

百年
瑞丰

上市四周年特刊
BANK OF RUIFENG

越奋进 · 悦向上



目录

Contents

01.

刊首语

01 · 奋进新征程 创造新业绩

03.

特别策划

13 · 党建领航

15 · 战略突围

17 · 零售转型

19 · 普惠做实

21 · 公司破局

23 · 国业破茧

25 · 金市做专

27 · 授审改革

29 · 风险筑堤

31 · 消保护航

33 · 资负管理

35 · 运营焕新

37 · 创建登顶

39 · 安全筑基

41 · 队伍建设

43 · 数字化转型

45 · 内审监督

47 · 内训赋能

02.

特别活动

05 · 瑞丰银行举行金融助力共同富裕推进会

09 · 瑞丰银行举办银行首席走进“一基四箭”活动

04.

特约访问

51 · 特约评论

55 · 与企同行

57 · 股东致信

59 · 专家发声

61 · 员工心声

05.

发展图谱

03

《百年瑞丰》总第 92 期
2025 年 07 月印刷出版

《百年瑞丰》编辑委员会

主任:严国利

主编:李菲

编辑:汤晓琳 鲍佳丽 俞程程 贺俊杰 华明浩

责任编辑:俞程程

视觉编辑:贺俊杰

编印单位:浙江绍兴瑞丰农村商业银行股份有限公司

发送对象:本行员工及客户

印刷单位:杭州高腾印务有限公司

印刷数量:1000本

投稿邮箱:bainianruifeng@163.com

地址:浙江省绍兴市柯桥区笛扬路1363号

· 沟通瑞丰人

· 服务合伙人

· 连接社会人

刊首语

PROLOGUE

奋进新征程 创造新业绩

——党委书记、董事长
吴智晖

在上市四周年之际，瑞丰银行以交出一份自身发展、区域服务、责任履行的“三好”答卷，展现出浙江首家上市农商银行的实力担当与责任担当。当前，面对“三低一高”复杂金融形势和愈演愈烈的行业“内卷”形态，全体瑞丰人要以坚如磐石的高质量发展信念，奋进新征程，创造新业绩，凝心聚力开拓瑞丰特色发展新路径。

擦亮先锋旗帜，淬炼攻坚克难的战斗意志。全行上下要紧紧围绕“抓客户、拓市场、控风险”主基调，锚定六大“必赢之战”攻坚课题，立足“一基四箭”战略平台，聚焦年度重点工作报告核心任务，全力突破分层分类考核与双清双增等关键指标。要在客户拓展一线彰显先锋格局，紧盯普惠金融、养老金融等民生领域，将服务送到小微商户手中、群众心里，用脚步丈量市场温度；要在区域攻坚前沿展现先锋能力，以差异化特色化服务能力融入“一基四箭”区域服务实践；要在风险化解关口淬炼先锋担当，严把合规生命线，筑牢风控防火墙，护航高质量发展行稳致远。

锻造硬核作风，弘扬“六干精神”的时代锐气。作风是战斗力，更是竞争力。全体瑞丰人要以真抓实干、马上就办、办就办好的劲头践行“六干”要求。要在“六干”考验中磨砺成色，面对转型阵痛要迎难而上“主动干”，优化流程瓶颈要创新突破“高效干”，守护清廉底线要秉公执纪“干净干”；要在“六干”成效中检验担当，以普惠贷款覆盖率、科技项目落地率、减负赋能提升率、风险防控达标率作为检验作风的标尺；要用“六干”精神锻造铁军，对不作为者问责到底，为敢担当者撑腰鼓劲，形成“能者上、优者奖、庸者下、劣者汰”的鲜明导向。

凝聚磅礴合力，奏响融合发展的瑞丰最强音。合力源于融合，伟力出自协同。全行上下要打破壁垒、贯通血脉，构建“三位一体”融合新格局。要强化党业融合，让党建工作深度嵌入外部环境维护、内部公司治理、员工合规管理、客户服务管理、业务风控管理全流程；要强化总支融合，建立健全敏捷小组、人员交流等机制，推动总行战略穿透基层末梢，提炼一线实践反哺顶层设计，强化复合型桥梁型人才培养；要强化精神融合，以“奋斗-奔跑”文化凝聚共识，用“三铁精神”筑牢底线，让全体瑞丰人心往一处想、劲往一处使，汇聚为无坚不摧的瑞丰力量。

风正帆悬启新程。让我们以高质量发展信念为舵，以“六干精神”为帆，无惧风雨、破浪前行，在新征程上合力书写“百年瑞丰、再瑞再丰”的瑞丰伟业。

特别活动

02

- 瑞丰银行举行金融助力
共同富裕推进会
- 瑞丰银行举办银行首席
走进“一基四箭”活动



实施金融“五大行动”助力缩小“三大差距”

瑞丰银行举行金融助力共同富裕推进会



6月25日下午，瑞丰银行在上市周年庆之际，举行“实施金融‘五大行动’助力缩小‘三大差距’——瑞丰银行金融助力共同富裕推进会”，重磅推出一系列助力共同富裕的创新举措，赋能打造共富示范县域样板。

浙江农商联合银行党委委员、党委组织部（人力资源部）部长余建出席会议并讲话。柯桥区委副书记、区长景尧，浙江农商联合银行绍兴管理部主任舒朗山，一届区政协副主席、区慈善总会专职副会长吴汉华出席会议。瑞丰银行党委书记、董事长吴智晖致辞。区府办（金融服务中心）、区卫生健康局、区行政审批局、区共同富裕指导中心、区民政局、区农业农村局相关负责人；平水镇、稽东镇、王坛镇主要负责人，其他镇（街道）分管负责人；柯桥区农创客发展联合会等企业、三农、社区客户代表应邀参加会议。瑞丰银行班子成员陈钢梁、严国利、秦晓君、罗妙娟、宁怡然参加会议。



现场，余建、景尧、舒朗山、吴汉华、吴智晖等共同发布“再瑞再丰·共创共富”慈善基金焕新升级，同步启动“南部山区共富领航基金”，该基金将用于支持南部山区高质量发展，推动柯桥南部山区产业升级、项目建设、人才培育、片区发展、公共服务等。



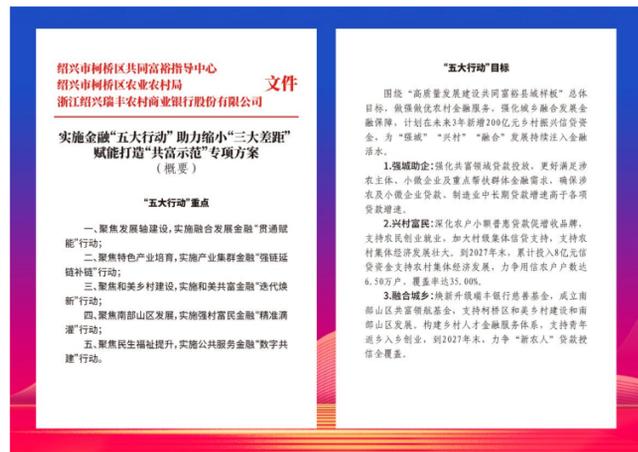
余建指出，本次推进会是浙江农商银行系统深入贯彻落实省委省政府以“千万工程”牵引城乡融合发展缩小“三大差距”推进共同富裕先行示范的有力举措。瑞丰银行要在践行普惠金融、服务乡村振兴、助力共同富裕上当标杆、作示范，要以本次活动为契机，深入实施金融“五大行动”，在助力缩小“三大差距”上做出成效、做亮特色、做精模式，为地方经济社会高质量发展注入强劲动能。

吴智晖在致辞时深入阐述瑞丰助力共同富裕的历史担当、时代担当、未来担当。他说，瑞丰70余年长盛不衰和上市4年优异表现源于坚持金融工作政治性、人民性，一体推进金融服务与地方发展相融合的发展韧性。本次创新实施金融“五大行动”，瑞丰将以金融纽带连通强城兴村路径、以资金活水激发产业升级动能，以慈善助力焕新和美乡村风貌，以共富理念创新农户增收举措，以多方协作打造数字普惠生态，为谱写共同富裕先行示范新篇章贡献瑞丰力量。



五大行动促共富

活动现场，瑞丰银行联合柯桥区共同富裕指导中心、柯桥区农业农村局发布《实施金融“五大行动”助力缩小“三大差距”赋能打造“共富示范”专项方案》。方案聚焦“贯通赋能”“强链延链补链”“迭代换新”“精准滴灌”“数字共建”五大行动，做强做优农村金融服务，强化城乡融合发展金融保障，为“强城”“兴村”“融合”发展持续注入金融活水。



产品赋能助共富

聚焦服务产品创新，瑞丰银行发布共富服务产品体系，针对小微、三农、社区等多元群体，打造专属金融产品矩阵，通过专业化服务队伍与特色服务策略，构建“精准滴灌”的普惠金融生态，为市场主体注入强劲发展动能。



三链培育助共富

推进会上，瑞丰银行启动“三链培育助共富”行动，向“兴村共富链”“科创产业链”“传统产业链”三大产业链代表授予百亿共富专项资金授信。



特色平台助共富

“柯桥农创驿站”与“柯桥农创会客厅”这“一站一厅”，构建起农创客从创意到产业的孵化平台，实现金融服务与农业创新深度融合，为培育新型农业经营主体、激活乡村振兴活力提供有力保障。



公共服务助共富

在公共服务领域，瑞丰银行积极拓展金融服务边界，分别与柯桥区卫生健康局、行政审批局达成战略合作，共建惠民健康卫银合作项目、银政百事通直播间战略合作项目。以“金融+公共服务”模式，将便捷与普惠延伸至民生服务的方方面面，切实提升群众获得感。



共富队伍促共富

瑞丰共富推荐官“小象舅舅”带领“两员一顾问”共富队伍庄严宣誓，展现出以实干践行使命、护航共富的坚定信念。



聚首沃土 共启新章

瑞丰银行举办
银行首席走进“一基四箭”活动

6月27日下午，瑞丰银行在数字金融中心举办银行首席走访日——走进“一基四箭”（越城篇）活动。这既是“越奋进·悦向上”上市周年庆系列活动之一，也是“银行首席走进瑞丰”主题活动的又一创新形式。本次活动邀请到近30位银行首席、分析师和投资者代表，以及滨海新区招商局、绍兴市研究院联盟、浙江大学绍兴研究院、绍芯实验室的领导、专家等多方嘉宾，以“战略解读+产业洞察+实地探访”的形式，聚焦备受投资者关注的“一基四箭”区域策略，从“纸上蓝图”走进“发展热土”，从“数据推演”触摸“产业脉动”，全方位展示战略落地的实践成效与未来空间。瑞丰银行党委书记、董事长吴智晖，党委委员、副行长严国利，董事会秘书章国江等出席活动。

活动现场，吴智晖以三组关键词，表达了对分析师及投资者朋友们长期信任与价值同行的诚挚谢意，传递了对瑞丰银行“一基四箭”区域战略深耕的决心与信心。**第一组关键词“远见与笃行”**。过去四年，经济复杂多变，市场跌宕起伏，投资者们的专业理性研判和基于价值的投资决策，指引瑞丰在资本市场的浪潮中，始终保有前行的底气和战略定力。**第二组关键词“挑战与坚守”**。面对“三低一高”的挑战，作为本土农商行，我们将深度扎根、精耕细作、有所为有所不为的坚守作为破题之道，矢志不移推进“1235”高质量发展战略，量身定制“一基四箭”区域策略，2024年，异地以高于本土4个百分点的存款增速和10个百分点的贷款增速，打造了全行新的增长极。**第三组关键词“沃土与期盼”**。在扎根“一基”大本营的同时，越城这片沃土及产业，

承载了瑞丰近20%的贷款资产，让我们收获了时间最丰厚的馈赠，同时，越城区超过14万家的存续企业，更是我们未来向下扎根的深度所在。

章国江以“溯源经纬”、“览域观势”、“笃行致远”三大篇章，系统阐释了“一基四箭”的战略根基与差异化定位，用鲜活案例全景式展示了瑞丰银行“一基四箭”的生动实践。

银行的战略落地，离不开地方政府的规划引领和产业土壤的培育。会上，绍兴市滨海新区招商服务二局局长刘晨详细解读了滨海新区壮丽的发展蓝图和清晰的产业路径，展现了其“强劲活跃增长极、产城融合示范区”的无限魅力。绍兴市研究院联盟秘书长陈朝晖深度分享了绍兴区域创新发展的丰厚科研积淀与前沿成果，深刻诠释了“智囊先行”如何为产业跃升与区域繁荣提供坚实的体系支撑和创新源泉。

为深化“真调研、促实效、强感知”的理念，活动还安排了集成电路产业园和芯联集成的实地参访，与会人员走进产业一线，近距离考察越城“芯”产业集群的发展现状，直观感受瑞丰银行服务的企业新生态与区域经济新动能。

本次活动是一场汇聚智慧的“特殊调研”、一次思想激荡的“特殊碰撞”，是金融与资本市场、产业端的深度对话。未来，瑞丰银行将把“一基四箭”的蓝图一绘到底，让“基”的稳固性与“箭”的突破性同频共振，在激烈的市场竞争中赢得更广阔的发展空间，以扎实的经营成果回馈投资者信任，也为区域经济高质量发展注入金融活水。



