

02

瑞丰银行出品

2022年04月总第73期

PRODUCED BY RUIFENG BANK

内部资料 免费交流
浙内准字第D109号

BANK OF RUIFENG

百年瑞丰

2022

瑞丰银行数字金融中心暨
镜湖支行盛大开业

瑞丰银行“1+6共富联盟”
探索“输血式扶贫”到“造血式共富”转变

- 沟通瑞丰人
- 服务合伙人
- 连接社会人

02 | 《百年瑞丰》总第73期
2022年4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：鲍佳丽 丁晓闽

贺俊杰 毛若恒

韩晨恺

投稿邮箱：bainianrui Feng@163.com

▶ 瑞丰视点 FOCUS 01-22

- 瑞丰银行数字金融中心暨镜湖支行盛大开业
- “瑞丰”与“宝业”再续情缘
- 瑞丰银行与天圣控股战略牵手
- 瑞丰银行召开党委（扩大）会议
- 瑞丰银行召开一季度业务分析会
- 瑞丰银行召开2022年度风控大会
- 瑞丰银行召开疫情防控工作部署会议
- 瑞丰银行举行年度重点工作首季“赛马会”

▶ 瑞丰模式 MODEL 23-30

- 瑞丰银行“1+6共富联盟”探索“输血式扶贫”到“造血式共富”转变
- 我眼中的共富田
- 我最有意义的一次“驻村”

▶ 特约评论 COMMENTS 31-34

- 期待瑞丰“共富路径”越走越宽广
- 向下扎根，向上生长

▶ 瑞丰联播 NEWS 35-46

- 行内联播
- 行外消息

▶ 瑞丰党建 PARTY BUILDING 47-50

- 打造“三好”党建品牌 凝聚创新发展合力

▶ 瑞丰研究 RESEARCH 51-54

- 四因素正将全球资本市场拖入“震荡时期”

▶ 瑞丰责任 DUTY 55-62

- 瑞丰银行“美丽乡村在行动”全面推动柯桥区乡村振兴产业兴旺乡村宜居
- 大战大考显担当 瑞丰银行党员干部吹响抗疫集结号
- 共促消费公平 共享数字金融—我行开展3.15消费者权益保护教育宣传周活动

▶ 瑞丰文化 CULTURE 63-68

- 播撒精神“种子”
- 浇灌成长“新苗”
- 静待累累“硕果”

▶ 瑞丰人 LIFE 69-72

- “纪念浙江农信70年、喜迎上市一周年”特约来稿
- 金融春雨润春耕，贴心服务暖乡贤
- 瑞春踏行，风传花信

目录

CONTENT



抓实强村富民“六件事” 当好乡村振兴“主办行”

瑞丰银行党委书记、董事长 章伟东

乡村要振兴，产业要兴旺，农民要富裕，归根到底靠发展。农商银行是乡村振兴的主动脉、农业产业的主动力量、农民富裕的主力军。瑞丰银行要有主力军的担当、主阵地的坚守，狠抓强村富民“六件事”，当好乡村振兴“主办行”。

一是信贷有担当，做好主力军。银行贡献大不大，要看贷款多不多。瑞丰银行涉农贷款余额386亿元，涉农贷款占各项贷款比例达48%。近3年涉农贷款余额年均增速32%，高于各项贷款年均增速14个百分点。个人贷款客户近9万户，个人信用贷款户数达到4.4万户，近3年分别增长2.5万户、1.37万户。下一步，我们将确保“三个增长”，即确保涉农贷款规模、涉农贷款增速、涉农信用贷款占比超过一般贷款，用更多真金白银，服务乡村振兴。

二是服务有基础，建好主阵地。银行服务近不近，要看网点多不多。瑞丰服务网点数量占到全区近一半，免费代办一年达到92万笔。在区委区政府正确领导和区委组织部大力支持下，创新落实习总书记在浙江工作期间对柯桥区驻村指导员制度批示精神，推出“两员一顾问”机制，派出132名驻村金融指导员、金融特派员，聘请300多名普惠金融顾问，实现驻村、驻企、驻平台全覆盖。建立帮企、帮村、帮农、扶困“三帮一扶”服务机制，每年为小微、三农客户解决急难愁盼事项2000多件，用实际行动，践行“三最”宗旨。

三是试点有成效，疏通主动脉。银行服务实不实，要看渠道畅不畅。瑞丰全力落实区委区政府强村富民决策部署，专列50亿元共富信贷资金，向柯桥区南部三镇提供共同富裕信贷30亿元、向柯桥区经济薄弱村授信10亿元、向柯桥区村级集体经济经营主体授信10亿元。牵头在稽东镇大桥村创设首个“共富基地”，联动农户、镇村、科协、质检、企业等形成“1+6共富联盟”，全力构建“帮农”“扶贫”长效机制，真正实现从“输血助富”到“造血共富”转变。

