

沟通瑞丰人
服务合伙人
连接社会人

01 | 《百年瑞丰》总第54期
2019年02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 鱼 吕 俊 任万林
贺俊杰 刘诗曼 杜泽莹 王 强
施斌杰

投稿邮箱：bainianruiheng@163.com

CONTENT 目录

新春贺词 NEW YEAR SPEECH

- 省农信联社党委书记、理事长王小龙寄语瑞丰银行
- 省银保监局党委书记包祖明调研瑞丰银行

瑞丰视点 FOCUS 01-12

- 瑞丰银行2019年度工作报告解读
- 瑞丰银行举行2019年新春茶话会

瑞丰“开门红” GOOD START 13-16

- 瑞丰银行举办系列客户座谈会
- 支行“开门红”镜头集锦

瑞丰模式 MODEL 17-26

- 探秘微贷40亿背后的故事
- 金投盛会的背后——情感银行

瑞丰联播 NEWS 27-30

- 行内联播
- 行外消息

瑞丰党建 PARTY BUILDING 31-32

- 节前送祝福，关怀暖人心
- 巨手描蓝本 人民谱乐章

瑞丰文化 CULTURE 33-40

- 同心筑未来，瑞丰一家亲——看支行跨年晚会
- 生活需要仪式感
- 嵊州瑞丰村镇银行举办十周年庆典活动

瑞丰责任 RESPONSIBILITY 41-48

- “弘扬廉政文化，传播清风正气”书法绘画
- “瑞丰”牵手“迎丰”，缘何能够双赢

瑞丰人 LIFE 49-58

- 年味儿
- 我们的新年愿望
- 好书推荐
- 摄影版：过年啦

新年贺词

瑞丰银行党委书记 董事长 章伟东

始终有一种情感,让我们感受温暖,那就是来自家的爱;始终有一种力量,在我们的一生中激荡,那就是来自家的呼唤。值此阖家团圆、普天同庆的新春佳节,我谨携瑞丰“一家人”,向170余万瑞丰银行新老客户致以新春的问候,向长期关心支持瑞丰银行发展的各级领导和社会各界朋友,表示衷心的感谢!

刚刚过去的2018年,瑞丰人过得很充实,走得很坚定,收获了辛勤耕耘的累累硕果,存款余额突破800亿元,贷款余额突破500亿元,荣膺浙江省服务业百强企业称号,被授予第二届中国零售金融创新“十佳农商行零售银行奖”,受邀赴中国银行业协会作零售转型经验介绍,“瑞丰模式”获得更为广泛认可。

这一年,我们着力强党建,践行省农信联社统一价值观,率先将党建工作纳入公司章程,深入推进“党建+”工程,以党建引领全行工作。

这一年,我们深入促转型,推出首款互联网秒贷产品“浙里贷”,实现农民信贷的一场革命性变化;推出线上“一码通”“缴费通”和线下“半日走访制”,落实金融领域的“最多跑一次”,全年新增存贷客户8.2万户。

这一年,我们不忘强实体,召开声势浩大的“乡村振兴大会”,推出百亿乡村振兴计划;公布服务民企小微“十项承诺”,开展“走企连心”“十万扫街”活动,全年贷款新增70亿元,微贷余额首次突破40亿。

这一年,我们全力做慈善,持续完善“瑞丰助困”、“瑞丰助学”、“瑞丰强村”系列慈善行动,全年各类慈善捐赠款项逾1100余万元。

这一年,我们带头做示范,全年接待来自全国15个省份的51批次农信考察团,前来瑞丰交流学习人员达1621人,真正起到了三届全国“标杆银行”的示范引领作用。

这些来之不易的成就,是全体瑞丰人撸起袖子干出来的。这个过程虽然充满艰辛,但我们的内心充满喜

悦,因为它真正体现了习总书记所说:“幸福都是奋斗出来的”。每一位瑞丰人,都是中国梦的践行者,都是当之无愧的奋斗者。

新故相推,日生不滞;岁序更替,载梦前行。2019年是新中国成立70周年,是建设“一流瑞丰”决胜之年。面对这充满挑战和机遇的一年,一辆开往春天的“战车”,已经从瑞丰银行启程,在这辆满载“瑞丰铁军”的“战车”上,装载着我们的三个“法宝”。

我们的第一个法宝是“艰苦奋斗”。有春天的播种、夏天的耕耘,才有秋天的收获,我们达成任何“小目标”,都不是轻而易举之事。大厦之成,非一木之材;大海之阔,非一流之归。面对老百姓金融服务新需求,我们唯有一个问题一个问题解决,一个脚印一个脚印地前进,用一番真正的苦功,才能丈量出梦想的宽度与深度。

我们的第二个法宝是“不忘初心”。我们是从村庄里走出来的银行,我们过往的路是一条开拓的路,我们未来的路是一条传承的路。我们始终牢记自己是一家服务区域的农商行,做精做深做透本土市场,让柯桥的老百姓满意,做柯桥人民的“首选银行”,这是我们始终不变的初心,也是我们应尽的基本职责。

我们的第三个法宝是“严管善待”。金融是一个特殊的行业,金融人必须把合规放在首要,从点滴做起规范自己的言行,从细节做起优化自己的服务,所以我们要严管合规、严守纪律;同时,我们对待客户、员工要像对待家人,设身处地替客户、员工着想,用行动回报每一位瑞丰银行的默默奉献者和忠诚守护者。

积跬步至千里,积小胜为大胜,蹄疾步稳、行稳致远,则大事可为、大业可成。

最后,再次祝愿大家阖家幸福,万事如意!

瑞丰银行与柯桥区政府签订 ★乡村振兴战略战略合作协议★ 王小龙理事长出席活动并讲话

• 总行办公室供稿

2019年1月22日下午,绍兴市柯桥区与省级金融机构全面深入合作洽谈暨招商引智推介会在杭州举行,瑞丰银行与柯桥区政府签订200亿元乡村振兴战略战略合作协议。省农信联社党委书记、理事长王小龙出席活动并讲话。柯桥区委区政府主办的本次洽谈推介会,吸引了16家省级银行现场签约,共签下3年总额1500亿元的全面深入合作协议。

瑞丰银行与柯桥区政府签订乡村振兴战略合作协议,未来三年意向投放信贷增量资金200亿元,用以支持柯桥区经济社会高质量发展,主要合作领域包括:支持乡村振兴战略、扶持新型农业经营主体、服务民营与小微企业等,同时瑞丰银行将发挥好本土银行优势,进一步创新服务模式,从单一信贷服务到提供一揽子综合化金融服务,提升金融服务成效。王小龙理事长指出,在柯桥区委区政府坚强领导下,柯桥区近年来抢抓机遇、奋力攻坚,取得令人瞩目的业绩,柯桥经济的明天一定非常给力。



省农信联社党委书记、理事长王小龙出席签约活动并讲话

王小龙强调:

浙江农信要进一步加强与区域经济的全方位合作对接,优化金融经济发展环境和企业营商环境,更好助推区域经济社会高质量发展。

瑞丰农商行要立足柯桥区域,坚持回归本源,服务好柯桥企业和柯桥人民,坚持做最了解柯桥,服务最好和支持力度最大的本土银行,为区域经济社会高质量发展作出更大贡献。

浙江省银保监局党委书记

★ 包祖明调研瑞丰银行 ★

——深入总结浙江农信服务小微经验·充分发挥标杆银行示范带动作用——

• 总行办公室供稿



2月28日下午，中国银保监会浙江监管局党委书记包祖明一行赴瑞丰银行调研小微金融服务工作，实地了解小微金融服务成功实践，听取对监管政策的意见建议。包祖明强调，**浙江农村金融工作走在全国前列，省农信联社发挥了重大作用。**要发挥好瑞丰银行“标杆银行”示范带动作用，深入总结小微金融服务成功经验，合力营造服务小微良好社会氛围，全力推动小微经济做大做强。中国银保监会绍兴监管分局党委书记周明强等参加调研。

瑞丰银行党委书记章伟东向包祖明一行汇报了近年来小微金融服务主要举措及取得成绩。近年来，瑞丰银行坚守零售转型定位，深耕本土社区，创新服务方法，提升服务成效，形成了有自身特色的考核、产品、队伍、风控、客户等方面优势，探索出小微金融服务“三大模式”，即“网格化、全服务、零距离”农村社区模式；“广覆盖、高黏度、差异化”城市社区模式；“专营化、特色化、集约化”



市场集群模式，形成了银行自身发展、区域经济支持、社会责任履行三方面的良性循环。存贷款市场占比从转型前33%、23%提升到目前41%、32%，连续三届获评全国农商银行“标杆银行”，连续七年获柯桥区行风评议第一名。

包祖明认真听取汇报，并就如何进一步优化小微金融服务提出意见。得知瑞丰农商行为破解区域“担保链”，创新推出“企业信用库”，目前入库企业已有1053家，信用贷款余额实现大幅增长，他说，要不断优化信用库的评价模型，把小微企业和银行合作的时间和信用状况作为重要的评价标准，扩大信用库受惠企业。听取瑞丰“城市社区模式”汇报时，包祖明深入了解“四进社区”等实践，要求进一步深化模式建设工作，探索科学高效推进普惠金融建设之道。

听取章伟东情况汇报后，包祖明说，听了汇报很受鼓舞也很振奋，感谢你们打造了一个很好的榜样。过去十年浙江区

域经济面临了一些挑战，**但农村金融市场始终稳健发展，走在全国前列，省农信联社发挥了重大作用。**瑞丰银行转型十年来，始终坚守定位、不忘初心，战胜了各种诱惑，发展成全国农商银行的标杆银行，把小微金融服务做成了一块金字招牌。瑞丰银行成功的核心是坚持小微主体，一心一意做小做散，这个经验值得传承发扬。包祖明希望瑞丰银行认真总结十年转型经验，科学提炼服务小微的成功做法，做好技术、模式的传承发展。在实践中要坚持正确价值观，在小微金融这条阳光大道上越做越好、越做越强。通过提供优质服务，推动量大面广的小微企业做大做强，让越来越多的小微企业成长为规上企业，为经济社会又好又快发展贡献更大力量。



瑞丰视点 FOCUS

2019年工作指导思想

把握一个方向:毫不动摇坚守新零售战略;

攻坚六大空间:市场占比、发展速度、盈利水平、资产质量、集约管理、员工动力;

深化三大模式:农村社区模式、城市社区模式、市场集群模式;

聚焦三大板块:零售金融板块、产业金融板块、金融市场板块;

强化六个保障:机制优化、风险经营、盈利提升、科技支撑、人才活力、党建文化。



党委书记、董事长章伟东寄语全行:

只要我们团结一致、携手并进，深耕本土明定位，严管善待激活力，争创一流显担当，就一定能够到达“一流瑞丰”的彼岸，向着“百年瑞丰”的宏伟目标，交出一份激动人心的答卷。

★★★ 深化一乡一城一市模式 做深做透做实本土市场

2019年度工作报告解读



01 把握一个方向

紧扣**新零售战略**，利用好新技术、新场景、新产品、新服务，结合线下优势，运用大数据分析，拓展线上+线下渠道，提供更便捷、更精准、更高效的金融服务，为回归本源服务实体、做深做透本土市场指明方向。

新零售 三个关键点



体验

场景

数据

全渠道提升客户体验,以客户便捷为第一要素,改变以往围绕产品做服务的模式。

今年瑞丰将成立场景中心,学校、医院、药店、超市等都能成为线上应用场景;线下普惠签约是一种批量获客的场景。

流量和数据是新零售的内涵,通过大数据,精准分析客户喜好,挖掘客户潜在需求,服务好以前不能服务的“长尾客户”。

02 攻坚六大空间

- 一是做深做透市场有空间，存贷款市场份额占比和普惠签约率有很大提升空间。
- 二是加快发展速度有空间，存贷款增速有很大提升空间。
- 三是提升盈利水平有空间，人均盈利水平有很大提升空间。
- 四是优化资产质量有空间，资产质量水平有很大提升空间。
- 五是加强集约管理有空间，精细管理、高效执行有很大提升空间。
- 六是增强员工动力有空间，出台员工十大幸福举措，着力提升员工幸福感，激发内生动力。

03 深化三大模式

坚持“网格化、全服务、零距离”打法，深耕深化农村社区模式。

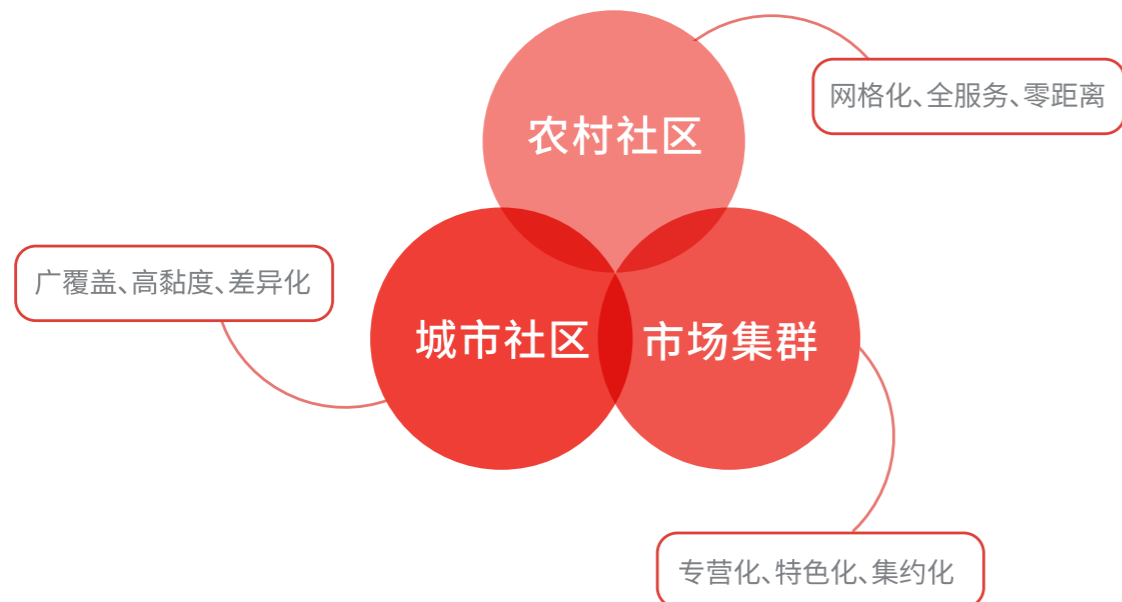
履行好瑞丰与柯桥区政府签订的乡村振兴战略合作协议，落实好三年投放信贷增量资金200亿元目标任务；发挥好400多个村级金融服务点的特色优势，弘扬“走千访万”精神，让百姓享受快捷便利的金融服务。