特别策划

03

瑞丰银行迎来上市周年庆。
上市以来，瑞丰银行总资产、存贷款余额、归母净利润等重点指标表现“亮眼”，资产质量保持稳健，凸显浙江首家上市农商银行“拔节向上”的强劲姿态。勾勒瑞丰成长曲线，该行何以担当区域经济高质量发展的生力军？周期波动与行业变革的双重变奏下，该行如何拥抱新时代的潮涌？《百年瑞丰》推出特别策划，管窥瑞丰高质量发展背后的澎湃动能。



筑牢“农商姓党”政治属性 以高质量党建引领高质量发展

2025年，瑞丰银行迎来上市四周年。四年砥砺前行，我们始终坚守“金融为民”的初心使命，坚持把党的领导贯穿于改革发展全过程各方面，持续深化党的建设，推动全面从严治党向纵深发展、向基层延伸，切实筑牢“农商姓党”的政治属性，为全行高质量发展提供坚强的政治保障和组织保障。

◎ **一是强党委、带全局，提升“引领力”。**作为地方金融主力军，瑞丰银行党委始终坚持高举旗帜、坚定方向，在战略谋划、班子建设、制度执行等方面持续发力，不断强化党委“把方向、管大局、保落实”的领导作用。紧扣省行党委决策部署，将其转化为全行发展的目标愿景和具体举措，扎实推进“1235”高质量发展战略，确保党的意志在经营管理中落地生根。通过打造“五型党委”、构建“五强班子”，持续加强党委自身建设，严格落实“第一议题”制度，建立学习、落实、督办一体化机制，推动理论武装走深走实。优化党委会议事规则，明确58项“三重一大”事项清单，确保党委意图贯穿改革发展全过程。深入推行政银合作，实施党建联建三年行动计划，实现组织联建500余家，进一步夯实政银企合作基础。

◎ **二是强支部、带支行，提升“战斗力”。**瑞丰银行党委始终坚持把支部建设作为最重要的基本建设，着力提升基层党组织的凝聚力和战斗力。围绕六大“必赢之战”和“一基四箭”业务策略，持续推进班子联系点工作机制，做到工作下沉、问题解决在一线。通过开展“循迹溯源学思想促践行”系列活动，丰富组织生活载体，激发支部活力。在全面从严治党方面，高质量开展深入贯彻中央八项规定精神学习教育，全覆盖实施“纪委+N”联合巡查机制，修订完善相关制度，建强巡查队伍，精准画像党员干部，深入查找管理漏洞，真正把纪律挺在前面，让严的基调在基层落地见效。

◎ **三是强文化、带品牌，提升“向心力”。**党建引领不仅体现在制度建设和组织运行上，更体现在文化浸润和品牌塑造上。瑞丰银行坚持以人民为中心的发展思想，积极践行社会责任，持续扩大党建品牌影响力。依托共建共享理念，打造了集金融反诈与红色研学于一体的绍兴金融反诈教育基地和瑞丰红色金融教育基地，累计接待来访200余批次、超万人次，成为我行与党政机关、社会团体深度合作的重要平台。在品牌建设方面，升级打造“瑞丰三好”“瑞丰三铁”“青春RAY丰”“幸福瑞丰”等党群品牌矩阵，凝聚全员共识，激发奋进力量，引导员工以主人翁姿态投身高质量发展大潮之中。

四年征程，步履铿锵；四年荣光，初心如磐。站在上市四周年的新起点，瑞丰银行将继续坚定不移地筑牢“农商姓党”的政治属性，持续深化党建引领，全面提升治理效能，奋力谱写高质量发展新篇章，为服务地方经济、助力乡村振兴贡献更大力量！

（党群工作部（党委办公室） 萧燕春）



战略突围：破解“三低一高”的发展困境

近年来，面对“三低一高”（低增长、低利率、低息差及高风险暴露）的经济金融新形态，叠加区域经济增速换挡、产业结构调整加快、市场信贷需求持续萎缩，瑞丰银行锚定高质量发展战略目标，直面“外压加剧、内痛凸显”复合型挑战，坚定战略、苦练内功，顶住压力、积极作为，扎实推进质、效、量协同发展，逐步积累起穿越周期的韧劲。

我们实干狠干，引领经营指标持续向好，实现业绩领跑竞跑。**一是业务规模稳步增长，存贷规模创新高。**2021年以来，总资产规模从1295亿元增长至2293亿元，年均复合增长率达14.23%，增速显著高于同期银行业8.59%的平均水平。存款年均复合增长率15.72%，贷款年均复合增长率14.34%，存贷款增速均位列上市农商行前列。**二是经营效益稳步提升，增速位居上市银行前列。**2021年以来，累计实现归母净利润68.72亿元，年均复合增长率14.84%，上市以来一直保持两位数增长。其中2024年，实现营业收入43.85亿元，较上年增长15.29%，位居A股42家上市银行首位。**三是资产质量稳中有进，资本充足率居高位。**截至2025年3月末，不良贷款率0.97%，较上市前累计下降0.35个百分点，拨备覆盖率较上市前累计提升91.67个百分点，风险抵补能力进一步增强。

我们高瞻远瞩，系统谋划高质量发展路径，在变局中开新局。2023年，国内外经济形势复杂多变远超预期，在这样的关键时期，行党委深度谱写了“1235”高质量发展战略体系，着力构建在地化、服务化、差异化的竞争优势。在实施路径上，**一是以“三大创新引领”打造业务制高点。**通过持续构建“极致客户体验、原点客群的综合化深度经营、围绕‘数智+情缘’的社区生态深度融入”三大创新引领点，推动“一体三翼”、“一基四箭”为核心的内生性增长。**二是以“一升四转”强化“九大能力”建设。**通过实现文化与理念升级和客户经营模式转型、风险理念转型、竞争能力转型、管理模式和机制转型的四大转型，强化党建统领、战略引领、风险管理、数智创新、资产负债管理、高效运营、合规内控、组织人才、品牌文化的“九大能力”建设。**三是以“必赢之战”凝聚战略合力。**“必赢之战”作为战略年度解码和落地的关键举措，架起了从“战略设计”到“战略执行”的桥梁。这两年来，一系列“必赢”课题在班子挂帅、资源聚焦、协同作战下，业务痛点不断突破、模式体系逐步形成、基础工作持续夯实。

我们改革创新，持续扩大业务增长版图，在挑战中育新机。**一是“一基四箭”拓增量。**自2023年提出“一基四箭”区域发展战略以来，我们围绕区域深耕，试行支行差异化经营和分类管理模式，用足区域资源禀赋，开辟新蓝海。柯桥“小冠军”基本盘日益稳固，越城区存贷款市场份额从2022年末的3.80%（存款）、2.97%（贷款）提升至2025年3月末的5.57%、4.17%，义乌地区存贷款市场份额从2022年末的0.21%（存款）、1.87%（贷款）提升至2025年3月末的0.52%、2.42%。其中2024年，异地区域贷款增长率高于本土区域4个百分点，存款增长率高于本土区域10个百分点，异地业务贡献度持续提升。**二是“资本运营”提效益。**充分发挥资本协同效应，通过协议受让、司法拍卖受让等方式，投资入股永康农商行、苍南农商行，成为两家行社第一大股东，进一步提高了资本利用效率，为市值管理奠定价值基础。**三是“多元业务”增贡献。**着力构建可持续发展业务框架，形成“一体三翼”业务架构（零售为本，公司、普惠、金市三翼并进），积极培育金市、国业、财富“第二增长级”。金融市场业务坚持“回归本源、服务实体”，坚守“业务稳健和业务创新并举”，获得多个全省农商银行系统内首家牌照；2024年实现国际业务结算量64.46亿美元，外贸企业覆盖率与市场份额位居区域第一位；构建“民众信赖、长期陪伴”的普惠型财富管理体系，截至2024年末，财富管理规模218.76亿，全年财富创收达1.5亿元。

在“三低一高”的复杂环境和激烈竞争下，我们将以“先行者”的锐气破局、“攀登者”的毅力攻坚、“答卷人”的初心致远，坚持做好高质量发展这件难而正确的事，顺势而为、匠心而为、尽力而为，以高质量发展的确定性奋力应对外部复杂环境的不确定性，为百年瑞丰奠定最坚实的基础。

（董事会办公室 汤银）



零售转型：构建客户全生命周期服务体系

上市以来，围绕以客户为中心，瑞丰银行构建了包含打造特色化管理体系、数字化经营体系、智能化支撑体系等为内涵的客户全生命周期服务体系，实现客户分层分类与特色分群经营，夯实客户经营基础，强化客户服务能力。

高效陪伴：打造特色化管理体系

一是推出六大监测体系。设立睡眠失效、基础长尾、财富长尾、较高潜力、重要价值、高端私行六大客群监测体系，通过六大监测体系实现对全客群的整体分析、客群变迁、价值评估与运营成效监测。二是推出九大成长体系。推出零星、一星、二星、三星、四星、五星、白钻、黄钻、黑钻九大运营体系，通过九大运营体系实现对全客群的高效客户分配、日常触达与价值提升。三是实施四维客群管理。对各类客群开展“伴提养捞”四维管理模式，即睡眠与基础客户靠捞，长尾与高潜客户靠养，价值客户靠提，私行客户靠伴，形成“基础客户向上输送，中部客户价值提升，高端客户深度经营”的客户管理体系。

精准触达：打造数字化经营体系

一是搭建线上服务平台。以企微为载体，提供线上服务金融管家服务，以“1V1”专属服务+“养老”“亲子”“信用卡”等特色客群企微社群的双重经营模式，全力打造老百姓的“口袋银行”，同时积极打造电销工厂，优化AI外呼体验，使线上服务平台覆盖更多客群。二是建设精准服务链路。优化标签采集及加工流程，形成包括基本属性、偏好特征等6大类关键内容，形成360立体画像，检索精准服务需求，制定精准经营策略，提供高效服务价值。三是打造服务配置矩阵。通过标准动作、中台支撑和交叉输送，形成客户全生命周期陪伴式成长链路，实现集触客、拓客、获客、活客、粘客为一体的数字化服务营销矩阵。

强化体验：打造多元化支撑体系

一是推出智慧大脑平台。打造集数据、渠道、策略、调度和检视等五个维度的智慧大脑平台，以自动化模式进行运作与管理，实现锚定客群、明确方向、实施策略、调度资源、闭环管理等多重目的。强化总支联动，以空中部队+地面部队双重运营模式，统筹各类客群在商机、活动、策略、渠道、话术、权益等生产要素，将实施与管控过程精细化，最终实现以资源集成、方向一致、行动高效、运作成本低的目的。二是树立客群服务标杆。对特色客群推出差异化服务内容，树立起各类客群的服务标杆，例如在老年客群经营上，强化“瑞丰邻家”服务品牌锻造，以老年大学分校、银色家园、夕阳红俱乐部等形成多维度的特色服务；在财富客群经营上以“智益财富”品牌为宣导，推广普惠型财富理念，推出“R+”成长体系，助力实现共同富裕；在商户客群经营上，开展网周生态圈建设，形成鱼水共生的良好关系。三是夯实客群服务阵地。深化网点转型，升级厅堂服务能力，加强异业联盟，打造特色主题网点，搭建网点运营场景，搭建网点业务办理“一站式”服务体验，强化金融+政务+民生服务窗口建设，提高网点服务能力，全面夯实线上线下有机结合的客户服务主阵地。

(零售金融部 杨罗丽)



{ 深耕三农沃土 绘就普惠金融共富画卷 }

上市以来，瑞丰银行始终坚守初心，扎根三农沃土，以坚实的步伐践行惠农服务，为乡村振兴与共同富裕注入源源不断的金融活水，在这片充满生机的土地上书写着温暖而有力的金融篇章。

一 擘画蓝图，规划引领普惠纵深发展

立足长远，完善顶层设计是关键。瑞丰银行以前瞻性视野，研究出台《瑞丰银行普惠金融高质量发展三年（2024-2026年）行动计划》，明确七大行动目标，部署九大核心举措，涵盖小微产品创新、服务模式深化、服务质效提升、创新创业支持、乡村振兴助力等关键领域，绘制普惠金融发展蓝图。该计划旨在持续推动普惠小微贷款、涉农贷款规模稳步增长，确保个体工商户、农业企业、农户、新型农业经营主体、新市民等重点客群授信覆盖面逐步扩大，切实提升金融助力区域共富的实效。截至5月末，全行个人贷款客户已超9万户，个人贷款余额突破500亿元，其中涉农贷款（金融监管口径）近90亿元，普惠根基日益夯实。

二 数字赋能，助力普惠金融提质增效

创新是普惠金融提质增效的引擎。在数字化浪潮下，瑞丰银行深入开展农村数字普惠金融探索，积极推进服务渠道、模式、产品、场景、机制、基础等六个维度的全方位数字化升级，显著提升农村金融服务的覆盖率、可得性和满意度。此项创新实践获得相关主管部门认可：我行“探索发展农村数字普惠金融”任务正式列入2024年全国农村改革试验区拓展试验任务。这标志着瑞丰银行在农村数字普惠金融领域的先行先试工作取得重要阶段性成果，为全国提供了可借鉴的“瑞丰经验”。

三 精准施策，“五大行动”缩小“三大差距”