四是产品有体系，提升主动力量。银行服务好不好，要看产品优不优。我们推出“共富贷”，提供“足额、便捷、便宜”信贷服务。发放绍兴市农村宅基地制度改革试点以来首笔农房抵押贷款，满足农户创业、物业更新、土地整治、生态修复等资金需求。联动推进“乡贤贷”，积极培育支持乡村致富带头人。全面推进“人人可贷”，构建一乡一城一市“三大模式”，柯桥区农户信用建档21.42万户，实现可授信农户100%全覆盖。

五是治理有特色，当好主人翁。银行服务深不深，要看有没有在社区扎根。作为柯桥区唯一的乡村振兴主办银行，瑞丰银行已经连续10年助困、助村、助学，“三助行动”累计建设美丽乡村项目190个，资助低保特困户4.7万人次，帮扶贫困学子3000多人次，累计捐款达1.05亿元，今年又创设了全市第一个共同富裕慈善基金。力争再用几年时间，实现村村有项目，户户有实惠。我们要借力数字化改革，持续深化“银政联盟1+N模式”，已经与61家政府局办达成合作关系，实施31家村居、社区智慧社区上线工作，打造完成7家新型现代化农贸市场，联合公安部门，实现支付码、治理码合一，给百姓带去便利和安全。

六是组织有保障，坚守主战略。瑞丰银行要当好乡村振兴主办行，必须坚守支农支小主定位。我们成立三农服务工作委员会，设立普惠金融部，充实农村营销队伍，实施差异化考核。全行6个前台部门有4个服务强村富民，要求社区经理每周5个半天走访农户，从战略、执行、队伍、文化等方方面面，保证根基不移、方向不偏、导向不变。

金融服务强村富民，是政治担当，是时代使命，是应尽之责。瑞丰银行将以最坚决的态度、最有力的举措，层层压实主体责任，统筹抓好服务保障，边实践、边总结、边完善、边提升，全力出业绩、出经验、有典型、作贡献，奋力交出金融助力强村富民高分答卷，为新时代柯桥区乡村全面振兴作出更大贡献。

（本文为在柯桥区委农村工作会议暨强村富民推进会上的典型发言，有节选）

瑞丰视点

Focus

01

新平台 新金融 新发展
瑞丰银行数字金融中心暨镜湖支行盛大开业

02

“瑞丰”与“宝业”再续情缘
深化银企战略合作 助力区域共同富裕

03

瑞丰银行与天圣控股战略牵手

04

瑞丰银行召开党委(扩大)会议

05

瑞丰银行召开一季度业务分析会

06

瑞丰银行召开2022年度风控大会

07

瑞丰银行召开疫情防控工作部署会议

08

瑞丰银行举行年度重点工作首季“赛马会”

01 新平台 新金融 新发展 瑞丰银行数字金融中心暨镜湖支行盛大开业

4月10日上午，瑞丰银行数字金融中心暨镜湖支行盛大开业。同日，瑞丰银行越城战略合作伙伴大会顺利举行。市政府副秘书长、镜湖新区开发办党组书记、主任赵建国，市大数据发展管理局党组成员、副局长缪华，市民政局党委委员、副局长蒋雪强，柯桥区金融办党组书记、主任韩勇刚，柯桥区大数据发展管理中心党组书记、主任陶森，省农信联社绍兴办事处综合科副科长应克成，瑞丰银行党委书记、董事长章伟东等领导，瑞丰银行董监事代表，企业家代表、社区代表等出席活动。现场，严格遵照各级防控要求，落实专人切实做好疫情防控工作。

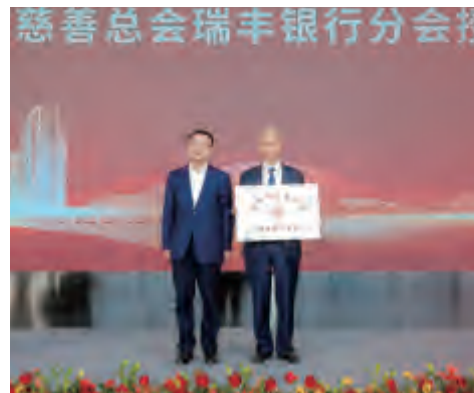
当天上午9:28，瑞丰银行数字金融中心顺利揭幕，瑞丰银行现场与市大数据发展管理局、柯桥区大数据发展管理中心签订“银政联盟-数据普惠”合作协议。从1952年绍兴第一家农村互助组溯源，瑞丰已整整走过70年，伴随改革开放步伐，从农信社到农合行到农商行，一路成长为三届全国农商行“标杆银行”；2021年6月25日，瑞丰银行成功上市，成为浙江首家上市农商行，纵观瑞丰银行发展史，始终坚持走在农村金融机构改革发展前列。数字金融中心成立是瑞丰银行顺应数字化改革浪潮，适应新时代，勇立新潮头，开启新篇章的又一有力举措。这对于瑞丰银行本身是一场深刻的改革，必将推进银行内部管理、业务转型、资源整合迈上新台阶，对未来发展具有深远的战略意义；对外将提升金融服务的便捷性、安全性和普惠性。未来，瑞丰将持续深化科技驱动、创新引领，将数字金融中心打造成为瑞丰的智慧大脑和数字名片。

