

沟通瑞丰人
服务合伙人
连接社会人



04 | 《百年瑞丰》总第69期
2021年08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 横 施斌杰

贺俊杰 王 强 毛若恒

韩晨恺

投稿邮箱：bainianruifeng@163.com

目 录

CONTENT

瑞丰视点 FOCUS 01-12

- 两员一顾问，飘扬在稽山鉴水间的“共富旗帜”
- 瑞丰银行召开学习贯彻浙江农信2021年中工作会议精神专题会
- 省农信联社党委委员、副主任陈博恺调研瑞丰银行
- 绍兴市人大常委会副主任王水君赴瑞丰银行开展工作调研
- 绍兴市委副秘书长金莉一行赴瑞丰银行开展工作调研
- 农商银行发展联合会一行赴瑞丰银行考察交流

瑞丰模式 MODEL 13-18

- 浙江首家上市农商银行的“共富密码”
- 数字化改革助力瑞丰银行“智慧”经营

特约评论 COMMENTS 19-22

- 金融“输血”共同富裕要有主动作为
- 在共同富裕示范区建设中展现瑞丰担当

瑞丰联播 NEWS 23-34

- 行内联播
- 行外消息

瑞丰党建 PARTY BUILDING 35-42

- 瑞丰银行召开学习贯彻习近平总书记“七一”重要讲话精神专题读书班
- 章伟东以普通党员身份参加党支部党史学习教育专题组织生活会
- 一场红歌行 共赴毅行路

瑞丰研究 RESEARCH 43-46

- 农商行数字化改革如何与互联网科技企业合作

瑞丰责任 DUTY 47-52

- 全民反诈 你我同行——瑞丰打响反诈全面战
- 全力以赴 守土尽责 集结抗台防汛金融力量

瑞丰文化 CULTURE 53-60

- 童心向党·浓情泼墨
- 一路风雨，终见彩虹
- 你好，客户

瑞丰人 LIFE 61-72

- 我心目中的一流瑞丰
- 青春誓言
- 柯桥老街的记忆
- 好书分享

瑞丰视点

Focus

01

两员一顾问
飘扬在稽山鉴水间的“共富旗帜”

02

瑞丰银行召开学习贯彻浙江农信
2021年中工作会议精神专题会

03

省农信联社党委委员、副主任陈博恺调研瑞丰银行

04

绍兴市人大常委会副主任王水君
赴瑞丰银行开展工作调研

05

市委副秘书长金莉一行
赴瑞丰银行开展工作调研

06

农商银行发展联合会一行
赴瑞丰银行考察交流

视
点



03

视点 瑞丰

两员一顾问，飘扬在稽山鉴水间的“共富旗帜”

“我现在走进村里，真正感受到了什么叫鱼水关系。”28岁的共产党员马明浩由衷地说，这位瑞丰银行漓渚支行客户经理，自从担任党建联盟驻村金融指导员后，和村干部、村民的关系发生了实质性的变化，“因为我们之间不仅仅只有业务关系，还要一起谋划共同富裕的未来。”

在瑞丰银行，131名共产党员从今年4月份起开始进入柯桥区镇街、平台和行政村，他们从此有了一个共同的响亮名字：驻村金融指导员（特派员）。

“我们深深地感受到这项制度对农村共同富裕的推进作用。”柯桥区兰亭镇谢家坞村党总支书记陈志芳说。和全区其他300多名村级党组织负责人一道，陈志芳今年被瑞丰银行聘任为“普惠金融顾问”，可以直接向瑞丰银行提出服务意见建议，“顾问”共同富裕的实现路径。

在全国率先推行驻村指导员机制，曾经让绍兴兰亭谢家坞村广为人知，而银政企村合力推行金融指导员（特派员）制度，则在新时期为驻村指导员制度焕发了新的生命力。

实现“三派驻” 助力“三服务”

2021年4月28日下午，柯桥区在兰亭街道谢家坞村举行“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名党建联盟特派员，聘任一批普惠金融顾问，现场发布“普惠服务十条”，创新深化柯桥区驻村指导员制度，助推乡村振兴，助力领跑竞跑。

柯桥区委常委、组织部部长丁贵在讲话中说，柯桥区委组织部和瑞丰银行在“银政联盟1+N”模式基础上，实施“两员一顾问”机制，进一步体现了柯桥践行“两个维护”的高度思想自觉和行动自觉。“两员一顾问”紧贴大局、服务广泛、举措务实，以“党建+金融”助力柯桥各项工作“领跑全市、竞跑全省”，涵盖了柯桥区所有村社，是一项普惠金融工程和服务民生工程。瑞丰银行围绕普及金融知识、践行普惠金融、推广金融业务、参与乡村治理等目标制定了详实的管理办法，有效实现了服务群众、党建共建，真正把“两员一顾问”机制干在实处、落到实处。

事实也正是如此。“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，那我现在就是在当一个最好的选手，展示最棒的风采，取得最好的业绩，真正实现领跑竞跑。”派驻漓渚镇大步村金融指导员马明浩说，派驻以来，自己坚持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。

“我们通过组织部正式发文任命，实现了零距离服务企业平台。”瑞丰银行派驻绍兴市兰亭文化旅游度假区管委会“金融特派员”汤建明不无自豪地说。

汤建明在普惠金融战线奋斗了30多年，此前是兰亭支行行长，熟悉这里的一草一木。瑞丰银行此次选派的6名驻平台金融指导员，都是像他这样有着丰富业务实践，又对绍兴这片土地饱含情感的老农信人。

通过短短的几个月派驻，汤建明和他的同事们已经完全融入了这个新角色，成为银企之间不可或缺的桥梁纽带。“比如债券联动，就是服务平台企业的一个重要抓手，通过服务平台发债等，助力平台获得充裕流动资金，进一步降低融资成本。”一位金融特派员告诉记者。

瑞丰银行党委书记、董事长章伟东表示，各大国有企业平台一定程度上反映出区域经济未来走向，而把握这些新趋势，推动服务新项目，也有助于瑞丰银行拓展服务边界，加速融入区域经济，服务好此前未能服务的项目。比如深度推动文化旅游与金融合作，共同搭建金融助力文化和旅游发展的新平台，促进“文旅+金融”的深度融合等，今年均已经取得不俗成效。



作为柯桥区乡村振兴主办银行，瑞丰银行派驻16个镇街的金融特派员，实现的是对乡村振兴更精准的滴灌，以及对小微企业更精细的服务。在区委组织部的直接支持下，金融特派列席镇街几乎所有大小会议，第一时间掌握全镇乡村振兴项目需求，及时跟进项目融资服务。

“刚去镇里开会，镇干部会感觉很惊奇。现在如果不去开会，镇干部会感觉更惊奇。”夏履镇金融特派员王娴娇说，镇村干部都把她当成了自己人。更重要的是，在此过程中她能真正把服务基础做实做细，包括提供大量的非金融服务，如房屋拆迁、防汛抗台等，因而也取得了镇街领导的充分信任。

“服务企业、服务群众、服务基层的效果很明显。”柯桥区农业农村局一位负责人举例，通过驻村金融指导员的积极跟进及现场指导，截止2021年6月末，省版三资系统在柯桥区完成财务模块全面上线使用工作，提前完成农业农村局省版三资系统在柯桥区推广的试点工作。柯岩支行叶家堰、三佳居驻村金融指导员，还积极参与了数字乡村建设，取得了积极成效。

为确保此项工作落实，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、金融特派员以及金融顾问机制助力领跑竞跑的通知》，瑞丰银行更是建立了详尽的考核方案。截止目前已经建立党建联盟289个，开展社区活动500多场，覆盖300多个村（社）、市场，走访小微三农客户近2万户，“两员一顾问”工作取得了明显成效。

马明浩所在的漓渚镇大步村负责人评价：瑞丰银行选派优秀社区经理，成立强大的驻村指导员队伍，深入村居一线，真正将“跑小二”服务理念带到田间地头，将“老黄牛”工作作风落实到了农村工作中。



推出“共富贷” 探索“共富路”

“两员一顾问”机制实施以来，瑞丰银行统筹谋划，多方探索，着力创新产品，探索共富路径。尤其是“有机更新贷”和“农户抵押贷”两种创新产品，有效破解“共富难题”。

10亿“有机更新贷”践行共富金融。8月，瑞丰银行与绍兴市柯桥区福全街道签署有机更新金融服务战略合作协议，围绕“村级工业物业有机更新、土地综合整治与生态修复工程”等项目资金需求，瑞丰银行一次性向街道内的村级集体经济经营主体授信10亿元，通过帮助24个村居有机更新低效用地，引入新项目实现“亩产增收”，带动4万多当地村民共同富裕。

在服务柯桥区有机更新村级低效用地过程中，瑞丰银行金融特派员、金融指导员发挥积极作用，主动与街道和村委两级共商合作，一边当好项目发展“服务员”，一边当好金融产品“宣传员”，第一时间送上“有机更新贷”等配套产品，营造“党建引领、政银联动、共促发展”良好氛围。

此项工作意义十分重大。如今年5月，福全街道福全山村率先完成更新改造项目地块出让。该村通过有机更新村级低效用地，将建造2.5万平方米的物业用房。按照现在的市场价格，预计年租金将达到300万元至400万元，比过去光靠土地收取的租金高出三四倍，实现了“腾笼换鸟”。

下一步，瑞丰银行将切实发挥金融特派员和指导员作用，通过助力当地政府盘活利用低效存量建设用地，以有机更新带动全面提升，实现空间重构、产业重整、环境重塑、乡村重振，合力探索乡村振兴和共同富裕之路。

发放全市首笔农房（宅基地使用权）抵押贷款。8月，瑞丰银行向绍兴市柯桥区王坛镇喻宅村农户喻先生发放30

万元农房（宅基地使用权）抵押贷款，这是绍兴市农村宅基地制度改革整市试点以来发放的首笔农房（宅基地使用权）抵押贷款。

2020年全国开展新一轮农村宅基地改革试点，绍兴市被列为全国农村宅基地改革整市试点地区。根据中共中央办公厅、国务院办公厅《关于印发〈深化农村宅基地制度改革试点方案〉的通知》文件精神，要求在新一轮宅基地改革试点中，探索宅基地使用权抵押制度，明确在防范风险、权属清晰和保证农民有稳定住所前提下，探索赋予农民住房财产权（含宅基地使用权）抵押融资功能。柯桥区作为全国宅基地制度改革试点区，积极探索农民住房财产权（含宅基地使用权）抵押融资功能和赋予农民住房财产权（含宅基地使用权）抵押融资风险保障机制。

瑞丰银行作为绍兴市柯桥区“乡村振兴主办银行”，各派驻金融特派员、金融指导员主动参与农村宅基地制度改革试点，积极与柯桥区农业农村局、绍兴市自然资源和规划局柯桥分局对接，在绍兴市柯桥区全国农村宅基地制度改革试点工作领导小组办公室的指导下，开发专属产品，制定专属服务，优化审批流程，建立绿色通道，进一步盘活农村“沉睡”资产，释放农房（宅基地使用权）产权价值，为柯桥区24万户农村住房提供金融服务保障。

驻镇街金融特派员王娴娇：作为金融特派员，我觉得自己已经比较好地融入了这个角色，特别是赢得了镇街领导的高度认可，比如现在他们无论大小会议，都会主动来通知我，刚开始大家还感觉比较惊奇，现在慢慢地都习惯了，这有利于我获取政策信息、跟进业务拓展、密切银政关系、提升我行影响，也有利于我们更好地服务百姓民生。我的主要做法：一是每周走访1-2天。主动联系镇主要负责人及镇里与经济民生相关办公室，通过与他们的交流，及时了解服务信息。二是参加各项会议。我现在参加的会议包括党委班子会议、月度例会、每周全体职工会议、经济工作会议等各种会议，通过会议我了解到大量信息，如镇里一批重大项目的推进进度及服务需求。通过参加会议，也拿到了企业服务信息，有助于我重新走访摸排，为下步工作打好基础。三是借力拓展业务。我平时与镇里经发办等联系比较紧密，在取得他们的信任后，可以协同工业副镇长及相关人员共同走访企业，提升服务成效。四是参加镇里的相关活动，如参与“三问作风建设PK赛”，并以PPT形式进行演讲，真正成为他们的一员。五是努力为镇相关工作提供助力。如在征地拆迁、抗台防汛等工作中，我积极主动地参与进去，也许做不了太多的事，但这种态度是成为一名合格的金融特派员所必需的。



驻村金融指导员马明浩：作为一名驻村金融指导员，我在实践中努力实现三个“更”。一是跟村委关系更融洽。每周到村委“坐班”一小时，增加与村里各方特别是村支书的交流机会，更加了解所驻村的基本情况。如了解到村里文化礼堂要投入1200万，资金缺口在500万，针对以上情况及时上门对接，跟进制定金融方案。同时，为村委班子分担工作，如“三资系统”上线辅导、进行反诈骗宣传，配合村委、镇政府做好老旧小区改造工作，动员村民签字等。二是与村中党员关系更加贴近，一起开展上党课、升国旗等活动，开展党建联抓、业务联合、活动联办、难题联解、形象联树、发展联促等工作。三是与村民关系更加贴近。为村民联系水电扣款挂钩等金融服务，通过走访为村民提供非金融服务，如产业形势研判、高考志愿填报等，与老百姓关系更近了，瑞丰银行的品牌形象也更加立体。



驻村“有心得” 服务“有感情”

驻平台金融特派员孙浩龙：作为一名金融特派员，我深感责任重大，只有兢兢业业做好每天工作，才能不辜负组织后果托付领导期望。在“金融特派员”日常实践中，我觉得有四件事特别重要。一是按时认真参加镇街各项重要会议，比如列席党委会、月度例会、班子会议等，因为这些会议是镇街推进工作的主要抓手，里面有大量的政策导向和服务信息。二是有效助力瑞丰各项便民服务拓展，比如我在实践中就努力帮助第三代市民卡发放，这项工作不仅有利于我们，也有利于企业，是一项民生实事好事。三是结合条线需要，及时提供各方服务信息，比如帮助普惠金融部提供相关业务信息，使其更有效地推进存贷款客户的拓展。四是高效助推乡村振兴和高质量推进共同富裕，这方面也有大量的事情可以做。总之，只要沉下去、融进去，金融特派员、金融指导员有大量的事情可以做，而且可以发挥出特殊的作用，受到各方的欢迎，这是一项全新的事业。



瑞丰银行党委书记、董事长章伟东 用好这张特殊“通行证” 签下这张特殊“责任状”

为进一步做深做实“三驻三服务”工作，充分发挥“两员一顾问”作用，8月30日晚上，总行党委召开“两员一顾问”座谈会，瑞丰银行党委书记、董事长章伟东强调，“两员一顾问”机制是贯彻落实习近平总书记在浙江任职期间对柯桥区驻村指导员制度批示精神的创新举措，各派驻人员要提高政治站位，不负组织信任，带着情怀谋事，俯下身子干事，不辜负党委政府重托和人民群众期待，让两员一顾问这面党建旗帜在稽山鉴水间高高飘扬。

座谈会上，与会平台（镇街）金融特派员和驻村金融指导员代表分别就派驻以来的工作开展情况、碰到问题作了详尽汇报，并结合下步工作开展提出意见建议。

章伟东在听取汇报后指出，“两员一顾问”机制实施以来，在区委组织部和总行党委的高度重视下，派驻各项工作

得到了各平台、镇（街道）村的充分支持，为各派驻人员创造了良好的工作氛围，为我行深入服务社区、扎实推进业务创造了便利条件。在这期间涌现出了一批有思想、有方法、有目标、有结果的优秀金融指导员（特派员），他们在实践中思想认识到位、工作积极主动、各项业绩突破，赢得了各方认可。但也有部分同志认识仍然不到位，存在畏难、避退情绪，与总行要求有差距，与同事相比有差距，需要认真反思、总结提升。

章伟东强调，驻村金融指导员、驻平台（镇街）金融特派员是党委政府颁发给我们的一张绿色“通行证”，也是我们服务社区、践行普惠的一份沉甸甸的“责任状”，我们要保管好、利用好这张“通行证”，走进镇村、贴近百姓、增加感情，加强瑞丰与平台、镇村的联系，拓展好业务；同时也要时刻

牢记自己的责任，扑下身子为老百姓多办实事、好事。**一要做受尊重、负责任、有情怀的金融指导员（特派员）。**“两员一顾问”机制建立后，怎么把这个机制落实好，把派驻工作做好，如何赢得党委政府、村委、老百姓尊重，需要各显神通、各自努力，派驻的每位成员，都要对党委政府和总行党委的这份信任负责，带着情怀谋事，俯下身子干事，用实践实效取得更多支持。**二要做明主职、有目标、善参谋的金融指导员（特派员）。**大家要结合实际，明晰自己的主要工作职责，真正帮助平台、镇街、村做实事、办好事，发挥金融企业优势，用自己的事业心、责任心和专业才干，积极主动地为镇企当好参谋，服务企业生产经营，助力镇村脱贫致富，用心赢得各方信任。**三要做标杆型、专业型、服务型的金融指导员（特派员）。**各派驻人员要向优秀看齐，争做表率者、示范者，

总行要拉高标杆，树立典型，营造你追我赶的良好氛围。要建立派驻标准，强化管理规范，引导大家争做“店小二”式的金融金融指导员（特派员），树立瑞丰服务形象。

章伟东寄语广大派驻人员，“两员一顾问”机制是深入贯彻落实习近平总书记在浙江任职期间对柯桥区驻村指导员制度批示精神的又一项重要举措，被选为金融指导员、金融特派员是一项十分光荣的政治任务，大家一家要倍加珍惜荣誉，认真践行使用，充分发挥作用，努力树立形象，做出更大成绩。总行将在前期实践和此次坐谈会基层上，进一步完善考核机制，营造能上能下、公开透明的管理机制，确保“两员一顾部”机制落到实处。



瑞丰银行召开学习贯彻全省农信系统2021年中工作会议精神专题会



8月13日下午，瑞丰银行召开学习贯彻全省农信系统2021年中工作会议精神专题会。党委书记、董事长章伟东强调，要紧紧围绕省农信联社提出的“坚决扛起高质量发展建设共同富裕示范区的金融担当”的要求，紧扣争创“一流农商银行”“一流公众银行”两个“一流”，着眼于全局和系统化角度，进一步提升精细化管理能力，夯实管理基础水平，坚定不移走好高质量发展之路。副行长（主持工作）张向荣主持会议并布置工作。分管条线领导剖析条线存在问题并提出业务和管理提升举措。

会议深入贯彻落实全省农信系统2021年中工作会议、党建工作会议精神。原原本本学习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、总结成绩准、谋划思路清，求实鼓劲、催人奋进。全行上下要旗帜鲜明地讲政治，把学习好、贯彻好、落实好会议精神作为一项重要政治任务。**要注重高质量发展**，与省农信联社“业务

提升年”发展要求紧密结合，坚持稳中求进、进中向好的工作总基调，扎实推进稳大局、稳增长、稳结构、稳风控、稳服务等重点工作，持续开拓高质量发展新局面。**要注重精细化管理**，强化制度文件的学习，把学习成果转化到推动高质量发展的具体实践，以专业精神传递正能量，齐心合力展现大力量。**要注重道德行为管控**，干部要注重员工的行为管理，做好表率，把“知员工情、解员工忧、帮员工困、暖员工心”作为凝聚人心、增强团结、提升队伍的重要举措。**要注重关系维护**，加强与各级党委政府的交流合作，深化银政关系，创新金融产品和金融服务，以更大金融支持力度助力产业发展、乡村振兴。**要注重重点工作管理**，全年重点工作完成进度做到心中有数，紧紧围绕年初既定目标任务，压实工作责任，强化工作措施，确保各项目标任务圆满完成。

陈博恺调研瑞丰银行：扛起金融担当 始终走在前列



8月24日下午，省农信联社党委委员、副主任陈博恺在调研瑞丰银行时强调，瑞丰银行要以推进党史学习教育和贯彻落实习近平总书记“七一”重要讲话为工作出发点，全面贯彻落实省农信联社的决策部署和中心工作，充分发挥党建文化和经营管理各方面优势，在服务乡村振兴和共同富裕中勇扛使命，始终走在前列。