聚焦区域共富核心任务，瑞丰银行联合柯桥区共同富裕指导中心、农业农村局发布《实施金融“五大行动”助力缩小“三大差距”赋能打造“共富示范”专项方案》。此方案是瑞丰银行深耕农村金融、强化城乡融合保障的作战图：**一是资金保障强有力。**计划未来三年新增200亿元乡村振兴信贷资金，并率先向“传统产业链、科创产业链、兴村共富链”三大产业链代表企业授予100亿元共富专项资金授信，强力支撑区域产业升级。**二是服务模式再创新。**打造“农创驿站”服务品牌，分别建立“柯桥农创驿站”与“柯桥农创会客厅”，为农创客搭建集宣传、交流、服务于一体的综合平台，打通农创产销堵点。**三是重点区域有突破。**设立瑞丰银行“南部山区共富领航基金”，以真金白银助力柯桥南部山区强村富民发展，为打造柯桥共富示范样板贡献金融力量。

四 普惠金融践行时，金融活水润茶香

持续推动普惠金融与绿色金融融合发展，精准服务区域特色产业。在今年3月“平水日铸”开茶仪式暨茶产业兴村共富链推进活动上，瑞丰银行向平水镇茶叶全产业链主体整体授信10亿元，并创新发布“地理标志证明商标质押贷”产品。该产品以“平水日铸”这一国家地理标志证明商标为依托，为其21家授权使用企业开辟了全新的融资通道，有效盘活农业无形资产价值，是金融赋能特色农业产业链、促进茶农增收的生动实践。

站在新的起点，瑞丰银行将继续以“深耕普惠”为己任，不断丰富惠农服务内涵，提升金融服务质效，让普惠金融的阳光雨露更广泛、更深入、更有效地滋养三农沃土，为绘就农业强、农村美、农民富的壮丽画卷贡献源源不断的瑞丰力量。

（普惠金融部 吴仕超）



链式突破：构建产业集群批量获客模式

在当前区域经济转型升级的关键时期，瑞丰银行公司业务条线紧扣柯桥、越城两大核心区域产业特色，以“链长制”服务模式和数字化平台赋能为双轮驱动，探索出一条产业集群批量获客的新路径，为深耕本土市场、服务实体经济注入新动能。

创新“链长制”服务模式，打通产业链金融堵点

以“1家核心企业+N家链属企业”为抓手，通过供应链金融产品辐射全链条。

绍兴是印染产业集聚区，作为区域银行，瑞丰深耕印染产业，创新蒸汽费支付场景为纺织印染产业提供融资便利。针对滨海印染企业蒸汽费支付痛点，创新推出“信福宝”供应链产品，以核心热力企业为信用枢纽，两个月内为下游12家印染企业授信3.6亿元，实现授信3000万元，解决企业高频小额支付的流动性难题。

搭建数字化获客平台，破解信息不对称难题

创新应用数字化工具，构建“政府+协会+技术+企业”四维数据引擎，实现精准触达。**动态产业集群数据库批量授信**。联合经信局、纺织行业协会等，归集柯桥区纺织印染等集群、超600家企业多维数据，通过税务数据挖掘，锁定32家纺织上游坯布供应商，批量授信1.2亿元。**财资宝系统批量获客**。依托省行财资系统，为核心企业及关联企业提供跨银行资金管理服务。截至5月末，签约客户330户，财资宝管理单位数量1054个，下挂账户数量1390个，下挂账户归集存款余额达15.05亿元。

纵深推进“必赢之战”，构建长效发展机制

推进“产业集群批量获客”必赢战，加速产业集群批量服务攻坚：

构建专业化敏捷组织。在滨海、轻纺城等6家试点支行组建“产品经理+客户经理+风险经理”铁三角小组，专项服务纺织、外贸集群。如柯北支行外贸客群小组通过大数据匹配，为21家小微外贸企业提供“汇率避险+跨境快贷”组合方案。

打造定制化产品矩阵。为核心企业提供应付账款融资（链贷通），核心企业可以获得快速资金回笼，扩大生产；在核心企业分散采购基础上，针对核心企业签发的商业承兑汇票，为中小微企业提供极速秒贴服务；以绍兴市城投电子凭证为契机，对接保理融资，打造第三方平台电子债权凭证使用保理e融产品服务新样板。

产业集群批量获客不仅是规模扩张的路径，更是瑞丰银行深耕区域、与产业共生的战略选择。未来，公司条线将持续深化“链式金融+数字赋能”双轮驱动，为区域经济高质量发展注入更强劲的金融活水！

（公司金融部 洪东海）



国业破茧： 锻造外贸服务的五星品牌矩阵



上市以来，瑞丰银行国际业务紧紧围绕“星客户、星业务、星区域、星技术、星机制”着力打造五星品牌矩阵，为区域经济高质量发展注入新动能。

一是聚焦“星”客户，突出客户深度经营。建立“汇率专家+产品经理+客户经理”三位一体外汇协同服务机制，为每家外贸企业配套一名汇率专家、一名外汇联络员、一名客户经理，帮助解决汇率咨询、产品与方案设计、业务办理等综合金融服务，帮助企业及时高效地开展金融服务。近年来，每年开展外贸客户上门服务不下于3000次，有效提升外贸金融服务及客户深度经营。

二是培育“星”业务，突出特色业务培育。**贸易金融方面**，我们依托“融E通扫码+线上融资产品”模式，打造从扫码出额度到授信用信一体化的线上贸易融资产品体系，通过“扫码-授信-用信”分层分类开展贸易融资业务配套，提升贷款覆盖。**福费廷交易方面**，通过“信用证+福费廷+二级转卖”一二级联动交易，打造轻资产、高流转中间业务盈利模式，提升贸易金融交易盈利能力。**汇率交易方面**，根据当前汇率形势，把握企业综合化汇率管理需求，为客户开展全生命周期汇率管理，成为国际业务的第二增长曲线。

三是拓展“星”区域，突出重点区域拓展。在柯桥主阵地基础上，重点加强义乌、越城两大异地区域拓展，实施异地区域增量拓面行动。柯桥区域，聚焦新客拓展，分类开展“外贸共享客厅、商贸楼宇、商会协会”等营销范式打造；义乌区域，打造结算引流的业务模式，充分发挥微贷人员网格化走访优势促进国际业务营销拓展；越城区域，打造异地城区外贸企业获客模式，依托政府、平台建联、综保区建联等拓展客户，提升客户覆盖率。

四是研发“星”技术，突出技术工具应用。**一是打造“外贸企业营销漏斗”工具应用。**依托直连海关的数据接口，开展数据下行与精准营销，通过建立“扫码-测额-授信-用信”的外贸客群营销漏斗，做大外贸客户蓄水池。**二是构建“外贸企业全生命周期”商机闭环。**设立对公营销平台360商机中心和监测模型，从外贸企业“开立账户-首笔结算-流量稳定-产品配套”，每个生命周期进行监测跟踪、状态分析与商机推送，逐步开展业务配套，同时结合同业发展，跟进外币存款线上化、GPI路径追踪等数字化功能，赋能业务营销。

五是提升“星”赋能，突出条线领域协同赋能。**一是加强重点客户协同管户。**基于客户分层分类实施差异化协同管户机制，强化外贸企业维护；**二是加强国际业务标准化管理能力。**加强标准化知识库建设，涵盖国业产品、典型案例、营销话术等知识图谱建立，赋能客户经理专业能力和营销能力提升。

国际业务，全球通达。瑞丰银行将以“五星品牌矩阵”为核心，不断为区域外贸企业提供全方位、多层次金融支持，以金融力量托举外贸发展，让金融温度跨越山海！

(国际业务部 韩晨恺)



金市做专：奏响利润长卷里的专业协奏曲

近两年来，瑞丰银行深度践行“1235”高质量发展战略，围绕“金市做专”，逐步构建“宏观研判—策略部署—动态执行”三位一体作战体系，持续巩固提质增效的发展态势，明晰高质量、可持续的发展路径，显著提升价值贡献能力。

金融市场事业部专业能力的沉淀与突破，在应对市场变化时得到了集中体现。典型案例便是今年3月中旬债市快速调整期的精准操作：基于对宏观利率周期的深入研判，事业部果断运用久期策略逆势加仓近20亿元关键期限债券，目前浮盈已达8500万元。这一成功绝非偶然，而是事业部从“规模驱动”向“效能引领”的专业逻辑的进阶体现。



策略深化，驱动效能跃升：精准锚定市场机遇，构建“投资+交易”双轮驱动模式。2022年，实现债券交易量跃居全市场前50，荣获核心交易商奖项。2023年，实现票据交易量同比增幅330%，并斩获省级交易大赛金奖。2024年，深化债券久期管理，带动可供账户浮盈增长超11亿元。2025年，进一步深化大类资产配置框架，积极布局美国国债与中资美元债等高息资产，资金业务净息差不降反升，在存贷息差收窄周期中有效筑牢利润“稳定器”功能。

资质突破，拓展发展空间：牌照运营效能持续提升，市场影响力日益增强。2023年成功激活外汇即期做市商牌照；2024年获批“宁波地方债承销资格”，成为全国唯一无宁波网点的地方债承销机构；黄金交易业务实现从资质获批到盈利破百万的跨越式发展。

协同联动，释放综合价值：一是通过全力构建以FPA模式为核心的协同体系，形成“总支联动、债贷联动、直转联动”的全链条高效创利格局。2024年搭建信托渠道，为支行贡献超1300万元FTP利润，目前已累计引存超200亿元；二是深挖AUM模式价值，实现财富管理领域规模与效益双丰收，夯实客户价值护城河。2024年不断创新BOT/TOF等财富产品管理模式，有力保障财富规模增速超20%，中收利差连续三年保持全省A类行首位。

一项项业务实践的成功突破，生动诠释专业能力向盈利效能的价值转化，更彰显金融市场业务作为全行核心创利引擎的使命担当。在利率低位震荡的复杂周期中，瑞丰银行坚守专业提升的战略定力，通过持续优化资产配置精度、提升牌照运营效能、深化条线协同价值，全面推动金融市场板块业绩持续攀升：2024年实现营业收入27.2亿元，较上年增长29%，其中投资收益同比增幅达200%，成功构建拉动全行营收增长的强劲“第二曲线”。

穿越市场潮汐，历经周期淬炼，瑞丰银行始终以专业策略把握机遇，以资质突破开拓新局，以协同联动提升效益，推动业务格局向“多点盈利、多维创新、多方联动”的高阶形态跃升。展望未来，金融市场板块将持续深化专业能力建设，锻造精干投资交易团队，以更卓越的专业能力巩固创利引擎地位，为全行高质量发展注入源源不断的“金市动能”。

(金融市场事业部 王楚文)



点亮金融航道： “放管服”驱动授信审批革新之旅

近年来，面对激烈的市场竞争与高质量发展的内在要求，瑞丰银行以深化“放管服”改革为突破口，重构授信审批体系。2015年数字化转型奠基，2024年启动权限下放，2025年深化差异化授权，配套精准化风控与赋能型服务，推动业务稳健增长与风险有效管控的平衡，为实现健康可持续发展筑牢根基。

差异“放”权：

激发活力，打通响应“快车道”

为有效应对同业竞争，促进支行业务与风控能力的提升，2024年，本行积极探索审批机制改革，将总行集中审批模式调整为“支行+总行”两级审批。为平稳过渡，初期采用“普适性”授权形式，赋予支行适度审批权限，有效激发了基层活力。全年支行在权限范围内自主审批的业务量占比达76.9%，金额占比11.77%，业务响应驶入“快车道”，跑出了审批“加速度”。

经过一年的实践淬炼，2025年本行进一步优化授权机制，综合考量各支行业务规模、专业能力和风险管理水平等因素，实施差异化审批授权。在风险管控方面，不良贷款率在权限下放后保持稳定，2024年与2023年基本持平，实现了“放得下、接得住、管得好”的初步目标，为效能突围奠定了坚实基础。

智慧“管”控：

规范运行，夯实发展“稳定器”

为确保业务放而不乱、活而有序，本行同步构建了智慧“管”控体系。

制度强基：为规范授信业务操作，出台相关处罚标准和管理办法，建立基于风险状况和操作规范的支行及客户经理动态分类管理体系，实现责任精准追溯与资源优化配置。2024年依据制度实施处罚违规积分153.5分，授信积分138分，处罚金额达9.37万元。

监测预警：强化权限下放后的跟踪管理，常态化开展授信检查。2024年组织专项检查4次，抽查业务超1600笔；并于年末联合审计部开展差异化授权专项检查，覆盖近1900笔授信，确保问题“早发现、早预警、早处置”，整改闭环管理，有序合规开展授信工作。

重点攻坚：严控大额贷款风险。制定并严格执行大额贷款“1+N”年度计划及三年发展规划，出台相关管理办法，全流程规范管理，有效化解集中度风险。2024年，大额贷款占比较年初下降3.94%；截至2025年5月末，较去年末下降0.46%，有效降低了潜在风险，提升了银行资产质量，为效能突围构筑了坚实后盾。

优化“服”务：

赋能支行，点燃质效“双引擎”

“服”是连接“放”与“管”的桥梁，更是驱动效能持续提升的关键。本行致力于变被动管理为主动赋能。

战略导航：每年年初发布《信贷投向指引》，结合宏观形势与区域产业特色等，明确重点客群审查要点及投放标准，为支行精准展业提供“导航图”。推出信保类贷款、普惠型中部客户管理办法，进一步深化差异化准入与定额标准，做深做透区域内客户。2024年瑞丰银行信保类贷款授信额较2023年提升56.56%，2024年信用、保证贷款较全行平均加权利率分别提升0.94、0.87个百分点。

