



区域首选零售银行
THE PREFERRED RETAIL BANKING



1 | 2014
总第24期

百年瑞丰

HUNDRED YEARS OF RUIFENG



我行成功举办“渊源共生 同愿同行”慈善爱心活动
“328工程”的道与术
互联网金融变革与中小银行应对之道



浙江绍兴柯桥笛扬路1363号 邮编：312030
NO.1363 Diyang Road, KeQiao.
ShaoXing, ZheJiang, China 312030
客服：400-88-96596
网址：www.borf.cn

瑞丰银行标准化网点A2版立体效果图

申请瑞丰信用卡， 即刻享受八元观影



您可登录 www.borf.cn 或至我行网点申请瑞丰信用卡
现在申请，可获赠多重好礼，详情请关注我行官方微信



官方微信：borfcard



瑞丰卡
好卡好生活



以上为活动指定参与卡种

活动内容：

2014 年 1 月 20 日到 6 月 30 日，我行贷记卡、公务卡、贵宾卡客户凭有效签购单可以 8 元换购电影票，大剧院卡、轻纺城卡客户可以 20 元换购。（大剧院卡、轻纺城卡客户每月可兑换两次，其余持卡客户每周可兑换两次）

活动说明：

- 1、本次活动仅适用于瑞丰银行发行的贷记卡、公务卡、贵宾卡、大剧院卡、轻纺城卡参加，且卡片状态需正常，贷记卡副卡可单独参加。
- 2、贷记卡、公务卡、贵宾卡客户可每周提取两张优惠券，大剧院卡、轻纺城卡客户每月可提取二次，参与资格以能刷出优惠券为准，如遇优惠券机器故障，请择日购票。
- 3、持卡人需凭当月或上月有效签购单原件及原银行卡，在影院指定兑换点先提取优惠券，再刷原银行卡以 8 元或 20 元换购当日电影票。单张购物小票只限换购一张优惠券，一张优惠券只限兑换一张电影票。
- 4、有效签购单指刷瑞丰银行参与活动卡种消费且单笔满 88 元。签购单的消费时间为本月或上月，如，8 月份购票，则持有的签购单上消费时间为 7 月；9 月份购票，持有的签购单上消费时间为 8 月或者 9 月。签购单上的卡号与持卡人本人的银行卡卡号前六位与后四位须一致。
- 5、换购票不含合作影院 IMAX、VIP 厅、情侣座、包场、见面会等特殊场次及影院活动，具体以影院规则为准。世茂影院情人节当日限 18 点前之前兑换电影票。本优惠不与影院内其他优惠活动同时享受。
- 6、除特别说明外，合作影院每周优惠购票数量均为有限。每家合作影院每天限总量 80 张，未兑换部分累计到下一日，每周限总量 560 张，先到先得，购完为止。
- 7、本活动优惠须持卡人本人使用，不得转让，如遇影院要求，购票时请持卡人出示身份证。
- 8、瑞丰银行不是本次活动的服务提供商，服务的质量与我行无关。
- 9、在法律许可范围内瑞丰银行对本次活动拥有最终解释权及随时变更、终止本活动的权利。

目录ontent

编委会主任：章伟东

主编：孔张海

编辑：林宝 沈帅帅 郭杰 章国江 余力丰 何少君 潘亮 王颖 陈春芳 谢莹 徐丹岚

主办：总行办公室

设计：发展规划部

截稿日期：2014年2月13日

投稿邮箱：bainianruiheng@163.com

要闻速递NEWS EXPRESS

- | | |
|-------------------------------------|--|
| 04/ 我行荣获“2013年度银行间本市交易100强”称号 | 08/ 我行成功举行2013年金投盛会 |
| 04/ 我行荣获“浙江省2012年度小微企业信贷服务先进单位”称号 | 09/ 我行召开十二月份工作例会 |
| 04/ 我行荣获省农信联社“会计基础综合评价一级单位”称号 | 09/ 我行成功发行首张企业联名卡——蓝天大剧院卡 |
| 04/ 我行荣获“省级治安安全示范单位”称号 | 10/ 我行召开一届十三次董监事会 |
| 04/ 我行荣获“浙江省敬老文明号”称号 | 10/ 我行新版智能排队叫号机系统全面推广 |
| 04/ 我行荣获“2013年度绍兴市反假币工作最佳组织奖” | 11/ 我行创新推出个人综合消费贷款产品——“幸福快贷” |
| 04/ 我行荣获“2013年人行征信工作全市一等奖” | 11/ 我行召开干部大会 |
| 04/ 我行“致富理财产品”被认定为绍兴服务名牌产品 | 12/ 微小贷事业中心（钱清）正式开业 |
| 04/ 我行荣获“2013年度绍兴县（柯桥区）机关部门行风评议第一名” | 12/ 我行成功获得证券投资基金销售业务资格 |
| 06/ 人民银行杭州中支郑南源副行长一行莅临我行调研指导 | 13/ 我行开展“青春暖流 关爱农民工子女”新春送温暖活动 |
| 07/ 天津农商行李宗唐董事长一行莅临我行调研指导 | 13/ 我行迅速召开会议传达省农信联社社员大会和党的群众路线教育实践活动精神 |
| 08/ 我行推出马年“上市”贵金属 | |

特别关注SPECIAL ATTENTION

- | | |
|--------------------|-----------------------------|
| 14/ 我行召开2014年度工作会议 | 20/ 我行成功举办“渊源共生 同愿同行”慈善爱心活动 |
| 16/ 瑞丰银行2013年关键词搜索 | 22/ 《火凤凰》观后感特辑 |

瑞丰论道DISCUSSING WAY

- | | |
|----------------------|----------------|
| 30/ “328工程”的道与术 | 38/ 关于社区金融的感想 |
| 32/ 互联网金融变革与中小银行应对之道 | 40/ 公私一体团队全新亮相 |

幸福瑞丰HAPPY RUIFENG

- | | |
|------------------------|--------------|
| 42/ 载歌舞 迎新年 | 54/ 登山·游寺·感怀 |
| 我行举办“渊源共生 同愿同行”文艺汇演 | 56/ 登高高峰之吾感 |
| 46/ 瑞丰梦，青春在行动——我们的团日活动 | 57/ 透过小事看瑞丰 |
| 53/ 圣诞节，活动暖人心 | |

微拍世界SHOOTING WORLD

- 58/ 用手机 亮出生活

荣誉榜

- 我行荣获“2013年度银行间本市交易100强”称号
- 我行荣获“浙江省2012年度小微企业信贷服务先进单位”称号
- 我行荣获省农信联社“会计基础综合评价一级单位”称号
- 我行荣获“省级治安安全示范单位”称号
- 我行荣获“浙江省敬老文明号”称号
- 我行荣获“2013年度绍兴市反假币工作最佳组织奖”
- 我行荣获“2013年人行征信工作全市一等奖”
- 我行“致富理财产品”被认定为绍兴服务名牌产品
- 我行荣获“2013年度绍兴县（柯桥区）机关部门行风评议第一名”

向更精、更深、更广迈进

银行业变局纷呈的 2013 年终于划上了句号。这一年，存款保险制度破茧、利率市场化推进、民营银行开闸……在此大变革的时代中，瑞丰银行硕果累累的一年也已渐渐远去，充满希望的 2014 年悄然而至。我谨代表瑞丰银行党委、董事会向长期以来为瑞丰的改革事业发展恪尽职守、奋力拼搏的全体瑞丰人致以崇高的敬意！向一直以来默默付出、无私奉献的瑞丰家属致以诚挚的问候！向关心支持瑞丰事业发展的各级领导、广大客户和社会各界致以由衷的感谢！

回顾我行 2013 年的奋斗历程，我们感慨万千，也足以自豪。全行以零售银行转型为中心，狠抓业务经营，强化基础管理，大力实施“六位一体”总布局，圆满完成了各项目标任务。截至 12 月 31 日，各项存款余额达 512.18 亿元，较年初增加 45.25 亿元；各项贷款余额达 363.14 亿元，较年初增加 29.17 亿元；存款规模居金市银行机构第三位。资产总额达 614.66 亿元，较年初增加 53.49 亿元。不良贷款余额为 3.13 亿元，不良率 0.86%，较年初下降 0.03 个百分点。缴纳税款 4.44 亿元，较 2012 年增长 15.35%，位居金市独立企业纳税排名第二。综合实力位居柯桥区金融同业首位、浙江省农信系统前列，被中国银监会评为全国农村金融机构“标杆银行”，连续三年蝉联绍兴县（柯桥区）机关部门行风评议第一名。过去的一年，是艰苦创业、成就显著的一年；是求真务实、奋发有为的一年；是抓住机遇、勇于创新的一年。

2014 年，将是我国金融业变革更加剧烈、竞争更为激烈的一年，也是我行发展的关键一年。为适应当前的形势，进一步提升零售银行转型的精度、深度和广度，我们提出了全年“328 工程”的总体工作目标，全面深化零售银行转型，为跻身全国一流农村商业银行前列和百年瑞丰奠定扎实的基础。

旧岁已随勋业往，新年正展宏图来。在新的一年里，踏实、苦干、奉献、拼搏的瑞丰人不会满足现状。我们会以党的十八届三中全会精神为指引，坚定“瑞行百年、丰泽万家”的信念，践行“人才第一、最高志向、不断变革、正道经营、追求共赢”的核心价值观体系，知难而进、再铸辉煌，用全体瑞丰人的智慧和汗水，再次演绎瑞丰银行新的精彩。

最后，恭祝新春快乐、阖府安康、万事如意！

俞信海

二〇一四年一月二十日

人民银行杭州中支郑南源副行长一行 莅临我行调研指导

2013年12月5日



12月5日，人民银行杭州中支郑南源副行长在陆志红处长、人民银行绍兴中支何起东副行长等相关人员的陪同下，莅临我行调研指导工作。

在座谈会上，党委书记、董事长俞俊海首先对郑行长一行的到来表示热烈的欢迎，感谢人民银行领导一直以来对我行发展的关心和支持。随后，俞董事长重点介绍了我行自实施“零售银行转型”战略以来所取得的可喜变化，以及2014年深化“零售银行转型二次革命”的工作思路 and 方向，同时根据调研提纲专题汇报了当前柯桥区域经济发展情况、行业发展面临的困境、银行自身经营管理现状、流动性风险控制、投行业务运作和对利率市场化、存款保险制度二项新政出台的看法及建议。

在仔细听取汇报后，郑行长对我行实施“零售银行转型”战略给予了高度评价，对我行在战略定位、品牌策划、经营管理、团队建设上所取得的成绩作出了充分肯定，并对我行跻身全国一流农商行充满了信心。同时，面对当前经济金融环境，郑行长对我行今后的发展提出了三点诚恳的建议：一是要适当放缓脚步、稳健经营。从当前宏观层面来讲，中央对金融改革的决心和力度在不断加强，中小金融机构或将面临一轮洗牌的局面，当前务必沉下心来，强修内功，向管理要效益。二是要加强人才培养、风险控制。当前在银行存贷款利差逐渐缩窄的情况下，要加大人才培养力度，尤其是定价风险、投行业务等方面的人才，通过创新产品，扩充盈利渠道。三是要提高政策意识、平稳应对。从目前的政策走向来看，进一步扩大利率市场化和开展存款保险制度是毫无疑问的。要提高政策意识，加强信息关注，平稳应对。同时，对于新政策实施过程中碰到的异常变化，应及时与人民银行沟通联系。

天津农商行李宗唐董事长一行 莅临我行调研指导

2013年12月24日

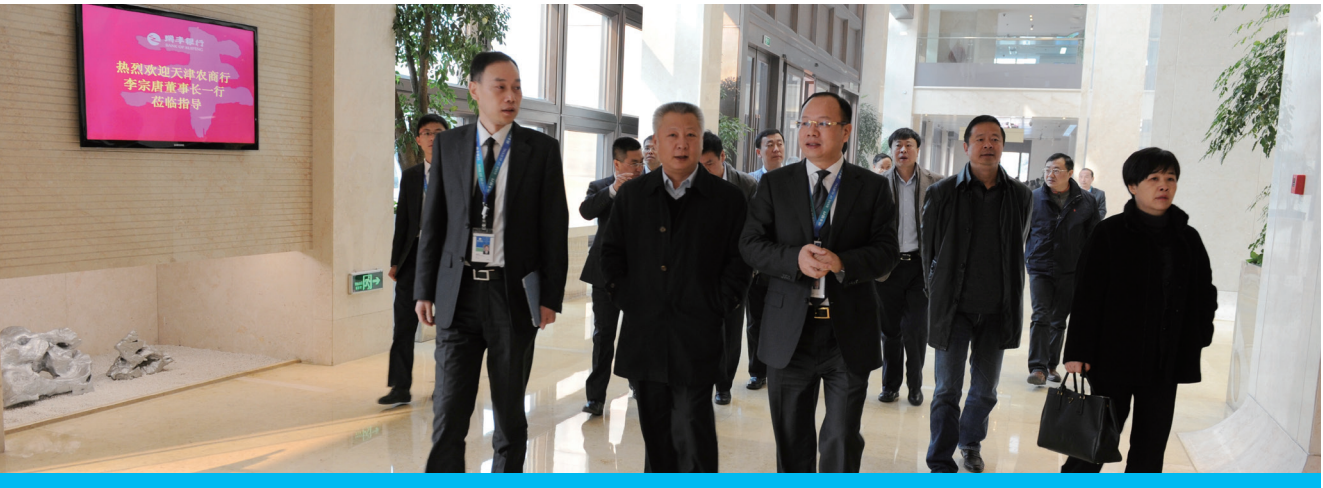
12月24日，天津农商行李宗唐董事长在省联社金丽丽主任、财务会计处邵新力副处长、办公室阮连根副主任及绍兴办事处林雨青主任的陪同下莅临我行考察。