省农信联社战略规划部、财务会计部总经理邵新力，审计部总经理温榭乐，绍兴办事处主任俞俊海、副主任郑建飞等陪同调研。瑞丰银行党委书记、董事长章伟东等行班子成员参加座谈会。

陈博恺认真听取章伟东等关于瑞丰银行发展情况汇报，充分肯定瑞丰银行近年来发展取得成效。他说，瑞丰银行各项工作体现出三个鲜明特色，一是发展稳健；二是管理规范；三是走在前列。瑞丰银行的发展特点体现于规模、效益、排位等指标，体现于服务区域、助力经济、乡村振兴等实践，体现于成为全省首家上市农商行等突破，值得充分肯定。

陈博恺强调，要把以更严标准推进党史学习教育，深入贯彻落实习近平总书记“七一”重要讲话精神作为当前重中之重，并以此为抓手推进党的领导与完善公司法人治理有机融合，引领发展各项工作。要全面贯彻落实省农信联社决策部署和中心工作，紧扣全面推进乡村振兴和服务高质量建设共同富裕示范区建设等工作重点，发挥乡村振兴主办银行职责，抢抓当前难得的区域发展机遇，扛起服务区域重任。

陈博恺对瑞丰银行下步工作提出要求。一要坚持把全面深化以人为核心的全方位普惠金融，与瑞丰银行“三好理念”（银

行自身发展好、区域经济服务好、社会责任履行好）有机结合起来，融入助力乡村振兴、推进数字转型、融入社会治理、促进整体智治全过程，不断巩固农村金融“主力军”地位。二要紧紧围绕省农信联社提出“建设一流社区银行”愿景目标，坚持“客户第一”理念，深化“业务提升年”工作，把客户发展成真正的核心客户，全面夯实发展基础。三要借助上市东风，优化发展机制，着力推进规范发展、创新发展，全面打造现代农商银行标杆。四要坚持“风险背后主要是人的因素”理念，坚持数字赋能，实施精准防控，建设合规文化，提升决策水平，为转型发展、安全发展提供坚实保障。五要坚持加强党的领导，全面从严治党，发挥党建和文化引领作用，深入挖掘瑞丰银行严管善待、奋斗幸福文化内涵，内强素质，外树形象，始终走在前列。同时，要深入总结“瑞丰模式”，融入普惠金融标准化体系建设，为浙江农信多作贡献。

党委书记、董事长章伟东汇报了今年工作、下步计划，着重阐述当前工作导向，以及服务高质量发展建设共同富裕示范区计划。他表示，瑞丰银行将坚定不移地贯彻落实省农信联社的决策部署和中心工作，以建设一流农商银行、一流公众银行为目标，坚持普惠导向、客户导向、盈利导向、风险导向、人才导向，做好乡村振兴“主办行”，服务区域“主力军”，绝不偏离发展“主航道”。要坚持“三好理念”，千方百计把银行自身发展好、区域经济服务好、社会责任履行好，坚决扛起高质量建设共同富裕示范区的瑞丰担当。

会后，陈博恺副主任一行分别与瑞丰银行党委班子成员进行了深入谈心谈话。

王水君 赴瑞丰银行开展工作调研

近日，绍兴市人大常委会副主任王水君一行，专题调研瑞丰银行。王水君强调，瑞丰银行是农村金融主力军，要借力上市契机，充分发挥自身独特优势，积极探索服务乡村振兴有效路径，在推进自身高质量发展的同时，为区域经济社会发展贡献智慧力量。

座谈会上，章伟东详细汇报瑞丰银行经营管理特别是上市相关工作。他说，瑞丰银行在风雨中成长，在转折中启航，在奋进中强大，将在上市钟声中再度远航。瑞丰之所以有今天的成绩，得益于各级党委政府、省农信联社和监管部门正确领导，得益于社会各界关心关爱。当前，瑞丰银行全体员工心之所念、行之所往、力之所聚，就是要借上市之契机推进高质量发展，把银行自身发展好、区域经济服务好、社会责任履行好。今年以来，我们持续推进一乡一城一市三大“瑞丰模式”建设，创新深化“两员一顾问”机制，同时创新形式、丰富载体，推进党史学习教育走深走实，为助力高质量发展建设共同富裕示范区作出瑞丰贡献。

王水君深入了解瑞丰银行经营发展和重大项目建设情况，并听取相关意见建议。他说，瑞丰银行战略定位清晰，工作思路明晰，发展态势良好，创新举措不断。特别是提出“三好理念”，践行“三大模式”，推进“三助工程”，在推进高质量发展的同时，今年顺利实现上市，赢得社会各界认可，各项工作值得点赞。

王水君强调，瑞丰银行作为一家农商行，要着眼新阶段、新需求、新发展，着力增强服务乡村振兴的使命感，争取更大作为。要充分发挥瑞丰银行网点多、客户信任度高、金融资源足、规模实力强、上市后品牌知名度高等五大优势，着力探索三农资源转化为经济资源、发展资源的有效路径，主动作为、献计献策，为区域经济发展多作贡献。特别是要把“两员一顾问”机制做深做实做出成效，以实际行动探索助力共同富裕示范区建设有效路径。

王水君还与瑞丰银行总部第三支部相关同志座谈，了解基层党支部工作联系点情况，并就深入推进党史学习教育等工作作了交流。



金莉一行 赴瑞丰银行开展工作调研

近日，绍兴市委副秘书长、接待办主任金莉一行，围绕上市农商行如何支持地方经济发展，专题调研瑞丰银行。瑞丰银行副行长严国利等陪同调研。

会上，瑞丰银行详细汇报了经营发展情况特别是上市相关情况。瑞丰银行作为全国农商银行“标杆银行”，在发展过程中始终坚守把银行自身发展好、区域经济服务好、社会责任履行好的“三好理念”，不断深化一乡一城一市“三大模式”，全力推进普惠金融、融资畅通、银政联盟“三大工程”，打造了普惠金融新体系、服务经济新航道、便民服务新标杆，真正做到瑞丰心中有百姓、百姓心中有瑞丰。

金莉一行充分肯定了瑞丰银行各项工作取得业绩。她说，瑞丰是乡村振兴的主办银行，是服务实体经济的主力军，在发展历程中革故鼎新，催生发展澎湃动力。作为浙江省首家上市农商银行，要借力上市契机，始终坚守服务三农、支持小微的发展定位，充分发挥自身独特优势，更好服务百姓民生，为绍兴经济社会发展作出更大贡献。

调研期间，金莉一行实地参观了瑞丰银行总行营业部一楼的“银政联盟1+N”改革示范区。



农商银行发展联合会一行赴瑞丰银行考察交流

深化交流学习，共谋发展之路。近日，由农商银行发展联合会秘书长吴红军带队，北京农商银行、青岛农商银行、深圳农商银行、贵阳农商银行、汇安基金管理有限责任公司等一行60余人赴瑞丰银行考察交流。双方就践行乡村发展战略，助推普惠金融发展等方面进行了现场研讨。

座谈会上，瑞丰银行党委书记、董事长章伟东对吴红军一行的考察交流表示热烈的欢迎。章伟东以瑞丰银行发展历程为脉络，详细介绍了经营理念、模式建设等情况。他说，瑞丰银行在发展过程中始终坚持“把银行自身发展好、区域经济服务好、社会责任履行好”三好理念，着力推进“普惠模式”“融资畅通”“银政联盟”三大工程，各项工作取得较大突破，规模、结构、质量、效益等各项指标稳健增长。6月25日，在各级党委政府、省农信联社和各级监管部门的正确领导下，在社会各界的关心支持下，瑞丰银行成功登陆上交所主板，成为浙江省首家上市农商银行，开启新的发展征程。

吴红军一行表示，瑞丰银行是全国农商银行的“标杆银行”，模式创新、管理精细、队伍强大，尤其是在小微企业服务方面实力强、信誉好、服务优，中小微企业贷款能达到全行公司贷款总额的98%以上实属不易。考察团成员要把瑞丰银行十年零售转型过程中的先进理念、先进经验运用到自身的改革发展、转型升级的工作实践中，全面提升高质量发展水平和核心竞争力。

座谈会上，双方还围绕“如何在激烈的市场竞争中保持较高市场份额”“如何强化营销队伍”“如何强化风险识别能力”等方面的问题展开深入探讨。



瑞丰模式

Model

01

浙江首家上市农商银行的
“共富密码”

02

数字化改革助力瑞丰银
行“智慧”经营



模 式

15 模式 瑞丰

唯有“普惠”方能“共富”
——浙江首家上市农商银行的发展“密码”
《绍兴企业家》杂志专访瑞丰银行党委书记、董事长章伟东

近日，瑞丰银行发放绍兴首笔“有机更新贷”和“农房抵押贷”，前者将使绍兴20多万农户有望实现土地增值和“亩产增收”；后者将盘活当地农民的“沉睡”资产，撬动创业致富之路。

“我们强调做业务也要讲政治，而这种政治不是唱

高调，而是真正扑下身子为普惠和共富助力。”瑞丰银行党委书记、董事长章伟东谈及这两个创新产品的由来时说，“瑞丰百亿净资产、千亿总资产，靠的是这片土地的滋养，而我们要做的就是借用普惠金融之力，更高效地带动这片土地实现共同富裕”。

伙伴银行

绍兴40多家银行业机构中，农商行是一个特殊的存在。国家和地方赋予其“服务社区、支农支小”独特使命，这一使命被形象地归结为“普惠金融”，瑞丰银行是浙江省82家践行普惠的农商银行之一。

瑞丰银行始终恒定的发展理念，是其在浙江农商行的大家庭中独树一帜的源由。章伟东将这种价值观概括为“三好理念”：把银行自身发展好、区域经济服务好、社会责任履行好。他认为，这句看似浅显的话很到位地传达出瑞丰人长达近70载的价值追求，也成为瑞丰银行之所以能够成为浙江首家上市农商银行的“密码”之源。

瑞丰银行所处的柯桥区民营经济活跃，小微企业众多，纺织印染企业发达，坐拥亚洲最大的布匹集散中心国轻纺城。立足区域发展实际，在支持经济发展上，银行坚持做中小企业的伙伴银行。

第一步就是打破“空间”限制。瑞丰银行创新实施“百园工程”，在100家小微企业园内设立“小微企业金融服务站”，直接把银行的办公场所搬进园区。每个工作站配备2名服务人员，确保对每一家企业的情况都了如指掌。第二

步是打破“时间”限制。为满足小微业务资金“短、频、快”的需求，瑞丰银行以数据为突破口，与区经信局和区大数据局管理中心签订战略合作协议，入库数据130余万条，可供查询数据达到千万级，构建园区大脑，简化贷款审批流程，实现高效申贷、审贷、放贷。最后一步是打破“技术”限制。小微企业多数没有抵押资产，针对这一情况，瑞丰银行突破银行传统以抵押为主的贷款准入模式，以企业的软信息为切入口，提炼形成“三分三看三重”技术操作模式，其核心就是通过“看流水、看车间、看三费”等实施交叉验证，实现了“无抵押可贷款”的突破。

截至目前，瑞丰银行共服务173个小微园区，仅此一项贷款余额就达51亿元。在地处华舍街道的冠南小微企业园区内记者看到，30余家不同门类的小微企业都可以在一楼的瑞丰银行“园区工作站”得到信贷服务。

“伙伴银行的内涵就是彼此支撑，一起成长。我们的目标就是尽自己所能帮企业‘克难’，为经济‘蓄能’。”章伟东坚定地说。

百姓银行

瑞丰银行9.3万户贷款客户，信用贷款户数达4万余户，其中有大量的农民信用贷用户。

“人人可贷”一直是瑞丰人心目中的一个梦想。金融领域以外的人往往有个误解，农户如果纯信用贷款，“失信”情况可能会比较多，但瑞丰银行的数据显示，绍兴农户信用贷款不良率非常低。正是基于这样的实践认知，瑞丰银行推出一乡一城一市“三大模式”建设，致力于分层分类服务农村百姓、城市居民和市场客户。截至目前，瑞丰银行对柯桥区所有行政村可授信农户100%覆盖，授信农户14.15万户。到7月末，瑞丰银行涉农贷款余额达367亿元，比年初增加27亿元。

“人人可贷的核心是人人可服务，社区服务就是我们的王牌。”瑞丰银行一位负责人说。

理发、量血压、手机贴膜、老花眼镜定制等惠民服务是瑞丰银行社区服务的一部分，关键这些服务都是免费提供。瑞丰银行十分重视居民的情感需求，不断强化情感维护，使得老百姓真正从心理上认同瑞丰、在业

务上偏爱瑞丰。

瑞丰人认为，“普惠”和“共富”密不可分，本质上只有“普惠”才有“共富”。而对银行来讲，要达成这样的目标，不仅仅要依托“金融实力”，更要借力“银政合力”，进而激活“共富潜力”。

瑞丰银行总部一楼设有一个“银政联盟”改革试验区，开辟了车管所服务点、不动产登记服务点等多个银政联盟办事专区，这是瑞丰在落实省委省政府“最多跑一次”改革方面的一项创举，目前合作的政府局办已经多达43家。每天来此办事的群众络绎不绝，“改革前，办理不动产抵押贷款至少需要7天且来回多次跑，改革后只需半天跑一次。”前来办事的群众真诚地赞许，映证了瑞丰银行“三好理念”的另一面。

“瑞丰心中有百姓、百姓心中有瑞丰”。迄今为止，瑞丰银行已经9次获得柯桥区行风评议第一名，这份沉甸甸的荣誉，或许能解释“社会责任履行好”的真正内涵。

共富银行

瑞丰银行诸多荣誉中，瑞丰人很看重“浙江慈善奖”。近年来，瑞丰各类善款捐赠总额超过7000万元，以“助困、助村、助学”为载体，瑞丰银行对42000户（次）低保贫困户实施专项补助，助村项目160余个，实施“三助”坚持了整整10年，一家单位做一件好事并不难，但10年坚持做好事体现了其价值的恒定和实践的坚决。

章伟东告诉记者，“三好理念”和“三助慈善”较好地体现了瑞丰银行的“普惠观”：只有普惠，方能共富。追溯这种价值观的源头，就是自农信诞生以后一以贯之的“三水精神”，“早上一头露水、中午一身汗水、晚上一脚泥水”。虽然随着环境的改善和生活的变迁，如“一脚泥水”的场景少了，但它的“魂”却始终系于瑞丰人的心头。

瑞丰银行两年前在农村社区推行“半日走访制”，即所有客户经理必须每周有五个半天入村入户，每户人家至少交流40分钟，才算达标。素以人情味见长的瑞丰银行，今年对此实施了有史最严格的规定，对每位客户经理实施“轨迹管理”，凡是不达标或者弄虚作假的客户经理，施以严厉的处罚。

“走”是一种形式，“走”的内涵是永远不要忘记服务百姓和共富金融。

今年3月，瑞丰银行与柯桥区委组织部联合探索建立“两员一顾问”机制，这项制度丰富深化了原绍兴县“驻村指导员”机制，借力党建联盟驻村指导员、驻镇街（平台）特派员和聘请“普惠金融顾问”，瑞丰银行实现了数字化时代“人”对土地的全面融入。这项制度实施以来，131名村级金融指导员、平台（镇街）金融特派员和300多名普惠金融顾问，一边当好项目发展“服务员”，一边当好金融产品“宣传

员”，累计走访服务小微企业1.3万余家，直接助力服务项目200多个。

无论是支持三农，还是支持民营企业和小微企业，瑞丰银行的服务逻辑始终简单而独到，都是发展普惠金融，践行共同富裕。

记者获悉，践行共富金融担当，瑞丰银行已经做好了充分的准备。下一阶段，瑞丰银行将紧扣“两个导向、一个驱动、十大抓手”，以一流作风、一流业绩争做高质量发展建设共同富裕示范区的农信排头兵。

“两个导向”，即坚持普惠导向和服务导向，遵循“姓农、姓小、姓土”，聚焦发展之路，牢牢守住农村根据地、深耕城市主阵地、拓展市场新平台，从潜在客户、意向客户、初次客户到存量客户、历史客户等，研究客户全生命周期管理，主动为客户提供精准金融服务。

“一个驱动”，就是坚持“数字”驱动，融入整体智治。如通过数字治理，创新乡村治理模式。通过产品创新，驱动共同富裕。以农民贷款为例，由于农户可抵押资产少，瑞丰银行推出农房抵押贷，碳排放抵押贷，闲置农房贷，依托产品创新为农户提供多样化抵押类贷款产品，提升农户的金融产品可获得性。在渠道的便利上，畅通“人机联动”渠道网络，推进数字化设施布设全覆盖，实现基础金融业务村里办，线下服务不缺位，线上服务不掉队。

记者获悉，瑞丰银行正在抓紧制定金融支持乡村振兴和共同富裕行动方案，并将在近期推出十项工程，包括对未来的社区、科创金融、跨境电商等方面全方位支持。

“我们并没有什么发展密码，因为普惠没有捷径，共富更需要日复一日的践行。”章伟东诚恳地说。

数字化改革助力瑞丰银行“智慧”经营

瑞丰银行围绕省农信联社“以数字化改革推进全方位普惠金融做深做实”的战略部署，推进“数字化改革”建设，明确了从“拥有数据”到“数字化改革”，

再到“数字银行”的发展路径。经过近两年的发展沉淀，数字化改革已初见成效。

系统是一张“网”

瑞丰银行以省版生产系统为基础，积极探索大数据、AI等技术创新及应用，搭建行社版数据仓库和管理系统，推动省版信息系统在本行的个性化应用，以此提升内部精细化管理。通过推进全资产系统与大信贷平台融合，打通CRM系统、营销系统、内部管理系统等应用，将银行服务和非银行服务结合起来，实现价值链整合。

推动系统融合。为提升决策效能，推动系统升级，2020年11月份由省农信联社牵头开展为期两周的全资产与大信贷融合的业务需求调研工作，历时近十个月，全资产系统融合项目一期工程已开发完成，这将改变客户经理以往的业务管理模式，实现客户全流程全生命周期的信贷风险管理。一方面提高了客户经理办贷效率。新系统上线后，客户经理无需在省农信联社大信贷平台中进行数据二次录入，大大减轻了业务人员负担，提高工作效率。另一方面大信贷系统作为省级平台，在对接政府平台、公共服务资源数据时具有明显平台优势，可打通资金业务系统、信用卡系统、丰收互联等各类省级系统，实现数据共享。

强化科技支撑。近年来，瑞丰银行加快对数据中台搭建以及智能化场景应用，为客户精准营销和智能服务提供数据支撑。一是推动机器人智能外呼落地。利用机器人实

营销是一个“人”

瑞丰银行针对以往营销过程中客户信息了解不足、存量客户挖掘不够、拓客方法单一、过程管理不规范等问题，加大数据分析力度，持续优化CRM系统建设，以客户为中心，全面推进智慧营销模式。

构建客户360视图。当前很多客户经理面临着与客户“聊不上天”“把不准脉”的老大难问题，对客户信息掌握不全面是其中很重要的一个因素，瑞丰银行为破解这一难题，加强对存量客户数据整合与分析，将客户资产负债、交

现自动外呼、客户筛选、意向分析、电话回访等工作。上线60个智能语音话术，应用于各类营销、回访、催收、问卷等活动的自动外呼和智能应答服务，涵盖了各业务领域，平均月拨打量12.6万次，平均月通话时长271小时，接通率38.85%，实现“机器换人”。二是推进智慧网点转型。今年以来智能柜员机业务推广力度持续加大，在自助发卡、存单开销、转账汇款、理财、贷款等30余类业务基础上，实现了现金附柜硬件扩展以及现金类业务功能完善，尤其是现金业务的加入让智柜交易笔数呈现出几何增长，66个网点部署的69台智柜，台均月业务量达1061笔，相较年初增长了2.2倍，有效缓解了柜面业务压力。三是探索数字化基层治理应用场景。结合省农信联社开放型社区银行建设总体安排，瑞丰银行推动安心码、社区金融云和“三资”系统等项目落实落地，其中以安心码为切入点，有效探索了银行服务、警务监管以及辖区群众等多元主体“共享共治”基层数字化治理新模式，实现行业监管、警民沟通、法治宣传、反诈预警、便民服务等基层治理工作与群众扫码支付场景的深度融合，目前共计发放安心码牌6518户，实现交易笔数5.1万笔，交易金额658万元，基层治理工作打开新局面。