坚持“广覆盖、高黏度、差异化”打法，融合深化城市社区模式。

要解决“关系不够好、覆盖面不广”难题，借势借力敲开城市社区之门，强化与社区居民的连接。

坚持“专营化、特色化、集约化”方向，集聚深化市场集群模式。

绍兴市场数量众多，汇聚大量人流、资金流、信息流，适宜批量营销、大数据管理，要集聚深化专业市场集群模式，探索线下批量获客的场景。



04 聚焦三大板块

三大板块

零售金融板块“创特色、提盈利”。

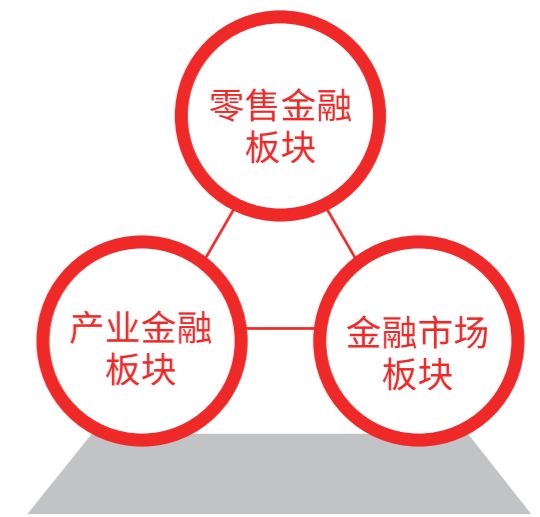
抓好三个“瑞丰模式”创建，在做深做透本土市场上出成效；加快启动“机器人”工程，在提升门店金融上出成效；全面深化场景应用模式，在拓宽获客渠道上出成效；着力完善“客户体验”机制，在提升客户满意度上出成效；创新新兴业务营销，在高效拓展基础客户上出成效；强化私行业务拓展，在打造财富管理品牌上出成效；创新网络金融业务发展，在优化营销模式上出成效；实现微贷业务翻番，构建更高质量微贷模式上出成效。

产业金融板块“稳规模、优质量”。

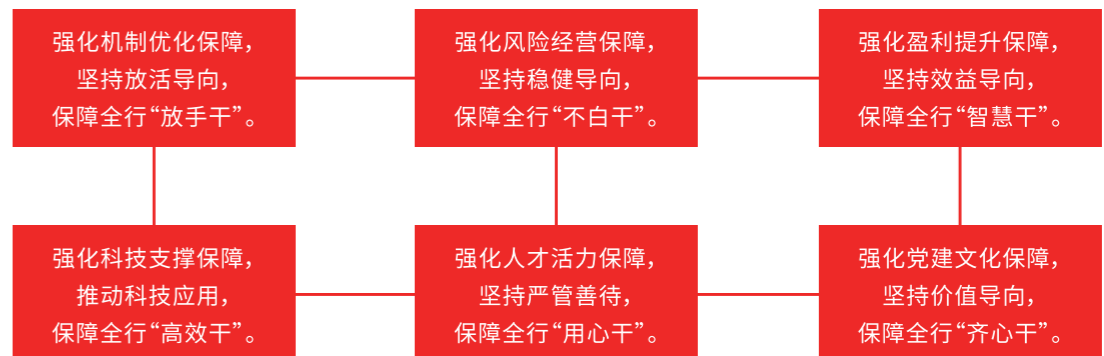
提高站位看发展，创新落实好政策；聚焦重点拓业务，全力服务好小微；强化导向抓发展，确保信贷高质量；优化服务强作风，提升品牌影响力；责任到人抓督察，强化政策落地性。

金融市场板块“强流动、控风险”。

统部门，金融市场事业部统筹管理金融市场业务；明定位，在整体业务上，明确“一增一控”的业务定位；提能力，任何资金也都有成本，天下没有免费的午餐；控风险，实现向低风险业务转型，建立风控机制与制衡措施；实激励，重视团队建设与人员培养，建立实实在在激励机制。



05 强化六大保障



编者按

2月23日下午召开的瑞丰银行深化作风建设会议上，党委书记、董事长章伟东寄语全行：坚持问题导向，创新解题方法，提升破题能力，严肃答题纪律，是前后联系、相辅相成的，面对2019年比较繁重的发展任务，全体干部员工要讲担当、讲奉献、讲执行、讲落实，最核心、最重要的就是要敢于面对问题，要能解决问题。敢不敢、会不会、能不能、实不实，既是对大家提出的一个问号，也是给大家的一个答案。你在瑞丰交出的答案，决定了你在瑞丰的价值，你在瑞丰的价值，也决定了瑞丰的价值。

2月23日下午，瑞丰银行召开深化作风建设会议，党委书记、董事长章伟东作了题为《坚持问题导向 创新解题方法 提升破题能力 严肃答题纪律》专题讲话，深入分析当前瑞丰在干部作风、能力水平、精神状态等方面存在的短板，要求全体干部员工敢于面对问题、解决问题，树立担当精神，提升抓落实能力。

会议要求，全行上下必须增强危机感与责任感，全面提升工作的本领，抓落实的本领，驾驭风险的本领。一要坚持问题导向，解决一个“敢不敢”的问题。坚持问题导向，就是检验干部员工，对党是不是忠诚、对组织是不是忠诚、对瑞丰是不是忠诚、对事业是不是忠诚、对岗位是不是忠诚、对领导是不是忠诚。二要创新解题方法，解决一个“会不会”的问题。创新思想认识，解决“不会为”；创新责任管理，解决“不想为”；创新高效执行，解决“无作为”；创新精准督察，解决“乱作为”。三要提升破题能力，解决一个“能不能”的问题。全行上下特别是各级干部，要做到“善说”、“善写”、“善做”、“善学习”、“善思考”、“善决策”。四要严肃答题纪律，解决一个“实不实”的问题。把工作落实、严肃纪律，就是要严管干部、严管忠诚、严管合规、严管执行、严管协同、严管善待。

深化作风建设会议上，表彰了2018年度优胜单位、专项优胜单位、先进工作者、优秀团队长、优秀客户经理、优秀柜员等先进集体和个人，并颁发了“忠诚服务奖”。



让最给力的客户经理受到表彰



让最忠诚的员工接受全行褒奖



让最基层的柜员走上领奖台



瑞丰银行举行2019年新春茶话会

瑞丰银行举行2019年新春茶话会

艰苦奋斗不止步 牢记使命再出发

● 总行办公室供稿

清茶一杯迎新年，欢聚一堂贺新春。2019年2月2日晚，瑞丰大厦三楼一号会议室喜气盈盈，一片欢声笑语，2019瑞丰新春茶话会以简朴而热烈的形式，让奋斗了一年的瑞丰人放松心情、敞开心扉，像真正的一家人一样畅叙过去一年心路，展望未来一年辉煌。

瑞丰银行党委书记、董事长章伟东致辞时，回顾了过去一年瑞丰取得的业绩，并饱含深情地向全体干部员

工致以新春祝福。他说，过去一年瑞丰取得存款突破800亿，贷款突破500亿的不凡业绩，这是全行员工撸起袖子干出来的。年底到了，一家人聚一聚，喝喝茶，聊聊天，交交心，告别过去，迎接未来，这种氛围就是我们一直倡导的“团结、紧张、严肃、活泼”的氛围，该严肃就严肃，该轻松就轻松，有张有弛，文武之道，应该作为瑞丰文化的一部分。

章伟东指出，人是瑞丰的坚实根基，是我们持续发展的最大保障。新的一年我们要继续落实“严管善待、员工第一”理念，确保发展成果为员工共享。同时我们要创新用人机制，创新选才形式，大胆对外招聘人才，大力对内挖掘人才，搭建一个人尽其才、各显神通的瑞丰大舞台，把人才这篇文章写好，以此确保我们的事业生生不息、更上层楼。

章伟东说，新的一年我们务必做到“艰苦奋斗不止步，牢记使命再出发”。艰苦奋斗，就是要树立奋斗精神、提升奋斗能力、保持奋斗姿态，不忘初心、脚踏实地，一步一个脚印，丈量出梦想的宽度与深度。牢记使命，就是要始终记住我们是一家服务区域的农商行，做精做深做透本土市场，让柯桥的老百姓满意，做柯桥人民的“首选银行”，这是我们始终不变的初心，也是我们应尽的基本职责。

茶话会上，马国炎、潘亮、宁怡然、周建军、盛丽丹、章国江等六位代表作了心得分享，他们结合工作中的酸甜苦辣，介绍了拓展业务、优化管理心得经验，并表达了在新的一年里继续搏击激流、干事创业的决心和信心，他们的发言搏得了全场的阵阵喝彩。

茶话会开始之前，播放了题为《2018年，我们这样走过》的视频。视频以过去一年，瑞丰人在工作、生活、荣誉等方面的照片剪辑形成。2018年一路走来，瑞丰人为事业付出了太多的心血和努力，瑞丰人洒下的每一滴汗水和留下的每一处足迹，每一次拼搏奋斗的瞬间，都被镜头一一记录下来，定格在大家的记忆深处。

新的一年，瑞丰人将珍惜客户的每一份信任，铭记对客户的每一句承诺，解决客户的每一件需求，坚持做“实力最强、质量最优、服务最好、品牌最响、效率最高、最负责任”的本土银行，与广大客户真正实现共赢发展。

感恩 怀心中

• (孙端支行 马国炎)



几天前，收到通知，叫我分享一年来作为新任行长的感想与感悟，我脑海中首先印出的词汇，就是感恩与感激。

瑞丰给了我成长的机会与平台，我很感恩。让我从一名普通的柜员成长为现在的支行长。虽然我知道自己还有非常多的地方需要提升、需要改进，甚至从某种意义上说我认为自己离一名合格的支行长还有一定差距，但我一直会努力，一直在努力，必将努力到底，回报总行领导对我的信任与培养。

各位前辈们给了我发展的空间与方向，我很感激。是你们的信任、鼓励、鞭策与帮助，才使我成长为今天的我，你们都是我成长的榜样与导师；也要感谢总行领导和各条线部门，在过去一年中对我、对孙端支行工作的关注、支持与帮助，在你们的引导下、指点下、帮助下，才让孙端有机会取得好的业绩。

过去一年的工作给我提升的机会与锻炼，我很感慨。这一年，充满了坎坷与波

折。刚上任时心存感激，也诚惶诚恐。坦率地讲，作为新任行长第一年，对于我来说一切都得从头开始，工作岗位比以前的层次更高、站位更高、责任更大，对于这些不同的变化，我都必须从头学习与摸索，很多时候彷徨过、迷茫过、失落过，但也有很多事情感动过、激动过。每一位客户的维护都让我懂得对待指标与目标绝不能轻言放弃，必须想尽办法，借力借势，不达目标，誓不罢休。

新的一年已经到来，新时期、新面貌、新征程。在新的一年里，我将始终牢记使命、不忘初心，在本职岗位上认真履职，不辜负总行对我的信任与期望，为进一步推进孙端支行各项业务的持续发展而努力奋斗。虽然目前辖内竞争对手众多，存贷款利率问题、金融服务员问题、存贷款市场占有率问题、业务与系统同质化问题等等都将面临巨大的挑战与威胁，但我们不怕，有总行作靠山，我们就有底气和信心。

奋斗 在路上

• (义乌支行 潘亮)



说起刚上任的头三个月，每天都是晚上 12 点钟才睡觉，早上 4 点醒来，都在焦虑中度过，毕竟脱离支行体系五六年了，从微贷到支行，有太多的不适应，思路怎么定？方向在哪里？2018 年我是在不断取经、探索、实践中度过的，用三个字形容，就是“在路上”。

首先，肯定是在“讨债”的路上。说起义乌支行的“讨债”，不经历过真的不了解这个过程痛苦，我老是开玩笑说一天时间跑完“两岸四地”，一条义乌江，横跨金华、东阳、浦江、永康四个县市，距离跨度之大，效率之低，简直就是“骇人听闻”，我们一直在“讨债”的路上。记得我刚到任的第一次“讨债”，零下 5 度从早上 8 点到下午 2 点，又冷又饿，结果只讨回来 1000 元，几个人连工资都不够。当然在“讨债”的过程中，我也慢慢总结了方法，有些客户要讲感情，有些客户要强硬，有时候要借助法院和政府的力量，有时候要借助担保人的力量。

义乌支行 2018 年一直在业务拓展的路上，17 年底义乌

支行企业户数 90 户，但是核心企业户数只有 32 户，其他都是风险客户，这么点客户，连存款都没有地方可以营销。我们不断探索思考，决定首先要“走出去”。有时候，选择比努力更加重要，定位选择更是决定输赢的关键。走，不是漫无目的的走，先大户、后群体、先规模、后基础，有计划有策略有重点地走访营销，以点带面，先打开市场空间，用一定的规模创建品牌，品牌反哺零售走访，夯实基础客户群体，这才是我们走访的真谛。截止 2019 年 1 月末，支行公司贷

款比基数新增 2 户，金额 3100 万元，小微企业新增 9 户，金额 4189 万元，个贷余额新增 4399 万元，户数新增 71 户，存款也新增近 1 亿元。

今年以来，义乌支行也一直在探索提升员工归属感的路上。厅堂主管、主办会计的公开竞聘，柜面轮换速度的加快，更多的上升通道，让大家觉得努力不会白废，多做多承担不会吃亏，培养自觉干事的员工，用好人，用对人；改善伙食，搞好后勤服务，早餐原先五六个人吃，现在几十个人吃，精

神面貌好了，工作就有劲了；加强沟通了解，一句鼓励夸赞，给到员工的不仅是精神愉悦，更是融洽的办公氛围；顺畅的思想交流，让我们更加简单、高效的工作。记得一次晨会上，有一位客户经理说，“潘行长，我算是真正接纳你了……”，这句话深深地打动了我，员工的信任和回馈是我工作最好的“镜子”，我顺利通过考察期了，我坚信有一支能齐心协力干事的团队，齐心做，用心做，我们的路会越来越宽阔。

不变 与变

• (微贷事业部 宁怡然)



不变是什么？我觉得微贷的不变就是传承，是传递、延续和一份坚持，微贷需要把 IPC 的精髓不断传承下去。坚持 IPC 陌拜扫街精神不变，开展“微贷快金融，扫街 100000 万户”主题营销活动，建立微贷潜在客户信息数据库，确保微贷事业部整体营销工作的持续健康发展。坚持 IPC 交叉检验技术不变，开展了 3 期微贷做表比赛，4 期微贷技术分享会，将微贷技术植入员工的日常工作和意识中，确保调查的完整性、真实性和准确性。坚持 IPC“传帮带”培训机制不变，一人红，红一点，大家红，红一片，传帮带既是一种培训的方式和方法；更是微贷的学习氛围和风气，通过传帮带确保 IPC 技术传承不走样，不变形。

“变”是“青，取之于蓝，而青于蓝；冰，水为之而寒于水”。我们需要传承，但同样需要转变我们的思维，2018 年微贷的快速发展同样离不开一个变。管理的转变，通过“钉钉”日报制，业务订对会，负面清单运用，有效提升了微贷管理效率，提高单产能力。营销的创新，同样的街道，