党委书记、董事长俞俊海对李董事长和金主任一行的到来表示热烈的欢迎，感谢省联社为我行提供与天津农商行面对面交流的机会。会议首先向调研人员展示了我行基本情况、近年来的探索与实践、面临的挑战、今年的主要工作及2014年工作展望。

会上，俞董事长就我行实施零售银行战略转型和2014年工作思路向李董事长和金主任作了重点汇报。一是实施零售银行转型。2008年我行在省联社“一条道路、二场革命”、“做小、做散”战略的指引下，着手实施零售银行转型战略。经过四年的不懈努力，零售银行转型初次革命获得成功，主要体现在区域市场占有率不断提升、客户面不断集聚和不良率得到有效控制等方面。二是明年工作思路交流。2014年我行将坚持全面深化零售银行转型，完善和发展零售银行的体系与能力，注重和增强管理的系统性、整体性与协同性，不断提升零售银行转型的精度、深度和广度。通过实施“328工程”，完成“门店金融、社区金融、电子金融”三大策略布局，打造“小微”和“风控”两项核心技术，完善“团队合成、激励机制、精致管理、流程银行、产品开发、客户服务、人才保障、瑞丰文化”八个体系，全面实施零售银行转型“二次革命”。

在听取了我行的详细介绍后，李董事长对我行实施零售银行转型战略所取得的成绩给予了充分肯定，并对今后进一步深化零售银行转型寄予了厚望，相信瑞丰银行今后的路会越来越宽、越走越平坦，一定能再创零售银行转型的新辉煌。同时，双方就德国IPC微贷技术、产品错位竞争、柜面精准营销、探索网络金融等热点问题交换了意见。

通过此次交流，增进了绍津两地一流农商行之间的友谊，扩充了知识，为我行明年工作提供了更加宽阔和丰富的思路。



我行推出马年“上市”贵金属

2013年11月18日

为在马年来临之际抢占先机，引领区域贵金属市场，11月18日，我行正式代理销售上海造币有限公司马年生肖系列产品，首次引入了26款不同规格和类型的贵金属产品。其中包括马年生肖彩色金银条、贺岁金银条、彩色银章、卡通彩色银章、梅花形彩色银章、扇形彩色纪念银章等270多件产品，满足了广大投资收藏爱好者的不同需求。



我行成功举行2013年金投盛会

2013年11月28日

11月28日，我行2013年金投盛会——“金景迎宾赏国色”定制型贵金属新品发布会在瑞丰大厦三楼一号会议室隆重举行。会上我行正式发布了“越中灵秀”、“国色天香”两款定制型贵金属产品。这标志着绍兴已拥有了属于自身本土特色的定制型贵金属产品，象征着我行在金融理财服务的道路上又迈出了崭新的一步，既拓宽了产品宣传渠道，又提升了品牌知名度。据统计，当天共有100余名高端客户及黄金投资收藏爱好者参加了此次活动，现场即达成了82套产品预约。



我行召开十二月份工作例会

2013年12月3日

12月3日，我行在瑞丰大厦三楼一号会议室召开十二月份工作例会，部署年内重点工作及探讨明年工作思路，行领导、专家、各支行行长、机关副经理及以上干部参加，行长方云海主持会议。

党委书记、董事长俞俊海首先客观全面地总结了我行近年来的各项工作。他指出目前我行零售银行转型已取得了阶段性成果，今年更是被国家银监局推荐评选为全国标杆银行。其次，俞董事长对明年的工作重点与大家进行了探讨。一是要完成三大策略的布局，进一步做精门店金融、做深社区金融、做广网络金融。二是努力打造小微和风控两项核心技术，争取在未来三年的时间内，将我行信贷客户数量再翻一翻。三是要完善八大体系。通过完善团队合成、激励机制、精致管理、流程银行、产品开发、客户服务、人才保障和瑞丰文化等八大体系，为前台营销输送源源不断的动力。



我行成功发行首张企业联名卡——蓝天大剧院卡

2013年12月26日

12月26日，随着尾号为3205的卡片成功开卡，标志着我行筹备近3个月的蓝天大剧院联名借记卡（简称大剧院卡）正式发行。

大剧院卡是我行与浙江蓝天实业集团股份有限公司合作发行的首张企业联名借记卡。该卡除具有借记卡基本金融功能外，还为持卡客户提供了蓝天集团下属各商贸企业的多种优惠。通过公私联动的业务模式，我行充分挖掘了优质企业资源，为持卡人提供了更具吸引力的增值服务，达到了与联名企业合作共赢的目的。



我行召开一届十三次董监事会

2013年12月27日

12月27日，我行一届十三次董事会在瑞丰大厦十六楼会议室召开。15位董事参加会议，人行绍兴中支、绍兴银监分局相关领导及2位监事列席会议，党委书记、董事长俞俊海主持会议。同日，我行一届十三次监事会也一并召开，9位监事参加会议。

与会董监事认真听取并审查了相关议案，一致予以通过。同时，董事会、监事会对董事、监事和高级管理人员2013年履职情况进行了评价和打分，推进了履职能力建设，完善了公司治理机制。



我行新版智能排队叫号机系统全面推广

2013年12月份

为进一步提升排队叫号机在柜面业务分流、客户体验提升等方面的支撑作用，推动厅堂精准营销，近期我行对排队叫号机系统进行了开发升级，有效提升了系统效率及作用。

相比传统叫号机仅提供排队、分流等简单功能、可拓展性差的缺点，此次开发升级的新型智能排队叫号系统突出体现了“智能”二字。叫号机可以根据客户刷卡或读取二代身份证信息，自动与CRM系统数据对接，识别中高端客户身份，进而实现客户排队时间差异化。此外，叫号机取票界面上还增加了呼叫大堂经理、查看临近网点等功能，为下阶段大堂经理配备手持终端设备，进一步开展厅堂精准营销及跨网点柜面业务分流奠定了基础。



我行创新推出个人综合消费贷款产品——“幸福快贷”

2013年12月份



为适应广大居民消费能力逐步提高的趋势，近日我行创新个人消费贷款品种，推出了具有瑞丰特色的“幸福快贷”产品。在满足客户消费需求同时，提升客户生活品质。

“幸福快贷”是一款满足客户在住房装修、购买汽车、教育留学、结婚旅游等方面消费融资需求的个人贷款产品。“幸福快贷”一经推出，就受到了广大客户的青睐。据统计，两个月时间内已发放“幸福快贷”88笔，金额高达3192万元。

我行召开干部大会

2014年1月3日

1月3日，我行在瑞丰大厦一号会议室召开干部大会。各支行正副行长、机关副经理及以上干部和其他调整干部参加，行领导班子出席。本次会议的主要任务是公布组织架构及干部调整的决定，全面深化零售银行转型，为建成全国一流农村商业银行奠定扎实的基础。

党委书记、董事长俞俊海在会上作了重要讲话。他指出，我们的零售银行转型还需进一步深化，迫切需要完善与之相匹配的组织架构。这次组织架构的调整是我行全面深化零售银行转型，提升瑞丰银行发展的精度、深度和广度的重要决策。他强调本次干部调整：一是遵循“大稳定、小调整、分步走”的原则。干部队伍基本保持稳定，总部结合组织架构调整的需要进行适度调整，支行团队合成后，再对干部队伍进行优化。二是基于干部梯队建设的需要。干部梯队建设关系到我行未来发展和战略布局，希望本次调整的干部要从战略的高度充分认识到调整的重要性，沉下来，多干事，干好事，在新的平台上更好地开展工作。三是对营销团队进行重新合成。为进一步做精做深做广全行各类业务，我们将现有零售客户经理、公司客户经理等进行细分，根据客户经理的知识、能力和业务量进行标准化配置，让专业团队做专业的事情，希望各团队要加快磨合，尽快适应新环境。

行长方云海主持会议，并就贯彻落实本次干部大会会议精神提出了相关要求。副行长章伟东代表党委公布了总部组织架构调整及干部职务任免的决定。



微小贷事业中心（钱清）正式开业

2014年1月6日

1月6日,我行微小贷事业中心（钱清）正式开业。至此,微小贷事业部已下设 4 个中心,分别为柯桥中心、新城中心、越州中心、钱清中心。

截至目前,我行微小贷事业中心累计营销户数 34924 户,累计申请户数 1241 户,累计实地调查户数 759 户,累计发放户数 309 户,累计发放金额 9014.5 万元,余额 7475.06 万元。



我行成功获得证券投资基金销售业务资格

2014年1月26日

2014 年 1 月 26 日,我行从浙江证监局领取到了《关于核准浙江绍兴瑞丰农村商业银行股份有限公司证券投资基金销售业务资格的批复》,成为全省农信系统第二家拥有此项业务资格的行社,也是绍兴地区农村金融机构的第一家。

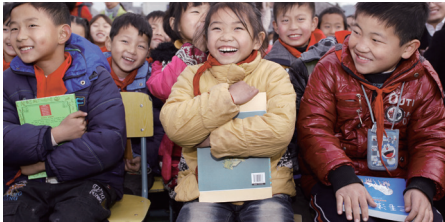
下阶段,我行将与国内基金行业综合实力排名前列的基金管理公司合作,精心挑选出管理规范、业绩优良的基金品种推介给广大投资者,为投资者提供包括基金理财咨询,基金认购、申购和赎回等一条龙基金投资服务。

我行开展“青春暖流 关爱农民工子女”新春送温暖活动

2014年1月份

为积极投身慈善公益事业,全面推进幸福瑞丰计划,1 月份,我行组织志愿者来到钱清阳光小学,开展了“青春暖流 关爱农民工子女”新春送温暖活动。在春节来临之前,为这里的小朋友们送上了一份特殊的“新年礼物”——课外读物。这也是我行第二次组织志愿者来到该校。

活动中,志愿者们和小朋友们进行了生动的读书心得交流。小朋友们也对这群“老朋友”的到来表示热烈欢迎。他们不仅热情洋溢地表演了精心准备的文艺节目,还邀请志愿者们一起跳兔子舞,整个操场上成了一片欢乐的海洋。



我行迅速召开会议传达省农信联社社员大会和党的群众路线教育实践活动精神

2014年2月13日

为深入贯彻落实省农信联社社员大会和党的群众路线教育实践活动精神,我行于 2014 年 2 月 13 日专题召开行务扩大会议,集中学习姚世新理事长在社员大会和第二批群众路线教育实践活动上的报告内容。行领导、专家、各部总经理参加了会议。

与会人员认真学习了姚理事长的工作报告,认为报告立足当前,全面吸收了党的十八届三中全会、党的群众路线教育实践活动和全面深化改革的精神。我行将深入贯彻落实省农信联社社员大会和党的群众路线教育实践活动精神,自觉把思想和认识统一到中央、省委精神和省农信联社党委的要求上来,坚决克服轻视思想、观望心理、敷衍态度、担心情绪,狠刹“四风”问题;牢固树立正道经营理念和为民服务宗旨,切实改进工作作风,努力提升服务质量,以虚促实,以党的群众路线教育实践活动为抓手,切实纠正各级干部在“四风”方面的突出问题,正风肃纪、弘扬新风,着力规范权力运作,不断推动作风建设长效化、常态化,为瑞丰事业的发展奠定扎实的群众基础。



我行召开2014年度工作会议

文：总行办公室 章国江

为回顾总结全行 2013 年度各项经营管理工作，分析当前形势，部署 2014 年工作重点，我行于 12 月 23 日在瑞丰大厦三楼一号会议室召开 2014 年度工作会议。行领导班子、各支行正副行长、行长助理、本级营业经理、分理处主任、网点负责人、团队长和部分客户经理，总行机关经理助理及以上干部、独立审批人、派驻风险经理、会计主管、审计员和部分科员共 300 余人参加了此次会议。

会议首先由党委书记、董事长俞俊海作题为《深化战略转型 凝聚系统合力全面提升瑞丰银行发展的精度、深度和广度》的工作报告。报告全面、客观地总结了全行 2013 年所取得的成就，概况为“三个较好”、“三个增强”、“三个提升”和“三个迈进”。一是发展实现“三个较好”，即业务较好地实现了可持续发展、指标较好地满足了监管要求、结构实现了较好的调整，各项指标全面推进。二是管理实现“三个增强”，即流程化管理能力、总部管理支撑能力、内控管理能力得到进一步的增强，支持发展更加给力。三是服务实现“三个提升”，即网点转型提升服务质量、产品创新提升客户满意度、渠道优化提升交易便捷性，品牌形象持续彰显。四是人文实现“三个迈进”，即人才建设、激励机制、企业文化不断向纵深迈进，志向高远不断前行。

同时，报告对 2014 年全行工作进行了安排部署，明确了 2014 年全行的业绩指标，并将总目标明确为：**全面深化零售银行转型，完善和发展零售银行的体系与能力，注重和增强管理的系统性、整体性与协同性，不断提升零售银行转型的精度、深度和广度，让经营成果惠及全社会、股东和员工，着力推进“幸福瑞丰”建设，实施“328 工程”，即：完成“门店金融、社区金融、电子金融”三大策略布局，打造“小微”和“风控”两项核心技术，完善“团队合成、激励机制、精致管理、流程银行、产品开发、客户服务、人才保障、瑞丰文化”八个体系。**