易流水、行为特征、综合贡献度、产品持有等方面数据进行有机融合，呈现出清晰真实的客户全景视图，为精准营销、精准服务客户创造可能性。客户经理通过数据支撑，能够在日常客户维护过程中快速找到客户沟通切入点，精准推荐客户感兴趣的产品和服务，大大提升了营销成功率。丰富营销方式。瑞丰银行引入裂变营销模式，打破传统营销形式，将客户发展成为合伙人，通过营销奖励激发客户积极性，自发动帮助推广产品和业务。合伙人通过发展下

线获得相应奖励，最大程度利用和挖掘客户微信朋友圈资源，使产品宣传和营销实现人传人的网状裂变效果，从而起到宣传和营销的目的。

柜员通过数据长了一双营销的眼睛。数字化应用让瑞丰银行安阳支行受益匪浅。该支行改变以往柜面一句话营销方式，转变为通过客户数据分析，形成数字化客户画像，最终进行名单式电话营销触达客户，这个过程中CRM发挥

着至关重要的作用。支行将公共池客户分解至柜员，使每个柜员都有自己的客户，通过一个月时间，CRM系统触达客户8100个，个人资产价值客户较上月新增1326户，非货基金销售2000万元，移动支付价值客户数新增657户。这样的数字应用案例在瑞丰银行还有很多，这说明了数字应用可以触达过去触达不了的客户，能够强有力的转变业务人员以往的思维定势和业务习惯，充分调动员工积极性。

管理是一块“屏”

在数字化时代，一家银行如何利用智慧化手段进行高效的运行管理是数字化改革的保障。那么，作为一家拥有两千多名员工，资产规模超过1300亿元的上市银行，瑞丰银行是如何利用一块“屏”来实现智慧化管理的呢？

小屏幕撬动大发展。瑞丰银行微贷事业部通过业务数据和大屏可视化交互，加强对业务团队各项数据的梳理展示，使管理人员能及时、便捷的掌握各项业务运营情况。数据大屏通过绘制各业务中心分布位置图，及时展示各中心业务余额、笔数、户数等关键信息，同时可以根据存量、新增指标对业务分部、业务中心、个人的排行TOP5以树状图展示，起到树立典型的作用。系统页面滚动播放微贷员工获奖情况、微贷文化建设宣传等视频，全方位展现微贷风

采，营造良好的文化氛围，激励员工比学赶超。

一屏观全域。整合全行各条线基础数据，实时反映全行经营态势，具有业绩直观，决策快速的特点。瑞丰银行通过大力推动管理驾驶舱落地落实，为高层管理人员、总部条线和支行管理人员提供决策依据。管理驾驶舱目前有资产综合分析、负债综合分析、利润监测等多个模块，业务数据展示采用分层分类管理的模式，将数据权限分为高级管理者、条线管理者以及支行管理者三个维度，通过支行存贷款增长排名、利率变化情况、近期增长趋势等横向、纵向对比来判断全行经营发展情况，领导驾驶舱的推出使用，使管理者及时把握经营全貌，为经营决策提供有效数据支撑。

人才是一条“链”

人才作为数字化改革的关键因素，串联起服务与业务，技术与应用。当前数字金融人才不仅要看数量，还要看结构，在数字化改革的大背景下，业务与科技的融合愈来愈深刻，在这个过程中人的融合尤为重要。为打破技术和业务壁垒，提高业务人员和科技人员沟通效率，瑞丰银行实行“科技人员到业务部门”以及“业务人员到科技部门”双向交流机制，加大“业务通、科技专”复合型人才培养，每年开展2次数据分析大赛，累及申报近百项课题。

科技与非科技人才的融合。数字化改革以来，瑞丰银行加大部门间人员交流力度，积极将科技人才输送至业务部门，建立科技人员部室联系制，以派驻、轮岗、兼岗、定岗等方式强化业务科技融合度。近年来，共选派8位科技人员定岗其他部门，1名员工转岗科技部门，同时推出科技经理兼岗制度，由科技部门中心经理兼任业务部门数字化改革经理，直接参与业务部门数字化改革规划和建设。科技人才与非科技人才的充分交流，不仅能够打破固化思维，避

免科技与业务脱节，强化协同服务效能，还有助于创造以客户为中心的科技服务氛围，从客户角度出发优化产品细节和用户体验，让技术真正服务于业务。

1个人拨动30个人的效能。往年“开门红”期间，零售金融部大量存款报表需要人工手动加工，不仅费时费力，时效还不高。去年，一名科技人员转岗至零售金融部，大大扭转了零售条线活多事杂、人手不够的局面，工作效能上提升明显。通过建立快速反应的存款决策报表体系，利用RAP机器人自动快速抓取全行26个支行，105个网点实时存款数据，实现“开门红”期间报表自动生成，大大提高了报表输出效率，“开门红”期间共节省65人天劳动力；同时建立存款每日监测报表体系，形成13张报表，从余额变化、到期客户监测、高成本使用、客户大额流入流出、标签客群变动、存款产品长短期配套等方面展现数据，为管理层提供高效、科学的决策依据。

特约评论

Comment

01

金融“输血”共同富裕
要有主动作为

02

在共同富裕示范区建设中展现瑞丰担当



评论



21

评论 特约

金融“输血”共同富裕要有主动作为

• 特约评论员 钱科峰

共同富裕，在浙江已成热词。随着“共同富裕示范区”的确定，全省各地掀起共同富裕的建设热潮，城乡共富，村镇联盟，产业迭代，生态辐射，城乡一体化的共富模式已然启动。7月23日，全省高质量发展建设共同富裕示范区首批试点名单公布，绍兴市被列入“建设共同富裕现代化基本单元领域”。

“共同富裕”是一篇综合性文章，缩小地区差距、城乡差距、收入差距，促进公共服务的优质共享与打造精神文明建设高地等内容列入其中。缩小各种差距，首先要资本发力，打通城乡发展瓶颈，为多种共富产业进行“输血”保障，只有供血机制完好，才能保持业态活力，才能促进共富落地。

资本的注入，一方面可以通过规划优势与政策张力实现筑巢引凤，另一方面要求金融系统持续给力打通融资血管，一张一弛，内外合力，才能使共富业态迅速扎根并如期产生效益。笔者曾随同乡村运营师对我市首批乡村振兴试点村进行调研，发现乡村要走上共同富裕之路，缺的不是资源，也不是人才，而是资金，一个好的资源、好的规划、好的创意，一旦走上运营这条路，引资就成了拦路虎。特别是当乡村运营处于起步阶段时，效益评估不明显，成长规划太长远，个性特色与市场反应不在同一兴奋点上，资金难免“势利”，乡村运营的梦想很有可能搁浅。

一些业态同样面临着窘境，资本的流向素以“锦上添花”见长，并不以“雪中送炭”为己任，资本的逐利性决定了新兴产业或弱势业态的“输血”之难，也决定了“共富模式”

遭遇瓶颈之后的不利处境。如果说农商银行还有社会责任，那么最大限度地对共富业态予以金融支持，无疑是值得点赞的履责与反哺。像瑞丰银行就推出数字网格化管理，有效实现金融需求全对接，以“数字化、专业化、精准化、敏捷化”打造“网格数智金融大脑”，优化畅通金融供给的“毛细血管”。

万物互联时代，数字赋能是金融助力共富的重要实践，农商银行如果能将服务区域实行网格化对接，导入小微企业智能评级、百晓智贷工厂、家庭资产池画像等功能，展示企业、家庭、单元区域等层级视图的共同富裕标准体系，形成共同富裕目标结构、趋势分析的数据系统，做优“数字快贷”与“信用利率”，加强“小微易贷”与“科创贷款”，则能实现实现金融服务信息的精确对接。

农商银行服务共同富裕，要有更多的创新精神，要有积极的担当作为，特别在城乡差距缩小的共富进程中，要主动参与乡村运营，主动“输血”共富项目，启动农村资产评估授信和农业主体资产折股量化，差异化推进产业综合金融服务，解决各个领域各种业态的“毛细血管”堵塞问题，为共同富裕示范区的打造与优化提供更多的金融支持。

在共同富裕示范区建设中展现瑞丰担当

• 特约评论员 陆海峰

高质量发展建设共同富裕示范区是以习近平同志为核心的党中央赋予浙江的一个新的光荣使命，是中国特色社会主义又一伟大实践在省域层面的重大先行探索。8月中旬召开的省农信系统2021年中工作会议暨省农信联社三届八次社员大会提出，要扛起高质量发展建设共同富裕示范区的金融担当。如何展现自身作为，助力绍兴市共同富裕示范区市域范例建设、柯桥区共同富裕示范区先行地建设，可谓瑞丰面临的重大时代课题。

展现瑞丰担当，要求瑞丰人深刻把握共同富裕的科学内涵和实践要求。治国之道，必先富民。消除贫困、改善民生、实现共同富裕是社会主义的本质要求，是人民群众的共同期盼。继实现全面建成小康社会之后，中国式现代化新道路的又一个重要目标就是“推动人的全面发展、全体人民共同富裕取得更为明显的实质性进展。”建设共同富裕示范区，最根本的是要对标中央要求、现代化先行、群众期盼，牢牢把握缩小地区差距、城乡差距和收入差距这一主攻方向，不断推进高质量发展、高水平均衡、高品质生活、高效能治理。共同富裕所追求的不仅是物质层面的富足，还有更高质量更高品质的美好生活；目的不仅是“做大蛋糕”，还要“分好蛋糕”，因此建设共同富裕示范区不仅是一项现实任务，也是一项长期任务，要求瑞丰人不忘初心，牢记使命，赓续奋斗精神，持续精准发力。

展现瑞丰担当，要求瑞丰人坚持“姓农、姓小、姓土”的核心定位。“姓农”，就要秉持农信人的基因，一如既往关注农业农村农民。应当看到，实现共同富裕，重点在乡村振兴，难点在城乡均衡。今后一个时期，要聚焦推进城乡公共服务均衡，加快农村新社区建设，迭代升级社区智慧化应用场景；聚焦推进城乡基础设施同标同步，以更大力度推动城乡交通、供水等基础设施建设的同规同网、同标同步；聚焦推进城乡资源要素互流互促，助力“空心村”有机更新、闲置农房和

宅基地复垦；聚焦强村惠民壮大农村集体经济，全面增强集体经济薄弱村造血功能和发展活力。瑞丰要相机而动，致力于激活农村闲置资源、盘活农村“沉睡”资产、灵活创新贷款产品，为乡村振兴注入强大“金融活水”。

“姓小”，就要坚持“零售银行”定位，追求“小银行办大事情”。要支持“小的改革”。一段时间以来，绍兴各地在推进农村宅基地改革、激活闲置农房等方面都有新的探索实践，对这些创新之举加大扶持力度，显然有利于加快农村要素资源市场化配置步伐，促进农村集体经济发展和农民增收致富。要支持“小的改造”，如对旅游业“微改造、精提升”项目（含相关旅游集团、文旅行业小微企业、乡村民宿、旅游小镇、田园综合体、红色旅游等）、村级老旧物业更新改造加大授信额度，推进“美丽环境”向“美丽经济”转化。要支持“小的试点”。今年以来，绍兴明确了13个村为乡村振兴先行村（其中柯桥区为棠棣村、三佳居和叶家堰居），先行先试，进一步探索实践乡村振兴之路。支持这些村建设好基础设施、人文环境、场景环境，并将其“共富密码”复制到其他乡村，真正实现先富带后富、先富帮后富，善莫大焉！

“姓土”，意味着一份扎根基层、扎根沃土的使命与责任。“为什么我的眼里常含泪水，因为我对这土地爱得深沉。”“土”是一种作风，带着泥土芬芳，深入基层，深入群众，与土地距离最近，与群众打成一片；“土”是一种精神，埋头耕耘，始终不畏艰辛、敢闯敢拼，谱写一曲曲永不消散的奋斗者之歌；“土”是一种能力，低头走路而不忘抬头看天，善于在长期的基层实践中发现亮点，鼓励创新，充分激发蕴藏在人民群众中的创造伟力，在人民共同奋斗中实现共同富裕，让共同富裕成果由人民充分共享。



瑞丰联播

News

行内联播

01

瑞丰银行召开“小微企业国际
贸易风险与银行融资交流会”

02

瑞丰银行首笔市场采购
贸易成功落地

03

瑞丰银行首次组织区域
发债主体对外推荐活动

04

瑞丰银行与越城区五邻
社联合总会签订战略合作协议

05

瑞丰银行开展悦小象
“青少年成长计划”研学之旅

06

瑞丰银行第106家网点开业

07

瑞丰奖学金助力员工子女梦想启航

08

瑞丰银行开展第七轮
安全评估培训



瑞丰银行召开“小微企业国际贸易风险与银行融资交流会”

近日，瑞丰银行联合中国信用保险公司绍兴办事处开展了“2021柯桥联保小微企业国际贸易风险与银行融资交流会”活动。此次活动采用线上云直播形式，对线上的80余家外贸企业进行了瑞丰银行国际业务品牌的宣传及融资产品推介。柯桥区小微联保企业主要是针对前一年出口海关数据在50-300万美元的小微外贸企业，打包投保中国信用保险公司的出口信用险，保费由商务局统一缴费。会议中，中国信用保险公司的业务经理就目前柯桥区信用风险境外交易国分布情况、索赔注意事项、拒赔案例分析等进行了解读分析，实操性较强，对外贸企业实际业务操作和发展有积极的指导意义。会上，瑞丰银行向与会的小微外贸企业重点介绍了瑞丰银行国际业务品牌及信贷特色产品。一是分析了瑞丰银行“全球直通车”的优势产品和优势服务。二是重点介绍了瑞丰银行“关贸E贷”的特色产品，通过实际案例来分析企业融资的收益。三是积极推荐瑞丰银行近阶段的外汇贸易融资优惠利率活动，帮助小微企业算好“经济账”。

瑞丰银行首笔市场采购贸易成功落地

近日，瑞丰银行成功为绍兴某进出口有限公司办理全行首笔市场采购贸易收结汇业务，标志着瑞丰银行试水跨境贸易新蓝海迈出了坚实的第一步。为发挥瑞丰银行“大国企”先发优势，做好跨境贸易新业态“三大平台”服务支撑，瑞丰银行积极对接市场采购贸易意向客户，学习了解相关贸易流程，及时跟进意向客户平台备案情况和出货情况，解答客户在市场采购贸易过程中遇到的问题，确保意向客户从备案到出货再到收结汇顺利完成。目前，市场采购贸易仍需采用线下结汇方式办理。瑞丰银行作为绍兴市首批接入联网平台开展自助结汇业务的试点银行之一，正在积极对接相关部门，做好联网收结汇平台接口的开发测试工作，以期尽早实现客户线上自助办理功能，实现产品服务高效赋能以及跨境贸易便利化。

瑞丰银行首次组织区域发债主体对外推荐活动

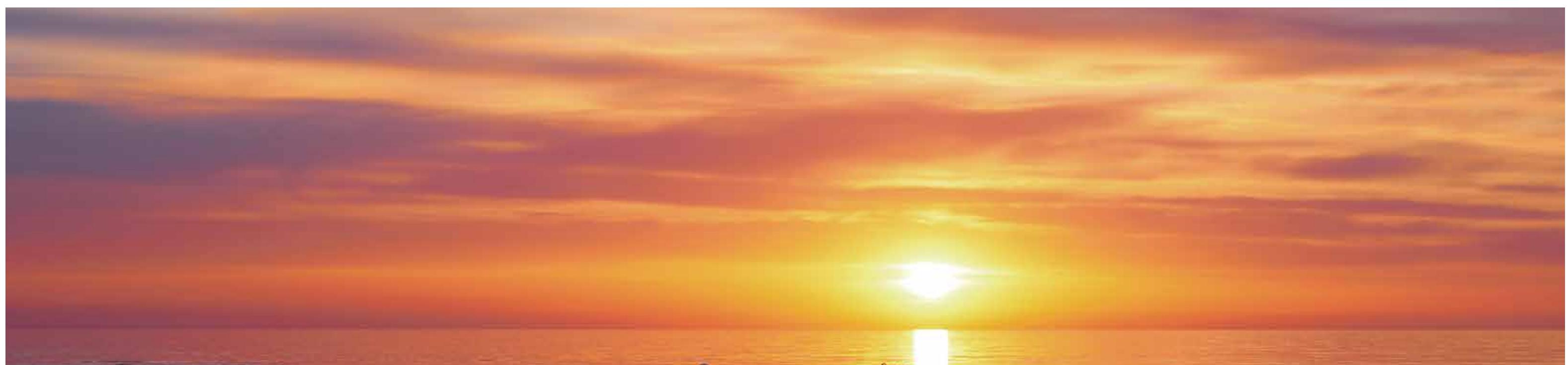
为勇担区域金融主力军的职责，反哺区域经济发展，增进区域外金融机构对绍兴地区发债主体的了解，近日，瑞丰银行首次组织省农信联社及辖内15家兄弟行社对绍兴市柯桥区城建投资开发集团有限公司和绍兴滨海新区发展集团有限公司进行联合尽调，以期通过这种活动形式，让更多区域外的金融机构认识绍兴、了解绍兴、投资绍兴。活动期间，绍兴市柯桥区城建投资开发集团有限公司、绍兴滨海新区发展集团有限公司及当地财政区领导，分别就柯桥区和滨海新区财政情况、未来发展规划及企业经营情况、财务情况及未来公司愿景进行详细介绍。部分银行就其关注问题积极发言提问，两家企业领导知无不言，言无不尽，作详尽解答。活动现场气氛轻松活跃，两家企业纷纷表示，本次活动，为金融机构深入了解企业提供了难得机会，也为企业拓宽融资渠道，加强外部交流提供了沟通平台，希望后续瑞丰银行能多多组织此类活动。参与本次活动的金融机构也表示，本次活动为他们了解绍兴及当地发债主体和多角度审视城投企业提供有力支撑。

瑞丰银行与越城区五邻社联合总会签订战略合作协议

为积极响应党的十九届五中全会提出的“人人有责、人人尽责、人人享有的生活共同体”号召，充分发挥瑞丰银行与越城区五邻社联合总会各自的资源优势，实现“共建、共治、共享”的社会氛围，近日，瑞丰银行与越城区五邻社联合总会正式签订战略合作协议。签约现场，越城区民政局长陈继瑞局长、越城区五邻社联合总会蒋彩平会长、越城区五邻社联合总会黄国祥秘书长、瑞丰银行副行长宁怡然出席。黄国祥秘书长详细介绍了越城区五邻社联合总会的架构设置、今年的工作重点和未来发展规划。双方就今后在社区活动、特殊困难老人结对帮扶、在网点设置“瑞丰邻家·五邻爱心基金”募捐专箱等方面的合作进行了深入洽谈。陈继瑞指出，越城区五邻社联合总会是一个社会公益组织，是全国社区治理和服务创新实验区，目前已在培育社会组织、培育社工、关爱老年人、普法进社区等方面作出了积极的尝试，也取得了一定的成效，非常欢迎像瑞丰银行这样的地方大企业能加入越城区五邻社，共同参与社区治理。

瑞丰银行开展悦小象“青少年成长计划”研学之旅

近日，瑞丰银行携手绍兴晚报小记者协会，邀约城区儿童客群，在越州支行、新城支行、城南支行同步开展3场“小小银行家”活动。活动从财富认知、财富创造和财富增值三方面开展，有理论有实践，可谓丰富多彩。首先，工作人员结合校本知识，通过趣味互动，教孩子认识各国货币、学会点钞、辨别真假钞等，帮助大家轻松学习财商第一课——认识货币。其次，在银行工作人员的带领下，孩子们真实体验银行的各个区域、业务办理流程以及各个岗位的工作内容，进一步加深了对银行的认识。然后，工作人员亲身教学大堂经理的标准站姿、礼貌用语、热情服务理念，逐一进行大堂经理岗位面试，并进行10分钟上岗职业体验，提升了孩子们的语言表达能力和人际交往技能，增强了社会认知。接着，孩子们通过真人版大富翁，对理财的概念有了初步的了解，明白了收益与风险成正比的理财概念。最后，孩子们通过叫号、填单、签字、密码输入等环节，办理了属于自己的第一台智能存钱罐——悦小象，学会日常管理自己的零花钱，以实际行动强化财商认知。



