

沟通瑞丰人  
服务合伙人  
连接社会人

# 目 录

CONTENT

06 | 《百年瑞丰》总第65期  
2020年12月出版

编印单位：浙江绍兴瑞丰农村商业银行股份有限公司  
印刷单位：杭州高腾印务有限公司

《百年瑞丰》编辑委员会

主任：严国利  
主编：李 菲  
编辑：陈 鱼 王 樑 施斌杰  
贺俊杰 王 强 吕 俊  
毛若恒 韩晨恺

投稿邮箱：bainianruifeng@163.com

## 刊首语

## 瑞丰视点 FOCUS 01-14

- 省农信联社副主任林梅凤赴瑞丰银行调研
- 人民银行绍兴市中心支行行长孔祖根一行赴兰亭考察
- 市人大常委会副主任王水君赴瑞丰银行调研
- 柯桥区委常委、统战部部长王静静赴瑞丰银行调研
- 数据分析大赛：数据驱动转型助力发展共赢
- 创新党建联盟新模式 构建基层治理新格局
- 瑞丰银行启动旺季攻坚暨劳动竞赛动员大会

## 瑞丰模式 MODEL 15-20

- “银政联盟”促服务，助企惠民显成效

## 特约评论 COMMENTS 21-28

- “十四五”期间瑞丰银行数字化转型发展思路
- 农商行在“十四五”规划开局之年的发展路径
- 脚踏实地，打造地方特色的数字化零售银行

## 瑞丰联播 NEWS 29-40

- 行内联播
- 行外消息

## 瑞丰党建 PARTY BUILDING 41-43

- 瑞丰银行助推“红色互动”共筑党建联盟

## 瑞丰研究 RESEARCH 45-52

- 数字货币对农商行的影响及其应对措施
- 全球央行：数字货币“求快”还是“做对”

## 瑞丰责任 DUTY 53-58

- 瑞丰银行深化“法治规范年”建设
- 合规—百年老店最大的智慧
- 合规略见

## 瑞丰人 LIFE 59-76

- 老瑞丰人的邻家好故事
- 那些年，我们一起经历的年终结算
- 洗衣房、蛋糕房统统开业啦！
- 写给2021年的自己
- 秋冬好物推荐

# 刊首语

PROLOGUE

## 2021新年献词：我和你，在一起

党委书记、董事长 章伟东

这是新的一年，也是新的一年，还是“十四五”的开局，祝福你新年快乐！

没有一个冬天不可逾越，没有一个春天不会来临。在新冠肺炎疫情的阴影里，我们在一个百年未见的世界大变局中逆风破浪，你是否唏嘘感慨，这一年亦步亦趋，走得不容易。

好在风月同天，我和你，在一起。

抗击疫情，我和你，在一起。我们牵头发出柯桥区金融业学会“众志成城 共克时艰”抗疫倡议强音，向区慈善总会定向捐献100万元善款，驰援抗疫前线。30个党支部、900名党员挺在一线，2000名瑞丰人带着金融服务“十二条”，与柯桥同风雨，共战疫。

复工复产，我和你，在一起。我们急社会之所急、解社会之所需，贯彻落实各级党委政府、监管部门决策部署，打出复工复产“组合拳”，精准服务“六稳”“六保”大局。我们16天发放37亿支小再贷款，全年发放逾110亿再贷款，“应贷尽贷”服务小微，展现出了勇担当的“铁肩膀”。

我们在融入社会治理的进程里，和你在一起。我们时刻不忘“共治共建共享”，始终做到“最实最亲最近”，坚持改革创新发展理念、履行为民担当，推动“银政联盟1+N”向党建联盟、银社联盟、银商联盟“全联盟”拓展，全面融入社会治理新格局。实现从“社区服务者”向“社区治理者”、从“银行宣传者”向“品牌影响者”、从“金融支持者”向“生态建设者”的蝶变。

我们在推动人人可贷的跨步里，和你在一起。我们坚守服务“三农”初心，深耕区域本土，用脚丈量1000平方公里热土，叩开

14万农户心门，全面推广“免担保、纯信用、广覆盖、低门槛”农户小额普惠服务，推动柯桥区农村实现“人人可贷”，以“足额、便捷、便宜”的全方位普惠金融服务展现俯首甘为孺子牛的“店小二”作风。

新的一年，我们和你一起对抗世界的不确定，穿透迷雾见一个月明风清。我们要以坚守定位的确定性、坚定服务的确定性、坚持发展的确定性去对抗世界的不确定。我们要打造最坚强的金融铠甲，我们要拉最难耕的犁，我们要做最忠诚的百姓银行，提升判断力、领悟力和执行力，在构建新发展格局中争做“重要窗口”建设金融标兵。

新的一年，我们和你一起按下复苏的加速键，大地春雷唱一个海晏河清。我们要胸怀“中华民族伟大复兴的战略全局”和“世界百年未有之大变局”这两个大局，助力柯桥融入“两个一体化”，实现“十强区”争先进位。我们要以把银行自身发展好、区域经济服务好、社会责任履行好的“三好理念”引领一乡一城一市“三大模式”做深做实，擦亮发展的金名片，为建党100周年献礼。

我是瑞丰银行，祝福你，祝福你的期许和未来，祝福你春风得意！

祝福新时代，祝福新发展，祝你新年好！

我是瑞丰银行，我和你，在一起！



## 2020年度瑞丰银行10大金句

- 坚守新零售转型，推进“两转两强两治”，赋能一乡一城一市“三大模式”
- 非常时刻 非常担当 非常作为
- 人才是最宝贵的财富，年轻人才是一流瑞丰的基石，更是可持续发展的未来，要铺一条公平透明跑道 让年轻人才竞相奔涌
- 团结出干部、团结出力量、团结出业绩
- 牢固树立“店小二”服务理念，跟进服务好一批“头部企业家”，陪伴服务一批“新生企业家”，引领服务一批“未来企业家”
- 学思王理事长讲话“三句箴言”，践悟青年干部成长“五对辩证”，提升基层干事创业“十项武功”
- 争做“重要窗口”建设的“金融标兵”
- 我们要不忘初心、保持静心、和合同心，把银行自身发展好、区域经济服务好、社会责任履行好
- 打响“开门红”第一枪 奋进“十四五”新征程

# 瑞丰视点

Focus

01

省农信联社副主任林梅凤  
赴瑞丰银行调研

02

人民银行绍兴市中心支行  
行长孔祖根一行赴兰亭考察

03

市人大常委会副主任王水君  
赴瑞丰银行调研

04

柯桥区委常委、统战部部长王静静  
赴瑞丰银行调研

05

数据分析大赛:数据驱动转型  
助力发展共赢

06

创新党建联盟新模式  
构建基层治理新格局

07

瑞丰银行启动旺季攻坚  
暨劳动竞赛动员大会

# 03

## 视点

瑞丰

### 林梅凤调研瑞丰银行： 紧扣“数字化 智能化 综合化”驱动转型发展

11月18日上午，省农信联社副主任林梅凤赴瑞丰银行调研，并召开座谈会听取有关情况汇报。林梅凤强调，瑞丰银行要在现有取得较好成绩基础上，进一步聚焦创新转型，加大零售数字化、网点智能化、队伍综合化转型力度，推进以人为核心的全方位普惠金融做深做实。省农信联社首席信息官周黎明，省农信联社绍兴办事处主任俞俊海，瑞丰银行党委书记、董事长章伟东等全体班子成员参加座谈。

瑞丰银行党委书记、董事长章伟东专题汇报今年以来工作及明年工作思路。他说，面对史无前例的外部困境，瑞丰银行把业务着力点放在服务区域经济上，把客户着力点放在“银政联盟”上，把服务着力点放在数字化转型上，把经营着力点放在风险防控上，把管理着力点放在效能建设上，经营管理实现稳中有进，为创造更好业绩奠定了坚实基础。瑞丰银行将紧扣“两转两强两治”目标，辩证思考速度与效率、本土与本分、管理与治理等现实挑战，深耕本土、深化模式、深挖效能，提升服务、效益和品牌，向着“重要窗口”“一流瑞丰”奋力向前。

林梅凤听取汇报后充分肯定瑞丰银行今年以来取得业绩，他说，瑞丰银行在今年外部环境不利形势下，存贷款保持平稳增长，各项经营指标良好，支持实体成效明显，资产结构进一步优化，体现了责任意识和担当意识，彰显了争先进位能力水平。

林梅凤听取瑞丰银行科技支撑等需求，现场研商解决办法，并就做好下步工作提出三点要求。**一要加快数字化转型**。着力做好协同、联动、提升文章，确保省农信联社强大的支撑体系落地，起好保障作用，以数字化驱动零售转型取得最大成效。**二要加快网点智能化转型**。发挥省农信联社系统支撑作用，推动线上与下结合，实现“1+1>2”的效果；要积极主动推进各项试点，并围绕试点提出合理化建议，提升系统应用成效；要探索差异化配置，提升智能化网点成效，结合长期以来积淀的转型经验，持续深化模式建设。**三要加快队伍综合化转型**。树立专业精神，培养专业人才，提升专业素养，推动队伍建设从“人脉型”向“专家型”进化，特别要强化年轻干部基层锻炼履历，提升干部员工的队伍的综合化能力。



## 人民银行绍兴市中心支行 行长孔祖根一行赴兰亭考察

日前，人民银行绍兴市中心支行行长孔祖根一行赴兰亭街道调研考察，瑞丰银行党委书记、董事长章伟东陪同调研。

孔祖根一行首先来到人民银行结对村——里木栅村，在村支书的陪同下参观村史馆。随后来到贫困户村民王彩英家中，为她送去生活物资和慰问金，并实地参观拟上市优质企业——浙江西大门新材料股份有限公司。

调研中，孔祖根召开金融支持乡村振兴工作座谈会。与会的种粮大户、中小企业代表畅所欲言，对瑞丰银行支农支小工作给予高度评价。兰亭支行负责人和客户经理就代表提出的疑问一一作出解答，为种粮大户重点解读我行“浙里担”惠农系列产

品，真正让农户没有后顾之忧；为周转困难的经营户提出“续贷通”和“无还本续贷”等贷款方案；为找不到合适的保证人的中小企业对接“双保应急贷”产品，并为其分析贷款利息优惠和费率之间的博弈。其中浙江西大门新材料股份有限公司的主营业务涉及各类面料的生产加工和出口，支行公司客户经理也与该公司负责人跟进我行助力外贸企业的出口融资等业务。

服务“三农”，永远在路上。我行将牢记嘱托，进一步优化服务，牢固树立“店小二”服务理念，凝心聚力、深耕细作，为区域经济发展贡献瑞丰力量，努力实现新年精彩开局。



## 市人大常委会副主任王水君来行调研： 建设普惠金融服务百姓民生

11月4日上午，市人大常委会副主任王水君专题调研瑞丰银行，了解经营管理情况，就推进项目建设等征求意见建议。王水君强调，瑞丰银行要发挥规模优势，加快重点项目建设，创造更好发展业绩，为绍兴经济社会发展作出更大贡献。副市长（主持工作）张向荣，副市长俞广敏、严国利等陪同调研。

王水君实地踏看了瑞丰银行总行营业部一楼的“银政联盟1+N”改革示范区，对我行在深化“最多跑一次”改革等方面取得成效表示充分肯定。在随后召开的座谈会上，张向荣介绍了瑞丰银行历史沿革、经营业绩、队伍建设及重点项目推进等情况，并结合工作实际，就加快项目建设、更好服务社区等方面提出工作



思路。

王水君在听取汇报后指出，瑞丰银行这几年发展得非常好，而且始终坚持支农支小定位不变，把“小银行办到大银行办不到的事”落到实处，经营规模突破千亿大关，普惠金融深入人心，银政联盟全省标杆，改革创新走在前列，成为浙江农信上市试点银行，赢得社会各界赞誉。

王水君强调，瑞丰银行要加快项目建设，创造更好发展业绩，尤其要深入推进融入社区治理工作，更好服务百姓民生，为绍兴经济社会发展作出更大贡献。

## 王静静调研瑞丰银行： 做好“联”字文章 写好“惠”字新篇

10月30日上午，柯桥区委常委、统战部部长王静静走访调研瑞丰银行。王静静强调，瑞丰银行是刚刚当选的区工商联副主席单位，要在此前做出突出业绩基础上，更好服务中心大局，助力民营经济建设，推动普惠金融发展，为柯桥区经济社会作出更大贡献。区工商联（总商会）主席、总商会会长陈瑾，瑞丰银行党委书记、董事长章伟东等陪同调研。

章伟东简要汇报瑞丰银行近年所做工作。他说，瑞丰银行坚持“三好理念”，把银行自身发展好、区域经济服务好、社会责任履行好。今年以来，坚决贯彻落实区委区政府部署，把服务实体经济放在头等重要位置，在“战疫”期间加快信贷投入，创下了信贷投放新高。同时大力推进普惠金融建设，努力践行社会责任，起好标杆示范作用。工商联作为促进民营经济发展的重要组织，瑞丰银行作为副会长单位，将充分发挥自身优势，通过会员联盟、资源联动、活动联办等，作出更大贡献。

王静静指出，柯桥区工商联（总商会）第一次会员代表大会上，章伟东董事长当选区工商联副主席（副会长），是全区金融业

唯一代表，这足以证明瑞丰银行在柯桥区经济社会特别是民营经济发展中的重要作用和地位。**一是自身发展好**。这几年，瑞丰银行业务持续稳健增长，经营管理走在前列，持续创造特色模式，做到了精准施策、做优服务，赢得百姓交口称赞和行业内外一致认可，为服务区域经济奠定了扎实基础。**二是服务中心好**。今年是复杂之年、挑战之年，瑞丰银行紧紧围绕服务民营企业和实体经济这一中心工作，加大信贷投放，出台帮扶措施，做出了实实在在的贡献。**三是社会形象好**。瑞丰银行积极参与社会公益活动，助困、助村、助学行动成绩斐然，今年又在乡村书舍、好人基金等方面做出新贡献，起到了标杆银行的带头作用。

王静静强调，区工商联是一个大组织，也是一个好平台，在服务中心、服务企业、服务群众等方面大有可为。希望瑞丰银行发挥金融职能，服务好民营经济，参与好社区治理，练就好过硬作风，在奋力打造“重要窗口”中拿出更实举措，为开创我区民营经济和工商联工作新局面作出更大贡献。



## 数据分析大赛： 数据驱动转型助力发展共赢



12月10日下午，瑞丰银行数据分析大赛决赛在三楼一号会议室拉开帷幕，这是继数据分析与应用创新大赛后，瑞丰银行第二次举办数据应用比赛。党委书记、董事长章伟东强调，今年瑞丰银行紧紧围绕“两转两强两治”六字方针，着力推进大零售转型和数字化转型。尤其是在数字化转型方面，持续营造转型氛围，不断培育创新机制，积极促进数字人才培养，转型成效明显。全行上下要以良好开局为基础，顽强拼搏，锐意进取，开拓创新，有力走出一条鲜明特色的数字化转型之路。行领导张向荣、俞广敏、潘金波、严国利、宁怡然，调研员方云海，行专家吴光伟、郭利根、王国良，省农信联社及三方公司特邀嘉宾出席并担任大赛评委。

25支队伍，历时近3个月对课题反复推敲，多轮迭代，最终12支队伍进入决赛。决赛现场，小组成员对存款业务发展问题，信用卡综合业务，代发工资客群营销方案等深入剖析，全程高燃。经过激烈角逐，最终由数字人才培育项目第4组的课题《小微企业客群价值提升可行性分析》获得一等奖。



### 章伟东对下一阶段数字化转型工作提出要求

#### 一、从拥有数据到挖掘价值转变

银行具有通过信息化提升业务效率的内生需求和天然优势，要充分利用外部数据提高数据的综合性，通过数据驱动业务发展。

#### 二、从注重系统到融入业务转变

强化本行与省农信联社的系统融合，提高自身创新探索能力，增加“微应用”开发，建立敏捷化的工作机制，提升系统建设对业务发展的支撑力量。

#### 三、从专业型人才到数字人才转变

数字人才不仅需要专业型人才，更需要精通业务和科技的复合型人才，当务之急要做好组织和人才的突围，捕捉数字化带来的商业机遇。

副行长（主持工作）张向荣主持大赛。他指出，实现全面数字化转型，是现在商业银行的必有之路。全行上下要以本次数据分析大赛为契机，在全行进一步营造信数据、看数据、懂数据、用数据的良好氛围。同时坚持问题导向，摆脱惯性思维，大胆分析、大胆论证，通过数据破解业务难题，寻找新的业务增长点。





## 创新党建联盟新模式 构建基层治理新格局

为进一步提升基层党建工作水平,深化“银政联盟1+N”模式内涵,12月21日,瑞丰银行党委与柯岩街道党工委联合召开“银政党建联盟助力基层治理现代化”座谈会,共

同探讨构建多元主体参与社区治理和服务的基层治理新路径。银政双方班子成员,相关行政村负责人等参加座谈会。

座谈会上,柯岩街道党工委副书记祝明华及瑞丰银行副校长(张向荣),围绕政银融入社区治理新体系建设需求,阐述了双方的合作意向。双方明确,将按照共建共享、双向服务、服务群众、融入治理、打造标杆的原则,大力探索双方在组织共建、人才共育、平台共建、公益共践、难题共解、文明共树等方面的可行路径。

瑞丰银行党委书记、董事长章伟东介绍了瑞丰银行实践“银政联盟1+N模式”,创新党建+金融工作,加快融入社区治理取得成效。他说,值此时点开展银政党建联盟融入社会治理议题讨论,正逢其时。这么多年来,柯桥这片热土养育和回馈瑞丰人,瑞丰人始终铭记感恩这份信任支持。提升行域治理、融入社会治理,这是瑞丰发展的本源,也是我们新发展理念的深化,顺应打

造基层治理新格局、新要求。我们将始终坚持把银行自身发展好、区域经济服务好、社会责任履行好,发展好社区、服务好社区,融入好社区,为柯桥之治贡献瑞丰力量。

柯岩街道党委书记黄宇峰指出,柯岩街道作为柯桥区“基层治理四平台”建设的试点街道,围绕基层治理“一中心、四平台”建设重点,集信息集成中心、协调处置中心、综合指挥中心于一体,打造街道基层治理的“智慧大脑”。瑞丰银行作为区域内实力最强、科技含量最高的金融机构,第一时间将融入社区治理作为全行重点工作,站位高、立意深、眼光远、举措实。希望双方能加大合作力度,发挥各自优势特点,着力提升基层党组织的社区治理能力,合力探索更可持续的社区治理新路径。

双方还就具体合作事宜展开了研讨。



## 瑞丰银行启动旺季攻坚暨劳动竞赛动员大会 春雷行动 灸领2021

12月17日晚，“春雷行动 灸领2021”旺季攻坚暨劳动竞赛动员大会在瑞丰大厦三楼一号会议隆重召开。

瑞丰银行党委书记、董事长章伟东强调，这是后疫情的“开门红”，是“十四五”的“开门红”，是新十年的“开门红”。我们有定力、有合力、有功力。我们列阵在前，整装待发，众志成城。提出三点要求：要正视形势、把握主动，抢抓市场机遇；要紧盯目标、开足马力，营造良好氛围；要强化机制、升级服务，落实各项举措。



