

沟通瑞丰人 服务合伙人 连接社会人

02 | 《百年瑞丰》总第67期
2021年04月出版

编印单位：浙江绍兴瑞丰农村商业银行股份有限公司
印刷单位：杭州高腾印务有限公司

《百年瑞丰》编辑委员会

主任：严国利

主编：李 菲

编辑：陈 鱼 王 樑 施斌杰

贺俊杰 王 强 毛若恒

韩晨恺

投稿邮箱：bainianrui Feng@163.com

目 录

CONTENT

刊首语

瑞丰视点 FOCUS 01-14

- 浙江首家农商行上市获批
- 省农业农村厅、省农信联社调研组赴瑞丰银行调研
- 瑞丰银行启动“领航”“远航”“星航”研习班开班仪式暨“大学习、大通关、大提升”主题活动
- 两员一顾问：柯桥区深化驻村指导员制度新创举
- 瑞丰银行召开党委扩大会议学习贯彻浙江农信年度工作会议精神
- 瑞丰银行召开2021年度工作报告宣讲会
- 瑞丰银行召开一季度业务分析会

瑞丰模式 MODEL 15-24

- 看这家农商银行如何转入零售金融“下半场”
- 瑞丰银行社区服务品牌解读

特约评论 COMMENTS 25-28

- 深度互惠的银政联盟需要双向贴心融入
- 以沉潜之力助推乡村振兴

瑞丰联播 NEWS 29-40

- 行内联播
- 行外消息

瑞丰党建 PARTY BUILDING 41-50

- 瑞丰银行开讲党史学习教育“第一课”
- 看今朝，忆往昔，祭英烈
- 团旗下的青年人 让青春在奋斗中绽放

瑞丰研究 RESEARCH 51-56

- 瑞丰银行看招商银行的“道”与“术”
- 金融脆弱性与居民杠杆率上升的思考

瑞丰责任 DUTY 57-62

- 瑞丰银行开展315金融消费者权益保护宣传周活动
- 瑞丰银行有序推进新冠病毒疫苗接种
- 瑞丰银行开展绍兴市国家卫生城市复审迎检宣传工作

瑞丰文化 CULTURE 63-70

- 瑞丰员工俱乐部春季纳新啦
- 多彩的工作餐

瑞丰人 LIFE 71-78

- 人民日报：什么是工作到位？
- 美丽乡村游

强根铸魂抓党建 凝心聚力促发展

瑞丰银行党委书记、董事长 章伟东

中国共产党的百年历史是中国近现代历史当中最为波澜壮阔、可歌可泣的篇章，中国共产党领导中国人民取得了一个又一个的历史性成就。在党的百年历史交汇点，学党史、强党建、促发展，正当其时、意义重大、影响深远。

学党史、强党建、促发展，就要重点学习习近平总书记在党史学习教育动员大会上的重要讲话精神；重点学习习近平总书记在庆祝中国共产党成立100周年大会上的重要讲话精神，深化对党的历史的系统把握，全面落实实践要求。一是“学党史、强党性”专题学习活动，多形式深入学习各类重要讲话及书目。二是“悟思想、讲党课”系列宣讲活动，实现年内全行近千名党员都接受一场以上党史宣讲教育，30余名党组织书记每人都作一场党史宣讲。三是“忆党史、开新局”专题宣传教育活动，利用媒体平台、网络引导、宣传展示等方式，讲好党史故事、讲好浙江故事，讲好浙江农信故事、讲好瑞丰银行故事。四是“普惠金融扬党旗、党员温暖千万家”行动，与高水平开展“业务提升年”活动紧密结合，与“党建+金融”紧密融合，切实推动解决一批群众、企业和基层关心关注的难点问题。五是“找差距、提业务”专题组织生活会，全行各党支部召开严肃认真地专题组织生活会，深入查摆不足和差距，交流学习体会，进行党性分析，检验党史学习教育成果。

以党建为引领，结合实际落地、力戒形式主义、推动中心工作。一要把学党史和学行史结合起来，坚定理想信念。一个没有理想的企

业走不长，要在学党史中领悟共产党之所以伟大的内在遵循和规律，更要在学行史中树立打造百年瑞丰的坚定信心。要通过老党员座谈、红色基地学习、党建阵地建设等形式，传承好“三水精神”“四千精神”“战狼精神”，弘扬好长期艰苦奋斗文化，把全行干部员工特别是年轻员工的思想凝聚起来，坚定答好“两张卷”、争创“双一流”的信心。二要把强党建和促发展结合起来，坚持实战建功。当前各项工作任务十分繁重，党支部要起好战斗堡垒作用，党员干部要发挥先锋模范作用，通过评选奋斗者、推选“两优一先”，要选树“最美党建窗口”，同时也要深化“五星闪亮”，把强党建和促发展紧密结合起来，在全行树立满满的正能量，在实际工作中建功立业。三要把抓学习和提素质结合起来，坚持专业赋能。要坚持政治学习和业务学习两手抓，结合“大学习、大通关、大提升”活动，大力提升条线专业能力建设。

今年是建党100周年，回望“雄关漫道真如铁”的过去，瞭望“乘风破浪会有时”的未来，推进党的自我革命的必然要求。站在“两个一百年”奋斗目标的历史交汇点，开展党史学习教育，正当其时。

刊首语

PROLOGUE

瑞丰视点

Focus

01

浙江首家农商行上市获批

02

省农业农村厅、省农信联社
调研组赴瑞丰银行调研

03

瑞丰银行启动“领航”“远航”“星航”
研习班开班仪式暨“大学习、大通关、
大提升”主题活动

04

两员一顾问：柯桥区深化
驻村指导员制度新创举

05

瑞丰银行召开党委扩大会议学习
贯彻浙江农信年度工作会议精神

06

瑞丰银行召开2021年度
工作报告宣讲会

07

瑞丰银行召开一季度
业务分析会

视点

03 视点 瑞丰

浙江首家农商行上市获批 扎根社区探索形成一乡一城一市“瑞丰模式”

5月7日晚，中国证监会官网发布信息，核准绍兴瑞丰农商银行首发申请，此举标志着我省首家上市农商行将诞生，在中国普惠金融历史上，绍兴将写下新的浓重一笔。

瑞丰银行前身为绍兴县信用联社，2011年改制为浙江省首批农商银行，在长期扎根社区的普惠金融实践中，瑞丰银行始终保持着探索创新的姿态，在“支农支小”之路上砥砺前行，探索形成一乡一城一市三大“瑞丰模式”，其惠民便民实效赢得业界高度认可，2017年全国农村中小金融机构监管工作会议作典型介绍，三度被评为全国农村商业银行“标杆银行”。

“瑞丰模式”的本质是金融的普惠化。以数据为例：尽管该行区域贷款市场占比逾三分之一，但99%的信贷资金投向“三农”和小微，零售客户占比超过98%。在普惠金融“雨露”的同时，瑞丰银行构建起一整套完整的社会责任体系，形成“助困、

助村、助学”慈善体系。至今“三助”已经连续坚持9年，补助低保贫困户4.3万余户（次），支持160多个美丽乡村建设项目。在柯桥区机关部门行风评议中，瑞丰银行9次位居第一名。

瑞丰银行之所以将成为浙江首家上市农商银行，与其不断探索创新行之有效的普惠金融路径密切相关。2019年，瑞丰银行践行“最多跑一次”改革，发挥100多家网点及380家乡村便民服务点优势，探索“银政联盟1+N”模式，截至目前已经与41家政府部门实现合作，将近百项政务+金融服务引入网点，让老百姓从“跑多次”到“跑一次”甚至“一次不用跑”。今年该行又在深化银政联盟的基础上，创新驻村指导员制度，建立“两员一顾问”机制，通过选派党建联盟金融特派员、金融指导员及聘请普惠金融顾问，实现柯桥区国有平台、镇街、行政村驻点服务全覆盖，为乡村振兴和社区治理注入了新动力。



省农业农村厅、省农信联社调研组 赴瑞丰银行调研

4月22日，省农业农村厅副厅长孙飞翔、省农信联社副主任江丕贤一行围绕柯桥区宅基地和三资管理工作开展情况进行调研。省农业农村厅、省农信联社相关负责人及柯桥区政府，绍兴市、区农业农村局相关负责人陪同调研。行领导章伟东、张向荣参加座谈。

调研组一行实地踏看瑞丰银行“银政联盟1+N”自助服务区，详细询问便民服务成效，充分肯定瑞丰银行“最多跑一次”改革实践，创新通过联动政府部门推动服务下沉，成为服务企业、服务群众的成功典范。

瑞丰银行着重围绕“三务”公开信息化平台作了详细汇报。2020年7月起，瑞丰银行联合区农业农村局在全市开展“三务”公开信息化平台建设试点工作，平台聚焦问题多发和群众关注领域，重点设置党务公开、财务公开、村务公开、工程项目、村务

监督等9大板块约24类信息，共享农村产权交易信息和公共资源交易信息，着力解决党务、村务、财务信息不透明、不对称、不及时等问题，进一步推进清廉村居建设。目前，已实现柯桥区辖内所有镇街的推广全覆盖。

调研组一行充分肯定浙江农信和瑞丰银行在“三务”公开信息化平台方面的实践探索，并围绕系统建设面临的主要问题进行了深入交流，听取了与会人员对完善“三务”公开信息化平台建设的意见建议。希望瑞丰银行与区农业农村局继续加大合作力度，并结合省版系统，进一步完善“三务”公开信息化平台建设。

调研期间，调研组一行到柯岩街道三资代理服务中心考察新“三资”系统上线试点工作，深入了解系统运营模式。



长风破浪、竞跑起航 瑞丰银行领航、远航、星航研习班“三舰”齐发， 打造高素质队伍助力高质量发展



3月12日上午，瑞丰银行联合浙江大学启动“领航”“远航”“星航”研习班开班仪式暨“大学习、大通关、大提升”主题活动。省农信联社党委委员、派驻纪检监察组组长祝昌联亲临现场授课，浙江大学经济学院党委书记张子法出席仪式并致辞，省农信联社绍兴办事处主任俞俊海出席仪式。瑞丰银行领导班子成员、行专家，中层干部及“三航”研习班成员150余人参加。

祝昌联围绕“做人要修身、做事要有信念、做官要有境界”三个方面，给全体瑞丰干部上了一堂生动的思政课。祝昌联指出“做人、做事、做官”三者密不可分、互相关联，做人是根本，做事是目的，做官是载体，只有把三者关系搞明白、领悟透、实践好，才能够“做好人、做好事、做好官”。

一是关于做人。祝昌联引用古训“敬天地，忠社稷，孝父母，和夫妇，友兄弟，信朋友，睦乡邻，施穷人，救危困”，希望瑞丰干部要做一个追求理想、品行端正、诚实守信、毅力坚强、宽厚善良、有责任感的人。要善于勾画人生蓝图，立志建功立业，有正确的价值取向。要忠诚、正直、严谨，不惧困难、不畏人言；要厚道善良，有气度有雅量，更要有强烈的责任心，勇于担当。**二是关于做事。**祝昌联强调干部要善于谋事，更要善于成事。谋事要有思考的习惯，小事有大启发；谋事要有战略的视野，财富是认知的变现；谋事要有积极的心态，乐观面对挑战困难。做成事要善于抓重点、抓落实、抓典型、抓细节，要巧干实干，脚踏实地。要带着责

任做事、带着担当做事、带着智慧做事、带着激情做事，坚持发展为先、稳定为重、实干为要、客户为先。**三是关于“做官”。**祝昌联强调“做官”要具备会学、会说、会写、会干“四会”基本功。要多学政治理论、金融政策、法律知识；要多说理性的话、诚恳的话、商量的话、通俗的话；要会写，掌握书面表达，成为“笔杆子”；要会干，一切问题只有在干中解决，要为百姓、员工干事情，要有人格魅力，要能合作共事，要公道正派，要清正廉洁，要心平气和。

祝昌联强调，干部员工要坚持“做人以诚为本，做事以实为本，做官以民为本”，鼓励干部员工要在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下，不忘初心、牢记使命，为瑞丰乃至浙江农信的大发展贡献青春力量，用实际行动演绎精彩人生，谱写新时期农信人之歌。

瑞丰银行党委书记、董事长章伟东现场作开班动员。章伟东指出历史赋予我们培养青年干部的责任。干部的党性修养、思想觉悟、道德水平需要终生努力。组织要为干部学习赋能、为干部领导力赋能、为实现历史担当赋能。时代赋予青年干部展现能力的舞台，新时代是年轻干部历练本领的大舞台，干部员工要思想解放、与时俱进，要终生学习、持续赋能，更要攻坚克难、砥砺前行，做一个具备高格局、真本领的好干部。未来需要青年干部扛起发展的重任。干部员工要在学习中领悟艰苦奋斗精神，要在实践中树立精诚团结意识，要在发展中践行绝对忠诚品质，扛起瑞丰大发展重任。

浙江大学经济学院党委书记张子法在致辞中指出，瑞丰银行2013年就设立了浙江农信首家企业大学——瑞丰商学院，极具长远战略眼光。“三航”研习班的开班是浙江大学经济学院与瑞丰银行校企合作的再次延续，期待浙江大学经济学院能够为瑞丰人才战略赋能。

仪式现场举行了“瑞丰竞跑号”启航和授桨仪式。章伟东转动船舵向“三航”研习班班长授予船桨，正式启动研习班“战舰”，带领学员向着提升自身本领能力进发。

瑞丰银行副行长(主持工作)张向荣现场启动“‘瑞丰竞跑’千万学习成长基金”暨“大学习、大通关、大提升”主题活动。据悉，瑞丰银行将建立千万学习成长基金，并以条线部室为单位分层分类实施“大学习、大通关、大提升”活动，全面提升全行员工的专业履职能力，助力答好“两张卷”、争创“双一流”。

活动现场，全体“三航”干部学员共同许下学习承诺、签署姓名，研习班学员代表现场朗诵自编诗歌《薪火相传》，铿锵有力的声音响彻现场，展现了“老中青”三代干部对学习的渴望、对使命的坚守以及实现瑞丰高质量发展的决心信心。



开班仪式



两员一顾问： 柯桥区深化驻村指导员制度新创举

4月28日下午，柯桥区举行“金融‘三驻三服务’助力‘领跑竞跑’”部署会。柯桥区委组织部与瑞丰银行联合选派111名驻村金融指导员、21名党建联盟金融特派员，聘任了一批普惠金融顾问，并现场发布“普惠服务十条”，进一步深化驻村指导员制度，助推乡村振兴，助力领跑竞跑。柯桥区委常委、组织部长丁贵出席并讲话。瑞丰银行党委书记、董事长章伟东致欢迎辞。区内6大国有平台、16个镇街及部分行政村代表，瑞丰银行党建联盟金融指导员、金融特派员出席部署会。

会议指出，实施“两员一顾问”机制，是在“银政联盟1+N”模式基础上，创新推出的一项服务广泛、举措务实的普惠金融工程和服务民生工程，将为柯桥区深化驻村指导员制度，“领跑全市、竞跑全省”作出相应贡献。瑞丰银行以“党建+金融”模式推进这项工作，通过制定详实的管理办法和服务举措，普及金融知识、践行普惠金融、推广金融业务、参与乡村治理等，能有效实现党建共建、服务群众的目的，真正把“两员一顾问”机制干在实处、落到深处。

会议强调，各单位成员要切实按照“惠民生、促共富”的主旨和要求，推动各项金融服务落地落实。金融指导员、金融特派员要按照派驻工作要求，扎实有序推进各项工作。瑞丰银行要强化队伍管理，真正打造一支政治素养高、服务意识强、专业本领硬的指导员队伍。各镇街、平台要牢牢把握有利契机，积极做好对接和融入工作。

章伟东在致辞时表示，瑞丰银行将持续推动金融“三驻三服务”，创新深化驻村金融指导员制度，助推乡村振兴，助力领跑竞跑。要以“跑小二”服务理念和“老黄牛”工作作风，精准服务、协同治理，合力营造“党建引领、政银联动、共促发展”的良好氛围。要建立严格的金融指导员、金融特派员管理制度，通过实实在在走访服务，切实承担“乡村振兴主办行”的责任，把“两员一顾问”机制落到实处，把惠民为民利民理念落到实处。

17年来，柯桥区坚持一以贯之、久久为功，不断丰富和拓展驻村指导员制度深刻内涵。“两员一顾问”旨在全面推进金融助力乡村振兴、经济高质量发展和基层治理，也是深化驻村指导员机制的一项创举。为有序推进该工作，柯桥区委组织部此前与瑞丰银行联合发布《关于建立金融指导员、金融特派员以及普惠金融顾问机制助力领跑竞跑的通知》。111名党员干部、业务骨干率先驻村开展金融指导员工作，截止目前已经建立党建联盟289个，开展社区活动398场，覆盖211个村（社）、市场，走访小微三农客户近2万户，金融指导员工作取得了明显成效。

部署会现场宣读了区委组织部关于21名党建金融特派员任命文件，瑞丰银行21名金融特派员将任职区内6大国有平台、16个镇街，架起政企、政银连接的桥梁。同时，瑞丰银行现场聘请了一批党建普惠金融顾问，并在兰亭街道建立“乡村振兴实践教育基地”。通过上述机制的建立，深入研判农村小微企业、专业合作社、家庭农场和广大农户的金融需求，做好项目筹融资决策参谋和银企对接，当好银行与行政村（社区）、企业、农户的金融纽带。

“如果说，‘三驻三服务’是一个事业平台，是一个为民服务的赛场，那我就当一个最好的选手，展示最棒的风采，取得最好的业绩，真正领跑竞跑。”派驻漓渚镇大步村金融指导员马明浩在表态发言时说，要把走访工作做到实处，去了解农户最关注、最亟待解决的问题，在金融和非金融领域向最基层的群众、企业提供最需要的帮助。

正是带着这样的情怀，全体金融指导员、金融特派员代表现场宣誓瑞丰银行“普惠服务十条”。“普惠服务十条”是瑞丰银行为“三驻三服务”专门建立的服务准则，涵盖了推进党建共建、强化融资畅通、助力乡村振兴、致力人人可贷、推广数字金融、融入社区治理、加强消费者保护、传承农信文化、遵守服务纪律等十个方面。



瑞丰银行召开党委扩大会议 学习贯彻浙江农信年度工作会议精神

实干巧干 借力借势 弘扬长期艰苦奋斗精神
答好“两张卷”，争创“双一流”

3月10日上午，瑞丰银行第一时间召开党委扩大会议，组织传达学习贯彻浙江农信年度工作会议精神。党委书记、董事长章伟东主持会议并提出工作要求。章伟东强调，要紧紧围绕省农信联社战略决策部署，提高站位、夯实举措、迅速行动、狠抓落实，要实干巧干、借力借势，以“业务提升年”为抓手，弘扬长期艰苦奋斗精神答好“两张卷”，争创“双一流”。行领导、行专家，各支行、部室负责人参加会议。

