

- 沟通瑞丰人
- 服务合伙人
- 连接社会人

06 | 《百年瑞丰》总第71期
2021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 丁晓闽

鲍佳丽 贺俊杰

毛若恒 韩晨恺

投稿邮箱：bainianrui Feng@163.com

目录

CONTENT

▶ 瑞丰视点 FOCUS 01-16

- 瑞丰银行召开学习贯彻十九届六中全会精神“六讲六做”宣讲会
- 一“虎”百应 赢战开门 瑞丰银行2022年开门红誓师大会
- 瑞丰银行传达学习绍兴农信疫情防控专题会议精神
- 瑞丰战疫，与子同泽

▶ 瑞丰模式 MODEL 17-20

- 111名驻村金融指导员辛勤耕耘，开启美丽乡村共富之路

▶ 特约评论 COMMENTS 21-24

- 用好推进共同富裕的“一池活水”
- 农商行要锁定“三农”发展普惠金融

▶ 瑞丰联播 NEWS 25-36

- 行内联播
- 行外消息

▶ 瑞丰党建 PARTY BUILDING 37-46

- 瑞丰银行党建品牌巡礼

▶ 瑞丰研究 RESEARCH 47-50

- 经济下行压力下的货币适度宽松
- 零售电子用户连续增长，手机银行渐成零售风口

▶ 瑞丰责任 DUTY 51-56

- 瑞丰银行齐发并进 创合规建设新征程
- 瑞丰银行扎实开展“宪法宣传周”系列活动

▶ 瑞丰文化 CULTURE 57-66

- 打造“最靓”的服务 收获“最美”的季节
- 2022，我们准备好了
- 看巨变，话未来

▶ 瑞丰人 LIFE 67-74

- 瑞丰人的“YYDS”
- “后浪”弄潮，谱写青春之歌



勠力同心再启新征程 携手并进书写新答卷

党委书记、董事长 章伟东

瑞丰银行是浙江省首批成立的农商银行，至今已有70年发展历程。2011年实施股份制改革后，紧紧抓住区域经济转型契机，秉承农信“三水精神”“四千精神”，大力推进零售银行转型，规模不断壮大，走在行业前列。2021年6月25日，瑞丰银行成功登陆上交所主板，成为浙江省首家上市农商银行。

百舸争流千帆尽，乘风破浪正远航，2021年末，瑞丰银行顺利完成董、监事换届选举工作，产生新一届董事会和监事会。在新一届领导班子的带领下，瑞丰银行将围绕“两转两强两治”经营策略，紧扣“一流农商银行”“一流公众银行”目标，把银行自身发展好、区域经济服务好、社会责任履行好。

服务实体经济，保障企业全力谋发展，我们有底气、有信心。作为柯桥区老百姓自己的银行，瑞丰银行拥有“地缘、人缘、情缘”坚实基础，具有地方法人银行“经营机制活、决策链条短、服务速度快”先发优势，拥有一支“令行禁止、指哪打哪”的服务“铁军”。2021年以来，瑞丰银行累计为172个小微园区的4909家小微企业提供定制服务，建立“网格化”体系，设立“驻点服务站”，推行“小微园区贷”系列产品，畅通小微企业融资渠道，提升服务实体经济质效，荣获“绍兴市领军企业”称号。

服务百姓民生，扛起共同富裕金融担当，我们有能力，有把握。推出首款“共富贷”，精准助力乡村振兴。建立数字网格552个，农户信息建档20.69万户，“共富贷”覆盖人数超过60万人。专列50亿元共富信贷资金，包括向柯桥区经济薄弱村授信10亿元，向柯桥区南部三镇提供共同富裕信贷资金30亿元、向柯桥区福全街道村级经济经营主体授信10亿元，以真金白银探索“共富路”。

承担社会责任，增强自身竞争力和生命力，我们有行动，有担当。连续10年开展“三助”慈善活动，通过对贫困户、贫困学子及“美丽乡村”定向捐助，探索慈善活动“普惠化”，截止目前，补助低保户47000余户（次），捐赠金额2900余万元。捐助190个美丽乡村建设项目，捐赠金额超过3200万元。以专项助学金、“微心愿”等形式帮扶贫困学子，受益学子超过3700人次。

新的一年，瑞丰银行将立足浙江农信社成立70周年这一时间坐标，深入总结过去一年成绩，全面部署新一年发展任务，站在重塑瑞丰竞争新优势的高度，弘扬瑞丰精神，讲好瑞丰故事，践行瑞丰梦想，以浙江首家上市农商银行标杆示范姿态，开启争创“双一流”新征程，以更优异的成绩迎接党的二十大胜利召开。



瑞丰视点

Focus

01

瑞丰银行召开学习贯彻十九届
六中全会精神“六讲六做”宣讲会

02

一“虎”百应 赢战开门
瑞丰银行2022年开门红誓师大会

03

瑞丰银行传达学习绍兴农信
疫情防疫专题会议精神

04

瑞丰战疫,与子同泽

视点

01

瑞丰银行召开学习贯彻十九届六中全会精神“六讲六做”宣讲会

12月7日，瑞丰银行召开学习贯彻十九届六中全会精神“六讲六做”宣讲会，党委书记、董事长章伟东作题为《学深悟透全会精神，不断汲取奋进力量 坚定不移做“两个确立”忠诚拥护者，“两个维护”示范引领者》主题宣讲。党委委员、副行长严国利主持宣讲会并部署“六讲六做”大宣讲活动，全行各党支部书记，总部党支部支委、各支行行长、总部经理以上干部参加。

章伟东指出，党的十九届六中全会是在中国共产党开启新百年新征程、中国特色社会主义展现新时代新气象、中华民族伟大复兴续写新奇迹新篇章的关键时期，召开的一次具有里程碑意义的大会，政治承载厚重、理论贡献突出、历史意义重大，为党的二十大召开作了充分的政治准备、思想准备、理论准备和工作准备。全会通过的历史决议，全面总结党的百年奋斗重大成就和历史经验，是一个具有历史穿透力、政治动员力、思想引领力、行动感召力的纲领性文件，是一部彰显百年大党政治成熟度、形象辨识度、战略制胜度的马克思主义光辉文献。

章伟东强调，瑞丰党员干部要深刻领会党的十九届六中全会精神核心要义、丰富内涵，深刻认识把握“两个确立”的决定性意义，深刻认识把握实现马克思主义中国化新的飞跃的开创性意义，深刻认识把握以伟大自我革命引领伟大社会革命的变革性意义，深刻认识把握党百年奋斗历史经验的根本性意义，特别是要深刻认识，党的十九届六中全会再次宣示，确立习近平同志党中央的核心、全党的核心地位，确立习近平新时代中国特色社会主义思想的指导地位，反映了全党全军全国各族人民共同心愿，对新时代党和国家事业发展、对推进中华民族伟大复兴历史进程具有决定性意义。

章伟东要求，学习好、宣传好、贯彻好全会精神，是当前和今后一个时期的重大政治任务。全行各级党组织要根据省农信联社的统一部署，提高政治站位，迅速行动起来，精心组织开展“六讲六做”大宣讲活动，精准把握“六讲六做”目标任务、重要举措、成果转化，全面系统学习领会全会精神的丰富内涵与核心要义，结合党史学习教育深化拓展，引导全行广大党员干部群众从党的百年奋斗历程中不断汲取智慧和力量。

一、筑牢政治忠诚，在深学笃思中接受精神洗礼

一是要提高站位学，认真学习党的十九届六中全会文件读原文、悟思想，诵读原文知识闯关学，品读原文撰写心得学，悟读原文联系岗位学，“三读三学”深刻领会要点要义，准确把握党的历史发展的主题主线、主流本质，在用心领悟中不断增强做好新时代金融工作的责任感和使命感，为顺利开展工作奠定坚实的思想基础、理论基础和行动基础。二是要多种形式学，丰富学习平台，采取干部带头学、支部研讨学、党员集中学、青年宣讲学、员工自主学等方式，积极营造党史学习教育深化学、主题党日集中学、丰富载体创新学、知识竞赛全员学的“大学习”氛围，确保学深悟透做实，不断提高政治自觉。三是要结合工作学，坚持把学习贯彻全会精神与瑞丰工作实际深度融合，带着问题、带着思考、带着责任学，组织引导党员干部结合本职谈体会、结合岗位说感想、结合履职抒真情，畅所欲言，建言献策，在学习研讨中出思路、出方法、出干劲。

二、强化政治担当，在金融为民中守好红色根脉

一要把学习好宣传好贯彻好全会精神，与守好“红色根脉”，打造“红色瑞丰”结合起来。要深入贯彻新时代党的建设总要求，旗帜鲜明讲政治，坚定不移跟党走，始终在思想上政治上行动上同以习近平同志为核心的党中央保持高度一致。

二要把学习好宣传好贯彻好全会精神，与坚持“三好理念”，锻造“红色服务”结合起来。始终坚持党中央对金融工作的集中统一领导，深刻认识金融工作面临的历史使命，坚决扛起区域金融服务主力军，乡村振兴主办行的职责，守正创新做好服务区域经济、践行社会责任各项工作，切实把“三好理念”落到实处，为高质量发展建设共同富裕示范区作出瑞丰贡献。

三要把学习好宣传好贯彻好全会精神，与坚持“标杆引领”，打造“一流瑞丰”结合起来。作为三届全国农商银行标杆银行，浙江首家上市农商银行，我们有责任有义务也有能力作出更多创新性贡献。要坚持首创精神，锚定首创目标，着力探索零售转型新模式、新经验、新举措，努力为打造更多具有浙江“重要窗口”标识度的金名片作出贡献。

四要把学习好宣传好贯彻好全会精神，与坚持“党建引领”，打造“一流队伍”结合起来。要坚持党管干部，着眼组织变革、效能建设，弘扬瑞丰工匠精神，提高业务专业本领，打造忠诚干净担当专业的干部员工队伍，争做让各级领导放心、让人民群众满意的普惠金融服务标兵。

五要把学习好宣传好贯彻好全会精神，与坚持“奋斗文化”，打造“一流作风”结合起来。百年征程波澜壮阔，百年奋斗成就辉煌，大到一个国家、一个政党，小到一个单位、一个人，任何的成功都离不开长期艰苦卓绝的奋斗。瑞丰能有今天的成绩，关键之关键也在于我们一代代瑞丰人传承奋斗文化、高扬奋斗精神，长期艰苦奋斗，把奋斗基因融入到了瑞丰血脉里。瑞丰年轻的党员干部要传承好、发扬好、践行好瑞丰奋斗文化，坚持责任担当、坚持实干争先，以一流作风创一流业绩。

三、勇担时代使命，在履职尽责中启航瑞丰新征程

一要以“创业创新、争创一流”思想讨论为抓手，凝心聚力谋划好明年思路。锻造“红色瑞丰”，必须坚持全行合力。二要以“外学标杆、内树典型”为抓手，推进争先创优。强化“红色服务”，必须坚持争创一流。三要以“利润导向、绩效可视”为抓手，做好效益引导。要使瑞丰银行真正成为全国一流公众银行，必须坚持利润导向目标。四要以“科技驱动，数字前移”为抓手，驱动零售转型。瑞丰要真正成为全国一流，必须在数字化转型方面走在前列。五要以“中收突围，财富突破”为抓手，拓展增收空间。六要以“专业挂帅，专家领衔”为抓手，提高全行效能。七要以“规划引领，发展引导”为抓手，明确目标指标。八要以“员工第一，价值至上”为抓手，打造发展平台。要为员工提供创造价值的平台，特别是要围绕员工价值感、尊严感做文章，让员工感觉到银行工作有价值、自身工作有尊严。九要以“党建统领，文化统帅”为抓手，坚持正气正能量。十要以“守专一、争第一，创唯一”为抓手，力争劳动竞赛创出有史最好成绩，确保圆满完成上市元年各项目标任务，奋斗开创一流瑞丰的新局面，以优异成绩迎接党的二十大召开。



章伟东作主题宣讲

精心组织开展“六讲六做”大宣讲活动，持续掀起学习宣传贯彻十九届六中全会精神的热潮

从学习十九届六中全会精神，注重“三学”，坚持“三好理念”，落实“十大抓手”



02 一“虎”百应 赢战开门 瑞丰银行 2022年开门红誓师大会

12月28日晚，“一‘虎’百应 赢战开门”瑞丰银行2022年开门红誓师大会在瑞丰大厦三楼一号会议室隆重召开。

本次大会严格按照疫情防控要求，以线上+线下形式召开，主会场对参会人数、人员健康码和行程码、会场消毒、应急预案等事宜进行了周密部署，其余30个分会场通过现场直播的方式组织全行员工工线上同步观看。

瑞丰银行党委书记、董事长章伟东讲话

这是“共同富裕”的“开门红”、“凤凰起航”的“开门红”、“双域总部”的“开门红”。2021年，是我们上市元年，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：一要正视形势、把握主动，抢抓市场机遇：要看到考验、看到机遇、赢得主动；二要紧盯目标、开足马力，营造良好氛围：目标上要积极进取、节奏上要把控到位、兵力上要全员投入、氛围上要广造声势；要强化机制、升级服务，落实各项举措：“存款立行”抓增长、“服务实体”抓投放、“风险稳行”抓质量。



战区誓师

章伟东为五大战区挂帅行领导授旗



颁军令状



飞龙战区：飞龙在天，所向无敌！

战区司令张向荣为柯桥支行、钱清支行、孙端支行、陶堰支行、富盛支行颁发军令状



雄鹰战区：雄鹰展翅，勇往直前！

战区司令俞广敏为越州支行、杨汛桥支行、湖塘支行、夏履支行、柯北支行颁发军令状



麒麟战区：麒麟出没，必有祥瑞！

战区司令严国利为柯岩支行、福全支行、漓渚支行、兰亭支行颁发军令状



猛虎战区：猛虎出山，虎力全开！

战区司令秦晓君为总行营业部、滨海支行、齐贤支行、城南支行颁发军令状



黑鲨战区：聚鲨逐梦，力争上游！

战区司令宁怡然为轻纺城支行、义乌支行、安昌支行、平水支行、王坛支行、马鞍支行颁发军令状

六位奋斗在一线不同岗位的瑞丰故事

往心里走，往深里走，往实里走

1994年的中国，投资者不需要资产配置，1年定期存款10%；1995年的美国，投资者同样不需要资产配置，当时的债券收益率7.5%。如今十年期美债收益率跌破1.5%。事实上，客户想买合适的产品，做适合的投资，就像病人想找医生问诊那般迫切，需要我们财富医生开出处方，给出方案。今天想给大家讲两个故事。因为事实才是最生动的教材，实践就是最有力的证明。

今天是我从事理财经理岗位的第二年零五个月。2019年城南支行刚从新城支行独立，没有前任理财经理给我留下客户。我接手这个新设岗位的时候，CRM名下100万以上客户，十个手指头就能数得过来。支行非理财不到5000万，真实客户基金销量基本为0，信托销售史，无。最大的客户也不过200来万AUM。家底实在薄得可怜。幸运的是，当时我们新成立支行的首任行长，给了我莫大的鼓励、支持和鞭策，是我一直超想感恩的人。

第一个故事发生在2019年，这一年我没有销售一笔信托，原因当然是手头没客户。基金倒是卖了100多万，不过都是自己的账户在进出折腾。当时的大盘点位2800-2900，白酒还没有YYDS，新能源还在低位折腾，但就是通过亲自实战的方式，让我在这一年对市场有了更清晰的认识。毕竟汗水出真知嘛，知者行之始，自己在风浪里逆风开过船，才能过滤“闻基变色”的杂音，纠偏“人情卖基”的歪向。基金再也不是书面上的“形而上”了。这一年我认识了客户Y先生，当时已是四星级老客户的他，资产类型极其单一，就是那种最常见的理财到期了就去网点续买的常规客户，某天路过城南准备转账至他行购买现金管理类产品，于是我立刻加急为他开通了手机银行和天天理财，先把钱留住再说。并为他在我行的资产做了一个简单的梳理，趁着当时大额存单还很有利率优势，审势而谋让他把一部分的非理财转化为了定期锁定利率。在2020年顺势而为，又让他尝试了基金，去年的市场形势单边上扬，他自然也是拿到了可观的收益。今年私募大火又乘势而上，新购买了490万信托、70余万基金等，那目前他在我行的资产已经由当初的100多万上升到800多万了，所有的点滴，都是基于信任。而信任是什么，是人与人的距离。但我觉得真正拉进我和他距离的，其实不是那笔天天理财，也不是我让他赚了多少钱，而是当初在买基金的过程中，亏过、赚过、懊悔、窃喜，那份共进退的陪伴式成长。如果是单纯买了笔理财，我们有必要时不时交流过程吗？单纯卖常规产品是很难往客户的心里走，往深里走，往实里走的。

第二个故事发生在2020年，去年。我人生中的第一笔信托客户，是一个投资、理财经验丰富的Z女士。相遇结识是因为她母亲在我行存有50万大额存单，而她，连瑞丰银行卡都没有。都说搞定一个男士从搞定他的胃开始，搞定这位Z女士，其实是从搞定她妈妈开始的。她妈妈其实也挺懂产品，她虽然在瑞丰只有大额存单，但她在对面的兴业有大额基金，在浙商有理财，在平安有信托，在泰康还有保险。只是时代更替，老一辈人不怎么会用电子产品：手机。于是我开始在客户活动中植入老年人的智能手机教学。也许是出于对我的感谢，Z女士当时的原话是，“我妈跟这么多银行打交道，从没有客户经理教会她用手机”。Z女士终于来我们银行开了卡，划过来150万购买了一笔两年期的信托。但我知道，这只是出于感谢，我只有把专业的内功做好，将产品的唱功做足，才能真正突破封锁、跨越障碍。只有让她觉得我配得上她所认为的专业度的时候，她才不是我真正的客户。学要有目标，评要有尺标，赶要有方向。于是我利用各种渠道去自学这方面的知识，自己买课程、翻资料、甚至和同业理财经理交流学习。把基本功练好了，才能贯彻新时代下营销复杂产品的发展新要求。经过一年多的接触，Z女士呢也从一颗小小的“露脸盆景”客户，变成了一位扎根的核心客户。上个星期，她跟我说平安的理财经理让她抄底港股，并发来基金代码，想听听我的想法。于我来说，这是比她来我行买产品更觉有价值感的高光时刻！目前她们母女俩在我行资产达到了1300万，中收贡献超过16万。从一张50万4.2625%的大额存单开始，从借记卡新开户开始，从展示农商行理财经理也该有的专业度开始。还是那句话，往心里走，往深里走，往实里走。

今天是12月28日，春节倒数34天。开门红指标要求好高，但认识必须更高。业绩压力好大，但决心必须要更大。营销困难很多，但方法当然要多。成就今日的是昨日，创造明天的是今天。梦在前方，路就在我脚下。

城南支行加油！

理财经理加油！

瑞丰银行开门红必胜！

城南支行 吴东旭



用真心换真情 以爱心暖他人

转眼，我入行已有六个年头，这六年里，我仿佛嫁给了瑞丰，从相识到相知，一心去爱。如果你问我，每天花最多时间的在哪里？答案是肯定的，在单位。如果你问我，每天花最多精力的在哪里？答案是肯定的，是工作。当然，也有人问我，你后悔吗？我想说，在这六年里，我虽然遇到过困难，但收获了感动，也有了一定的成绩。更重要的是，在瑞丰的日子，我学会了相信。

我相信，每一份努力一定会获得倍增的回报。

从我新入职那天起，师傅便告诉我他们那代人是吃苦长大的，也正是吃得苦中苦，方成人上人。当时的我似懂非懂。而后，当我成为一名银行人时，逐渐明白了其中的真谛。没有哪一个客户是自己找上门来的，没有哪一个业绩是从天而降的，更没有一个成功是随随便便获得的，没有付出，何来收获。