瑞丰银行党委书记、董事长章伟东讲话



省农信联社绍兴办事处副主任郑建飞讲话



副行长(主持工作)张向荣宣导“开门红”攻坚战方案



副行长秦晓君宣导劳动竞赛方案

## 战旗猎猎 立状出征 目标既定 使命必达



飞龙战区

战队口号：飞龙飞龙 一飞冲天 开门谁红 还看飞龙！



雄鹰战区

战队口号：傲气雄鹰，谁与争锋，雄霸天下，飞鹰独霸，雄鹰战区，必胜！必胜！必胜！



猎豹战区

战队口号：开门红，猎豹战队，已蓄势待发！一群人、一条心、一起干、一定赢！



麒麟战区

战队口号：兰亭若市开门红，漓争上游日日红，柯敌制胜一片红，福摇直上必定红，麒麟战区一定红！



猛虎战区

战队口号：2021开门红，火力全开，共创辉煌！



黑鲨战区

战队口号：聚“鲨”成塔，齐头并进，开门一定红红红！

# 瑞丰模式

Model

01

“银政联盟”促服务，  
助企惠民显成效



模式

# 17 模式瑞丰

## “银政联盟”促服务，助企惠民显成效

“银政联盟1+N”模式，是绍兴市柯桥区顺应省委省政府“最多跑一次”改革大趋势，推动多元主体助企惠民融入社会治理的创新举措。“1”即1家银行（瑞丰银行），“N”多个党政部门，“+”有两层含义，一是“金融服务+政务服务”，主要借助农商银行基层网点多、覆盖面广特点，比如瑞丰银行有26家支行、105家网点、402家便民金融服务点，天然拥有服务小微企业和“三农”发展、承接政务服务优势；二是“数据+”，“数字化转型”是“数字浙江”的题中之义，通过“+数据”“数据+”，实现业务协同、服务下沉的“乘数效应”。

2019年7月3日，（时任浙江省省长）现任省委书记专

### 一、“银政联盟1+N”模式创新特色

#### (一) “线上+线下”，实现“点对点”办理

瑞丰银行作为柯桥区网点最多的总部银行，发挥自身优势，通过银行试点、园区驻点、市场定点等方式，把相关政务服务前移到网点，并通过网点放大服务效益，以瑞丰银行“百园工程”为例。**一是线下驻点**。2019年瑞丰银行全面摸排了辖区263家小微企业园，并在其中100家小微企业园内设立“小微企业服务工作站”，我们称之为“百园工程”。每个工作站配备1名客户经理，实行网格化、移动化、专业化服务，填补了小微园区没有专享金融服务的空白，共为1800余家小微企业实现“点对点”服务。**二是数据跑腿**。小微企业多数没有抵押资产，瑞丰银行与区经信局和区大数据局管理中心签订战略合作协议，入库数据130余万条，可供查询数量达到千万级，构建园区大脑，推进信用贷款，简化贷款审批流程，企业即使没有资产抵押，我们也能判断他的信用情况，足不出园实现当天申贷、当天审贷、当天放贷。**三是技术迭代**。一是设立“企业信用库”，将测评模型标准化、实行入库管理动态化；二是“三分三看三重”技术操作模式，三分，就是分行业、分等级、分地域；三看，就是看流水、看车间、看三费；三重，就是重信用、重合作、重口碑，突破银行传统以抵押为主的贷款准入模式，更关注企业的软信息。今年疫情期间，瑞丰银行16天时间发放36.77亿支小再贷款，总量突破了110亿，创造了全省最高纪录，占到柯桥区支小再贷款发放额度的90%以上，被省政府列为疫情期间有突出贡献企业之一，专题向中国证监会作推荐。

#### (二) “服务+治理”，实现“面对面”办理

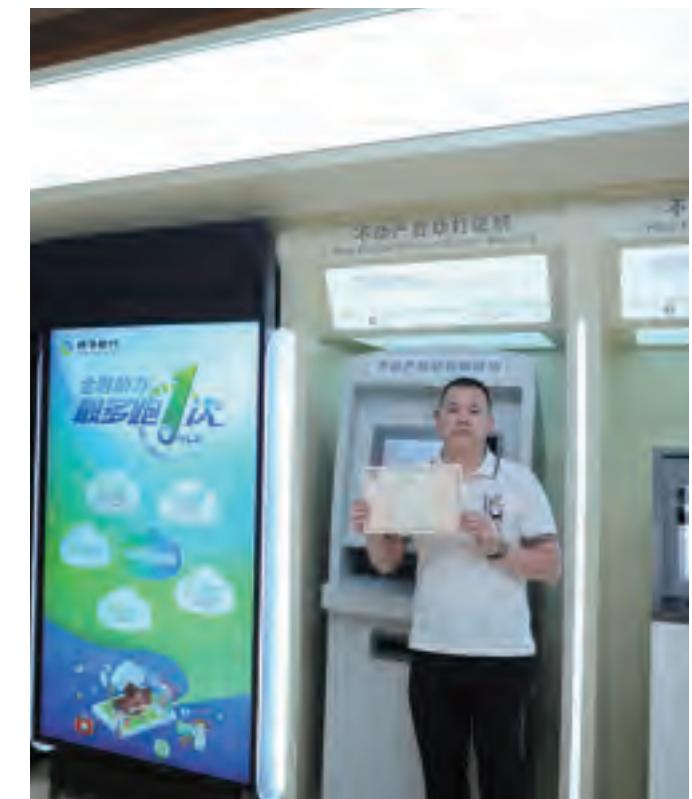
题调研瑞丰银行，实地踏看“改革试验区”后，称赞“小银行办到了大银行办不到的事”。2019年9月3日，省委改革办《浙里改》（领跑者）专题刊登《柯桥区“银政联盟1+N”模式，实现金融服务和政务服务“一揽子”办理》，信息还被国办专刊引用，为我省改革创新提供典型案例。

2020年，“银政联盟1+N”合作单位持续扩大，合作内涵不断深化，如今，N已经扩充至41，成功搭建起了银政、银村、银企、银商共建联盟体系，并向“党建联盟”延伸，顺应数字化治理趋势，赋能“未来社区”建设，把“银政联盟1+N”模式做成了融入社会治理的标杆工程。

#### (三) “数据+场景”，实现“全天候”办理

**一是“窗口场景化”**。与市场监管局、公安分局、税务局、人力社保局、公积金中心等部门合作，打通数据壁垒，接入相关实时数据，设立“7×24小时”自助服务区，实现工商注册、银行开户、纳税申报、发票代开代售等业务。**二是“生活移动化”**。比如我们在为群众提供“美好生活”方面，我们创设了“五朵云”，即“社保云、医疗云、校园云、市政云、社区云”，实现便民服务掌上办，这“五朵云”逐步形成了一个老百姓的“生活

圈”，带来了线上生活的新体验。比如“社区金融云”方面，与7个社区51个小区实现合作，为社区居民提供快捷报修、物业缴费、小区公告、活动报名、邻里圈等8大社区服务基础功能，以及电子出入码、电子健康码等功能。**三是“延时服务常态化”**。我们开通绍兴市唯一的金融服务“夜窗口”，设立“最晚”党员服务岗，将营业时间延长至晚上8点，专为白天工作而没有时间办理业务的群众提供晚点延时服务。



瑞丰银行将服务融入社会治理，一方面将服务区域分成农村社区、城市社区、市场集群三类，探索社区服务差异化之路，我们称之为“一乡一城一市”模式；另外一方面，面对面提供大量的非金融和公益服务，实现了政务、金融、公益活动“面对面”“不出村”。**一是“金融+非金融”，帮助老百姓代办代缴**。瑞丰银行与人力社保局、医保分局、教育体育局、法院、水务等多家单位合作，依托402个乡村金融便民服务网点及1500余名驻村金融服务员，可免费为村民代办社保、医保、公积金等60余项服务。**二是“信用+信贷”，创优乡村信用环境**。信用环境建设是融入社区治理的重要一环，为了让“信用沙漠”变成“信用绿洲”，瑞丰银行与区委组织部、文明办、统战部、团委、退役军人事务局等部门联手打造农村“道德联盟”，推出乡贤卡、道德文明贷、党员先锋贷、志愿贷、拥军贷等优惠金融服务，把道德荣誉转化为信用资产，让“有德者有得”，营造文明乡风。**三是“授信+用信”，全面深化普惠金融**。8月，瑞丰银行联合柯桥区农业农村局在福全街道召开柯桥区农户小额普惠贷款推进会，1家银行与区、镇（街）、村三级合作联动，以“应贷尽贷、人人可贷”为目标，在全区推进“免担保、纯信用、广覆盖、低门槛”的小额普惠贷款服务，通过无感授信、有感反馈，一次不跑银行即可获得贷款，逐步实现辖内居民“人人可贷”。目前，全区328个村（居）已经全面推进农户小额普惠贷款工作，实现农户小额普惠贷款“双百目标”：即行政村服务覆盖率100%、可授信农户服务覆盖率100%，授信、授信农户14.15万户，金额313.87亿元。

## 二、“银政联盟1+N”模式不断深化

### (一) “全覆盖”拓展合作深度

“银政联盟1+N”模式运行近两年来,无论是从合作广度还是合作深度都得到了很大提升。一方面,合作局办从最初的9家拓展至41家。另一方面,将银政联盟延伸至党建联盟、银社联盟、银商联盟。先后与柯桥区委组织部(区委两新工委)联合主办“红色互动532工程”助力“六稳”“六保”主题活动,与柯桥区委老干部局联合举办“银社同心 银商同力 银龄同盟”主题党建活动,整合各方资源力量,建设“三大党建联盟”,搭建完善的社区公益活动体系,累计开展社区活动2550场,覆盖315个社区、学校、市场及其他企事业单位,活动总参加人数已达89285人次。

### (二) “数字化”延伸合作渠道

顺应数字化转型趋势,将

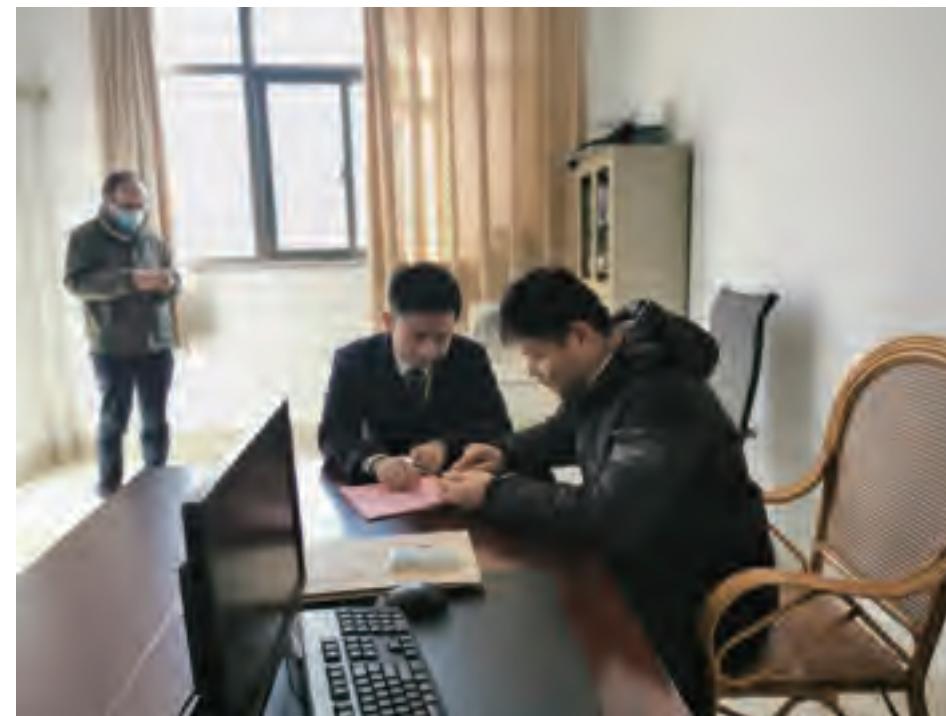
合作渠道从线下到线上转移,从“窗口服务”向“数据跑腿”转变。比如,针对外贸企业,依托电子口岸,融合税务、海关多维度信息,以货物出口、企业结关场景为授信介入起点,利用数据分析建模,成立建模实验室,构建线上贷款授信模型,重点开发“税易贷”“小微易贷”“关贸E贷”“出口退税融E贷”等一揽子创新产品,精准破解小微企业融资难题。

**(三) “立体化”提升服务效能。**改变以往银行或政府单向融入社区治理,唱“独角戏”的模式,打造以数据共享、融入场景、构建跨界生态为主要标志的开放银行,实现银政双方间的资源共享、场景金融及金融服务和政务服务的快速迭代创新,提升“综合式”“立体式”服务水平。

## 三、“银政联盟1+N”模式创新启示

**一是创新思维是落脚点。**纵观“银政联盟1+N”的改革实践,处处坚持问题导向、需求导向,始终紧紧围绕解决实际问题去做、去探索、去突破,扎扎实实为百姓办实事、办好事。如围绕农村集体“三资”去现金化改革,在全区各村居推广“三资系统”应用,将村级账务多级审核和银行支付直连,实现村级账务支出的一站式、线上化。**二是惠民理念是出发点。**我们聚焦“服务社区、便利群众”,打造“瑞丰邻家”服务品牌,积极主动借鉴政府理念,依靠银政合力推动效能建设,把自身融入社

区治理体系。**三是标杆意识是关键点。**我们作为连续三届获评全国农商银行的“标杆银行”,始终把“领跑”当作是份内事情,对标先进,取长补短、主动作为,争做行业典范。**四是改革动力是突破点。**深化推进“银政联盟1+N”模式提升基层便民服务水平,是一项重要的民生实事,也是全面深化改革的重要任务。只有多方联动、多点突破、蹄疾步稳、纵深推进,才能突破一些过去认为不可能突破的关口,解决许多曾经认为解决不了的困难。



# 特约评论

Comment

01

“十四五”期间瑞丰银行  
数字化转型发展思路

02

农商行在“十四五”规划  
开局之年的发展路径

03

脚踏实地，打造地方  
特色的数字化零售银行



评论

# 23

## 评论

### 特约

## “十四五”期间瑞丰银行数字化转型发展思路

瑞丰银行董秘兼金融科技部总经理 吴光伟

在数字经济的大趋势下，省农信联社提出了以数字化转型，大零售转型为载体，打造“以人为核心的全方位普惠金融”体系的发展战略。各家行社积极响应，转型重点从初期的丰收联盟为代表的电子渠道和浙里贷等线上业务不断向纵深推进，已经延伸和拓展至战略规划、组织架构、营销策略、产品设计、风控模式、运营机制、人才培育和IT系统等全方位内容。

2020年新冠疫情可以看作对银行数字化转型的实战检验，部分行社数字贷款增长迅速，快速推出多种线上产品和服务，体现了数字化转型带来的核心竞争力提升。瑞丰银行在数字化试点单位的身份之下，推动了e签宝线上签约，信用库白名单，闭环营销，小额普惠，数字风控，数字人才班和数据分析大赛等系列数字化创新活动，启发了大家的数字化转型热情和思考。但如何打造瑞丰数字化转型亮点，培育数字化核心竞争力是我们必须回答的问题。数字化转型探索一年多以来，我们是深深体会到数字化转型是一个全面的系统工程，任何一个薄弱环节都会影响总体效果，结合未来瑞丰银行数字化转型发展概括来讲一定要遵循“明确定位、系统设计、分步实施、小步快跑”的思路。

回顾数字化转型过程中我们碰到了诸多挑战，可以总结为五大痛点。一是缺乏整体规划，资源投入分散，起步阶段我们采用了“全员一起上，乱拳打死老师傅”的策略，造成的结果是不聚焦，亮点少，投入产出比不明显；二是业务和科技之间“剃头担子一头热”，仅在技术上单点发力，缺乏业务支持和配套的机制，科技对业务痛点也理解不够，“白天不懂夜的黑”，导致转型效果打折。三是“重系统轻数据”，我们通过多年努力构建了以全资产和流程银行为代表的系统群，但在数据资产积累、数据质量，尤其是数据深度分析方面存在短板，数据价值亟待挖掘。四是我们在交易银行、供应链金融、场景金融、财资管理等未来重点应用方面始终没有突破，面对产业互联网的方兴未艾，我们如何给企业赋能，给供应链提供金融服务，这已经成为我们一个明显业务短板。五是过于注重技术先进，忽略了客户体验和业务发展。科技主导的数字化转型出现了“自弹自唱”的倾向，在绩效管理系统、双域办公、指标平台都比较强调科技先进性或安全性，而忽视了用户体验和业务灵活度。

下一步数字化转型之路怎么走？如何系统化地推动我行数字化金融核心竞争力，打造属于我们的数字金融亮点，需要统筹规划和扎实推进三个层面的工作。

**首先是数字化战略和顶层设计。**数字化首先是银行的战略选择，对于瑞丰而言，有数量众多的物理网点，有本乡本土的地缘优势，还有众多的一线员工，在省农信联社IT框架下我们自己要借位发展自己的IT能力。从头做模式创新是不现实的，线下优势也要齐头并进，我们的选择是补足短板，突破重点运用。主要集中在三类应用上：

一是数据已经成为银行的“核心资产”，而且数据是跟业务紧密贴合的本地化应用，以数据为中心强化精准营销，风险管理及财务效益管理等运用。这对我行在数据仓库，数据治理，数字营销系统，数字风控系统，业绩可视化，财务和绩效的数字化管理，数字人才培养都提出了重点需求。

二是线上业务和数字化渠道开发。线上浙里贷有良好的客户体验，但流量比产品重要，数据比模型重要。在流量充沛的情况下，产品可以快速优化；没有数据的情况下，模型都是没有价值的。一方面我们要不断接入和整合行内外数据，开发不同的线上产品，提高目标客户覆盖率，另一方面怎么接触到客户才是更重要的问题。如何开发瑞丰的“线上流量红利”？二维码微店，丰收联盟平台，非金融服务社区云，农贸市场溯源系统，轻纺城线上交易系统这类数字化渠道和交易系统将越来越重要。

三是效率提升类科技应用，类似“微创新”，在各类场景里提高效率客户体验的技术。比如流程机器人，机器人电话，电子签约，OCR自动录入，人脸识别，移动办公等智能技术的应用。这类技术在日新月异的发展，需要我们及时跟进和实践。

战略重点确定了，业务架构和科技架构也要随之调整，成立敏捷型组织各负其责推动数字化转型。科技提供共性平台服务，在运维，数据仓库，系统架构和重点系统，安全支撑上由科技集中统筹，而跟业务密切相关的数据分析、建模挖掘、产品创新、系统优化都应该部署到业务条线里。

**其次是应用层。**也就是数字化在业务领域的具体设计和应用落地，这是数字化应用能力的核心内容。现在来看应该包括，客户洞察和数字化营销、数字化风控、数字化渠道、数字化场景、数字化客户体验管理、数字化产品创新、数字化运营、数字化人力资源管理、数字化财务管理及数字化审计等“十大数字化领域”。单一从业务角度或者科技角度都很难做好数字化转型，业务维度提供了业务需求梳理，科技维度则从数字化技术和应用方面去落地，才能平稳推进。我们迫切需要培养一批复合型人才去推动上面所提到的数字化应用领域，打造瑞丰数字化应用亮点。

**最后是数据和IT能力。**这是数字化转型的“物质基础”，是决定一家银行能否实现数字化的“关键短板”，其中包括了数据接入数量，数据管理和分析能力、IT开发和安全能力三个方面。银行数字化转型需要大量内外部数据来源，而我行数据接入总量也有待加强，数据质量不高，需要我们首先持续开展数据治理，积极对接政务信息及社会信用信息，扩大外部数据源，提升数据质量；二是继续推进并优化数字化业务系统，充分利用系统资源，开展数据挖掘分析，推进数据可视化建设；从客户视角提供产品和服务，以增强客户粘性，全面提升客户体验和服务水平，为普惠金融打好基础。三是在业务系统中积极嵌入并优化风险防控、风险监测等内容，持续加强线上信贷业务的全流程管控。还需要较强的系统开发能力和科技安全管理能力，科技团队要依托省农信联社科技基础上做到补充开发，灵活开发，这是数字化转型的“抓手载体”，是我行需要持续夯实的基础。

