



瑞丰银行
BANK OF RUIFENG

区域首选零售银行
THE PREFERRED RETAIL BANKING



百年瑞丰

HUNDRED YEARS OF RUIFENG

4 | 2014
总第27期



提振信心 保持定力 勇于担当 在创新求变中迎难而上
——我行召开半年度业务分析会

坚定不移把思想关口 担当实干推动经营发展
——省农信联社党委书记、理事长姚世新

来我行指导党委班子专题民主生活会

继承与再造：我行流程银行建设新趋向



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

瑞丰出国金融

一站贴心，一路相伴！



出境顾问服务
为您提供留学、移民规划咨询

银行存款证明
为您提供安全、便捷的开具存款证明服务

丰收借记卡
全球银联ATM机取款免收手续费

个人结售汇
为您提供多币种外汇的结售汇服务

个人国际汇款
为您提供传统国际汇款和速汇金汇款服务

外币携带证
为您出境提供不超过10000美元的现钞携带证明

留学、消费、经营贷款（人民币、外汇）
为您提供方便、高效的贷款申请服务，满足您的资金周转需求

海外保险
给您和您的家人多一份海外保障，多一份安心

贵宾电话：0575-84098888 18057581818



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 潘亮 王颖 郭杰
潘璐越 谢莹 沈帅帅 嵇伟娜 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7月20日
投稿邮箱：bainianruiheng@163.com

要闻速递 NEWS EXPRESS

- 05/ 我行成功举办“享受挥杆 品味非凡”高尔夫球会活动
- 05/ 义乌支行首家分支机构成立开业
- 06/ 我行召开6月份支行行长会议
- 06/ 我行《百年瑞丰》内刊荣获柯桥区“十佳企业报刊”称号
- 07/ 总行营业部爱心服务助力青春高考
- 07/ 我行开展“冰镇一夏”学制冷饮活动
- 08/ 我行开展2014年上半年新客户国际业务培训
- 08/ 我行成功开办省农信系统内首单债券借贷业务
- 09/ 我行召开全面推进农业产业链金融服务模式动员大会暨普惠金融工作半年度分析会
- 10/ 行风面对面——我行走进“亚红热线”进行广播对话
- 10/ 我行召开员工不规范行为排查活动部署视频会议
- 11/ 我行召开半年度网点业务分析会
- 11/ 我行成功举办“未来 我主导”出国留学讲座

特别关注 SPECIAL ATTENTION

- 12/ 提振信心 保持定力 勇于担当 在创新求变中迎难而上——我行召开半年度业务分析会
- 14/ 坚定不移把好思想关口 担当实干推动经营发展——省农信联社党委书记、理事长姚世新来我行指导党委班子专题民主生活会
- 18/ 缩减小微“担保链” 放大三农“信用圈”——我行“一缩一放”巧解信贷难
- 19/ 打造金融支农新品牌 优化金融普惠新模式

瑞丰论道 DISCUSSING WAY

- 22/ 基于内部评级法的信用风险量化管理技术培育
- 26/ 继承与再造：我行流程银行建设新趋向
- 29/ 大胆创新 不断探索——柯桥支行尝试推进“社区+农户”产业链融资模式

幸福瑞丰 HAPPY RUIFENG

- 31/ 最美的人 最美的事——我行开展“最美瑞丰人”先进事迹征集活动
- 38/ 2014年新员工培训
- 46/ 巴西世界杯，足球迷的饕餮盛宴
- 48/ 中秋寄相思

微拍世界 SHOOTING WORLD

- 50/ 用手机，亮出生活

审视昨天 珍惜今天 再造明天

当下的中国经济无疑正走到一个新“拐点”，且有可能面临一次结构性衰退，深层影响或超 2008 年国际金融危机冲击。值此挑战与机遇并存之时，极具产业特色的绍兴区域经济，特别是身处经济一线的企业家，或应认真梳理自己的昨天、今天与明天，抉择最优战略安排与战术应对。

科学研判大势，校正心理预期。一是政策预期不可过高，尤其不能期待明年或者后年，再有“四万亿”式的强刺激政策出台。误判形势与误出政策一样有害，我赞同当下的“微刺激”政策，建议企业做好长期应对准备，不要循惯例寄希望于政府救市。二是自我评价要客观，绍兴经济优势在制造业，劣势也在制造业，从粗放型的加工制造业到过分依靠外需的市场路径，当下均有深度调整需要，问题是脱胎于乡镇企业的民营经济内生素质差，且大批企业由于涉房、涉股，负担沉重，转型升级不可能一蹴而就。三是未来路径要明确，我认为，转型或许很难，升级却是必然，且有可能，这已被大纺织等产业历史一再证明，其他产业亦当如是。

坚定发展信心，安心做好主业。信心比黄金还重要，并非虚言。尤其发展转折期，信心稳则金融稳，信心稳则经济稳。什么叫有信心？安心做主业叫有信心，危机来了不跑路叫有信心。沉舟侧畔千帆过，病树前头万木春。我从事金融业三十余年，见证无数企业于危机之中浮沉，唯独专注主业者始终笑傲江湖。如绍兴嘉德纺织印染有限公司，数十年专注纺织印染主业，始终没有过大的危机，它的法宝就是坚定、清醒、有作为，坚定就是牢牢守住主业，不搞地产，不玩股票，做自己能做的事；清醒就是正确认识自己的能力，做自己熟练的事；有作为就是持续推进产业升级，应对外部环境变化。我认为，多数脱胎于乡镇企业的民企当家人，能管好 1 亿资金、500 个人，已属了得，但现实中多数企业资产、规模、人员在十几年间就膨胀十几倍甚至几十倍，本已力不从心，如再加上心态浮躁、多元冒进，极易陷入经营危机。

弘扬担当精神，珍视信用环境。资金危机是皮外伤，信用危机才是致命伤。信用是金融的生命线，更是企业和区域经济的生命线。银行家和企业家都要像爱护自己眼睛一样，珍爱信用环境。企业缺钱了可以再赚，缺了信用却很难弥补。特别是当出现资金链紧张或债务危机之时，是勇于面对现实还是逃废债甚至跑路？这是一个根本性的选择问题。改革开放三十余年，绍兴已累积了相当丰厚的家底，危机处置手段、方法更多。比如，生产经营都属正常，却被担保链拖累的企业，我建议一要迅速止血，二要马上灭火，三要力争保壳。但银行与社会在努力的同时，企业家必须负起责任，拿出改革开放 30 余年累积的经验、勇气和实力，冲到救火第一线去，为再创绍兴经济的明天再搏一回。

俞敏洪

我行成功举办“享受挥杆 品味非凡”高尔夫球会活动

5月24日

为促进零售银行业务转型发展，提升我行私人银行品牌在高端客户中的影响力，满足贵宾卡客户的多元化需求，5月 24 日，我行在柯岩鉴湖高尔夫球场举办了“享受挥杆 品味非凡”高尔夫球会活动，共有 37 位高端客户参加。

高尔夫运动是高端身份的象征，能够满足贵宾卡客户高品质的休闲娱乐需求。在活动中，教练介绍了高尔夫文化并进行现场演示、指导，激起了大家对高尔夫运动的兴趣，一个个摩拳擦掌、跃跃欲试，站姿、握杆、挥杆、击球等一系列动作越来越娴熟；最后的小组赛，更是将气氛带入了高潮，现场一片欢声笑语。

此次活动的开展，赢得了高端客户的一致好评，既丰富了客户的精神文化生活，让他们得到了良好的运动体验，又增进了与我行之间的感情，为下阶段高端客户的营销和维护工作打下了坚实的基础。



义乌支行首家分支机构成立开业

5月30日

为进一步拓展异地支行业务，增强网点辐射面，经过前阶段的积极筹建，义乌支行首家分支机构——稠州分理处于 5 月 30 日顺利开业。

稠州分理处位于义乌市中心，临近国际商贸城，周边分别有汽车用品及配件专业市场等，是义乌市经济贸易的中心地段之一。该网点按我行标准化网点 A2 版进行设计装修，设施功能齐全，外观新颖大气，开业当天便吸引不少当地客户前来办理业务。该网点将遵循以市场为导向、以客户为中心的原则，以服务中小企业和市场客户为目标，用更加优质、便捷、高效的服务，促进自身业务蓬勃发展。



义乌支行稠州分理处的设立大大提升了我行在义乌地区的辐射影响力和社会品牌形象，该行将以此为契机，加快机构调整，加大业务拓展，加强队伍建设，提升服务品质，在义乌展示瑞丰银行的新风貌，促进各项业务再上新台阶。

我行召开6月份支行行长会议

6月4日

6月4日，我行召开支行行长会议，针对当前业务下行压力，研究部署应对举措，会议决定以“抢蛋糕”形式，在6月-8月间开展以“提振信心 争先创优”为主题的专项劳动竞赛活动。党委书记、董事长俞俊海作重要讲话，章伟东行长、吴志良副行长作工作部署，行班子其他成员、行专家出席。各支行行长及机关副经理（主持工作）以上干部参加了会议。

党委书记、董事长俞俊海指出，面对当前严峻形势，有必要对全行员工提振信心发展业务进行“微刺激”。他强调，当前我行虽然面临业务拓展乏力、风险形势严峻双重考验，但是相比同业我行优势明显，全行上下要保持定力、坚定信心，在抓好风险化解的同时，更要注重业务拓展。他要求，全行上下要着眼未来、谋划长远，扎实做好客户分类工作，用利率杠杆留住核心客户，逐步降低固定回报比例，引导企业增加结算性存款，真正与核心企业同患难、共成长；要切实发挥“三张表”作用，提高信贷人员业务素养，积极推广信用贷款。

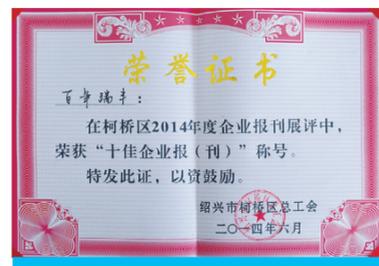
章伟东行长结合当前形势提出风险与业务要两手抓，切忌抓了风险、忘了业务。要全力以赴、化解风险，注重方法、一户一策，发挥“钉子”精神，灵活处置不良贷款。吴志良副行长重点布置了专项劳动竞赛工作，明确了竞赛时间、考核标准与奖惩办法，同时还对客户分类和利率定价等问题进行了解读与说明。

我行《百年瑞丰》内刊荣获柯桥区“十佳企业报刊”称号

6月6日

6月6日，在柯桥区总工会组织的柯桥区2014年度企业报刊评选中，我行《百年瑞丰》内刊荣获柯桥区“十佳企业报刊”称号，这是在继今年3月受邀走进绍兴图书馆后，我行《百年瑞丰》内刊获得的又一荣誉。

我行内刊创刊于2010年，截至目前已累计发行25期，从《百年绍合》到《百年瑞丰》，经过四年多的沉淀，其内容和形式上都有了较大的变化和提升，已经成为我行一个信息传递的窗口、业务交流的平台、企业文化的载体和文娱乐闲的阵地，在传播企业文化、凝聚企业价值、塑造企业形象、推动业务发展、丰富员工生活等方面发挥着越来越重要的作用，成为大家日常工作和生活中不可或缺的读物。



总行营业部爱心服务助力青春高考

6月7日-8日



为服务高考考生和家长，6月7日、8日，总行营业部组织青年团员利用业余时间，在柯桥中学门口设置“瑞丰银行高考爱心服务点”，为广大高考考生及家长提供各种细致周到的服务，得到了考生和家长的一致好评。

活动现场，该行青年团员为考生准备了2B铅笔、橡皮、小刀、直尺等文具用品，以备考生不时之需，保证其能顺利参加考试；同时，为广大考生和家长免费提供瑞丰银行矿泉水和伞等避暑用品，并利用家长等待时间，发放我行借记卡、

信用卡等宣传资料，重点介绍了考生异地求学的银行卡“最佳选择”——丰收借记卡、我行特色金融服务——“等你到8点”瑞丰夜窗口。

高考爱心服务不仅服务了考生和家长，更彰显了瑞丰的爱心和正能量，考场内考生全力以赴，考场外瑞丰青年温馨服务，不同的奋斗，谱写着同样的青春。

我行开展“冰镇一夏”学制冷饮活动

6月12日

为进一步推进门店金融工作，提升“瑞丰夜市”服务品质，实现真正融入社区生活的目标，6月12日晚，总行私人银行中心与总行营业部联合开展了“冰镇一夏”学制冷饮活动。本次活动在总行二楼财富中心举办，总行营业部共邀请25位中高端客户参加。