我相信，每一份付出一定会感染身边更多的人。

2019年，ETC战狼行动开始了，这是我人生的一大转折点，我的一张挺着大肚，连夜在外做营销的照片瞬间成为了很多人的记忆点，我也被誉为“最美孕妈”。其实我想说，这是我应该有的工作状态，并不是什么特别的奉献，全行像我这样的人有很多很多……或许就是那个为了让客户顺利办结业务，时常误了饭点的你；或许是那个为客户送金融服务，穿梭在大街小巷的你；或许就是那个为了完善一个方案，一个发文，深夜仍旧敲击着键盘的你；或许就是那个为了更好地推动业务发展，和伙伴争得面红耳赤的你；这样的身影还有太多太多……也正是这一批身边人，构成了瑞丰一道亮丽的风景线。

我相信，每一份真心终将收获真情。

从业以来，让我记忆最深的是一位我苦心经营了6个月才拿下的客户，真正让我体会到了什么叫做真心换真情。为了营销这位客户，我前前后后去了不止十次，但每一次都被各种理由拒绝，但我放弃了吗？没有，我仍然隔三差五通过短信、电话的方式送去问候，关注她的微信朋友圈，甚至微信步数给她点赞。忽然，有一天她打电话说宝宝生病了。我便想尽了一切办法帮她挂上了医院的号，还开车送他们去了朋友所在医院。几天以后，客户主动找到我，说要开户。我欣慰地笑了，因为我心里知道，不为别的，正是这份坚持和真心待她的热情感动了她。

的确，作为一名营销人员，非常苦非常累，但我们并不卑微，试着成为客户生活的朋友，生意的伙伴，用真心换真情 以爱心暖他人，说不定会有意外的惊喜。

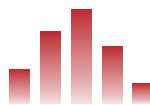
最后，我想说，正如歌中所唱，因为相信，所以不停脚步，因为相信，所以负重前行。未来山长水阔，我们已无畏起程！在领导的带领下，相信希望，携手并肩，共同创造更辉煌美好的明天。

钱清支行加油！

公司客户经理加油！

瑞丰开门红必胜！

钱清支行 沈丽芳



不忘初心奋发有为

七年前，满怀憧憬与期待，我有幸地踏入了瑞丰银行的大门。带着梦想和热情，我来到了杨汛桥支行工作，作为一名新人，工作上难免有些局促，也遇到点困惑，在偶然的一次谈心中心，当时网点负责人教导我要“以社为家，以社为荣”，既然你选择来到了瑞丰，就要沉下心来，把根扎在农村，办好业务，做好服务，这样才能找到工作的成就感。带着主任的箴言，我把心思都投入了工作中。2018年我开始从事信贷业务，我时常跟同事一起走村串户，了解老百姓所需，深入乡村农户走访调研，开展普惠金融政策宣传，通过面对面倾听农村客户的金融需求，切实解决他们的“急难愁盼”问题。主动走进田间地头、农村小作坊，上门为农户提供开户、信息建档和授信服务，为有需求的村民带去我行的普惠金融政策，解决他们的实际困难，慢慢的我懂得了什么是奉献，什么是热爱：看着一些农户通过我行的信贷支持走上致富道路、解决建房困难、筹集到资金缴纳养老保险，解决晚年生活的后顾之忧

忧，这些瞬间都深深地印在了我心里，我逐渐找到了工作的成就感，找到了存在感，这难道不就是我们社区经理存在的意义吗？汗水流了，皮肤也变黑了，自信与业绩也在稳步提升，虽然有时也很累，但那种辛勤工作后的疲惫感和幸福感交织在一起的状态，深深感染了我，我也更懂得了当初主任教导我的话：以社为家，以社为荣。

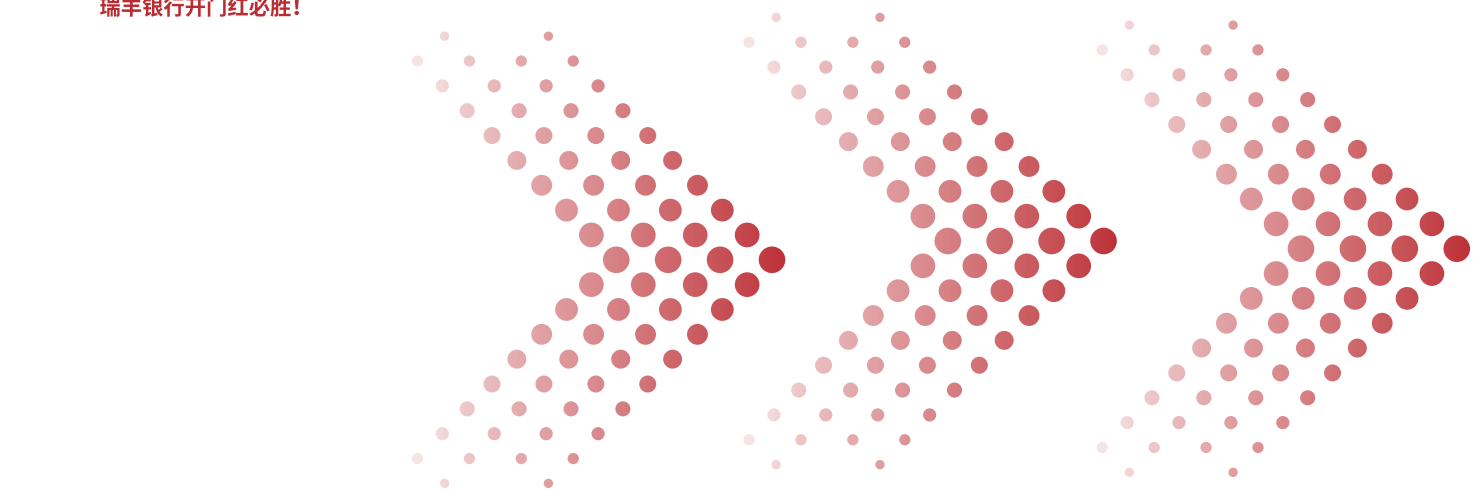
如果说瑞丰银行是一本厚重的书，记载了老一辈瑞丰人的艰辛历程，诠释着瑞丰人与“三农”相濡以沫的鱼水之情，承载着振兴农村发展的历史重任。那么，就让我们用青春的岁月去品读它，读懂“服务三农、支持中小”的庄重承诺，读懂“百年瑞丰”的企业精神，读懂“普惠金融”的经营理念。当我们读懂这些之后，才能真正找到前进的动力，才能真正找回自己的初心。培根说过：“青春是易逝的，你挥霍它，时间也会抛弃你。”作为瑞丰银行新时代的青年，我们更应当继承老一辈瑞丰人的光荣传统，不辱使命，续写瑞丰银行新的篇章。

杨汛桥支行加油！

社区经理加油！

瑞丰开门红必胜！

杨汛桥支行 沈浩



◆ 青春无悔，越努力越幸运 ◆

五年前，我刚大学毕业，抱着试试看的心态向瑞丰投递了一份简历，经过层层筛选，我终于入职了。虽然是初入职场，虽然还懵懵懂懂，但我的心里却充满了期待，我把瑞丰当作职场初恋，下定决心要用心经营，好好珍惜这份工作，用毕生去爱它。

我是一个来自普通家庭的女孩，没有资源，没有背景，没有靠山，初入职场，面对扑面而来的指标考核，我一时间没有了方向，甚至差点乱了阵脚，该去哪里找客户啊，该怎么跟客户说啊，该怎么办啊？还好，我有一些好领导，一群好同事，一个好组织，他们给我机会，给我培训，带我营销，帮我成长，让我渐渐摸到了工作的门道。

“职海无涯苦作舟”，工作没有捷径，客户不会从天而降，只有一步一个脚

印，靠努力去争取业绩，不怕苦，不怕累，客户没有没关系，我可以从最原始的陌生拜访开始。以前的我，从来没想过我会去扫楼、扫街、扫市场；以前的我，从来没想过我会厚着脸皮一次次地进入陌生客户的店里，又一次次地被冷冰冰地拒绝出来。没有关系，一切都没有关系，工作如果都那么好做，那就不是工作了，我心里默默告诉自己“客户要最好，不要也没有关系，反正我也没有损失嘛，不就是说了几句话，万一遇到个有需要的客户那就最好了，不开口不就永远没有机会了嘛”。就这样，经过了这么多年的磨练和成长，我从一开始的磕磕巴巴，青涩害羞的职场菜鸟，成长为如今的从容自信，落落大方的成熟客户经理，能让一条大马路上的商户都能叫出我的名字，我感到很自豪。

职场女性最纠结的问题莫过于在事业正蒸蒸日上，我竟怀上了宝宝，去年1月，我成为了一名孕妈，但怀孕并没有影响我的工作，反而让我更加成熟和自信，为了不影响业务，我在产假前，提前将3个月内将到期的客户进行了转贷，从源头上解决了客户流失问题，产假回来后，我也迅速投入工作，创下了单月发放17笔贷款的最高记录。今年8月，我晋升为微贷客户经理主管，这既是组织对我的肯定和信任，也是一次新的考验和挑战。我将更加尽心尽责，坚持付出，善待他人，我相信，我一定能够成为一名优秀的团队管理者。

最后我想说：仍然相信，只要付出，总有收获；只要坚持，时间总能给你惊喜。

微贷事业部加油！

微贷客户经理们加油！

瑞丰开门红加油！

微贷事业部 俞蓉



◆ 永远不要停下前进的脚步 ◆

我不是一个感性的人，但此刻我的内心却十分激动，有幸作为榜样的力量在开门红誓师大会上发言，深感荣幸，绝对是对我8年工作的最好肯定，感谢瑞丰，感恩瑞丰！

2014年我刚从大学毕业，那么大的就业市场里，我毅然选择了瑞丰，初出茅庐我满怀雄心壮志，立志要干出一番事业。不积跬步无以至千里，我从一名柜员开始干，干到了客户经理，再从一名客户经理干到了业务主管，一步一个脚印，脚踏实地一路走来。我曾经也遇到过许多困难，客户不理解，竞争对手太强，运气总是差那么一点点……但堂堂七尺男儿怕过谁？满怀着一腔热血，我要做一个披荆斩棘的哥哥。客户不理解，我们就多解释几句；竞争对手再强，我们也要有虎口夺食的勇气；运气不大好，我们也要有一个好的心态，爱笑的人最后运气都不会差。

2020年我成为了一名业务主管，我需要迅速适应新的岗位，精准洞察总行导向，清晰罗列业务指引，合理制定工作考核。我既要成为行长的得力助手，关键时刻帮行长出谋划策，做一名好军师；我也要成为员工的可靠伙伴，新员工上岗时，我要搀一把扶一把地带着他们成长；当支行的业务遇到困难时我要冲在前面，带头去面对和突破。我不能歇，不能停，业务发展没有外力的帮扶，业务拓展没有捷径可以找寻，我们只有付出比别人更多的努力，时刻保持高度的敏锐力，永远拉满强大的作战力，持续领跑在别人的前面，这样我们才有资格回头望，而不是一直追。

身作为一名银行人，这条路必是荆棘和鲜花同在，有晴空也有冷雨。不过就像鲁迅先生说的：前途很远很暗，然而不要怕，不怕的人，面前才会有路。在瑞丰上市元年，让我们共同坚定前行，永远不要停下前进的脚步，路的尽头定会有你想要的在向向你挥手相迎，让我们共同走出属于我们，属于瑞丰的路。

安昌支行加油！

业务主管加油！

瑞丰开门红必胜！

安昌支行 王少尖



◆ 只有拼搏，才能无愧于我们的时代 ◆

今年是我在瑞丰的第十个年头，这十年里，我做过柜员，做过营业经理，做过零售主管，不管在哪个岗位上，我始终认为，认准一件事情，只要投入兴趣与热情去做，就会成功，心理学家说，人类做任何事情都有两类动机：外在动机和内在动机。人最大的动力，不是来自外界，而是来于内在情感。

当我是一名柜员的时候，我工作认真仔细，热心待客，有些客户一到网点就直奔我的柜台。当我是一名营业经理的时候，我更加注重与客户交朋友，有些客户只找我买产品。当我是一名零售主管的时候，我深知自己身上的责任已经不是做好自己的事就可以了，而是要管好团队，牵起整个支行零售业务的头了，客户要去哪里找，员工外拓去哪里，客户来了干什么，客户凭什么留下来？每天我都在思考这些问题。

几年前，当我还在越州的时候，在袁行长的指导下，我有幸参与了越州模式的打造，我们带领员工脱下光鲜的外表，解开神秘的面具，走近寻常的百姓，磨剪刀、剪头发、送老花镜、带老百姓玩游戏，变着法儿地出方案，想方设法搞活动，我成天想着成本怎么样能更低一点，老百姓怎么样能更喜欢一点，活动效果怎么样能更好一点？时间悄悄地过去了3年，我的头上又添了许多白发，量变终究迎来了质变，在坚持不懈的努力下，越州模式悄然形成，基础客群逐渐积累，基础存款稳步提升，我们的工作终于得到了回报。如今，我去了新城，也将越州模式带去了新城，每一场活动我仍亲自参与，并在原来的基础上进一步进行了升华，虽然文案、宣传、形式、内容上都不断地进行着创新，但唯一不变的是我们的心，那就是我们深知要有爱，有感情，有温度，才能搞出好活动。

从小到大，别人给我取过两个绰号，一个叫田螺姑娘，一个叫旋转的陀螺，虽说是绰号，但我感受到的是大家对我勤勤恳恳干事态度的肯定。我们都知道零售的工作又繁琐又细碎，还不能马上见效果，零售人每天都像一个高速旋转的陀螺一样不能停歇，很多时候我也感觉到累，受到过失败和挫折，但是成年人的世界里本来就没有容易二字，谁不是在负重前行，谁没遇到过困难呢？

我告诉自己，我要做一个来事不慌，遇事能扛的人，再多的困难克服一下也就过去了，再难的日子咬咬牙总会翻篇。乘风破浪，披荆斩棘，耐得住寂寞，抗得住压力，无愧于工作，不负于时代，胜利必将属于我们。

新城支行加油！

零售主管加油！

瑞丰开门红加油！

新城支行 田红



03

瑞丰银行传达学习绍兴农信疫情防控专题会议 会议精神：确保两手抓两手硬两战赢

12月15日下午，瑞丰银行第一时间召开专题会议，传达贯彻落实绍兴农信疫情防控专题会议讲话精神。党委书记、董事长章伟东在会上强调，要把省农信联社及绍兴农信疫情防控工作部署落到实处，一手抓疫情防控，一手抓重点工作，在思想上再重视，认识上再提高，摸排上再精准，执行上再提速，确保两手抓两手硬两战赢。副行长严国利传达绍兴农信疫情防控会议精神。

会议指出，绍兴农信疫情防控专题会议传达贯彻各级领导对疫情防控工作指示精神，从严从紧部署落实防疫措施，并就同心合力抓好当前各项重点工作作了深入部署，为我们下一步工作指明方向。全行上下要积极响应，快速行动，从严从紧落实防疫举措，确保员工生命健康安全；要听指挥、守规矩，深刻领会各级领导的指示要求，全面汲取精神力量；要科学研判、端正思想，稳妥有序抓好岁末年初各项重点工作。

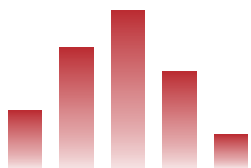
章伟东强调，疫情防控无小事，防疫责任大如天。全行上下要切实提高政治站位，坚决贯彻落实好省市区各级党委政府及省联社、绍兴农信关于疫情防控指示及部署，坚决杜绝侥幸心理和麻痹思想，做到思想统一、行动一致、举措有力、成效务实，扎起疫情防控最为坚强的瑞丰堡垒。

章伟东强调，疫情防控过程中，要时刻不忘金融担当，着力做好方方面面的金融服务工作。要切实落实好瑞丰“防疫服务六条”，摸排企业金融服务需求，安排专项信贷额度，启动快速服务审批通道，制定特殊时期的授信审批流程。要积极处理受疫情影响产生的金融服务问题，确保小微企业防疫抗疫、保工保产工作有序进行。

章伟东强调，要坚持以客户为中心、员工为中心的发展理念，并把这种理念贯穿到疫情防控各项工作中。要以员工生命健康为首要，守护好2000多名瑞丰人的生命安全，制度要执行到位，举措要精准科学，行动要迅速有力，网点末端要从严管控，坚决把病毒挡在门外。要迅速出台员工关爱举措，尤其要加强对上虞隔离区、疫区志愿者以及关停网点员工的关心关爱，让他们感受到瑞丰大家庭的温暖。要强化应急预案实施举措，特别是支行长、部总经理要牢固树立“第一责任人”意识，确保24小时通讯在线、意识在线、责任在线。要切实发挥党员干部的先锋模范作用，弘扬青年团员志愿服务精神，做到非常时期有非常担当，非常时期有非常锻炼。

章伟东强调，要一手抓疫情防控，一手抓重点工作，确保两手抓两手硬两战赢。**一要把心静下来。**关键时刻要静心、用心、安心，阵脚不能乱，思想不能乱，行动不能乱，各层级要做好员工思想工作，把精气神提起来，把执行力提起来，在大战大考中提升履职效能和担当精神。**二要把业务提上去。**要把时间和精力集中到业务工作上，集中到年末收官战之中去，集中到明年开门红工作之中去，确保业务不阻断、投放不间断、增长不中断，交出一份让投资者满意的业绩答卷。**三要把计划谋划好。**集中精力高标准高质量做好明年预算工作，打好有准备、有目标、有方略之战。要坚持聚焦问题、聚焦重点，既抓当下，更重长远，制订好明年计划及三年规划，避免战略懒惰、战术勤奋，提升发展效能。四要把“一流”落实好。一流瑞丰，不仅仅是盈利指标的一流，更是综合实力、发展可持续力的一流，包括机制、队伍、文化的一流，要持续深化一流瑞丰的内涵，把百年老店的基础夯实好。

RUIFENG



04 瑞丰战疫，与子同泽

编者按：

为坚决阻断新冠肺炎疫情传播途径，有效遏制疫情扩散和蔓延，贯彻落实省、市、区疫情防控领导小组通知精神，迎战疫情防控大考，瑞丰银行提高政治站位，扛起浙江省首家上市农商银行担当，一周内迅速组建51支216名疫情防控志愿者队伍，直接服务群众5.6万人次，3名青年党员加入“绍兴市抗疫战时青年突击队”，受到团市委、金融工委表彰。同时，全力优化服务保障，着力践行金融担当，实施“防疫服务六条”，严控“小门”风险，以严之又严、实之又实、细之又细的工作落实责任，为抗击疫情构筑金融“厚”盾。

◇ 章伟东在十二月月度例会上强调：严之又严落实疫情防控措施

12月7日下午，总行在瑞丰大厦三楼一号会议室召开十二月月度例会。党委书记、董事长章伟东强调，面对当前疫情反复态势，一要提高政治站位，强化责任担当。坚决贯彻落实好各级党委政府和监管部门指示要求，在政治上、思想上、行动上保持一致，做到一级抓一级、一级带一级，确保任何工作不留漏洞、不留死角。二要守好防控“小门”，筑牢安全防线。切实履行疫情防控主体责任，严格实施测温、亮码、戴口罩、引导未接种人员登记接种，落实日常清洁、通风消毒、减少人员集聚等防疫规定。三要落实疫情防控“日报制”“零报制”“周报制”。做好全员摸排，完善登记、管控机制，明晰人员进出行程。加强省外返绍人员的核酸检测并留存记录管理，严格落实信息报送制度。四要加强疫苗接种和加强针接种。部门支行要进一步抓好疫苗接种和加强针接种工作，在前期已经梳理清所有员工接种情况的基础上，倒排时间表，积极加强疫苗接种工作的推进。五要做好人员保障工作。要强化执行力度，加强宣传引导，做好员工思想工作，合理调配网点上岗人员，确保营业网点正常运行，内外联动，共同为客户做好服务工作。