会议深入贯彻落实浙江农信2021年度工作会议、党风廉政建设工作会议部署会议精神，原原本本学习贯彻省委书记袁家军对省农信联社的重要批示精神和副省长朱从玖在省农信联社调研时的讲话精神，省农信联社党委书记、理事长王小龙重要讲话精神。章伟东指出，全省农信系统系列会议政治站位高、引领作用强、战略方向明、思路定位清，为全省各家行社指明了方向。特别是袁家军书记重要批示精神和朱从玖副省长讲话精神，高度肯定浙江农信取得成绩，极大鼓舞了士气、提振了信心。对浙江农信2021年度工作会议精神和领导重要讲话，特别是高站位、高起点、高水平、高标准“四高”工作要求，全行干部要全面系统学、深入持久学、联系实际学，力争学深悟透、入脑入心、融会贯通。**要正视差距强举措。**要在当前激烈竞争态势下，清醒认识我们的短板和差距，特别是要高度重视省农信联社对瑞丰银行发展短板分析，深入查摆、找准根源，发挥优势、补足短板，科学精准制定下一步工作目标和举措。**要狠抓落实提质效。**瑞丰银行年度工作会议制定的工作任务和浙江农信工作会议精神高度契合，要全面推进落实“业务提升年”活动，把握发展先机、找准发展方向，认真贯彻落实到位，结合瑞丰银行实际狠抓落实。要紧紧围绕浙江农信工作会议精神，提高站位、夯实举措、迅速行动，走出特色化差异化新路。**要强化管理抓作风。**机遇与挑战并存，动力与压力同在，各支行、部室要杜绝粗放管理、简单传达，要以极端负责的态度提升精细管理，以业务提升赋能高质量，既要重视效益的“质”，也要做大规模的“量”。各支行要加强营销团队赋能、管理，全面封杀中介业务，要维护好客户、维护好瑞丰利益。

章伟东强调，发展是硬道理，没有发展，一切都是空谈，全行上下要弘扬长期艰苦奋斗精神，下一阶段要重点做好以下四方面工作。**一要高质量抓好存款工作。**要实干巧干，借力借势，不以任何理由为借口，发扬“钉子精神”，关键是要“抓两头”。既要牢牢巩固基础存款、做深做透农村市场；也要扎实推进大额存款，维护好优质公司、政府平台。**二要高水平抓好贷款工作。**要正确认识、科学把握“做大”与“做小”，坚定“大零售”战略不动摇，大零售、大产业、大资管“三驾马车”齐头并进，关键也要“抓两头”，既要夯实基础，全面落实轨迹管理，提升市场占比，提高授信率、用信率；也要主动出击，拓展优质公司业务。**三要高要求抓好不良化解。**要把不良化解与利息清收作为今年工作重中之重。支行作为不良化解第一责任人，要精准发力化解风险，坚定信心清降不良；风险管理部要清晰把握，与支行做好对接，逐笔逐笔加以落实。**四要高标准抓好工作报告落地。**要在工作报告拆解基础上，制定具体工作方案和落实举措，明确“任务书”“时间表”“路线图”，全力以赴抓好各项工作落地见效。

会上，副行长（主持工作）张向荣传达了“业务提升年”活动情况，特别是对系列分析报告精神作深入学习贯彻。



章伟东在工作报告宣讲会上强调 凝全体共识 举全员之力 谋全行发展



3月16日晚，瑞丰银行召开2021年度工作报告宣讲会。党委书记、董事长章伟东强调，工作报告是全行工作总纲，是总行党委意图的集中体现，要把贯彻落实报告精神作为当前工作首要任务，在真抓实干中提高落实能力，体现强大战斗力和优良作风，凝全体共识、举全员之力、谋全行发展。副行长（主持工作）张向荣主持会议，副行长严国利围绕工作报告核心思想和工作脉络进行宣贯，副行长秦晓君、副行长宁怡然分别就大产业条线、大零售条线相关工作进行宣贯。

章伟东强调，瑞丰银行2021年度工作报告精神与浙江农信、绍兴农信年度工作会议精神一脉相承，是我们在广泛学习标杆行的基础上，集思广益、反复论证的思想智慧成果，既有极强的政治性、战略性和创新性，又具有很强的指导性、针对性和可操作性。全行上下要迅速行动起来，大力推进浙江农信“业务提升年”活动，围绕绍兴农信提质增效提升发展要求，深刻领会报告精神，认真贯彻落实，切实把思想和行动统一到总行决策部署上来，以服从指挥、指哪打哪体现战斗力，以担当作为、实干苦干展现好作风。章伟东对抓好贯彻落实提出要求。**一是要深入宣贯，抓好思想建设关。**要提高站位、认真学习、深刻领会，统一思想认识。加强宣传贯彻力度，充分激发全行干部员工努力奋斗的热情和干劲。**二是要科学拆解，抓好目标推进关。**要紧

紧围绕工作报告部署的目标任务，科学做好拆解，制定详实的推进方案和发展举措，主动作为、狠抓落实。**三是要全面督察，抓好履职效能关。**要从严管理，全面督查。督方向，督落实，督效能，形成比学赶超的良好氛围。

章伟东殷切鼓励全行干部员工坚定信心、锐意进取、奋勇拼搏，要凝全体共识，举全员之力，谋全行发展，定战略引路、靠实干拓路、抓作风开路，答好“两张卷”，争创“双一流”。**一是鼓励优秀干部员工参与比学、脱颖而出。**总行将在“领航”“启航”干部研习班和“星航”优秀青年员工培训班基础上，敞开胸怀，以比学形式为更多优秀年轻人才提供成长平台。**二是鼓励内部员工走向市场、走向营销。**要积极引导内部员工走出柜台、走向市场、走向营销，为客户经理队伍提供新鲜血液，不断做强壮大营销力量。**三是鼓励全行员工引进人才、推荐人才。**要提高推荐奖励，营造全员引荐的良好氛围，利用自身资源引进优秀专业人才，推进各项业务稳健发展。**四是鼓励干部主动挂职、深化服务。**要深化“两员一顾问”机制，干部要提高站位，主动报名到镇街、村（居）挂职，深化金融服务。**五是鼓励干部员工大力创新、激发活力。**要在全行营造创新氛围，提高员工创新意识，激发员工创新活动，让创新才智在瑞丰竞相迸发，充分涌流。

章伟东在一季度业务分析会上强调 业务提升 管理提效 在“领跑竞跑”新征程中担当作为



4月9日下午，总行在瑞丰大厦三楼一号会议室召开一季度业务分析会，贯彻落实浙江农信2021年度工作会议及绍兴农信2021年度工作会议精神，紧扣“业务提升年”，推动“管理提效季”，总结回顾一季度经营管理成绩，研究分析当前面临问题，全面部署下阶段重点工作，并对党史学习教育活动作了专题部署。党委书记、董事长章伟东强调，要聚焦问题导向，正视不足、补齐短板，重实绩、重实干、重基础、重管理，全力攻坚业务提升，大力推动管理提效，在“领跑竞跑”新征程中担当作为，紧密团结答好“两张卷”，争创“双一流”。

章伟东充分肯定发展业绩。他说，一季度以来，全行上下合力攻坚、稳扎稳打，在党建引领、业务发展、发展导向、效能管理、队伍建设等方面取得显著成效，再次彰显了瑞丰人勇担当善作为的精神品质。章伟东指出，二季度要以更大决心补短板强弱项，以“管理提效季”来赋能“业务提升年”，靠抓管理来解决当前一些突出问题、应对市场和监管环境变化、提升战略发展水平，把省农信联社和绍兴办事处的发展要求落到实处。



章伟东强调，要进一步提升支行业务能力、总部专业能力，全面贯彻利润考核导向，下阶段要做深做实五项工作。

一要学党史、强党建、做到“三个结合”。以建党100周年系列庆祝活动和党史学习教育活动方案为基础，开展系列活动，确保将学党史和学行史、强党建和促发展、抓学习和提素质结合起来。

二要抓统筹，强条线，做到“三个落实”。要以全行70项重点工作为抓手，抓统筹、强督察，抓条线、明责任，务实效、抓长远，力求在二季度见到实效。

三要提业务，强统筹，做到“三轮驱动”。要高水平开展“业务提升年”，立足大零售“基本盘、压舱石”定位、大产业“增长极、发动机”定位、大资管“增长点、新空间”定位，着力推动业务结构提升，构筑各项业务发展新优势。

四要抓管理、强协同，做到“三个精准”。要高质量推动“管理提效季”，精准考核引领，精准服务协同，精准抓好风险防范化解，以利润考核为导向，全面强化总支联动，前中后台深度赋能。

五要优作风、强基础，树立“三种意识”。要强化作风建设，克服浮躁心态，树立“抓基础”意识；克服大手大脚的习惯，树立“紧日子”意识；要杜绝看热闹的习气，树立“责任人”意识，凝聚发展合力。

会上，副行长（主持工作）张向荣深入分析发展形势，并就下阶段业务工作提出要求，要求进一步充实营销条线队伍力量，加强走访力度，要加强数字化赋能，做好政策传导，要加大不良清收力度，推动各项业务高质量发展。分管行领导重点剖析分管条线存在问题，以针对性、精准性和高效性为原则，提出二季度业务和管理提升工作举措。

会议对一季度业务运行情况作综合点评，坚持考核导向，对条线、支行业绩作清晰评价，紧扣关键指标对标对表，提出提质提效提升举措。为进一步传导重实绩、重实干、重基础、重管理导向，会议让有亮点、有办法、有实绩的支行走上台，在全行作经验展示。新城支行围绕“困境面前找出路”“团结汇聚力量”“协同促进发展”介绍业绩突破经验；杨汛桥支行以“员工互评+交叉挂钩+多劳多得”的考核激励模式、各层级“工作法”的管理模式、“白名单+访客+反馈”的营销模式全面推进各项工作，取得实效。

会上，零售金融部、普惠金融部、产业金融部、风险管理部围绕“支行驻点”机制成效、问题作深入剖析并提出下部举措，全面深化总支协同，完善驻点机制，进一步发挥总行条线引导、辅导、指导作用，提升支行精细化管理水平。

会议还表彰了一季度“营销之星”“服务之星”。作为瑞丰银行“五星闪亮”重要环节，获奖“星”员工集体亮相，由党委书记、董事长授奖献花，条线部门作推荐语，弘扬了瑞丰银行以实绩论英雄、以实干促发展的优良作风。

营销之星

社区经理——史佳佳 ▶

推荐语：

个人贷款户数、本地客户浙里贷签约、触达、用信工作均位居全行前列；深入挖掘本土市场，通过做实基础工作，带动存款余额、存款日均等各项指标联动增长。



公司团队长——沈丽芳 ▶

推荐语：

精准获客，借助大数据筛选区域企业纳税、开户、外贸等数据，实现精准营销获客；
精准营销，大力推广拓展“小微易贷”，以便捷手续、信用额度应对他行利率优势冲击。



理财经理——陈晓芳 ▶

推荐语：

个人存款增长突出，财富业务均衡发展，综合业绩排名位列第一。以真情打动客户，用热情感染客户，用友情联系客户，点滴积累客户的需求，赢得客户的信任，为客户提供专业化、个性化的服务



服务之星

张超 ▶

推荐语：

为人诚恳谦和，任劳任怨，这种优秀品质充分融入到柜面服务工作中，真正体现了干一行、爱一行，也赢得了良好的客户口碑。



吴绍英 ▶

推荐语：

数十年如一日，在柜面一线用专业的知识，敬业的精神，亲和的态度为客户提供暖心的服务。



邱丽媛 ▶

推荐语：

服务细心、耐心、热心，以饱满的工作热情和严谨的工作态度为客户提供优质的服务。



杨泽超 ▶

推荐语：

工作认真负责，服务面面俱到，针对不同客户做到个性化营销，将服务营销项目落到实处。



瑞丰模式

Model

(责任编辑:钱利琴 陈龙)

01

看这家农商银行如何转入
零售金融“下半场”

02

瑞丰银行社区服务品牌解读

模式

17 模式 瑞丰

在连续三届被银保监会评为全国农商银行“标杆银行”的荣誉面前，瑞丰银行不断创新，继续以“赶考”的状态开辟新征程，提出“两转两强两治”发展策略，以大零售、数字化转型为导向，以强总部、强管理为支撑，以提升行域治理、融入社会治理为驱动，推动零售转型进入下半场。近日，《中华合作时报》专题推出瑞丰银行深度报道：打造生态开放银行！看这家农商银行如何转入零售金融“下半场”

打造生态开放银行！看这家农商银行如何转入零售金融“下半场”

惟改革者进，惟创新者强，惟改革创新者胜。

瑞丰银行就是这样的改革创新者，曾连续三届被银保监会评为全国农商银行“标杆银行”，在全国农村中小金融机构监管工作会议上，向全国三千多家中小银行机构作典型经验介绍。

其零售转型的成功实践战果累累：99%的信贷资金投向“三农”和小微；零售客户占比超过98%。

而改革创新者的目光总是更为深远，瑞丰银行在其

零售转型成功的基础上，又转入零售金融“下半场”，开启转型升级新征程。

为此，中华合作时报记者再次深入瑞丰银行挖掘其转型升级背后的“道”与“术”。（2019年9月26日，中华合作时报曾推出瑞丰银行深度报道《问路转型 | 零售客户占比98.49%！看这家农商银行如何以“三大工程”打造零售银行》）

数字普惠：以数字化转型推动大零售深度转型

2020年初，瑞丰银行提出“两转两强两治”发展策略，以大零售、数字化转型为导向，以强总部、强管理为支撑，以提升行域治理、融入社会治理为驱动，推动新零售转型进入“下半场”。

对于已经在零售转型取得标杆地位的瑞丰银行来说，实施“两转”不亚于第二次自我革命。瑞丰银行党委书记、董事长章伟东告诉记者，“两转两强两治”是一项系统工程，既是对13年来持续推进大零售战略的再深

化、再提高，也是顺应时代要求、服务地方经济发展、满足客户需求变化的必然选择。

面对以数字化转型赋能大零售转型这道新考题，瑞丰银行紧紧围绕“两转两强两治”，提出从“拥有数字”到“数字治理”再到建成“数字化银行”三步走策略。

章伟东表示，把数据转为普惠生产力是一项“顶层设计”，需要从智慧网点、智慧审批、智慧走访、智慧产品等方面出发，实施全链条数字化改革。

瑞丰银行是较早实施门店金融改革的农商银行。这一次，瑞丰银行也从接触客户最多的网点出发，推进传统银行网点向智慧网点转型，他们从“柜员”这个最不起眼的角色出发，将之定义为零售转型下半场“关键人物”，实施“请进来”“走出去”“提起来”“减下去”四步走策略，盘活整个厅堂管理和人力资源管理。

“请进来”就是把“机器换人”项目请进来，通过在网点布放智能柜员机等，上线无纸化平台等，打造智能化网点，提升客户体验感，解放柜面人力。柜员从柜台解放出来做什么？就是第二步战略“走出去”。瑞丰银行将柜员充实到智慧柜员机协同及其他营销服务岗位，不断拓展提供签约、理财、产品组合推介、金融服务咨询等高价值的客户服务，提升网点综合营销服务能力。在此基础上，把柜员效能“提起来”，把柜员人数“减下去”，通过近半年时间的努力，减员近 人，效能整体提升 %。

瑞丰银行将自身近190万负债客户和10万信贷客户，作为数字化改革的“试验田”，探索更高效的数字普惠服务。一方面是推行“数字走访”，即首先对客户实施标签化管理，然后将标签客户按“社区、城区、市场、银政”划分到数字网格中，并匹配数字化网格客户经理，实施“定格、定员、定岗、定责”，客户经理由过去的挨家挨户走访转为有针对性的数字走访，将粗放式营销转变为精准营销。另一方面是推行“轨迹管理”。为每位客户经理配备移动展业APP，数据匹配白名单，设置走访提醒、风险提醒、业务提醒等，实现客户经理网格化走访的可视化。

在此基础上，根据客户群体设计出“丰收信农贷”“惠民e贷”“市民贷”等多款特色数字化贷款产品。如利用银政联盟大数据基础上开发成功“新市民贷”，辖内可

贷城乡居民只要缴纳了社保就能线上申请贷款，从原本的“公积金贷”到“社保贷”，实现了覆盖人口百万级增长。

瑞丰银行将数据作为了自己的“核心资产”，不仅体现在“数字普惠”，也体现在“智慧审批”上。目前，瑞丰银行过半贷款实现机器自动审批。最快的贷款1个小时就能到账。之所以有这么快的速度，就是“信贷工厂化”集中审批模式的优势。瑞丰银行在贷款审批过程中实施“信贷工厂化”集中审批，设置包括普惠快车审批、经营贷款审批、消费贷款审批、小微企业审批、公司业务审批在内的五条授信审批线，配备12名专职信贷审批人员，全流程实行线上办理和即时办理，确保完成日均180笔的信贷审批。

在实施专业化审批的基础上，瑞丰银行依托数字化转型，对标准化信贷产品引入智能审批，先期实施信贷产品标准化改造，将各类监管政策和银行内部制度、规定通过规则设计落地至系统，形成了涵盖借款人准入控制、产品控制、一户多贷、多头授信等全方位的200多条“风险探规则”。同时，在客户负债、人行征信、内外部黑名单、行内历史数据、第三方征信数据、网络借贷风险六个方面，设计出110多个“机批规则”。对存在不良信用记录、涉及银行大额融资、高息融资等项目严格实行“负面清单”管控。

在服务小微企业中，瑞丰银行还配套“企业信用库”服务模式。“企业信用库”采用9大模型、25个正项、6个附加项以及12个否决项标准，多维度、标准化对全辖小微企业的信用状况进行客观评价，经授信审批后向纳入“白名单”统一“入库”的企业，提供信用贷款。



瑞丰银行党委书记、董事长章伟东实地走访企业



工作人员指导客户使用自助机具

生态零售： 从经营客户到经营价值

大行下沉，同业竞争加剧；利差收窄，盈利空间受挤压已成为农商行面临的一致挑战。在绍兴市柯桥区近30家银行机构，对瑞丰银行来说，竞争不可谓不激烈。

如何实现转型升级并找到新的利润增长点？章伟东表示，这就要求瑞丰银行必须与时俱进，跟上客户成长的步伐，除存、贷、汇等基础金融服务，还应满足中高端客户对财富管理保值增值的更高金融需求，把财富管理作为零售金融“新赛道”，大力发展中收业务，建设生态零售，走广义的大零售之路。

为此，瑞丰银行设立私人银行部，作为零售金融部下的二级部门，主要负责全行财富业务的管理推进和全行中高端客户的维护管理。在方向策略上，坚持“商行、投行一体化”“本币、外币一体化”“表内、表外一体化”。