行长方云海主持会议并作会议小结。针对此次会议，他提出了三点要求：一是要提高认识，切实把思想统一到“328 工程”上来。此次会议的内容，是总行党委、董事会经过多次调研、讨论和研究决定的，各支行、各部室要立即组织分组讨论，把俞董事长的主题报告和这次会议的精神吃准吃透，层层传达到每一位员工心里。二是要量化落实，切实把行动统一到“328 工程”上来。各支行、各部室要根据会议要求，量化工作指标，分解工作任务，层层签订绩效合约，做到人人有任务、人人有责任、人人有压力。三是要立竿见影，切实做好年底收官和 2014 年开局工作。2013 年已进入最后倒计时阶段，各单位要紧盯年度经营管理目标工作，确保全



面按时地完成全年各项任务，为 2014 年开好局奠定基础。同时，年关接近，各单位要高度重视抓好春节旺季存款回笼这项工作。

会上，轻纺城支行、齐贤支行、柯桥支行万达分理处、信息科技部的代表上台做了表态及发言，就今年所做的工作和 2014 年的工作计划向与会的各位领导和同事进行了汇报。下午，与会人员对董事长的工作报告和 2014 年的各类考核管理办法进行了分组讨论学习。各讨论小组联系人在广泛听取支行意见的基础上及时将意见反馈给责任部室，确保总行的各类方针政策能更接地气，能更好地将全行干部员工凝成一条心、聚成一股力，为再创建一个瑞丰事业发展的“二次革命”奠定扎实的基础。

瑞丰银行2013年关键词搜索

文：总行办公室

正因变局纷呈，2013 年，中国银行业可谓热词层出不穷。这一年，存款保险制度破茧、利率市场化推进、民营银行开闸；这一年，新资本管理办法令银行资本充足率承压，8 号文出台直指银行非标业务；也是这一年，银行以创新激情拥抱互联网，电商平台推出、银行版 P2P 登场，类余额宝产品逆袭……扎根于会稽大地的瑞丰银行，开拓创新、锐意进取，用智慧和汗水，演绎着一个个瑞丰梦想和瑞丰精彩。

/ 关键词1：六位一体

还记得是在 2012 年底，我行领导深入到基层支行积极开展调研，经过充分的调研、探讨和分析，研究明确了 2013 年全行工作的总布局，即“六位一体”，包括瑞丰模式建设、流程银行建设、全面风险建设、内部机制建设、企业文化建设、人才队伍建设六位一体，其中瑞丰模式是根本，流程银行是重点，全面风险是保障，内部机制是基础，企业文化是灵魂，人才队伍是动力。



/ 关键词2：标杆银行

2013 年，中国银监会开展了对全国各省农村金融机构“标杆银行”的评选。经过几轮的民主评选，我行脱颖而出，被评为全国农村金融机构“标杆银行”称号，而且位列浙江省首位。这既是对我行过往经营发展成绩的肯定，更是对我行未来转型升级发展的鞭策。

/ 关键词3：互访对标

7 月，我行高管层和中层干部怀揣“它山之石 可以攻玉”的理念，分别前往广东顺德、东莞，江苏常熟、张家港和江阴等全国一流农商行考察学习，期间，顺德、常熟等农商行也对我行进行考察。全国农信是一家，通过这种友好的互访，我们得以与其他省优秀农商行对标，取长补短、共勉共进。



/ 关键词4：行风第一

多年来，我行持续打造“行风金名片”，秉承“经营”的持续扎实开展，2008 至 2010 年，我行连续三年位居绍兴县机关部门行风评议第二名，2011 至 2013 年，更是连续三年蝉联第一名。



/ 关键词5：服务地方

2013 年，我行恪守“服务三农、支持小微”的定位，坚持“经营客户、经营品牌”的理念，坚决将有限的信贷资源投放到三农客户、中小企业等实体经济需求中，截至年末，全行涉农贷款占全部贷款的比重达 91.33%，小微贷款占全部贷款的比重达 60.13%，有力地支持了绍兴地方经济社会平稳和谐发展。

/ 关键词6：IPC微贷

3 月，我行正式与德国 IPC 公司开展战略合作，引进国际先进的微小贷款技术，经过中德双方紧密配合协作，截至 2013 年末，共组建微贷事业中心 3 家，营销客户三万余户，发放贷款 300 余户，金额达 8200 万，填补了小摊主、小商店等“四小群体”的融资空白，取得了较好的社会效益和经济效益。



/ 关键词10：幸福瑞丰

为进一步践行“瑞行百年、丰泽万家”的企业哲学，让全社会、股东和员工更多地共享我行发展成果，更好地彰显社会责任和员工关怀，我行着力推进了“幸福瑞丰”建设，主要包括“社会幸福”和“员工幸福”两个层面。2014年1月18日，“渊源共生 同愿同行”慈善爱心活动在柯桥蓝天大剧院如期举行，我行又向全区低保户捐赠善款271万元。



/ 关键词11：镜湖新大楼

2012年8月，我行通过公开拍卖的形式获得绍兴镜湖开发区金融集聚区7-A-1地块，用于建造20年不落后的“瑞丰银行大楼”。2013年，该项目已经全面启动。随着绍兴行政区划的调整，我行将积极服务大绍兴建设，为提升绍兴城市品质添砖加瓦。



/ 关键词12：328工程

经过深入的调研和分析，我行于2013年底明确了2014年工作的“328工程”，即全面深化零售银行转型，完善和发展零售银行的体系与能力，注重和增强管理的系统性、整体性与协同性，不断提升零售银行转型的精度、深度和广度，让经营成果惠及全社会、股东和员工，着力推进“幸福瑞丰”建设，完成三大战略布局，打造两项核心技术，完善八个体系。从“六位一体”到“328工程”，瑞丰银行的创业创新之路得以不断延续。



2014年是全面贯彻落实十八届三中全会精神的第一个完整年度，也是全面深化我行零售银行转型承前启后的一年。面对错综复杂的形势和各种外部挑战，我行上下将不畏艰难、坚定信心，把握机遇、励精图治，再创建一个瑞丰事业发展的“二次革命”，为区域经济社会转型升级发展再做贡献。

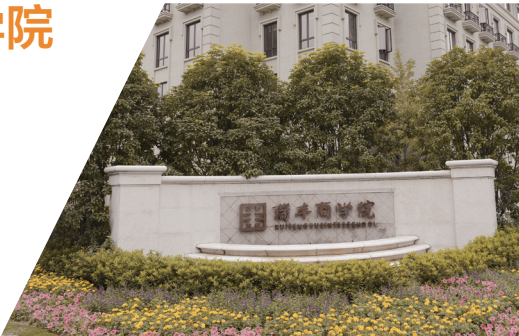
/ 关键词7：产品创新

2013年，可谓是我行的产品创新之年，在成立零售产品开发中心的基础上，我行加快创新步伐，相关业务条线推出了一系列新产品，在市场上取得了较好的业绩，进一步提升了我行产品的市场竞争力。如供应链融资、境外机构NRA账户及融资产品、二手房按揭贷款、幸福快贷、POS速贷、高端客户高净值专项系列理财等。还积极备战基金代销资格的申报，并顺利通过了浙江证监局的验收，为丰富我行产品线赢得了更为广阔的空间。



/ 关键词8：瑞丰商学院

10月18日，经过为期一年半时间的精心建设，我行瑞丰商学院正式揭牌启用。作为全省农信系统第一家企业大学，学院将全方位整合行内外资源，建设成为集科研、培训于一体的战略性基地，着力提升我行的人才竞争力，全力服务于零售银行战略转型和打造百年金融老店的需要。



/ 关键词9：流程银行

2013年，我行流程银行建设持续深入推进。按照“特色性、先进性、完整性、实用性”要求，狠抓业务流程的落地推广，精简管理层次，优化资源配置，集中后台处理，并着手开展管理流程的全面梳理、优化和评审工作，精细严谨的业务经营和内部管理模式基本形成。



我行成功举办

渊源共生 同愿同行

慈善爱心活动

文：总行办公室 郭杰

继去年“融有道 爱无界”慈善爱心活动向全县6000户低保家庭一次性捐赠了300万元后，我行于1月18日下午在蓝天大剧院举办了2014“渊源共生 同愿同行”慈善爱心活动。柯桥区委常委、副区长金晓明，绍兴银监分局科长周映红，柯桥区慈善总会会长赵六四，瑞丰银行党委书记、董事长俞俊海，以及柯桥区机关有关部门和单位负责人、各镇（街道、开发区）负责人、



各村（社区）负责人、瑞丰银行董事、监事，公司、小微、三农、零售高端客户、低保贫困户代表，瑞丰银行历任老领导，瑞丰银行干部及员工代表等1000余人出席慈善活动。

围绕“渊源共生 同愿同行”主题，在简要回顾我行改制更名、实施零售银行转型、存款突破500亿元等近年来的骄人发展轨迹后，低保贫困户捐赠仪式隆重举行。赵六四会长和俞俊海董事长向20位低保贫困户代表现场发放了“爱心红包”，并向全区5400多户低保家庭一次性捐赠271万元。人间有爱暖心扉，爱不贵浓而贵长。多年来我行积极承担社会责任，为困难群众雪中送炭，为困难企业排忧解难，近九年已累计捐款1900多万元。作为生于绍兴、长于绍兴、爱在绍兴的一家银行，我行最大的追求就是将绍兴建设为幸福水乡，让越来越多的绍兴人过上幸福的生活。

在零售银行转型发展的过程中，我行坚持正道经营，坚持支持中小，不断锐意进取，开拓创新，综合实力位居全市银行机构前三甲、柯桥区金融同业首位，更是被中国银监会评为全国农村金融机构“标杆银行”，在机

关部门行风评议活动中连续三年蝉联第一名。这些喜人的硕果与瑞丰在谋求自身发展的同时积极投身社会慈善公益事业的责任感是分不开的。

滴水汇聚成江海，卵石聚拢为高山。慈善事业需要全社会的共同努力、共同参与，当慈善渗透到我们社会的每一个角落，当慈善成为全社会自发的品德，那时的世界将会变得更加美好，那时的绍兴也将因此更加美丽。为此在2014年，我行将全面深化零售银行转型，再创一个瑞丰事业发展的“二次革命”，努力跻身全国一流农商行前列，以更雄厚的实力回馈社会百姓、解民生之忧，以更强大的品牌号召力宣传慈善爱心活动、呼吁更广大的社会群体参与到慈善爱心活动中来。

爱心有温度
犹如冬日之暖阳
慈善无终点
正如瑞丰之恒心





浴火淬炼，凤凰涅槃

图文：越州支行 秦琪霞

聚焦光华，炼就恒星，在跌宕起伏的《特种兵之火凤凰》的故事里，女特种兵的巾帼不让须眉，让我深深地感到震撼。他们出生入死，完美地完成任务；他们怀揣理想，以生命之重历经蜕变。他们的生命里从未有过唧唧如诉，也从未有过历历如怨。



66

他们用铁一般的军魂，告诉我该如何去做瑞丰人、扬瑞丰魂、谱瑞丰曲、圆瑞丰梦。

99

爱岗敬业，做恪守职责的瑞丰人
“当兵就得当能打仗的兵”

剧中，女特种兵叶寸心在面对上级劝告她“女孩子适合在话务连当兵”时，豪气地说“当兵就得当能打仗的兵”。的确，既然来当兵，就要将自己的能力发挥到极点。这句话同样鼓舞着我们，要做一个爱岗敬业的瑞丰人。一个人一旦全身心地融入到自己热爱的事业中去，就会焕发出巨大的动力和热情，在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，让瑞丰的土地变得更加郁郁葱葱、油油翠翠。

立竿见影，扬兢兢业业的瑞丰魂
“啥苦都吃不了，就不配当引导员”

很难想象，这句“啥苦都吃不了，就不配当引导员”豪气万丈的话来自一位身材娇小的女孩子口中。美国西点军校成立 200 多年来，共培养出 1000 多位董事长，胜于世界上任何一家商学院，其原因便是军人特有的快速执行力。作为一名瑞丰人，我们也该不怕吃苦，用汗水浇灌事业的大树，并始终坚信只有经历过地狱般的磨练才能练就创造天堂的力量，而只有流过血的手指，才能弹出世间的绝唱。

《火凤凰》观后感特辑

编者按：凤凰浴火淬炼而后涅槃，企业转型升级而后发展。挫折与磨难对弱小者而言是打击，对强大者来说却是历练。《我是特种兵之火凤凰》是对我行零售银行转型的一个写照，也是对现实经营环境的一种反映。零售银行的顺利转型需要全体瑞丰人共同努力，努力用热情和激情点燃梦想，努力用干事创业的精神实现梦想。百年瑞丰梦需要我们共同呵护，共同实现。不管前路如何，让我们一起，迎着风，向前走！

本刊编辑：林宝



把握时机，谱励志向上的瑞丰曲 “凡是机会我都要把握住”

当一个看似娇弱的文工团女兵用坚定的眼神看着她的好友，说出这句话时，这位叫唐笑笑的女孩深深折服了我。即使没有周围人炙热的呐喊祝福，她还是在慎重思考后，义无反顾地踏上了这条特种部队之路。我们瑞丰人也需要这颗珍贵的年轻的心，无畏阻碍、把握时机，挣脱墨守成规的枷锁，用励志的热血，许自己，也许给瑞丰一片晴空。