本次活动特别邀请绍兴中金豪生大酒店首席饮品师，为客户制作了一场夏日冰饮盛宴。在活动现场，专业老师讲解并演示了各式饮品的做法，客户不仅品尝了味道鲜美的饮品、甜点，还获得了由我行提供的美味食谱。总行营业部理财客户经理还穿插介绍了我行最近推出的夜间延时服务。现正值入夏时节，此次学制冷饮活动，不仅为客户带去了夏日里的清凉，更充分表达了我行对客户家人、子女的浓浓关怀。



我行开展2014年上半年新客户国际业务培训

6月14日

6月14日，我行在瑞丰商学院开展2014年上半年新客户国际业务培训，帮助新客户入门，让他们及时了解最新外管政策。

培训当天，我行邀请了外汇管理局外汇管理科徐芳老师对外汇政策及操作实务进行了解读和讲解。徐芳老师强调外汇对企业的报关主要为总量指标控制，并从贸易融资在监测系统的登记、差额报告、四个指标三方面进行了讲解。

同时，我行国际业务中心的三位内训师为新客户进行了国际业务基础知识、企业申报及监测系统的要点和企业外币网银功能方面的介绍和讲解，对新客户进行了基础知识“扫盲”。培训中，内训师介绍了我行SWIFT系统的一级法人资格，突出我行SWIFT系统的实时、方便、快捷，并重点宣讲了我行的四大增值服务；从企业角度，深入透彻地分析了申报及监测系统；告知客户外币网银开通需提供资料、网银结汇的便利和注意事项。

此次培训不仅加强了新客户对国际业务方面政策的了解，还拉近了我行与客户之间的距离，让新客户更快地掌握我行基础的国际业务办理，减少了新业务办理中的“碰壁”，客户反响甚好。



我行成功开办省农信系统内首单债券借贷业务

6月27日

6月27日，我行成功完成一单金额一亿元的债券借贷业务，这是省农信系统内首单债券借贷业务。据悉，截止今年上半年，全国仅36家市场成员成功开办债券借贷业务，我行是其中唯一一家农村商业银行，是继浙商银行之后第二家在省内开展此项业务的机构。

债券借贷业务是指债券融入方以一定数量的债券为质物，从债券融出方借入标的债券，同时约定在未来某一日期归还所借入标的债券，并由债券融出方返还相应质物的债券融通行为。通过债券借贷业务，借出债券方可以增加收益，提高资产流动性，而借入债券方可以调整短期债券头寸。

债券借贷业务的成功开办是我行金融市场产品创新的重大突破，是在金融衍生品业务领域，继债券买断式回购后的又一有益尝试。债券借贷业务作为新型金融工具，有效盘活我行沉淀债券、提升投资收益、降低交易成本，进一步丰富了我行金融市场业务的产品体系，拓宽了债券市场盈利渠道，为我行构建多元化的金融市场产品体系提供了有力的金融避险工具。

我行召开全面推进 农业产业链金融服务模式动员大会 暨普惠金融工作半年度分析会

7月5日

为全面推进农业产业链金融服务，深入践行普惠金融工程，认真做好下半年个人与小微企业拓户工作，7月5日，我行召开全面推进农业产业链金融服务动员大会暨普惠金融工作半年度分析会。行长章伟东作重要讲话，副行长吴志良作工作分析与部署，各相关部门负责人、支行行长、团队长及小贷客户经理、社区客户经理参加会议。

会上，行长章伟东指出，农业产业链金融服务给我们提供了一个全新的业务模式和发展途径，是我行进一步深耕农村市场、扩大市场份额的突破口，是我行加快技术创新、变革传统业务的发力点，全行上下要深刻认识到农业产业链金融服务可能带来的当前好处和潜在价值，不折不扣抓好这项工作。针对下阶段工作，他提出三点要求。一是要审时度势，正确认识加快推进农业产业链金融服务的重要性。二要联系实际，客观分析加快推进农业产业链金融服务的可行性。三是要找准重心，正确把握加快推进农业产业链金融服务的着力点。

副行长吴志良对普惠金融工作半年度情况进行了分析，并对下半年工作进行了部署。一是做好基础金融服务工作，不断满足客户需求；二是以普惠金融工程为载体，全力推进“328”工程；三是推进挂职派驻送服务，实现普惠精神传乡村；四是加大金融支持农村产权确权赋权改革力度。同时，吴行长对我行全面推进农业产业链金融服务方案进行了说明，强调全面推进农业产业链金融服务重要意义，并就推进工作时间安排、推进工作要求进行了周密部署。

滨海支行、柯桥支行和华舍支行在会上作经验介绍，柯岩支行和齐贤支行作表态发言。



行风面对面——我行走进“亚红热线”进行广播对话

7月9日



7月9日，我行章伟东行长率领相关部室负责人，走进区广播电台“亚红热线”进行广播对话。在30分钟的广播对话中，听众踊跃参与，电话咨询我行相关业务产品，包括理财产品、普惠金融、外地经营户贷款、村经济合作社的股权承诺贷款、速汇金业务以及我行近期针对高考学子推出的“金榜题名”活动等。针对客户的疑问，我行相关部门负责人在现场一一予以解答。

此次行风广播对话活动，是继行风问卷调查后，我行打造行风“金名片”活动的又一重要载体。通过广播对话，既能对客户关心、社会关注的有关问题进行现场解答，又能利用广播媒体宣传我行金融服务和产品，展现良好的社会形象，将对我行打造行风“金名片”起到积极有效的促进作用。

我行召开员工不规范行为排查活动部署视频会议

7月11日

7月11日下午，我行召开了员工不规范行为排查活动部署视频会议，会议主会场设在总行3楼2号会议室，各支行分别设置分会场。我行纪委书记、监事长俞广敏，相关部室负责人、各支行行长、分管内部副行长及相关人员共计110人参加会议。这也是我行视频会议系统建成后召开的第一个视频会议。

会上，监事长强调，全行上下要切实领会此次活动的重要性和必要性，清醒认识当前银行员工违规行为引发案件的严峻形势，充分挖掘当前员工异常行为管理中存在的薄弱环节，切实加强员工异常行为动态管理。保卫监察部负责人对员工不规范行为排查活动进行具体部署。

同时，俞监事长对召开视频会议的形式予以肯定，召开视频会议可以进一步降低行政成本，提高工作效率，标志着我行信息化水平再上新台阶；今后我行要多利用视频会议系统召开会议，开短会、讲短话，进一步严明会议纪律，全面营造务实高效的会风。



我行召开半年度网点业务分析会

7月19日

为认真总结全行网点半年度经营情况，分析存在问题，及时布置下半年工作，进一步做深做透门店金融，7月19日，我行在总行三楼一号会议室召开半年度网点业务分析会，网点负责人、营业经理、理财客户经理及零售银行部相关人员共147人参加会议。

会上，零售银行部对上半年全行门店金融推进工作进行总结汇报，详细解读网点整体功能、厅堂管理能力、员工服务品质、零售产品创新及优质客户价值等五方面内容，并通报网点主要业绩、分析存在问题。部分优秀网点负责人、营业经理及理财客户经理作了经验介绍和表态发言。

同时，零售银行部对下半年网点门店金融工作进行了布置，要求全行网点负责人、营业经理及理财客户经理努力转变思维，认真执行总行相关政策制度，努力做好下半年门店金融推进工作，以有效提升网点的市场竞争力及价值创造力，共同推动网点的二次零售转型。

我行成功举办“未来·我主导”出国留学讲座

7月19日

为促进零售银行业务转型发展，打造瑞丰私人银行品牌，进一步满足中高端客户的多元化需求，7月19日，我行在总行财富中心成功举办了“未来·我主导”出国系列留学讲座活动，全面深化出国留学、移民业务，26位客户到场参加。

本次活动邀请了杭州沃美教育咨询的资深顾问进行授课，为到场的客户带来了一场具有专业指导意义的出国咨询讲座。通过各国留学情况、留学学校选择、留学前准备工作等方面进行详细的讲解，一对一的现场咨询解答，让现场客户全面了解出国留学服务的相关情况。同时，我行私人银行中心人员介绍了配套的出国金融产品。

此次活动的开展，受到了我行中高端客户的欢迎，不仅为客户的子女出国留学提供了有针对性的专业指导，也提升了我行的服务品牌形象，为下阶段中高端客户的营销和维护工作打下了坚实的基础。





特别关注

提振信心 保持定力 勇于担当 在创新求变中迎难而上

——我行召开半年度业务分析会

文：总行办公室 李宝福 图：林宝

7月15日，我行召开半年度业务分析会，会议总结回顾全行上半年工作，分析研判当前形势，研究部署下半年工作。党委书记、董事长俞俊海作重要讲话，章伟东行长布置工作，其他行领导、各支行行长及机关副经理（主持工作）以上干部参加了会议。

俞董事长指出，上半年全行干部员工按照年初工作会议的总体部署，围绕“328工程”推进，以教育实践活动为契机，全力支持实体经济发展、全面深化风险防控体系、大力实施普惠金融工程，各项工作取得一定成效，但也存在“业务回升乏力、风险压力持续加大、328工程推进缓

慢、经营成果欠佳、经营环境恶化、敢打善拼能力下降”等几个突出问题，需要在下半年工作中予以重点破解。

俞董事长强调，当前经济形势异常严峻，面对前所未有的业务发展挑战，面对持续不断的风险爆发，我们每一位干部员工要正视现实，充分估量困难和问题，扎扎实实做好岗位工作，做精细节打造瑞丰核心竞争力；要树立信心，有效发挥我行的优势，力争比同业风险出得少、出得慢，以时间来换得结构调整空间；要坚持发展，以增量户数来盘活存量结构，加快推进零售银行“二次转型”。



俞董事长强调，下半年全行上下要进一步坚定零售银行转型战略，紧紧围绕“328工程”推进，迎难而上、奋发有为，尝试新举措、破解新难题、寻找新亮点。

一是要认清形势，进一步传承敢打善拼的作风，大力弘扬担当精神，在岗位工作中做深、做透、做优，在困难面前不推、不等、不靠，想方设法化解困难，千方百计寻求突破。二是要凝聚合力，进一步发挥瑞丰特有的优势，突破业务发展瓶颈，抓实抓好存款组织、贷款拓户等核心业务，抓实抓好重点支行业务拓展工作，抓实抓好普惠金融工程。三是要统筹兼顾，进一步系统推进“328工程”，全面深化零售转型，要坚定实施“328工程”的决心，认真总结推进过程中的经验，强化督察反馈机制。四是要着眼长远，进一步加强不良贷款防控，积极维护区域信用环境，切实发扬“蚂蚁精神”，实施催牢、盯牢、跟牢策略，加强风险防控的系统性管理；继续当好政府的“参谋”，进一步履行社会责任。五是要夯实基础，进一步提升内部管理水平，全面深化瑞丰企业文化，切实加快流程银行建设工作，提升内部管理绩效，深化企业文化建设，加强员工作风建设。六是要狠抓落实，进一步扎实开展教育实践活动，确保活动取



得实效，要尽快整改落实班子责任认定中的相关工作，严格审核支行行长及部总经理对照材料，召开高质量的专题民主生活会，以教育活动的实效来助推瑞丰事业的蓬勃发展。

章伟东行长围绕业务拓展、风险化解、加强督查等工作作具体部署。章行长强调各支行要深入分析上半年工作中存在的问题，结合全年的目标任务，突出难点重点，制定切实有效的举措，调动一切可以调动的力量，决战三季度，冲刺四季度；要切实避免放松和懈怠心理，对公司存款、政府存款、个人存款各个击破，维护好中高端客户，降低对理财产品的依赖度；要稳存量、拓增量，做深做透大农业产业链融资，加大对实体经济的支持力度，对退出的信贷客户加大营销力度；要深化授信审批制度改革，对支行授信权限实施动态管理；要集中精力，想方设法，做好下半年风险防控和化解工作；要切实抓好各项工作的督查反馈工作，建立逐级督查机制，尽最大努力完成全年目标。

会上，通过PPT演示，展示了全行上半年工作业绩，点评了上半年各支行业绩、各部室“328工程”推进绩效。平水支行、富盛支行、柯桥支行、轻纺城支行行长围绕门店金融、社区金融、电子金融作经验介绍。



坚定不移把好思想关口 担当实干推动经营发展

——省农信联社党委书记、理事长
姚世新来我行指导党委班子专题民主生活会

文：总行办公室 李宝福 图：林宝

7月7日至8日，省农信联社党委书记、理事长、教育实践活动领导小组组长姚世新参加我行党委班子党的群众路线教育实践活动专题民主生活会。他强调“教育实践活动有时间安排，但作风建设没有休止符、永远在路上”，我们要按照中央和省委的要求，贯彻落实习近平总