◇ 章伟东率队赴支行网点督导疫情防控：疫情就是命令，防控就是战斗

12月9日，为深入细致做好疫情防控工作，严之又严守好“小门”，瑞丰银行党委班子成员分组赴各支行网点检查督促疫情防控工作。党委书记、董事长章伟东强调，疫情就是命令，防控就是战斗，要提高政治站位，强化责任担当，严格执行政策，做细所有环节，为全区防疫工作夯实“瑞丰堡垒”。

在兰亭支行，章伟东仔细查看营业厅内外疫情防控措施，检查各项防疫物资配备情况，对网点防疫工作落实、员工值班情况和进出网点客户测温亮码等登记情况进行了详细检查。他指出，当前疫情防控工作形势依然严峻，要进一步做好厅堂防控管理，严格执行防控各项制度，遇到突发情况要及时向社区和总行实行“双报”，确保防控工作不留漏洞、不留死角。

来到漓渚支行，章伟东再三叮嘱工作人员，要把疫情防控工作摆在首位，科学精准落实落细各项防控措施，主动摸排、主动上报、守好“小门”。在严格落实疫情防控工作的同时，切实保障群众的金融服务需求，确保在疫情防控工作中交出满意答卷。

当天上午，瑞丰银行召开疫情防控专题电话会议。会议强调，当前疫情出现反复态势，全行上下要进一步提高政治站位，强化责任担当，坚决贯彻落实好各级党委政府及相关部门的指示要求。一要“严”字当头。行党委班子成员要靠前指挥、靠前部署，注重发挥党员先锋模范作用，全行从严从紧，全面压实疫情防控责任。二要“实”字托底。有力有序有效落实好各项管控措施，加强柜面服务水平，提升金融服务质效，确保金融服务与疫情防控两手抓、两不误。三要“统”字为要。统筹安排疫情防控、金融服务等各项工作，及时调度、强化督察，加强疫情舆情管理和防控知识宣传，引导全行员工坚定信心，不信谣、不传谣，不聚集、不聚餐，积极传播防疫正能量。

◇ 章伟东疫情防控工作部署会上强调：不断提高政治判断力领悟力执行力强化疫情防控及时性准确性预见性

1月5日下午，柯桥区发现一例可疑新冠病例。区防控指挥部第一时间发布通知。我行第一时间启动应急预案。总行召开党委扩大会议，第一时间传达学习省委疫情防控工作部署会议精神。党委书记、董事长章伟东强调，要把省市区各级党委政府和省农信联社党委关于疫情防控工作的各项部署要求落实到位，形成一级抓一级，层层抓落实的责任机制，以实实在在的防疫工作、发展业绩，彰显政治站位、履行政治责任、展现政治担当。

章伟东强调，要迅速传达落实省市区各级领导关于疫情防控工作决策部署，从严从紧从实做好此次疫情防控各项工作，确保万失一

无。要从此次事件中进一步提高对防疫工作重要性紧迫性的认识，一丝不苟做好测温、亮码、戴口罩等“守小门”工作，严禁松懈，杜绝侥幸。各部门、支行负责人要切实落实“第一责任人”责任，亲自抓部署、抓落实、抓督察。

章伟东强调，疫情防控往往防不胜防，因此必须进一步完善应急预案，明确任务、责任、时限、标准，确保每一个点位、每一项措施、每一个流程都要精准精细。确保紧急情况出现时，第一时间启动，第一时间排查，第一时间上报，构筑起防控的铜墙铁壁。疫情事件发生后，要关心关爱员工工作生活。对因防疫要求被隔离，或因出现封控暂时行动受限的员工，所在部门、支行以及总行相关职能部门，要第一时间送上关心慰问，及时帮助解决生活难题，让他们体会到“疫情无情、瑞丰有情”，确保情绪稳定，生活无忧。

章伟东强调，在精准有力做好常态化疫情防控的同时，要千方百计增强加快发展的内生动能，实现开门稳开门红，严密防范有可能影响发展和稳定的事件发生，形成合心合力争创“双一流”的良好氛围。

◇ 瑞丰银行防疫六条：发挥“两员一顾问”党建优势，扛起“服务主力军”瑞丰担当

一 提高站位，全力支援防疫一线

支部就是堡垒，党员就是旗帜，疫情当下，瑞丰银行党委心系百姓民生，第一时间组织开展各层级党支部志愿服务，迅速组建总行战“疫”先锋队出征上虞，用瑞丰人的担当扛起抗疫职责。充分发挥“两员一顾问”机制优势，组建26家支行党员志愿服务队，通过捐赠防疫物资，协助村委、社区开展核酸检测等行动，全力提供力所能及的防疫保障，团结带领基层群众筑牢“红色防线”。

二 多措并举，帮助企业融资纾困

切出专项信贷资金，积极帮扶受疫情影响较大的批发零售、住宿餐饮、物流运输、文化旅游等行业，以及有发展前景但暂时受困企业渡过疫情难关，做好服务对接和需求调查，不盲目抽贷、断贷、压贷。通过适当下调贷款利率、增加信用贷款和中长期贷款等措施进行纾困帮扶，支持企业稳定生产经营。

三 政策扶持，减少企业融资成本

继续加大再贷款、再贴现贷款申请和使用力度，用足用好再贷款、再贴现等央行政策工具，发放优惠利率贷款，重点支持旅游娱乐、住宿餐饮、交通运输等受疫情影响严重的行业，以及涉农、外贸、脱贫攻坚、民生就业等重点领域和薄弱环节，进一步减小企业融资成本。

四 特事特批，推进落实贷款审批

建立贷款审批“绿色通道”，开启防疫授信竞速模式，对受疫情影响较深的企业及个人，坚持“优先受理、优先审批、从简受理”原则，灵活运用各种线上授信审批决策方式，采用移动审批、远程面签、电话会议等举措，切实确保审批时效，坚决站在金融支持疫情防控第一线。

五 限时办结，确保外汇业务畅通

着眼柯桥作为外贸强区服务需求，积极推广“跨境入账易收宝”等一揽子产品服务。针对疫情防控有关的特殊外汇业务需求，实施“限时办结制”，特别是对于应急性、特殊性的案例打通“绿色通道”，保障企业外贸出口账务处理，确保“特事特办、急事急办”。

六 酌情酌理，维护客户征信权益

集中处理受疫情影响产生的异议征信，针对总行审核认定的异议，由支行统一提报、总行统一说明，逐级向上级机构提报请示，相关逾期贷款和欠款记录将不作为逾期征信报送，已经报送的将予以调整，妥善快速处理、依法依规地开展征信异议工作，切实保护受疫情影响信息主体的征信权益。

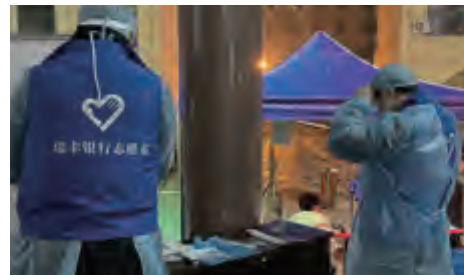


宣传员、信息员、服务员！战疫一线，瑞丰银行“两员一顾问”在行动

2020年抗疫期间，瑞丰银行仅用16天时间就发放了37亿元支小再贷款。2021年疫情期间，瑞丰银行“两员一顾问”再次发挥出神奇战斗力：一周内迅速组建51支志愿服务队伍，号召全行200余名志愿者，参与村（社）、企业值岗值勤、巡察劝导等防控工作，服务群众56000余人。

“两员一顾问”是瑞丰银行特有的党建服务机制，由131名驻镇街金融特派员、驻村金融指导员，300多名村普惠金融顾问组成。此次浙江绍兴抗疫期间，这支特殊的战队融入社区、服务村企，为坚决打赢疫情防控遭遇战阻击战，作出了特殊贡献。

瑞丰银行党委书记、董事长章伟东介绍说，“两员一顾问”成员均是长期扎根镇村的优秀党员干部，他们在抗疫过程中当好了“三员”，一是当好宣传员，及时将疫情防控部署要求和权威资讯带下去，协助200余个村社、企业做好宣传，引导广大人民群众严格落实防控措施；二是当好信息员，配合村（社）、企业做好进出人员管控，做好重点人群信息摸排、整理、上报，把好“小门”，坚决阻断病毒传播链；三是当好服务员，迅速组建51支志愿服务队伍，号召全行200余名志愿者，参与村（社）、企业值岗值勤、巡察劝导等防控工作，服务群众56000余人，坚守防疫一线、争做战疫先锋。



51支队伍



服务群众

56000+



200+名志愿者



党建引领，发挥执行力。12月12日，瑞丰银行平水支行党支部在支行行长兼平水镇金融特派员王力铭的带领下，组建出了8支志愿者队伍，合计20余人，分别到东桃、若耶、娄家、新桥、平水街、西湖桥、越崎、潮亭等8个村（社区），积极加入到志愿服务队伍，协助村委和医务人员做好现场秩序维护、核酸检测扫码登记，以及行动不便人员上门帮扶等工作。

党建共建，强化战斗力。12月12日，瑞丰银行柯桥支行党总支在总支书记张建伟的带领下，组织党员志愿者早上六点钟就来到党建共建单位柯桥街道瓜渚湖社区的核酸检测点，为柯桥区全员核酸检测做足充分准备。同时，利用组织力量，为检测点提供电力、通讯、后勤及其它物料保障，为共建单位解除后顾之忧。

同心战疫，发挥组织力。12月13日，瑞丰银行城南支行党支部在支部书记王建军带领下，组建疫情志愿服务队，前往辖内的江家娄社区等三个社区，深入检测现场，送去物资。了解到雅苑社区志愿者紧缺的情况，支行志愿者主动承担核酸检测信息录入、登记、现场秩序维护等工作。

志愿金融，发挥服务力。12月12日，瑞丰银行钱清支行党支部在支行行长马国炎、金融指导员沈丽芳组织下，快速组织党员同志兵分六路深入辖内23个自然村，用实际行动为坚守在岗位的一线同志送去温暖。

逆风前行，发挥先锋力。12月11日，接到上级部门关于招募志愿者的相关通知后，瑞丰银行党委积极响应号召，组建了一支由3名青年党员干部组成的“红色志愿服务先锋队”，随时准备出发上虞。临行前，党委书记、董事长章伟东对志愿者们说，任务艰巨，使命神圣，希望你们不负使命，在抗疫中彰显党员气质。

带着新的使命和重托，来自“两员一顾问”组建的“红色志愿服务先锋队”又投入新战场，展现新形象，作出新贡献。



瑞丰模式

Model

模式

01

111名驻村金融指导员辛勤耕耘，
开启美丽乡村共富之路

模式 / 瑞丰

111名驻村金融指导员辛勤耕耘，开启美丽乡村共富之路

4月，柯桥区举行“金融‘三驻三服务’助力‘领跑竞跑’”部署会。柯桥区委组织部与瑞丰银行联合选派111名驻村金融指导员、21名党建联盟金融特派员，聘任了一批普惠金融顾问，并现场发布“普惠服务十条”，进一步深化驻村指导员制度，助推乡村振兴，助力领跑竞跑。

6月初，瑞丰银行出台《瑞丰银行党建共建（银政联盟）挂职人员管理办法（试行）》，对驻村金融指导员的工作提出了具体要求，规范了驻村工作的标准。10月下旬，瑞丰银行印发《规范驻村金融指导员工作的指导意见、规范平台金融特派员工作的指导意见、规范镇（街）金融特派员工作的指导意见》，出台“三帮一扶”助共富要求，即“帮助1个村级集体经济增强”“帮助2户小微企业增效”“帮助3户低收入农户增收”“扶助群众解决‘急难愁盼’问题”，聚焦“精准帮扶”。111名驻村金融指导员深入基层，深入农村，深入走访农村小微企业、专业合作社、家庭农场和广大农户等，提供金融方面的意见建议，帮助其解决金融需求。截止11月底，建立党建联盟294个，开展社区活动2297场，覆盖258个村（社）、市场，走访小微三农客户5万户，新发放小微企业贷款113户，金额1.52亿元，新发放普惠贷款1856户，金额17.85亿元，驻村工作取得显著成效。

◇ 帮村 增强村级集体经济

“瑞丰银行的有机更新贷让我们实现土地的‘腾笼换鸟’有了启动资金。”福全街道福全山村支书说道。瑞丰银行与绍兴市柯桥区福全街道签署有机更新金融服务战略合作协议，围绕“村级工业物业有机更新、土地综合整治与生态修复工程”等项目资金需求，一次性向街道内的村级集体经济经营主体授信10亿元，通过帮助24个村居有机更新低效用地，引入新项目实现“亩产增收”，带动4万多当地村民共同富裕。

目前，福全街道福全山村率先完成更新改造项目地块出让。该村通过有机更新村级低效用地，将建造2.5万平方米的物业用房。按照现在的市场价格，预计年租金将达到300万元至400万元，比过去光靠土地收取的租金高出三四倍，实现了土地的“腾笼换鸟”。

在服务柯桥区有机更新村级低效用地过程中，瑞丰银行金融特派员、金融指导员发挥积极作用，主动与街道和村委两级共商合作，一边当好项目发展“服务员”，一边当好金融产品“宣传员”，第一时间送上“有机更新贷”等配套产品，以专业敬业乐业帮助村集体经济发展。



◇ 帮企 信贷助力企业增效

瑞丰银行致力于帮助小微企业发展，实现与企业共荣共生，不断创新小微企业融资方式，拓宽小微企业融资渠道。每一位金融指导员都肩负着要帮助辖内2户小微企业增效的职责，为了更好地实现这个职责，瑞丰银行不断推陈出新。

实施“百园工程”。将辖区内5家以上小微企业集聚点列入“百园工程”，着重服务好无土地、无厂房、无设备抵押传统型小微企业和初创型、科技型小微企业。截至目前走访建立173个小微园区数据库，涉及企业5101户，共为1004户小微企业提供信贷支持51亿元。建立“企业信用库”。针对没有传统的抵押物，只能采取信用贷款的企业，或抵押物不足需要增信的企业，根据不同行业设置了9大模型。企业通过多维度、标准化的模型测评后，纳入“企业信用库”，给予足额的信用贷款。目前，“企业信用库”入库企业3000多家，贷款余额达到90多亿元。开发“三分三看三重”小微信贷技术。三分，即分行业、分等级、分地域，把严小微企业“准入关”；三看，即看流水、看车间、看三费，把控小微企业“技术关”；三重，即重信用、重合作、重口碑，把准小微企业“信用关”。目前，瑞丰银行9.3万名信贷客户中，超过一半是信用客户。

◇ 帮农 促进贫困农户增收

今年9月份，柯桥区“乡村振兴 共同富裕”大会举行，瑞丰银行现场与平水镇、王坛镇、稽东镇签订党建共富结对协议，向南部三镇提供共同富裕信贷30亿元，搭建起六方面共富服务体系。

面对因小舜江水源地保护，企业不断外迁，人口不断外流困境，该如何破解共富难题？稽东镇拥有丰富的土地资源，也有不少熟悉农业的农户。瑞丰银行认真分析区位优势，拟定了“助农菜园”的项目方案，选定稽东镇大桥村建立瑞丰共富基地。

在大桥村驻村金融指导员的沟通协调下，大桥村委同意成为试点村，通过集中流转村内闲置土地8亩，免费提供给村内低收入农户8户进行蔬菜种植，并由区农技站提供新型优质菜种，邀请专家为农户蔬菜种植提供专业化的指导。等到蔬菜收成后，瑞丰银行将回购蔬菜，能实实在在为农户每年增收1-2万元。

◇ 扶困 解决群众“急难愁盼”

随着“两员一顾问”机制深入推进，瑞丰银行在不断壮大金融指导员(特派员)队伍，积极鼓励退休员工和老党员加入社区业委会、社区志愿者队伍，基本上每个社区都有我们的“自己人”，更好更近地服务社区服务百姓。今年6月，瓜渚绿洲一名居民发生车祸后，一家7口人陷入困境，退休老党员王树法作为业委会主任，挺身而出为其募捐50多万元善款，并向总行党委报告，瑞丰银行四家党支部与该户人家结对帮扶，真正解决群众生活中的实际困难。

“两员一顾问”机制是柯桥区驻村指导员制度的深化，是瑞丰银行融入社会治理的长效手段，是瑞丰银行联系老百姓的重要纽带。作为乡村振兴主办行，瑞丰银行将始终扎根农村、服务三农，不断深化驻村金融指导员机制，切实扛起高质量建设共同富裕示范区的瑞丰担当。

（普惠金融部供稿）



特约评论

Comment

评论

01

用好推进共同富裕的“一池活水”

02

农商行要锁定“三农”发展普惠金融

评论/ >>>>

◎ 用好推进共同富裕的“一池活水”

“治国之道，富民为始”，近日召开的浙江省委经济工作会议将扎实推进共同富裕示范区建设作为明年首要的重大任务。发展不仅是完成任务、解决问题的基础和关键，发展质量也决定了共同富裕的成色，作为服务实体经济高质量发展的重要力量，金融系统要用好推进共同富裕的“一池活水”，展现金融的情怀与担当。

金融能将资金输送到最快增值的经济环节，在经济发展中扮演着至关重要的角色。《中共中央 国务院关于支持浙江高质量发展建设共同富裕示范区的意见》中多次提及金融的服务保障作用，不仅在塑造产业竞争新优势方面，提出“畅通金融服务实体经济渠道”的要求；在不断提高人民收入水平方面，提出“丰富居民可投资金融产品，完善上市公司分红制度”的期待；在全面推进生产生活方式绿色转型方面，还提出“大力发展绿色金融”，这些为金融服务推进共同富裕指明了前进方向、提供了根本遵循。

用好金融活水要有水利万物而不争的胸襟和情怀。银行不仅要实现自身发展好，同时也要做到区域服务好、社会责任履行好，这既是银行服务保障经济社会发展的价值体现，同时也蕴含着深厚的为民情怀和责任担当。离开这种胸襟和情怀，就难免急功近利，一窝蜂做大企业、大项目，却无法沉下心来做基础客户，乐于锦上添花、却不愿雪中送炭，正如“一花独放不是春，百花齐放春满园”，共同富裕目标，终究不是为了一花独放，落脚还在于提高发展的平衡性、协调性、包容性，实现百花齐放春满园。

用好金融活水要有滴灌中小微企业的精准和质效。小微企业和个体工商户是浙江省民营经济“金名片”的重要标识，以绍兴为例，全市18万余家在册小微企业，占当地企业总数86.7%，做出约100万人的就业贡献、1000亿元的税收贡献，成为绍兴经济社会发展的重要根脉。从一定意义上来讲，巩固壮大实体经济根基，夯实共同富裕的产业基础就必须助力中小微企业发展，让中小微企业有大作为。

精准滴灌重在“精准”，不同的企业、不同的行业、不同发展理念和不同发展阶段对金融服务的需求都不尽相同，这就要求金融服务不仅要深入企业了解实际情况，同时也要做到分类施策，精准扶持。精准滴灌要落在“滴灌”，一些企业可能没有传统的抵押物，但却有良好的流水、有车间、有技术、有发展潜力，这就要对企业进行多维度分析、测评，结合风险评估，摆脱完全依赖抵押物的模式，优化贷款流程，实现及时拨付，在减少甚至杜绝不良贷款的同时，打开原本无法获得贷款客户的服务空间。

