

05

瑞丰银行出品

2023年总第82期

PRODUCED BY BANK OF RUIFENG

内部资料 免费交流
浙内准字第D109号

BANK OF RUIFENG

百年瑞丰

2023

学习贯彻习近平总书记考察浙江重要讲话精神
副省长张雁云调研瑞丰银行
瑞丰银行组织赴宁波银行、鄞州银行考察学习
精彩亚运 瑞丰同行
瑞丰商学院办学十周年回顾

以执行力永葆瑞丰高质量发展生命力

党委书记、董事长 吴智晖

习近平总书记强调：“各级要强化执行力，把各项任务落到实处，不能打折扣，不能搞变通”。执行力是贯彻战略意图、完成战略目标的能力，上到实现中华民族伟大复兴的中国梦，下到瑞丰银行“1235”目标愿景的实现，都需要强大而有效的执行力作支撑。没有良好的执行力，再严谨的计划都会纸上谈兵，再正确的决策也会化为空中楼阁，再宏伟的蓝图也只是一纸空文。

执行力出创造力，执行力出战斗力，执行力出竞争力，执行力是致胜力。执行力如何，决定着工作成效和事业成败。当前，瑞丰处于高质量发展关键期。我们冲刺四季度，谋划来年红，奋力开启五年规划编制，逐梦“1235”目标愿景，一系列计划落地，一系列愿景实现，需要我们坚定不移强化执行力，把嘴上口号、纸上笔墨化为脚下印记和干事创业的实绩实效。

要做到“坚决执行”。执行是瑞丰人的优势和长处，是瑞丰保持长胜姿态的关键。各条线、支行要紧紧围绕总行党委各项决策部署，严格落实总行政策文件精神，坚决执行总行下达各项任务，强化“军令如山倒”的执纪意识，确保

第一时间行动、不折不扣落实、全力以赴执行。

要做到“傻傻执行”。要充分发挥柯桥“四千精神”、农信“三水精神”、瑞丰“奋斗精神”，转化成工作中的“傻子精神”，在工作落实中、争先创优中保持一股“傻劲”，风雨无阻、不动如山、一往无前，执行好总行任务、解决好实际问题。党员干部要躬身入局、全心投入，“朝着一个城墙口冲”，确保取得实绩实效。

要做到“创造性执行”。面对日益复杂的经济形势，行业高度内卷的情形，要创造性地破解在激烈竞争中遇到的现实难题。要对照“提振战斗士气、强化战略定力、创新战术方法、坚强战斗队伍”四句话，坚持自我批判、提高能力水平、汇聚各方力量，为完成各项目标任务赋能聚力。

上下同欲者盛，风雨同舟者济。让我们继续保持爬坡过坎、始终满格的精气神，激扬只争朝夕、令行禁止的干事动能，以执行力永葆瑞丰高质量发展生命力！

- 沟通瑞丰人
- 服务合伙人
- 连接社会人

05 | 《百年瑞丰》总第82期
2023年11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：丁晓闽 汤晓琳

鲍佳丽 俞程程

贺俊杰

投稿邮箱：bainianruiheng@163.com

▶ 瑞丰视点 FOCUS 01-18

- 学习贯彻习近平总书记考察浙江重要讲话精神
- 领导考察
- 学习调研
- 同业交流

▶ 瑞丰作风 STYLE 19-36

- 提振战斗士气 强化战略定力 创新战术方法 坚强战斗队伍
- 锚定高质量-提振战斗士气
- 锚定高质量-强化战略定力
- 锚定高质量-创新战术方法
- 锚定高质量-坚强战斗队伍

▶ 瑞丰模式 MODEL 37-42

- “微党课” 大赛打造党建新模式

▶ 特约评论 COMMENTS 43-46

- 强底气鼓士气扬锐气，从胜利走向胜利
- “农小土” 是四季长“红” 的初心与良沃

▶ 瑞丰联播 NEWS 47-52

- 行内联播

▶ 瑞丰责任 RESPONSIBILITY 53-58

- 精彩亚运 瑞丰同行

▶ 瑞丰文化 CULTURE 59-66

- 瑞丰商学院办学十周年回顾

目录

CONTENT



瑞丰视点

Focus

01

重要会务：
学习贯彻习近平总书记考察浙江重要讲话精神

02

领导考察：
副省长张雁云调研瑞丰银行
区委副书记、区长袁建调研瑞丰银行
周黎明出席财金助力扩中家庭项目试点推进工作会议并调研瑞丰银行
市文明办副主任庞小波调研督导文明单位创建工作
绍兴管理部副主任（主持工作）舒朗山调研瑞丰银行
柯桥区委组织部副部长楼建飞调研瑞丰银行

03

学习调研：
瑞丰银行组织赴宁波银行、鄞州银行考察学习
吴智晖调研嵊州瑞丰村镇银行
吴智晖调研亚运重点金融保障网点

04

同业交流：
鄞州银行一行来瑞丰银行考察交流
天台农商银行一行来瑞丰银行考察交流
信阳市农信办一行来瑞丰银行考察交流
兰溪农商银行来瑞丰银行考察交流
临海农商银行一行来瑞丰银行考察交流
财通证券监事会主席郑联胜一行来瑞丰银行考察交流
信达证券一行来瑞丰银行考察交流
上海金融与发展实验室主任曾刚一行来瑞丰银行考察交流
中国社科院孙同全研究员一行来瑞丰银行考察交流

视点/瑞丰

／重／要／会／务／

瑞丰银行召开专题党委会和党委理论学习中心组(扩大)会



01

学习贯彻习近平总书记考察浙江重要讲话精神

努力走好差异化特色化综合化高质量发展之路

10月11日上午,瑞丰银行党委举行学习习近平总书记考察浙江重要讲话精神专题学习会,深入学习贯彻习近平总书记在浙江考察时的重要讲话精神,分享交流学习体会,研究部署全行学习宣传贯彻工作。

党委书记、董事长吴智晖在会上指出,习近平总书记在考察期间作出了系列重要指示,亲自为浙江的改革发展把脉定向、指路引航,为浙江深入实施“八八战略”,绍兴奋力推进“五创图强,四进争先”指明了前进方向,提供了根本遵循。全行党员干部要以更强使命担当、更严自我要求,坚定捍卫“两个确立”、坚决做到“两个维护”,深刻领会、准确把握习近平总书记重要讲话的丰富内涵和精神实质,不断强化浙江首家上市农商行的使命担当,在金融支持科技创新、共同富裕、改革开放、现代文化、党的建设等方面发挥更大的作用,努力在中国式现代化浙江新篇章中贡献金融力量。

吴智晖与大家分享了学习感悟。他强调,学习宣传贯彻习近平总书记重要讲话重要指示精神,是当前和今后一个时期的头等大事和首要政治任务。**要把学习贯彻习总书记考察浙江重要讲话精神与对浙江农信四次重要批示精神结合起来**,一体学习领会、整体贯彻落实,切实把思想和行动统一到重要讲话精神上来。**要把巩固主题教育学习成果与指导实践、推动工作结合起来**,坚持“学思想、强党性、重实践、建新功”总要求,坚持学思用贯通、知信行统一,努力在以学铸魂、以学增

智、以学正风、以学促干方面取得实实在在的成效。**要把自身高质量发展与全力服务中心大局结合起来**,锚定高质量发展总要求,秉持可持续发展战略,高效服务实体经济地方经济,以实绩实效确保“四季红”、锁定“全年红”、谋划“来年红”,为瑞丰银行实现“1235”目标愿景打下坚实基础。**要把加强调查研究与贯彻农信普惠理念结合起来**,大力开展“大走访大调研大服务大解题”活动,强化瓶颈问题发现与破解,推动全方位成体系以人为核心的普惠金融走深走实,在创造性贯彻落实、创新性转化中下真功、求实效。**要把谋划明年工作与编制五年战略规划结合起来**,坚持科学编制,牢牢坚持问题、监管、前瞻性、指导性、可操作性“五个导向”,准确处理五年规划与下一年工作思路、内脑与外脑、调研分析深度与民主参与广度、质量与速度、专班工作与本职工作“五对关系”,把规划编制和未来三年行动计划、中远期奋斗目标有机结合、全面统筹、一体贯通。

吴智晖强调,各党支部要迅速行动起来,认真组织传达学习,第一时间把总书记对浙江、对绍兴的关心关爱和殷切嘱托传达到每名党员,紧密结合主题党日活动等,层层深入、深学笃行,抓实抓好当前各项工作,确保明年思路谋深谋实,切实把习近平总书记的殷殷嘱托转化为美好现实。

／领／导／考／察／

01 副省长张雁云调研瑞丰银行

做到更“优”更“强” 实现再“瑞”再“丰”



11月9日下午，浙江省人民政府副省长张雁云调研瑞丰银行，结合深入贯彻落实中央金融工作会议精神，紧扣“金融赋能共同富裕”调研主题，就新形势下如何坚守定力、做优做强，以核心竞争力提升推动高质量发展，金融赋能共同富裕示范区建设提出要求。

省政府副秘书长李耀武，市政府副市长鲁霞光，市政府副秘书长、金融办主任金毅，柯桥区委书记陈豪，区委副书记陈利华，瑞丰银行党委书记、董事长吴智晖，党副书

记、行长陈钢梁及省市区相关部门负责人参加调研座谈。

张雁云一行实地观摩并听取瑞丰银行“金融赋能共同富裕”情况汇报，并踏看了政银合作政务“增值化”改革进展及“百佳示范单位”创建情况。在一块块图文并茂的“金融赋能共同富裕”展板前，张雁云深入了解“两员一顾问”“小额普惠贷款工程”“金融支持强村共富联合体”“农户家庭资产负债表融资模式”等共富实践经验，细致询问举措办法及取得成效，要求总结经验，普惠更多群众。得知瑞

丰银行不仅在推进“扩中提低”“消薄增收”等方面取得成效，而且形成了“漓渚棠棣”“平水王化”“稽东大桥村”等共富模式，张雁云鼓励瑞丰银行坚持正道多方探索，发挥优势大胆创新，普惠更多城乡群众。

在随后的调研座谈会上，吴智晖汇报瑞丰银行发展业绩、共富实践、未来愿景及高质量发展路径举措。他说，瑞丰扎根绍兴71年，坚持支农支小定位，推动发展革新、服务创新、实力焕新，成就了瑞丰“标杆银行”“百姓银行”“公众银行”的地位实力。在金融赋能共富之路上，实现了党建引力、业务定力、人才活力、改革动力、数智效力“五力齐发”，造就了矢志不渝、砥砺深耕、聚焦主业、艰苦奋斗的服务精神。面向高质量发展愿景，瑞丰将坚定不移贯彻落实好中央金融工作会议精神，以决心、初心、责任心、感恩心谱写好中央金融工作会议部署五篇大文章，推动“1235”高质量发展体系落到实处。

张雁云充分肯定瑞丰银行经营管理特别是金融赋能共同富裕取得实绩实效。他说，瑞丰银行硬件实力好、精神风貌好，服务专业化、理念现代化，业务定位正确、发展举措扎实、实践成果丰硕，为金融赋能共同富裕打下基础、创造条件、提供动力。

张雁云就紧紧围绕中央金融工作会议精神贯彻落实推进高质量发展提出要求。他强调，瑞丰银行作为上市农商银行，要守正创新、保持定力，坚守“姓农、姓小、姓土”核心定位，深耕主责主业，弘扬农信文化，真正把金融政治性、人民性落到实处。要适应新形势，把握新机遇，应对新风险，坚持“量力而行、尽力而为”，确保行稳致远。要围绕写好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章，把自身高质量发展融入服务经济社会高质量发展，提高发展核心竞争力，做到更“优”更“强”、实现再“瑞”再“丰”。



02 区委副书记、区长袁建调研瑞丰银行强调

打造“共同体” 赋能“高质量”



11月10日上午，区委副书记、区长袁建专题调研瑞丰银行并宣讲习近平总书记考察浙江重要讲话精神。袁建指出，瑞丰银行是浙江首家上市农商银行，要立足本土、眼光向外、兼收并蓄，政银合力打造“共同体”，推动发展、驱动创新、扛起责任、深化治理，全力赋能区域高质量发展。区府办、区金融办、区经信局、区财政局、金控公司、国投集团等负责人参加调研。行领导吴智晖、陈钢梁、俞广敏、严国利、秦晓君、宁怡然参加调研及宣讲会。

袁建一行实地观摩瑞丰银行“金融赋能共同富裕”示范区及百佳示范网点创建区。参观中，袁建在一幅幅生动图片前驻足凝视，详细了解“两员一顾问”“小额普惠贷款工程”“金融支持强村共富联合体”“农户家庭资产负债表融资模式”等共富实践经验，勉励瑞丰银行为柯桥打造共同富裕中国式现代化县域样板贡献力量。得知瑞丰银行百佳示范网点是绍兴唯一后，袁建点赞并鼓励瑞丰银行深度融入增值式服务改革，以最强担当、最高标准、最实责任为柯桥人民提供最优质的金融服务。

袁建充分肯定瑞丰银行经营管理取得的成效。他说，瑞丰

银行实现规模质量同增，效益贡献并进，当之无愧是柯桥区企业标杆。要围绕“1235”目标愿景，明确角色定位、追求卓越管理，与柯桥区携手并进，共创未来。

一要构建“发展共同体”。要坚持深耕区域和开放发展深度融合，做到厚植柯桥沃土、延展藤蔓、做强块茎，让扎根柯桥的块茎更强壮，推动柯桥发展的藤蔓更茂盛。

二要构建“创新共同体”。要主动融入柯桥改革发展大局，充分利用柯桥改革发展良好氛围，不断发挥瑞丰改革攻坚意识强、创新转化能力强的优势，推动创新成果在柯桥落地开花、结出硕果，助推区域经济发展和社会稳定。

三要构建“责任共同体”。要坚守瑞丰“姓农、姓小、姓土”核心定位，发挥“支农支小”经营特色，强化主办银行责任担当，以共同富裕为引领，探索形成差异化高质量发展道路。

四要构建“治理共同体”。要以治理理念管理企业，统筹好安全和发展，严控金融风险，立志成为治理标杆，为区域经济社会高质量发展贡献力量。

座谈会上，与会部门就瑞丰银行相关工作开展交流指导。

03 周黎明出席财金助力扩中家庭项目试点推进工作会议并调研瑞丰银行

立足主责主业 抓好基础工作 做到风险可控



9月19日，财金助力扩中家庭项目试点推进工作会议在瑞丰农商银行举行。浙江农商联合银行党委委员、副行长周黎明出席会议，并现场调研瑞丰银行亚运网点金融服务保障等相关工作。

周黎明对财金助力扩中家庭项目提出工作要求，并对下阶段试点工作作出部署。**一是提高认识，落实责任。**财金助力扩中家庭项目作为本年度全系统的“一号工程”，事关我省橄榄型社会建设，必须加快推进、周密部署、全力以赴。**二是倒排计划，把握进度。**试点行社要按照年底任务目标倒排工作计划，牢牢抓住最后4个月的时间，保质保量完成试点任务。**三是加快走访，讲究方法。**试点行社要与地方政府密切配合，加大组织保障力度，形成整体工作合力，以更灵活的

方式方法推进试点工作，确保试点有成效、有亮点。四是加大考核，有效激励。试点行社要根据实际制定专项考核方案，把具体工作量化到支行，班子成员要分片区推进督导，充分发挥考核激励作用，提升试点工作质效。

期间，周黎明调研瑞丰银行，现场检查亚运网点金融服务保障工作，组织召开座谈会，听取工作情况汇报。

周黎明强调，面对激烈的市场竞争，瑞丰银行要继续做好三方面工作：**一是立足主责主业。**积极利用共富贷、五类柯桥人标准服务等，持续稳固拓展个贷业务。**二是抓好基础工作。**扎实推进扩中提低，积极推广社保卡、信用卡，持续巩固客群基础。**三是做到风险可控。**探索不良贷款尽责豁免机制，在发展中降低风险。