同样的市场我们走了五年，确实我们需要用新的方法，新的形式来做深做透营销区域，扩大营销接触面，提高营销精准度，为此我们开发微信营销小程序、上线智能 AI 电话、设置全员营销日、建立业务营销联队，全年走访网格 330 个，采集“四小”群体信息 85000 多户。流程的提升，2018 年微贷在义乌辖内乡镇、金华及绍兴周边区域增设了很多中心，但这些中心都没有物理网点依托，迫使我们必须创新流程，我们相应推出了远程开卡、远程放款、远程面签，有效实现了客户的便捷服务，提升了客户体验度。是的，生活需要仪式感，工作同样也需要仪式感。我们举行了精英客户经理授勋仪式，选出微贷中最优秀的客户经理现场授勋；我们举行了师徒拜师仪式，通过传统拜师礼，互赠小礼品，加深了师徒间传帮带的纽带作用；我们举行了单月破 2 亿，余额突破 40 亿等庆祝仪式，通过蛋糕、奶茶、可乐和掌声，加强员工对微贷的认同感和荣誉感。

2019年的三个愿望

● (资产负债管理部 周建军)



2018年，对于我们资产负债管理部来讲是一个起步艰难，但收获颇丰的年份。由于不同原因，2018年初，资产负债管理部四个干部离岗三个，部门所有人员中三分之二成员到岗都不足一年，他们有朝气、有活力，但仍缺少经验。关键时刻总行领导给了我们莫大的支持和鼓舞，亲自来我们部门给我们打气，给我们指导工作。

2019年，我们把主要工作放在两个方面：一是AB岗的底线管理，这一点其实对我们来讲并不困难，我和冯新红总经理都是实操型的人，部门内所有岗位的事情十有七八我们俩都自己操作过。二是培训新人，2019年，我们把主要精力都投入到了新到岗员工的培养上，我们还成立了两个项目应用小组，并选择两名有能力、有担当的骨干人员担任组长，让他们分担部门的部分管理工作，以提升他们的管理能力，并缓解部门干部紧缺的问题。

2019年，我有三个小目标：更“空”一点，更快乐一点，更有知识一点。

一是让自己更“空”一点。将近二十年的工作，总结自己，我认为我是行多思少，这在很大程度上影响着自我的成长，随着年轻人的不断成长，我们将让他们更多的承担责任，让他们更快的成长，也让自己有更多的时间进行思考。

二是让大家更快乐一点。我认为我最大的优点是随时随地我总有办法让自己笑起来，现在每每心情压抑的时候，我总会打开手机看看宝贝儿子的照片，看到他的笑脸，我所有的烦恼也就随之消散，工作也就自然轻松了，2019年我要带领部门中所有的小伙伴们一起快乐、一起开心、一起笑。

三是让自己更有知识一点。2018年底的北京行让自己陡然发现了自己在知识上的巨大差距，以后我们要更加注重学习。2017年末在商学院组织的内训师聚会上，我给自己定下了2018年的小愿望：看两本书，一本财经类专业书籍，一本杂文。2019年我要使自己在知识的世界中变得更加“富有”。

2018年的三个感动

● (零售金融总部 盛丽丹)



细细盘点了2018年的工作，虽说有很多不足和遗憾，但是我觉得感动点还是很多。年初，零售金融总部成立，无论业务还是人员都是新的，感觉没有过渡期，很快我们便进入了角色，投入到了新的工作中，所以我觉得第一个我的感动点，就是团队的小伙伴们。目前我协助肖总分管产品、营销、渠道中心，其实当时是按前中后台配置的，日常工作中大家都配合得非常好，照理说第一年应该还是有很多职责不够清晰的地方，但是他们都配合得很好，我们的工作微信群中，无论是早起时刻还是睡前分配他们工作，都会及时在线回复。当然，我们也时常在休息时间讨论业务，我向来非常看中团队的凝聚力，这应该也是当年在微贷得到的经验，很多年轻人离开的时候说最不舍的还是这个团队，当然，我最后离开微贷到零售，我觉得我也是同样的感受。

第二个感动就是我们用心付出。今年大家应该很多次听到关于省联社“五朵云”和各类场景。对，这些工作基本占据了日常，因为今年的电子银行专项考核中，场景的分值特别大，实际上4月份我们接到这个任务的时候，我基本处于懵懂状态，很多工作都是跟同事许兴峰学习的，因为工作内容的关系，以前很少接触省联社电子银行处，所以第一次到电银处

对接项目的时候，发现好几朵“云”他们都已经定了试点行社了，我这个心急的人就更心急了，一个劲地追问着怎么样我们可以纳入首批上线，因为我知道项目不上线意味着线上获客无法推广，项目不上线意味着场景考核很难完成，所以81家行社都在争抢着试点名额。接下来，行领导帮我们一次次跑局办，我们一次次与三方公司对接方案，那三个月，基本每周都要跑省联社，功夫不负有心人，“社保云”在瑞丰银行首家上线，“医疗云”也在顺利推进中，最后

瑞丰银行场景分在7家A类行中排名第一，在35分中得了31.5分。

第三个感动是支行的执行力，这里不得不再提一下2018年的“缴费通”学费业务，营销了将近7万户的家长。当时电银业务刚并入，也没多想，就觉得放寒假了，是我们推“缴费通”的最佳时机，赶紧找试点做样本，让营销中心做手册、做课程表，抓住学生领成绩单的最佳时机，但最后没想到我们支行的执行力惊人，全年竟然拿下了109所学校，因此这项业务我们一直保

持在全省领先地位，之后一直在丰收互联业务中发挥着不可替代的作用。

当然，2019年，我们会以更饱满的热情投入到工作中，一是在团队中做好冲锋陷阵的“排头兵”，带领好团队的伙伴们做好工作；二是加强业务的创新性与专业性；当然最重要的是更好地服务支行，围绕支行的需求，解决支行的痛点。新一年，我将自信满满地投入新的工作中。

路漫漫其修远兮 吾将上下而求索

● (金融市场事业部 章国江)



2018年，是金融市场部“强修内功、扬帆再起航”的一年。这一年，我们调整心态，鼓舞士气，谨记领导“不发展才是最大的风险”这一教诲，谨记以合规为底线，鼓励员工积极创新，主动参与到新业务、新课题的研发上来。2018年，我们开拓了债券借贷这一新业务，多创利400多万元。这一年，我们紧跟时势，静下心来谋发展，努力为全行资产结构优化和利润创造贡献力量。2018年，在监管去杠杆的要求下，在瑞丰资金业务总体规模进一步下降的背景下，我们实现了收入的不降反增，全年多创利2亿多元，同时，将大量的非标准化资产转化成标准化低风险资产，资产质量得到了大幅提升。这一年，我们围绕总行给我们把脉诊断的痛点问题，积极找差距、补短板，积极申请新业务资格牌照和提升交易能力，各项业务开展取得了明显的成效。在这一年里，我最大的感触是，只要朝着正确的目标持续地做下去、走下去，量的累积，一定能实现质的飞跃。所谓坚持，就是为了完成量变到质变的过程。当然，成绩的取得背后是各级领导的关心和支持，在这里，对总行领导和各级部门、支行表示衷心的感谢。

展望2019年，我们信心满满，我们团队也制订了三个小目标，用三个数字来形容：

第一个数字是“1”。一元复始，万象更新，一在中国的文化里代表的是新的起点，新的开始。2019年，我们将积极挖潜创利，积极开拓新的利润增长点。年初以来，我们团队已经成功尝试开展了债券分销业务，按目前开办的情况来看，我们有信心将该业务发展成为一个创利1000万元以上级别的新业务品种。

第二个数字是“1000万”。2018年，我们成功开展了债券借贷这一轻资产业务，实现创收400余万元；2019年，我们将在去年的基础上，进一步做深做透，深耕这一市场，争取将该业务的盈利再增加1000万元。

第三个数字是“1000亿”。债券交易量突破1000亿元。交易能力，原先是我们的痛点问题，我们一直致力于在解决这一痛点，狠下功夫，如今我们的交易笔数，已经从2017年的一年几十笔，发展到2018年的一个月几十笔，再到现在的一天几十笔，交易能力得到稳步提升，我们有信心在2019年将曾经的痛点问题变成今年的亮点工作，全年交易量争取突破1000亿元。

瑞丰“开门红” GOOD START



编者按

新零售转型的核心是紧紧围绕客户体验,优化客户服务,提升服务水平。围绕这一转型核心,瑞丰银行把听取客户心声放在“开门红”首位,深入开展听意见、纳建议、优服务系列活动。

总行党委书记章伟东亲自主持召开多场客户座谈会,虚心听取客户对瑞丰银行的产品、技术、服务以及品牌文化等方面的意见建议,进一步拉近了与客户的心理距离,实实在在地提升了客户体验。在座谈会结束后,第一时间跟进服务,真正体现了“以客户为本”的瑞丰服务精神。

瑞丰举办新春客户座谈会



1月21日,瑞丰首场新春客户座谈会在私行中心召开,来自柯桥区前三十强的外贸企业老总汇聚一堂,共商与瑞丰新年合作大计,其中既有与瑞丰有十多年情缘的老客户,也有此前与我行合作不深的新客户。

会上,党委书记章伟东向与会客户介绍了瑞丰发展业绩、服务特色、合作意向,诚挚地向新老客户表达了携手并进、双赢发展的愿景,要求各部门、支行很好听取意见建议,并把客户的意见建议转化为切实的行动,特别是要开发出更多符合客户需求的产品,提供更多、更快、更好的金融服务,把客户真正服务到位。

座谈期间,大家畅所欲言,既有对瑞丰服务的溢美,也有对产品创新的建议。一位客户说,我还是第一次参加这样的银企对接会,虽然此前与瑞丰合作不多,但看到这样的诚心,今后愿意更多与瑞丰合作。这场座谈会是瑞丰新春系列座谈会的其中一个。开年以来,为抢抓旺季回笼业务拓展契机,深入做好客户服务工作,消灭服务空白,瑞丰精心策划系列座谈会,邀请一批在区域内高端客户、专业客户、无贷客户,交流信息、联络感情、听取意见,就强化银企合作达成共识。

座谈会结束后,总行第一时间下发通知,要求相关支行对企业立即进行回访,能做业务的马上跟进,不能做业务的分析原因,持续跟进完善,确保第一时间掌握客户需求。同时,产业金融总部结合客户意见,第一时间制订下发优化服务政策意见,针对客户反映比较多的产品问题,有针对性地开发出更多产品,以更高的效率,更快的服务取信客户。

「瑞丰银行要做好 ▶▶ “五个最” 实现 共赢发展」



瑞丰银行要为客户提供什么样的服务,发展成什么样的银行;客户又需要瑞丰提供什么样的服务,才能更好地实现双赢发展?1月23日,瑞丰银行举行私行高端客户座谈会,邀请辖内近30名个人高端客户共商合作大计。瑞丰银行党委书记章伟东、副行长秦晓君、营销总监王国良以及部分支行行长参加座谈。

2018年瑞丰银行私人银行开业以来,已经集聚了辖区内一大批高端客户,成为瑞丰提供多元化金融服务的一个品牌。相比普通银行服务,瑞丰私行的服务体现个性化、定制化,展示出未来金融发展的无穷魅力。为使更多客户感受瑞丰银行私行服务,此次瑞丰邀请了一批新老客户一起座谈,大家像老朋友一样品茗赏艺、共叙发展。“瑞丰总能想到客户前面,而且服务总能超出预期。”客户们对瑞丰私行的服务如是评价。一位客户说,绍兴藏富于民,私行的服务还有更广阔的空间,今后会介绍更多的朋友加入这个队伍。一个多小时的座谈温暖而融洽,既开阔了眼界,启迪了财商,也达成了更多合作的意向。

“你们的意见,就是我们的动力;你们的未来,就是我们的

方向。”章伟东诚恳地说,正是得益于这么好的客户基础,瑞丰才能一步一步地走到“标杆银行”的位置。他强调,一直以来,瑞丰人最可贵的一点就是坚持服务本土、争创一流。我们珍惜客户的每一份信任,铭记对客户的每一句承诺,解决客户的每一件需求,瑞丰的未来一定要坚持做“实力最强、质量最优、服务最好、品牌最响、最负责任”的本土银行,与广大客户真正实现共赢发展。他要求全行上下把这“五个最”作为所有工作的出发点,从点滴做起,争创“一流瑞丰”。



「开门红」镜头集锦

各支行结合制定的“开门红”营销活动政策,积极宣传瑞丰推出的一揽子产品,力争实现各项工作“开门红”。本版展示的是瑞丰各支行分组走访市场、商铺、行政村等,抓好客户活期资金回笼,打好“开门红”宣传组合拳。



义乌支行负责人潘亮走访企业



滨海支行员工进商圈营销



齐贤支行员工进村营销



柯岩支行负责人陈思来营销瑞丰存款产品



越州支行进社区营销



陶堰支行员工进机关营销



王坛支行儿童成长存单营销进幼儿园



福全支行员工进村营销

瑞丰模式

MODEL



—— 探秘 ——

微贷40亿背后的故事

• 微贷事业部 杨林

截至 2018 年末，瑞丰微贷余额 40.33 亿元，贷款余额连续三年实现翻番目标，户均余额 14.08 万元，不良率 0.84%。在区域经济爬坡迈坎时期，微贷目标客户群体的资金需求下降的背景下，微贷是如何实现业绩连年翻番？

坚持定位，向下而生

满足“四小”群体“短、频、快”的资金需求

自引进德国 IPC 技术以来，瑞丰微贷业务主要服务对象就定位为小作坊、小企业主、小摊主、小个体等“四小”群体。包括零售商店、小型批发商、餐馆、成衣店、个体运输户、洗衣店、五金店、家具店、汽车修理铺等，即便街边的小卖部或豆腐坊也被纳入贷款客户。面对业务指标连年翻番的高要求，微贷服务“四小”群体的差异化经营定位始终未变，以“四小”群体为主要服务对象的差异化经营策略，有效避开了与国有商业银

行、股份制商业银行的正面竞争，充分发挥自身经营机制活、决策链条短等优势，较好地满足“四小”群体“短、频、快”的资金需求。通过近 6 年的努力，逐步形成了小微金融服务体系，积累了许多行之有效的办法和经验，产生了良好的经济效益和社会效益。客户群体不断扩大，业务开始步入健康、快速发展轨道。

勤于“走访”，“扫出”市场

深入了解每一位潜在客户的实际需求，拉近与每一位客户的距离

“踏破鞋底，为营销”，“扫街”营销是微贷业务拓展的主要手段，将信贷产品宣传到每个商铺，深入了解每一位潜在客户的实际需求，拉近与每一位客户的距离，是“扫街”营销的目的。但是，最初营销，他们承受着走访上千客户，却没有一个客户提出贷款申请的挫败感，承受着客户质疑的眼光，甚至不理睬，有的干脆说“以后别来了”。不相信微贷模式，不接受微贷的还款方式，拒微贷于千里之外，甚至认为他们是小贷公司的尴尬身份。在传统观念中卖卖水果是小打小闹的生意，与银行贷款拉不上什么瓜葛，银行也不可能给他们贷款，分期还款方