用好金融活水要有滋润乡村促振兴的担当。乡村振兴是共同富裕最重要的抓手、最重要的推动力，打造新时代“富春山居图”，不仅要打造优良的自然环境，同时也要按照产业兴旺的要求，培育壮大特色共富产业，推动现代服务业同先进制造业、现代农业深度融合，以高质量的乡村振兴，推动高水平的共同富裕。金融系统尤其是农商银行要结合机制优势、网点优势、人和优势，探索支农支小方法途径，通过信用建档、信用授信，扩大金融服务覆盖面；通过提供更多金融服务，助力推动农村一二三产业融合发展，做精农业特色优势产业和都市农业，发展智慧农业，切实提高服务三农客户的质效。

道阻且长，行则将至。共同富裕是一个宏大的目标，但却又是由民众对美好生活向往的一个个小目标组成，它是一个循序渐进发展的过程，就更加需要我们脚踏实地，继续发扬“干在实处，走在前列，勇立潮头”的浙江精神，用好金融在推进共同富裕的“一池活水”，尽管服务中小微企业、服务三农客户只像汨汨山泉，但“到得前头山脚尽”，也必会有“堂堂溪水出前村”。

特约评论员：黄磊

◎ 农商行要锁定“三农”发展普惠金融

2021年6月25日，瑞丰银行成功登陆上交所主板，成为浙江省首家上市农商银行。上市为瑞丰提供了新的拓展机遇的同时，也深度检验了这家浙江首个上市的农商行的市场口碑。确实，瑞丰旗下的26家支行、107家网点，绝大多数扎根农村，借力于乡村振兴的东风焕发出新的生命力，已成为绍兴美丽乡村实现共同富裕的坚强后盾。

农商行把目光瞄准广袤的乡村，是积极响应浙江打造共同富裕示范区的金融服务举措，瑞丰自始至终深耕农村的服务理念，一是使命所在，二是靶向正确。如今把目光锁定农村共同富裕更是顺应时代需求之举，因为共同富裕是全体人民的富裕，是人民群众物质生活和精神生活的双重富裕，能否尽早实现共同富裕，不看城市看农村，不看高度看差距，特别是城乡之间普遍存在的不平衡，虽然当前在乡村振兴大步迈进的过程中，城乡差距在缩小，但“三农”对金融普惠的渴求还是强烈的，这是不可否认的现实。

乡村振兴与新农村建设给农村发展带来了新契机，越来越多的农民留守家园在家门口致富，也吸引了更多的年轻人及社会资本下乡创业，从事特色农业、休闲农业、乡村旅游、农村电商等领域，各种农旅综合体、花卉观赏园、有机农作物基地、特色民宿、农家乐以及农字号新业态不断涌现，甚至农产品加工流水线也直接建到田头，使故乡热土在美丽乡村图卷中焕发生机。然而，这个生机是需要金融灌溉的，是需要专项资金的“蓄水养鱼”，如果没有农商行的金融政策来打通田园的金融血脉，则各种立足农村的产业都将“营养不良”，甚至出现“贫血”而夭折。

因此，在支持共富的道路上，农商行一定要眼光向下，锁定农村，服务“三农”，以“微金融”“创新贷”“共富贷”等多种形式零距离对接服务对象，开好共富金融直通车，做好共富信贷大文章。像临海农商银行推出的“西兰花开”党建联盟共富金融直通车，提供2亿元的创富基金授信，推出“田联盟”“田易贷”“田保姆”的三大共富金融直通车服务模式，为西兰花的产业链客户提供方便、足额、实惠的金融服务。再譬如通过普惠金融服务，打造“基础金融不出村、综合金融不出镇”的高覆盖农户授信服务，借此打通农村金融服务的各个环节；要借力于大数据和区块链等技术，抓好与农业金融的深度融合，让农户与创客通过“线上贷”“智能贷”等方式做到快速放贷；要关心“三农”金融需求，设立服务专员多下基层与企业或农户交流，了解放贷需求，推出定制金融，从而达到双赢。

当前，农村金融发展水平不高，已成为制约做好“三农”工作和推动乡村振兴的痛点与难点。金融服务农业现代化是金融服务实体经济的重要领域，推动金融资源更多向“三农”倾斜，才能为实现农业农村优先发展提供更多保障，金融机构要不断丰富信贷产品种类，满足乡村振兴各领域金融需求，关注农民“面对面”的金融服务，让普惠金融延伸到“最后一公里”。

特约评论员：钱科峰



瑞丰联播

News

行内联播

01

“现管宝”现金管理系统全省首批上线

02

两分钟申领社保卡
——智能柜员机上线新体验啦

03

瑞丰银行落地首笔市场采购
贸易平台线上结汇业务

04

瑞丰银行首笔外币债券投资业务
成功落地

05

瑞丰银行顺利发行省农信系统
首张数字信用卡

06

以“易”抗“疫”，瑞丰银行全面发售
线上个人存款产品

07

数字化改革营销赋能
智慧营销系统群正式上线

08

瑞丰银行实现“放心消费金融网点”
全覆盖

09

瑞丰银行喜获市人行
“优秀反诈短视频”奖

10

瑞丰银行连续五年蝉联花旗银行
直通率卓越奖



行内联播

01 “现管宝” 现金管理系统全省首批上线

近日，在省农信联社公司金融部及科技部门的支持下，瑞丰银行“现管宝”现金管理系统在轻纺城支行和总行营业部成功上线。“现管宝”现金管理系统是瑞丰银行顺应企业数字化经营需要，解决客户银行账户管理复杂、资金利用率低、预算无法控制、审批流程无法统一等资金管理困难等痛点而全新推出的现金管理服务方案，提供跨行现金集中管理、风险控制、管理决策等专业的综合性金融服务，帮助客户提升财务效率，提高资金收益，降低融资成本，满足企业资金集约化、自动化、智能化管理的要求。下一步，瑞丰银行将做好系统培训辅导工作，精准定位目标客群，协助支行做好“现管宝”现金管理系统的全面推广工作，不断满足企业的多样性、个性化需求。

02 两分钟申领社保卡——智能柜员机上线新体验啦

近日，智能柜员机社保卡申领功能试点支行成功上线运行。整个开卡、制卡操作流程仅花费两分钟左右时间，且已“一键开通”了医保、公共交通等市民卡功能以及密码设置、短信签约、手机银行、网上银行等银行卡功能。这与传统的柜台申领模式相比，不仅业务办理时间从原先的20多钟缩短到2分钟，办理速度加快了10倍，而且客户可以在智能柜员机上自主办理，大大增强了高效便捷的金融服务体验感。厅堂人员也纷纷表示，这一智能柜员机新功能的上线，可以有效缓解柜面的开卡压力，极大提升了厅堂服务效能。截止目前，瑞丰银行已投放智能柜员机91台，网点覆盖率达70%以上，已实现账户服务、中间业务、存取款、转账汇款、投资理财等90多项操作功能，全行柜面可转移业务的离柜率已由年初的10%提高至50%以上，为瑞丰银行全面推进网点轻型化改造、加快厅堂“机器换人”发挥了积极有效作用。智能柜员机的推广运用，是瑞丰银行提升厅堂服务、积极打造“智慧厅堂”的重要举措。下阶段，运营管理部将一方面继续推进智能柜员机对公业务等新功能上线运行，另一方面将逐步完善营业网点功能布局，加快无柜网点的试点推广，为瑞丰银行打造便捷、高效、智能、轻型网点而不懈努力。

03 瑞丰银行落地首笔市场采购贸易平台线上结汇业务

经过多方努力，伴随着客户一句“成功了”的回复，瑞丰银行义乌支行近日成功落地首笔市场采购贸易平台线上结汇业务，为今后义乌支行国际业务的进一步发展奠定了坚实的基础。义乌作为国际小商品之都，国际贸易一向走在省内前列，作为新业态的市场采购贸易平台，更是为义乌地区各银行国际业务发展提供了强大助推力。在行领导的高度重视下，为积极拓展义乌支行国际业务，义乌支行协同交易银行部，与外管、商务局和省联社进行多方沟通，最终成功完成首笔市场采购贸易平台线上结汇。但由于是第一次开展此业务，客户在实际结汇过程中，出现了平台端签约失败，无法结汇等各种情况。遇到问题就要迎难而上，在与商务局和省联社等多方沟通的同时，相关操作人员还专门到义乌农商行实地学习，经过客户经理细心的解释，客户耐心的配合，从开户开始，运用排除法，进行了全流程梳理，解决了各种网络端口和系统权限方面的问题，一步一个脚印地推进，最终办理成功。事后，客户对瑞丰银行处理问题的能力表示了高度的认可。作为从事服务业的我们，客户的认可就是对我们付出的最大慰藉。今后，瑞丰银行将继续做好业务拓展，以专业精深、服务高效、经营合规、特色鲜明的业务品牌形象助力外贸新业态与国际业务创新发展。

04 瑞丰银行首笔外币债券投资业务成功落地

近期，瑞丰银行首笔外币债券投资业务成功落地。该笔外币债券由绍兴辖内某城投集团发行，发行金额2.4亿美元，期限5年。瑞丰银行成功中标1000万美元，中标美元利率3.3%，这成为绍兴农信机构第一单外币债券投资业务，标志着瑞丰银行外币资产投资渠道的逐步拓展，有助于进一步提升瑞丰银行外币投融资能力。近年来，瑞丰银行美元存款呈现稳步增长态势，受新冠疫情影响，2020年上半年美联储紧急降息100个基点，宽松的货币政策致使全球范围内美元流动性泛滥，美元资产收益率大幅走低，传统的外币拆借、存放等模式已无法覆盖负债端成本，亟需通过外币债券投资等方式拓宽外币资产端运作渠道。经过前期与监管部门的沟通和先进同业机构的交流，瑞丰银行陆续启动美元债券业务的投资流程，从相关制度明确到企业细节对接、从项目上会申报到授信额度审批、从记账科目开通到资金流转划拨，各部门紧密配合、层层推进，最终成功落地。

05 瑞丰银行顺利发行省农信系统首张数字信用卡

近日，瑞丰银行成功发行全省农信系统首张数字信用卡，跨入了信用卡业务“即发、即活、即用”的新模式，解决了营销后还需联系客户促活的营销痛点，极大提高客户体验，为我行下阶段信用卡业务的拓展和发展奠定了基石。数字信用卡较传统信用卡业务的区别在于，客户申请填写资料后，迅速进入快速审核，一旦申请成功，就可以现场通过短信激活，绑定支付宝微信，直接体验线上消费。改变传统发卡模式，一站式集成获客、申卡、审批、激活、消费等环节，真正实现客户申请卡片秒批、秒活、秒用，提供“即申即活即用”的服务。此举突破了以往传统实体信用卡的使用场景，开创了数字信用卡的新形式，是我行零售业务新模式的一次探索。为大力推动信用卡业务，今年瑞丰银行发展了300多家联盟商户，后续也将逐步拓宽加油、餐饮等场景，数字信用卡的推出可以促进场景获客，后续将利用商户合作场景、创新裂变模式、深化进企模式，加快数字化与场景化融合的步伐，全力助推零售数字化改革。





行内联播

06 以“易”抗“疫”，瑞丰银行全面发售线上个人存款产品

为积极应对新冠肺炎疫情，实现既要减少人员集聚，提升客户体验，又要把握开门红旺季营销机遇的目的，瑞丰银行通过丰收互联全面发售线上个人存款产品，使客户足不出户即可办理存款业务，通过存款“容易办”，助力疫情“要防范”。一是货架齐全。目前瑞丰银行丰收互联端存款产品已覆盖了活期、定期两大类产品，包含了1天、7天通知存款，三个月、六个月、一年期、两年期、三年期、五年期等各档期的定期存款，以及大额存单等火爆产品，同时还上线了幸福存单等特色产品，可满足客户多方面的存款需求。二是系统完善。为提升客户体验，对丰收互联端存款模块进行了升级，实现了对存款产品呈现界面的整合与优化，形成了“特色存款”“大额存单”“整存整取”“通知存款”四大门类，产品呈现更加集中，客户选择更加方便。三是效果可期。目前正值新冠肺炎疫情期，人员流动受限，网点不宜人员集聚，但开门红期间存款增量即将爆发，此次全面上线线上存款产品，必将对开门红存款组织，客户线上存款习惯培养，新冠肺炎疫情防控起到积极的作用及效果。

07 数字化改革营销赋能 智慧营销系统群正式上线

近日，经过营销敏捷项目小组的不懈努力和不断迭代，智慧营销系统群正式上线。智慧营销作为一款多渠道、多形式、多方位的营销工具，主要包括：裂变营销、金融小店、灵活查询、网格建档、营销闭环、商机闭环、瑞智小站等功能。该营销系统群具有扩展获客模式、挖掘潜在客户、强化分析工具、规范营销过程、跟踪营销结果、便捷营销工具等特点，能为支行管理人员、营销人员的日常营销管理工作提供支撑。支行管理人员可以通过灵活查询进行客户指标组合分析和筛选，确定目标营销客群，再结合闭环营销进行营销活动下发跟踪和分析，实现营销目标精准筛选、营销过程有迹可循、营销结果及时跟进。营销人员可以借助裂变营销和金融小店小工具，挖掘企业微信和微信朋友圈的公域客户，将其转化为我行私域客户，增加获客引流渠道，挖掘潜在意向客户；也可通过瑞智小站进行移动建档和移动营销，提高外出走访营销效率。随着开门红营销的如火如荼的进行，智慧营销系统群将迎来一场实践的考验，营销敏捷小组也将继续对营销功能进行不断优化和改进，更好地为业务营销开展提供助力。

08 瑞丰银行实现“放心消费金融网点”全覆盖

为全力打造“放心消费在浙江”升级版，合力营造消费需求持续增长、产品服务品质放心、消费权益有效保障的满意消费新环境，不断提升广大消费者的获得感、安全感和幸福感，瑞丰银行深化与市场监督管理局合作，共享资源、共商协作、共谋发展，在“放心消费金融网点”建设和放心消费协管员队伍打造上取得较大进展。瑞丰银行绍兴地区104家网点不仅实现“放心消费承诺函”上墙，在经营规范、明码标价、环境舒心、服务优质、纠纷快处等向社会公开承诺。而且，瑞丰银行29名员工被柯桥区市场监督管理局聘任为柯桥区2021年度放心消费协管员。放心消费协管员队伍的建立，也将充分发挥地方金融机构的“人缘”“地缘”优势，积极开展消费宣导工作，配合属地市场监管所做好辖区相关放心消费监管及年度“后评价”工作，为放心消费单位及商户提供金融服务保障，为打造放心消费商圈和星级农贸市场等民生项目赋能。目前，创建的104家网点全部被绍兴市市场监督管理局和省农信联社绍兴办事处联合授予“放心消费金融网点”，实现瑞丰银行绍兴市内网点全覆盖参与、百分百审核通过。接下来，零售金融部将进一步协调各方资源，以评促进，积极引导，打造真正让金融消费者“放心”的标杆网点，践行瑞丰银行作为公众银行的社会责任。

09 瑞丰银行喜获市人行“优秀反诈短视频”奖

近日，中国人民银行绍兴市中心支行通报了2021年绍兴市金融机构打击治理电信网络诈骗和跨境赌博宣传活动结果，瑞丰银行喜获“优秀反诈短视频”奖，越州支行员工求依依获得“优秀报道员”奖，这是对瑞丰银行反诈宣传工作的充分肯定。近年来，电信网络诈骗活动持续高发，瑞丰银行作为浙江省首家上市农商行，充分履行社会责任，积极开展防范打击电信网络诈骗的各类宣传活动，全面提升员工和社会公众的反诈意识和能力，有效保护客户资金安全。2021年，瑞丰银行主动出击，坚持“支付为民”理念，按照打防结合、预防为主、综合施策、标本兼治的思路，发挥瑞丰银行网点覆盖面广、从业人员多的优势，开展多维度、多层次、多样式的打击治理电信网络诈骗、跨境赌博宣传，为营造全社会反诈拒赌的良好氛围，遏制电信网络诈骗和跨境赌博犯罪高发多发的态势贡献了自己的一份力量。

10 瑞丰银行连续五年蝉联花旗银行直通率卓越奖

近日，瑞丰银行以100%的超高报文直通率荣膺美国花旗银行颁发的“2020年度美元清算直通率(STP)卓越奖”。在外汇清算直通率方面，我行始终处于较高水平，这是我行连续五年获得此项殊荣，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。“清算直通率”(STP, Straight Through Processing)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，围绕客户为中心，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，连续十三年被绍兴市外汇局评为“外汇管理考核A类行”，成为广大外贸人心中的“区域首选外汇银行”。

瑞丰联播

News

行外消息

01

国务院部署系列支持中小微企业发展的信贷政策

02

财政部提出保证财政支出强度增强效能

03

财政部要求国有金融机构确保资产有序流转

04

中国央行提出明年金融工作四项任务

05

中国央行在降准之后再度调降再贷款利率

06

工信部发布“十四五”工业绿色发展总体目标

07

国内规模以上纺织企业经营效益显著提升

08

今年以来农信社改制加速进行



行外消息

01 国务院部署系列支持中小微企业发展的信贷政策

12月15日，李克强总理主持召开国务院常务会议，贯彻落实中央经济工作会议精神，部署进一步采取市场化方式，加强对中小微企业的金融支持。会议指出，当前中小微企业和个体工商户面临的困难很大，要围绕保市场主体、应对新的经济下行压力，运用市场化办法加大对中小微企业和个体工商户的金融支持。会议决定，从2022年起，将普惠小微信用贷款纳入支农支小再贷款支持计划管理，原来用于支持普惠小微信用贷款的4000亿元再贷款额度可以滚动使用，必要时可再进一步增加再贷款额度。符合条件的地方法人银行发放普惠小微信用贷款，可向人民银行申请再贷款优惠资金支持。从2022年起至2023年6月底，人民银行对地方法人银行发放的普惠小微企业和个体工商户贷款，按余额增量的1%提供资金，鼓励增加普惠小微贷款。此外，实施减税降费政策要向制造业倾斜，加大研发费用加计扣除、增值税留抵退税等政策力度支持企业科技创新和传统产业改造升级。扩大制造业中长期贷款、信用贷款规模。

02 财政部提出保证财政支出强度增强效能

近日，财政部召开党组会议传达学习中央经济工作会议精神，会议对明年财政政策安排作出部署。会议要求，要更好发挥职能作用，积极推出有利于经济稳定的政策举措，继续做好“六稳”、“六保”工作，持续改善民生，着力稳定宏观经济大盘，推动经济运行在合理区间，保持社会大局稳定。会议要求，要准确把握稳字当头、稳中求进的要求，提升财政政策效能，强化预算编制、审核和支出管理，统筹财政资源，保证财政支出强度，加快支出进度，全过程实施财政资金绩效评价，并加强与货币政策协同配合，确保宏观政策稳健有效。财政部会议要求，要落实更加精准的要求，谋划好每一项财政措施，使用好每一笔财政支出，精准提供基本公共服务，实施好新的减税降费政策，持续提高转移支付的精准性。中国社会科学院大学经济学院吉富星教授表示，预计来年积极的财政政策将对稳增长、稳预期、调结构、惠民生、防风险等发挥更大作用。会议还要求，要坚持尽力而为、量力而行，财政政策要突出前瞻性、针对性，民生政策要突出有效性、可持续，落实党政机关过紧日子要求，降低行政成本。要坚决遏制新增地方政府隐性债务，稳妥化解地方政府隐性债务风险隐患，确保财政可持续。一些分析人士认为，此次会议对存量隐性债务化解的口径是“稳妥化解”，意味着隐性债务化解工作会有所放缓。也有分析指出，为了加强跨周期调节，预计“开前门”的财政赤字、专项债仍将保持一定力度，更好地稳定宏观经济、稳定各方预期。