04 市文明办副主任庞小波调研督导 文明单位创建工作指出

主动担当作为 推动文明单位创建精益求精

11月8日上午，市文明办副主任庞小波来我行调研督导全国文明城市创建工作。市文明办社会处处长钟肖荪、区委宣传部副部长郑诚等陪同调研。行领导吴智晖、严国利参加调研。

在实地观摩我行文明创建工作并听取创建工作汇报后，庞小波点赞瑞丰银行创建氛围浓厚、特色工作精彩、创建成效显著。他指出，瑞丰银行是全国农商银行标杆，在规

范创建、特色创建、融合创建等方面走在各创建单位前列。他强调，要深入学习贯彻习近平总书记关于精神文明建设重要论述和重要指示精神，对照文明单位创建体系要求，主动担当作为，抓紧抓实各项工作，推动文明单位创建工作取得实效。要学习借鉴先进经验和典型做法，开拓思路、打造亮点，做实、做细、做精各项创建工作，推动文明单位创建精益求精。要持续加强与各级文明办沟通对接，掌握工作动态和检查细节，推动各项创建工作更上一层楼。



05 绍兴管理部副主任（主持工作）舒朗山 调研瑞丰银行强调

勇挑大梁 守正创新 团结奋斗



10月26日

上午，浙江农商银行绍兴

管理部副主任（主持工作）舒朗山一行来我

行调研。绍兴管理部副主任郑建飞及相关科室负责人陪同调研。瑞丰银行班子成员和相关部门、支行负责人参加座谈交流。

舒朗山充分肯定瑞丰银行各项工作取得业绩。他指出，瑞丰银行是全国农商银行标杆银行、浙江首家上市农商银行，管理规范、经营专业、作风扎实，各项工作走在前列，为新时期高质量推进各项工作及更好发挥标杆示范作用，创造了有利条件，打下了扎实基础。

舒朗山就瑞丰银行下步工作提出要求。**一要勇挑大梁，**

奋力扛起更大担当。要充分发挥大行优势，扛起责任担当，引领业务发展，为绍兴农商银行系统走在前列发挥更大作用。**二要守正创新，发挥示范引领作用。**要深入总结经验，加强业财融合、数字改革等先进经验推广，带动绍兴农商银行系统行社共同进步，实现共赢发展。**三要团结奋斗，锻造优秀人才队伍。**要发挥瑞丰奋斗文化优势，加强人才梯度建设，拓宽青年成长空间，输送更多有用人才，合力营造奋斗、实干良好氛围。

06

柯桥区委组织部副部长楼建飞 调研瑞丰银行强调

在“增值式”人才金融服务中显担当

10月31日上午，柯桥区委组织部副部长楼建飞一行来我行专题调研人才工作。区金融办党组书记、主任韩勇刚，区委组织部部务会议成员、人才办专职副主任马律军等陪同调研。瑞丰银行党委书记、董事长吴智晖，党委委员、副行长严国利，相关部门负责人参加调研座谈会。

楼建飞充分肯定瑞丰银行人才工作取得的成效。她指出，目前各地人才工作挑战与机遇并存，瑞丰银行作为柯桥人民自己的银行，敢创新、肯担当，是区域标杆和行业标杆。

她强调，要坚持开放包容的人才引进机制，探索更加科学合理的选人用人机制，做到人尽其才。要以“增值式”人才金融服务计划为依托，进一步优化举措、打造亮点、贴近人才，提供全方位、全生命周期的人才服务。要以高层次人才企业发展促进会举办为契机，持续加强与区人才办、金融办的沟通交流，在项目评审、人才企业专项服务等领域推出特色服务，为柯桥区人才引育、政策完善、企业孵化贡献金融力量。



学 / 习 / 调 / 研

01

瑞丰银行组织赴宁波银行、鄞州银行 考察学习

深入学习借鉴同业经验 全力以赴加快业务发展

10月16-17日，党委书记、董事长吴智晖率团赴宁波银行、鄞州银行学习考察，将“大学习大调研大服务大解题”活动推向纵深，为践行“1235”目标愿景提供现实路径。

吴智晖强调，要借鉴同业先进经验，对标对表补短板，吸收好优秀同业经验，切实将学习成果转化为推动高质量发展新动能。**一要带着问题找思路。**要立足瑞丰发展实际，坚持问题导向，敢于自我批判，聚焦短板弱项，以学习考察开阔视野为契机，不断完善工作思路、工作方法，加快高质量发展。**二要创新思维找方法。**以开放包容的心态，把创新作为引领发展的第一动力，不断优化方法，不断突破机制体制性问题，完善工作措施，提高工作质效。**三要转化吸收抓落实。**要结合行内重点工作，对考察内容进行转化吸收，将之内



化为适应瑞丰实际的经验做法，将学习成果转化为实际工作的落实和决胜全年目标任务上，全力争创好“双一流”。

根据总行党委要求，学习考察组要将本次交流学习与全行重点课题、重点工作和明年工作思路结合起来，加强学习借鉴，深入汲取此行宝贵经验，将其内化为促进瑞丰发展的实际动力。根据学习考察要求，考察团成员提交考察报告，为明年工作思路提供借鉴，确保考察学习取得最大实效。



02

吴智晖调研嵊州瑞丰村镇银行时强调 以不竭内生力永续高质量发展竞争力



9月21日下午，瑞丰银行党委书记、董事长吴智晖赴嵊州瑞丰村镇银行考察调研时指出，嵊州瑞丰村镇银行一定要坚守初心使命，赓续普惠基因，加强文化建设，以不竭内生力永续高质量发展竞争力。

吴智晖充分肯定嵊州瑞丰村镇银行稳定健康的经营状态、积极向上的工作态度，并对全体员工的辛勤付出表示感谢。

他强调，**一要贡献更大**。嵊州瑞丰村镇银行作为瑞丰银行纳入并表范围的唯一一家村镇银行，要从瑞丰上市银行的角度，围绕市值管理需要，紧跟主发起行发展步伐，追求更快的发展、更优的效益、更高的质量，在坚持系统观念和底线思维、统筹发展和安全、全面筑牢高质量发展坚固屏障的基础上，更好探索业务增长点 and 利润增长点，为上市行作出更大贡献。**二要特色更显**。要坚持差异化、特色化、精细化经营，强化支农支小核心主业，立足区域资源禀赋，做三农、做小微、做特

色，业务竞争中不简单拼价格、拼利率，要围绕目标客户差异化，在目前信保类拓展较好的基础上不断精进，持之以恒向更深处下沉。**三要机制更活**。发展的关键在于人，要用良好的机制去激发人的活力和动力，要建立科学绩效考核机制，优化“选育用留”生态链，激活人才发展新动能，实现用人能上能下、薪酬能高能低、员工能进能出。**四要队伍更强**。充分发挥党建引领作用，突出干部的率先垂范和骨干员工的示范效应，持续优化工作作风，凝聚团队向心力、战斗力，彰显瑞丰优良企业文化。

吴智晖强调，总部要在助力嵊州瑞丰村镇银行发展上发挥更大作用，一要履职更到位，总行条线部门要加大对嵊州瑞丰村镇银行的条线管理职能，确保管理、服务到位；二要加大资源赋能，充分用好总部优势资源，在产品、培训、数字化等方面加大赋能，更好保障嵊州瑞丰村镇银行发展。

03

吴智晖调研亚运重点金融保障网点时强调 以更高标准、更好服务践行金融责任与担当

9月18日下午，党委书记、董事长吴智晖专题调研部分亚运重点金融保障网点，慰问辛勤工作的一线干部员工，实地了解亚运重点金融服务工作落实情况。

吴智晖走进行政服务中心分理处、万达广场支行、南闲路分理处，详细听取各网点关于现金服务、零钱包兑换发放、ATM设备运行、网点业务量等情况。他表示，柜面是离客户最近的服务，亚运期间大家一定要比平常做得更好，围绕境内外人士需求，全力以赴提高我们柜面人员的业务素质和服务质量，积极主动提供便捷、高效的金融服务，提升客

户金融服务体验。

在万达广场支行，吴智晖指出，这是瑞丰第一家以美食为主题的网点，一定要抓好主题特色运行，把金融服务与非金融服务有机结合起来，让更多客户感受到网点的“与众不同”。同时也要做好网点“夜窗口”的服务延伸，不仅要有客流量，更要提升网点产能。

在行政服务中心分理处，吴智晖还走访了设立在柯桥区行政服务中心的市民卡专窗，对专窗人员予以殷切关怀，要求其切实将政银合作增值服务做到位。

同 / 业 / 交 / 流

1

鄞州银行一行来瑞丰银行考察交流

9月5日上午，鄞州银行党委书记、董事长王军辉率队来我行考察，双方就新形势下农商银行如何实现高质量发展进行了深入探讨交流。瑞丰银行党委书记吴智晖，党委副书记、行长陈钢梁，党委委员、副行长秦晓君、宁怡然及相关部门负责人参加座谈交流。

吴智晖对王军辉一行的到来表示欢迎。他指出，同为浙江农信系统内的兄弟行社，鄞州银行一直走在发展前列，希望通过相互学习交流，增进友谊，一同推动改革和业务方面开拓新思路、取得新突破，促进双方各项工作共同提升。陈钢梁简要介绍了瑞丰银行的发展概况，围绕战略

规划、人力资源管理、业务营销拓展、合规案防建设和利率定价管理等方面作了交流。

王军辉指出，瑞丰银行作为浙江首家上市农商银行，今年又成功创建全国百佳示范单位，无论是发展理念，还是经营管理模式都具有较强的先进性。特别是在战略规划、营销模式、合规案防等方面积累了丰富的经验，具有很强的借鉴价值，此次考察架起了交流的桥梁，后续希望双方继续加深了解、共同提升。

考察期间，王军辉一行还参观了瑞丰银行银政联盟示范区及百佳示范网点创建区。

2

天台农商银行一行来瑞丰银行考察交流

10月17日下午，天台农商银行党委书记、董事长许昌志率队来我行考察，双方就新形势下农商银行高质量发展进行了深入探讨交流。行领导吴智晖、陈钢梁、俞广敏、严国利、秦晓君陪同考察或参加座谈。相关部门负责人参加座谈。

吴智晖对许昌志一行的到来表示欢迎。他指出，在省行党委的正确领导下，瑞丰农商银行与天台农商银行各项工作取得成效。在新形势下，同为浙江农信系统内的兄弟行社，双方面临一样的机遇与挑战，特别是在农商银行职责使命上有共识，在探索高质量发展课题上有共振。希望通过相互学习交流，增进友谊，一同推动各项业务更高质量发展，践行全方位成体系以人为核心的普惠金融。陈钢梁简要介绍了瑞丰银行的发展概况，围绕党群文化中心和

行史馆建设、数字化营销管理、资产负债管理和全面预算管理、人事薪酬考核、内训师队伍建设等方面作了交流。

许昌志指出，瑞丰银行作为浙江首家上市农商银行，今年又成功创建全国百佳示范单位，无论是发展理念，还是经营管理模式都具有较强的先进性。特别是在品牌文化建设、数字化改革、全面预算管理、商学院建设等方面积累了丰富的经验，具有很强的借鉴价值。希望双方继续加深了解、共同提升。

会后，双方各部室负责人还就具体业务“一对一”开展深入交流。

考察期间，许昌志一行还参观了瑞丰银行镜湖数字中心、行史馆（党群服务中心）、瑞丰银行银政联盟示范区及百佳示范网点创建区。

3

信阳市农信办一行来瑞丰银行考察交流

10月19日上午，信阳市农信办党组书记闫彤洲率队来我行考察，双方就信贷管理、合规文化、企业文化等方面进行了深入探讨交流。行领导吴智晖、陈钢梁，风险管理部、授信管理部、党委办公室、法律合规部相关负责人参加座谈。

吴智晖对闫彤洲一行的到来表示欢迎，并简要介绍了浙江改革开放发展历程和浙江农村的精彩蝶变。他指出，农信扎根农村、服务三农，扎根区域、服务实体，始终坚持金融工作的政治性和人民性，在国家共同富裕、乡村振兴等战略议题上发挥了重要作用。豫浙两地农信系统虽然在管理模式上不尽相同，但共同面临经济形势下行、市场信心不足和国有大行下沉等挑战。希望通过相互学习交流，

增进友谊，一同推动各项业务更高质量发展。陈钢梁围绕柯桥经济、文化、城建、区位、民生等介绍柯桥区情，同时简要介绍了瑞丰银行的发展概况，就经营业绩、市场改革、品牌提升、信贷管理、合规文化等方面作了深入交流。

闫彤洲介绍信阳区情和当地农信发展情况。他指出，瑞丰银行不仅是浙江首家上市农商银行，也是全国农商银行标杆，无论是发展理念，还是经营管理模式都具有较强的先进性。特别是在品牌文化建设、信贷管理等方面积累了丰富的经验，具有很强的借鉴价值。希望双方继续加深了解、共同提升。

考察期间，闫彤洲一行还参观了瑞丰商学院、瑞丰银行银政联盟示范区及百佳示范网点创建区。

4

兰溪农商银行来瑞丰银行考察交流

10月27日上午，兰溪农商银行副行长范卓桓一行来我行考察学习，双方深入交流数字化改革的经验和实践。这是继去年双方在线上进行数字化改革交流之后真正实现“面对面”交流。党委副书记、行长陈钢梁，相关条线负责人和业务骨干参加座谈会。

座谈会上，陈钢梁简要介绍我行经营管理情况和数字化改革情况。他指出，兰溪农商银行作为分层分类考核D类行第一，在经营管理方面值得瑞丰学习，希望双方以此次交流为契机，继续加深沟通合作，推动各项业务更高质量发展。

座谈会上，我行全面介绍了数字化改革的整体规划。双方重点围绕数字化理念、数字化运营、数字化工具和数字化人才等方面展开深入交流。特别是在客群数字化运营方面，我行详细介绍精准营销的实现路径。

范卓桓副行长对瑞丰银行在数字化改革进程中所取得的一系列有效实践表示赞赏。他指出，瑞丰银行在数字化改革方面处于全省农商银行系统前列，瑞丰的经验和实践具有很强的借鉴价值，希望双方继续加强交流，共同提升和进步。

5

临海农商银行一行来瑞丰银行考察交流

10月30日下午，临海农商银行党委副书记、行长洪权率队来我行考察，双方就现有形式下精细化财务管理和金融市场业务进行了深入探讨交流。瑞丰银行党委副书记、行长陈钢梁，党委委员、副行长秦晓君及相关部门负责人参加座谈交流。

陈钢梁对洪权一行的到来表示欢迎。他围绕柯桥经济、文化、城建、区位、民生等介绍柯桥区情，同时简要介绍了瑞丰银行的发展概况，就股权投资情况、百佳创建等方面作了深度介绍。陈钢梁指出，同为浙江农信系统内的兄弟行社，双方面临类似的外部环境与竞争压力，临海农商银行近年来发展劲头十足，正好借此契机相互学习，共同

探讨，增进友谊，一同推动改革和业务方面实现新突破，促进双方各项工作共同提升。

洪权指出，瑞丰银行作为浙江首家上市农商银行，今年又成功创建全国百佳示范单位，无论是发展理念，还是经营管理模式都具有较强的先进性。特别是在全面预算管理、金融市场交易等方面积累了丰富的经验，具有很强的借鉴价值，希望双方后续能够深入对接，共同提升。

会上，相关部门负责人对全面预算管理、利率定价管理、财富管理、金融市场业务、员工薪酬考核等方面进行经验交流。

会后，双方还就具体业务“一对一”开展深入交流。

6

财通证券监事会主席郑联胜一行来瑞丰银行考察交流

10月10日下午，财通证券党委委员、监事会主席郑联胜一行来我行考察，双方就推进更深入全面的同业合作展开交流。党委书记、董事长吴智晖，党委副书记、行长陈钢梁及相关部门负责人参加座谈交流。