私人银行部总经理李鸿江告诉记者，瑞丰银行私人银行部的设立是顺应区域经济发展要求和客户对财富管理的需求。2020年，绍兴市GDP突破6000亿元，综合实力跃升全国31位，在浙江排在第4位，随着未来智慧快速路、城市轨道交通等一批重点项目建成，绍兴将成为杭州“桥头堡”。而私人银行部的客户大部分是以前在瑞丰银行信贷支持下致富的客户，帮助他们在财富管理上实现保值增值，是继续深化零售业务、服务客户的需要，也是满足客户金融服务多元化需求的需要。

如何为客户提供价值创造？瑞丰银行私人银行部实施组织架构一体化、产品体系多元化，并配置增值服务。

李鸿江介绍说，私人银行部以客户需求为导向设立销售型运营架构，下设私行中心、私行产品中心以及财

富顾问中心，实现前中后台一体化管理。私行中心以“1+1”叠加服务模式与支行开展中高端客户的双重维护，派驻私行客户经理实行片区负责制，通过双重维护，将支行的客户群体优势与私行中心的财富增值经验充分结合，发挥客户维护整合效益。

在产品体系上实施多元化。私行产品定位标准是坚持“人有我有，人有我优”的发行原则，在产品定价与创新上保持一定的优势，并做到优质产品常态化发行。目前产品体系主要为五大类，即现金管理类、固定收益类、权益类、保险保障类、其他投资类。

李鸿江补充说，为满足不同风险偏好的中高端客户需求，私行产品体系主要以现金管理类，理财产品及基金、保险、信托、券商等代销类为主，重点以固收类信托产品为主，权益类产品为辅。

在增值服务上，瑞丰银行私人银行部不断集集中高端客户资源，细分服务客群，从“五星”客户分层细化为“八星”，并配置增值服务。具体项目包括办理业务手续费减免、贵金属保管箱等购买优惠、尊享营业网点绿色通道、赠送精美生日礼品等，同时还有生活服务类的免费洗车、免费观影、免费洗衣、免费领取牛奶面包卡等，涵盖金融服务和非金融服务。

瑞丰银行通过设立私人银行部不断拓宽零售业务领域，满足了客户多样化的投资需求，在为客户创造价值的同时，也为自身创造价值，以轻资产开展中收业务，实现了新的利润增长点。

跨界合作， 用金融思维提供非金融服务

“农商行不能为做银行而做银行，如果只把自己当作商人是走不远的。”章伟东表示，银行要从“金融支持者”向“生态建设者”转变，用金融思维提供非金融服务。

瑞丰银行探索实践“银政联盟1+N”模式（1家银行与N个党政部门合作），充分发挥银政双方在政策、信息、数据、资源等各方面的优势，为企业、群众提供一揽子便民服务举措。在总行营业部，记者看到，这里设立了“7*24小时”开放的企业登记及税银自助服务区，投放了专门开发的服务终端机，企业可自助办理工商注册、银行开户、纳税申报、发票代开代售等业务。

2019年7月3日，时任浙江省省长（现为浙江省委书记）袁家军在瑞丰银行调研期间，对瑞丰银行开展“银政联盟工程”，助力“最多跑一次”的做法给予了充分肯定，称赞“瑞丰银行办到了许多大银行没有办到的事”。2020年，瑞丰银行“银政联盟1+N”模式荣获浙江省改革创新优秀实践案例。

随着“银政联盟1+N”合作单位持续扩大，合作内涵也在不断深化，如今，合作单位已从最初的9家扩充至41家，搭建起了银政、银村、银企、银协、银商共建联盟体系，并向“党建联盟”延伸，合力打造基层社会治理共同体。如，银村联盟，瑞丰银行在区镇村三级支持下，建设“两员一顾问”队伍，即建立驻镇（街）金融特派员、驻村金融指导员和普惠金融顾问机制，探索有柯桥特色的党建联盟融入社区治理新模式。

除了开展“银政联盟”工程，全面融入社区治理，瑞丰银行还积极参与民生工程，从老百姓最关心的教育、

医疗入手，定制“帮”系列、“亲”系列、“乐”系列等八大主题活动体系，长期高频开展社区公益活动，打造有情怀、有温度的“百姓银行”。仅2020年全年，累计开展社区公益活动达2827场，覆盖315个社区、学校、市场及其他企事业单位，活动总参加人数达101441人次。

在高频开展线下社区活动中，瑞丰银行还对老年客群开展专属活动。如，对老年客户推出“添福添寿”计划和“贴心人”计划，为50周岁以上老年客户派送生日寿面、寿包等，为老年客户提供陪聊、理发、修指甲、教老人用微信聊天等服务。

章伟东说，瑞丰银行有26家支行、105个营业网点、400多个村级金融服务点和2000多名员工，可充分发挥点多面广，人熟、地熟、情况熟优势，全面融入社区治理，主动承担社会责任，做他行做不了的事情，为百姓、为客户、为党委政府创造更大的“社会价值”，这正是瑞丰银行价值体现，也是与他行竞争的核心力。

正是“瑞丰心中有百姓”，换来了“百姓心中有瑞丰”。在柯桥辖内银行数量从8家增加到30家时，瑞丰银行存、贷款市场份额却逆势上扬，分别从33.1%、23.3%提升到38.8%、32%。负债客户从46万户增加到183万户；贷款客户从2930户增加到近9.35万户。2020年，存款、贷款、净资产实现“三个百亿”增长，存款总量突破千亿，创历史新高。个人存款客户覆盖率、个人贷款覆盖率均位居浙江农信系统第一。



瑞丰银行“最多跑一次”改革试验区

记者手记： 弄潮者，向涛头立

每次到瑞丰银行采访都给我一次心灵震撼。最让人深刻的是干在实处、走在前列、勇立潮头的那股“精气神”。

弄潮者，向涛头立，展现的是不断进取的奋斗风貌。面对连续三届被评为全国农商银行“标杆银行”的荣誉，成为全国中小银行零售转型学习榜样的瑞丰银行没有沉醉在过去的成绩上，而是继续以“赶考”的状态开辟新征程，围绕“新起点上怎么干”“新征程上怎么办”这两张“考卷”，提出做基础金融的“长跑者”、普惠模式的“领跑者”、公众银行的“竞跑者”，争创“一流农商银行”“一流公众银行”新目标。

走在前列，发挥引领作用，需要洞悉未来发展趋势。今年农历新年上班第一天，浙江省委召开全省数字化改革大会，全面部署数字化改革工作。在数字经济、金融科技的大潮下，瑞丰银行紧扣时代脉搏，对零售转型再深化、再提高，以数字化转型推动大零售深度转型，把数据转为生产力，发展数字普惠金融，并实行挂图作战。

面对利率市场化、大行下沉、利差收窄给农商行带来的挑战，瑞丰银行勇于求新求变，迅速转入零售金融“下半场”，并把财富管理作为零售金融“新赛道”，满足



瑞丰银行打造首家“智慧菜场”



瑞丰银行在营业部为客户提供量体温非金融服务

中高端客户对财富管理保值增值的更高金融需求，实现以人为核心的全方位普惠金融，做到主营业务利润稳定增收、中间业务收入多元补充。

在自身发展好的同时，瑞丰银行把区域经济服务好、社会责任履行好作为自己的职责使命，扎根“三农”，服务小微，大力实施“普惠模式工程”“融资畅通工程”“银政联盟工程”三大工程，成为“做业务最实、与民企最亲、离百姓最近”的本土银行。

幸福都是奋斗出来的。采访期间，记者感受到的是瑞丰人只争朝夕的昂扬状态，瑞丰人的拼搏努力不只是实现“自我”，更多的是体现“利他”。在瑞丰银行万达广场分理处，记者看到“晚上等你到八点”的宣传语，这是真正的一年365天营业到晚8点的“夜市银行”，解决上班族“上班没空办、下班没处办”的窘境。

“银行自身发展好、区域经济服务好、社会责任履行好”，瑞丰人用努力与精进作出了最好诠释，实现“为客户创造价值、为股东创造利润、为员工创造未来、为社会创造财富”，而这正是“百年瑞丰”奋进的姿态。

中华合作时报首席记者 胡宏开

瑞丰银行社区服务品牌解读

编者按：

在社会治理现代化进程中，基层农商行如何发挥好自身效用？2020年1月13日，绍兴首个金融单位发布的社区治理实践报告由瑞丰银行发布。并在2020年5月，面向全社会发布“社区服务品牌”征集令，28个省市自治区设计“大咖”参赛，收集200多个LOGO作品，500多条品牌口号，最终确立“瑞丰邻家”社区服务品牌和“越邻近，悦亲近”社区服务口号。以此为基础，瑞丰银行出台指导意见，发挥银政联盟效力，创建特色品牌活动，开启金融机构全面融入社区治理的征程。

一、完善活动体系，提升活动品牌

年初，出台《关于深化2021年社区活动的指导意见》，进一步完善社区活动体系，以**总行统一活动+支行特色活动**相结合的方式开展社区活动，兼具活动规模和灵活性，扩大品牌影响力。**一是开展全行性活动。**按照“支行全参与、区域全覆盖”的目标，结合传统节日，每季至少固化组织一项全行性的社区活动。一季度，结合元宵节的“3.5学雷锋日”开展全行性活动。元宵节前后，各支行守厅堂、进社区、走商户，相继开展了做花灯、猜灯谜、做汤圆、品汤圆、游园会、金融知识宣传等元宵节系列活动**120多场，其中厅堂活动80场，社区活动35场，线上活动6场，参与人数达6680人次。3月5日前后**，联合柯桥区老干部局和各社区街道，全行100家网点同步开展拍摄全家福、拍摄1寸照、理发、配老花镜、磨剪刀、量血压、老年人智能手机操作培训等各类“学雷锋”志愿服务活动126场，参与人数达6000多人次。**二是开展支行特色活动。**一季度，各支行结合3.8妇女节、植树节、3.15消费者权益日、风筝节、悦小象亲子俱乐部、重点小区建设、代发客户等热点，以及党建、惠民等传统主题，积极开展支行特色公益活动157场，活动场次和声势都前所未有。

二、分类活动要求，提高活动成效

一是实施活动预热制度。支行活动前以海报形式进行预热，吸引客户广泛参与。**二是分类活动要求。**在区域广阔、新客潜力大的越城和义乌城区支行，开展高频社区活动，每个网点（剔除1点1柜网点）平均每月至少开展社区活动4场；在以存量客户为主的其他支行开展中频社区活动，每个网点（剔除1点1柜网点）平均每月至少开展社区活动2场。**三是成立俱乐部。**以支行为单位成立夕阳红俱乐部和小象俱乐部。将老年人和儿童两大重点客群纳入俱乐部管理，开展线上线下运营，从老年客户和儿童客户两端入手深入拓展家庭金融账户，夯实客户基础。

三、丰富社区服务品牌，搭建优质活动平台

一是拍摄“瑞丰邻家”宣传海报。并广泛应用到网点

灯箱广告、春节拜年海报和抖音宣传等方面，**将“瑞丰邻家”**的社区服务品牌和“越邻近，悦亲近”的社区服务口号，**用实体海报的形式进行演绎**，传递“瑞丰邻家”亲切、活力的品牌理念。**二是搭建优质活动平台。**与越城区五邻社联合总会达成进社、进企、进校等全面合作，实现与越城区五邻社联合总会的活动共享、平台共享和资源共享，加大参与区域性活动的步伐。

四、开展重点小区建设，探索中高端小区发展路径

出台《瑞丰银行重点小区建设指导意见》，按照**“普通小区做存款、中高端小区做财富”**的总体目标，在6家城区支行试点开展城市重点小区建设。由支行行长亲自挂帅，理财经理作为业主深化的主力，为每个重点小区指定1名私行联络员，总行和支行联动推进重点小区建设试点工作。通过“关键人”引荐、已有客户延伸、精品活动介入等，创造与业主一对一接触机会，添加业主微信，配套优势产品，做好客户长期跟踪维护，实现客户精准营销。一季度，已完成小区对接、活动开展、微信添加等工作，并已陆续有客户来瑞丰银行购买财富产品。



“瑞丰邻家” 宣传海报

为传递“瑞丰邻家”亲切、活力的品牌理念，烘托春节阖家团圆的节日氛围，有效扩大瑞丰银行社区服务品牌的传播力，春节前，瑞丰银行拍摄了“瑞丰邻家”系列宣传海报，并广泛应用到网点灯箱广告、春节拜年海报和抖音宣传等方面，让人耳目一新。

此次海报拍摄，也是瑞丰银行继2020年面向全社会公开征集“社区服务品牌”后的又一重磅举措。将“瑞丰邻家”的社区服务品牌和“越邻近，悦亲近”的社区服务口号，用实体海报的形式进行演绎，更生动形象，也更深入人心。



与越城区五邻社联合总会达成全年合作协议

由鉴湖街道春风社区、绍兴市越城区五邻社、鉴湖街道中心幼儿园和瑞丰银行联合举办的鉴湖街道中心幼儿园总园及3个分园1000余组家庭参与的大型亲子义卖活动隆重举行。由总行牵头，越州、新城、城南三家支行组成的“悦小象”服务队积极助力本次爱心义卖活动，这是瑞丰银行与越城区五邻社联合总会联合举办的首场活动，标志着瑞丰银行与越城区五邻社联合总会正式达成全年合作协议。

早在2016年越城区创建社区“五邻社”社会组织平台时，瑞丰银行越州支行就积极申请加入，作为瑞丰银行开拓社区阵地的敲门砖，奠定了“越州模式”的基础，取得显著成效。今年，瑞丰银行又与越城区五邻社联合总会建立了战略合作关系，积极参与区域性公益活动，扩大瑞丰银行社区活动声势和品牌影响力。



“重点小区建设

新城支行三步叩开重点小区颐东华庭业主心扉

如何走进高端小区的大门？如何突破高端客户的心理防线？新城支行从心出发，用心布局，积极探索高端小区建设工作，成效初显。

第一步：勇敢敲开住户大门

颐东华庭以排屋别墅为主，闹中取静，地理位置优越，是新城支行辖内的一个高端小区，也是支行数字化网格建设中要重点突破的小区。支行精心策划，以“3.8”女神节上门送鲜花活动为契机，开启向高端小区的进军之路。

为达到活动预期效果，创造跟业主一对一接触的机会，经过前期跟物业的多次联系沟通，最终敲定了线上报名、线下上门送花的活动方案。支行理财经理、零售主管和网格助理，在物业和业主等“关键人”的陪同下，一户户敲开业主家的大门，送上鲜花和祝福，添加业主微信。

“阿姨，祝您女神节快乐！”当支行工作人员将最后一束玫瑰花送到业主陈女士手中时已是晚上8点了。陈女士又惊又喜：“听邻居说你们白天来过，可是我不在家，原以为错过了，没想到你们这么晚还特意来给我送花！”陈女士激动地收下鲜花，并主动和工作人员合影。

第二步：温情切入打开心门

经过首轮走访发现，该小区住户以年轻人为主，儿童是一大入口。为此，支行大胆尝试，第二次活动就从小朋友入手——DIY手绘风筝，也应和了3月风筝节的主题。

本次活动主要面向幼儿园和小学年级的小朋友。为此，支行特意把活动时间安排在周五下午3:30-5:00，活动地点也选在了小区儿童活动区附件的水榭，把风筝高高地挂在树上就是最好的广告，铺上地垫方便小朋友们手绘风筝。

随着小朋友们的陆续到来，DIY手绘风筝活动就在轻松愉悦的氛围中开始了。工作人员分头行动，一位帮助小朋友调色画风筝，一位向陪同的家长介绍瑞丰银行最新产品，一位专门负责拍照。物业和业主“关键人”也全程陪同站台，还不时地帮忙签到和发放瑞丰银行新客理财等宣传资料。

当天共吸引了30多位小朋友参加活动。理财经理现场加业主微信，事后把小朋友的照片一一发送到每位业主的微信上。一场DIY手绘风筝活动，让瑞丰的品牌在小区打响，让业主感受到了瑞丰的贴心服务。

第三步：用心经营成效初显

短短一个月时间，新城支行针对颐东华庭小区精心策划举办了两场活动，成功敲开了110余户业主家门，添加住户微信50余户，收获了不少财富产品意向客户。经过理财经理的微信互动联系，已有不少住户陆续前来网开门户。目前已成功营销新客理财100万，申毅2号集合资产管理计划100万，活动成效初显。

（新城支行 陈晓芳 吴烨琪）



柯桥支行召开玉兰社区优秀女性座谈会

3月5日下午，柯桥支行与玉兰社区开展了第一次合作活动。玉兰社区是柯桥街道最高端的社区之一，居住居民工作稳定、收入高、资产丰厚，是相当优质的客户资源。

此次柯桥支行与玉兰社区联合开展活动主题为：致敬最美的你，优秀女性座谈会。玉兰社区邀请了玉兰花园二十名优秀女性企业家参与。席前，柯桥支行播放了悦小象智能储蓄罐介绍广告，受到了与会者广泛的讨论。作为2021年瑞丰银行明星产品，以悦小象智能储蓄罐作为营销切入点不仅新鲜感也能缓解客户对银行活动的排斥心理，进一步建立客户与银行沟通的桥梁。

柯桥支行和社区工作人员一同主持全场活动，与街道领导、社区领导一起，讨论了社区治理、防治金融诈骗、理财心得等话题。在活动最后，话题开始着重于子女相亲的问题，气氛异常热烈。未来柯桥支行将计划开展子女相亲、适龄客户相亲类活动，以进一步拉近与客户的距离，融洽客户关系。

（柯桥支行 陈少卿）



总行营业部：走进华都苑，共享好春光

“雨散日出送冬归，春意满盈华都苑，假借暖风入观园，同享笑语共君欢”。为推进高档小区活动，3月27号总行营业部来到华都苑，开展了大型游园会活动。

为保证活动能达到预期效果，营业部事前与小区物业负责人进行了多次对接，通过对小区走访调查，综合场地及人流等因素精心挑选了活动举办地。活动启动前，通过厅堂与社区宣传相结合，在小区群里预热，发放活动宣传单，以保证活动客流的同时扩大活动影响力。

活动选择在了周六举办，通过套圈圈、夹弹珠、托球走圈，体验制作棉花糖、免费理发等丰富有趣的互动，很快吸引了大量参与者，大家共享美好春光。为保证后期持续的营销跟进，营业部还建立了华都苑小区住户的微信群，成立了小区住户俱乐部，为客户分发客户俱乐部专属本子，提供每月网点领取礼品的权益，增加了客户的粘性。

由于前期的周密计划和大家的努力，本次活动取得圆满成功，参加活动的小区居民纷纷加入了俱乐部微信群，都表示期待下次活动的开展。总行营业部已与小区物业负责人达成一致，今后将不定期在小区开展一系列的活动。

（总行营业部 毛若恒）



特约评论

Comment

评论

01

深度互惠的银政联盟
需要双向贴心融入

02

以沉潜之力助推乡村振兴

27
评论

特约

深度互惠的银政联盟需要双向贴心融入

瑞丰银行 132 名年轻党员干部集中下派到村社、平台，他们将担任金融指导员和金融特派员，高大上的名头之下，其实是下沉一线金融贴身服务。与此同时，村社的党支部书记也被瑞丰银行聘为“金融顾问”。这就是柯桥区委组织部和瑞丰银行联合建立的“两员一顾问”机制。