数字化转型对于瑞丰来说是挑战，但更是机遇，抓住这次转型的契机，将进一步奠定瑞丰基业长青的基石。



# 农商行在“十四五”规划开局之年的发展路径

瑞丰银行首席财务官 郭利根

站在“两个一百年”奋斗目标的历史交汇点上，2021年势必将成为新中国发展历史上的又一个重要时间节点。这一年，我国将开启第十四个五年计划，并加快形成国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局。农村商业银行作为服务区域经济发展的主力军，应切实贯彻落实党的十九届五中全会精神，紧扣国家规划要点，充分发展自身优势，控本增效，加强风险管理，实现与区域经济的共生发展，从而牢牢把握经济发展的机遇期。

## 一、做好资源长远规划，实现可持续稳步发展

2021年，既是“十四五规划”元年，也是我国第二个百年目标的元年。为了实现美丽中国梦，在制定“十四五规划”的同时，党的十九大还明确了二〇三五年基本实现社会主义现代化远景目标。并将“优先发展农业农村，全面推进乡村振兴”作为重要战略之一，把解决好“三农”问题作为全党工作重中之重，强化以工补农、以城带乡，推动形成工农互促、城乡互补、协调发展、共同繁荣的新型工农城乡关系，加快农业农村现代化。这预示着在未来较长时间内，农村经济和农商行的发展将迎来重要的机遇期。面对机遇，农商行需提前谋划布局，解决好资源制约与业务发展的问题。

### (一) 科学进行长远资本规划。“三三四十”后，随着

农商行金融回归本源战略的深入执行，贷款对资本消耗的增长速度明显高于农商行资本的增长，导致各农商行资本充足水平快速下降，部分农商行甚至已接近10.5%的监管红线，“十四五”规划预示在未来很长时间内，地方经济发展对资金的需求将持续增长。若没有充足的资本作为基础，农商行将错失发展良机。这要求我们一方面要在注重内延性资本增长的前提下，拓展资本扩充渠道，突破资本增长瓶颈；另一方面要提升主动规划和腾挪表内资本的能力，根据资本盈利效率规划资产结构，同时大力拓展轻资产业务，在保障农商行持续发展的前提下，减缓资本的消耗，为与农业、农村共生发展提供更多的资源。

(二) 提高主动性负债对资金需求的补充能力。随着人们储蓄消费观念的转变，商业银行存贷款增长出现“逆差”现象，存贷比持续上升成为常态。在符合监管约束的前提下，发行债券、吸收同业负债等主动负债成为农商行资金的重要补充来源，可以很大程度上缓解存贷款增长不同步、不均衡的问题，但由于主动负债价格市场化程度较高，且资金到期后的稳定性受市场因素的影响也较大，因此，主动性负债运用的有效性高度依赖于农商行对市场预期的准确性，及对资产负债结构管理的有效性，而这也正是目前多数农商行

的短板，亟待我们去突破。

## 二、提升新形势下金融服务能力，实现与“三农”共同成长

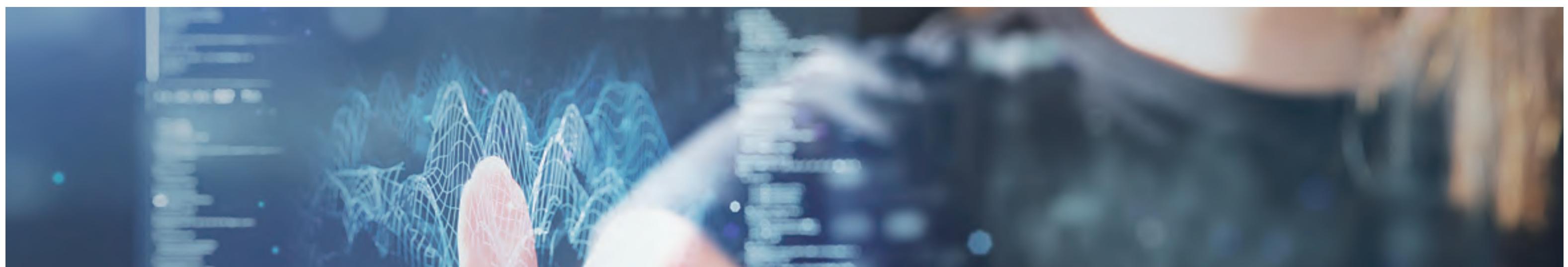
预计2020年末，我国将全面建成小康社会。“十四五”我国将提高人民收入水平纳入规划目标，同时致力于激发各类市场主体活力，毫不动摇鼓励、支持、引导非公有制经济发展，破除制约民营企业发展各种壁垒，完善促进中小微企业和个体工商户发展的法律环境和政策体系。这将对农商行各项业务的开展产生全方位的影响，需要我们积极应对。

(一) 全力提升信贷投放的精细化水平。随着经济发展向三农的倾斜，一方面民营企业对资金的需求将进一步高企，另一方面，农户收入的快速增长刺激其对消费金融的需求高速增长。而定价问题、风险识别问题，一直以来是困扰农商行业务发展的两大难题，定价与风险的长期割裂导致信贷客群难以达到全覆盖，以及经济效益的无效漏损等问题。由于资金需求的快速提升，将导致农商行不得不面对日益增长的资金需求与日益紧张的资源供给之间的矛盾，如何高效运用稀缺资源，将成为农商行必须思考的问题。

(二) 实质性提升财富管理水平。随着农村经济的快速发展，县域及县域以下区域民众将陆续成长为中等收入群体，而国民财富的日渐增长，导致传统的存款产品不能完全满足日益富足的民众的需求，因此，预期在不久的将来，居民对财富管理的需求将呈现快速增长的态势。农商行应树立危机意识，提前布局，努力提升财富管理等中间业务服务水平，在帮助客户管好“钱袋子”的同时，拓展自身盈利渠道，逐渐形成“息差+财富中收”并重的盈利模式。

“十四五”规划，为农商行提供了有史以来绝佳的发展机遇，但资源问题、管理问题、服务能力问题等均可能对其的发展产生诸多不利影响，在这十四五开端之年，农商行应紧扣经济发展脉搏，因势而上，积极应对，牢牢把握国家政策福利，全力实现各项业务的全面跃升。





## 脚踏实地，打造地方特色的数字化零售银行

瑞丰银行营销总监兼网络金融部总经理 王国良

2020年已经进入尾声，十四五发展规划即将开始。新形势下国内外经济情况正发生着多重变化：一是人口红利和劳动成本低的优势逐渐消失，二是后发优势不再，三是当前复杂多变的外部环境。面对国内外愈加复杂的形势，在传统优势逐渐消失的同时，促使国内经济必须挖掘和释放新的潜力。农商行作为地方金融的主力军，需要及时跟进新的形势变化，提升自身适应能力，加快转型步伐。转型不是一朝一夕的事情，在整个过程中，要坚持零售化转型不动摇，继续深化数字化转型，从前期客户营销、中间客户管理及后端风险控制全方位升级转型，打造以客户为中心、具有地方特色的数字化零售银行。

### 一、营销升级，提升获取客户能力

营销是企业赖以生存的生命线，在当前科技金融、数字金融的大背景下，如何在传统的获客渠道基础上升级转型，是银行提升自身竞争力的关键之一。通过升级线上及线下营销渠道，优化传统的获客模式，提高获客能力。

#### 1. 升级线下营销渠道

第一升级网点服务。目前，商业银行网点转型向智能化、便捷化、社区化方向发展。一是金融服务更加智能，通过金融科技赋能，逐步推行各类业务线上化、智能化。如汽车分期大额业务金额较小，标准化程度高。针对一定授信额度内的业务，可以上线电子合同签约等电子服务，能有效帮助销售人员更高效地开展车贷业务，提升客户服务体验和满意度。二是金融服务更加便捷。根据网点客群结构合理配置智能机器人、综合柜员机、智能服务终端、智能打印机等电子设备，加强金融自助服务，缩短客户的业务办理时间，提升客户的业务办理体验。三是网点服务更加贴合社区。进一步发挥农商行当地群众基础好的优势，根据周边社区环境提供多元化的金融服务，包括金融上门、定期开展活动等，做好周边社区的金融服务工作，加深网点与社区的联系。

第二打造场景金融，提升获客能力。全力打造场景金融，提升获客能力。作为一家本地农商行，在品牌效应、客户基础等方面存在一定优势，但如何更好地发挥这个优势是当下需要思考的一个问题。面对产品同质化严重、价格竞争日益

激烈的现状，需要紧紧围绕客户的各类生活场景，尤其是“衣食住行”等高频次生活场景，通过提供“金融+非金融”服务来获取客户，此外在场景中还可以获取大量真实有效的客户数据，为后期进一步开展营销和金融服务打下基础。

#### 2. 升级线上营销渠道

加快金融科技发展，建立多层次、多样化的智能客户服务模式，搭建更加有效的获客渠道。着力做好丰收互联、瑞丰银行微信公众号等的深度开发工作，力求打造更好的服务体验从而吸引更多客户。上线更多的线上产品和服务，力争达到客户足不出户就能申请各类产品、办理各类业务。

加强与互联网平台、各类网站的合作，打造更多金融服务、产品营销的入口。

#### 3. 管理升级，提升服务客户能力

随着互联网金融的不断发展，客户对业务办理的便捷化提出了越来越高的要求，银行需要不断提升服务客户的能力，提升客户满意度。通过深化大数据应用、加强业务办理效率、加强数据分析及加快人才培养，可以更好地帮助银行提升客户体验，提升客户粘性，并在存量客户中挖掘出更多的潜力。

#### 4. 深化大数据应用，优化客户分层分类

在当前的时代背景下，银行如何获取客户真实、详细的客户数据是提升客户经营能力的关键之一，而根据客户数据进行客户分类并针对性地开展营销和金融服务更是关键。

首先，银行可以通过与各类互联网平台公司、社交服务平台、各类网站以及第三方app等合作，从而准确地获取客户的消费习惯、生活轨迹等重要客户数据，通过分析这些客户数据可以帮助银行更好地了解客户，有助于挖掘出更多的客户需求。

其次，作为地方银行要充分加强与本土机构的合作，充分利用银行联盟建立后获取的大量客户信息。

第三，利用大数据分析建立客户分类模型，将不同种类的客户根据年龄、性别、工作、生活习惯、消费习惯、资产等要素进行分类定级，并根据不同的客户群体设计产品及服务，有效提升客户经营能力。

#### 5. 加强业务办理效率

提高服务效率是零售转型的必然要求，随着互联网金融的不断发展，客户对业务办理的便捷化提出了越来越高的要求。通过业务流程的进一步梳理，结合科技开发，从而达到简化业务流程，避免客户在业务办理过程中重复操作和确认，减少不必要的认证。加强“最多跑一次”改革，将客户需要当面办理的业务集中整合，尽量减少客户业务办理过程中重复跑、多次跑的现象，进一步提升客户体验。

如汽车分期业务，在汽车分期业务诸多贷后工作中，需要加快线上数字化的进程。通过开发贷后全流程系统，不仅可以加快流程流转速度，还可以避免流程过程中遗漏等问题，提升效率的同时提升业务办理质量。利用科技手段开发自动读取、自动查询等程序，提升业务办理效率。逐步探索线上审批、智能审批的道路，进一步提升银行放款时效。

#### 6. 开展大数据分析，提升产品创新能力

产品创新是零售转型的重要支撑。为了满足客户日益增长的个性化服务要求以及差异化的产品需求，银行需要加强产品研发力度，不断丰富产品种类和数量，从而满足更多客户的需求。产品创新的难点之一是如何寻找客户的痛点和卖点，通过大数据分析可以更好地实现这些，然后再集中力量开发出更加优秀的产品，从而有效满足客户的需求，有效增强客户粘性。在整个过程中，需要银行做好以下几个方面：首先需要组建包括客户需求获取、科技开发、数据分析、产品设计等多职能的团队，保证在整个产品开发过程中高效沟通；其次需要做好客户的全流程服务，及时收集客户反馈的各类问题以及建议并传递到产品的更新迭代中；第三做好统筹安排，高效调配各类资源，确保开发的顺利进行。

#### 7. 加快人才培养，打造数字化人才梯队

客户的管理升级也需要人才的配合，培养数字化人才是银行数字化转型的基础。数字化转型不是一朝一夕就能完成的，不仅需要大量的时间，还需要大量人才的投入，因此加快

数字化人才培养，打造人才梯队刻不容缓。目前我行已从组建数字化骨干团队培训、组织数字化大赛等多种方式打造专业的数字化人才团队。

#### 三、健全风控体系，提升风险管理能力

经营风险的能力是银行的核心竞争力，随着金融资源和服务向更多的中小企业和个人客户倾斜以及互联网金融以及金融科技的不断发展，传统的风控体系已经逐渐无法满足当下的形势，这就要求银行着力打造新的风控体系。

传统银行需要提高搭建大数据风控平台能力。利用大数据，银行可以获取更多维度的客户信息，然后通过细化的客户标签进行客户画像，从而全方位、动态化、自动化地掌握客户信息，在反欺诈、风险预警、授信审批等方面，大大增强客户风控能力，使风控防控变得更加全面、智能、高效。在贷后工作中还可以通过大数据修复失联的客户信息，做好催收工作。如徽众银行、网商银行等互联网银行利用大数据分析在批量获客的同时，保持较低的不良率。

此外，作为地方银行，要扎根本土市场，充分发挥本地优势，通过利用省联社平台的数据以及加强与本土机构、社区等的合作，优化风控模型，根据客户分类进行合理产品定价，经营好中低风险客户的同时，也不放弃风险较高的客户，提升风险管理能力。

2021年即将开始，作为十四五规划的开端，农商行需要抓住新的时代机遇，脚踏实地，深耕本土市场，以客户为中心，致力于打造地方特色的数字化零售银行。

# 瑞丰联播

News

## 行内联播

01

“纯线上、纯信用”，  
“小微易贷”深化“最多跑一次”

02

瑞丰银行成功办理  
“首笔版权+应收账款”  
质押贷款

03

瑞丰银行发行首批  
专属定制“台融卡”

04

瑞丰银行成功办理首笔  
线上融资产品——“关贸E贷”

05

瑞丰银行成功创建  
第二家金融消保服务站

06

瑞丰银行连续四年蝉联  
花旗银行直通率卓越奖

07

瑞丰银行首次开展银行  
间债券市场夜盘交易

08

瑞丰银行再度荣膺“全省  
内部审计先进集体”称号

09

瑞丰银行朱斐锋勇摘浙江省  
“反洗钱专业岗位能手”称号



## “纯线上、纯信用”，“小微易贷”深化“最多跑一次”

“用企业网银简单操作，贷款就到账了，真的很方便”。11月初，第一笔“小微易贷”在轻纺城支行落地发放。瑞丰银行融入社会治理，深化“最多跑一次”改革，在后疫情时代以客户为中心为出发点，正式上线企业线上产品“小微易贷”，填补我行对公线上产品的空白，满足企业线上产品的需求。

该企业为“百园工程”之金龙工业园中的一家小微企业，主要生产印花纸。在走访中，客户经理了解到企业因经营发展需要一定贷款额度以备不时之需，立即上门调查并推荐了“小微易贷”。“小微易贷”产品优势大、竞争力强，企业产生浓厚兴趣。客户经理边调查边在数字管理平台中为企业申请准入，指导企业在网银上提交贷款申请，短短几分钟内，贷款资金就到账了，大大提升了客户的体验。

“纯信用，随借随还，三分钟申请，一分钟放款”是“小微易贷”产品的特色。辖内纳税企业还可以通过扫描二维码等授权银税互动平台，自动测算预授信额度。

## 瑞丰银行成功创建第二家金融消保服务站

近日，瑞丰银行成功创建第二家“金融消保服务站”。“金融消保服务站”主要功能区域包括金融消保服务区和维权调解中心。服务区位于柯桥支行营业大厅东南角，面积约 20 平方米，包括主题背景墙、公众教育区、便民服务区、网银体验区、客户休息区等区域。维权调解中心区域设置在独立的房间，面积约 10 平方米，专门用于就地化解矛盾，处理客户投诉，避免矛盾上交。

“金融消保服务站”集金融知识宣教与服务体验为一体，实现了宣传站、服务站、调解站、示范站四站合一，在金融知识宣传教育、消费投诉一线处理、金融服务体验提升等方面发挥了良好的作用。下阶段，瑞丰银行将建立金融消保服务站长效机制，集中力量建设一批具有特色和亮点的金融消保服务站，不断提升我行金融消费者权益的获得感、幸福感、安全感。

## 瑞丰银行发行首批专属定制“台融卡”

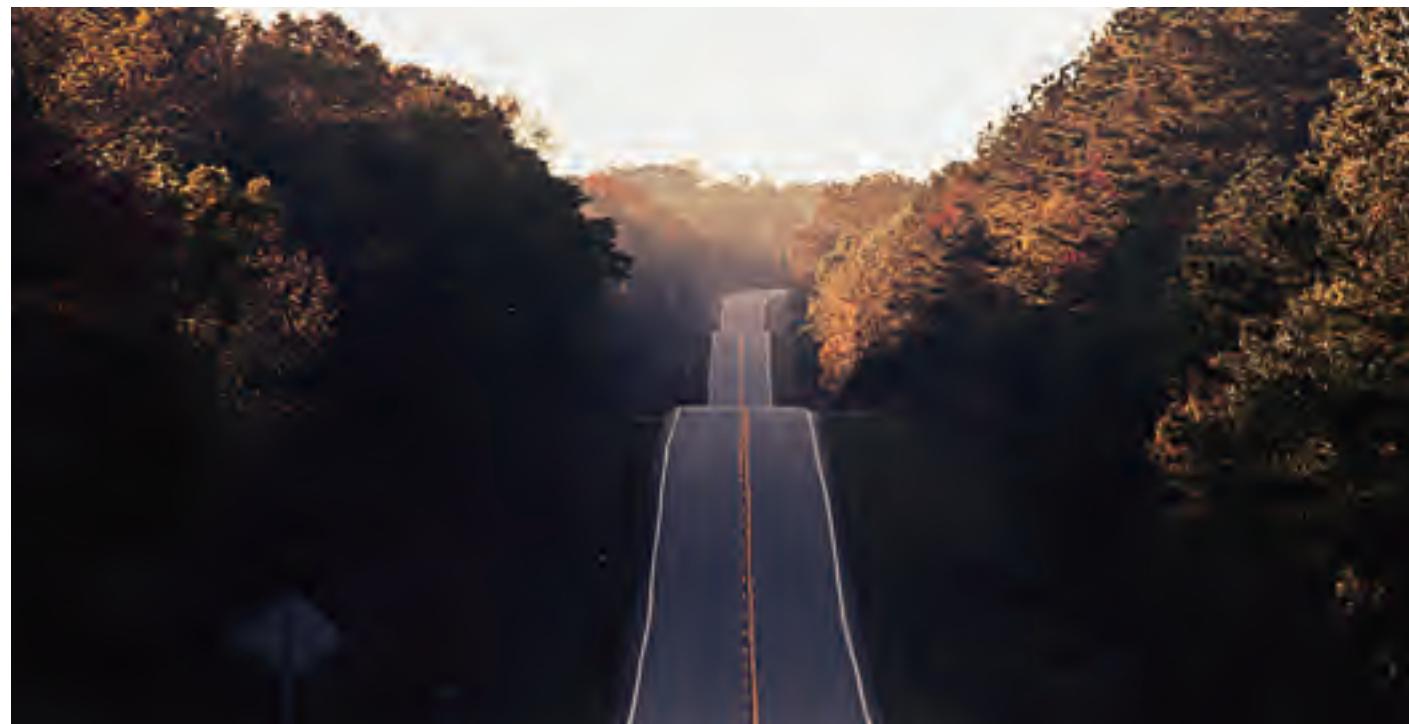
近日，为进一步提升台胞综合金融服务质效，加强对在绍投资与发展的台湾同胞、台商企业的支持，瑞丰银行积极响应省农信联社号召，推进“台融卡”业务，采用驻点办、邀约办、上门办等形式，逐户对接，切实服务好绍兴本地的台商、台胞。“台融卡”的推出，受到了台商、台胞的欢迎和支持，一方面解决了此前台胞获得金融服务的老大难问题，成为绍兴台胞融入绍兴的一个新开始；另一方面，一张小卡片也让台胞感受到了大陆惠台政策的不断升级。