座谈会上，陈钢梁简要介绍了柯桥区情和瑞丰银行发展概况，就发展理念、经营业绩、市场改革、品牌提升等方面作了深入交流。

郑联胜充分肯定瑞丰银行近年来取得的发展业绩。他指出，瑞丰银行是农商银行三届标杆银行，理念先进、基础扎实，经营管理各项工作走在系统前列，特别是客群管理、财富业务拓展等方面特色鲜明、领先同业。他希望双方在以往良好合作基础上，进一步互通有无、优势互补，全面拓宽合作渠道，加强信息交流，联手为客户提供更多更优质的产品与服务。

吴智晖对财通证券一行前来考察表示诚挚欢迎。他指出，当前，市场环境变化较快，行业竞争日趋激烈，瑞丰银行本着合作共赢理念，守正创新、自信自醒，着力加强与包括财通证券等在内的同业合作交流，实现优势互补、共赢发展。他强调，瑞丰银行与财通证券之间，一有良好合作基础。双方在合作中结下深厚友情，为进一步深化合作打下坚实基础。二有无限合作空间。在财富管理、助力共富等业务领域和社会课题上，合作点面兼具、合作空间宽广。三要共同发力落地。要以此次考察交流为契机，共建良好合作机制，全面落实合作举措，开拓新思路、占领新高地，联手打造农信与券商合作新典范。

考察期间，郑联胜一行还参观了瑞丰银行银政联盟示范区及百佳示范网点创建区。

7

信达证券一行来瑞丰银行考察交流

9月22日，信达证券党委书记、总经理祝瑞敏率队来我行考察。党委书记、董事长吴智晖，督导员郭利根，董事会办公室、金融市场事业部、风险管理部相关负责人参加座谈交流。

吴智晖简要介绍了瑞丰银行经营发展概况。瑞丰银行作为浙江首家上市农商银行，始终坚持践行“三好理念”，即银行自身发展好、区域经济服务好、社会责任履行好，推动各项工作走在前列。自2021年6月25日上市后，瑞丰银行一如继往保持高速发展，不断深化普惠金融服务，推动实体经济融资畅通，助力区域经济高质量发展，品牌知名度不断提升、行业影响力不断深化、百姓认可度不断攀升。根据英国《银行家》杂志最新排名，瑞丰银行位列全球千强

银行第516位，五年累计提升123位，综合实力持续增强。吴智晖祝贺信达证券今年成功登陆上交所主板，希望双方加强沟通交流，互相学习借鉴，探索更多合作模式。

祝瑞敏表示，瑞丰银行作为浙江省乃至全国的农商银行标杆银行，无论是经营发展理念，还是经营管理模式都具有较强的先进性。特别是在资产管理、投资银行等金融市场板块积累了丰富的经验。信达证券一直致力于将公司打造成为具备综合金融服务能力、产品自主创新能力和市场化经营体制机制、有行业影响力和差异化品牌特色的现代投资银行。此次考察架起了双方交流的桥梁，后续希望能继续加深了解、探索合作共赢机会。

8

上海金融与发展实验室主任曾刚一行来瑞丰银行考察交流

11月8日下午，上海金融与发展实验室主任曾刚、池州九华农商银行董事长吕彦志率队考察瑞丰银行，双方围绕瑞丰银行零售特色转型、数字化改革、党建+、服务+、风控+、园区服务“八步工作法”、“三好党建”、驻村共富金融指导员机制等进行深入探讨。瑞丰银行党委书记、董事长吴智晖，相关部门负责人参加调研座谈。

吴智晖在交流中指出，扎实贯彻落实中央金融工作会议精神，是摆在基层农商银行面前的一项重要政治任务。当前，金融行业面临经济形势下行、行业内卷加剧、监管政策收紧等多重挑战，发展压力空前，但事在人为，重在创新突破，要以高质量发展应对爬坡过坎、实现提质增效。此次交流既有理论探索、更有实践互动，必将合力推动中央金

融工作会议在基层落实，促进各方共同提升，打开后续合作空间。

曾刚在听取交流汇报后，点赞瑞丰银行转型务实、经验丰富、成果丰硕、举措可学。他指出，瑞丰银行地处长三角发达地区，作为浙江首家上市农商银行，无论是发展理念、经营模式、管理机制都具有较强先进性。特别是数字化改革、大零售转型等积累了丰富经验，具有很强借鉴价值。希望建立沟通交流长效机制，合力做好“科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融”五篇大文章，实现互赢共促。

考察期间，曾刚一行还实地参观了瑞丰银行“增值式”政务服务改革及“百佳示范单位”创建成果区。

9

中国社科院孙同全研究员一行来瑞丰银行考察交流

11月8日下午，中国社会科学院农村发展研究所研究员、农村金融研究室主任、中国社会科学院大学教授、博士生导师孙同全一行调研瑞丰银行。瑞丰银行党委书记、董事长吴智晖，党委委员、副行长严国利，相关部门负责人和股东代表参加调研座谈会。

孙同全教授一行围绕全国省级联社改革调研课题，着眼瑞丰银行作为有全国代表性的县域行社发展，深入了解瑞丰银行历史沿革、发展现状、经营宗旨、未来愿景，并结合当前宏观经济、监管政策及同业竞争影响，就浙江农商银行联合银行作为全国省联社改革“第一单”，对推动基层农商银行发展正向影响、改革创新等方面进行交流。

吴智晖在交流中指出，面对百年未有之大变局加速演进，金融业在推动高质量发展及中国式现代化新征程中，使命光荣、责任重大。瑞丰银行作为地方农商行，必将全面

贯彻落实中央金融工作会议精神，进一步深刻理解并践行金融工作政治性、人民性，在清醒认识“举什么旗、走什么路”“为了谁、依靠谁”等问题上头脑清晰、导向正确、路径清晰。同时，紧紧围绕自身高质量发展和服务地方经济高质量发展，履行担当、展现作为、再作贡献。

调研组充分肯定瑞丰银行发展取得成效。调研组指出，瑞丰银行的发展充分证明，改革是农商银行发展的主动力，瑞丰银行通过改革，不仅成为全国农信改革的优秀代表，更成为坚守“支农支小”初心使命下深化服务经济的“地方金融先行者”代表。此次在瑞丰的深度访谈交流，既让调研组看到了瑞丰银行的先进理念与领先业绩，更看到了浙江农商银行联合银行改革模式的成效和更广泛的适应性。

调研组同时还就农商行股权管理模式、股东如何看待省行与基层行的关系等问题，与股东代表进行了交流。

瑞丰作风

Focus

01

提振战斗士气 强化战略定力 创新战术方法 坚强战斗队伍

02

锚定高质量-提振战斗士气

03

锚定高质量-强化战略定力

04

锚定高质量-创新战术方法

05

锚定高质量-坚强战斗队伍

视点



作风/

瑞丰

锚定高质量 争创双一流 攻坚四季度

提振战斗士气 强化战略定力 创新战术方法 坚强战斗队伍

10月6日下午，瑞丰银行召开三季度业务分析会，深入总结前三季度工作业绩，分析研判当前经济形势，对照全年发展目标任务，深入剖析存在困难问题，有的放矢谋划下步思路，奋力开启瑞丰发展新局面。党委书记、董事长吴智晖在会上强调，要锚定高质量发展总要求，秉持可持续发展战略，以实绩实效确保“四季红”、锁定“全年红”、谋划“来年红”，为瑞丰银行实现“1235”目标愿景打下坚实基础。党委副书记、行长陈钢梁主持会议并部署工作。分管行领导布置条线工作。行专家、支行行长、二级支行行长、部室经理以上干部、“营销之星”“服务之星”参加会议。

吴智晖肯定前三季度取得业绩，深入剖析存在短板弱项，结合形势部署目标任务。他指出，全行上下要坚持对标对表，辩证看待存在压力与困难，冷静剖析问题与短板，科学应对经济周期之痛、行业转型之痛、自身调整之痛，锚定高质量，

秉持可持续，扎实推进“1235”目标愿景落到实处。

吴智晖强调，面对新形势、新挑战，**一要提振战斗士气**。要辩证冷静看困难，乐观客观看事情，树立“风大雨大是常态，风雨无阻是心态，风雨兼程是状态”良好姿态，以“不破楼兰终不还”的勇气，确保我们在激烈的市场竞争中，从胜利走向胜利。**二要强化战略定力**。始终坚守“姓农、姓小、姓土”定位，服务地方经济，服务实体经济，推进具体业务做小做散做精做实，扎实巩固基础客群、基础业务、基础工作。**三要创新战术方法**。要适应新常态、服务新业态，走出一条差异化、特色化、数字化、精细化、综合化高质量发展之路。**四要坚强战斗队伍**。强化“不走在前列就是风险、干不到一流就是失职，争不到一流就是后进”的理念，进一步鲜明旗帜，以业绩论英雄，用实干显担当，凭贡献定薪酬，打造一支敢打胜仗、能打胜仗、善打胜仗的队伍。

吴智晖强调，执行力是瑞丰的最大优势，面对新任务、新目标干部要亲力亲为抓落实，要压实责任抓落实，要凝心聚力抓落实。总部支行要双向奔赴、同频共振、同向发力，支行内部要凝心聚力，打通堵点、痛点、难点。

陈钢梁部署四季度业务工作。他强调，要坚持主责主业，围绕提质增量目标，发挥“一体两翼”优势，做好“一稳两增”工作，做稳柯桥“基本盘”，做大越城和义乌“增量盘”。要坚持助力改革，强化政银合作，全力深化政务服务增值化改革等工作。要坚持抢抓机遇，及早启动“开门红”等工作，蓄势储能，夯实根基。要坚持聚焦重点，高效推进扩中提低、产业共富贷、网点转型等关键工作。要坚持着眼长远，强化五年规划编制和来年工作思路

路谋划工作。陈钢梁就贯彻落实会议精神提出要求，要提振精气神，创造性地开展工作，强化责任意识，着眼长远，把会议精神落到实绩实效中。

会议对前三季度业务情况进行专项分析、综合点评，并提出改进措施、工作方案和目标成效。会议交流分享了经营管理经验，通报三季度履职效能和督察等情况。会议还表彰了“比学赶超”优胜、履职效能奖、“营销之星”“服务之星”等。

当天上午，瑞丰银行党委召开专题业务分析会，听取业务条线工作汇报，剖析短板弱项，探讨应对举措，明确攻坚目标，为开好三季度业务分析会统一思想、凝心聚力，不打无准备之仗。



锚定高质量-提振战斗士气

瑞丰银行：

凝心聚力落实会议精神 实绩实效彰显瑞丰作风

10月7-12日，瑞丰银行采取总支联动、全员行动方式，行领导、联系部室赴联系支行督导指导，27家支行统一召开专题会议，深入贯彻学习总行三季度业务分析会精神，紧紧围绕党委书记、董事长吴智晖提出“**提振战斗士气、强化战略定力、创新战术方法、坚强战斗队伍**”要求，分析解决应对举措，部署落实工作任务，确保全行上下思想统一、动力充足、行动有力、作风扎实，以实绩实效确保“四季红”、锁定“全年红”、谋划“开门红”。

“不走在前列就是风险、干不到一流就是失职、争不到一流就是后进。”10月6日下午，党委书记、董事长吴智晖在三季度业务分析会上强调，要辩证看待优势长板、短板弱项、痛点堵点，提振战斗士气、强化战略定力、创新战术方法、坚强战斗队伍，创造性地开展工作，把专业力强、执行力强的瑞丰队伍优势充分发挥出来，推动高质量发展各项工作走在前列。

总行会议提出四项要求，是对强总部、强业务、强执行的更高要求。总部各部门第一时间召开专题会议，部署落实条线任务。**零售金融部要求**“总支双向奔赴重要性、开门红蓄客工作紧迫性、夯实基础工作关键性”。**公司金融部强调**“前台干部员工要‘给方法’‘督过程’‘拿结果’，以过硬的专业能力赋能一线营销队伍，以强大的服务支撑推动业务快速提升”。**国际业务部强调**“落实会议精神，加强制度建设，赋能业务发展和部门建设”。**风险管理部要求**“锚定目标迎难而上，务必完成全年目标，提高全行经营效益”。**资产负债管理部要求**“认真把控全行各项指标，抓好任务跟踪执行，确保全行目标较好实现”。**总行办公室强调**“在持续自我革新和自我完善中，不断提升服务中心大局的能力和水平”。**审计部要求**“进一步完善审计工作举措，为接下来业务‘开门红’贡献审计力量”。

各分管行领导、联系部门负责人第一时间赴联系支行，要求全面贯彻落实总行战略方针，推动全行业务高质量发展，承前启后、接续发力，锻造瑞丰高质量发展强大基石。



10月9日，党委副书记、行长陈钢梁赴联系支行参加专题会议，指导支行认真剖析发展瓶颈，创造性地落实好总行工作部署。他强调，要辩证冷静看困难，乐观客观看事情，备加珍惜行业价值和岗位价值，正确对待“大我”和“小我”。要坚持以客户为中心，在经营客户的同时，创造个人自身价值。要坚持干部以身作则、示范带动，把自身融入家国情怀、瑞丰愿景之中，为实践“1235”目标愿景贡献瑞丰力量。

10月9日-10日，行领导俞广敏、严国利、秦晓君、宁怡然也分赴联系支行、部门参加会议，传达总行会议精神，部署条线（支行）工作任务。**俞广敏**指出，要针对绩效薄弱指标，强化外部环境分析，开拓新思路、取得新突破。**严国利**指出，要全面分析绩效完成情况，强化“比学赶超”氛围，着力加强人才队伍建设。

秦晓君指出，要提振业务信心，坚守战略定位，提升服务效能，

坚定不移把基础工作抓实抓细，将客户经营做深做透。**宁怡然**指出，要锚定目标、主动调整、转变思路，创新方法，夯实业务“护城河”。

大家一致认为，落实好三季度业务分析会精神十分重要，要紧扣总行提出“**提振战斗士气、强化战略定力、创新战术方法、坚强战斗队伍**”要求，树立“风大雨大是常态，风雨无阻是心态，风雨兼程是状态”良好姿态，始终坚守“姓农、姓小、姓土”正确定位，服务地方经济，服务实体经济，推进具体业务做小做散做精做实，扎实巩固基础客群、基础业务、基础工作，锚定高质量，秉承可持续，为实现“四季红”、锁定“全年红”、谋划“开门红”打下扎实基础。



／锚定高质量-强化战略定力

瑞丰银行启动五年战略规划编制

对标一流 着眼长远 推动高质量实现“1235”目标愿景

10月9日上午，瑞丰银行召开五年战略规划编制启动会议。党委书记、董事长吴智晖主持会议，并就扎实推进瑞丰银行五年战略规划编制工作作出部署。党委副书记、行长陈钢梁提出工作要求。吴智晖指出，战略规划是支撑瑞丰银行行稳致远的举措。战略规划编制工作意义重大、责任重大。要对标一流、着眼长远、快速落实，确保规划前瞻性、指导性、可操作性又具备历史性，为高质量推动实现“1235”目标愿景增添浓墨重彩的一笔。

就如何做好五年战略规划编制工作，吴智晖提出三项具体要求。**一要提高站位，务必重视。**要深刻认识、全面领会规划编制重要意义，以高站位推进高质量规划。五年战略规划既是瑞丰银行行稳致远、强基固本的需要，也是顺应“百年未有之大变局”历史方位的需要，更是实现“五年再造一个瑞丰”目标愿景的需要，要把规划编制和未来三年行动计划、中远期奋斗目标有机结合、全面统筹、一体贯通。**二要科学编制，务必用心。**要认真贯彻落实“创新、协调、绿色、开放、共享”五大发展理念，紧扣瑞丰银行“1235”目标愿景，以高质量规划引领高