03 财政部要求国有金融机构确保资产有序流转

财政部发布《关于规范国有金融机构资产转让有关事项的通知》。《通知》要求，国有金融机构要切实加强对各分支机构和各级子企业的资产转让监督管理工作，杜绝暗箱操作，确保资产有序流转，防止国有资产流失。《通知》明确，国有独资、国有全资、国有控股及实际控制金融机构（含其分支机构及拥有实际控制权的各级子企业，统称国有金融机构）资产转让应当严格遵守国家法律法规和政策规定，充分发挥市场配置资源作用，遵循等价有偿和公开公平公正的原则，不得通过资产转让进行不当利益输送。资产转让过程中，涉及政府公共管理事项的，应当根据国家规定履行相关审批程序。在转让方式方面，《通知》提出，严格限制直接协议转让范围。国有金融机构资产转让原则上采取进场交易、公开拍卖、网络拍卖、竞争性谈判等公开交易方式进行。转让在公开市场交易的证券及金融衍生产品，应当通过依法设立的交易系统和交易场所进行。除国家另有规定外，未经公开竞价处置程序，国有金融机构不得采取直接协议转让方式向非国有受让人转让资产。属于集团内部资产转让、按照投资协议或合同约定条款履约退出、根据合同约定第三人行使优先购买权、将特定行业资产转让给国有及国有控股企业，以及经同级财政部门认可的其他情形，经国有金融机构按照授权机制审议决策后，可以采取直接协议转让方式进行交易。

04 中国央行提出明年金融工作四项任务

12月13日，人民银行党委召开扩大会议，传达学习中央经济工作会议精神，研究部署贯彻落实工作。会议强调，明年要着重抓好以下工作任务：一是稳健的货币政策要灵活适度，保持流动性合理充裕。做好跨周期和逆周期政策设计，提高货币政策的前瞻性针对性。持续释放贷款市场报价利率改革潜力，促进企业综合融资成本稳中有降。增强人民币汇率弹性，保持人民币汇率在合理均衡水平上的基本稳定。二是持续改进金融服务实体经济质效。加强政策协调联动，引导金融机构加大重点领域的支持，推动国民经济畅通循环。多措并举，促进中小微企业融资增量、扩面、降价。遵循市场化、法治化、国际化原则，用好碳减排支持工具和支持煤炭清洁高效利用专项再贷款，支持碳减排重点领域的发展。做好国家重大区域发展战略的金融支持工作。进一步提升金融服务乡村振兴能力和水平。三是坚持防范化解金融风险。巩固拓展防范化解重大金融风险攻坚战成果，守住不发生系统性金融风险底线。进一步健全宏观审慎政策框架。支持金融科技依法规范发展，加强反垄断和反不正当竞争，以公正监管保障公平竞争，激发各类市场主体活力。四是深化金融供给侧结构性改革。深化农信社改革和债券市场改革。加强金融基础设施统筹监管。稳妥有序推进数字人民币研发。持续深化国际金融合作，推动金融业有序扩大开放。坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，稳妥实施好房地产金融审慎管理制度，加快完善住房租赁金融政策体系，因城施策促进房地产业良性循环和健康发展。



行外消息

05 中国央行在降准之后再度调降再贷款利率

继12月6日宣布降准后，央行近日再下调支农、支小再贷款利率。央行消息称，中国人民银行决定自12月7日起下调支农、支小再贷款利率0.25个百分点。下调后，3个月、6个月、1年期再贷款利率分别为1.7%、1.9%、2%。此外，金融稳定再贷款利率为1.75%，再贴现利率为2%。当前国内经济面临复杂形势，需要在保持总量适度的情况下，更多倚重结构性工具，精准支持。这是继2020年7月下调再贷款再贴现利率0.25个百分点后，时隔18个月央行再次调整再贷款利率。与上次不同的是，此次仅下调了支农、支小再贷款利率，再贴现利率和金融稳定再贷款利率未做调整。再贷款、再贴现是央行投放基础货币的渠道之一。其中，支小再贷款发放对象是小型城商行、农商行、农村合作银行和村镇银行这四类地方性法人金融机构；贷款条件为金融机构须实现小微企业贷款“两个不低于”，再贷款期限包括3个月、6个月、1年三个档次，可展期两次，期限最长可达三年。金融稳定再贷款是一种特殊再贷款，是央行“最后贷款人”职能的体现，对出现危机的金融机构予以流动性支持，一般有地方财政担保，目前利率为1.75%。再贴现的发放对象包括所有金融机构，期限最长为6个月，目前利率为2%。市场人士认为，降低再贷款利率可配合货币政策实现“信用宽松”，进一步激励银行放贷的积极性。在降准之后和上述之降息之后，市场更关心的是随后MLF的利率是否调降，12月20日，市场期盼已久的LPR下调是否兑现。在央行连续推出宽松政策组合的趋势下，并不能排除LPR下调的可能性。

06 工信部发布“十四五”工业绿色发展总体目标

12月3日，工业和信息化部印发《“十四五”工业绿色发展规划》，提出到2025年和2030年的发展目标：1、碳排放强度持续下降。单位工业增加值二氧化碳排放降低18%，钢铁、有色金属、建材等重点行业碳排放总量控制取得阶段性成果；2、污染物排放强度显著下降。有害物质源头管控能力持续加强，清洁生产水平显著提高，重点行业主要污染物排放强度降低10%；3、能源效率稳步提升。规模以上工业单位增加值能耗降低13.5%，粗钢、水泥、乙烯等重点工业产品单耗达到世界先进水平；4、资源利用水平明显提高。重点行业资源产出率持续提升，大宗工业固废综合利用率达到57%，主要再生资源回收利用量达到4.8亿吨。单位工业增加值用水量降低16%；5、绿色制造体系日趋完善。重点行业和重点区域绿色制造体系基本建成，完善工业绿色低碳标准体系，推广万种绿色产品，绿色环保产业产值达到11万亿元。在“减碳”大目标下，《规划》指出了可供选择的政策路径，比如在企业、产业、结构、投资等方面。安邦智库（ANBOUND）此前也多次提到，中国必须要找到适合的“减碳”发展之路：短期内，最实用、有效的方式是在现有的产业中，采用适用技术，提高能源利用效率；中长期则实现转变能源消费结构，减少化石能源消耗。

07 国内规模以上纺织企业经营效益显著提升

工信部数据显示，1-10月，规模以上纺织企业工业增加值同比增长5.5%，较上半年放缓1.4个百分点。规模以上企业化纤、纱、布、印染布、服装产量同比分别增长11.8%、11.6%、9.1%、18.0%、8.9%。1-10月，规模以上纺织企业实现营业收入41388亿元，同比增长14.2%；实现利润总额1983亿元，同比增长29.7%。全国限额以上单位服装鞋帽、针纺织品类商品零售额同比增长17.4%；全国网上穿类商品零售额同比增长14.1%，两年平均增长3.0%。1-10月，我国纺织品服装出口2565亿美元，同比增长5.0%，其中纺织品出口1177亿美元，同比减少9.1%；服装出口1389亿美元，同比增长25.2%。工信部数据显示，2021年1-10月，化纤产量5571万吨，同比增长11.8%；规模以上化纤企业营业收入8356亿元，同比增长31.5%；利润总额539亿元，同比增长275.6%；营业收入利润率6.5%，同比提高4.2个百分点；行业亏损面19.8%，同比收窄16.6个百分点。要指出的是，前10个月规上纺织企业的营业收入同比增长14.2%，实现利润总额却同比增长29.7%，意味着纺织企业的经营效益有了明显提升，可能的原因有：一是去年受疫情影响，纺织业的利润基数较低；二是上游纺织品涨价幅度较大，带来利润增加。

08 今年以来农信社改制加速进行

今年以来已有云南大关农商行、宁夏惠农农商行、广西阳朔农商行、黑龙江尚志农商行、云南南涧农商行、山西太原农商行、四川石棉农商行等64家由农信社改制而成的农商行获批筹建或开业。农信社的改制最早可以追溯到2000年，随着改革不断深化，截至目前，全国农信系统中，北京、上海、天津、重庆4个直辖市和安徽、湖北、江苏、山东、江西、湖南、广东和青海8个省份农信社改制成农商行的任务已经完成。而未完成的省份也在加速筹建中。有资深银行业分析人士表示，在绝大多数金融机构都按照现代化、市场化模式运营时，农信社的市场化转型也成为必然趋势。此外，近年来，随着对“三农”等普惠金融领域的关注和重视，加速农信社的结构化转型，才能适应新的经济发展需要。在分析人士看来，目前，市区以上农信社大多完成了农商行转型，未来县域级农信社将成为改制工作的重点。农信社的机构设置、管理模式、运营方法与农商行都有较大的区别，过去农信社也积累了不少历史遗留问题，如产权划分、信用账目处理、不良资产处置、内部合规问题等等都需要进一步理清和处理，而随着农信社改革的深入，越到基层，面临的问题就更加多元化、处理的难度相对就会越大。在服务“三农”的农村普惠金融领域，如何找准定位，发挥合作金融的特点，仍是基础农信社改制和长期发展的一个巨大挑战。

瑞丰党建

Party building

党建

01

瑞丰银行党建品牌巡礼



党建 / 瑞丰银行党建品牌巡礼

编者按：

为深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想，贯彻落实新时代党的建设总要求和新时代党的组织路线，以优异的管党治党成绩向建党百年巡礼，瑞丰银行各党支部开展党建工作特色品牌创建活动，力求推动各党支部在对标对表落实党建工作重点任务的过程中进一步凝练示范经验和成果品牌，在新的历史起点上实现基层党建高质量发展。

◆ 瑞丰银行总部第一党支部 D1-瑞意进取

一 支部简况

瑞丰银行总部第一党支部是由瑞丰银行总部各个后台部门党员和部分分行领导组成的基层党组织，部门包括党委办公室、董事会办公室、总行办公室、行政保障部、人力资源部、安全保卫部、纪检办公室、瑞丰商学院、瑞丰研究院等。现有党员43名，其中正式党员42名，预备党员1名。

二 党建品牌

D1-瑞意进取

三 品牌内涵

- D1代表第一，争创一流。
- D代表“党”。
- “瑞意进取”由“锐意进取”变换而来。

四 工作举措

支部积极开展积极向上，锐意进取的党日活动，建立先锋模范党员激励制度，坚持为群众办实事、办好事。同时，加大社会主义核心价值观、浙江农信统一价值观和瑞丰企业文化等的宣贯力度，引导党员争做共同价值观学习宣贯的榜样。

1.开展特色活动，丰富组织生活。经常性地开展观影日、参观日、公益周、读书月等主题活动。如联合多个支部开展红色观影活动、“沿红色足迹，学百年党史”参观活动，加强党史学习教育和爱国主义教育，增强党员使命感；联合多个支部开展公益活动，真正做到“心与群众贴在一起，情与群众融在一起，劲与群众合在一起”，将党史学习教育成果转化为忠诚履职担当的实际行动，将党史学习教育走深走实；开展“多读书、读好书”读书月活动，进一步加强党史学习教育，丰富党支部文化生活，建设学习型、文化型的党组织。

2.争创一流支部，建立激励制度。建立先锋模范党员激励制度，对于支部党员参与志愿活动、公益活动、好人好事、先锋事迹、在党组织活动中有突出表现的，通过党员自荐、部室推荐、支委会推荐等方式，经支委会讨论后给予对应的党员一颗“进取星”，根据各位党员获得“进取星”的数量进行年度评选表彰。

3.坚持为民服务，深化志愿活动。坚持为群众办实事，持续开展“红色跑腿”志愿服务，收获了大量好评。听闻有困难群众需要帮助，迅速组织捐款活动，联合多个支部结对帮扶，把“学党史、悟思想、办实事、开新局”贯穿于日常工作实际，深入“我为群众办实事”实践活动。

面对新形式新要求，该支部在瑞丰银行党委的正确领导下，不断深化“D1-瑞意进取”的党建品牌，锐意进取，争创一流，助力瑞丰银行党群服务登上新台阶。



困难群众现场结对



组织、纪检委员



红色参观日-周恩来纪念馆



红色观影-观看《八百》

◆ 瑞丰银行总部第五党支部

流动党旗 暖风飘扬

一 部门简况

运营管理部负责全行会计结算、现金管理、反洗钱管理、资金清算、事后监督工作，加强会计基础工作管理，做好集中运营业务与管理，确保全行会计工作有序运行。部门在岗职工93名。总部第五党支部主要由运营管理部党员组成，现有正式党员44名、预备党员1名。

二 党建品牌

流动党旗 暖风飘扬

三 品牌内涵

总部第五党支部立足本职工作，以“流动党旗 暖风飘扬”为党建品牌，干字当头，干在实处、干在前头。激励全体党员干部立足岗位、主动担当、有所作为，积极发挥中台运营职能，全心全意为基层、为部门、为客户提供暖心服务支撑，让流动的党旗在行内外暖风飘扬。

四 工作举措

该支部坚信一切机遇只有在实干中才能抓住，一切问题只有在实干中才能解决。以“思想、行动、创新”三个关键词为引领，为基层、为部门、为客户，主动倾听、主动作为，事事有着落，件件有结果，将每一项工作落细落小落实，将党建工作优势转化为加强总部赋能的主动动力。

1. 聚焦思想引领。理论是行动的先导，思想是前行的旗帜。支部开展“三会一课”、主题党日等党内组织生活时，通过分享式交流、体验式学习，把思想认识摆进去、把日常工作摆进去、把职责任务摆进去，做到学思悟贯通、知行信统一。如：有党员以自己的军旅生活为党课主题，生动展现出军人铁的纪律和坚强的意志，让党员深刻怀念无数革命先辈、感恩保家卫国军人、珍惜现有工作岗位；有党员以自己的基层实践为党课主题，分享一个个“走千访万”、以客户为先的营销服务案例，让党员意识到“为基层办好事、办实事”是体现每位总部党员干部的首要职责所在；通过组织“深情忆总理、肃然怀蔡老”主题党日活动，党员们现场参观体验后，纷纷写下“我愿追寻觅遗志，不忘初心使命记，立志为民树党性，一颗红心表党章”的“微感言”。

2. 突出行动引领。支部着力将党建工作与业务、管理工作相融合，将业务管理过程中存在的重点、难点作为党建支点，充分发挥党建品牌的凝聚效应。如：主担责任，接手落实网部权证保管，利用休息时间，集中内部力量，完成73391本车辆登记证书盘点与后期的权证出入库及保管工作；在柯桥街道福年社区组织“防范电信网络诈骗和跨境赌博”暨“金融知识万里行”大型宣传活动，通过“警社银”三方合作加强反诈宣传，提高广大居民防范电信网络诈骗的意识；协同越州支行花费数日为客户清点、兑换硬币近16万枚，彰显我行贴心服务意识和“惠民、利民”的服务理念同时，也体现出总支间的较好协同配合；组织党员分组在地铁站、广场沿街店铺、商场等处开展党史学习教育志愿服务，并将党史学习教育实践与业务开展有机结合，提醒周边群众下载安装国家反诈中心APP，有效提醒市民防范各类诈骗行为。

3. 探索创新引领。坚持以创新为核心、以服务为根本，契合数字化改革发展趋势，用数字技能赋能基层，缓解柜台服务压力，简化业务办理流程，缩短业务办理时长，进一步提升运营中台服务效能。如：以数字运维为突破，加快推进网点“机器换人”，已在全行70%以上的网点投放智能柜员机近90台，实现柜面减员80人左右；推广无纸化平台应用，实现绿色便捷智慧柜面，网点柜面业务无纸化覆盖率已达100%，柜面业务平均效能提升20%左右，纸质凭证使用量也已减少近一半；开发多领域机器人作业功能，实现简易操作“无人化”，部分操作场景的机器人替代率已达90%以上；创新推出“客户准入码”项目，解决客户准入查询繁琐、风险防范任务重的问题。同时，积极推进数字化应用场景分析，促使运营工作提质增效。

总部第五党支部通过党建引领，发挥了基层党组织的战斗堡垒作用，获得2019年度“先锋支部”称号；通过党建引领，打造了作风顽强的基层党员先锋模范队伍，3名党员荣获“瑞丰奋斗者”称号；通过党建引领，为积极发挥总部担当责任、专业赋能、业务支撑注入更为强劲的动力。



◆ 瑞丰银行柯岩支行党支部

两员一顾问 金融促共富



一 柯岩支行简况

柯岩支行坚持党建引领，全力助推乡村振兴，根扎在三农、服务在三农，是省农信联社党建示范点，柯桥区区级先进单位、柯桥区四星级基层党组织，柯岩街道“五好”企事业单位党组织、优秀基层站所。截止9月末，柯岩支行各项存款余额79.59亿元，比年初新增11.99亿元，增幅17.74%；存款日均75.02亿元，比上年日均新增10.22亿元，增幅15.78%；各项贷款余额32.04亿元，比年初新增5.93亿元，增幅22.73%；不良贷款余额249万元，不良率0.08%。现有员工75人，党员30人，其中本科以上学历党员25名，占比83%。

二 党建品牌

两员一顾问 金融促共富

三 品牌内涵

“两员一顾问”：以贯彻落实总行“两员一顾问”创新机制为载体，选派1名金融特派员、16名驻村金融指导员，聘任30名普惠金融顾问，持续推动金融“三驻三服务”。

“金融促共富”：以“金融促共富”为党建主旨，推进党建与业务深度融合，凝聚“党建+金融”新合力，坚决扛起高质量发展建设共同富裕示范区的金融担当。

四 工作举措

柯岩支行始终把党建摆在突出位置，坚持党建引领，夯实发展底盘，坚持细学、笃用、实干、深悟，深入推进“驻村+”五大行动，筑牢基层党组织战斗堡垒，把党建“软实力”转化为发展“强动力”，为创新变革、转型提升提供了坚强组织保证。

（一）“驻村+党建”。一是建设基层组织主阵地。坚持党建引领，规范基层组织建设，压实管党治党工作责任。严格执行“三重一大”集体决策制度，实现科学决策、民主决策、依法决策，通过开展有融合、见实效、多载体、重规范的“三会一课”，推动党史学习教育走深走实。今年依法开展支部改选，定期开展党员座谈、青年党员上党课等系列主题活动。开展支部“党建星”和“启明星”评选活动，激励党员创先争优积极性和主动性，3名同志被总行表扬。建立“一对一”党群结对机制，30名党员与支行群众结对帮扶，引导群众积极向组织靠拢。**二是攻坚党建联盟主战场。**拓展与柯岩街道“契约化”共建工作，是柯岩街道首批城市党建共享联盟单位之一。柯岩支行党支部积极扩大基层站所党建联盟“朋友圈”，推动党建工作共促、党建资源共享、社区服务共建与和谐社区共创，常态化参与各级组织党日活动，为党建联盟贡献瑞丰金融作为，以更大力度提升治理效能发展质量。今年以来，我们与辖内社区开展各类社区活动174场，参与6128人次，获得百姓好评。**三是打造基层服务主力军。**支部党员吃苦在前、担当在前、冲锋在前，特别是组建了金融特派员、金融指导员队伍，充分发挥了党员先锋作用。金融特派员每周固定半天在街道坐班，积极参与街道重要工作会议。每周三为金融指导员固定走访日，做好加强党建共建、普及金融知识、践行普惠金融、推广金融业务、参与乡村治理、参加重要会议等系列工作。截至目前，金融特派员、金融指导员已经开展了党建共建活动39场，参加街道、村居各类重要会议50余次。我们还组织了两场金融顾问座谈会，认真听取金融顾问的建议和要求，切实将百姓关切落到实处，提升服务质效。

