

沟通瑞丰人 服务合伙人 连接社会人

06 | 《百年瑞丰》总第53期
2018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：梁红军 陈其杰 吕 俊 任万林
贺俊杰 刘诗曼 杜泽莹 王 强
施斌杰

投稿邮箱：bainianruifeng@163.com

CONTENT 目录

瑞丰视点 FOCUS 01-08

- 瑞丰银行举办“走企连心千百万”大型主题活动
- 旺季回笼：谁敢横刀立马，唯我“瑞丰铁军”

瑞丰模式 MODEL 09-16

- 支行内控管理的“钱清经验”
- 深耕城市社区的“越州打法”

瑞丰联播 NEWS 17-20

- 行内联播
- 行外消息

瑞丰党建 PARTY BUILDING 21-24

- 党建领航红色基地
- 瑞丰银行开展宪法主题党日活动

瑞丰文化 CULTURE 25-34

- 敬业·精业·乐业——周建军的奋斗“三重奏”
- 时间是最好的雕刻师

特约评论 COMMENTS 35-38

- 农商行合规与创新的发展途径
- 以“共同体”意识为民企注入更多源头活水

瑞丰人 LIFE 39-46

- 瑞丰银行第八届业务技术比赛集锦
- 好书推荐
- 品味生活

瑞丰眼 EYE 47-58

- 瑞行百年，皆因一路有你
- 瑞丰银行金牌理财师评选揭晓

我们永远在一起

——2019年新年献辞——

在这辞旧迎新的时刻，
我们在柯桥笛扬路1363号，
我们在107个营业网点，
我们在392个乡村金融服务点，
我们在滨海、越城、义乌……
在你所能感知到的每一个地方问候，
过去的2018年，你还好吗？

2018年，我们奋进新零售转型之旅，
浙里贷、E闪贷、E分期，书写“数字金融”新序章，
缴费通、一码通、云闪付，构建便民服务“智慧生活圈”，
首家科技银行，让你“最多跑一次”，
瑞丰私人银行，为你的财富保驾护航，
我们致力打造“最有速度的银行”，
因为，你的体验就是我们的体验。

2018年，我们砥砺走企连心之旅，
社区经理，每周五个半天穿行乡村农家，
微贷经理，每天要走一个“半马”服务大众创业，
公司经理，一百天走访一千家企业输送发展动力，
百亿授信，百场讲坛，十项承诺……
我们致力打造“最有力度的银行”，
因为，你的发展就是我的发展。

2018年，我们毅行乡村振兴之旅，
海丰花卉千亩菊花产业园里，
有我们信贷员忙碌的身影；

岔路口村农房改造试点项目中，
闪烁着我们辛劳的汗滴；
乡贤贷、好家风贷、农链贷，
强村计划、乡村振兴基金、乡村振兴大会……
我们为乡村振兴注入金融活水，
致力打造“最有高度的银行”，
因为，你的未来就是我们的未来。

2018年，我们升华慈善之旅，
“36000”，这是我们迄今为止助困的总户数；
“3000”，这是我们截止今年助学的总人数；
“100”，这是我们每年一批捐助的行政村总数。

瑞丰助困、瑞丰助学、瑞丰助村……
我们永远和这片土地在一起，
致力打造“最有温度的银行”，
因为，你的冷暖就是我们的冷暖。

2018，因为有你一路同行，我们收获硕果累累
存款创出新高，存款客户近170万户，
贷款创出新高，贷款客户近7万户，
微贷创出新高，信用库企业突破1000户，
获得浙江省服务业百强称号，
荣膺中国地方金融“十佳”农村商业银行，
中国零售金融创新·农商行“十佳”零售银行奖，
因为有你，
我们，成为当之无愧的标杆。

面向2019，我们要向你，
我们最忠诚的用户和伙伴，
再一次深情表白，
我们是一家人，我们永远在一起。

荣誉榜

HONOR ROLL

2018 浙江省服务业百强企业

中国地方金融『十佳』农村商业银行

第二届中国零售金融创新·农商行『十佳』零售银行奖

2018 省联社『走千家、访万户、共成长』- 新时期、新发展、新作为劳动竞赛活动优胜奖

总行营业部荣获『2018 年银行业文明规范服务千佳单位』荣誉称号

嵊州瑞丰村镇银行荣膺『全国百强村镇银行』称号



瑞丰视点 FOCUS



省农信联社党委委员、副主任陈隆讲话

瑞丰银行此次主题活动，是深入贯彻党的十九大和习近平总书记关于支持民营经济发展重要讲话精神鲜活的基层实践，是全面落实乡村振兴战略、持续深化金融助力“最多跑一次”改革有力的实践举措，同时也是扎实推进省农信联社“走千家、访万户、共成长”活动的延伸。面对新时代，我们要明确方向、保持定力、夯实基础；立足优势、发扬精神、形成合力；聚集战略、做优服务、深化普惠，做好乡村振兴“主力军”、服务小微“排头兵”和普惠金融“领导者”。

——省农信联社党委委员、副主任陈隆

瑞丰银行“走企连心千百万”大型主题活动隆重举行 走千企 美百村 访万户

—— 陈隆出席会议并讲话 赵如浪致辞 ——

● 总行办公室供稿

2018年12月13日，绍兴柯桥蓝天大剧院济济一堂、暖意融融。一年一度的瑞丰银行年终盛典——瑞丰银行“走企连心千百万”大型主题活动在此举行，这也是瑞丰银行连续第7年举办大型主题活动。过去7年间，数千家民营企业在此得到瑞丰大额授信，36000户低保户领到瑞丰助困金，100个行政村受到瑞丰强村资金捐助。

省农信联社党委委员、副主任陈隆出席活动并讲话。柯桥区委副书记、区长赵

如浪，瑞丰银行党委书记、董事长俞俊海致辞。柯桥区政协党组副书记、常务副主席、慈善总会会长马芳妹，区人大常委会副主任沈祖卫，副区长齐方良，省农信联社绍兴办事处副主任郑建飞，人行绍兴市分行中心支行、绍兴银保监分局相关负责人出席会议。柯桥区相关局办主要负责人，区级平台型企业、骨干民营企业、小微企业、个体经营户代表，各镇（街道、开发区）主要负责人、各村（社区）负责人等共计1000余人参加活动。

2018年以来，服务民企成为中国经济发展最强音。历经一年的“走企连心”活动，瑞丰银行摸索到了区域经济最真实的脉动，针对民营小微和个体工商户最真实的信贷需求，瑞丰银行在活动过去中综合授信100亿元。过去一年，瑞丰银行各项贷款余额508.81亿元，较年初增加70.33亿元，增幅16.04%。此次授信将进一步增强瑞丰服务区域经济能力，为民企小微送上“源头活水”。



柯桥区委副书记、区长赵如浪致辞

我们希望通过这样一场活动，全面展现柯桥区经济社会发展取得的成绩，充分凝聚社会各方力量，为实现区域经济高质量发展发挥更大作用、展现更大作为、贡献更大力量。同时，也由衷盼望，在“绍兴大城市建设的排头兵、接轨沪杭都市圈的桥头堡”的征程中，涌现出更多像瑞丰银行一样，有共识、有责任、有担当的企业和金融机构，与政府一起携手，共同推动柯桥经济繁荣、生态文明、百姓富裕、社会和谐。

——柯桥区委副书记、区长赵如浪



瑞丰银行党委书记、董事长俞俊海致辞

十年甘苦行，众志写丹青。十年零售转型，靠的是“四千精神”。历经千辛万苦、说尽千言万语、走遍千山万水、想尽千方百计。未来10年，我们要弘扬好“新四千精神”，千方百计创新服务，千方百计提升效率，千方百计普惠小微，千方百计践行责任。2019年是新中国成立70周年，也是瑞丰建设“全国一流农商银行”决胜之年。我们将以更优质的产品服务民企小微，解企业之困，以更扎实的行动深耕社区，解“三农”之忧，以更大的力度回馈社会，解民生之难。

——瑞丰银行党委书记、董事长俞俊海

为更好服务区域经济、引导金融服务实体，瑞丰银行现场发布服务民营小微“十项承诺”，涵盖减费让利、提高服务质效、提供增值服务、解决信用难题等方面。2016年，瑞丰银行向社会公开作出“不买卖存款、收取任何形式财务顾问费”两项庄重承诺，此次承诺力度更大、范畴更广，体出了作为区域服务实体的“主力军”的责任担当和社会情怀。



瑞丰银行服务民企小微十项承诺

一是发挥总部优势。发挥瑞丰了解本地市场、了解本地客户的总部优势，持续深耕社区，服务民企小微，培育普惠模式，做好区域首选银行。

二是实施减费让利。实行阳光办贷，不收取任何形式财务顾问费，减免网银手续费，免收信用证通知费，免收代发工资手续费，免费代办营业执照。

三是提高服务质效。三十万以下信贷产品实施标准化“货架”，实现机器审批；大额贷款简化流程，实行限时办结制。

四是优化线下服务。建立“走企连心”机制，推行客户经理网格化管理，实施“半日走访制”，打通物理上和服

务上的“最后一公里”。

五是升级线上渠道。坚守新零售战略，顺应移动化趋势，丰富场景金融，提供纯线上、纯信用、7*24小时贷款产品，实现贷款从“最多跑一次”到“一次都不用跑”。

六是丰富产品供给。结合小微民企特点，提供便捷、灵活融资产品，延长贷款期限，丰富还款方式，解决民企小微融资中普遍存在的“授信难、抵押缺、产品少”问题。

七是深化普惠金融。每年拿出五千万元建设乡村金融服务点，确保偏远网点不裁不撤；德国IPC小微贷技术本土化，新增40亿信贷用于区域“四小群体”。

八是解决信用难题。不断升级区域内首创的“信用企业库”，信用库企业免抵押、免担保，直接发放信用贷款，切断担保链；运用大数据、云计算等方式助力区域共享数据库建设，维护区域信用环境。

九是提供增值服务。打造瑞丰私人银行，为民营小微企业主、企业家家庭、企业员工提供优惠、便捷综合性财富增值服务，优化客户体验，提升客户价值。

十是坚持正道经营。弘扬正道经营，不买卖存款；坚持制造业导向、绿色导向、科技导向，实施信贷资源倾斜；构建守信、践信、诚信机制，大力打击恶意逃废债。



从入口处的客户肖像集成主题画面，到现场丰富的视频展播；从客户登上舞台现场演示申请“浙里贷”，到年轻的微贷师徒“面对面”讲授“访户”心得，不到两个小时的活动用“走企连心、访户连心、美村连心”三个篇章紧密贯穿，洋溢着瑞丰银行作为一家“有温度的银行”的理想情怀。现场，一连串的真实数据彰显了瑞丰无愧于“老百姓自己的银行”：400余名微贷客户经理，五年来共计走访170余万客户，服务5万余户小微客户；160余名客户经理，一年访户就达8万多户，开展金融夜讲堂182场，组织金融普惠行活动97场；公司客户经理100天走访1000家企业，送上破解企业发展难题的良方。