质量发展。编制过程中，要牢牢坚持五个导向，即坚持问题导向，适应监管导向，体现前瞻性、指导性、可操作性导向。要正确处理五对关系，即处理好五年规划与新一年工作思路的关系、处理好内脑与外脑的关系、处理好调研分析深度与民主参与广度的关系、处理好质量与速度的关系、处理好专班工作与本职工作的关系。**三要强化保障，务必到位。**要坚持党委领导，强化统筹，以高规格组织推进高效率落实。要做到组织领导到位、要素保障到位、宣传引导到位，确保民主参与有广度、调研分析有力度、宣传引导有高度，合力推进、快速推进。

陈钢梁就规划编制工作提出要求。要坚持发挥瑞丰银行重视战略规划的优势，依托战略引领，实现行稳致远。要站在历史高度认识把握战略规划编制意义，高标准推进规划编制与落地。要优化理念，集思广益，坚持头脑风暴，激发创新火花，为打造差异化“百年金融老店”奠定基础。

／锚定高质量-创新战术方法

业务冲刺在行动

◎ 零售金融部：稳中提质打好“三场硬仗”

面对严峻复杂的经济环境和超出预期的竞争挑战，零售金融部坚定不移贯彻“1235”工作部署，早谋划、重落实，稳中有进，稳中向好，稳中提质打好三场硬仗。

一是鼓作气打赢年度收官战。今年零售业务亮点频出，中高端客户有效集聚，存款突破900亿大关；财富管理全省领先，打造全新利润增长点；创成绍兴首个“百佳”，农信唯一、全国农商唯四；四季度我们咬定目标，干劲满格，进度加速，存款财富再突破，拼出全年胜。

二是守正创新打响开门红攻坚战。岁末年初是资金流最集中最活跃的时期，也是抢占市场的黄金季节，我们将迎来开门红。但从目前的经济环境、市场竞争等综合分析，今年的开门红将是一场硬仗，零售金融部科学谋划，对标对表，挂图迎战，10月初已开展内部讨论会提早排定行事历、提早部署、全面出击，

做到战略先行、科技赋能、总支联动、精准布局，找名单、定产品、配活动、建队伍多措并举，势必拿下关键一仗，起好步开好局。

三是立足本源打好客户经营持久战。基础工作和基础客群是零售业务赖以生存的发展根本。要牢牢守住已有阵地，大力开拓新阵地，不断夯实发展基础。接下来零售金融部将加大总部赋能力度，以数字客群运营为基础，打造智慧大脑，中高端客户强数据支撑，提高支行端商机推送的精准性，提升客户资产；基础客户强总部支撑，实现集约化运营，以“以客户为中心”做深客户关系，挖掘客户需求，提高客户黏性。

基础牢，里子实，底子厚，守得了大本营，打得开新市场，我们这艘在风雨中前进的金融航母，才能驶向更广阔的蓝海。

（零售金融部 王萍）



◎ 公司金融部：金融赋能科技 创新助力高质量发展

顶层设计创新 紧跟科技战略

一是科技支行(试点)助推高质量发展。申请设立全市首批科技支行,围绕市“315”科技创新体系建设工程战略部署,以绍兴市“1+7”科创大走廊科技金融项目(企业)重大平台建设为切入口,以点带面,辐射全辖开展科创金融服务。二是规划引领要素保障。制定瑞丰银行科创金融业务发展规划,争取通过3年时间,打造具有多层次、全覆盖、可持续的科创金融体系。到2025年末辖内科创企业建档覆盖率超90%,力争成为区域内“科创首贷银行”。截至9月末,已向819家科创企业发放贷款超100亿元。向新材料、新能源、集成电路、生物医药等行业发放贷款122户,贷款余额近15亿元;向60家专精特新企业提供融资服务,占区域内专精特新企业数比例超1/4,贷款余额超13亿元。

创新金融产品 心系科创企业

一是全生命周期产品体系赋能科创企业发展。按照培育种子期、扶持初创期、伴飞成长期、护航成熟期、衔接衰退期的产品创新策略,着力打造全生命周期的产品体系。**二是“商行+投行”管家式服务陪跑科创企业。**通过“英才通”“创投指数贷”等产品,重点服务融资需求在300万元及以下科创企业;运用银投联贷、选择权贷款产品,以“小债权”撬动投资机构“大股权”跟进;以“项目贷款+流动资金”贷款组合等形式,满足新材料、高端制造等科创企业产能提升、固定资产投资等需求,跟进成长发展期科创客群需求。

深入行业研究 提升服务专度

开展针对政府经济主管部门、企业、金融主管部门的调研。计划全年完成6期重点行业(化纤、纺织、印染)监测报告、3份传统行业和2期新兴行业报告。通过行业经济与政策研究,以综合化金融服务巩固瑞丰服务主力军地位。如针对齐贤科技支行区域内生物医药产业重点产业,推出生物医药行业研究报告,赋能支行科创企业服务。今年以来,该支行新增服务绍兴艾比奥生物技术等4家科创企业,较年初增加科创企业贷款0.91亿元。

(公司金融部 杨林)



◎ 普惠金融事业部：财金助力扩中家庭增量全省第一



财金助力扩中家庭项目是我行共同富裕示范区建设的重点工作,也是今年省财政厅及省行的重点项目之一。自试点以来,瑞丰银行始终秉持“乡村振兴主办行”姿态,全力以赴做好扩中提低金融支持。截至10月22日,扩中家庭累计走访1.61万户,授信1.54万户,签约990户,用信786户。全行扩中家庭用信余额达17038.04万元,贷款余额位居全省试点行社第三位。

9月底,为加快扩中提低项目冲刺,总行制定出台了扩中贷款“十项推进举措”,全方位保障四季度扩中业务投放。

一是锚定客群、批量推进。总行筛选的存量用信客户、存量签约客户、他行有贷客户扩中家庭清单,依托批量公议授信、每周固定日签约、存量客户提额三项措施,邀请村居关系人入户破冰,普惠金融事业部陪同走访,上下一心,实现业务批量推进。

二是高频督导、责任落实。每天上午及时播报昨日业绩,每周实施扩中推进情况排名,形成扩中经验分享及案例简报;每月要求完成情况落后的支行负责人作表态发言。通过每日微信群播报、每周推进复盘、每月落后表态三项措施,各支行间形成比学赶超、奋勇争先的业务势头。

三是考核激励、风险补偿。按劳分配、多劳多得、奖罚分明,通过支行考核、成本调整、客户经理奖励、风险补偿机制四项措施,为一线营销人员业务冲刺提供坚实保障。

10月前三周,全行已新增扩中贷款余额6841万元,增量金额位居全省第一,有望提前完成省行下达的全年目标。

(普惠金融事业部 徐彬)



◎ 国际业务部：努力打造区域首选外汇银行

今年以来，国际业务部紧紧围绕年度发展目标，聚焦业务发展痛点，突出业务职能转变，强化增长动能培育，全力推进各项业务实现高质量发展，努力打造区域首选外汇银行。

锚定目标，坚持“一条发展主线”。锚定“区域首选外汇银行”的发展目标，聚焦高质量、可持续的发展主线，通过增规模、优结构、提利润、筑基石多措并举，推动国际业务创新发展。

聚焦重点，实施“三新发展策略”。聚焦“新客户、新业务、新区域”三项重点，实施“三新发展策略”。**新客户方面**，重点围绕“外贸300强&1000强”头部客户，提升覆盖率，着力将头部客户覆盖率提升至30%以上。**新业务方面**，重点围绕“贸易金融&汇率交易”两个新业务，强化新业务布局，着力实现新业务盈利占比提升至40%以上。**新区域方面**，重点加强义乌、越城两个新区域布局，加强增量拓面，努力实现义乌业务量翻两番，越城业务增速不低于30%。



深化布局，打造“四个国际业务”。一是依托产品经理队伍，建立驻点走访与联动营销机制，强化营销服务职能，打造营销服务型国际业务；二是在传统国际结算业务基础上，加快布局其他业务增长点，打造多元增长型国际业务；三是发挥本币优势，以本币带动外币，外币促进本币，打造本外一体型国际业务；四是在柯桥主阵地基础上，加强异地增量拓面，打造一体两翼型国际业务。

“抢”劲头，“拼”状态，“实”作风。2023年已经接近尾声，我们正步入年终目标冲刺与明年工作布局的重要阶段。接下来，瑞丰将继续锚定高质量发展主线，聚焦业务发展目标，多措并举，以决战决胜的姿态吹响“冲锋号”，努力实现今年的“全年红”与明年的“开门红”。

(国际业务部 韩晨恺)



◎ 金融市场事业部：资管新业务再冲刺

2023年前3季度，瑞丰理财业务中收占全行中收的2/3，较去年同期增长66%。理财业务中收利差位于全省A类行首位。我瑞丰理财业务自迈入资管新规新时代后，理财净值化转型成果显著，理财产品净值经受了多次市场对理财产品净值波动的大考，至今仍保持零破净的良好记录。

一是修炼内功，强本固基提净值。瑞丰资产管理业务凭借近10年理财投资实践经验，面对2022年以来全新的净值管理时代，积极总结多轮市场变迁后的经验和教训，静心研判机构行为，打磨团队能力，优化资产组合，创新做优组合策略，强化理财经理赋能，提升投资者陪伴质量，最终实现所有理财产品到期兑付收益率均在2%以上，且均高于同时期1年期定期存款利

率水平，在绍兴理财市场获得很好的客户满意度。

二是术业专攻，精选创优赢口碑。今年以来，地域冲突、汇率急升、股市震荡、债市起伏，瑞丰理财投资策略先行，明方向重趋势，善阶段重灵活，年初以来配合久期降杠杆，结合市场调结构，阶段性运用交易、骑乘、大类置换等策略有效提升了综合利差近20BP。今年以来，创新性地运用场外期权、转债、ETF、权益多头等丰富资产配置，持续发行的“禧瑞尊赢G”系列理财产品。今年荣获普益标准机构颁发的“优秀创新银行理财产品”奖项，并多次为客户实现同时期市场较高的投资收益；今年首发的ESG系列理财产品，也获得了较好的社会口碑。

三是用心洞察，智能经营伴服务。今年以来，推行产品经理

每周下基层制，听基层最近的声音；面对产品营销投诉等问题，产品经理陪访制，听客户最亲的声音；面对同业产品角逐的形势，要求投资经理走进市场产品经理走进同业，听同业最真的声音。此外，还创新了课代表说理财、知鸟平台说理财、瑞



◎ 金融市场事业部：票据业务交易模式转型在路上

2023年，票据新规正式落地实行，票据市场发生巨大变化。瑞丰银行践行“票据业务一体化”经营理念，推动票据一级、二级市场双轮驱动，对票据业务条线进行优化和探索，组建票据业务团队，积极打造新的票据交易模式和盈利模式。

守正创新，增量提效。一直以来，票据业务是各行合意规模的有效调节工具。今年，瑞丰有意识弱化票据的规模属性，强化交易属性，通过策略管理，紧抓波动，提升账户总收益。为提升交易员交易能力，实行每日晨会、夕会，每周交易总结，促进交易员成长；创新交易盘模式，强化日内波段交易，实行团队内赛马机制，激励交易员主动思考、主动交易；鼓励交易员参加各类票据交易模拟大赛，以赛代练，以赛促学。前三季度，票据交易量翻两番，月内交易利润翻番。

职能转变，开创新局。今年以来，瑞丰票据业务实行走出去政策，走向支行，分享市场行情；走向客户，开展零距离服务；走



宝小课堂等系列专栏，下一步拟计划将瑞丰理财推向全省，推动与省行的沟通合作。

(金融市场事业部 沈展)



向同业，它山之石，可以攻玉。探索直转联动新模式，通过专业的走势分析、价格指导和实时询价，加快直贴票流转，推动直转联动高效运转。前三季度，瑞丰银行直转联动业务在票据久期减半的情况下利差实现增加。

提质拓面，夯实基础。今年以来，瑞丰把同业机构的拓面、扩信作为日常的基础工作开展，每月狠抓落实。前三季度，新增票据交易对手较年初提升百余家，基本涵盖全国各省份。同时，充分利用省行票据业务平台，通过和省内机构直接交易、达成撮合交易等模式，努力实现省内机构“有业务找瑞丰”的远大目标。

2023，是我们票据业务交易模式转型的起始之年，这一年，我们稳扎稳打，夯实基础；这一年，我们积极求变，不断探索，转型之路，任重道远，转型之路，我们一直在路上。

(金融市场事业部 夏荣娣)



不良攻坚在行动

◎ 风险管理部：百日攻坚 我们在行动

受三年疫情、经济增速放缓、房地产下行等外部因素影响，叠加异地贷款业务整改，今年以来我行贷款风险加快暴露，风险管控压力大于往年。为保持高质量发展，争创“双一流”、再造“新梦想”，风险管理部迎难而上，砥砺前行，通过创新战术方法，提升清收效果，在攻坚克难中不断提高风险管理水平。

风险管理部作为不良贷款攻坚清收的指挥官，通过全面、系统的排查，摸清风险底数，建立详细的清收处置台账。对风险贷款按金额、阶段分类施策，针对潜在风险贷款建立“问题客户库”持续跟踪，逐月反馈压降退出成果；对不同金额、不同阶段的不良贷款针对性组织开展“小额不良认领清收”“重点不良攻坚清收”“核销贷款攻坚清收”等专项清收活动，通过加强统筹，有力督导，取到一定成效。

9月初，为有效应对风险形势，风险管理部再次出台“百日攻坚”专项活动，调动全行不良清收积极性。**一是**加大不良贷款清收处置力度，制定活动期间清收化解8月底前不良贷款、当年核销贷款本息共计1.3亿元的目标，持续拓展风险防控工作的深度。**二是**形成人人化解、全力以赴的化解氛围，制定“行长约谈面对面”“集中清收面对面”考核项目，通过摸排筛选，确定有化解意愿及能力的客户，由支行行长主持，与其进行“面对面”沟通、化解不良；同时要求不良余额较大的支行在活动期间组织不少于3次的夜间集中清收行动，努力提高清收效率及成效。**三是**多措并举，打好不良贷款清收“组合拳”。通过“降存量”考核，督促支行主动化解、人人化解存量不良贷款；通过“控新增”考核，主动减少不良贷款新产生，减轻不良管控压力；通过“提收息”考核，遏制潜在不良产生，提前介入，防止风险恶化。

截至9月末，各支行不良客户“面对面”约谈共50户、18家支行共组织开展19场夜间集中清收专项活动，全行清收不良贷款本息近3000万元。

(风险管理部 罗培良)



数字改革在行动

◎ 数字化改革在行动

全行数字化改革围绕赋能高质量发展这一目标，以战略先行强化顶层设计与组织配套，从敏捷机制到以客户为中心的客群数字化运营理念推动，紧紧围绕数字经营能力提升，推动数字化与业务融合创新，助推全行数字化改革和大零售转型不断突破，以敏捷的数字化赋能打造未来致胜的关键战略能力，在六个维度上推动数字化改革。

一是省县深度融合。依托省级数字化平台优势，充分运用云计算等前沿技术，开展系统融合建设、数据建模和生态共享，减少重复投入，集中资源打造“小而美”的差异化竞争优势。

二是数字人才培育提升。构筑线上线下融合的人才培训体系，以数字化大赛和数字化认证项目为抓手推动数字人才在项目实践中学习成长，加强数字人才队伍建设，促进人才赋能和成果转化。