式也是经营户不能接受的。但是，微贷营销人员仍不停地深耕绍兴和义乌两区域，从中获取客户，甘做微贷业务的拓荒牛。通过近六年的“精耕细作”，微贷营销队伍对有融资需求的目标客户进行业务宣传，引导他们使用微贷的金融产品。有了面对面的交流，商户们才知道微贷有专门面向他们的信贷产品。六年来，我们始终坚持 IPC 陌拜扫街精神不变，客户经理队伍共走访客户 191.39 万户，受理申请共 7.53 万户，调查户数达 5.03 万户，累计发放金额为 90.43 亿元。

精细管理, 激发动力

规划出最适合员工性格特点和能力水平的职业发展道路

(一) 严格的优胜劣汰和自我约束机制

微贷业务能否可持续发展, 最终要看微贷的人员管理能否到位。只有制订激励和考核为主的人员管理制度, 充分调动微贷人员的积极性, 实行激励约束管理, 注重对员工的职业规划发展, 建立一个工作高效、内部稳固、良性发展的微贷团队, 是微贷业务可持续发展的重要保证。

建立定期考评与淘汰机制。对微贷客户经理的考评横向可以按月度, 纵向按照业务、营销行为与业绩评估, 多方位评估, 不达标的强制淘汰。以微贷客户经理新员工培训为例, 在课堂培训结束后, 进行考试与考评, 未通过考试的不能入职; 市场营销阶段进行营销行为与业绩评估, 综合以前的评估进行强制淘汰, 以提升团队的整体素质和其他队员的工作积极性、主动性; 在实际放款阶段进行目标量化管理, 逐步提高目标。每月初, 对客户经理上月度放款笔数、金额、上报授信质量、贷后管理、客户关维等进行考评, 使客户经理持续、综合提升能力, 善于发现主要问题, 能够把控风险。

严格遵守行为准则。制定《微贷员工行为准则》、《合格微贷人六条标准》, 规避道德风险, 明确“并肩前行、荣辱与共、崇尚狼性、永不放弃、爱岗敬业、操守第一”的团队行为和道德标准, 做到“不吃客户一顿饭、不沾客户一点光、上门坚持一杯水原则”。



(二) 职业化的团队打造

微贷团队要具有独特的狼性文化, 要制定团队使命、愿景、价值观、团队口号、目标; 要始终保持超强的团队凝聚力和向心力, 始终保持积极的工作心态, 简洁团队关系, 快乐工作。

强化执行力到位。微贷业务涉及客户文化层次不同, 观念不同, 处理问题方式不同, 生意结构简单。客户经理在营销业务、调查分析客户、贷后管理、客户关系维护等方面经常受到客户正反面不同待遇。但是, 他们始终如一按程序处理问题, 按程序分析客户业务。一是严格执行微贷技术要求。不管多忙, 必须在调查后三天内给客户一个答复, 必须在放款七日内进行现场监控, 必须一个月贷后管理一次, 必须提前三天通知客户存入资金, 必须还款当日查看还款金额是否充足, 必须当日要求客户还上借款, 否则上门催收。每个细节都要执行而且达到执行目的, 这是微贷业务成功而快速发展原因之一。二是提升微贷员工主动执行意愿。从根本上说就是充分发挥考核指标棒作用, 调动他们的工作积极性。微贷客户经理薪酬考核办法制订时要求简单易懂, 让客户经理看得明白、算得清楚。在微贷时常会发生在月底(非工作日)有事业中心主管、客户经理主动要求安排柜面工作人员加班放款, 如钱清事业中心主管强烈要求某月底安排发放贷款, 问其原因, 原来如果该笔贷款发放成功, 则他所在中心的贷款余额和户数指标都能完成, 那么本月其个人绩效薪酬将增加 2000 元左右。通过考核引导, 真正做到“要我做”为“我要做”。三是协同作战。因为客户经营规律不同, 面谈时不同, 家访时间不同, 居住区域不同, 担保人工作不同。晚上和客户面谈、现场调查、家访的事情是家常便饭, 这就需要团队必须协作、配合, 完成客户调查的所有程序, 哪怕只有一万元的小客户, 一个程序也不能少。很多陪同人员(管理岗、分部长、主管)放弃周末宝贵个人休息时间, 为了完成部门、中心和个人的指标一起奋斗。

六大管理模块提升员工管理。绩效考核管理: 客户经理采用“户数为主, 金额为辅”的考核理念, 考核上采取“双率挂钩, 压力推进”。员工激励管理强化内部竞争, 缩短考核频率, 采用 12 个月等于一年的管理思路, 结合月度 PK、TOP 排名、OA 透明通报、后三名勉励谈话等激励措施。日常监督管理, 通过大小三会: 晨会、周会、月会, 钉钉考勤打卡、钉钉日报进行日常监督管理。内部矩阵管理, 建立营销策划、逾期追讨、内部审计、文化宣传、业务培训横向管理条线。职业规划管理职业通道, 客户经理通过搭建见习、初、中、高、资深五大级别职业序列和团队长→后备主管→主管→分部长的管理序列实现员工长期晋升通道的畅通。除此之外, 2018 年进一步探索打造“精英客户经理”之路, 结合微贷实际, 对于符合条件的客户经理授予“精英客户经理”称号, 并赋予“指标优先、权限优先、审批优先、岗位优先和福利优先”五优先权利, 提升客户经理核心团队工作积极和队伍的稳定性。



严格的优胜劣汰和自我约束机制

+

职业化的团队打造

+

学校式的人员培训方案



(三) 学校式的人员培训方案

微贷业务的特点是贷款笔数多, 贷款金额小, 以人均年放贷款 2000 万计算, 若需放款 10 个亿, 则需要 50 名微贷客户经理, 因此微贷业务本质上是技术密集型加劳动密集型, 只有运用高效的培训机制, 才能满足微贷规模化发展所需的人才。通过专业的、严格的、常态化的培训机制来塑造合格的客户经理, 一般经过 3-6 个月的完整培训, 一名合格的客户经理就能独立调查。

依托瑞丰商学院, 微贷新员工理论培训采取封闭化全日制教学模式, 对学员进行军事化集中管理, 实践培训和理论培训相结合, 细化分解微贷技术, 坚持学习常态化、培训多样化、成长快速化。培训通过基础课程和案例分析将业务的各个流程融入到学员的日常教学中。培训采取上下联动方式, 集中化培训的同时结合团队实践, 三上三下, 计划通过为期近 3 个月的培训, 为每一位学员规划出最适合他性格特点和能力水平的职业发展道路。

建立定期考评与淘汰机制
严格遵守行为准则

强化执行力到位
六大管理模块提升员工管理

为每一位学员规划出
最适合他性格特点和能力水平的职业发展道路

居安思危,创新发展

微贷事业部一直在思考并努力解决的问题

微贷的健康发展关系总行新零售战略转型和业务结构调整,更关乎500个微贷人的命运,这是微贷事业部一直在思考并努力解决的问题。瑞丰微贷近三年的快速发展得益于对德国IPC技术精髓的坚持和传承,但是,微贷人上下始终有一种危机感和焦虑感,它促使微贷在发展过程中不断创新求变,寻求更好、更快的发展。

(一)担保创新

引入IPC微贷技术,破除了传统贷款对抵押物、财务报表的依赖,通过逻辑交叉检验,客户软信息分析,更注重客户的生意的真实性和原始单据的分析,采用信用贷款、自然人担保、动产抵押、不动产抵押等一种或多种担保方式组合的灵活贷款,能够让更多客户获得贷款。



(二)产品创新

传统根据IPC微贷技术设计的信贷产品只有经营贷,已远远不能满足市场需求,微贷事业部不断加大微贷产品的创新力度,以IPC技术为风控核心,结合地域市场特征,开发具有“小、快、灵”为特点的系列产品,建立经营性贷款和消费性贷款两大产品体系,经营性贷款以小企业主和个体工商户为目标客户群体,解决经营性资金短缺问题,目前已成功孵化9款子产品,并已培育经营贷和速押贷两款爆款产品。消费性贷款以客户大额消费需求为目的,结合场景化营销方式,目前已开发7款子产品,并已培育车好贷、家装贷和消费贷三款爆款产品。

(三)方式创新

通过制订从营销到贷后整个流程的实效控制,规范客户经理、审批人员、后台放款岗的操作实效,全流程以优化和缩短贷款业务办理时间为目的,成立微贷审批中心,主要以线上全资产平台集中审批为主,事业中心审贷会和总部审贷会为辅的模式。20万元及以下的经营性贷款由事业中心审贷会审批,所有消费性贷款、20万元以上贷款和其他标准化产品需提交授信审批中心,进行线上集中审批,对于不符合相关产品文件规定、授信审批中心审批未通过但需申请复议的由总部审贷会负责审批,较好地提升防控风险主动性和管理效能。

(四)管理创新

一是创新内部管理工具,实施每日工作钉钉日报制,管理岗每日通过“钉钉”上报工作完成情况和重点工作推进情况,做到每天工作及效果有上报,主管有督查,总部有反馈。建立部门重点工作周点评、月通报制,严格要求各管理(事业)中心按照“计划现行——过程监督——结果反馈”的相关要求完成每日和每周工作任务,有效提高微贷管理质量。同时,也激发各管理中心认真思考一周重点工作,不断提升部门创新能力。

实施“三位一体”的全流程常态化业务盯对机制,自总部、分部和事业中心逐级而下开展营销盯对管理模式,坚持效率盯对和分析跟进并举,提高管理层对一线业务情况了解和相应的反馈速度。

(五)渠道创新

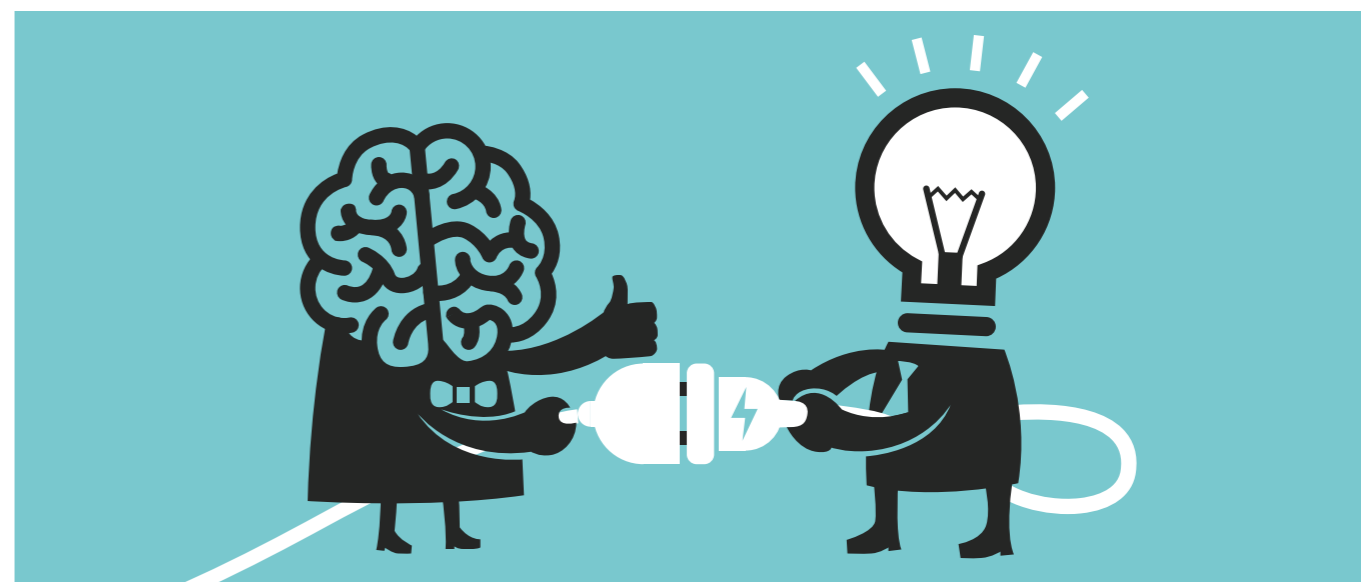
同样的街道,同样的市场我们走了近六年,需要我们用新的方法,新的形式来做深做透营销区域,扩大营销接触面,提高营销精准度,为此我们开发微信营销小程序、上线智能AI电话、设置全员营销日、建立业务营销联队。2018年7-12月,智能AI拨打数量:495580个;智能AI筛选出来的意向客户12299个;潜在(意向)客户651个;申请62个;放款20笔。全年走访网格393个,采集“四小”群体信息10.8万户。

(六)流程创新

2018年微贷在义乌辖内乡镇及绍兴周边区域增设了很多



中心,但这些中心都没有物理网点依托,迫使我们必须优化创新流程,探索建立电子化合同应用,实现合同签署的线上化、电子化,显著缩短微贷业务办理周期,降低业务办理成本,优化客户体验;探索远程便携式开卡场景应用,解决远程网点开卡难、放款难、体验差的业务瓶颈。



我在微贷的四年

· 微贷事业部 赵晓锋

2015年，我怀着对金融事业的向往走进了瑞丰银行，成为了瑞丰微贷的一份子。这四年是瑞丰微贷高速发展的4年，我很荣幸可以投身其中，为微贷的腾飞贡献自己的力量。

首先，微贷是一个有责任心的群体。入行的第一个月，师傅要去客户那里家访，带上我跟去学习。客户的具体地址我不记得，只知道是在稽东的一个山里面，上午9点出发，大路上不到1个小时，但在蜿蜒崎岖的山上硬是又走了两个小时，山路较窄，而且一个弯道接一个弯道，当时我坐在车上心里就在想秋名山的五连发夹弯也不过如此了。其实客户要的贷款金额并不高，但师傅还是非常的尽心尽力。我想正是因为有这么一群可敬的有责任心的员工才会让瑞丰银行瑞丰微贷的名字传遍这里的每一片土地，真正做到服务到家，普惠金融。

其次，这是一个不断传承进步的群体。我们瑞丰微贷一直非常重视人才的吸收和培养。在人才的引进吸收上，除了社会招聘，校园招聘外，我们还充分利用员工群体覆盖面广的优势，每一位员工都会时不时转发招聘信息，并推荐自己周围有意向的亲朋好友来我行应聘。此外，在人才的培养上，除了定期和不定期的商学院+知鸟等培训外，我们还非常重视老



员工对新员工的言传身教。在我的师傅和前辈们身上我学到了很多，除了具体的实践操作技巧等，更重要的是我学到了“用心为客户服务”的工作态度以及微贷长久以来传承的洁身自好和不怕苦不怕累的奋斗精神。现在我也成为了很多人的前辈和师傅，我也在不断把这些精神传承给瑞丰新人，薪火相传，永不断绝。

