



区域首选零售银行
THE PREFERRED RETAIL BANKING

我行举行2014年度企业免担保授信授牌仪式
风险防控：责任重大，意义深远
奉献燃烧青春之火 赤心服务瑞丰发展
——第一届“优秀瑞丰人”之听听他们的故事



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

3 | 2014
总第26期

百年瑞丰

HUNDRED YEARS OF RUIFENG





买金银 赢好礼



2014年5月20日 - 9月30日

购买银制品累计每满1000元，送刮刮银卡一张，有机会赢取洁丽雅毛巾和小米移动电源。

购买金制品累计每满3000元，送刮刮金卡一张，有机会赢取洁丽雅毛巾和小米蓝牙音响。



人民币理财 | 贵金属 | 基金 | 保险 | 第三方存管 | 保管箱

活动说明：

- 1、本次活动刮刮银卡限总量8000张，刮刮金卡限总量5000张，洁丽雅毛巾限总量3000条，小米移动电源限总量300个，小米蓝牙音响限总量200个。
- 2、促销活动单一客户只限参加一次，刮刮卡先到先得，送完为止。
- 3、毛巾礼品在各购买网点领取。小米移动电源和蓝牙音响在我行总行营业部（柯桥区笛扬路1363号）或新城支行迪荡分理处（越城区胜利东路390号）领取，领取时请出示获奖卡片和领奖人身份证件及购买贵金属凭证。
- 4、瑞丰银行在法律许可范围内保留对本次活动的最终解释权及终止、调整活动的权利。

目录 content

编委会主任：俞广敏
主编：孔张海
编辑：李宝福 林宝 章国江 余力丰 郭杰 潘亮 王颖 潘璐越 谢莹 沈帅帅 沈伟娜
何少君 徐丹岚
主办：总行办公室
设计：发展规划部
截稿日期：2014年5月20日
投稿邮箱：bainianruifeng@163.com

要闻速递 NEWS EXPRESS

- 05/ 我行全面推进普惠金融工程
- 06/ 我行召开2014年度信息工作会议
- 07/ 瑞丰“夜窗口”，等你到8点
——我行推出首家延时服务网点
- 07/ 我行小微事业（齐贤）中心正式开业
- 08/ 我行召开一届十四次董事会
- 09/ 我行召开2013年度股东大会
- 10/ 快人一步 看见未来——我行拍摄直通车品牌宣传片
- 10/ 我行召开网点一季度业务分析会
- 11/ 省农信联社绍兴督导组在漓渚支行走访调研
- 11/ 听取意见破难题，共克时艰促发展——行领导深入基层督查指导工作
- 12/ 我行开展“瑞丰校园行”品牌宣传活动
- 12/ 我行召开企业文化建设工作会议
- 13/ 我行召开五月份工作例会
- 14/ 我行参加金融安全“心防工程”建设宣传活动
- 14/ 我行召开门店金融全面推进现场会

特别关注 SPECIAL ATTENTION

- 15/ 坚定信心、迎难而上，加快推进“328工程”
——我行召开一季度业务分析会
- 18/ 借普惠金融东风助推瑞丰银行二次转型
- 22/ 我行举行2014年度企业免担保授信授牌仪式
- 24/ 我行举办“328工程”知识竞赛决赛

瑞丰论道 DISCUSSING WAY

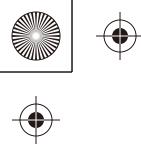
- 26/ 两次转型，两次跨越——柯桥支行精心打造门店金融新模式
- 30/ 深根社区市场，优化普惠路径
——夏履支行积极构建社区金融新模式
- 33/ 打造便捷渠道，积聚忠实客户——安昌支行大力发展电子金融
- 36/ 风险防控：责任重大，意义深远

幸福瑞丰 HAPPY RUIFENG

- 38/ 奉献燃烧青春之火 赤心服务瑞丰发展
——第一届“优秀瑞丰人”之听听他们的故事
- 45/ 毕业照 起航梦——我行举行关爱“向阳花”公益活动
- 53/ 致我们终将完结的贷记卡申请件
- 55/ 关心需要以人为本
- 56/ 疯狂的石头——翡翠
- 58/ 夏天来了 高温开车平安行

微拍世界 SHOOTING WORLD

- 62/ 用手机，亮出生活



我行全面推进普惠金融工程

3月26日

为扎实推进“328 工程”，进一步做深社区金融，3月26日，我行在王坛镇政府召开王坛镇普惠金融工程现场推进会。会上，该镇人大主席骆金江首先宣读了《关于成立王坛镇普惠金融工作领导小组的通知》，明确了工作领导小组成员和相关工作职责。王坛支行负责人介绍了我行普惠金融三年行动计划和坎上村作为试点村的做法、经验及成果。坎上村党支部书记孙秋云作为代表发言，称普惠金融工程为村民带来了实惠。会议现场进行了整村授信仪式，对坎上村317户农户，公议授信3245万元；对10户农户，信用贷款授信130万元，开启了我行推进普惠金融工程的新局面。

副行长章伟东对坎上村的试点成果给予了充分肯定，要求各支行积极借鉴坎上村试点的成功经验，推动我行普惠金融工程向更深、更广发展。一是要提高对普惠金融工程重要意义的认识，充分发挥金融在新农村建设中的重要作用。二是要加大助农、支农、便农的工作力度，着力助推“三农经济”持续发展。三是要高度重视普惠金融工程建设，以点带面、点面结合，进一步做深做透农村市场，实现银村共赢。

最后，该镇党委书记金秀芳对王坛镇普惠金融工程的各项推进工作进行了全面部署。一是要求镇属各部门进一步统一思想，把普惠金融工程作为政府一件大事来抓；二是要求各级领导干部，要积极配合我行做好普惠金融工程建设的落地工作；三是要求把普惠金融工程作为党的群众路线教育实践活动的有效载体，贴近群众、服务百姓，让普惠金融在王坛结出硕果。

此外，我行其他支行也积极推进普惠金融工程。日前，夏履支行在夏履越王村召开了现场推进会，对该村的29户村民进行了信用贷款授信，总额度690万元，并在推进会上对10户农户进行现场授信，真正把金融服务送上门，解了农民兄弟的燃眉之急。下阶段，该支行将在试点工作的基础上，对辖内的11个行政村全面推广普惠金融工程。



我行召开2014年度信息工作会议

3月22日



为全面总结 2013 年全行信息宣传工作、表彰先进，研究部署 2014 年全行信息宣传工作任务，3 月 22 日，我行组织召开了 2014 年度信息工作会议，各部室、各支行通讯员 80 余人参加会议。

会议回顾了 2013 年信息宣传工作情况，指出了存在的主要问题，明确了 2014 年信息宣传工作重点。2014 年，全行需紧紧围绕零售银行转型、“328 工程”建设、教育实践活动、普惠金融、支农支小、服务实体经济等重点工作，由表及里，从不同方面提炼主题、挖掘素材、采编新闻，把我行业务、经营、管理等方面优秀做法与先进经验挖掘出来，把我行践行普惠金融、支农支小、服务实体经济等方面的重要举措宣传出去，推进我行信息宣传工作走上新台阶。

会议特别邀请《浙江日报》地方新闻中心资深记者童颖骏为大家授课，讲解了金融机构日常应用文写作的方法和技巧，具有较强的指导性和针对性。此外，会议还对 2013 年度认真履行职责、表现优异的通讯员进行了表彰，同时为 2014 年度《百年瑞丰》内刊编辑颁发了聘书。

瑞丰“夜窗口”，等你到8点 ——我行推出首家延时服务网点

3月28日

3月 28 日晚，我行在柯桥支行万达分理处推出了首家延时服务网点，将营业时间延长到晚上 8 点，这不仅开创了绍兴市银行业夜间办理金融业务的先河，在全省农信系统中也是第一家。

万达分理处周边商铺林立、人流聚集，有着得天独厚的地理优势和源源不断的客户流量。在试营业当天，立即吸引了万达广场商圈的大量客户，当晚延时时段内共办理业务 30 笔，销售理财产品 6 笔、累计金额 85 万，办理借记卡、个人网银、手机银行各 2 户，受理贷记卡 3 张。

夜间延时服务打破了传统银行服务时间的局限性，真正实现了“你休息，我上班”的服务模式，是我行提升网点整体功能、推进门店金融建设、促进网点零售转型的重要工作，更是我行在为客户提供优质服务道路上的一次有益探索。下阶段我行将继续



续在周边人流量大、居民密集的城区网点提供延时服务，进一步丰富门店功能，推进对私业务发展，提升我行市场竞争力。

我行微贷事业（齐贤）中心正式开业

4月2日



4月 2 日，我行微贷事业（齐贤）中心正式开业。至此，微贷事业部已下设 5 个中心，分别为柯桥中心、新城中心、越州中心、钱清中心和齐贤中心，而齐贤中心主要辐射齐贤、安昌和马鞍等三个乡镇，其设立标志着我行已完成对越城区和柯桥区的整体微贷布局。

截至目前，我行微贷事业中心贷款余额总计 10365.58 万元，累计营销户数 56077 户，其中电话营销户数 3154 户，累计申请户数 1840 户，累计实地调查户数 1195 户，累计发放笔数 515 笔，累计发放金额 14698.5 万元，累计收回贷款本金 4332.92 万元，累计收回利息 506.03 万元。随着整体布局的日益完善和技术运用的逐步熟练，我行微贷事业中心将进一步发挥实效，有效填补“四小群体”的融资空白，赢得更大的社会效益和经济效益。

我行召开一届十四次董事会

4月11日

4月11日，我行在总行十六楼会议室召开了第一届十四次董事会，15位董事参加会议，人民银行绍兴中心支行、绍兴银监分局和省联社绍兴办事处相关领导及1位监事列席会议，董事长俞俊海主持会议。同日，我行第一届监事会也一并召开，8位监事参加会议。

与会董事认真听取了董事长俞俊海所作的《第一届董事会工作报告》（草案）、《瑞丰银行2013年度报告》（草案）、《关于修改瑞丰银行董事会议事规则的议案》（草案）、《瑞丰银行股份管理办法》（草案）、《瑞丰银行2013年度董事、监事、高级管理人员薪酬考核及分配方案》（草案）、《关于释放本行股权质押置换他行抵押物的管理办法》（草案）、《关于第一届董事会换届的议案》（草案）；行长方云海所作的《瑞丰银行2014年度经营方针和发展规划方案》（草案）；副行长章伟东所作的《瑞丰银行2013年度年报审计工作报告》（草案）、《关于修改瑞丰银行章程的方案》（草案）、《关于修改瑞丰银行股东大会议事规则的议案》（草案）、《股东变更方案》（草案）；副行长钱荷根所作的《关于瑞丰银行2013年度财务决算及2014年度财务预算的报告》（草案）、《瑞丰银行2013年度利润分配及转增注册资本的方案》（草案），并对上述草案进行审议，一致予以通过。

会上，各位董事对我行2013年经营业绩给予了充分肯定，并就公司治理、战略转型、总部建设、股权管理、风险管理等议题阐明了观点，同时对我行2014年的经营发展提出了意见和建议。



我行召开2013年度股东大会

4月11日



4月11日，瑞丰银行2013年度股东大会在总行三楼一号会议室顺利召开，52名股东及股东代表出席会议，人民银行绍兴中心支行、绍兴银监分局和省联社绍兴办事处领导及我行独立董事列席会议，浙江中行律师事务所律师见证本次会议。

与会股东认真听取了董事长俞俊海所作的《第一届董事会工作报告》（草案）、《2013年度报告》（草案）、《关于修改董事会议事规则的议案》（草案）、《公司股份管理办法》（草案）、《2013年度董事、监事、高级管理人员薪酬考核及分配方案》（草案）、《关于释放本行股权质押置换他行抵押物的管理办法》（草案）；监事长俞广敏所作的《第一届监事会工作报告》（草案）；行长方云海所作的《公司2014年度经营方针和发展规划方案》（草案）、《关于在绍兴镜湖新区建造瑞丰银行大楼的方案》（草案）；副行长章伟东所作的《2013年度年报审计工作报告》（草案）、《关于修改章程的议案》（草案）、《关于修改股东大会议事规则的议案》（草案）；副行长钱荷根所作的《2013年度财务决算及2014年度财务预算报告》（草案）、《2013年度利润分配及转增注册资本的方案》（草案），并对上述草案进行了审议，一致予以通过。

大会选举产生了第二届董事会董事、独立董事、监事会非职工监事。大会休会期间，董监事人员召开了二届一次董监事会，会上，省联社绍兴办事处主任林雨青作了瑞丰银行领导班子推荐，会议选举产生了二届董事会董事长、二届监事会监事长、行长、副行长。各位董监事认真听取并审查了《关于聘任章伟东同志为瑞丰银行行长的议案》（草案）、《关于聘任钱荷根、吴志良同志为瑞丰银行副行长的议案》（草案）、《关于聘任冯新红同志为瑞丰银行计划财务部负责人的议案》（草案）、《关于第二届董事会各专门委员会组成人员的议案》（草案）、《瑞丰银行董事会授权方案》（草案），一致审议予以通过。

最后，董事长俞俊海向大会报告了经二届一次董事会、监事会选举产生的董事长、监事长、行长、副行长人员名单。

快人一步 看见未来 ——我行拍摄直通车品牌宣传片

4月11日

“咔”——随着导演的一声口令，我行《快人一步 看见未来》直通车品牌宣传片的拍摄工作于4月10日在上海摄影棚内圆满结束。宣传片紧紧围绕我行“快人一步 看见未来”这一核心价值诉求，以高速行驶的金融直通车为核心视觉，全面展示了我行以客户满意为目标，以最短时间、最快速度及专业智慧为客户提供最快捷金融服务的品牌形象，让客户在事业进步和财富梦想上始终都能“快人一步 看见未来”。