效率引擎：梳理授信必备资料、汇编常见问题及否决案例集下发支行，规范操作、提升申报质量；对紧急需求贷款开通绿色通道，优先审批；引入第三方恒基评估系统，结合行内

数据实现住宅“一房一价”评估，加速业务办理，提升客户满意度。

专业赋能：为强化行业研究支撑，组织撰写针织、圆机、印染、生物医药等行业报告，为展业与风控提供智力支持；积极探索科创企业服务标准，推动瑞丰银行在新兴领域的业务布局；体系化开展培训赋能，确保新机制、新要求直达基层、落地生根，为效能持续提升注入不竭动力。

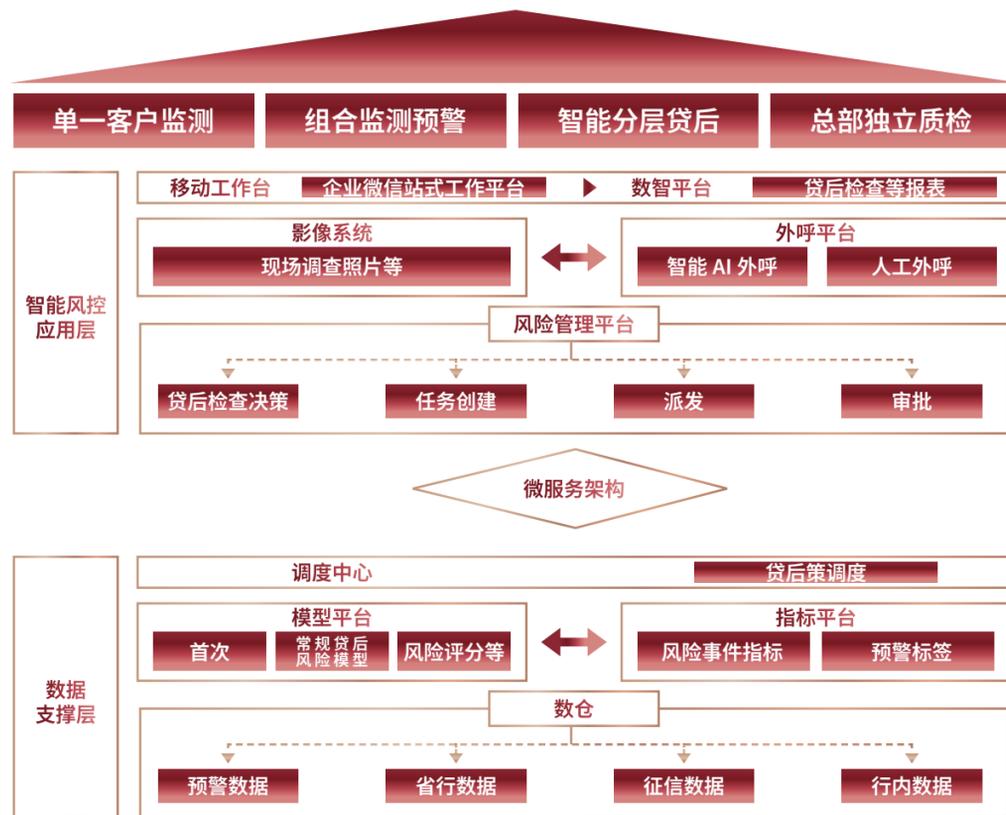
过去两年，“放管服”三管齐下，如同一套精密的组合拳，驱动瑞丰银行授信审批体系实现了从“层级管控”向“效能驱动”的深刻转型。在复杂多变的金融浪潮中，本行不仅稳住了航向，更实现了审批效能与风险管控的“双突围”。

（授信管理部 陆红菲）



风险筑堤： 构建全周期管理的智能风控网

金融之堤，安危系于风控。面对日益复杂的风险形态，传统割裂、滞后的风控模式难以抵御暗流。唯有以“全周期管理”为筋骨，以“智能技术”为血脉，编织一张覆盖业务全流程的动态响应网络，方能筑牢安全根基。瑞丰银行的实践，正勾勒出智能风控的清晰路径。



理念引领：贯穿始终的风险生命管理

风险是伴随业务始终的动态生命体。有效风控需超越“亡羊补牢”，实现全程动态追踪、预判与干预。这要求防线前移、贯穿始终。

源头严控：贷前设立模型评审委员会，严审全行各类模型并管理权限，确保模型稳健合规，把好风险入口关。

过程精控：贷中构建零售风险数据集市，整合7大主题数据（基础信息、征信、关系图谱等），打造数字风控地基。基于此，创新构建“中观”（把握组合态势）与“微观”（聚焦多维：客户、员工、产品、机构、条线）双层智能监测预警体系，实现精准实时监控。

闭环管理：贷后针对系统分散痛点，开发一体化智能管理平台，整合预警、诉讼、催收等全链条信息，实现风险贷款全生命周期闭环管理，推动策略持续进化。

技术驱动：智能引擎重塑风控流程

全周期管理依赖强大技术支撑：

数据筑基：零售风险数据集市打破孤岛，将异构数据转化为统一、可挖掘的风险主题资产。

模型策略协同：“**多维**”实时监测体系精准捕捉风险并快速干预。智能AI语音客服、大数据报告提升贷后检查效率。

流程再造：企业微信端操作使客户经理能在营销中同期完成现场贷后检查，风控无缝融入展业。贷前模型评审集中化、制度化。

工具提效：“总部独立质检管理”模式聚焦高风险客户，精准检查核实数据、深挖根因并检查履职，成为高效治理工具。

生态筑基：协同共治与文化塑魂

智能风控网稳固运行需生态协同与文化浸润：

协同治理：不法中介治理通过标准化动作（扫码进件、企微添加）源头防控，模型迭代抓早抓小，多部门联动加强整治追责。

文化浸润：双线质检体系（派驻支行、总部垂直）及强化从业人员操守、技能培训，持续塑造“人人都是风险管理者”的文化认同。

瑞丰银行以全周期理念为引领，智能科技为引擎，编织覆盖信贷全生命周期的智能风控网：贷前严审模型，贷中数据集市筑基、“**多维**”智能预警，贷后一体化平台实现闭环，并嵌入智能贷后检查与独立质检。这不仅是技术应用，更是理念重构。它昭示：唯有将智能之“**术**”融入全周期之“**道**”，在协同生态中培育深厚风险文化，金融之堤方能历久弥坚，守护价值，行稳致远。风险筑堤，功在当下，利在恒远。

（风险管理部 史焯焯）



消保护航： 筑牢金融为民的权益防护网

上市以来，瑞丰银行深刻把握金融工作的政治性、人民性，积极响应金融监管部门关于践行新时代“枫桥经验”，推进党建引领金融治理现代化的要求，致力于构建具有农商特色与瑞丰特质的“枫桥式”消保体系。

一、组织引领：自上而下汇聚消保合力

全面推进“大消保”格局建设，将消保工作融入公司治理、企业文化建设和经营发展战略，构建自上而下的消费者权益保护体系。董事会作为消保工作的最高决策机构，负责审议全行消保工作的战略、政策和目标，为消保工作把舵定向；由高级管理层负责各项消保战略目标和政策得到有效执行，并下设消费者权益保护工作领导小组，确保全行消保工作有序开展；各支行负责做好具体消保政策的落地执行，保障消费者的合法权益得到切实保障。同时通过召开消保工作联席会议，使消保工作不再是某个部门的“独角戏”，而是全行上下的“大合唱”，为消费者权益保护提供坚实基础。

二、机制护航：完善制度创新工作方法

持续健全消费者权益保护制度体系，修订完善了《瑞丰银行消费者权益保护工作管理办法》《瑞丰银行消费投诉处理管理办法》等一系列消保管理制度，涵盖产品设计、信息披露、营销宣传、投诉处理、应急处置、内部审计等全流程消保节点，确保业务发展符合制度要求。

同时创新金融工作方法，构建起“一站一庭”的特色消保理念。创新推进“枫桥经验”在网点的实践应用，打造了浙江农商银行系统最具特色的大型消保学习基地——“枫桥式消保服务站”和“共享法庭”。其中，共享法庭是绍兴市首家设立的金融专业共享法庭，让金融消费者碰到纠纷难题时第一时间“源头化解、就地解决”，实现矛盾纠纷化解“只进一扇门，最多跑一次”。设在瑞丰银行总行营业部的这“一站一庭”，突出宣传站、教育站、普法站功能，真正践行“小事不出支行，大事不出瑞丰，矛盾不上交”的瑞丰“枫桥”经验。在2024年，总行营业部荣获新时代“枫桥经验”网点建设优秀实践案例，这些不仅是对我们工作的肯定，更是对我们未来发展的激励。

三、服务暖心：聚焦特殊群体传递金融温度

上市以来，瑞丰银行积极践行“为民办实事”服务理念，不断加强特殊群体金融服务能力：

一是优化网点便民服务设施配置，108家网点均设置了便民及适老化服务区，根据辖内网点层级，配置轮椅、拐杖、老花镜、便民医药箱、雨伞等适老化设施，为客户提供更贴心、更全面的便民服务。二是对于有条件的网点进一步完善无障碍机动车停车位、无障碍通道等，其余网点配置无障碍坡道板作为辅具。同时在网点配置盲文签名卡、语音叫号、叫号显示等设备，有效解决残疾人服务叫号问题。三是开展员工线下手语培训，同时拍摄手语短视频，供员工进行线上学习，确保掌握无障碍服务方法和技能的员工能满足办理业务的基本需要。四是持续扩展服务边界，开设了绍兴唯一“夜窗口”，每日营业至晚八点，为白天不方便前来网点办理业务的

客户提供更贴心、暖心的服务，同时对有金融需求而不能到网点的客户合理安排上门服务，提升了金融服务覆盖范围，满足了客户金融服务诉求。

四、宣教赋能：普及知识筑牢金融防线

扎实开展“3·15”金融消费者权益保护系列宣传活动、金融教育宣传月等一系列消费者金融知识宣教活动，包含基本金融知识、维权知识等，深入社区学校等，筑牢金融安全防线。同时通过线上线下相结合的模式，让金融知识更加生动有趣、易于接受。比如利用瑞丰银行微信公众号等平台每月播放“做金融明白人”系列短片；利用“小象舅舅”短视频IP，向公众宣传金融知识，防范金融风险。通过线上传播的这种方式，有效延伸了金融知识普及边界，构建起一张覆盖广泛、深入人心的金融宣教网络。

(法律合规部 陈浩)



资负管理： 构建 1235 战略下的量价平衡

近年来，瑞丰银行坚持以党建统领“1235”高质量发展规划实施，坚持“做小做散做特色、做实做精做持久”，聚焦“质的有效提升”与“量的合理增长”，深化战略转型和高质量发展。

上市启航，瑞丰银行表现“亮眼”，各项业绩节节攀升。2024年，瑞丰银行总资产突破2200亿元，近两年新增超600亿元、复合增速17.54%；存款规模超1620亿元，近两年新增近400亿元、复合增速14.68%；贷款规模超1300亿元，近两年新增超280亿元、复合增速12.83%。在效益上，2024年瑞丰银行实现拨备前利润30.48亿元，近两年新增近6亿元、复合增速增幅11.77%；净利润19.44亿元，近两年新增近4亿元、复合增速增幅11.95%。

乘势而上，瑞丰银行加压“锤炼”，资负体系逐步优化。深入开展价值驱动型资负管理体系必赢之战，以价值创造为驱动，理顺战略-预算-资负-绩效考核之间的关系，发挥资负管理长效工作机制导航图作用，优化绩效考核，强化息差管理，实现对资产的有效配置和负债成本的合理压降，确保资产负债管理偏好、目标与全行经营战略目标协调一致。

2024年，资负管理必赢之战推进“大资负攻坚战”“净息差维稳战”“强专业持久战”各项举措，提升资负管理专业性、前瞻性水平，优化全行息差管理体系。2025年，瑞丰银行围绕年度资负指引，狠抓资负调优和利率管控“两个抓手”，实现考核创新、定价创新、管理创新“三大创新”，开展安昌支行、兰亭支行、夏履支行、孙端支行高质量发展四大实践，探索综合定价模式下的支行息差管控提升。近年来，该行净息差逐步维稳，净息差整体水平位于系统同类行前列。

精进致远，瑞丰银行深练“内功”，业财融合不断深入。在业财融合工作中，以业务需求为导向，强化财务对经营决策的支持作用。一方面，通过应用预算管理平台、财管系统、定价系统、管理驾驶舱等数字化管理平台，实现业务数据与财务数据的互通，提高预算管理、财务管理、定价管理等精准度。另一方面，贯彻1235战略要求，优化资源配置，助力小微金融、零售业务等重点领域发展。

通过常态化开展支行绩效和效益分析，定期化举办支行财务人员沙龙活动，持续性推进总支交流学习，针对性进行支行财务管理辅导，精准开展支行赋能工作。通过条线资产负债联络员机制、全面预算敏捷小组等，开展全行降本增效，加强财务费用分析，深入促进业财融合工作。

“三低一高”时代，商业银行息差承压，对瑞丰银行高质量发展提出更高要求。我们将专注区域特色，坚持1235战略不动摇，以科学的资产负债管理体系为支撑，业财融合、科技赋能推进自身精细化管理水平不断提升，实现规模、效益和风险的动态平衡发展，在区域金融市场竞争中赢得长期发展优势。

(资产负债管理部 马晓雄)



运营焕新： 推进网点转型的效能提升工作

四载奋进路，初心映征程。近年来，瑞丰银行紧紧围绕 1235 高质量发展战略和网点转型三年规划，以“有温度、刚刚好”为服务内核，强化“网点是农商行最强护城河”理念，在金融科技浪潮与行业转型周期中锚定“体验式银行”网点转型方向，通过运营模式、服务营销、管户能力三轮驱动，初步实现网点从“交易场所”到“体验中心”的质变。