而更让人难以忘怀的则是瑞丰过去几年来，在践行社会责任方面累积的数据。一直以来，瑞丰银行热衷于公益事业，累计各项慈善捐赠总额已经突破5000万元。



2018年的瑞丰,除了优异的经营业绩,还有三个关键词。第一个关键词是“36000”,这是瑞丰迄今为止助困的总户数;第二个关键词是“3000”,这是瑞丰截止今年助学的总人数;第三个关键词是“100”,这是瑞丰每年一批捐助的行政村总数,通过这“三助”,瑞丰真正把自己和这片土地紧紧连接在一起。当天的活动现场,举行了瑞丰慈善基金和瑞丰乡村振兴基金的颁发仪式,通过瑞丰慈善基金向“瑞丰助困”项目向柯桥区 and 越城区三镇低保户合计捐助349.84万元;向绍兴138位贫困学子每位发放助学金3000元,合计41.4万元。通过“瑞丰强村”项目向24个村捐赠美丽乡村建设款项,共计420万元。



企业代表陈利锋发言



瑞丰强村第100个受助村代表徐志连发言



据统计,从2014年捐助第一个乡村童家塔村开始,瑞丰开始了美丽乡村捐赠之旅。目前,瑞丰银行已经累计捐助了100个美丽乡村,捐赠项目数114个,金额达2020万元。

活动现场,瑞丰银行还为“瑞丰强村”第100个受捐助村安昌镇大山西村举行了一个特殊仪式,向他们颁发一个特制的纪念牌,现场气氛达到了高潮。诚如大山西村党支部书记徐志连所言,“100是一个吉祥的数字,瑞丰是一家温暖的银行。”这份温暖,没有随着活动的结束而结束,而必将不断升腾、升华,温暖到更多的人。

旺季回笼： 谁敢横刀立马 唯我“瑞丰铁军”

旺季回笼业务工作会议



一辆开往春天的战车，在新的一年里，从瑞丰银行启程。为了夺取一年一度最为关键的旺季回笼之战，瑞丰人隆重集会誓师，集体立下“军令状”，捍卫瑞丰市场占比第一荣誉，勇攀旺季存贷规模巅峰。

★ 红旗漫卷 ★

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。2018年，瑞丰银行在外部环境发生剧烈变化之际，创下辉煌业绩。面对旺季之战，他们再次点燃激情，吹响奋进号角。誓师大会上，党委书记、董事长俞俊海将一面面锈着口号的红旗，依次授予24位支行行长和4位前台区总经理，不管是袁军、陈忠来这些“老将”，还是潘亮、王亮这些“新秀”，无不郑重受旗，高呼团队口号，激发无限豪情。

从头越，苍山如海，残阳如血。在日趋激烈的金融市场争夺战中，只有拿出血性和狼性，才能赢得尊严之战。这份尊严，既要依托勇气，更要依靠实干。诚如俞俊海董事长殷切寄语，“根据实际出实招，真抓实干出实效”。

旺季回笼谁来干？答案飘扬在红旗上。



★ 军令铿锵 ★

一支铁军要夺得胜利，必须要有自己的“军魂”。瑞丰人的“军魂”，就是融入血液的“永争第一”。为了激励自己在接下去旺季战中赢得胜利，这些身经百战的“金融战将”逐一上台，举起右手宣读目标，用“军令状”形式督促自己，牢记自己属于一支永不服输的“瑞丰铁军”。

言必行、行必果。聆听一个个数字，耳闻一声声誓言，300人的会场掌声如雷。

作为区域市场占比第一，服务三农小微的“主力军”，瑞丰人深深知道，民企小微当前面临不少的困难，完成存款和信贷任务，完成小微企业客户拓展的业绩，不仅仅是为了达成企业发展的愿景，更是为了普惠金融的定位，更是为了区域更好的未来。

旺季回笼干什么？誓言镌刻在军令状上。

★ “干”字见精神 ★

一年之计在于春，这是一个充满希望的季节，这也是一个播种未来的季节。“立足一个‘早’字，写好一个‘干’字”，行长章伟东告诫与会者：要早干，早准备、早部署、早行动；要勤干，勤走访、勤营销；要实干，脚踏实地，不搞形式、不走过场；要巧干，善于创新、讲究方法、善于总结。

旺季回笼怎么干？答案已经在每个瑞丰人的心里。



瑞丰模式 MODEL

编者按

刚刚过去的2018年,我们坚守新零售战略,推进管理变革,实施经营创新,培育瑞丰模式,提升发展质效,涌现出一批有思路、有举措、有实效、有经验的先进支行。本期我们访谈钱清支行行长胡海忠、越州支行行长袁军,总结两家支行在内部管理和业务拓展方面成效心得,希冀这两家支行的成功实践能给其他支行以启发,进而使先进经验得以燎原。



支行内控管理的 “钱清经验”

● 本期主持:本刊记者

01

创建 “公平、公正、公开” 的工作环境

主持人:

每个员工都希望工作的环境有“三公”,钱清支行在打造公开、公平、公正的干事创业环境方面做了哪些尝试?

胡海忠:

对此我们主要做了三方面尝试,一是“引入星级评级”机制。年初根据总行战略设定“三星评选活动”,涉及服务质量、交叉营销、敬业爱岗、国际业务、信贷拓户等12个项目,对每个项目前三名的优秀员工授予“星级”称号并公开上墙,调动员工“争星”和“创星”积极性。二是完善月度排名考核机制。针对机构网点、公司客户经理、社区客户经理等三个维度分别设置了不同的考核明细与考核方式,按月实施全行考核督查,且通过践行末位表态制的方法,激发员工敢打敢拼、勇争一流的精神。三是实施末位淘汰机制。以阳光的动态考核为原则,打通员工进退通道,实施末位淘汰制度。支行自引进竞争机制后,较好地体现优秀者升、平庸者下、违纪者罚的工作状态,形成管理人员能上能下、员工能进能出的良性循环。

主持人:

钱清支行在干部员工内生活力激发上,有何好的经验?

胡海忠:

我们也有“三板斧”。一是抓党建。每月定期举行党会,有目标有计划地开展党建主题活动,通过开展座谈会、读书会、组织大讨论等多种形式,把党的理论知识和工作实践有机结合起来。我作为党支部书记,会根据每位员工的工作思想状况,有针对性地谈心谈话,解开员工思想疙瘩,凝聚力量、提高效率。同时,鼓励党员干部大胆参与日常工作管理和问题的处理,为支行各项工作出主意、想办法。二是抓团建。近年来,我行年轻员工越来越多,如何走近他们,团结他们?团支部就是与广大青年团员联系最直接、最广泛的组织,一方面按照团委的工作安排,组织团员学习相关内容,提高政治素养和自身素质;另一方面在党支部的领导下积极为团员青年的学习创造条件、营造氛围,这方面我们开展了大量寓教于乐的活动,凝聚了支行年轻人。三是发挥工会作用。如通过组织“青春是用来奋斗的”征文比赛及“无悔青春、奋斗不止”演讲比赛,激励了员工在工作中不断拼搏、勇于奋斗的精神;通过连续举办两届趣味运动会,缓解职工压力的同时,拉近员工间的距离;通过举行钱清支行中秋晚会活动,更是将钱清支行员工的心拧成一股绳,极大地增进了支行内部凝聚力,为今后的发展奠定了扎实的基础。

02

营造 “干部团结、员工齐心” 的合作氛围



主持人:

业务发展和内控管理有时候是一对矛盾，钱清支行如何平衡两者关系，推进优良作风建设？

胡海忠:

我们坚持“有所为有所不为、有进有退”的发展原则，推进优良作风建设。

首先，我们通过畅顺沟通机制，促进业务发展与风险管理的良性互动。支行每月初召开风险排查分析会议，由支行负责人与风险经理牵头，对各机构网点、客户经理管辖区域内风险客户进行排查，并有针对性地提出下一步管理思路与指导意见，保证风险管理工作的持续性和严密性，建立了内部协调机制，通过客户经理、机构负责人、风险经理、支行负责人之间面对面交流等多种沟通方式，畅顺了管理部门与业务部门、业务部门与营业网点、二级支行行长与风险主管之间的沟通渠道。

其次，通过合规文化建设，深化工作作风。银行的发展与金融风险时时相伴，合规文化建设使得风险防范长效机制的建立和实现长治久安的工作局面成为了可能，良好的作风为瑞丰银行打造“百年金融老店”理念的落实提供了强有力保证。支行近年来重抓坚持正道、合规经营。一方面通过把廉洁从业教育与案例学习、视频学习、资料学习等形式相结合，加强员工思想教育；另一方面将支行曾经不合规行为进行深度剖析，举一反三，列为案例教材；再次通过针对前不久下发的《四起案例》《四起通报》开展员工集体大讨论活动，强化员工日常管理，多管齐下，进一步加强了员工对“行为规范、作风建设、合规意识”的重要性认识。

其三，通过竞赛方式，改变传统扣款模式。柜面服务检查，新员工对差错考核传统的扣款模式，存在抵触与反感。针对这一现象，支行尝试业务降差错劳动竞赛季，把传统的差错扣款改变为下降差错率或不出差错的员工给予一定的奖励，促使员工以得奖为荣更有自信。同时支行还推出考证有奖活动，如基金证30周岁以下都要求考试，合格者奖励2000元；30周岁以上鼓励考试，合格者奖励4000元。如反假币证，要求柜员都参加考试并缴纳保证金1000元，合格者退还保证金，促进年轻员工考证氛围进一步提升。



主持人:

支行年轻员工较多，如何调动新老员工积极性？

胡海忠:

钱清支行非常重视员工关怀，并围绕员工关怀推出一系列举措，以此提升支行正能量。例如对于新入职的员工，支行每年开展参观交流会、新老员工传帮带研讨交流、新员工欢迎会等活动，消除新员工的陌生感；对于退休员工，支行也会不定期开展交流，加强联系。此外，针对普通员工，支行负责人也会根据其工作状态，选择性地开展谈心与交流，深入了解其内心想法，有针对性地提出解决方案，从而为其排忧解难。

为给员工创造良好工作生活环境，我们对老旧的设施进行重新改造，活动室、会议室重新布置整改，宿舍、浴室、卫生间等硬件设施不断完善，从支行食堂保证饭菜质量，到小型会议的茶水、职工会议的矿泉水提供，让员工真切感受到看得见、摸得着的“员工关怀项目”所带来的变化，把员工关怀项目打造成“民心工程”。

03

坚持 “有所为有所不为、 有进有退” 的发展原则



04

树立

“细节决定成败、
合规创造价值、
责任成就事业”

的管理理念

主持人:

在打造有特色的支行企业文化上,钱清支行做了哪些尝试?