越城战略合作伙伴大会活动现场，瑞丰银行向越城区企业和个人三年授信200亿元，企业代表现场见证这激动人心的环节。镜湖支行是瑞丰银行第27家支行，镜湖是绍兴城市之芯，也是绍兴产城融合之心，更是绍兴创新创业之地，瑞丰银行将依托镜湖支行，立足镜湖，辐射袍江、滨海，服务好产城融合和产业升级。镜湖支行拥有最专业的团队、配套最先进的硬件、提供最优质的服务，将紧跟创新驱动发展战略、绿色发展理念、现代产业体系建设、扩大内需战略基点、对外开放新格局，持续加强信贷供给、强化金融创新，尤其是要加强专精特新、隐形冠军、“小巨人”等企业的金融支持力度，以新平台提供新服务、以新金融提供新动能、以新发展展现新作为。

当天，绍兴市慈善总会瑞丰银行分会正式成立，瑞丰银行现场捐赠100万元，成立共同富裕基金。瑞丰是绍兴人民自己的银行，是乡村振兴主办行。长期以来，瑞丰银行坚持把银行自身发展好、区域经济服务好、社会责任履行好“三好理念”，形成了有自身特色的社会责任体系，连续10年实施助困、助村、助学“三助”行动，截至目前，已经帮扶贫困户5万余户次，定点建设美丽乡村项目超过190个，帮扶贫困学子3000余名，总慈善捐赠达9435万。浙江被赋予高质量发展建设共同富裕示范区的历史使命后，瑞丰银行积极响应、立即行动，在稽东镇大桥村试点“共富基地”，流转村内闲置土地，免费提供给农户种植，并邀请专家为农户蔬菜种植提供专业化指导，农户种养殖的蔬菜、家禽，由瑞丰帮助营销，农户每年可实现增收1-2万元。未来，瑞丰银行将不断扩大“共富基地”范围，引入企业壮大“共富联盟”，让农民能以一技之长真正实现“共同富裕”。

瑞丰银行党委书记、董事长章伟东在致辞时说，打造金融数字金融中心是瑞丰银行顺应数字化改革大势，推进从“拥有数字”到“数字化改革”再到建成“数字化银行”三步走战略的重要一步。瑞丰银行数字金融中心，发挥银政联盟、银企联盟、银社联盟优势，集数据治理、数据运维、数据营销大成，将打造成为管理智治、营销智能的智慧大脑，为企业和群众提供更多线上化、场景化的金融服务，全力提升金融服务效能。镜湖支行是瑞丰银行的第27家支行，将立足镜湖、辐射袍江、覆盖滨海，把专精特新、隐形冠军、平台企业以及小微企业服务好，提供更多个性化、定制化、线上化的服务，打造服务“新平台”，助力企业“新发展”。同时，将深度融入社区治理，助力“共建共治共享”新治理格局。

瑞丰银行战略合作企业代表绍兴中新电器有限公司董事长邵德夫，社区代表越都社区书记兼主任诸妙茵作现场发言。





“瑞丰”与“宝业”再续情缘 深化银企战略合作 助力区域共同富裕

02

3月29日下午，瑞丰银行与宝业集团战略合作签约仪式举行。这是继3年前双方携手签约后，时隔3年再续“战略情缘”。在助力浙江高质量发展建设共同富裕示范区的共同愿景下，双方的此次携手不仅有助于两家知名企业自身发展，更有益于加快推动绍兴共同富裕地建设。

瑞丰银行与宝业集团都是绍兴优秀企业代表，宝业崇尚“劳模精神”，瑞丰长期践行“奋斗者文化”，在改革开放的时代洪流中，双方不仅实现协同发展，更缔结下深厚友谊。2019年，双方首次签订战略合作协议，以党建为引领建立深度战略合作伙伴关系。3年来，银企紧密合作助力双方发展，各自迎来了最好发展时期，瑞丰银行实现成功上市，成为浙江首家上市农商银行。

瑞丰银行党委书记、董事长章伟东在致辞时说，在时间的见证下，瑞丰与宝业本着“平等协商、合作共赢”协议精神，开展全方位、多层次领域合作，业务合作更加紧密，交流学习更加深入，相互感情更加深厚。这种合作，建立在双方文化相近、感情相亲、价值观相同的基础上，更建立在我们双方强烈的社会责任感、历史使命感之上。面对共同富裕这个伟大的时代命题，瑞丰将携手宝业，坚持“三好理念”，以共同的使命担当为纽带，以创新服务为落脚点，用宝业“劳模精神”去干，用“瑞丰奋斗者”状态去闯，把双方缔结的协议落深落实落细，携手共创更加辉煌的未来，为浙江高质量发展建设共同富裕示范区贡献银企合力。