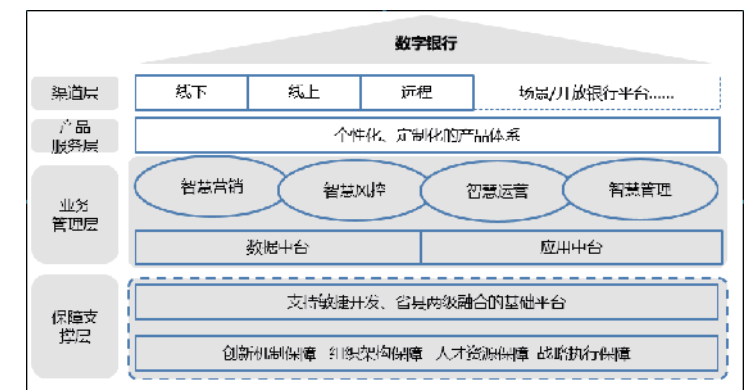
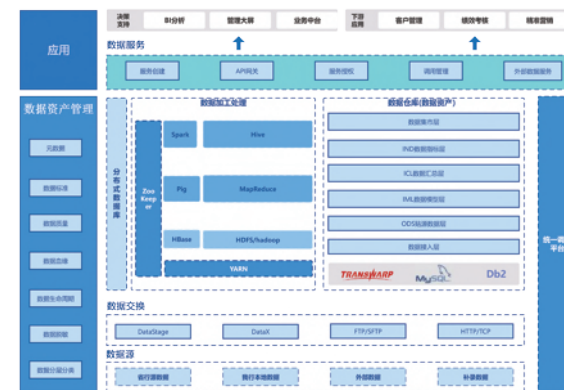
三是客群数字化经营创新。以敏捷部落为抓手推进客群综合运营，构建统一的客户分层分群经营体系，以“促客、拓客、获客、活客、粘客”五位一体理念提升客群精细化经营能力。

四是数据中台能力建设。加大数据治理投入力度，持续完善数据标准体系与资产分类，理顺数据链路，消除数据壁垒，提供指标化、接口化、服务化、实时化的数据资产服务。

五是数据价值挖掘运用。着力数字营销、数字风控、数字运营、数字管理四个方面，围绕客户洞察、风险经营、智慧运营、精细化管理开展数据挖掘分析，推动数据价值变现，助力降本增效。

六是技术架构优化整合。完善架构标准，推动各信息系统向统一技术底座迁移，提高技术统一性和可复用性，引入低代码等敏捷开发平台，提升敏捷响应能力，高效赋能数字化建设。

(金融科技部 盛奇军 季克佳)



◎ 敏捷机制



运营服务在行动

◎ 运营管理部：匠心服务 谱写运营服务新篇章

柜面不仅是为客户提供金融服务的窗口，也是客户了解和选择瑞丰最直接的途径。瑞丰银行紧紧围绕高质量发展目标，以“学业务、精技能、求卓越”为抓手，努力打造一支道德素养好、专业水平高、风险意识强、服务质量优的运营服务队伍。

从“实”上入手抓业务本领。以学业务、强本领贯穿运营服务岗位全周期，探索新老员工强基补短差异化学习新模式。深化新员工专业能力与素养提升，以老带新、结对帮扶、模拟训练，寓教于学、以学促干，不仅传授业务知识，更要传承奋进精神。强化老员工争先创优意识，技能比武、以赛促练，为整体高质量运营队伍打造发挥示范引领作用。

从“精”上出发提办事效率。通过流程优化、业务规范、系统完善，实质解决柜面办事效率低下的痛点与堵点。运用数字化手段，不断丰富“机器换人”业务场景，运用集中运营、远程视频等方式实现网点轻运营，力求人人以最快速度为客户办理业

务，减少客户等待时间，有效释放柜面生产力，努力提升网点运行效率。

从“细”上着眼优服务质量。强化“客户为根、服务为本”理念，用“熟面孔”维系老客户，用“新形象”贴近新客户。通过规范服务用语、加强服务礼仪培训，全方位强化柜面员工服务能力素质，耐心做好客户引导、提升客户接待水平，力争让每位厅堂客户感受到宾至如归。

从“暖”上行动显瑞丰担当。主动拓宽服务广度、提升延伸服务水平。在风险可控前提下，坚持特事特办、急事急办原则，灵活采取“上门暖心服务”，将柜台服务搬至企业里、搬至家门口、搬至病床前，充分保障每一位需要瑞丰关爱与“暖心”服务的客户。

(运营管理部 章红凤)



锚定高质量-坚强战斗队伍

瑞丰银行举行博士后工作站授牌

◎ 聚焦人才培养 聚焦行业研究 聚焦合作发展

10月26日下午，瑞丰银行举行博士后开题评审会暨博士后工作站授牌仪式。瑞丰银行、浙江财经大学联合培养的赵璐博士顺利进站并开题。

吴智晖指出，瑞丰银行秉承“尊重人才、崇尚专业”理念，围绕“引得进、用得好、留得住”选人用人机制，构建了瑞丰特色的人才全生命周期培养体系。他对博士后培养、博士后工作站建设提出三点期望：**一是聚焦人才培养。**要充分发挥博士后工作站引才聚才作用，将前沿理论与实践相结合，尽快实现科研成果的有效转化。**二是聚焦行业研究。**博士后研究要紧贴市场需求和银行发展，加深实践方面的研究，促进业务发展。**三是聚焦合作发展。**要深化与浙江财经大学等高校的合作，为瑞丰银行发展和区域金融业创新提供智力保障。

现场，柯桥区人社局为瑞丰银行博士后工作站授牌。绍兴市人社局专技处副处长史永红对赵璐博士顺利开题表示祝贺。他表示，作为绍兴市内首家金融类博士后工作站，瑞丰银行要用好这一平台，吸引更多的高层次人才，启动前沿的科研课题，取得实际成效，为绍兴金融人才发展贡献更多力量。



共庆佳节 共叙情谊 共谋发展

◎ 中秋茶话会青年员工书写奋斗新篇



9月28日下午，在中秋和国庆双节即将来临之际，瑞丰银行总行领导和员工代表欢聚一堂，以茶话会的形式畅谈心得、共叙情谊、共谋发展。瑞丰银行党委书记、董事长吴智晖向与会员工代表送上中秋慰问，并通过他们向全行员工及广大家属送上诚挚的节日祝福，与大家共庆佳节、共叙情谊、共谋发展。党委委员、副行长、工会主席严国利主持茶话会。

吴智晖代表总行党委，向大家致以深切的中秋节慰问，并通过他们向全行员工及家属致以诚挚的节日问候。

回顾过去，我们备加感恩。瑞丰的发展离不开各级党委政府正确领导和各级监管部门的悉心指导，也离不开区域经济的长足发展，更离不开一代又一代瑞丰人的艰苦努力。浙江农商银行系统是新中国成立以来省内唯一一家血脉没有间断的金融机构，我们从小到大、从弱变强，从不被认可到备受尊

重，这一路走来栉风沐雨、筚路蓝缕，直到成为区域小冠军。我们不忘历史，才能勇毅前行。

立足现在，我们备加珍惜。瑞丰银行坚持“聚天下英才而用之”，在人才引进上不遗余力。今天，我们以“五湖四海聚英才”为主题聚会，因为我们的员工来自全国23个省份，异地人才多达300多人，垒就了瑞丰发展的基石。我们坚持“得天下英才而育之”，在人才培育上不遗余力，青年人在瑞丰得到了最快速的成长，造就了瑞丰发展的基业。我们坚持“引天下英才而留之”，在人才关怀上不遗余力，形成了有瑞丰特色的“家文化”。我们要坚持事业留人、感情留人、待遇留人、制度留人，不断夯实瑞丰发展的保障。

展望未来，我们备加振奋。新时代、新征程、新形势，瑞丰银行提出“1235”目标愿景，即经营好“一家百年金融老店”，争创好“双一流”，践行好“三好理念”，实现好“五年再造一个瑞丰”。目标愿景的实现，过程固然艰辛，前程必然远大。今天的相聚，为的是共庆佳节、共叙情谊，为的是同心同力、共谋发展。我们要时刻秉持“遵循规律、敬畏风险”“崇尚专业、尊重人才”“守正创新、艰苦奋斗”三句话，实现瑞丰发展和个人成长良性互动，汇成造就百年瑞丰、建设幸福瑞丰的磅礴伟力。

爱在重阳 情满瑞丰

◎ 重阳节主题活动新老瑞丰人共话发展新篇



10月21日上午,在重阳佳节来临之际,瑞丰银行总行领导和退休员工代表欢聚一堂,以主题活动的形式,共度传统佳节,共承传统美德,共话发展新篇。瑞丰银行党委书记、董事长吴智晖代表总行党委和全体干部员工,向与会的老领导、老前辈们送上重阳节慰问,并通过他们向全行500多名退休员工致以节日的问候和诚挚的祝福。行领导俞广敏、严国利参加主题活动。

吴智晖用饱含真情的话语,以瑞丰的过去、现在和未来为脉络,与老领导、老前辈共度佳节、共承美德、共话新篇。

忆往昔,瑞丰离不开大家兢兢业业的付出。吴智晖说,作为一名新瑞丰人,瑞丰的历史、瑞丰的队伍、瑞丰的精神让我深深感动。瑞丰的历史是不平凡的,这一路走来栉风沐雨、筚路蓝缕,是前辈们为我们创造了物质基础。瑞丰的队伍是不平凡的,瑞丰银行干部员工拥有一流的敬业度、忠诚度、专业度,是前辈们为我们奠定了专业基石。瑞丰的精神是不平凡的,“三水精神”“四千精神”“奋斗精神”一脉相承,是前辈们为我

们锻造了企业文化。

看今朝,瑞丰取得了实实在在的业绩。吴智晖向退休员工代表通报了发展业绩。他说,今年以来,瑞丰银行在省行党委的正确领导下,在管理部门的关心支持下,在全体干部员工的努力奋斗下,在各位老领导老前辈的关注关爱下,各项业绩稳步增长,品牌效应不断显现,重点工作积极推进,新老班子顺利交接、凝心聚力、团结一致,力争做到好学领跑、守正创新、标杆引领,正奋力迈向特色化、差异化、数字化、综合化、精细化高质量发展之路。

话未来,更需要新老瑞丰人接续奋斗。吴智晖真诚希望新老瑞丰人携手并进、再创佳绩。他说,围绕总行提出的“1235”目标愿景,即经营好“一家百年金融老店”,争创好“双一流”,践行好“三好理念”,实现好“五年再造一个瑞丰”,期盼各位老领导老前辈做好业务联络员、行风监督员、义务宣传员。总行将一如既往关心关爱全体员工,以更高质量的发展感恩奋斗者、不负瑞丰人。

瑞丰商学院十周年庆暨课程案例大赛

◎ 坚持专业致胜 强化人才支撑



十载春风化雨,十年桃李芬芳。10月18日上午,瑞丰银行举行瑞丰商学院办学十周年庆暨“我是内训师,我有好课程”课程大赛和“沉淀智慧、分享经验”案例大赛。

吴智晖祝贺瑞丰商学院办学十周年。他指出,十年来,商学院为瑞丰银行高质量发展作出了重要而特殊的贡献。办学十年,体现了历任党委班子对人才培养工作的高度重视,满足了瑞丰发展过程中对各类人才培育的有效需求,成就了瑞丰对外展示形象提升品牌的一张金名片。十年来,瑞丰商学院始

终坚持成建制、体系化培养机制,逐步构建起覆盖营销、管理、操作、专业四大序列的全员培训体系,瑞丰“人才摇篮”“实训基地”“黄埔军校”美誉实至名归。

他强调,奋力实现“1235”目标愿景任重道远。**一要崇尚专业、尊重人才,整合资源、拓宽视野,全力打造一支专业化、高素质人才队伍。**要坚持走“专业致胜”之路,紧紧围绕“崇尚专业、尊重人才”这一主线,为差异化、特色化、数字化高质量发展之路提供人才动力。**二要实训为主、立足自身,面向全国、走在前列,为争创“双一流”再立新功。**要坚持服务战略育人、赋能业务出人才,切实提升培训的针对性、实效性和前瞻性。要坚持优秀经验萃取,提升对外输出能力,扩大瑞丰对外影响。**三要牢记使命、德艺双馨,研磨课程、精彩呈现,在教书育人中收获成长。**要秉承“让最优秀的人培养更优秀的人”理念,高度重视内训师队伍建设。鼓励各级干部、业务骨干带头登台讲课,坚持专业情怀,涵养专业精神,以匠心培育人才,以匠心造就名师。

瑞丰模式

Model

模式

01

“微党课”大赛打造党建新模式

模式/瑞丰

“微党课” 大赛打造党建新模式

▶ 瑞丰银行举办党支部书记联席会议暨微党课大赛

讲好改革发展故事 凝聚强大精神力量

10月28日上午，瑞丰银行举办党支部书记联席会议暨微党课大赛。党委书记、董事长吴智晖主持会议并讲话。

吴智晖强调，全行要进一步讲好在习近平总书记指引下的瑞丰银行改革发展故事，为推进“1235”目标愿景凝聚强大精神力量。

一要提高政治站位，加强基层党组织建设。各党支部书记要明确“第一责任人”职责。习近平总书记提出“把抓好党建作为最大的政绩”。抓好党建是本职，不抓党建是失职，抓不好党建是渎职。各党支部要按照党建与发展两手抓、两手都要硬的工作方法，充分发挥党组织的战斗堡垒作用和共产党员的先锋模范作用。

二要着力发挥“党建+金融”优势，推动党建联建赋能发展。要创新“党建+”载体，深化“党建+驻村”“党建+共富”“党

建+乡村振兴”等服务模式，与联建单位同频共振，共同服务地方经济、助力乡村振兴。要坚持做深做实做久做出成效，深化党建与业务同向聚合，在举措上深度融合，在行动上密切配合，使党建“软实力”成为推动高质量发展“硬支撑”。

三要牢记共产党员“第一身份”，凝心聚力强化使命担当。

党员同志莫忘党旗下庄严的誓词，要坚持履职尽责、真抓实干，要坚持吃苦在前、享受在后，要敢喊响“向我看齐，跟我上”。要坚持在业务拓展、风险防控、不良清收等重要工作中攻坚克难，发挥党员先锋模范作用，始终干在实处、走在前列。坚定信心，保持定力，稳扎稳打，善作善成，以实绩确保“四季红”、实效锁定“全年红”、实干谋划“来年红”，为瑞丰更高质量发展贡献智慧和力量。

▶ 组织者感言

探索“三新”微党课 传播党的好声音

在全系统上下深入学习贯彻习近平总书记考察浙江重要讲话精神之际，瑞丰农商银行举办“我的祖国我的党”微党课大赛，讲好党建故事、发展故事、奋斗故事，为助推“两个先行”凝聚共识力量。

一是以“新载体”筑牢瑞丰宣传“主阵地”。这是一次创新党员干部教育方式的有益尝试，也是加强基层党建创新的一次探索。大赛自下而上、层层发动、融汇贯通、创新载体、营造氛围。从“两员一顾问”讲普惠金融、从金融初心讲“四千精神”、从消保故事讲“枫桥经验”，以赛促学、以讲促学、以学促行、以行促践，将丰富的党史资源转化为直抵人心的育人力量，激励党员干部担当作为。

二是以“新血液”强化瑞丰红色“强基因”。大赛以90后青年党员干部为主体，大家用心、用情、用脑，导出了创意、演出了忠诚、展示了风采、体现了水平。两个多小时的大赛，节目立意深刻、高潮迭起、精彩纷呈；参赛人员热情饱满、激情洋溢，为大家带来了一场党性教育的“红色盛宴”，展现了瑞丰青年心向党，瑞丰青年建新功的新活力新

气象新作为。有唱响《青春的赞歌》，在音乐剧中重温党史，砥砺初心；有《我们的19岁》，穿越时空的对话，激扬奋进新时代做好接班人的斗志；有《稻花香里说“丰”年》，说说我们的普惠金融之路。

三是以“新风尚”展现瑞丰奋斗“新形象”。这次大赛结合瑞丰银行实际，以身边人讲身边事、以身边事教育身边人，以“小切口”讲述“大道理”，凸显了理论味、故事味、农信味。将党史与农信发展史、农商人的奋斗史结合起来，使农商银行系统的“三水精神”“四千精神”“首创精神”谱系变得“可触”“可感”。展现了大家对党的忠诚、对普惠金融事业的热爱，以及大家在工作中勇于担当、甘于奉献的精神。这里有从柜员成长起来的“首席财务官”、坚守乡村振兴的“共富金融特派员”、穿梭田间地头的“驻村金融指导员”；这里有全国劳动模范讲述“四千精神”，有瑞丰奋斗者讲述“奋斗者精神”。