今年 6 月 16 日，瑞丰银行以省农信联社绍兴办事处与绍兴市台办的战略合作协议签约仪式为契机，发布了首张台胞专属白金信用卡产品“丰收台融信用卡”。会后当即给柯桥区台商协会会长办理了丰收台融卡白金卡，并积极对接台商协会会员的需求。但因白金卡办理起点较高，符合条件的客户较少，今年 10 月省农信联社面向普通台胞客户推出了台融卡专属卡。瑞丰银行立即部署，积极对接当地台办、台商协会。了解到柯桥区台胞、台商约 100 人，其中台商协会共有台商会员 57 人。截至目前，共办理台融卡 23 张，占柯桥区台胞比例的 23%。其中，重点对接的台商协会会员已提交资料的台商及家人 19 人（其中家人 3 人），占台商比例达到 28%。

## 瑞丰银行成功办理首笔线上融资产品——“关贸 E 贷”

近日，瑞丰银行成功地为绍兴市人航贸易有限公司办理了首笔线上融资产品——“关贸 E 贷”，有效解决企业的融资需求。“关贸 E 贷”是指依托海关商务百事通平台，通过大数据模型自动核定预授信额度，即可实现网银自主提款、自主还款的一款纯线上融资产品。该产品适用于信用良好、负债情况合理并有稳定出口流量的外贸企业。企业可登录海关“商务百事通”，点击“金融服务”，选择“浙江农信”关贸 E 贷，自主授权后发起融资申请。企业登录企业网银，选择“关贸 E 贷”融资，进行自助放款、还款。“关贸 E 贷”为外贸企业提供循环额度，企业可以通过网银按需自助放款、还款，并且随借随还、方便灵活。该业务一经推出就受到了企业的欢迎，实现了银行、企业、海关的三方信息对接，大大简化了业务办理手续，切实为外贸企业提供了“一次也不跑”的金融服务。





## 瑞丰银行成功办理“首笔版权+应收账款”质押贷款

近日，绍兴踏恩绣品有限公司在瑞丰银行成功办理“版权 + 应收账款质押”贷款。企业凭借自身拥有的三本绣花版权登记证书对应的150万元订单应收账款取得了我行的信贷融资款项，有效将“文化资源”转化为“金融价值”。为进一步落实10月10日施行的《绍兴市柯桥区人民政府 中国人民银行绍兴市中心支行关于印发柯桥区文化金融改革知识产权融资示范点创建方案的通知》（绍柯政发〔2020〕17号）精神，促进文化金融改革对柯桥区经济发展的推动，加大对工业设计版权的支持力度，缓解知识产权小微企业融资难的问题，我行作为首家试点银行积极走访摸排辖内企业，加强与人民银行绍兴市中心支行、柯桥区金融办、柯桥区市场监管局、柯桥区财政局等政府部门沟通汇报，最终在2020年12月份成功发放该笔质押贷款。该笔业务的成功办理，不仅是柯桥区落地的首笔版权质押融资创新业务，更是我行利用印花（绣花）版权拥有企业集聚的区域特色，践行融资示范点的社会责任，为文化金融改革创新提供可复制可推广的模板。

## 瑞丰银行连续四年蝉联花旗银行直通率卓越奖

日前，瑞丰银行以100%的超高报文直通率获得美国花旗银行颁发的“年度美元清算直通率(STP)卓越奖”。在外汇清算直通率方面，瑞丰银行始终处于较高水平，这是瑞丰银行连续四年获得此项殊荣，今年全省农信系统除省联社本级外仅瑞丰银行、鄞州银行和杭州联合银行获此奖项。“直通率”是衡量银行清算操作水平和业务能力的客观标准，通过提高“直通率”，可避免人工落地干预，提高清算速度，降低清算成本，保证外汇款项及时和准确解付，提升客户业务体验，最终提高银行的综合竞争力。花旗集团设立的清算直通率奖主要是面向与其建立合作关系的法人银行，旨在表彰其付款发起行高质量的清算报文质量和服务能力。瑞丰银行自2000年开办国际业务以来，不断加强合规意识建设和产品创新，实现国际业务的稳健快速发展，连续十二年被绍兴市外汇局评为“外汇管理考核A类行”，国际业务市场占比连续四年位居柯桥区第一，成为广大外贸人心中的“区域首选外汇银行”。

## 瑞丰银行首次开展银行间债券市场夜盘交易

为进一步推动银行间债券市场开放发展，满足境内外投资者交易需求，全国银行间同业拆借中心、中央国债登记结算有限责任公司、银行间市场清算所股份有限公司联合公告，9月21日起银行间债券市场现券买卖交易时间延长至20:00。自夜盘时间开放以来，瑞丰银行积极参与夜盘交易，努力抓取市场交易机会，并于近期开展首批夜盘交易，赚取交易利差。作为银行间市场活券交易机构，瑞丰银行债券交易量全市场排名稳居前百名，X-bond( 现券匿名点击 ) 在全市场3000家机构中入围月度排行前十，多次获得银行间市场“银行间本币市场活跃交易商”等奖项。现券夜盘时间的开启为瑞丰银行提供更多交易时间与交易机会的选择，未来，瑞丰银行将结合实际情况及市场行情，择机开展交易，助推“交易能力提升工程”，助力银行间债券市场蓬勃发展。

## 瑞丰银行再度荣膺“全省内部审计先进集体”称号

9月20日至21日，中国县镇经济论坛（2020年）暨第十三届中国村镇银行发展论坛在安徽六安召开，根据全国村镇银行综合业务发展情况排名，嵊州瑞丰村镇银行荣获“全国百强村镇银行”称号，连续五年获此殊荣。嵊州瑞丰村镇银行自成立至今，在监管部门和社会各界的关心下，始终坚持“立足县域、支农支小”的原则，坚守服务“三农”、小微企业的市场定位，持续探索基础金融多样性，通过送金融知识下乡、“走企连心”大走访等活动，不断提升金融服务的力度、深度和广度。截止2020年8月末，村镇银行各项存款余额280189.02万元，贷款余额229294.47万元，支持信贷客户9608户，户均贷款23.86万元。其中涉农贷款余额225833.34万元，占比98.5%。此次获奖是对嵊州瑞丰村镇银行在助力实体经济、深耕普惠金融、严格风险管控等多方面综合实力的肯定与鼓励。嵊州瑞丰村镇银行将继续充分发挥扎根基层、工作链条短、决策效率高等优势，以实干促振兴，不断激发农村经济活力，为县域经济发展提供更有力的金融支持。

## 瑞丰银行朱斐锋勇摘浙江省“反洗钱专业岗位能手”称号

2020年11月12日，由浙江省总工会主办，人民银行杭州中心支行、中国财贸工会浙江省委员会、柯桥总工会承办的2020年浙江省反洗钱专业技能竞赛总决赛在柯桥东方山水金沙酒店举行。瑞丰银行会计主管朱斐锋及其他行社三名选手代表浙江省农信联社参加本次决赛，获得三等奖的好成绩，同时朱斐锋代表浙江省农信联社出征个人赛，力压群雄，勇得第一，获得了浙江省“反洗钱专业岗位能手”称号，并有机会获得浙江省总工会“浙江金蓝领”的荣誉称号。

2020年8月2日，省农信联社绍兴办事处在瑞丰商学院开展绍兴农信系统反洗钱知识选拔赛，瑞丰银行以366分的总分荣获团体第一，五名选手进入全市前七名，其中包括朱斐锋在内的三名选手成功入围浙江省农信联社选拔赛。2020年8月13日，运营管理部朱斐锋、齐贤支行卓佳丹及其他行社三名人员代表省农信联社绍兴办事处参加浙江省农信联社选拔赛，经过理论笔试与案例分析演示，朱斐锋在全省农信系统80余名选手中脱颖而出，以最高分进入浙江省农信联社15人选手团。2020年9月26日，朱斐锋与其他行社三名选手代表浙江省农信联社参加全省金融机构初赛，在全省46家银行业金融机构中以前三名的成绩进入全省总决赛。

# 瑞丰联播

News

## 行外消息

01

国务院开始着手解决  
老年人数字鸿沟问题

02

发改委主任谈“十四五”  
经济社会主要目标

03

新冠疫情加速全球数字  
支付市场扩张

04

央行定义去数字化风险  
强调现金重要性

05

中国11月对外出口增速加快，  
顺差大增

06

中国个人网上银行用户  
比例已近六成

07

中国将为关键领域外资公司  
提供金融支持

08

中国已替代美国成为  
欧盟最大贸易伙伴



## 国务院开始着手解决老年人数字鸿沟问题

目前，国务院办公厅印发《关于切实解决老年人运用智能技术困难的实施方案》，就进一步推动解决老年人在运用智能技术方面遇到的困难。各家银行也在纷纷着力推行手机客户端“适老化”措施的完善，相继推出“关爱版”“简约版”等，通过简化界面、放大字体等方式降低老年人学习使用手机软件的难度，增加软件使用的便利性。此外，各家银行还在服务上做出细分。中信银行还提供只有老年人可以使用的专属热线，一键接通客服人员一对一服务。浙商银行则推出“可信任收款人”等特色，方便中老年客户“一键”达成自身需求，在注册方面，不强求客户设置登录密码（8-20位数字字母组合），可通过设置手势或指纹等生物登录方式替代，解决老年人密码记忆困难的难题。在老年人就医方面，以北京朝阳医院为例，老年患者如果不会使用智能手机可以从老年人专用通道进入医院，使用身份证件或者社保卡就能在志愿者帮助下自助流调。医院为没有预约挂号的老年人保留了18号预约窗口，上午预约，最快可以当天下午就诊。一站式检查预约中心也为老年患者的预约检查实现便利。未来预计全国各地各行业将着手改善老年人数字鸿沟的问题。智能化、数字化给我们带来了巨大的便利，老年群体也一样有权利享有这种高效和现代的生活方式，只有让科技变得有温度，才能让科技真正惠及整个社会群体。

## 新冠疫情加速全球数字支付市场扩张

PAYPAL 总裁 DANIELSCHULMAN 近日表示，新冠疫情加速了数字金融加速发展的趋势。他指出，这样的进程比预期要快大约三到五年的时间。举例来说，在美国，去年店内购物和网上购物的顾客比例为 7:3，今年则完全相反。约三分之二的零售企业预计网上购物的趋势将继续下去。据统计，美国“黑色星期五”当天，实体商店客流量同比下降约 50%，但在“网络星期一”的线上销售却创下纪录。根据估算，今年购物节美国线上交易额达到 90 亿美元，同比增长 22%。目前，数字支付市场按类型划分，主要分为解决方案和服务。解决方案领域以全球数字支付市场的类型为主导，到 2026 年将以 18.3% 的复合年增长率增长，达到 1512 亿美元。此外，细分市场还可以分为本地和云服务。在部署类型中，本地部署占最大份额，在预测期 2021-2026 期间，预计将以 16.7% 的复合年增长率增长。在 2019 年，本地部分在 2019 年占收入份额近 68.5%。包括非银行机构在内的数家支付服务提供商都纷纷进入市场，这些非银行机构正在通过一些有吸引力的优惠为消费者提供数字支付服务。

## 发改委主任谈“十四五”经济社会主要目标

国家发改委主任何立峰日前撰文谈“十四五”中国经济社会发展的主要目标。文章提到三个值得注意的重点：（1）从目标导向看，十九大对实现第二个百年奋斗目标作出分两个阶段推进的战略安排，中央在十九届五中全会的《建议》细化提出了到 2035 年基本实现社会主义现代化的远景目标，“十四五”时期经济社会发展主要目标紧紧锚定了 2035 年远景目标。从问题导向看，我国社会主要矛盾已经转化为人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾，“十四五”时期经济社会发展主要目标牢牢聚焦解决发展不平衡不充分问题。（2）新型城镇化是扩大内需的最大潜力所在。要推进以人为核心的新型城镇化，通过深化户籍制度改革、增强公共服务能力、完善配套政策等加快农业转移人口市民化，促进大中小城市和小城镇协调发展。要充分发挥各地比较优势，加快落实国家重大区域发展战略，推动形成主体功能明显、优势互补、高质量发展的区域经济布局。（3）“十四五”时期，要坚持社会主义市场经济改革方向，从广度和深度上推进市场化改革，以完善产权制度和要素市场化配置为重点，建设高标准市场体系。实施统一的市场准入负面清单制度，为各类市场主体营造更加公平的市场化、法治化、国际化的营商环境。

## 央行定义去数字化风险强调现金重要性

中国央行于 12 月 15 日发布第 18 号公告，对人民币现金收付行为进行规范，要求不得采取歧视性或非便利性措施排斥现金支付，造成“数字鸿沟”。今年初步调查结果显示，在零售支付领域，现金支付比例已经降到 10% 左右，部分地区甚至更低；而 2018 年，现金、银行卡和第三方支付基本各占 1/3。12 月 16 日，央行金融消费权益保护局课题组发布报告称，非现金支付与现金使用之间虽然存在一定的竞争，但本质上是互补关系，而非替代关系；而由于“数字鸿沟”的存在，过度去现金化会引发新的金融排斥，偏离普惠金融的初衷。报告指出，各国实践证明，“数字鸿沟”现阶段还难以消除，非现金支付的安全性问题仍然存在，现金作为应对自然灾害等重大突发事件的备用支付工具更不可或缺。保留现金是应对“数字鸿沟”的现实需要。据调查，60 岁及以上的老年群体中仅有 27.3% 能够通过互联网获取金融服务和信息。特别是中国城乡和地区间差异较大，农村整体仍有较大现金需求。2019 年央行消费者金融素养调查显示，中国消费者对非现金支付的数字化场景、风险识别与防范、如何有效维权等方面的认识和掌握有待进一步提高。





## 中国11月对外出口增速加快，顺差大增

据海关统计，今年前 11 个月，中国货物贸易进出口总值 29.04 万亿元人民币，比去年同期增长 1.8%。其中，出口 16.13 万亿元，增长 3.7%；进口 12.91 万亿元，下降 0.5%；贸易顺差 3.22 万亿元，增加 24.6%。按美元计价，前 11 个月，中国进出口总值 4.17 万亿美元，增长 0.6%。其中，出口 2.31 万亿美元，增长 2.5%；进口 1.86 万亿美元，下降 1.6%；贸易顺差 4599.2 亿美元，增加 23%。11 月份，中国外贸进出口 3.09 万亿元，增长 7.8%。其中，出口 1.8 万亿元，增长 14.9%；进口 1.29 万亿元，下降 0.8%；贸易顺差 5071 亿元，增加 92.6%。按美元计价，11 月份中国外贸进出口 4607.2 亿美元，增长 13.6%。其中，出口 2680.7 亿美元，增长 21.1%；进口 1926.5 亿美元，增长 4.5%；贸易顺差 754.2 亿美元，增加 102.9%。对东盟、欧盟、美国、日本和韩国等前 5 大贸易伙伴进出口均增长。前 11 个月，东盟为中国第一大贸易伙伴，与东盟贸易总值 4.24 万亿元，增长 6.7%，占中国外贸总值的 14.6%。其中，对东盟出口 2.37 万亿元，增长 7%；自东盟进口 1.87 万亿元，增长 6.3%；对东盟贸易顺差 5003.8 亿元，增加 9.7%。11 月份对外贸易增速的抬升，特别是整体出口形势好转，将有助于中国经济的恢复。同时，出口地区构成的变化也反映了在中美贸易战的背景下，对外贸易日益地缘化的特征。

## 中国将为关键领域外资公司提供金融支持

12 月 17 日，商务部在与中国银行和保险监管机构的联合声明中表示，在特种设备和通用设备、医疗设备和汽车制造等关键领域运营的公司将有资格获得金融支持。这些企业将获得央行提供的 1.5 万亿元人民币（合 2300 亿美元）专项再贷款和再贴现额度，以及中国进出口银行提供的 5700 亿元新贷款额度。商务部在声明中表示，中国应加强金融支持在稳定外商投资中的作用，进一步提高金融政策的“针对性”和“直观性”。中国政府表示，将向一些外国公司提供金融支持，以帮助它们抵消疫情的影响，解决融资困难，这是政府改善海外投资者商业环境的努力之一。

## 中国个人网上银行用户比例已近六成

由中国金融认证中心联合其成员银行发布的《2020 中国电子银行调查报告》显示，2020 年个人网上银行用户比例达 59%，较 2019 年增长 3 个百分点。手机银行用户比例保持较高增长速度，用户比例达 71%，同比增长 12%。报告指出，随着开户等业务逐步实现线上办理，用户希望银行业务全面实现线上化、无卡化办理，银行卡实体卡的使用场景将被逐步压缩。在线上服务方面，目前银行智能客服虽然可以快速地对于用户的问题进行响应，但无法解决用户实际面临的困境，55% 的用户期望智能客服能够精确识别想问的问题。银行方需要进一步加强智能客服语义识别的精确度，提升智能化程度，为用户提供多种客服形式。此外，银行还应该充分发挥其“社交化功能”属性，即建立金融资讯和知识共享社区。根据报告调查，超六成客户对金融资讯等知识性内容有较高需求，例如投资理财、贷款、五险一金等金融知识，对热点、金融类政策文件和新闻的需求度略低，分别为 61%、60% 和 55%；在金融知识社区展示内容形式上，短视频形式最受客户期待，占 67%；其次是文章形式，占 62%。央行相关负责人强调，银行数字化转型还存在一些挑战。银行在数字化进程中需强化标准规范引领作用、加快银行数字生态建设、做好数据治理和隐私保护，及推进电子银行普惠服务。

## 中国已替代美国成为欧盟最大贸易伙伴

中国海关总署 12 月 7 日发布的数据显示，今年前 11 个月，中国与欧盟贸易总值为 4.05 万亿元人民币，增长 4.7%。中国对欧盟出口 2.45 万亿元，增长 7%；对欧盟贸易顺差 8401.9 亿元，增加 19.9%。目前欧盟是我国第二大贸易伙伴，占我国外贸份额 13.9%。欧盟对中国出口 1.6 万亿元，增长 1.3%。欧盟统计局的数据显示，今年前三季度，欧盟对美出口同比下降 10%，进口同比下降 11.4%，中国已替代美国成为欧盟的最大贸易伙伴。外交部发言人华春莹在 12 月 4 日例行记者会上对此评论称，中欧贸易的快速发展充分显示了中欧经贸关系的韧性和潜力，对中欧双方都是好消息。2004 至 2019 年，欧盟连续 16 年成为中国第一大贸易伙伴。中国也是欧盟主要的投资目的国之一，中国欧盟商会近期发布的调查报告显示，尽管疫情影响导致欧盟企业在华开展业务面临挑战，仅有 11% 的受访企业表示计划将投资转移到其他市场。目前中国在欧设立直接投资企业超过 3200 家，覆盖所有欧盟成员国，欧盟已成为中国企业对外投资重要目的地。中欧在全球价值链中处于不同的环节，中国有市场优势，欧盟具有技术优势，中欧在全球价值链中存在互补关系。6 月 27 日中欧领导人会晤顺利举行，双方重申此前达成的中欧投资协定目标。中欧投资协定如果如期达成，将极大地鼓励双向贸易投资发展。