（二）“驻村+共富”。一是促进农民增收，加快从“全面小康”到“共同富裕”。柯岩支行依托8个网点，6个丰收驿站，33个金融服务点，大力发展以人为核心的全方位普惠金融，推动“无感授信、有感反馈、按需授信”的普惠金融服务全覆盖。截至目前，可授信农户授信覆盖率达到100%，实现“人人可贷”；农户贷款余额11余亿元，惠及农户1500余户。**二是壮大村级经济，实现从“穷寨子”到“美丽乡村”。**持之以恒开展“瑞丰三助”行动，践行慈善“普惠化”。从2015年开始，定向捐助叶家堰、三佳居“美丽乡村建设”，村级经济从当初的负债，到2020年叶家堰收入260万元、三佳居收入598.6万元，实现了从落后村居到“乡村振兴先行村”的完美蝶变，比如叶家堰短短4年时间就完成了从“整转帮扶村”到“五星达标村”再到3A级景区示范创建村的“三级跳”。**三是扶持小微企业，帮助从“小作坊”到专精特新“小巨人”。**持续推进“百园工程”建设，今年新投放贷款中超过8成的信贷资金投向了三农、实体经济和小微企业，索密克等一批专精特新“小巨人”都是柯岩支行的金融服务客户。特别是在帮助“低散乱污”整治提升企业渡过难关中挥了“主力军”作用，破解传统产业“低端锁定”困局和“传统路径”依赖。

（三）“驻村+日记”。一是摆正一颗三农真心。始终强调要坚持贴近实际、贴近生活、贴近群众，真正领悟习近平总书记“知之深、爱之切”的三农情怀，做到懂农业、爱农村、爱农民“一懂两爱”，带着情怀谋事，俯下身子干事。加强员工行为管理和轨迹管理，要求员工开展“真走访”“真交流”，特别是驻村指导员，在联系村居坐班、与村居百姓拉家常，真正成为老百姓的“自己人”。**二是记好一本驻村日记。**在“企业微信”平台上线了柯岩支行金融指导员“驻村日记”，详细记录走访的时间，服务的内容、成效以及后续的跟踪方案。比如有驻村指导员得知贫困大学生入学存在资金困难，第一时间上门告知并介绍“助学贷款”，解了燃眉之急。驻村日记，已经不仅仅是一个日记，已经成为了柯岩支行的“民情集”。**三是撰写一份调研报告。**在驻村服务过程中，实事求是开展派驻村（社）调研，已经形成8份调研报告，对柯岩整体区域环境和村居发展情况作更加深入的分析，并根据报告不断完善、提升我们的服务水平，制定综合金融服务方案，实现“一村（社）一方案”的专属定制服务体系。

（四）“驻村+数字”。一是打造“一块屏”。上线“社区金融生态大屏”，是基于社区、村居、园区生态打造的客户基础数据平台，可以直观展示多维社区生态数据，深化客户经理网格化运营与管理，已经成为实施精准营销的“指挥大脑”。**二是建设“一朵云”。**从年初开始，整合街道、村居、总行各方资源和力量，在柯岩试点推进“社区云”建设。“社区云”是集基层社区治理、社区自治和数字化党建等功能于一体的服务平台。截至目前，柯岩30个社区、村居全面推广，各项功能不断完善、成效不断深化中。**三是融入“数字乡村”。**积极融入“四平台”基层治理体系，加快街道与银行数据、服务的渠道整合，“社区云”已基本实现与街道“四平台”互联互通。积极融入“数字乡村”建设，打造“鉴湖里”柯岩样板。柯岩支行在柯岩全面推进“三资”系统项目落实落地，推进村级资金“无现金”结算。

（五）“驻村+队伍”。一是抓好“三支队伍”。抓好“两员一顾问”队伍。建立“两员一顾问”过程考核机制，定期开展驻村金融指导员交流、汇报，金融顾问问策座谈，到年底计划开展优秀金融顾问、优秀金融特派员、优秀金融指导员评选并予以表彰，激发队伍热情。抓好党员先锋队。设立“党员先锋岗”，树立“一个党员就是一面旗帜”的标杆引领作用，在“一对一”党群结对中发挥思想互助、业务互促、合规互督、生活互帮。抓好营销队伍。不断提升营销人员的综合能力，崇尚清廉金融文化。开展后备人员选拔，目前已培养3名营销人员后备，不断充实支行对外服务力量。**二是建设“两个基地”。**习近平总书记四次来柯岩，其中两次到访新末庄，留下了宝贵的红色资源。柯岩支行把新末庄建设成新时代精神文明建设的教育基地，提升思想境界。索密克坚持科学发展，是细分领域的市场龙头，柯岩支行把索密克、海山村建设成为弘扬艰苦创业“真奋斗”的教育基地，鼓舞激发干部职工干事创业的热情。**三是固化“一个课堂”。**从去年开始，柯岩支行坚持做深“柯岩星期四学习日”，在人员覆盖上、组织形式上、学习内容上不断推陈出新、求真务实，每个周四都开展学习，引导员工想学习、爱学习、会学习，激发支行发展内生动力。

下一步，柯岩支行将紧紧围绕总行工作要求，持续深化党建品牌建设。**一是以提升组织力为重点，推进基层组织体系建设。**持续推进党建工作的规范化、制度化和实效化，全面加强思想建设、组织建设、作风建设和反腐倡廉建设。要充分发挥党员先锋的带动作用，吸收新党员，增强柯岩支行党支部力量。**二是以创新服务载体为抓手，推进基层服务体系。**不断深化“银证联盟1+N”“两员一顾问”机制，推动工作重心下沉、力量下移，探索社区服务新模式，大力推进以人为核心的全方位普惠金融做深做实。**三是以“三好理念”支撑，推进基层治理体系建设。**秉承总行把银行自身发展好、把区域经济服务好、把社会责任履行好“三好理念”，结合支行实际，全面融入社区基层治理，服务乡村振兴。



◆ 瑞丰银行夏履支行党支部

融惠先峰 丰禹同行



一 企业简介

瑞丰银行夏履支行紧紧围绕总行提出的争创“一流农商银行”“一流公众银行”两个“一流”，紧扣夏履镇“三问”作风建设活动要求，坚持以党建为引领，不断强化作风建设，不断优化金融服务，在服务区域经济上取得较好成绩。支行在编员工20名，支部党员9名，预备党员1名。

二 党建品牌

融惠先峰 丰禹同行

三 品牌内涵

融体现了夏履支行金融机构的特点，又有党建+金融之意，旨在将党建融入业务发展，共促业务提升；同时也体现了融入之意，作为地主性金融主办行，夏履支行积极融入社区治理、融入当地企业、融入当地农户。

惠则表达普惠之意，体现夏履支行服务惠及千家万户。

丰代表瑞丰银行夏履支行，丰亦通“风”。

禹代表夏履镇，相传公元前21世纪，大禹治水“冠挂不顾，履遗不蹶”就发生于夏履，后人感念其功，建桥以志，命名“夏履桥”；同时“禹”通“雨”，表达瑞丰银行和夏履镇共促发展，共现富裕，风雨同行。

四 工作举措

一是践行乡村振兴战略，深化农户小额普惠贷款。为贯彻落实数字化改革大会，争创社会主义现代化先行省新战略精神，年初以来，夏履支行根据总行指导，积极践行数字化改革，探索推进“数字化网格”建设，以“区域全覆盖、客户全触及”为目标，对夏履镇的每一个行政村、企业都纳入网格化服务体系，切实提高支行自身履职效能，为本区域农户及企业提供更优质的金融服务。截止目前，夏履镇辖内对公企业信息建档157户，农户建档信息完善户数5378户，全镇农户信息完善覆盖率99.8%。为3835户农户提供信贷授信10.08亿元，剔除有信用瑕疵农户，授信覆盖率已经达到95%，基本实现“人人可贷”的目标。

二是扶持实体经济发展，彰显金融担当精神。去年疫情发生以来，支行向夏履当地小微企业、个体工商户发放支小再贷款12504万元，并积极向区财政申请贷款利息补助，为企业、个体工商户们节约贷款利息共计136.5万元。同时今年也帮助当地一家企业资金纾困，为其新增贷款资金1000万元，解决其燃眉之急。

三是优化百姓便民服务，积极融入社区治理。为满足社区居民多样化的需求，支行积极开展各类社区主题活动，全方位、高频率、多样化融入社区，服务百姓。如开展“迎新春、送祝福”活动，前往镇政府和柯桥献血屋开展两次“无偿献血”主题党日，举办夏履镇首届“康养节”志愿服务活动等。

四是强化服务举措，主动承担社会责任。长期以来，瑞丰银行夏履支行始终把银行自身发展好、区域经济服务好、社会责任履行好的“三好理念”，积极承担社会责任，造福百姓美好生活。年初，夏履支行向夏履镇中墅村“美丽乡村”建设捐助20万元，并向当地低保户及特困户每人捐助800元，切实扛起共同富裕的瑞丰担当。今年，在对抗“烟花”台风的过程中，夏履支行更是发扬党员干部冲锋在前的优良作风，急百姓之所急，第一时间向中学安置点捐赠食品物资、向镇团委捐助手电筒及充电宝，同时组织员工前往小学安置点进行志愿服务。急企业之所急，及时走访辖内企业，了解企业受灾情况，竭尽全力满足企业的各项金融需求。

五是强化作风建设，持之以恒正风肃纪。夏履支行始终把党的政治建设摆在首位，强化管党治党政治担当，持之以恒正风肃纪，深入推进反腐败斗争，坚决惩治群众身边腐败问题，不断营造风清气正的良好政治生态。每月开展党风廉政建设警示教育，通过廉洁教育谈话、观看《叩问初心》警示教育片、党风廉政建设党课，筑牢全体干部员工思想道德防线。支行与每位干部员工签订党风廉政建设责任书、承诺书，严抓支行作风建设，切实提升工作成效。

2021年，是建党百年、行庆十年和上市元年，这即是瑞丰银行夏履支行新的机遇，也是新的挑战。其必将持续立足区党委提出的“作风三问”，抛弃所有不积极、不主动、不担当，紧紧围绕党委政府、总行党委的决策部署，聚焦助力实体经济发展、推进普惠事业、提升金融服务质量，履行责任、担当作为，为夏履区域发展做出更大的贡献。



瑞丰研究

Research

研究

01

经济下行压力下的货币适度宽松

02

零售电子用户连续增长，
手机银行渐成零售风口

研究 / 瑞丰



经济下行压力下的货币适度宽松

一、全面降准落地

12月3日，国务院总理李克强在会见国际货币基金组织（IMF）总裁格奥尔基耶娃时谈到，“继续实施稳健的货币政策，保持流动性合理充裕，围绕市场主体需求制定政策，适时降准，加大对实体经济特别是中小微企业的支持力度，确保经济平稳健康运行。”随之而来的是中国人民银行公布将于2021年12月15日下调金融机构存款准备金率0.5个百分点，此次为全面降准，除已执行5%存款准备金率的部分县域法人金融机构外，对其他金融机构普遍下调存款准备金率0.5个百分点，此次降准共计释放长期资金约1.2万亿元。

二、经济下行与货币适度宽松

值得注意的是，在第三季度货币政策执行报告中，央行对于中国经济形势的分析已不再提“稳中向好”，而是转向对“阶段性、结构性、周期性”三期叠加问题的重视。这暗示了中国央行对于经济增速放缓感到担忧，加之中央经济工作会议指出明年经济工作要“稳字当头、稳中求进”，预计货币政策的基调将转向稳增长，这也意味着下一阶段的货币政策执行会更加灵活。李克强总理曾提到，经济出现新的下行压力，要在高基数上继续保持平稳运行面临很多挑战，要强化“六稳”“六保”，增强宏观政策的前瞻性针对性，做好跨周期调节，推动经济爬坡过坎，保持经济运行在合理区间和就业大局稳定；要采取针对性措施加强经济运行调节。这些表态都指向一个方向，目前的宏观政策正在加强“稳增长”。在此背景下，“适时降准”将是落实“稳增长”目标的具体工具。

央行公布了11月份的货币发行和社会融资数据。11月末，广义货币（M2）余额235.6万亿元，同比增长8.5%，增速分别比上月末和上年同期低0.2个和2.2个百分点；狭义货币（M1）余额63.75万亿元，同比增长3%，增速比上月末高0.2个百分点，比上年同期低7个百分点。11月末社会融资规模存量为311.9万亿元，同比增长10.1%，增速较上月提高0.1个百分点。从这些金融数据可以看到，一方面国内经济活动仍存在较大下行压力，但金融数据反映出一些货币宽松的迹象，带来社会融资活动有所回升。

就增量来看，11月社会融资规模增量为2.61万亿元，比上年同期多4786亿元，比2019年同期多6204亿元。同时，11月份社融增量较10月份的1.59万亿元增量而言，已经大幅度提高，若再考虑12月份降准的结果，货币和金融环境会更加体现出“适度宽松”的政策取向。

三、社会融资结构持续改善

从社会融资规模的数据来看，11月末社会融资规模存量为311.9万亿元，同比增长10.1%。其中，对实体经济发放的人民币贷款余额为190.5万亿元，同比增长11.8%；委托贷款余额为10.92万亿元，同比下降1.8%；信托贷款余额为4.81万亿元，同比下降29.3%；未贴现的银行承兑汇票余额为3.16万亿元，同比下降15.3%；企业债券余额为29.72万亿元，同比增长7.7%；政府债券余额为51.9万亿元，同比增长14.4%；非金融企业境内股票余额为9.28万亿元，同比增长14%。

从结构看，11月末对实体经济发放的人民币贷款余额占同期社会融资规模存量的61.1%，同比高0.9个百分点；委托贷款余额占比3.5%，同比低0.4个百分点；信托贷款余额占比1.5%，同比低0.9个百分点；未贴现的银行承兑汇票余额占比1%，同比低0.3个百分点；企业债券余额占比9.5%，同比低0.2个百分点；政府债券余额占比16.6%，同比高0.6个百分点；非金融企业境内股票余额占比3%，同比高0.1个百分点。

社会融资结构的变化，不仅反映出直接融资的增加和间接融资的减少；也反映了一些影子银行业务在持续监管的情况下继续保持萎缩的状态。这些变化意味着社会融资结构的不断改善和金融风险的降低。但值得关注的是政府债券融资在上半年放缓的情况下，11月份继续保持回升态势，而企业债券融资水平则在市场环境转差的情况下有所萎缩。而社会融资规模增速与M2增速的反差，可能是一些融资资金还没有形成有效投资的原因，也有融资主体对中长期投资前景采取观望态度的原因。这些对于经济增长而言，仍存在不利条件，还需要进一步引导预期，树立市场的信心。

四、结论

央行全面降准等操作，给银行补充了弹药，调降了负债成本，加之今年以来银行经营状况持续改善，预计银行支持中小微企业、让利实体经济的空间将继续拓展，进而为经济高质量发展营造适宜的货币金融环境。



零售电子用户连续增长，手机银行渐成零售风口

1 手机银行渐成零售风口

11月25日，中国金融认证中心（CFCA）在联合百余家成员银行举办的“2021银行数字动能与金融创新峰会暨第十七届宣传年度盛典”发布《2021中国数字金融调查报告》（下称报告）显示，零售电子用户规模连续增长，手机银行APP移动服务渐成风口。

根据数据显示，零售电子银行各渠道用户比例增长势头强劲，其中手机银行用户数量增长尤为快速，从2014年的6.7亿户增长到了2019年的20.9亿户。调查数据也显示，从2015年开始手机银行连续六年增长率保持两位数，日益成为金融科技前端主要输出产品及数字化转型的主抓手。

与此同时，报告显示，手机银行连续保持两位数的增长率，个人网上银行用户数量增速放缓。“网上银行使用逐渐边缘化，用户比例增速放缓，2021年个人网上银行用户渗透率为63%，增长率7%。”

3 多元化、差异性的应用场景将成未来发展趋势

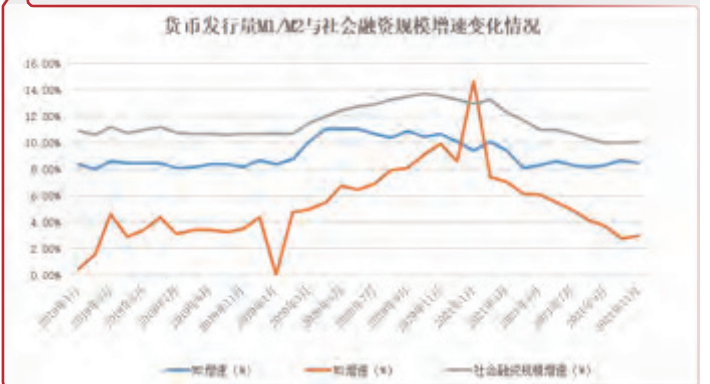
调研数据显示，50.7%的用户在办理完业务之后选择直接退出手机银行，手机银行仅作为办理业务的便捷渠道，多数用户是在有需求的情况下才会使用手机银行，暂未养成长期依赖的使用习惯；用户使用手机银行浏览的内容中，生活服务和基础功能并驾齐驱，成为用户最常浏览的内容。

手机银行已经成为银行最重要的触客渠道，各家手机银行在操作流程、功能覆盖等方面越来越趋于同质化；用户使用手机银行浏览的内容中，生活服务已经和基础功能并驾齐驱，成为用户最常浏览的内容。由此，构建多元化、差异性的应用场景成为吸引用户的主要方向。

2 银行移动服务仍以低频为主

根据报告调查，用户使用手机银行仍以低频为主，微信端高频使用率明显高出。“针对不同渠道使用时间，手机银行老用户使用年限最长；因网上银行发展历史较长且积累的用户数较大，忠诚用户占比较大；微信银行/微信小程序为新兴渠道，常用用户比较多。”

整体而言，个人手机银行、网上银行、微信银行/微信小程序使用高频（每天1次及以上）用户少之又少，其中微信银行/微信小程序高频占比明显高于其他渠道。



4 结论

目前，银行业务的离柜率已高达90%以上，越来越多的金融服务已转至线上。手机银行已成为承载银行金融科技服务的重要端口，是客户办理银行相关业务的首选渠道。手机银行可以帮助银行粘住客户，发展客户的潜力，亦可以通过增值移动服务来提高客户体验。本身拥有海量数据的银行应转变传统思维，利用大数据应用技术分析用户数据，挖掘客户有效需求，而不是仅仅简单地移植网页操作平台。如何利用银行业务向移动端转移的契机，打造出多元化、差异性的应用场景，对于各大商业银行而言，尤其是中小银行，任重而道远。



瑞丰责任

Responsibility

责任

01

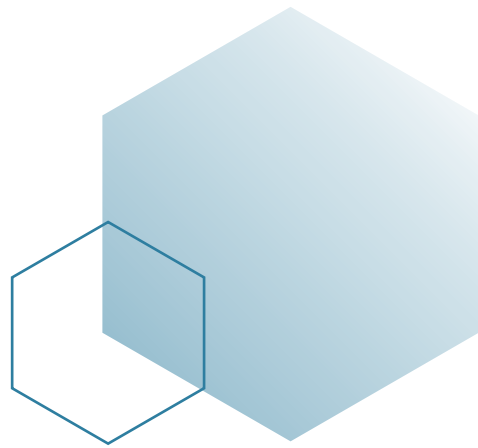
瑞丰银行齐发并进 创合规建设新征程

02

瑞丰银行扎实开展“宪法宣传周”系列活动



01 瑞丰银行齐发并进 创合规建设新征程



2021年作为创建全省合规示范区的收官之年，瑞丰银行继续砥砺前行，筑牢“不能违、不敢违、不想违”的内控合规底线。

一、坚持自律和他律相统一，筑牢“不能违”的第一道防线。

(1) 深化整改评估成效，巩固示范区建设前期成果。对2020年合规示范区建设开展自评估，全面发现存在的问题与不足，形成问题与整改清单，共计发现问题7个，目前已整改问题5个。

(2) 加大乱象治理力度，深化内控缺陷根源性整改。组织梳理本单位在创建过程中存在的突出风险点、薄弱点、问题点，共计发现内控管理问题5个，针对发现问题完成制度整改3个、流程整改和系统整改各1个。