瑞丰银行第106家网点开业

近日,花团锦簇、拱门迎新,瑞丰银行义乌支行佛堂分理处正式开业。佛堂镇镇长及副校长宁怡然等领导亲临现场参加开业典礼,并进行了开业致辞及剪彩、揭牌仪式,现场由社区大鼓队志愿助阵,锣鼓喧天,宾客如云,喜气洋洋。佛堂分理处位于义乌市佛堂镇主干道朝阳路上,临近镇政府、宝龙广场、佛堂古镇等,商圈成熟,人口密集。该网点的设立,为服务周边社区、商圈提供了便利,到场祝贺的新老客户赞不绝口,场面热闹非凡。经过前期精心策划及挨户宣传邀约,开业当天到店登记客户360余人,当天朋友圈活动转发100余人,新开定期户数40余户,现场更有合作社区夕阳红记者前来志愿报道,以庆贺瑞丰银行佛堂网点开业大吉。佛堂分理处是瑞丰银行第106家网点,更是瑞丰银行进驻异地乡镇的首家网点,分理处将稳扎稳打,为当地居民、企业提供更加便捷金融服务。



瑞丰奖学金助力员工子女梦想启航

开学将至,又一批高考生拿着录取通知书奔赴自己的梦想大学,为助力员工子女梦想启航,瑞丰银行开展了一年一度的瑞丰奖学金活动。员工关怀中心将瑞丰奖学金送到每一位获奖员工手中,以此给员工送上瑞丰银行最诚挚的问候和关怀。瑞丰银行坚持“严管善待,员工第一”的原则,给予员工更多的关爱。瑞丰银行自2011年开始实行“瑞丰奖学金”制度,10年来已为146名员工子女发放了63.5万的奖学金,其中2021年,7名员工子女获得“瑞丰奖学金”,2名研究生,5名本科生。2021年瑞丰银行更是出台了“高考陪护假”,让家中有考生的员工可以带薪休假,在孩子最重要的时刻陪在身边。追梦的路永无止境。多年来,瑞丰银行员工在注重自身素质和技能提高的同时,用心培养子女,为社会输送了更多人才。他们在工作上努力奋斗,为瑞丰的发展默默贡献,在家庭中他们重视教育,培养了众多的优秀人才。

瑞丰银行开展第七轮安全评估培训

为确保第七轮安全评估工作始终走在柯桥区银行业前列,日前,瑞丰银行开展了第七轮安全评估专项培训。高度重视,周密安排。第七轮安全评估是对2020年以来全省银行业金融机构内部的安全防范制度、措施、人员和设施、案件等状况以及金融安全工作的综合评估,对此总行高度重视,专门成立工作小组,明确牵头部门,制定具体实施方案,切实把安全评估作为安全保卫的一项主要工作,抓实抓细抓好,确保安全评估取得预期成效。有效把握,严格标准。安全评估既是监管部门对瑞丰银行安全工作的一次全面体检,更是一次安全专业能力的测试,事关瑞丰银行荣誉。培训重点围绕营业场所安全、业务库安全、自助设备和自助银行安全、运钞安全、消防安全、数据中心及联网监控中心安全、案件防范、安全保卫基础工作等内容进行对标对表,确保评估不失分、少扣分。着眼评估,关乎安全。安全评估二年一期,银行安全警钟长鸣。新常态下的安全保卫工作,必须秉持科技预防、科技创安、强化管理、重点防控。并持之以恒地从人防、物防、技防、整章建制,加强队伍建设入手,筑牢安保工作基础,为安全、稳定的经营环境提供坚强保障。

瑞丰联播

News

行外消息

01

财政部长谈下半年财政政策三项重点任务

02

央行工作会议明确下半年八大重点任务

03

央行等多部门加强信用评级领域监管

04

中国央行称坚持货币政策“正常化”



05

国内商业银行上半年盈利增长较快

06

市场监管部门建立征信领域规则体系

07

下半年中国经济恢复取决于投资和外需

08

中国7月份社会融资增速继续下行

财政部长谈下半年财政政策三项重点任务

中国财政部长刘昆7月30日表示，要保持财政政策的连续性稳定性和可持续性，不急转弯，保持对经济恢复必要的支持力度。支持实施扩大内需政策，稳定和扩大居民消费，积极拓展投资空间，落实落细减税降费政策，坚决不收“过头税费”。下半年有三个重点：重点支持实施国家重大的战略任务；重点保障和改善基本民生，落实就业优先政策和重点推进风险防范化解。他提到，今年全国一般公共预算支出安排超过25万亿元，赤字率按3.2%左右安排，全年新增减税降费规模预计超过7000亿元。根据今年财政预算，全国一般公共预算安排教育支出30616亿元，社会保障和就业支出34427亿元，卫生健康支出18659亿元，文化旅游体育与传播支出4180亿元。中央政治局会议也提到，积极的财政政策要提升政策效能，兜牢基层“三保”底线，合理把握预算内投资和地方政府债券发行进度，推动今年底明年初形成实物工作量。防风险是中国下半年工作的重点，尤其是去年疫情后中国积极财政支持不遗余力。在政策回归常态后如何防范风险无疑是下半年积极财政政策的考验。刘昆提到，要重点推进风险防范化解，统筹做好国债、地方政府债券发行工作，强化地方政府债务存量风险的化解和增量风险的防范工作，坚决防范基层“三保”风险，确保不发生区域性、系统性的风险。

央行工作会议明确下半年八大重点任务

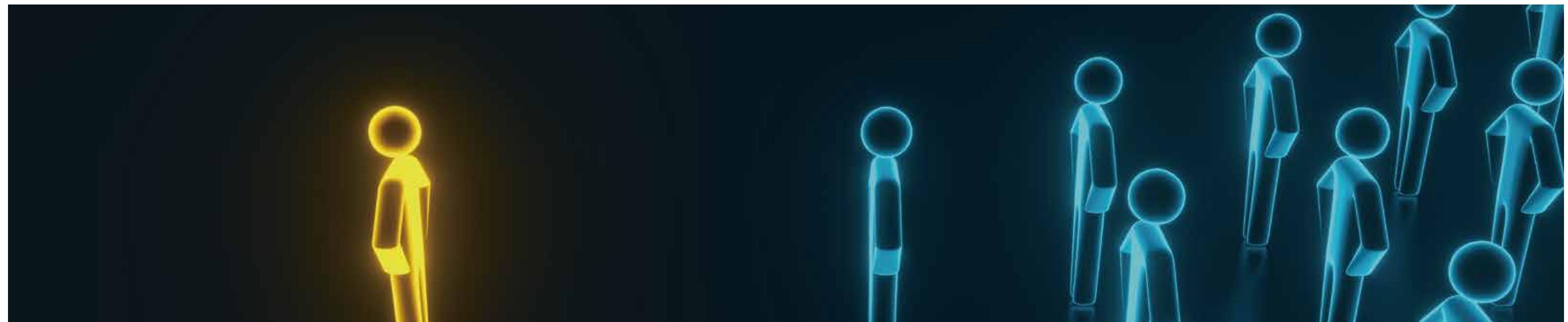
央行日前召开工作会议，明确了下半年八大重点任务。其中包括：1、坚持稳字当头，稳健的货币政策要灵活精准、合理适度。搞好跨周期政策设计，把握好政策实施的节奏和力度。2、整体协同、加快完善绿色金融体系。推动碳减排支持工具落地生效，向符合条件的金融机构提供低成本资金，引导金融机构为具有显著减排效应重点领域提供优惠利率融资。3、切实防范化解重大金融风险。密切监测、排查重点领域风险点。强化地方党政风险处置属地责任。4、持续加强宏观审慎管理。要实施好房地产金融审慎管理制度。推进金融控股公司监管。加强系统重要性金融机构监管。5、进一步有序推进金融开放。会议表示，持续抓好金融业对外开放承诺落实，主动对标国际高标准，推动形成以负面清单为基础的更高水平金融开放。6、深化重点领域金融改革。持续稳步推进人民币国际化，深化对外货币合作，发展离岸人民币市场。7、督促指导平台企业对照监管要求全面整改，对虚拟货币交易炒作保持高压态势。8、继续做好金融服务和管理。值得一提的是，不同于年初的工作会议，央行专门把对平台企业的监管单列是一项重点工作，提出要督促指导平台企业对照监管要求全面整改，对虚拟货币交易炒作保持高压态势。

央行等多部门加强信用评级领域监管

8月6日，人民银行会同国家发展改革委、财政部、银保监会、证监会联合发布《关于促进债券市场信用评级行业健康发展的通知》。《通知》要求，信用评级机构应当长期构建以违约率为核心的评级质量验证机制，2022年底前建立并使用能够实现合理区分度的评级方法体系，有效提升评级质量。在光大银行金融市场分析师周茂华看来，《通知》明显释放几方面信号，一是国内加快补齐监管制度短板，促进信用评级公司内部管理与行业高质量发展，提升评级区分度与风险揭示功能；二是多个部门协同，未来国内监管规则统一是大趋势；三是强化监管，明确对违规行为加大处罚力度。其中，《通知》要求，信用评级机构应当长期构建以违约率为核心的评级质量验证机制，制定实施方案，2022年底前建立并使用能够实现合理区分度的评级方法体系，有效提升评级质量。此外，《通知》要求，除企业并购、分立等正常商业经营的原因引起的评级结果调整之外，信用评级机构一次性调整信用评级超过三个子级（含）的，信用评级机构应当立即启动全面的回溯检验，对评级方法模型和评级结果的一致性、准确性和稳定性等进行核查和评估，并公布核查结果及处理措施。在此前的违约事件中，部分企业在违约前仍拥有高评级，将长期被广为诟病的评级虚高问题推上舆论的风口浪尖，也引起监管关注。

中国央行称坚持货币政策“正常化”

8月9日，中国人民银行发布《2021年第二季度中国货币政策执行报告》并提出，疫情发生以来我国坚持实施正常的货币政策，今年上半年货币政策力度已基本回到疫情前的常态，在全球宏观政策中保持领先态势。6月末广义货币（M2）同比增长8.6%，社会融资规模存量同比增长11%。信贷结构持续优化，6月末普惠小微贷款和制造业中长期贷款余额同比增速分别达到31%和41.6%。6月，贷款加权平均利率为4.93%，创有统计以来新低；企业贷款加权平均利率为4.58%，较上年同期下降0.06个百分点，小微企业综合融资成本稳中有降。人民币汇率双向浮动，在合理均衡水平上保持基本稳定。6月末中国外汇交易中心（CFETS）人民币汇率指数报98.00，较上年末升值3.3%。对于未来的货币政策，央行强调，统筹做好今明两年宏观政策衔接，保持货币政策稳定性，增强前瞻性、有效性，既有力支持实体经济，又坚决不搞“大水漫灌”，以适度的货币增长支持经济高质量发展，助力中小企业和困难行业持续恢复，保持经济运行在合理区间。





国内商业银行上半年盈利增长较快

中国银保监会8月10日发布的数据显示，国内商业银行上半年累计实现净利润1.1万亿元人民币，同比增长11.1%；平均资本利润率10.39%，较上季末下降0.89个百分点。数据显示，截至今年二季度末，商业银行不良贷款余额2.8万亿元，较上季末增加25亿元；不良贷款率1.76%，较上季末下降0.05个百分点。这一下降实际上是整体信贷规模增加带来的。此外，2021年二季度末，商业银行贷款损失准备余额为5.4万亿元，较上季末增加1746亿元；拨备覆盖率为193.23%，较上季末上升6.09个百分点；贷款拨备率为3.39%，较上季末上升0.02个百分点。2021年二季度末，商业银行(不含外国银行分行)核心一级资本充足率为10.50%，较上季末下降0.14个百分点；一级资本充足率为11.91%，较上季末下降0.01个百分点；资本充足率为14.48%，较上季末下降0.03个百分点。虽然商业银行普遍增加了风险拨备和不良资产处置力度，但规模的扩大使得对资本的需求仍十分迫切。中国银保监会官员7月中旬表示，上半年银行业不良贷款率较去年末小幅下降，而由于低基数效应，利润增速将会明显回升。不过，他们也表示，考虑到经济恢复不均衡、基础不稳固等因素，未来不良贷款仍面临上升压力。

下半年中国经济恢复取决于投资和外需

中国人民大学副校长刘元春近期表示，中国经济快速复苏的核心基础在于投资和外需。他表示，下半年，支撑中国经济持续向好态势的核心力量有三：一是下半年财政支出力度和规模会进一步加速，货币政策也有很大调整空间。二是“十四五规划”已经出台，下半年会进入到全面落实、全面实施的新进程之中，一些重大项目、大投资会带来很好的一个支撑力。三是世界范围内的供应链的瓶颈效应比想象中严重，因此我国下半年的出口虽然可能有所回落，但是依然会成为短期支撑中国经济的一个核心力量。但他也同时提醒，外部环境的变异，特别是美国宽松政策的调整，以及美国兴起的新一轮对华政策打压和遏制，可能是今年底和明年初我国要承受一个最大的压力。对于各方关注的通胀形势，刘元春认为，中国目前的通胀形势与欧美的通胀形势有本质的差别。刘元春认为，下半年我国的货币政策一定要回归中心点位，使货币供应数量与名义GDP增长有一个匹配性。“我们面临的是供给端的成本冲击问题，欧美实际面临的是需求端的物价上涨和货币流动性的宽松释放，因此我国的货币政策一定要以内为主，而不是简单跟随欧美进行调整。”刘元春说，“在宏观政策平衡方面，需要在投资和出口上好好做文章。对于消费，还是应当从中长期的角度来提升消费基础，提升消费和供求的匹配度，更重要的是从收入分配角度提升居民收入水平，以此来提升消费。”

市场监管部门建立征信领域规则体系

8月1日，市场监管总局公布《市场监督管理严重违法失信名单管理办法》《市场监督管理行政处罚信息公示规定》《市场监督管理信用修复管理办法》等3个部门规章和规范性文件，自2021年9月1日起施行。据悉，新修订的《市场监督管理严重违法失信名单管理办法》扩大严重违法失信名单列入范围，聚焦食品、药品和特种设备等直接关系人民群众生命健康安全的市场监管领域，针对市场秩序中痼疾顽症，出重拳、下猛药，强化信用约束和失信惩戒，着力解决群众痛点、治理难点，真正让市场监管长出牙齿，实现“利剑高悬”。新修订的《市场监督管理行政处罚信息公示规定》和新制定的《市场监督管理信用修复管理办法》共同推动解决市场监管部门行政处罚信息公示期限较长、信用修复机制不健全等问题。通过健全完善信用修复制度，缩短信息公示期限，规范信用修复程序等，鼓励违法失信当事人重塑信用，激发市场主体活力，构建放管结合、宽严相济、进退有序的市场监管部门信用监管新格局。这3个部门规章和规范性文件的公布施行，是市场监管总局贯彻落实党中央、国务院关于健全完善社会信用体系、深化“放管服”改革的重要举措，对推动构建以信用为基础的市场监管长效机制，维护公平竞争市场秩序，激发市场主体活力，促进高质量发展都将发挥重要作用。

中国7月份社会融资增速继续下行

根据央行的数据，7月末社会融资规模存量为302.49万亿元，同比增长10.7%。其中，对实体经济发放的人民币贷款余额为185.38万亿元，同比增长12.4%；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4%；委托贷款余额为10.91万亿元，同比下降2.6%；信托贷款余额为5.48万亿元，同比下降23.6%；未贴现的银行承兑汇票余额为3.27万亿元，同比下降9.3%；企业债券余额为28.83万亿元，同比增长6.8%；政府债券余额为48.68万亿元，同比增长15.7%；非金融企业境内股票余额为8.84万亿元，同比增长14.4%。2021年7月社会融资规模增量为1.06万亿元，比上年同期少6362亿元。这一增量远低于此前市场预期的1.7万亿元，创下自2020年2月以来17个月新低。其中，对实体经济发放的人民币贷款增加8391亿元，同比少增1830亿元；委托贷款减少151亿元，同比少减1亿元；信托贷款减少1571亿元，同比多减204亿元；未贴现的银行承兑汇票减少2316亿元，同比多减1186亿元；企业债券净融资2959亿元，同比多601亿元；政府债券净融资1820亿元，同比少3639亿元；非金融企业境内股票融资938亿元，同比少277亿元。7月份社融规模增速的下降，一方面与经济增速放缓有直接的关系，另一方面与去年的基数有关。另外，地方债发行规模的下降对社融规模增量的减少有较大影响。这意味着整体货币政策仍在坚持总量控制的基调，同时也给后期可能的适度放宽带来空间。

瑞丰党建

Party building

01

瑞丰银行召开学习贯彻习近平总书记
“七一”重要讲话精神专题读书班

02

章伟东以普通党员身份参加党支部党史
学习教育专题组织生活会

03

一场红歌行 共赴毅行路



党建

37 党建 瑞丰

PARTY BUILDING

瑞丰银行召开学习贯彻习近平总书记“七一”重要讲话精神专题读书班

8月21日，瑞丰银行学习贯彻习近平总书记“七一”重要讲话精神专题读书班在瑞丰大厦三楼一号会议室召开。会议深入学习贯彻习近平总书记“七一”重要讲话精神。党委书记、董事长章伟东上专题党课，行领导张向荣、俞广敏、严国利、宁怡然出席会议。

章伟东以“弘扬伟大建党精神，营造团结奋进氛围，坚决扛起高质量发展建设共同富裕示范区的瑞丰担当”为题，为大家上党课。他指出，习近平总书记提出“坚持真理、坚守理想，践行初心、担当使命，不怕牺牲、英勇斗争，对党忠诚、不负人民”伟大建党精神，深刻揭示了中国共产党的特质，是我们全面认识和准确把握中国共产党“为什么能”的一把金钥匙。学深悟透伟大建党精神，对于我们深入学习贯彻习近平总书记重要讲话精神，推进党的建设新的伟大工程，具有重大现实意义和深远历史意义。

章伟东强调，全行要学深悟透浙江农信和瑞丰发展史，深刻领会瑞丰奋斗文化的红色基因和精神传承。浙江农信是土地革命的产物，诞生之初就承载着红色基因，是新中国成立以来全省唯一一家血脉从未间断的金融机构。浙江农信近70年发展历程孕育了饱含浓浓泥土味的“三水精神”“背包精神”，涌现了无数不畏艰辛、敢闯敢拼的浙江农信奋斗者，谱写了一曲曲永不消散的奋斗者之歌，铸就了一种历久恒新的“奋斗精神”，赓续了共产党人的精神血脉。瑞丰作为浙江农信的一员，始终坚持浙江农信核心价值观的统一引领，“姓农、姓小、姓土”的核心定位不能动摇，以客户为中心的理念不能动摇，坚持质量效益的目标不能动摇，长期艰苦奋斗的作风不能动摇，这也是瑞丰人的初心和使命，也是瑞丰事业不断取得进步的前提和基础，必须牢牢坚守。

章伟东强调，全行要传承弘扬伟大建党精神，以一流的工作谱写瑞丰高质量发展新篇章。作为瑞丰的党员干部，要通过学习习近平总书记“七一”重要讲话，学习伟大建党精神，学习百年党史和70年行史，最关键在于要以伟大建党精神为指引，树立正确的世界观、价值观、人生观，从百年党史中看清现在的美好生活是多么的来之不易，应该始终心怀感恩，倍加珍惜。一是弘扬伟大建党精神，夯实信仰之基，传播“正能量”，营造团结

奋进氛围。二是弘扬伟大建党精神，涵养鱼水之情，用好“传家宝”，维护好客户资源。三是弘扬伟大建党精神，恪守发展之要，练就“真本领”，教育引导好员工。四是弘扬伟大建党精神，永葆担当之本，种好“责任田”，维护好区域环境。五是弘扬伟大建党精神，扎牢风险之堤，严守“铁纪律”，扎紧扎牢心理防线。六是弘扬伟大建党精神，大兴实干之风，高扬“真奋斗”，切实发挥表率作用。