书记重要讲话精神，持续用力抓好教育实践活动，把民主生活会的经验和成果运用到作风建设和工作实践中，把干部的精气神提振起来，把作风改进的红利释放出来，把干事创业的动力激发出来，以教育实践活动的新成效助推浙江农信事业的新发展。

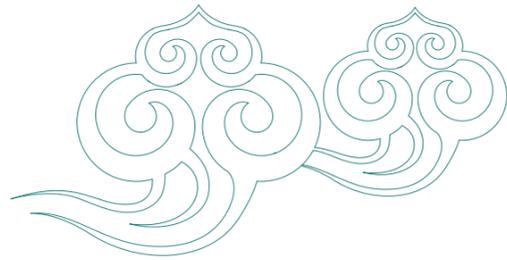
我行是姚世新理事长在第二批教育实践活动中的联系点。姚理事长高度重视我行党的群众路线教育实践活动开展情况，今年2月和4月，先后两次专程赴我行调研指导，召开座谈会，听取工作汇报，提出具体要求。会前，在省联社活动办和绍兴督导组逐级审核的基础上，姚理事长亲自审查了行领导班子和班子每一位成员的对照检查材料。7日一早，姚理事长一到我行，就来到会议室听取我行教育实践活动开展情况和民主生活会准备情况，并与我行党委书记、董事长俞俊海同志谈心交心。

在7月7日到8日上午一天半的时间里，姚理事长全程参加了我行班子专题民主生活会。会上，俞俊海董事长代表行党委班子作对照检查，行班子成员人人作对照检查，相互提出了批评意见。省农信联社活动办绍兴督导组组长王月光对会议进行了评价。7日傍晚，姚理事长实地考察了全省农信系统第一个夜金融服务网点——我行万达广场分理处。

我行党委班子聚焦“四风”问题和“四气”现象，仔细找、深入挖，共查找出15方面的问题及其具体表现，包括“文山会海”未有效根治、有时工作重布置轻落实、学习主动性实效性不高、下基层调研深度力度不够、工作干劲有所滑坡等，针对这些问题，党委班子深刻剖析了根源，提出了具体整改思路和方案，并明确了11项重点整改事项。每位班子成员主动认领责任，限期整改。在开展批评和自我批评时，党委班子成员不拐弯抹角、不兜圈绕弯，每位同志都主动把自己摆进去，即对镜自找又用“手电照人”，自我批评敢于揭短亮丑、正视问题，相互批评“一针见血”、辣味十足，真正触及了思想，触动了灵魂。



姚理事长在讲话中对我行教育实践活动前一阶段工作和班子专题民主生活会给予充分肯定。他认为我行班子专题民主生活会标准定得高、尺子把得严、功夫下得深、氛围搞得好的，班子每一位成员真实对照剖析、真诚开展批评、真心祛除“四风”“四气”，本着实事求是的态度，点准穴位、抓准要害、真刀真枪、见筋见骨，做到了红红脸、出出汗和排排毒，起到了“团结—批评—团结”的目的，是一次高质量的专题民主生活会。



姚理事长指出，专题民主生活会开后，教育实践活动将进入整改落实、建章立制环节。

这个时候，要加把劲、努把力，乘势而上，要坚决克服“闯关”思想、松劲情绪、懈怠心理，把开好专题民主生活会作为新起点，坚持问题导向，细化整改方案，明确责任人和时限要求，坚持标本兼治、重在治本，推动作风建设常态化长效化，确保教育实践活动善始善终、善作善成、取得完胜。

姚理事长指出，信念问题是共产党人的政治灵魂，作为一名领导干部，要打牢理想信念的根基，强化为人民服务的宗旨意识，保持对权力的敬畏之情，切实提高政治鉴别力和政治定力，对农村金融事业、浙江农信发展道路充满信心，切实把好思想关。要深入学习弘扬焦裕禄精神，正确对待责任、政绩、权力，牢固树立廉洁奉公的品质，时刻践行

浙江农信普惠精神，心里想着群众、眼里只有群众，切实打通思想上的“最后一公里”。

姚理事长强调，教育实践活动开展得怎么样，最终都要体现在各项工作的实践成效上。要始终坚持支农支小的市场定位，扎实推进浙江农信普惠金融工程，以普惠的心态去做普惠的事情，真正为老百姓谋福利。要进一步加强风险防控，积极支持实体经济发展，加强从业人员的素质培养，实现从防风险向控风险转变。要科学研判经济金融形势，遵循市场规律，把改革创新与求真务实统一起来，创新金融服务、产品、模式，努力解决老百姓取款难、贷款难等现实问题，以作风建设的新成效推动瑞丰事业新跨越，为建设强大的浙江农信贡献瑞丰的力量。



编者按：金融与产业虚实结合、唇齿相依，区域经济的快速发展离不开金融的支持，而产业结构的调整与产业的升级也需要源源不断的金融“血液”补给。当前，正值柯桥区域经济增速放缓、扩张产能消耗与产业结构调整期，也是银行经营风险上升、不良贷款抬头期，但不能因噎废食，不能因为暂时的境况而减少对企业与实体经济的支持力度。相反，我行冷静研判局势、应时所需、频频出招，陆续推出一系列支农支小、助力实体的措施，如农链贷、圈链贷、股权承诺信贷……一揽子给力的措施有效地支持了地方产业与经济的持续健康发展。

本刊编辑：林宝



目前，这种授信最高额度达 200 万元，贷款期限最长为 2 年。“圈链贷”经试点成功推开，为大批受“三角债”困扰的小微企业解决了难题。

缩减小微“担保链” 放大三农“信用圈”

——我行“一缩一放”巧解信贷难

文：总行办公室 李宝福

近日，面对困扰小微企业的“三角债”和“等米下锅”的农村信贷市场，我行推出一揽子信贷“反向操作”方案，小微信贷方面，实行商圈内经营户和供应链上下游企业整体打包授信；农村信贷方面，推进辖区农户公议授信全覆盖，破解了困扰小微企业的“三角债”和农村贷款难问题，这一做法在绍兴尚属首次。

“以前发货最迟三个月即可收款，今年货发出整整半年了对方还未付款。”因为拿不到货款，做针织企业的赵先生也只能拖欠上游涤纶丝供货商货款。今年以来，类似“三角债”问题困扰着柯桥区华舍街道 200 多家小微企业。针对这种近年罕见的现象，我行推出了新的供应链融资模式：缩小原本一条龙式的担保方式，改由供应链中的“龙头”即核心企业提供担保，根据上下游企业的资金需求、生产情况、企业主信誉情况等，经核心企业推荐实施整体打包授信。

目前，这种授信最高额度达 200 万元，贷款期限最长为 2 年。“圈链贷”经试点成功推开，为大批受“三角债”困扰的小微企业解决了难题。与此同时，我行另一项信贷新政——村民代表公议授信制针对农民信用匮乏状况而设：在对农民逐户建档基础上，由村民代表公议确定农户贷款额度，对 30 万元以下额度实施信用贷款，无需任何抵押，推出后已公议授信 88941 万元，实际发放贷款 3212 万元，为农户发展致富提供了足够的资金支持和信贷储备。



打造金融支农新品牌 优化金融普惠新模式

文：小贷金融部 潘亮 赵涛涛 公司银行部 肖纯

目前，同行竞争激烈，不管是国有银行还是商业银行，都纷纷抢食农村这块大蛋糕，“上压下挤”的现状冲击着我行的业务发展。如何高效落实“支农惠农便农”的企业思想，又能在重围中开拓一条属于自己的道路？我行积极通过模式创新、渠道创新、产品创新，进一步做深做透农村金融市场，尽可能满足农村不同主体的金融需求，从而加快零售银行的“二次转型”。

农链贷：立足“活”字做文章

2013 年 12 月，滨海支行率先作试点，根据滨海饲料产业链上游由两大核心企业垄断，产业链清晰，下游客户众多，融资需求迫切，推出了由上游核心企业作担保，专用于下游优质养殖户和经销商支付上游担保企业饲料款，封闭运作、专款专用、随用随贷的特色“农链贷”。这种“公司+农户”的模式，谁需要就支付给谁，资金流动定向明确，盘活了产业链上的资金紧张的下游客户。同时，核心企业提供担保并承诺回购，有效地规避了经营风险，激活了资金的有效回笼。“农链贷”实施以来，受到了核心企业、下游客户和经销商的大力欢迎。截止目前，由两家核心企业担保，对饲料产业链下游优质养殖户和经销商已累计授信 117 户，授信金额 12400 万元，实际发放贷款 79 户，贷款金额 4285 万元，有力地加快了我行业务发展的增长。

幸福快贷：突出“快”字拓服务

2014年6月，我行开发了“幸福快贷”一信用贷（股权承诺）新产品，通过银行对村（社区）集体经济组织资产的评估，按照已量化到户的股份折算，把农户参股股份作为贷款的承诺担保进行全面授信。无需担保，无需房屋抵押，“建档+评议”的方式代替尽职调查报告，活化申贷方式，缩短申贷时间，为真正需要资金的农民提供了便捷。目前，我行已与柯桥街道立新社区集体经济组织签订合作协议，为该社区288户农户提供信用贷款，整村授信9500万元，单户最高授信70万元。近期，将与柯桥街道内另外9个村级集体经济组织签订合作协议，在试点基础上大面积推广“幸福快贷”一信用贷（股权承诺）产品。

圈链贷：突出“优”字创品牌

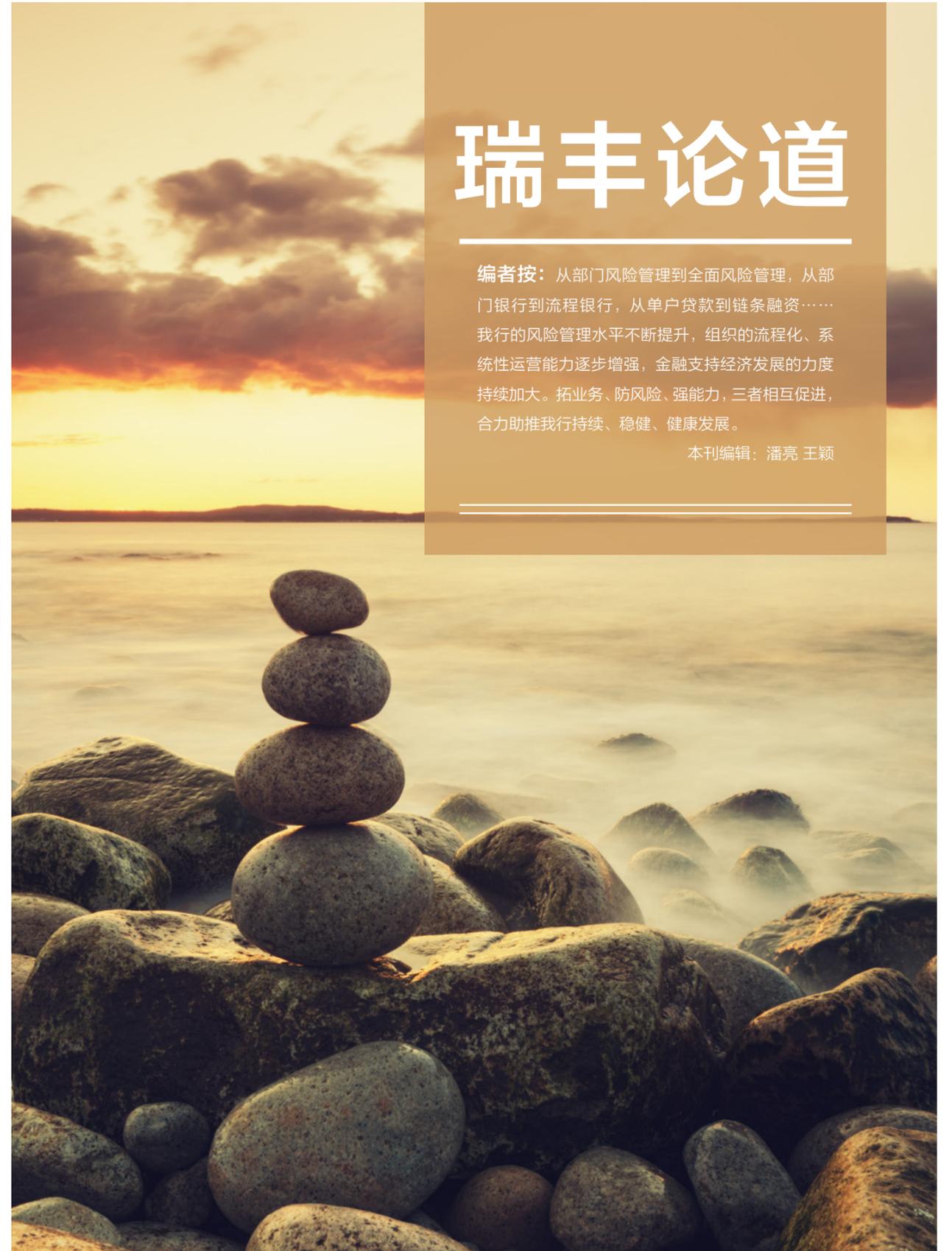
柯桥以轻纺闻名于世，活跃的轻纺城市场和完整的纺织产业链是柯桥区域经济的两大亮点。今年以来，受宏观经济形势的影响，不论是作为轻纺市场“细胞”的经营户，还是纺织产业链上“节点”的企业，都出现不同程度资金紧张。企业之间的“三角债”问题日益突出。危机即是契机。我行参照农业产业链思维，创新信贷模式，针对市场商圈经营户和供应链上下游企业推出“圈链贷”业务，即由商圈经营方和供应链核心企业做担保，为商圈经营户和供应链上下游企业整体打包授信，向个体工商户、小微企业批量发放贷款。如此一来，既切实解决市场经营户和小微企业担保难、融资难问题，又大大推动我行零售银行转型，实现了双赢。