宝业集团总经理庞巍祥等均对双方过去三年合作成效给予充分肯定。他们表示，瑞丰银行与宝业集团三年前首次签订战略合作协议，共建合作纽带，围绕发展基础、百年目标、奋斗主线，携手推进高质量发展，缔造了合作佳话，打造了合作典范。双方都认为新一次合作是“亲上加亲”，通过进一步深化互学、互动、互促合作，以面向未来发展，推动转型发展的全新姿态，实现银企合作再深入、再创新、再上新台阶，为打造高质量发展建设共同富裕示范区、为“国际纺都 杭绍星城”建设作出贡献。

根据此次签订战略合作协议，瑞丰银行与宝业集团将以金融创新服务区域经济为抓手，以党建共富联盟为主线，围绕助推柯桥地区节能环保的住宅产业化建设，建立更加紧密的银企合作关系，瑞丰银行将为宝业集团提供综合金融服务。双方还将加强品牌建设，在人才队伍、教育培训、信息互通、智慧社区建设等方面开展交流，共同担负起打造“百年老店”、做大做强绍兴本土企业的重任。

签约当天，瑞丰银行一行与宝业集团进行了深入交流，并实地参观了宝业“中国建筑节能研究检测中心”项目展示区。

03 瑞丰银行与天圣控股战略牵手 打造银企合作典范 助力绍兴制造腾飞

4月21日下午，瑞丰银行与天圣控股签订战略合作协议，双方将在创新金融服务、推进党建共建、践行社会责任等多个领域开展战略合作，合力深化银企战略合作，助力区域经济发展。瑞丰银行党委书记、董事长章伟东，副行长（主持工作）张向荣，副行长秦晓君，副行长宁怡然等出席签约仪式。

签约仪式前，双方高管层进行了深入、坦诚的交流。天圣是绍兴制造业的杰出代表，长期坚持做主业、强实业、发展制造业，通过20多年的艰苦创业，跻身中国民营企业制造业500强、浙江省百强企业。瑞丰是服务区域制造业的主力银行，制造业贷款余额、增速，位居柯桥区首位、绍兴市前列。在长期的合作过程中，瑞丰和天圣结下深厚情缘，特别是随着天圣集团的业务发展，瑞丰以多元配套服务赢得信任，双方合作更加紧密，合作成效日益彰显。

章伟东介绍了近年来瑞丰银行坚持“三好理念”，提升发展质量、服务区域经济、践行社会责任取得成绩。他说，瑞丰银行与天圣控股在发展使命、发展愿景、发展情怀等方面，有很多的共通之处，两家企业均致力社会贡献、追求基业长青、践行社会责任，各自获得了长足发展，取得了突破性业绩。在这样基础上奠定的合作基础更加深厚和持久。今后，双方可以在业务合作、人员交流、慈善事业等方面进一步紧密合作，合力建设银企合作的典范。瑞丰银行将发挥上市银行优势，在提供综合化服务、数字化服务、创新型服务等方面，提供更好的多元配套服务。

天圣控股集团党委书记、董事长孙永根详细介绍天圣近年转型发展取得成果。他说，天圣近年来坚守主业、稳健出击、科学转型、品质发展，形成化纤智造、地产开发、物业经营、食品消费、金融投资及新能源等多元板块，构建起可持续高质量发展体系。面对当前多变的外部经济环境，天圣顺势而为、加快投入、推动转型，为下轮腾飞奠定胜势。良好的银企合作是驱动天圣发展的动力和保障，瑞丰长期扎根本土、服务制造，与企业结下深厚情缘，又有浙江首家上市农商银行独特服务优势，双方的联手必将实现双赢。

根据双方协议，瑞丰银行与天圣控股将以金融创新服务区域经济为抓手，以党建共富联盟为主线，助推绍兴地区高质量发展与共同富裕示范先行区建设。瑞丰银行将为天圣集团提供一揽子综合金融服务。双方还将进一步深化党建联盟建设，在党员教育、企业服务、主题沙龙等方面开展不定期活动，探索“党建+金融”深度融合的有效方式，积极履行各自社会责任，发挥责任担当，为推动绍兴共同富裕建设贡献1+1>2的银企合力。