该宣传片是我行首次尝试异地拍摄，并全部聘请专业演员出演，包括外景和内景共20个分镜头，由10名主要演员及30余名群众演员出镜，聘请著名商业广告导演彭丹执导。与以往拍摄不同的是，此次拍摄除了芦潮港码头实景拍摄之外，还有室内布景棚拍。通过前期列车搭景实拍和后期三维合成，虚实结合，完美展现列车高速行驶的视觉效果。相信这部精心制作的宣传片，必将更好地提升我行“快捷”的品牌形象，让更多地客户认识瑞丰、了解瑞丰。



我行召开网点一季度业务分析会

4月14日

为认真总结全行网点一季度经营情况，深入分析存在的问题，全面布置下阶段各项工作，进一步推进门店金融建设，4月14日，我行在总行三楼一号会议室召开了网点一季度业务分析会，副行长章伟东，全行营业经理、网点负责人及零售银行部相关人员共105人参加了此次会议。

会上，章行长作重要讲话，他指出，做精门店金融是我行“328工程”的重要组成部分，是实现网点二次转型的有效途径，各营业经理及网点负责人在日常工作中须做好三个方面工作：一是准确掌握工作定位，切实转变工作职能，高效推进厅堂及网点的各项管理工作；二是有效做好存款营销，改变过于依赖理财产品吸引存款的模式；三是均衡发展零售业务，积极营销各类零售产品，大力提升中高端客户产品持有率。

随后，零售银行部通过电脑演示，对一季度全行网点主要经营业绩及门店金融推进工作进行了分析点评，并对下阶段工作进行了布置。

省农信联社绍兴督导组在漓渚支行走访调研

4月17日



为全面贯彻党的十八大精神和省农信联社关于加快推进金融改革的要求，继续深入推进教育实践活动，4月17日，省农信联社绍兴督导组领导在漓渚支行进行了为期一天的走访调研活动。

督导组先到朱家坞村了解了我行便民服务中心运作情况，对我行便民服务网络的建设工作给予了充分肯定，并指出我行要进一步做好金融服务员的培训和业务指导工作，有效借助村级便民服务中心的有利平台，为广大群众提供更便捷、优质的金融服务。在走访当地企业和花木种植户时，督导组领导细心了解企业、农户的经营发展情况后指出，我行要更加关注实体经济发展，用实际行动助力企业经营；要更加关注个体户的成长，促进地方产业经济的稳定健康发展。

听取意见破难题，共克时艰促发展 ——行领导深入基层督查指导工作

4月份

为帮助支行准确分析一季度业务经营中存在的不足与问题，加快推进“328工程”建设步伐，及时掌握支行风险防控和化解情况，行领导班子、专家，“328工程”建设责任部室总经理于4月16日-17日深入基层督查指导工作，分片听取了支行的专题汇报。

行领导听取支行工作汇报后，希望各支行能够紧紧围绕总行工作部署，在下阶段着力做好以下三方面工作：一是要全力以赴拓展业务。保持昂扬的斗志、振奋的精神，以开展党的群众路线教育实践活动为契机，引导好员工思想、鼓舞好团队士气，对下一步工作要精心部署、迎难而上，确保全年任务顺利完成。二是要全面推进“328工程”建设。必须全力以赴抓好该项工作，各部室、支行要在前期试点的基础上，对试点经验和教训进行及时总结，并在全行迅速推广，确保“328工程”整体、系统、有序推进。三是要着力化解信贷风险。首先要建立健全事前、事中、事后的风险防控网络，严把信贷准入关和贷后检查关；其次要制订切实可行的化解方案，明确各岗位职责，做到上下联动，高效化解。同时，要按月开展风险摸排，按周听取化解汇报。

4月19日，行领导立即召开专题会议研究分析支行在督查会议上所反映的困难和问题，逐条进行分析落实，真正体现了总部为基层、二线为一线服务的为民务实之风。

我行开展“瑞丰校园行”品牌宣传活动

4月29日



为更好地塑造瑞丰形象，打响瑞丰品牌，4月29日，我行走进蓝天实验小学，开展关爱农民工子女金融知识宣讲活动，向他们送上来自瑞丰的关爱。

自2011年启动“瑞丰校园行”活动以来，我行已连续三年举办瑞丰银行进校园活动，为广大学生普及金融知识，相继开展“走进瑞丰，走近金融”大讲堂、金融知识大赛等活动。而此次活动更是延续公益理念，现场向农民工子弟学校的师生普及金融知识，提升他们对银行、对金融的了解，同时通过宣讲，进一步推广瑞丰品牌，塑造良好的瑞丰形象。

我行召开企业文化建设工作会议

5月1日



为进一步加快“328工程”推进步伐，充分激发广大干部员工干事创业的积极性，有效发挥企业文化强有力的保障作用，5月1日，我行在总行三楼二号会议室召开2014年企业文化建设工作会议，各支行企业文化建设负责人、联络员，各部门联络员及总行办公室相关人员参加会议。

会上，总行办公室负责人对2014年我行全面深化企业文化建设推进方案进行了重点解读，提出各支行、各部门要通力协作，全面深化企业文化建设工作，深刻领会企业文化内涵，充分激发干事创业热情，全力打造瑞丰品牌形象。同时，总行营业部作为企业文化建设的试点单位在会上作经验介绍。

每一个瑞丰人都是瑞丰文化的倡导者、传播者和践行者，因此，我们要紧紧围绕“328工程”的推进，时刻发扬主人翁精神，深化瑞丰的企业文化建设工作，构建独具瑞丰特色的企业文化体系，以文化管理成就百年瑞丰。

我行召开五月份工作例会

5月5日

5月5日，我行五月份工作例会在总行三楼一号会议室召开，行领导班子、行专家、各支行行长及机关副经理（主持工作）以上干部参加了会议。

会上，党委书记、董事长俞俊海公布了新一届领导干部分工，此次分工对前、中、后台进行了隔离，实现权力的制衡；又由同一领导分管横向条线相关工作，使部门间的联动更加高效。俞董事长对新一届领导干部寄予期望，希望各位领导能根据调整后的分工尽快进入角色，扎实开展工作。

针对下阶段工作，俞董事长提出了七点要求。一是要大力推进“328工程”，坚持走可持续发展道路。二是要切实防范化解各类风险，努力保持“好银行”的标准。三是要尽快出台客户分类办法，形成新的核心客户群体。四是要加快出台新的利率办法，利用利率杠杆筛选客户。五是要完善产业信贷管理办法，加强信贷资产管理。六是要开发小贷网络审批系统，创新渠道提升工作效率。七是要扎实推进路线教育活动，以虚促实推进业务发展。

根据调整后的分工，各分管领导对下阶段工作进行了布置。副行长章伟东主持会议并作会议小结，对于此次会议他提出了三点要求。一是要认真贯彻抓落实，深刻领会此次会议精神，并层层传达到每一位员工。二是要理清工作抓落实，要善于思考总结工作中的规律，思路清晰、有条不紊地推进。三是要突出重点抓落实，全行需紧紧围绕“328工程”、普惠金融工程、风险防控与化解、党的群众路线教育实践活动等开展各项工作，把握重点，抓出实效。



我行参加金融安全“心防工程”建设宣传活动

5月5日



5月5日，我行根据区公安局统一组织安排，参加了金融安全“心防工程”建设宣传活动，通过展板展览、宣传资料发放等手段，积极向柯桥居民宣传金融安全建设工作。

金融安全“心防工程”建设，是公安机关等职能部门通过向社会大众大力宣传防电信（网络）诈骗、防抢劫、防盗窃、防火

灾以及安全识别、防范技巧、应急处置安全防范知识，展示、发布、揭露一些案例等，以达到实现源头预防、主动预防，确保社会治安稳定。

因此，我省希望通过开展为期七个月的金融安全“心防工程”建设活动，让群众知晓、参与防范工作，建立和完善社会防范宣传机制，着力解决影响金融和谐稳定的源头性、基础性问题，积极构筑“人防、物防、技防、制度防、心防”五位一体的立体化金融安全网，为建设物质富裕精神富有的现代化浙江提供良好的社会治安环境。

我行召开门店金融全面推进现场会

5月14日



为认真总结试点经验，全面推进门店金融，5月14日，我行召开了门店金融全面推进现场会，各支行行长，分管内部副行长、行长助理，营业经理、网点负责人、大堂经理、理财客户经理及零售银行部全体员工等共205人参加，副行长吴志良出席会议。

会上，零售银行部负责人用PPT演示，对门店金融工作进行总体介绍，深度解读“门店”内涵，阐述了当前推进建设的主要任务、存在问题

和考核办法。各试点单位代表也分别结合自身岗位，对门店金融推进过程中的职能转变、运行要点和工作体会作了经验介绍。

吴行长指出，门店金融是今年我行“328工程”的三大策略布局之一，是提升我行核心竞争力、增强可持续发展能力、推进零售银行转型的重要工作。从试点的效果看，门店金融各项工作已经具备了在全行推广应用的价值。针对下阶段工作，他从网点转型、队伍建设、服务优化、产品营销与客户细分等五个方面提出了进一步的要求。



坚定信心、迎难而上， 加快推进“328工程” ——我行召开一季度业务分析会

文：总行办公室 章国江



**特别
关注**

为回顾总结全行一季度各项经营管理工作，分析当前面临的形势和问题，研究部署下一阶段工作，我行于4月10日在瑞丰大厦三楼一号会议室召开2014年度一季度业务分析会。行领导、专家、各支行行长、机关副经理以上干部参加了会议。

会议首先通过电脑演示的形式向与会人员通报了全行业绩排名；平水支行和滨海支行负责人作了经验介绍，湖塘支行和钱清支行负责人作了表态发言。



会上，行长方云海从业务指标、不良贷款、经济效益等方面对我行一季度经营发展中存在的问题进行了分析，并结合省农信联社下达的业务指标和我行年初制订的目标任务对全行一季度工作完成情况进行了通报。副行长章伟东对下阶段工作进行了布置，一是要迎难而上，全力抓好存款工作；二是要坚定转型，抓好业务拓展工作；三是要集中精力，打好风险化解硬仗；四是要加大力度，全面推进“328工程”建设。

党委书记、董事长俞俊海出席会议并作了讲话，他指出，在全行上下的共同努力下，我行一季度工作取得了不少成绩，但我们也应该清醒地意识到我行经营发展中所面临的压力与挑战，各部室、支行要在总结分析的基础上对下一步工作进行部署，明确重点，踏实工作，稳中求进。同时，对于下阶段工作，俞董事长提出了五点要求。

一是要以更加坚定的信心 推进零售银行转型

面对 2008 年金融危机，我行提出了实施零售银行转型战略，经过五年的不懈努力，我行客户结构更加合理、资产水平更加优异、风控能力显著提升，有效验证了零售转型战略的正确性。2014 年，我行提出实施零售转型二次革命，旨在通过不断深化转型的深度、精度和广度来应对日益严峻的经济金融形势，通过不断做小做散来助推区域首选零售银行战略，为百年瑞丰夯实根基。

二是要以更加务实的作风 推进“328 工程”的全面实施

“328 工程”建设是我行今年工作的重中之重，是实现零售银行二次转型的重要抓手。各部室、支行要站在对事业负责的高度上，结合自身实际调研分析，制订有特色、有重点的推进计划，以务实的作风逐个推、精细推。

三是要以更加敬业的精神 推进风险防控的扎实开展

风险防控是银行的生命线，我们必须以扎实的作风开展该项工作。近期，总行出台了“防控风险四重保险政策”，得到了社会、政府、企业和同行的一致肯定，为企业家重振信心打了一针强心剂，为地方经济的稳定健康发展贡献了自身的力量，彰显了瑞丰的责任意识，提升了瑞丰的品牌形象。

四是要以更加丰富的产品 推进经济效益的逆势提升

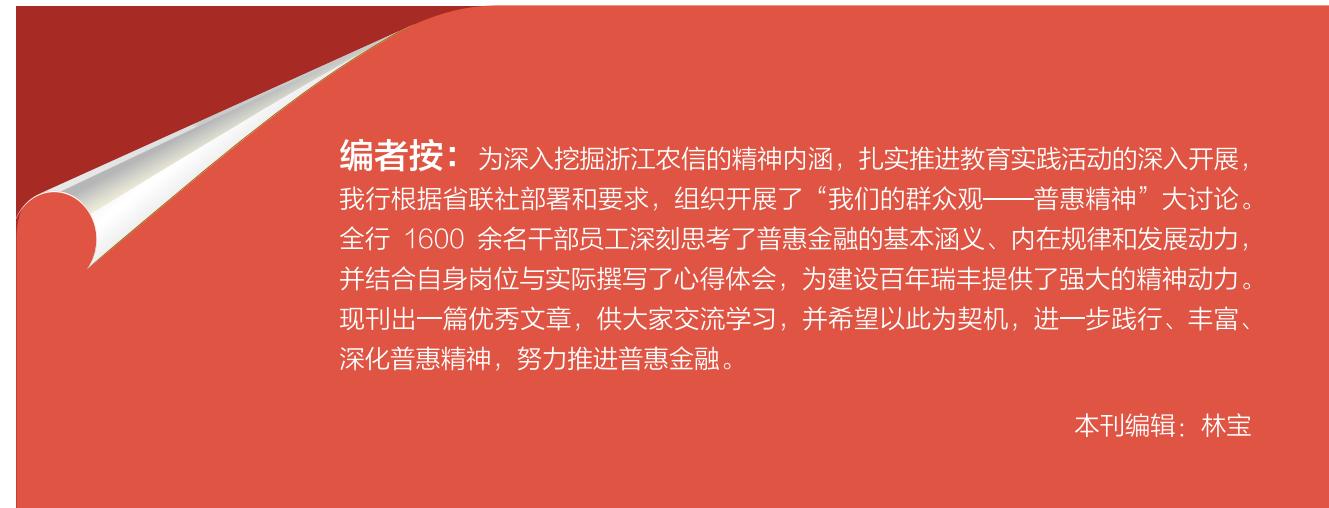
随着利率市场化和互联网金融的不断推进，银行的存贷款天然利差正在逐渐减少。因此，要想保持经济效益的逆势提升，必须做到开源节流，一方面要加大新产品的开发力度，有效提升中间业务收入；另一方面要加强精细管理，让每一位员工树立责任意识、节约意识，向管理要效益。