瑞丰论道

编者按：从部门风险管理到全面风险管理，从部门银行到流程银行，从单户贷款到链条融资……我行的风险管理水平不断提升，组织的流程化、系统性运营能力逐步增强，金融支持经济发展的力度持续加大。拓业务、防风险、强能力，三者相互促进，合力助推我行持续、稳健、健康发展。

本刊编辑：潘亮 王颖



内部评级法的内涵



培育价值



培育路径

基于内部评级法的信用风险量化管理技术培育

文：风险管理部 王耿芳 郭杰

IRB 法的主要目标就是使得资本的配置更加精确，与银行内部的信用风险更加匹配。

一、内部评级法的内涵

内部评级法（INTERNAL RATINGS BASED APPROACH 以下简称 IRB 法）是指商业银行在满足监管当局规定的一系列监管标准的前提下，利用银行内部信用评级体系来确定信用风险最低资本要求，以确保银行资本充足反映银行特殊风险的一种方法。巴塞尔委员会认为 IRB 法在很大程度上取决于银行对其交易对手和风险敞口的评估。IRB 法基本思想是银行对信用风险的内部测量是根据与借贷者及交易对手过去交易记录的分析，以及对借贷者、交易对手的违约情况进行评定后，所给予的相应评级，银行对其内部评级的每一等级估计其违约概率、特定违约损失和风险敞口，而内部评级法的风权权重就是由这三个因素的函数决定的，与此同时，银行通过将每个客户资信情况的评估结果转换为对未来潜在损失量的估计值，并以此构成确定最低资本要求的基础。

IRB 法可以分为初级法和高级法。按照 IRB 法，银行将银行账户中的风险划分为以下六大风险：公司业务风险、国家风险、同业风险、零售业务风险、项目融资风险和股权风险。然后，银行根据标准参数或内部估计确定其风险要素，并计算得出银行所面临的风险。这些风险要素主要包括：违约概率（PD）、违约损失率（LGD）、违约风险值（EAD）、期限（M）。IRB 法的主要目标就是使资本的配置更加精确，与银行内部的信用风险更加匹配。



二、培育价值

为防止 2008 年后的国际金融危机再度发生，提高银行抵御金融震荡和经济波动的能力，巴塞尔委员会提出了一系列措施补充和完善巴 II。2010 年 9 月，巴塞尔委员会就巴塞尔协议 III（简称巴 III）达成一致意见。在内部评级法方面，巴 III 强化风险管理监管原则，减少了对外部评级和信用评级机构的依赖；扩大了风险覆盖范围，增加了交易对手信用风险管理；针对内部评级法中亲周期性问题提出了建议方案等。在使用风险内部评级法方面，2015 年底，预计将有 96 个国家实施标准法，65 个国家实施初级内部评级法，61 个国家实施高级内部评级法。

2012 年 6 月我国出台的《商业银行资本管理办法（试行）》（简称《资本办法》）整合了巴 II 和巴 III 在风险加权资产计算方面的核心要求。实施《资本办法》要求推行巴 II 的资本管理高级方法，同时要求满足巴 III 的资本标准。我国银行实施 IRB 法，旨在促进管理水平提升，推动银行

经营转型。目前我国几大国有银行，包括工商银行、农业银行、中国银行、建设银行和交通银行这五家大型银行，IRB 法覆盖率平均约为 71%，在核准后并行期内将实现 80% 的覆盖率要求。

内部评级法实施以优化公司治理机制、健全风险管理和内控体系、实现稳健经营、数据质量良好、信息系统有效支撑为目标，促进银行经营管理和风险管理水平提升；以更为量化、精细的管理手段和方法，强化资产扩张约束机制，转变发展方式，推动银行从追求业务增长逐步走向风险、收益、资本有效平衡转型，从资本消耗型业务向资本节约型业务转型。随着竞争的日趋激烈，银行间的差距更多的是反映在后台风险管理领域。这就对风险衡量提出了更高的要求，即要善于进行相对准确的量化分析。而 IRB 法可生成多种可以进一步加工利用的量化信息，并使这些信息成为银行进行信贷决策、日常风险管理和诸多重大经营管理决策的依据。可以说，实施内部评级法是国际化银行发展的新趋势与新要求。



三、培育路径

（一）我国大型银行实施内部评级法的培育路径

一是建立内部评级法的治理架构，实施包括内部评级法在内的资本管理高级方法的治理机制。二是将内部评级流程与信贷流程整合，形成了内部评级法实施的管理框架和规范流程体系。三是综合考虑客户的行业特性、规模特性等，开发建设了内部评级法计量体系。四是初步建立了模型开发、验证及审计“相互独立、相互制约”的三道防线，基本实现了计量体系的自我优化。五是大力提升数据质量管理和 IT 系统建设，完成了数据信息系统整合，实现了全行数据大集中，建立了信用风险数据集市，有效支撑了内部评级法的实施。六是深入开展业务管理应用，将风险计量成果广泛应用于信贷政策、授信审批、贷后管理、风险报告等核心应用领域，同时在绩效考核、经济资本、风险偏好、贷款定价等高级应用领域也有所体现。

（二）中小银行实施内部评级法的培育路径

对于中小银行而言，首先要明确内部评级法的实施是一个长期持续的过程，短期内很难看到成效。目前除了大型国有银行具备实施内部评级法的条件外，其他银行基本不具备实施条件，但内部评级法的实施是今后的趋势。在研究和培育内部评级法技术时，也并非要严格按照巴塞尔协议，而是要根据自身实际情况进行本土化改造，那么在此过程中所形成的风险管理机制和体系，即使我国监管部门对内部评级法没有要求，也会在很大程度上提升风险把控能力。

1. 实施内部评级法的必要条件

（1）建立以计量模型为基础的风险评级系统。该系统应包括从评级方法、数据收集、风险评估、损失量测算、数据存储等全部过程，还应具备一套完整的评级标准，并证明其使用的标准涵盖了所有与借款人风险分析相关的因素。其次，评级系统要经过董事会授权并有一整套完整的授权体系，要有独立的信用风险控制单位进行不断的检验修正以保证整个体系的质量。

（2）实现信用风险的有效细分。对客户进行分类的目的是为了对信用风险进行细分。银行对正常类贷款的客户至少要划分为 6 ~ 9 个等级，不良贷款客户至少要划分为 2 个等级。对于每一等级客户，都要单独测算其 PD 等基本的信用风险指标。

（3）确保信用风险评级的完整性。即银行对其所有借款人都必须进行风险评级，同时必须确保不同类别借款人的评级结果的可比性。

（4）建立独立的风险评级或评审机制。风险评级应由一个独立的信贷风险管理部门确定，或者经过其评审或批准。总之，需要完善的风险评级流程和组织结构来保证评级的独立性。

（5）科学测算违约概率（PD）。违约概率的测算是内部评级法的关键技术，是划分风险暴露信用等级的标准。其测算既可以使用内部的违约历史数据，又可以与外部评级机构的信息挂钩，还可以使用违约统计模型。无论采用何种方法，都必须保证至少 5 年的数据观察期。

2. 具体培育路径

（1）加快建立和完善内部风险评级体系，扩大风险评价和分析的范围，对个体风险和组合风险要做到连续监控和准确度量，使其能够成为各项业务决策的有效指引。

（2）加快基础数据库的建设。国际同业的经验表明，70%-80% 的银行在内部评级体系建立过程中的精力消耗主要在数据清晰和数据结构整合方面。因此要尽快建立统一的数据仓库和管理信息系统。

（3）要从战略高度出发，充分认识到此项工作的艰巨性、复杂性、和长期性。要在银行内部成立专业化机构，组织调配各类有效资源，持续和深入开展内部评级体系的研究、设计和开发工作，并对相关的业务流程和决策机制进行必要的改造和完善。

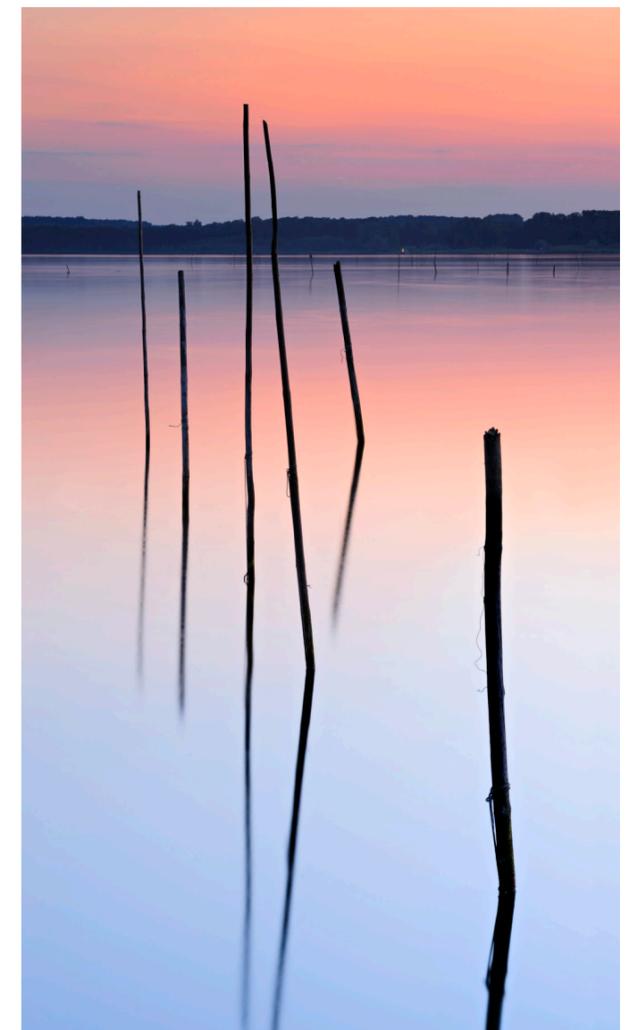
（4）建立适合自身特点的风险评级模型。作为实施内部评级法的技术核心，评级模型的效力取决于它能否正确的反映和评价业务中存在的各类风险。在学习借鉴的同时，更要紧密结合自身业务特点和管理现状研究设计模型框架和参数体系。

（5）建立一支风险评级的专业化团队。要长期进行储备、培养甚至挖掘这方面的人才。一旦形成并投入使用就应设法保持其稳定性。此外还需对专业人员结构做优化调整，对现有人员定期培训，及时更新其知识体系。

（6）呼吁监管当局发挥导向作用

呼吁监管当局组织并利用各行的现有资源，加快推进内部评级体系的建设和实施，可组织多家行社联合开发一套共同版本的风险评级系统（模型结构和数据库基础一致，但参数有所差别）。

可以预见的是，内部评级法的最终落地实施将在信贷政策、授信审批、贷后管理、风险报告等核心领域发挥至关重要的作用，并将提高风险管理效率。对绩效考核、经济资本计量、风险偏好、贷款定价等高级应用领域，也要逐步加快推进进度，提高绩效考核和经济资本分配的科学化、精细化水平，将内部评级结果切实应用于风险偏好设置和贷款定价等领域。通过推进内部评级法的广泛深入应用，提高风险精细化管理水平，探索性解决“利润的当前性”和“风险的滞后性”之间的矛盾，走出具有可持续发展的风险管理之路。