还有，微贷还是一个非常有朝气，与时俱进的群体。我们微贷员工的年龄整体偏小，是一群接触新知识，善用新媒体和新工具的人。年轻群体比较喜欢的微信，抖音等都成为了我们营销推广以及招聘的渠道。另外，除了坚持德国引进的IPC技术核心外，我们还紧跟时代潮流，不断丰富和完善自己的数据库。借助大数据，我们可以对不同特征的客户进行针对性营销并开发新的贷款产品，做到“将一个产品推荐给一些合适的客户”到“将一些合适的产品推荐给一个客户”的转变，精准营销。

在瑞丰微贷的四年里，我收获很多，也希望能够伴随微贷成长更多个四年。



我们都是是一群“nice”的人

· 微贷事业部 胡蒙珂

不知不觉，来瑞丰微贷已经有半年时间了，终于对这个部门也算有了初步的了解。微贷是个很年轻的部门，不管是客户经理的年龄还是整个微贷本身，都是朝气蓬勃的，意气风发。也正因如此，一加入这个大家庭就能感觉到莫名的亲切感。

不管是在工作中还是生活中，这群可爱的同事，即充当了我的老师，也充当了我的朋友。记得刚入职的时候是炎热的夏天，主管和师傅为了让我们这些新人能多学习些营销技巧，身体力行的带着我们一家一家的奔走宣传。一转眼已入冬，他们依旧如此，只是现在他们会在我们营销完后帮我们指出需要提高的地方。



其实他们也是同龄人，只是比我多入行几年，可见微贷确实是个非常锻炼人的部门，希望之后的我也能像他们一样，把微贷的普惠精神，微贷的良好传统一批一批的传递下去。

故不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。只有脚踏实地的进行好网格化宣传，稳扎稳打的学习好业务知识，才能真正发扬好普惠精神。帮助更多像我们一样，风里来雨里去为客户。不被客户多跑一次银行，不因为客户外地人，或者银行流水少而拒绝客户。会因为客户成功拿到款而欣慰，也会对客户的情况变动像朋友一样去问候去关心。

“情不知所起一往而深”，庆幸自己能加入瑞丰微贷，能在这样一个优秀的大家庭里学习成长。



金投盛会的背后 情感银行

• 零售金融总部 沈帅帅

2019年是瑞丰银行举办金投盛会的第七个年头，这届金投盛会以2475万元的销售额摘得了历届金投盛会的桂冠，创造了一个新的记录。是什么成就了瑞丰金投盛会的辉煌呢，我想了想是瑞丰永远将客户摆在第一位的服务品质，是瑞丰员工满怀激情的工作状态，是瑞丰与客户长久以来的感情。

■ 服务和品质引领我们

瑞丰银行从2011年开始在全省农信系统率先开办了黄金业务，自开办这项业务起，我们就在坚守一个原则，那便是要用心做好服务，用心保证品质。因此，我们选择的第一家合作伙伴是央企级别的“中国黄金”，后续引入的合作伙伴也都是国内大型贵金属国企、上市公司等知名企业。这些年来，我们共同研发了“祥瑞之宝”系列投资金条，产品一

经问世，便获得了市民的喜爱，陆续获得了2013年浙江省农村信用社联社“产品与服务创新奖”三等奖以及2014年服务小微企业和服务三农“十佳金融产品”等荣誉，累计销售额已突破2亿大关。此外，瑞丰还限量发行了具有绍兴地域特色的“越中灵秀”金银牌和以中国古代四大美女为题材的“国色天香”金银书签，产品以精良的设计做工和实惠亲民的价格博得了群众的喜爱。同时瑞丰还推出了“瑞丰金钞”等一系列产品，销售数量已达4100余张。

品牌的树立需要时间，品牌的打造需要实力，面对日益激烈的市场竞争和变幻莫测的市场行情，在一年又一年的金投盛会中销售业绩屡创新高，依靠的正是贴心的服务和高标准品质的坚守。

■ 创新和激情密不可分

如果用几个词来形容瑞丰银行金投盛会的现场，那么人头攒动、摩肩擦踵、车水马龙都是比较形象的，一天近1000人次的活动，在喜庆热闹的背后，隐藏的是“金投人”的那份执着的创新精神和吃苦耐劳的工作激情。经历过几届金投盛会的“老人”都深刻体会每年金投盛会期间都是一年当中体重最轻的时候。从活动构思、拟写方案、设计策划、产品引入、宣传推广等一系列工作开始，直至活动举办，前前后后需要近3个月的时间。如何把金投盛会办得更具特色、更有亮点、更有新意、更加好玩，以及如何将金投盛会联动起各类零售产品的宣传、推广和营销是每一届“金投人”都要思考的问题。通过一稿又一稿的方案制作，一轮又一轮的活动讨论，一次又一次的宣传推广，最终将金投盛会打造成了全市人民的一场理财节、购物节、狂欢节。

在金投盛会期间，“金投人”每天平均睡眠时间约5-6个小时，每天的步数约2-3万步，每天的午餐时间都在下午1点以后。每一个“金投人”都坚守在自己的岗位上，有求必应、有问必答，一丝不苟地服务好每一位来宾。



■ 客户和伙伴情比金坚

金投盛会之所以可以取得这样的成效，除了产品、服务和瑞丰人的激情奋斗以外，更重要的是得到了客户与合作伙伴的信任与支持。瑞丰的金投盛会在区域内已经形成了像淘宝“双十一”类似的带动效应，每年临近节会，客户朋友都开始通过各网点或贵金属服务热线等各种渠道咨询瑞丰举办金投盛会的具体时间，以便前来采购。所以每年的金投盛会活动现场，我们可以看到许多老面孔，他们或带着家人朋友组团式地来，或拖着行礼箱子批发式地来，或直奔某些销售柜台有目标性地来。欢声和笑语充满了会场，货品和礼品满载而归，金投盛会既是一场挑选心仪产品的盛会，也是一场老朋友的聚会。会场中闪耀着的黄金的光芒正衬托出了客户与我行之间的那份情比金坚的感情。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。在广大客户的信任和支持下，瑞丰银行的金投盛会将不断打磨、不断升级，在服务客户、成就客户的道路上越走越坚定、越走越充实。



瑞丰联播

NEWS

行内 联播



“开门红”总部督察情况汇报会提出四个“重抓两头”

1月26日上午，总行党委书记章伟东主持召开“开门红”总部督察情况汇报会，听取总部各部门关于联系支行“开门红”进展及存在困难问题情况汇报。章伟东强调，全行上下要备加珍惜开年以来的良好局面，强党建促业务，强典型促后进，强模式促深化，强督察促执行，以“开门红”工作带动全年各项工作顺利推进。章伟东对做好下一阶段工作提出四个“重抓两头”要求。

一头抓党建工作，一头抓业务工作。要以党建引领全行发展，发挥好党员干部先锋模范作用，广大干部要率先垂范、带头奉献，弘扬正能量，杜绝消灭一切负能量，为员工带一个好头。总行将奖励对组织忠诚、有借坦白的干部，严惩欺上瞒下、对组织不老实的行为，从重从快处理与总行党委唱反调的人和事，把瑞丰精神和事业一代一代传承下去，在全社会形成瑞丰银行和瑞丰人作风实、素质优的良好形象。要以业务竞争力、战斗力、出击力“论英雄”，引导全行更重业务、更重实绩、更重方法。要日思日进，既重走访更重总结，白天走访、晚上总结，不断完善方法、提升效果。要分层分类，针对不同客户，采取不同方法，形成不同打法，形成差异模式。要原则性和灵活性兼顾，特别是在营销上，该讲原则的地方要坚持按原则办事，一切按规则 and 规定办事；可以灵活之处，要解放思想，创新形式，大胆出击，以客户满意为中心。

一头抓正面典型，一头抓后进典型。典型也是生产力，总行要高度重视典型的挖掘树立，把业绩最好的支行、干得最出色的干部员工树为正面典型，大张旗鼓地加以报道宣传，作为全行人学习的榜样，以此弘扬好正能量。同时，也要注重对后进的鞭策，要分析业绩最差的支行、激情消退的干部、业务欠不起色的业务人员，深入分析后进的原因，究竟是人的问题，还是市场的问题；是考核的原因，还是管理的原因。以此形成公平公正透明的干事创业环境，激励大家一心向上、一心为公。

一头抓模式复制，一头抓模式深化。实践证明，一城一乡两个“瑞丰模式”是成功的，是瑞丰零售转型十年的经验总结，也是指导瑞丰发展的正确方向。要高度重视支行模式复制工作，通过模式的复制，进一步做深做透本土市场，提升市场占有率。要抓好模式的深化工作，根据市场和形势变化，特别是针对客户变化了的需求，结合新零售

转型战略，在实践中不断完善、优化两个模式，植入新的内容，深化模式的内涵，特别是要针对柯桥城市化进程需要，学习借鉴他行先进经验，促使“两个模式”更科学、更全面、更完善，真正成为瑞丰独有的发展模式。

一头抓总行督察，一头抓支行督察。要重抓总行层面的督察，强化总行督察中心力量，加强督察在战略管理、战略执行方面职能，提升各条线执行能力；要重抓支行层面的落地，建立相应的支行督察机制，使重执行、重落地成为全行自觉追求，形成更好的干事创业氛围。

瑞丰银行私人银行部财富管理规模突破5亿元

2018年12月29日，对私人银行部来说是难以忘怀的喜悦时刻。它见证了半年来的艰难困阻，也见证了私行团队迎难而上，一路劈荆斩棘，终得骄人业绩的荣耀。开业初期，业绩似美人如花隔云端，只能遥遥观望。新环境，新团队，新政策，一切都要重新开始，流量客户缺少，获客渠道受限。历时半年，在不停的探索，尝试之后，私行认识到仅靠自营拓客这条路远远不够，必须把资源充分加以利用，私行总结出了“一体两翼”模式。以自营拓户为主体，客户经理走访商圈，高端小区，以MGM形式拓展客源。以支行输送和流失回归为“两翼”，集合全体员工的力量，形成“全行联动，上下一体”的模式，让员工推荐成为私行获客新抓手，让全行网点成为私行的联络站，引流高端行外客户，同时挖掘潜在客户，使有潜力的客户通过私行服务再次回归瑞丰，扩大瑞丰高端客户群体。同时，私行还搭建四大活动平台体系，涉猎珠宝、葡萄酒品鉴，护肤形体培训，传统手工艺制作，家庭关系维护，投资策略分析等等。丰富的活动内容满足了高端客户多样化的需求，增加了私行与客户之间的粘着度，到访人数迄今为止已达到1000余户，资产余额也从原来的2000万上升到年终的52200万。从最初的不敢奢望，到最终的“抱得美人归”，私行打了一场漂亮的胜仗，事实证明，“一体两翼”战略已初显成效，私行这一翼已振翅起飞。从原先的两种获客模式拓宽到自营、输送、流失回归、MGM四种。此模式立足于瑞丰深入扎根农村的发展理念，从中提炼出农商行独有的私行体系，为推动新零售转型迈出了全新的一步。今后，瑞丰人将站在“全国一流农商行”的高度，全力打造属于瑞丰的私人银行品牌。

瑞丰银行连续14年获“省级平安单位”荣誉

近日，我行被授予2018年“省级平安单位”称号，这是我行连续第14年获得省级安全荣誉，更是创下了柯桥区银行业唯一的记录。今年以来，保卫监察部以全年安全无事故为目标，积极开展“人防、物防、技防、消防、心防”建设，以“百日攻坚”为突破口，全面夯实平安发展“防火墙”，确保安全生产高质量发展。一是消防安全，警钟长鸣。上半年邀请2家专业消防培训机构，对24家支行，近1200名员工，开展“四个能力”建设的消防培训，全面提升员工消防安全意识。针对柜员办公桌下的线路逐年增加，脏、乱、差严重，极易发生火灾事故，通过借鉴他行做法，委托第三方机构全部进行了线路整理，对全辖103个网点，440个柜员线路进行全部整理，预防了电器火灾。邀请专业消防机构，对11家建筑物在四层以上的支行，进行消防安全评估，定期检测设施运用情况，及时发现风险隐患，确保消防安全。二是调整岗位，增强力量。今年将支行安全主管多数更换成派驻会计主管，让更仔细的人，更严谨的人，管理安全生产工作。三是学习创新，注重实效。为使安全教育更具实用有效，将《营业场所一日操作安全规程》等制度全部制作成视频教材，通过知鸟平台发布全行员工。编制《心防工程宣传学习手册》，为晨会一分钟提供学习资料。同时在辖内平水支行召开全行防抢劫应急演练现场会，指导其他支行如何加强防范，提高员工对突发事件的处置能力，起到积极示范作用。

行外
消息

NEWS

Latest news

形势要点：银保监会警示银行不得组织“运动式”信贷投放

尽管今年货币政策和信贷政策都有所放松，但监管部门对于潜在的风险仍然高度关注。银保监会首席检察官、国有大型银行监管部主任杨利平2月28日在银保监会吹风会上明确警示，银行不得组织“运动式”信贷投放，要明确任务目标，结合实际情况去安排民营企业金融服务，要加强监测，将宝贵的信贷资源真正用到民营企业。同时要切实防范道德风险，防止“低成本”资金被转手用于套利或挪作他用。此外，《关于进一步加强金融服务民营企业有关工作的通知》还提出，银保监会将对金融服务民营企业政策落实情况进行督导和检查。2019年督查重点将包括民营企业贷款数据是否真实、享受优惠政策低成本资金的使用是否合规等方面。要指出的是，银保监会的这一表态有两层意思，一是监督银行对民企贷款的执行情况；二是要严格审查贷款是否存在滥放的情况。

学界观点：重规模轻机制是中国金融改革的主要缺陷

中国改革开放40年，金融体系的优化也是其中重要的一环，然而其中出现了什么样的问题尚待解决？1月18日，北京大学国家发展研究院副院长黄益平提出了中国金融体系改革几方面的意见。首先，就过去40年的金融改革有两个基本特点：第一个是重规模；第二个是轻机制。重规模反映在银行在金融体系中占比高，这导致的是国家对金融干预的程度大，因为银行更加容易帮助落实政府的政策，将贷款资金流投向更多政策指定的方向，而这在资本市场是比较难发生的。轻机制则指的是金融抑制，特别是双轨制，使得市场机制难以发挥作用。黄益平提到，过去的金融监管虽然让中国度过了亚洲金融危机，但是这一套已经不能再支持现今的经济增长。原因是现在的资产性需求已经无法满足普罗大众，再加上产业创新不够，导致市场上的钱不投向资本市场，反而转向影子银行，金融的需求和供给无法匹配，这就是目前中国金融体系的问题。黄益平建议政策上应终结双轨制的实施，尊重金融规律，并加强政策协调。