读书班上，浙江省委党校原副校长、教授，省青年研究会会长郑仓元围绕“党员干部作风建设和党性修养”为大家作学习贯彻习近平总书记“七一”重要讲话精神辅导报告，向党员干部作思政教育。他指出，当前世界面临“百年未有之大变局”，“新时代”的中国也面临经济进入新常态的挑战，传统增长模式不可持续的挑战、新技术革命的挑战。面对新阶段、新挑战，全党同志必须团结在党中央周围，以素质建设为根本、能力提升为核心、行为规范为准则、良好心态为基础，加强作风建设，加强党性修养，以强大共识凝聚实现民族复兴的磅礴力量。



章伟东以普通党员身份参加 党支部党史学习教育专题组织生活会

近日,瑞丰银行党委书记、董事长章伟东以普通党员身份参加所在的瑞丰银行总部第三党支部党史学习教育专题组织生活会,同支部党员们一起,围绕“学党史、悟思想、办实事、开新局”主题,学习贯彻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,交流学习体会,检视问题不足,深刻剖析原因,明确整改措施,推动党史学习教育的成效不断转化为工作实效。

会上,支部党员围绕学习习近平总书记“七一”重要讲话、习近平新时代中国特色社会主义思想和党史学习教育指定学习材料,立足岗位、查找差距,逐一发言,开展批评和自我批评,达到了提高认识、统一思想,帮助同志、增进团结的目的。

章伟东与大家一起讨论、一起交流心得。他表示,当前,全行上下正在深入学习贯彻习近平总书记“七一”重要讲话精神,并要坚持把这项工作作为当前和今后一个时期的一项重大政治任务,精心安排部署,周密组织实施。习总书记的讲话,铿锵有力,金句频出,彰显民族自信、大国实力、大党魅力,振奋人心。党支部是党组织开展工作的基本单元,是党的全部工作和战斗力的基础,要积极发挥好战斗堡垒作用,引导广大党员干部深刻领会和把握讲话的重大意义、丰富内涵、核心要义、实践要求,切实把思想和行动统一到讲话精神上来,推动党史学习教育做深走实。

章伟东指出,第三党支部要结合自身特点,担当作为,做出特色。要深入学习贯彻习近平总书记“七一”重要讲话精神,扎实开展党史学习教育,切实发挥党员先锋模范的带头作用。要提高政治站位、培养政治素养、提升业务能力,围绕以利润为目标的考核导向,认真做好盈利能力提升、成本管控、考核优化等工作。要弘扬干事创业精神,以时不我待的热情投入到瑞丰的事业中来,为瑞丰银行成为一流农商行、上市银行第一梯队贡献力量、智慧。

当天,张向荣、俞广敏、潘金波、严国利、秦晓君、宁怡然等其他行党委班子成员分别以普通党员身份,参加所在党支部的专题组织生活会。



一场红歌行 共赴毅行路

“我和我的祖国，一刻也不能分割，无论我走到哪里，都流出一首赞歌。”为隆重庆祝中国共产党成立100周年，柯桥区委老干部局、瑞丰银行联合举办的“唱红歌 学党史 助领跑”公益环湖毅行活动在美丽的瓜渚湖畔拉开帷幕，以实际行动向建党100周年献礼。

区委组织部副部长、区委老干部局局长徐民江出席活动并讲话。瑞丰银行党委书记、董事长章伟东致欢迎辞。原柯桥区人大常委会副主任、区老年体协主席余茂法作为“三老代表”讲话。区委老干部局副局长张江、潘琦，瑞丰银行行领导张向荣、俞广敏、严国利出席活动。

本次活动以“‘红歌红心’领跑竞跑‘三老三新’学史明史”为主题，通过“银政联盟”模式，充分发挥区委老干部局党史学习资源优势，联动老党员、老干部、老模范“三老代表”，和瑞丰银行新党员、新干部、新员工“三新代表”举行“结对学党史、联动唱红歌”形式，助力柯桥区领跑竞跑落实落细。同时，在环湖步道中融入“绍兴党史图片展”，“红心”唱“红歌”环节，将挑战

自我的体育精神与重温红色记忆，传承革命精神相结合，号召广大党员干部坚定理想信念，做到学史明理、学史增信，充分汲取党史智慧，凝聚奋进力量。

章伟东在致辞时说，这是一次薪火相传的毅行，新党员、新干部、新员工接过接力棒，传承长期艰苦奋斗精神，发扬无私奉献品质，精神一脉相承，建设更添动力。这是一次推陈出新的毅行，结对学党史，联动唱红歌，将环湖毅行和党史学习融合，传承百年初心、展现百年风华，为建党百年献礼。这是一次继往开来的毅行，瑞丰银行扎根柯桥，服务三农，开启了改制十年、即将上市成为公众银行的新征程。道路自信愈久弥坚，前路漫漫仍需奋蹄。希望大家携手努力，献礼建党百年，为领跑竞跑提供不竭动力。

徐民江在致辞中对“银政联盟”模式创新活动表示祝贺。他说，离退休干部是党和国家的宝贵财富，也是柯桥发展的领导者、建设者和亲历者。近年来，柯桥区委老干部局认真贯彻落实上级对老干部工作的新要求，担起使命责任，主动担当作为，

实上级对老干部工作的新要求，担起使命责任，主动担当作为，积极推动老年友好型社会建设。尤其是与瑞丰银行通力合作，不断丰富“银耀柯桥”品牌，打造了文化养老、幸福养老、价值养老的重要平台。“唱红歌 学党史 助领跑”公益环湖毅行活动，将老有所乐、老有所为、青春奋斗进行了完美结合，深化了银政联盟，践行了党史传承，意义重大，影响深远。

“可以说，绍兴县的发展史，是一部奋斗史、创业史，更是一部打拼史、争先史。”原柯桥区人大常委会副主任、区老年体协主席余茂法激动地说，我们要善于感悟原绍兴县的变化真谛，以史为鉴，以史明理，忆历史，话未来，继续助力柯桥区领跑竞走。

“作为年轻党员干部，我将始终牢记老党员谆谆教诲和殷切期盼，将领跑竞跑工作精神落实落细，求真务实，勇攀高峰。

作为基层金融工作者，我将扎根本土，服务三农，用脚丈量每一寸土地，用心服务每一个客户。”新党员代表华明浩说。

随着章伟东一声出发命令，毅行队伍从瓜渚湖北岸公园出发，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。毅行路上，一面面旗帜迎风飘扬，瑞丰干部员工和区委老干部局老年大学合唱团意气风发、脚步坚定，一边行走，一边追忆党的百年光辉历程。

读史可以明智，知古方能鉴今。回望党的百年光辉历程，无疑是一场波澜壮阔、披荆斩棘的长征，无数革命先烈勇直前、前仆后继。瑞丰同样以一场毅行体味历史艰辛、磨炼意志品格、坚定责任担当，以更饱满的热情、更昂扬的斗志迎接今后的工作和生活，以最好的姿态喜迎建党100周年。



瑞丰研究

Research

01

农商行数字化改革如何与互联网

科技企业合作

研究

45 研究 瑞丰

农商行数字化改革如何与互联网科技企业合作

早年前，“银行不改变，我们就改变银行”的言论，让互联网科技公司站在了农商银行等中小银行的对立面，鹿死谁手犹未可知。但随着金融脱媒趋势日益明显，收益率相对较高且更适合科技赋能的零售金融业务逐渐成为银行业、尤其是中小银行的发力重点。数字化时代之下，中小银行纷纷开展数字化改革，与互联网科技公司频频“联姻”，搅局者“野蛮人”变成了“生态盟友”。

一、线上零售业务发展已成未来趋势

商业银行的零售业务主要包括存款、理财、基金代销、信用卡、汽车贷、消费贷等，主要依赖物理网点进行线下展业。近年来，面对互联网金融的冲击，商业银行的线下渠道正在萎缩，传统客群有所分化和流失。尤其是2020年上半年受疫情影响，各家商业银行普遍面临零售业务线下展业遇阻的困境。与此形成强烈对比的则是线上零售业务的快速增长，《2020年中国银行业服务报告》提到，据不完全统计，2020年银行业金融机构离柜交易达3708.72亿笔，同比增长14.59%；离柜交易总额达2308.36万亿元，同比增长12.18%；行业平均电子渠道分流率为90.88%。其中，手机银行交易达1919.46亿笔，同比增长58.04%，交易总额达439.24万亿元，同比增长30.87%。此外，以支付宝为代表的互联网金融企业利用“提息券”“理财节”等活动和形式，刺激客户购买理财产品；以美团为代表的互联网企业也采用“每日秒杀”“办联名卡抵减”等活动，提升存量客群价值。

二、各类商业银行与互联网科技公司合作的需求各不相同

银保监会此前发布的《关于进一步规范商业银行互联网贷款业务的通知》，对银行互联网贷款业务中的联合贷款提出更加具体的要求。出于数字化改革的需要，中小银行在拓展自身业务的同时，需要加强和互联网科技公司之间的合作。此外，值得一提的是，此前也有部分商业银行与支付宝联合开展线上存款业务，尽管该类型业务已被监管部门叫停，但这也突显了中小银行与互联网科技公司合作展业的可能性、趋势性。

如何与互联网科技公司合作？商业银行和互联网科技企业的合作关键点是什么？银行如何保持自身核心数据的独立

自主？国有银行、股份制银行、城商行、农商行的需求各不相同。

腾梭科技CEO胡亮表示，不同规模的银行在与第三方科技公司的合作中会有区别。类似六大行和全国性股份制银行本身基础设施强，在数字化建设和风控上已经有了一定建设基础。在大行中，第三方技术公司会提供更加专业化和细分领域服务，比如说买基站或者为某一个领域的基站提供专业的模型和数字合作能力。

如果合作主体是农商行级别，相对而言，这类银行在整体科技投入、技术能力以及技术储备上跟大行比相对较弱。因此，互联网科技公司一般会向其提供更加完整的基础设施数字化建设，从系统建设开始。如江南农商行与同盾科技开展全面合作，通过科技创新有效推动农村普惠金融发展。

三、农商行寻求与互联网科技公司合作的因由

1.农商行风控系统建设相对滞后。事实上，相比于其他商业银行，农商行在建设自身风控系统过程中会遇到一些困难，如建设自主风控体系的过程中，认识程度方面的问题，大部分农商行内部对风控能不能采用风控模型或者自动化的模式还存有疑虑，甚至对智能风控这种模式还只拥有粗浅认知，在项目建设初期，容易形成业务上的困境，并且会逐渐显露出一些问题。

第一，农商行的经验模型能力较弱。主要是以规则引擎来进行风控把关，缺少了模型的平台，也缺少了数据分析的工具，导致整个经验模型效果并不理想。

第二，农商行传统的事后风控存在很多问题。由于农商业务多数都从线下转移到线上，并且沿用线下的风控系统支撑整个金融机构运营线上业务，这也使得农商行现有风控模型在支撑线上业务时会出现信息不足的现象，难以应对复杂多变的风险环境。当前金融环境所面临的风险已线上化且多元化，可能多种风险并发，还包含着自动对抗的因素。

第三，农商行都会存在的一个问题，即是“烟囱式”协作壁垒。此前，农商行各板块的业务都是独立运营，风险系统也是跟随业务系统一并建设，其风险模型无法进行完整打通，导致各个环节的安全水位不一，容易被恶意的行为突破。

2.农商行金融科技人才储备不足。农商行数字化建设的最大困难，即是人员储备，因为大部分农商行都不具有足够的一线科技人才储备，包括业务、技术、建模等。尤其是农商行想要开发的各类技术平台，如客户信息管理平台和风控平台等，其最为核心的即是技术科技，它不同于平时建设的一些传统业务系统，它采用的新技术较多，甚至还要囊括一些互联网开源组件。这无疑给农商行带来了内部技术压力以及后期的运维压力大，需要投入大量的人力、物力。

3.农商行缺乏信用数据来源。银行数字化转型核心是什么？是数据来源！

目前，农商行普遍缺乏信用数据来源，其依赖的是央行的信用信息。对于银行本地化的贷款业务尚可以通过实地调查来把握贷款人信用，而对于线上这种模式，获得信用数据的难度较大。其次，农商行零售信贷业务还要面临“黑灰产”恶意骗贷的威胁，在缺乏数据入口和客户信用数据的情况下，辨别“黑灰产”的难度非常之大。同时，由于线上信贷通常缺少抵押物，风险指数也更高。

4.互联网科技公司能助力农商行精准营销。除了风控领域，互联网科技公司在和农商行进行合作时，还会涉及银行的各类零售业务，实现该业务整体的数字化建设。如用户洞察和用户识别等，第三方科技公司可以协助农商行提升画像识别能力，从面对业务逐步转变为面对用户运营，进而提升其精准营销能力。

四、合作模式下的农商行能否保持绝对掌控力

1.现有监管政策下农商行必须保持核心系统的独立性。由于银行业的特殊性，农商行在和互联网科技公司进行合作时一直都会面临三个问题，一是上级监管部门的监管力度，二是省联社是否同意对外开放数据端口，三是农商行是否能够保持核心系统的独立性。

上级监管部门在面对不同类型的银行时，其对风险的容忍度会根据业务开展的阶段而出现动态调整。对于农商行而言，上级监管部门对该类银行风险的容忍度较低，加之省联社层面不太可能对外开放核心数据端口，农商行的核心风险一定要自主可控。对此，农商行会给业务部门、风控部门投入较多资源，让其在互联网科技公司帮助的基础上，做系统的二次更新，然后构建出适合这个业务运营的模块架构；亦或是聘请互联网科技公司的科技人员为其培养数字化转型人才，为内部系统优化与建设打下基础。

2.目前合作模式下互联网科技公司并未涉及银行核心决策。当互联网科技公司和农商行进行合作时，所有的客户信息挖掘模型、营销策略、风险策略等均是掌握在农商行一方。互联网科技公司的相关系统和服务都是私有化部署在农商行的平台之上，即核心是应用在农商行的私有云。这也意味着互联网科技公司的角色是农商行在数字化上的助手，提供相应的咨询服务和技术能力。换言之，在目前的合作模式下，互联网科技公司并未涉及农商行核心决策部分。

腾讯安全副总裁黎巍表示：“银行的数据仍然在银行，在法律法规限定范围内合作双方实现共赢，这会进一步限制行业里野蛮生长的公司，尽可能规避相关风险。如果要做数字化转型，做系统建设只是第一步，更重要还是在后续持续的运营技术服务，能够不断地给银行业务带来改变和加成。”

五、对农商行的建议

1.基于自身实际选择与互联网科技公司的合作模式。银行业最大的挑战来自金融科技。从这个意义上说，农商银行确实应当增加科技投入，提高科技水平。但大数据、云计算、人工智能等金融科技的使用，是以规模为前提的。也就是说，只有具备相当规模的银行，在金融科技上大投入，才能获得大产出。因此，对于规模较小的农商行而言，依托省联社大平台聚合优势，推进金融科技建设，是其在金融科技方面突围的最现实路径。而对于规模较大的农商行而言，则可根据自身需求自主选择与互联网科技公司的合作模式，或选择全面合作，或选择联合培养数字化人才，亦或是选择单独开发某一业务系统等。

2.数据整理提升银行数据质量。数据已成为农商银行拓宽获客渠道、支持产品创新、实施精准营销的重要支撑，成为农商银行的重要资产和核心竞争力，但从应用实践来看，数据治理仍存在不可忽视的问题。一是强化数据质量。可实行“有错必纠、有错必处”的问责机制，建立相应的差错台账，按照“流程环节、责任节点”进行内部问责，有效提升数据统计质量。二是统一数据标准。数据标准不统一，效率低下，数据不能有效互通；随着系统的不断增加、数据量几何倍增加，数据回溯、调度、分析、开发效率下降。三是数据拉链。客户日均、机构日均取数，经常性通过每日取数或者季度基数来手工制作，工作量繁琐，取数不精准、易错，若做到数据拉链，每日按照一定的取数规则来存储数据，客户的评估算法也可得到及时查询、调整。

3.拓展行外数据来源。随着《关于构建更加完善的要素市场化配置体制机制的意见》的推进与实施，政府部门将会加强数据资源整合、提高数据质量和规范性，并逐步开放共享。未来各地市区大数据局可能为农商行提供更多数据端口，涉及户籍、婚姻、参保、不动产以及法人登记信息等数据。随着后续相关细则的推出，政府数据将有望实现更大程度的开放。对此，农商行应积极跟进，加强与相关局办的沟通，拓展相关数据资源。

4.大力培育金融科技人才储备。“功以才成，业由才广”。人才是金融科技的根基，技术驱动金融创新的实质是人才驱动。面对数字化转型升级，农商行应积极探索准金融科技人才的自主培养模式，实现自身传统业务人才再优化。提升科技人才数据分析与使用能力，利用行内外数据针对特定客群开发相应的存贷款产品和应用场景，实现批量获客、精准营销和对风险的有效防控，为数字化改革奠定基础。

5.加快数字化改革步伐。当前，数字科技向全社会各个领域广泛渗透，商业银行的服务渠道、服务载体和业务结构、商业模式正在不断发生深刻变革，数字化改革已成为商业银行的发展方向，尤其是在“双循环”新发展格局下，数字化改革已经成为大势所趋。对此，农商行应逐步将客源从线下转移到线上，并同时建立线上获客新渠道；其次，农商行应全力促进线上线下相结合，推进网点智能化；再次，农商行应加大金融创新力度，有效匹配客户多元化的金融需求，围绕“存、取、汇、贷”提供消费金融服务，发展场景金融，进而提高客户体验感和满足感。

瑞丰责任

Responsibility

01

全民反诈 你我同行——瑞丰
打响反诈全面战

02

全力以赴 守土尽责 集结抗台防汛金融力量

责任



全民反诈 你我同行 瑞丰打响反诈全面战

编者按：总书记有号令，中央有号召，党政有部署，瑞丰在行动！习近平总书记对打击治理电信网络诈骗犯罪工作作出重要指示，为做好当前和今后一个时期打击治理电信网络诈骗犯罪工作指明了方向，提供了根本遵循。瑞丰银行深入贯彻习近平总书记重要指示精神，紧紧围绕各级党委政府及监管部门决策部署，实施系列举措，坚决遏制电信网络诈骗犯罪高发态势。

“警社银”联合硬核反诈

瑞丰银行“防范电信网络诈骗和跨境赌博”暨“金融知识万里行”大型宣传活动在柯桥街道福年社区顺利举行，人民银行支付结算科、省农信联社绍兴办事处、柯桥街道派出所、柯桥街道福年社区相关领导参加。活动通过“警社银”三方合作，加强反诈宣传，通过发放宣传折页，张贴宣传横幅，现场一对一温馨提示、有奖知识问答等方式，提示广大居民如何在生活中有效识别各类诈骗手段，提高广大居民防范电信网络诈骗的意识。活动现场，还安排了志愿者为居民免费理发、免费开展纸硬币兑换，让广大居民享受“家门口”的服务。



(柯桥支行 韩晨恺 运营管理部 王伟)

运营管理部

运营管理部走进瑞丰知鸟直播间，针对如何防范电信网络诈骗，为全行员工开展一次反诈知识直播宣讲，直播观看人次达到920余次。直播通过理论讲解和案例分析，强调防范电信网络诈骗的重要性，以及落实各项举措的必要性。要求各部门、支行在晨会、例会上多讲解电信网络诈骗工作，使全体员工在思想上重视，行动上落实，学习上跟进，执行上到位，真正远离电信网络诈骗这个“毒瘤”。要求全行员工用好“国家反诈中

心”APP，加强反诈知识学习，主动参与反诈宣传活动，认真落实监管部门的工作要求，加强柜面账户异常开户管理，加大异常交易拦截劝阻力度，及时报告重大电信网络诈骗风险事件。

(运营管理部 胡建芳)