五是要以更加积极的态度 推进路教工作的深入开展

“大树扎根于沃土，高楼立足于基石”，只有践行为民务实清廉的作风，才能上下一心，同心同德共谋发展。

行长方云海主持会议并作会议小结，对于此次会议他提出了三点要求。一是要直面问题抓落实。各部室、支行要迅速将此次会议精神传达到每一位员工，特别是对董事长的讲话精神，要认真予以贯彻落实。二是要围绕重点抓落实。要以踏石有印，抓铁留痕的精神抓好“328 工程”推进、业务拓展、风险防控和路线教育等重点工作。三是要强化责任抓落实。“一分部署、九分落实”，各部室、支行要将任务层层分解到团队和个人，明确责任，加强考核，确保全年各项工作胜利完成。





借普惠金融东风助推 瑞丰银行二次转型

图：社区金融部 何峰 文：社区金融部 蒋才兴

党的十八大指出，要全面推进城乡发展一体化，让广大农民平等参与现代化进程、共同分享现代化成果，总体实现基本公共服务均等化。党的十八届三中全会正式提出“普惠金融”，并首次写入大会决议，成为《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》中引人注目的词汇之一。

普惠金融是联合国和世界银行近年来大力推行的一种理念，它的主要任务是为传统金融机构体系之外的广大中、低收入阶层甚至是贫困人口提供机会。通过制度创新、机构创新、产品创新和科技创新，将服务延伸至农家门口，将信贷资金、金融知识送到田间地头和千家万户，让所有人都平等地享受金融服务。具体来说是为传统金融服务不能覆盖的低收入人群和小微企业提供基础性的金融服务，让广大人民群众普遍享有金融服务的权利，参与经济社会发展的机会。这一做法正是我们浙江农信孜孜不倦，代代传承的农信文化，积极倡导的企业理念。

学习普惠精神，发扬普惠精神，我认为归根结底，是我们农商行如何进一步推进城乡发展一体化、有效解决“三农”问题。就我们瑞丰银行而言，是结合普惠精神，以普惠金融为载体，坚定转型步伐，纵深推进零售银行的二次转型，通过普惠金融助推区域经济可持续发展。

近年来，柯桥区的金融服务均等化工作取得了长足的进展，但仍存在一些问题和不足，尤其是农村金融服务存在盲区，比如偏远山区的农民，为每月的养老金还要车马劳顿地奔波半天。农户、小微企业融资需求矛盾依然突出，贷款担保难，银行门槛高，老百姓不敢进银行大门现象仍然存在。开展普惠精神大讨论，就是要寻找一把钥匙，破解这些问题。为此，我们要从以下几方面入手，以普惠精神为指引，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为使命，共同实现城乡一体化、经济社会和谐发展。

一、建设好金融便利店，打通农村金融服务“最后一公里”。

为农村广大人民群众提供快速、便捷的金融服务，不但是我行扎根农村，服务三农的客观需要，也是普惠精神的精髓所在。我们要从两方面入手做好这项工作，真正构建“基础金融不出村，综合金融不出镇”的服务体系。一方面是要完善乡村金融服务点的建设。对已经初步建立的 345 个乡村金融服务点进行管理，要提高其小额存取业务量和贷款业务推荐量，使这些服务点真正成为瑞丰银行的工作站、业务站、宣传站。一是对业务开展情况不理想的金融服务员要进行指导培训或更换；二是与村委积极沟通，对办公环境不适合的服务点进行改善，安排独立办公场所；三是为条件成熟的服务点安装助农终端，丰富业务品种。通过以上三个措施使我们的乡村金融服务点能够真正有效



地运作起来，力争使助农终端月均交易量达 100 笔以上、POS 机月均交易量在 50 笔以上的有效点覆盖率达 70% 以上，真正打通农村金融服务最后“一公里”。另一方面是要积极探索建立全能型金融便利店。要在城乡结合部设立社区自助银行，配置自动取款机、存取款一体机、网银体验机、自动发卡机等一系列自助设备。同时，配置员工办理贷记卡和贷款申请、理财产品购买等业务，为广大城乡居民提供错时、延时的金融服务，打响“你休息，我上班”，“社区好管家，热心好邻居”的服务品牌。

二、建设好农村信用体系，营造良好的农村金融生态环境。

由于银行和农户信息的不对称，导致不少农户由于缺少担保、抵押条件，得不到贷款的支持，农民与银行的距离仍然较远。普惠金融就是要实现银行与农户信息的有效对称，做到银行能放宽贷款条件，大胆试行农户信用贷款，农户能顺利进入银行大门。使百姓今后有资金需求，第一个想到的就是银行，而不是亲戚朋友。要做好这项工作，关键要开展好几个环节。一是要开展实地走访，建立详细经济档案。通过与农户面对面地交流，了解其资产负债情况、生产经营情况和资金需求情况，再从村委侧面打听核实，记录在案。二是拍照留存，对农户的住宅进行了拍照，使日后客户经理对农户有更直观的了解。三是整理归纳。完成建档后，首先根据年龄、行业、信用等情况，筛选出符合我行信贷政策的有效客户；其次根据行业进行分类，如企业主、个体户、事业单位公务员、企业行政人员等，以便今后主动服务；再次充分利用经济普查及村委资料，核实小微企业、村出租（厂）房租户等价值信息，主动上门营销。并将所有档案信息全部输入CRM系统，实现动态管理。

三、建设好自报公议组织，实施整村批发授信全覆盖。

建立公议组织，开展公议授信是为农户贷款未雨绸缪，要抓好公议质量关、准入关首先要完善村级小额农贷自报公议组织。按组设立以组长、支（村）委、文书、金融服务员或妇女主任、书记或村长为主的自报公议组织，并按照不同权重对农户进行公议授信，综合得出的授信额将作为日后放贷的重要依据。通过公议授信是实现快速办贷和风险控制的又一重要

举措，更是增量扩面的一种有效方式。公议授信融合了多方面信息，有效降低了贷款潜在风险；简化了贷款手续，用“建档+公议”的授信方式替代传统的调查授信，以便加快办贷速度；为推广使用信用贷款，提供了基础。通过发放信用贷款，有利于引导农户提高信用意识，创建信用社会，也有利于增进银行与农户的情感和我行社会品牌的提升。

四、加强普惠金融窗口建设，推进零售银行的转型升级。

网点是服务客户群体的传统优势渠道，是我行持续发展的重要基石。为此我们要从网点功能增强、岗位职责清晰、厅堂管理精细、服务品质一流、产品种类丰富、客户价值卓越等方面入手，使门店成为客户满意和零售银行转型的第一窗口。电子金融通过前期的发展，已积累了一定的客户群和产品，但与零售银行转型的总体要求还有不少差距，当务之急是要培养一种秉承互联网的“开放、平等、协作、分享、共生”的企业文化，培养一支既懂传统金融又懂电子金融的专业团队，通过互联网的移动互联、物联网、多媒体、大数据、云计算等工具，开发针对触网人群的标准化产品，做到在线全流程办理业务和远程现场作业，实现透明度更高、参与度更广、协作性更好、成本费更低、操作上更易、随时随地随心、线上线下结合、普惠包容的新型金融生态，使电子银行成为我行零售转型的无形窗口。

五、切实发挥金融服务作用，支持区域经济社会可持续发展。

2014年，我区将围绕省委“五水共治”和市委“重构绍兴产业、重建绍兴水城”战略部署，突出抓好“五

水共治”、产业升级、美丽乡村、新型城市化、改善民生等工作，确保全区经济社会保持平稳较快发展。在这个加快发展步伐，打造区域经济“升级版”的关键阶段，我们瑞丰银行要发挥金融企业应有的作用。

1

要持续开展“走千访万”活动。做好三个对接：主动与各级政府相关部门对接，做到政策、信息有效掌握；主动与农户、农村经营大户对接，对有资金需求、诚实守信的农户、经营大户及时给予支持；主动与小微企业、农民专业合作社对接，做到服务关系全覆盖。要积极推广阳光信贷，实现信贷过程公开化、透明化管理，逐步减少收费项目，打造一条公开透明、规范高效、互惠互利的惠农绿色通道。

2

要积极开展扶贫帮困行动。支持低收入农户和相对贫困的特殊群体发展创业计划，按照保重点、求实效的原则，全力开展支农“5+1”专项活动，即：低收入农户创业贷款金融扶持、带动农民增收金融扶持、扶贫重点村发展集体经济金融扶持、美丽乡村建设金融扶持、现代农业两区建设金融扶持、农业产业链金融服务试点推广。

3

要继续做好感恩回馈工作。通过主动减免金融服务费用，降低群众金融服务成本；通过信用评级等方式，提供利率优惠，主动让利于民；通过开展帮扶活动，投身社会公益事业，树立良好的社会形象。加大普惠金融产品、市场、机构、流程、系统、制度等创新，提升服务水平和可持续能力，为柯桥区工业和农业农村经济转型升级、加快推进城乡统筹发展做出更大贡献。





我行举行2014年度企业免担保授信授牌仪式

文：总行办公室 余力丰

4月10日，我行在总行三楼一号会议室举行“瑞丰银行2014年度免担保授信授牌仪式”，公布我行首批200家免担保企业名单，并在现场向其中10位企业家代表授信授牌。此次向200家企业免担保授信38.1亿元，其中新增授信达12.6亿元。柯桥区委常委、副区长金晓明，人民银行绍兴中心支行副行长何起东，绍兴市银监分局，柯桥区金融办、解困办，柯桥区、越城区镇街领导，授信企业代表，行领导、行专家、支行行长和各部总经理近120人参加仪式。

俞俊海董事长在仪式上致欢迎词，指出今年以来，柯桥区企业流动资金普遍趋紧、主要行业利润空间收窄，纺织等主导产业亏损面扩大，企业家信心指数受到重挫。瑞丰作为柯桥区资产规模最大的银行，在这样的情况下，将义不容辞地与企业家共克时艰、携手共行。通过向优质实体企业进行免担保授信，并陆续推出股东企业银行股权质押、其他企业创新担保方式、政府重点帮困企业服从协调给予信贷帮扶等举措，用实际行动支持绍兴实体经济发展，解企业燃眉之急，防范区域金融风险暴发。



方云海行长宣读了《瑞丰银行2014年度第一批200家免担保授信企业名单》。在现场，我行对其中10名免担保授信企业进行了授信授牌。索密克汽车配件有限公司董事长沈幼生、绍兴县人利纺织服装有限公司总经理徐海青，作为企业代表发言，认为瑞丰对企业的免担保授信，无疑是对企业的高度认可，他们将在今后的发展中与瑞丰更加紧密的合作，与政府、与瑞丰一起共同营造良好的区域金融环境。

随后，柯桥区区委常委、副区长金晓明作重要讲话，他对我行向200家企业免担保授信38.1亿元的做法表示充分肯定。同时对政府、银行、企业合力助推经济转型升级，提出了三点要求：

一是银行要充分认识金融服务实体经济的重要意义，不断弘扬“普惠精神”，进一步加大对三农、中小企业和“三小群体”的信贷支持力度，继续助力地方经济发展；

二是企业要充分利用金融资源进行转型升级，切实发挥“实业精神”，进一步加强自身信用体系建设，主动争取银行的信贷支持，实现自身的又好又快发展；

三是各部门要通力合作开展多方共建，全面发挥“合作精神”，充分发挥银企共建的优势、充分发挥金融支持实体经济的主体作用，为柯桥民营经济、实体经济发展贡献智慧和力量。

我行举办“328工程” 知识竞赛决赛

文：总行办公室

为了将“328工程”精神实质真正贯彻落实到全行干部员工的思想和行动中，不断提升零售银行转型的精度、深度和广度，4月28日，我行在总行三楼一号会议室举行了“328工程”知识竞赛决赛，来自8支代表队的24名选手参赛，行领导、支行行长、机关副经理以上干部共70余人莅临观摩。