一、破立之间：运营模式的智慧重构

（一）功能分区：打造清晰服务场景

面对传统网点功能混杂、效率低下的痛点，瑞丰银行以“空间再造+人员重组+动线革新”打出组合拳，打造“引导区、等候区、业务办理区”闭环服务场景，确保不同需求的客户都能得到高效服务，使网点服务场景更加清晰。

（二）人员结构：实现“内减外增”新突破

人员结构推行“内减外增”策略，将更多柜员充实到厅堂一线，提高厅堂营销人员占比达 62%，初步构建第三支营销队伍，实现员工跨越从“面对面”到“肩并肩”的服务界线，从“业务办理者”到“需求挖掘者”的角色跃迁。

（三）客户动线：构建高效服务路径

传统的“高柜+低柜”客户动线，容易造成高柜拥挤、低柜闲置的现象，瑞丰银行将客户动线调整为“智柜到低柜到高柜”，引导客户优先使用智能柜员机办理简单业务，强化智柜与低柜业务分流，着力减轻高柜的压力，提高整体服务效率。

二、温度赋能：服务营销的范式升级

转型的核心在于服务意识的觉醒。通过引入“服务场景化辅导”，厅堂人员实现从“被动响应”到“主动关怀”的转变，将“温度服务”融入排队叫号、业务办理、等候关怀全流程。同时，梳理厅堂“三圈三线”客户动线图，明确厅堂分工，采用“内外联动、双线并行”营销策略，将营销逻辑从“产品推销”转向“需求匹配”，依托客户 360 画像营销平台开展精准营销，匹配企微业绩排行榜，积发营销活力，提高网点效能。

三、数据筑基：管户能力的数智跃升

强化“人人有管户、管户必触达、触达必建联”的工作机制。公司端：明确“业务主管-厅堂主管-厅堂经理 B 岗”对公管户主线，优化无贷户分配规则，实现“有户必管、管户必实”；零售端：推行“分层分类+精准触达”，开展电话营销与线上权益全触达。由业务部门合力赋能帮督，持续夯实网点基础客群运营工作，提高管户效能。

四、向新而行：未来已来的转型答卷

瑞丰银行将以此转型为契机，建立“固化-回检-优化”的长效机制，持续擦亮“有温度、刚刚好”的服务品牌。一方面，加强科技赋能，进一步提升网点智能化、轻型化、多元化水平，推出更多便捷、高效的渠道和场景；另一方面，加强员工培训，不断提升员工的服务意识和专业能力，打造一支高素质的员工队伍。此外，还将持续关注客户需求变化，不断优化服务流程和产品体系，为客户提供更加贴心、暖心、放心的金融服务，在金融市场中树立新标杆。

（运营管理部 胡佳婵）



创建登顶： 把文明做成“第一生产力”

2022年6月，喜讯从北京传来，瑞丰银行被中央精神文明建设指导委员会授予“第七届全国文明单位”，文明成为瑞丰“第一生产力”。

一直以来，瑞丰银行坚持高质量严要求推进创建各项工作，深入实施党建引领“文明+”创建，构建了有农商特色、瑞丰特点的创建体系，规定动作不走样、自选动作有特色、创新动作创标杆，真正把全国文明单位各项创建工作融入战略、融入发展、融入服务、融入队伍。

一是构建“文明+1528机制”，压实创建任务。

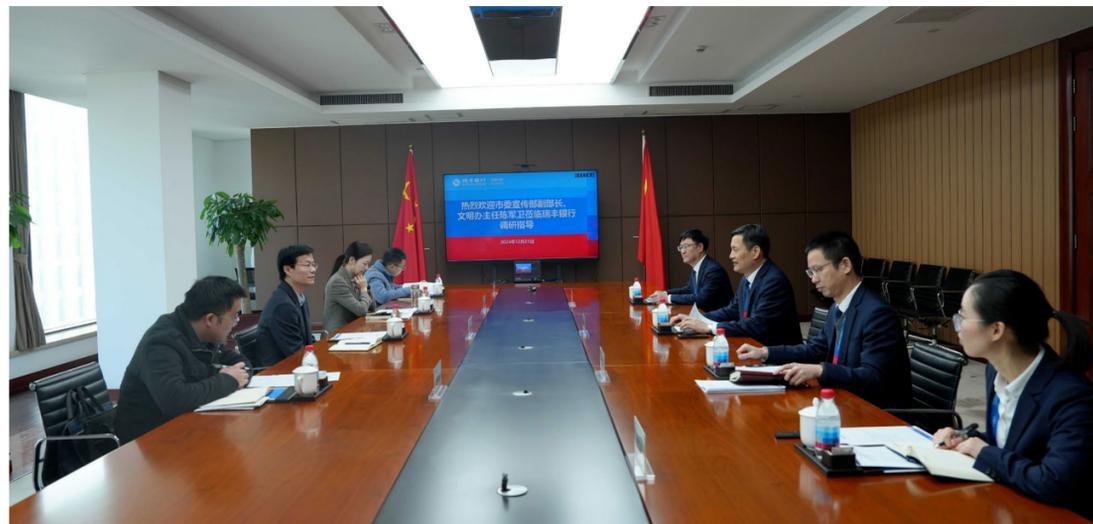
坚持系统谋划、压实任务、规范推进，实现创建任务由表及里、由形到神全面深化。建立健全以“1528”“文明+创建”工作机制，形成组织制度健全、职工积极参与、创建氛围浓厚的创建机制。

二是坚持“文明+五红党建”，夯实基层堡垒。

坚持党建统领，落实举旗帜、育新人、聚民心、兴文化、展形象五项引领，打造红色信仰、红色服务、红色队伍、红色责任、红色品牌“五红金融”，实现最红信仰、最优服务、最强队伍、最诚奉献、最好形象“五最目标”。建立“两员一顾问”文明服务机制，选派130余名优秀党员干部任驻村金融指导员，年均办理惠民实事2800余件。

三是推动“文明+三助行动”慈善服务。

历时十余年推行“瑞丰有爱·瑞行三助”慈善公益行，瑞丰银行各项捐资总额共计1.5亿元，其中，“助美好生活”已补助低保户57000余户（次）；“助美丽乡村”已捐助265个美丽乡村建设项目；“助美好未来”以专项助学金、“微心愿”等形式帮扶贫困学子，受益学子超过4600人次。跻身中国企业慈善公益500强榜单中。



四是推行“文明+共同富裕”专项行动。

在柯桥区稽东镇大桥村推行“土地流转+农户种植+技术辅导+蔬菜包销”模式，试点建立首个“共富菜”基地，引入各类蔬菜20余种，由稽东镇大桥村8位农户种植，为每户农户增收1.8万元，种植面积从最初的5亩大至30亩。

五是推行“文明+乡村振兴”共建结对。

推进扩中提低专项金融服务，推行小额普惠贷款工程，实现辖区农户授信全覆盖，完成对辖内78个相对经济薄弱村信贷全覆盖。推广“农户家庭资产负债表融资模式”，实现“资产”变“资金”。打造金融支持强村共富联合体，探索共富基地扶贫模式，落实“双千结对共建文明”行动，扛起“乡村振兴主办银行”担当。

六是推动“文明+爱心驿站”关爱项目。

连续10多年开展丰收驿站建设，目前在全行设立280多个乡村便民服务点，可以免费提供10余项金融+非金融服务；连续10年开展“爱心专区”建设，共建成19个爱心驿站，其中6个品质站、13个标准站，分布于全行各网点；在营业部大厅内建立统一的“爱心冰箱”。

七是推动“文明+瑞丰邻家”社区服务。

为更好地融入社区，参与社区治理，履行社会责任，弘扬敬老、爱老的传统美德，瑞丰银行创设“瑞丰邻家”社区服务项目，该项目以“越邻近，悦亲近”为口号，积极践行社会公益活动及特困老人结对帮扶工作。截至目前开展活动1.8万余场，惠及群众75万余人次。

八是举办“文明+社会责任”志愿活动。

目前，全行志愿者服务队伍达1200余人，形成了“三助”慈善志愿者队伍、“三好”抗疫志愿者队伍、“瑞丰邻家”社区志愿者队伍等专属志愿者队伍。“瑞丰邻家”爱心团总成员达300余人，荣获2020-2021年度“越城区最佳志愿服务组织”，“瑞丰邻家”社区服务项目荣获2021年绍兴市“十大优秀志愿服务项目”。

九是开展“文明+五大阵地”职工服务。

着眼员工服务和社会所需，打造职工教育阵地、职工文化阵地、职工活动阵地、职工实训阵地、职工社会阵地五个平台建设。2013建成瑞丰商学院；2023年建成并启用瑞丰银行行史馆（党群服务中心）；2024年建成并启用绍兴金融反诈教育基地、瑞丰红色金融教育基地，获评浙江省十佳金牌反诈宣传角，参观人次超1.5万。

十是推进“文明+文化有品”宣传活动。

在创建文明单位的过程中，我们积极对外发声。在人民网、新华网、经济日报、浙江日报、金融时报、中国银行保险报、绍兴日报、绍兴电视台、越牛新闻、绍兴文明等市级以上媒体或专属媒体刊发各类文明报道100余篇，在全社会营造文明创建的良好氛围。



安全筑基： 筑牢网点安全生产的安防屏障

“备豫不虞，为国常道”，瑞丰银行始终致力于提升总体安全管理水平，树立和践行“安全第一、安全就是效益”的生产理念，明确安全管理工作职责，全力推进全行 108 家网点“除险保安”安全建设，多措并举推动“安全生产”成为企业发展新质生产力。

健全安全保卫责任体系，压紧压实安全生产责任

按照“党政同责、一岗双责、齐抓共管、失职追责”和“三管三必须”的全员安全生产责任制，严格落实安全生产主体责任、领导责任、管理责任、岗位责任，形成分级管理、逐级负责、层层落实的安全责任体系。一是落实安全生产主体责任，总行董事长与支行行长（部门总经理）签订安全生产和消防安全责任书。二是落实安全生产岗位责任，根据总行安全生产和案件防范责任要求，各支行（营业部）逐级签订、层层签订、全员签订安全保卫和消防安全责任书，全面落实安全保卫工作职责，把安全工作责任落实到每个机构、岗位、员工。三是落实联防互救机制，根据“互助、互补、互利”的原则，各营业机构与友邻单位签订治安联防互救协议，网点员工熟悉联防单位联系方式和联系人，实现安全保卫和消防安全联防共治。

强化安全隐患排查整治，守稳守牢安全风险底线

按照“绝不放过一个漏洞、绝不丢掉一个盲点、绝不留下一个隐患”的要求，牢固树立“隐患就是事故”的理念，大力开展安全隐患排查整治工作，加大安全检查整改工作力度和检查结果应用，实施营业网点安全管理星级考评，“抓两头，促中间”差异化管理，促进网点安全管理水平不断提升。

加强安全教育培训演练，提升突发应急处置能力

牢固树立“保安全就是促发展”的理念思维，组织开展安防知识培训，及时传达安保工作要求，扎实开展各类应急预案演练，提升突发应急事件处置能力。一是落实安全工作会议制度，组织员工每月不少于一次安全知识专题学习，及时传达安全工作要求。二是加强安全知识教育培训，开展典型案例警示教育，以案说法、以案警示、以案为戒，聚焦“人人讲安全、个个会应急”主题和目标，开展总行、支行、网点各层次的安全知识培训教育，落实安全员岗前测试和长效管理机制，开展新员工入行岗前安全教育知识培训，增强全员安全保卫责任意识，提升安全保卫工作知识技能。三是扎实开展应急预案演练，加强安全保卫和消防安全突发事件应急处置预案演练，确保各类预案演练到位，切实把预案做深、做实、做细，提高应急预案的操作性、针对性、实效性，提升突发应急事件处置能力。

紧跟安防政策规范标准，探索数字安防创新模式

结合安全评估标准及各级公安机关安全规范要求，不断完善营业机构物防、技防设施建设。同时时刻关注行业动态，积极探索“数字+AI”安防新模式，为筑牢安全风险防范屏障提供新思路。

安全生产是防线，更是底线。瑞丰银行将以全方位安全生产护航高质量发展行稳致远。

（保卫保障部 孙鹏）



队伍建设： 打造专业化发展的人才培育体系

上市以来，瑞丰银行坚持把崇尚专业、尊重人才作为立行之本，全力搭建“引才、用才、育才、留才”机制平台，为高质量发展输送才智活水。

（一）引才机制：坚持战略导向引才。瑞丰银行秉承“按需引进”原则，以营销客户的理念去营销人才，主动挖掘人才、引进人才。倡导人人都是“引才大使”。实施薪酬市场化，对重点人才实行一人一薪，并给予住宿安排、生活便利等配套福利，营造良好的引才氛围。每年前往高校开展宣讲工作，目前已成为浙江大学经济学院、上海财经大学对外经济贸易大学等高校的社会实践基地。2023年获批设立博士后工作站并进站3人，实现绍兴市金融类博士后工作站零的突破。

（二）用才机制：创新动态激活人才。人才在引更在用，用才关键要活才，推动人才从优秀向卓越迈进。一是拓宽赛道使用人才。通过常态化干部员工“双聘”、竞聘上岗等机制，进一步实现人岗适配。二是星级评选发现人才。建立管理之星、专业之星、营销之星、服务之星、创新之星“五星人才”评价体系，形成业绩好就有晋升机会的共识。三是项目赛马激活人才。形成一基四箭和六大“必赢之战”等重点赛马项目，以实绩论英雄，对参赛人员进行考核，排名前列的课题组关键人员予以奖励或优先考虑提拔。