厚积薄发，圆丰泽万家的瑞丰梦 “必须经历浴火的淬炼，才能成为火中的凤凰”

这是队长对女兵们的一种期许，期待这支巾帼部队能够历尽艰辛，以一个军人的姿态重新绽放生命。面对中国银行业的转型浪潮，如何立于不败之地，成功转型为区域零售银行，是我们每一个瑞丰人必须经历的淬炼。我们所能做的，便是用火凤凰的热忱，厚积薄发、自强不息，完成我们瑞丰“丰泽万家”的瑞丰梦、中国梦。

旧岁已随勋业往，新年正展宏图来。做人、扬魂、谱曲、圆梦，对于瑞丰人而言，在《特种兵之火凤凰》的精神启迪下，我们定会不惧风雨而腾飞苍穹，历经洗礼而奔驰旷野。腾飞之路纵漫漫而多艰，但所有瑞丰人，已准备好了以恪责、笃念、坚守、求实为琴弦，奏响“瑞行百年 丰泽万家”的瑞丰凯歌。

赞礼， 致瑞丰的铿锵玫瑰

图文：华舍支行 汤琪琦

正是她们怀着对瑞丰事业忠贞不渝的信念，才为瑞丰百年基业夯实基础。



66

花有千百种，瑞丰的姑娘们是那带刺的玫瑰，绽放着倔强的美；而玫瑰色彩缤纷，她们恰是那一抹鲜红，如同青春的血液跳跃不止；她们就是那一片血染的铿锵玫瑰！让我们向瑞丰的铿锵玫瑰们敬礼！

99

电视剧《我是特种兵之火凤凰》讲述了一个关于八名女兵通过各种残酷历练而完成凤凰涅槃的故事。她们在剧中所表现出的顽强毅力和忠诚信念让人为之动容，同时，该剧以女兵为创作灵感，塑造了时下流行的“女汉子”形象——她并非仅如字面上那样只是假男人，而是在坚毅中带着温柔的真性情女子。她可以有叶寸心的桀骜不驯、沈佳妮的顽强好胜、唐笑笑的外柔内刚，也可以有曲比阿卓的胆大心细、欧阳倩的乐观开朗、谭晓林的谋略过人。这些女汉子的特质无疑是鼓舞现代职场女性的一支强心针。

在瑞丰便有着这样一群女汉子，她们经济独立，每天带着精致的妆容出入在瑞丰大楼，给人的感觉是那样的自信和美丽，这些总引来旁人的羡慕。殊不知她们也是历经种种考验才拥有这一切：上班时，她们承受着和男同事同样的压力；下班后，她们又要扮演好家中贤妻良母的角色，她们既要有男人的果敢，又不可以失去女人

的细致。因此，在美丽的外表下，她们必须有一颗坚强的心来支撑家庭和事业。

如同《火凤凰》中的女兵一样，瑞丰的姑娘们也是在不断的跌倒中成长。她们在工作 and 生活中所表现出来的睿智及团队精神同样值得赞赏。曾见过每天五点起床为家里准备早餐后独自辗转几趟公车到偏远储蓄所工作的女柜员；曾听过某部门女经理无意中说起自己都不知道上一次休假是何时；曾感受过女员工每晚留在单位或苦练技能或加班，之后还要回家看孩子功课的忙碌；曾看到一名女职工在上班时接到电话听说儿子因贫血晕倒而极度自责没有照顾好孩子时眼中的泪……从储蓄所的柜员到总行部门经理，她们始终坚守在自己的岗位上，无论是周末还是春节，都不曾有所懈怠。正是有着这样一支专业的队伍，瑞丰事业才蒸蒸日上，正是她们怀着对瑞丰事业忠贞不渝的信念，才为瑞丰百年基业夯实基础。

信念与合作 铸就成功

图文：柯桥支行 孔莉敏

凤凰涅槃，浴火重生，绽放出了铿锵玫瑰的魅力。

《火凤凰》凭借其剧情的无限张力，以独特的视角赢得观众的视线。通过塑造女特种兵形象，尽管其在生理条件比男性有明显的劣势，但在高科技的战争时代，她们拥有男兵们不具备的作战技能，能在恶劣的环境下激发其潜力，赢得战争。这一视角，为我行加快向零售银行转型提供了借鉴。

国有四大行和股份制商业银行成立时间久，资金雄厚，网络金融发达，瑞丰银行作为新型农村商业银行，建立时间短，品牌价值低，似菜鸟女兵，仍需全面发展。因此，应从我行实际出发，发展适合我行实情的金融产品，大力推广电子银行，加快其更好地向区域零售银行转型。

信念——支撑人进步的力量

从备受呵护的骄子，到初入野战营所受的屈辱，再到雷战一把火烧掉她们所有的荣耀，这群90后的小姑娘都坚强的挺下来了，没有泪水，只有汗水。是信念让女兵勇者无惧，完成了自己的梦想，造就了新的特种力量——火凤凰女子特战队。身为90后的我们，走出校园，踏入社会，也许曾经我们被无数光环环绕，但这一刻，我们的记录是零。进入瑞丰的第一步是正视自我，让浮躁的心归于平静，勇于面对从

校园到社会的心理落差，重新定位自我。努力完成本职工作，坚定信念，相信 90后的我们是瑞丰明天的希望。

合作——成就人事业的保障

由于原先不同部队环境的影响，女兵们经常各自为战，配合生疏，团队任务屡屡失败。在团队合作意识淡薄的情况下，雷战采用了一次大规模商场演练，以失败告诫女兵服从和执行的重要性。“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”，分工配合和团队协作是任何社会组织所需要的。

人生是一场漫长的马拉松，不断前进便是生命的真谛。我们需要坚守自己坚定的信念，让自己永不停下前进的步伐；我们需要学会互相扶持和协作，双拳难敌四手，团队合作能让工作更加轻松和快乐。相信站得高，看得远，坚持理想，终会赢得成功。瑞丰的事业也是如此，尽管前进的路上面临诸多挑战，但全体瑞丰人始终坚定信念，共同协作，勇往直前地朝着区域首选零售银行的目标进发。瑞丰人虽不是特种兵，但却有着特种兵的精神，这或许就是瑞丰人特有的那份干事创业的精神。相信在全体瑞丰人共同努力下，瑞丰的明天会更加美好、更加辉煌。

向火凤凰 学人力资源管理

图文：人力资源部 陈春芳

人是一家企业最宝贵的财富，我们不但要选好、用好人，还要育好人、激励人，发挥每一位员工的潜力，为实现百年瑞丰而努力奋斗。

66

透过《火凤凰》这部片子，我们可以学到很多，其中不乏深刻的人力资源管理理念。

99

软素质比硬技能更重要。“冰山模型”理论将人的基本素质划分为“冰山以上部分”和“冰山以下部分”，前者是指基本知识、基本技能等易于了解与测量的部分，后者包括社会角色、自我形象等内在的、难以测量的部分，我把它分别称作“硬技能”和“软素质”。相比较而言，软素质对一个人的发展起着更为关键的作用。就像火凤凰特战队的选拔中，之所以最后会留下这8个女兵，并不仅仅是因为他们能打会跑、技能过硬，更是因为他们有着坚韧不拔的意志、宁死不屈的精神、以及成为特种兵的

强烈愿望。同样，我们在选拔和培养人才的过程中，不仅要关注知识和技能，更要注重内在的“软素质”。比如：作为一线柜员，是否具备了严谨细致的做事风格；作为客户经理，是否具备足够的抗挫折能力和乐观精神等。

用人所长，组建精英团队。一个优秀的团队需要各种人才，既要有统领全局的领导者，也要有充满智慧的参谋者，以及默默奉献的追随者。就像火凤凰特战队中，八个队员，各有不同的特长，分别承担不同的角色和职责。教导员谭晓琳，学习过军事指挥、心理学，为人沉着冷静，有大局观；队长何路参加过维和部队，具有实战经验。这两个人是整个队伍中最为成熟的，非常适合担任指挥员和领导者。其余六人则分别在团队中承担了侦察员、狙击手、排雷手等不同角色，不仅每个人的特长都发挥得淋漓尽致，而且使整个团队的战斗力得到了最大化提升。我们的瑞丰团队也应如此，既要有会规划、会布局的“队长”，也要有会落地、会执行的“队员”，而且

在这个团队中，应该根据每个团队的不同职能，配置具有不同专业特长或性格特质的队员，以更好地发挥整个团队的力量。

使命和责任，力量无穷。一个人、一家企业必须拥有自己的使命和责任，否则就如同无根之木。火凤凰特战队的队员们是有使命感的。刚参加选拔时，她们的使命是入选女子特战队，为部队争光，为女兵争光；当她们入选后，她们的使命是保家卫国，维护国家主权，保护人民财产和生命安全。正是这催人奋进的使命，让她们充满力量，克服重重困难，甚至不惜牺牲生命。我想，火凤凰女子特战队的队员们是幸福的，因为她们拥有光荣的使命。那么，我们呢？瑞丰人也应该有自己的使命——改善人们生活，优化企业财务，共享金融增益。这就是我们的使命，我们的责任，我们必须刻在脑海，记在心中，认真践行。

66

八个性格迥异的女生，八个人生轨迹不曾相交的女生，八个怀揣着不同理想的女生，聚集于狼牙山，通过近乎残忍的训练、模拟和实战，逐渐从稚嫩的雏鸟，蜕变成耀眼的凤凰。

99



做一名纯粹的女客户经理

图文：轻纺城支行 刘小兰

组建一支优秀的女客户经理团队，我们有足够理由相信，这支金花团队的战斗力将会超越我们的预期。

66

借用《世界上最伟大的推销员》里面的名言：我愿意化做冲刷大山的雨滴，我愿意化成吞食老虎的蚂蚁，我愿意作为一个修建金字塔的工匠……

99

《特种兵之火凤凰》剧中不乏这样的镜头，雷神和阎王他们拿着喇叭冲着接受训练的女兵们大吼：“你们到这来就死定了，你们没有任何一个人可以通过，聪明的话就赶紧退出……”

但是以谭晓琳为代表的八名女兵，以顽强的毅志和惊人的智慧克服了一切困难，实现了她们成为女特种兵的梦想，而且在蜕变成女特种兵之后，苦练杀敌本领，时刻准备流血流汗，奋勇杀敌，不怕牺牲，是祖国最为坚强的守护者之一。剧中的每一位女兵都极具杀伤力，犹如一个个浴火重生的霸王花出世，最值得一提的是，她们组成了一个完美的团队，招之即来，来之即战，战之必胜。

剧中的叶寸心，是个理想主义者。虽叛逆不羁、伶牙俐齿，也经不起现实的挫折，但经过血与火的考验，她一步步成长为优秀的女子特战队员。作为瑞丰银行的一员，虽然我自身有许多缺点，但也有一个伟大的梦想：成为一名纯粹的女客户经理。一名恪守我行职业制度、永不放弃自己信念、具有强烈责任感和使命感，有

战斗力，能为我行创造源源不断的效益，同时能帮助客户把生意做大做强的女客户经理。

首先，我要牢牢把握授信产品这个主线去挖掘和开拓客户。因为授信是银行的立行之本，是客户的立业之源，也是银行营销最主要、最有效和最基础的工具。

其次，我必须认真研究我行印发的所有产品制度，对贷款、银行承兑汇票、票据贴现、信用证等授信业务熟记于心，努力学习本行及同业的授信产品、营销思路及成功营销案例，通过仔细揣摩，掌握其中的精髓。

再次，我要把现在的工作任务看成地板而不是天花板，对自身要有足够的自信。

未来的金融市场是一个人才和高科技竞争的时代，单枪匹马作战必死无疑。我们不妨学习剧中的思路，尝试组建一支优秀的女客户经理团队，我们有足够理由相信，这支金花团队的战斗力将会超越我们的预期。

青春，永不言败

图文：陶堰支行 刘湾湾

雷战曾说过，练为战，不为看。

66

梦想是什么？是一座珠穆朗玛峰。只有锐意进取，不懈奋斗，永不停息，才有可能登上最高最美的顶峰。

梦想是什么？是一只春去秋归的大雁。在心灵的海面上骄傲地翱翔，那是人生的另一道风景线。

梦想是什么？是在被重重危机包围时还可以大声的说：我是军人！

99

经过了迷茫、彷徨的青春，褪去一身的骄气，面对的是一场人生的盛宴。正所谓：天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身。在女兵们第一天到达基地时，雷战就对她们说“既然选择了这条路，就没有仁慈可言”。浸泥浆池，烧掉过去的荣誉，生吃活物，赤脚野外跑十公里等等，她们彷徨过，怀疑过，哭过，她们看着一个个战友退出，而地狱式的训练继续进行着，伴随着“中国女兵，永不言败”，她们通过了一道道的关卡。洗去青春的骄傲，她们通过重重的困难完成了自己的梦想，成为了一名真正的女特种兵。

青春，在你出发之前永远是梦想，当你上路之后，却充满了挑战的荆棘。雷战给女兵们安排的最后一道关卡是与红箭旅的模拟对抗战，这对于八位女兵而言，无论是从时间，空间，能力上都不可能战胜一支具备现实战斗力的训练有素的队伍。但是她们没有放弃，妙计出村落，跨越原始森林，对红箭旅层层反击，利用自己所有的一切力量，终获胜利。看似一件永远也完不成的任务，看似像一群四处奔