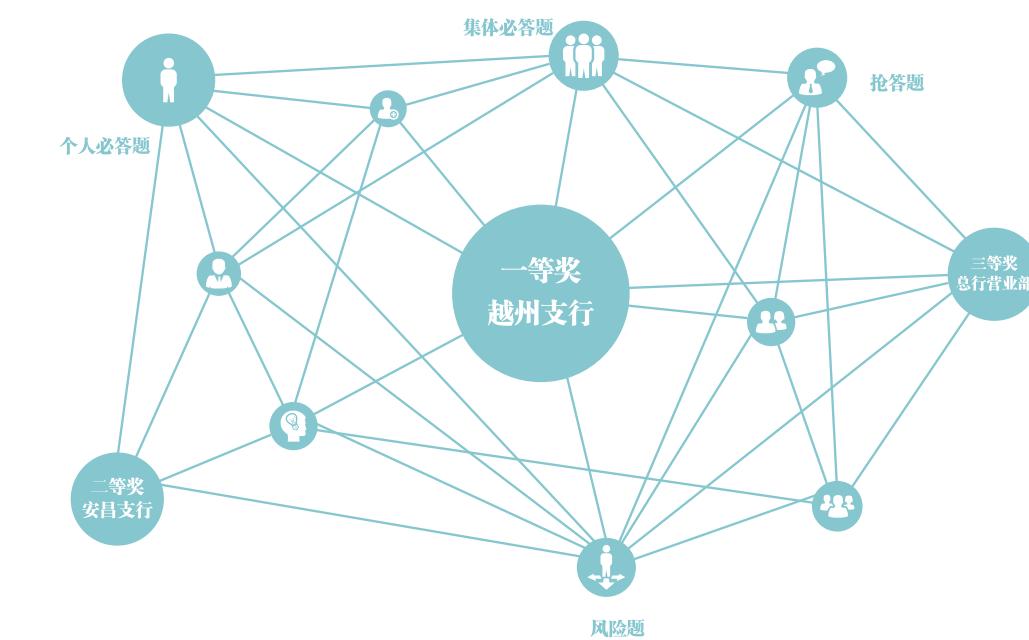
决赛分为个人必答题、集体必答题、抢答题和风险题四个环节，经过激烈角逐，越州支行代表队获团体一等奖，安昌支行代表队获团体二等奖，总行营业部代表队获团体三等奖，另外五支代表队同获团体优秀奖，同时，漓渚支行金建鑫、越州支行谢莹、总行营业部朱藕英、安昌支行朱垠炯、总行机关章红凤和杨汛桥支行高幼凤等六人获得“个人最佳选手”称号。

在个人必答题环节，每位选手都能严格遵守竞赛规则，独立完成答题，答对时暗声叫好，充分展现了瑞丰人习惯约束、服从组织、节制私欲的职业道德规范；在集体必答题环节，成员之间积极讨论，尊重队友的意见，把自己所掌握的知识毫无保留的告诉队友，充分体现了瑞丰人团结同事、乐于奉献的职业道德规范；在抢答题环节，各代表队明确分工，按抢答器、做笔记，答题时胸有成竹，充分体现了瑞丰人认真做事、钻研业务的职业道德规范；在风险题环节，各代表队根据其他代表队的得分情况选择了最有利的分值，将我行的竞争理念和风险理念展现的淋漓尽致。

决赛的竞争尽管激烈但不失欢声笑语，“激情工作，快乐生活”的理念跃然纸上。无论决赛的结果如何，能进入决赛本身就是一种成功。团队的“功成不必在我”，但团队的“成功”需要每一个“我”的努力。“328工程”是我行在新的形势下对新的机遇和挑战所提出的全面深化零售银行转型的战略举措，在推进过程中，每位瑞丰人不仅要有“功成不必在我”的气度，更



要有专业敬业的“成功需要有我”的自信，只有这样才能将“328工程”成功推进，让我行在激烈的竞争中会当击水三千里。





瑞丰论道

编者按：“328 工程”是实现零售银行二次转型的新方法和新策略，是我行转型、升级与发展的新动力，为我行全年业务的拓展指明了方向。前期，相关部门围绕“三大金融是什么”、“如何落地”、“如何推广”等问题分别进行了策略解读、试点推进和分片区辅导，各试点支行精心组织、认真落实、积极探索，在多方联动与合力推进中促进了自身业务的发展，也收获了一些有益的经验。

本刊编辑：潘亮 王颖



两次转型，两次跨越 ——柯桥支行精心打造门店金融新模式

图：零售银行部 段伟娜 文：零售银行部 朱兴强 总行办公室 林宝

柯桥区域经济发达，金融机构数量众多，市场竞争十分激烈。作为一家城区支行，柯桥支行一直在积极探索可持续发展之路。从渠道建设到网点转型，再到门店金融，柯桥支行将总行的顶层设计与支行实践探索相结合，不断开拓创新，逐步形成了符合城区支行实际的特色门店发展模式，并取得了优良的业绩。

“在激烈竞争的柯桥城区，如何保证业务的可持续发展是我们一直在思考的问题。完成年度任务指标不是我们唯一的追求，我们考虑的是如何打造一种模式，用特色模式来保障业务的可持续发展。”柯桥支行陈忠来行长如是说。

是的，抓一次鱼固然容易，但学会抓鱼的方法才是关键。如何处理好“鱼”和“渔”的关系可能是每一位行长需要思考的问题。柯桥支行在发展业务的同时一直注重可持续发展模式的塑造，而模式的形成却源于对内外部形势的清晰判断和对自身在市场竞争格局中的精准定位。

城区人流量大、商业气氛浓、商贸、社区及零售类客户多，适合发展零售业务。而要有效地吸引更多零售类客户到银行办理业务就需要让客户真真正正从这里得到更多实惠，这种实惠可以是便捷高效的服务、丰富多样而又优惠的产品、或者是独特的客户体验，总的来说，是要较城区其他银行为客户提供更多的价值。

明确了思路后，柯桥支行选择了以渠道建设为切入点，结合总行渠道试点与特色培育，开始了渠道特色型发展模式。先是进行渠道建设与物理渠道的硬转，硬件的转换、设备的更新及功能的丰富使网点焕然一新，给客户带来了全新的体验。虽然跨出了第一步，但这还不够，硬件只是基础，真正赢得客户还需要靠软件的提升。

由硬及软，柯桥支行渠道建设工作开始以点带面地铺陈开来。先是是对网点功能进行重新划分，厅堂人员角色以及职责重新明确，然后通过培训、辅导、考核、激励等系列措施促使服务营销型文化的形成，确保网点顺利实现由过去“交易核算型”向现在“服务营销型”的转变。

渠道建设初见成效，网点视觉形象提升了，服务氛围形成了，客户体验增强了，客流量也渐渐增加了。这是转型初期的效果，但渠道只是个切入点，团队联动、精准营销、特色产品及精致管理等体系尚需建立，软性服务、营销和管理能力还需不断提升，网点运营系统的合力有待形成。

为提升网点的系统性、整体性与协同性，柯桥支行在网点转型的基础上，进一步加强了团队建设，在明确职责的基础上，逐步构建了集网点负责人、营业经理、理财经理、客户经理、大堂经理于一体的联动服务营销体系，切实增强了岗位间的精密合作与团队间的联动效应。

而且，团队成员充分运用新上线的 CRM 系统对客户资料进行建档、梳理和维护，对客户数据进行分析挖掘，根据客户特点与实际需求进行精准营销，提升服务的针对性、精准度以及客户对我行产品的持有



率。团队精密合作、联动营销、精准营销等新型合作方式、营销理念以及营销工具的形成及应用有效增强了团队的战斗力、产品和服务的投递效率以及客户的满意度。反映在业绩上，就是单一客户的贡献度在上升，新增客户的数量在持续增加，这都得益于特色渠道模式的创建。

2014 年，在总行“328 工程”策略思路的指引下，柯桥支行以“门店金融”试点为契机，创新思路，开启了渠道建设与网点转型的“二次革命”，通过不断优化发展模式，努力打造特色渠道升级版，全面实现由“特色渠道型发展模式”向“门店金融型发展模式”的顺利过渡。

前期，柯桥支行已针对辖内网点的各自特点进行了分类布局，并导入社区经营理念，在人流量大的社区商贸类网点开设了“夜窗口”，提供延时服务，增加了社区居民的金融便利性，取得了良好的社会效益。接下来，还会继续以社区化经营思路为指引，通过增设社区金融便利店逐步构建立体化门店金融渠道体系，优化和创新门店金融服务模式。努力探索新的经验，实现新的突破。

从渠道建设到门店金融，柯桥支行实现了两次转型、两次跨越，但无论是渠道建设还是门店金融都不是立竿见影的事，需要经过长期的实践、摸索、优化和完善。可持续发展之路需要可持续发展的眼光来看

待，柯桥支行可持续的“特色渠道模式”已渐趋成熟，新型“门店金融模式”也将在实践中趋于完善。



深根社区市场，优化普惠路径

——夏履支行积极构建社区金融新模式

图文：夏履支行 鲍宏凯



夏履支行周边社区家庭作坊式个体商户多，产业集中度高，人员流动性低，适宜发展基于人缘地缘优势的社区零售类业务。夏履支行深根社区市场多年，一直在积极探索社区金融发展路径，努力构建差异型社区金融发展模式，致力于为广大社区客户提供便捷、实惠的基础金融服务。作为本次社区金融的试点支行，夏履支行以此为契机，立足支行实际，结合夏履镇特点，扎实稳步推进各项试点工作。

加强宣传引导,提升社区居民金融意识

为使社区金融工作真正发挥作用，惠及广大人民群众，让群众真正了解这一项基础性金融工作，夏履支行认真细致做好宣传推广工作，努力提升社区客户的现代金融接受能力。前期，支行成立了以支行行长为负责人，社区客户经理、小贷客户经理为成员的领导小组。在夏履镇农贸市场和部分公司开展设摊宣传，发放宣传资料。在进村开展工作之前，召集村委会人员及各居民小队长，举行推进动员大会。会后，立即组织支行人员以2人为一组，由村小队长带领，逐户走访建档、了解需求。目前，已完成越王峥村、莲中村各项工作，正全力推进夏东村的客户走访工作。通过广泛动员、积极宣传与精心组织，有效增强了社区客户对金融知识及我行业务产品的了解程度。

拓宽便民渠道,建立社区金融渠道体系

农村金融服务最后“一公里”的打通需要有完善的服务网络来支撑，为此夏履支行通过在各村建立金融服务点，聘任金融服务员，布设助农POS机、自助服务终端，来构建广泛的服务网络。金融服务员作为银行服务能力的延伸，填补了村级金融服务的空白点。自助服务终端在原助农POS机只能用卡取现、转账等功能基础上，增加了对存折的交易支持。使农村广大使用存折的老年客户，能不出村即享受基础的金融服务。夏履支行现阶段已在9个村安放了自助服务终端，通过村广播和村民口碑宣传的方式，介绍自助终端的功能。在其中两个村开展了终端启用仪式，邀请广大客户现场体验。多样化、立体化渠道的投放为社区居民办理金融业务提供了便利，受到了广大社区客户的交口称赞，便捷的渠道缩短的不仅仅是物理距离，更是银行与社区居民间心与心的距离。



塑造服务品牌,强化社区金融服务体系

为进一步做深做透社区市场，及时为客户提供高效的金融服务，夏履支行逐步建立起以小贷客户经理、金融服务员、支农联络员三支队伍为支撑的支农服务网络和营销网络体系，进一步延伸支农服务触角。支行领导亲自带队，组织业务骨干和其他员工对社区客户开展挨家挨户走访工作，为农户、个体工商户和小微企业提供金融服务，征求服务意见，询问金融需求；落实客户经理定期巡回上门服务，及时了解农户和小微企业经济情况，及时提供贷款、存款、结算等全方位金融服务；邀请当地镇、村委及村民代表和小微企业代表，参加现场对接会、授信会等各种活动，以银行与社区共建的形式积极融入社区居民工作和生活，塑造了良好的社区金融服务品牌。

优化金融生态,完善社区金融信用体系

坚持把信用创建作为服务社区的基础工程，坚持不懈抓好信用户、信用村的评定工作。充分发挥社区支行人缘地缘优势，集中时间、组织人力、携带电脑等办公设



备进村庄、进社区、进市场，上门对农户、个体工商户等进行集中资料收集，在对其资金需求、经济情况、家庭情况等进行全面摸底后，开展有效评议。目前，夏履支行已走访越王峰村 14 个生产小组，对其中 738 户农户建立了档案台账。结合建档情况，开展贷款自报公议工作，对每户村民通过书记、村长、小队长、社区客户经理共同商议，给予相应的贷款授信额度。对有贷款需求的客户，安排客户经理跟进营销，努力为每一位符合条件的客户提供金融支持。在越王峰村推进动员大会上对其中的 30 户农户进行信用贷款现场授信，目前已 10 户成功发放。下阶段，该行将按照越王峰村的成功经验做好后续的服务、营销和支持工作。通过走访建档、资料收集、客户评级、公议授信等措施对客户进行分层分类管理、提升客户与银行间的信息对称程度、净化社区信用环境和金融生态，切实增强我行对社区客户的快速授信与风险把控能力。

社区金融是一项推动城乡发展一体化、惠及千家万户的民生工程，夏履支行将继续坚定特色社区支行的市场定位，把握服务社区零售客户的主方向，打造社区金融服务的主力军，完善社区便民服务的主渠道，巩固社区金融市场主阵地，持续推动社区金融的全面发展。



打造便捷渠道 积聚忠实客户

—— 安昌支行大力发展电子金融

图文：安昌支行 安静



随着科技的发展和信息化社会的来临，电子银行已成为银行间产品创新和服务渠道发展的一个明显趋势，其以突破时空限制和成本低廉的独特优势受到越来越多客户的认可。2014 年，作为“三大金融”的一项，我行将发展电子金融上升到全行的重要位置，这将有力促进该项业务的发展。作为试点单位，安昌支行以为客户提供“安全、方便、快捷”的金融服务为宗旨，根据“先易后难、锁定客户群、积极推广”的原则，结合总行电子金融发展思路及支行实际，迅速制订了电子银行产品营销活动方案，组织人力物力予以贯彻落实，取得了积极的成效。