陶堰支行

瑞丰银行陶堰支行积极联合街道派出所开展反诈培训会，街道多家企业的40余名企业主和财务人员参加培训。会上，瑞丰银行工作人员及越城区公安分局涉网犯罪侦察大队警官列举了各类电信网络诈骗案件，有效提升企业防范电信网络诈骗的能力，增强企业财务人员防范电信网络诈骗的意识。

(陶堰支行 丁灿斌)



齐贤支行

瑞丰银行齐贤支行联合街道派出所在齐贤街道老年学校开展了防范电信网络诈骗系列宣传活动。针对老年群体易受骗电信网络诈骗案例进行重点讲解和总结，提醒老年客户在开立账户、转账汇款、网银使用中要提高风险意识，谨防电信诈骗。

(齐贤支行 高盼盼)



富盛支行

富盛支行党支部与倪家溇党总支联合开展反诈宣传活动，织密金融安全“防护网”，筑牢反诈防线。活动重点面向家庭妇女和老人人群，普及了电信网络新型违法犯罪典型手法及应对措施、转账汇款注意事项、买卖账户社会危害、个人金融信息保护和支付结算常识等方面的金融知识。并结合“普及金融知识万里行活动”，现场向老年客群介绍了智能手机的运用和银行智柜的常见技术困难。

(富盛支行 陈姗姗)



全力以赴 守土尽责 集结抗台防汛金融力量

“烟花”易冷，农信有情。瑞丰银行于7月24日召开防汛部署紧急电话会议，7月26日上午，再次召开防汛抗台专题行务会议，研究部署全行防汛救灾和金融服务工作。党委书记、董事长章伟东强调，要认真贯彻落实省委书记袁家军重要指示精神和全省防汛抗台工作会议精神，把省市区各级党委政府、省农信联社和各级监管部门的要求落在实处。防

汛救灾要做到三个“确保”，确保员工生命安全，坚持人民至上、生命至上，加强对员工的安全指导。确保网点安全运营，保证业务资料和运营设施的安全，最大限度减少财产损失。确保金融服务不间断，积极参与灾后重建，主动摸排客户应急需求，切实保障灾后复产资金需要，全力做好金融支持。



险情就是命令，合作就是力量。全行各支行网点迅速行动，筑起坚强的防汛堡垒。他们最有用的“武器”是沙袋，但大家都说，比沙袋更有用的是上下一心、精诚团结的抗台精神。



危难时刻显担当，为减轻“烟花”带来的不利影响，瑞丰银行持续进行暖心慰问、走访，并深入田间地头、企业村居，第一时间筑牢“金融堤坝”。



台风“烟花”肆虐，夏履镇受灾十分严重，特别是莲增村、莲西村、双叶村等村庄因降雨量较大，陆续出现停电现象。瑞丰银行在得知该消息后，及时进行物资采购，短短两个小时将手电筒、充电宝等物资送到夏履镇政府。



瑞丰文化

Culture

01

童心向党·浓情泼墨

02

一路风雨,终见彩虹

03

你好,客户



文化

童心向党·浓情泼墨

编者按：

那一年恰同学少年，意气风发、充满追求；那一年意义非凡，我光荣地加入了中国共产党，缴的第一笔党费是支援灾区建设的“特殊党费”；那一年一曲红歌，以《在灿烂阳光下》一举奠定我在大学的“歌坛地位”，真的想不到十几年以后，儿子也唱响了这首歌。今年的六一注定是特别的，儿子第一次站上了合唱的舞台，一群红色少年用歌声献礼建党百年，万条心语歌颂党：“从小爷爷对我说，吃水不忘挖井人……难忘开国大典的礼炮，难忘那场春风化雨，难忘那世纪大检阅”。一声声稚嫩的童声歌唱，一次次激荡的内心洗礼。真好，看着他在灿烂阳光下茁壮成长，学会了写字、学会了唱歌、学会了画画……望着舞台上的一片红，我感受到了，一批传承红色基因的种子萌芽了，在阳光下接受着红色精神的洗礼，童心向党，快乐成长。百年征程励童心，浓情泼墨向未来。本期将为大家带来我们瑞丰人心中的红。

第七党支部谢奇儿子谢逸宸



信贷评审部张洲、轻纺城支行陶红梅儿子张裕杰

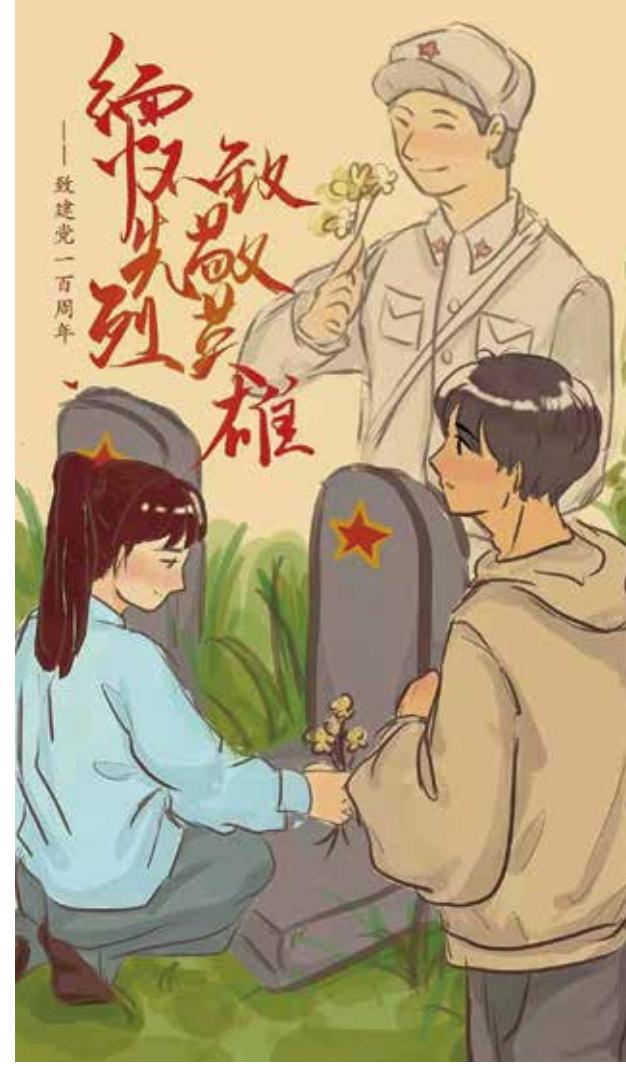


我是少先队员

当我成为少先队员戴上红领巾的那一天，老师跟我说，红领巾是红旗的一角，是用烈士的鲜血染成的，虽然我还不太懂是什么意思，但是我知道这是一份荣誉，我要好好守护它。爸爸妈妈告诉我，现在我只是一名少先队员，只要我一直努力，就可以成为一名真正的中国共产党员。爸爸妈妈还带我去学习了很多共产党员叔叔阿姨的先进事迹，我觉得他们真的很了不起，我也要好好学习，养成良好的品德和习惯，成为像他们一样的人，多做好事，多做贡献！

(张洲、陶红梅儿子-张裕杰)

第一党支部 胡建芳女儿吴紫妍



共产党让我们过上幸福生活

100年有多长？我猜应该很长很长。“共产党是什么？”妈妈说：“共产党是让中国人民从落后走向繁荣、富强的一个党。”我听奶奶说：“以前的人穿的都是很破的衣服，上面都是一块又一块的补丁。还有，以前房子都是白墙黑瓦，里面还可能有蛇、老鼠……以前的粮食特别少，一个苹果就可以当宝贝。再看看我们现在的生活，衣服上一块补丁都没有，高楼大厦林立。幸好有共产党，不然就没有这么美的今天！他还有一个很好的精神，叫红船精神，你一定要学习这个精神。”我又问：“为什么叫红船精神呢？”爷爷又说：“因为他在嘉兴南湖船上诞生。”

我听了爷爷和奶奶的话，心想，我一定要好好学习，来报答祖国，让祖国更繁荣、富强，让以后的人过上更幸福的生活！

(零售金融部王春燕女儿-陆可昕)



新生

几缕暖阳洒在大地，润泽着世间万物，泉水在山涧叮咚作响，一派生机盎然——春天来了。

我懒洋洋地躺在花蕊的怀抱之中，随着一阵暖风掠过，渐渐睁开迷茫的双眼，与其它种子一起在沉睡中苏醒。那轻柔舒适的风抚摸着我的身体，使我慢慢腾空，在空中随风嬉戏，飘向远方。

玩着玩着，天似乎暗了下来，我也仿佛玩腻似地无精打采，心中忐忑不安：到底要飞到哪儿去呢？我会在哪里落地生根呢？如果那片土地环境恶劣怎么办？我该如何生存下来？顿时，心中充满了无尽的后悔与恐惧，在风中露出一副绝望的神色。

忽然，风停了，我被重重砸在坚硬的水泥地上，无助地看着身边的一切。只见一棵小草在水泥地裂缝中艰难地探出脑袋，虽不茂盛，可依然顽强的生存着，它欣然接受着命运的安排，努力去创造生命的奇迹，虽没有选择，但也不埋怨世间，只是默默，只是坚强。它经历了麻雀的讥笑与讽刺，承受了各类足迹的践踏与蹂躏，也接受了风雨的摧残与暴怒，更是用它那细小的青根日复一日穿破坚不可摧的水泥，在石缝中与命运斗争，才得以生存下来。



我凝望着眼前这一幕，吓得目瞪口呆，同时心中也有一种敬佩之情油然而生。可还没怎么关顾四周，那阵风的小船又载上了我，继续飘向远方。

我在半空中悠然自得地欣赏着春的色彩，远方，一棵已被砍“头”且干瘪的木桩上竟惊人地蹦出一枝新芽，那新芽是那样的嫩绿，又是那样的充满生机，几片小叶子在阳光的沐浴下茁壮成长，那棵木桩也不再是一副死气沉沉的样子，而是在这绚丽的春天蹦出新芽，遮掩住了往日的苦与累，也不再怨悔。

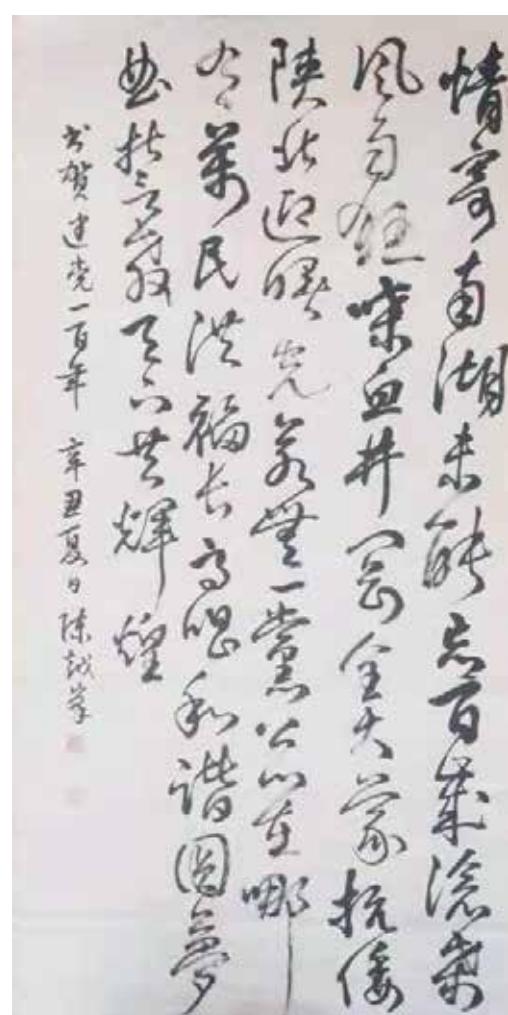


我被这些“平凡花草的不平凡精神”深深打动，眼前忽然闪现出一片雪白，才发觉自己早已置身于寒冷刺骨的冰天雪地之中。突然，一只没穿鞋子的大脚踩在我面前，深深陷入雪坑之中，却又艰难的抬上来、再踩下去……我静静地趴在那里，看着一双双已经冻得通红的脚，有序踏过这连绵雪山。突然，前面一人倒下去了，永远沉睡在那雪地上，后面千千万万的人扛起他的物品，带着他的信念继续踏平雪山——噢，那是红军，那红军的毅力如艳阳般温暖了我的周身。

恍惚之间，我被那寒风吹到了一座城墙边——那是天安门广场。广场上人山人海，人声鼎沸，只听见伟大领袖毛主席笔挺的站立在天安门城楼上，庄严的宣布：“中华人民共和国成立了！”在伴随着第一面虽然渺小、但闪着革命光辉的五星红旗冉冉升起，一阵阵国歌在我心中荡漾……

醒来，我被风在了学校操场中的一片荒土堆上，学生们站得笔直，向国旗敬礼，真挚的目光一齐投向国旗，心中无比自豪。我也在那荒土之中扎下根来，面向国旗，发出嫩芽，绽放生命，而那鲜红的国旗依然高高挂在天空，那响亮的国歌声在我心中彻夜回荡……

(柯岩中心小学六<3>班-傅锶源)



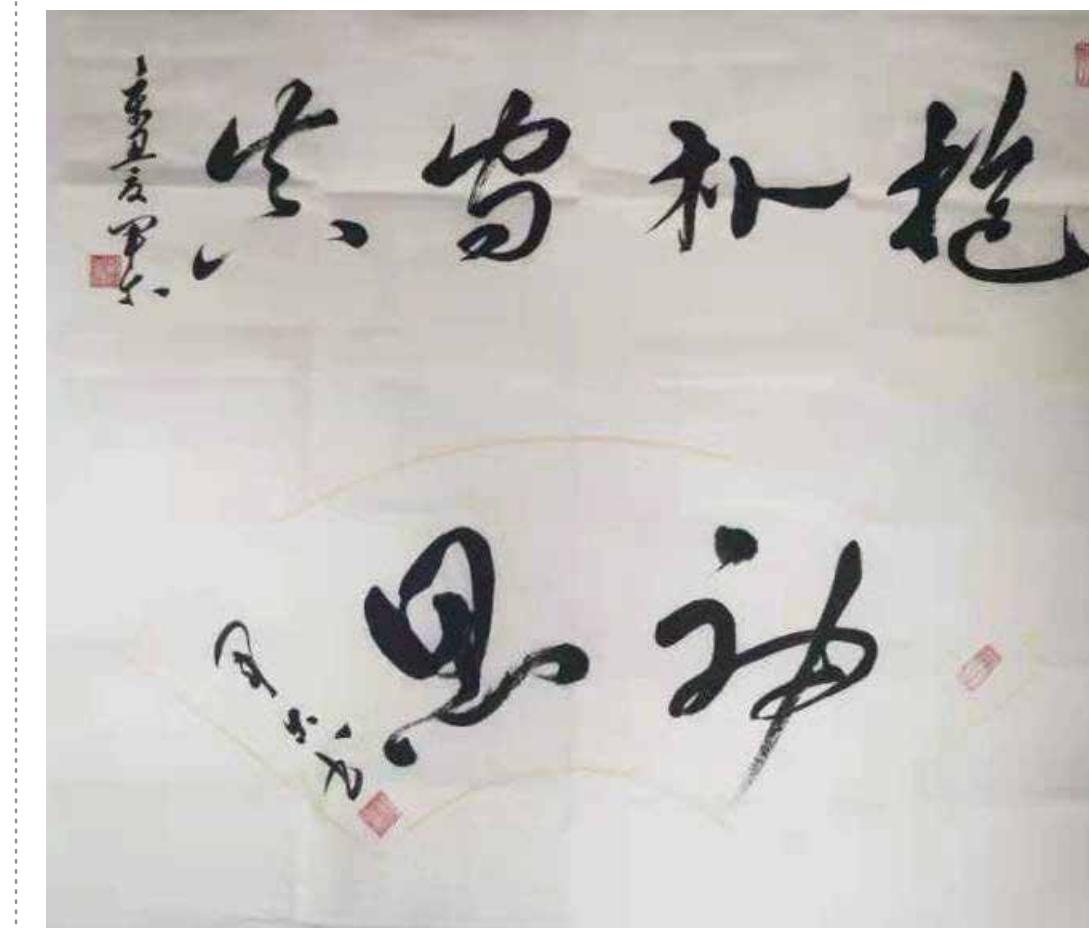
第九党支部陈鲁颖父亲陈越峰



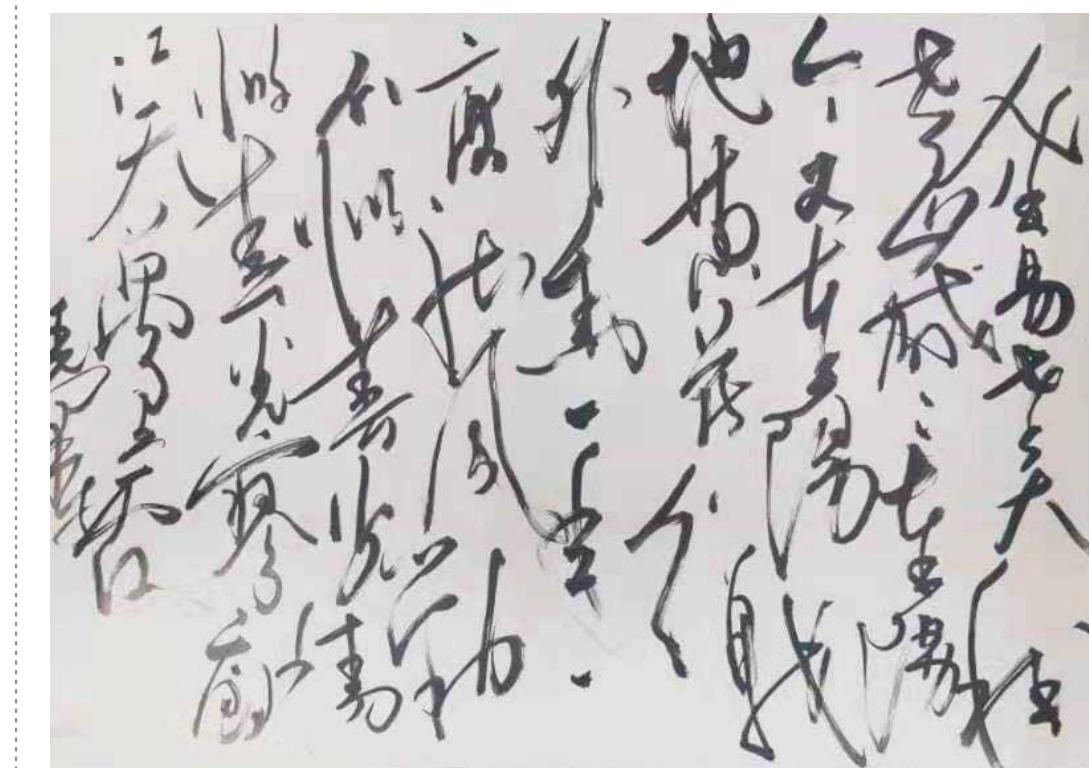
第五党支部胡建芳女儿吴紫妍



零售金融部沈东梁



福全支行戴军尔



杨汛桥支行徐迪龙

顾维钧不会知道,当时也没有人会想到,就在两年后,嘉兴南湖的一条红船上,十来个外地青年,会改变中国乃至世界的历史进程。当通过《建党伟业》看到这一幕时,一种历史激荡的壮烈感让人浑身鸡皮疙瘩、心潮起伏。中华大地依旧在水深火

虽然2021年还没有到达终点,但如果让我聊聊这一年最让我铭记于心的场景,我一定会毫不犹豫的选择那一天的那一幕,而它也必将被青史铭记。

3月18日,阿拉斯加的寒风呼啸,却也不能掩盖杨洁篪委员那惊心动魄的一句话:“你们没有资格站在中国的面前,说你们从实力地位的角度出发同中国谈话”。在我看来,这句话就是为建党百年献上的最好贺礼。而当网友将二甲子前辛丑条约签订现场的老照片与中美高层对话照片放在一起时,一股难以言说的,混杂着辛酸与激动,苦楚与自豪的情绪涌上我的心头与喉间,莫名的想哭。