形势要点：银保监会发意见限制农商行“离农脱小”

银保监会网站1月14日消息，银保监会近日发布《关于推进农村商业银行坚守定位 强化治理 提升金融服务能力的意见》。农村商业银行是我国县域地区重要的法人银行机构，已成为支持“三农”和小微企业名副其实的金融主力军，在助力县域经济发展方面也发挥着不可替代的作用。但是在改革发展过程中，少部分农村商业银行出现了经营定位“离农脱小”的盲目扩张倾向。银保监会聚焦农村商业银行改革发展进程中出现的这些新形势新问题，重点针对县域及城区农村商业银行，制定出台了《意见》。《意见》要求，农村商业银行应准确把握自身在银行体系中的差异化定位，确立与所在地域经济总量和产业特点相适应的发展方向、战略定位和经营重点，完善适合小法人和支农支小定位的公司治理机制，专注服务本地、服务县域、服务社区，专注服务“三农”和小微企业，不断加大金融服务创新，切实做好融资成本管理，巩固好支农支小主力军的优势地位。

形势要点：落实乡村振兴战略规划需投资超7万亿元

中央农村工作领导小组办公室副主任，农业农村部党组副书记、副部长韩俊近期出席“清华三农论坛2019”时表示，要落实乡村振兴战略规划今后五年的重点任务，大约需要投资7万亿元以上。韩俊表示，按照党中央、国务院于2018年9月印发《乡村振兴战略规划(2018-2022年)》的定位，2018年至2022年这5年间，既要在农村实现全面小康，又要为基本实现农业农村现代化开好局、起好步、打好基础。韩俊说，处在实施乡村振兴战略的起步期，中央有多项重点部署，包括加快补齐农村人居环境和公共服务短板，提升农民的精神风貌，加强和创新乡村治理等。他表示，农业农村优先发展，是做好“三农”工作必须长期坚持的一个重大方针。中央农村工作会议明确要求各部门、各地各级党委和政府要把这件事作为做好“三农”工作的头等大事，真正纳入议事日程，要层层落实责任，把落实“四个优先”要求与政绩考核联系起来。加强农村的薄弱环节，需要大量资金投入。对此，韩俊说：“我们初步测算，要落实乡村振兴战略规划今后五年的重点任务，大约需要投资7万亿元以上。必须建立财政优先保障、金融重点倾斜、社会积极参与的多元投入格局。财政支出压力再大，也要按照中央的要求把‘三农’作为优先保障领域增加总量，优化结构，提高效率。同时，要求坚持农村金融改革的正确方向，健全适合农业农村特点的农村金融体系，推动农村金融机构回归本源，把更多金融资源配置到农村经济社会发展的重点领域和薄弱环节，满足乡村振兴多元化、多层次的金融需求。”

银保监会：要坚持不懈治理金融市场乱象

1月16日，中国银保监会召开2019年银行业和保险业监督管理工作会议。会议要求，要坚持不懈治理金融市场乱象，进一步遏制违法违规经营行为，有序化解影子银行风险，依法处置高风险机构，严厉打击非法金融活动，稳步推进互联网金融和网络借贷风险专项整治。会议强调，必须把防范系统性风险与服务实体经济更紧密结合起来。有效增加资金投放和融资供给，积极支持国家重大战略实施，扎实推进普惠金融，助力打好脱贫和污染防治攻坚战。大力支持民营企业和小微企业，在信贷供给增加的基础上保持融资成本处于合理水平。

瑞丰党建

PARTY BUILDING



★ 节前送祝福, 关怀暖人心 ★

——省农信联社绍兴办事处王越萍副主任来瑞丰开展慰问活动——

● 党委办公室 杜高松

2019年春节前夕,省农信联社绍兴办事处副主任王越萍在我行相关人员陪同下,向我行困难职工、困难党员送去省农信联社党委的关心和温暖,捎去新春的问候与祝福。

1月11日,王越萍一行赴越城区东浦街道,看望了瑞丰困难职工尹建伟。尹建伟于2006年至今长期病休在家。王越萍关切询问了尹建伟目前的身体治疗和家庭情况(上图左2为尹建伟妻子),鼓励一家人要树立信心,保持积极乐观的心态,合力共渡难关。临行前送上慰问金、慰问品,并致以新春美好的祝福。1月25日,王越萍还看望慰问了瑞丰困难党员陈红琴。

★ 巨手描蓝本 人民谱乐章 ★

为深入学习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,回顾改革开放40年的光辉历程、伟大成就和宝贵经验,1月5日-20日,瑞丰银行各党支部开展了“学习贯彻习近平总书记在庆祝改革开放40周年大会上重要讲话精神”主题党日活动。

会上,瑞丰银行各党支部要求,把习近平总书记重要讲话精神作为当前和今后一个时期的重要政治任务,做到全面学、深入学、持久学。40年改革开放,给了我们提供许多弥足珍贵的启示,其中最重要的一条就是,一个国家、一个民族要振兴,就必须在历史前进的逻辑中前进、在时代发展的潮流中发展。新时代,我们要充分认识伟大成就、

深刻把握珍贵启示、增加“四个意识”、坚定“四个自信”,把改革开放的旗帜举得更高更稳,推进新时代中国特色社会主义伟大事业早日实现。

这次主题党日活动的主要形式原文传达、讲体会、谈感想,期间全行共有580名在职党员参与学习讨论,并撰写感想52篇。通过学习,全行上下进一步领会到伟大的梦想不是等得来、喊得来的,而是拼出来、干出来的。我们所在所处的,是一个船到中流更急、人到半山路更陡的时候,是一个愈进愈难、愈进愈险而又不进则退、非进不可的时候。改革虽已过千山万水,但仍需跋山涉水,肩负起光荣使命,迎接更严峻的挑战。

滨海支行党支部



齐贤支行党支部



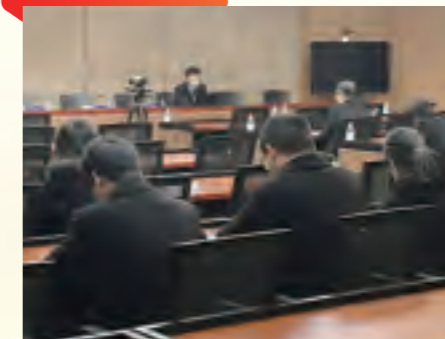
孙端支行党支部



越州支行党支部



总部第三党支部



总部第二党支部



瑞丰文化

CULTURE



跨年联欢乐在其中, 携手启航全新征程

以全新的风貌迎接新年, 这是瑞丰人保持最强执行力的基础, 对此, 各家支行精心策划筹备形式多样的团建活动。以此调动支行干部员工内生动力, 营造尽心尽力干事创业的氛围。在辞旧迎新之际, 柯岩支行全体工作人员欢聚支行新址三楼食堂跨年联欢、共迎元旦。

整场联欢活动充实而又温馨, 以支行营业部女同胞合唱的《相亲相爱一家人》为开场, 支行行长向辛勤工作一年、为柯岩发展助力的全体员工致以感谢和祝福, 并为接下来全支行备战“开门红”加油鼓劲。接下来的节目同样精彩纷呈、高潮迭起, 各家网点用歌曲、快板、朗诵、独白等不同的表演形式充分展示了员工的精湛才艺和英姿风采, 展现了瑞丰人拼搏奋进、勇立潮头的精神风貌, 抒发了对美好未来的畅想与祝愿。节目中间穿插的互动游戏、抽奖和红包环节不断点燃热情, 活动现场不时爆发出阵阵掌声, 大家一起用最灿烂的笑脸、最真诚的祝福, 展望新年, 畅想未来。



柯岩支行全体工作人员欢聚支行新址三楼食堂跨年联欢、共迎元旦



旧岁已展千重锦 新年再进百尺竿

豪情欢歌辞旧岁, 喜气开篇迎新年。2018年12月31日晚上, 钱清支行优秀员工颁奖典礼暨跨年晚会在三楼食堂隆重举行, 支行负责人及全体员工100余人欢聚一堂, 共度联欢。

优胜人员表彰花落谁家。在过去的2018年中, 钱清支行的员工风雨兼程, 一路前行。漫漫征程中的重重考验, 磨砺了他们百折不挠的品格, 这当中也有许多先进个人脱颖而出。在本次表彰会上, 钱清支行陆续颁发了包括柜面条线优胜员工、营销条线优胜员工在内的多个奖项, 以此对工作突出的员工加以表彰, 员工代表高枫杰发表了获奖感言, 和大家分享了工作心得和成功经验, 并对来年的新目标充满希望。

精彩节目尽显钱清支行风采。钱清支行的员工不但在工作中表现刻苦, 在才艺展示上更是体现出专业的表演水准, 现场暖意融融, 一首首饱含真情的动听歌曲, 一曲曲造诣非凡的旋律, 惹得在座的同仁们时而陶醉其中, 时而阵阵喝彩……舞台上各显身手, 会场里一片祥和, 钱清支行员工的魅力与风采在这一刻光芒尽显, 璀璨万分, 整个跨年晚会充满了欢声与笑语、激情与力量。

同祝大家明天会更好。“唱出你的热情, 伸出你双手, 让我拥抱着你的梦, 让我拥有你真心的面孔”, 一首充满着希望与活力的歌声响彻整个会场, 舞台最中央, 表演者一边唱着优美的歌曲, 一边挥动着手中的鲜花, 带动着全场的员工一起合唱, “让我们的笑容, 充满着青春的骄傲, 让我们期待明天会更好”。



钱清支行优秀员工颁奖典礼暨跨年晚会在三楼食堂隆重举行

生活需要仪式感



编者按

生活需要仪式感,是人们对生活的热爱,对幸福的敏感,有时它是一种结束,有时它是新的开始。每个人都是需要仪式感的,比如遇到节日要好好地纪念庆祝。对生活的付出与热爱值得每一个人这样庄重地对待自己。其实,生活需要仪式感,需要的不仅仅是仪式,更多需要的是放慢你的脚步,驻步停留观看身边的人与事,你会发现这个世界原来这般美好。

柯岩支行



“莫道桑榆晚,为霞尚满天”

平水支行



“授人玫瑰,手有余香”

新城支行



五彩饺子迎新年,喜气盈盈辞旧岁

轻纺城支行



小岗位大职责,工作源于情怀

易抵贷



向符合条件的小微企业主、个体工商户等经营者发放的,用于支持其生产经营的以抵押+信用方式担保的个人贷款。

产品特点

1. 贷款额度高,最高可为抵押住房评估价的100%
2. 采用抵押+信用的担保方式
3. 用于日常生产经营
4. 贷款对象为小微企业主、个体工商户和其他经营者
5. 享受瑞丰银行利率优惠

条件

1. 住房抵押
2. 信用良好客户
3. 能提供经营依据

明星产品



嵊州瑞丰村镇银行 十周年 庆典活动

——暨 2019 年迎新春联欢晚会——



▶ 嵊州瑞丰村镇银行十周年庆典活动暨 2019 年迎新春联欢晚会

不忘初心，砥砺前行

● 嵊州瑞丰村镇银行 袁佳懿

2009年1月19日,剡溪两岸,绍兴市首家村镇银行——嵊州瑞丰村镇银行破茧而出。十年艰苦征程,书写了一幅励精图治、探索发展、支持“三农”、服务地方经济建设的壮美华章,走出了一条独具村镇银行发展特色的阳光之路。

为庆祝成立十周年,嵊州瑞丰村镇银行于2019年1月19日晚隆重举行不忘初心砥砺前行——十周年庆典活动暨2019年迎新春联欢晚会。整台庆典晚会,全部由嵊州瑞丰村镇银行员工及家属自导自演,节目精彩绝伦、妙趣横生、高潮迭起,充分展示了瑞丰员工积极向上、实干创新的精神风貌,正是瑞丰人不忘初心、砥砺前行,十年来不断深化金融体制改革,提升金融服务实体经济能力的生动体现。



过去的十年,是嵊州瑞丰村镇银行发展史上的重要里程碑。嵊州瑞丰村镇银行从无到有、从小到大、从弱到强,连续5年荣膺人民银行“A等银行业金融机构”称号,连续3年蝉联“全国百强村镇银行”,浙江省青年文明单位等。继往开来,机遇与挑战并存,激情与压力同在,嵊州瑞丰村镇银行必定以永不懈怠的精神状态和一往无前的奋斗姿态,持续为客户提供特色化、差异化、多元化的金融服务,将嵊州瑞丰村镇银行打造成为嵊州地区的精品银行,以更优异的业绩回报社会各界的厚爱。