胡海忠:

一方面利用鲜明的可视性标语,例如二楼会议室悬挂的醒目匾额“坚持长期艰苦奋斗”的信念,营造干部团结 员工齐心的氛围,打好不良处置阻击战 业务拓展攻坚战 合规经营持久战的战役以及三楼会议室振奋人心的话语“有自信才能赢”,不断为员工加油打气,同时设立党员活动室党建工作墙,职工餐厅的支行文化活动墙;另一方面通过积极开展集体活动、引入竞争机制、有效解决员工的实际问题——薪酬考核、工作环境等方式,激发员工工作激情。同时,支行设立独有的“行长信箱”,员工可以通过不记名写信、发邮件等方式将自己真正的所见所闻所听所感发至行长,这一行为不但为支行员工提供了一条“畅所欲言”的新道路,也为提升员工幸福感提供了一条新思路。总之,我们信奉“少讲空话,多干实事”,才能真正凝聚人心、推进发展。



瑞丰银行ETC 全国高速9折

1月1日-6月30日



☆☆ 双重礼遇 ☆☆

礼遇一: 价值350元设备免费安装

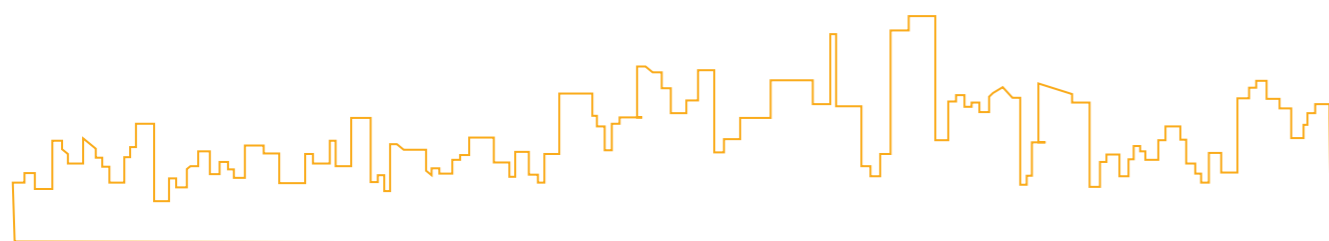
礼遇二: ETC信用卡签约客户享全国通行费9折

ETC借记卡、公司签约客户享省内通行费97折

温馨提示:ETC信用卡签约客户通行费优惠单卡单月50元封顶

深耕城市社区的 “越州打法”

● 越州支行行长 袁军



越州支行作为越城主战场的“桥头堡”，地位尤其重要，面临竞争也更为激烈。刚刚过去的2018年，越州支行对私存款比2018年初新增2.43亿元，其中定期存款比年初增加2.57亿元，对私长尾客户日均新增1.16亿元，实现了较好增长，初步打开了“主战场”局面。

究其原因，在于这几年越州支行始终紧紧围绕总行

零售转型战略，从最初的社区共建到之后的网格化推进，不断摸索零售银行的发展之路，深耕社区市场，并根据不同类型的社区采取不同的打法，逐渐形成了具有城区特色的零售发展模式，赢得了老百姓信任，打开了存款增长“细水长流”之门。



打法之一：以“五邻社”为核心打开“社区大门”

如何进入城市社区，是农商行“进城”首要大事，越州支行这几年也在摸索办法。2018年初，我们通过加入各网点附近的社区“五邻社”，受到了良好效果。社区“五邻社”是由社区附近的企事业单位、社会团体、退休干部、社会精英人士等组成的一个互助平台，具有社区治理和服务的功能。2018年我们加入西小路社区、辕门社区等10个社区“五邻社”，覆盖约2.5万户家庭，8万多人口。我们依附社区五邻社平台，共同协助管理各项社区事务，通过“互助双赢”，为支行打开了进入社区的大门。



打法之二：以活动为载体打通深入社区通道

越州支行所属4个网点，现在对接了10个社区“五邻社”，同时4个社区团队对接了16个小区网格。每月，每个网点与对应社区“五邻社”联合开展一次活动，每个社区团队与对应网格联合一次活动。即越州支行每月通过网点与社区团队内外联动进入周边社区、小区宣传至少达到26次，基本保证每天都有我行员工在社区或小区内拓展各类活动。截止2018年末，越州支行全年开展大小活动宣传共计305次，这些活动贴近社区居民生活，顺利打通了深入社区的通道。



打法之三：以优势产品为抓手提升社区普惠面

通过网点与社区团队的内外联动，不断深入社区宣传瑞丰产品，尤其是定期存款日日红、生活费代扣等产品已经逐渐在越城区社区居民当中形成良好口碑，辐射范围也已越来越广，农信金融产品逐渐融入城市社区居民。截止2018年12月末，越州支行新开立定期存单和自动转存存单合计10586张，新增代扣户数574户、1587项，新增对私长尾客户9819户（2018年新客户），客户的不断集聚，奠定了2018年越州支行对私存款增长的基础。



瑞丰联播

NEWS

行内
联播

绍兴市人大常委会副主任阮坚勇调研瑞丰银行



2019年1月2日下午，绍兴市人大常委会副主任阮坚勇一行赴瑞丰银行调研，听取发展普惠金融、加快推进现代服务业发展意见建议。阮坚勇一行座谈听取瑞丰去年以来普惠金融建设、重点服务项目建设进展等情况介绍，充分肯定瑞丰近年所作贡献。他指出，2018年以来，全市服务业工作按照高质量发展要求，以培育新业态新模式为突破口，以推进项目平台建设为总抓手，采取扎实的举措，全力推动经济提速升级。瑞丰银行作为柯桥区唯一的浙江省服务业百强企业，不仅在服务实体、普惠小微方面作出积极贡献，更在有效推动转型、创新体验、优化服务方面起到标杆示范引领作用。阮坚勇希望瑞丰银行科学规划，加快转型重点项目建设，提供更好金融服务，并结合实践提出更多更好的发展现代服务业意见建议，合力推动区域产业转型升级。

柯桥区人大常委会主任吴晓来瑞丰开展新年慰问



1月2日上午，柯桥区人大党组书记、常委会主任吴晓一行来到瑞丰银行开展新年慰问，向全身心投入新一年工作的农信人员致以节日问候。吴晓一行听取了瑞丰银行建设普惠金融、服务实体经济、落实乡村振兴战略、推进“最多跑一次”改革等情况汇报，充分肯定瑞丰银行过去一年取得成绩，并代表区四套班子对瑞丰作为柯桥区金融服务“主力军”作突出贡献表示感谢。她指出，瑞丰银行多年来存贷款总量居全区第一，市场占比有效提升，连续三届获得农商银行“标杆银行”，连续五年全区纳税额第一，特别是2018年业绩比较优秀，继续领先同业，充分说明瑞丰银行的发展是经济与社会效益兼顾的发展，是可持续高质量的发展。吴晓对瑞丰银行下一步发展提出要求，要把根子扎得更深、服务面做得更广，特别是要顺应金融发展形势，坚守普惠服务定位，借力科技手段，提升客户体验，在新的一年里再创辉煌、再当标兵。

省联社绍兴市办副主任郑建飞参加瑞丰劳动竞赛专题会议



2018年12月22日，绍兴市办副主任郑建飞一行参加瑞丰2019年劳动竞赛和存款开门红专题会议。此次会议解读了2019年市办“走千访万”劳动竞赛活动办法，全面部署劳动竞赛暨存款“开门红”任务。会议要求全行员工提高对“开门红”营销重要性的全面认识，为夺取2019年“开门红”工作的全面胜利奠定坚实基础。郑建飞副主任对我行抓好“开门红”工作提出要求。一要“早”。要早准备、早部署、早行动，确保开好局、起好步、奠定全年业务发展基础。二要“勤”。要勤跑、勤干、勤总结，多进农村，多走社区，多访商圈，得到客户认同。三要“真”。要真心实意，切实担负起服务乡村振兴的责任；要真抓实干，出实招，办实事；要求真务实，重实际，重实效。四要“比”。要比成绩，比方法，查不足，建立办事处与行社上下联动机制，加强联系督导。

瑞丰银行微贷余额突破40亿元

截止2018年12月26日，微贷事业部贷款余额突破40亿元。为表彰、奖励每位默默付出的微贷员工，记录员工的成长瞬间，12月29日，微贷事业部举行“破浪立潮头，扬帆再起航”的庆功仪式。仪式上，副行长秦晓君对微贷近几年的发展表示肯定，希望大家再接再厉，争取明年存量突破80亿元，跃上一个新的台阶。随后，微贷员工代表合唱《真心英雄》，表达大家不忘初心，努力追梦，携手共创微贷明天的决心。美丽的瞬间需要被定格，秦行长和微贷事业部负责人与微贷优秀中心主管进行授奖并合影留念。最后“切蛋糕”的仪式将活动推向了高潮，在分享蛋糕的过程中，大家对于明年奋斗的方向更加明确肯定了。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。微贷事业部将继续以普惠金融为初心，发扬敢打善拼的瑞丰微贷精神，拼搏进取、奋发向上，努力打造“区域内小额信用贷款首选”普惠金融品牌，助力瑞丰新零售战略转型。

瑞丰荣获2017年度“中国地方金融十佳农村商业银行”称号

由金融时报社、海南省金融办、全国地方金融论坛办公室联合主办的全国地方金融二十二次论坛（2018）年会在海南海口召开，会议以“新时代 新机遇 高质量发展地方金融”为主题，发布了《中国中小银行发展报告》，与会专家学者和地方金融机构高管围绕自贸区金融合作、科技金融与乡村振兴等专题进行了深入探讨。年会组织人民银行、银监会、国务院发展研究中心、中国社科院和知名大学的专家学者组成评审委员会，对服务“三农”及支持实体经济、促进地方经济发展具有重大贡献的地方金融机构开展了公平公正的评选，瑞丰最终被评选为2017年度“中国地方金融十佳农村商业银行”。瑞丰作为地方金融的“主力军”，始终坚持以服务“三农”为宗旨，坚持服务实体经济，把服务实体经济作为出发点和落脚点，做好区域的普惠金融工作，加大对农村领域的金融支持力度，提升金融服务质量和水平，服务于浙江地方社会经济的可持续发展。

行外
联播

News

2019年稳健的货币政策要更加注重松紧适度

中央经济工作会议结束之后，中国人民银行货币政策委员会2018年第四季度（总第89次）例会于12月26日在北京召开。央行官网称，会议认为，稳健中性的货币政策取得了较好成效，宏观杠杆率趋于稳定，金融风险防控成效显著，金融对实体经济的支持力度进一步增强。国内经济金融领域的结构调整出现积极变化，但仍存在一些深层次问题和突出矛盾，国际经济金融形势更加错综复杂，面临更加严峻的挑战。会议指出，要继续密切关注国际国内经济金融形势的边际变化，增强忧患意识，加大逆周期调节的力度，提高货币政策前瞻性、灵活性和针对性。稳健的货币政策要更加注重松紧适度，保持流动性合理充裕，保持货币信贷及社会融资规模合理增长。继续深化金融体制改革，健全货币政策和宏观审慎政策双支柱调控框架，进一步疏通货币政策传导渠道。按照深化供给侧结构性改革的要求，优化融资结构和信贷结构，努力做到金融对民营企业的支持与民营企业对经济社会发展的贡献相适应，综合施策提升金融服务实体经济能力，推动稳健货币政策、增强微观主体活力和发挥资本市场功能之间形成三角良性循环，促进国民经济整体良性循环。进一步扩大金融对外开放，增强金融业发展活力和韧性。会议强调，要继续按照党中央国务院的决策部署，坚持稳中求进工作总基调，坚持稳就业、稳金融、稳外贸、稳外资、稳投资、稳预期，创新和完善宏观调控，综合运用多种货币政策工具，保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定，在利率、汇率和国际收支等之间保持平衡，守住不发生系统性金融风险的底线。