波的拾荒者，在荒无人烟的天地间坚持着自己的梦想，直到红箭旅旅长一声：“我们输了”，从一开始的瞧不起，到最后油然而升的是一种敬意，一种军人的敬佩。岁月悠悠，衰微只及肌肤；热忱抛却，颓唐必至灵魂。青春之后，我们踏上梦想的征途，怀揣着满腔的热情，带着绝不认输的坚持，不管有多么的艰辛，我们一路拼搏，领略每一次进步的喜悦，体会每一个超越的欣慰，不管未来成功与否，至少我们已经美丽了整个追逐的过程。

毅若坚兮，岂惧山高水远。这让我想起瑞丰银行这一路走来，秉承着让金融不断改善人们的生活、让金融不断优化企业的财务、让金融的增益不断普惠社会的神圣使命，展现在大众面前的是一种朝气蓬勃、充满生机的精神面貌。作为一名瑞丰人，我们也深深地明白今天的瑞丰银行凝聚了太多人的心血和汗水，我们不仅要珍惜，更加要学习火凤凰那种坚韧不拔的毅力，不服输的志气，在未来瑞丰的发展路上尽自己所能，全心全意为瑞丰服务，立志完成“瑞行百年，丰泽万家”的伟大使命。





瑞丰论道

编者按：董事长在2014年工作报告中提出了“328工程”，明确了“328”是什么，如何做好“328”？从理念和举措方面对2014年工作做了重要部署。有了好的理念、好的目标还需要好的落实。知道了是什么，理解了为什么，明确了怎么做，下面剩下的就是严丝合缝地执行了。

本刊编辑：潘亮 王颖

“328工程”的道与术

文：总行办公室 林宝

董事长在2014年工作报告中提出，2014年，要全面深化零售银行转型，完善和发展零售银行的体系与能力，通过实施“328工程”，完成“门店金融、社区金融、网络金融”三大策略布局，打造“小微”和“风控”两项核心技术，完善“团队合成、激励机制、精致管理、流程银行、产品开发、客户服务、人才保障、瑞丰文化”八个体系，全面实施零售银行转型“二次革命”。

“328工程”是我行新形势、新阶段下的新思路与新策略，是机遇面前的发展之道，也是挑战时的应对之道，是对2014年全年工作的重要部署，也是对零售银行转型发展的全面提升。道是宏观把握，术是微观落实。道的生命不在于其本身，而在于落实。董事长在工作报告中明确了“328工程”是什么和为什么要有“328”，从理念层面对2014年工作做了重要指引。接下来，我们需要紧紧围绕“328工程”的发展之道制定行动之术与落实之术。

首先，应提高认识，切实把思想统一到“328工程”上来。

“328工程”的各项内容是总行党委、董事会经过多次调研、讨论和研究决定的，各支行、部室要围绕内容进行充分研讨，吃准吃透“328精神”，层层传递到每一位员工心里，落实到每一位员工的日常工作中。

其次，要强化落实，切实把行动统一到“328工程”上来。

各部室要结合自身职能与“328工程”进行有效匹配与对接，围绕其中一项或者几项内容制定专项实施方案与推进计划，全面分解落实工作任务，做到有目标、有思路、有举措。各支行要根据周边区域特点、市场特点和客户特点，围绕“328工程”优选一项或者几项内容进行布局，确定实施方案，培育和打造机构特色，努力形成差异化发展模式，做到有重点、有亮点、有特色。同时，各部室、各支行之间应加强配合，通过相互联动开展专项试点，在实践中探索和总结经验，努力形成一套可供推广的模式。



最后，需汇聚能量，切实把全行干部员工干事创业的精神运用到“328工程”上来。

2014年，瑞丰将面临新的形势、新的机遇与挑战，需要全体瑞丰人点燃激情，凝聚力量，运用智慧和汗水共同应对，共同落实好、践行好、建设好“328工程”，全面推进零售银行深化转型，不断提升零售银行的精度、广度和深度。

“328工程”是道也是术，是转型也是升级，是对零售银行的新认识，也是对自我的新突破。“328工程”是系统设计，是策略引领，但更需要的还是要分布实施。明确了道，知晓了术，下面剩下的就是严丝合缝地执行了。

互联网金融变革 与中小银行应对之道

文：董事会秘书 吴光伟



2013 年，“互联网金融”的热潮仿佛一夜之间涌来，相关的话题铺天盖地。余额宝、人人贷、微信银行、财付通、融 360 等新型金融产品接连面世，2013 年也被许多人冠以“互联网金融元年”的称号。似乎一夜之间，互联网金融奇峰突起，大有颠覆传统金融之势。

互联网金融 到底是什么？

面对纷繁的表象，我们首先需把握事物本质，弄清楚互联网金融到底是什么？互联网金融是互联网与金融相结合的新兴领域，指借助于互联网技术、移动通信技术实现资金融通、支付和信息中介等业务的新兴金融服务模式。概括起来，包括第三方支付、P2P 小额信贷、供应链金融、网络理财、众筹融资、新型电子货币、综合网络金融服务平台等七种形式。

第三方支付



包括以支付宝、财付通、盛付通为代表的互联网支付企业，也包括快钱、汇付天下为代表的金融型支付企业。通过第三方支付平台，买方选购商品后，使用第三方平台提供的账户支付货款，由第三方通知卖家货款到达、进行发货。买方检验物品后，就可以通知付款给卖家，第三方再将款项转至卖家账户。

P2P 信贷



是一种个人对个人的直接信贷模式。目前国内的 P2P 融资平台有宜信网、红岭创投、人人贷、拍拍贷等。通过 P2P 网络融资平台，借款人直接发布借款信息，出借人了解对方的身份信息、信用信息后，可以直接与借款人签署借贷合同，提供小额贷款，并能及时获知借款人的还款进度，获得投资回报。



供应链金融



最典型的是阿里小贷模式，通过分析淘宝网的大量信息，利用支付宝，给网络卖家发放贷款。淘宝商户所有的行为构成了风险定价的依据，然后阿里小贷根据信用评价给予授信额度，可以随时贷款、随时还息。

众筹融资模式



一些有创意的想法，如新颖的产品，独立电影或是创意设计，可以在众筹网站发起项目，设置目标金额、结束时间及回报，向网友征求资金支持。网友可以通过网站对自己感兴趣的项目进行支持，帮助项目发起者完成梦想。



综合网络金融服务平台



包括融 360 和众安在线等。在这些平台上，客户能通过网络查询、了解、购买各种理财和保险产品。与原来的线下购买相比，网络理财、保险更加便捷、透明，门槛也相对降低，并能及时根据客户的个性化需求，提供不同的产品组合。这属于金融门户网站的深入发展形式。

余额宝模式



余额宝、百度百发、腾讯现金宝等，实际上把货币市场基金具有的理财功能和网络支付结合在一起，突破了时间和空间的界限，活期存款实现了高额收益。这将迅速助推存款理财化，利率市场化的转变。



新型电子货币



电子货币是一种计算机运算产生的网络虚拟货币，可以用来购买一些虚拟的物品，比如网络游戏当中的衣服、帽子、装备等，只要有人接受，也可以使用比特币购买现实生活当中的物品。

互联网金融 改变了什么？

互联网技术的发展催生了金融行业新的渠道和服务方式，但互联网金融不是金融产品创新，是金融产品交付方式的创新。互联网金融没有改变金融的本质，它可以降低风险，但无法吸纳风险。即便如此，有个不争的事实是，互联网金融正在改变传统金融行业的形态，这种变化体现在以下几方面：



渠道变化

渠道效率迅速提升，余额宝只用了六个月的时间，就迅速突破 2500 亿，成为中国第一大货币基金。这就是互联网金融的渠道力量。时至今日，传统金融机构的交易渠道也在迅速的网络化，智能化网点、iPad、手机、ATM、POS、多媒体互动等，绝大部分上市银行的电子渠道交易量已经达到了 80% 以上。

服务变化

服务方式发生了巨大的变化，网点的 7*8 小时人工服务，3A（Anytime, Anywhere, Anyhow）服务的普及；传统物理网点正在转向个性化和复杂服务，而标准化和简单化服务将越来越多地搬到网络上进行；线上线下联动的 O2O（Online To Offline）服务模式成为主流趋势。

工具变化

在大数据和云计算工具的帮助下，互联网金融企业能够做到“比客户更了解自己”，实现精准营销，极大地提高了营销的响应率。借助海量数据挖掘，风险控制能力也得到了强化。

主体变化

不仅是银行、证券、保险、基金这些传统金融机构，线上的支付宝、百度、腾讯、京东，线下的苏宁、国美、万科，电信运营商里的移动、联通，P2P 里的拍拍贷、人人贷、宜信都挟互联网大潮进入了金融服务领域。竞争主体多元化，市场竞争将更加激烈。

中小银行 如何应对？

迎着扑面而来的互联网金融热潮，银行也在纷纷跟进。我们看到工商银行筹建电子商务部，构建集网上购物、投资理财、网络融资、消费信贷于一体的综合电商平台；建设银行推出善融商务网上商城；农业银行成立互联网金融技术创新实验室，推出“E 商管家”，招商银行与敦煌网合作推出信用贷款、网络 P2P 上线、力推微信银行；民生银行成立民生电商公司，推出“民生购”移动平台和直销银行；平安银行推出网上陆金所，进入 P2P 和网上理财领域。这些看上去热热闹闹，实则花钱买了吆喝，效果有限。由于传统金融机构与互联网企业开放、创新、无边界的文化基因不同，跨界人才储备不足、监管环境不同等都导致银行进入互联网金融领域的结果差强人意。互联网虽然不能颠覆传统金融机构，但是通过竞争合作，互为补充，逐步提高金融行业的服务效率，创新服务模式却是不可避免的趋势。

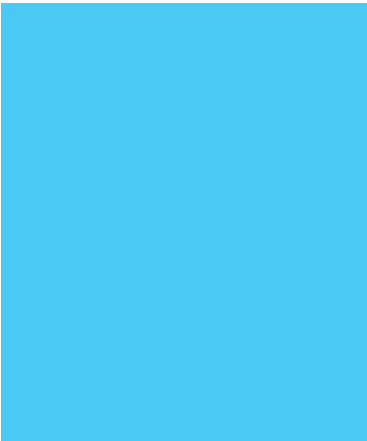


中小银行在资源有限的情况下该如何应对这一变革呢？面对互联网金融咄咄逼人的挑战，中小银行出路何在？我们首先分析中小银行的自身**特点**：

- ▶ 客户群体有限，客户整体的互联网应用水平不高
- ▶ 客户对互联网金融信任度不高，不了解互联网金融
- ▶ 银行的基层管理者习惯于传统思维方法及传统业务增长和发展模式
- ▶ 科技系统框架受限和 IT 开发能力较弱
- ▶ 服务渠道的电子化还没有完成
- ▶ 缺乏互联网金融产品开发、运营和风控的人才和能力

作为立足当地、深耕本土市场的主体，中小银行也有其独特的**优势**：

- ▶ 各中小银行的高层开始有忧患意识
- ▶ 浓厚的地方政府背景，显著的地缘和人缘优势
- ▶ 深耕细作的客户基础积累了一定的客户数据
- ▶ 灵活的决策机制和快速的实施能力
- ▶ 较成熟的风险管控和处置能力



结合中小银行的特点和优势，我认为中小银行应对互联网金融变革必须在战略、人才、文化、渠道和信息方面做好应对之策：

1 充分重视大数据挖掘，开展针对性的交叉销售

银行已有的大量客户数据信息，中小银行基本有百万级的客户信息，其实这是银行重要的资产。富国银行作为社区银行的代表，之所以能够实现每个客户使用的产品数平均达到 5.92 个，最高的地区达到 7.38 个，就是充分重视挖掘和运用大数据的结果。同样，中小银行也应充分重视数据挖掘，收集存量客户全景数据，包括客户收付的历史交易流水记录，信贷客户贷款信息，银行卡客户交易流水记录，代发工资客户的收入流水记录，房贷、消费贷客户的家庭成员信息，POS 商户的收入流水等财务信息。也包括潜在客户的非财务信息，比如央行征信系统的客户信用记录，当地社保、医保的缴费记录，当地交警部门的违章记录，水、电、煤等公用事业费缴纳记录，房产部门的房产登记信息，企业就业人员的供职时间和学历情况，客户的纳税记录和婚姻记录，客户在当地的人品、口碑等情况。这些数据为中小银行精准营销和风险控制提供了基础，通过立足现有数据深入挖掘客户的潜在需求，有助于更有针对性地进行交叉销售。

2 积极融入互联网，整合社会资源开展跨界合作

中小银行开发能力有限，而且自建网络平台缺乏足够的吸引力，技术上也做不到。因此，整合社会资源，依托合作伙伴开发特色互联网业务就显得尤为重要。比如开展在线贷款业务，贷款需求在网上申请，线下跟进；与本地有线电视、供电局、电信运营商、保险、互联网企业开展跨界合作；与本地化的专业市场、大型商城、学校等开发收费、推广等业务平台，或者开展客户转介合作；与代发工资客户合作，开展基于个人收入基数基础上的个人消费投资、资金理财服务；对本地公务员、医生、教师等优质客户预授信、在线提款服务；与专业咨询公司合作，借用第三方评级数据进行风险管理。在对银行自有数据和潜在数据分析的基础上，对中小银行的小微企业客户和个人客户进行预评级、预授信，根据数据模型分析其授信额度，实现在线申请、在线放款。整合社会资源，逐步建立本地化、特色化的网络金融服务平台。