（三）育才机制：构建分层培养体系。依托全省首家农商企业大学—瑞丰商学院实施人才培养。一是核心岗位“六个一”培养计划。对核心岗位关键人员实施“一项重点（创新）工作、一个专题培训班、一名辅导老师、一名B岗徒弟、一份职业规划、一次高管座谈”专向培养。二是跨机构轮岗交流机制。建立跨部门、支行交流锻炼机制，鼓励部室员工到其他部门、支行进行短期跟岗交流学习。三是重点项目多元培养。实施“航”系列干部培训班、“鹰”系列营销队伍培训项目、新员工培养等品牌项目；稳步推行三化塑形，逐步从传统培训向项目咨询服务转变。

（四）留才机制：健全考核激励机制。一是薪酬考核机制以利润为导向，全行员工绩效薪酬与绩效合约考核结果挂钩。此外，还通过月度考核兑现和积分考核来激励员工，确保薪酬向营销条线人员倾斜，鼓励他们多做业绩、多创利润。二是可视化和高效化的考核兑现机制，通过绩效考核系统实现T+1绩效展示，使员工清晰了解自己的绩效状况和潜在收入。此外，建立了“职务+职等+任职资格”的三通道发展体系，为员工提供了明确的职业发展路径，包括管理、专业、营销和操作四个序列，以及相应的职级和待遇标准。

（人力资源部 徐秋慧）



数字化转型： 激活科技赋能的发展新动能

近两年，瑞丰银行紧紧围绕总行“1235”战略目标，整合现有信息资源和技术平台，构建“12345”的金融科技格局，打造线上化、数字化、智能化的“研发—产投”金融科技支撑体系，助推经营管理高质量发展。

夯实数智化数据中台。持续推进大数据平台建设，完善数据集市，丰富外数采集，引入实时计算、图库等新技术，推进数据中台支撑能力提升。**一是持续开展数据治理。**推进数据标准建设与数据治理，优化数据检核规则，进一步提升数据质量。**二是完善数据资产管理。**开展数据资产分类分级管理，推进数据安全存储、整合和共享。**三是开展外数接入。**完成银联、司法研、百行等 43 个大类数据接入，持续强化外数支撑。**四是开展数据分析挖掘。**完成多个数字贷款模型开发与监测，并持续推进产品、客群等的数据分析，赋能数据资产的业绩转化。

精细数字化客群运营。统筹商机、产品、服务、权益和渠道联动，制定差异化的客群运营策略。**一是整合商机推送。**通过分析客户的标签和行为数据，识别潜在的商机和交叉销售机会，建立三级分类的商机中台。**二是制定营销策略。**根据客户标签和推送机制，设计差异化和个性化的营销活动。**三是分析营销成效。**根据关键指标持续监测，开展闭环管理营销活动，有效促进营销策略的迭代。**四是建立闭环机制。**建立“客户评价、场景支持、经营反馈”的经营闭环，提升客户体验。**五是拓展场景应用。**搭建权益场景生态，深化政企合作场景，以场景建设推动 GBC 的联动。

数字化产品创新重构。始终坚持“以客户为中心”理念，加快数字产品开发，不断完善产品矩阵，为客户提供个性化的产品服务，以数字创新提高客户体验，通过精准客户画像、大数据风控模型全面推动数字贷款投放，赋能普惠金融建设。自研共富贷、小微易贷、关贸 E 贷、区块链秒贷等数驱产品，以标签+模型的模式覆盖包含社保、公积金、农户等在内的 13 大类客群，服务客户超 27 万。

精细数字化风险经营。持续数字化风控建设，建立了基于风险预警规则、专家风控经验、大数据分析等多维度视角的多个主题风控规则与六维度客户画像体系，以画像、模型推动数字化、线上化、智能化的风险管理模式变革。

完善数字化人才培育。累计开展数字化人才培养 323 场，促进数字化思维、理念的传播和转变。同时，建立了分部门、支行的双赛道数字大赛，通过以赛促学、以赛促用提升数字化的实践能力。

下一阶段，瑞丰银行将围绕“三个变革”持续发力。**一是以人工智能推动全行经营模式变革。**加快 AI、大模型在全行经营场景中的落地应用，以 AI 推动全行经营的变革。**二是以开放银行建设推动业务模式变革。**加强政府、监管、省行、外部合作结构的数据对接、生态对接，真正建立 GBC 的协同体系，以生活场景、金融增值服务深化客群的经营。**三是以数字生态建设推动发展新变革。**通过构建“技术—业务—生态”协同进化体系，全面激活数字化转型的第二增长曲线。

(金融科技部 盛奇军)



内审监督： 筑牢合规经营立体防控体系

上市以来，瑞丰银行锚定“1235”高质量发展新使命，充分发挥审计监督、服务和增值作用，展现“如臂使指、如影随形、如雷贯耳”新作为，构建合规经营立体化防线，统筹推进政治领审、科技强审、项目促审、质量立审、人才兴审、整改助审的“六位一体”审计新格局建设。

一、做亮特色树标杆，构建多层次、智能化的内审监督体系

数字赋能，推动审计智能转型。一是主动出击，做亮审计特色。由“人工抽检”转“智能监测”，在数据信息上实现预警信息、外部数据、基层软信息、同业软信息的大突破，促进风险早纠偏。二是闭环管理，做优审计评估。由“事后审计”转“提前评估”，对新上线产品及时开展跟踪，提出优化建议。三是创新开发审计集市，借助分布式存储及多级索引技术，有力支撑监测高峰，开启数字审计 3.0 时代，并与员工画像平台、智慧审计平台共同构建具有瑞丰特色的审计新体系。

业审融合，促进管理精准滴灌。一是紧扣焦点热点，实施动态审计。立足当前不法贷款中介渗透乱象，创新审计手段，助力优化金融生态；聚焦员工违规行为，研发并优化员工违规行为监测模型，织密员工“监督网”；紧盯审计整改“后半篇文章”，多措并举，提升整改质效。二是紧扣监管要点，实施政策审计。根据监管制度及罚点，聚焦关键领域，开展“嵌入式审计”，优化营商环境。三是紧扣增收节支，实施效益审计。针对热点业务及新产品，客观评估降本增效落地情况，使内审从“监督者”升级为“价值创造者”。

合规引领，质效并举行稳致远。一是严控风险，涵养“不想违”的内在自觉。纵向严控，创新“触达”式+“穿透”式审计方法，查实查透人的问题；横向严控，深化智慧审计平台，实现“四化一全”。二是严厉问责，涵养“不敢违”的内在自觉。多管齐下强问责，让违规问责更有“体感”。三是严管队伍，涵养“不愿违”的内在自觉。实现合规管理从“纸面要求”转化为“行动标尺”，从“被动应对”升级为“主动防控”。

二、做精管理出成效，探索内审助力高质量发展的实践路径

实现一项“加法”，先进荣誉多面开花。国家荣誉上，审计部门负责人荣获“2020年-2022年全国内部审计先进工作者”称号，系本届全省金融系统唯一一位获此殊荣的个人。项目实践上，《共富金融信贷支持政策执行情况跟踪审计》等项目荣获省级最高奖项——优秀内审项目，并已连续四年获此殊荣。成果宣传上，作为全省金融系统唯一一家代表，在浙江省审计厅组织的 2023 年数字审计交流会上作先进经验分享；实战实效的智审体系被纳入浙江省内部审计理事大会工作报告及《新时代浙江内部审计创新实践》等核心审计刊物。审计新范式上，打造“审计+生态”新范式，荣获浙江农商银行系统审计建模大赛一等奖，被多家行社推广使用；审计人员专业表现多次得到省审计厅、甬绍舟审计中心肯定。研究型审计上，多篇论文、案例荣获省市级奖项，累计获奖人数位列全省农商银行系统前列、绍兴地区第一，其中近三年中荣获省级奖项 11 篇、市级 25 篇。

实现一项“乘法”，长效机制推陈出新。健全各类制度 40 余个，优化重要流程 20 多个，并补齐多个产品模型漏洞和参数短板，将重点预警模型作为合规板块纳入零售风控系统，持续为中前台提供审计服务支撑。

实现一项“除法”，破壁增效硕果盈枝。及时纠偏存在问题及风险隐患，做到员工违规行为抓早抓小。通过各项效益、风险审计，直接挽回多列支费用、提前处置化解风险隐患贷款上千万元。

实现一项“减法”，审计整改卓有成效。全体审计人员躬身入局，到基层进行政策宣贯解读，实现了审计整改有效提升，近三年审计整改率均在 95% 以上；屡查屡犯问题较往年下降 50% 以上，立体化防控体系成效进一步彰显。

(审计部 骆亚峰 周晓军)



内训赋能： 构建内外联动的双循环办学模式

在瑞丰银行迈向“百年瑞丰”的征程中，人才始终是核心驱动力。近年来，瑞丰商学院紧扣“崇尚专业、尊重人才”主线，坚持“实训为主、立足自身、面向全国、走在前列”定位，创新构建“以内育外、以外促内”的双循环办学模式，通过系统性内训赋能业务发展，将成熟经验转化为品牌价值与经济效益，为银行战略落地注入强劲动能。

一 内循环筑基：锻造专业人才“孵化器”

立足服务行内战略，坚持训战结合“721”法则，以精准化、实战化培训打造人才供应链，筑牢高质量发展根基。

“三支队伍”分层赋能，破解人才瓶颈

针对干部、新员工、营销三大核心群体精准施策：“领航”“启航”干部赴井冈山、厦大开展党性锤炼与领导力研修，锻造战略视野；新员工推行“集中培训+基地实训+导师带教+独立临柜”模式，2023-2024年累计培养180人，定级考试通过率超97%，实现“零过渡”上岗；营销队伍构建分层培训体系，后备队伍实施“一前两上两下”训战结合模式，通过“翻转课堂”“攻防演练”“送教下基层”等方式，两年培养后备客户经理222人，通关率超95%，为一线输送精锐战力。

“三化塑形”赋能支行，激活终端效能

以“管理提质、队伍赋能”为目标，迭代升级支行标准化建设：2023年试点3家支行塑形，提炼十大关键动作，2024年推广至7家支行并向村镇银行输出技术，开发《存量盘点》《攻防演练》等标准化课程；2025年继续深化迭代，并在绍兴管理部牵头下，与上虞农商行开展“三化”项目合作并输出技术。支行管理效率与风控能力显著提升，塑形满意度持续超99%。

内训师“强师优课”，沉淀组织智慧

实施“强师优课”工程，通过课程大赛、案例大赛萃取行内经验，两年开发优化课程60余门；创新内训师俱乐部活动，以家属开放日、CBA观赛等增强归属感。师资活力转化为教学实效：2024年内训课程满意度达96.4%，AI智能陪练、微课规范化管理等数字化手段，更让知识传递“随时随地、精准触达”。

二 外循环赋能：打造开放办学“新引擎”

将内训成果转化为对外输出的品牌资产，形成“培训创收-反哺内训-扩大影响”的良性循环。

经验辐射全国，树立行业标杆

在浙江农商银行系统分享培训模式，加强与高校合作，吸引全国同业主动“取经”。2023-2024年承接开放办学31批次，累计接待学员1268人次（含行社领导214人），项目平均满意度98.5%。2024年创新推出农商行“审计管理”“数字化转型”等4期公开课，省外学员占比超60%，瑞丰方法论获广泛认可。

技术产品化输出，实现价值创收

将成熟培训体系转化为可复制的“知识产品”：向他行输出培训项目，培养59名储备人才，满意度达97%；“三

化塑形”技术落地嵊州瑞丰村镇银行等，验证跨单位塑形的适配性。开放办学实现创收，反哺学院软硬件升级与数字化系统建设，形成良性发展循环。

构建金融人才生态，提升品牌势能

通过“思行/知行/学行瑞丰”项目链接省内外5085名同业精英，搭建互学共进交流平台；联合高校开发课程、外派师资至省行，推动行业知识共享。商学院十周年庆典更成为展示瑞丰人才战略的“金名片”，吸引多方关注与合作邀约。

三 双循环联动：以人才资本驱动百年基业

内训与外输的双向循环，本质是人才资本的价值增值：向内，以实战加速人才孵化，以标准赋能终端提效，以内训沉淀组织智慧，成为业务突破的尖刀连。向外，以知识输出塑造专业品牌，以开放办学淬炼师资铁军，以产品创收反哺内生动力，对外辐射铸就瑞丰品牌的扩音器。

未来，商学院将持续深化“双循环”模式：对内上接战略、下接绩效，强化培训赋能；对外拓展定制化课程项目乃至咨询体系，让瑞丰的人才培养探索，成为赋能行业、献礼“百年瑞丰”的澎湃引擎！

（瑞丰商学院 钱利琴）



特约访问

04

- 特约评论
- 与企同行
- 股东致信
- 专家发声
- 员工心声



特约评论

做好普惠金融文章
谱写再瑞再丰新辉煌秉持“金融为民”初心，
奋进“共创共富”新征程

近日，瑞丰银行在上市四周年庆祝之际，举行“实施金融‘五大行动’ 助力缩小‘三大差距’——瑞丰银行金融助力共同富裕推进会”，重磅推出系列助力共同富裕的创新举措，为谱写共同富裕先行示范新篇章贡献瑞丰力量。

