市场建设和美国公司重组联系起来，《清算》一书揭示

了华尔街特有的文化，而这种文化常常被资本主义全球化的胜利解读所遮蔽。



云边有个小卖部

作者: 张嘉佳

出版社: 湖南文艺出版社
作者: 张嘉佳
出版年: 2018-7

云边镇少年刘十三的成长故事。

刘十三自幼与开小卖部的外婆相依为命，努力读书为了离开小镇，追寻远方与梦想。在城市里碰壁受挫的刘十三回到

了小镇，与少时玩伴程霜重逢。小镇生活平静却暗潮汹涌，一个孤儿，一场婚礼，一场意外，几乎打破了所有人的生活。

为了完成一个几乎不可能完成的任务，刘十三拼尽全力，却不知道，生命中更重要的正在离自己而去。

生命3.0

作者: [美] 迈克斯·泰格马克

出版社: 浙江教育出版社
副标题: 人工智能时代，人类的进化与重生
译者: 汪婕舒
出版年: 2018-6



《生命3.0》一书中，迈克斯·泰格马克对人类的终极未来进行了全方位的畅想，从我们能活到的近未来穿行至1万年乃至10 亿年及其以后，从可见的智能潜入不可见的意识，重新定义了“生命”“智能”“目标”“意识”，并澄清了常见的对人工智能的误解，将帮你构建起应对人工智能时代动态的全新思维框架，抓住人类与人工智能共生演化的焦点。

迈克斯·泰格马克不仅以全景视角探讨了近未来人工智

能对法律、战争、就业和社会带来的影响，还将目光投向了这场变革更为深远之处：在未来的1万年乃至10亿年及其以后，我们能否与人工智能实现共生与繁荣？宇宙生命发展的终极物理极限是什么？更为重要的是，我们如何在这场变革中迎来重生，同时又不会陷入危机，丧失生而为人的意义？《生命3.0》这本书将是你人工智能时代的思考利器。此书对未来生命的终极形式进行了大胆的想法：生命已经走过了1.0生物阶段和2.0文化阶段，接下来生命将进入能自我设计的3.0科技阶段。

一键缴学费 轻松赢大奖

2018年7月20日至9月30日

抢

活动期间，通过瑞丰银行**丰收互联“缴费通”**或**“公共支付”**缴纳学杂费1笔及以上的客户即有机会**抢现金红包，最高888元。**



扫二维码下载
丰收互联APP

详情请咨询瑞丰银行各网点或咨询热线：4008896383

百年瑞丰

HUNDRED YEARS OF RUIFENG

瑞丰银行出品



04

2018年8月
总第51期

柯桥区委书记沈志江充分肯定瑞丰银行工作 瑞丰乡村振兴大会纪实

瑞丰银行2018年中工作会议召开
农商行普惠金融路遇难题，六大绝招横空出世
乡村振兴破解三大难题是关键