继承与再造： 我行流程银行建设新趋向

图文：法律合规部 宁怡然

上世纪 80 年代以来，随着金融自由化的推进，西方金融业竞争日趋激烈，银行开始由存贷中介向金融服务供应商转变。在米契尔·哈默教授、保罗·艾伦等先驱的影响下，欧美银行业建立了面向市场、以客户为中心的系统化业务流程，确立了扁平化、集中化、垂直化、专业化的组织体系，实现前、中、后台分离以及类似工业企业的流水线作业流程，提高管理效率和自身竞争力。进入 21 世纪以后，流程银行的概念开始在中国生根发芽，以交行、招行、民生银行为代表的国内先进银行开始试水流程银行，流程银行改革已经成为国内外银行业的发展趋势。2012 年 7 月，银监会出台了《农村商业银行和农村合作银行推进流程银行建设的指导意见》，要求农信系统优化再造业务、管理、支持流程和组织架构。我行作为浙江省农信联社确定的 3 家流程银行建设试点行社之一，正式启动流程银行建设。通过三年时间的不断摸索，我行流程银行建设体系已经初露端倪，流程银行特征日益显现。

我行作为浙江省农信联社确定的 3 家流程银行建设试点行社之一，正式启动流程银行建设。通过三年时间的不断摸索，我行流程银行建设体系已经初露端倪，流程银行特征日益显现。

特征一 效率

取消各项经营管理流程中不必要的环节，减少组织架构设置中的多余层级，实现组织架构的集约化、扁平化，实现业务处理和信息传递的快速高效。业务条线上，我行通过设置公司、小贷、社区等业务管理部门，细分条线管理，提高市场反应速度；风险管理上，通过实行垂直管理，建立由总行直接管理的独立审批人和风险经理队伍，减少支行行长对风险管理活动的干预，提高风险管理的权威性、有效性；日常管理上，通过上线运行协同办公系统，借助信息科技手段提高运行效率。

特征二： 协调

部门间沟通协调困难源自各部门职责定位不同、考虑问题的角度有差异，需要通过协调，达到前中后台有序配合，协同推进。为此我行不断完善考核机制，一方面在中后台部门的绩效考核指标中增加反映业务效率的指标，将中后台部门管理职责与前台业务目标有机结合起来，提高中后台部门协同配合的积极性。另一方面抓好流程执行考核，通过将流程银行建设的内容纳入各个部门的绩效考核，提升流程银行的执行力度，实现全行“一盘棋”。

特征三 专业

细分业务条线、行业、产品以及客户，强化专业处理能力，从而提高产品和服务的专业化水平。在业务条线划分上，我行在传统的公司业务、个人业务、会计业务条线划分的基础上，对专业性较强、复杂程度较高的投资银行、电子银行、理财基金等新型业务，单设部门或中心，加大资源的投入配置，提高从业人员的专业技能和研究能力，进而提升专业服务水平；在产品开发上，我行按照行业进行划分，深度挖掘行业上下游客户及其金融需求，通过开发“农链贷”、“纺链带”、“圈链带”等业务产品，改变传统一对一的业务拓展和服务模式，逐步转向集群营销服务，在提升产品服务专业性的同时，提高客户风险防控能力。

特征四 效能

通过后台集约化，实现规模效益。我行通过架构再造将操作性岗位从前台分离出来，进行集中，成立运营管理部，同时借助电子影像、客户分类等技术以及科技系统支撑，实现凭证审核、贴现票据、授信审查、贷款发放审核等业务的集中处理，减少中后台运营岗位的重复设置，形成集中规模效应，使前台人员可以更多地从事营销工作，降低操作成本，提高业务效能。



流程银行建设虽然通过三年来的不断摸索，已经取得了一定的成效，但万里征程始起步，我行应当承前启后，进一步探索下阶段流程银行建设，逐步优化现有流程银行体系，努力打造具有瑞丰特色的国内先进流程银行。



1 建设管理流程系统
为打造国内先进的管理流程银行，2014年初我行与深圳蓝凌公司合作开发管理流程系统，对现有管理流程进行了梳理和优化，重新确定了流程框架和应用场景，并在流程审批中，增加风险点确认环节和审批时限控制，做到运用信息技术手段落地固化中后台管理流程，达到优化流程与风险控制并重，风险控制与审批效率有机融合的目的。

2 落地流程学习手册
为加强全行员工合规意识，构筑全面风险管理体系和风险控制长效机制，打造瑞丰风控核心技术，我行在上半年编印下发了包括高柜、低柜、公司客户经理、小贷客户经理、理财客户经理和国际业务等六个系列的“一岗位、一手册”流程学习手册，通过流程手册让员工全面了解每个业务目的范围、职责权限、流程操作要点及相关制度指引等内容。使业务流程落实到员工的日常业务操作行为，有效夯实业务风险防控基础。

3 形成流程银行建设常态机制
为建立管理的垂直化、扁平化，经营的精细化、流程化，操作的规范化、标准化的流程银行体系，2014年开始我行将着力加强流程银行机制建设，重点规范以往“先执行、后流程”的现象，必须在新产品、新业务投放前完成制度和流程，在全行范围内自觉形成“一流程、一制度”、“先流程、后执行”的流程银行建设常态机制。



大胆创新 不断探索

柯桥支行尝试推进“社区+农户”产业链融资模式

文：柯桥支行 陈忠来



今年以来，为助推普惠金融落地，柯桥支行积极走访每个社区，了解到柯桥街道 17 个社区都建立了股份经济合作社，每个经济合作社都具备一定的经济规模，经济底子厚，资产质量佳，经济效益好，且每个拥有股权的农户年底都能获得丰厚的分红收益。如何利用“股权”这篇文章，解决农户贷款难、担保难的问题，柯桥支行多次与总行相关部门联系，要求创新一款以“股权”为切入点的信用贷款。同时，柯桥支行主动同几个经济相对较好的社区的班子成员进行沟通，在对立新社区交流这一想法时，社区主要领导对该产品表示出了浓厚的兴趣，当即给街道党工委书记作了汇报，街道表示大力支持。总行领导及相关部室多次调研，给予了极大的支持，并召开了普惠金融推进会。



柯桥支行决定以立新社区作为试点，进而在柯桥街道对有实力的经济合作社全面推广，主要做法如下：

01 明确工作职责

第一星期由行长牵头，小贷团队长、社区客户经理随同，与社区领导班子沟通座谈。第二星期由社区客户经理对农户进行建档，小贷客户经理对农户进行筛选建档，行长牵头对村级资产调查、评估，初步确定股权价格；召开村民代表大会，签

订银村（社区）合作协议。第三星期将授信情况递交支行审贷小组审议，同时召开村党员大会，以 PPT 方式进行宣讲。第四星期由社区干部和楼道长带队进行走访宣传，摸排潜在客户，并发放授信书，力争每个农户都了解此次活动的内容。

以立新社区为例，由支行行长牵头，社区客户经理为主，小贷客户经理配合，对立新村股份经济合作社的经济实力作全面摸排，主要分三块内容：一是资产及负债情况，二是近三年村级经济的收入及支出，三是近三年分红情况（2011 年红利 22%、2012 年红利 26%、2013 年红利 28%）。通过上述调查，确定立新村股份经济合作社总资产为 16250 万元，总股本 1587 万股，即每

股 10.2 元，按 6 折计算每股可抵 6 元。同时由社区客户经理对 288 户农户进行初步建档调查，按所持股份确定每户可授信额度，最少 9 万元，最高 70 万元，授信总额 9500 万元。将调查结果同社区两委领导进行确认后，召开立新村股民经济合作社村民代表大会进行表决，会上支行又对这一产品进行了说明，会议表决全票通过。

02 制定推进流程

03 做好宣传发动工作

支行通过社区党员会进行产品宣传，并在该村每幢楼道口张贴宣传纸进行预热，再经社区干部筛选出有贷款需求的 50 余农户进行重点走访，并确定了 25 户为首批发放对象、总金额 670 万元。随后支行安排所有团队长、客户经理、

理财客户经理、网点负责人、住寝室的大学生等组成 15 个组，每组 2 个人，通过晚上时间对立新村所有农户上门发放贷款授信书。通过集中走访和宣传，让每位农户都能了解这一惠民措施，让每位农户都能了解该产品的优点。

幸福瑞丰

编者按：这是一份不断拉长的好人名单，这是一个没有结束的美丽故事。为深入开展党的群众路线教育实践活动，切实践行社会主义核心价值观，这个夏天，我行组织开展了“最美瑞丰人”事迹征集活动。敬业爱岗、弘扬孝德、帮困助学、默默奉献……这股正能量不断在全行上下奔流和传递，时刻温暖、感动和影响着广大干部员工，我们为生活在这样的一个大家庭而感到自豪，越来越多的瑞丰人自愿加入其中，将温暖传递，让爱心汇聚，一个个“最美的人”不断涌现，一件件“最美的事”正在上演……

本刊编辑：谢莹 沈帅帅

最美的人 最美的事

——我行开展“最美瑞丰人”先进事迹征集活动



66

热心助学的典范

轻纺城支行
客户经理孔国伟

99

一朵盛开在农信河畔的莲花

文：总行办公室 李宝福

瑞丰银行一直秉承的履行社会责任，以实际行动回馈社会的企业文化一下子“种”进了我的心灵，让我开始思考作为一个企业也好、个人也好应该为社会、为他人做些什么。思想决定行动，和大多数人不同的是，孔国伟有了想法之后就开始付诸了行动……

4月20日上午，在柯桥区稽东镇人民政府会议室里正在举行一场绍兴市慈善爱心人士与稽东贫困学生的见面会。在会场的最后排，静静的坐着一位40多岁，剃尽络腮胡子、面容清秀的中年男士，时刻关注着台上活动的进程，眼睛却不曾离开前排学生瘦弱的背影……他就是瑞丰银行慈善人士孔国伟。

记不清这是孔国伟第几次参加这样的慈善活动了。与往常一样，这次孔国伟又结对了两位贫困子弟，一男一女，都在当地读小学，女孩扎着马尾辫，穿着校服，微笑中带点拘谨，母亲常年卧病在床，父亲在上海打工赚钱。“既然我遇到了，那我就要尽我的力量去帮助他们……”孔国伟语气平和的说。这两个学生是幸运的，

他们将从今年开始，一直到大学毕业，每年接受孔国伟1200元到4000元不等的的生活资助。

从2008年至今，孔国伟先后结对了13位学生，其中6位在他的一路资助下，已顺利完成了大学，走上了工作岗位。现在结对的还有7位，大多来自我区南部山区，孔国伟以每年小学1200元、初中1600元、高中2000元、大学4000元的标准，资助着这些孩子，逢年过节也会去孩子们的家里送点慰问品和慰问金。粗粗一算，孔国伟每年捐出的钱多达2.3万。五六年下来，捐款总额已在15万上下，这还不包括一次性的捐款，今年上半年，孔国伟随慈善义工去一家敬老院，看到一位抗日战争时期的

老同志，晚年生活艰难，他临走时悄悄留下了5000元现金……可以这么说，这几年来，孔国伟把自己工资的一大部分都捐给了困难学生。

在这些受捐助的学生中，有些是在柯桥南部山区的，而有些却是连面都没有见过的异地学生。每年新学期开学初，孔国伟都会关注一样官方网站上的贫困助学信息，看到家庭困难，生活不如意的小孩，他就会进一步确认信息，然后主动和当地的学校或者慈善机构联系，定期把钱打入结对孩子的卡中……当问及这样做的意义时，孔国伟的回答有点出乎意料，“我真没觉得这是什么大不了的事情，孩子懂事点，逢年过年会给你发条短信；有些毕业了，也就不联系了，这也很正常，毕竟我没有给予他们更多情感上面的温暖。”孔国伟总是喜欢从对方角度来思考问题。

其实孔国伟的慈善，是直抵心灵的，他非常顾及受助学生的内心需要，把尊重孩子放在慈善的首位。每次捐款拍现场照片，孔国伟都要求只拍学生的背影；平时爱发微信的他，却很少把捐款的照片发到微信上；在采访中，他也再三要求不要提到学生的名字；在稽东那次见面会上，当得悉当天就是结对小女孩生日后，孔国伟悄悄地买来了一个大蛋糕，给小女孩一个莫大的惊喜……有一位鲁迅中学的高一学生，让孔国伟印象深刻，这位单亲家庭的孩子，今年年初突然主动提出不要接受捐助了，原因是自己的姐姐大学毕业找到工作，他希望孔老师把钱捐给更需要的人。看到孩子有这样的志气和觉悟，孔国伟内心很是欣慰。