国内首批银行理财子公司获批

2018年12月26日，银保监会正式批准中国建设银行、中国银行设立理财子公司申请。这是银保监会官网公开的首批正式获批的银行理财子公司申请。12月9日，银保监会正式发布《商业银行理财子公司管理办法》（以下简称《管理办法》），明确注册理财子公司需达到100亿元资本金。据公开资料统计，截至目前已有超过20家银行拟成立或意向设立理财子公司，工农建中交5大行在列，注册资金规模最高的为工行，达100亿元；农行、建行、中行、交行注册资金规模分别为120亿元、150亿元、100亿元和80亿元。中信建投证券分析指出，该制度提升了银行开展理财资管法律地位、提升了其同业竞争能力。但银行注册资本金需发起股东自有资金，对外其他股东参与不设上限，因此注册资本金规模会相对较高，远高于目前的公募基金。中国人民大学重阳金融研究院高级研究员董希淼表示，未来没有成立理财子公司的中小银行不能发行理财产品，只能代销，从这一层面来说，中小银行的发展面临很大挑战。

央行开始对互联网智能存款进行窗口指导

“智能存款”似乎正在重演当年余额宝撬动传统基金行业的奇迹：互联网化的运作模式，让传统银行业务出现爆发增长。不过，针对这种互联网存款业务，央行已于近日进行窗口指导。一位知情人士表示，大约两周前，央行相关人士已与一些相关银行、第三方互联网销售平台等机构进行沟通。实际上，当下市场上的智能理财类产品已经做出了调整。很多互联网银行产品都开始实行每日销售限额管理。一位知情人士表示，在窗口指导下，央行并没有说此类产品违规，也并未直接叫停。“监管层可能是看到跟风者众多，怕因为网络带来流量过大，对金融行业稳定性造成冲击，所以才做出口头提示。”业内人士认为，与大中性银行相比，小型银行、新型的互联网民营银行在揽储上的劣势十分凸显。这在一定程度上限制了银行的发展，也成为这些银行大规模进军互联网智能存款业务的重要因素。一位民营银行人士直言，互联网存款可以让银行快速揽储，以扭转银行存款少的劣势。“就算是利率上浮一些，这样的资金成本也并不算高。”不过，迅速揽储、实时到账，对于规模较小的民营银行、小型商业银行而言，更多面临流动性管理的风险。业内人士担心，尽管中国已经开始实行存款保险制度，但银行业并非不可能倒闭。如果遭遇集中兑付，资产规模只有数十亿的小型银行或将无法承受，最终会导致流动性风险。而银行的大规模效仿，则更将加剧这类流动性风险的存在。

2019年底前将完全取消企业银行账户开户许可

2018年12月24日，国务院总理李克强主持召开国务院常务会议，部署加大对民营经济和中小企业支持，增强市场主体活力和发展信心。会议强调，要针对市场呼声和难点痛点，持续深化“放管服”改革、优化营商环境，进一步激发市场活力和社会创造力。其中包括，在分批试点基础上，明年底前完全取消企业银行账户开户许可。境内依法设立的企业法人、非企业法人、个体工商户办理基本或临时存款银行账户，由核准改为备案，便利企业开业经营。同时强化银行账户管理职责，推动与相关部门信息共享，全面加强事中事后监管。今年5月底，人民银行公布的《关于试点取消企业银行账户开户许可证核发的通知》（银发〔2018〕125号）（以下简称《通知》）指出，人民银行决定试点取消企业银行账户开户许可证核发。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。试点地区为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。为维护银行账户管理秩序，此次试点按照先企业、后其他单位，先基本存款账户、后其他银行账户，先调整事前审核、后强化事中事后管理的原则，分阶段、稳妥有序推进试点。

即将推出的金控监管办法侧重防范金融系统性风险

近日，监管层正在起草金融控股公司监管办法。据报道，金控监管办法可能考虑将一家公司持有多张金融牌照的情形纳入金控监管序列，而金控公司旗下的非金融资产规模则不得超过总资产的20%。12月11日，接近监管层的投行人士表示，上述传闻中指标及比例尚未确定，但监管方向的确将在金控公司、金融机构的股权安排、风险隔离、关联方行为上提出更多的约束。该投行人士指出，金控监管办法可能对金融牌照进行分类监管。目前，金控的组织类型很多，有的作为持股平台的集团公司，有的以金融机构作为持股平台，它们的监管方式可能会不一样。该投行人士表示，金控监管要求金控企业及旗下的金融机构有清晰、明确、稳定的股权结构，同时针对可能存在的关联方行为提出约束措施。金控监管办法所针对的更多是银行、保险、券商等资本经营型机构。银行、保险等具有较强的资金募集能力，容易带来较大的外部性和关联方风险。在安邦、宝能等案例中，能看到实控人利用旗下金融机构来为自身运作募资，存在“公器私用”的嫌疑。相对而言，第三方支付、基金销售等功能性牌照的外部性则相对可控。该投行人士表示，加强金控企业监管，主要在于防范金融系统性风险。第一，防范金控模式下的风险易传递性。多家持牌机构、特别是资本消耗型机构集中在同一平台下控股，容易存在风险传递。第二，规范关联方融资。不少产业资本拿金融牌照是为了产融混同运作，以房地产为代表的重资产行业居多。

瑞丰党建 PARTY BUILDING



★ 党建领航建红色基地 ★

为进一步加强基层阵地建设,全面提升基层党组织组织力,提升政治和服务功能,在新时代更好地服务浙江农信改革发展、服务党员干部、服务职工群众,瑞丰银行紧紧围绕《省农信联社党委关于深化浙江农信系统党群服务中心建设的实施意见》,坚持厉行节约、反对铺张浪费、讲求实效性原则,依照政治功能要鲜明化、实体布局要规范化、功能职责要具体化、活动开展要常态化、管理机制要长效化、基本运行要保障化等六大建设标准要求,认真推进党群服务中心在瑞丰落地开花。



瑞丰党群服务中心突出党味、面向职工群众,依托红色内核和阵地形象,精细布置党的指导思想,党的宗旨和入党誓词,党员的义务和权力,党组织基本情况,党组织工作职责等有关制度。瑞丰党群服务中心贴近党员和职工群众,定期开展主题党日活动,组织党员重温入党誓词、党性教育、志愿服务等。瑞丰以党群服务中心为依托,充分调动广大党员和群众参与活动的主动性和积极性,把党群服务中心、党员活动室打造成为基层党组织建设的坚强阵地和温馨的党员之家、职工之家、青年之家。



奋斗造就百年瑞丰,奋斗成就幸福瑞丰。目前,瑞丰已建设2个党群服务中心,22个支行党员活动室,实现全行党支部全覆盖,成为党员教育管理重要阵地,拓展了系统基层党组织活动空间,突出了组织引领,增强了基层党组织的凝聚力和战斗力,更好地推动了系统基层党组织成为宣传党的主张、贯彻党的决定、领导基层治理、团结动员群众、推动改革发展的坚强战斗堡垒。



★开展学习宪法主题党日活动★

“法者，天下之程式也，万事之仪表也”。宪法是国家的根本大法，是治国安邦的总章程，是党和人民意志的集中体现。为进一步加强党员的法律意识，提高党员的法律素质，2018年11月5日—20日瑞丰各党支部组织开展了学习宪法主题党日活动。

《中华人民共和国宪法》集中体现了党和人民的统一意志和共同愿望，是国家意志的最高表现形式。2018年3月11日，十三届人大会议在人民大会堂举行第三次全体会议，表决通过了《中华人民共和国宪法修正案》。新宪法赋予了习近平新时代中国特色社会主义思想根本法地位和最高法律效力，明确了中国共产党的领导是中国特色社会主义最本质特征，完善了全国人民代表大会组成和国家主席职权的规定，宪法修正案以人为本，充分体现了对公民权利的关注和保护。

这次主题党日活动全行有622名党员参与讨论，并撰写心得62篇。通过学习，全行上下进一步领会了宪法精神，全体党员纷纷表示要自觉成为宪法的忠实崇尚者、自觉遵守者、坚定捍卫者，尊崇宪法、学习宪法、遵守宪法、维护宪法、运用宪法，做尊法学法守法用法的模范。

★ 总部第二党支部



★ 总部第四党支部



★ 湖塘支行党支部



★ 孙端支行党支部



★ 越州支行党支部



★ 王坛支行党支部



瑞丰文化

CULTURE



敬业 / 精业 / 乐业

★ “浙江农信奋斗者”周建军的奋斗“三重奏”★

● 本刊记者:李菲

奋斗者说

奋斗,就是咬定一个目标不松懈;
就是日日行,不怕千万里;
就是常常做,不怕千万事;
就是回想往事,不因碌碌无为而羞耻。



敬业

是他的第一“标签”

“从23岁到41岁,我没有一天闲过,旁人不理解我这样的拼,每当此时我就想起入行时师傅教的一句话:‘如果客户觉得你的服务不够精准,那是因为你还不够努力。’”

“大学生”,这是周建军入行时的第一个“名字”。

那是2001年9月,刚从江西财经大学毕业的周建军,作为行里新招的大学生之一,来到瑞丰银行(时为绍兴县信用联社)柯岩分理处工作。对这个长着一张“娃娃脸”的年轻人,大家都抱着一份好奇心,当时大学生还很稀缺,大家便约定俗成叫他“大学生”。称呼背后,带着一丝不放心,大学生能安心呆在小网点吗?但不久之后,带他的师傅周晓军就放心了,“他办事太踏实了。”

其实,周建军的这份踏实劲缘自师傅们言传身教,周晓军在瑞丰是出了名的踏实人,和每个客户都如亲人,“他甚至说得出每一位客户家里的情况,更不用说业务数据。”慢慢地周建军发现,分理处其他工作人员都有这样的“技能”,这为周建军上了