04 瑞丰银行召开党委（扩大）会议 第一时间贯彻落实省农信联社重要会议精神

3月25日下午，瑞丰银行召开党委（扩大）会议，第一时间学习贯彻省农信联社系列重要会议精神。章伟东强调，要把学深悟透践行全省农信系统2022年度工作会议、党史学习教育总结会议暨2022年党风廉政建设工作部署会等一系列重要会议精神，作为当前一项重要政治任务来抓，坚定不移讲政治，求真务实抓落实，持之以恒强作风，在推动高质量发展和建设共同富裕示范区建设上扛起金融担当，贡献瑞丰作为。党委书记、董事长章伟东主持会议，并就贯彻落实会议精神提出要求。行党委班子成员、行专家，部总经理、支行行长等参加会议。

章伟东指出，省农信联社系列重要会议，坚持党建引领，总结发展成果，萃取历史经验，深化改革成果，守正创新、接续奋斗，全面推动农信系统高质量发展继续走在前列。回望过去一年，省联社领导全系统服务实体经济有成效、防范化解风险有担当、深化金融改革有作为，成绩振奋人心；回溯过去五年，省联社领导全系统聚焦推动高质量发展、竞争力提升、现代化先行，全系统进入发展最好的历史时期，业绩令人瞩目。省联社系列重要会议极大地提振发展信心、鼓舞系统士气，更为我们下一步发展指明方向、明确路径、落实举措、夯实目标。

章伟东强调，学深悟透会议精神，守正创新扛起担当。学深悟透省联社系列会议精神，是当前一项重要的政治任务。要提高站位学。瑞丰作为浙江农信系统“十强行”和“浙江首家上市农商行”，肩负着重大的发展责任、历史使命，只有切实把自己摆进去、融进去，才能压实担子、扛起担当，也才能学到深处、落到实处、谋到高处。要结合实际学。当前面临环境严峻复杂，同质化竞争要求我们走出差异化之路，着力提升创新发展能力水平，只有不断深化对当前发展机遇挑战的认识，才能增强应对复杂环境、推进高质量发展的危机感、使命感、责任感，才能确保会议精神入脑入心、学深悟透。

章伟东强调，学深悟透会议精神，接续奋斗走在前列。要把省联社系列重要会议精神落到实处，就要以实践实绩实效为衡量标准，以站位、行动和作风为标尺丈量队伍。**要坚定不移讲政治，推动和加强党的建设。**认真贯彻落实党的十九大和十九届历次全会精神，胸怀“国之大者”，守好“红色根脉”，巩固拓展党史学习教育成果，紧紧围绕中心工作，构建党建统领发展新格局，持续提升“党建+金融”成效，为扛起高质量发展建设共同富裕示范区的金融担当提供坚强政治保证。**要求真务实抓落实，走出一条高质量发展的转型之路。**要把学习成果和深化转型紧密结合，在推动大数字、大零售转型过程中，深化抓学习、抓落实能力水平，切实发挥出瑞丰独特的资本优势、品牌优势，与时俱进地推动改革、转型、发展各项工作，把优势转化为胜势，争当高质量发展排头兵。**要持之以恒强作风，把从严治行各项工作落到实处。**坚持严管行风、严管干部、严管效能，为瑞丰百年基业长青做好保障，为瑞丰银行争创“双一流”奠定坚实基础。



瑞丰银行党委（扩大）会议

05

瑞丰银行召开一季度业务分析会 聚焦干部队伍建设 坚持“三家”定位 践行“三好”理念

4月14日上午,瑞丰银行严格遵守防疫制度规定,召开一季度业务析会,深入贯彻落实全省农信系统2022年度工作会议精神,聚焦干部队伍建设。党委书记、董事长章伟东在会上强调,要突出实干导向、实践标准、实绩依据,按照“区域金融的政治家、专业领域的银行家、经营管理的实干家”要求,打造一支政治导向明确、纪律作风严明、业务素质过硬的干部队伍,以更加优异的成绩献礼党的二十大。副行长(主持工作)张向荣主持会议,各分管领导分析一季度存在问题,布置二季度条线工作。

会议深入分析一季度业务发展情况,剖析存在深层问题,提出二季度工作目标,部署落实下阶段攻坚任务。会议指出,一季度,全行上下攻坚克难、善作善成,在多个变量影响区域经济形势下,各项指标稳健提升,业务结构有效改善,客群基础不断夯实,风控水平持续增强。全行上下要始终胸怀大局、全力争创一流,紧紧咬定二季度,发力攻坚二季度,奠定“全年红”基础。

会上,章伟东围绕“如何做一名优秀支行行长”作主题报告,报告围绕“正确看待压力”“清醒认识选择”“找准自身定位”“学会面对挫折”四个层面,深入浅出阐述一名优秀支行长具备素质、发展方向。他指出,始终坚持和加强党的领导,是全行一切工作的根本遵循。坚持党管干部,必须突出干部队伍导向。支行长在营销决策中处于主导地位,在抓落实中处于指挥地位,在各种营销活动中处于核心地位,建设一支优秀支行行长队伍,是落实省联社改革新导向、争创双一流新梦想、推进质量新发展的现实需要。