嵊州瑞丰村镇银行十周年庆典活动暨 2019 年迎新春联欢晚会



浙里贷

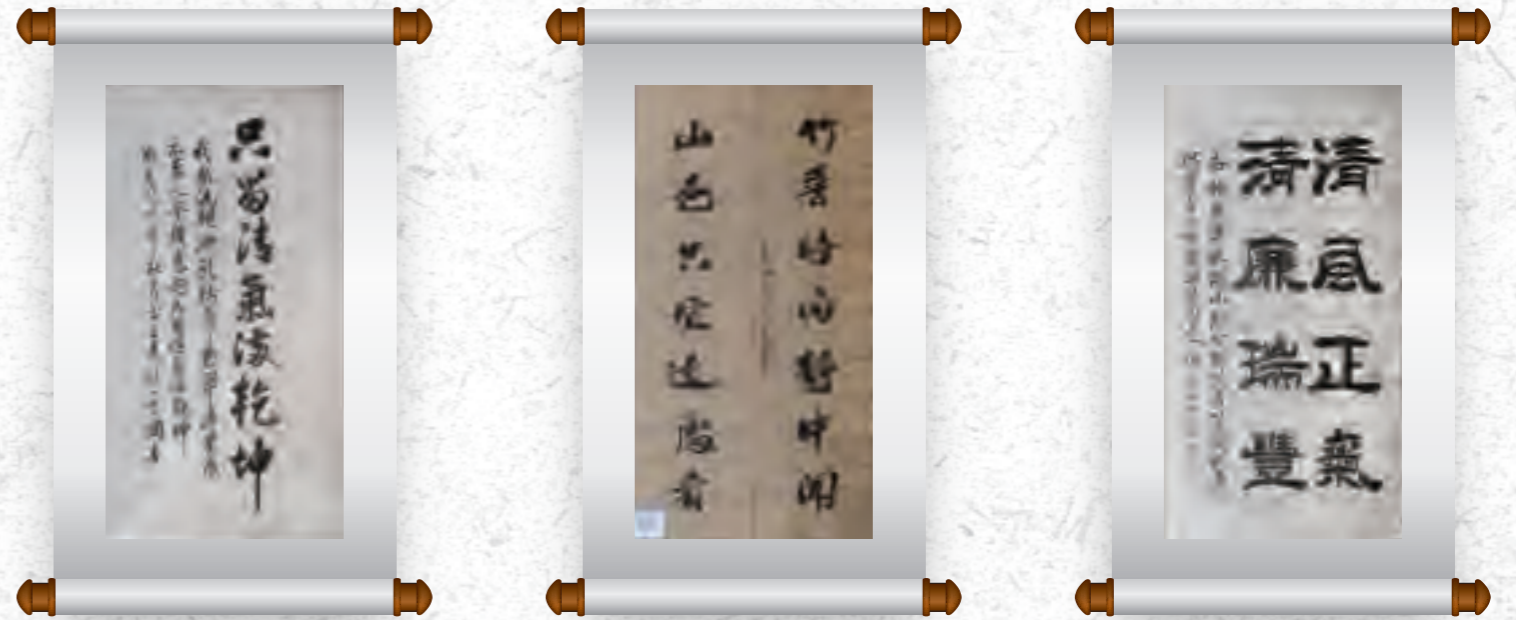
免面签、无担保、线上秒贷



详情请长按识别或扫一扫二维码

瑞丰责任 RESPONSIBILITY

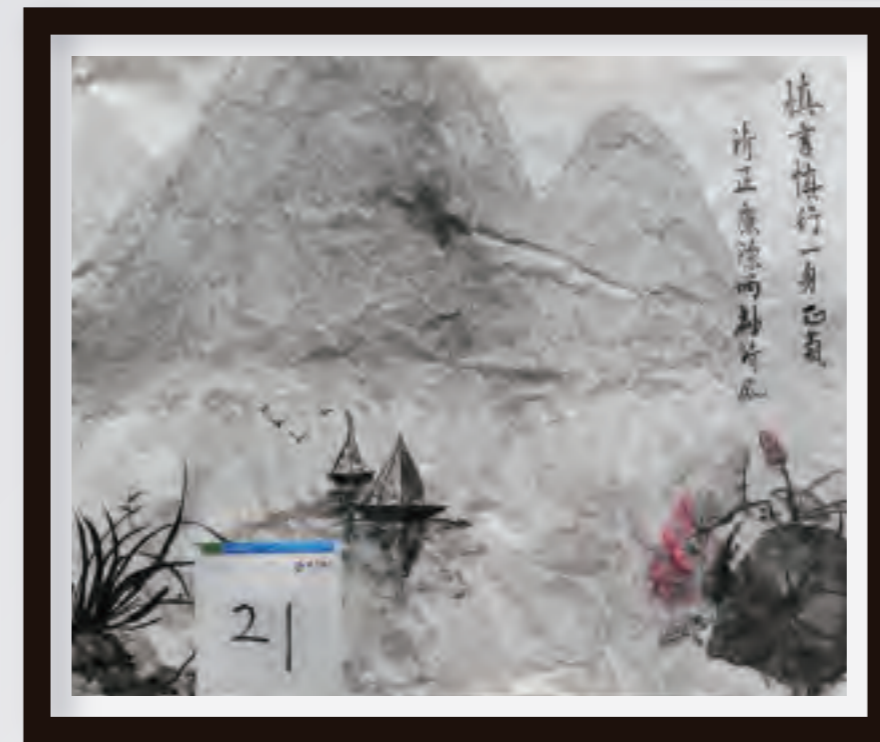
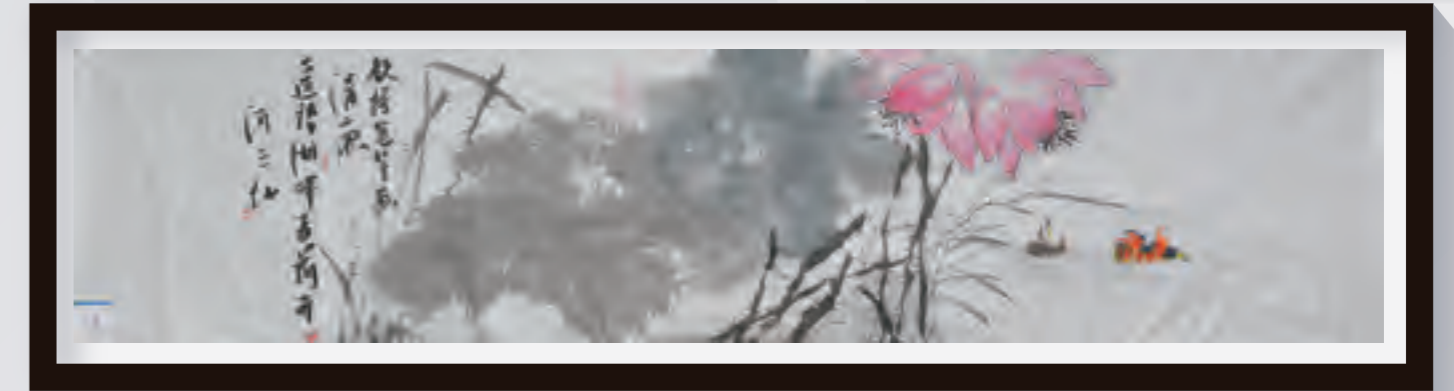
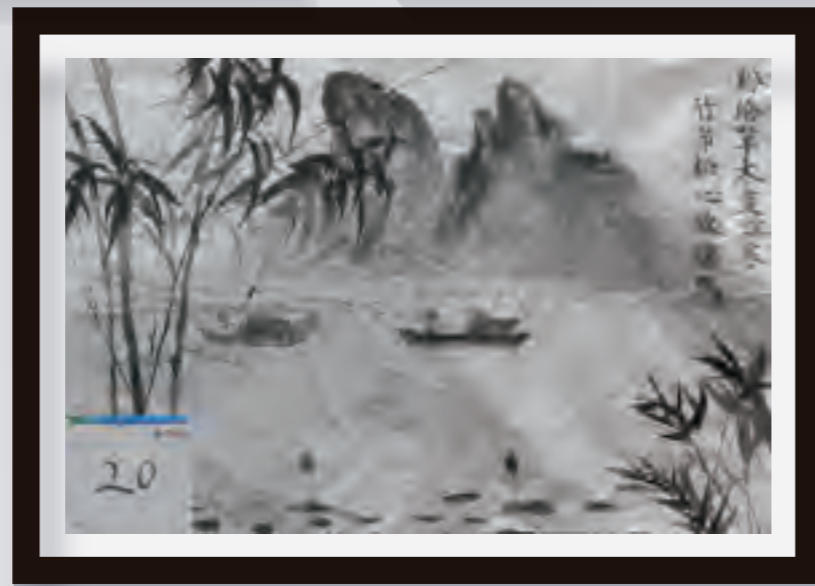
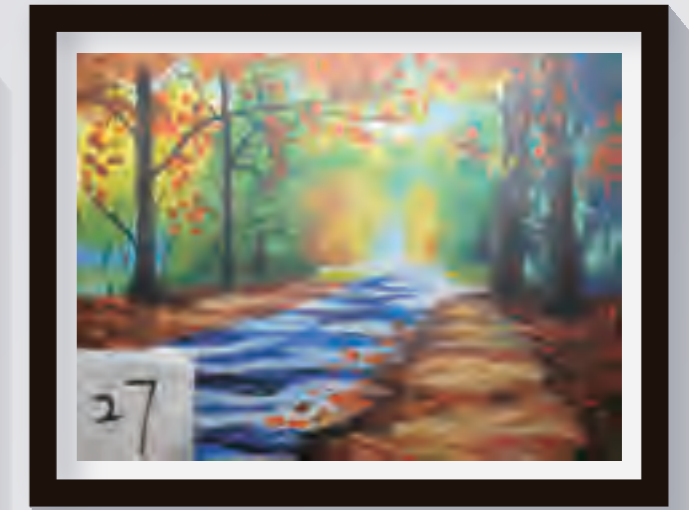
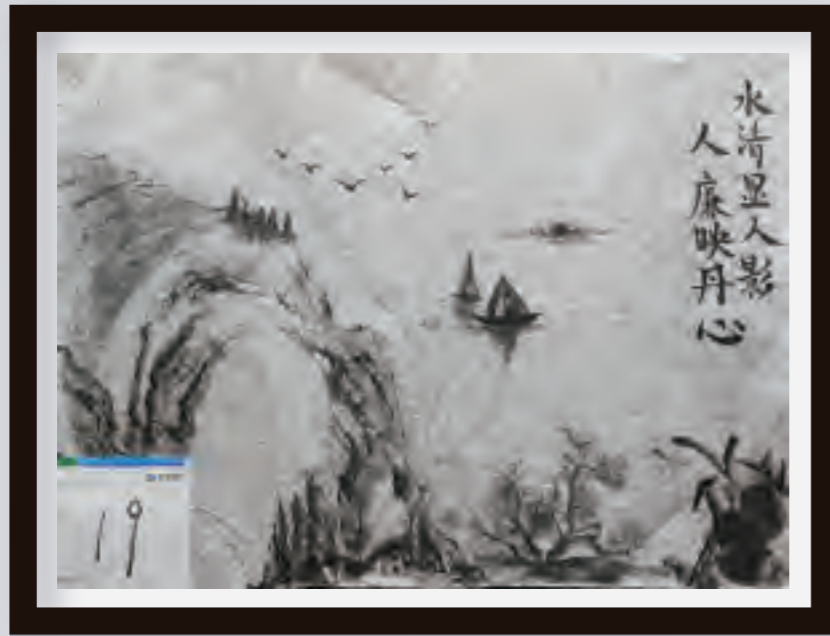
弘扬廉政文化 传播清风正气



编者按

为进一步加强廉政文化建设,培育干部员工传承中国优秀传统文化的意识,瑞丰举办了“弘扬廉政文化,传播清风正气”廉政书法绘画比赛。此次活动共收到书法、绘画作品30幅,既有表现廉政内容的书法作品,也有借物咏志的中国画作品,形式多样,内容丰富,传达出对清正廉洁中华民族传统美德的褒赞和对祖国美好河山的热爱之情,限于篇幅有限,选登部分获奖作品,以飨读者。





“瑞丰”牵手“迎丰”

缘何能够

双赢？

农信携手浙商成长的 “绍兴样本”

开春以来，绍兴市柯桥区滨海工业区迎丰科技公司产销两旺，订单络绎不绝飞来，车间满负荷生产。自柯桥区印染企业集中归并滨海工业园区以来，迎丰科技提前布局滨海，迎来了企业发展的黄金期。

在绍兴传统印染产业大军中，规模排行算不上“巨无霸”的迎丰，若以亩均税收而论，却是名副其实的“英雄”——占地130亩的厂区面积，亩均上交税收100万元，高于全省印染业平均亩均税收4倍多。

筹备上市、规模效益遥遥领先域内同业，迎丰科技今天的好时光，得益于六年前的一次银企合作。当时，做了多年纺织贸易的迎丰印染董事长傅双利准备进入实体，建一家高水准的印染企业。但自有资金不足，项目陷入困境。傅双利找到了已经合作多年的瑞丰银行，瑞丰银行在深入调查后看好企业发展方向、愿景及技术前景，额度达3000万元的贷款很顺利就办下来了。

“我们当时发现‘迎丰’与传统印染企业最大的不同，就是非常重视科技与环保。”瑞丰银行华舍支行负责人说，这是促成瑞丰敢于放贷的重要原因。“迎丰”全部淘汰传统的1:10、1:8高浴比染色机，选择新上1:1、1:3低浴比的全自动气流染色机、染卷机，减少用水80%左右，减少排污50%以上等。同时，新上韩国产高效热能回收系统，并实施煤改气，彻底杜绝燃煤锅炉造成的大气污染。

“环保+科技”——这是过去六年来“瑞丰”向“迎丰”不断加大信贷服务力度的关键支撑。六年来，只要企业有技改和环保投入需求，信贷员第一时间就上门服务。得益于“瑞丰”的支持，仅环

保治理一项，“迎丰”就投入了8000万元左右。智能化装备成为迎丰科技公司在激烈市场竞争中取胜的“法宝”之一。从染料配料到面料包装，企业均实现了自动化生产，他们开发的环保面料被美国品牌运动服巨头看中，年产值达到8亿多元。2017年，瑞丰银行开始企业大走访活动，迎丰科技基于双方良好的合作关系，将其他银行的贷款整合集中到瑞丰银行，瑞丰银行一次性向其再次授信9000万元，进一步支持企业淘汰落后产能，更加注重环保和科技的投入，实现经济效益和社会责任的平衡。

去年3月，迎丰科技动工兴建年产4.7万吨高档服装面料深加工及年产2.5万吨高档服装面料新项目。目前，该企业已有各类生产线44条，实现了材料研发、面料织造、印染加工、服装加工等全产业链布局，并正在启动绿色智能工厂项目，争取2019年在上证主板IPO。回顾这一历程，公司董事长傅双利感慨地说，“瑞丰”和“迎丰”，都看准了实体发展的方向，都相信只有科技和环保，才能让银企实现双双“丰收”。

案例启示

1

信贷服务实体， 重在看准方向。

柯桥，一座“托在一块布上”的城市，产业与城市均与纺织业密不可分，印染业作为纺织产业中承上启下的枢纽环节，更是柯桥区支柱中的支柱。柯桥的纺织印染，从改革开放初期的一条布街，逐步成长为“国际纺织之都”，崛起了全国最大的纺织印染产业集群，拥有各类印染机械10000余台，年产量160余亿米，占全国总量的三分之一；诞生了亚洲最大的布匹集散中心——中国轻纺城，年交易总额占全球纺织品交易的1/4有余，在区域经济发展中发挥着不可替代的作用。柯桥的纺织产业浙商，既是绍兴与柯桥经济发展的中坚力量，更是事关全国人民民生福祉民生行业。服务纺织印染业，就是服务区域经济，就是服务民生福祉。

2

案例启示

**信贷服务实体，
重在雪中送炭。**

2008年国际金融危机后，作为区域产业支柱的当地纺织业受“两链”（担保链、资金链）危机影响资金紧张，为帮助当地企业度过难关，瑞丰银行出台了《关于积极支持县域经济稳定与发展的若干意见》，并建立专项信贷资金，给予困境中的纺织印染业更大扶持，增强共度时艰信心。为增强企业转型升级信心，党委书记、董事长俞俊海专题调研并在媒体撰文《纺织业的春天即将到来》，给了彼时困境中的纺织印染业以鼓舞。同时，瑞丰银行注重信贷导向，扶持有技术含量的传统小微企业转型升级，其中重要的一个信贷标准就是环保投入比，如上述案例中的“迎丰”，其办厂方向符合“瑞丰”要求。

3

案例启示

**信贷服务实体，
重在务实举措。**

一是真金白银支持。

统计显示，过去几年，瑞丰银行纺织印染等制造业贷款余额始终保持较高水平，体现了金融支持第一支柱产业导向。2014年、2015年、2016年、2017年，瑞丰向纺织印染行业投放贷款余额分别为109.28亿元、110.91亿元、112.40亿元、112.64亿元，占全行公司贷款的比例为56.37%、57.31%、56.94%、55.61%，截止2018年6月末，瑞丰银行纺织印染行业贷款投放余额124亿元，占全行公司贷款比例逾57%。其中排污权抵押贷款合计余额6.47亿元，企业户数32户，较年初增长0.54亿元。