18年,他用人生最美的年华践行一件事——对农信事业之爱,对职业岗位之悟。

他践行“敬业、精业、乐业”工匠精神,依托农信这个大舞台,奏响奋斗的“三重奏”,推开职业、行业、事业的“三重门”。

他视自己为一块砖,甘为‘三农’事业垫个脚,其实他更像一块“基石”,厚重而不可或缺。

他视野开阔,勇于创新。多次参与省联社、银监部门重大系统、项目开发,从一名最基层的“记账员”,成长为一名业内认可的财务专家。

他沉心静气,热爱农信,在与客户零距离间感悟农信之美,在日常点滴奋斗中领悟职业之要,更在“传帮带”中起好示范引领。

他就是周建军,瑞丰银行资产负债管理部副总经理兼计划财务部总经理。



周建军

瑞丰银行资产负债管理部副总经理
兼计划财务部总经理

生动的一课,成了他奋斗的最大动力,这位自小在农村长大的年轻人,在农信找到了“家”的感觉,安安心心在小网点一干就是七年。

当时的柯岩分理处,由于业务量大,人手相对不足,特别是每天的押运成了一件“头疼事”,周建军主动申请代班,每天一干就到晚上八九点,日复一日,乐此不疲。从储蓄员、记账员再到助理会计,时光褪去了年轻大学生的青涩,值入了谦逊好学、爱岗敬业的农信人优良品质。

“他实在太敬业了。”问起对周建军的印象,瑞丰人几乎是异口同声的。入行以来,历经瑞丰两次改制,特别是十年零售转型,周建军几乎参与了行里所有“重大战役”,在此其间七易其岗,为企业转型付出了所有努力。年复一年,日复一日,按时上下班成了“最不可能的任务”,特别是逢年过节,往往是重点项目、部门绩效、年终结算、年初预算等“碰头”之时,他用牺牲自己的时间,成就对农信事业的热爱。

“他的敬业,缘自强烈的责任心。”瑞丰银行一位负责人这样评价这位下属。2016年瑞丰银行启动IPO申报工作,行里安排他配合会计师事务所做好申报期审计报告的编制工作。时间跨度近20年的历史档案、数据,中间历经手工账到电子账,从自身的业务系统到全省统一业务系统,审计报告难度可想而知,两年多时间,他每天加班到午夜。“我记得很清楚,有一天他家人因病去上海,他赶回绍兴已经晚上10点多,直接赶到行里加班,直到半夜三点多钟才回家睡了一小觉,第二天一早又出现在行里。”

“奋斗就是咬定一个目标不松劲。”正是这种纯朴、踏实的农信奋斗者精神，使周建军不仅收获了行里人认可，还两次被派赴省联社、银监部门做重大项目开发和交流学习，在长达三四年的学习过程中，既精进了业务，又开阔了眼界，逐步成长为瑞丰银行财务条线的业务骨干。

2017年，周建军和他当年的师傅周晓军一道，双双当选为瑞丰银行首批24名“瑞丰奋斗者”。面对褒奖，周建军始终心静如水，因为只有他自己知道，“奋斗者”这一荣誉，需要多少“失败”奠基，需要多少“现场”支撑。



精业

是他的第一“追求”

在数据驱动业务发展的今天，财务人要赢得真正的尊敬，没有‘两把刷子’可不行。在我看来，这第一把刷子是用‘技’，第二把刷子就是用‘心’。

“数据专家”，这是瑞丰银行同事给周建军的“绰号”。

周建军是一名“数据通”，他对数据锱铢必较，精细至极。多年来，他负责向人民银行、银监会、省联社、统计部门、金融办等部门及其派出机构报送合格审慎评估、存款保险、小微企业贷款专项金融债券、央行票据兑付后续监测、存款息差、综合发展计划监测等相关报表和资料，虽然人行、银监等部门对报送数据的要求繁多且口径繁杂，但他从未差过分毫，凡是经过他手的数据总是精准无误。为了提升报送数据的质量，他制作并反复检验报送数据计算模版，并负责落实开发存款保险、小微企业贷款专项金融债券相关报表及台账，获得上级领导肯定。

“数据精准，是财务的基础”。周建军认为，一个小数点的错误也是财务人的耻辱，所以一定要敢于质疑，不断否定自己，甚至不能过于相信机器。

2014年底，基于息差收窄背景下财务精细化管理需要，瑞丰银行决定上一个管会系统项目，周建军作为项目开发方牵头负责人之一，迎来了职业生涯的又一次挑战，“看起来有系统后所有数据触手可得，但假如其中有一个数据运算不对，或者出了差错，你想追溯原因可就真考验耐心、智慧了”。周建军说，一次仅仅为了校核一个存贷款数字，就花去了数月时间。但也正是周建军的这种较真，加上他敢于质疑的勇气，帮助开发公司校正了一系列模块问题，系统因此得到优化，周建军赢得了项目组所有人的尊重。

“精业，必须站在更高层面理解‘原则性’和‘灵活性’。”在常人眼中，财务人员往往“很死板”，但周建军在日常工作中，往往能较一般人站得更高处理“灵活性”和“原则性”，这是他能从当年的一名“记账员”成长为一名“数据专家”的重要原因。

具备这样的能力，这不得不说起周建军的一次特殊“历练”。2008年4月，周建军被派到省联社参加新会计准则制度编制和系统改造工作，当时新会计准则颁布时间不长，执行新企业会计准则也是一项全国“试点”，意义重大。参与项目的都是行业“尖兵”，只有周建军一名来自基层网点的“小兵”。为了缩短与他人的差距，他放弃所有休息天，每天只睡四五个小时，奋战了三年，先后翻阅学习了六遍企业会计准则、应用指南及讲解，除参与浙江省农信系统会计科目及基本政策编制外，还完成了信贷类核算需求制定以及多个信贷类业务的系统改造和测试，因业务的娴熟，他也成了在项目组时间呆得最长的成员。“有准则的创新才是真正的创新。”基层7年让周建军身上融入了“敬业”的血液，省联社的3年则让他开始站在更高层面思考“精业”的本质，“准则就是准线，是财务核算管理的基础。”只有

心中有原则，才能有效地应对业务的灵活多变，提升财务管理的精细水平。

“精业，必须摆正创新与合规的关系”。这是周建军的“财务辩证方法论”之一，他经常告诫同事，一定要站在合规的角度审视创新，站在“监管者”的角度审视“被监管者”。2012年，周建军被派到绍兴银监交流学习，利用这一契机，周建军向行

里提出了一系列可操作性的合规建议，并开始深入思考站在监管角度提升合规水平。

“这几年一些银行被查出诸多不合规问题，许多往往是平时不经意犯的错误。”周建军说，银行必须摆正“被监管者”的位置，但又要善于从“监管者”角度思考问题，只有这样才能真正做到创新与合规并行不悖。



乐业

是他的第一“理想”

工作的灵魂是‘热爱’。对看似枯燥乏味的财务管理者来说，再没有比乐业更幸运的事了。我觉得我就是这么一名可以把职业和事业结合起来的‘幸运儿’。

“开心工作，快乐生活。”在瑞丰银行，财务条线的人更喜欢称呼周建军为“周大哥”，这是对他专业的认可，更是对他乐业的尊重。

“2017年，瑞丰农商行‘计财部’升格为‘资负部’，周建军走马上任总经理助理兼计财部经理，部门人员多数是“新手”。周建军毫无保留地一个个传授工作心得，宁肯工作进度慢一点，也要把担子压给他们，但在平时他也是一个热爱生活的人，他希望能让快乐的情绪感染年轻人，帮助他们快速成长。

“财务就是农信事业的窗口，财务人记录下的每一个数据，以及数据背后揭示的每一条轨迹，都是农信人创业创新的履痕，这是多么有意义的一个工作。”周建军最喜欢的称呼还是“农信人”，从业18年，有三件事最能代表他的从业感悟和奋斗历程。

第一件事，是到基层网点锻炼7年，在与客户零距离间感悟

到了农信之美，从此坚定了为农信事业奋斗一生的决心。

第二件事，是长期在农信财务条线工作，借力农信这个大平台更高层面领悟到了职业之要，从此下定了以财务管理为职业的决心。

第三件事，2013年起任财务条线管理人员后，与一批更年轻的财务人接触，让他有机会得以像当年的师傅一样“传帮带”。

“下一代不应该仅仅是一个‘数据专家’，更应该做的是数据应用和数据决策。”这几年，周建军一直在思考财务转型的问题，目前他牵头推进的管理会计系统优化，就是实践之一。下一步，他们还有一个更大的计划，就是建设财务综合管理系统，推动瑞丰财务更加精细化转型，使资负部真正成为引领全行发展

的“智库”。

“充电，为奋斗续航。”周建军的案头摆放着一本弗兰克·J·法博齐的《金融工具手册》，这是他2018年9月份读书计划书目之一。近几年来，全球的金融领域发生着日新月异的变化，滋生了各种金融工具本质上的创新以及与其有关的组合方法和调整方法的变化，这让周建军充满了紧迫感，每天都要抽出时间用于学习精进。

“奋斗，就是咬定一个目标不懈努力。”周建军说，18年后的今天，他逐渐领悟到了奋斗的真谛，也感受到了自己履痕上折射的农信转型的艰苦卓绝和无上荣光。“农信的明天就是我们要奋斗的方向，农信财务精细管理的明天，就是我和我们的团队要奋斗的目标。”



瑞丰银行 保管箱

保管您的成就 守护您的人生



金库保管
万无一失



指纹验证
安全可靠



存取自由
方便快捷



规格多样
价格实惠



恒温控制
防潮防湿



保护隐私
放心选择

结婚首饰、金银珠宝、珍贵字画、贵重瓷器、股权证明、公司债券、重要合同、房产证、土地证、成长日记、孩子成长脚印.....统统可以安心存放在保管箱内!

高大上的保管箱, 最低至**4折!**

金卡、白金卡客户(借记卡)还能享受折上**9折**优惠!