章伟东指出,当前,银行业改革发展步入深水区,瑞丰银行作为全省首家上市农商银行,平台更大、起点更高,对干部管理尺度更严、要求更多。支行长要辩证看待压力,深刻领悟使命,提升应对本领,扛起责任担当。要把管理作为一种职业,淡化职务意识、权力意识,强化职业意识、职场意识,提高职业化水平。

章伟东强调,选择瑞丰银行,不仅仅是选择了一种职业,更是选择了一种使命、一种价值。**百业之母,成就行业价值。**金融是经济之源,农商行是支农支小之源,行业属性十分特殊,所有瑞丰人都必须提高政治站位,珍惜行业声誉。**百年瑞丰,成就企业价值。**历经70年发展,瑞丰银行在风雨中成长、在改革中起航、在奋进中强大,正向着百年老店砥砺前行。从三水精神到四千精神,从家文化到奋斗文化,独特的文化基因使之生生不息,成就其非同一般的企业价值。**百姓之心,成就社会价值。**我们坚持“三好理念”,与区域经济社会发展共荣共生,做到瑞丰心中有百姓、百姓心中有瑞丰,深度融入区域经济,全面融入区域文化,紧紧扎根在百姓心中,具有不一般的社会价值。**百尺竿头,成就未来价值。**瑞丰银行现在正处在一个高点上,但是它还可以更进一步,借力改革红利、上市红利、历史红利,前方就是星辰大海。

章伟东强调,要践行“三好”理念,必须强化“三家”定位。**一是做“区域金融的政治家”。**做到忠诚铺路、正道开路,用价值观带队伍,用价值观提升队伍凝聚力,用价值观去赢得党委政府、企业和人民群众的尊重信任。**二是做“专业领域的银行家”。**坚持专业成就价值,适应综合金融、专业金融发展新时代、新阶段,用专业赢得尊重,实现从专业到专家的蜕变。**三是做“经营管理的实干家”。**支行行长要管好自己、管队客户、管好干部、管好员工,坚持以身作则、以客户为本、以层级管理为效、以员工之心为心。

章伟东强调,挫折是试金石,干部要在挫折中学会成长,要在磨练中更加强大。当前,内外部都面临很多压力,支行行长要知责、担责、尽责,把压力转变为信心、行动、举措、效率。**一要学会冷静判断形势,求索科学方法;二要虚心学习对手,知己知彼出战;三要坚持涵养耐性,杜绝急功近利;四要敢于困局突围,绝不“等靠要”;五要自信自立,相信天生我材。**总行将坚持严管善待、赋能空间;公平考核,业绩导向;严格纪律、设置底线;优胜劣汰、精准调整,把锻造理想信念坚定、专业成就价值、注重实效实务、保持心态开放的精英队伍,作为支行长发展方向,为争创“双一流”奠定组织根基。

会上,首席财务官郭利根对一季度创利效能情况进行专项分析、综合点评。相关支行人员作经验分享和表态发言。会议通报了3月份支行“比学赶超”排名情况、总部履职效能考核排名情况。





瑞丰银行召开2022年度风控大会 建设强大风控体系 捍卫营销服务尊严

06

4月27日下午,瑞丰银行严格遵守防疫制度规定,以现场+线上形式,召开2022年度风控大会。党委书记、董事长章伟东在会上作题为《不敢为 不能为 善作为 以一流的风控能力捍卫营销的尊严》报告,强调要从警示案例中深刻吸取教训,深入分析风控问题短板,坚持“不能为、不敢为”风控案防建设,推进“善作为、敢作为”风控体系建设,深化“有能力、有尊严”风控队伍建设,构建风控核心竞争力。副行长(主持工作)张向荣主持会议。行领导、行专家参加会议。

瑞丰银行2022年风控大会结合案例教育,深入剖析近年来省市各级监管部门处罚案例,全面总结风控取得成绩,深刻剖析存在问题,全面部署下步工作。会议强调,认识风控,先要认识行业。银行工作的核心是风控,行业的特殊性要求我们必须牢牢守住风控底线,以更加严谨的专业态度,审慎地对待风险。银行业的利润源自风控,风险经营能力是银行利润之源。银行人的专业能力体现在风控,在内外环境发生深刻变化的当下,瑞丰人必须有更强大的风控专业水平。

会议强调,做好风控,要有敏锐性。能够准确洞悉影响业务发展的外部环境和政策趋向,高度关注国内外形势变化,洞悉国际战争、新冠疫情以及各类有可能影响区域经济发展的政策,做到明大局、知进退。做好风控,要重小细节。风起于青萍之末,重小节、观环节、察细节是瑞丰人的基本功。营销的核心在于体察细节,风控的核心在于细节中找寻规律。做好风控,要算成本账。所有服务营销,都不能仅仅算营销业绩,还要注重风险成本控制,提升营销的确定性。做好风控,要有警戒心。作为一名银行人,脑子中要时刻绷着一根弦,耳朵里要经常响着一口警钟,时刻不忘风险合规。做好风控,要有进取心。悲观者正确,乐观者成功。越是困难时刻,越要积极应对。当前,要牢牢抓住政策面、客户面、人才面各个维度的契机,打好风控仗。