制度先行，考核引导

为全面推进试点工作的有序开展，安昌支行制订了量化的具体的营销方案和工作目标。在支行内部，统一思想，团结合作，有序推进电子银行业务的试点工作；利用每日晨会学习各项业务知识，下达每日、每月、每季的电子银行业务指标，在现行绩效挂钩考核基础上增加电子银行业务考核内容，对不同网点分别下达月末、季末、年末的电子银行业务指标，做到按月考核，按月通报。对外营销方面，制订各种活动方案，拓宽用卡环境，吸引用卡客户，提高我行活卡率、用信率与电子银行替代率，促进柜面业务分流和经营模式转变，达到银行与客户双赢。方案要求各项工作责任明确、任务具体、进度清晰，并在活动开始前后做好准备、跟进与总结工作。

培训助力，业务提升

为提升员工的整体业务素质，该行多次组织相关培训，包括贷记卡发卡操作规程、POS商户营销与维护、网上银行办理与使用等，一系列的相关业务知识培训大大增强了员工的业务能力。在业务知识培训的同时，也严格要求员工必须遵守相关操作规程，如在发展POS商户时，必须做到严格商户准入，防范商户套现风险，切实加强对新增商户的资质审核，严把商户准入关，确保商户资质良好、管理规范。

多措并举，协同推进

在当前银行竞争日益激烈的市场前提下，想要占领市场份额，必定要多方位全面对我行的电子银行业务进行大力宣传，只有在客户了解了业务的优势与便捷之后，才会愿意来我行办理电子银行业务。因此，该行采取一系列宣传推广措施。

1

通过网点电子屏幕、宣传折页和临柜员工口头介绍等方式，大力推介我们电子银行业务，做到为每位客户贴心服务，让每位到网点办理业务的客户都能够全面认识到我行电子银行业务的便捷之处。要求每位员工办理我行各项电子银行业务，熟悉产品功能和使用方法，成为宣传“活招牌”。

2

针对已办理电子银行业务的客户实行全面跟踪服务。对已申请安装POS机的客户，我们要求每个营销人员上门安装，为客户现场演示、详细说明机器的使用方法，并做好后续故障的跟踪处理工作。在做好服务的同时，该行还大力宣传推广网上银行、手机银行等业务，让客户切实体验足不出户即可转账汇款的便捷，这既方便了客户的账务管理，减轻了网点柜面的业务负担，又增加了我行的业务收入。

3

分析定位客户群体，实施差异化营销策略。为积极拓宽发卡渠道，全力拓展贷记卡营销力度，使客户从“被动推荐”向“主动选择”转变，支行制定精准营销、设摊营销方案，按月考核营销进度，有效拓宽贷记卡进件来源。为扩大我行客户用卡环境，进一步发挥电话POS对存款、结算业务的带动作用，开辟更加方便、快捷的支付结算渠道，支行行长带领团队成员，分片包干、分组负责，摸排走访沿街商户和批发市场，发放产品宣传资料，收集商户信息。通过多层次、差异化和针对性的营销，使我行客户数量得到进一步集聚。

4

积极发展业务，有效把控风险。电子渠道成为一种新型的服务渠道，为银行业的发展带来了很大的促进作用，但同时也带来了风险。因此，支行在大力推广电子银行业务的同时，采取多种措施严格控制各项风险，如及时做好贷记卡逾期催收工作、对贷款出现风险的客户及时做好贷记卡止付申请、严格商户准入制度、在日常工作中定期与不定期注意各种不符合业务规定的风险点等，各项措施对风险防范起到了积极的作用。

通过前期试点推进，安昌支行电子金融业务取得了较快发展，电子银行客户数量得以积聚、客户结构得以优化、客户用卡环境得以扩大和改善。接下来，我行将在总结前期经验的基础上进一步做好电子金融工作，通过多渠道宣传、全方位走访、多层次座谈等形式继续营造良好的业务发展环境。同时，广泛动员支行员工利用CRM系统进行数据分析，根据不同客户开展精准营销和交叉销售，全面提升我行电子银行产品的持有率，进一步提高市场份额，努力做广电子金融。





风险防控： 责任重大，意义深远

文：风险管理部 李佳琴

年初以来，我国银行业务运行总体平稳，但信贷资产质量承受了较大压力。企业端的困境已经开始传导到银行体系，整个银行业不良贷款率持续上升，逾期贷款反弹明显，多家银行不良贷款出现“双升”局面。在宏观经济增速放缓的大背景下，不良贷款率的上升显示出金融系统所面临的风险不断增大。

在复杂的外部环境与区域经济金融形势下，我行虽经营稳健，不良率在同业中处于较低水平，但较之去年同期却有所上升。究其原因，一方面受经济不景气、纺织行业产能过剩、房地产行业风险积聚、企业生产经营困难等因素影响。另一方面，影子银行违约风险开始显现，高息民间融资风险、担保链风险不断增强。信用风险、流动性风险、市场风险日益交织，风险的复杂性、系统性和传染性逐渐扩大。

当前形势严峻，但未尝不是机遇，在这个重要转型期，面对错综复杂的风险状况，我行应迎难而上，主动应对，防患未然，牢牢抓好风险管理与风险防控两项举措，确保我行各项业务稳健发展。就目前情况而言，我们需要进一步加强风险防控和危机意识，认真做好以下几方面工作：

01 要“做小做散”，分散行业风险，加强对实体经济的支持力度。扎实做好金融服务“三农”工作，不断提升农村金融服务能力和水平，坚持做好金融服务“最后一公里”工作。鉴于当前大纺织行业生产经营趋于困难和风险有所积聚的现状，应加大对“三农”、优势产业和新兴产业等实体经济的信贷投入，支持绿色信贷产业的发展，帮助企业共度时艰。

02 要严格控制限控类客户的信贷准入。对于产能过剩行业和高耗能、高污染行业，要严控其风险敞口，严格执行“禁五慎三”的控制要求，防范贷款集中风险。对于关联企业新增授信、异地授信、潜在风险客户新增授信等应严格按照监管单位及本行相关制度和信贷政策执行，不得违规新增授信。

03 要注重贷前准入，强化贷前调查。在调查客户时，应重点关注客户资债、经营、担保及关联企业情况，尤其要对客户的贷款真实用途、有否涉房地产、民间借贷、虚拟经济投资、有无涉担保链等情况进行详细调查。对担保人各项情况应予以严格调查，特别是担保人所涉担保圈和对外负债及投资情况，对担保物应认真调查其担保价值、变现难易程度等情况。以便确定借款人借款资质和担保人、担保物的担保资质，保证贷款的还款来源。

04 要加强风险排查，强化贷后管理。当前要全面做好各类风险排查工作，把风险锁定到具体地区、具体企业和具体数额，根据实际情况，因地制宜，采取“一户一预案”的个性化风险化解方式，有的放矢、精准防控，同时全行上下联动，通力合作，及时妥善化解风险隐患。

05 要区分贷款风险级别，实施客户分类管理。通过风险排查、风险预警提示等方法，区分贷款风险级别为：潜在风险、较大风险、重大风险等三类。根据不同风险级别，采取相应风险防控措施，对症下药。同时根据风险级别和相关行业特征，对客户实施分类管理，有效防控风险。

06 要创新方法，加大不良贷款处置力度。在因地制宜、个性化处置不良贷款的基础上，我们需综合运用不良贷款处置的各种方法，使处置力量最大化。同时，应创新处置方法，运用不良贷款资产转让、债权转移、实现担保物权等方式，加快不良贷款处置进程，提高处置效率，优化我行资产质量。

“逆水行舟用力撑，一篙松劲退千寻”。风险管理是确保我行稳健经营的基石，也是实现百年瑞丰的关键所在。只要我们全体瑞丰人恪守风险防控理念，身体力行、尽忠职守、凝神聚力、同舟共济，瑞丰这艘大船一定能够乘风破浪，扬帆远航！



**奉献燃烧青春之火
赤心服务瑞丰发展**

——第一届“优秀瑞丰人”之听听他们的故事

编者按：信仰、目标和追求之于我们如同启明星、指南针和方向牌之于行者。一个团队，一个集体，一个企业，一群人所共同信仰和追随的精神称之为企业文化。在一个叫做“瑞丰”的寰宇里闪烁着一群耀眼的明星，多年来，他们的事迹鲜为人知，他们只默默无闻地在付出着，现在，他们第一次被冠以“优秀瑞丰人”称号。他们中有支行行长、部总经理、也有基层员工，此次我们采访了几位基层员工，让我们来听听他们的故事，感受他们的情感，触摸他们的精神，用模范的力量引领我们更好地“激情工作”！

本刊编辑：沈帅帅 谢莹

幸福瑞丰

66

他说：“单位，就如一辆运动着的车子，每个部件既独立工作又相互配合，即便你只是一颗螺丝，你也是其中的组成部分，你也应该发挥你的功效。作为一名瑞丰员工，不论你处在什么岗位，处在什么职位，只要你践行自己应尽的职责，发挥自己的正能量，何尝不会在平凡中闪耀。”

99

人物简介：许强，男，工龄 17 年，先后担任押运岗、柯桥支行行政保卫股副股长、总行库管中心经理助理，曾获总行先进工作者、优秀工会积极分子、柯桥街道优秀共产党员等荣誉。

运营管理部 [许强]

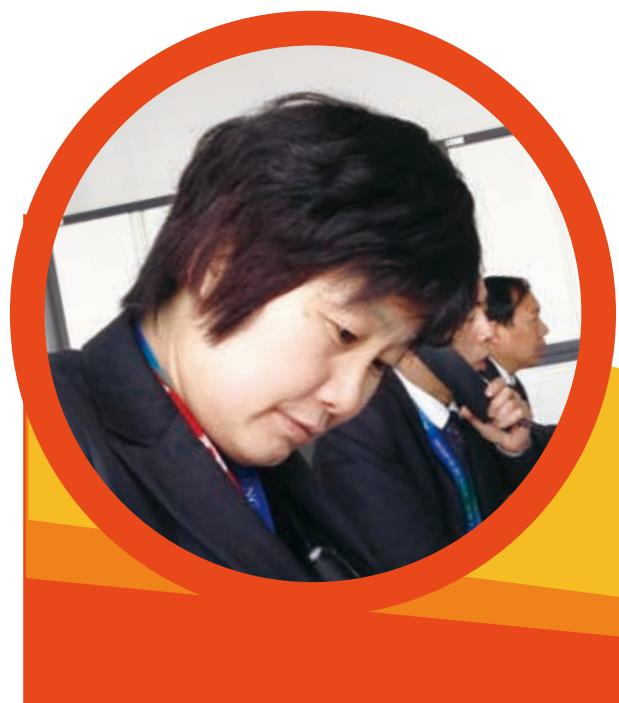
“开先河”。2011 年 8 月，为了 一线营业机构更好地为客户服务，减轻柜面压力，他大胆提出了第一个集中模式尝试，即全行 ATM 机加钞用钞集中清分工作。由于当时受条件所限，全部清分须通过手工挑剔来完成，看似简单的工作，一整天下来，着实头昏眼花。但为了保证试运行成功，他亲自带头，做好表率。当听到网点的一片赞许声时，他觉得一切都是值得的。

“打硬仗”。2012 年初以来，为

了提高流通币质量，做好春节旺季现金投放与回笼工作，他再次带头，参与清分，做好表率，成为就餐最晚，休息最少，干事最多的那个人。他带领团队从年三十到元宵节，从早到晚不间断进行现金复点或清分，最终克服了时间紧、任务重、工作量大的困难，保质保量打赢了“攻坚战”。

“摸着石头过河”。2012 年 5 月，总行提出试点对柯桥城区机构的 ATM 机进行集中加钞。面对一项全新的工作，在没有可借鉴经验的情况下，他与其中一名现金管理员首先在总行营业部进行了加钞测试，通过多次尝试，确保正常后，再移交由加钞员进行加钞。他也常常与加钞员交流与探讨如何在加钞过程中提高速度和效率，同时也提醒、督促加钞员，要把工作做到家，尽可能地确保所管辖的全部 ATM 设备都能正常对外服务。在人员紧缺时，他就戴上头盔，穿上防弹衣，坐上押运车，亲自去加钞。





人物简介：李玉静，女，1990年入行，曾做过柜员、会计等岗位，现为运营管理部员工，获得过十佳“模范职工”、先进工作者等荣誉。

运营管理部 [李玉静]

严谨细致，态度决定工作质量。1998年，她调入总行机关，从会计到财务，再由财务到会计，虽然岗位变动不大，但成天与报表和数字打交道，容不得半点马虎，这使她养成了细心严谨的工作作风。随着金融市场和操作风险的一系列变化，尤其是随着2005年银监监管力度加强，“1104工程”报表启动后，从B1到B2再到现在的B3，对报表质量的要求越来越高，越来越严谨。她一方面认真研究报表填报说明，一方面积极和风险部门加强沟通，提高自己对报表口径的分析能力，以及数据填写的准确性，及时为领导提供数据依据，保障了报表系统的高质量运行。

专有所长，勤奋成就20年竞技路。提起李玉静，大家总会联想到她的点钞绝活。从1990年入行，1992年开始获奖到2011年退出一线竞赛，整整20年，她以超乎寻常人想象的执着和毅力，在手工点钞竞技

上坚守阵地，在1997和1999年的全市农信系统单指竞赛项目斩获第一。技能竞赛的竞争是异常激烈的，高手之间的差距往往较小，保持优势并不是件易事。她发现原先采用的手摁式点钞逐渐落伍，如果不加以改进和创新，就会面临淘汰。怎么办？她下定决心，要创新方法，再创佳绩。之后只要一有空余时间，她就加强练习，慢慢地她又摸索出了诀窍：两手各部位的肌肉要放松，双肘自然放在桌面上，持票的左手手腕接触桌面，右手腕稍抬起；清点时双手动作要协调，指尖用力要均匀；另外在清点中尽量减少不必要的小动作、假动作，以免影响动作的连贯性和点钞速度；记数要用脑子记，尽量避免用口数；眼、手、心合一是关键。就这样，一天天、一个个礼拜、一个月，一沓沓崭新的点钞券被她点成了一张张陈旧的破纸，但正确率渐渐地上去了，成绩慢慢地出来了。如今她虽然退出了竞技一线，但她仍然乐于将经验、技巧和方法毫无保留地分享给年轻后辈，这也使她成为大家眼里亲切的“李师傅”。