柯桥区—总行营业部			
箱型	标价	优惠折扣	优惠价
75×300×600	500	无	500
150×300×600	1000	8折	800
300×300×600	2000	6折	1200
300×600×600	4000		2400
300×900×600	6000	5折	3000
600×600×600	8000		4000
600×900×600	12000	4折	4800
1200×600×600	16000		6400
900×900×600	18000		7200

越城区—越州支行营业部			
箱型	标价	优惠折扣	优惠价
76×127×550	150	无	150
127×127×550	250		250
76×254×550	400		400
75×300×600	400		400
127×254×550	600		600
150×300×600	800	8折	640
254×254×550	1500	6折	900
300×300×600	1600		960
300×600×600	3200		1920
600×600×600	6400	5折	3200
1200×600×600	12800	4折	5120
1850×600×600	16000		6400

越州支行保管箱库咨询电话:85165210 地址:越城区环城北路33号国际摩尔城

总行营业部保管箱库咨询电话:81105245 地址:柯桥区笛扬路1363号富丽华大酒店对面

详情请咨询瑞丰银行各网点

• “瑞丰银行杯”改革开放四十周年征文选登

时间 是最好的雕刻师



汤建明摄于1994年

现任瑞丰银行兰亭支行行长

1989年11月15日，是我一个印象深刻的日子。那天，我正式成为了一名信合员工，去当时的绍兴县信用联社新二信用社报到。一路上，踩着夹在芦苇荡中间的沙石路，被初冬的寒风刮得直打寒颤，我着实感觉到了海涂的无垠和荒凉。到了目的地，只见一排两层的淡灰色营业楼坐落在沙石路边，朴实无华很有亲切感。一进信用社，当时的童主任热情地带我熟悉这里的情况，同事们看到来了新职工也很是热心，三三两两地问些我的情况，心里感觉热乎乎的。自此我成为了农信战线的一员，开始了我近三十年的职业生涯。回想起我这一路的人生旅程，始终难忘的还是我进社第一天的那种感觉，虽平淡但那份初心却弥足珍贵。

在新职工培训时，当时有人问我分配到哪里，我说新二，他们调侃说去“落泊”（是当时越北的谐音）。当时不解，去了后才真正了解其中深意。新二是当时绍兴最北端的乡镇，是七十年代以来新围海涂的一片盐碱地，交通闭塞、落后荒凉，到那里工作唯一与同批进社新员工相比不同的是每月十元的海涂补贴。那时新二信用社是全县最偏僻，业务规模最小的信用社，5名职工，60万存款，50多万贷款，仅此而已。

麻雀虽小，五脏俱全。作为新员工，我一进单位就是先学内部会计出纳，从出纳岗位做起。虽然一天下来也就几笔业务，但主要是学业务，练基本功，师傅们说这是最要紧的。不积跬步，无以至千里，作为徒弟，我抢着办业务，包下所有卫生工作，唯恐师傅们有所保留。晚上基本住在单位，多半是为成家了的职工代值班，生活是清苦点，但也其乐融融。几个同样是单身汉的年轻员工聚在一起吃伙菜，谈天说地，聊人生聊理想，颇有古人秉烛夜谈之雅，倒也是一种生活享受。从那时起，我在新二信用社一呆就是十七个年头。十七年里，我见证了这里从沧海到桑田的巨大变迁，这片土地也洒下了我奋斗拼搏的汗水，留下了我人生最难忘的轨迹。

别看我们当时新二信用社规模小，名气倒不小，还很有特色，年年被评为县市级支农红旗单位，童主任便经常去交流经验，这让我们很是自豪。当时由于交通信息的限制，新二基本没什么企业，农业是主导产业，农户来自全县四面八方，部分农户就是冲着田多人少，来此解决温饱的。广袤无垠的田地、阡陌纵横的渔塘、伴着野草的小茅屋是整个新二的主基



调。见习期间，跟着外勤师傅们骑在田间的小路上，到农户家小坐，尝尝带着咸涩味的茶水，看农户摘西瓜，看渔民捕鱼虾，到粮站上门收储，那时真有一种背包下乡的感觉，人也晒得黑黑的，经常与农户打成一片。一下乡到村沿路就听到老乡们“银行同志来哉”的亲切呼唤，也成为我们的一种荣誉感。

从我担任农信员到主任的十几年间，炎热的大伏天是西瓜旺季回笼季节，“小白脸”就变成了“非洲佬”；寒冷的冬季是水产养殖回笼的季节，人站在塘边脸冻得开裂；遇上下雪或冰冻天，不知在下乡的小路上摔过多少跤。收贷与吸存成为我们工作的两大主题，通过我们的努力，新二每年都有新的收获，业务年年有新增长，与“三农”的融合也日益紧密。

至今让我记忆犹新的是1991年的腊月，为收回当时农行划转的200多户小额贷款，我们下乡逐户清收。这些贷款结欠年份长，且因当时分田到户时集体贷款已分解到各农户，虽额度只有几元到几十元不等，但要做各家各户的工作难度及工作量却相当大。当时我们是先易后难，逐个突破。到了最后一个难点征海闸村，我们在做好村干部工作后连夜行动，到农户家开座谈会，讲政策，沟通感情。那夜天下着鹅毛大雪，晚上12点半我们终于做好了最后一户贷款户的贷款落实工作。那家农户一定要留我们在他家吃夜宵，每人一碗米酒、一大盆炒年糕，虽然没有红泥小火炉般的雅兴，但有对酒当歌的豪情与痛快。回去时尽管雪仍然下得很大，我们还是一路谈笑风生，那高兴劲别提有多高了。

经过多年与农户之间朴实的交流与对“三农”实实在在的支持，我们与农民与农村的纽带愈加牢固。后来海涂农民富了，小平房翻建成新楼房，沙石路改成了水泥路，一辆辆汽车呼啸着过去，新二信用社也随之逐步壮大发展。看到这些，心中总不免生出几分成就感来，曾经那么荒凉的地方，我们也让它如沧海变桑田般发生了翻天覆地的变化。在每年的白对虾旺季回笼时，也是海涂存款回笼的时候，几家商业银行虽然都看到了这一块存款市场，却始终没能分得一丁点份额，海涂农民始终信赖我们。我们多年来与海涂农民结下的这份深厚情谊是任何东西也换不来的，是其他银行永远感受不到的。自踏上海涂这片土地的那一天起，我扎根农村，切切实实服务农民，为农业经济发展添力助策，已成为海涂“三农”经济发展的护航员。

2002年6月，开发大潮席卷海涂，一个新兴的工业区滨海工业区突现在海涂人面前，从此一个响亮的名字“滨海”开始崛起。短短几年间，一座座厂房拔地而起，一条条大道纵横交错，一个现代化的工业新城初具雏形。这期间对于我来说也是大事连连——信合人梦寐以求的合作银行成立了，我们马鞍支行顺利迁址滨海，跨出了合作行入驻滨海的关键一步；2005年根据组织安排，我从新二调到新围分理处担任负责人。新的环境、新的形象赋予支农工作新的内涵，但我行支农的宗旨“根在农村、本在农民”却始终不变。立足小三农、服务大三农、打造社区首选银行成为我行业务发展新的目标。我们滨海的合行人也正是围绕这个目标，在我们原本奋斗过的土地上描绘更加美丽的蓝图。

1989

2002

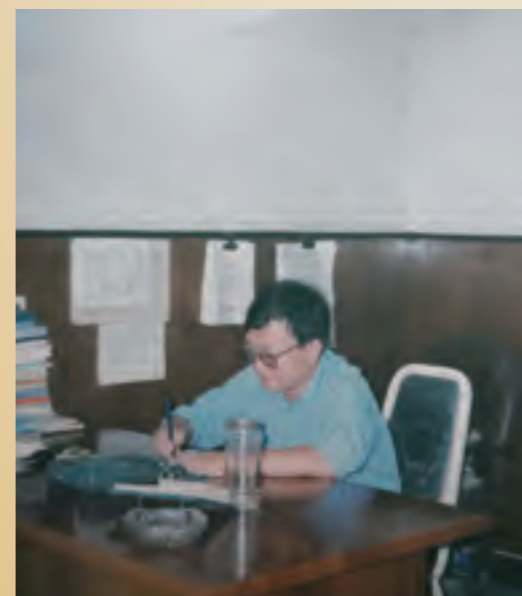


在支持滨海落户企业，支持滨海基础设施建设的同时，我们把更多的精力投入到如何加快新农村、新社区建设，统筹社会发展与开发区失土农民的自主创业上，推出了滨海失土农民自主创业贷款，支持失土农民自主发展小商贸、小建筑、运输及小物业等行业，并把新围分理处定位于以零售业务为主的社区性金融服务机构。做小做散，做深做透社区市场，支持了一大批农民跳出纯农业的框架，成为当前新农村建设中的新兴农民，为政府在开发中实现社会稳定和农民致富提供了一个有效方法，提高了我行在新农村建设中的贡献度。在助力滨海开发建设过程中我早已融入滨海的新农村建设，成为滨海新时代走在前列的一份子。



2008年因总行工作安排我调离了滨海支行，走上了新的工作岗位，期间又在几个支行工作。2011年农合行改制成了瑞丰银行，伴随着零售银行转型及新零售银行转型的十年，瑞丰银行立足“三农”实现了自身的华丽转型。春华秋实，农信的发展站上了历史的新起点，瑞丰的目标与时代同步，与未来同步，不断健步向前昂首挺进。但无论在什么岗位，我都没有忘记在滨海近二十年工作中形成的吃苦耐劳，忘我工作的工作作风，没有忘记“爱三农”、“为三农”的真挚工作情感，并把这情感与工作热情挥洒在我每个工作过的地方。把这份热情深深植入普惠金融与新零售转型的推进中，这是我步入农信事业后一生的梦想。

2008



时间就像雕刻师，改造旧物，焕发新生，走向未来。随着岁月流逝我即将迈过三十年工龄的门槛，期间经历的风风雨雨我无怨无悔，在瑞丰挥洒下的汗水与泪水成就了今日的我。更令人欣慰的是越来越多的年轻人加入了我们瑞丰的队伍，敢为人先，奋斗不止正成为我们这支朝气蓬勃瑞丰队伍的核心文化。新零售转型正按照既定的目标在坚定推进，继往开来，锐意进取，我深信百年瑞丰的基石将会更坚实，瑞丰发展的步伐将会更坚定，瑞丰的明天会更好！



特约评论

COMMENTS



合规与创新

合规与创新是农商行发展之中必须正视的两个方面的问题，创新的前提是合规，合规是创新可持续发展的保障之一，二者在绩效考量层面虽无直接关联，但对于刚刚诞生了十几年的农商行而言，这两部分的功力是需要不断磨练的。

基于近期的数据统计，从各类银行业金融机构受到监管部门的处罚情况来看，农商行收到罚单数量最多。截至2018年7月18日，农商行受处罚次数达到375次，占比27%；五大国有银行和农村信用社位居第二、第三位，分别受处罚238次和204次，如果把农商行和农信社相加，就达到了579次，占比42%。从监管罚单的处罚金额来看，农商行受罚金额2.13亿元，占比15%，位居所有银行业金融机构第二位。由此可见，农商行面临合规管理的挑战还是很大的。

农商行
合规
与创新
的发展途径

● 特约评论员 张宏斌

合规的起点是从内部治理结构入手，对监管要求的理解和内化是必要的基础，尤其是在当前面对经济结构调整，银行业整体处于变革的阶段，农商行未来的经营空间会越来越受限，因此，农商行在合规管理的问题上必须“过关”。部分农商行的负责人抱怨，监管对其业务创新发展存在着所谓“束缚”，认为强势监管会阻碍创新的步伐。从差异化监管到监管下沉，监管本身存在着不断优化的需求，也就是说，监管本身不会为业务引领或创新带来直接的显性激励，但也绝对不是创新的障碍。从整个行业发展的角度来看，监管的理念与市场整体的走势相关联，在经济良性，金融风险总体可控，金融市场发展环境良好的情形下，监管的包容性会体现得更加积极，相反，其包容性势必没那么友好。

从今年针对小微企业、民营企业等主体的支持取向上看，对银行业机构的要求是明确的，包括监管部门给出的考量指标也是清晰的，但具体化到一家银行而言，必然存在根据自身情况进行业务结构优化的问题，从某种意义上说，这也是业务创新的一种指向和动机。