普惠金融是瑞丰银行的宗旨展现。金融如水、水润万家，永不干涸的密码就藏在“惠”字之中，瑞丰银行70余年长盛不衰和上市4年优异表现源于坚持金融工作政治性、人民性，一体推进金融服务与地方发展相融合的发展韧性。一直以来，瑞丰银行始终坚持以政治性为引领，以人民性为立场，以专业性为保障，将“惠”字融于“三好理念”，贯穿于扎根绍兴、服务经济、造福民众的发展全程，展现在精准惠民惠企、服务专精特新、助力区域经济的方方面面。

普惠金融是持续发展的有力支撑。在2024年年报中，瑞丰银行交出亮眼“成绩单”，营收净利增速均超10%，差异化创新为破局利器。普惠金融发挥着重要作用，普惠财富体系作为六大“必赢之战”之一，通过创新线上个人“共富贷经营贷”，以“普惠智管”为基底、“风险管理平台”为中控、决策引擎和模型智能监测为依托，为个体工商户、小微企业主提供便捷化的线上个人经营贷款产品，保障整体业务的流程流畅、画像全面、风险可控。普惠型小微企业贷款余额527.50亿元，增速达16.70%，占总贷款比重为40.28%。

普惠金融与高质量发展形成协同效应。上市四年来，瑞丰银行实现业务高速增长，总资产、存贷款、归母净利润年均复合增长率均超14%；税收贡献稳步居前，上市四年累计纳税超13亿元；践行慈善公益责任，慈善捐赠总额累计达1.5亿元。普惠小微贷款增量连续4年领跑全市，制造业贷款、涉农贷款等常年位居柯桥区域首位，全球千强银行排名跃升93位至499位。上市以来，先后摘得全国银行业“百佳示范单位”“第七届全国文明单位”“全国工人先锋号”等国家级荣誉和数十项省级荣誉，试点探索发展农村数字普惠金融成功入选全国农村改革试验区拓展试验任务。

发展与挑战相伴相随，每一步前行也意味着更多的责任。作为服务实体经济高质量发展的重要力量，金融系统必须用好推进共同富裕的“一池活水”。瑞丰银行在助力共同富裕中不仅有历史担当，更有时代担当和未来担当，必须在践行普惠金融、服务乡村振兴、助力共同富裕上当标杆、作示范，通过深入实施金融“五大行动”，在助力缩小“三大差距”上做出成效、做亮特色、做精模式。

“五大行动”自成体系又联动协同。“贯通赋能”着眼于建强“中心城区—中心镇—重点村”发展轴，支持乡村共富联合体（共富片区）发展壮大；“强链延链补链”侧重在强化“兴村共富链”“科创产业链”“传统产业链”资金服务保障；“迭代换新”通过“南部山区共富领航基金”支持南部山区经济相对薄弱村高质量发展；“精准滴灌”以“柯桥农创驿站”与“柯桥农创会客厅”进行授信支持，打造“共富直播间”赋能南部山区农特品牌；“数字共建”通过全面推广“浙系列”数字化平台，深入推广“四个办”服务体系等打造数字普惠新生态。

“五大行动”既立足当下又规划长远。如“贯通赋能”行动，到2027年末将累计投入8亿元信贷资金支持农村集体经济发展；“强链延链补链”行动除现场向“兴村共富链”“科创产业链”“传统产业链”三大产业链授信100亿元外，力争到26年底对科技型企业贷款投放总量不低于200亿元；“数字共建”行动则将助力扩大“15分钟公共服务圈”覆盖面，为农户和企业提供228项“金融+政务”服务。

而通过进一步扩大共富服务产品体系，针对小微、三农、社区等多元群体打造专属金融产品矩阵，构建农创客从创意到产业的孵化平台，在公共服务中积极拓展金融服务边界，持续强化“两员顾问”共富队伍等多种方式，必将为推动地方经济社会高质量发展，助力共同富裕注入更加强劲动能，为打造共富示范县域样板作出更大贡献。

（百年瑞丰特约评论员）

6月25日下午，瑞丰银行在上市周年庆之际，举行“实施金融‘五大行动’ 助力缩小‘三大差距’——瑞丰银行金融助力共同富裕推进会”，重磅推出一系列助力共同富裕的创新举措，赋能打造共富示范县域样板。

特殊的日子，特殊的活动，自有其深意。上市四年来，瑞丰银行实现业务高速增长，总资产、存贷款、归母净利润年均复合增长率均超14%；税收贡献稳步居前，上市四年累计纳税超13亿元；践行慈善公益责任，慈善捐赠总额累计达1.5亿元；普惠小微贷款增量连续4年领跑全市，制造业贷款、涉农贷款等常年位居柯桥区域首位，全球千强银行排名跃升93位至499位……一系列骄人业绩的背后，源于瑞丰员工的奋力拼搏，也源于瑞丰始终坚持金融工作政治性、人民性，源于瑞丰一体推进金融服务与地方发展相融合。因此，周年庆之际，吹响“共创共富”的新号角，让我们得以窥见瑞丰“金融为民”的初心、“共创共富”的决心、再创辉煌的雄心。

共创共富，赋能共富产业发展是关键。要强化资金保障。多年来，柯桥区形成了茶叶、香榧等一批在全省乃至全国有名的特色农产品资源；近几年来，杨梅、青梅、竹笋、菌菇等具备规模化产出的农特产层出不穷，与农家农耕农事相伴相生的农文旅产业也是方兴未艾。要强化“兴村共富链”“科创产业链”“传统产业链”资金服务保障，推动这些特色产业、富民产业提质增效，更好促进农民增收。要推动科技创新。当前，农业生产早已从“靠天吃饭”变为“智慧耕耘”，从“经验农业”变为“数字农业”，农业科技的澎湃活力正在持续释放。瑞丰在支农过程中，要把农业科技作为最大动能，积极支持农业企业借助物联网、大数据、人工智能等技术，有效提高生产效率，降低生产成本，提升产品质量；加强科技在仓储、物流、保鲜等环节的应用，补强冷链物流、仓储保鲜等短板，有效延长农产品的保质期，降低损耗，拓宽销售半径，建立起高效的供应链体系。要突出延链强链。要推动农业与旅游、康养、教育、文化、信息等产业深度融合，包括通过数字化手段，挖掘农特产品背后的历史文化、民俗风情，开发出具有地域特色的文创产品，举办线上线下相结合的农事体验活动、农产品展销会等，推动产业链条不断延伸、价值深度持续挖掘。

共创共富，推进共富片区建设是保障。柯桥区《推进乡村共富联合体迭代升级 打造共富片区实施意见》已正式发布。接下去，全区将按照“中心城区—中心镇—重点村”发展轴思路，探索“特色定位+产业融合+片区组团”路径，构建“四联四共”机制。要总结成功经验。日前，绍兴共有12个村（片区）成功入选非山区海岛县省级重点村（片区）名单，柯桥区稽东镇大桥村（“一桌土菜”共富片区）名列其中。作为大桥村共富片区建设的重要参与者之一，瑞丰要解剖麻雀，总结经验，提出对策，让南部山区更多区域能迈入共富片区行列。要探索全域共振。如何将“单个片区的成功”转化为“南部山区的共振”？要跳出“就片区论片区”的局限，以“片区示范”为支点，撬动南部山区、乃至柯桥区全域资源整合、产业协同与利益共享，推动人才、资本、技术等要素向南部山区流动，让“一桌土菜”的典型示范，转化为万千村民触手可及的共富图景。要集聚共富人才。通过开展强村富民金融“精准滴灌”行动，建设“柯桥农创驿站”与“柯桥农创会客厅”，为符合条件的农创客会员给予50—200万元授信，进而引入更多既懂农业生产又了解市场运营、既掌握数字技术又深谙乡土文化的复合型人才，为共富先行注入更为持久而强劲的动能。

（百年瑞丰特约评论员）





与企同行

结缘于“微时” 牵手半世纪

索密克与瑞丰银行的合作始于上世纪 70 年代，当时我司只是一家乡镇农机厂，而瑞丰银行也还是一家县级农信社，可谓结缘于“微时”。在长达半个世纪的友好合作期间，我们见证了瑞丰银行从县级农信社到农商行再到上市银行的蜕变，其规模、实力和数字化水平不断提升，但其支农支小、服务地方经济的初心使命始终如一，瑞丰人专业、细致、周到的服务始终如一，这也是我们决定通过入股瑞丰银行的形式来进一步深化双方合作的一大重要原因。在上市四年间，瑞丰银行取得的成绩有目共睹，这是瑞丰人紧抓机遇、锐意改革、努力拼搏的结果，相信未来瑞丰银行必将取得更加辉煌的成绩！

(索密克汽车配件有限公司)

一路相伴 共创辉煌

瑞丰银行迎来上市四周年庆，我们浙江捷众科技满怀感慨。自我们在柯桥山区成立之初，瑞丰银行便一路相伴，给予我们全方位的支持。从企业发展的资金支持，到业务拓展的金融助力，瑞丰银行始终是我们最坚实的后盾。这些年，我们携手共进，一同成长，业务紧密相连，情谊也愈发深厚。如今，我们成功在北交所上市，这一路离不开瑞丰银行的陪伴。值此瑞丰上市四周年之际，衷心祝愿瑞丰银行蒸蒸日上，未来继续携手，共创更多辉煌！

(浙江捷众科技股份有限公司)

诚信共赢 携手同行

值此瑞丰银行上市四周年之际，宝业集团向瑞丰致以热烈的祝贺与诚挚的祝福！四年来，瑞丰银行以卓越的金融智慧和稳健的经营理念，在资本市场的浪潮中乘风破浪，为实体经济注入强劲动能，展现了地方金融机构的标杆风范。

作为长期战略合作伙伴，宝业集团与瑞丰银行始终秉持“诚信共赢、携手同行”的理念，在产融结合、建筑节能、绿色金融等领域展开深度合作。瑞丰专业的金融服务与高效的响应机制，为宝业的产业升级与可持续发展提供了坚实支撑，充分彰显了“金融赋能实业”的使命担当。

展望未来，宝业愿与瑞丰一道继续并肩前行，深化互信合作，共享发展机遇，携手为构建更加繁荣、更具韧性的区域经济生态圈而共同努力！衷心祝愿瑞丰银行在高质量发展的道路上再创辉煌，基业长青！愿我们的情谊如建筑之基，历久弥坚；如金融之水，润泽长远！

(宝业集团股份有限公司)

瑞行百年 丰泽万家

早在上世纪 90 年代，我们就与瑞丰银行建立了信贷合作关系。2010 年以来，印染行业几经阵痛和变革，在我们最困难的时候，瑞丰银行尽力为我们提供更多信贷资金，助我们渡过难关。这种雪中送炭的“人情味”最是难得，也最能彰显瑞丰银行是一家“有温度的银行”。值此贵行上市四周年之际，衷心祝愿：瑞行百年，贷动小微腾羽翼；丰泽万家，润泽乡土固根基。

(浙江盛兴染整有限公司)



股东致信

发展历程支持者 合作共赢同行者

值此瑞丰银行成功上市四周年之际，上虞农商银行全体同仁谨向瑞丰银行表示最热烈的祝贺！

四年前的铿锵锣声，瑞丰扬帆资本市场，开启了跨越发展的新篇章。四年耕耘硕果累累，瑞丰银行在资本市场的精彩亮相，展现了浙江金融“弄潮儿”的澎湃活力与坚定信心，为全省乃至全国农信系统树立了标杆。我们欣喜见证，瑞丰银行在上市平台乘风破浪，综合实力显著增强，资产质量持续优化，服务实体精准有效，品牌价值节节攀升。这份优异的成绩单，不仅为地方经济发展注入强劲动能，也为广大股东带来了稳健回报。这非凡的四年，凝聚了瑞丰管理层的高瞻远瞩与全体员工的辛勤付出，我们深感敬佩与自豪！

作为瑞丰的重要股东，也是扎根区域、服务“三农”与小微的同系统兄弟行，上虞农商银行不仅是瑞丰发展历程的坚定支持者，更是合作共赢、相互学习的同行者。我们见证了瑞丰银行在特色化经营、精细化管理、数字化转型等方面的卓越实践，其宝贵经验对我行亦具重要借鉴意义。我们珍视彼此的股东纽带与地缘亲情，期待双方在更多领域深化交流协作，共享发展成果。

展望未来，征程万里风正劲！我们坚信，立足新起点，瑞丰银行必能乘区域发展之势，持续巩固上市优势，把握时代机遇，不断书写高质量发展新辉煌。上虞农商银行将继续秉持股东之责，全力支持瑞丰的宏伟蓝图，并愿携手共进，为服务浙江经济、推动共同富裕贡献更大金融力量！

最后，衷心祝愿瑞丰银行基业宏图大展，基业长青！再攀高峰，前程似锦！

(上虞农商银行)

再创佳绩 再瑞再丰

欣闻瑞丰银行迎来 A 股上市四周年庆典，浙江绍兴华通商贸集团股份有限公司作为瑞丰银行的创始股东之一和长期合作伙伴，谨向贵行致以衷心祝贺！

四年前，瑞丰银行成功登陆上交所主板，成为浙江省首家上市的农商行，鼓舞人心。四年来，我们欣喜地看到，瑞丰银行始终坚守“深耕区域、服务小微、普惠民生”的初心，零售转型成效显著，资产质量持续优化，品牌价值不断提升。特别是在复杂的经济环境下，以稳健的经营策略和创新的服务模式，实现了业绩的逆势增长，为股东、客户和社会交出了一份亮眼答卷。