她说：“我没有什么轰轰烈烈的事迹，如果说一定要有，就是在平凡的工作岗位上，我始终在坚持着自己的一份努力，一份坚持，一份执着。”



她说：“付出总是会有回报的，水到方能渠成。只有把小事做好了，大事才会慢慢降临到我们的头上。很多时候我们也不用羡慕那些走的比你快的人，因为他未必走的比你远。”



只有不断付出才能收获美好。2006年她调任办公室文秘，任务重、时间长、责任大，面对这样全新的工作环境，她不断自我克服，渐入佳境。2008年初她结婚前夕，适逢我行股东代表换届选举，有大量的工作要处理，当时办公室人手也比较紧张，实在太忙了。如果她请假，只剩下一名同事孤军奋战，连续通宵。于是她只在婚前请了一天假，办完婚礼就立即奔赴岗位。几年的历练，尽管忙碌依旧，但她也收获良多，职务上的提升，薪酬上的增加、心智上的成熟。在她看来，付出与收获很多时候很难权衡孰多孰少，用心工作，努力把工作做好，自我实现就是最好的价值体现。

要想成大事必先拘小节。认识她的人都知道她的笔头工夫了得，不仅逻辑缜密、内容充实，而且重点突出，可看性强。然而这并不是与生俱来的。最初担任文秘工作时，她写的材料常常都过不了自己那关，通过边学边看，多练多写后，渐渐地材料的条理性强起来了，写材料的速度快起来了，投出去的稿子录用几率大起来了。进入人力资源部后，从最初接手招聘工作时沿用老方法，到后来选拔工具的大量采用，招聘的方式和程序日益科学；从最初的毛躁到日渐成熟再到独挡一面。这些成长，都是从日复一日的小事中一点点磨练出来的，是在时间和阅历里慢慢沉淀下来的。如今，她也常常劝慰周围的年轻员工，学会放低自己，学会虚心和服从，在一线的岗位上踏踏实实学点业务，好好磨练一下自己的心智。

努力让自己成为一个优秀的人。她说自己很幸运，周围有一群很优秀的人，从他们身上她学会了踏实、沉稳、敬业、奉献，也努力想让自己成为那样的人。虽然工作比较忙，还是坚持挤出时间来学习，陆续考取了各种证书，攻读在职研究生等。优秀是一种习惯，优秀更是一个过程。下一阶段，她想完成研究生学业，提升自己的管理能力、业务能力、服务能力……没错，在优秀的路上，她将一直保持行者的姿态，进无止境。

人物简介：钱利琴，女，2005年8月入行，曾任柜员、总行办公室文秘、人力资源部经理助理、绩效管理中心副经理等职务，现任总行营业部营业中心副经理。曾多次被评为总行先进工作者、县优秀共产党员、省农信系统优秀通讯员等。

总行营业部 [钱利琴]





她说：“忙忙碌碌的工作中，有目标就会有动力，认真付出就会有成就感，把自己沉下去才能感受到那份充实感。”



琐碎、忙碌，但很踏实。手指在考勤机上一按，一天又开始了，这一天她也许会麻利地处理掉许多问题，也或者因为碰到一个难题，纠结一天毫无收获，感觉总是忙忙碌碌，常规的、突发的，她可以掰着手指数一大堆，但似乎永远没法用豪言壮语来表达。平时看到柜员传票上的印章盖反了、章盖模糊了或者签名随便扭几下，她都是忍不住要走过去纠正。支行营业部的事后监督差错一直由她处理，作

为一项必须工作，她每个月都有一个平凡而又简单的愿望：希望营业部整月零差错！然而对于营业部复杂的业务结构及超大的业务笔数，这几乎是不可能的，但就在今年的二月份，差一点点就实现这个愿望了，17688张凭证，1笔告知类差错，结果还是让她觉得有点遗憾。当问起她是如何让支行不断降低差错率的，她说，她经常会总结经验，琢磨出一些更直观简易的方法，通过 OA 与大家分享，让柜员感受到一种严谨的氛围，让员工从心底里对每一笔业务、

每一个客户真正地负起责任！令她惊喜的是，这一个小小的举措却收到了非常好的效果。有一次，她无意中看到一位员工的收藏夹中竟有她的名字，当时挺诧异，柜员解释说：“我收藏了你发的邮件，能解决日常许多问题呢！”功夫不负有心人，柯桥支行去年事后监督差错率为全行最低。

平常的日子宁静而恬淡，许多时候她就像块剔透的水晶，在阳光下可以折射出五颜六色的美丽，岁月的磨砺，逐渐沉淀了她的智慧，清澈通透，也许让人不易觉察，但一直真实地存在！



人物简介：许玲，女，1996 年入行，先后从事储蓄、结算、营业经理、主办会计等岗位。

柯桥支行 [许玲]

人物简介：陈文红，女，工龄 18 年，先后从事过记账、储蓄、会计，现任综合柜员。

轻纺城支行 [陈文红]



她说：“一线虽然是一个平凡而又普通的岗位，但是，长期以来与客户的频繁接触，却给我带来了不一样的收获。”



为了帮助客户节省时间，她下决心练好技能。身处享誉中外的中国轻纺城市场内，她的客户多是市场里的生意人，现金多、人流大、排队长是网点的一大特点。从营业开始到营业结束队伍经常是排到门口还要再拐个弯，时间就是金钱，看着客户焦急等待的神情，她心里暗暗地下定了决心，要练好自己的技能，提升工作效率，为客户节省时间。于是她从“点钞”着手，开启技能提升之路。这条路，一走就走了 18 年。辛勤耕耘终究收获了胜利的果实。从 2002 年参加比赛开始，无论是多指多张还是机器点钞，每次比赛她都能获得较好的名次，并且在 2007 年被评为“十佳技能标兵”。

不断磨砺，永不满足，她相信自己还可以做得更好。为了提高技能尖子的水平，总行成立了集训营，在重大比赛前都会组织集训。在集训营里，她的成绩有了质的飞跃。前年她在绍兴市办的比赛中数了 68 刀，在大家都以为已达

到了顶峰的时候，她觉得只要再琢磨，再坚持一下，成绩还是可以再提高的。那时候，每天集训做的就是机器点钞的一系列动作，拆把、放钞、拿钞、捆钞、盖章，就是这么简单的动作，一天却要重复一千多次，真可以说是数钱数到手抽筋，练习场地从里到外都是捆钞带。手被捆钞带割破也是常有的事，往往都是一个手上贴了好多创可贴。从一遍又一遍的练习中，她慢慢减少不必要的动作，尽可能地节约数每一刀钞票的时间。最终，经过努力，她在去年的市办比赛中数了 80 刀，又实现了新的突破。

GF

她说：“作为一名普通的瑞丰职工，她没有什么轰轰烈烈，感天动地的大事，只是每天在平凡的工作岗位上做着自己该做的事，并且努力将它做到最好而已。”

JY



人物简介：金雅芳，女，工龄 20 余年，曾担任综合柜员、对公记账、电脑主管、综合管理岗。

安昌支行 **[金雅芳]**

她是同事眼中的“热水壶”和“管家婆”。网点里的大事小事，她样样都要管。为了帮助同事弥补业务差错，她可以在凛冽的寒风中四处找寻客户来重新办理业务，看着事情圆满地处理好，她欣喜地全然忘记了自己等待了客户多少个小时；为了让同事们顺利适应新装修网点的环境，她又买醋又做碳包，放满了网点的每个角落，最大程度上降低新装修的各种影响；为了让同事们马上用上新的电脑设备，她把一台台电脑安装调试好，然后利用晚上去采购缺少的物件，望着同事们高兴地用着新设备，她觉得一切的付出都足够了。每天睡觉前她都要回忆今天做了什么，思考明天该做什么，把想到的事情赶紧在纸上记下来后才能安心睡觉。

她说：“笑一笑就没那么痛了”。在实行全行安邦押运之前，支行均自行设库，当时作为兼职管库员的她每天都要接完支行头寸，关好库房门后才能回家，而那时的天通常都已经黑了。有一次，她像往常一样，做完所有工作，在没有路灯的路上骑着电瓶车往家里赶，一辆迎面而来的汽车打着刺眼的远光灯让她看不清路面，绊倒在路基旁的一个坑里。她爬起来的第一个动作就是摸自己的牙齿——还好，牙还在，只是出血了。可是，回到家捧起饭碗才发现，根本咬不了东西，因此她吃了一个星期的面条，直到如今还是咬不了硬物。她说无论是工作还是生活，碰到一些不顺心的事是在所难免的，这种时候，要学会微笑面对，笑一笑就没那么痛了。

毕业照 起航梦

——我行举行关爱“向阳花”公益活动

编者按：为迎接“五四”青年节，4月29日至5月4日，总行团委组织全行青年志愿者开展了关爱“向阳花”公益活动。志愿者们前往绍兴地区11家农民工子弟学校，为近千名即将毕业的农民工子女拍摄毕业照，并在六一儿童节前将所有照片送到小朋友们的手中。该活动一经发起，就受到了我行各位青年志愿者的积极响应，摄影爱好者们纷纷踊跃报名参加。

拍摄活动结束后，这群有爱的瑞丰银行志愿者们用心记录下了他们拍摄过程中的点点滴滴，而此次活动中幸福的孩子们则用他们朴实的语言道出了他们心中最真诚的感谢，还有全程参与活动拍摄的学校老师也深受感动，向我们诉说着这群小朋友们别样的故事，下面就随小编来看看这次充满爱的五四活动吧。

本刊编辑：嵇伟娜 郭杰



蓝天实验学校

文：风险管理部 郭杰

4月29日，瑞丰银行总行机关团支部、总行营业部团支部、柯桥支行团支部的志愿者们来到蓝天实验学校，为这里的“向阳花”带去来自瑞丰的关爱。我行党委书记、董事长俞俊海亲临蓝天实验学校，视察活动开展情况，并与志愿者和小朋友们合影留念。

早上八点，我行近20名志愿者来到蓝天实验学校，分头布置场地、安排人员，为这里即将毕业的近120名小学毕业生拍摄照片。拍集体照时，小朋友们主动将桌椅搬到操场上，和志愿者们一起布置拍摄场景，整个拍摄过程轻松愉快；拍摄个人照和自由组合照时，小朋友们略显拘谨，笑容含蓄，志愿者们亲自摆造型、做示范，打消小朋友们的紧张感。在等待拍照的过程中，志愿者们通过摆放的宣传展板，向小朋友们介绍瑞丰的基本情况。在活动期间，董事长一行视察了整个活动的开展情况，听取了该活动的计划、安

排与实施步骤，并在现场与志愿者和小朋友们合影留念。

当天拍摄毕业照的都是农民工子女，他们都是可爱的“向阳花”，身在异乡，他们的家境可能没有那么好，但他们腼腆羞涩的微笑，绽放着活力与朝

气，洋溢着快乐与感恩。关爱“向阳花”公益活动是我行承担社会责任、践行“社会幸福”的一个重要组成部分，这是继“青春暖流，关爱农民工子女”系列活动之后的又一有力举措。



爱的抱抱

——王坛支行志愿者走进敬敷小学拍摄现场

文：王坛支行 沈亚利

王坛支行志愿者们拍摄的是越城区敬敷小学毕业班的学生，为了不耽误拍摄，志愿者们一大早就来到了这个学校。初次会面，孩子们没有我们想象的活泼好动、天真烂漫、童真可爱，只有一张张稚嫩的脸庞和一双双透着害羞的眼睛，这几乎就是我们志愿者对所有孩子的第一印象。对于我们的到来，他们显然很是好奇，却又似乎明白一直盯着别人看的不礼貌，被强压着的好奇心在一次次不经意的对视中早已被我们看穿，他们却依旧玩着这个捉迷藏的小游戏。

静态的照片总是没有动态的来的动人，在拍摄组合照的过程中，孩子们

志愿者在用扩音喇叭喊数字“5”，同学们立即寻找伙伴围成5人一组抱在一起。左边的三个男生因为不够人数而使劲招手呼喊同伴，右边的四个女生则在争抢好朋友过来成为一组。



这张照片别有一番风味，回眸一笑的女生望着同伴，似乎在说“你们都被淘汰了，还这么开心啊！”



瞧，这两个哥们儿抱得有多紧，两人一组抱成一团，“我们是紧密的一组，大家可别再进来搅局啦！”



显得很不自然，为了打破这个僵局，志愿者现场发起了一场“爱的抱抱”游戏。当志愿者宣布游戏规则后，现场立即引起一阵喧哗，男生女生都表示害羞，因为他们要根据数字要求来组合并抱成一小团。为了努力拍出好的照片，尽力给孩子们留下最真、最美的回忆，志愿者们不断调动现场气氛，使尽地喊着不同的数字，“5, 3, 2, 6……”，终于，孩子们不再羞涩了，因为羞涩早已经被这场游戏融化了，释放出来的是他们骨子里埋藏着的青春和活力，灿烂的笑容浮在了每个人的脸上，志愿者们也从“爱的抱抱”游戏中抓拍了很多笑得最开心、最具表现力的照片。

校服、书包、红领巾……他们在最令人羡慕的学生岁月里成长着，长大了的他们也会在旧照片里怀念回不去的小时候。他们会经受成长的阵痛，也会最终收获丰硕的果实，医生、教师或者企业家……他们的未来无限可能。