二是行动助力转型

瑞丰银行制订下发了《瑞丰银行业绿色金融行动计划（2018-2020）》，实施行业细分信贷政策调整，加大对产业高新化、生态化、智能化改造项目支持，对高污染、高排放、高能耗企业则采取限制、退出等信贷政策。一是实施“有扶有控”差异化信贷政策，继续深化印染企业排污权抵押，为印染企业节能减排提供信贷资金，加快对限制类行业、有重大环境和社会风险的企业有序退出。二是重点支持高端纺织等八大重点产业，加大走访力度，支持一批龙头企业和重大项目，培育千亿级高端产业集群。三是支持企业科技创新，积极支持纺织行业产品创新、工艺技术创新、营销手段创新和体制管理创新，大力支持信息化和产业化“两化融合”，如依托轻纺城，创新推出“纺城电商贷”，支持电商客户发展。

三是服务降低成本。

大力推进“最多跑一次”改革，优化客户服务体验，降低企业融资成本，配套支持纺织产业。一是在大走访中接地气、强服务。去年该行深入开展“新兴合作伙伴大走访”活动，由董事长、行长带队下基层，全行干部员工走访企业1300余家，进企业、入车间，问情况、话发展，本着“店小二”般的心态，心贴心干服务。2018年又继续推进“企业服务月”活动，进一步巩固活动成效。二是在信用库中强根基、优服务。率先出台“不买卖存款、不收取任何财务顾问费”两项庄严承诺，积极为小微企业减负；在区域内首创“信用库”建设工程，引导企业、银行、社会三方提升信用。三是在“最多跑一次”中提速度、快服务。延长授信期限，简化企业申贷流程；提前审批授信业务，减少贷款周转时间；全面推广省农信联社“普惠快车”和“小微专车”业务模式，实现“一站式”业务办理，减少客户贷款等待时间。结合产业特色，创新企业融资方式，如配套企业排污权抵押贷款，通过印染企业排污权抵押作为担保方式，增加企业的融资规模；推出物业通、“续贷通”等产品，进一步降低融资成本和经营风险。

“瑞丰”和“迎丰”的双赢结合既是浙江农信扶持区域纺织业的真实写照，更是浙江农信携手浙商成长，扶持小企业做大做强典型代表。在浙江农信的引领下，会有更多更科技、更绿色、更强大的“小企业”在浙江这边民营经济活跃的大地上茁壮成长。

瑞丰人 LIFE



• 总行办公室 供稿

瑞丰的年味 在哪里，

它在瑞丰人的指尖上舞动。
 现金存取、汇款转账、理财消费，
 “永不打烊”的瑞丰柜面人员服务在一线，
 以暖人心的姿态为客户献上便利的服务体验，
 为客户在传统的中国年添上喜悦与满足感。

瑞丰的年味 在哪里，

它在瑞丰人的双脚上行走。
 授信调查、贷款周转、综合金融，
 “不惧风雨”的瑞丰客户经理奔跑在一线，
 以送服务的心态为客户破解融资难融资贵难题，
 为客户在传统的中国年扫除烦恼与忧愁。

瑞丰的年味 在哪里，

它在瑞丰人的心坎上挂牵。
 开借记卡、电子账户、短信服务，
 心系务工人员瑞丰人打通金融服务“最后一公里”，
 “用情、用心、用力”打造浓浓温馨回乡路。

瑞丰的年味

挂在了春的枝头，抓住“春”的机遇，
 “旺季营销”轰轰烈烈，“开门红”如火如荼，
 上街入市进社区下村庄宣传业务送服务，
 为新年的发展赢得时间，抢得先机。

瑞丰人的年味儿，
 在舞动青春的指尖上，
 在永不停息的脚步里，
 在自信从容的服务里，
 在幸福美好的憧憬里。





新年愿望 我们的



2019, 努力、奋斗!

资产负债管理部 马晓雄

漫步柯桥，河边柳叶半落，梧桐裹上冬衣，忽然意识到，2018，恍惚中已悄然走过。

从年初的青涩一路走来，以一颗敬畏之心，督促自己努力和担当，要求自己总结和进步，砥砺前行。感谢师傅的指导，帮忙熟悉岗位职责和要求；感谢领导和同事的指教，帮助工作更进一步。

2019，多一些期待。期待着业务更熟练，期待着技能更全面，期待着知识更丰富，期待着工作在一定的积累之后有所创新，期待着学习在一定基础之后得以应用，期待着朋友在熟悉之后更好合作。

等待着路边的栀子花再开，希望未来一切安好。

2019, 努力, 奋斗!

2019, 你准备好了吗?

漓渚支行 丁钊萍

时光匆匆，2019年的脚步已经悄悄来临。回首2018年，是努力拼搏的一年，是艰苦奋斗的一年。有过欢笑，也有过汗水。这一年，是我与瑞丰共同成长的一年。面对人生中的第一份事业，不断调整自己的心态，在成长中理解工作，适应工作，并以最好的姿态面对客户。

一元复始山河美，万象更新锦绣春。新的一年我给自己定下新的目标。要自觉加强学习，提高自己的业务能力和水平。一名优秀的银行员工必须具备过硬的职业素养和业务知识，多学习身边的同事，全方位提升自己。要脚踏实地做更多工作，提高业务积极性。不怕做杂事，不怕做琐事，不怕做小事，在点滴实践中不断完善充实自己。要勇于尝试新事物，不论在工作还是生活中，多接触新事物，拓宽自己的眼界，抓住机会和机遇，成为一个更优秀的自己。

新年伊始，我希望身边的家人、同事、朋友能够身体健康，平安顺遂。2019年会有更多的机会和竞争在等着我们，我们必须站稳脚跟，踏踏实实，着眼大局，一步一个脚印，争取更好的成绩!

**2019年
你准备好了吗?**



2019, 新的征程

金融市场事业部 侯发亮

弹指一挥间，2018悄然离去；满怀憧憬中，2019来到身边。2018，认识了许多志同道合的朋友，我们在一起嬉笑怒骂，插科打诨，聊体育娱乐、谈人生理想、论政治时事；2018，尝试了很多从未触及的事情，第一次登录系统、第一次线上交易、第一份研究报告、第一次分享成果；2018，品尝了形形色色的苦果，数据出差错、报送不及时、报告不严谨、做事有疏漏。2018，收获良多，失落良多，感慨良多。

年年岁岁花相似，周围的景致一如昨日，银泰周围依然热闹繁华，办公室依然窗明几净，总行门口大石上“百年瑞丰”四个字依然熠熠生辉；岁岁年年人不同，这一年，我接受了瑞丰文化的洗礼、经历了金融市场的历练、感受了金融竞争的严酷，内心和外貌都成熟了许多。

2019，我希望虽风霜磨砺，秉初心不改，坚持心中理想，追求自己所爱，正如沈从文所说：“愿你在经历过所有的世事沧桑之后，忍受了所有的孤苦无依之后，捱过了无数个泪往肚里流的夜晚之后，内心仍然充满积极向上的希望，仍然拥有疯狂爱一个人的力量”。2019，让我做一个简单的人，快乐、温暖、对人真诚；见想见的人、吃好吃的东西；踏实而务实、善良而光芒万丈。2019，让我收获一份爱情，“谁说现在是冬天呢？当你在我身旁时，我感到百花齐放，鸟唱蝉鸣。”

**2019,
新的征程, 起航啦!**



2019, 向光而行

轻纺城支行 周迎兵

岁末年初，总是容易感慨：弹指之间，又是一年，树木新添一圈年轮，日历又将更换新的一本，不禁感叹时光飞逝、岁月匆匆。同时也会期待：新的一年又将有许多改变。大概这就是时间交接的神秘与魅力之所在了。时光的钟声滴答作响，从预见遇见，2019就是这样不紧不慢，悄然而至。

回首2018，有风雨也有彩虹。也曾迷茫徘徊也曾奋力前行，回想起来都是一段无法复制而又难以忘怀的经历。工作上，忙碌而又充实，在瑞丰大家庭中有一群兢兢业业，勤勤恳恳工作的好同事，生活中，有一群畅谈人生理想，吐槽生活琐事的好友，还有默默在身后关心支持我们的亲人，实属我的小确幸。

展望2019，有机遇也有挑战。新征程的号角已经吹响，努力工作，热爱生活，不辜负每一段美好的时光。俞敏洪曾说过三件让人幸福的事情：有人爱有事做有所期待。看似简单的一句话，实在蕴含着一定的深意。有人爱，也有爱人的能力，有事做，不虚度时光，有所期待，活得有希望，我想这也是我所孜孜不倦追求的一种的状态。

新的一年我有很多梦想、也有很多计划，我也深信日子如果没有目标的过下去，只不过是几段散乱的岁月。新年伊始，愿我们每个人都带着自己满满的期待出发，做一个有趣且温暖的人，一路成长，一路收获，永远相信美好的事情即将发生。

好书推荐 GOOD BOOK RECOMMENDATION



发现价格

/// 期货和金融衍生品 ///

作者: 姜洋

作者: 姜洋
出版社: 中信出版集团
出版日期: 2018-9-15

证监会原副主席姜洋 20 年期货市场研究思想!现代金融期货之父利奥·梅拉梅德作序推荐,刘士余、吴晓灵、李扬、李小加 联袂推荐!从市场起源、监管方式到法规建立,全面读懂中国期货市场!

期货的经济功能,是预先发现商品价格,提前为商品保值。先于现货市场做出判断的特点,使期货成为管理实体经济风险的重要工具,被称为经济的“体温计”。现代期货

诞生至今只有 100 多年,中国期货市场建立还不到 30 年。作为新兴的金融产品,期货高风险、高杠杆、T+0 交易的特点,使很多人将其误读为“赌博”。

作为中国期货市场的主要设计者、建设者和监管者之一,姜洋以通俗易懂的文字,结合扎实的知识背景,讲透了期货的基本原理、历史演变和功能作用;梳理了中国期货市场的发展历程,并结合自己多年对市场的认识,阐述了期货市场对国家战略的作用。

这是一部期货和金融衍生品的普及读本。我们可以从中了解如何在未来的不确定性中,利用期货思维预先发现价格,规避风险;学习期货的演变轨迹和发展历程,从市场的本质和源头理解趋势变化;研究期货的宏观作用和影响,更好地服务国家战略。无论是专业从业者还是入门读者,都能从书中受益良多。



一个德国人的故事

/// 哈夫纳回忆录,1914—1933 ///

作者: [德] 塞巴斯蒂安·哈夫纳

作者: [德] 塞巴斯蒂安·哈夫纳
出版社: 译林出版社
译者: 周全 出版日期: 2017-9



本书是德国著名政论家与历史专论作家塞巴斯蒂安·哈夫纳青年时代的回忆录。全书始于 1914 年夏天第一次世界大战爆发前夕,结束于 1933 年底,即哈夫纳在“候补文官营区”通过“世界观教育”之际,而那一年正是第三帝国元年。在本书中,哈夫纳着力展现了两个实力悬殊对手之间的决

斗: 一方是强而有力且肆无忌惮的国家,另一方则是一个既渺小又名不见经传的平民青年。作为一个成长在两次世界大战之间的普通德国青年,作者生动描述了那一代青少年的成长过程、心理状态以及他们所亲历的国家和社会的变迁。



如何正确吵架

/// 发掘问题、解读渴望、创造幸福的伴侣沟通术 ///

作者: [美] 朱迪斯·莱特 / 鲍勃·莱特

作者: [美] 朱迪斯·莱特 / 鲍勃·莱特
出版社: 后浪 | 中国华侨出版社
译者: 钟辰丽 出版日期: 2019-3

你也许见过很多教你避免吵架、和谐沟通的婚姻指南,本书的主题却正好与之相反。莱特夫妇在对大量伴侣进行研究、提供咨询和培训的基础上提出,将无效争吵转变为高效率、有意义的争吵,借争吵之机发掘其后隐藏的真正问题,才是促进亲密关系健康发展的关键方法。

吵架不可怕,可怕的是不知道为什么而吵,徒然让无效争吵一再损害伴侣间的感情。本书将教你分辨 15 种最常

见的争吵类型,并介绍挖掘争吵的本质、将冲突转变为幸福的 6 个技巧。你将看到,某些通过主流文化深入人心的爱情理论是多么不可靠,能给双方带来真正幸福的亲密关系其实需要你们走下云端,在脚踏实地的冒险中获得。你们能走上持续幸福的道路,同时成为更好的自己,奥秘尽在每一次小小的争吵之中。



年味在这里! 年味在哪里!

你记忆中的年味是怎样的?

小时候觉得,过年是记忆里最美好的一天

穿新衣,戴新帽,包饺子

蒸年糕,打灯笼,放鞭炮

而如今的年味像是淡了很多

有些家里干脆春联也不贴了

让人不禁感叹,年味都去哪了?

想感受最传统的春节味道

就要寻找最接地气的传统文化

国内有一些地方依然保留着

最传统最热烈的迎新年方式

在那里,还有着最浓郁的年味

今天就给大家推荐几个

“最有年味”的旅行地



四川 阆中古城

阆中是四大古城之一,同时还是“春节的发源地”,想体验最地道的年味,不如到春节之源走一趟。行走在春节时的阆中,川戏、皮影次第上演,狮灯、龙灯走街串户,锣鼓声中,历史的脉动就这样在你的身边行走。



浙江 安昌古镇

安昌可以说是绍兴最原汁原味的古镇了,沿河的三里街市还保留着质朴的生活,到了腊月,最是热闹。



河北 蔚县

京城边上的火树银花年味，在北京边上，有一座历史超过千年，如平遥、大理一样的古城，它是蔚县，也被称为“中国最具年味的地方”。



陕西 安塞

西北高原上的气势磅礴年味，最具陕北年味的，莫过于那让人热血沸腾、酣畅淋漓的安塞腰鼓。黄土高原之上，那如入无人之境的陕北人民，用如影的身姿，震天的鼓声，敲打出了最让人亢奋的年味，那气势磅礴的场面，该去看一次。



贵州 千户苗寨

云贵高原上的苗寨民族风年味，西江千户苗寨是中国最大的苗族聚居村寨，春节期间，这里有很多新春活动，是体验苗族年味的好去处。在这里，每天都有一场原汁原味的苗族歌舞表演，奔放的苗族姑娘和小伙，在芦笙的伴奏下，跳起热情洋溢的民族舞蹈，让人沉醉在浓郁的民族风情中。



山东 周村

齐鲁大地上的原汁原味年味，周村位于淄博西部，号称“天下第一村”，据传为清代乾隆皇帝所题，享有“旱码头”、“金周村”、“丝绸之乡”之美誉。