(3) 加强各项检查质效，提升内控自查自纠水平。截至2021年9月末，共计开展飞行检查4次、内审检查18次、专项检查22次，检查内容涉及信贷业务、零售业务、票据业务、柜面业务等，覆盖26个支行、105个网点。各项检查共计发现问题250个，包括授信调查未尽职、贷款用途不合规、违规代办业务、开立账户手续或程序不完备等，各类检查责任追究100人次、经济处罚100人次、经济处罚共计27900元。

(4) 深耕清廉文化建设，打造守信的职业人队伍。2021年新增联合巡查监督、廉政档案报告、员工轨迹管理、清廉金融清单等四项机制，组织开展各类清廉文化活动8次，内容包括征集清廉格言、参观纪念馆、开设清廉学堂、组织清廉党课等，覆盖2000余人次。按季开展客户经理廉洁合规满意度评价，坚守看住人、管住钱的防火墙。

二、坚持刚性和柔性相统一，筑牢“不敢违”的第二道防线。

(1) 推进“一把手工程”，压实内控合规主体责任。2021年，中层以上干部共计签订案防工作责任状50余份，全行员工共计签订互保责任书2100余份。严格执行防案分析会制度，本年度以支行为单位按季召开会议52次，要求参会人员交流案件风险信息，对有不良行为或异常情况测员工逐一摸排，并能形成会议纪要和情况汇总上报责任部门。

(2) 狠抓员工行为管理，探索全方位管控新途径。全行以省农信联社员工合规管理系统为依托，对员工经济活动方面、行为方面、操作方面、执业方面等实现预警处置功能，本年度共计处置预警信息620条。按季签订员工从业行为承诺书，覆盖率100%。每半年开展一次全行员工行为排查，对员工资产负债情况、企业经商情况、涉案信息情况等全面掌握，防微杜渐。

(3) 规范问责免责体制，创建和谐稳定内控环境。完善责任追究管理办法，建立问责清单和严重失职行为两张清单，建立从轻处理或免除责任人的正面清单。为规范贷款管理责任，落实授信尽职免责制度，出台《瑞丰银行小微企业不良贷款责任追究管理办法（试行）》《瑞丰银行复工复产贷款管理办法》《瑞丰银行“双保应急贷”贷款管理办法》及《瑞丰银行普惠型小微企业和个人贷款履职负面清单》等制度文件。

三、坚持治身和治心相统一，筑牢“不想违”的第三道防线。

(1) 完善制度流程体系，打好内控合规建设根基。做好制度“立、改、废”清理工作，截至2021年9月末，新增制度103个、修订制度57个、废止制度56个，内容涵盖内控管理、产品创新、绩效考核、消保工作等方面。做好流程梳理工作，截至2021年9月末，共计优化流程148个、新增流程13个、停用流程24个，内容涵盖利率审批、对外签约、同业业务、理财业务等方面。

(2) 融合培训教育模式，促进员工全方位高质发展。根据前、中、后台制定培训计划，充分运用线上与线下教学相结合的模式。截至2021年9月末，已开展合规类线下培训42场，覆盖3396人次，内容涵盖信贷法律知识、风险贷款管理、数字化风控等；通过知鸟平台推送课程50余个，场均1000人次，内容涵盖职业技能培训、行业知识普及、产品营销教程等。

(3) 创新文化宣贯载体，打通基层最后一公里。开展合规警示语征集活动，全行共计收到合规警示语109条，择优评选27条优秀合规警示语，给予创作者奖金；线上直播开展合规知识竞赛，400人次在线答题，给予累加积分前10%的答题优胜者奖励；按季编发《合规审计简报》，目前已编发两期，内容包括外部监管处罚、内外部典型案例分析；组织合规大讨论活动，对近期内部违规通报以机构为单位开展合规讨论。

(4) 以维护客户权益为中心，促进全行消保工作水平。全行设置消保专员1人、兼职消保员36人，协同提升消费者服务体验。按季开展消保工作培训，要求各机构管理人员、兼职消保员参与培训。全行组织开展金融消费者权益活动40次，参与网点105个，发放宣传材料3500份，覆盖消费者15000人次。优化客服服务运用，拟增设消保专户座席14个。

四、坚持人力和科技相统一，引领推动“不能违、不敢违、不想违”的内控合规底线

(1) 着力风控组织保障，健全内控合规治理架构。进一步细分风险、法律、审计等部门职责，加强各条线队伍建设。本单位设置全面风险管理岗4人、派驻风险经理22人，设置合规专职人员9人、合规兼职人员26人，设置审计专员14人。

(2) 抓住数字化转型契机，推动内控监督智能运用。截至2021年9月末，累计自主开发审计模型250个，涵盖信贷业务、运营管理、员工行为、综合管理等。加强模型监测应用，通过自主开发智慧审计平台，实现模型实时预警监测，截至2021年9月末，已发现各类问题158个。开发个人贷款申请准入模型、小微企业风控模型，实现客户准入、贷款审批、利率定价等运用。



瑞丰银行高层讲合规·中层述合规活动



瑞丰防范非法集资活动



瑞丰银行参观清廉教育基地

02

以习近平法治思想为指引 坚定不移走中国特色社会主义法治道路 瑞丰银行扎实开展“宪法宣传周”系列活动

12月4日是第八个国家宪法日，为增强全社会宪法意识、弘扬宪法精神、全面推进依法治国，瑞丰银行根据省委宣传部、省司法厅、省普法办相关要求以及省联社统一部署，并结合浙江农信“法治规范年”建设活动，开展了系列“国家宪法日”系列宣传活动。各支行认真按照总行统一部署，充分结合自身特点，通过线上结合线下的模式，对重点地区、重点人群开展针对性集中宣传教育，切实开展形式多样的宣传活动。

城市客厅 广场

宪法宣传走进城市客厅广场

为进一步增强辖区内居民法律观念和法治意识，瑞丰银行柯岩支行依托“宪法宣传周”契机，来到柯岩城市客厅，通过现场发放宣传书籍和宣传单面，引导广大群众自觉学法、守法、用法。活动现场，居民热情高涨，纷纷围绕在工作人员身边，积极了解有关宪法和其他法律相关知识，得到了现场居民的纷纷点赞，表示这种接地气、长见识、入人心的普法宣传非常好，有助于提升居民的法治意识，让法治思想在基层落地生根。



○ 柯岩支行进柯岩客厅广场



○ 柯岩支行进柯岩客厅广场

乡村文化 广场

宪法宣传走进乡村文化广场

12月4日，国家宪法日当天，夏履支行联合夏履镇派出所，组建宪法宣传小分队来到夏履文化广场，开展“宪法宣传日”活动。活动现场拉起了醒目的横幅，吸引不少村民前来观看。宣传小分队抓住机遇，向村民们介绍，宣传宪法的地位和历史，宪法是我国的根本法，是治国安邦的总章程，现行的宪法是第四部宪法，历经5次修订，最近一次修订是在2018年。不少村民认真听着宣传小分队讲述宪法的知识，从宪法的历程中体悟到了我国法治建设的不断进步和完善。



○ 夏履支行进夏履文化广场



○ 夏履支行进夏履文化广场

儿童教育 课堂

宪法宣传走进儿童教育课堂

在国家宪法日来临之际，为增强儿童宪法认识和法律意识，瑞丰银行各网点走进课堂，向小朋友宣传宪法，一场场生动有趣、绘声绘色的宪法宣传课堂开讲了！陶堰支行员工来到附近的教培机构，给小朋友上了一堂有趣的宪法小课堂，小朋友一个个听得津津有味，第一次知道了什么是宪法、宪法有什么用。新城支行针对“悦小象”俱乐部会员，在支行开展沙龙，向到场小朋友开展宪法日宣传，在小朋友心中种下了一颗颗“法治”的种子。



○ 新城支行沙龙



○ 陶堰进教培机构

瑞丰文化

Culture

文化

01

打造“最靓”的服务 收获“最美”的季节

02

2022, 我们准备好了

03

看巨变, 话未来



打造“最靓”的服务 收获“最美”的季节

近日，瑞丰银行“逐鹿百佳展风采 服务营销促转型”首届服务营销风采大赛决赛在总行三楼一号会议室举行。

经过初赛“支行风采我展示”“我行产品我营销”“我的服务你点亮”“员工形象我代言”四大板块激烈角逐，通过“以赛促学强技能，以学促用砺精兵”的方式，8家支行晋级决赛。

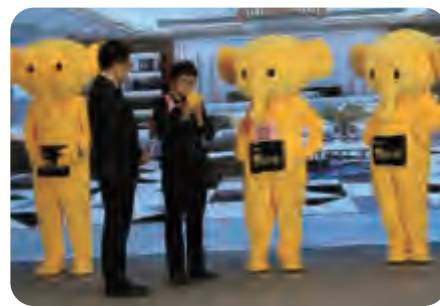
晨会风采赛

瑞丰人将昂扬的精神面貌、锐意进取的斗志展现得淋漓尽致



情景模拟赛

瑞丰人将优质的服务、精湛的营销演绎得多姿多彩



总行营业部千家风采展示

瑞丰千佳网点风采展示，表达誓创百佳决心，掀起争优评先学习热潮



“服务之星”风采展示

瑞丰“服务之星”用生动的语言讲述服务故事，树立优秀服务标兵榜样



颁奖仪式



一等奖

夏履支行



二等奖

柯岩支行



三等奖

总行营业部



优胜奖

平水支行、新城支行、华舍支行、钱清支行、福全支行



最佳晨会风采奖/最佳营销风采奖

总行营业部、夏履支行



最佳组织奖

义乌支行、城南支行、轻纺城支行

2022， 我们准备好了

是一年末尾月，又是一年开始时。你好，2022。以前总觉得你很远很远，远得像天边的明星，只是看着，却够也够不着。其实你很近很近，处处有你的身影。见到你，慌乱的心跳中饱含期待。以前，我好怕，怕跟不上你，怕配不上你，给不了你一个交代，怕自己没有能力拥抱你，只想默默地，悄无声息的走进你。但是，现在你近在我眼前，触手可及，我将扬帆起航，乘风破浪，岁月是一江春水，清澈见底，无忧无虑，我是掌舵手，破浪万里。

2022，我们来了！

当前服务作为一个永恒的话题在一个重中之重的位置上，我作为一名基层网点人员，每天的工作就是面对各种各样的客户，是我们每天早晨伫立在网点门口用微笑迎接第一批客户；是我们，来有迎声，问有答声，走有送声，不厌其烦的为客户解释疑难，点零钱点破钞，任劳任怨，一丝不苟；是我们，中午为了缩短客户的等待时间，几分钟匆匆忙忙的扒上几口饭，把胃饿小又撑大；又是我们晚上送走最后一位客户后投入到了匆忙的结账当中，等待运钞车的到来。等到刚舒了一口气走出网点时已是漫天的夜幕。这就是我们最基础的工作，也是我们最基础的服务。

不错，与外界缤纷的天地相比，一天的工作千篇一律，周而复始，实在乏味。岁时的我，也曾经困惑，这样的工作怎么能实现心中远大的理想和抱负呢？但当我看到周围老同志们默默无闻，兢兢业业，我理解了。

给你一张足够大的纸，你所要做的是重复这样的动作对折，不停地对折。当你把这张纸对折了无数次的时候，所达到的厚度不是一个冰箱那么厚或者两层楼那么厚，也不是从瑞丰柯桥总行到镜湖支行的距离，这个厚度接近于地球到太阳之间的距离。这样简简单单的动作，就好似一个奇迹。为什么看是毫无分别的重复，会有这样惊人的结果呢？折纸，不是为了一遍遍的重复，而是要达到从太阳到地球之间距离般的厚度。脚踏实地不仅仅是为了一步步地前进，而是不断地实现目标，进一步创造目标。

奋斗百年路，启航新征程。汗水智慧拨动成功的琴弦，齐心合力唱响团结的赞歌，新的一年，瑞丰人众志成城艰苦奋斗，让成就的宫殿为我们再添一座，闪着荣光耀着辉煌，装着瑞丰人共同的百年梦想，2022我们来了，加油！



◦ 城南支行
金瑶瑶

理想为灯，奋斗为桨

在突如其来的无声战“疫”中，年末悄然而至，甚至措手不及。如今，站在2021的尾声，我仿佛看到一寸寸光阴静静流淌于2021之下，无声地穿越进了2022的隧道中，一去不返。但往者仍忆，来者犹可追。

忆往昔：今年是我与瑞丰同成长、共呼吸的第八年，岁月的沉淀打磨将年少时的畏缩与慵懒一扫而空，羞涩与胆怯渐渐褪去，取而代之的是自信、自强和自尊。在厅堂上我游刃有余，在同事间我活泼健谈，在业务上我信手拈来，既上得了厅堂，又下得了社区，在2021年的岁月洗礼中，我终于渐渐蜕变成为一名独当一面的基层管理者。适逢我行上市元年，我很荣幸可以见证这历史性的震撼时刻，激动与自豪之情无以言表，从此以后，我多了一层来之不易的傲人身份-上市银行员工。

看明朝：2022已踩着深情款款的脚步缓缓而来，我依旧坚定地跟瑞丰携手偕行，一往无前。我时常心怀感恩，能作为一名上市银行员工，也正因此，我将以更严格的要求约束自己，提升自己的职业形象与工作能力，继续做好通讯员工作，为基层好人好事发声传音。而作为一名基层管理者，我将一如既往地秉承初心、坚守岗位，坚持以客户为导向，时刻铭记瑞丰心中有客户，客户心中才有瑞丰的基本准则，并不遗余力地奉献青春、挥洒汗水、激扬文字。辞旧迎新的脚步声愈来愈近，我们整装待发，保持初心，坚守岗位；我们坚定从容，无畏艰难，携手同行。

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。2022的灯塔已点亮，让我们在瑞丰这艘巍巍巨轮上以理想为灯，奋斗为桨，共同齐心握桨，奋勇直追，与时间赛跑，劈波斩浪，铸就瑞丰百年辉煌！



◦ 柯岩支行
沈瑜

只争朝夕，不负韶华

“我们都在努力奔跑，我们都是追梦人。”习近平总书记曾用这句话热情礼赞各行各业每位奋斗者的艰辛付出。亲切的话语、殷切的期待，寄语亿万人民：“一起拼搏、一起奋斗。”激励着我们每一个心怀梦想、奋力拼搏的人。

“奋斗”“百年”，近些年来，不管是媒体报道还是网友留言，甚至微信“朋友圈”，它们都是网络“宠儿”。很荣幸，我的工作单位瑞丰也顺应着时代的发展早早的提出“百年瑞丰”的美好愿景。作为一名新员工，深深被这企业文化所吸引。在其不断熏陶下，进一步理解了对“服务三农、支持小微”神圣使命的庄重承诺，对持久服务绍兴经济社会的庄严宣誓。烙印于心的是“百年瑞丰”不仅是瑞丰人自我价值的最高体现，也是经营发展至高无上的目标。

回望过去，在瑞丰工作的短短数月，前有将瑞丰当成“娘家”的义乌支行奋斗者濮吉琼的言传身教。在她的身上我看到了那一代瑞丰人的默默耕耘，一步一个脚印，勤勉尽责，平凡岗位挑重担；尽心尽力，艰难时期创佳绩！后有行领导们对我们青年一代的殷切期盼：将瑞丰品牌深深扎根社区，同心协力在义乌扩大瑞丰的影响力，打响瑞丰的名号！并且作为一名青年共产党员必须“不忘初心，牢记使命”，不论年纪大小，不论岗位高低，时刻保持党员先进性和政治本色，对得起人民的信任与重托，以先锋行动让党员旗帜飘扬在人民群众的心间。

“奋斗本身就是一种幸福。”让我们带着一份憧憬，一份抱负，一份激情，一份荣耀，昂首挺胸，为实现百年瑞丰贡献一份力量。传承与发扬老一辈的“三水”精神，不怕吃苦，甘于奉献。勇做走在时代前列的奋斗者，以红色为青春底色，踏出一条为三农服务，为百年瑞丰奋斗的康庄大道！

2021年是瑞丰发展史上具有里程碑意义的一年——成为浙江省首家上市的农商行！我们赶上好时候了！我辈当只争朝夕，不负韶华，2022年，我们准备好了！



◦ 义乌支行
吴俏颖

看巨变，话未来



编者按：

这里的美景，春夏秋冬四季分明，这里的变化，弹指一挥日新月异。如同魔法一般，高楼大厦鳞次栉比，车水马龙川流不息，一百年，从觉醒到辉煌，从追赶时代到引领潮流，春风拂过，阳光灿烂，这是我见过最美的风景。时光不语，回答了所有的疑问，岁月无声，见证了喜人的巨变，而她（瑞丰）也在不断的蜕变。

光阴荏苒 话巨变

回老家收拾房间的时候，无意中发现了一张尚未寄出的明信片，看到上面的内容“热烈祝贺绍兴县信用联社存款超30亿”，我不禁感慨万千，发展太快了，现在都千亿规模了。

不知何时起，我的钱包里面找不到现金了，后来干脆连银行卡都不带了，大到超市，小到便利店，统统手机搞定。买一杯奶茶再去看看电影、洗个车，作为瑞丰银行的客户，这些福利都可以从丰收互联上“秒”到。

这几年的变化真的好大，厅堂服务比柜台还多，随着网点智能化程度越来越高，更多的业务实现了自助办理。那么问题来了，你有多久没去银行了？之前隔三差五的去，就算请假也得抽时间去，现在为何少了呢？时代在变，人们的生活习惯、用户的行为需求也在改变。随着人工智能、区块链、大数据等技术的应用，这些“黑科技”带来了便捷、高效、舒适的体验，让金融机构服务更有温度。通过丰收互联可以包办结算、存款、理财、基金等金融服务，还可以随时随地办理线上贷款和生活缴费，越来越多用户尤其是年轻一代，偏爱数字化、移动式的服务体验。把金融服务融入美好生活，改变从未停止。

看着这张20多年前的明信片，一艘轮船正在扬帆启航，在当时给予了前辈们未来奋斗的信心，正是他们不屈不挠勤勤恳恳的奋斗才有了瑞丰今天的规模。就像行史馆记录的前辈们的奋斗历程，每次参观行史馆，都是一次精神洗礼。从信用合作社到合作银行，从农商行到上市农商行，一代又一代的瑞丰人把事业定格在瑞丰银行是很有眼光的，这里是离梦想最近的地方，我们的每一次努力，瑞丰都用其华丽的蜕变给予反馈，想干事，这里大有可为。

（金融科技部 谢奇）

梦在手心 路在脚下

时间像一个不断向前滚动的巨轮，裹挟着芸芸众生随波而行。随着改革开放的春风吹拂过神州大地，中国近几十年的发展让人目不暇接。航天史册上不断添上新的笔记，高铁一次又一次的提速，外交官们不卑不亢的发言，这些无一不在告诉世界上的所有人：沉睡的巨龙已苏醒，正在腾飞而起。

而我们的生活，也发生了翻天覆地的变化。“旧时王谢堂前燕，飞入寻常百姓家”：曾经有钱人才有的电视、手机已成为寻常人家中非常普通的玩意儿；曾经遥不可及的飞机高铁，也已渐渐渗透在日常的工作生活中……