作为一名90后,并没有经历过太多的苦难的我,从小就比较喜欢中国历史,不过只喜欢古代历史。对于近代百年的黑暗与屈辱,年幼的我是刻意逃避的。我喜欢听冠军侯封狼居胥于祁连山的故事;看外邦人万国来朝于大唐的画本;遥想天子守国门君王死社稷的大明风骨,却止步于鸦片战争,那是中华大地刻骨伤痛的开始。

而当长大后的我通过影视作品再次审视这一时期时,才发现这个风云际会的年代所涌现的那些伟大的人和伟大的精神,让人刻骨铭心、难以忘怀。

当顾维钧踏上巴黎的土地时,中国正处于北洋时代,军阀割据,民不聊生。正所谓“弱国无外交”,纵然是再天才的外交家,纵然是身负战胜国的虚名,在列强的觊觎下,也只能徒然的挣扎。《我的1919》中,当陈道明饰演的顾维钧愤怒的质问全场:“四万万中国人该不该愤怒?!”整个会场却没有人在意一个被列强予取予求国家的代表在说什么。当顾维钧最后说不在合约上签字时,话语中的激愤与无奈溢于言表。

顾维钧不会知道,当时也没有人会想到,就在两年后,嘉兴南湖的一条红船上,十来个外地青年,会改变中国乃至世界的历史进程。当通过《建党伟业》看到这一幕时,一种历史激荡的壮烈感让人浑身鸡皮疙瘩、心潮起伏。中华大地依旧在水深火

热中哭泣,而一道曙光正透过红船的窗户,划破这黎明前最沉重的黑暗。

从建党到建国,前辈用脚丈量着中国的土地,用血洗刷着民族的耻辱,用命创造着崭新的时代。当五星红旗第一次在天安城楼前升起,那或许就是所有中国人流尽血汗想看到的吧。然而,百废待兴,一切都只是回到了最初的起点,初生的国家风雨飘摇,冷战的阴云笼罩在上空。幸运的是,我们有着伟大的领导者,运用智慧在两大势力间走钢丝,可这并非长久之计。

“纵横南北十万里,敢问惊雷何日响”。一个伟大的民族,必然有着伟大的精神和凝聚力,并有着无数人为之而奋斗。远隔千里,千难万险,只要祖国需要,不惧粉身碎骨。《横空出世》中,李幼斌饰演的陆光达(原型为我国核物理学家邓稼先)放弃美国的一切,净身来到一穷二白的新中国,放弃优厚的条件,放弃与妻子的陪伴,甚至愿意放弃自己的名字,投身到了核弹的实验中去。“你的名字无人知晓,你的功勋永垂不朽”!多少无名英雄埋骨他乡,多少人至死都不能暴露在聚光灯下接受欢呼,可他们无怨无悔。这种伟大的爱国情怀令人动容。

直至1997年香港回归,2008年北京奥运,2020年嫦娥奔月……回溯百载,顾维钧等代表舌战列国,最终无奈痛心离场;百年后,中方代表杨洁篪义正词严,大国外交风采尽显。这百年 的血泪,百年的兴衰,百年的奋斗,这一路风雨,终见彩虹。

中共十八大曾提出“两个百年”,即建党百年全面实现小康社会,立国百年建成社会主义现代化强国。在先辈们前赴后继的努力下,第一个百年计划已经实现,脱贫攻坚取得全面胜利。而如今,强国梦想的交接棒已经到了我们手中,我们责无旁贷!

(总行营业部 毛若恒)

一路风雨,终见彩虹

你好,客户

题记:在金融行业风口悄悄转向的背景下,财富管理得到了越来越多客户和机构的关注,各家金融机构纷纷把财富管理和私人银行业务作为未来发力的关键。在这个大趋势下,各家金融机构不仅投入了大量的人力和物力,私人银行和财富管理中心纷至沓来,同时竞争有力、专业睿智的新型客户经理队伍也在慢慢崛起。

理财经理作为支行一线非常平凡的营销岗位,在这个岗位上日常做的最多的就是接待客户、维护客户。虽然平凡,但是这个岗位给了我很多感动。

印象最深刻的就是我的一名“天使客户”——蒋阿姨。今年,根据总行深化城市模式的工作要求,我们新城支行锁定高端小区,力争服务更多的财富客户。清晰记得3月8日,那天是我们支行第一次进颐东华庭小区做活动,通过与物业合作为每位业主亲手送上鲜花和礼盒。

下午时分,天空突然下起了滂沱大雨,我们的走访也受到了阻碍,打着伞在雨中送鲜花,着实有些狼狈。此时一位阿姨的身影进入我们的眼球,因为突如其来的大雨,阿姨用手抱着头在雨中奔跑,我看到这样的景象,不顾自己是否会被雨淋着,踩着水坑飞奔到阿姨身旁,一把递过雨伞,“阿姨好,您住哪一幢?我送你过去”,简单一句话让阿姨连连致谢,“谢谢你,你们在干什么呀?”“我们是瑞丰银行的员工,今天女神节送您鲜花和祝福”。之后顺理成章的加上了阿姨的微信,并送上了女神节礼物。

一周后,“滴”欢快的微信铃声——“小陈,你在银行吗?我等下来开卡!”天哪!这也太幸运了吧,我简直不敢相信。下午蒋阿姨就如约前来开卡并从农行赎回50万理财,但当天因

为超过了3点钱没有到账,蒋阿姨说那我明天再来过。第二天,蒋阿姨就打来电话说“小陈,我打了2个50万,凑个整。你服务态度好,我喜欢,农行那个还说上午要来我这里还没来,我等下中午去找你。”

就这样“天使客户”蒋阿姨,就成为我们在高端小区服务赢得的第一位贵宾客户。但是我们的缘分远远没有结束,闲聊中得知蒋阿姨厂里需要一些围裙,我就和厅堂主管商量领了10条围裙给蒋阿姨送去,蒋阿姨很是激动,说是正想着要去购买。送到心坎里的礼物才是最好的,蒋阿姨在之后的一天更是把自己亲手挖的笋送到网点与我们分享,不知不觉已然从客户变成了朋友。

理财经理的工作很普通也很平凡,但要真正维护好每一位客户其实不容易,而我的秘诀——把客户当成自己的朋友,用真心换真情。在平凡的岗位做平凡的事,赢得非凡的业绩。

新城支行理财经理陈晓芳手记

瑞丰人

Life

01

我心目中的一流瑞丰

03

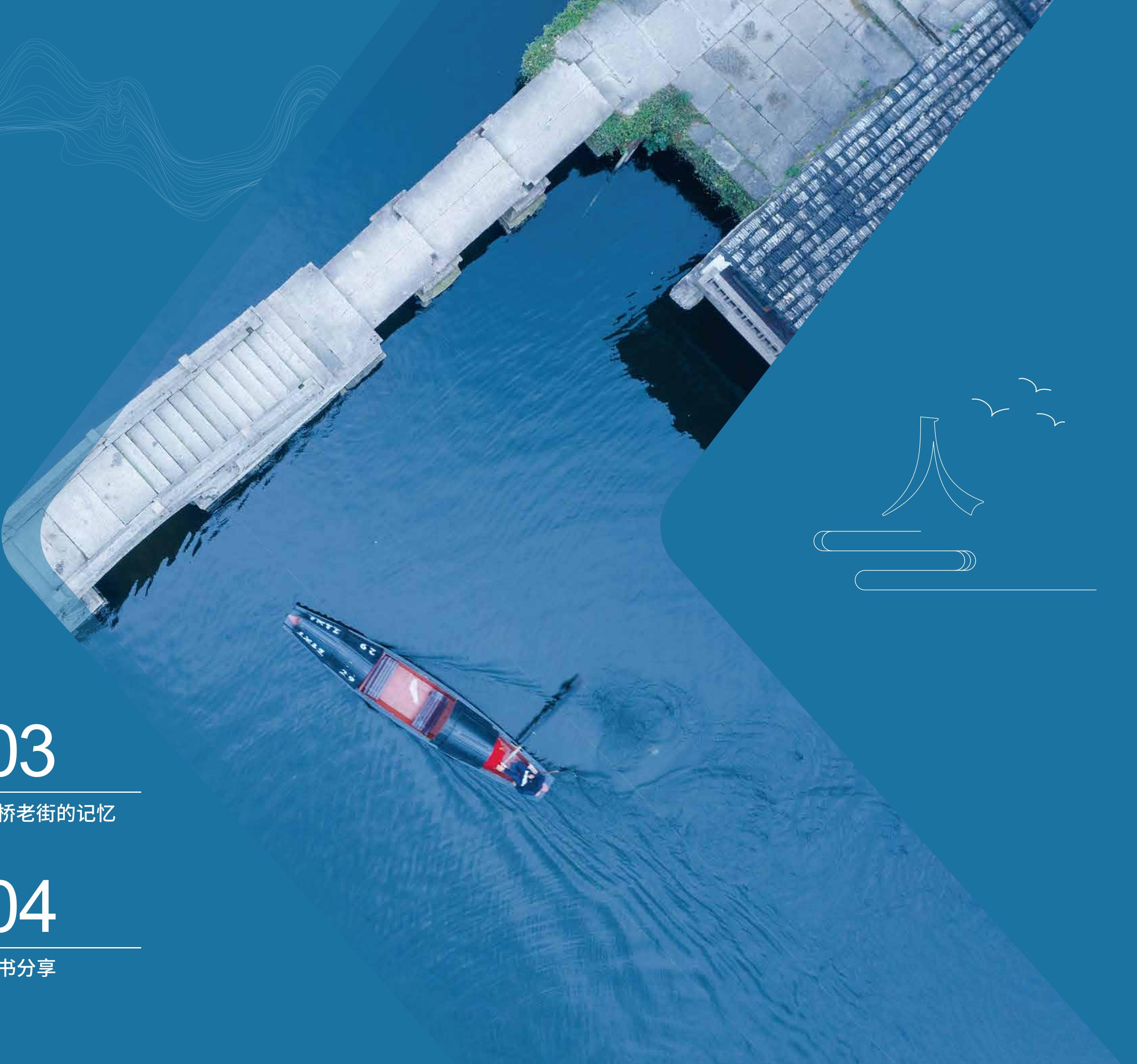
柯桥老街的记忆

02

青春誓言

04

好书分享



我心目中的世界一流瑞丰

【编者按】年初，总行在年度工作报告中提出要围绕“新起点上怎么干”“新征程上怎么办”这两张“考卷”，争创“一流农商银行”“一流公众银行”两个“一流”。7月23日，总行召开半年度业务分析会。会上，大家以“我心目中的一流瑞丰”为主题，从不同维度出发畅所欲言、各抒己见。

我心目中的世界一流团队

今年以来，柯岩支行存贷款业务取得了较好的成绩，但是支行在经营管理上遇到了员工管理压力加大、离职员工较多、风险合规意识不强等问题，作为一名支行行长是一件非常头痛的事情，牵涉了大量的时间和精力。如何破解这个难题？其实董事长在今年报告中已经指出，“答好两张卷、争创双一流，关键靠干部，关键靠作风，关键靠一流团队的打造。”近期，我反复思考、主动求变、积极探索，如何打造一流团队？下面，我与大家交流下我心目中的一流团队。

一、我心目中的世界一流团队，必须要有正见、正行、正向激励的管理者

团队的管理者是团队的核心。管理者的素质，是团队管理中的重要因素。一流的团队要求管理者必须具备一流的管理能力。一是要有正见，政治站位要高，大局观念要有，要始终与总行的战略保持高度一致；二是要有正行，要以身作则，当好表率，坚持从自身做起，当好团队的领头羊、排头兵；三是要有正向激励。要常怀感恩之心，感恩这个伟大的时代，感恩瑞丰给我们这个管理平台，对瑞丰要自信，对岗位要自信，对员工要自信；对员工表扬多一点，批评少一点，正向激励多一点，从过多关注员工任务完成情况转变为关心员工成长。

同时，基层的团队管理者每天与员工在一起，业务在基层，活力在基层，目前机构网点的负责人的素质能力的高低是否能打造一流团队的关键因素。为此我们应该更多的关心、关怀、培养他们，为争创双一流发挥更大的作用。

二、我心目中的世界一流团队，需要一群共同学习、相互赋能、专业勤奋的团队成员。

一个人的成长不算成功，一个团队的成长才算是成功。我们要努力为团队成员提供更多的学习平台和机会，要扩大团队成员的视野，通过学习提升员工的认知能力，让员工可以充分理解总行战略思想和工作目标，充分融入到总行开展的各项任务中；要提高团队成员的专业知识及营销能力，靠过硬的本领，才能在竞争日益激烈的市场中脱颖而出。要相互赋能，取长补短，凝聚合力；要相互尊重、相互鼓励，共同进步，心往一处想，劲往一处使，团队目标一定能实现。

今年以来，我们柯岩支行积极探索学习型团队的打造工作。一是开展“长跑竞跑我领跑”全员营销PK赛，通过立标杆，树榜样，每日颁发红绿榜，表彰先进，帮扶落后，在支行内部形成比学赶超的氛围，更重要的是让员工形成每日营销的习



—— 柯岩支行 陈忠来

惯；二是支行需要在总行培训体系的基础上，开展“柯岩星期四学习日活动”，每周四晚上安排支行优秀员工对产品知识、营销技巧、客户管理等实战经验进行分享，每月下发课程内容，并定期对员工开展调研，根据员工的需求和痛点精准安排课程，加强实战经验的学习及培训力度和频次，实现彼此赋能，补齐短板，提高了干部的精气神。

三、我心目中的世界一流团队，要建立一种分工明确、团结协作、奖罚分明的管理机制

要建立一套科学完整、切合实际的团队管理机制，靠机制去激励人、靠机制去约束人，靠机制去激发每个团队成员的知识和技能，分工不分家，调动一切可以调动的力量，为一个共同的目标去打拼。

我最想看到的是团队各岗位之间能实现良性互动，资源共享、协同作战，减少不必要的内耗，比如我们的基金销售，理财经理有专业的知识，而我们的公司客户经理手中有大量的客户资源，这就需要我们理财经理和公司客户经理协作走访，共同出单。我最想看到的是能给客户经理更方便的使用工具，更简洁的操作流程，团队管理者能有更多的时间去陪同走访客户，让年轻的客户经理能快速成长。我最想看到的是我们的团队成员能自觉遵章守纪，对违规行为坚决说“不”；我最想看到的是我们的团队成员能靠劳动创造价值，能分享发展的红利，让他们的收入再高一点。

打造一流团队是我们柯岩支行能否实现可持续发展的关键，只有我们心正、气顺、不抱怨，坚持瑞丰自信，坚持员工自信，坚持正向激励，争创双一流的目标一定能够实现！

我心目中的世界一流业绩

2021年以来，在总行的正确领导和支行全体员工的努力下，福全支行紧紧围绕总行各项重点工作，坚定信念、上下合力，部分业务取得较好业绩。截至6月末，日均存款比年初新增40842万元；小微企业贷款余额比年初新增4175万元；实现财富中收83万元；实际不良贷款化解5184万元，不良率下降2.92个百分点，贷款综合收息率达101.11%。虽然福全支行行业绩在所有支行中并非做得最好。但我又非常坚定地认为只要心中有理想，不忘初心、勇担重任、持续奋斗，以尽职履责的确定性有效应对外部环境的不确定性，以一流干劲努力去创造一流业绩不是梦。总体而言，要做到以下三个方面：

一、夯实基础工作，存贷款业务持续拓展

支行紧紧围绕总行各项重点指标、核心指标，提前部署、有的放矢。基础客群层面，在劳动竞赛开始前，就根据社区网格，内外部人员联动，组建存款攻坚小组，多次利用傍晚居民在家时段，挨个走家访户、摸排建档、产品宣传，基本做到街道居民家庭全覆盖，使普通老百姓形成存款到瑞丰的强烈意识。高端客群层面，由支行行长带队，多次拜访重要客户，宣传产品、联络感情，以客户需求为中心，真正做到用感情维护好大客户。对私存款方面，紧盯定期存款，每月月初下发当月定期存款到期明细，落实网点负责人或厅堂主管为第一责任人，花大力气做好到期户的续存以及外部存款引流工作，努力使客户不流失、定期存款不流失。对公存款方面，充分摸排区域内存款大户，尤其是行外存款较多的企业客户，全面了解他行存款政策，制定“一企一策”综合营销方案，重点做好他行活期存款吸金工作，降低综合存款成本。贷款拓展方面，多次组织客户经理认真学习探讨各项政策活动，积极利用政策工具，抢抓机遇，主动出击。通过分层分类管理，加强走访、反馈、跟进、落地的工作机制。产品宣传方面，要求支行全体员工清楚知晓我行各项产品，向客户宣传做到通俗易懂、简单明了。并随时关注周边同业产品信息，灵活做好存量客户维护及同业客户的策反工作。

二、瞄准重点难点，不良贷款攻坚克难

支行始终坚持业务拓展与不良贷款化解工作“两手抓”。在做好业务营销的同时，不断强化风险管理。在日常业务拓展上，把握新增贷款质量，严控不良贷款新增，对不良苗头贷款做到早防范早准备，对应收未收利息，采取支行行长亲自督、风险经理具体抓、客户经理逐一落实反馈等举措，确保应收尽收。元贷款，明确清收目标，制定清收策略，不放过任何有利线索，多次与内外部机构关键人员、企业经营者沟通协调，对这块“硬骨头”咬



—— 福全支行 王胜华

住不放、天天盯牢，通过大半年时间的努力，最终顺利周转并清收全部结欠利息。

三、注重环境维护，加强银政村企关系

(一)深化银政合作，实现共赢发展

经常性走访街道领导，汇报交流主要工作，加强银政联盟，获得街道领导在工作上的大力支持。支行也在2020年度获得街道行风评议第一位。如：在金三角未来社区建设中，通过多次与街道主要领导沟通，争取拆迁兑付资金账户，从而能有利获得所有拆迁人员赔付信息并做到精准营销；在村级工业物业有机更新项目上，福全街道作为首个试点单位，已与我行达成初步意向授信10个亿，为乡村基础设施建设奠定长期战略合作关系。

(二)深化银村共建，贴近村民关系

一方面加强村两委班子成员的关系维护。严格落实“村居关系人”走访机制，为金融产品推进营造良好的村级环境。同时通过“关系人”，积极走访辖内社区网格，融入社区治理，做好客户信息采集及产品宣传推广工作，做深做实基础金融。另一方面加强与社区居民的日常感情维系。通过组织开展形式多样的社区活动、金融服务送上门等，让老百姓实实在在感受到瑞丰银行就是自己的银行。

(三)深化银企共建，持续推进创新

新型银企关系下，我们不处弱势，企业也不再弱势，而是要互动性、持续性地去共同构建和创新维护。因此，我们主动对接中小企业，通过高频走访，加强信息交流与沟通，及时了解企业发展需求。针对同业竞争激烈、客户需求多样化形势下，充分利用我行与他行的产品政策对比、服务质量提升等措施提升客户体验感，不断集聚辖内优质客户，形成业务发展的良性循环。

6月25日上午9时30分，位于黄浦江畔的上海证券交易所见证了历史性的一幕。而福全支行的业绩答卷却远不满意，与先进支行相比也存在较大差距。在激烈竞争的环境下，我们每个瑞丰人都应不畏难、不惧累。以上市为新起点，坚守定位、做强做优，继续保持发展的澎湃活力和张力，争取有更大的业绩向我们心中的“一流”迈进。

我心目中的一流效能

董事长常说，一家经营好的银行，关键是看中台的风控能力，“中台驱动前台”为前台业务营销拓展提供风控保障，这是摆在我们中台风控部门的首要职责和重要任务。今年以来我时常在想，我们的业务和规模在不断壮大中，特别是我行已经上市，我们的品牌影响力，我们的业务发展机会，将前所未得到提升，新渠道、新业务、新产品的拓展，我们中台风险管理部如何提升风控效能，如何平衡业务和风险关系，从风控角度为前台部门和支行业务拓展提供更好支撑和保障，提升服务质效，这需要我们转变风控理念、拥抱数字风控技术。