合规本身是从内向外的，而且是覆盖农商行业务流程的每个环节，有的农商行把合规管理解释为一种文化，也就是说，合规本身是一个“内化于心”的文化建立的过程，这是从意识建立的层面，但合规本身并不是靠意识强化就可以做好的，还必须有科学有效的流程设计及制度管理做基础，其中也不乏需要创新的环节，这是合规管理的基础条件。意识本身要通过具体的行为建立，形成潜意识，再到无意识，这才有可能形成所谓“合规文化”。

合规本身会贯穿在业务创新的全过程，业务创新是来自于外部的需求，是一个由外向内，再向外的过程，所以，在基于对需求的识别的基础上，创新就必须遵循合规的准则，这就需要一个深入研究的过程。同时，业务创新需要对照监管要求，必要时需要与监管部门进行沟通，确定创新的产品内容与监管要求不冲突。当产品被设计出来后，需要进一步验证，尤其是投向市场后，要及时跟踪，进行适当调整，保证其合规性。

新技术的运用对于合规和创新都很有必要。农商行整体信息技术的应用和管理水平偏低，这也是影响其发展的制约因素之一。合规管理要求内部的信息化管理的精准度高，效率要提升，这其中尤其是对风险防控方面，前置评估方面，信息技术和业务技术都需要较大的提高。农商行目前普遍的业务管理状况处于初级层面，缺乏科学系统的管理模型支持。所谓创新尚局限于产品花样的变换，与新技术的融合度远远不够，因此，无论是合规，还是业务创新，融入新技术将是必修课。



「无论晴雨， 以“共同体”意识 为民企注入 更多源头活水」

—— 特约评论员 陆海峰 ——



“民营经济是我国经济制度的内在要素，民营企业和民营企业企业家是我们自己人。”“我国民营经济只能壮大、不能弱化，不仅不能‘离场’，而且要走向更加广阔的舞台。”

习近平总书记2018年11月1日在民营企业座谈会上的讲话，发出了新时代大力支持民营企业发展的最强音。瑞丰银行诞生、成长、壮大于民营经济发达的绍兴，如何呼应时代需求、纾解民营经济“成长中的烦恼”，关键在于以清醒的判断、清晰的目标、清新的文化，以强烈的“共同体”意识，不断为广大民营企业注入更多的金融源头活水。

“思想是行动的先导。”

为民营企业提供更多的阳光雨露，首先需要形成清醒判断。那就是，瑞丰银行与绍兴广大民营企业是一个命运共同体、利益共同体，唇齿相依、荣辱与共。这种判断，这种定位，一方面，源于过往残酷的现实。作为一家土生土长的地方银行，瑞丰银行的发展成就有目共睹，但在我们尚无法全盘摒弃“出身”的大背景下，瑞丰与“根正苗红”的国有银行相比，在争抢央企、国企和政府项目这一块“肥肉”的过程中，一直处于弱势地位，要从中分得一杯羹，谈何容易。相反，瑞丰正是在与民企的相互支持、相互协作中，扎根于民营经济发展的肥沃土壤，实现了共同成长。另一方面，则是源于对当下的清醒认知。应当看到，现在一些民营企业生产经营遇到的，是发展中的困难、前进中的问题、成长中的烦恼，民企大的发展环境并未改变，广大民企仍是瑞丰同舟共济、合作共赢的伙伴。



服务民企，还需锁定清晰目标。

近几年来，绍兴加大传统产业改造提升力度，加快科技创新步伐，大力推进乡村振兴暨“五星3A”系列创建。举凡这些领域，都是瑞丰值得“深耕”的。事实上，瑞丰也一直在这些方面持续发力。过去10年间，瑞丰信贷客户增长21倍，负债客户从46万户增长至160余万户，存、贷款市场份额分别从10年前的33%、23%提升到42.43%、34.61%，经济效益大幅增长，已经有力地证明了这一点。而当前要做到的，仍然是针对民营企业的融资难点、痛点，创新服务模式，丰富信贷支持“工具箱”，做大信贷规模。比如，从柯桥印染业的脱胎换骨、浴火重生，充分看到“只有夕阳企业、没有夕阳产业”，着力推进传统产业的转型升级；从科技型企业的“不鸣则已、一鸣惊人”，精准发现有潜力的科技企业，精准提供金融支持，精准创新金融产品等等。

服务民企，同样需要培育好清新文化。

一是着力培育好“亲清”的交往文化。既与民营企业同心同向，急企业之所急、解企业之所忧，积极作为、靠前服务，真正成为促进亲商、安商、富商的一股重要力量。又不能与企业“勾肩搭背”，搞“利益均沾”，守住底线、把好分寸，保持正向、健康的君子之交。二是着力培育好“敢贷能贷愿贷”的信贷文化。在内部尽快健全完善尽职免责、纠错容错机制，激发服务民营企业的内生动力；信贷资源进一步向民营企业倾斜，持续探索完善普惠服务机制，考核指标、考核导向强制向“零售”倾斜，更好地服务“小微”，确保对民营企业始终保有充分的信贷空间；充分考虑民营企业的经营特点，重新审视、梳理和修订原有考核激励机制，调动好从事民营企业业务员工的积极性、能动性。三是着力培育好“诚信为本”的信用文化。持续打造“信用企业库”，通过给守信的企业发放无抵押信用贷款，倡导民企诚信经营、诚信履责；健全风险防控机制，加强对贷前贷中贷后道德风险、技术风险、合规风险和岗位风险的全流程控制，建立覆盖贷款回收、资产转让、贷款追偿的不良资产全链条处置机制。

民营经济强则绍兴强，民营企业稳则绍兴稳，民营企业好则绍兴好。当前，绍兴正处在高质量发展的黄金期、窗口期，真心诚意与民营企业站在一起，于今天而言，是与民营企业共克时艰，让民营经济创新源泉充分涌流、创造活力充分迸发，于长远而言，又何尝不是在为打造“百年瑞丰”奠定基础。

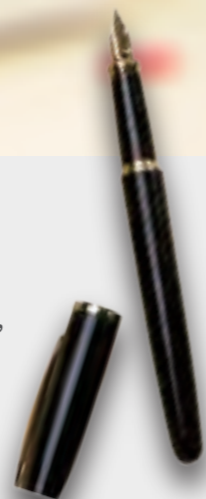
瑞丰人
LIFE

明明可以
拼颜值
他们却非要
靠实力



——记瑞丰第八届业务技术比赛

2018年11月10日，瑞丰商学院洋溢着紧张气氛。来自全行25支代表队的142名选手，分别参加了电脑传票输入、电脑汉子输入、单指单张点钞、机器点钞等四个项目的比赛。



看，202网络教室，这是电脑汉子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。选手们更换着键盘，调整好屏幕颜色，凝神静气等待一声令下……



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。铺垫好桌子的厚纸张，在顺手的位置放好印章、扎包纸，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，一对一监督着选手的一举一动。



再来瞅一下509教室，大屏幕上“瑞丰银行第八届业务技术比赛”字样映入眼帘，工作人员正在准备各项成绩统计公布工作。

指尖上的 “舞蹈”

开始了



最具有挑战意味的还是机器点钞项目，当选手们的成绩与标准答案有误差时，选手们总是自责，“呀，我太粗心大意了”。

当选手们们的成绩与标准答案相符时，选手们会激动地跳起来，“对了，全对了”，这一刻是满脸的幸福感。平水支行骆丽娜5分钟机器点钞数对84刀的成绩，再次获得第一名，她应该是最幸福的选手啦。此外，安昌支行的俞敏杰，轻纺城支行的陈文红、姚楠楠，齐贤支行的余珊珊，越州支行的马晓玲也是机器点钞的高手。



电脑项目的比赛中，瑞丰有自信、淡定的选手，比如越州支行的陈萍、安昌支行的丁盈盈、嵊州瑞丰村镇银行的周芳芳、轻纺城支行的朱琳平、柯岩支行的沈佳敏，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，这种工匠精神值得所有人学习。



每一份成绩的取得离不开选手的辛勤付出。每年的四、五月份，瑞丰技能集训选手就在瑞丰商学院进行封闭集训，从早上八点半开始训练，不定时测试训练成果，晚上再相互探讨心得体会。



宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，获奖证书的背后，是所有获奖选手辛勤的汗滴和闪耀的“工匠之心”。

好书推荐



拍电影时我在想的事

作者: [日]是枝裕和 出版社: 南海出版公司

出品方: 新经典文化 译者: 褚方叶

出版日期: 2018-11

《拍电影时我在想的事》是戛纳电影节金棕榈奖得主是枝裕和历时8年，写下的首部自传性随笔集。是枝裕和在书中回顾三十余年的创作生涯，讲述每一部经典作品背后的传奇故事、缘起与理念，记录各个创作时期对电影的探索与思考，以及对世界和人生的看法。其中不仅汇集了电影大师的哲思与灵光，更讲述了一位导演脚踏实地，从赔钱拍片到斩获世界各大电影节奖项的励志旅程。

《拍电影时我在想的事》在日本出版后，连续6次紧急加印，得到《朝日新闻》等各大媒体高度评价，更被盛赞道：哪怕再过100年，这本书也一定是创作者的圣经。世界如此精彩，日常就很美丽，生命本身就是奇迹。是枝裕和打动世界的理由，都在这本书里。



蔡康永的情商课

作者: 蔡康永 出版社: 湖南文艺出版社

出品方: 博集天卷 副标题: 为你自己活一次

出版日期: 2018-11

情商是什么？

在蔡康永看来，情商，是人应对一切关系的能力总和，而情商真正的意义，在于愉快地做自己。我们训练情商，不是为了扭曲自己去讨人喜欢，而是为了做情绪的主人。康永哥的高情商，对外表现为世事洞明、人情练达，对内则表现为平静愉悦，内心自洽。让自己开心的同时，也让世界开心。只有想得通透，才能活得痛快。拥有高情商的人，可以让自我活得更舒适，不会陷入负面情绪中无法自拔，进而在爱情、亲情、友情中，都能更好地经营一段舒服的关系。

那么，情商应该怎么学？

康永哥的每一门课程，都有认知心理学方面的学术观点作理论根基，但最关键的是，他回应的都是真实而具体的生活场景。康永哥化繁为简，在课程中提炼出了5种核心能力，包括：情绪管理力、个性塑造、态度养成、领导力，以及个人魅力。你在社交、家庭、爱情和职场等所有场合，能遇到的所有你认为与情商相关的困惑，都可以通过这5种能力得到化解。康永哥的情商课，教你的绝对不是屠龙之技、更不是课堂上背教科书，而是每一课都有一个看得见的小收获，是你马上拿来能用的小技巧。

如果你不愿被愤怒、悲伤、沮丧、嫉妒等负面情绪控制，

如果你希望在彰显自己时不冒犯别人，照顾他人时不委屈自己，

如果你想在职场和情场都如鱼得水，

如果你希望摆脱小透明、边缘人的标签，

《蔡康永的情商课》就是适合你的选择。



原则



作者: [美] 瑞·达利欧 出版社: 中信出版社

原名: Principles: Life and Work

译者: 刘波 / 蔡相 出版日期: 2018-11

华尔街投资大神、对冲基金公司桥水创始人，人生经验之作

作者瑞·达利欧出身美国普通中产家庭，26岁时被炒鱿鱼后在自己的两居室内创办了桥水，现在桥水管理资金超过1 500亿美元，截至2015年年底，盈利超过450亿美元。达利欧曾成功预测2008年金融危机，现在将其白手起家以来40多年的生活和工作原则公开。