这项机制之好，就好在双向进入的互信互惠。瑞丰派员进村入社了解服务需求，开展指导与帮助，村社“一把手”走进金融系统，以服务对象的身份反观金融服务机制，并为之把脉建言。这确实是一种全新的尝试，双方打破服务与被服务的传统思维束缚，零距离全方位地互融互通，“两家人”变成“一家人”，“各家事”变成“一家事”，把银政联盟机制下的共建共享深化到极致。

如果说瑞丰与村社在“两员一顾问”机制的实施过程体现了高度的互信，体现了“共建双赢”的初心，体现了“互惠共享”的使命与责任。那么，柯桥区委组织部无疑是极富担当精神地做好“娘舅”，牵好“红线”，努力促使和保障一项好的机制得以落地实施。两家互信，取决于三方合力，三方共赢，取决于实事实干。应该说，贯彻落实习近平总书记任浙江任职期间对柯桥区驻村指导员制度批示精神的把握与实践上，区委组织部与瑞丰银行不但理解到位，同时也部署到位，措施到位。

“两员一顾问”机制的实施，为让专业的人办专业的事开拓了新的舞台，也为村社的创新发展输送了活力，在使金融惠民理念不断深耕的同时，大批量锻炼了金融系统的青年人

才，使之既熟知专业领域，更了解基层困惑，从“窗口服务”转向“现场服务”，从专业认知转为知行合一。

银政融合，振兴乡村。“两员一顾问”只是一个新常态下的新契机，形式上融合只是第一步，真正的贴心贴身服务需从“三个实”着手跟进。其一，要干实事。指导员和特派员不能抱有走过场意识，更不能出工不出力，要积极主动地融入村社的日常事务，既做到不越界，也做到不靠边，真心实意地出谋划策、解决问题、推进工作、富民强村。金融顾问当然要多“顾”多“问”，以挑刺心态去参与评价金融工作，以献计姿态去为金融服务提质建言，切不可只挂名头不耕地头，更不可怕伤了和气而不过问不作为。

其二，要下实功。是点到为止，还是深入其中？是融靴骚痒，还是贴心而为？这项活动其实能够充分反映指导员和特派员的工作作风与办事效能，作为派出机构的瑞丰银行，要加强对“两员”的监督与考核，即使下沉到了村社，考核机制也要鞭长莫及，要把“两员”有无作为视为党员素质评价与干部培育衡量的重要指标来对待，及时调整那些虚浮不下实功的“两员”，以免好经被歪嘴和尚念歪，瑞丰形象被个别人员的行为影响。

其三，要见实效。机制好不好，最终要以成效来检验，我认为除了加强个人考核以外，还应建立成效评估机制，一个阶段之后，集中晒业绩、比亮点、找差距，相互取长补短，总结帮扶经验，为进一步推动和完善“两员一顾问”机制夯

钱科峰

以沉潜之力助推乡村振兴

农业农村是经济社会发展的“压舱石”。如何在全面推进乡村振兴的大背景下，引导金融活水精准滴灌“三农”，助力社区治理实现现代化，瑞丰倡导建立的金融指导员、金融特派员以及普惠金融顾问机制，可谓对柯桥区驻村指导员制度的一个创新实践、对“银政联盟 1+N 模式”的一种持续深化、对履行自身支农支小使命的一次有益尝试，其成效颇值得期待。

“民族要复兴，乡村必振兴。全面建设社会主义现代化国家，实现中华民族伟大复兴，最艰巨最繁重的任务依然在农村，最广泛最深厚的基础依然在农村。”金融指导员、金融特派员肩负重任，“下沉”到镇街、村社，最关键是要“身入”，更要“深入”“心入”，展现主人翁姿势、发挥主力军作用、体现主阵地成果。

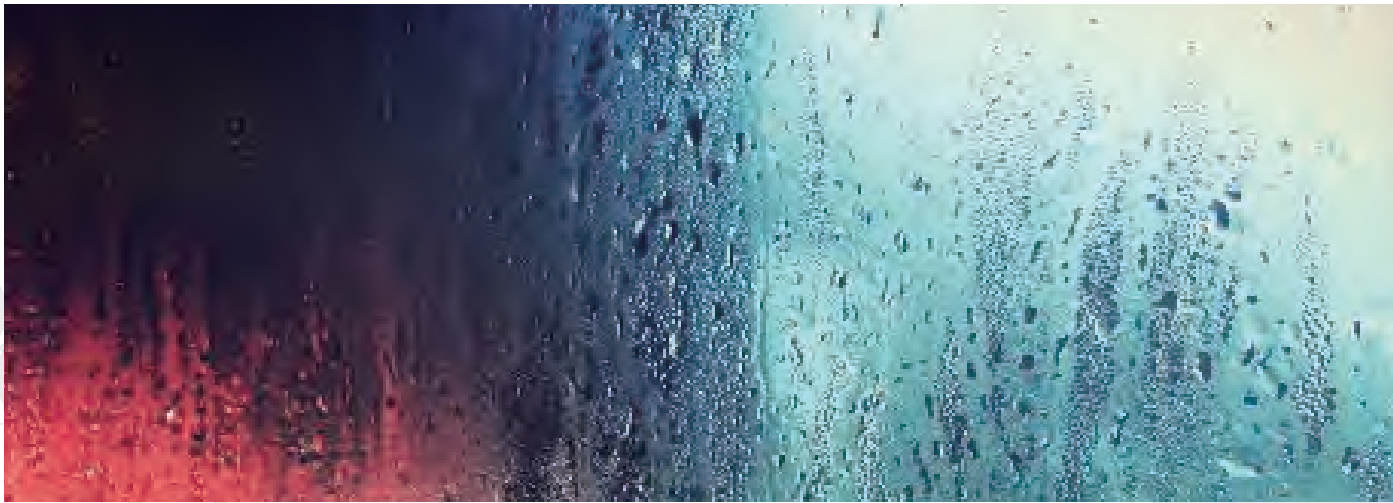
增强主人翁意识。要有融入其中的满腔激情。基层是最好的课堂，实践是最好的教材，群众是最好的老师。要自觉把这段人生经历作为一个自我沉淀积累、沉潜深耕的过程，不做浮在水面的“葫芦”，而是做扎进大地的“根须”，与群众汗洒在一起、事干在一起、情融在一起，听到真言、学到真知、领悟真谛。否则，坐班可能沦为一种形式，走访可能只是走马观花，调研可能只是蜻蜓点水，与村干部、村民只能是“油水关系”而不能是“鱼水关系”。要有守护安全的满腔热情。积极宣传国家惠农富农强农政策，宣讲涉农金融产品和服务，提供金融知识普及、金融业务咨询，提高基层党员干部金融风险意识和安全防范能力，铲除非法集资等各类不法金融行为滋生的土壤，守护群众资金资产安全。要有使命在肩的满腔豪情。答好乡村治理这个时代新命题，重点配合推进“五水共治”“三改一拆”“千村示范万村整治”“美丽乡村建设”“五星达标 3A 争创”农村宅基地改革试点等中心工作，利用行业优势配合做好招商引资、产业升级及其他重要工作。推广“社区云”建设和应用，提升基层治理效能。

增强主力军意识。善于发现痛点。要凭借特殊的人缘地缘血缘关系，通过深入细致的走访调研，发现瑞丰在服务体系、

体制机制、员工能力等方面的薄弱环节，为创新体制机制、优化业务流程、锤炼工作作风提供决策依据。同时查找农村征信体系仍有待完善、农民抵押担保措施仍有待完备、村级沉睡资源仍有待唤醒、农产品品牌仍有待提升等方面的问题，为协同推进问题解决做好先期准备。善于找寻亮点。近几年来，柯桥区涌现出一大批像漓渚镇棠棣村、柯岩街道叶家堰村等乡村振兴先行村。对标这些先进，其他村可以发展哪些特色产业实现强村富民，可以怎样利用丰富的自然资源推进文旅产业融合发展，可以通过怎样的途径大力开发利用散落的闲置资产，可以依托哪家科研院所积极培育打造高端农产品品牌，都需要金融指导员、金融特派员有“点石成金”的思路与眼力。善于提出观点。金融指导员、金融特派员工作在第一线，掌握第一手资料，对产业振兴、人才振兴、文化振兴、生态振兴、组织振兴要善于思考，为柯桥区走上农业生产社会化、人居环境生态化、公共服务均衡化、乡村治理数智化、农民生活共富化之路提供瑞丰智慧、瑞丰力量。

增强主阵地意识。持续满足金融需求。聚焦做好以人为核心的全方位普惠金融、深化金融服务乡村振兴战略、服务民营经济高质量发展、助力“最多跑一次”改革等中心工作，积极推广“道德文明贷”“青年创业贷款”“党员创业贷款”“巾帼创业贷款”，扩大小额信用贷款和利率优惠覆盖面，不断满足农村各类群体的金融需求。不断创新金融产品。真正把强化农业农村投入作为优先项，加快补齐涉农支持过程中发现的短板和弱项，比如开发针对农村电商的专属贷款和小额支付结算功能，打通农村电商资金链条等，努力实现从满足农村金融服务需求到城乡金融服务“均等化”的转变。全力推进科技赋能。主动拥抱数字化大潮，学习数字化技术、强化数字化思维、提升数字化认知，保持创造性张力，增强与现代化相匹配的能力水平，积极探索通过互联网和移动终端，加快金融科技“下乡”步伐，进一步提高金融服务精准度，提升农村金融普惠化，推动农民公共服务便利化，促进乡村建设数字化。

陆海峰



瑞丰联播

News

行内联播

01

余杭农商行一行
赴瑞丰银行考察交流

02

瑞丰银行与喜临门集团
探讨业务合作

03

瑞丰银行走进“亚红热线”，
与市民“零距离”沟通

04

瑞丰银行与团区委联合
发布首张青年志愿卡

05

瑞丰银行助力裕民菜场
打造首家“智慧菜场”

06

瑞丰银行获批银行间
黄金询价交易业务资格

07

瑞丰银行开展各类“学雷锋”
志愿服务活动126场

08

瑞丰银行荣获省农信联社
2020年度支付清算优秀奖

余杭农商行一行赴瑞丰银行考察交流

近日，余杭农商银行行长潘丽一行 8 人赴瑞丰银行考察交流，共叙友谊，共商后疫情新常态下经营之策。瑞丰银行副行长（主持工作）张向荣，副行长严国利、秦晓君等参加座谈交流。座谈会上，张向荣简要介绍了区域经济金融及瑞丰银行业务发展情况，重点就“一乡一城一市”三大模式长效运行机制，融资畅通工程、银政联盟相关举措及取得成效等方面作了详细的介绍。相关负责人就金融市场事业部工作及考核方式、财富管理中心团队建设及运营等作了经验分享。双方围绕考察内容进行了深入探讨和交流。潘丽称赞我行经营管理取得扎实业绩，尤其是金融市场事业部的管理经营很有特色、财富管理业务有声有色，都值得很好学习。当天下午，在座谈基础上，余杭农商行一行深入我行部室与相关条线进一步对口探讨，实地考察，共同进步。

瑞丰银行与喜临门集团探讨业务合作

近日，瑞丰银行副行长（主持工作）张向荣带领团队走访喜临门集团，与喜临门董事长陈阿裕共同探讨双方合作事宜。喜临门集团董事长陈阿裕先介绍了喜临门集团的发展历程。陈阿裕讲到，正是因为自己坚守主营业务，认真做好产品，才能有现在的成就。目前，喜临门软装家具销售额已挤进全国前三，预计今年销售额达 80 亿元，明年超 100 亿元。且随着消费者对生活品质的提升，在未来 8 到 10 年内，喜临门营收预计将突破 500 亿元大关，成为国内第一大家居品牌。张向荣表示，喜临门集团在市场激烈的环境中，不畏艰难，奋勇拼搏，才有了现在的成就。正是这股不忘初心、坚守自我、创新探索的精神值得全体瑞丰人学习。瑞丰银行作为地方性区域银行，坚守发展主业、服务经济发展为重要任务。希望双方能够坚持长期合作关系，共同提升发展空间。

瑞丰银行走进“亚红热线”，与市民“零距离”沟通

为广泛听取社会各界意见建议，进一步加强行风作风建设，着力巩固“瑞丰心中有百姓，百姓心中有瑞丰”伦理要求，近日，瑞丰银行纪委书记、监事长潘金波率相关部门负责人，走进柯桥区广播电台“亚红热线”栏目，开展一年一期的行风广播对话活动。直播中，潘金波指出，过去的一年，瑞丰银行提出“两转两强两治”六字方针，深化“一乡一城一市”模式，坚定不移推进金融助力“三服务”，为全区“六稳”“六保”做出了很大贡献。过去的一年，瑞丰银行复工复产显担当，“三大模式”促发展，“银政联盟”再深化，社会责任再升华，始终坚持“自身业务发展好，区域经济服务好，社会责任履行好”三好理念。潘金波还与广大听众分享了瑞丰银行顺利过会的喜讯。在“亚红热线”直播的半个小时活动中，听众陆续打进热线电话。“进入网点忘戴口罩怎么办？”“准备换车，ETC 需要重新办理吗？”“身份证件过期了怎么办？”“银行卡可以换卡不换号吗？”“存单上为什么没有存款保险标识？”“房产证已办理抵押，要加名字如何操作？”等等一系列听众关注的热点问题都得到了相关部门负责人的权威解答。

瑞丰银行与团区委联合发布首张青年志愿卡

近日，柯桥区志愿者协会第三次会员大会在之江学院隆重举行。区委常委、组织部长丁贵，区委宣传部副部长俞伟国，团区委副书记吴华军、胡珊珊、刘彦洋，瑞丰银行副行长宁怡然出席本次会议。区委常委、组织部长丁贵致辞，他对过去几年区志愿者协会的工作给予了充分的肯定，并对今后一个时期协会的工作提出了殷切期望。为激励志愿者主动担当作为，实现志愿服务工作的常态长效可持续发展，会议现场，瑞丰银行与团区委共同发布“青年志愿卡”，介绍瑞丰银行为志愿者专属打造的志愿者增值体系活动，同时为解决志愿者的融资需求还推出了青年志愿贷产品，受到了广大志愿者的欢迎。

青年志愿卡是瑞丰银行推出的首张专属于志愿者的卡，第一是专属卡面，瑞丰银行与团区委共同设计带有双方的 LOGO 形象，后期配上多项工艺，体现卡片的质感和时尚感，适合于年轻青年志愿者这一群体；第二是专属卡种，瑞丰银行特意推出了借记卡和信用卡两类卡种，来满足不同志愿者的金融需求；第三是专属服务，瑞丰银行将在丰收互联丰收联盟上线志愿者专属板块，推出用志愿者服务时长转化为积分，积分可以在丰收联盟兑换优惠卡券，提高志愿者的服务积极性。





瑞丰银行助力裕民菜场打造首家“智慧菜场”

为进一步提升居民便利支付的满意度，推进普惠金融工作，瑞丰银行与裕民菜场联动，倾力打造“智慧菜场”工程，通过基础设施等改造，让居民真正实现“购物称心、环境舒心、食品放心”的新型农贸市场。统一 VI 建设，增强视觉冲击。此次改造中，运用“场景+科技+金融”的思维，为市场商户统一提供智能电子秤、电子屏，并嵌入瑞丰银行的一码通收款码，涵盖菜品溯源、收银管理、商户管理等功能。一进门就能看到的大数据显示屏，统一摆放位置的商户收款码，瑞丰银行与市场一起，不断完善 VI 建设，形成了较好的“智慧菜场”视觉冲击。深入产品营销，让商户广覆盖。瑞丰银行营销团队每天穿梭于市场中，为每一个摊位办理一码通。生成收款码后，逐户上门贴码，安装音响，实名认证，手机关注浙江农信微信公众号，让商户可以实时便捷地看到每一笔收款。下载丰收互联手机银行 APP，指导商户如何使用，教会他们查看收款信息，让商户记账更为便捷。

瑞丰银行获批银行间黄金询价交易业务资格

近日，经上海黄金交易所批复，瑞丰银行获批银行间黄金询价交易业务资格，批复同意自 2021 年 3 月 29 日起，可开展上海黄金交易所银行间黄金询价交易业务。这是瑞丰银行在新业务资格方面取得的又一重要突破，标志着集债券、外汇、贵金属于一体的交易业务体系进一步健全完善。银行间黄金询价交易业务是指经上海黄金交易所核准，通过中国外汇交易中心外汇交易系统以及双边询价方式进行的黄金交易，交易品种为交易所指定在交易中心外汇交易系统挂牌的黄金交易品种，包括 AUX.CNY、AU99.99，分别对应成色不低于 99.95% 和 99.99% 的黄金交易标的。该资格获批后，瑞丰银行可正式进入银行间黄金交易市场，开展自营黄金交易业务，挖掘和捕捉黄金市场交易机会，促进外汇、贵金属交易业务一体化运作。同时，作为新业务，黄金询价交易有助于丰富金融市场业务增长点，提升轻资产交易与多元化盈利能力，为瑞丰银行金融市场业务的创新发展和前瞻布局奠定基础。

瑞丰银行开展各类“学雷锋”志愿服务活动126场

薪火相传守初心，雷锋精神永传承。在第 58 个学雷锋日来临之际，为积极践行我行社会责任，传播志愿服务理念，瑞丰银行联合柯桥区老干部局和各社区街道，积极开展形式多样的“学雷锋”志愿服务活动。100 家网点共开展拍摄全家福、拍摄 1 寸照、理发、配老花镜、磨剪刀、量血压、老年人智能手机操作培训等各类“学雷锋”志愿服务活动 126 场，参与人数达 7000 多人次，志愿活动遍地开花，真正用实际行动诠释了雷锋精神。

本次“学雷锋”大型志愿服务活动的主场活动设在柯桥区老干部局，营造关爱老年群体、开展智慧助老行动的良好氛围。为柯桥区离退休干部开展了“智在指尖”智能手机操作培训、拍摄全家福、手机贴膜和配老花镜等志愿活动，向离退休干部献上瑞丰的敬意和关爱。此次活动中瑞丰银行还提前把越城区和柯桥城区支行的“3.5 学雷锋周”活动计划表下发给各位老干部，便于部分老干部就近参加志愿服务活动。

瑞丰银行荣获省农信联社2020年度支付清算优秀奖

近日，省农信联社通报了 2020 年度浙江农信支付清算工作优秀单位评选结果，瑞丰银行获得行社支付清算工作优秀奖。多年来，瑞丰银行始终把提升支付清算工作质量放在首位，认真贯彻人民银行及省农信联社支付清算工作要求，结合实际，多策并举，夯实工作基础。以行社会计基础一级创建为契机，始终贯彻服务基层和客户的理念，以“控风险、强服务、优管理、促发展”为主线，强化支付清算业务各项基础工作，严肃支付结算纪律，增强员工合规意识，提高制度执行力，有效防范操作风险，着力提升支付清算业务服务水平，促进支付清算业务高效稳健发展。瑞丰银行一直坚持服务功能定位，把配合支行、前台业务部门作为清算工作的重点，清算工作的开展紧紧围绕是否有利于业务发展这一主题。近年来，清算中心不断创新工作方式，在省农信联社及金融科技部的支持下，上线了结售汇业务择时平盘批量导入和债券业务买卖的流程机器人自动记账功能，破解了投行业务快速发展与清算处理能力不匹配的矛盾，实现了清算中心减员增效。