一场拍照活动，记录了他们现在的美好，体现着瑞丰对农民工子女的关爱，更讲述着一场人生的旅途，每一步都有着别样的光彩。

幸福瞬间

——钱清支行志愿者走进敬敷小学拍摄现场

图文：钱清支行 王清

5月4日，钱清支行联同其他三家支行，热情洋溢地在阳光小学开展了“毕业照起航梦”的五四团日活动。活动当天，天气有些阴沉，但不妨碍我们对此次活动的热情，我们用照片记录了拍摄间隙各种有趣的花絮。

此次活动中，有几个小朋友让我印象深刻，其中有个学生，十分害怕拍照，经班主任和同学一同鼓励，才同意站在镜头前，最后得知，这是这位同学懂事以来第一次拍照。

快乐的时光总是短暂的，两小时后的一声铃响，小朋友们纷纷向我们告别，回到教室投入到毕业考试的准备中，而我们也怀着一颗满足的心，踏上了归程。

下一个班级的小朋友们排队入场进行毕业集体照拍摄。



班主任指导学生摆造型，虽然简单，但在小朋友眼中，班主任一下子少了平时上课时的威严，多了几分平易近人。

然而活动进行到一半，下起了淅淅沥沥的小雨，小朋友坚持雨中继续拍摄，用雨伞做道具别有一翻韵味。



小朋友出来抢镜头示意。

最美的明信片

文：杨汛桥支行 王钢

有那么一群少年，跟随亲人离开了自己的家乡，聚在一个陌生的地方，与同样来自五湖四海的同龄孩子成为同学，却因为成长又不得不互相告别分离。他们的感情世界丰富而复杂。看到他们稚嫩的脸蛋，我回想起了自己的童年，尽管一样单纯，但我的小伙伴却一直陪在我的身边。哪怕到了成年，我们还能聚在一起畅谈，嬉笑我们小时候那段趣事。

在我们面前，他们显得那么的青涩与腼腆，摆POSE时脸庞还会泛起

红晕，露出难为情的表情，真是一群可爱的孩子。我发誓要给他们每一个人拍出一张最美的相片，让他们在人生的书页中留一张最美的明信片。这群孩子是农民工的子女，“建设”绍兴城市的外地孩子。他们有缘聚在一起，成为朋友与同学。在相机中，我看到了他们最纯真的友谊与最可爱的表情。

当进入与最要好伙伴合影环节时，总有一个大胆的孩子拉着一个腼腆的孩子进入我的镜头；总有一个“大”孩子抱着那个“小”孩子，来一个

羞涩的笑；总有几对最要好的伙伴，拉扯着同一个孩子，要求合影，在谁先拍的问题上互相扯皮；总有三四个活泼的孩子在商量着摆什么POSE而犹豫不定。

当我离开的时候，教室里传来了朗朗的读书声。“咔嚓”一声，留下了你们在教室里的集体照，让你们的记忆中有这份美好的回忆，在未来的时候总能记起同桌的他或她。我将在明信片上写下一段祝福送予你们：同学，祝你们毕业快乐！





孩子的感谢

毕业照

文：竹林小学六(2)班学生 王玉佳

两年前我离开老家阜阳来到柯岩竹林小学就读，那时总是以为毕业还很远，总是以为和大家共处的时光还有很多，但劳动节放假前夕，徐老师在放学时和我们说：“明天瑞丰银行的志愿者们会来给你们拍毕业照，另外还有一张单人照和一张与自己好朋友的合照，所以明天大家要……”老师后面的话我就听不进去了，只知道我们要毕业了。于是我迎来了人生中的第二个“离”。

我们怀着既开心又伤感的心情来到拍摄场地。开心的是同窗多年马上就可以合影了，伤感的是离我们的分别又快了一天。拍照的时候，瑞丰银行的叔叔和阿姨们在帮我们调整好队伍和站姿后，和我们说：“来，大家笑一笑，笑得开心点啊，一，二，三，茄子！”之后，只听

见“咔嚓”一声，我们的笑容就永远定格在了那一刻。拍完集体照后是和自己的好朋友拍照，瑞丰银行的叔叔又开始忙着帮我们找背景、教我们摆POSE。随着连续的“咔嚓”、“咔嚓”，我们在美丽的校园里留下了我们最真的回忆。

我想同龄人也许不能理解这样一张张合影对我们的意义。我们来自五湖四海，这一次分别后不知道要什么时候才能再次相逢。虽然可以和好朋友一起出去拍照留念，但要一次集齐所有朋友并在我们的母校留念，对我们民工子女而言是非常困难的一件事情。

感谢瑞丰银行的叔叔阿姨，谢谢你们在百忙之中抽出时间来不厌其烦地帮我们拍照，无论我们怎么摆造型你们都不生气，一直和我们面带微笑地交流。感谢你们给我们的小学生涯画上了一个圆满的句号。我永远会记得那天上午，我和好朋友的笑容是那么的灿烂，而这一切都定格在了珍贵的照片里。正如你们那句广告语所说的“瑞行百年，丰泽万家”一样，你们的公益行动给了我们农民工孩子一份恩泽，谢谢你们！



老师的感动

爱心汇集毕业季

文：群英小学老师 谭莹洁

初夏的骄阳开始热情满溢，我们如约迎来了毕业季。在群英小学美丽的校园里学习与生活的毕业班孩子们，收到了瑞丰银行送来的爱心——志愿帮助他们拍摄毕业照。

在孩子们的期盼中，毕业照拍摄的日期终于来临，同学们早早来到学校，和瑞丰银行的叔叔阿姨一起为正式拍摄做起了前期准备。拍摄要开始时，有的同学有些紧张，相互反复检查着自己的仪容、校服、红领巾，再三确认之后才长长地舒出一口气；有的同学满心欢喜，早已和小伙伴迫不及待地商量着一会儿能不能一同摆个造型纪念彼此的友谊……在瑞丰银行叔叔阿姨的一次次快门声中，同学们摆起了造型：手拉手，肩搭肩

……一张张照片凝聚着满满的回忆。当你走近这些孩子们，仔细看他们时，你便不难发现孩子真挚的眼神里透露着无比的兴奋和满心的期待。

群英小学的学生来自全国各地，跟随着自己的爸爸妈妈来到绍兴，成为“新一代绍兴人”。但由于种种原因，他们的实际生活水平和同龄人还存在一定差距。旁人眼里小小的玩具，或许是他们梦寐以求却得不到的；尽管只是简单的毕业照拍摄，对他们来说，也意味着一笔不小的开支。一次次快门按动，一张张笑脸定格，正是有像瑞丰银行这样无私的关

心与帮助，让这些来自贫困家庭的孩子圆了这份毕业梦想，让他们可以与同龄人一样为自己即将结束的小学生活留下一份珍贵的回忆。

爱心汇集毕业季，瑞丰银行叔叔阿姨带来的爱心更将成为毕业班孩子们努力学习的新动力，孩子们感恩更是感激，他们内心求知的欲望将更大地被激发，他们会更加刻苦学习，争取早日学有所成，造福桑梓，回报、感恩社会。



2014年5月30日，一个离别的日子，订单班剩下的员工也要分到支行去了，不知怎么地，心中划过一丝忧伤，面对突如其来的分别，竟然特别地不舍。陈总说：“跟他们说再见吧，感谢他们这么多天的辛勤付出”。好吧，我们致谢，挥手，Say goodbye，这么多天的共事已然让我们成为了一个整体，突然要分开，让我百感交集。

致
我们

终将完结的贷记卡申请件

文：电子银行部 单国琴

记忆一下子回到了2014年4月10日，那天，陈总领着8位订单班的新员工来报道，说是来帮我们消灭堆积如山的贷记卡申请件的。他们一一作了自我介绍，清一色的90后，最小的才94年，于是我们给了他们一个新名字——“小朋友”，“小朋友”担负起预登记岗和录入岗，开始跟我们并肩作战，以一万两千多份申请件为终极目标的持久战自此打响。

50天的日日夜夜，50天的争分夺秒。每一天，我们都在突破自己的极限，每一分钟，都在考验着我们的体力、毅力、耐力和智慧。记得有一次，有一位客户因超过45天还没有收到申请件被受理的短信而非常焦急，对我们的效率和服务提出了严重质疑，客户情绪比较激动，好言相劝也难以平复他的心情。正在这个时候，中心的毕菲突然从身份证号码上看出客户是诸暨人，刚好自己也是诸暨人，马上接了电话过去，用熟悉的诸暨方言跟客户攀谈了起来，没过多久，客户的语气平和了下来，慢慢地见毕菲脸上露出了笑容，并对

我们比了“OK”的手势。经过一番耐心的解释和沟通，客户不但平复了心情，还对我们的服务表示非常满意，亲切地对毕菲说：“小老乡，你们也辛苦了，我再等等吧！”从此以后，我们总结出了经验，凡是遇到年龄偏大、不太会讲普通话或特殊情况的就基本用方言沟通，不仅增加了客户对我们的信任度，瞬间拉近和客户之间的距离，更提高了用户体验。

除了不断总结经验，改进征信、电核的技巧，严格把控风险外，为了尽快处理积压件，缩小跟支行上交申请件的差距，完成每天规定的硬性指标，我们每个人都克服了来自各方面的压力和困难。巧萍的妈妈最不放心女儿开夜车，每天晚上都必须等到她平安到家，才肯放心睡觉，为了不让妈妈等那么晚，她努力说服妈妈尽管放心，保证自己安全到家；杨波家的小“逗逗”反复感冒、咳嗽，好几次都发高烧到40度，抽不出更多的时间去照顾女儿，只能在单位办公室遥控指挥妈妈和婆婆两位老人家每天带小“逗逗”去医院挂点滴、做雾吸；毕菲的妈妈摔伤了腰在医院动手术，作为唯一的女儿只请了一天的假回诸暨看妈妈，第二天又回到了工作岗位上；我每天回到家，小宝贝已经睡着了，早上出门，他还在睡，母子俩好几天才能见一次面，我只能尽早完成工

作，才能有多余的时间陪伴他；钱经理的眼睛每天都布满红血丝，到了晚上更是泪汪汪的，看上去跟她的属相极为相配——“兔子”，但是最重要的审批环节由她把关，她只能咬牙硬撑，继续奋斗。

回想过去的每一天都如同一场战役，每一仗都必须赢，并且要赢得精彩。我们很幸运，战斗就快结束了，积压的数量在急剧下降，定下的目标完成在即，每个人都在笑，每个人都在欢呼，我们都忘记自己是如何克服种种压力和困难的。巧萍的妈妈已经习惯女儿开夜车，只是还会留一盏微弱的走廊灯给她照明；杨波家的小“逗逗”已经退烧，也不咳嗽了，只是需要多加留意，防止再次复发；毕菲的妈妈已经出院，只是嘱咐她多回家看望；我家宝贝也已经习惯了没有妈妈的陪伴，只是粘着奶奶打转；钱经理的眼睛好了许多，只是她的抽屉里永远放着一瓶抗疲劳眼药水。

不知不觉中，我们已经默默地坚持了整整50个日夜，学会了统筹安排，学会了随机应变，学会了团队合作。原来，我们战胜的不是繁重的工作量，而是自己，回头看看这些即将完结的贷记卡申请件，我们得到的除了成就感，还有满足感和荣誉感，面对下半年更多申请件的狂轰滥炸，我想说，我们随时准备迎接新的挑战，因为我们有一个共同的名字——“瑞丰人”，我们有着共同的信仰——“瑞丰魂”。



三国时期的吕蒙作战虽然骁勇，却经常患病。荆州之战后，他的身体每况愈下，除了要服药外还要每天针灸，十分痛苦。孙权出于担忧，每天要探望好几次，可这样一来，吕蒙每次都要强行驶起施君臣之礼，反而影响了身体恢复。孙权很矛盾，不去看不放心，去看又怕增加吕蒙的负担。思索良久，孙权命人在吕蒙隔壁房间墙上悄悄挖了个小洞，每天他都通过这个小洞，看望吕蒙。有人问孙权：“当他们并不想让他们知道，如果因为这份关心增加了他们的负担，就不好了。”孙权说：“我关心他，面看望不是更能表达你的关心吗？”孙权命人在吕蒙隔壁房间墙上悄悄挖了个小洞，每天他都通过这个小洞，看望吕蒙。有人问孙权：“当





疯狂的石头 ——翡翠

本刊编辑：潘璐越

【专家提醒】尽管翡翠收藏的后市升值空间仍被看好，但新手介入这个领域仍需谨慎。国内的翡翠收藏市场启动于上世纪 80 年代，此后，清工翡翠一直成为拍卖市场的重要品种，拍卖市场也成为收藏清代翡翠的重要而可靠的市场。

当今，翡翠被当成投资工具，成功上演“疯狂的石头”现实版。对于满足装饰需要的普通的翡翠收藏爱好者，花数千元就可以买到一件自己心仪的翡翠挂件、手镯，用来把玩。如果是以投资升值为目的，投资者在购买前一定要学习有关翡翠的收藏投资知识，多到市场走走看看，认真比较。

一般来说，普通翡翠投资价值不高，只有高档翡翠才能获得巨大的增值空间，但高档的收藏级翡翠不到全部翡翠的万分之一，所以从琳琅满目的翡翠市场发掘出精品，就需要专业知识和眼光。

那么面对众多的玉石，怎样辨别翡翠的真假呢？主要有以下几种方法：

首先看它质地的透明程度。一般来说，玉质透明或似透明的最好，行家称为“老种玉”，价值也最高。半透明玉质的称“新老种”，价次之。玉质不透明，发干的叫“新种玉”，价值较低。