作为绍兴本土企业，华通商贸集团与瑞丰银行同根同源、携手成长。我们既是瑞丰发展的见证者，更是受益者。多年来，瑞丰以灵活的金融产品和高效的本地化服务，为区域实体经济注入了源源不断的“金融活水”，彰显了“绍兴人自己的银行”的责任担当。

展望未来，我们坚信，瑞丰银行必将以上市四周年为新起点再出发，在数字化转型、乡村振兴、绿色金融、服务三农等普惠金融服务领域再创佳绩。华通商贸集团将一如既往支持贵行发展，深化银企合作，共同为绍兴经济社会高质量发展贡献力量！

恭祝瑞丰银行基业长青，再谱华章！

(浙江绍兴华通商贸集团股份有限公司)



专家发声

无为而为 行稳致远

——写在瑞丰银行上市四周年

值瑞丰银行登陆资本市场四周年之际，作为一名长期关注中国金融机构改革与发展的学者，我乐于分享对这一优秀区域性银行样本的几点观察。瑞丰银行的稳健发展，不仅是其自身经营能力的体现，更对中国农商银行体系的高质量转型提供了富有价值的实践范本。

首先，从财务绩效与风险管理的维度看，瑞丰银行展现了卓越的经营韧性。在近年来银行业普遍面临净息差收窄、信用风险承压的宏观背景下，瑞丰银行依然交出了一份亮眼的答卷。其 2024 年营收与归母净利润实现双位数增长，资产质量持续保持在优良水平，这在同业中尤为突出。这一“逆势增长”的背后，是其对资产负债表的精细化管理、对风险定价能力的持续优化以及对成本效益的严格控制，充分证明了其作为全国农商行“标杆银行”的硬核实力。

其次，从战略定位与区位优势的角度看，瑞丰银行的成功深度嵌入其所在的经济生态。地处中国经济最具活力的长三角腹地，立足于民营经济高度发达的浙江绍兴，瑞丰银行与区域内数以万计的中小微企业形成了长达 70 余载的共生关系。这种基于“地缘、人缘、商缘”建立的深厚互信，使其能够精准洞察实体经济的“毛细血管”，有效破解信息不对称难题，从而构建了大型银行难以复制的本土市场“护城河”。这一定位既是其历史的选择，更是其在未来竞争中保持差异化优势的核心基石。

再者，我尤为关注其在环境、社会及公司治理（ESG）领域的战略性实践。瑞丰银行并未将 ESG 视为简单的合规要求或品牌点缀，而是将其内化为可持续发展的核心驱动力。其年度 ESG 报告系统性地披露了在绿色金融、普惠金融、乡村振兴等领域的具体行动与成效。特别是其创新设立的绍兴金融反诈教育基地，年接待访客近万人次，这不仅是履行社会责任的公益之举，更是通过供给金融知识这一“公共产品”，来构建长期社会资本与品牌信任的战略投资，完美诠释了如何将社会价值转化为企业的长期内生价值。

展望未来，瑞丰银行提出的“同与不同，变与不变，为与不为”的经营哲学，展现了超越日常业务经营的战略思辨高度。这套辩证的框架，体现了管理层在复杂多变的环境中保持战略定力、进行动态调整的智慧。它源自于对行业周期的深刻洞察，也植根于绍兴这片土地深厚的文化底蕴。我相信，这种坚持“做难而正确之事”

的长期主义精神，以及融合了东方智慧的现代治理模式，将是瑞丰银行穿越未来不确定性、实现基业长青的根本保障。

总而言之，瑞丰银行以其稳健的业绩、清晰的战略、深厚的根基和前瞻的理念，正稳步走在一条高质量发展的道路上。我们有理由期待，它将继续为中国区域性银行的转型升级贡献更多“瑞丰经验”，朝着“百年瑞丰”的宏伟愿景不断迈进。

（独立董事 蒋岳祥）

续写“百年瑞丰”的传奇 实现“再瑞再丰”的佳绩

瑞丰银行是一家深耕绍兴、善做小微的优质农商行，也是浙江首家上市农商行，祝贺贵行迎来上市四周年纪念日。近年来，在“实体经济融资需求较弱，大行下沉普惠小微”的背景下，中小银行面临盈利能力下滑的压力。瑞丰银行小微特色鲜明、经营区域优质，即便在外部环境承压背景下，核心盈利指标仍然表现较优，难能可贵。根据公开数据，瑞丰银行 2024 年 ROE 为 10.8%、ROA 为 0.93%，这两项指标在 10 家上市农商行中均位列第 4。而截至 2025 年 6 月 23 日收盘，现价对应 25Q1 末 PB 仅 0.62 倍，在 10 家 A 股上市银行排名第 8。当前瑞丰银行估值水平较低、盈利能力突出，我们期待其长期投资价值逐步被市场认可。

展望未来，预计“存贷利差收窄、市场资产荒压力大”仍是大势所趋，我们期待瑞丰银行提升经营质效、增强投资者回报，进而增强投资者信心、推动估值修复。具体而言，一是保持稳健的资产质量和盈利水平，维持自身在同业中的优势；二是提升服务客户的综合能力，通过财富管理、代客交易、顾问咨询、交易结算等多元化方式，增强中收业务对盈利的贡献。三是适度提高分红比例，推动公司股息率提升，增强自身的红利属性。

最后，衷心祝愿瑞丰银行续写“百年瑞丰”的传奇，实现“再瑞再丰”的佳绩！

（浙商证券研究事业部大金融组组长、银行首席梁凤洁）



员工心声

淬火·星火·燎原 ——我的“三化塑形”长征路

瑞丰的土壤，从不容纳飘渺的云朵；它只认扎根的种子，以汗水浇灌，
终在体系的筋骨上，结出名为“铁军”的累累硕果。

2022年深秋，当“三化塑形”的旗帜首次在瑞丰总部扬起，我接过项目经理的重任，心中沉甸甸的却满是滚烫。那时，我们像一支刚组队的探险军，紧握三方机构的手杖，摸索着走进钱清、越州、营业部的晨光里——白天跟岗记录每一处业务堵点，深夜围炉复盘，将散落的管理珍珠串成标准化的链条。手册撰写那五个月，一轮轮的研讨、推翻、修改，熬红了眼，却为铁军锻造刻下了第一块基石。

2023年，是破茧之年。当轻纺城支行的业绩从A类行末位跃至竞赛前列，99.6%的满意率如春雷炸响——我知道，自主塑形的根脉已成活。更难忘在嵊州瑞丰村镇银行的日夜：我们手把手带教村行内训师，看他们从生涩到娴熟，最终独立点亮四家支行的“三化”星火。那一刻，团队相视而笑，汗水中淬出技术输出的底气。

2025年，枝繁叶茂。与上虞农商行击掌合作时，我站在商学院会议室的演讲台前，向绍兴管理部及上虞农商行同仁阐述项目蓝图，“三化塑形”模式已获广泛认可。14家支行脱胎换骨，7门标准化课程已成利器，99%的满意度化作支行的普遍认可。从跟岗学习到技术输出，从《攻防演练》的沙盘推演到“人人一堂课”的思想激荡，我们让“模板化、标准化、体系化”从纸面扎根泥土，终成支行枝头的硕果。

2025年上市周年庆之际，回望来路，那些灯火通明的夜、那些与支行同事并肩作战的过往、那些因课题突破的击掌欢呼，已熔铸成“创新之星”“管理之星”的奖章。但比勋章更亮的，是每一家重塑的支行里，那焕然一新的晨会号子、那精准高效的风控流程、那团队眼中重燃的斗志。

三化塑形，塑的不只是支行之形，更是瑞丰人骨子里的精进之魂。未来，我仍愿做那抔土之手，与万千瑞丰人共塑百年基业长青之型！

(瑞丰商学院 钱利琴)

十年同行，初心如磐 我在瑞丰的党建成长路

2014年，我加入瑞丰银行，开启了与瑞丰共同成长的旅程。从瑞丰商学院到党委办公室，从组织培训到推动党建落地，十余年时光里，我亲历了瑞丰党建从“夯实基础”走向“强基赋能”的全过程，也在这条道路上找到了自己的价值与方向。

在瑞丰商学院的五年，我主要负责线上学习管理平台的运营。那时的我，更多是党建知识的传播者、学习活动的组织者。我们围绕“奋斗幸福观”，策划了一期又一期党性教育专题班，把党的理论、红色精神融入干部成长和业务提升中，让信仰的力量成为员工前行的动力。

2019年调入党委办公室后，我真正走进了党建工作的核心地带。参与制定“第一议题”制度、推进“三会一课”规范化、协助开展党建联建项目……每一项工作都让我更加深刻地理解“农商姓党”的政治属性。特别是从2019年的党建联建推动金融更好服务乡村振兴，到2020年的“红色互动532工程”，到2021年的“两员一顾问”，再到如今的党建联建三年行动计划，见证了党建如何与园区、社区、乡村深度融合，转化为实实在在的发展动能。

近年来，在“1235”高质量发展战略目标引领下，我们不断深化党建标准化建设，推动支部特色化发展，我也从一名党建“新兵”成长为能够独立承担重点任务的党务工作者。站在瑞丰上市四周年的节点上回望，我感恩这段与组织同频共振、与时代同向而行的岁月。未来，我将继续坚守初心，在党建强基赋能的新征程上，与瑞丰同行，不负韶华。

(党群工作部（党委办公室） 萧燕春)

相伴而行的日子

时间，总是匆忙且珍贵，在与瑞丰携手成长、相伴而行的日子里，记忆的海洋，留下一页页平凡而又精彩的画面，难忘、难舍，那是青春活力的黄金年段。

相伴而行，见证荣耀。几十年职业生涯，我不断见证着瑞丰的改革、发展、突破和跨越。从信用社到合作银行再到商业银行，再到浙江首家上市农商银行的荣耀，这是一段非凡的路，是一首激昂的歌，是一幅幸福的感人影集，是一起砥砺前行、奋力走好每一步的匠心写照。

相伴而行，共沐晨光。扎根在绍兴这片创业沃土，我们一起见证中国轻纺城的璀璨升起，一起见证柯桥城市的日新月异，为这座城，瑞丰为她助力助跑，从区域首选零售银行到绍兴人家门口自己的银行，时间检验着我们与他们，又近了，更亲了。

相伴而行，共同起航。作为一名退役军人，一名啥也不懂的“门外汉”，到这一岗位熟练的“老师傅”，是相伴中彼此鼓励，是成长中厚植的深情，是与瑞丰结下的亲密约定。从晨起鸟鸣到月挂高空，穿梭行走于轻纺城车水马龙的繁华街道，亲见亲历每一位努力工作的瑞丰人，目之所及是每个岗位的瑞丰人为今日目标而加油，为当天最后一位客户竭诚服务，即便时针指向晚八、晚九，已是习以为常。

相伴的日子，我们有着共同心愿、共同目标，立下昨日的誓言，不竭今日的奋斗，创造明日的美好，再续远航、再战征程。

(运营管理部 许强)



发展图谱

05



上市4周年 熠熠生辉

2021



2021年6月25日
瑞丰银行在上交所主板上市

2022



2022年2月7日
柯桥区委区政府召开全区干部大会暨区委经济工作会议，瑞丰银行获得改革发展贡献奖（区长奖）



2022年4月10日
瑞丰银行数字金融中心暨镜湖支行开业



2022年6月28日
瑞丰银行举行匠心七十·筑梦百年——“稳经济惠民生”感恩回馈上市周年庆祝活动



2022年9月21日
瑞丰银行召开第一次党代会，选举产生第一届党委领导班子

2023



2023年4月12日
瑞丰银行在上海举办上市后首场业绩说明会



2023年4月12日
瑞丰银行与上海证券签订战略合作协议



2023年5月4日
瑞丰银行召开学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育动员部署会



2023年10月26日
瑞丰银行博士后工作站正式授牌，成为绍兴金融系统唯一



2023年11月9日
浙江省副省长张雁云调研瑞丰银行



2023年11月15日
瑞丰银行与财通证券签署全面战略合作协议，联手打造银证合作新典范

2024



2024年1月
瑞丰银行获绍兴市文化礼堂建设“突出贡献单位”



2024年5月
瑞丰银行营业部获评“全国工人先锋号”荣誉称号



2024年6月25日
在喜迎上市三周年之际，瑞丰银行对外发布全新升级的品牌传播语——“百年瑞丰 再瑞再丰”，形成“2461”品牌体系架构



2024年7月11日
浙江农商联合银行党委书记、行长陈博伟调研瑞丰银行



2024年7月26日
总面积达1200平方米的绍兴规模最大的金融反诈教育基地、红色金融教育基地在瑞丰银行数字金融中心（镜湖）启用



2024年8月
瑞丰银行“奋斗·奔跑”文化获评浙江省企业文化优秀案例，为全省唯一入选案例的金融单位



2024年11月10日
瑞丰银行·2024绍兴马拉松盛大起跑



2024年12月10日
浙江农商联合银行党委书记林仁方调研瑞丰银行

2025



2025年1月17日
瑞丰银行举办“再瑞再丰·越新悦向上”奋斗礼贺暨2025年迎春晚会



2025年6月25日
在上市周年之际，瑞丰银行举行实施金融“五大行动”助力缩小“三大差距”——瑞丰银行金融助力共同富裕推进会



2025年7月1日
瑞丰银行党委开展循迹溯源学思想促践行活动



上市4周年

踏实留痕