会议强调,要深入分析我行风控存在短板,着眼经济转型、环境变化、客户需求、政策引导等各个层面,做好方方面面的应对工作。要把精力更多地放在自己身上,从内因抓起做好风险防控各项建设,强化信贷风控、防范操作风险、遵循政策导向、强化人员管理,着力构建一个适应高质量发展的强大风控体系。

会议强调,做好风控工作,要明确“不敢为、不能为、善作为、有尊严”风控体系导向。要将“不敢为、不能为”作为强风控前提。坚持“零案件”目标,构建“不敢为”机制,强化“不能为”体系,坚持“全覆盖”原则,强化“严行为”管理。要将“善作为、敢作为”作为强风控关键。把握好政策、制度、操作和道德四件事,全力提升数字化、协同化、专业化三种能力,识别不同客群风险成本,分层分类经营好客群。要将“有能力、有尊严”作为强风控目标。要将提升风控专业能力作为全行目标,让我们的员工出去心里有底、营销不慌;要引进一流公司,构建一流体系,并不断健全内部培训体系;同时,提升营销条线薪酬水平,让营销人员的辛勤付出有更高回报。

07 瑞丰银行召开疫情防控工作部署会议 严守防线 筑牢底线 划好红线

3月12日下午，瑞丰银行召开疫情防控工作部署会议，第一时间贯彻落实省市区各级防疫工作会议精神，部署落实全行防疫各项工作。党委书记、董事长章伟东强调，要深入学习贯彻习近平总书记关于疫情防控的重要指示批示精神，严格按照国家、省、市疫情防控会议精神，提升政治站位，落实领导责任，加强督察督导，严之又严、实之又实、细之又细落实疫情防控各项工作，在确保疫情防控安全的基础上，统筹抓好开门红各项工作，以争创“双一流”的实际成效，确保一季好、全年红。副行长严国利部署防疫具体工作。

章伟东指出，当前，国际国内疫情形势十分严峻，呈多点散发态势，疫情输入风险持续加大。全行上下要切实提高政治站位，充分认识当前疫情防控形势的复杂性、严峻性，坚决克服麻痹松懈思想，迅速行动起来、紧张起来，严格按照疫情防控工作预案要求，真正把疫情防控各项措施做扎实、做到位，牢牢守住疫情防控的“瑞丰防线”。

章伟东强调，要不折不扣落实省市区各级疫情防控政策要求。要突出“人物共防”理念，严格落实“人、物、环境”同防管控措施，员工若有接收涉疫风险物品的，要做到第一时间上报单位和社区，并按照规定做好核酸检测。要严格开展各项风险排查，按照防疫部门最新工作提示、公告等落实人员摸排，切实有效消除各类防疫隐患。要开展高频广泛核酸检测，积极主动接种疫苗，严格做好外出审批各项工作，提升防疫工作主动性。

章伟东强调，要慎始如终做好常态化疫情防控要求。要严格按照上级关于疫情防控的决策部署，落实落细疫情防控各项措施。**要严守防线。**坚决做好“守小门”工作，切实减少人员集聚，非必要不举办大型会议活动，能线上、不线下，“谁举办、谁负责”落实各项防控措施，全面筑牢疫情防线。**要筑牢底线。**广大员工要切实做好自我健康监测，学习防疫基础知识，从我做起、从日常做起，营造“疫情防控、人人有责”氛围。**要划好红线。**切实加大疫情防控监督问责力度，对存在排查人员不到位、措施落实不到位、上报信息不到位等情况的部门、支行，第一时间严肃问责、通报处罚。



08 瑞丰银行举行年度重点工作首季“赛马会” 瞄准重点难点 聚焦创新创

4月14日，在严格遵守防疫制度规定下，瑞丰银行年度重点工作首季“赛马”汇报会举行。年度重点项目组组长，带头一季度项目推进心得、成果，向全行作出汇报。党委书记、董事长章伟东强调，要全面聚焦年度工作报告明确“双一流”创建任务，把加快重点项目建设，突破关键瓶颈，提升履职效能，锻造一流铁军作为第一动力，构建人尽其才、百花齐放的全新格局，全力激发全行上下创新创造动能，全力以赴推动瑞丰银行取得更快更高更强发展。