3 加速电子渠道建设，构建金融网络社区

尽快完成本行客户服务方式的电子化，从过去的以产品陈列和交易控制为中心的网银模式转型为以客户为中心、以社区为连接、以虚拟互动为特色的第二代网银模式，这其中招行 i 理财和光大阳光理财较具代表性。通过加快电子渠道建设，快速推进网银、手机银行、微信银行等电子渠道建设，逐步发展电子渠道的在线咨询、金融课堂、风险测定、理财分析、产品推介等互动功能。通过搭建网络金融服务平台，以为社区物业建设门户网站、提供各类收费平台服务为切入点，以中小银行在当地众多的实体网点为支点，构建融居民社区生活服务、费用缴纳、消费贷款、定制金融方案和金融服务等为一体的网络金融服务社区。通过物理渠道和网络渠道，打通社区金融的“最后一公里”，满足社区居民的各类金融需求当中。

4 变革组织架构，培育开放文化

互联网金融颠覆的不是银行，是银行的传统思维和行为模式。中小银行首先要积极主动的拥抱互联网金融变革，将互联网金融纳入中小银行的差异化发展战略。这要求中小银行首先要在组织架构上入手，建立适应互联网金融业务发展的组织架构体系，成立专门的互联网金融牵头部门，明确互联网金融发展措施。其次，将互联网金融的特性融入企业文化之中。传统金融企业真正难以融入互联网金融的关键在于文化基因的改善，这就要求中小银行主动拥抱互联网的创新、合作与开放，在风险控制的前提下调整企业的目标与准则，调动激发员工的积极性、主动性和创造性，发挥潜在智慧，使企业和员工共同发展。

5 内部培养与外部引进并重，建设跨界人才队伍

跨界发展必然需要跨界的人才队伍，传统金融优先关注业务和风险，集聚了业务和风险人才。新兴互联网金融则优先关注创新与体验，这对银行人才提出了新的要求。既需要懂业务，又要懂互联网和 IT，理解金融逻辑和互联网逻辑。因此，在加强内部人才培养的同时，加大外部人才引进力度，通过合理的内引外联，带动中小银行互联网金融人才的培养。只有通过双向互动，将传统金融企业人才与互联网人才的有效结合才能产生巨大的创新价值。



关于社区金融的感想

文：柯桥支行 杨吉通



金融便利店设计效果图



董事长在二〇一四年工作会议上提出了实施“328 工程”的工作目标，为我行零售银行二次转型明晰了方向。笔者结合万达广场这一区域社区活动中心谈谈对深化社区金融发展的感想。

随着金融互联网化，大部分传统业务都可以在电脑或者手机上完成，体验感大为增强，便捷化程度也大为提高，这一点势必影响到网点人流量。同时，高端客户被各大银行高度重视和深度营销，随着时间的推移，很难通过柜面渠道挖掘新的优质客户。若无稳定的人流量，就丧失了营销的基础。很难想象资产和负债业务两端都需要上门主动营销后，银行的经营压力会多大。

聚群而居的属性决定了广大居民长期一起生活，彼此习惯近似，相互影响明显，我行抢滩社区金融，目的是进一步提升服务粘性，增强客户认同，起到服务一群带动一片的效应。万达广场周围居民小区虽说不多，但其功能却满足了各年龄段家庭成员的消费需求，日均 5 万人流量说明这里是不折不扣的社区中心。就像行政审批中心则是人气最高的行政机关单位一样。人流量由需求人数和需求频率共同决定。万达广场和行政审批中心因自身完善的社区功能，扩大了需求群体的面，这一点很值得我行“做深社区金融”时借鉴。

董事长工作报告中提到“要加快普惠

金融便利店的建设”，打造“社区好管家”，这些理念高瞻远瞩，未雨绸缪。依托我们的网点和金融便利店等物理渠道，利用银商、拉卡拉等线下支付公司的支付通道，客户只需一张瑞丰卡，就可以轻松在家门口完成取款、转账、信用卡还款、手机充值、水电气缴费、火车票机票预订、电影票兑换、甚至购买台湾水果等许多种附加服务。这一点不仅扩大了网点业务对社区群体的覆盖面，也带来了社区客户消费偏好、资产状况等大量真实一手的数据，意义尤为重大。

同时，每个社区配备专业的客户经理，为社区居民量身设计集结算、融资、理财为一体的综合性金融服务。客户经理定期走访居民，通过社区微博、社区微信群等新兴工具与社区客户互动，及时了解他们的金融需求。结合当期国内外经济社会、金融形势的具体情况及时点，邀请其他合作的金融机构，比如证券、保险、基金等联合举办理财讲座，免费向社区特别是高档社区居民介绍投资规划、退休规划、保险规划、税务规划、遗产筹划等相关个人理财知识。这一点有助于提升网点业务在社区里的需求频率。

通过扩大需求面和提高需求频率，提升网点人流量，加大客户粘度。完善深化社区金融建设，渗透社区市场，对我行战略意义重大。



公私一体团队全新亮相

文：公司银行部 王力铭

公私一体团队的全新诠释

董事长在工作报告中明确提出了 2014 年要实施“328 工程”，团队合成体系成为八大体系之首，足以突出其在战略转型过程中的重要性和必要性。团队合成，即团队的重新整合与持续优化，目的是与我行零售银行的深度转型进一步匹配、是与我行的业务拓展重点进一步匹配。无论是总行组织架构的优化调整，还是支行营销团队的重新组合，都昭示着 2014 年将是瑞丰有大改变、大进步的一年。

公私一体团队，可以追溯到早先的混合团队，那是比较粗放式的团队，而团队的合成更多的是一个简单的物理合成，团队的联动营销与协同效应尚未充分激发出来。如今的公私一体团队，已经焕然一新，他们肩负着公司业务零售化的神圣使命，是瑞丰零售银行深化转型过程中不可替代的重要力量，他们目标一致、节奏协调，他们分工明确、职责清晰，他们优势互补、扬长避短，他们有福共享、有难同当，他们是新型的瑞丰营销团队，必将发挥出新的能量。

公私一体团队的全新融合

公私一体团队合成对广大客户经理队伍来说是息息相关的，他们希望在新的团队中有新的面貌，发挥出新的能量，他们更希望自己的新的团队中有新的贡献。他们中有些原来就是公司客户经理，既做公司客户、又做小微客户，公司业务零售化推出后也开始涉足个人业务；有些原来是零售客户经理，现在转型成小贷客户经理，成为公私一体团队的成员，开始接手公司业务所延伸出来的小微客户与个人客户；有些刚刚成为一名小贷客户经理，为公私一体团队注入了新的血液，他们在一个既有公司客户经理又有小贷客户经理的团队中必将快速成长起来，成为公私一体团队中的新生力量。

公私一体团队的全新能量

公私一体团队是业务拓展的先行军。他们承担起了全行公司业务存量的维护与增量的拓展，以及公司业务零售化推进工作所衍生出来的小微企业与个人业务。零售银行的二次转型，意味着将零售业务放到了更加高的战略地位，但并不意味着我们就不做公司业务了，相反，我们要更投入、更精致的做公司业务了，因为公司业务与零售业务并不是截然对立的，他们有交集、有融合，公司业务中有着巨大的零售业务潜力，在你用心做公司业务的过程中，会挖掘出许多零售的潜力，这比单一地去做零售业务要相对容易，相对有效。

业务拓展
的先行军

公私一体团队是紧密合作的示范军。他们由公司客户经理与小贷客户经理融合而成，他们各有所长、各有所专，他们有分工、但更多的是协同作战，他们对一些盲点工作互不推诿，他们的目标是为客户提供一篮子、一站式的金融服务。公司客户经理专心服务于公司客户，变得更加专注和专业，也有更多的精力与时间在提高服务质量与维系情感上下功夫；小贷客户经理专心服务于零售客户，经验变得丰富、效率得到提高；公司客户经理与小贷客户经理在公私联动营销中产生巨大的交集，因为有交集，他们会有更多的沟通交流、更多的相互协助，将团队的合力最大化。

紧密合作
的示范军

全面开花
的胜利军

公私一体团队是全面开花的胜利军。团队的合成过程是痛苦的，但是痛并快乐着，过程曲折但前途光明，最后必将浴火重生。当然，团队的合成只是万里长征的第一步，接下去，团队如何运作、如何管理、如何考核，是大家都必须认真思考的课题，而且迫在眉睫。但是，我们有理由相信，公私一体团队通过紧密配合、全心投入，必将发挥出新的能量，让我们拭目以待！

公私一体团队是服务客户的主力军。他们的服务对象以公司客户为核心，360 度往外延伸，几乎涵盖了所有客户种类，因此如何服务好公司客户就成为一个重要的课题。公司客户一般与多家银行关系紧密，他们见多识广，经验老道，对银行的服务要求相对较高。在与他们的交流互动中，我们可以了解到其他银行的简便做法与先进经验，以此取长补短，提高服务的能力与水平。由公司业务延伸出来的小微业务与个人业务，在整个零售业务中占有重要的地位，他们受核心企业的影响较大，与单纯的零售业务相比，维护起来相对集中和有针对性，当然也更体现一个团队的综合营销能力与整体作战能力。

服务客户
的主力军

公私一体团队是产品开发的参谋军。他们是四个营销团队中业务种类最为齐全、客户范围最为宽泛的团队，因为业务多、客户广，所以容易发现新的产品需求，碰撞出新的思想火花，为总行新产品的开发提供许多有益的思路。自去年下半年大力推行公司业务零售化以来，成效明显，今年必将继续推进和逐步深化，其中还有许多需要我们去突破和提高的，比如找到一个更合适的产品营销切入点，将公司业务与零售业务更有效的联动起来，这既是总行层面需要考虑的宏观课题，也是支行营销一线在整合营销的过程中需要着重探索的微观问题，总行业务部门要加强调研、支行营销团队要多提供有益的线索，双方加强互动，为新产品的开发开拓思路。

产品开发的
参谋军



幸福瑞丰



载歌舞 迎新年 我行举办“渊源共生 同愿同行”文艺汇演

文：总行办公室 郭杰

“五、四、三、二、一”，随着“祥云”倒计时的结束，大型歌舞《情系老百姓》拉开了我行 2014 “渊源共生 同愿同行”文艺汇演的序幕。从去年 5 月 9 日发文征集文艺汇演表演节目到 10 月 20 日在蓝天大剧院举办文艺汇演选拔赛，再到 2014 年 1 月 11 日的

文艺汇演，在这大半年的时间里，在全体演职人员的大力配合和支持下，我行成功举办了一场自编、自导、自演的以“渊源共生 同愿同行”为主题的大型文艺汇演。100 余名新老员工们通过歌舞、小品、曲艺、书法、瑜伽、说唱等多种表演形式，为大家奉上了一场视觉和听觉盛宴。全行近千名员工观看了演出。



营业部奉上的《考女婿》别出心裁的将女婿和丈母娘之间的矛盾通过贷款展现出来，一方面是坚持“正道经营”的瑞丰人，一方面是未来舅舅需要贷款但条件不达标，形象生动的表演不时引得观众捧腹大笑，丈母娘送对联时对“考女婿”结果表示满意的感言让不少观众落泪，最后谢幕时丈母娘脱去假发后的男扮女装也带给了观众意外的惊喜。国家级非物质文化遗产项目《调吊》的表演则是充分调动了人体的力量、灵敏、柔软、速度、耐力等各项身体素质，以一整套静、动、旋、转、悬、翻等高难度的动作，在鲁迅先生的作品《女吊》中留下了传世的精彩记录，在 1953 年 10 月全国第一届民族体育运动代表大会上荣获了金质奖，也赢得了现场观众的满堂喝彩。作为本次文艺汇演的压轴大戏，集中了大半个支行的员

工，辛劳排练了大半年，新城支行的演员们加班加点，第一天培训第二天彩排，坚持到了最后，其所表演的大型歌舞《中国梦》生动活泼地展现了中国梦，尽情尽兴地抒写了瑞丰梦，再次吹响了瑞丰人干事创业、奋发有为、再创辉煌的梦想和愿景。

此外，零售银行部和公司银行部的《情满荷塘》、越州支行的《马路插曲》、安昌支行的《师爷说新闻》以几近专业水准的表演，完美诠释了瑞丰人对三农和小微客户的关爱、诚信高效专业的“三心”服务以及在这种关爱和服务中长期凝结



起来的鱼水之情；钱清支行的《瑞丰礼赞》用摇滚说唱的形式，饶有气势地全面、系统总结了我行近年来的全方位工作和成绩；歌曲串烧更是将现场气氛推向了高潮，充分展现了瑞丰人的活力和激情；齐贤支行选送的歌舞《青花瓷》、柯岩支行的舞蹈《印象柯岩》以及戏曲联唱则体现了瑞丰员工多才多艺、团结活泼的风采；平水支行和柯岩支行的瑜伽书法秀《倾国倾城》创造性地将瑜伽和书法结合在一起，充分展现了瑞丰人在紧张严谨的工作之余，对于品质生活的追求和热爱；华舍支行选送的小品《客户经理日志》从家庭温情和银企关系入手，展示了瑞丰人爱岗敬业、奋发向上、无私奉献、忘我工作的精神面貌，不时引起观众共鸣。