孔国伟为人处世非常低调，一直以来就有些报纸媒体想要采访他的事迹，都被他婉言谢绝了。在同事中，也很少有人知道他在做着这些善事。在他们眼里，孔国伟是一个勤勉、坦诚、负责的人，作为瑞丰银行轻纺城支行的一名小贷客户经理，联系着轻纺城市场内150多名经营户，平时的工作主要是向经营户介绍产品、尽职调查、发放贷款，工作业绩稳定在同行中上水平，而其踏实负责的工作作风却是同事、客户公认的，经营户们说起他都会不由自主的竖

起大拇指，他放出去的贷款，很少出现逾期不还的，用贷款户的话来说，“国伟放给我们的贷款，贷前贷后都是以诚相待，我们心里有底。”

说到做慈善的缘起，孔国伟印象深刻的是，有一年偶然参加瑞丰银行组织开展的山娃子贫困助学活动，当看到一些贫困家庭孩子的生活现状后，孔国伟内心被深深促动了。用孔国伟的话来说是：瑞丰银行一直秉承的履行社会责任，以实际行动回馈社会的企业文化一下子“种”进了我的心灵，让我开始思考作为一个企业也好、个人也好应该为社会、为他人做些什么。思想决定行动，和大多数人不同的是，孔国伟有了想法之后就开始了付诸了行动……





66

孝老爱亲的典范

柯岩支行新未庄分理处
柜组长包国梅

99

因为善良，所以美丽

我始终相信人性本善，这社会总是好人多，所以我也尽自己微薄的力量来回报社会。

我会牢记使命，恪尽职守，只要社会有需要、瑞丰有需要，我都将勇挑重担，奉献出自己的每一份光，每一份热，为百年瑞丰的美好愿景不懈奋斗，做一个合格的“瑞丰工匠”！

1995年7月15日，我有幸成为瑞丰银行（当时名为信用联社）的一名普通员工。经过20余年的工作积累，已经从一名什么都不懂的实习员工成长成为一名综合业务知识丰富、实践业务技能过硬的老员工。2005年我从一名普通柜员被提升为柜组长，在努力提高自身素质、提升履职能力的同时，也积极做好新员工的传帮带工作。白天，新员工学习业务知识，我耐心地为他们解答各种业务问题，倾我所有、毫无保留地传授给他们；由于白天没时间练习技能，新员工只能利用晚上时间，那时候，我就陪她们在网点练习，看着她们的成绩一天天提高，最后达到一级，我由衷地感到欣慰和高兴。

有时候虽然轮到我休假，因为我们网点的特殊性，每到傍晚时分，我即便是在家休息也会急匆匆地赶到

分理处，帮大家翻翻传票，帮着新员工轧账，直到安邦车接完钱箱，离开网点。同事们总是亲切地说“包包，谢谢你，你又无私奉献了……”，我总是笑着说：“我家里近，没关系的”，然后再急急忙忙赶回家为家人准备饭菜。

去年12月8日，公婆双双遭遇车祸：公公断了2根肋骨，锁骨骨折，脑部有积液，所幸治疗一星期后能自己行走了；婆婆被撞断7根肋骨，左腕关节脱臼，左臂尺骨骨裂，躺在病床上动也不能动。支行得知此事，第一时间为我安排好了代班人员，使我得以安心在医院照料婆婆。婆婆出院后不久，因是春节前夕业务最繁忙的时候，我放弃了休假赶来上班。那几天，每天天刚亮就起床烧早饭，给婆婆倒尿盆、擦身子、换床垫、喂早饭，在床头放好她要喝的水，然后带孩子上学，

再去上班；中午回家做午饭，给婆婆喂完饭、倒好水后再回去上班，傍晚下班忙完同样的事后再陪她聊聊天，舒缓心情。日子每天都过得忙忙碌碌，这期间同事们给了我很大的支持，只要我有事需休息，他们总是二话不说地把休息时间让给我。婆婆每个月需要去医院复查一次，前4个月医生都叮嘱她只能在床上静养，不能下地走动。到4月29日去复查时，医生让婆婆适当下地锻炼，但次数不能过多，时间不宜过长。5月6号这天傍晚，婆婆终于能依靠双拐的支撑，艰难地走到了客厅里，5个月来第一次和我们一起在饭桌旁吃晚饭。那顿饭我们说说笑笑，全家人都很开心。6月10日的检查结果更让我们高兴，医生说婆婆的腕关节恢复得很好，没有坏死现象，可以用双拐支撑，多走动走动，作一些恢复性锻炼了。这半年来，婆婆的康复之路离不开单位领导的关心和同事的体谅与支持。

我始终相信人性本善，这社会总是好人多，所以我也尽自己微薄的力量来回报社会。自我参加工作以来，

我已献血5次，累计1600毫升。记得第一次献血还是1999年，当时是单位组织的，第一次知道自己的血型是O型，第一次怀着忐忑的心情看着200ml的鲜血从静脉里流向采血袋中，当时还傻傻地想：不知道这袋血会最终流向何处？2000年我在结婚前2个月又献了一次血。后来发生了一件让我感触很深的事，使我坚持着继续献血。那是2003年4月初，我妈妈因病住院，需要尽快动手术。但检查后发现她有贫血，若动手术必须先输血。妈妈是B型血，和我的血型不符。糟糕的是，那年刚好是“非典”肆虐的一年，血库里的血液经常告急，若要输血，只能排队等着。而妈妈的病又不能等，我和爸爸急得愁眉不展。后来医生告诉我们，如果妈妈的直系亲属中有人献过血，凭献血证可以优先用血。爸爸用我的献血证很快在血库里领到了妈妈要用的B型血，妈妈也及时得到了治疗。没想到我的献血行为不光帮助了别人，更帮助了我自己的亲人。

所以到了2006年，我又恢复了每年一次的献血。2006年5月的一天，我在报纸上看到红十字会招募“中国造血干细胞捐献者”，毫不犹豫地报名参加了。只是到2009年，因我的体重太低，（当时体重只有41公斤，远远低于献血标准体重45公斤），被采血的护士劝下了献血车。如果体重达不到，我只能带着遗憾告别献血。但我会牢记使命，恪尽职守，只要社会有需要、瑞丰有需要，我都将勇挑重担，奉献出自己的每一份光，每一份热，为百年瑞丰的美好愿景不懈奋斗，做一个合格的“瑞丰工匠”！





66

和谐善处的典范

陶堰支行
主办会计陈慧莉

99

同事眼里的热心人，婆媳关系的好榜样

很突然地被推选为“最美瑞丰人”候选人，心中惶惶然，我既没有轰轰烈烈的事迹，更达不到震撼人心的境界。瑞丰人才辈出，我只是做了应该做的一切。

在工作上做个“有心人”

我始终坚信，认真工作只能把事情做对，用心工作才能把工作做好。在工作中的一点一滴，我主动培养自己的责任感，直到这种精神融入我的思想和灵魂。工作至今，岗位经常变化，但每走上一个岗位，我都会认真学习所在岗位的操作规程，由粗犷到细致，领会各流程要点，熟悉各项业务的注意事项，努力将自己打造为所在岗位上的专家。正是这样一种严格的自我要求，才使得自己每经历一个岗位都从中收获很多、成长很多。在面对客户时，我时常会提醒自己“善待别人，便是善待自己”，平日里我坚持做好“三声服务”、“站立服务”和“微笑服务”，耐心细致地解答客户的问题，遇到蛮不讲理的客户，我也试着去包容和理解，最终也得到了客户的理解和尊重，受到客户的好评。

在同事关心上做个“热心人”

2010年，我担任富盛分理处助理会计，那时实行款箱双锁并入支行寄库。好多同事住在绍兴，如果他当天上班第二天休息，就需在第二天早上跑到单位开款箱，若乘公交车的话，就需要花一上午的时间。因为人手少，而我家离单位比较近，我总是在营业结束前到单位，帮助他们办理好交接事项，锁好款箱，然后第二天一早去开箱子，哪怕是我的休息天也一样。富盛分理地处乡村，又属老网点，线路老化，时常遇到停电或跳闸等突发情况，只要当班同事一个电话，只要不外出，我立马赶往单位，联系熟悉的电工进行处理。后来实行安邦押运，直到搬入新网点前，我几乎没有完整的一个休息天。

有一个已经调出的同事，每隔一段时间都会打电话来说想念我了，每次我都觉得心里暖暖的，虽然自己麻烦点，

但花几分钟就能帮他们少花几十分钟或几小时，还是感觉值得的。

2012底前，富盛支行为陶堰支行所管辖，每逢支行开会，会议结束后，我总是先将同事们一个一个送到家，自己最后一个回家。

光阴荏苒，如今我已成了“老同志”，身边不乏90后，从他们身上我仿佛看到了自己过去的影子，我不但从生活上尽力关心他们，而且经常从思想上鼓励他们，发挥好传帮带的作用。我把自己多年积累的经验及教训跟他们分享，教他们既要钻研业务，又要学会保护自己。每当他们亲切地喊着“慧莉姐姐”、“陈师傅，你来一下”的时候，我觉得有能力帮助他们是一件很开心的事情，特别是好些客户也和小同事们一样叫的时候，心里总是很温暖的，所有的疲劳也随之消散了。

在家庭关系上做个“温香水”

俗话说，婆媳关系是世界上最难处理的关系，而在这我们家没有这方面困扰，相反，家庭是我的大后方。这么多年，婆婆始终是我最强硬的后盾，她默默地负担了我作为一个妻子、母亲及女儿的许多事务。在单位，我什么都抢着干，而且干得很卖力，而在家，我是一个十足的甩手掌柜。婆婆承担了所有家务，负责儿子的生活起居，让我安心地工作。2009年，我母亲因为腿伤住院动手术，出院后婆婆主动提出照顾我妈，免得我下了班还得娘家婆家跑。对此，我非常感激，我觉得我的“先进”里有婆婆不可磨灭的功劳，我把平常得到的奖金红包送给她，给她买称心的衣裳。每次去买衣服，营业员总会习惯性地说：“诺，叫你女儿帮忙看看合不合身！”而婆婆每次都会自豪地说：“不是女儿，是儿媳妇！”当我去付款时，婆婆还会在营业员面前大赞一番，反而弄得我很不好意思。每当有开会加班等事情，我都会提前打电话回去报备，免得婆婆挂念。而每当我晚回家，她都会将饭菜热着，免得我回去吃冷饭。

在婆媳关系上如鱼得水，但作为一名母亲，我却是很惭愧的。2008年，我儿子要上小学了，那时我丈夫

在外地工作，经再三考虑，儿子上了寄宿班。起初，儿子还没完全适应寄宿生活，每过周末就哭哭啼啼，虽然揪心，虽然心疼，但也没办法，既然选择了就算咬咬牙狠心往学校里送。就算这样，周末也难得有休息天来陪伴他。一直以来，我以为儿子已经习惯了我这个神龙见头不见尾的妈妈，他有时也会抱怨说单位的事情比他这个儿子还重要，我跟他解释，这是妈妈的工作，妈妈要对工作负责。我也以为他懂事，在学校成绩也不错。直到去年年底的一天，当他慢腾腾地做作业时，我催他快点做，毫无征兆地，儿子大哭起来，一边哭一边喊：“你到底要不要我了，你不要我生我下来干什么，你只知道催我，你有几个星期天是陪着我的……”那一刻，我也流泪了，因为儿子只有周末两天在家，而这两天也不保证能见到我，早上他还睡着，我走了，晚上回家只想他早点把作业做完，而他只想赖在我身边讲些他认为重要的事：学校的、同学的、电视上书上的……所以越催他越觉得我嫌他不好，嫌他作业做得慢，嫌他不听话，他心里的委屈在那一刻彻底爆发了。可是第二天一早，我又如常出门了。我相信儿子以后会理解的。

相信辛勤的付出总会得到回报，平常领导和同事们对我工作的信任和肯定是对我最大的鼓励。在瑞丰，我得以成长，由一个小柜员成长为主办会计，由临时工成长为正式工。扪心自问，对于瑞丰给予我的，我还做得远远不够。我在以后工作道路上更应脚踏实地、端正工作作风、创新工作方法和思路，和同事们共同进步。