# 瑞丰党建

Party building

## 党建共建

01

瑞丰银行助推“红色互动”  
共筑党建联盟



# 43 党建 瑞丰

PARTY BUILDING

三同与共 三力合一 三路同行

## 瑞丰银行助推“红色互动”共筑党建联盟

“深化‘红色互动532工程’，借势借力银政联盟、政企联盟，以更加自觉的姿态深耕本土，以更加务实的理念践行普惠，以更加创新的举措融入社区治理，拓展‘党建+金融’新业态，扛起‘重要窗口’的金融担当。”瑞丰银行党委书记、董事长章伟东说。

今年以来，瑞丰银行在“银政联盟1+N”模式的基础上，持续深化联盟范围，与柯桥区委组织部（区委两新工委）联合主办“红色互动532工程”助力“六稳”“六保”主题活动，签订《瑞丰银行与区委两新工委深化“红色互动532工程”战略合作协议》，创建“走千访万”“银政联盟”“菁才兴农”三支党员先锋队，建立党建“三大联盟”，加强“五大项目”“三大平台”“两大机制”合作深度，深化“最多跑一次”改革，助推党建工作与经济发展同频共振。

**三支党员先锋队，开展全方位普惠金融服务。**800名客户经理组建“走千访万”先锋队，全年走访小微企业不少于20000家，服务小微企业园区150个，实实在在助力企业复工复产。党委班子带头组建“银政联盟”先锋队，在小微企业园区、工业园、专业市场、商务楼宇和特色小镇等非公企业探索开放“银政联盟”窗口，全力深化“三驻三服务”。选派优秀党员组建“菁才兴农”先锋队，进驻乡镇、街道、社区，以党建共建为引领，开展全方位普惠金融服务。近日，瑞丰银行华舍支行负责人就入选为华舍街道“店小二”团队，做起“三服务”活动的带头人。

**三大党建联盟，推动党建联盟全覆盖。**聚焦社区治理新格局，36个党支部（党总支）推进镇（街道）、村（社区）党建联盟全覆

盖，开展党建活动200余场，各类社区公益活动1291场，银社同心，推动行政村（社区）党建全覆盖。聚力服务区域经济发展，发放支小再贷款、万亿再贷款、应急双保贷等为小微企业送到金融活水，通过无还本续贷、小微续贷通、易信贷等为商圈企业免去转贷压力，银商同力，推动服务商圈党建全覆盖。激发红色基因力量，与柯桥区委老干部局签订“银龄党建联盟”协议，面向社会聘请“社区志愿者”，建立志愿服务“时间银行”，银龄同盟，推动农信与老党员老干部联姻。

**三级合作联动，实现农户百姓“人人可贷”。**借力“银政联盟1+3模式”（即1家银行与区、镇（街）、村三级合作联动），持续深化普惠模式工程，在柯桥区全面推进“免担保、纯信用、广覆盖、低门槛”的小额普惠贷款服务。可授信农户授信覆盖率100%，推动柯桥区农村率先实现“人人可贷”，确保可授信农户都享受到“足额、便捷、便宜”的普惠金融服务。

今年，在瑞丰银行与柯桥区委组织部（区委两新工委）的共同努力下，在行党委班子的带头引领下，央行5000亿支小再贷款中，短短16天时间，累计走访小微企业14000余家，向865家小微企业和688家个体工商户及小微企业主发放支小再贷款36.77亿元，总量突破了110亿，创全省记录，以务实举措支持实体经济发展，助推区域经济高质量发展。



RUIFENG

# 瑞丰研究

Research

01

数字货币对农商行的影响  
及其应对措施

02

全球央行：数字货币“求快”还是“做对”



研究

# 47

## 研究 瑞丰

### 数字货币对农商行的影响及其应对措施

瑞丰研究院 吴仕超

#### 一、央行数字货币概述

##### (一) 数字货币的概念

	现金货币	DCEP	主权信用货币	电子货币	私人数字货币
物理形态	实物形态	虚拟形态	数字形态	数字形态	数字形态
交易成本	高	低	中	低	低
交易确认速度	慢	快	快	快	快
可追溯性	不可追溯	可追溯	可能追溯	可能追溯	可能追溯
匿名性	完全匿名	可识别	可识别	可识别	完全匿名
交易支付	不可以	可以	可以	可以	不可以
交易数据	一般	快速	快速	便捷	便捷
监管强度	强	强	强	强	弱

图一 各类货币对比分析

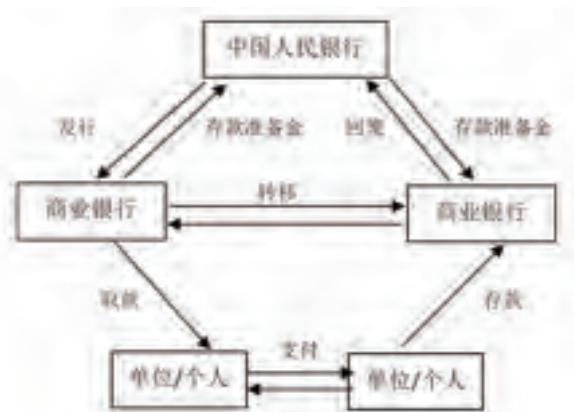
##### DCEP(央行数字货币)具有以下特点:

1.“电子支付”。指交易双方、金融机构之间使用电子手段把支付信息通过信息网络传送到银行或相应的结算处理机构，来实现货币交易流转的支付方式。DCEP的电子支付就是使M0脱离物理实物形态，以加密数字串形态接入电子支付方式。

2.“点对点”。指的是货币在交易流转过程中，支付方与对手方不必暴露真实身份的匿名性。DCEP的点对点支付就是将实物现金的匿名性融入电子货币中。值得注意的是，电子支付的信息流天然具有可追踪性，因此中央银行将全部DCEP的流转确权登记归于中央银行登记中心处理，从而实现对商业银行、第三方支付平台等其他金融机构匿名的可控匿名性。

3.“央行信用”。指货币由央行信用作为支撑。DCEP的央行信用指其作为实物现金的替代品，同样具有高于银行存款和第三方支付平台账户余额的央行信用，是一种主权范围内具有最高信用的无限法偿货币。DCEP的央行信用就是以央行信用弥补比特币等虚拟货币缺乏主权信用支撑的缺陷。

##### (二) 央行数字货币运行体系采用双层运行体系



图二 央行数字货币双层运行体系框架

1. 央行向商业银行投放央行数字货币的过程：央行数字货币作为M0的一种新形态，构成中央银行的负债，不参与商业银行的贷款创造过程。商业银行须向中央银行上缴100%的准备金，同时中央银行从央行数字货币发行库向商业银行库转移相应金额的DCEP。

2. 商业银行向客户发放央行数字货币的过程：客户需要用自身现金或存款进行兑换，同时对应央行数字货币的归属将会由商业银行发行库转换为客户（商户）的数字钱包。值得注意的是，央行数字货币不能直接使用商业银行传统账户，因为传统账户存取转账商业银行需要调用账户所有者真实信息，无法完成匿名要求，但央行数字货币的推广需要商业银行现有的基础设施。因此要设计数字钱包，并嵌入在商业银行的传统账户体系基础中。嵌入的数字钱包不构成商业银行的负债，将成为商业银行新的托管业务。

3. 客户使用央行数字货币支付的过程：为了维护M0的用户体验，实现对实物现金的替代，央行数字货币被设计为具有“双离线支付功能”，即在传输介质（信息传输介质）与终端（手机等硬件）都离线的情况下完成支付的过程。用户只需要保证硬件终端电量充足，数字钱包余额充足，交易双方硬件近距离接触，在没有网络的情况下，即可完成支付。双离线支付将极大地扩展数字货币的应用场景。

#### 二、央行数字货币将给商业银行带来的机遇与挑战

##### (一) 央行数字货币将给农商行带来的机遇

###### 1. 优化农商行人员和网点布局结构，降低经营成本

在数字货币环境下，央行数字货币脱离了物理实物形态，以加密数字串的形式出现，不需要物理空间储存，不需要空间上的调运，天然具有可追踪性，将会极大减轻农商行日常运营成本，提高其经营效率。将对农商行运营模式带来以下影响：

一是对人员结构带来影响，农商行对现金清点和出纳、柜员等现金相关岗位人员需求将减少，而对金融科技、大数据分析等技术岗位的需求将进一步增加。

二是随着数字货币的推广应用，城镇社区居民对农商行物理网点的需求或将大幅减少，而老年客群较为集中的农村地区对物理网点的依赖或将持续。因此，农商行需重新定位物理网点功能，优化网点布局并压降其数量，相应减少ATM等现金类相关设备的投入。

###### 2. 提高农商行业务处理效率

由于现金具有物理实体，为保证客户及农商行自身财产安全，商业银行必须投入大量人力物力财力进行相当繁琐的安保设计、安全程序设计，包括双经办人、逐日核对账款、日终现金轧差制度。而央行数字货币交易统一由中央银行处理，且电子支付天然具有可追踪性，这两点将促使农商行业务处理效率得到较大提升。

###### 3. 有助于提升农商行信贷管控能力，降低反洗钱成本

在信贷业务中，借贷双方信息不对称使得中小微企业贷款的管控问题一直困扰着农商行。数字货币运营则可以在很大程度上帮助农商行缓解信息不对称性，规避信贷风险。当贷款客户申请贷款后，农商行可以利用数字货币流通产生的数据，搜集、整理企业本身所有的经营管理信息、企业供应链上的经营信息、与企业经营相关的管理信息等，有助于农商行全面了解相应公司的现状，进而提升农商行对贷款质量的管控能力。同时，大数据分析中心与认证中心的结合可以极大增强央行对货币体系的管控能力，在一定程度上降低农商行反洗钱成本。

###### 4. 央行数字货币将助推农商行零售转型改革

尽管央行官员言明数字货币的发行不会对微信支付和支付宝等互联网金融类企业产生威胁。但就实际情况而言，数字货币的发行可能要借助银行端的APP来维持日常运营。因而数字货币的发行的确能在一定程度上帮助传统金融机构打破微信支付和支付宝在线上零售行业的垄断。从央行数字货币落地的实际情况可以看出，深圳数字人民币红包体验线下场景十分丰富，涉及商场超市、生活服务、日用零售、餐饮消费等类型。这些小额零售高频的业务场景将助力农商行零售业务的发展。

###### 5. 拓展商业银行业务，助力外贸经济发展

目前，中国在国际经济贸易活动的结算仍要依赖美国Swift系统，一旦美国对中国实施贸易战或金融制裁，并通过Swift系统限制中国的国际结算权限，中国对外贸易将受到重创。而DCEP一旦发行，将会为国内企业和消费者提供一种全新且便捷的跨境支付方式。DCEP的推行可能使人民币跨过货币互换协议的阻碍，发展成为一种由消费者主导的“民众型”的人民币国际化趋势。由此一来，我国的法定数字货币很有可能抢先成为一种国际化的数字货币，这对于我国取得全球数字货币的领先地位和推动人民币国际化进程是极为有利的。同时，这一趋势将有效增加国际贸易结算的便捷性，并在一定程度上缓解中美贸易战所带来的冲击，进而促进柯桥外贸行业的发展，助力当地银行交易银行业务的发展。

此外，数字货币中心化管理模式下，商业银行将会新增表外业务，包括代理央行数字货币发行、数字货币钱包托管等业务。

###### 6. 若DCEP计息为负，将改善农商行净息差水平

如果央行数字货币支付利息且DCEP计息为负，将打通负利率政策由货币市场到借贷市场的传递，改善农商行净息差水平。在DCEP基本完成对实物现金替代，大额实物现金持有受到限制的场景下，客户无法将负利率银行存款转换为零利率纸币，只能继续持有，并向农商行支付费用。因此农商行资产端准备金的负利率损失得以从负债端客户存款处弥补，从而帮助农商行扩大息差水平。





## (二) 央行数字货币发行或将给农商行带来的挑战

### 1. 科技研发的投资风险

中国人民银行在央行数字货币的开发过程中始终保持技术中性，将不对各大商业银行数字货币钱包研发的技术路线进行干预。这并不意味着央行数字货币钱包未来没有技术规范，而是在数字货币钱包开发早期，利用市场竞争的形式选择最优技术，从而再确定央行数字货币钱包的技术标准，这将导致农商行科技研发的风险。若农商行数字货币钱包等技术的研发过于落后，则会失去分享数字货币领域蛋糕的主动权；若农商行数字货币钱包等技术的研发过于超前，则要承担科技研发的不确定性风险。这便要求农商行时刻关注央行数字货币相关信息，紧跟行业风向。

### 2. 若DCEP计息为正，将缩减农商行息差水平

如果央行数字货币支付利息且DCEP计息为正，将会恶化农商行净息差水平。持有DCEP会产生利息收益，农商行批发端由于数字货币利率有可能超过存款准备金利率成为新的利率走廊下限而提升农商行资产投放的最低收益率；零售端，数字货币计息将会导致存款搬家从而迫使农商行提高存款利率推高资金来源成本。综合来看，由于存款准备金利率非零，加上农商行对资金的运营能力小于其他银行，所以资产端最低收益率的提升将会小于负债端自己成本的提高，导致农商行息差收窄。

值得注意的是，考虑到央行数字具有更高的信用背书、双离线支付功能，且同银行存款具有同样便捷的电子支付方式，央行数字货币即使不计利息，也将对商业银行存款形成一定程度的替代，即将一部分商业银行存款兑换成央行数字

货币，并沉淀在数字货币钱包中。如果DCEP计息为正，对农商行的影响将更加显著。

### 3. 数字货币将进一步加速金融脱媒

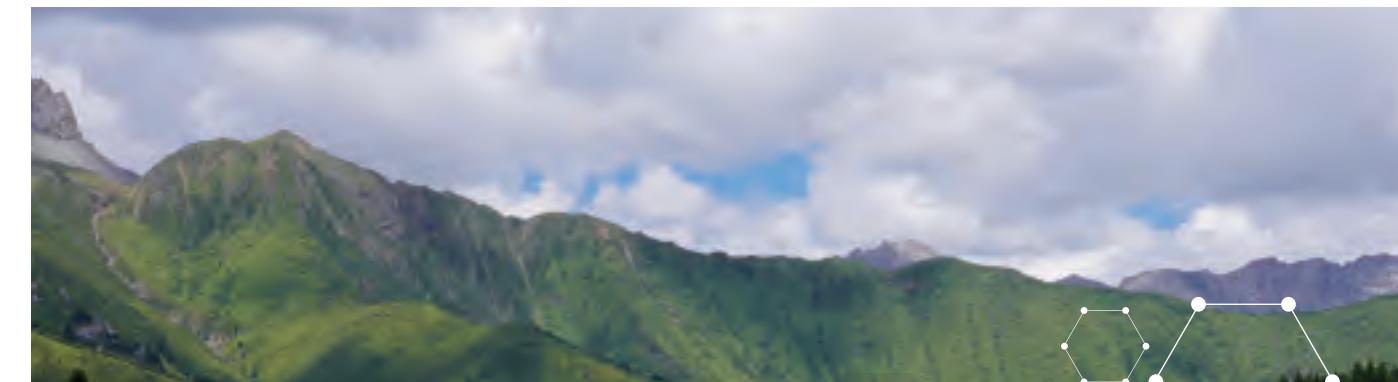
央行数字货币或将使用区块链技术，原有的中央银行和商业银行之间的货币清算体系可能被区块链技术的分布式记账功能所取代，有可能进一步加速金融脱媒进程。

如果央行直接对公众开放数字货币账户，非银机构和机构用户或将绕过商业银行，直接在央行开户，造成商业银行的资产与负债具有同等流动性，将导致各大商业银行被通道化或边缘化，成为所谓“狭义银行”。若数字货币对公众开放数字货币账户，其将对农商行，乃至整个商业银行的经营形成冲击，手续费等中间业务收入的减少将难以避免。

### 4. 数字货币将影响商业银行的信用扩张

央行发行数字货币要求商业银行缴纳100%准备金，金融机构缴纳100%的保证金后，中央银行从央行数字货币发行库向商业银行库转移相应金额的DCEP。因此，如果央行数字货币仅作为支付流通领域使用的货币，只存放在数字货币钱包中而不进入信贷市场的话，将不会产生任何衍生存款及货币乘数效应。

央行数字货币在替代现金的同时也将替代活期存款，由于其特定的发行方式和全额准备金政策将会压制货币乘数，控制信用扩张程度，从而影响商业银行的贷存比和贷款规模，进一步导致商业银行的利润承压，而以存贷款业务为核心的农商行，其所受的影响将会更大。





## 解码央行数字货币 | 全球央行：数字货币“求快”还是“做对”

**【编者按】**今年数字金融的最热关键词，非数字货币莫属。从顶层设计到各地试点，过去一年来，数字人民币进展如何？用户认知度有多少？如何影响市场机构？存在何种难点与挑战？在12月8日，由北京商报社、北商研究院出品的

《解码央行数字货币》正式发布，从地方试点篇、监管篇、个人篇、支付篇、机构篇、场景篇、资本市场篇、清算篇、跨境篇、全球篇等10个维度出发，全景解码央行数字货币，并对后续走向进行分析预测。

随着数字货币影响范围越来越大，各国央行也跃跃欲试，试图探索一条合法之路。尽管目前国际上已有多种私人部门发行的数字货币运行使用，但并不归属中央银行监管，在使用过程中，仍有风险存在。为进一步加强对数字货币的管理，近年来，国际上已有多个国家对央行数字货币进行研究。而在2020年，各国更是加快了对这一领域的探索进程，包括澳大利亚、日本等国纷纷在今年宣布将启动对数字货币的研究，也有立陶宛、巴哈马、柬埔寨等国在年内发行数字货币。随着央行数字货币的队伍逐渐壮大，部分曾对数字货币持谨慎态度的国家也开始转变态度，更有地区正逐步建立相关监管体系。

### 研发驶入快车道

“2020年是央行数字货币崛起的一年。”国际清算银行(BIS)在年内发布的报告中指出。

央行数字货币(CBDC)，是由中央银行发行的数字货币，功能属性与纸币相同，可以被视作纸币的数字化形态。

在部分私人部门数字货币快速发展的背景下，世界各地的央行也在推进发行归属于国家控制的数字货币。而自Facebook于2019年发布旗下数字货币Libra的白皮书后，更是“敦促”各国央行加快了对于数字货币探索的步伐。国际清算银行在年中发布的报告也指出，除Libra作为“引爆点”外，今年在全球范围内暴发的疫情，也导致公众对现金产生可能传播新冠病毒的担忧，从而也加速了各国央行数字货币发展的进程。

此前在11月2日，澳大利亚央行宣布与多家银行合作启动数字货币研究项目，将利用分布式账本技术(DLT)探索CBDC的潜在用途和意义。该项目将涉及开发一个概念证明，以发行一种象征性形式的CBDC，可供批发市场参与者在基于以太币的DLT平台上进行银团贷款的放款、结算和偿还。该项目预计将在2020年底左右完成，相关机构计划在2021年上半年发布有关该项目及其主要发现的报告。

除澳大利亚外，也有中国、韩国、泰国等国在年内启动央

行数字货币试点项目，日本、菲律宾、巴西等国则表示考虑推出法定数字货币，相关研究实验也有望在来年开启。在大环境影响下，已有国家的央行数字货币进入测试阶段。2月，瑞典央行就表示，已经开始进行央行数字货币——“电子克朗”的沙盒测试。