那一次的鲁镇之行，也让我深深感受到了生活中的巨变。

秋高气爽时，约了三五好友一同出游。欣赏着鲁镇的美景时，一个角落却引起了我的注意。墨黑的色，工整的形，白墙上写着一个大大的“当”字，原来是个当铺。

我愣愣地看着当铺柜台的小口子出神，恍惚间我仿佛看见了从前的画面。一个年轻人站在柜子前，小心翼翼地怀中取出一样物件，眼中充满了不舍。忽然，他像下了决心似的，将自己的宝贝递与匿在栅栏后的掌柜，问道：“掌柜，此物可抵银两几何？”掌柜接过，粗看几眼，淡淡说：“值不了多少，给你这个价。”年轻人看着掌柜比划着数字的手，知道自己的传家宝远不止这个价。没等年轻人进一步讨价还价，掌柜便继续说道：“能行就给你钱，不行就拿着你的宝贝劳什子走人。”同时还居高临下地看着年轻人，眼神中满是不耐烦与鄙夷。年轻人感受到了侮辱，但一分钱难倒英雄汉，想到家中病着的妻子，嗷嗷待哺的幼儿，急需用钱的他只好忍下这份不甘，从牙缝中艰难地挤出两个字：“我当。”随后一袋小小的银钱便从那漆黑的小口子中丢出，年轻人拿了钱，一步三回头，深深地看了一眼那个小口子。他知道，这一当，也许就再也赎不回来了。

人生在世，谁没个难处，谁没个急需用钱的时候。而瑞丰银行里的贷款服务，也是为了解决一些人的燃眉之急，但这与曾经的当铺完全不同。瑞丰银行的贷款服务，不再像高高在上的当铺掌柜，它更像一位雪中送炭的朋友，在深渊的边上拉你一把，陪着你东山再起。当生活步入正轨，想从当铺中赎回自己的典当物时，当铺的掌柜往往坐地起价，狮子大开口，从中牟取暴利。两相对比，瑞丰贷款中合算的利息与便民亲民的服务，不仅给足了贷款人应有的尊重，更颇有一番“待到春花烂漫时，她在丛中笑”的意味。因为瑞丰，是真正把客户当成朋友，真正为客户着想的企业。

瑞丰人几代人的努力，成就了如今的瑞丰银行，为人们生活方式的改变贡献了小小的力量，也成为了中国巨变浪潮中的一朵水花。曾经已成过去，那未来会是怎样呢？而这答案，藏在我们每一个瑞丰人的手中，藏在每一个中国人的手中。

过去已去，不必懊悔；未来未来，值得展望。梦想早已攥紧在手心，通往成功的道路就在脚下！唯有紧紧抓住现在，活在当下，才能共创瑞丰美好未来，共建美丽中国梦。

（总行营业部 毛若恒）

精彩蝶变 畅想未来

俯瞰浙江，卧伏于长三角南翼，七山一水两分田，如饰锦绣美缎，省会杭州誉冠“上有天堂、下有苏杭”之美称，嘉兴南湖更是中国革命红船之起航地，特别是2003年实施“八八战略”以来，浙江大地发生了精彩蝶变，实现了从经济大省到经济强省到建设共同富裕示范区，从对内对外开放到深度融入全球，从基本小康到高水平全面小康，实现了质的跃升。

2020年浙江的生产总值已经达到了6.46万亿；财政总收入和一般预算收入分别为1.24万亿和7248亿元；浙江民营经济占到了中国民营企业500强当中96席，连续22年居全国各省首位……也许这些数值的提升，普通百姓感觉不到，而身边日新月异的变化，老百姓确是深切感受与体悟。

童年记忆里，能骑上一辆自行车，是多么风光的事；一个村的人，围着一台黑白电视机，看得是津津乐道；乘着挂浆机船，去县城冷饮店吃块冰糕，是多么幸福的感觉……谁曾能想到，现如今，高架、高速纵横交错，私家车如铁流，地铁通到了家门口；高楼林立、车水马龙，尽显繁华；高科技、互联网、数字化，人们足不出户，便可享受便捷快捷、高质量生活……幸福指数，似芝麻开花、如蜂蜜甜蜜。

“绿水青山就是金山银山”。城市如园林，亭宇楼阁，绿树成荫；华灯初上，流光溢彩。乡村似花园，洋楼墅后，花香四溢；田间地头，绿绿油油。天蓝水澈、风清气爽……浙江全域城似画、村如景，宜居、宜旅、宜行！

“601528”，见证历史的画笔，沐浴改革的春风，畅享党的政策红利，逐梦百年，我们更加成熟；向新而行，我们更加壮大。

瑞丰的成长，源于自身的定位，服务“三农”、扎根本土。以支持、服务区域经济“小冠军”为航向，以领跑、竞跑业务优势为态势，勇攀陀螺排名，以数字化改革创新驱动，做深做透普惠金融，借力点多面广、贴近式服务物理网点优势，融合贯通线上线下智慧平台，夯实提升千亿规模的储能力量，汇聚瑞丰人的智慧与勤劳忠诚，凝聚瑞丰人的奋斗与艰苦精神，豪情迈步高质量发展赛道。

回顾党的百年奋斗历史，凤凰涅槃、史鉴辉煌；回顾浙江的百年历程，印证党的蓬勃生机、风华正茂。在党的春风动力中，在党的十九大精神感召下，必将掀起新一轮改革高潮，吹遍神州大地、大江内外。

中国经济的再次腾飞，将助力大国梦的脚步更加坚实，国力更加强盛，人民的生活更加美好！

畅想未来，我们豪情万志！响应党的号召，神圣而自信！

搭载中国人的梦想，神舟遨游太空、蛟龙潜伏蓝黑，探索宇宙的无限神秘、海底的无限奥秘；中国制造、中国智造，品牌中国更加响亮；美丽中国、文化强国，更具影响……钱塘江畔、之江两岸、鱼米之乡，必将更加富饶、美丽，像宝石般，镶嵌在中国腾飞的巨龙上助辉煌！

国家的强大，人民幸福指数的提升，百姓最能深切感受到，企业的发展最能感受到，那是真真切切的、实实在在的实惠。对于未来的期盼、未来的向往，那是由衷的感叹。

国就如家，家创造更优美的居住环境，每个人、每家企业，必尽匠心细作、必行精心呵护，用亲和力增强凝聚力，用感染力激发创造力，将宏伟蓝图，描绘的星光璀璨、日月同辉！

砥砺前行奋起路，

巨龙腾飞话盛世。

共筑伟大中国梦，

九州祥云喜未来。

（运营管理部 许强）

瑞丰人

Life

01

瑞丰人的“YYDS”

02

“后浪”弄潮，谱写青春之歌



瑞丰人 / RUIFENG

① 瑞丰人的“YYDS”

编者按：

网络上热缩词不断，yyds（永远的神），xswl（笑死我了），wyzz（我一直在），mz（秒赞），zqsg（真情实感）等等频频出现，在瑞丰工作的小可爱们，又有哪些是隐藏在你身边的yyds，一起来看看吧，你会发现平时默默无闻的同事，竟然也有特别的一面，身边处处是惊喜，那么谁又是你的yyds呢？一起来pick一下吧。



瑞丰全能妈妈

我是瑞丰银行新城支行的理财经理陈晓芳，也是两个孩子的妈妈，如何平衡职场和家庭，是每个职业女性的烦恼。

作为一名理财经理，我深知宣传产品的重要性，致力于为每一位客户提供全面的理财咨询服务，无论是在办公室，还是室外宣传，都有我的身影，从客户角度出发，只有让客户充分了解我们的产品，才有购买的欲望，户外发传单，室内开沙龙分享会，每一次都以高昂的热情去接待客户，解答客户的疑惑，让客户充分了解我们的产品，实现共赢。

工作之余，我将职业内容传播在各大比赛中，例如参加理财师大赛获得金奖，让观众在开怀大笑的同时，也能够更加生动形象地理解我行产品，多角度诠释产品，也让我对自己的职业更加有信心了。

回到家庭，我是两个孩子的妈妈，家是我温馨的港湾，也是我坚强有力的后盾，感谢瑞丰银行悦小象产品，让我的孩子从小培养理财意识，也在我无暇顾及孩子的时候，让小象陪伴他们，也让孩子对我的职业充满了敬佩之情，努力工作的同时，也会在周末抽空来一场说走就走的旅行，在旅途中感受甜蜜。

工作也会有不顺心，比赛也不可能一直是第一，孩子也总会淘气，每当喘不过气的时候，我就尝试着放慢自己的心，听一首慢歌，读一首诗，买菜做饭，辅导孩子作业等，一切琐碎又平常至极的小事都是我舒缓情绪的方式。

不管现在如何，都要比自己想象的更为强大，用心经营，你是值得更好的生活，全能妈妈冲呀。

瑞丰人的摄影美学

我贪恋世间的美好，为防止它偷偷跑掉，我开始用相机记录生活的美好瞬间。例如春暖花开，奔赴一场浪漫，夏日雨荷，一场森林集市，秋日银杏，书写大地明亮，冬雪飘落，柴火烧得噼啪作响，这些回忆里的美好，都化作相机里的一幅幅画卷，每一帧都是我对生活的热爱。

临近圣诞，喜迎新年，橱窗里的圣诞树闪烁着小灯泡，穿越风雪，点亮了我的冬天，热气腾腾的热红酒冒着小气泡，焦糖板栗弥漫着甜香，温柔的烟火气也从某个角落冉冉升起，微醺交织着甜糯，我对着相机许愿，在浪漫的冬季，所有的美好都能被相机记录下来。

世间很多美好的结果，大抵是从艰难和迷惑开始的，并非触手可及，用自己的积蓄买了一台相机后，开启了我对这个世界美好瞬间的定格，撒贝宁说过，若你决定灿烂，山无遮，海无拦，我沉迷相机拍下的日落，笑脸，美食，深入探索摄影这块内容，跟着摄影大师的教学，一步步走来，用心打磨自己的摄影技术，如今大家都非常认可我的拍照技术，但更重要的是，我收获了一个脱胎换骨的自己。



一杯咖啡一座城

无论身处哪个城市，我都会在街上偶遇有意思的咖啡店，在心里给一座城市贴上属于自己记忆的标签，如此，城市就在我的脑海里鲜活起来，早起一杯咖啡亦或是午间外卖咖啡，是一名上班族的日常习惯，一座城市有属于自己品牌的咖啡店，面积可大可小，而我按心情点单，想要减肥喝冰美式，想要甜蜜喝焦糖玛奇朵，想要如云朵般温柔喝卡布奇诺，想要静坐一下午，不妨试试店主的手冲，店里的咖啡师围上围裙，干净铮亮的设备，简约淡雅的环境，专注于每一杯咖啡的制作，咖啡豆在舒适的机器里烘焙，咖啡机发出轰鸣声，咖啡散发出独特的清香，接过咖啡师递过来的咖啡，轻轻抿一口，啊，又重生了呢

感谢相逢在咖啡馆里的人，每次都有不一样的惊喜，这个冬季适合一杯热的榛果拿铁，戴着耳机静静的听歌，隔着玻璃望着街头的车水马龙，感受光与影的曼妙多姿，入冬了，记得保暖，一起抗疫。



瑞丰人 / RUIFENG

① 瑞丰人的“YYDS”



瑞丰魔术师

既然你诚心诚意地发问了

那我就大发慈悲的告诉你

为了防止世界被破坏

为了守护世界的和平

贯彻爱与真实的邪恶

可爱又迷人的魔术师

孙端支行

营业部

我是穿梭在客户之间的汪超

喵～

魔术让我觉得是一件很酷很帅气的事，通过不断的变化，给人一种琢磨不透并带给观众惊喜的艺术，慢慢接触并了解魔术之后，一个真正登台表演的魔术师台上的一分钟，确实需要台下十年功，一次成功的魔术表演需要付出很多努力和汗水，更多的，是独自练习魔术的孤寂，好在魔术没有离开我，我也没有离开魔术。

魔术抓住了人想要对新奇事物探索求知的本能，从而制造变化莫测、以假乱真的效果，如何让观众惊呼magic，是我一度练习魔术的最大难题，也让我逐渐沉迷魔术的魔力。

工作以后就很少有时间再表演魔术，但魔术在一直在我心中占据一席之地，将会陪伴我一生，谁说一个懂金融的好柜员不能是一个好的魔术师呢？

既能朝九晚五又能浪迹天涯

如果你没有特别的信仰，就把旅行当做信仰，那么这一生，你都走在朝圣的路上，偶然间翻到2021年的心愿单上写着：希望今年能有一次长途旅行，好好看看这个世界，想看高原雪山，冰川湖泊，想走进仓央嘉措的诗里，走近布达拉宫，感悟藏传佛教，遇见不一样的自己。

这个国庆，终于如愿站在高原雪山之下，迎着扑面而来的寒风，尽情挥洒假期时光，四处弥散开来的都是舒适与恬静，头顶的五色经幡在风中摇曳，金色的转经筒在阳光下发出夺目的光芒，透过经幡，望着蓝天里的乌云，轻轻地闭上眼睛，脑海里全是那首诗在回荡：

那一天，我闭目在经殿香雾中，蓦然听见你颂经中的真言。那一月，我摇动所有的转经筒，不为超度，只为触摸你的指尖。那一年，我磕长头匍匐在山路，不为觐见，只为贴着你的温暖。那一世，我转山转水转佛塔，不为修来生，只为途中与你相见

旅行，是一个人的浪漫，两个人的陪伴，和一群人的狂欢，愿每次旅行，都能美好如初，愿大家既能朝九晚五，又能浪迹天涯。



瑞丰人/ RUIFENG

② “后浪”弄潮，谱写青春之歌

◆ 时代新征程，青春创辉煌 ◆

岁月易逝，年关将至。建党百年的2021年即将远去，向着两个百年的宏伟愿景，我们又迈出了坚实的一步。回首百年建党史，中国取得了举世瞩目的成绩，创造了前无古人的辉煌，而这其中，离不开一代代青年人或抛头颅洒热血、或撸袖子埋头干的奋斗与付出。在建党100周年大会上，共青团员和少先队员代表集体致献词，为祖国献上青春的祝福，向党致以青春的礼赞，抒发了“请党放心、强国有我”的铮铮誓言，这是身为中国新青年的使命和骄傲。

谁人不曾少年时，谁人年少不意气！百年前的新青年们，眼见山河破碎、风雨飘零，崭新的思想在脑海翻涌，激荡起重重波澜。以李大钊、鲁迅为首的，接受过新式教育的一批年轻人，发起了新文化运动，宛如秋风扫落叶般，狠狠的打击了扎根在中国人思维中根深蒂固的封建专制和封建思想，促进了中国人民，尤其是知识青年的觉醒，为马克思主义在中国的传播创造了有利条件。

战火岁月的新青年们，怀着满腔热血，背井离乡，跟着红旗走南闯北。离家时，有的只有弱冠之年，有的甚至尚未束发。幸运的带着满身伤痕和满鬓苍白归来，不幸的马革裹尸、魂归故里。他们中的许多人，将青春永远定格在了那一座座反抗侵略、解放人民的丰碑上。

时间来到了21世纪，身处百年未有之大变局，新时代的青年就将何去何从？习近平指出，未来属于青年，希望寄予青年。新时代的中国青年要以实现中华民族伟大复兴为己任，增强做中国人的志气、骨气、底气，不负时代，不负韶华，不负党和人民的殷切期望！

每个时代的青年都有每个时代赋予的使命，不论是疫情危机时逆行而上的年轻医护人员，还是村头田间深入群众的青年扶贫工作者。他们都在为了同一个中国梦，为了同一个伟大愿景而奋斗着。

身为农信的青年员工，或许并不会意气风发、激扬文字；也不会枪林弹雨、激情燃烧。我们没有妙手回春的医术，却能在疫情最严重的时候依旧坚守岗位，保证群众基本的金融需求；我们没有财运亨通的技能，却会在企业需要的时候提供力所能及的资金支持，共度难关；我们没有兼济天下的实力，却可以在许多需要帮助的地方看见农信志愿者的身影。就像那些默默无闻奋斗在各自岗位上的每一位新青年一样，农信青年们也在用自己的方式助力祖国的建设，守护自己的家园

随着国家实力的日趋提升，青春的舞台愈发宽广，青年的声音愈发嘹亮。站在新的起跑线上，青年们整装待发。请祖国放心，强国有我，农信青年会坚持秉承“为有牺牲多壮志、敢叫日月换新天”的豪气和勇气，坚守在自己的岗位上，不断开拓创新。这是属于我们的时代，是属于我们的征程！

◆ 后浪弄潮，谱写青春之歌 ◆

瑞丰百年，时代翻涌，后浪弄潮，越来越多的年轻人相信瑞丰、选择瑞丰、奉献瑞丰。他们或一腔热血，或一片迷茫，或昂首奋进，或驻足思索，但都勇敢地老一代瑞丰人手上接过接力棒，扛起农信的大旗，用青春讴歌事业，用热血铸就理想。下面来听听他们的故事：



人物一：95后柜员 | 关键词：成长

不知不觉已经在瑞丰度过了数月，时间不长却很充实：“雷霆行动”和大家一起并肩作战、劳保日一起忙得不可开交、主持大赛大家来现场为我加油助威……这些点滴让我逐渐融入了这个大家庭。从开始初来乍到的新手小白，到现在独立上柜，尽管业务繁琐、时不时会出差错，但我对这份工作的热忱丝毫未退。多学一点也是进步，即使进步很慢，我也会坚定地向前迈步。



人物二：90后团队长 | 关键词：奋斗

进入瑞丰已经五个年头了，说长不长，却也是我人生的一段重要时光。大学毕业回到家乡，原以为有一个舒适轻松的就业环境，但事实上这一行并不好做。银行金融业的环境竞争越发激烈，作为一个客户经理必须步步为营。曾为指标和业绩压力感到心力交瘁，但真正身体力行去完成之后，成就感也油然而生。在瑞丰我看到了许多优秀又努力的榜样，激励着我前进。临近而立之年，也希望伙伴们一起，带领瑞丰向更好的明天迈进。

人物三：90后厅堂主管 | 关键词：勇敢

怀着美好的憧憬和从零开始的心态，走进了瑞丰银行这个大家庭，这是一个充满着朝气，充满活力，蒸蒸日上，蓄势待发的大集体。为期一个月的岗前培训帮助我进一步了解了瑞丰的文化内涵以及未来的发展方向，促进我尽快实现从学生到职场一员的角色转换，但同时也使我意识到了自己肩膀上的责任。回想走进瑞丰的每一步，我都感慨万千。作为一名应届大学毕业生，能够找到一个出色的企业来工作，是很多人的梦想。然而我很幸运的得到了这个机会。我也是一名年轻人，初出茅庐，锋芒毕露。既有发挥自己才华的渴望，又有因为接触社会不多而产生的猜疑和犹豫。但是直觉告诉我，勇敢地走下去才是唯一的方法。我总是要在大量的实践中充实自己，发展自己，发挥自己的能力，这是一名年轻人应该有的激情和梦想。所以我带着这股冲劲儿，勇往直前，风雨无阻。然而真正进入所在岗位投入工作之后我才感觉到前所未有的困难与疑惑，那种不能独立胜任工作的无力感也时常困扰着我，但我现在能做的就是积极调整心态，在平衡的心态中孜孜不倦地细细品味工作生活中的一点一滴。我相信，终有一日，将这点滴逐渐积累，定会汇聚成汪洋大海！



人物四：90后大堂经理 | 关键词：沉淀

我认为作为一个新员工，要有远大抱负的前提条件是干好当下，脚踏实地。现在的自己需要静下心来，把刚从学校走出进入社会的自己的心沉淀下来，集中自己的注意力，把工作干得完美。在银行柜台上，减少甚至避免错误是最基本也是最重要的。同时提高自己的技能水平，把业务办理速度提快，能有效减少客户的等待时间，为客户争取到便利，为我们行得到更多业务。并且在办理业务的同时要控制好自己情绪，要微笑面对客户，给客户最无微不至的关怀，让他们感觉到亲切，巩固和客户之间的业务关系，有利于银行更长远的发展。

个人生活上，虽然进入银行工作一开始会有点不适应，各种任务和压力会让自己有时候非常焦虑。所以有时候我会进行适量的健身并参加一些公益活动来缓解自己的压力，顺便还能充实自己的生活和精神世界。