2014年新员工培训

职业生涯规划

编者按：“To achieve something great, one must take the advantage of youth.” 清晨，美丽的瓜渚湖畔总会看到一群身着军装、朝气蓬勃的青年整齐划一地跑步前行，他们就是我行今年校园招聘的新员工，且看他们如何在瑞丰商学院挥斥方遒“致青春”。

本刊编辑：郭杰



青春之所以幸福，就因为它有前途

成长是一篇等待谱写的乐章，等待着我们谱写出一个个扣人心弦的乐符。而我们在瑞丰的努力和奋斗，必将在不久的将来，在瑞丰的前进道路上，演奏出激荡的乐章。

迷迷糊糊的，我们的脚跟已然迈离了象牙塔的门槛。在青春最辉煌的日子里，怀着忐忑的心思，来自不同地域的我们，相继走进了瓜渚湖畔绿荫中的瑞丰商学院。一开始，陌生的人，陌生的事，甚至每天起床看见的天花板，都是素不相识的。但很快，艰难困苦面前的互帮互助让我们相识，同一个梦想让我们相近相知。青春和汗水，在短短的一个月里就已孕育出了深厚的友情，甚至是爱情。

如今回顾当初，想起那时的我们，满怀的热情迎来的是砸在脸上的军训，短暂的开学典礼后就是严酷的训练，紧凑的日程让我们手足无措。完全不同于大学的军训，在这儿不相信眼泪！第一次，我们感受到了社会的无情。相信现在还有许多人军训的日子心有余悸，累到趴下的六千米更是心头的痛。但是，我们挺过来了！在那几天里，我们手拉手，心连心，共同度过难关，友谊之花已然绽放；也是在那几天里，我们学会了纪律性，懂得了执行力；还是在那几天里，我们第一次对瑞丰的企业文化有了懵懂的认识。军训结束以后我们面对的是理论教育和技能培训。上课和

测试成为了一天生活的主旋律，似乎每天都做着和学校里一样的事，但其实我们每个人都明白其中的差异。

“青春之所以幸福，就因为它有前途。”在瑞丰商学院的我们是幸福的。在微信上总能看见有人晒出自己技能成长、突破自我的图片，而在每张照片背后，都充满了辛勤的汗水，洋溢着浓浓的幸福。青春的起点在瑞丰商学院，不能不说是一种幸福。我们将怀着梦想，细心浇灌瑞丰成功的果实，为将来的更加繁荣奉献自己最大的努力。在这一过程中，我们也必将乘着瑞丰发展的春风，在事业上有所收获。

成长是一篇等待谱写的乐章，等待着我们谱写出一个个扣人心弦的乐符。而我们在瑞丰的努力和奋斗，必将在不久的将来，在瑞丰的前进道路上，演奏出激荡的乐章。

Step two 02

培训的一天



我们是患难过的小伙伴，一辈子都不会忘记这段同事之情。

文：沈颖珂

于我而言，跑步是座压在我心头的大山。记得从初中开始到大学毕业，每学期的八百米都会让我“痛不欲生”。果不其然，在今天的晨练中，我就英勇的“牺牲”了。脑子中的记忆是残缺的。只记得我跑到半途，心中憋闷，气血上涌，瘫倒在地。这时一只手伸向了我。抬头间看到的是同班的同事。“别坐在地上，会更累的。”在他的搀扶之下，我终于跑到了终点。一转眼，来瑞丰商学院一个多月了。我已经适应了这样的生活。每天六点左右起床，准备晨练。也许可以这么说，晨练已经成为我一天中最高兴的时间。因为跑完步后，各班都有属于自己特色的活动。在活动中，每个同事、每个班级都增进了感情。记得有个同事说过，我们是患难过（指的是军训）的小伙伴，一辈子都不会忘记这段同事之情。

集合

我们二期总共有 65 名学员，如果一个人迟到一分钟，那么大家浪费的时间加起来就有 65 分钟。65 分钟可以打 13 次传票，用五笔打一千多个汉字。出于自身的约束力以及对团队的责任心，大家每次都能准时集合，动作迅速。学生时代的我们往往有讲不完的话，茶余饭后闲谈不断。在这一个多月的学习中，我们开始蜕变，从一开始集合时窸窣声不断，到如今迅速集合，不再攀谈。绝对的服从力与强大的执行力是一个优秀的银行业从业人员的必备素质，我想，我们二期学员开始具备。

集合，要求准时、迅速、安静。

文：骆根芬

晨练

瓜渚湖畔，风景旖旎。葱郁的林间小道，蜿蜒的古纤石道，颇具韵味的石板桥，构成了一幅诗意的画卷。而一张张充满朝气的面孔，铿锵而有力量的步伐，给这张诗意的画卷增添了无形的动律。当清晨的第一缕阳光普照大地，我们准时穿梭于此，坚持锻炼，以至于在此晨练的居民都认识熟悉我们这支充满活力队伍——那是新一代瑞丰人的象征！

嘹亮军歌伴其行，胸中常养瑞丰魂！

文：余军良

早上的 6 点 10 分的集合时间正是好梦正酣之时。勉强整装集合完毕，大家都一脸睡意。但之后的训练内容足够使大家睡意尽消。先是简短的热身操，之后是从商学院到瓜渚湖 1000 米晨跑。短短一分钟休整后，便正式开始了体能训练项目。第一项是 100 个深蹲，虽然有惊诧和质疑，大家还是随着教官的口令认真进行训练。1 至 100，由易及难，越到后来，越是凭着意志力在勉力维持。好不容易完成任务，还来不及松一口气，教官只给了 30 秒休整时间，就开始了俯卧撑训练。紧接着还有仰卧起坐、端腹、原地小跳等训练项目，每个训练项目之间的休整时间都只有 30 秒，极尽挑战大家的体能极限，尽管途中陆续有同学因体力不支而退出，但更多的同学坚持完成了训练。当然晨训的内容也十分丰富，除了十分考验身体素质和意志力的体能训练之外，还有很多有趣的团队活动和游戏，如拔

河比赛、杀人游戏等等，这也是我们团队建设的重要组成部分。

总的来说，在瑞丰商学院的一个多月来，晨训意义深远且令人印象深刻。我们触碰到了久违的早晨的阳光和空气，感受到沿途生机勃勃的景物和富有朝气的人们，剥离了一身懒散和懈怠的陋习，在流汗的疲惫中感受到了另一种人生的充实。

最重要的是，我们懂得了爱惜自己的身体，学会了去关注自己的健康，以健康的身体造就积极的人生态度，以良好的精神面貌为梦想添砖加瓦，为自己即将开始的职业生涯打下一个良好的基础。

文：陈丹红

军歌

文：韩祺妙

军训的惨痛回忆，少有的灰色阴影，靠着歌声娱乐调剂，如平淡无奇的死水中一只黄莺的偶然掠过，如万籁俱寂的黑夜里，一曲小调的悠然响起，平地上众人站立，英姿飒爽，身姿挺拔，扯开喉咙，军歌嘹亮，一曲曲激动人心，鼓舞士气。

文：毛若恒

商学院紧张的节奏使得我不得不远离音乐的世界，眼中的世界都变得灰暗。正当我内心充满迷惘的时候，“日落西山红霞飞……”一首嘹亮的军歌闯进了我们的学习生活。简单的歌词，乏味的曲调，刚开始我们这支并不专业的合唱团唱的可以说是刺耳，但有一天却突然发现歌声似乎变得越来越整齐有力。团结与凝聚力，纪律与执



文：金瑶瑶

从《战士责任重》到《打靶归来》，从《送你一枚小蛋壳》到《三项纪律八项注意》，我们从磕磕绊绊才能唱完一首歌，到后来几乎随口便能哼唱一曲，同事之间的情谊也随着军歌的熟练而渐渐加深。随着技能训练的增加，我们现在更多地会唱起《打靶归来》，打五笔，打传票，打靶，既形象生动，又让我们在刻苦训练的同时感受收获果实的喜悦。

行力，是它们让歌声变得愈加齐整悦耳。

我们唱的不仅是一首简单的歌曲，不仅是简单的旋律，在其中蕴含的满满都是我们的团结和友谊，甚至还有瑞丰不可磨灭的企业精神！

文：戴超

唱军歌是一种情绪的渲染，是一种精神的凝聚，没有什么比军歌更能显示出那一种积极向上的精神。军训那段时间里，我们学会了唱军歌，习惯了唱军歌，它由最初的走形式成为了一种习惯，从最初的不耐烦变成了自然而然。尽管军歌并不是那么好听，或许是并不符合我们的审美观，但它所传达的并不只是一段音乐，它更是一种象征，六十余位学员的声音汇聚在一起，是团结，是凝聚力，是大家共同的付出，这或许就是军歌的魅力所在。

上课

文：陈剑杨

由于商学院实行的是准军事化管理，所以在上课前会进行小队的团队展示，这让我们明白随时都要以饱满的热情迎接接下来的一切，无论是现在的上课还是以后的工作服务。除此之外，上课的时候手机都不能出现在桌面上，让我们自觉的投入到老师传授的内容中去。课桌的摆放也精心设计过，可以让我们围桌而坐，共同学习，共同进步和提高。同时我们也感受到了授课老师的耐心和热情，因为有些东西对于我们来说都是刚接触的，老师们都是好几遍的重复，直到我们都明白为止，感谢他们兢兢业业耐心的传授。



文：朱夏冰

银行会计、金融基础知识、国际业务知识、存款贷款业务知识、银行安保知识、临柜要求……大量的柜员业务理论知识给我们最大的感觉就是知识量庞大，接受消化知识时间不够。但老师特别为我们考虑，上课不懂的会多次讲解，特别重要的会多次强调。作为我们的前辈，老师经验丰富，在讲解知识的同时，还会举一些实际当中柜员容易在程序上犯错的案例，让我们牢记教训，避免错误。这些案例能够

给我们在未入职前敲响警钟，告诫自己千万仔细，千万谨慎。

模拟银行的操作应该是每位同事都从未接触过的，对于操作的界面软件也是非常的陌生。但老师非常有耐心，每笔业务怎么操作，怎么盖章，盖什么章，哪些留做传票，哪些作为客户回单都解释的非常清楚。在讲解操作过程后，还会实际操作让我们边看边学。最后老师让我们自己操作，指出我们的错误，从而让我们掌握好每个流程。

Step three 03

考试



记得在瑞丰第一次技能测试时，坐在电脑前的我久违的兴奋了起来，体内分泌的肾上腺激素让我心跳加速，久久难以平复。就是这种感觉，激情和青春的碰撞！勤奋努力的学习，全力以赴的考试，最后接受无悔的结果，这是一场酣畅淋漓的考试。这，就是青春的滋味吧！

文：宋霄

直到踏进瑞丰商学院，再一次，我找回了考试的本意，找回了上考场的紧张，出考场的忐忑。

在一座名为“技能考试”的大山下，每天我们都带着共同的目标，那就是 100 组的传票和无数个笔画复杂的汉字。刚开始听到及格标准时大家都懵了。尤其是在老师演示完后，更是觉得前途迷茫。然而考试在即，大家化压力为动力，每天的休息时间、每天的午饭时间、每天的熄灯时间，技能房都有敲击键盘的声音。所以在第一次技能考试中，尽管只有很少一部分及格，但每个

人都不再觉得及格是件遥不可及的事了。每天一点一点的进步让我们看到了自己进步的空间和通过考试的希望，而这就是我们源源不断的动力。我想哪怕我们离开商学院很久之后，我们依然能够记起大家一起不分昼夜打着五笔练着传票的日子，甚至还能对旁人津津乐道这段时光。

文：章潇蕾

在所有的考试中，技能考试给我们留下了最为深刻的记忆。

对中国绝大多数学生来说，在考试这一战场上可谓“几经拼搏，浴血奋战”。进入职场后，本以为有关于考试的记忆将会永远停留在记忆深处，却不想刚踏入瑞丰商学院便迎来了一场始料未及的技能考试。虽然技能考试早已结束，但是我对它仍印象深刻。技能考试主要分为传票、五笔和点钞三大部分，点钞又细分为手工点钞和机器点钞，故此一共四场考试，分两天考完。犹记得第一天考的结果让我“一喜一忧，喜忧相参”。我平稳的渡过了五笔及格线，却扒在了传票的及格线前，唯有“望线兴叹”。第二天的点钞正常发挥，只是看着他人的高分而暗自告诫自己努力。

一直都怀疑考试存在的合理性，直到有一天我看着自己小纸条上记载着自己每天打的最高的传票数字。突然间才惊觉，从最初只能打 90 多个到现在 130 左右，虽然和高手相比仍然相当大的距离，但是自己一直在慢慢地进步。我明白了，考试并不是最终的目的，它只是一种鞭策的手段。有压力才有动力，在考试的驱动下，我们才更有可能付出更多的汗水，更多的精力，才能取得更好的效果。