瑞丰联播

News

行外消息

01

央行公开市场操作
仍坚持政策不变

02

央行研究认为中国人口
转型面临拐点

03

中国央行今年的工作目标
是实现“稳杠杆”

04

银保监会要求银行系统
加大对小微企业信贷支持

05

3月份中国社会融资规模
增速放缓

06

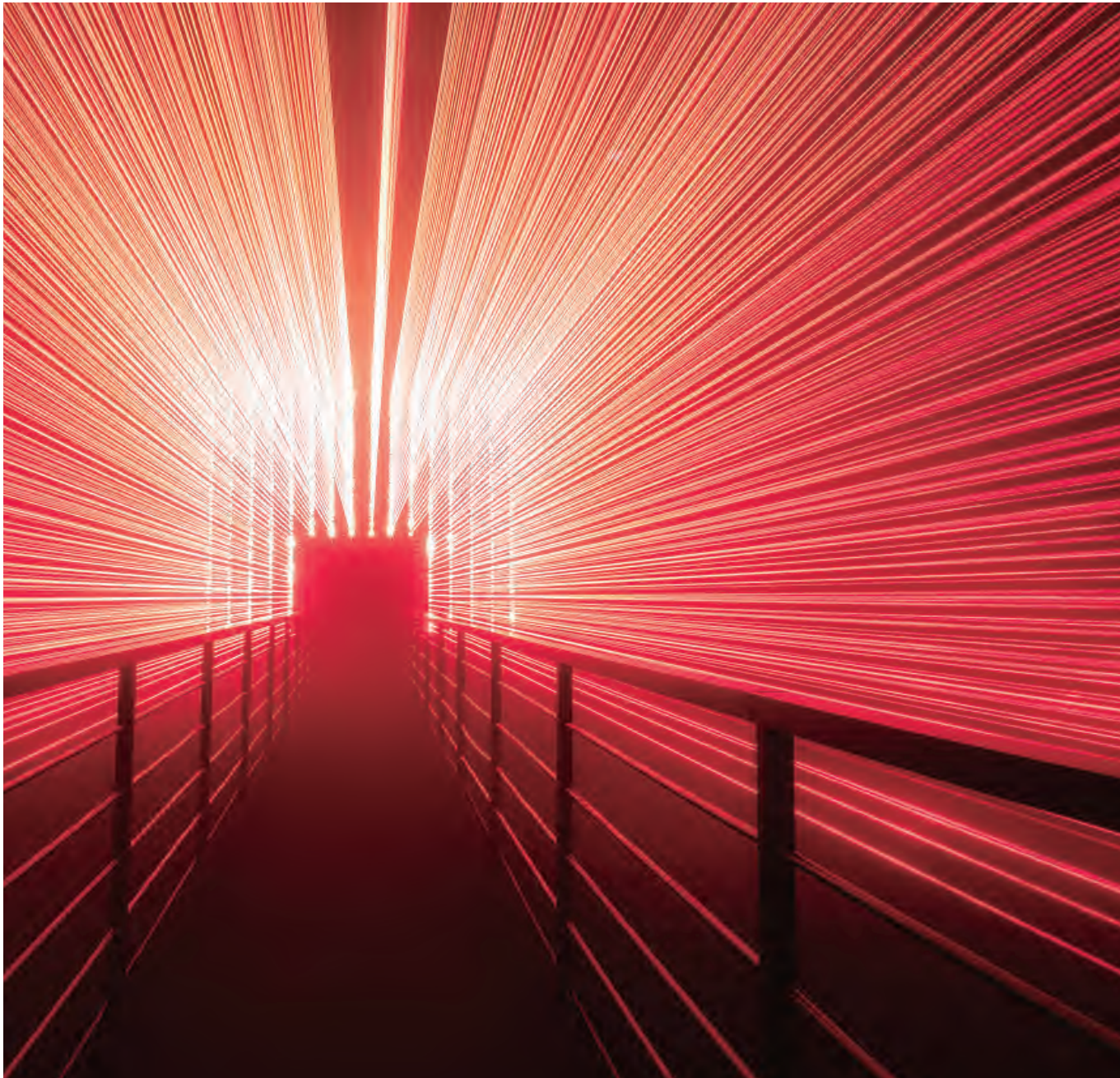
中国将数据保护作为对
科技巨头监管的重点

07

中国一季度吸引外资
大幅增加

央行公开市场操作仍坚持政策不变

4月15日，中国央行开展1500亿元中期借贷便利（MLF）操作（含对4月15日MLF到期和4月25日TMLF到期的续做）和100亿元逆回购操作。MLF利率维持在2.95%不变。逆回购中标利率维持在2.2%不变。今日有1000亿元MLF到期，此外，4月25日有561亿元定向中期借贷便利（TMLF）到期。从全口径看，当日实现净投放500亿元。本月MLF和TMLF合并口径小幅净回笼。此前开源证券赵伟在研报中表示，4月或是确认货币政策态度的关键窗口。经验显示，当财政缴税对流动性冲击较大时，央行会通过逆回购、MLF等加大货币投放、缓解资金紧张，地方债供给放量阶段亦有类似操作，使得流动性变化多相对平稳。赵伟表示，近期政策表态并没有释放主动收紧的信号，强调操作的灵活精准，逆回购、MLF等“呵护”可期。此前多数分析师认为央行将等额续作或小幅净投放。彭博采访的七家机构中，四家预计央行将对进行合并等额对冲，两家料会小规模超额续作，仅一家认为续作规模会明显高于到期量。此前中金等多位分析师预计，央行或在4月超量投放MLF，或通过适当增加再贷款等方式实行结构性货币政策，投放中长期流动性。目前央行操作看，仍然坚持货币政策的正常化立场，预计相当时间内会保持稳定。

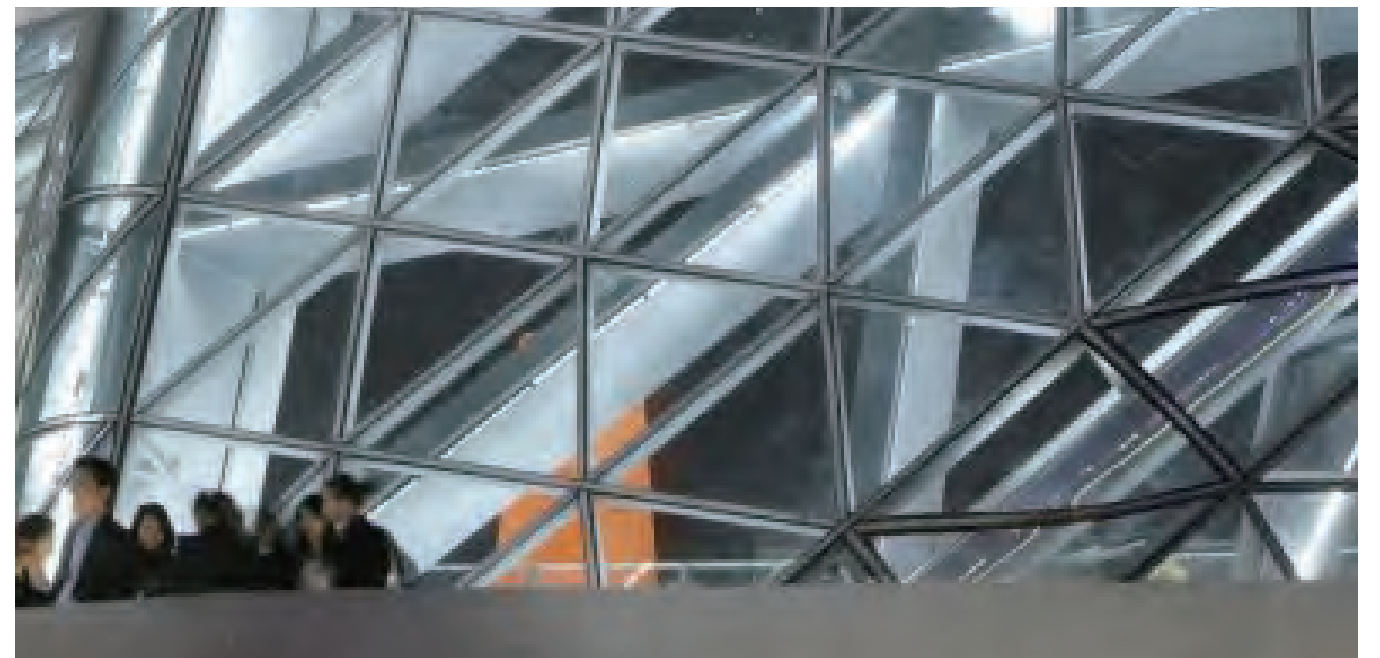


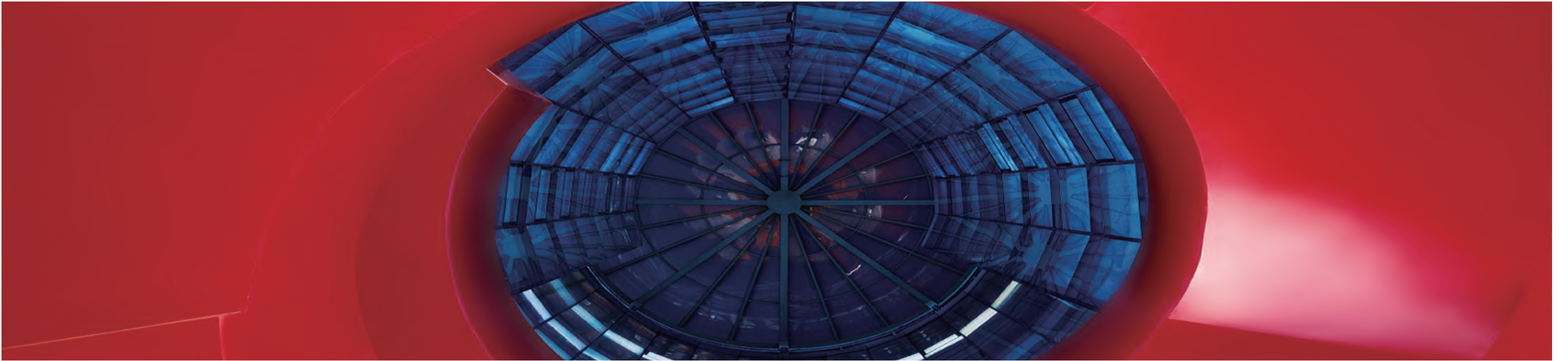
央行研究认为中国人口转型面临拐点

中国央行日前发表一篇题为《关于我国人口转型的认识和应对之策》的工作论文。论文指出，当前我国人口转型面临的主要矛盾已由人口膨胀，转变为人口红利即将消失和渐行渐近的老龄化和少子化危机。论文表示，中国人口形势已经逆转，灰犀牛越来越近；人口惯性的巨大反作用力，转型后人口衰减的速度将超乎我们的想象；要认识到人口虽然是慢变量，但有加速发展、难以挽回的特点；要认识到教育和科技进步远不足以弥补人口的下降。央行论文建议，应抓住当前生育政策对部分居民还是硬约束的时机，全面放开生育，及时释放其较高的生育意愿。论文认为，应对人口转型不仅要放开生育，而且鼓励生育；不仅优化生育政策，而且完善养老制度；不仅注重国内劳动力转移和利用，而且鼓励走出去利用其他发展中国家丰富的劳动力，甚至尝试学习发达国家的移民；不仅多生孩子，而且注重储蓄和投资；不仅强调要素积累，而且重视科技进步和规模经济，以弱化要素积累导致的边际收益递减；不仅采取短期政策，而且注重长期治理。论文启动，养老制度改革，本质是收入分配，解决金字塔顶部变粗的问题；而放开和鼓励生育，可从根本上解决经济增长和养老来源，解决金字塔底部变窄的问题。因此要以提高生育率为本，搞好养老金可持续、做好养老产业为辅。

中国央行今年的工作目标是实现“稳杠杆”

4月12日，央行调查统计司司长阮健弘在一季度金融数据统计发布会上表示，受新冠疫情影响，去年我国的宏观杠杆率出现了阶段性的上升，2020年我国的宏观杠杆率是279.4%，比2019年上升了23.5个百分点。截至去年末，分部门来看，居民、政府和企业三个部门的杠杆率分别是72.5%、45.7%和161.2%，这三个部门杠杆率分别比2019年上升了7.4、7.1和9.1个百分点。阮健弘表示：“我们观察到去年二季度以来，随着经济运行不断地恢复，经济增速不断地回升，我国的宏观杠杆率上升的势头开始明显的减缓，上升的幅度逐季收窄。”2020年一、二、三季度宏观杠杆率上升的幅度分别是14、7.2和3.9个百分点，去年第四季度就变为下降1.6个百分点。去年“四季度宏观杠杆率的下降表明实体经济的活力已经有了极大的恢复，金融资金的使用效率在明显提升。未来随着经济向常态回归，内生增长动力的不断增强以及稳健的货币政策精准灵活、合理适度，预计我国的宏观杠杆率将继续保持基本平稳。”从央行官员的表态可以看到，央行今年的一个重要工作目标是实现“稳杠杆”。





银保监会要求银行系统加大对小微企业信贷支持

据悉,银保监会就 2021 年进一步推动小微企业金融服务高质量发展下发通知,要求银行业金融机构要继续发挥好小微企业间接融资的主渠道作用,实现信贷供给总量稳步增长。要继续将单户授信总额 1000 万元以下(含)的普惠型小微企业贷款作为投放重点,2021 年努力实现此类贷款较年初增速不低于各项贷款增速,有贷款余额的户数不低于年初水平的“两增”目标。五家大型银行要努力实现普惠型小微企业贷款全年增长 30% 以上。通知提出,要完善定价机制,确保 2021 年新发放普惠型小微企业贷款利率在 2020 年基础上保持平稳态势。贷款资金用途方面,通知要求银行业金融机构要做实贷款“三查”,严禁虚构小微企业贷款用途“套利”,防止资金变相流入资本市场和政府融资平台、房地产等调控领域。银保监会要求,要不折不扣落实“普惠金融类指标在内部绩效考核指标中权重占比在 10% 以上”的政策要求,大型银行、股份制银行要将“内部转移定价(FTP)优惠力度不低于 50 个基点”的要求执行到位;地方性法人银行要结合自身实际,完善成本分摊和收益分享机制,对小微信贷业务实施内部转移定价优惠或经济利润补贴。

3月份中国社会融资规模增速放缓

根据央行初步统计,3月末社会融资规模存量为 294.55 万亿元,同比增长 12.3%,增速与 2 月份的 13.3% 相比,下降了 1 个百分点。其中,对实体经济发放的人民币贷款余额为 179.51 万亿元,同比增长 13%;对实体经济发放的外币贷款折合人民币余额为 2.31 万亿元,同比下降 1.1%;委托贷款余额为 11.04 万亿元,同比下降 2.8%;信托贷款余额为 6.01 万亿元,同比下降 19.2%;未贴现的银行承兑汇票余额为 3.83 万亿元,同比增长 14.1%;企业债券余额为 28.17 万亿元,同比增长 11.7%;政府债券余额为 46.71 万亿元,同比增长 18.8%;非金融企业境内股票余额为 8.5 万亿元,同比增长 13.5%。从结构看,3 月末对实体经济发放的人民币贷款余额占同期社会融资规模存量的 60.9%,同比高 0.3 个百分点;对实体经济发放的外币贷款折合人民币余额占比 0.8%,同比低 0.1 个百分点;委托贷款余额占比 3.7%,同比低 0.6 个百分点;信托贷款余额占比 2%,同比低 0.8 个百分点;未贴现的银行承兑汇票余额占比 1.3%,与上年同期持平;企业债券余额占比 9.6%,与上年同期持平;政府债券余额占比 15.9%,同比高 0.9 个百分点;非金融企业境内股票余额占比 2.9%,与上年同期持平。就单月的社融增量数据而言,2021 年一季度社会融资规模增量累计为 10.24 万亿元,比上年同期少 8730 亿元。其中,对实体经济发放的人民币贷款增加 7.91 万亿元,同比多增 6589 亿元。社融增速的下降,一方面和去年基数有关,也是央行货币政策回归的反映。另一方面,和地方政府债发行节奏的推迟相关。地方政府债券发行预计 2 季度提速,将推动社融增速会有所回升。但从全年的情况来看,社会融资规模的增速仍会保持下降的趋势。

中国将数据保护作为对科技巨头监管的重点

去年,中国发布了《中华人民共和国个人信息保护法(草案)》(PIPL),首次制定了一套有关数据收集和保护的全面规则。过去几年,中国科技巨头通过大量的数据来训练算法和构建产品而无限制地成长。纽约大学法学院副教授 WinstonMa 表示,多年以来,中国互联网公司围绕中国人缺乏隐私意识而建立商业模式之后,用户正变得越来越有知识,并且对滥用个人信息的公司感到不满。随着中国新的反垄断法出台,数据保护法更被视为是中国政府为加强对技术巨头(如阿里巴巴和腾讯)的规管所做的广泛努力的一部分。同时,在全球范围内,随着技术服务的不断扩展,各国都在朝着制定更强大的规则来保护消费者数据和隐私的努力。Winston 称,在很大程度上,网络空间和数字经济仍然不确定,数据法律框架已成为地缘政治因素。只要哪个国家可以率先在立法或其发展模式上取得突破,就可以为下一代互联网提供模式。如果未来存在一个数字经济版本的 WTO 规则,那么拥有强大数据法律的国家可以拥有“领导权”。

中国一季度吸引外资大幅增加

商务部新闻发言人高峰 4 月 15 日介绍说,今年一季度,我国新设立外商投资企业 10263 家,同比增长 47.8%,较 2019 年同期增长 6.7%;实际使用外资金额 3024.7 亿元,同比增长 39.9%,较 2019 年同期增长 24.8%。服务业实际使用外资同比增长 51.5%。高峰介绍,从行业看,服务业实际使用外资金额 2377.9 亿元人民币,同比增长 51.5%。高技术产业增长 32.1%,其中高技术服务业增长 43.9%,高技术制造业增长 2.5%。从区域分布看,我国东部、中部、西部地区实际使用外资分别增长 38.2%、36.8% 和 91%。从来源地看,“一带一路”沿线国家、东盟、欧盟实际投资同比分别增长 58.2%、60% 和 7.5%(含通过自由港投资数据)。罗兰贝格全球管理委员会联席总裁戴璞(DenisDepoux)表示,2021 年中国大量吸引外国直接投资的趋势还会持续。他称,这得益于中国供应链的弹性,疫情中的情况让大家意识到中国是可靠的。巴克莱银行中国首席经济学家常健表示,去年 2~3 月份,分析师曾担心供应链因疫情而转移,但事实证明这并未发生,外资盘依然稳固。未来,在“碳达峰”“碳中和”等领域的外商投资会更加火热。