瑞典央行表示，如果该数字货币最终进入市场，可能将被用于模拟日常银行业务，例如通过数字钱包进行存取款或者进行付款等。同时，该项目旨在展示普通大众如何使用“电子克朗”，因此将侧重于表现其在流通环节的稳定性与实用性。但瑞典央行同时也提到，目前还未决定是否发行“电子克朗”，其合作服务公司埃森哲正在开发的试点项目预计持续到2021年2月。

值得一提的是，除上述国家外，立陶宛、巴哈马、柬埔寨均于2020年逐步在本国范围内发行央行数字货币。此前，也有突尼斯、委内瑞拉、乌拉圭等国已推出央行数字货币。

国际清算银行执行委员会委员、创新部总监贝诺埃特·塞乌雷此前在10月表示，“2020年是全球不少央行对CBDC态度的一个分水岭。根据BIS的调查，全球80%的央行目前已在探索研发CBDC，40%的央行在做概念原型验证(PoC)，10%的央行在做试点”。

### 谨慎态度不可松懈

各国央行探索数字货币逐渐形成风潮，动摇了部分曾经对数字货币持否定态度的国家，并纷纷加入数字货币的研究行列中。与此同时，也有部分国家目前对数字货币仍持谨慎态度。

10月，在国际货币基金组织举行的跨境和数字支付虚拟小组会议上，美国联邦储备局(以下简称“美联储”)主席Jerome Powell表示，美联储尚未就是否发行央行数字货币作出决定。他表示，“在作出这样的决定之前，还需要做大量的工作”。

此前在2019年11月，Powell曾表示，美联储在密切关注数字货币的发展，但由于一系列法律、法规及运营的问题，并未考虑积极参与其中。

但在2020年2月，美联储理事Lael Brainard表示，美联储正在就数字支付和数字货币的监管和保护等一系列问题展开调查，并已经开始研究数字货币发行的可行性。

### 重建全球货币体系

对于拟推出央行数字货币的国家，如何实施、加强对数字货币的监管，是各国央行亟待解决的问题。

欧洲央行行长Christine Lagarde曾于11月初表示，已经开始探索推出数字货币的可能性。此前在10月2日，欧洲央行发布一份可能发行数字货币的综合报告。该报告指出，欧洲央行计划于2021年年中就是否启动数字货币项目作出决定。

而在欧洲央行正在研究是否启动数字货币项目的同时，欧盟委员会(以下简称“欧委会”)表示，相关部门正为加密货币制定基本规则。同时，欧委会要求加密货币公司必须在欧洲设立实体机构、接受资本约束。

“欧洲在数字经济时代最大的威胁来自北美众多的Bigtech，从欧洲对公众隐私的保护重视程度，以及率先出台数

据安全保护法规及其他强硬的手段可以看出，欧洲也拟发行数字货币欧元来应对这种威胁。”业内人士里厄(化名)评价道。

在中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏看来，发展数字经济，推动数字化发展已经是不可逆转的大趋势，数字货币逐步取代纸质货币也更适应未来数字经济发展的需要。

从当前来看，已有部分中小国家发行并使用央行数字货币。但有业内人士指出，这些中小国家此举大多是为摆脱经济困境或重建本国货币体系。那么，在全球央行纷纷加入研发法定数字货币行列的当下，是否也代表着全球货币体系将得到重建？

展望未来全球数字货币的前景，北京大学数字金融研究中心副主任黄卓此前曾公开表示：“未来可能形成一套由IMF和多个重要国家主导的多边全球数字货币体系。第一种是有很多种主权数字货币，形成一个新的多边协议和技术架构，代替现在所有的结构。第二种是，在这个基础上还有一种超主权的数字货币，比如由IMF牵头来形成一种新的数字货币。”

转载自北京商报



# 瑞丰责任

Responsibility

---

01

瑞丰银行深化  
“法治规范年”建设

---

02

合规—百年老店最大的智慧

---

03

合规略见



# 55

## 责任

### 瑞丰

## 瑞丰银行深化 “法治规范年”建设

为有效提升依法经营和合规管理水平,促进各项业务健康稳健可持续发展,助力法治浙江建设,按照省农信联社统一部署,瑞丰银行认真开展“法治规范年”建设,近年来在推进法治文化建设、推进法律风险防控、推进金融消保工作等方面开展了一系列工作。

### 一、推进法治文化建设

瑞丰银行着力推进法治文化建设,加强法治宣传培训,培训内容涵盖宪法、刑法、民法、民事诉讼法、物权法、担保法、消费者权益保护法、票据法等法律知识。各类法治培训内容丰富,形式多样,通过线下集中培训与线上员工自学相结合、内训师培训与外聘专家培训相结合、业务培训与法治培训相结合的形式,不断提升法治培训效果。

瑞丰银行法治培训中注重法律知识与业务知识相结合,起到了“1+1>2”的良好效果。在讲解业务知识中贯穿法规主线,使员工在办理业务中不但“知其然,也知其所以然”。在讲解法律知识的同时辅以身边鲜活业务案例,使员工进一步掌握法律知识,提升法律培训效果。2019年4月,邀请绍兴市柯桥区公安分局经侦大队中队长戴燕飞对支行机构负责人、部室经理助理及以上干部开展以银行工作人员常见经济犯罪案例及分析为主题的案防警示教育专题培训;2020年11月份,邀请浙江中行律师事务所律师夏燕燕为全行180余名客户经理开展“民法典及九民纪要对银行信贷的影响”的专项培训。

### 二、推进法律风险防控

#### (一) 健全风险防控机制

瑞丰银行不断健全合规风险防控机制,不断完善风险防控制度和流程管理。一是修订《瑞丰银行内部规章制度管理办法》《瑞丰银行公文处理办法》,进一步规范制度管理。二是严格执行对外签约法务审核制度,防范法律风险。三是在发文流程中设立合规性审核节点,由法律合规部进行合规性审核,确保制度符合法律、法规要求。四是开展制度梳理工作,对与现行法律法规不匹配、与业务发展不匹配、与监管要求不符合、条款之间相互矛盾、制度之间有冲突或应废止的制度办法及时进行订立、修改、完善或废除,保障内部规章制度与法律法规、业务发展、监管要求相适应。

#### (二) 加强金融权益维护

瑞丰银行不断加强金融权益维护工作,一是助推供给侧结构性改革,加强联合惩戒逃废债力度,应用浙江银行业联合惩戒逃废债信息平台,通过依法诉讼执行、政府帮助约谈逃废债客户、公安经侦机关介入、纳入失信人名单媒体曝光等途径,积极开展逃废债打击工作。二是加强金融知识产权保护,规范知识产权管理。专门制订《瑞丰银行知识产权管理办法》,为金融知识产权管理工作提供了制度支撑。在成功注册“瑞丰银行”商标后,又委托杭州必控知识产权代理有限公司对“BORF”“瑞丰商学院RUIFENG BUSINESS SCHOOL”“星星贷”“瑞丰快金融”“智益财富ZHIYI FORTUNE”等商标进行了商标注册申请,现该申请已被国家工商行政管理总局商标局正式受理。

#### 三、推进金融消保工作

##### (一) 完善消保管理体系

瑞丰银行不断完善各项消保制度建设,以制度建设为抓手,不断完善消保管理体系,提升全行消保管理水平。针对人行、银保监消费者权益保护内部考核评价中暴露的制度建设不到位等问题,积极进行整改。修订《瑞丰银行消费者权益保护工作管理办法》,先后制订《瑞丰银行消费者权益保护工作考核评价管理办法》《瑞丰银行金融知识宣传教育制度》《瑞丰银行客户个人金融信息保护工作制度》《瑞丰银行消费者权益保护工作考核评价管理办法》《瑞丰银行金融消费者权益保护工作审计暂行办法》等制度,基本形成较为完善的消保制度管理体系,为进一步构建完善的消保管理体系奠定了制度基础。

##### (二) 扎实开展消保工作

瑞丰银行积极借鉴“枫桥经验”深入开展银行业消费者权益保护工作,深入农村、社区、学校广泛开展金融知识宣传教育,向广大金融消费者普及金融知识,积极践行社会责任。连年组织开展“3·15”消费者权益保护主题宣传、防范非法集资宣传教育、“普及金融知识,守住‘钱袋子’”“金融知识万里行”“金融知识普及月”、12·4国家宪法日等一系列金融知识宣传活动。

瑞丰银行认真制定宣传活动方案,充分利用全行网点资源,设立咨询台、发放宣传资料、播放宣传口号和宣传视频。同时员工上街、入村、进社区,设摊设点开展面对面金融知识宣传教育活动,着力推广金融消费者宣教受众范围。在开展传统媒介宣教的同时,积极利用手机银行、微信银行等网络资源,制作活动宣传链接,通过网络渠道向公众宣传金融消保知识,为进一步提升金融消费者的自我保护意识和风险意识,建立和谐有序的金融秩序提供了有效助力。



## 合规一百年老店最大的智慧

随着金融业的蓬勃发展，银行的外部风险令人难以预料，百年老店瑞丰在这个大环境下应如何避免风险，关键还是在于合规经营。合规不仅可以用来预防风险，同时还可以依靠合规度过危机，从而保证百年瑞丰的经久不衰！

合规是一项工程量巨大的项目，非一朝一夕建成。近年来，多起银行金融案件高频发生，大多数案件的形成原因还是由于合规文化建设还没上升到一定高度，员工的合规意识还处于“被动合规”中，无论多健全的合规制度也将沦落成聋人的耳朵。因此，如何将员工转化为“主动合规”，形成“人人合规”的文化，我有以下几点认识：

### (一) 提升业务处理

在传统的银行业务流程下，人为的风控模式无法使得同一个人在不同岗位之间灵活调动，劳动力的组合已经达到最高效的成果。适度的合规绩效考核和奖惩制度在一定程度上确实提高了员工工作效率，但是违规操作虽然有所减少，却还是依旧存在与效率合规各方面要求不符的情况。只有在业务流程中，尽可能释放员工对一些业务的干预程度，整合业务的高频流程，根据客户习惯和柜面服务的特点，尽可能减少高频率业务的节点和操作流程。同时，将渠道比较单一的业务转向多渠道方式，利用现在“丰收互联”APP提供线上以及线下各种业务的预约，在办理业务前，能够有效地提前做好客户身份审核任务，既减少了合规操作步骤又让业务可以从网点内“走出去”。在技术方面，以往银行业都注重于技能类的培训，以及劳动组合和规章制度的改善和调整，仅仅依靠绩效考核也无法激励员工大部分的工作热情，那么只有从新科技出发才能带来更进一步的生产力。例如视频语音，以及现在各大银行都在准备实施的电子签章和电子印章，可以有效降低运营成本和时间，自助式的人脸识别，可以更好地辅助员工进行有效的身份识别。远程上门服务中，可以运用卫星定位，更高效识别作业场所，降低业务各种相关风险。

### (二) 加强持续性的合规教育

随着环境的变化，金融案件频繁发生，我行多家网点曾拦截过多起诈骗案件，最主要的还是员工在日常工作中，严格遵守了法律合规等各项制度。作为刚入行的新员工，我也深有感触。入行的新员工培训中就有合规一课，课堂上授课为我们新员工展示了一系列警示教育案例，有银行员工的职业操守造成的风险，也有业务办理过程中因疏忽导致的违规操作，以及员工知识技能不足引起的风险。根本原因还是由于合规文化教育建设还没

上升到一定高度，员工的合规意识还处于“被动合规”中。因此，只有通过持续性的合规教育，从源头加以预防，通过组织各种媒体渠道或日常培训工作，把合规融入到临柜业务的每一个环节，不定期开展教育警示案例学习，避免以情面问题知法犯法，以习惯问题忽略制度。希望所有员工能够持续坚定“保持初心”的学习态度，虚心学习业务的同时也要加强学习各项规章制度，守住合规底线，将防范违规案件风险同发展业务上升到同一高度，养成一个良好的合规工作习惯。

### (三) 提升沟通技巧

瑞丰作为农村合作信用社的一份子，拥有着绝大部分中老年客户群体，担负着“三农”经济发展和提供金融服务的重任，由于其特殊的体制和金融服务特殊性，存在普遍的以人情关系代替规章制度的现象。

同时，由于服务群体素质普遍不高，沟通方法显得尤其重要。柜面上，在柜台边上主动放置易看懂的提示语。厅堂内，利用等号时间在电视上播放合规宣传视频。微沙龙活动中可以利用角色扮演风险案例中发生的事件，既能增加一定的趣味性，又能以真实案例帮助客户进行深刻的警示教育。深入社区和乡镇专门设点询问客户业务需求，从大众思维出发解疑答惑的同时宣传简单易懂的合规知识。通过给客户提供便利温馨的服务，相信客户会对瑞丰有更强烈的归属感，也正是因为群众的信任，瑞丰才能够在其间稳步前进并发展壮大。

### (四) 提升人为干预机器的风控水平

由于网点是银行最直接的窗口，也是各类风险最容易爆发的地方。随着银行各大网点开始实施智能化转型，柜员绝大部分重复繁琐且高风险的业务操作得到了一定程度的解放。但转型的关键还在于提升内功，而非外表上人机的转化。简单来说还是需要提高合规风险控制水平，精简办理业务的程序，降低营运成本。在目前网点内的智能柜员机上，一般配备一名大堂经理授权，通过客户自助发起业务的同时，全程业务信息会由客户自行输入或在工作人员操作下见证输入，为了确保客户的真实需求得到充分反应，在审核方面必须保证信息，证件核对一致，了解客户业务的真实用途，确保操作合规，尤其关注客户自行操作。既可以大幅度提升业务处理效率，又可以杜绝客户有意或无意间的违规操作风险。始终坚持把服务群众作为第一标准，也要成为群众信任的第一选择。

柯北支行 李贝蓓



## 合规略见

“规矩是死的，人是活的，这么简单的道理，难道你不懂吗？”对于这句口头禅，相信好多人在平时或多或少会听到，那么，对于这名话，不知你如何理解？是听之一笑而过，还是有所“心动”？那么，如何迈出一步，是正确、还是偏向叉路，是考验你合规意识，也是检验你对合规的理解。“智者不愚为”。

合规，可以说是经常讲，时时提醒，但，依然有那么多问题，或者仍然出现不该有的情况发生，那么个人认为，那是意识出了问题，思想出了“状况”。简单举个例子，办公管理制度，作为每一名本行员工，都是人尽皆知，但几乎每次督察情况看，或多或少都有重复的问题发生，难道是不了解吗？还是未曾学习？这不是行为出问题，而是思想出了问题，意识出了问题。抱着侥幸心理--“难道我运气那么差吗”；抱着自我放松意识--“难得一次没关系”。难道他心理真不明白，现在上班时间可以穿布鞋，偶尔违停一次车有什么关系等，非也，那是因为思想意识出了偏差。

“千里堤坝，毁于蚁穴”。当思想意识出了问题，就有如埋藏着一枚诡雷，一触即发。或许有人会认为，此等小事，小题大做，殊不知，犹如是管道中日积月累的沉积，慢慢地堵塞本应健康的流转。曾有一位老员工，所谓的“工作经验总结”，说：你看到了一把扫帚倒在地上，你看到了不去扶起来，或许还没事，如果你扶起来却没有放好，反而是你的过错。这是什么意识与观念，不说，大家都明白。

意识是行动的指导，只有意识提升，才能规范行为正行。正确树立规范意识，要从细小与点滴做起。身边人、身边事，每天都在发生变化，是照着正确的方向行进，还是逆向而行，有时只是一念之差。每个人，不仅仅要管好自己，管牢自己，作为身边人，要及时提醒他人，因为我们是一个集体，也是一个团队，凝聚的力量才是无穷的。因为你的善意提醒，不仅帮助了某个人，而是在为这个大家庭尽应之责。

行为，是检验一个人的本性，是否坚守初心，表里如一，行动便是证明。好些时候，思想上想着我要如何作为，要如何合情合理处理，但落实到实处时，却往往是反其道而行之，甚至于有些情况下，连自己都不明白，我怎么会这样处理。因此，落实行动时，看似简单的问题，也要慎之又慎。例如，此次银监检查，对于私人物品保管、客户资料保管，本应是明白的事，不该保管的不保管，不该存放的不存放，然而，却在检查中，此类问题还是存在许多，这是什么问题？个人认为，这不仅仅是“日积月累”习惯问题，随意性的问题，更是行动出了“大故障”。一再要求，再三强调，但却仍是“执迷不悟”“个性展显”。

执行，并不是我做了，而是怎么做，如何做，做的结果如何，“用心”还是“随性”。也许，我们可能每天重复着同样的工作，重复着同样的动作。但每次的动作，是否都是沿着正确的方向，是否都行进在正确的途径。可能，有人会这么说：是人干的活，怎么

可能不会发生错误，即便出错，也是难免的。为出错辩解，或许是人之本能，但容错与辩错，却不能同一而语，知错方能纠错，而不是一味辩错。规矩就是规矩，就犹如公路上的双实线，你不能压着这条实线行驶，因为这条实线就好比是一堵墙，他规范着你的行进路线，你就必须按规行驶，及时纠错，否则就会发生事故。而合规同样如此，你的行动与行为，必须遵照规则执行，而不是随性所为。当你做了之后，你该确认，这样做是否合理合规，是否会造成长期后果。事无巨细，作为银行人，更当如此。

违规案例，我们经常能听到，说的直白点，身边不合规事，也时有发生，但并没有引起有些人，或某个时候的重视，他并不是因为我们的制度不够全，不够完善，而是我们的认知出了问题，意识出现了“短路”，行动出了偏差。如何及时纠正，个人认为，“引导、规范、落实”三步走。

问题暴露，并不是最严重，严重的是暴露之后，如何解决问题，做好正确引导。或许处罚是必不可少的手段，但没有将之引导到正确的作法上，根本上没有解决问题。处罚之后，或许他一时会引起重视，但时间久了，可能会忘了“痛”。但如果将之引导到正确的轨道，使合规在意识上扎根，在心里留有底线，从而引领正确行动，使之在跨出去时，能想明白，我这样做是否合规，我这样处理是否符合要求，避免出偏颇、走弯路，从而养成良好的合规意识与守规意识。

人非圣贤，孰能无过，过失无可避免，但对于过错，我们既要坚持原则、依规处置，也要给予适当的宽容与慎处，要从规范上予以引导与指正。人之初、性本善。我想，对于工作与活儿，每个人初衷都是向着要干好、要做的好的目标去努力，但由于在困难时、挫折时，出于完成目的，而采用了不当方法或错误的见解，从而偏离了行道，为此，就要从行动上予以规范，使之始终在制度层面上、规定框架内作规定动作，而非自由发挥、随性所为。就是要不断完善制度，不断灌输意识，不断改进作风，使之自我约束，自我谨然，自我养成，从而有一套规范的、标准的、可操作性的皈依。

对于合规，既要过程留痕，又要结果可循，那么结果就要在落实上予以体现。如果引导是指南，规范是航标，那么落实就是“接地气”。结果如何，不是看你心态如何，不是看你能力如何，不是看你做事程度如何，而是你是否用规矩在事先已画好一个圈，在有据可查、有据可依前提下，进行规范的、严谨地落实，而不是打个擦边球侥幸而过。落实犹如行军打仗，令行禁止，除了执行，还是执行，不折不扣、坚决执行。