过去，我认为中台风控“一流效能”，重在一个“严”字，管“严”、看“严”、守“严”，凡事面面俱到最好。但近几年我们的大零售转型、数字化改革，给我们的风控理念带来了巨大挑战和变化，6月末，不看信用卡、网融、国际业务，我们9.6万户信贷客户、13多万笔的信贷业务，其中线上业务占比达到46%。当前的信贷体量、业务特征已不是通过人工监测就可以做好的事情了。传统的风控理念、措施和手段已远远不能适应、解决我们在业务营销拓展中遇到和可能会遇到的瓶颈和问题。所以我认为中台风控“一流效能”，在“严管”基础上要



有一个“活”字，能主动拥抱变化，主动创新，充分运用有限资源不断去扩充风险管理服务边界，在边界不断扩充的情况下持续提升现有的风险管理能力。

我认为当前中台风控一流效能的提升，要做好两件事情，一是和数据谈“心”，建立行内外数据分析监测规则，通过大数据分析应用，切实解决部室、支行在日常风险监测和管控中信息不对称问题，提升我们的风险监测、预警和管控能力。二是和员工交“心”，充分发挥风控人才的特征、特长，充分发挥团队力量打造可持续成长的风险管控能力。因为有竞争力的风险管理体系，需要一支优秀的风控队伍，忠于瑞丰事业，为瑞丰服务奋斗的风控团队，能相互支持、相互信任、协同作战的团队。

—— 风险管理部 王耿芳

我心目中的一流营销

我将结合日常工作实际案例，从品牌基础、专业能力、沟通能力、服务能力四个维度，谈谈我心中的一流影响。

首先，面对机遇与挑战并存的市场环境，依赖瑞丰品牌之下，其实我们比其他商业银行更容易获客，因为我们有很多的客户资源。特别是上市以来，对瑞丰品牌的影响还是有所提质增效的。在我的日常销售工作中，就在本月初，有这样一个客户，他平时是在某商业银行购买高息理财，在明知瑞丰的理财定价不如他行的情况下，来我行新开立账户。当时我问这个客户，您是出于什么目的来我行开户，他回答我说，因为我想看看上市银行的理财经理会给我推荐怎样的产品。那最后呢，在充分沟通后，他是组合购买了100余万的股基。我想这就是品牌影响带来的源头活水。

第二，专业能力。理财经理比其他岗位更需要去了解和学习金融与非金融知识，既要懂证券、保险、基金、信托等领域的知识，也要知晓国家政策、社会新闻。既要了解客户中意的楼盘现在卖多少一平，也要能聊上几句当下的学区划分情况，总之，时刻保持一种自我更新的状态。

第三，沟通能力。这里指的是要挖掘、厘清并聚焦的客户需求。非常常见的，在日常营销工作中，我们会错误地将客户所表达的需求当作客户的真正需求。具体表现为，在我行执意



于保本两字的客户，踏出银行大门就进了证券公司炒股；在我行非高息定期存款不存的客户，其实在对面银行已经做了好几年基金定投。这些都是真实的事情。因此，营销离不开对客户真实需求的大胆挖掘和推测。就像刚开始举的例子，在客户申购百万股基前，我多次与他揭示产品风险，咱俩初次见面，您单笔申购这么多，出现浮亏您不会焦虑吗？他回答我说，其实他早就想买，但是他的客户经理认为他对每年4.5、4.6这样一个有市场竞争力的理财利息已经非常满足了，并没有开口营销过理财之外的产品。刚好，他有这个需求，刚好，我挖掘并聚焦了这个需求，刚好，我与他讲清了产品存在的风险，并设想了最差的情况。

第四，服务能力，这里指的是产品以外的非金融服务。随着电子化的逐渐深入，理财经理与客户直接接触的机会越来越少，被互联网金融抢走的客户也越来越多。因此我格外珍视每个月的客户活动，并不觉得这是负担。自去年以来的每一场中高端客户活动，涵盖花艺沙龙、手工团扇制作、花草提灯

制作、手机壳制作、口红手作、绿豆糕制作、轻食沙拉制作、网红证件照拍摄、香熏片手作、蓝莓采摘等每次不重复的项目，深受客户喜爱。更让客户感受到，我不是为了完成每月的活动指标在邀请他们，而是在真正用心地在安排每一次朋友一般的约会。

银行业在高速发展，银行的渠道、用户和产品在不断地迭代变迁，然而做营销不变的还是人，而能真正突破营销内卷状态，长久存活下来的核心驱动力，一定就是人。我们的客户正在从以往只认柜台的农村大妈向懂网络懂产品的群体

变化。不能只依赖用高息定期和理财去留住客户的策略，只有把资产配置做上去，才能把卡脖子的问题转化为营销机会的可能性。从人的角度出发，拥抱变化，重新构建定位营销人员该有的姿态，达到客户与客户经理的共赢。

—— 城南支行 吴东旭

我心目中的一流服务

我心目中的一流服务，借用习总书记的一句话，就是“我将无我，不负人民”，这是对如我这般的基层服务人员所做工作的最好注解。瑞丰人始终深耕三农，和农民农村有着血浓于水的深厚感情。我们王坛支行扎根南部山区，一直坚持做好做透服务三农。工作中，我做的最多的就是接待好、服务好每一个取号来到我窗口的客户。

工作中耐心是基础。山区的人民想法单纯，行事比较简单，来网点办理业务的多是年纪比较大的客户，在一些特殊业务上往往觉得我们太教条，不懂变通。但我们的工作则要求严谨细致，因此耐心地做好解释工作，引导客户做好每一个流程，安抚客户的每一丝不安和焦虑情绪是山区服务者的必修课。在我们的业务中，有一项民生工程，就是与生活息息相关的市民卡业务，而市民卡因为就医需要，尤为重要。考虑到我们支行地方偏远，总行为我们配备了制卡机，客户当场办理就可以拿到卡片，因此常有一些周边乡镇的客户也会来我们网点办理。年前一天临下班的时候，一位父亲匆匆赶到柜台，我看他手上拿着户口本，满面愁容又急迫的样子，忙问他师傅是不是来办孩子的市民卡，这位父亲连连点头，说孩子在医院，没有市民卡，一天治疗的费用很大，并问我们是不是要下班了，是否能赶上，我一边宽慰这位父亲一边查询孩子的信息，我的同事也忙拿来代理办市民卡的单子，指导师傅如何填写，争取尽可能快地办理好。办理途中，这位父亲告诉我们，他是稽东人，现在在丽水，一路高速从丽水回来的，孩子在医院等着，他在路上一刻也不敢停，得知我们这里能办好，

这颗心才稍稍定下来。他一直在说谢谢，

时隔半年，我依然记得他脸上纵横的沟壑和手上沾满的油漆，那都是他作为一个父亲无须言说的爱。这样的例子很多，我每次遇到内心都是温热，我想这是我工作中特别大的动力。新时代我们要做有温度的银行人，做



有温度的银行，特别是面对老年群体，耐心多一点，声音大一点，语速慢一点，更容易走近他们心底。我相信良好的业务开展必定是建立在我们与客户有效互动之上的，能够获得客户的理解认可，是顺利办结每一笔业务的基础。

工作中严谨是关键。作为银行工作者，严谨永远是贯穿业务工作的一条线，是我们履职尽职，做好服务的关键。只有养成严谨细致的工作态度，才能踏实高效地办好每一笔业务，提高客户对我们服务工作的满意率，提升瑞丰的品牌认可度。

工作中业务熟练度是核心。作为银行从业者，每一年我们都面临着形形色色的培训考试，有业务需要的，有政策需要的。在逐渐熟悉日常工作的同时，不断汲取新知识，掌握新技能也是当今时代对我们业务人员的基本要求。只有与时俱进，才能反哺我们的业务工作，帮助我们从容应对工作中的各类状况，同时增强我们工作的底气，让我们在与客户的沟通交流中说得响亮、站得正身、讲得了理，更好地拉近与客户之间的距离。

最后，工作中最不能离开的是团队协作。今天虽然我是在这里发言，但这个“服务之星”其实凝聚着的是王坛支行全体领导和同事的努力，正如我的发言标题：它象征着我们王坛支行“我将无我，不负人民”的决心，而秉承着这一种信仰，我和我的同事们将继续奋战在基层服务的第一线，微笑迎接每一位客户，踏实做好每一桩小事，上下一心，撸起袖子加油干，为夺取建党百年，行庆十年，上市元年的新胜利添砖加瓦，绝不辜负今天领导和同事们的信任。

—— 王坛支行 朱玲玲

青春誓言

初心向党 青春护航

“青年兴则国家兴，青年强则国家强”，新时代赋予了我们新的使命和担当。作为一名浙江农信的青年党员，我们要用新时代的标尺审视衡量自己，不断更新业务知识储备，提高专业技能与职业素养。在督促指导员工的技能操作之外，我们还要不断提高自己的合规管理和风险管理水平，让我们的金融服务工作能够更加健康、有序、高效的运行。

我们将始终立足本职、不忘初心，以梦为马、不负韶华，肆意挥洒青春汗水，为“中国梦”添砖加瓦！

(齐贤支行 陆佳萍)



芳华岁月，以梦为马， 不忘初心，争做出彩农信人

对于“青春”，有的人喜欢用年纪来定义，我觉得，“青春”更多的是一种积极、努力、向上的心态，青年兴则国兴，青年强则国强，恰少年风华正茂，当撒汗水，为国无悔献芳华，恰少年风华正茂，当苦修身，农信沃土度青春。宜将青春献中华，莫让韶光付流水，愿我们农信人始终都能以一颗“青年人”的心，居安思危、勇于变革，在各自的岗位拼搏、奋斗，坚持创新葆生机，争做出彩农信人！

(金融科技部 许娜)



青春 在党旗下绽放

青春如春
生机盎然 朝气蓬勃
青春如夏
葱郁垂阴 热情满腔
青春如秋
遍洒金黄 凝冻希望
青春如冬
冰魂雪魄 握瑜怀瑾
纵情四季 守望先锋
无畏青春 抱拥期望
青春当自强
不负时代 不负韶华
不忘初心 不辱使命
青春当立志
当有鸿鹄之志
当具不屈之心
干在实处 走在前列 勇立潮头
青春
在党旗下绽放
挥起镰刀
播种满怀希望的未来
扬起锤头
铭刻坚毅决心的梦想
青春
在党旗下绽放
振兴中华
扛起民族复兴之大任
勇攀高峰
敬岗爱业奋斗之有为

(运营管理部 许强)



牢记农信使命 传承榜样精神

初心在农，使命在肩。历经七十年坎坷曲折，农信人扎根基层，奋勇前进，坚持姓农、姓小、姓土的核心定位，服务“三农”不懈怠，支持小微不停顿，扶贫攻坚不松劲。在深化改革的浪潮中，我们要坚定理想信念，牢记农信使命，学习先辈楷模，传承榜样精神，做普惠金融的践行者，做为民服务的农信人。

(孙端支行 黄墁)



青春奋斗 不负韶华

作为新时代的农信青年，我们有“强国有我”的决心和力量，有“请党放心”的信心和担当，有“支农支小”的初心和使命。我们始终秉承农信人的“三水精神”和“背包精神”，坚定理想信念，立足岗位，砥砺奋进，努力干在实处、走在前列，为浙江农信事业贡献青春智慧、青春汗水和青春力量，用青春之奋斗抒写新时代浙江农信精彩华章！让青春在奋斗中成就价值、在奋斗中闪耀光芒！农信青年，将不负重托，不负韶华！

(产业金融部 沈伟娜)



青春恰时来

2012年12月，我加入瑞丰农商银行，是我的师傅带我融入了这个大家庭。我该怎样把握青春？每个年轻人都有过这样的迷茫。经过9年的工作历练，现在我成为一名厅堂主管，做为一名年轻的党员，做为一名金融机构基层工作者，我觉得只要踏踏实实的做好每一项工作，就是把握住了青春，不负我的年华。你做三四月的事，在八九月自有答案，我们的岗位虽平凡，但我们的志向不平庸。我的青春恰时来，逐梦向未来。

(兰亭支行 任新娥)



踏实每一步 跟党走的路

党的百年历程于青史铭记，先辈们怀揣着为民服务的赤子之心，高举着繁荣富强的指路明灯，走出了一条中国特色的社会道路。他们是我学习的榜样，作为一名青年党员，我的前路有党的指引，身后是无数同胞的支持。

服务好每一位客户，用专业知识为群众带去优质的金融服务，为祖国的金融发展贡献自己微不足道却倾注心血的力量。我会踏实迈出每一个坚定的步伐，紧紧跟随党前进的身影，不负胸前熠熠生辉的党徽荣光！

(总行营业部 徐姣)



一片丹心跟随党

作为一名农信人，每天在工作岗位上勤勤恳恳为广大人民服务。作为一名中国共产党员，时时刻刻跟随党的领导、服务基层大众。在庆祝中国共产党成立100周年之际，努力提高自身素养，不辱使命、不忘初心。党的未来路漫漫，需要我们年轻的一代。请党放心，强国有我。我们上下求索、砥砺前行，永远跟党走！

(齐贤支行 金菲)



以我初心 向党表白

在建党100周年之际，我庄严向党承诺：我将牢记入党初心，践行企业使命，永葆党员先进性，以红色为“底色”，坚持以学为径，知不足，明差距，谋自强；以干为要，知使命，明目标，立业绩。始终秉承“敢闯敢试、敢为人先”的实干精神、“急客户所急，想客户所想”的服务宗旨和“时间就是金钱、效率就是生命”的工作理念，以实际行动践行“两个维护”，在推进银行数字化转型发展、实现提质增效中增长才干、再立新功！

(陶堰支行 丁灿斌)



吃过晚饭，天色已微微入暮，带上儿子，出门走走，残阳的余晖与街灯做着最后的交接。穿过步行街，信步来到柯桥老街，追寻曾经的记忆。

眼前的柯桥老街，依然带着儿时那种浓浓的古镇风貌，但又融合了些许时代发展的色彩。和白天不一样，这会儿附近的老柯桥人都三五成群、熙熙攘攘地融入到新时代的柯桥夜生活中，漫步在这夜色中，青石板、石梁拱桥和古朴的台门，与路人擦肩而过，耳畔不时飘过一些只言片语的怀旧片段和老柯桥人对着三桥四水驻足停留时的感叹。我也把儿子架上了头顶，加入了怀旧大军，开始指指这、点点那和儿子吹嘘起来，“笛扬楼，曾经是柯桥最大的综合服务大楼，面积两千多平米，一二楼为餐饮，三楼是旅馆，其东侧为地方产品经销服务公司，经营N多东西，西侧有个钟表修理部和理发馆。”80后的我其实哪还记得多少，无非是怀念那三毛钱一酒盅的冰激凌，桥脚边那涂上辣酱后正宗的绍兴臭豆腐，以及那用脚划破荡漾波光的乌篷船。

重新规划后的老街，既是柯桥老底片，更是城市新客厅。临水而建的烟雨长廊边上不时喷出一些白色的水雾，在霓虹的映衬下，好似人间仙境一般，亦有人扫完二维码，骑上了大白马游起了街。不远处有看免费电影的，也有人在看莲花落的，更有扎堆看抖音现场直播的，这是一个时代和另一个时代交织缠绵的画面



柯桥老街的记忆

也许今后桥头之上再也不会出现饭后纳凉的人，也不会有“家家面水，户户枕河”的生活场景，沿河匠心传承的店铺作坊也夹带了些许商业气息，但这份老街的记忆必将通过一次又一次茶余饭后的老柯桥人的足迹完美的保留下来，这就是我们老柯桥人的文化自信。

(金融科技部 谢奇)

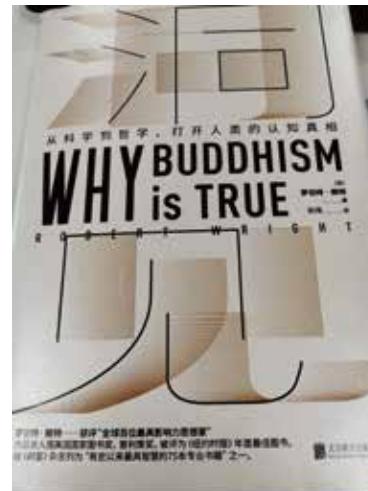


好书分享

洞见 ▶

每天我们都有各种各样的感觉，我们好像对感觉司空见惯，也不觉得感觉有什么重要或奇怪的。但《洞见》中罗伯特·赖特却说，大脑是一个多元政体，由至少七个情绪模块组成，包括求偶模块、安全模块等等，他们在大脑中组成了一个委员会。各个模块都有自己的声音，一个人做什么由他大脑中各个模块的竞争结果决定。这就是“无我”。所谓理性，很大程度上只是各种感觉的说服工具，人本质上是由感觉驱动的。因为受感觉驱动，我们看世界就都是带着一副有色眼镜，据此给他们打上或好或坏的各种标签，而这些标签并非那些东西的本性，只是我们的主观看法而已。这就是“色即是空”。这本《洞见》是在进化心理学等现代科学技术基础上去求证佛陀的当初讲的到底是什么，能让我们抛开各种有用理论之外去思考我和世界真实的样子，去改变我们的知觉，来做更好的自己。

(人力资源部 潘小菊)



◀ 司马迁的记忆之野

以司马迁人生起落为脉络，讲述《史记》创作初心及背后的故事，夹叙夹议，将各个历史时期的人物和事件娓娓道来，将一个鲜活的司马迁、一部更有艺术价值的《史记》献给读者。本书以司马迁为轴线，串联起汉武盛世的风采和悲凉，以史料为基础，结合作者评论，文字饱含深情、力透纸背，还读者丰满、多视角的盛世记忆。

以史为镜，可以明得失。史家、皇权，人生的起落、朝代的兴衰，都浓缩在司马迁的一生。那是个最好的时代，开疆辟土、建功立业，那也是最坏的时代，穷兵黩武、尔虞我诈。“不是因为哪个人死了世界才变了，而是今夜的风，吹落昨夜的星辰，那漫天的星斗，就这样自然而然又无可挽回地暗淡了下去”。世上再无太史公，却留下一部读不尽的史家绝唱、无韵离骚。

(总行办公室 王樑)



忒修斯之船 S. Ship Of Theseus ▶

《S.》是由作家J.J.艾布拉姆斯与道格·道斯特共同创作的一本侦探烧脑小说，内附23个奇异附件，囊括留言笔记、手绘地图、明信片等各色道具，前所未见的交互式阅读，开启你对“阅读”的全新想象，让你身临其境般加入这场猜谜游戏。

《忒修斯之船》的书名源于古希腊哲学家普鲁塔克提出的一个著名哲学命题——忒修斯悖论，是一种同一性的悖论、替换悖论，即假定某物体的构成要素被置换后，那它依旧是原来的物体吗？忒修斯之船是一艘可以在海上航行几百年的船，航行期间只要一块木板坏了，它就会被替换掉，直到最后船只所有的木板都不是最初的那个了，于是产生了一个哲学问题，最终产生的这艘船还是原来的那艘船吗，还是一艘完全不同的船？

这一古老的思想实验经常被用来研究事物的本质与其构成要素的关系。当我们树立一个目标后，随着时间流逝，内因与外因的影响侵蚀，我们在被逐渐改变，也就是说，即便你看起来的是原来那件事，但其实却可能早已背道而驰。《S.》正是要告诉我们，请永远记住我们的初心，不要太过在意过程的得失，世事无常将我们雕琢成万千姿态，但只要我们航行的目标没有变，我们依旧还是那艘“忒修斯之船”。

(信贷评审部 王烨琳)



◀ 万历十五年

书中讲述了皇帝万历、首辅张居正和申时行、文官海瑞、武官戚继光、哲学家李贽这些人的故事。他们也曾奋发图强，想要拯救这个日落西山的大明王朝，但最终以失败告终，或自暴自弃，或身败名裂，或遭排斥弹劾、或苦于无法找到出路。在中国二千年以来以道德伦理代替法治的制度下，成了牺牲品。

德治是中国古代的治国理论，但道德非万能，不能代替技术，尤不可代替法律。与此同时也并不表示道德可以被抛弃，法律之外还有公序良俗。中华传统美德是我们应坚守的准则，不然文化的传承就失去了意义。所以，只有健全法制体系，提高道德修养，中华民族才能走的更快，更好。

(产业金融部 徐香琴)