多角度、立体阐述生活、工作、管理原则

包含21条高原则、139条中原则和365条分原则，涵盖为人处事、公司管理两大方面。此前从未有过的逐一详细解答，配合达利欧多年来的各种实例和感悟。任何人都可以轻松上手实践。用以指导桥水日常管理，是桥水的员工手册，帮助桥水屹立40余年不倒，经受了现实考验。

半个金融圈、投资界、管理层都在期待简体中文版

2010年起，简略版的原则被放在桥水官网上，至今共计被下载了超过300万次，无数企业、管理者、职场人士争相阅读。

适合多层次、多领域的读者

从为人处世、理解现实到日常工作、企业管理，覆盖管理者、普通白领、一般大众。所提炼的原则，也包括投资方面的感悟、公司治理、人类进化等，合适多层次、多领域的读者阅读。

知行合一与敬业精神

董事会办公室 丁鸣

王阳明是一个奇怪的人。

无论是少年时对着竹子七天七夜，以求格物致知以致头晕眼花的懵懂少年；新婚之夜遍寻无踪，通宵与老道探求道法以致满城皆惊的新郎官；还是宁王谋划许久，在昏庸的正德举兵前就独自力挽狂澜以致流芳百世的中流砥柱，王阳明都是一个让人好奇，值得人研究和探求的人。他的学问被称为心学，影响了一批又一批人。为了解他的学问，他的思想，我曾经读过大量的书籍，如《王阳明致良知教》、《王阳明学行简述》，当然也少不了在心学门里可以与《论语》比肩的《传习录》。在我对心学的学习中，理解最深，也最有感悟的就是他的“知行合一”的思想。

知行合一对表面文章、形式主义是一个很好的批驳。对于敬业精神和奋斗文化而言，许多人热衷于做表面功夫。他们会装出一副繁忙的样子，用整天加班的表象来装扮自己的敬业和奋斗。然而，这是不“知”之“行”，因而是无本之木，是“悬空”的敬业，因而并不是真正的敬业。

真正的敬业要求我们把事业放在心里。只要能认真对待工作，用正确的态度履行我们的职责，对待客户、领导、同事，就是真正的“知”敬业。只要真正“知”敬业，无论如何工作，如何做事，自然会符合敬业之行的标准。比如浙江大巴司机吴斌驾车行驶在高速公路上，突然一个铁块飞来，当场把他砸成重伤，可他在生命的最后一刻，强忍疼痛，按照规范动作减慢车速、靠边停车，然后拉上手刹、熄火，通知乘客有秩序地下车，最后才倒下。吴斌的行为和表现感动了无数人，也完美地诠释了敬业精神。但他是如何做到这



一点的？正是因为他真正地解决了敬业的“知”的问题，所以即使是他临终前下意识的行为也自然地展现了高标准的敬业的“行”。

真正的敬业要求我们看人看事要善于“透过现象看本质”。道理虽然大家都懂，但表面文章为什么还会有那么大的市场，能如此大行其道？我想原因在于表面功夫容易被人看到，而本质层面的“知”却是只有日久才能见心。申言之，千里马的问题总是在伯乐，而不是在马。由于千里马常有而伯乐不常有，所以表面文章预计仍将存在，甚至普遍。但作为我们每个人而言，要时时提醒自己，用“知行合一”的观点，去“透过现象看本质”。在对人、事、物下结论时，要有“战战兢兢，如履薄冰”之心，更要有“可能看错”的意识。不能自认老子天下第一，自以为“看人看事哪里还会错”。

真正的敬业精神要求我们对员工的管理更重视管“心”、管“知”。加强对员工的管理，是所有企业管理工作的应有之义。但大部分企业将出台制度和制度贯彻落实作为主要的管理手段和目标。但这仅仅“行”的范畴，“知”的范畴的管理却被大大的忽视了。这也是造成表面文章的一个很重要原因。根据知行合一，管理者应更注重从企业文化和意识形态入手，管“心”、管“知”，再辅之以制度的管理，才能培养真正的敬业精神。

以上是对《传习录》粗浅的一些认识，尚未达心学的九牛之一毛。因为，《传习录》境界高远，远超我之所能及，在它面前我是一个无知者，以至于我有深深的高山仰止之感。我将在以后的日子里，细细体会《传习录》和心学的要义，“一生俯首拜阳明”。



薪酬 OR 兴趣,你选择什么

总行营业部 葛俊娃

近期特别火的综艺节目《奇葩说》辩论了一个很旧却仍令人值得思考的话题：高薪不喜欢和底薪很喜欢的工作，你选择哪个？

辩论中选择高薪的一方认为兴趣变成工作并不一定能让人获得真正的快乐时，高薪则能为人带来更安逸舒适的生活；而选择兴趣的一方则围绕工作状态即一种最重要的生活方式，而喜欢的生活状态是人生的最终理想，提出为什么不选择一份喜欢的工作直接达到人生终极目标呢？

就这个话题而言，高薪不喜欢和底薪很喜欢的工作并不是两个互斥的命题。生活中应该还有高薪很喜欢和底薪不喜欢的工作，如果用经济学中保罗的偏好理论来看这道题，或许并没有那么难解，即薪资高低和喜欢程度之间的取舍，边际替代率的衡量，最大效用就是你选择的目标。但往往这样解这道题，就会显示出我们的理论总是太过理想化。暂且不论在这个信息极不对称的时代，你是否能找到这样一个让你效用最大化的职业并顺利就职，光是你认为你所喜欢的职业是否和你想像中一样以及你要想在一份工作中做出成绩获得高薪都是非常难度的一件事情。

大学中有一门课叫树立正确的择业就业观，课程总结了正确的择业就业观要衡量自己的综合素质的高低，专业知识的多少，实际操作能力的强弱，干适合自己的工作。但这并没有解决我们该选择怎样一份工作的问题。每个人心中的衡量标准不同，做出的选择自然不同。节目中让我印象最深刻的一句话是，人总是在成长，成熟的人往往不会再仅仅把喜欢和讨厌作为选择和判断一件事情的标准。在我看来，无论什么职业，想要有所收获，那就必须走出自己的舒适圈，以一种紧张的全新的工作状态来面对各种挑战，而不是守着一份再也学不到东西的工作让自己渐渐麻木。

工作既不是解决生计的工具，也不是凭着喜好和三分热度的消遣，工作是实现人生价值甚至可以说是成就人生梦想的途径。工作是漫长而短暂生命中不可或缺的一部份，它需要你的责任感，不仅是对工作负责，更是对自己的人生负责。工作中获得的成就是生活对你最大的嘉奖，它需要你的满腔热情带来创造，而创造带来财富。工作也不止眼前的苟且，它更有诗和远方，它需要你的积极参与，不安于现状，不执著于得失，成为工作的主人。请不要让薪资和喜好限制你工作的选择和你未来的可能性！

瑞丰眼
EYE



瑞行百年 皆因一路有你

—200名瑞丰人与瓜渚湖的一次美丽邂逅

编者按

2018年冬日的一个早上,瓜渚湖畔热闹非凡。这天上午,200多名瑞丰人与瓜渚湖有一场美丽的约定。工作忙碌的行长来了,热爱长跑的部总来了,专业的私行顾问来了,偏远山区的柜员也来了...这些平日难得玩到一块的金融人,今天都因为一个共同的目标汇聚到一起来了——毅行。首届瑞丰银行生态环湖毅行活动,当然值得好好记录一番,请看前方“小瑞”发来的图片报道。



负责签到的小姐姐好漂亮!

我们团队有力量,还有美女。

我们行长姓马(左二),马到成功的马!!

出发前合个影,假装第一名。

瞧,我的剪刀手!

请叫我小小宁,我的爸爸叫小宁(对,假装不看镜头那个)

我们行长也姓马(左二),还有姓汤的,猜猜哪个?

再签个名,旁边的字咋比我好看?

哼,我有两个剪刀。



瑞丰银行首届生态环湖毅行活动，看报名情况就知道要火，200多名员工齐刷刷地喊着“我行我行我最行”，大家盼了一个月了，可算等来了这一天。



手拉手玩老鹰抓小鸡，天上有老鹰。(航拍)



从北岸公园出发，途径瑞丰商学院→东岸公园→南岸公园→西岸公园→北岸公园，全程约5.5公里，近200名的瑞丰人迈出了毅行的脚步。“我健康 我奋斗 我快乐”，健康的身心使奋斗更有意义，使工作和生活更加快乐。



我们和瓜渚湖已经成了生命共同体。



拍我拍我拍我!



出发时先让着点领导，伺机再超越。



瓜渚湖的美，是醉美.....



步步皆风景，处处有古迹，经过感圣湖、圆形广场、彩虹长廊、人工小溪，大家一齐感受历史文化与现代文明的交融，品味健康、奋斗、快乐的生命真谛。



同志们辛苦了。(旁边老头老太在晨练)



面对奖牌，请叫我淡定君。



一次毅行，一路感悟；一段风景，一生铭记。我们的职场人生也是一场毅行，可以没有速度，但是不能停步；可以放慢脚步，但是不能轻言放弃。就像这个冬日的早晨，我们抛弃所有烦恼，带着一颗初心，共同经历风雨，一路坚定向前。



我们的队伍向太阳。(可惜是阴天)



奖牌，快让我抱抱你。



快到终点了，奖牌归我了。



这个时候，奖牌第一，友谊第二。



快拍，我们都是有奖牌的人。



瑞丰人的自信，写在脸上。



瑞丰银行
“金牌理财师”
评选揭晓

编者按

为全面推进新零售转型，培养财富业务专业人才，提高队伍整体素质，树立岗位标杆，近日，瑞丰银行开展了“金牌理财师”评选活动，活动受到各支行财富顾问及家金经理积极响应，通过个人风采展示、才艺展示、综合案例分析等环节，充分展示了瑞丰银行理财师的过硬专业知识、突出的营销技能、良好的职业形象。



2018“金牌理财师”



冠军
邵梦樱



亚军
董佳丽



季军
宋诗雨

2018 金牌理财师 评选决赛

董佳丽

个人简介

专业特长

近三年获奖情况

2018 金牌理财师 评选决赛

邵梦樱

个人简介

专业特长

近三年获奖情况

2018 金牌理财师 评选决赛

宋诗雨

个人简介

专业特长

近三年获奖情况

2018“金牌理财师”



优秀奖
林佳丽



优秀奖
罗黎黎

2018 金牌理财师 评选决赛

林佳丽

个人简介

专业特长

近三年获奖情况

2018 金牌理财师 评选决赛

罗黎黎

个人简介

专业特长

近三年获奖情况