（党委办公室 萧燕春）

参赛者感言

▶ 总部第一党支部+柯岩支行党支部“青春支队”

我们的青春 我们的十九岁

在这次微党课大赛中，我们团队非常荣幸参与其中。我们的作品演绎了一名19岁牺牲的抗战英雄与新中国青年们之间的一段跨越时空的对话。通过这段对话，希望让我们青年一代更加深刻地认识到，在青春年华最美好的时刻，我们正生活在一个繁荣昌盛的时代，而在这个时代的背后，却有着无数青年为新中国的诞生付出了自己的生命。

在作品的创作过程中，我深刻感受到那段历史的沉重和悲壮。我们试图通过自己的演绎，让观众感受到那个时代的青年人为国家、为民族不惜牺牲自己的豪情壮志。同时，我也意识到，正是这种精神，推动了中国从贫穷走向富强，从落后走向先进，从半殖民地到朝着中华民族伟大复兴的中国梦奋勇前行。

在作品的创作过程中，我们深入挖掘历史资料。通过资料，我认识到，在抗战年代，无数青年用生命捍卫了国家的尊严和民族的尊严。他们所展现出的勇敢、智慧和担当精神，成为我们这个时代最宝贵的财富。同时，我也意识到，在现代社会我们同样需要这种担当精神，为国家的繁荣和人民的幸福贡献自己的力量。

通过这次参赛，我深刻地体会到了党课的意义和价值。党课不仅是对党的理论和历史的学习，更是对青年人思想境界和责任担当的培养。作为一名青年人，我们应该牢记历史使命，不断提高自己的思想境界和表达能力，为实现中华民族伟大复兴贡献自己的力量。

（保卫保障部 俞华烽）



▶▶ 总部第七党支部+柯桥支行党支部 “金柯队”

勇往直前的追梦征程

习近平总书记指出：“把马克思主义基本原理同中国具体实际相结合、同中华优秀传统文化相结合。”身处新时代的青年，须以继承和弘扬中华优秀传统文化为使命，不断增强中华文明的传播力和影响力。

胸怀千秋伟业，百年只是序章。依托这次微党课大赛，我们重走长征路，以中国共产党的发展历史为主题，串联起一个个生动的故事，刻画了一幕幕历史群像。从风雨南湖一叶红船上启航，到抗日战争的艰苦卓绝，再到今天巍巍巨轮的破浪前行，一百年风雨兼程，一世纪沧桑巨变，中国共产党践行初心和使命，带领全国各族人民绘就了波澜壮阔的画卷。

微党课大赛的意义，不只是一个证书，一份荣誉，更多的是这个过程带来的成长和感悟，更是一次全新的学习之旅。在

准备比赛的过程中，总部第七党支部和柯桥支行党支部总支联动，积极配合，一起打造剧本，一起揣摩剧情，一起准备素材和道具。作为一个近30人的大团队，支部党员充分利用业务时间，反复排练，回看视频，不断纠正和修改表演，热烈地讨论节目效果。站在台上的那一瞬间，每一位演职人员都仿佛穿越到了那个时空，披荆斩棘，向阳而生。

心有所信，方能远行。感谢自己，感谢他人，感谢满怀热情、敢试敢做、有些固执又异常可爱的团队成员，一起经历了有些许遗憾、又痛苦又快乐的比赛。“未来属于青年，希望寄予青年”，当代青年当砥砺强国之志，实践报国之行，用青春谱写一首“青春赞歌”。

(金融科技部 许娜 柯桥支行 赵颖)

▶▶ 总部第三党支部+安昌支行党支部 “三心@ ‘三好’ 队”

匠心 初心 决心 坚定不移践初心 担使命

收到微党课活动的通知后，第三党支部和安昌支行党支部在确认党课主题后，从素材广度、课程深度、形式维度等方面进行多次线上、线下交流讨论。两个支部也访问了许多党员，尤其是老一辈党员，他们身上的那种初心犹在、匠心传承的精神，深深感动了我们。为确保党课内容更贴近群众，激发共鸣，人物选择上我们敲定两位更具有代表性的老党员郭利根、裘李炳。

在匠心篇章中，我们截取的郭利根同志片段，仅仅是35年漫长职业生涯中的惊鸿一瞥，现场讲述其负责开发并成功上线浙江农信第一代综合业务系统的故事，2003年国务院颁发深化农村信用社改革试点方案时，他主导我行央行票据置换工作且成功为我行获取5.1亿元政府扶持资金，2007年11月起，一行匠心工作者带领我行成功加入银行间交易市场、创办

投资银行部，我行金融市场之路由此开启……

在初心篇章中，我们立意裘李炳在青年时期加入海军队伍且埋下一颗服务群众的初心，在后续工作角色转变后，依旧延续为民初心，在农信工作任职中重视山区基建、乡村建设，发放改革以来全市首笔农村宅基地使用权抵押贷款，关爱村居百姓、致力金融助农、劳动致富，实践“党建+金融”，与安昌街道共同打造“政银村”联盟共富新样板，共建安昌街道“瑞·共富”行动计划首个农产品集散中心项目，通过共建共富共谋打开新格局。

在决心篇章中，我们提炼前辈精神，青年一辈将时刻保持激昂斗志，生逢其时，使命在肩，坚定不移“践初心担使命”。

(资产负债管理部 葛俊娃 安昌支行 夏金焕)

▶▶ 总部第二党支部+王坛支行党支部 “初心使命队”

践初心担使命 发挥党员光和热

有些人觉得党的思想离我们很远，有些人觉得党的思想离我们很近，其实只要我们通过热忱和用心去学习、思考和体悟，党的思想一直存在于我们的生活和工作中。在繁忙之余，

有时候我们也需要一些契机，去更好地理解党的思想并表达自己的感悟，参加微党课大赛就是一次很好的机会。

这次党课大赛对于我而言，是一次很有意义的经历。从立

意到构思，从视频脚本拟写到不断修改演讲内容，对自己都是一种锻炼和提升。立足自身工作和经历，讲出自己的故事，坚定自己践初心担使命的决心，这个经历带来的成长和收获远超出比赛本身。

这次党课大赛也进一步让我们的队伍凝心聚力。写脚本、拍视频、剪辑、写稿子、做PPT、控时间、练演讲……我们队伍的每个成员都各司其职、注意好每一个细节，用百分百的真心和用心来参与比赛，为比赛贡献出自己的力量。

当然在这个比赛中，也看到了很多形式新颖的比赛作品，取人之长补己之短，这也让我们为之后的活动汲取了养分。涓涓细流、汇成大河，是每个参赛队伍的共同努力，使比赛获得成功、使不同党支部的风采得以展现。

感谢领导的指导，感谢组织给予的这一个参赛机会，它会照耀和鼓励我去更好地完成自己的工作、发挥好一名党员的光和热。

(零售金融部 俞建萍)

▶▶ 总部第九党支部+营业部党支部 “弄潮儿队”

品悟红色家书 传递精神力量

10月28日，在瑞丰银行“我的祖国我的党”微党课大赛中，营业部党支部与总部第九党支部的作品《家书中的精神密码》荣获三等奖。

两个支部高度重视本次微党课大赛，赛前按照大赛下发的要求，紧扣“践初心担使命”这一主题认真准备，参加大赛的同事们主动克服日常繁重的工作压力，精心准备节目脚本，经过多次编排，把节目内容熟记于心，将革命先辈的情感融入书信。支部书记认真审核把关，提出改进意见，切实提高党课质量。

“我最亲爱的孩子啊！母亲不用千言万语来教育你，就用实行来教育你……”这几句话出自赵一曼给儿子的信。烽火连

三月，家书抵万金。在战火纷飞的革命年代，一封封家书寥寥字句，说不完对至亲至爱的牵挂，道不尽家国天下的壮志豪情，也都是留给后人的精神寄托。从革命先烈到瑞丰普通党员，不同的时代，相同的信念，无论何时，我们都要坚定理想信念，以一往无前的勇气，坚持真理至上、人民至上，将革命精神和革命斗志坚持到底。

营业部党支部与总部第九党支部将以本次微党课大赛为契机，持续深入学习革命先烈和先进党员的精神，引导全体党员同志以身边榜样为标杆，做对党忠诚、服务群众、求真务实、担当实干的好干部、好职工。

(总行营业部 黄嘉琴)

▶▶ 总部第四党支部+嵊州瑞丰村镇银行党支部 “一 ‘柯’ ‘剡’ 心队”

凝心聚力 竭诚为民

金秋十月，丹桂飘香，党建正红。此次以“我的祖国我的党”为主题的微党课大赛是一场合作共赢的同台比武、是一节激扬青春的热血课堂、是一次知行合一的生动实践。我作为支部的参赛一员，分享以下两点收获：

凝心聚力，共赴未来。此次比赛从精心安排的节目表，到各支部充满创意的精彩表演，一个个细节无不展示着各团队的凝聚力和执行力。大家在比赛中激烈地竞争，尽情展示最出色的一面，极大培养了团队协作意识。同时，各支部之间的展示、交流、学习也促进了我行的党建发展。其中高潮之一是青春之队的“我们的19岁”，场面震撼人心，表演淋漓尽致！

竭诚为民，服务社会。在此次比赛中我参演了情景剧，角色互换地扮演了客户老奶奶，从客户的角度深刻体会到了银行工作人员的敢担当有作为，感受到了心中有民的温暖。工作人员耐心倾听客户诉求，了解客户实际困难，懂得换位思考，通过真诚与努力最终赢得了群众的良好口碑。

历史川流不息，精神代代相传。如此一场充满文化底蕴，寓教于乐的比赛，不仅让我们加深了对祖国对党的认同和敬意，同时也让我们更加坚定信念，要永远信党爱党为党！

(嵊州瑞丰村镇银行 蒋柳燕)

特约评论

Comment

01

强底气鼓士气扬锐气，从胜利走向胜利

02

“农小土”是四季长“红”的初心与良沃

评论

评论/ >>>>

◎ 强底气鼓士气扬锐气，从胜利走向胜利

金秋十月，正是硕果累累的收获季节。瑞丰银行召开三季度业务分析会，深入总结前三季度工作业绩，分析研判当前经济形势，对照全年发展目标任务，深入剖析存在困难问题，有的放矢谋划下步思路，以实绩实效确保“四季红”、锁定“全年红”、谋划“来年红”，奋力开启瑞丰发展新局面。

明者防祸于未萌，智者图患于将来。在前三季度取得喜人业绩之际，瑞丰以强烈的忧患意识和进取精神，激励广大干部职工进一步增强底气、鼓足士气、激扬锐气，敢于攻坚克难，善于闯关夺隘，从胜利走向胜利。

从胜利走向胜利，要更好增强底气。这种底气，是一种“乱云飞渡仍从容”的自信。从只有片瓦遮头的信用互助组，到浙江省首家上市农商银行；从零资产积累，到千亿总资产、百亿净资产。瑞丰筚路蓝缕，一路前行，闯过了多少艰难险阻，度过了多少急流险滩，每每总能化险为夷，愈挫愈勇。而今，面对经济周期之痛、行业转型之痛、自身调整之痛，仍须保持自信从容，冷静分析，沉着应对，砥砺前行。这种底气，是一种“弄潮儿向潮头立”的自强。在风雨如磐中守牢初心，在惊涛骇浪中增长本领，主动顺应监管新趋势，抢抓发展新机遇，用足用好上市企业资源优势和平台优势，促进公司治理更加规范、银行品牌更加响亮、资本布局更加优化，巩固和保持发展上升强劲势头。这种底气，是一种“众人皆醉我独醒”的清醒。善于廓清迷雾，认清本质，理清思路，既不沾沾自喜，也不妄自菲薄，始终保持坚定清醒，坚持问题导向，多进行前瞻性研究，多进行趋势性预判，多进行引领性布局，日拱一卒，行稳致远。

从胜利走向胜利，要更好鼓足士气。气可鼓而不可泄。鼓足士气，就要求拥有坚定的信念。“志之所趋，无远弗届，穷山距海，不能限也。”每一个瑞丰人，都心怀百年梦想，以“百年瑞丰”为心中的灯塔，虔诚而执着、至信而深厚。只要理想信念不动摇、不滑坡，就能不怕风吹浪打，胜似闲庭信步，始终“风雨不动安如山”。鼓足士气，就要求进行坚韧的奋斗。

瑞丰的发展史，就是一部奋斗史。70 余年间，瑞丰历经四次改制、五次乔迁、十年转型，从一叶扁舟，成长为一艘航母。奋斗，仿佛瑞丰与生俱来的基因，已深深融入一代又一代瑞丰人的血液之中。今天，瑞丰人更要立足岗位，全心付出，真正做到守土有责、守土尽责、守土担责，大力弘扬永不平庸、永不满足、永不放弃精神，在时代的洪流中，进行不屈不挠的奋斗。鼓足士气，就要求落实坚强的保障。坚持“家文化”建设，秉承“严管善待，员工第一”理念，进一步完善“同行者关怀、亲情者关怀、初心者荣耀、奋斗者荣耀”四大模块在内的员工关爱体系，将瑞丰打造成为员工关怀的系统样本和行业标杆。

从胜利走向胜利，要更好激扬锐气。激扬锐气，就是要强化争先意识。要进一步强化“不走在前列就是风险、干不到一流就是失职，争不到一流就是后进”的理念，围绕打造“百年老店”，对内提质增效，对外树好标杆，为全国农信同业提供更多借鉴学习经验，争创全国一流农商银行、一流公众银行“双一流”。激扬锐气，就是要强化责任担当。要坚守定位聚主业，倾力服务为实体，推动服务资源向实体经济、先进制造业倾斜，推动服务地方经济取得新成效。各个支行要有“守好主阵地、当好主办行”的行动自觉，努力扬长避短，化不利为有利，化优势为胜势。每个员工都要以主人翁姿态，在劈波斩浪中开拓前进，在披荆斩棘中开辟天地，在攻坚克难中创造业绩。激扬锐气，就是要强化改革创新。瑞丰靠吃改革饭起家，靠不断创新书写了一页页辉煌篇章。接下去，对外，要持续强化政银合作，助力深化政务服务增值化改革，不断扩容“朋友圈”，增强辐射带动能力。对内，要持续深化数字化改革，创新相关考核激励机制等，造浓以业绩论英雄、用实干显担当、凭贡献定薪酬的良好氛围，打造一支敢打胜仗、能打胜仗、善打胜仗的队伍，为实现“1235”目标愿景打下坚实基础。

（文 / 陆海峰）

◎ “农小土”是四季长“红”的初心与良沃

10月6日，瑞丰银行召开三季度业务分析会，在总结工作研判形势的同时，党委书记、董事长吴智晖提出要求，要始终坚守“姓农、姓小、姓土”定位，服务地方经济，服务实体经济，推进具体业务做小做散做精做实，扎实巩固基础客群、基础业务、基础工作。

“姓农、姓小、姓土”，这句话很好，既是精准的定位，也是奋进的方向，更是不忘初心的本色所在。农商银行自然姓“农”，扎根于农村大地，锚定于乡村振兴，服务于三农经济。在新的时代背景下，农村金融大有可为，农村商业银行成为当前和未来发展的农村金融主力，这是毫无争议的。至于“小”，体现了一种“微服务”的理念，不以事小而不为，不以利小而争，只要是服务市场经济服务企业成长的事情，对于农商银行而言就应该不离不弃，深耕深研。“土”的意味则可以从两方面解读，一是不忘乡土意识，始终牢记自己是一家根植于本土的金融企业，所有工作都要接地气、务实效；二是不忘社会责任，在事业有成之后能够反哺本土，体现金融担当与社会价值。