瑞丰党建

Party building

(责任编辑:嵇伟娜)

01

瑞丰银行开讲党史
学习教育“第一课”

02

看今朝,忆往昔,
祭英烈

03

团旗下的青年人
让青春在奋斗中绽放

党建



43 党建

PARTY BUILDING

瑞丰

瑞丰银行开讲党史学习教育“第一课”

早春时节，瑞丰银行党史学习教育“第一课”，正式开讲。

3月13日下午，瑞丰银行三楼一号会议室座无虚席，来自全行各条线的党员干部，被一堂生动的党史课深深吸引。浙江大学经济学院党委书记张子法，用三个小时的时间，为瑞丰银行党员干部生动诠释了“从石库门到天安门、从兴业路到复兴路”的党史之路，深刻阐述了十九届五中全会传承历史开辟新征程的重大历史和现实意义。

党史学习教育“第一课”，是瑞丰银行贯穿全年的党史学习教育计划体系的重要组成部分。瑞丰银行党委围绕党史教育学习活动及时部署、深入谋划，坚持把学习党史同总结经验、观照现实、推动工作结合起来，同推进内容、形式、方法创新结合起来，同党建+金融深化结合起来，确保“学党史、用党史”各项工作落到实处。

在年度党建工作会议上，瑞丰银行围绕党史学习教育要求，创新学习方式方法，全面构建“一个体系+双星引领+三史（三理）融合+九项工程”的全年党建及党史学习教育计划。

“一个体系”即“大学习、大通关、大提升”计划，严格落实党委统一部署，加强组织领导，扛起主体责任，把党史学习教育

融入党员队伍素质提升全过程，坚定扛起发展使命担当。

“双星引领”即推进支部“党建星”和党员“启明星”行动，着力激发基层组织战斗堡垒作用，弘扬党员的先锋模范带头作用，指引前行方向。

“三史（三理）融合”即把党史学习教育与农信史、企业史学习教育结合起来，把党史学习教育过程和成果全面融入“企业管理、企业治理、企业伦理”这“三理”之中，把学史明理、学史增信、学史崇德、学史力行贯穿始终。

瑞丰银行今年将实施党建“九项工程”，包括精心打造党建阵地、抓好党建品牌建设、建设优秀党务队伍、实施“两员一顾问”机制等，同时精心策划实施“七个一”庆祝建党100周年系列主题活动，做到学党史、悟思想、办实事、开新局。

瑞丰银行党委书记、董事长章伟东强调，要把党史学习教育作为贯穿全年的重要政治任务，明确学习教育目标要求，进一步增强使命感和责任感，精心制定并落实好党史学习教育实施方案，高标准、高质量完成学习教育各项任务，确保学习教育不断呈现新面貌、新进展，取得新业绩。



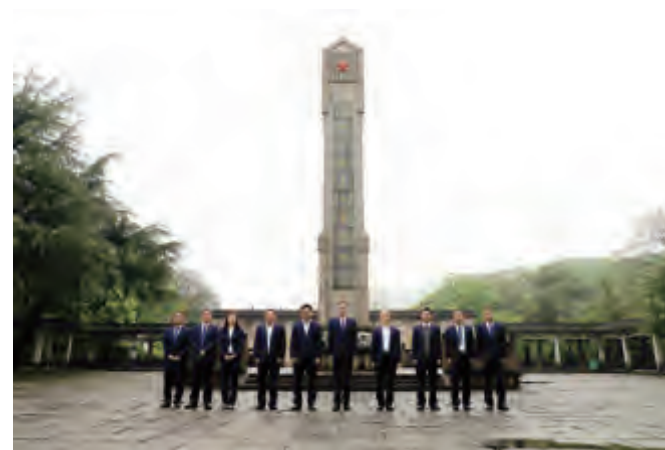
看今朝,忆往昔,祭英烈

百年英烈树党魂，砥砺奋进续新篇。2021年是中国共产党成立100周年，对于中华民族伟大复兴，百年诞辰恰风华正茂。近日，瑞丰银行组织在党史学习教育中开展“清明祭英烈”系列活动，行领导率先垂范，各基层党支部深入学习宣传贯彻习近平总书记关于崇尚英雄、缅怀英烈的重要论述、开展祭扫活动、追思英烈事迹。通过系列活动，缅怀先烈的爱国情怀，弘扬烈士精神，让全行党员干部接受爱国主义教育，进一步坚定了全行党员干部铭记光辉历史、传承红色基因、扛起浙江农信应有担当使命的信念和决心。

4月12日上午，冒着蒙蒙细雨，党委书记、董事长章伟东带领行党委班子成员、行专家、党员代表等一行前往柯桥区烈士陵园参加“学党史 祭英烈”主题活动。

柯桥区烈士陵园位于柯岩街道永进村庙山麓。1989年9月动工，1990年9月建成。由纪念碑、影壁、广场、回廊、墓群组成。纪念碑16.5米，上面镌刻“革命烈士永垂不朽”镶红大字。陵园内有为绍兴县革命和建设事业而牺牲的116名烈士的墓穴。

当天一早，全体人员集体到达柯桥区烈士陵园，默哀，敬献鲜花，并围绕烈士纪念碑慢行一圈。全体人员瞻仰烈士纪念碑，深切悼念革命先烈，缅怀革命先烈，缅怀英雄们的丰功伟绩，进一步将先烈们无私奉献的精神铭记于心。



4月3日上午，细雨纷纷，行政保障部员工早早来到府山公园革命烈士墓，在烈士纪念碑前举行了简短又隆重的悼念仪式，向革命烈士敬献花篮、列队行礼、肃立默哀，表达对烈士的

崇高敬意和深切缅怀之情。随后同志们缓步瞻仰了革命烈士，深切缅怀革命先烈，追忆他们的英勇事迹。

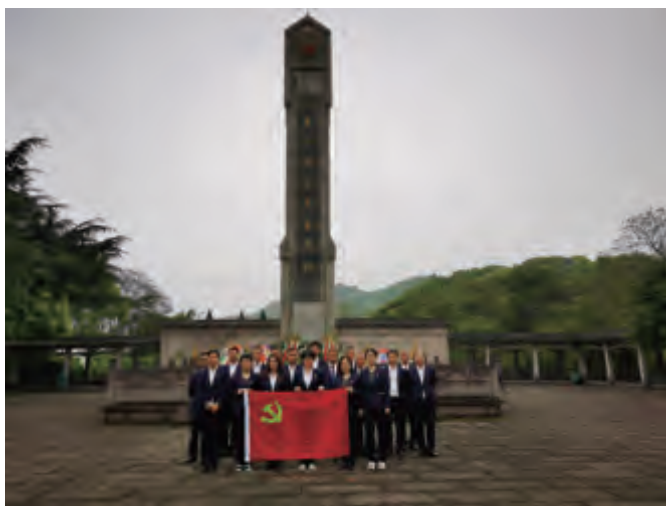


4月2日上午，新城支行携手秀水社区党委50位党员同志前往吼山革命烈士纪念碑缅怀革命先烈。在烈士墓前肃立，重温入党誓词，朗诵诗歌《清廉颂》，致敬革命烈士，并为烈士们献上鲜花。党员们围绕着烈士墓缓缓前行，安静地阅读着解说词，了解每一位烈士生平，学习感悟烈士英勇无畏的革命斗志和坚定执着的崇高信仰。



4月3日清明前夕，总行第五党支部全体党员，前往柯桥区永进村庙山麓烈士陵园开展“追寻烈士遗志，传扬无畏精神”主题党日活动。

青山耸立，古柏巍绕，革命烈士永垂不朽！怀着沉重而肃敬之情，全体党员为烈士墓敬献花篮与鲜花，并默哀三分钟。之后，瞻仰一座座墓陵。墓志上记载着每一位先烈的简介，有抗美援朝的、有保家卫国的、有救人险阻的……他们有一个共同的信仰，不忘牺牲为国殇，无畏捐躯为人民！



4月15日，陶堰支行党支部联合街道办事处开展“学好党史国史，传承思想薪火”主题活动。党支部首先参观邵力子故居，通过参观邵力子故居，追忆邵力子先生的人生轨迹、陈列邵力子先生的点滴履痕，铭记那种为了国家前途百忧在心、千折不回、万难不辞的坚韧品格、闪光人格和爱国情怀！活动现场，由原区人大常委会主任徐锡类作为领誓，带领在场所有党员重温入党誓词，随后徐主任为大家讲党课。徐主任在党课中指出，我们要毫不动摇坚持党的领导，增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”，把围绕中心、服务大局作为工作主线，不断创新工作思路，增强对党员的凝聚力、组织力、号召力，从实际出发，为陶堰高质量发展和越城重要窗口建设贡献青春力量。



4月14日下午，义乌支行党支部与社区党支部一同走访和慰问了朱荫烈士的遗属。“不干出点名堂，我绝不回家！”朱荫烈士86岁的弟弟，向我们讲述当年哥哥参军时的铮铮誓言。正如习总书记说的“世上没有从天而降的英雄，只有挺身而出的凡人”，年仅26岁的朱荫，参军6年没有回过一次家，最终在朝鲜战场上英勇牺牲……听着英烈的英雄事迹，我们心潮澎湃，深切感受到今天幸福生活的来之不易，如今的和平幸福生活是无数革命先烈奋不顾身、舍生忘死、奋勇杀敌换来的。



团旗下的青年人 | 让青春在奋斗中绽放！ ——瑞丰优秀青年集体和个人风采展示

编者按：

在你我的身边有这样的一群人，他们有理想、有担当、有作为，他们是业务攻坚的急先锋、生力军，他们奋战在不同的岗位，闪烁着青春之光，让我们将他们作为榜样，奋力“领跑竞跑”，书写精彩青春华章，以实际行动和优异成绩向建党100周年献礼！

柯岩支行：专注于心，执着于行

“青年文明号”是弘扬职业道德、体现职业文明的有效载体。“一份耕耘，一份收获”，柯岩支行营业部始终不忘初心，致力于打造“三最银行”，践行“三好”理念，以“青年文明号”献礼建党100周年。

柯岩支行营业部作为柯岩区域内最具竞争力的金融机构，于2019年初迁址至集政务、商务、服务为一体的柯岩客厅，营业面积达2400多平方米，是瑞丰银行首家A3版本支行营业部。营业部由营业中心、业务中心、财富中心三大中心组成了这支充满朝气、充满活力、充满梦想，时刻传播正能量的团队。

品牌形象，服务先行。作为柯岩街道的邻居，柯岩支行营业部高度重视社区品牌活动，为老百姓提供免费量血压、

磨剪刀、理发等社区服务活动，获得广大老百姓的一致好评，既拉近了与百姓的距离，为老百姓带去便利与实惠，又有利于塑造我行良好的服务品牌形象，形成创建青年文明号的推动合力。以人为本，严管善待。柯岩支行营业部致力于提升员工特别是青年员工的幸福指数。温馨感人的员工季度生日会、精彩绝伦的歌手大赛等活动既丰富了员工业余生活，也提升了支行团队凝聚力。主动学习、提升能力。积极组织开展了每周星期四学习日，开展不同的学习主题提升全体青年员工的业务知识、专业技能及服务水平，鞭策员工不断学习以充实自己，提升自我价值，体现出柯岩支行营业部勇于创新，敢于实践，善于学习的支行行风。

——柯岩支行 沈瑜



齐贤支行：向上吧！热爱学习的青年们

瑞丰银行齐贤支行团支部现有团员青年28人，是一支有朝气、敢拼搏的队伍。从“青年大学习”活动开展至今，我团支部在总行团委的正确领导下，积极发动、认真组织，正确引导广大团员青年认真开展“青年大学习”活动，确保每次活动完成率达到100%，给团员青年营造良好的学习氛围，两度连续两年被评为柯桥区青年大学习先进团支部。

第一，在“学”上下功夫。

思想是行动的先导，学当有所思、有所悟、有所践，团支部团员通过“青年大学习”的创新学习模式，以“三会一课”集中学习、线上平台自主学习为主，坚持融入日常、抓在经常，让每位青年员工真正学习起来、扎实做起来，提升青年员工的学习热情，在学习的过程中有所收获。

第二，在“做”上见成效。

青年团员有想法、有创意，如何将这股青春力量注入到工作中，一是创新服务方式，青年员工充分运用各类线上产品及移动智能设备，进村进企，致力于“最多跑一次”金融服务活动；二是加强各岗位练兵，通过业务培训、实战考试，切实提高不同岗位青年员工的业务素质、操作技能；三是创新活动载体，通过团员志愿活动、社区活动、金融服务下乡进企、客户经理半日走访制等创新活动，加强了银企、银村、银农合作，振兴乡村战略、服务小微企业，如志愿服务，我团支部先后开展了“青春战疫，志愿有我”主题志愿服

务、“青春心向党，逐梦红五月”主题团日活动等。

第三，在“严”上谋真招。

坚持“严管善待、员工第一”的理念，从严治党、从严治行更是进一步推动我行业务发展。按照这一要求，团支部大力推进从严治团。团支部在收到总行团委通知完成“青年大学习”时，均能保质保量完成，并能在日常工作和生活中，自觉进行自学，以理论武装头脑、以理论指导实践。在日常工作中，通过参观红色教育基地、观看警示教育片、学习“五条红线”“十条禁令”等行为准则，推动团员青年常怀律己之心，始终保持共青团员的高尚操守和人格追求。

——齐贤支行 高盼盼



杨汛桥支行：青春心向党 建功新时代

杨汛桥支行营业部，是一支年轻而富有活力的青年员工团队。现有青年员工21人，占比84%，经过多年的不懈努力与员工的共同奉献，“普惠金融主力、社区银行专家”的品牌定位日益彰显，成功荣获了2019-2020年度区级“青年文明号”。

一、坚定政治信念，永葆新时期青年员工的先进本色

坚持党的基本理论、基本路线、基本纲领不动摇，在政治上、思想上、行动上与上级组织保持一致，坚定政治信念，把理论学习摆事实在首位，立志做新时期优秀青年员工。

二、加强制度建设，为支行组织建设提供有力保障

杨汛桥支行营业部建立并完善了创建计划制度、考核激励制度、外部监察制度以及日常管理制度。我们制定了年度创建计划，创建目标，创建载体，创建口号，岗位承诺以及制定了阶段性的工作推进计划。“青年文明号”创建工作是一项长期的工作，主要体现在日常的 management 工作中。从平时的点点滴滴做起，助力每一位青年员工成长，也为客户提供更高质量的服务。

三、重视服务质量，以优质服务提升客户体验

一是合理配置硬件设施，营造舒适的服务环境。杨汛桥支行营业部被评为2017年度浙江农信文明规范服务示范单位，借助省农信联社、瑞丰总行这个坚实的服务品牌大平台，设立了标准化建设的智能网点。在自助服务上，我们配置了叫号机、自助填单机、自助终端、网银体验机、自助回单箱、智能柜员机、存取款一体机等自助设备，实现了客户从咨询、引导、等候、现金、非现金、电子银行、自助服务的一体化优质服务，全方位满足客户需求。二是严格要求提升员工服务质量，营造舒心服务的理念。支行营业部以真心、诚心、贴心为服务核心，员工用自己的思想，用自己的知识，用自己的技能，毫无保留地服务客户。

四、不忘初心，勇于承担社会责任

在做好金融服务的同时，杨汛桥支行营业部不忘金融

人的本色，积极践行社会职责，深入推进各类社会公益事业。一是深化“最多跑一次”改革，提升服务质量。支行营业部在总行的正确领导下，积极践行金融助推“三服务”，响应“最多跑一次”改革，主动延伸服务范畴，携手推进乡村振兴，助力城乡两费征缴最多跑一次，为辖内社区居民提供高效便捷的服务，真正实现“群众缴费不出村，两费征缴进家门”！二是热心公益，履行社会责任。临近春节，当大部分人已经开始休息准备开开心心过年的时候，杨汛桥支行团支部的服务小队走进杨汛桥学府新城润扬时代巨幕影城进行金融知识宣传，耐心的为来往群众讲解新型诈骗等案例，谨防被骗，深得群众认可。为了提高公众环保意识，杨汛桥支行营业部青年们在镇商贸中心沿街宣传垃圾分类，为杨汛桥美丽乡村建设贡献自己的一份力量……这些活动只是我们日常的一部分，我们的青年一直在用行动诠释志愿的意义，履行青年团员的社会责任。

五、重视员工发展，助力员工成才

每一位新员工步入职场都是一张洁净的白纸，需要一步步的进行涂鸦和填充，在这过程中，需要老员工的指导和帮助，让他们更快的融入瑞丰文化，也让青年员工在支部中得到了历练与成长的同时，收获成绩与认可。一是加强员工培养。采取以老带新、技能集训、岗位轮换、业务比武等措施，提升员工业务素质和专业技能；鼓励和支持员工加强职业规划，积极参加各级各类培训，提升综合素养，鼓励员工创新思维，着力打造一支学习型的精品团队。二是加强员工沟通。畅通员工沟通渠道，不定期的召开员工座谈会、实施员工谈心谈话、增进对员工的了解，充分了解员工的心理变化，给予需要帮助的员工及时得到帮助。

创建成功不是终点，而是新起点，杨汛桥支行营业部青年们将继续相互比、学、赶、超、帮，持之以恒，不忘初心、砥砺前行，以更高的标准要求自己，去赢得更高的荣誉！

——杨汛桥支行 金燕娜



新城支行：党建带团建 凝聚力量促发展

追梦不负青春，奋斗不负时代，新城支行团支部在党支部和上级团委的指导下，不断增强凝聚力与战斗力，成为城市模式社区拓展的主力军与突击队，并荣获2020年度区级先进团支部称号，这是对近年来新城支行团支部工作的极大肯定。

新城支行团支部共有团员15名，其中2020年新发展团员4名，平均年龄25岁，是一支富有朝气、素质较高的年轻队伍。勇于冲锋，是勇者的特性，也是青年人的特性，新城支行团支部就是一只先锋队，勇敢、无畏、敬业、奉献。

一是强化学习教育，提升青年素质。新城支行团支部积极在团内开展“青年大学习”、“学习强国”等主题学习活动，定期安排党课、团课，组织团员集中学习党的路线方针政策、法律法规以及习总书记系列重要讲话，使团员在政治上、思想上与党中央保持一致。团支部定期向党支部汇报工作，实现党建带团建，团建促党建。二是落实惠民服务，提高责任意识。新城支行党支部与周边社区签定“党建共建”协议，团支部各成员化身志愿者，月月开展爱心公益活动，为当地社区居民免费提供理发、量血压、配老花镜、指导如何识别假币、金融知识进万家等惠民服务。同时组建夕阳红俱乐部，定期关心慰问社区老人，为行动不便的孤寡老人送上生活用品，为百岁老人送上长寿花、长寿面，每月为老人们举办一场集体生日会，让老人们真切感受到来自年轻一代