瑞丰人，瑞丰梦，渊源共生；瑞丰人，瑞丰梦，同愿同行。

经过为期八个月的准备，从 2013 年到 2014 年，“渊源共生 同愿同行”文艺汇演见证了我行 2013 年的以人为本、奋力拼搏、创新求变、精诚协作以及业务上的突破等，很好地展示了瑞丰和瑞丰人的精神面貌，丰富和夯实了瑞丰品质和瑞丰梦，也预示着我行 2014 年将策马扬鞭，百尺竿头，更进一步。



编者按：幸福是什么？小时候一颗甜甜的奶糖，过年时一件漂亮的衣服，还是拿到年终奖时的开心喜悦？每个人对于幸福都有着不同的理解。而我们认为，瑞丰人的幸福是一种为了百年瑞丰的伟大梦想而努力奋斗的幸福，是一种让我们的家人和孩子因我们的努力而享受胜利果实的幸福，更是一种将我们的发展成果反哺于社会的幸福。我们不仅要让我们的员工幸福，更要让我们的家属幸福，让社会充满幸福。这就是瑞丰人的幸福观！

本刊编辑：陈春芳



瑞丰梦，青春在行动 —— 我们的团日活动

2013 年 8 月 2 日，瑞丰银行团委正式成立，这标志着我行的团员青年有了自己的“家”，一个可以共同探讨人生理想，共同学习成长，共同追寻梦想的地方。2013 年 10 月，总行团委号召各基层团支部开展“瑞丰梦，青春在行动”主题团日活动，积极实践金融、勇担社会责任、追寻青春梦想。

第一篇： 金融实践 我们共成长

成长，源于实践。走进园区做营销，踏进校园做宣传，深入农户做服务，这就是我们的金融实践。在实践中认识金融，在实践中理解金融，在实践中学习金融，在实践中共同成长和蜕变。

齐贤： 走进园区，实践金融



为激发广大团员青年对我行公司业务零售化战略的参与热情，增强营销意识和能力，齐贤支行团支部分别于 11 月 18 日、22 日和 12 月中旬三次走进工业园区，开展金融实践系列活动。

11 月 18 日，齐贤支行团支部组织团员青年走进南方织造、仁隆等四个新老工业园区，与园区内的企业家、工人进行面对面亲切交流，对我行零售产品进行介绍推广，对工业园区的现有需求和潜在需求进行分析。11 月 22 日，支部赴齐鑫印染有限公司开展第二次实践活动。为了提高活动的效率与成功率，他们总结前期经验，采取了一站式金融服务模式，将宣传册、申请表、复印机等带到企业现场，进行现场推介、现场答疑、现场辅导等流水

化作业。活动取得了很好的效果，当天共有 21 位客户申请了我行信用卡，26 位客户申请了借记卡，另有 25 份手机银行、7 份个人网银申请表成功递交到员工手中，充分让大家感受到了营销的魅力，体会到了成功的喜悦。第三次金融实践活动，是在人口密集的加会钢材市场。他们将整个市场划分为 5 个区域，10 名队员两两组队，每个小组负责一个区域，挨家挨户进行地毯式走访，并着重围绕电话 POS 机进行了专项营销。最终，共有 13 家商户当场签约，并与数家商户达成了相关合作意向。



华舍： 反假币宣传进校园

11月21日，在华舍支行团支部全体成员的精心筹备之下，“校园金融知识大讲堂”之反假币宣传进校园活动在华舍实验中学报告厅隆重开讲。

活动中，通过讲师授课、资料阅读、现场互动、有奖竞答等多种形式，让现场的两百多名师生在轻松活跃的课堂氛

围中充分掌握了货币防伪知识。而充满趣味性的有奖问答等互动游戏的开展，则将现场气氛推向了高潮。此次活动的成功开展，向外界展现了我行重视金融知识宣传、助力青少年成长的社会责任意识，彰显了瑞丰青年人良好的精神风貌。

漓渚： “寒冬不冷 花木穿衣”志愿服务活动

11月的绍兴，天气逐渐变冷，漓渚镇的花农们又开始为他们的花木“穿衣”了。当了解到这些花农们有很多都是我们的客户时，漓渚支行团支部的团员青年积极行动，走进漓渚镇棠棣村，利用中午休息时间开展“寒冬不冷 花木穿衣”志愿服务活动，帮助花农做好花木保暖工作。

他们有的帮忙清扫棚膜上的灰尘，增加棚膜的通透性，增强光照提

高棚温；有的将一些喜阳的植物搬到阳光充足的地方，让它们尽情享受日照；还有的将一些旧布、旧棉絮等保暖物包扎在树干周围，增强其抗寒能力。整个活动在一片轻松的氛围中进行，他们与花农们边劳动边交流，不仅帮助花农减轻了工作负担，也让团员青年们增长了不少花木方面的知识，增进了与花农之间的感情，为今后的工作打下了一定的基础。



第二篇： 社会责任 我们同承担

责任瑞丰，需要我们共同塑造。从“三农扶贫基金”到“留本冠名基金”，从“山娃子助学基金”到“丰基金”，多年来，瑞丰积极投身公益，主动承担社会责任，爱心历程从未间断。而今，瑞丰的年轻人正以自己特有的方式承担着这份责任。



轻纺城： 感恩的心 让爱延续

“在这充满爱意的2013年，轻纺城大家庭一直用实际行动默默传递着向日葵族的正能量，爱心活动不是一时举措，我们要将这份有意义的活动继续传递下去，让爱延续。”这是轻纺城支行团支部“爱的宣言”。

三年来，轻纺城支行团支部自发组织志愿者小分队，每季度前往结对社区看望孤寡老人，陪他们聊天，帮他们打扫卫生，让他们感受到温暖，缓解他们孤独的心。11月13日下午，轻纺城支行志愿者小分队再次来到立新小区，走访孤寡老人家庭，开展“感恩的心，让爱延续”主题团日活动。一个下午时间，他们共走访了杨老先生和罗老太两户人家，帮助老人做家务收拾房子，与老人们拉家常，听老人们讲年轻时候的故事。小分队成员的到来，让以往寂静清冷的家里充满了欢声笑语，老人们也显得比平时更加开朗。



柯岩：环保系列活动



环保主题讲座、“你丢我捡”活动、“树形象 打品牌 占市场”活动、“走进自然”体验活动、环保骑行活动，丰富的内容、新颖的形式、良好的效果，无不凝聚着柯岩支行团支部成员的劳动和汗水，无不显示出柯岩支行团支部成员的智慧与力量。

从活动方案的策划，到活动的实施，再到最后的整理总结，历时一个多月时间，他们终于交出了一份令人满意的答卷。为了提升活动专业度，扩大活动影响力，他们积极寻找合作方，最后锁定了绍兴朝露环保公益组织，并得到了绍兴市环保局的大力支持；为了充分调动广大团员青年的参与热情，他们向团员青年征集了 10 余条活动标语，并最终确定了 1 条活动标语（保护环境，瑞丰责任心；轻松理财，丰收E网行）。



丰收 E 网行）以及 1 个活动口号（E 路相伴，绿色相随）；为了确保活动成功举行，他们从活动场地的选择、时间的确定、费用的预算、以及人员的确定等各个细节入手，分工合作，协力共进，将难题一个个攻破。最终，他们用实际行动证明了他们的实力，展示了他们的风采，同时也树立了我行青年员工积极投身公益、主动承担社会责任的良好形象。

平水：瑞丰情系夕阳 青春在行动



亲自动手包饺子，给老人们端上一碗碗热气腾腾的大水饺；采购热水袋、保温杯等生活用品，让老人们冬日不再寒冷；听他们讲故事、拉家常，让老人们不再孤单……

11 月 11 日下午，平水支行团支部的团员青年来到平水敬老院，给这里的老人们带去了温暖和无微不至的关怀，他们身上迸发出来的朝气与活

力感染了院里的每一位老人。一位曾参加过淮海战役的老人，还为团员青年们讲述了那个年代的革命故事，给大家带来了一堂深刻的“历史教育课”。当老人得知这群年轻人是瑞丰银行的员工时，更是激动不已，给予了高度的评价，并对团员青年们送去的温暖充满了感激。

第三篇：青春梦想 我们齐追寻

青春，充满梦想和活力。无论是徒步古纤道，还是观看励志电影，亦或是看望“老前辈”，总能让人振奋，给人力量，因为这是一群有梦想的年轻人。



钱清：爱岗敬业大家谈



“作为新一代的青年员工，要有正确的工作态度，树立‘激情工作 快乐生活’的理念。”钱清支行团员青年陈颂扬在青年员工座谈会上一番感慨的发言，得到了大家的热烈响应。

这是钱清支行团支部开展的“爱岗敬业大家谈”主题团日活动上的一幕。座谈会上，来自不同岗位的明星员工和新入行的大学生员工畅谈了基层工作生活状况，交流了工作中遇到的困难，表达了对于开展培训、提升营销技巧、改进相关业务流程的希望与需求。会后，团支部还组织青年员工徒步行走参观了全国重点文物保护单位——古纤道。走在这条无数劳动人民肩背纤绳、步履艰难地拉着船只行进的千年纤道上，团员青年们感慨不已，纷纷表示要学习纤夫精神，拉紧手上的“纤绳”，为瑞丰这艘大船驶向更广阔的海洋贡献自己的力量。

福全：观励志影片 传递正能量

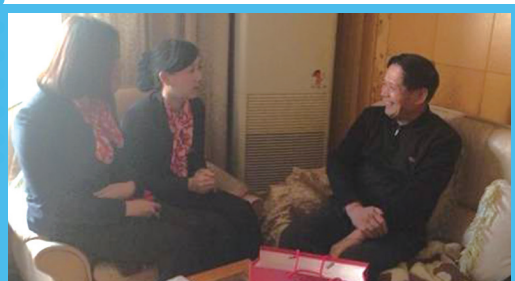


《永不妥协》，这是一部励志电影，这更是一种精神。

11月15日，为激发广大团员青年的工作热情，丰富员工业余生活，福全支行团支部组织团员青年观看了励志影片《永不妥协》。影片讲述的是，一位单身母亲在遭遇了生活中的种种不幸之后，用其执着的工作精神和强烈的责任意识，重新发现了自我价值，打开了生活的另一扇窗。

透过这部影片，团员青年们感受到了一股激动人心的力量，那就是“永不妥协”的精神。这种精神正是瑞丰转型时期迫切需要的，也是瑞丰人坚守原则、正道经营的真实写照。同时，此次观影活动，传递了“坚持不懈 追寻梦想”的正能量，鼓舞团员青年们用青春追求梦想，用汗水实现人生价值。

兰亭：冬日暖心行动



伴着冬日和煦的阳光，带着支行满满的心意和祝福，11月22日，兰亭支行团支部组织团员青年看望了退休老员工朱国才同志。

朱师傅曾经是兰亭分理处的主任，为瑞丰奋斗了一辈子，奉献了一辈子，经历了瑞丰的发展与变迁，对瑞丰有着深厚的感情。团员青年们来到朱师傅家中，不仅为他送去了实用小家电、水果、纸巾等小礼物，而且还帮忙打扫卫生，详细了解他的生活情况，令他感动不已。当了解到有些新员工技能成绩不是很理想时，朱师傅主动分享了过去只靠算盘算账的艰苦岁月，鼓励新员工珍惜现在的优越环境，练好技能基本功，为瑞丰贡献自己的青春和力量。此次慰问不仅加深了新员工与退休员工之间的沟通，让退休员工感受到了我行始终如一的关怀，而且也给新员工们上了生动的一课。新员工们纷纷表示，作为瑞丰的新生力量，他们将继承老一辈瑞丰人艰苦奋斗的精神，克服自身缺点，发挥优势，携手共创瑞丰更美好的明天。

圣诞节，活动暖人心

编者按：圣诞节是西方传统的盛大节日，也是一个万众狂欢的日子。圣诞美食、爱心礼物、温暖祝福、狂欢派对……人们在这个节日用不同的形式分享感动、传递快乐。瑞丰人当然也不例外。为丰富员工业余生活，提升员工幸福指数，切实推进“幸福瑞丰”计划，圣诞节前夕，我行组织员工开展了丰富多样的活动，现在就让我们一同去感受一下瑞丰大家庭的节日氛围吧！

本刊编辑：谢莹

陶堰支行 慈善一日捐 瑞丰在行动



每年的12月25日是我行的慈善捐款日。为响应号召，12月20日，陶堰支行积极接力，开展了慈善捐款。捐款现场，大家热情高涨，深知手上的钱不仅仅是每个人的慈善之心，更是这个冬天里的一丝温暖和对瑞丰慈善事业的坚守。此时营业场的播放视频正传来去年我行300万资金送至低保户手中的报道，“融有道 爱无界”，这句话深深打动着每一位在场员工。其中一位今年新进行的员工不禁发出感慨：作为瑞丰的一员，我很自豪。这个圣诞，因为慈善，格外温暖。

总行营业部 一颗平安果 祝福暖人心



12月24日是西方传统的“平安夜”。平安夜送苹果，也成为时下年轻人热捧的圣诞保留节目。这一天，总行营业部为每位员工送上了一个又红又大的苹果，希望通过苹果带去平安，为明年图个好彩头。当收到如此贴心的礼物，大家纷纷感动不已，脸上都洋溢着开心的笑容。