我们生活在法制社会，就应有守法的自觉；我们工作在这个严谨的行业，就应有行业的自律，合规，永远在路上，你我须慎行，方可行得久远，经得起考验。

运营管理部 许强

# 瑞丰人

## Life

01

老瑞丰人的邻家好故事

02

那些年，我们一起经历  
的年终结算

03

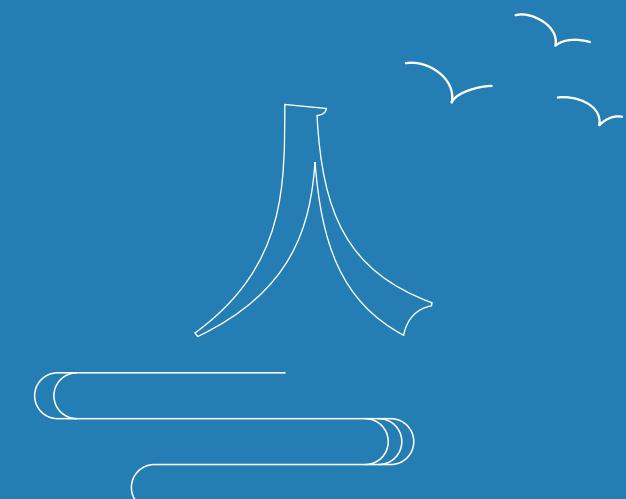
是的，我们是一个  
温暖的大家庭

04

写给2021年的自己

05

秋冬好物推荐



# 老瑞丰人的邻家好故事

绍兴市柯桥区齐贤街道下方桥社区，是声名远播的“三六九伤科”发源地。近日，一则消息在这个民风淳朴的街市上流传——75岁的孤寡老人单阿六去世了，生前照顾他3年的邻居帮助民警找出了百万元遗产存单。

## 邻居指引民警，找到百万存单

75岁的单阿六是齐贤房管所的退休职工，也是一位独居的孤寡老人。12月12日早上6时许，一直照顾他的老邻居李吉焕照例来给他送饭，却意外发现老人的门敲不开了。联想到昨天离开时，单阿六身体状况不太好，出现了呕吐的情况，李吉焕有了不祥的预感，他赶紧叫来社区干部。

进门后，大家吃惊地发现，单阿六已经不幸辞世。在李吉焕的指引下，随后赶来的柯桥区公安分局齐贤派出所民警在单阿六家里找到了厚厚一叠存单，一共157万元，另有现金1万多元。

李吉焕的老伴范霄龙告诉民警，她手里还有单阿六委托她代存的5万元，正好是12月12日到期，原计划13日帮他转存。因信任老邻居夫妻俩，多年来单阿六一直委托范霄龙帮他打理存款，身份证也在范霄龙手上。

由于单阿六生前没有留下遗嘱，目前夫妻俩已将这160余万元遗产全部交给齐贤派出所。



## 好邻居，是老人最信任的人

69岁的李吉焕是3年多前开始照顾单阿六的。单阿六一直住在房管所的公房里（每月交租金）。20多年前，李吉焕夫妻和他成为邻居，因为范霄龙在瑞丰银行齐贤支行工作，单阿六经常找她办理存款。

在社区干部和左邻右舍的眼里，单阿六是个性情孤僻的老人，几乎不与人来往，一生没有娶妻生子。但他独自对范霄龙夫妻俩十分信任。后来，夫妻俩搬了家，距单阿六的家大约200米远，但单阿六还是习惯找范霄龙帮忙办理存款，在范霄龙退休后也依然如此。范霄龙每一笔都认真地帮单阿六记下，何时存钱，何时到期，办好后再把存单让丈夫交给单阿六。

3年前的一天，范霄龙翻开记账本，发现有一笔存款已经到期，单阿六却没有如期来转存，于是给他打了一个电话。单阿六告诉她，自己跌了一跤，不能走路了。家里连干菜都吃完了。范霄龙当即表示：“反

正我老公每天要去买菜的，让我老公给你送过来。”

一段非亲非故的帮扶之路就此开启。

李吉焕隔天给单阿六送一次菜，一周送四次。单阿六的腿伤好了后，视力却越来越差，到后来几近失明。李吉焕从代为买菜，改为送熟饭熟菜，还是一周四次，每次早上5时许，李吉焕即起床出门，买菜、洗菜、烧菜，7时许装好一荤两素满满三大盒菜给单阿六送去。忙完回到家后，属于李吉焕自己的生活才算开始。

除了不得不去看病的日子，住在三楼的单阿六很少出家门，几乎所有的生活琐事都委托给范霄龙夫妇，买药、换水龙头、修电视机……都是范霄龙夫妇动手或找人帮他解决。范霄龙回忆，尽管单阿六不善言辞，但他看得出来，单阿六对他是感激的，也是信任的。存单放在哪个袋子里，单阿六都指给他看。

## 好邻居，好事做了一箩筐

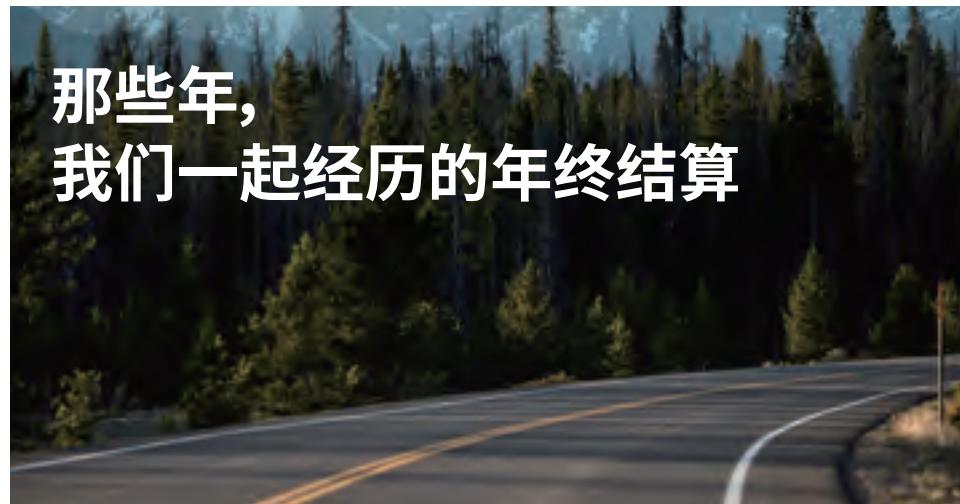
社区干部说：“他们是一对知足、爽朗的夫妻。几年前，他们还送走了两位卧床不起的老人。”原来，19年前，范霄龙的哥哥因脑溢血瘫痪在床。哥哥一生未婚，无儿无女无人照顾，范霄龙把哥哥接了过来。为方便照顾，特意在家门口买了底楼的房子。大小便不能自理的哥哥在这里一住13年，范霄龙是全职“保姆”，每日送菜送饭、翻身拍背、清理大小便诸事全包。

哥哥喜欢睡前看电视，范霄龙也把自己的作息时间调整到哥哥的模式，每晚9:30前再困也不敢上床，先去帮哥哥解好小便、摆好开水再回家。晚上怕哥哥有事叫不应，李吉焕特意在房间里装了个电铃，哥哥一按电铃，范霄龙就应声而起。

哥哥住院多次，街办企业退休没有医保，看病的几十万元钱都是夫妻俩出的。范霄龙的哥哥住下不久，李吉焕瘫痪的老父亲也住了进来，两人一人一个房间。4个弟弟妹妹都忙，老大李吉焕主动揽下了照顾父亲的重任。范霄龙也将公公照顾得很妥帖，李吉焕的弟弟妹妹们都很尊敬这位大嫂。



小时候,只知道大年三十是要大家守在一起过的,进了银行,有了一个同样特殊的夜晚——年终结算。这是我们银行人一年下来的总结,也预示着新的一年的到来。盘点业务及现金,核实账户,查看有无挂账,清查重要空白凭证及印章,整理档案等等一系列工作----这是作为银行人的严阵以待,更是我们心中的责任感,那份谨慎与细致,如同一只无形的手不断推着我向前,再向前。我们累着,但我们知足快乐着!



## 那些年, 我们一起经历的年终结算

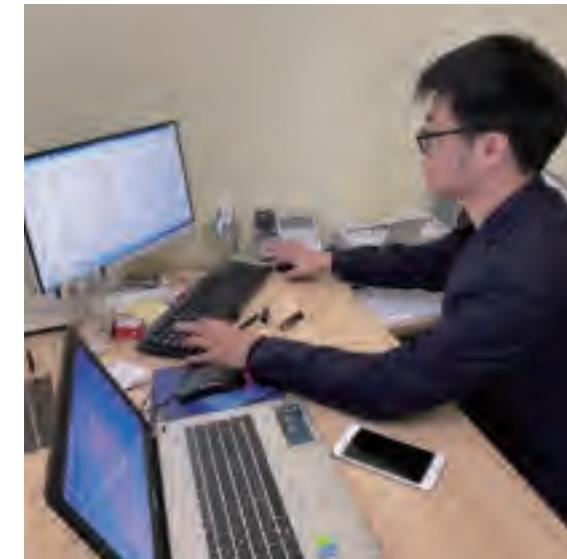
## 银行人专属节——我眼中的年终决算日

12月31日悄然将至,对银行人而言它有一个令人谈之色变的名字——年终决算日。总是能从前辈们的只言片语中感受到以往如同年度灾难片的年终决算日的威力:堆积如山的会计账目,此起彼伏的珠算声音,这似乎是前辈们对于年终决算最深刻的记忆。

如今,依旧是那五尺柜台,电脑综合前端的高效智能运作已妥妥替代了繁琐冗杂的手工记账,键盘声以及打印机声替代了以往的珠算声,为防止跨年挂账而守夜的每年必备活动也因大小额系统的逐年优化渐渐变成了对跨年夜的守望与期盼。

如今的年终决算不再让我们谈虎色变,但其依旧是专属于银行人的特殊节日,它既标志着银行全年工作的完美收官,同时也意味着对新一年工作满满的期望与祝福,这种无可替代的专属意义终将会被传承和延续。

——柯岩支行 许兴峰



“没有经历过年终决算的一年是不完整的一年”,对于所有的银行工作者来说,它代表了一年的完美收官,它代表了一年的坚定,冷却的茶,零乱的办公桌,在这一天打包封存,承载着满满的收获,开启新的征程。

2019年初入行,是我度过的第一年年终决算,带着对新鲜工作的好奇,和第一次接触的紧张,结账,盘库,退汇,逐渐完成,也象征着年终决算进入了尾声,当最终按下签退的那一刻,彰显着作为一个新员工的自我肯定,而目之所及,亦是一个个行走在办公室间的背包人,四目相对,满心欢喜,满心期许。

白驹苍狗,又是一年,此时已作为老员工的淡定与从容,静心等待着年终决算的到来,专注于手中活,脚踏实地,烦恼、忧伤、茫然、无助已留在昨日,合上账册,将忠诚,激情,感恩付出留在指尖,踏上瑞丰G2021次列车,而未来,还有一站又一站等待着我去发掘,最终到达圆满的终点。

—— 柯桥支行 韩晨恺



## “结”果“算”收获，“传”喜“续”辉煌

那一天，瑞丰大楼处处结彩张灯、红红火火，驱散了年末忽来的寒潮；那一天，四层餐厅结彩张灯，欢声与笑语齐飞，美食并佳肴同桌；那一天，既有奋笔疾书、埋头案牍的勤劳身影，亦有忆苦思甜、展望新年的憧憬眼神。那是2020的最后一 天，也是瑞丰的年终结算日。

年终结算日，“结”的是一年辛劳的硕果，“算”的是努力拼搏的收获。过去一年，突如其来的疫情宛如滔天巨浪，对全球各国、各行各业造成了巨大的冲击。瑞丰凭借领导层高瞻远瞩的指挥和每个瑞丰人的努力奋斗，不论是在疫情期间的金融服务，还是经济复苏时的企业帮扶，都作出了巨大贡献。而在年底的最后一天，回顾过去一年，分析自己的成绩与收

获，解决产生的困难与问题，想必每个人都能大有所得。

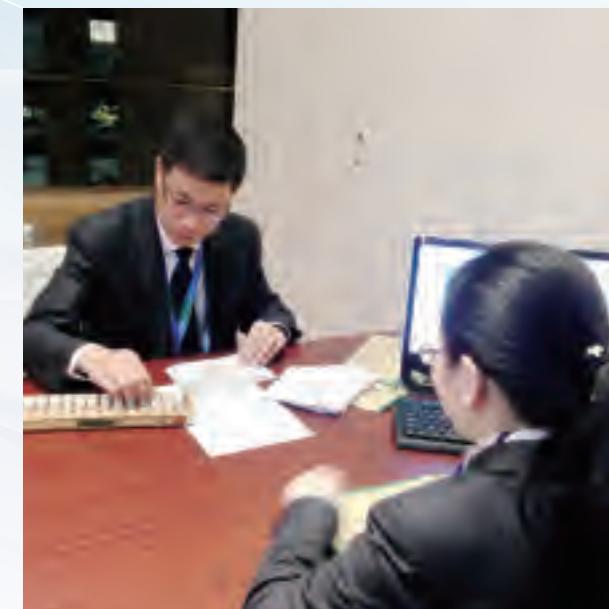
年终结算日，作为承上启下的一天，有结清亦有延续，将过去的烦恼结清抛开，将朝气与欢庆铭记延续。大家齐聚一堂，觥筹交错间将欢喜传递到每个人的心间。用欢笑面对过去一年的苦难与辛酸，再漫长的黑夜也必将迎来晨曦；用欢笑迎接新年的到来，满带笑容的开始将带来整整一年的幸运；用欢笑开创崭新的篇章，不懈奋斗必将再创辉煌。

收获与欢笑就是我的年终结算日。

——总行营业部 毛若恒



编完2020最后一个号，守好2020最后一班岗，跨过年终决算去迎接全新的自己



那时候的年终决算就好像是全民战争  
算盘和笔就是武器，账本就是战场



现在的年终决算我们让数字“数字化”



## 决战夜

12月31日夜，是银行人特殊而又特有的年夜，更是财会人的终极战夜，各项数据将于今夜画上一个圆满的句号，也将为新的征程提供完善的数据支撑。

那个因不停拨弄而变得发亮的珠子，有节奏地发出流畅的悦声。从分理处到办事处到联社，老一辈财会人用仅有的计算工具——算盘，排列出一个个代表数字，编辑出一张张业务报表，月季表、资产负债表、损益表、利润分配表……从月儿升上树梢，到东方露出曦照。

今天，依然是那紧张而有序的夜。在决算日前一周，根据人民银行、省农信联社等通知精神，专题召开财会及相关条线人员会议，传达、布置工作要求、时间节点、注意事项、决算日后工作事项。精心准备，做好系统预测试、报表预处理、损

益预测算等。决算日当天，从总行、支行两个层面，财务、运营、零售、产业、科技等多部门联动，统筹安排，协同一致，通过微信、KK群、工作沟通等方式，实时提醒、要求、传达、布置工作进度与重点、要点、关键节点，多个维度、上下配合、无缝对接。

浑浊的灯光下斜影着戴着老花镜的背影，虽显沧桑，却是一幅执着的画卷；充满朝气而又不失稳重的新一辈财会人，秉承严谨、传承作风，为画卷增添新的色彩、注入新的光泽。

——运营管理部 许强

以认真的工作态度、饱满的工作热情，迎战年终决算  
每一个人、每一步都力求精益求精



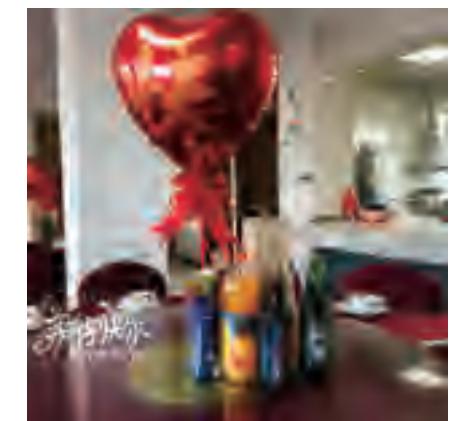
# 是的,我们是一个温暖的大家庭

忙忙碌碌间,2020年即将进入尾声  
 2020年最后一天,我们相伴作歌,唱出心中喜悦  
 2020年最后一天,我们群魔乱舞,博得一绳欢呼  
 2020年最后一天,我们把“酒”言欢,共享人间太平  
 2020年最后一天,我们相互追逐,完成蛋糕之战  
 2020年最后一天,我们之间手拉手,享受游戏的欢乐  
 不管未来我们怎样,但我们拥有了今天,拥有了瑞丰大家庭的温暖.....

## 才艺展示



## 场景布置

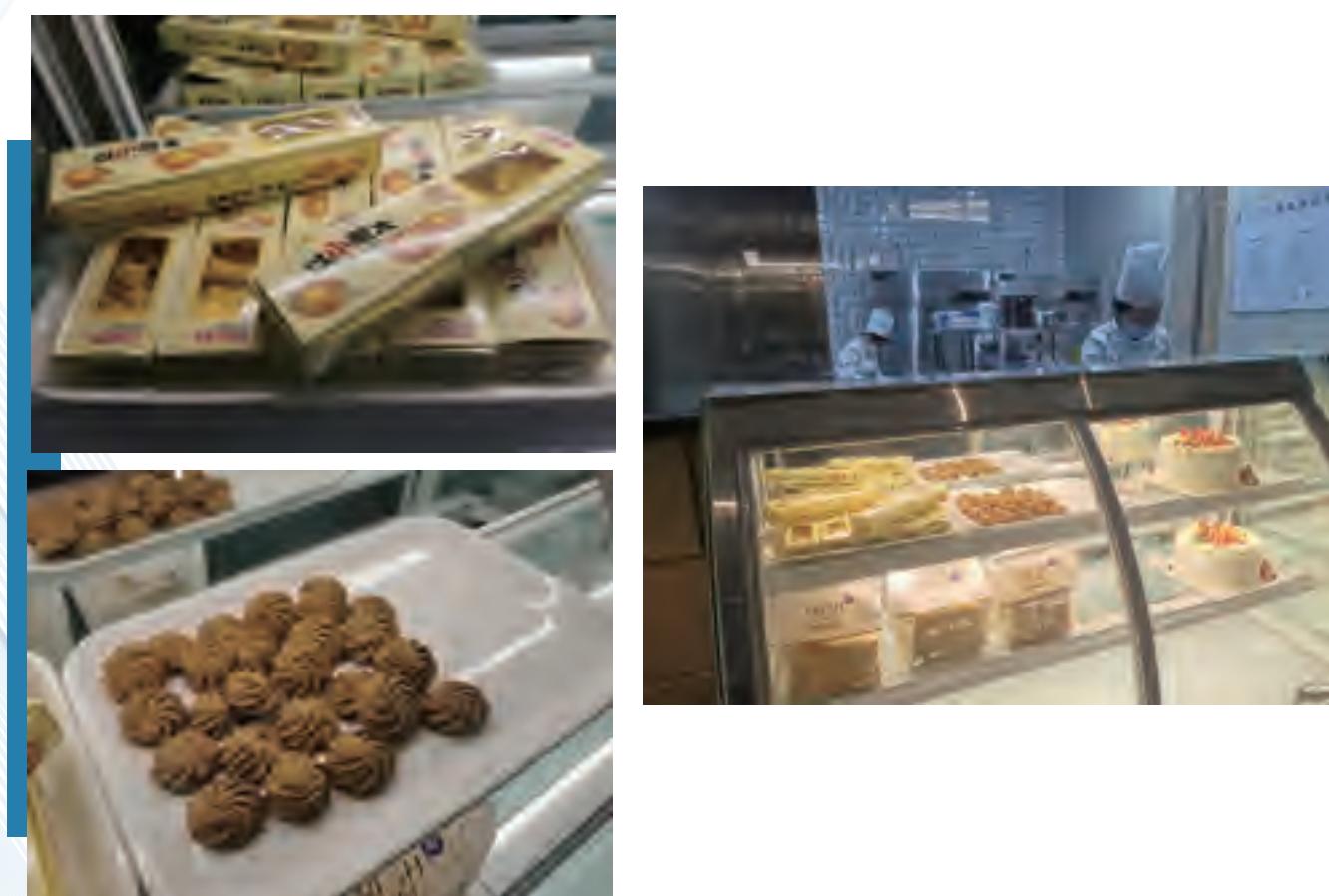
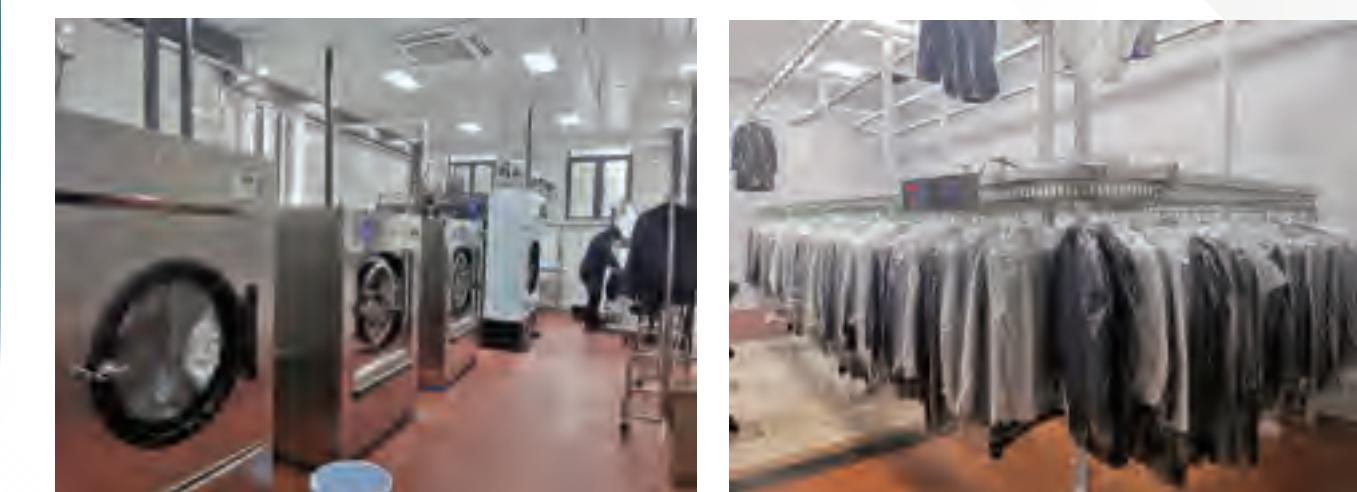