金秋是收获的季节，但对于企业而言，却是年度工作成败的关键节点，能否在最后一季度打好收官之战，画上圆满结局，还是会留有悬念。所以，虽然大局已定，但同志仍需努力，还远没有到松口气歇一歇的时候，因此会上强调的确保“四季红”、锁定“全年红”、谋划“来年红”是十分务实且鼓舞士气的，加油冲刺还是坐等终局，结果将大不一样。

经过三年疫情，经济处于低谷，从国内国际形势分析，颓势或将持续一段时间，但我们可以看到，政府正在大力作为，政策正在精准发力，企业正在努力自救，市场正在缓慢复苏，走出低谷必将迎来强势反弹，没有一成不变的低迷，没有长衰不振的危机，关键在于谁在熬过阵痛，谁就能破冰迎来新的春意。所以，在这样的历史背景下，着眼将来，正视当下，吴董事长提出的“农小土”恰是瑞丰银行目前努力方向的真实写照，坚定“金融为民”的初心，服务“三农”和实体经济，

创新经营方式，做精业务模块，发展金融科技，严控金融风险，举全员之力对标对表逆势奋进，以风雨无阻的心态走进风雨兼程的常态里。

要牢记“农小土”，必先当好“店小二”，做好“服务员”。进一步加强渠道建设、产品创新、科技支撑，为推进乡村振兴和服务地方经济做实普惠金融。要通过贷款转型与存款转型的两手抓，探索调整贷款结构，打造供应链金融平台，坚持贷款发放“小、农、散”，依托核心企业信用，解决企业无担保、无抵押等信贷难题，建好用好网贷平台，充分利用政务数据，建立风控模型，打造线上获客、便捷申请、快速自动审批贷款的业务能力。要加强小贷业务建设，变坐商为行商，对区域内的各类产业主动上门对接，营销拓展客户。同时，要打造居民综合服务平台，整合百姓的消费需求，打造场景金融，定制金融产品，吸收低成本存款，实现存款产品化。

要落实“农小土”，还须科技作推手，风险预警化。当互联网金融越来越普及，科技引领转型发展成为农商行的主要抓手，要通过信息互通与资源共享，促进数字化转型和金融科技创新，实现后端平台化、前端特色化、产品个性化，从而推动农商行的信息化建设，提质“智慧银行”“网上银行”等载体。同时要通过科技力量健全风险防范预警体系，使操作更标准，风险更可控、隐患更直观，有利于长期监控借款者信息的准确性，降低不良信贷的发生率。

要优化“农小土”，还得转变经营理念，提升企业文化。在坚持党建引领的基础上，建立起符合现代商业银行经营需求的企业文化架构，将核心经营理念与企业核心价值观与具体工作及团队精神完美融合起来，以瑞丰精神引导“农小土”价值体系，筑牢百年瑞丰的根基。

“农小土”是瑞丰“四季红”的初心与良沃，更是瑞丰“全年红”的导向与指引，值得每一位瑞丰人深思而后行。

（文 / 钱科峰）



瑞丰联播

News

行内联播

01

跃升6位！瑞丰银行跻身“陀螺”
评价城区农商行前十

02

瑞丰银行再次现场
捐赠350万元

03

“慈善柯桥·爱心教育”
基金之桃李子基金首次
发放

04

瑞丰银行一数改项目获国家级奖项

05

瑞丰第二家清廉文化教育基地启用

06

瑞丰银行荣获浙江农商联合银行
数据创新应用大赛一等奖、三等奖

07

联合直播 | 首创！银政企共携手
探索乡村共富行新方式

08

嵊州瑞丰村镇银行连续第8年
斩获“全国百强”



行内联播

01 跃升6位！瑞丰银行跻身“陀螺”评价城区农商行前十

10月7日，中国银行业协会发布2023年度商业银行稳健发展能力“陀螺”（GYROSCOPE）评价结果，瑞丰银行位列城区农商行第十，较2022年度上升6位。

2015年，中国银行业协会首次发布“陀螺”指标评价体系，涵盖公司治理能力（G）、收益可持续能力（Y）、风险管控能力（R）、运营管理能力（O）、服务能力（S）、竞争能力（C）、体系智能化能力（O）、员工知会能力（P）、股本补充能力（E）九个维度，用于测评商业银行服务实体经济及自身经营情况，全面考察商业银行稳健发展能力。

本次“陀螺”评价结果，是对瑞丰银行“三好理念”的充分肯定。作为浙江首家上市农商行，自2021年成功登陆资本市场以来，瑞丰银行资产规模稳健增长，经营业绩稳步提升，资产结构趋于优化，资产质量持续向好，综合竞争力持续增强，坚定走好高质量发展之路。与此同时，瑞丰银行深度服务实体，持续深耕本土，拥抱金融科技，推进零售转型，在城市发展轨迹中留下闪光足迹。

新时代、新征程、新形势，今天的瑞丰提出“1235”目标愿景，即经营好“一家百年金融老店”，争创好“双一流”，践行好“三好理念”，实现好“五年再造一个瑞丰”。

未来，瑞丰银行将聚焦主责主业，坚守支农支小、服务实体、服务社区定位，坚持全方位成体系以人为核心的普惠金融不动摇，奋力扛起党和国家赋予农商银行的天然职责使命。

02 瑞丰银行再次现场捐赠350万元

8月30日，绍兴市慈善总会召开“善行越地 大爱绍兴”第五次会员大会，市委书记温暖出席会议并讲话，会上党委书记吴智晖代表瑞丰银行向绍兴市慈善总会捐款350万元，再次点燃大爱，共筑共富梦想。

“慈善事业是惠及社会大众的事业，是社会文明的重要标志，是一种具有广泛群众性的道德实践”。以习近平同志为核心的党中央多次倡导通过传播慈善文化，发扬慈善精神，弘扬传统美德，践行社会主义核心价值观。一直以来，瑞丰银行始终坚持金融为民，金融向善，大力发展普惠金融理念，热心公益事业，推动公益慈善事业可持续发展，累计慈善捐资总额超1.2亿元。

2012年起，瑞丰银行以“助村、助困、助学、助老、抗击疫情”等形式，先后成立“瑞丰慈善基金”“瑞丰共富基金”“瑞丰桃李子基金”等品牌，先后捐助300余个美丽乡村建设项目，捐赠金额超过4200万元；补助低保户51000余户（次），金额超过3200万元；以建造“益梦书舍”、专项助学金、“微心愿”等形式全力扶助困境学生和困难教师，受益师生超过4000人次，金额680万元。先后获得“浙江省扶贫工作先进集体”“第五届浙江慈善奖”等荣誉，在2022中国企业慈善公益500强榜单中跻身百强。

03 “慈善柯桥·爱心教育”基金之桃李子基金首次发放

9月8日上午，在第39个教师节即将到来之际，由瑞丰银行捐赠的“慈善柯桥·爱心教育”基金之桃李子基金举行首次发放仪式，现场向获得2023年柯桥区“桃李奖”的百名优秀教师发放奖金。柯桥区慈善总会会长马芳妹，区教体局副局长章志坚，瑞丰银行党委副书记、行长陈钢梁等参加。

瑞丰银行一直践行把银行自身发展好、区域经济服务好、社会责任履行好“三好理念”。在这个理念的引领下，瑞丰银行推进“三助慈善”，连续11年开展助困、助村、助学，各项慈善捐资总额1.2亿元。其中，“瑞丰助学”以专项助学金、“微心愿”等形式帮扶贫困学子，受益学子超过4000人次。为助力“乐善柯桥”“学在柯桥”两大教育品牌，今年5月20日，瑞丰银行向区慈善总会捐赠520万元成立桃李子基金，专项用于支持柯桥区教育事业发展。

陈钢梁代表桃李子基金捐赠企业作现场励志讲话。他说，瑞丰银行是柯桥本土银行，根在柯桥、长在柯桥，也是依靠柯桥这片沃土，发展壮大成为全球千强银行、农商银行标杆银行、浙江首家上市农商银行。教育对于一个地区乃至一个国家的发展都至关重要，是功在当代、利在千秋的德政工程。一个地区教育往往与这个地区的发展息息相关，我们一直十分关注柯桥教育事业的发展。我们希望通过自己的绵薄之力，给学生带去信心、给教师带去温暖，为柯桥教育事业不断添砖加瓦。

04 瑞丰银行一数改项目获国家级奖项

2023年11月3日，中国人民银行核心金融期刊《金融电子化》杂志社主办的“2023金融科技大会暨第十四届金融科技创新奖颁奖仪式”在江苏苏州举行，瑞丰银行申报的“瑞丰银行营销策划调度平台”项目凭借在数字化转型和业务发展方面的突出贡献，从全国各金融机构送选的800多个项目中脱颖而出，获得金融科技赋能业务创新奖。

瑞丰银行此次申报的项目以大数据平台数据存储、自主搭建的微服务架构、Vue+SpringBoot前后端框架、G6图可视化引擎和规则引擎为技术底座，实现了多渠道、多波段、自定义的营销策划平台。该平台支持邀约、客群、模型、静态等多形式的客户名单，打通AI、短信、客户经理、企微等多种营销渠道，结合客户指标、时机、渠道反馈的组合使用，实现用户灵活化、自定义、策略化规则配置，满足业务对不同类型客群复杂营销运营方案需求的落地。以信用卡客群作为首个试点客群，从新客到活客，到价值客户提升，已落地10个营销方案，截至2023年8月末，信用卡激活成功率提升17%，首刷成功率提升23%，新客开卡意向增加12%，活动短信点击率提升12%。

该项目是瑞丰银行基于金融科技创新的营销解决方案，解决了银行业客户需求洞察、营销策略制定与执行以及市场竞争力提升等重点、难点和关键问题，帮助银行提升市场竞争力、提高客户满意度和营销效果。通过数据挖掘和分析洞察客户特征，精准客户分类，准确筛选目标客群，制定个性化的营销方案，提高营销的成功率和满意率；提供数据驱动的营销策略、自动化营销调度和执行功能，高效地落地实施复杂营销方案，降低人工操作的错误和成本，提高活动执行效率；通过多渠道的协同功能整合渠道资源，AI、短信等渠道先行，节省人力成本和时间成本，降低银行客户营销成本。



行内联播

05 瑞丰第二家清廉文化教育基地启用

为营造崇廉尚洁拒腐的良好氛围，推动清廉单元建设向最小颗粒度深化细化，行纪委依托“三铁”精神为清廉品牌，建成了全行第二家清廉文化教育基地，为从严治行、高质量发展，注入了新动能。

基地以“铁账本、铁算盘、铁规章”为元素，分别代表着“一丝不苟”的农信精神、“精益求精”的农信品质和“清廉合规”的农信责任。正是我行清廉金融文化的内在要求。

“一丝不苟”本意是做事十分认真、细致，一点儿也不马虎，可演绎为瑞丰制度健全，制度先行，让制度说了算；“精益求精”本意是不断追求更好的状态和更精细的境界不断努力，不断进步，实现自我价值最大化，可演绎为我行队伍奋斗向上，善战能胜，永不言败；“廉洁合规”则是不损公私肥，要合乎规范，养成自觉合规操作的良好习惯，可演绎为严格的机制约束、行为准则和职业操守。

基地通过图文并茂形式，将“三铁”精神以“责任落实”“教育提醒”“监督执纪”“四责协同”“大宗采购”“选人用人”“重大事项”“队伍作风”“关键少数”等工作内容展现得淋漓尽致，寓意深远。同时公开承诺客户经理廉洁从业8条禁令，通过“瑞丰亲清码”自觉接受广大客户监督，进一步提升金融服务水准。

下一步，行纪委将进一步拓展廉洁文化阵地，丰富廉洁教育载体，不断提高我行清廉单元的颗粒饱满度。

06 瑞丰银行荣获浙江农商联合银行数据创新应用大赛一等奖、三等奖

为进一步提升全系统零售业务数据分析、挖掘和应用能力，推进零售金融数据创新优秀经验和做法交流，浙江农商联合银行于11月3日开展2023年数据创新应用大赛决赛。瑞丰银行参赛团队捧回大赛一等奖、三等奖两个奖杯！

瑞丰银行参赛作品《从精耕细作到价值规划 打通零售客群上送脉络》荣获客群运营赛道一等奖。该作品从客户价值经营角度出发，聚焦海量基础客户无人管户的痛点问题，探索把小客户养成大客户，再把大客户反哺支行的客户上送机制，实现基础客户向中高端客户输送提质，打破银行零售业务服务“二八定律”，从服务少数人到服务大多数人，破解海量客户、高品质服务、有限人力的“不可能三角”，打造数字化营销大脑，再造农商行产能倍增。

在管理决策赛道上，瑞丰银行参赛作品《以数为媒 人机互联-个人小额贷款O2O标准化授信模式》获得大赛三等奖。该作品以单一线上线下授信存在的问题为导向，提出线上线下优势互补，深度融合理念，以人为核心，发挥农商行人缘、地缘、亲缘优势，建立客户视图、调查底稿双核支撑，重点打造标准提额、二次定价、产品转化、额度分配、拒客回捞五大维度授信运营机制，最终实现授信核准率提升、客户满意度提升及综合化营销效能提升。

零售金融数据创新应用大赛是浙江农商联合银行策划开展的重点项目比赛，旨在展示系统内各行社在数字化客群运用上的创新思路和成果。上述成绩的取得是浙江农商联合银行对瑞丰银行零售数字化客群应用和创新实力的充分肯定。瑞丰银行将以此为契机，持续加强自身客群管理能力，深入探索客群结构构建优化，护航全行高质量发展。

07 联合直播 | 首创！银政企共携手探索乡村共富行新方式

9月28日晚，瑞丰与柯桥传媒集团联合举办的共富乡村行系列——“向往的田园生活@齐贤篇”圆满落幕。本次直播不仅在瑞丰视频号端直播，也同步在笛扬新闻app转播。本次直播活动累计吸引17.5万人次观看，平均时长达18.87分钟，共富产品订单共359单。

本次与柯桥传媒集团联合直播，由柯桥区委宣传部协助指导。活动紧扣共富同行主题思想，以推广介绍齐贤街道红色旅游景点、手工藕粉等农特产品为主线，重点介绍亚运周边场馆设施配套金融服务，同时就反诈案例进行防范解读。丰富多样的直播内容，活跃了直播间的气氛，也进一步提高了直播间观众的金融知识覆盖面、可得性和满意度。

本次直播，是瑞丰银行“共富星期四”的直播品牌故事系列。银政企多方携手为绍兴乃至全国网友，推介柯桥齐贤街道的手工藕粉特产，让企业得实惠，让农民增收益，助力乡村振兴。“共富星期四”乡村共富行系列直播活动，从开播至今，积极探索转型升级，融合品牌故事、农时农事和地方特色文化，进一步带动特色农产品销售，促进消费稳增长，综合性、立体式、全方位展示农业农村发展新气象。

08 嵊州瑞丰村镇银行连续第8年斩获“全国百强”

10月27日，第十五届中国村镇银行发展论坛暨中国县域金融发展论坛在北京召开，会上公布了2022年全国村镇银行综合业务发展排名结果。嵊州瑞丰村镇银行在1643家村镇银行中脱颖而出，连续第8年斩获“全国百强村镇银行”荣誉。本次荣誉是对嵊州瑞丰村镇银行追求卓越的肯定，也见证了该行全体员工的不懈努力。

嵊州瑞丰村镇银行自成立以来，始终秉承服务地方、支持小微的经营宗旨，不遗余力深耕三农，致力于不断深化普惠金融，持续提升服务水平和质量，赢得广大客户和监管机构的高度认可。截至2023年9月末，该行存贷款规模超70亿元，涉农贷款32.50亿元，贷款户数10535户，全年开展客户金融宣教与活动超一千场。

在荣誉面前，嵊州瑞丰村镇银行将继续秉承“立足县域、支农支小”的经营理念，以客户为中心，深度服务实体经济，不断汲取优秀村镇银行的经验，推动更多金融产品和服务覆盖农村、惠及百姓，以更高质量的金融服务，为农村经济的繁荣和农村居民生活的改善贡献更多的力量。