福全支行 圣诞狂欢夜 欢乐多又多



为丰富员工业余生活，增加团队凝聚力，福全支行在平安夜前夕组织了一场“迎圣诞 乐生活”圣诞主题狂欢派对。考验智商的“逆向思维”游戏让大家的脑筋转了再转，引发了阵阵欢笑声；“喂蛋糕”游戏激发了员工们的童心，塑造了一个个的“奶油小生”；全体总动员的“包饺子”活动让员工们充分发挥了创意，创造出了形态各异、造型独特的圣诞水饺。憨态可掬的圣诞主持人，热情洋溢的开场舞，高潮迭起的互动游戏，惊喜连连的抽奖环节，整个圣诞派对让员工们沉浸在一片欢乐的海洋中。

编者按：

周末，想好做什么了吗？

懒觉、逛街、购物，还是玩游戏？

我想，如果有时间，不如去登山吧！

抛开工作，远离城市，走进自然，释放压力，
享受一份属于自己的宁静与幸福。

本刊编辑：谢莹



登山·游寺·感怀

文：总行办公室 林宝 投资银行部 陈奇华

“从前有座山，山上有座庙，庙里有个老和尚……”
小时候，经常听到大人们说起关于山的故事，版本很多，但大都以这种方式开头。所以，一直以来，在我的印象中，山总是与寺庙、和尚连在一起，是一个独立存在的人文世界，是一个宁静悠远的避世之所。这种联想可能会破坏山的纯粹，但却可以为其增添些许神秘色彩，给人一种“山中自有高人在”的感觉。

山品亦人品。不同的山有着不同的格调，有的纯粹，有的人文，有的大气，有的精致，各自的特点构成了它们的与众不同。带着好奇和向往，抽得半日，与登山俱乐部的同事们一道开启了一次“齐登宝林山，畅游龙华寺”的登山之旅。可能大家登山的目的不同，有的为了强身健体，有的为了放松心情，有的为了征服高峰，有的为了……不管为了什么，能和一群热爱登山、热爱生活的人一起结伴出游都是快乐的。

在约定的时间，大家齐聚在山脚，三三两两开始了结伴而走。可能很久没爬山了，难得出来放空一次，大家都很兴奋，在一片欢声、笑语和闲扯中踏上了登山的台阶。沿途，先是经过大香林，身处于香林花语之中，感受那份纯粹的自然之美与和谐之美。行走时，每到景美花香之处，大家便忍不住驻足停留、欣赏玩味一番，而不是急于前行，没有冷落花容，也没有忘记沿途的风景。大家边走边看，畅享着这份清幽之乐与攀登之乐，

享受过程的同时也在把握着攀登的节奏。

宝林山没有想象的那么高，没用多久，大家就登上了山顶，可能略带疲感，但登顶的喜悦和一览众山小的豪迈让所有疲惫一扫而光。位于山顶一侧的是雄伟壮丽的龙华寺，寺庙威严端庄、气势磅礴，让人心生敬畏。但很多人慕名而来可能并不只是为了这高端大气的庙所，而是庙所深处的宁静悠远和浓浓禅意，或许这才是它的独特之处。宝林山是精致的，也是禅静的，山、寺、人的融合为宁静的山增添了些许人文气息，也为浮躁的人带来了片刻恬淡安宁。

登峰游寺，而后感怀。人生漫漫，其实每分每秒我们都在台阶上攀登，每登上一层，我们就站得更高，看得更远，台阶总是在我们的脚下延伸。但上山不易，下山更难，能上也要能下。无论山顶、山腰还是山脚，都有着不同的风景，关键是要学会欣赏。人生亦如此，不同人、不同角色、不同阶段都有不同的美，关键还是要活出最精彩的自己。

此次登山是一次开心之旅，收获之旅，但或许世间并没有完美的事物，无处不在的商业化已经渐渐地破坏了山的纯粹和寺的禅静。“从前有座山，山上有座庙，庙里有个老和尚，但不知道庙里还有没有禅……”

登北高峰之吾感

图文：越州支行 徐诗佳



晨起薄雾，动身北高峰。
兴致之至，览物之情生焉！

将近中午，我们一行人到了北高峰山脚。虽说已到正午，可能也是天气所致，蒙蒙的，清风细雨，格外分明。薄雾如云，空气透彻得清新，仿佛置身天姥，一路走近，一路新绿，慢慢澄澈，渐渐欣喜。新绿丛中偶见一小屋，粉砖黛瓦，门口款立几株芭蕉，想起了怀素，他那一轴轴蕉叶展开的黄绿缱绻的心绪……在这里，又是另一番精致——淡雅，清新，蕉叶已然不是一轴轴的了，而是正展开的苍翠欲滴的娇容。下面是潺潺的流水，看不到源头，是来自山上的吧，那是来自灵隐深处的灵魂吗？涓涓的流水阐释着它自己的禅意。我读不懂，但我听出了它的自娱自乐，那种悠游，那种欢欣和沉醉，实在令我羡慕。心已经跟着融入进去了，似乎想化进去，犹如万物冥合般的，去读大自然的心

声。又柳暗花明般的，大片的茶地出现在眼前，那一瞬间竟不知自己置身何处。

拾级而上，仰头望不见日光，不见山峰，层层叠叠的叶子，荫蔽着通向深处的小径。环顾，环顾……不料这春夏季节也会有落叶，披在山坡，瀑布般泻下一派绯红！执意攀登，无意逗留，但又不时徘徊。神奇的自然，有神奇的生物，又给人神奇的感觉。传说，争渡，争渡，惊起一滩鸥鹭，而对此，我们是热闹了这里的生灵，还是它们唤醒了我们的心灵。不得而知，两相交互吧。

脚下的路，还在延伸，伴着滋长的攀登欲望，克服行动不便又被乳酸滋养的双腿，我们在盘旋，我们在前进，我们在攀登！

北高峰，313.6米，虽不是最高，但仍能和南高峰媲美。而我要的，是征服自己！

终于到达！蹦到山峰，顿时，一

路的疲劳烟消云散，欣喜，狂喜油然而生！最喜欢在山巅，仰望天空，很近又很飘渺的苍穹；最喜欢在山巅，环顾四下，纵情自然，一览众山小的感觉！俯仰之间，身凝神释！山，真的是连绵不断，层次感给我的悠远和神秘，引起了我对它更加无比的向往。而梦中曾无数次出现过的纵身悬崖，又是那么的豪爽、欢畅！

雨，打在镜框上，洒在大地上，拨动心弦……雨中的山，雨中的水，雨中的自然。那么干净，清丽，赏心悦目，不想离去……真想做个隐士，拥抱自然。我猜，或许梭罗也曾这样想吧，守着瓦尔登湖，守着自己的那份澄澈。

原路返回，哼着歌，一路惬意。在无人的大自然，我可以随兴而生，随意而活，没有喧嚣，没有烦恼，不用纠结，不用争抢。这样的生活，怎一个爽字了得！也许，会在暮年，偶住乡间，驻守竹林，洗去铅华，欣享一份安宁。

透过小事看瑞丰

图文：柯岩支行 孔泽蔚

某天，一位客户满面愁容地找到营业经理，怯怯地问是否可以帮忙存一万元的一元纸币。当得到热情而肯定的答复后，这名客户不由激动地连声道谢。在这之前，她已经提着整整一麻袋的纸币跑了好几家银行，却都被对方用各种理由婉拒了。

就这样，我和同事们开始了实习生涯里第一次较大规模的破钞整理工程。整整一麻袋的一元纸币，大多用皮筋捆扎在一起，看得出来存放了不短的时间，纸币大多属于残破币，摸起来潮乎乎的，有些还带着霉变后的斑点，各种卷边，扑面而来的纸腥气冲鼻的难受。显然，想要用点钞机来解决问题是不太可能了，手工整理成了唯一的可行办法。

为了让客户尽快办完业务，让这数量颇大的一元纸币完美入箱，营业场里的每位员工都积极参与到残破币的整理工作中。流水线般的作业，先由两人将整把纸币分类，再交由接下来的两人分别清点100张，最后交由一人扎把并复核。未临柜的同志们成了主力军，临柜柜员也放弃午休时间帮助一起整点，师傅们娴熟的捆扎技术着实叫人叹服不已。从上午9点一直到下午4点，在大家的共同努力下，点钞工程终于完美收官。

整理破钞的时候我曾悄声问身边一个公认有洁癖的同事，“你平时那么爱干净，理这些，你不觉得脏么？”她回答我说“脏，当然觉得脏，但是这是我的工作。”腼腆一笑，便又埋头继续认真而细致地整理钞票了，她或许不知道就这简简单单的一句回答，却让我获益匪浅。

2013年第一场雪悄无声息的到来预示着渐近的年关，回想从毕业进入瑞丰到现在，在繁忙的节奏里也已工作了半年，从最初跟在师傅后面满眼崇拜



地学习业务，到如今自己独当一面地临柜上岗，如同化茧成蝶，在经历了迷茫困惑，奋斗抉择后蜕变成成长着。

曾有这么一段时间，我不止一次质疑过自己工作的意义，寒窗苦读后得到的宝贵工作，日复一日枯燥而繁琐的工作逐渐打磨着少年轻狂的棱角，但又总能很幸运地遇到一些能够醍醐灌顶指点迷津的人和事，在生活的细节中得到验证，重获前行的力量。

在这大半年的时间里，我感受到了很多大学校园里都不曾学到的东西，社会的打磨或许会让我们圆滑地失去拥有锋芒的勇气，但生活的阅历却教会了我们更多，这其中，有一种感情叫做平凡的坚守。就如同我们的文化标榜“瑞行百年，丰泽万家”，这绝对不是一句单纯的口号，有时候你可以透过一件小小的事情，发现其实它早就渗透在你我的工作和信仰当中，愈加亲和的柜面服务、愈加熟练的业务技能和愈加无私的团队协作，使得瑞丰品牌在老百姓的心中越扎越深。基层的工作虽然艰辛繁杂，但是总有这么一批人，他们兢兢业业，不辞辛劳，执着于平凡的坚守，用实际行动和真诚的细节打造属于我们瑞丰的品牌。



《百年瑞丰》杂志
“微拍世界”栏目官方微信

用手机

「亮」出生活
每录用一张，送电影票一张

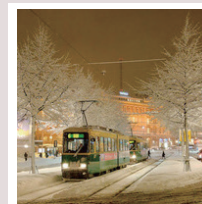
谁说手机拍不出好照片？

什么是好照片，生活就是一张好照片。
现在，关注“微拍世界”官方微信，
上传您手机中的照片，亮出您的生活吧
上传后，不要忘记配上一段文字哦（不要超过 300 字）



诗画江南

江南十分美，九分在绍兴。喜欢这里的山水、人文、古朴的建筑、浓浓的文化底蕴……



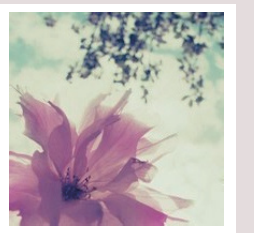
古镇新风貌

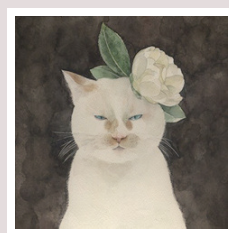
儿孙绕膝，颐养天年，共赏星光应该是很多人的梦想。所以无论怎样，工作再忙，抽时间陪陪老人吧！



河边人家的温馨晚餐

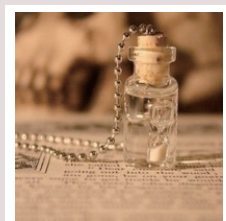
一家祖孙三代在小河边吃饭，奶奶正在加汤。猫和鸡围着桌子转，企盼得到一点剩菜，多么温馨的一幅古镇生活图啊！





子孙灯

灯作为吉祥物，有“金灯常明万代火，玉盏永存子孙灯”之吉语。春节几天，小堂弟结婚，我陪同前去。在新娘子家坐定后，就看见了这盏子孙灯，随手拍了下来。按理子孙灯应是煤油灯，但古老的习俗也无法逃避社会的进步，因为它是LED的。



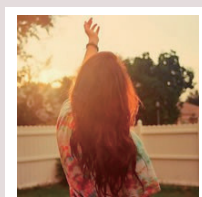
瑞丰起航

袁门桥原是绍兴的城乡结合部，见证了城中村改造。画面的前景是绍兴著名的城雕“起航”，远景是瑞丰银行的营业大楼，象征瑞丰银行的发展与绍兴经济的腾飞同步扬帆起航。



木质山路

趁着春节假期，陪家人去了趟太姥山。登山而上的不是石阶，而是条古朴独特的木质山路。据说整路为油松铺设，耗资千万。太姥山从绍兴出发有动车直达，3个多小时，大家有空可前走一走。



瑞丰银行
BANK OF RUIFENG



全球范围 THE GLOBAL
ATM银联跨行取款



手续费

蓝天大剧院享7.5折

蓝天国际影城享周一到周四半价

嘉瑞珠宝享9.5折，黄金、铂金优惠3元/克

华联医药享8.8折

富丽华大酒店享住宿4.5折、餐饮8.8折

瑞丰蓝天大剧院卡
有她，生活更精彩



官方微信: borfcad

CARD 瑞丰卡
好卡好生活

重要说明：上述优惠是瑞丰银行为更好的服务蓝天大剧院卡客户而额外提供的，并未在开卡协议或卡片章程中进行约定，瑞丰银行有权按规定公告后，随时暂停、终止部分或全部增值服务。客户在享受上述优惠后，均不得再享受商户提供的其他优惠或特价商品。其中蓝天影院优惠购票不含VIP、情侣座、包场、见面会等特殊场次的电影；富丽华大酒店提供餐饮优惠不包括海鲜和酒水，住宿优惠不含酒店规定的节假日。