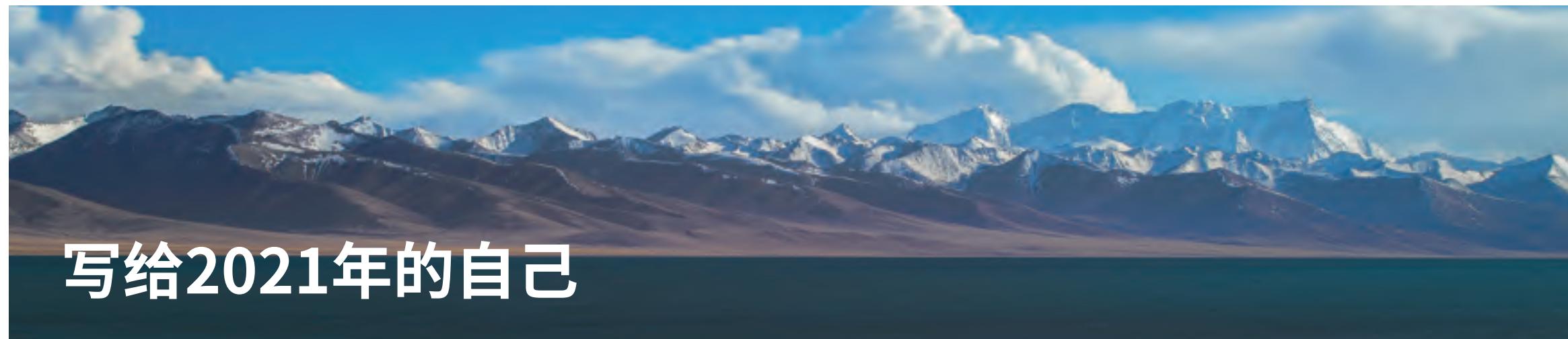
## 蛋糕



## 洗衣房、蛋糕房统统开业啦！

瑞丰人真是太幸福了，洗衣房、蛋糕房双双上线，不仅可以免费洗衣服，还可以免费吃蛋糕、吐司、曲奇、蛋挞……简直不要太羡慕啊！





## 写给2021年的自己

庚子将过，我们正在大步走向辛丑牛年。2020，注定是将被记住的一年，抗击疫情，复苏产业，情暖大众，我们在奋斗。有许多愿望我们留给了2021.....

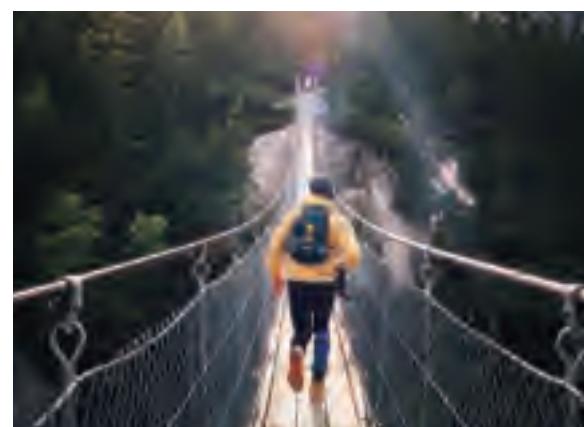
### 不惧年龄 勇往直前

2021年，我应该有新的喜也有新忧，生活本来就是旧的问题解决了就会迎来新的问题，没有谁是没有问题的人生。不过，在过好当下的同时，也希望自己对过去和未来也保持一份警醒和敬畏。

2021年，又年长一岁了，面对不断向上攀升的年龄，我想对自己说：“不要害怕年龄上涨，年龄不仅能在你的脸上留下痕迹，也会在你的经验上留下痕迹，你比年轻的自己更长见识了更有经验了，更了解社会和更认识自己了。”而且，我希望你随着年龄的增长，依然有追求理想的勇气和信心，人活着不能没有目标，所以一定要敢于追求自己的目标敢于追梦。

我还想对2021年的自己说：“虽然我鼓励你依然要敢于追梦，但是也不要只顾着自己追梦，你也要珍惜目前拥有的一切，要花些时间孝敬父母，要花些时间陪伴朋友，要花些时间在家庭生活上，这些不仅仅是你的义务更是你的责任。可能你会经常觉得时间不够用，你充满了斗志充满了紧迫感，但是也不要给自己定太高的目标和期望，脚踏实地才是真正的幸福。”

——金融市场部 胡亚新



### 君子以自强不息

复旦大学沈逸教授喜欢把2020称为“魔幻现实主义”。因为今年有比小说电影更精彩更荒诞的一幕。一边是千万级城市封城数十天，一边是脑洞十足的集体免疫；一边是努力构建人类命运共同体，一边是纷至沓来的“退群”运动；一边是火药味十足的选举活动，一边是嫦娥五号的顺利返回。同一个地球，却仿佛不是同一个世界。

然而当你以为自己做的还行时，收获的却不一定是最优。从经济制裁到反华舆论，满满的恶意铺天盖地向你扑来。当你因此苦恼或是自闭时，会有智者告诉你，天行健，君子以自强不息。这是2020留给我的精彩财富，也是我最想对2021的自己说的话。当中国成为疫情下最快复苏的市场，又有谁舍得放弃；当我努力奋斗，成为更好的自己，又何必惧怕未来道路上的绊脚石。

2020即将过去，新年的钟声马上就会敲响。无论新的一年如何，我们最根本的永远是深耕岗位，自强不息。只有这样，在面对未知的狂风暴雨时，我们才有足够的力量去面对。“开门红”的序幕已然拉开，愿我们在2021与瑞丰共同成长，再创辉煌！

——总行营业部 毛若恒



### 写给亲爱的的自己

你好：

2021年的自己！因疫情困在家里害怕找不到工作的日子仿佛还是昨天，转眼间，你已经在瑞丰银行工作了6月有余。工作以来，因客户指责而产生的委屈感、因差错而导致的不自信时时让你思考自己的职业选择是否正确，自己是否有能力从事这份工作，这些自我怀疑甚至导致你有一段时间不想起床上班。

新的一年即将开始，在正式摘掉学生身份的2021年，希望你能摆脱所有的不自信与自我怀疑，坚定自己的选择，多向师傅们学习新的业务，有意识地锻炼自己的营销能力与服务水平，在日常的工作中做到精益求精。

柜员的工作看似乏味且重复，然而在过程中却能直面客户的需求，听到客户的意见和建议，希望你能在他们的声音中发现自己需要成长的地方，并为此付出加倍的努力。当然，也希望你做好自己的职业规划，定向柜员只是一个起点，但如何从这个起点开始向前奔跑需要你有长远的眼光，在工作之余希望你多学习、多考证，为跑向自己想去的位置做好一切准备。

最后，祝你在2021年成为一个更优秀的人！

此致！

——齐贤支行 王淑杭



### 岁月将至静待春绥 新年伊始阳光满路

2020年的开始是疫情肆虐下的风雨飘摇，全民抗疫需求不振经济低迷。一年光阴弹指过，即将跨过艰难的2020，2021年的序曲我希望是疫情不再山河无恙，我依旧可以钢筋铁骨无病痛之虞，以强健的体魄献身事业、用心生活。

2021年我希望依旧与瑞丰携手前行，以更加恣意饱满的热情投入，收获工作能力上的精进与为人处事的练达。我希望自己依旧可以读万卷书行万里路，品味书中自有颜如玉的同时不忘纵览河流山川，体悟风土人情。我希望自己依旧是一个不折不扣的吃货，可以继续走街串巷寻觅市井里的人间美味，在大快朵颐之后挖掘下一个美食宝藏，分享给家人朋友。我希望打破慵懒畏寒的草食系心态，积极寻找对的人，结束亲戚朋友眼花缭乱“令人发指”的花式催婚，去拥抱温暖而确定的幸福。我希望可以结识更多营养且有趣的朋友，一帮志同道合的朋友不仅可以一起谈天侃地肆无忌惮的疯狂，也可以互相欣赏以人为镜来提升自己。我希望自己可以更加成熟地排遣压力和愤懑，学会和自己和解，学会理智上认可的事情情感上也必须要接受，拥有海纳百川的胸襟。

充满希望的2021近在咫尺，愿疫情消弭祖国昌盛，愿事业蒸蒸日上，愿自己身体康健生活幸福。感恩时代感恩拥有，常怀敬畏之心，憧憬2021年即将开启的华美篇章。

——网络金融部 王龙宇



2020年,是不平凡的一年,2020年,也是我们瑞丰砥砺奋进,攻坚克难的一年。作为基层员工,在2021即将到来之时,希望在2021年以“自信人生二百年,会当水击三千里”的勇气去闯关夺隘,保持“乱云飞渡仍从容”的定力,带着“重整行装再出发”的豪情,去迎接2021开门红!

——轻纺城支行 何阳



人依旧,物依旧,蓦然回首间,往日已变成永久。作为一名新员工,又逢新岁,别是一番滋味,喜悦伴着汗水,成功伴着艰辛,遗憾激励斗志。2021带着无限的希望与憧憬匆匆涌来,新的征程承载新的梦想。让我们齐心协力,为它奔跑,为它疯狂。

——轻纺城支行 言东琪



农信人,是一种认同,更是一种使命。晨光跌宕,身披朝露,黑夜潜沉,脚踏星光,在每一个日日夜夜的工作之中,纵使道路倥偬,我们依旧初心不改,信仰如磐,于微小处甄善在最基层扎根——奋斗是农信人永恒的主题。

——柯桥支行 韩晨恺 俞玲玲



## 秋冬好物推荐

### Grow Gorgeous防脱增发精华

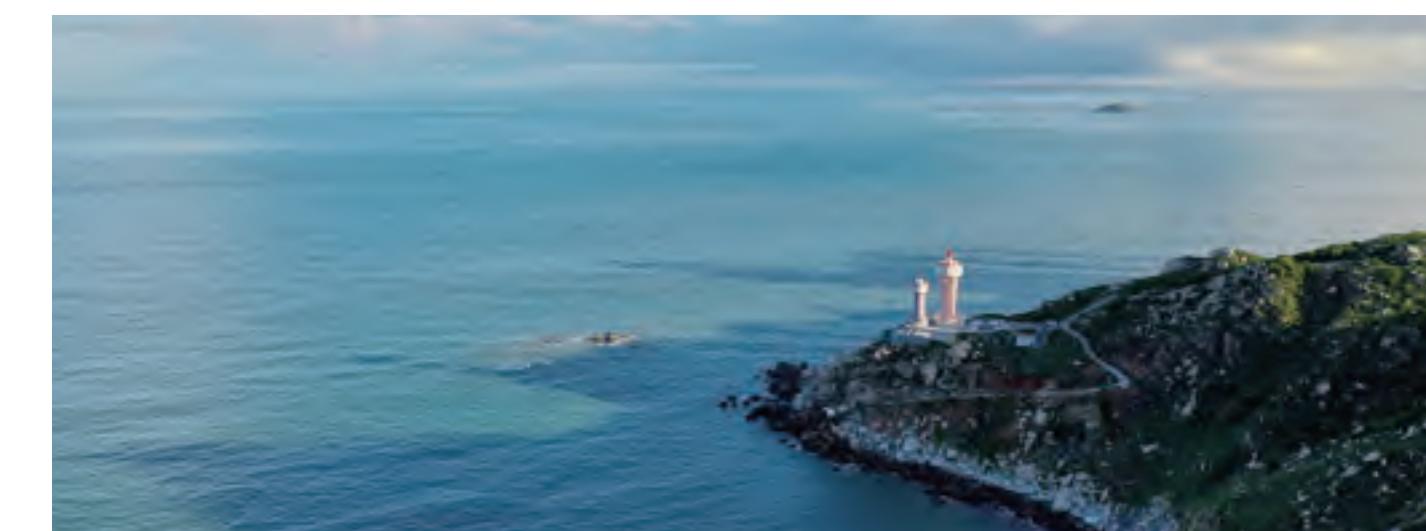
**品牌故事与产品介绍:**Grow Gorgeous是来自英国的专业护发品牌,英国零售巨头The Hut Group旗下品牌。采用全新科技与天然成分结合的概念,呵护头皮和养护发根。致力于从根源改善头皮健康,让每个人都拥有更浓密、更柔顺、更飘逸的秀发。超浓缩精华采用独特的活性成分复合物,经独立使用者和仪器测试,持续使用四周,使每股发束的发量增加可达13%。智能护发成分有机豆苗提取物激活发根,恢复发根活力,打造更蓬盈饱满的秀发中国美黄芩、大豆和小麦胚芽激活发根,改善养护条件,使秀发更饱满、丰盈和健康,生发肽结合红车轴提取物,可焕发发根,使秀发更显饱满,落叶松树和绿茶为头皮重新注入活力,使秀发更浓密健康,额外加入咖啡因,具有刺激作用,可激活发根使用说明绿茶提取物有助于激活头皮,恢复光泽,促进头发健康发质类型细软稀疏发质。

**使用方法:**Grow Gorgeous生发精华分为普通版(Original)和增强版(Intense)。普通版适合防止脱发的人群,增强版适合需要生发的人群。每日早晚各一次,或早晚20滴到头皮按摩,2-5分钟吸收即可。(需干发使用)

**推荐者使用心得:**这款生发精油香味略重,但并不刺激。使用14天后,发际线和头顶就会长出新的绒毛,建议2个月为一疗程,持续三个疗程可见显著效果。



**GROW GORGEOUS**  
Made in UK



## Other Stories护手霜

品牌故事与产品介绍:Other Stories 是H&M (瑞典品牌) 母公司海恩斯莫里斯公司(Hennes&Mauritz AB)旗下的高端女装品牌,是一个专注女性的服饰品牌,创建于2012年。2013年,Other Stories在伦敦摄政街开设第一家店,并开放网上购物。品牌以连锁商店,但独立运作的形式打进市场。产品以平价的服饰,多元的配件和化妆品为主,这些产品都将出自于巴黎和斯德哥尔摩的设计工作室。Other Stories虽然目前仍未登陆中国、只在欧洲发售,但却意外受到追捧,已经登陆巴黎、米兰、伦敦3大欧洲时尚之都开设实体店。不同于H&M主打快时尚,Other Stories无论是产品、门店还是官网的风格都散发着安静文艺的气息。Other Stories护手霜,这系列护手霜包装像颜料管,无论是起名、调香、甚至是描述都充斥着浪漫情怀,味道选择非常之多,调香接近香水质感,留香根据不同味道略有不同、短则半小时、长则三四小时、回归到护手霜本质,滋润度非常高、个别味道润而不油,保湿力持久,是冬季护手霜的不二之选。

使用者推荐品类:

Havans Blues /哈瓦那的忧伤 味道是干燥的烟草混合茉莉的清甜,冷静沉稳带着一丝温柔,美洲的气味,冬天带来温柔的抚慰,夏天带来温婉的放松。哈瓦那的海水和天空都是这个颜色,涂上手霜,就是一分钟的小旅行。

Punk Bouquet/朋克花香 虎兰、露水睡莲、杏仁坚果、甜香豆、树薛和橙子混合香调,香甜夹杂了花香,似乎很雀跃,但又透露着一丝丝特立独行的摇滚女孩。想象一下艾薇儿,甜美的摇滚女孩儿,就是这款手霜给人的感觉。

Sicilian Sunrise/西西里的日出 柠檬草和暖光木混合香调,新鲜采摘的柠檬果味混合着淡淡的树木香气,清甜中性香味。令人感到轻松愉快,沉稳中带着一丝温柔的中性香味,沉沉舒缓的木质香味,滋润度非常高,适合秋冬。



## Yuskin唇炎润唇膏

品牌故事与产品介绍:悠斯晶 Yuskin(株式会社),从1946年第一瓶悠斯晶A乳霜(A)开始生产到现在,已经超过半世纪之久。近几十年来已经成为日本每年畅销佳绩的人气护手商品,半世纪来悠斯晶一直守护女性的双手及肌肤。悠斯晶系列商品分为A系列、S系列及茹痘系列。A系列中,悠斯晶A乳霜解决了女性的手足干燥问题,2006 年推出悠斯晶茹痘系列茹痘抗痘润肤露是同皮肤专家共同研发,针对的成人面疱、茹痘抗痘润肤露,同时兼具保养效果,将成人面疱调理三大步骤—清洁、保湿及油脂调理彻底执行,全方位预防及改善肌肤面疱情形。换季的季节尤其是秋冬季,很容易爆发唇炎,Yuskin唇炎润唇膏是一只专注修护的唇膏,主要成分为维生素E、维生素B6、甘油、油橄榄果提取物,对于唇部干裂、干燥脱皮、密布的细纹都有很好的修复作用。

使用者心得:淡黄色的软膏体,是维生素B6的原色,温和无刺激,孕妇和小孩皆可使用。一年四季都可以使用,膏体好推开易涂抹,很滋润。针对嘴唇过敏、唇炎患者有非常好的疗效,也可以淡化唇纹。连续使用3-7天,肉眼可见唇炎消退,并且唇纹淡化。