浓浓的关爱，用亲情式的服务，给客户以归属感。创新特色活动，丰富居民生活针对年轻人的到店率低的现状，组建线上亲子交流群，打造“瑞妈妈”品牌，做好亲子客群的开发与维护，在互动中普及金融知识及产品，在互动中赢得客户信赖。同时开展异业合作，激活存量亲子类型商户，在为亲子客群提供福利的同时，也为商户带去了流量，实现了合作共赢。

——新城支行 田红 吴烨琪



青春不息，奋斗不止

王其，男，中共党员，柯桥区优秀团员

微贷事业部综合管理中心兼品牌宣传中心部长、团支部书记

青春奋斗座右铭：坚持就是胜利。

作为一名保留团籍的共产党员，入团以来，我时刻以一名党员的标准严格要求自己，认真学习团和党的知识，积极组织并参与团的组织生活和各项有特色的主题团日活动，得到了领导和团员们的一致认可。2017年，我担任了事业部团支部书记，在全体团员青年一同努力下，期间直营二中心在2018年获得区“青年文明号”称号，团支部在2020年获得“2019年度绍兴市优秀团支部”称号。个人也曾获得“优秀团员”“工会积极分子”“年度教学贡献奖”“年度精品课程奖”“最受员工欢迎内训师”等称号。2020年有幸被评为柯桥区优秀团员，既是组织对自己的信任，也深深感到责任重大，因为自己还是一名团支部书记，做好本职工作的同时，还需要用心带好这只青年团员队伍，虽然前路漫漫，但是我会一直坚持下去，因为“青春不息，奋斗不止”！

一、努力提高团员青年综合素质，加强团的组织建设

加强业务学习，自觉提高青年综合业务素质。为更好地发挥青年职工在业务岗位地骨干作用，该支部带领各青年团员认真学习金融知识，切实提高业务工作水平。一是组织青年积极参加专题讲座、岗位培训，学习最新的业务知识，不断提高专业技能、业务素质和工作水平。二是组织青年大讲坛，鼓励优秀青年团员走上讲坛当老师，与大家分享自己的经验，带动了其他青年学习技能的积极性。三是开展技能大比拼，提升员工业务技能。2018年，中心开展“青年文明号”创建工作，举办了“青年文明号·青春风采行动月”活动，并被成功授予柯桥区“青年文明号”称号。

二、突出特色，开展多种形式的青年活动

开展志愿服务活动。组建青年自愿者服务队，制定章程；积极参加地方组织的义工服务活动，如每年在火车站开展的温暖回家路活动等，增强青年服务社会、奉献青春的意识。开展特色主题活动。2020年，支部各青年团员倡导绿色生活，3月份以植树节为契机发起了倡议书，开展环保知识

竞赛主题活动；5月份以母亲节为契机开展“一份爱·如影随形”主题感恩活动；6月份开展“幸福瑞丰”单身青年联谊的活动；10月份开展“我和我的祖国”主题观影活动。特色主题活动不仅增强了团组织的凝聚力，还丰富了青年员工文化生活。

三、定期召开团支部学习活动，提升自身修养

学习马克思主义的基本路线，学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想，积极宣传党的路线、方针、政策，引导团员树立远大理想和正确的世界观、人生观、价值观，引导团员青年向党组织靠拢。

——微贷事业部 王其



瑞丰研究

Research

(责任编辑:吴仕超)

研究

01

瑞丰银行看招商银行的“道”与“术”

02

金融脆弱性与居民杠杆率上升的思考

53 研究瑞丰

瑞丰银行看招商银行的“道”与“术”

3月19日晚,招商银行发布2020年度的年报。瑞丰银行随即召开针对招行年报的线上畅谈会,所有中层干部或结合业务、或结合管理畅所欲言、发表感想。党委书记、董事长章伟东说:“当大家的理念、意识、想法、思想聚焦在一起的时候,完全会是一个不一样的结果。学习借鉴、模仿跟进、自主创新是永恒的主题,希望大家深刻领悟,学习之用,思想解放,使命所在!”。以下为讨论语录摘抄。

专注和创新的力量是巨大的

观察一家银行,财务是结果,产品和风控是载体,客户是根基,但真正最难复制的是文化,科技,人才和品牌。这些底层要素推动了一家行的持续发展,展开这些年招行发展历史,从马蔚华时代的“一卡通”“信用卡+金葵花”,到田慧宇的“app双平台”“MAU北极星”“轻型银行”,始终勇于创新,不断深化零售战略。两代人坚持做一件事,即专注和创新。

人才是招行另外一个底层元素,伴随着2020年报出台,田行长提出“让员工做自己的主人”,催生创造活力,凝聚“开放、融合、平视、包容”的价值共识,“坚持做正确的事、不管它在不在KPI里”。面对不确定性越来越多的时代,只有领导在思考的企业是无法赢得未来的挑战的,需要激发

每一个人的力量,提升每个人的履职能力。

科技是招行致胜的核心驱动力。无论是每年3%的营业收入作为科技投入,长期不动摇;还是摩羯智投,客户行为实时推送营销,可以说是当年一炮而红的“一卡通”科技基因的传承。

品牌传播是零售银行的支撑,招行品牌有两个特点,一个是聚焦客户价值,“招商银行,因您而变”“客户是太阳,我们是向阳的葵花”,品牌不是要宣传你有多强大,多努力,“善建者行”就是自说自话了。另外一个是社会责任和公益价值,这一点与瑞丰坚持行风评议的建设是一致的。

瑞丰胜在执行,但创新文化,人才活力,科技驱动,品牌传播是我们新一轮发展必须解决好的问题。

—— 吴光伟

差异化的竞争策略

个人觉得招商银行的成功,从某种角度上讲,是其实施差异化竞争策略的成功,其差异化竞争的方向清晰、明确,立足既定方向,做到极致。目前,我行实际也面临同质化竞争的严峻形势,尤其是轻纺城支行,情况较为突出。个人认为,轻纺城支行在一如既往地抓好传统业务的同时,应依托市场,着力推进差异化竞争策略。一是充分挖掘轻纺市场财富客户集聚的优势,做强财富业务;二是充分挖掘中部客户的业务空白点,通过做大中部客户资产业务,带动中部客户

低息存款的增长;三是充分利用市场优势,做强外贸业务。做大做强这三块业务,并做到极致,需要总行提供人力、科技、产品、考核政策等方面的全力支持,需要对支行的现行运营模式进行较大幅度的改造,需要给支行一定的保护期,允许支行试错,只要总行、支行思想高度统一,上下密切联动,持之以恒,轻纺城支行的差异化策略也会成功,轻纺城支行同样能找到自己的业务蓝海。

—— 马瑞祥

借力数字化做细客户分类

招行非常重视客户数的积累,他们对客户有非常详细的分类,零售客户,APP活跃客户,财富客户,票据客户等等,可以说他们的客户管理做的非常细致、有思路,而且非常重视客户的质量,根据客户特性,活跃情况,推荐不同的产品,进而衍生出对应的AUM,理财销售额等指标。我行有

非常庞大的基础客户数据,而营销人员精力有限,我们要借助数字化,根据客户特性,消费习惯对客户数据进行分类,利用CRM对客户进行标签管理。根据客户的潜在价值不同,分层次进行营销管理,进而做好客户的深度维护挖掘,提升AUM。

—— 张建伟

招行存款增长的秘诀在哪里?

招行年报学习启示,一是招商银行作为全国零售银行的翘楚,从年报中看出对公业务是一大亮点,公司活期存款较2019年同比增幅达22.19%,占总计息负债比例有19年的25.5%提升到27.8%,为什么招行的活期存款占比却能大幅提高?我认为在客户的维护上,招行真正体现了“以客户为中心”业务发展理念。二是根据公司客户需求,首提FPA(客户融资总量)概念,进一步划分为传统融资和非传统融资,尝试通过“投商行一体化”服务推动公司服务转型,在传统信贷支持的基础上,从股权直投、理财资金出资、自营投资、票据融资、债券承销等多维度出发,为公司客户提供全方位、多层次的金融需求,对我行的借鉴意义是要重视

客群的拓展,一切围绕“客户”来开发产品,提升客户体验,同时要加大产金联动,通过投行提供多样化的金融服务建立客群关系,拉动核心客群的拓展,再通过传统信贷业务来保持客户粘性。三是重视MAU(手机银行活跃度)考核,招行用两大APP活跃户来增加客户粘性,重视客户拓展,对于我行而言,要加大对客户手机银行和企业网银的营销和维护,进一步挖掘客户的质量,今年对公企业要加大对企业网银的月活评价考核,其他业务的拓展都是基于企业网银的实现,比如贴现、承兑、代发工资、现金管理等等。

—— 肖国海

发展不是一蹴而就

在许多上市银行市净率处于相对低位、75%银行“破净”的情况下,为什么这两家行能在高位脱颖而出?

招行的年报,我们看到了业务层面的原因。高市值的背后,是优秀财务结果的支撑。从盈利增幅看,招行和宁波银行一样远远优于一般同业的ROE、拨备覆盖率,一方面是当下超同业的资本收益,另一方面是远高于同业的未来安全边际。银行作为经营风险的行业,当前的盈利能力和未来的抗损失能力,无疑是投资者最重要的投资评价标准。但无论是ROE还是拨备覆盖率,核心关键是盈利能力和风控能力。但正如董事长在工作会议上讲的,利润的背后,是一家银行经营的方方面面。是规模、价格、风控,更是战略、科技、人才、管理、文化等等。

他们的核心竞争力是什么?是什么支撑他们强大的发展力?

分析业务数据,三个破万亿,低成本、高增幅的活期存款,这是招行在负债端零售金融经营战略的综合成果体现。而在资产端,招行提出客户融资总量即FPA概念,以“投行一体化”理念推动公司客户服务转型。个人认为,招行的

经营策略,一方面是“大零售”下的“大负债”,不纯粹关注存款,而是着眼AUM,依托其强大的财富管理能力,从“利他”出发,为零售客群进行资产配置,实现为客户资产“增值”,从而实现了自己的客户集聚和大量的活期存款沉淀,达到了“双赢”;另一方面,则是“大公司”下的“大资产”,不纯粹围绕贷款,而是传统融资和非传统融资相结合,为客户提供综合融资服务,通过轻资产找到低利率趋势下的差异化经营之路。

他们做了些什么,又是怎么做到的?

文中说到,2013年招行作了几乎是刮骨疗伤式的变革,在其后的四年里,也曾备受市场误解和质疑,而2017年则被视为王者归来的一年,规模和业绩指标增速开始明显回暖。

从2013到2020,招行经历了八年。个人认为,招行今天的靓丽成绩背后,离不开他们的思考,真正想清楚了要去向哪里,实现差异化经营;离不开他们面临困难的时候,经历过短期之痛,坚持道路自信。

冯新红

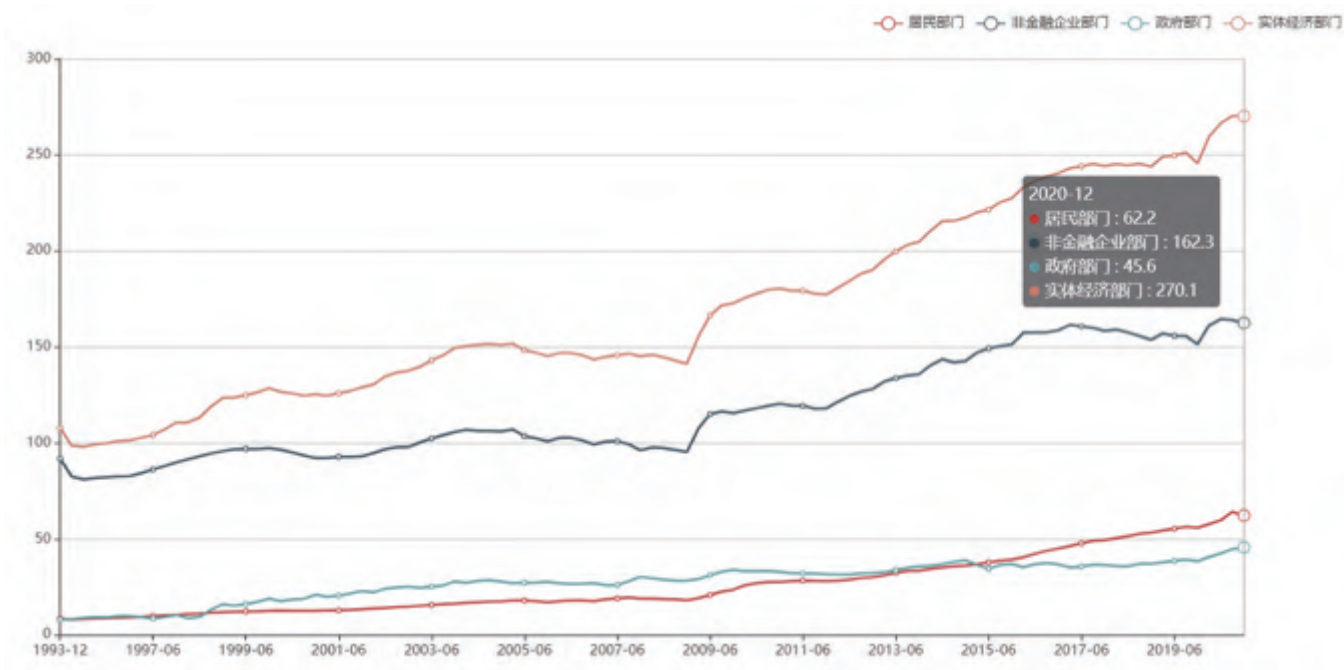
金融脆弱性与居民杠杆率上升的思考

国际货币基金组织(IMF)最新发布的《全球金融稳定报告》指出,中国比其他国家更快实现了经济复苏,但也付出了代价---即金融脆弱性的进一步积累,尤其是高风险企业债务的增加。IMF表示,有力的政策提振了中国经济,但也导致了政府和企业债务的大幅增加,新增信贷主要流向疫情期间偿债能力较弱的借款人,以及信用良好却贷款购房(购买资产)的借款人。前者未来存在违约风险,后者则是隐性地增加了房产行业的杠杆率。IMF指出,在2020年第四季度,中国发生的几起国有企业意外违约,引发了投资者对较脆弱的借款人(尤其是依赖财政紧张的地方政府支持的借款人)获得隐性担保的担忧。如果债务拖累地区增长和政府收入,加之国有企业和商业银行间的信息不对称,无疑会给借贷环境带来隐患。IMF指出,当前在中国政府收紧政策,对银行、地方政府和房地产开发商进行约束的预期下,融资环境可能变差,尤其是实力较弱、规模较小银行的融资环境或有所收紧。IMF警示,中国采取的一些政策,已导致了杠杆水平以及脆弱性的进一步增加。

在中国分部门的杠杆率(各部门债务余额/名义GDP)中,杠杆率最高的是企业部门。根据国家资产负债表研究中心

(CNBS)的数据,截至2020年12月底,中国居民的杠杆率为62.2%,政府部门(中央+地方)的杠杆率为45.6%,非金融企业杠杆率为162.3%,实体经济部门的杠杆率为270.1%。不过,尽管中国企业杠杆倍受关注,但受抵押贷款推动迅速增长的家庭债务也引起了监管注意。中国央行在近期一篇工作论文中表示,在宽松信贷标准的推动下,家庭杠杆激增对未来增长的拖累往往更甚于企业杠杆。央行论文的研究发现,家庭杠杆激增会导致未来五年人均实际GDP累积增长率下降3.7%,因为人们会因为负债而减少消费;高负债家庭还容易受到负面收入变化的影响。经济学家引用了此前的研究结果,显示全球139次经济危机中有100次是“家庭债务主导型”。因此,经济学家的建议是,政策制定者应该“严格控制居民部门杠杆”。

从居民杠杆率的变化可以看到,在居民高储蓄率传统下,中国的居民杠杆率一直被认为是相对安全的。但近年居民债务扩张导致的杠杆率提升,使得中国的债务风险发生了变化。由此不难理解,中国监管部门为何要整顿蚂蚁集团等提供了数十亿美元计消费者贷款的金融科技巨头了。中国鼓励居民消费,但不希望中国的消费者像美国人那样拥有高负债。



图：国内居民、企业及政府杠杆率

瑞丰责任

Responsibility

(责任编辑:王樑)

责任

01

瑞丰银行开展315金融消费者
权益保护宣传周活动

02

瑞丰银行有序推进
新冠病毒疫苗接种

03

瑞丰银行开展绍兴市
国家卫生城市复审迎检宣传工作

瑞丰银行开展315金融消费者权益保护宣传周活动

为加强金融消费者风险责任意识,构建和谐的金融消费环境,全力保障客户健康安全和资金安全,瑞丰银行开展了以“权利·责任·义务”和“以金融消费者为中心助力疫情防控”为主题的瑞丰银行315金融消费者权益保护宣传周活动。

当前,正处于疫情防控的关键时期,为保障公共卫生和安全,今年瑞丰银行315金融消费者权益保护宣传活动主要在线上展开,充分利用网点LED屏、电视屏、微信公众号等自媒体推送金融消保相关知识。同时,为提高消保宣传实效,结合老年客群广泛的实际,瑞丰银行在3月15日当日通过农村网点小喇叭播放的形式,向前来我行办理业务的客户宣传防疫防护知识、防集资诈骗等金融消保知识,切实保障我行金融消费者的人身安全、财产安全。小喇叭的内容由总行擅长莲花落的老员工用绍兴方言提前录入,在下辖农村网点播放。

用绍兴方言加小喇叭的形式开展宣传,是瑞丰银行结合本行实际的一次创新,有效提高了消费者的防疫意识,普及了金融消保知识,为瑞丰银行树立了良好的品牌形象,是瑞丰积极履行社会责任的有力举措。

——法律合规部 王赛



瑞丰银行有序推进新冠病毒疫苗接种

当前,我国新冠肺炎疫情防控工作已转入新阶段,开展新冠病毒疫苗免费接种建立全民免疫屏障是当前疫情防控的主要任务。为贯彻落实国家、省市区关于居民新冠病毒疫苗免费接种工作部署,进一步提高全行干部员工接种意愿,有序推进新冠病毒疫苗免费接种工作,根据《绍兴市新冠病毒疫苗居民免费接种工作方案》(绍市防控〔2021〕5号)及《关于抓紧做好全市金融系统新冠病毒疫苗接种工作的通知》(绍金融办〔2021〕13号),瑞丰银行充分动员,推进新冠病毒疫苗接种工作。