其次是看色彩。翡翠的色彩丰富，有绿、红、紫、灰、黄、白等色，其中最名贵的是绿色。按绿的深浅浓淡，又细分为宝石绿、艳绿、玻璃绿等 10 多种。优质的翡翠绿色浓艳、透明、油润、无杂质，用硬器敲击时其声音清脆响亮。

用料仿制的是以玻璃用人工熔炼而成，它的结构松懈，绿色较均匀且偏暗，有的有气泡。用硬器敲击时其声音沙哑。

炝色翡翠是用无色翡翠或白玉加热后放入绿色液体中，让绿色渗入小裂纹而成。在阳光下一照，即可看到其绿色都在纹内，纹路杂乱而细小。其重量比真翡翠稍轻。炝色翡翠的绿色大部分闪黄、闪蓝，色泽没有天然绿色那么鲜艳漂亮，而且日久会褪色，变黄或变蓝。

上等品质的硬玉称其为翡翠，色、透、匀、形、敲是一般人观赏或评价玉石的方法，并将玉石分为：玻璃种、深色老坑、老坑、金丝、油青、豆青、花青、



辨别翡翠价值，一般有以下几点：

1. 愈娇绿的愈具价值

2. 透明度

硬玉内部结晶组织紧密的质地较好，透明度也跟着高，我们所说的“玻璃种”就是这种透明度高的硬玉，如因玉石本身含铬丰富则形成了冰种翡翠，价值不菲且难求。

3. 色匀

除了颜色娇绿，透明度高之外，还必须色调均匀才是上品。

4. 瑕疵

要注意有无裂纹、斑点等，这些瑕疵都会影响硬玉的品质。

5. 形状

大多数的翡翠戒面是椭圆蛋面形的，至于其它的形状则有多种，形状的好坏与美丽对玉石的价格也是有影响的。

6. 雕工或磨工

雕件的佩饰其工夫的好坏与象徵的意义都对价格有影响。

7. 大小和厚度

相同品质的玉石当然是以大而厚的价格较高。

8. 光泽

除了上述条件外，光泽还要鲜明，不可阴暗。

如何养护翡翠才能保持其原有灵性：

翡翠的质地坚硬，但是脆性也很强，所以依然是一种很容易损坏的玉石。尤其是表面纹理的走向，如果长期处在摩擦和碰撞的环境中，那么就很容易破坏翡翠的光泽，从而出现晦暗，影响翡翠的美观。

因此，在佩戴或者收藏翡翠时，应该避免摩擦与碰撞，不佩戴的时候，应该用软布包好。尤其应当避免碰撞，有时候翡翠经过碰撞，内部结构会遭到损坏，表面上毫发无损，实际上内部已经生出暗纹，久而久之，就会造成无法修补的瑕疵。

翡翠一直是一种能调节人体能量场的石头，因此，需要人体对它进行养护把玩，怀着一种敬畏的态度来对待，才能让翡翠的灵性得到最大程度的发挥。那么在生活中，应该注意哪些细节，才能让翡翠的灵性得到保持呢？

首先，远离油烟场合。翡翠很忌讳油烟油腻，如果是保值的高档货，就不宜佩戴进厨房煮食。翡翠也不可接触强酸溶液，那样会破坏翡翠的结构和颜色。

其次，翡翠需要勤加擦拭。日常保养时需要用清水清洗，去掉尘垢，再用干净柔软的布擦干即可；佩戴或脱下时最好在有沙发、地毯等安全的地方进行；佩戴翡翠挂件，要注意检查红绳，项链是否结实，发现坏了要及时更换。

再次，人体汗液对于翡翠有清洗作用。有人认为夏天出汗多的时候最好不要佩戴，他们的理由是翡翠不能接触油脂，油脂会沿翡翠的天然缝隙渗入翡翠，影响翡翠的光泽。其实人的汗液一般为弱碱性，这样的酸碱度对翡翠的结构不会产生不良的影响，相反，长时间佩戴久而久之会起到除垢的作用。

最后，翡翠手镯需要经常佩戴。只有经常佩戴翡翠手镯，它才能与手腕部的内关节摩擦，才可以起到保健的作用。

玩玉玩玉，重在把玩。翡翠的化学性质很稳定，保养相对简单容易。玉养人，人养玉，翡翠越戴越美，经常佩戴翡翠就是对翡翠最好的保养。

夏天来了 高温开车平安行

本刊编辑：潘璐越

夏天来了，烈日炎炎，高温炙烤着大地，人总是感觉疲劳难耐。然而工作生活依然在继续，如何保证车辆正常运行，保证高温行车的安全，对平时的出行归途都尤为重要。小编特地在此为大家的平安健康出行作如下温馨提示。



▶ 防发动机过热

夏季环境温度高，发动机容易过热。因此，夏季应加强对发动机冷却系统的检查与保养，注意观察发动机水温变化，及时补充冷却水、防冻液，让专业人员清除水箱、水套中的水垢以及散热器芯片间嵌入的杂物，检查风扇皮带的松紧度与清洁度，防止皮带打滑。同时，汽车在炎热的季节里长时间行驶，应掌握适当车速，低速档行驶时间不易过长，加速不易过急，发动机不宜长期处于大负荷下工作。

▶ 防发动机不正常的燃烧

发动机因过热而产生不正常的燃烧，以至会发生爆燃、

工作粗暴、功率下降、油耗增加等，发动机的不正常燃烧，会引起润滑油温度升高，运动机件润滑变坏，导致加剧发动机气缸上部的磨损，这种磨损是正常磨损的3~5倍，使发动机早期损坏。因此，在夏季一定要控制好发动机水温，保持水温在规定的范围之内。

▶ 防润滑不良

温度高时，机油粘度下降，抗氧化性变差，易造成润滑不良。因此，夏季应经常检查发动机润滑油量、油质，并根据发动机润滑状态适时添加或及时更换机油，保持发动机润滑油的压力、数量在规定的数值范围之内。



► 防车辆自燃

我们日常生活中的打火机、香水、摩丝等如果放在高温的车内也是构成火灾的重大隐患。平时要注意别将危险品留在车内，而且要常备灭火器具，一旦起火也不要慌，要尽快报警，并应尽量利用车载灭火器或其他灭火设备做初期扑救。

► 防车胎爆裂

夏季路面温度常常可达到70℃，汽车轮胎如长时间在高温路面行驶，胎内气压会随温度的升高而升高，此时若轮胎有损伤或薄弱处很容易发生爆胎。因此，夏季应注意检查轮胎完好度，保持规定的轮胎气压。若行车中胎温过高，应及时将车停于阴凉处休息降温，切勿采用泼冷水的办法降温。万一车辆在行驶中发生爆胎，大家应迅速做出反应，保持清醒头脑。如果是前胎爆裂，要立即用双手控制方向盘，放松加速踏板，使车辆继续按原来方向行驶一段距离后利用道路的

阻力迫使车辆自行停下；如果是后轮胎爆裂，车身除了上下颤动外，一般倾斜角度不会很大，转向盘也不会出现大的转动，此时千万不要紧急制动，以防加剧险情，只需轻踏制动，车辆即可缓缓停下。

► 防高热中暑

夏季日照强、气温高，人流汗较多、精力消耗大，容易发生中暑。为预防中暑，大家在出车前和行车途中，除注意及时休息外，还应避免食用辛辣油腻食物，多食用新鲜蔬菜，多饮用一些清凉饮料，并注意补充盐分。

► 防疲劳瞌睡

酷暑易使人困倦，长时间行车会造成疲劳驾驶，因此行驶途中要注意适时休息。夏季气温高，人如果睡眠不足，行车

中容易发生疲劳打瞌睡。因此，出车前应注意休息，下班后各项活动应适当节制，以保证充足的睡眠。要尽量少看电视少晚睡，注意自身的防暑降温，做到劳逸结合，不开疲劳车。平日要注意自身体育锻炼增强体质，合理调节饮食，保持愉快的心情，开车时调整好座位及姿势，行车中途若疲劳要注意休息。

► 防空调病

在烈日炎炎的盛夏，汽车空调给驾乘人员带来了清凉的世界，然而在这营造的清凉世界里，有些人会得一种典型的病症，即空调病。因为空调车内温度与车外温度相比差异很大，易使人的身体一时难以适应这种忽冷忽热的明显温度变化，容易引起身体抵抗力的降低，从而导致疾病的发生。所以开车应该恒定空调温度，恒定温度的最佳标准是车内外温度差控制在5℃以内，最大不超过7℃，在这个温差范围内，人体的体温能灵活自如地进行调节。同时要保持车内空气新鲜，因为一般车辆密封性都较好，若长时间运行会使车内空气变得浑浊，在这种环境下待久了，人会出现头晕、疲倦乏力

等现象，如果车辆急速使用空调，则危险性更大，因为空调器工作时，会把发动机排出的一氧化碳气体输入车内，同时由于车内人员呼出的二氧化碳增多，会使车内氧气含量降低。所以车辆应避免长时间使用空调，如需长时间使用空调应把车窗打开适当的缝隙，保持车内空气新鲜。

► 防途中遇险

在炎热的天气里路面上的灰尘较多，附着系数下降，沥青柏油路面在太阳暴晒下变软。车辆制动时表面沥青粘在车轮上被接起，降低了制动性能，大家应谨慎驾驶。夜间还应注意路边、街头乘凉露宿人员。

► 防雷雨天出行

行车途中如遇雷阵雨，路面附着系数降低，应控制车速，不要急踩刹车以防侧滑；暴雨中视线不清，尽量停车休息，等雨变小后再走。行人打着伞，往往视线被挡住，不能及时避让来车。为了双方的安全，大家应注意避让路上打伞的行人。



用手机

「亮」每录用一张，送电影票一张
「亮」出生活

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）



岁月

五一假期看爷爷奶奶，
阳光穿过老房窗户撒在爷爷手上，
那突起经络古铜的皮肤
——或许这就是岁月吧！



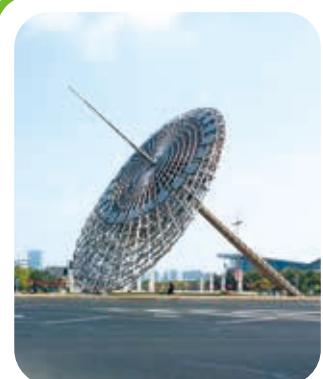
异地花香

某日去杭州西站接人，发现对面有个花鸟市场，看时间有多，便逛入。看着满地的各类小花，心情大好，随手一拍，发现张张都赏心悦目。平日生活中，花随处可见；此刻闲余时，却发现其有别样之美。可能是此情应了此景，也可能是异地花香吧！



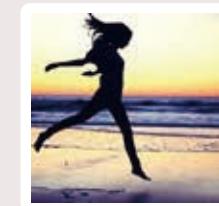
后海

传说中的后海，原来不是海。后海是什刹海的一个组成部分，是北京城内700年以前元大都时期的古老水域。现在后海之闻名，应该是因其周围的酒吧。



日晷

不管这座城市怎么变化，
身边车水马龙也好，
岁月静好也罢，
这座日晷都默默陪伴着
整个城市的发展，
时刻提醒着人们时间
在不断向前。



掌握未来

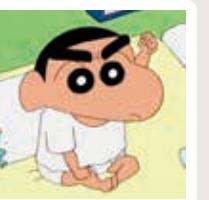
上海科技馆的体验区，只要把手放到这个透明的玻璃球体上，星球大战中出现的各种感应电流就会出现在你的掌中。透过玄幻的玻璃球，我们看到的是万花筒般的世界，科技在延伸着感官，也在创造着未来。





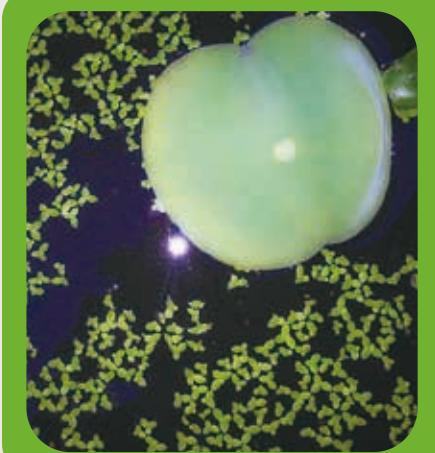
奇幻景观

佛光普照还是海市蜃楼?



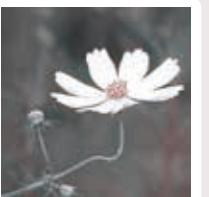
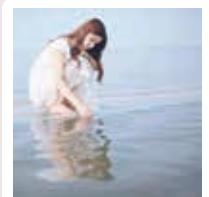
漫步人生

看到这幅图想起了邓丽君的那首《漫步人生路》中所唱的，“在你身边路虽远未疲倦，伴你慢行一段又一段”，或许正如歌词所表达的，如果能遇到一个可以一起漫步人生而不会感觉疲惫的人，那一定是幸福的吧！



月光下的荷塘

荷花作为荷塘的主角，往往成为摄影师镜头下争相拍摄的对象，大家往往忽略了作为配角的荷叶。但此时，在月光的映衬下，荷叶犹如翡翠般，天然雕饰，沁人心脾，带给你夏日里丝丝清凉。



栀子花开

6月是毕业的季节，漫步在大学校园里，随处都能闻到栀子花的香味，换做往年，这应该是放暑假的节奏，但此时，这股浓浓的香味却勾起了毕业生们心中无限的惆怅和无奈，因为真的要各奔东西了，平日里与同窗的那份默契不知道能否继续，不知何时才能再相见啦！

瑞丰保管箱 为梦想守护



最高可享

折优惠



- 空间多 随时可存
- 规格多 随心可选
- 防火防盗防潮
- 办理便 两地可办
- 指纹识别