瑞丰责任

Responsibility

责任

01

精彩亚运 瑞丰同行

精彩亚运 瑞丰同行



举世瞩目的杭州第十九届亚(残)运会已全部精彩落幕,作为全市金融机构城市侧重点保障网点最多的金融机构,瑞丰银行积极开展各项亚运金融服务基础工作,组织各重点保障网点在提升现金服务、外汇兑换、商户巡检等三大领域服务质效上做到精心准备、及时响应、有效应对,圆满顺利完成亚运期间瑞丰银行各网点尤其是重点保障网点的金融服务保障工作。

一、高度重视,及早部署,全行动员

瑞丰银行涉及城市侧重点保障网点和重点点位保障网点多达17个,为全面贯彻落实亚运会金融服务保障攻坚行动,7月初,瑞丰银行提前召开亚运会期间金融服务工作落实与保障部署会议。行领导在会上强调,瑞丰银行作为柯桥本土金融机构,要以亚运办赛城市的责任担当,深入推进亚运会各项金融服务保障工作。动员会议要求各支行

网点增强大局意识,落实属地管理职责,严格按照“谁的客户谁负责”“谁的商户谁负责”原则,加强亚运会期间金融服务人员保障,切实落实各项服务任务。

亚运金融服务保障动员大会的召开,按下了瑞丰银行亚运金融保障工作的启动按钮,瑞丰银行全面进入亚运金融保障工作准备阶段。

二、制定制度,抓实细节,搞好演练

根据中国人民银行杭州中心支行办公室印发的《杭州亚运会和亚残运会人民币现金服务保障工作方案》要求,瑞丰银行第一时间制定《瑞丰银行关于做好亚运会和亚残运会期间人民币现金服务保障工作的通知》《瑞丰银行亚运期间金融服务突发事件应急预案》《关于压紧压实亚(残)运会期间金融服务保障相关工作任务与责任落实的通知》等,明确各部门和支行的工作目标、细化实施方案,确保关键责任到人到岗到事。

制定《瑞丰银行亚运期间金融服务保障指导手册》,手册内容分为外汇业务、现金业务、网点服务等三大类,其中又详细制定个人外币兑换业务、外汇业务应答话术、现金业务日常办理应对、现金应急保障、商户服务、系统故障应

急保障、网点服务要求、网点投诉舆情处理等金融服务保障工作。组织网点人员认真学习,做到能办业务、会办业务、办好业务,确保亚运期间“零涉外投诉”“零重大事件”。手册的制定,使各重点保障网点有章可循,有人可问,有效促进瑞丰银行亚运金融服务重点保障工作高效有序推进。

在前期制定相应的应急处置预案的基础上,9月15日,瑞丰银行组织开展亚运期间金融服务突发事件应急演练工作。应急演练就ATM机故障报修、投诉处理、现金调剂、舆情监测及商户外卡刷卡问题解决等情况进行实战演练,按应急预案流程进行了沟通联络和处理。应急演练不同的突发模拟事件各环节处理代入感真切,着实提高各亚运重点保障单位协作配合做好保障工作的应对能力。

三、层层落实,多方合力,全面保障

(一)全力做好现金服务保障工作

1.全面启动原封新券投放及现钞备付

9月1日-10月31日,全行网点投放原封新券65000万元,其中20元以下小面额现金投放1862万元,1元及以下硬币新钞投放82万元,自助设备投放原封新券12000万元。原封新券的足量投放,确保了亚运期间现金整洁率的提升和优化。

2.积极对接商户,做好宣传摸排工作和商户巡检工作

商户对接交出高分成绩单。瑞丰银行涉及亚运重点保障网点17家,重点保障自助设备31台,落实对接11家现金服务定点景点及2家商圈和一家专业市场以及9个重点场馆城市侧周边商圈,摸排走访商户4859家,发放《迎亚运现金服务倡议书》5235份,建立工作联系群25个,回收兑换商户残破币600.83万元,兑换零钱64万元,对商户涉及的现金问题确保在10分钟内予以响应,保障重点区域内商户的现金供应需求。

3.全面加强网点小面额现钞备付,发放全市首批零钱包

重点保障网点全面加强小面额现钞备付,在最短时间内组织制作了一批零钱包,向重点保障商户上门发放了全市首批零钱包兑换零钱包,此项服务工作获得商户的极大认可,被绍兴越牛新闻和绍兴电视台采访播出。亚运期间瑞丰银行辖区网点共发放零钱包2100个,兑换零钱84.5万元,其中向商户发放零钱包1650个,兑换零钱68.5万元。

4.提升现金服务,营造良好现金服务氛围

网点已建立常态化现金直通服务机制,开通零钱兑换绿色通道窗口,方便客户办理零钱兑换和残破币兑换。8月和9月,分别组织现金服务重点保障网点开展外币兑换和反假知识及“礼迎亚运”网点服务及外语提升培训。同时,亚运期间组织机构网点开展现金宣传活动28次,开展“爱我亚运,畅通人民币”使用主题宣传活动,进一步畅通现金

收付渠道,普及反假货币知识,宣传服务群众5600人次,着力提升亚运期间现金流通支付环境。

(二)多种措施做好外籍人员服务准备

1.国际业务部针对重点保障网点相关人员开展个人外币兑换业务的培训工作,对外汇业务的基本知识和简要操作进行讲解,确保员工熟悉了解外汇业务兑换工作和操作流程。

2.国际业务部编写了亚运期间外汇业务应急手册,就如何办理外币兑换业务、如何引导外籍人员就近去其他结售汇银行网点办理兑换等业务问题进行模拟演示。同时,将手册下发到重点保障网点每位员工,要求员工在每天晨会上学习,熟练掌握亚运接待基本英语。

3.聘请外教老师对各重点保障网点工作人员和其他网点外语“专员”针对性开展二期英语培训和通关。各重点保障网点都备有AB岗位二名外语“专员”,其他支行营业部也指定1名英语“专员”,为外籍客户提供更专业优质的金融服务。

(三)有序推进重点商户POS机和ATM机外卡受理工作

1.全面梳理亚运会相关领域重点商户清单,制定改造方案,逐户上门排查,通过换签协议、更换机具、张贴标识、操作培训等形式全面落实受理改造工作。对重点保障网点周边商圈的重点商户银行业统一标准移动支付受理改造率均达100%,同时完成数字人民币改造,对其中的38户重点商户完成外币受理改造。

2.对全行186台ATM机进行外卡受理改造,并对所有重点保障网点的ATM机外卡受理进行全面测试,确保亚运期间外卡取款正常办理,亚运期间共办理外卡取现业务150笔,取款金额18.71万元。

(四) 强化重点保障网点督查机制

1. 总行领导多次带队对重点保障网点工作开展情况开展督查,对存在问题落实各部门及时商讨整改。

2. 建立赛时重点保障网点督查机制。亚运赛时期间,瑞丰银行运营管理部、零售金融部、国际业务部、金融科技部、保卫保障部等部门对赛时各重点保障网点现金业务、零钞兑换、网点服务、商户走访、外币兑换、系统运行、安全保卫等情况开展督查,不定时对各网点及保障点位服务情况进行现场督查,并督促相关机构及时整改督查中发现的问题。

通过以上措施,瑞丰银行全面完成亚运期间的各项金融服务工作目标,确保亚运期间金融服务“零涉外投诉”“零重大事件”。

(运营管理部 张永钢)



瑞丰文化

Culture

文化

01

瑞丰商学院办学十周年回顾

瑞丰文化 / RUIFENG

春风化雨 薪火传承

瑞丰商学院办学十周年回顾 ▶

2013年10月18日，瑞丰商学院落成在美丽的柯桥瓜渚湖畔，成为了浙江农信“第一家”企业大学。

学院秉承“尚学、知行、创变”校训，致力于打造瑞丰自己的“黄埔军校”！

2017年4月，取得民办学校和民非组织办学资质，成为全省农信系统唯一一家法人学校。



第一章：高瞻远瞩，以启山林

历任领导对学院办学都给予高度重视，并提出殷切希望：

俞俊海董事长提出“前三年对内，中三年半开放，后三年全开放”；

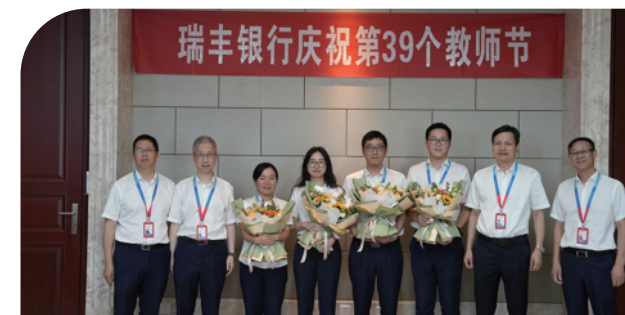
章伟东董事长提出“要理论、实务、案例结合好……真正打造培养瑞丰人才的黄埔军校”；

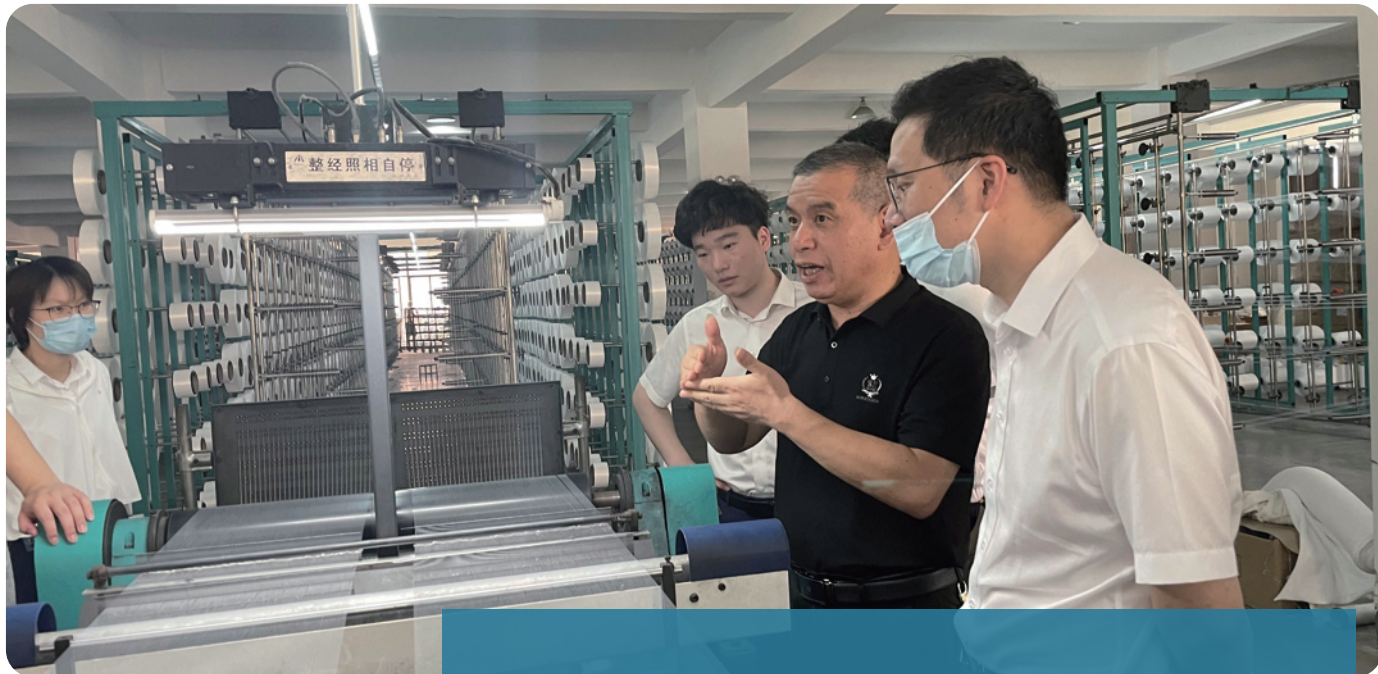
吴智晖董事长要求“实训为主、立足自身；面向全国、走在前列”“擦亮金名片，打造新样板”。

在第39个教师节来临之际，吴智晖董事长专门到商学院看望慰问内训师代表。

办学以来，上级领导、知名教授学者亲临商学院授课分享：

- 省行王小龙董事长给青年干部授旗、授课；
- 省行党委副书记潘天灵给青年干部授课；
- 省行祝昌联组长给“三航”干部授课；
- 原央行货币委员会委员、北大教授**黄益平**，著名经济学家、清华大学文化经济研究院院长魏杰分别在两届瑞丰财经论坛作主旨演讲；
- 浙江大学经济学院书记张子法授课；
- 省经信厅原一级巡视员凌云授课。





第二篇章：项目为王，赋能业务

坚持“无设计、不培训”导向，形成“航系”干部培训、“鹰系”营销培训，“薪火”新员工培训等品牌化培训项目。

- “航系”干部培训：形成了领航中层干部、远航青年干部、领航精英干部、启航新晋干部、星航核心人才培训体系。已先后举办8期启航新晋干部培训，229名新任干部实现了从业务骨干到基层管理者的华丽转身。

- “鹰系”营销培训：采用“一前+两上+两下”模式开展后备营销项目培训，覆盖后备个贷、后备公司和后备理财经理。

每年开展在职公司、个贷、理财客户经理轮训项目。5年来，已通关后备公司客户经理71人，后备个贷客户经理165人，后备理财经理104人。

- “薪火”新员工培训：十年间持续迭代、不断创新新员工培训项目，研发“两上两下”训战结合培养新模式，实现新员工柜面业务实操和文化融入零过渡上岗。10年来，累计培训新员工1256人。

- 牵头推进“三化塑形”项目，2022年10月-2023年3月，历时5个月，完成六大岗位手册撰写，共6套，近60万字。

2023年3月-7月，历时4个月，完成钱清、越州、总行营业部3家试点支行“三化”现场塑形，实现从“游击队”到“正规军”的转型，为我行长期可持续发展夯实基础。

第三篇章：师资为本，整合资源

内训为主、外训为辅，十年间，培养打造了一支业务能力突出、综合素质全面的内训师资队伍。

探索“选用留育”四项机制打造高质量师资队伍，每年组织内训师培训，不定期组织课程开发大赛等。

每年教师节开展“走心”慰问，选聘和培育内训师资队伍。

开展内训师主题年会和内训师俱乐部活动，丰富内训师生活。

学院始终坚持“721”法则，训战结合，整合培训资源，搭建培训体系。

构建总行、部门、支行三级培训体系和完备的课程体系。

搭建训战结合的教学实践基地：五大类46个教学实践基地。

构建富有特色的导师辅导体系。





第四篇章：移动互联，开放办学

◎2015年12月，上线“瑞丰知鸟”线上学习平台，开启移动学习培训新模式。

2019年3月1日，“快乐星期五，学习正当时”直播学习开播。4年多来，先后开播 112 期，2022年编印直播案例集。

2023年7月，通过知鸟平台引入“智能陪练”功能，模拟真实场景人机对练，率先在个贷客户经理中打造业务驱动下的数字化培训新模式。



推出知鸟专题学习版块，让线上学习更系统化。

引入“得到”线上学习平台，推开一扇知识学习的窗口，构建学习型组织的探索。

◎孵化教学实践基地：先后与浙江大学经济学院、对外经贸大学等7所省内外高校签订战略合作协议。

◎半开放办学：2017—2019年先后接待来自全国19个省份125批次农信系统兄弟行社来学院培训学习，共计接待学员3885人，其中行领导以上396人，董理事长73人，创收逾千万。

除此之外，商学院还精心做好各类高端培训的接待。



第五篇章：回望十年，深情寄语

商学院院长(李宝福)：商学院办学十周年，一路走来，衷心感谢各届领导、历任内训师，用心付出，点亮他人。因为有你，所以精彩！立足新战略，开启新探索，真诚祝愿我们商学院立足自身，面向全国，走在前列，越办越好！