本次新冠病毒疫苗居民免费集中工作是新中国成立以来规模最大、涉及人群最广的预防接种活动,是做好新冠肺炎常态化防控的战略性措施,是保护人民群众生命健康、保障公共卫生安全的最经济最有效的手段。瑞丰银行上下统一思想、提高认识,以高度的政治责任感和社会责任感,成立疫苗接种工作专班,实行行领导包干、支行部室结对、定期通报总结制度,层层动员、积极作为,党员干部带头,本着“知情、同意、自愿、免费”的原则,分批就近新冠病毒疫苗接种点有序开展接种。

据悉,瑞丰银行作为区域内唯一法人银行业金融机构,符合疫苗接种要求的人员达1800余人,网点分布遍布城乡,各项业务规模、服务客户能力均居同业首位。明确“接种是原则、不接种是例外”的要求,大力推进新冠病毒疫苗接种工作,确保实现“应接尽接”,是瑞丰银行践行社会责任的有力表现。

瑞丰银行开展绍兴市国家卫生城市复审迎检宣传工作

国家卫生城市是我国含金量、认可度最高的城市荣誉之一。绍兴市自1994年开始创建，于2002年成功跻身国家卫生城市序列，是全省继杭州之后的第二个国家卫生城市，之后连续四轮通过复审，已成为代表绍兴市形象的一张金名片，为“重要窗口”建设增添了靓丽的“绍兴风景”。

为扎实做好2021年第五次国家卫生城市复审迎检工作，深入学习贯彻习近平总书记关于爱国卫生运动的重要讲话精神、《国务院关于深入开展爱国卫生运动的意见》及《绍兴市迎接国家卫生城市复审工作方案》精神，围绕市委市政府关于迎接国家卫生城市复审迎检工作总体要求，瑞丰银行于近期大力开展了卫生创建、健康教育等爱国卫生

和国家卫生城市复审宣传活动，为不断提升人民群众文明健康意识、普及健康生活方式、提高城乡居民健康素养，形成全动员、全员参与、人人动手的浓厚氛围奠定了坚实基础。

依托全行105家网点布局优势，广泛运用网点LED屏，滚动播放相关宣传标语，重点做好营业场所及所辖区域控烟及卫生保洁工作，充分利用门户网站、微信、内刊等宣传阵地，形成“人人讲卫生”“我的健康我做主”的良好社会氛围。



瑞丰文化

Culture

(责任编辑:董译蔓 谢奇 毛若恒)

01

瑞丰员工俱乐部春季纳新啦

02

多彩的工作餐

文化



瑞丰员工俱乐部春季纳新啦

真好，一眨眼孩子窜得老高，每天的作业签名成了日常交流的重要渠道，日复一日地家长打卡，平淡中悄无声息地守护，如同一首淡淡的岁月之歌，味道淡得如白开水。

三年前的一次偶然的的机会，我加入了亲子俱乐部，大手牵小手，生活从此有了仪式感，陪着孩子一起成长放飞。

职场新人的焦虑、中年人的危机，琐碎的一切，源

于心境。钓鱼，给了我内心的平静，静静地等待一个未知的结果，你永远不知道下一条鱼是什么鱼，大胖头、小鲫鱼，与家人、朋友、客户一起分享餐桌的美味。在垂钓中锻炼心性，忘记手机，忘记烦恼，静静的湖畔，泛起点点涟漪，这一刻的休闲，只有鱼，只有你。

工作只是生活的一面，而生活远不止一种选择，还可以有好玩的俱乐部，你还在等什么呢？

垂钓俱乐部： 我渔我乐

钓鱼，虽是小天地，实为大世界。表面看，钓者痴守的是一波碧水，实则考究的是钓者的智慧，不急躁，不犹豫，善于把握机遇，这既是钓鱼之道，也是人生之道。

瑞丰银行垂钓俱乐部2011年成立，目前成员人数已超100名，高出勤成员均配有俱乐部独特的垂钓文化衫。俱乐部宗旨是“我渔我乐”，渔乐人生。俱乐部自成立起，已举办过大小数十场垂钓活动。三五成行，结伴垂钓于山野库畔，更是不计其数。垂钓是一项时尚的户外运动，对于我们瑞丰人来讲，在忙碌的工作之余，可放松身心，陶冶情操，亦可融合同事、结交朋友客户，垂钓人生。

人生，如鱼竿，不光能伸，关键时刻还要会弯曲。伸，既是本能，更是动力；屈，既是智慧，更是自我保护。



亲子俱乐部： 让爱陪伴我们一起成长

每一次组织亲子活动，都受到许多宝爸宝妈的强烈追捧，这不仅是活动本身的魅力，更是活动中与孩子亲密互动后的甜蜜和幸福，让人回味无穷。自2012年亲子俱乐部成立以来，每次活动形式丰富，员工热情参与，留下了太多的欢声笑语。一张张照片，一幅幅画面，记录了孩子的成长点滴，诠释着父母的万千宠爱，汇聚在时间的记忆中，温暖彼此，照亮未来。参与亲子活动，是一个放空自己的机会，更是对孩子一种爱的陪伴。期待你的奇思妙想，为活动组织出谋划策，期待你的踊跃参与，让活动更加富有意义。



多彩的工作餐

瑞丰网点百来家，遍布钟灵山水间。服务文化或一致，景观特色定不同。不同的周边环境，不同的同事客户，不同的日常故事，当然也包括不同的工作餐。纵然是相同的食材，经过厨师各具特色的料理，就会变成各色佳肴，汇聚成多彩的记忆。当不同的记忆如画笔，在画卷上肆意泼墨，绘成的就是名为瑞丰的画卷，那是属于每个瑞丰人的美丽记忆。

总行营业部的鱼

入行未久，却已历经五家网点、三个支行。虽同属瑞丰，然各网点风采各异。有麻雀虽小、五脏俱全者；亦有高楼广厦、庭院难寻。有开门见羊肠小道、铺面小吃者，亦有见繁华闹市、风景名胜。有同事青春年少、活泼好动如春风拂面；亦有前辈面冷心热、诲人不倦似领航明灯。

民以食为天，故回忆起各网点，色香味迥异的工作餐亦算重点。有的分理处空间较小，难设后厨，只能由厅堂主管挂帅出马，因此工作餐口味颇为考校主管厨艺。较大一些的则设有厨房，请有阿姨，一般都是百战灶台，总有可圈可点之处。至于总行营业部，更是有专业团队，在伙食的选择和口味上有更多的选项。

作为一名无鱼不欢的食客，营业部工作餐的美味回忆主要停留在那一条条鱼的身上。做法有红烧清蒸油炸，部位有鱼头鱼身整鱼，食材有鲤鲫草乌小黄鱼，让人难以取舍。而其中，最让人垂涎的，当然还是剁椒鱼头，鱼头的细嫩肉质配上辣辣的口感，简直绝配，直让人化身饕餮，食肉吮骨。

美味的菜肴能激活一天的心情，美味的回忆更能让人久久铭记，并最终成为独属于每个人的瑞丰回忆。

——毛若恒



齐贤的肉

作为一名奋斗在一线的银行小柜员，生活中就要大口吃肉，不管自己干啥啥不行，但吃饭就要第一名，去食堂吃饭的路上，风都是甜丝丝的。

最喜欢食堂阿姨做的红烧鸡腿和红烧大排，一大口咬下去简直堪比舌尖上的中国，肉汁在嘴里迸发出烟花的绚烂，味蕾得到了满足，啊！曾经沧海难为水，红烧大排配鸡腿。和同事们一起用餐，午餐加鸡腿，奶茶最大杯，好一幅烟火人间写实图，打嗝是我对食堂最高规格的敬礼，吃完这些，卡路里充值成功，满血复活继续投入工作。

——金菲



安昌之甜品

作为一名甜食爱好者，甜味是最能刺激我大脑皮层兴奋点的味道。当食堂阿姨第一次摆上那碗银耳汤的时候，我就知道这是我的本命菜了。

白色的一朵朵银耳在浓稠的汤汁中飘舞，汤匙撩过，甜香味逐渐在鼻尖晕染开来，引得一阵阵的呼吸声。美好的事物总是短暂的，因为食客总是难以忍耐，连匙带喝，分分钟只剩下碗底的几点残羹冷炙。饭后甜品可以升华整顿美食的增益效果，作为工作餐最后一份品尝的食物，它能够将甜蜜蜜的滋味充满整个口腔，下午繁忙的工作之余还能回味一番，提神醒脑。

除了甜品，支行还购置了保温设施来保障每个同事都能吃上热腾腾的饭菜。种种体现的都是支行大家庭的温暖，让人嘴里吃着工作餐，甜意在心头蔓延，这种心灵甜品亦是让人留恋不已。

——徐也



福全支行的酸菜鱼

火红的辣椒，暗黄的酸菜，金灿灿的高汤，嫩白的鱼肉不带一丝腥气。白净惹眼的小鱼片夹在筷间，酥麻的软绵，外头裹着红油的辣意，里头藏着独有的香气，送到嘴边闻到一缕纯净的新鲜，“啊呜”一口满嘴热辣侵袭。打底的酸菜也是惊喜，在口腔中交织出悠长的余味，令人心醉神飞，被这美味迷倒，忘却词汇、停滞思维、模糊年岁。满意的食堂中餐让工作更加美丽！

——鲁适



义乌支行的纯手工水饺

作为一个地地道道的山东人，对饺子的热爱是南方人想象不到的，小时候在家里过年肯定得吃饺子，其他任何一个节日也少不了皮儿薄馅儿大的饺子。长在外求学也心心念念这一口，一回到家如果能吃上刚出锅的饺子，一路的疲惫立马烟消云散，满足感爆棚。离开家时母亲更会亲手包一顿饺子美美地吃一顿，每次吃完不算还必打包一盒让我带着路上吃……饺子取“更岁交子”之意，“子”为“子时”，“交”与“饺”谐音，有“喜庆团圆”和“吉祥如意”的意思。

义乌支行食堂阿姨做的纯手工水饺，有芹菜肉馅儿、白菜肉馅儿和韭菜肉馅儿几种，只在每周二、四的早饭供应。每当热乎乎的水饺端上来的时候，一个个白白胖胖的，散发着芹菜特有的香味儿，简直胃口大开，这也是我每天早起上班的一大动力，一顿饺子下肚，一天精神满满！义乌支行的纯手工水饺爱吃的人可不止我一个，一锅出炉几乎要秒光，可见它有多受欢迎。

对于其他人来说也许吃的是美味，对我来说更多的是浓浓的乡情和深深的感动。

——王玉玲



福全支行的油焖大虾

曾经沧海难为水，葱香姜丝配大虾。鲜香甜咸四味相辅相成，色泽红润油亮，虾肉细嫩，虾壳焦脆，鲜嫩微甜，好吃到恨不得连壳也吃掉。入口的时候，能感受到在大火宽油中大虾下锅，大火收汁，大厨娴熟地摇摆着大虾，火候拿捏得道。作为干饭人，忙完工作，第一时间就是来明星食堂吃大虾，因为大虾和爱，一样温柔，吃喜欢的大虾，过可爱的人生。

——邵梦樱



夏履支行的红烧肉

支行食堂的饭菜一直是我减肥路上的“绊脚石”，每个来到夏履的员工，不长点肉都对不住食堂阿姨的精心“喂养”。要说到最受大家喜爱的，那就不得不提最经典的“二妈红烧肉”啦。可谓是色、香、味俱全，没人可以抵挡住它的诱惑。看起来就非常有食欲，红扑扑的、色泽红亮，好像红玛瑙一般；闻起来香气更是直击你的味蕾，有一股浓浓的糖香、肉香；轻轻咬上一口，软糯Q弹，浓郁的肉香立马在嘴里弥漫开来，味醇汁浓，肥而不腻，咸中带甜，入口即化，让人回味无穷。

——石运鋈



孙端支行的番茄炒蛋

要说起中国人的“国民菜”，当属番茄炒蛋为首选。每次在食堂看到这道红黄相间的番茄炒蛋，便会眼前一亮，颇为欣喜。这道菜食材简单朴素，番茄和鸡蛋都是极为常见的，且不需复杂的调料，有盐即可，但碰撞在一起，不论是视觉还是味觉上都是十分巧妙。番茄酸甜可口，鸡蛋Q弹软滑，汤汁还可拌饭拌面，别有一番风味，百吃不腻。在支行，最先空盘的往往都是番茄炒蛋。最简单的，也可博得众人的喜爱。

——邹杰宇



瑞丰人

Life

(责任编辑:韩晨恺 金菲 沈馨怡)

01

人民日报:什么是工作到位?

02

美丽乡村游



人民日报： 什么是工作到位？很深刻！



1. 汇报工作说结果

不要告诉老板工作过程多艰辛，你多么不容易！老板不傻，否则做不到今天。举重若轻的人老板最喜欢，一定要把结果给老板，结果思维是第一思维。



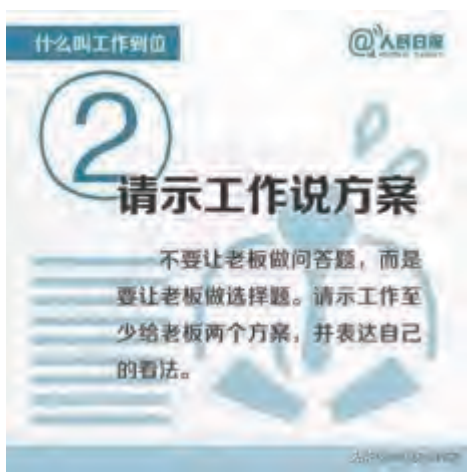
3. 总结工作说流程

做工作总结要描述流程，不只是先后顺序逻辑清楚，还要找出流程中的关键点、失误点、反思点。



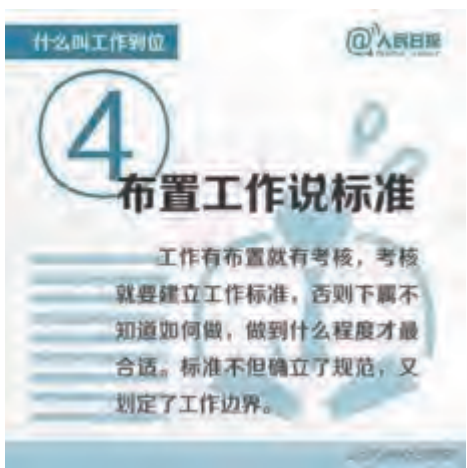
2. 请示工作说方案

不要让老板做问答题，而是要让老板做选择题。请示工作至少保证给老板两个方案，并表达自己的看法。



4. 布置工作说标准

工作有布置就有考核，考核就要建立工作标准，否则下属不知道如何做，做到什么程度才是最合适的。标准既确立了规范，又划定了工作的边界。



5. 关心下级问过程

关心下属要注意聆听他们的问题，让其阐述越详细越好。关心下级就是关心细节，明确让下级感动的点和面。



7. 回忆工作说感受

交流多说自己工作中的感悟，哪些是学到的，哪些是悟到的，哪些是反思的，哪些是努力的。



工作做到位的前提是摆正自己的职场位置。员工应当做建筑师而不是小时工，除了做好分内工作还要会换位思考，以老板的眼光审视工作成果。

汇报工作中结果思维是第一思维、做工作总结要详细描述流程，不仅仅需要逻辑清楚、布置工作要标准，通过标准确定规范、划定工作的边界。

6. 交接工作讲道德

把工作中形成的经验教训毫不保留的交接给继任者，把完成的与未竟的工作分类逐一交接，不要设置障碍，使其迅速进入工作角色。



8. 领导工作别瞎忙

不管什么原因，如果此刻你很忙，请你真实的面对你自己，该停一停，给自己充充电，学习学习！



美丽乡村游

古树烟雨青瓦楼，青石铺砌山径幽，是大家对乡村固有的印象，而绍兴这座古城，西连省会杭州，东接港城宁波，风景优美，交通发达，拥有深厚的历史文化积淀和典雅的江南小镇气息，是水乡，是桥乡，是酒乡，是戏曲之乡，是纺织之乡，是名士之乡。

绍兴的美好，慢慢停驻观赏的时候，每一帧都是一幅画

卷，烟雨入绍兴，山水如墨染，绍兴姑娘，是住在画里的人，温柔似水。随着五一节日的逼近，绍兴这座城一夜回了春，风林恬淡，草木幽微，春风十里，花香满襟，碧波微漾，市井酒乡，是诗人笔下的远方，质朴纯真与宁静适然。

这里是绍兴，是生我养我的地方，如果你路过，不妨寄情江南山水，潋滟湖光山色

流水江南，烟笼人家
是陆游回乡，是鲁迅笔下
是孕育江南纺织企业的千年古镇
人间四月，柯桥古镇的苏醒
惊艳了一整个绍兴的春天



(图：柯桥支行供)

古桥流水，临河人家，白墙青瓦，街道小巷古镇市井气息皆是温柔，弄堂处处藏匿不为人知的浪漫，好一幅秀丽的江南水乡风景画



图：杨汛桥支行供

日暮乡关，日照西桥，霞光万丈，映衬着绍兴迷人的黄昏日落

碧波微漾，摇橹欸乃，此刻的城市安静得就好像是一幅油画

高贵又典雅，水乡绍兴，一方水土孕育一方人家，高楼大厦，乌篷船，瓜渚湖畔成了土生土长柯桥人永远的避风港

绍兴这座古城，紧跟现代化设施，交通便利，高楼鳞次栉比，绿化环境空气好，实现了乡村富民的景象。华灯初上的夜晚，依旧如白天一般闪耀的街景，完全不输大城市。如今的乡村，已经不再是大家眼里老一辈的建筑，现代化的建筑传承了绍兴乡村的精神，保留了绍兴独有的水乡文化，也让绍兴拥有了别致的高楼大厦，秀丽的绿化环境，便捷的交通设施，成了乡村旅游一道靓丽的风景。



图：杨汛桥支行供



青山与云海，蓝天和白云，是这个世界上最为纯粹的搭配，登高远眺无边际的云海也能在绍兴看到，闭上眼感受这一切的安宁，颇有些古人遗世独立，飘飘欲仙的感觉，远离尘世的喧嚣，给心灵注入养分的灵魂旅游胜地



(图:富盛支行供)

雨后的绍兴
大抵是一位充满书卷气息的古典美人
郁葱葱的树荫在河边低吟
烟波浩渺激起万千波浪
渔舟唱晚吹起行行飞燕

在这里可以把心放空
遇见烟雨袅袅
遇见浮生清欢
遇见韶华未暮
遇见另一个自己
无疑是个惬意安详的地方
可以尽情挥洒闲暇时光

迎着晨曦眺望远方
四处弥散开来的舒适与恬静
如一曲怦然心动的旋律
时光也在这里变得格外柔软



(图:杨汛桥支行供)

当清晨的第一缕晨光越过山丘，到达水库湖面泛起一阵波光，让人不禁想起：芳草绿野恣行时，春入瑶山碧四围。清明一场春雨后，宁静如巨大翡翠的水库，便开始了它翩若惊鸿的绚烂，在绍兴，俯瞰一整个春日浪漫，人间四月，芳菲盛开，绿意盎然，大美山川尽绍兴



(图:富盛支行供)