文：钱艳萍

我们是患难过的小伙伴，一辈子都不会忘记这段同事之情。



巴西世界杯， 足球迷的饕餮盛宴

编者按：巴西世界杯已经离我们而去，但这场足球盛宴带给我们太多的感动、太多的不舍和太多的精彩，输赢只是一个结果，过程才是最重要的，下面就随小编来看看本次世界杯上唯一一支以常规赛不败战绩结束世界杯的优秀球队——荷兰队，虽然它最终未能举起大力神杯，夺得了季军，但它在赛场的表现，却被很多人认为无愧于“无冕之王”的称号。

本刊编辑：嵇伟娜

橙衣军团 永不言败

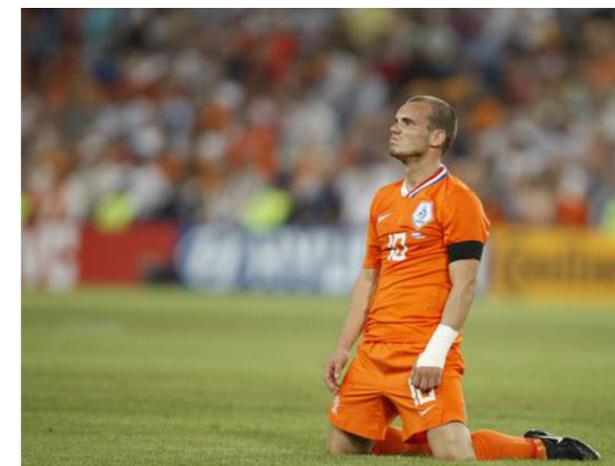
北京时间2014年7月13日凌晨，巴西世界杯季军争夺战在荷兰队与东道主巴西队之间展开，最终荷兰队3:0战胜巴西，为他们这次世界杯之旅画上了一个圆满的句号。

文：平水支行 张忻之

虽然这次荷兰队依然没能捧起大力神杯，但这届世界杯上他们的表现足以让他们的球迷感到骄傲。他们成为第一支以常规赛不败战绩结束世界杯的季军球队，更为可贵的是，他们缔造了史无前例的23名队员全部上场的世界杯纪录，团结，战斗，永不言败，成为这支橙色军团的全新标签。

我称不上是一个真正的足球迷，对足球也没有特别深入的研究，但我却从头到尾、一分不落地看完了这次世界杯的三四名决赛。就是这一场比赛，我被荷兰队深深地感动了，心中对橙色军团产生了无限的敬意。比赛中，我深切地感受到了荷兰队队员们对足球的热爱和对胜利的渴望，但更可贵也更令人感动的是他们在这场比赛中表现出的精诚团结、通力合作、全力以赴的绝佳状态。赛后，主帅范加尔对媒体表示“7场比赛打进15球，仅失4球，惜败于点球决胜，我想我们可以昂着头骄傲地离开，我为我的球员和我的团队感到自豪。”“有时作为一支球队，你需要有战斗到底的精神，今天我们很好地诠释了这种精神，我们夺得了第三名，尽管对手是东道主巴西队。”罗本在采访的时候说，“我真的要赞美我的球队，我为我们的球员感到骄傲，我感觉我的整个人都被掏空了，我们真的尽了全力！我们有非常好的表现，我们曾经距离决赛是那么的近，真的很遗憾，但是我们配得起第三名的称号！”

我们都知道，对于世界杯来说，除了冠军以外的成绩都是让人遗憾的。世界杯之前，荷兰人对大力神杯已



虎视眈眈，四分之一决赛点球胜哥斯达黎加让荷兰队看到了希望，但依旧是点球大战，荷兰惜败于阿根廷。本以为这样的荷兰队会在三四名决赛中失去斗志，草草了结这次世界杯，但就像我们看到的，橙衣战士们竭尽全力地打完了这场被很多人认为是“鸡肋”的比赛，赢得了世界的掌声，他们无愧于“无冕之王”这个称谓。

比赛结束后，荷兰队长范佩西走向看台边，将自己的队长袖标交给了一位身穿荷兰橙色军服的老球迷。这位老球迷叫维特杰斯，已经追随了国家队好多年。上届南非世界杯，维特杰斯就场场不落的观看了荷兰的比赛，也目睹了荷兰在决赛中输给西班牙的一幕。虽然荷兰队从未在世界杯上拿过冠军，但我相信，在这位老球迷心中，这支团结、充满激情、满怀信仰的荷兰队已经是冠军了。

没有最优秀的个人，只有最优秀的团队。足球精神是一种团队精神，球场也正如战场，在激烈的竞争与角逐中，谁也不能确保始终立于不败之地，但在挫折、困难和强大对手面前展现出的昂扬斗志与精神却让人肃然起敬、难以忘怀。巴西世界杯虽然结束了，但足球精神却还在传诵，橙色军团虽然没有捧起大力神杯，但他们还是那样值得我们信任和期待，因为他们始终不低头、不言败！

中秋 寄相思

天上一轮才捧出
人间万姓仰头看

中秋节又称月夕、秋节、仲秋节、八月节、八月会、追月节、玩月节、拜月节、女儿节或团圆节，是流行于中国众多民族与东亚诸国中的传统文化节日。中秋节始于唐朝初年，盛行于宋朝，至明清时，已与元旦齐名，成为中国的主要节日之一。2006年5月20日，该节日经国务院批准列入第一批国家级非物质文化遗产名录。

本刊编辑：潘璐越

小时候，院子里石桌上，一盘月饼一壶茶，一叠瓜子一篮瓜，一家老小齐圈坐，大人坐着聊天嬉笑，小孩围着老人听故事。

回忆里这抹中秋节的印象，每每想起，总是那样的温暖与深刻，让人甚是怀念。不过，现代化与城市化显然在逐渐消解这种古老的认知，即使当代社会生活中，中秋仍然是中国人最重要的节日之一，“拜月、赏月、团圆庆贺”这些传统中秋节习俗的核心依然有着符合民众生活需要的现实意义，但在科技的日新月异下，天文知识已令月宫神话失去吸引力，五彩霓虹灯使月光相形见绌，丰衣足食使月饼不再令人垂涎，即时通讯也让天涯成为咫尺。

记得外婆曾说过，绍兴人其实非常重视中秋节，特别

是农村，那时候每到中秋，家家户户都要请“月亮婆婆”祈福祝愿，每户人家都要买月饼。那时的月饼大多是“蟹壳”的，就是用火干烤，很便宜，当然也有豆沙馅的，用油烘烤制成。而请“月亮婆婆”最重要的是祭月，就是家家户户把月饼和水果、老南瓜等物品放在四仙桌上，在天井里祭拜月亮婆婆，祭拜完了，大人会迅速抱起老南瓜，藏到男主人的棉被里面，直要到第二天早上才会被拿出来吃掉。因为传说吴刚锯下来的“月华”很容易跑掉，而老南瓜能留住“月华”，把老南瓜藏到棉被里面，就是希望把“月华”留住，它能给一家人带来好运气。请完“月亮婆婆”后，一家人便都围坐在四仙桌旁，把月饼切开，吃着月饼赏月。你可以想象，中秋夜，人们沐浴同一轮月光，共享象征团圆的月饼，品尝新收获的瓜果，分享亲情与友情，这是多么重要的精神需要，多么美好的情景。

如今，“拜月亮婆婆”的风俗已渐渐远离人们的视线。不过，月饼作为吉祥、团圆的象征，寄托着人们的美好愿望，因而中秋赏月，家人欢聚，分享月饼，亲友之间亦以互赠月饼等来寄托相思的习俗也一直延续至今。而对于中国人来说，每年一度的中秋佳节仍是不可或缺的精神洗礼。据说，绍兴的一些文人过中秋比普通入更浪漫，他们会登上府山、塔山，对月当歌；也有一些文人会泛舟镜湖，在湖中吟诗赏月。只不过，这些都只是听说罢了。但人月两圆的意境，自古就是中国人特别追求的美好人伦境界。圆润澄澈的中秋明月，给人一种精神暗示，以天上的圆月来促进人事的团圆、和谐、吉祥和平安。

月有阴晴圆缺，节日的演化也此消彼长，但是相信，对于“人长久、共婵娟、家团圆”的追求，是所有人心永恒的梦想。

月到中秋分外明，水乡绍兴的桨声水月定会格外迷人。中秋了，皓月当空，携三口之家或四世同堂，用相机、手机记录水乡独特的月色景观，放荷灯寄托美好的心愿，在游船上，听着摇橹声，品着芳香的绍兴黄酒，吃着月饼，欣赏着水乡特有的赏月意境，定会让你如痴如醉。相信，碧波粼粼的绍兴环城河上，一家人坐着游船欣赏着月光、桨声、水中倒影，那定是一幅如梦似幻的幸福美景。





《百年瑞丰》杂志
“微拍世界”栏目官方微信



中文名: 微瑞丰
英文名: weruifeng

用手机

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）



毕加索说过：这个世界只有一种人能真正画画，那就是孩子。



表姐带着女儿来我家，小家伙硬是缠着我，于是乎抱她坐在腿上，找了一棵树乘凉，随便用手机自拍逗她玩，小家伙还真给面子，摆了这么一个可爱的造型。





据说，单反穷三代，摄影毁一生。知道真相的我眼泪流下来！

这么热的天还要出去，我也是蛮拼的嘛。



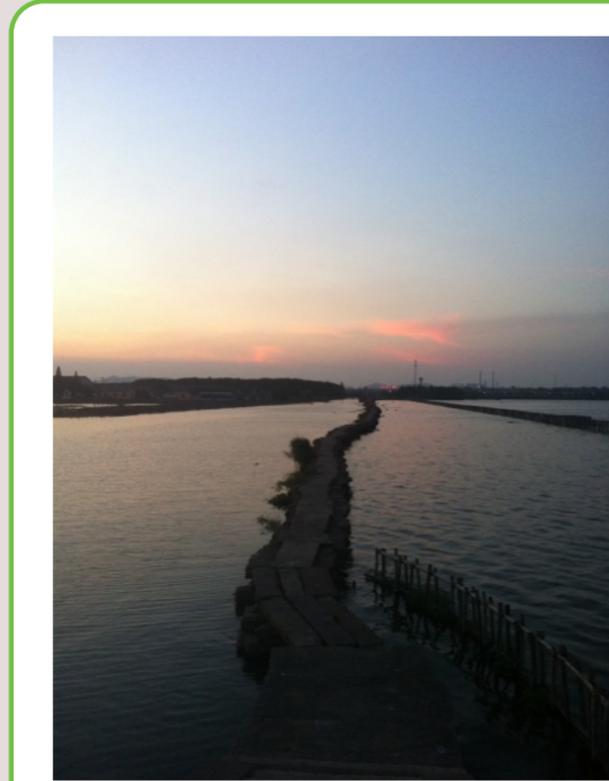
去雁荡山，发现果然山清水秀，地貌奇特。从大龙湫出来的路上，偶然看见一棵树上错落有致的生长着一排菌菇，甚是可爱，就随手拍了一张。



这妖风，莫不是二师兄打此路过？



炎热的盛夏，让人心烦气躁，好在我们还有娇艳欲滴的盛夏果实。新技能，小伙伴们赶紧学起来。



夕阳西下，断肠人在天涯。



活动就要开始了，我很忐忑，也很期待。



萌叔藏不住的少女心，猜猜这是谁的手？



远离都市，空气纯净，
让我静下心来想一想



风吹草动现牛羊，行走在草原上，让人不由自主怀有了一颗圣洁的心。这片只可意会不可言传的美景，美得我手机都快拿不住了。



瑞丰WiFi已覆盖 免费无线上网

瑞丰互联网WiFi用户操作说明

- 1 选择WIFI网络“iborf”
- 2 打开手机或电脑浏览器任意网页，自动跳至登录界面
- 3 输入手机号码，点击“获取验证码”
- 4 输入验证码、姓名，并点击“登录”即可

瑞丰微信银行查询缴费真轻松



瑞丰银行电子银行



浙江农信信用卡



苹果手机客户端



安卓手机客户端

扫一扫下载手机银行客户端

- 1 扫描二维码下载客户端（可用微信、淘宝、查一查等软件扫描）
- 2 关注微信“瑞丰卡”或“borfcard”了解如何安装手机银行客户端
- 3 非智能手机客户请登陆wap.zj96596.com体验手机银行