瑞丰银行历来重视战略引领，每年均投入较大精力推动工作报告撰写，明确年度工作总纲。同时，积极探索以工作报告为总纲的年度重点工作建设。年初以来，在工作报告成型后，瑞丰银行将事关当前业务和长远发展的重点工作，分解成18项重点课题，设置一批以年轻干部和业务骨干为主体的项目建设组长，推行“一月一汇报、一季一考核”的赛马机制。同时，在部门内部设立重点小组组长，以抽查形式进行考核评价，全面激活全员干事创业热情。

当天的“赛比”会上，各项目组长分头上场，每人用5分钟时间展示项目进度、汇报下季计划，现场PK，场面火爆，分管领导作现场点评，精准给予指导。

党委书记、董事长章伟东点评了一批优秀项目，并对项目建设取得的总体成效予以充分肯定。他说，从各项目汇报情况来看，涌现出了一批方案好、举措实、成果丰的好项目，还有一些项目存在一些欠缺，但也都可圈可点，说明“赛马机制”实施以来取得了较好成效，足以说明瑞丰基础雄厚、人才辈出。

章伟东说，让更多的年轻人拥有舞台是“赛马机制”的出发点。年轻人想法多、干劲足，让他们扛起重点项目建设重任，既是对他们能力的一种锻炼，更是为瑞丰未来进行储能。我相信“赛马机制”将为瑞丰赛出一批可堪大用的“良驹”，我更相信会有更多的年轻人才在赛场上赢得荣光、挥洒才华、脱颖而出。



一 消费金融增量项目

一季度全行共富贷贷款余额达到6.65亿元，消费贷款户数较年初新增821户，共富贷成为全员营销消费贷款主要抓手，产品宣传面逐步扩大，产品整体视觉效果及客户申请体验显著提升，业务模型高频迭代，风控能力逐步完善。



二 国际业务增量项目

一季度，国际业务围绕利润导向培育形成了“国际业务三级利差”，一级结算业务，二级存贷业务，三级衍生业务，落地全市首笔政府性担保汇率避险业务、全省农信系统首笔代客外汇掉期业务，实现了业务的新发展。



三 黄金、外汇业务、衍生品交易增量项目

2022年一季度外汇、衍生品、黄金项目各项交易指标均超预期完成，项目合计实现约900万交易利润（扣费后），较2021年实绩同比增长90%以上，其中，外币对交易利润同比增幅244%，实现“突破性”增长。



四 财富业务增量项目

一季度，寿险业绩同比增长318%；疫情下的贵金属销售模式，日销为同期3.3倍；拓展基金定投3011户，为同期4.4倍；常态化开展线上直播、线上产品路演，赋能支行，实现财富中收较同期增长17%。



五 商户直营团队项目

作为今年业务运营模式的创新探索，商户直营项目启动以来，不仅赋予了收单业务数字化新机，实现进件渠道、业务流程、准入审批等方面改革，也解决了商户客群专人巡检、维护的人力痛点，一季度商户新拓量达到去年同期的11.6倍。



六 信用卡直营团队项目

直营团队是一个新的探索，对于项目来说团队就是凝聚力，创新就是内驱力，品牌就是传播力，业绩就是感召力，目前已提早建成一支31人直营团队，发卡量较去年同期提升2.5倍，分期量提升3.4倍，消费额提升48%，利润提升31%。



七 按揭专营团队项目

一季度，通过组建按揭专营团队，制定“一房一价”评估标准，对辖内70余个在售楼盘、近40家房产中介进行地毯式走访，共获得个人按揭贷款客户467户，贷款金额6.2亿元，按揭客户占房产成交量的比例创3年新高。

**八 零售核心客户项目**

对私核心客户作为一个“北极星”指标，囊括五大重点客群，聚焦客户资产提升，以“批量+私域+产品”联动获客，以“人力+关系+科技”联合作战，截至3月末，全行对私核心客户数已达到10.24万人，较年初新增1.05万人，完成全年指标的87.18%。

**九 小微园区闭环管理项目**

园区建设工作提质增效，实现伙伴园区和星级园区建设全覆盖，分别各新增建设园区33个和5个；借助惠民惠企大走访，园区企业建档完成率达86.61%。园区建设数字化提速，利用CRM系统实现园区建设推进情况的建档、走访、营销的闭环管理。

**十 微贷社区业务融合项目**

针对头部客户落实首批义乌综合化团队选拔及培训；针对次优客户落实“IPC+”技术提炼；针对长尾客户重点落实防风险、防中介、防投诉的整顿工作；针对标准客户优化义乌风控模型，引入新希望公司合作，探索拒绝客户回捞，组建直营团队。

**十一 网金业务项目**

一季度，坚持早谋划、早行动、早收益，从高频次走访开始，下好先手棋、打好主动战，打破了淡季魔咒，分期和微粒贷两大业务双双增长。同时，通过数字化改造来促进合规建设，上线了网金综合管理平台和网金风控模型1.0版本，为直客式业务转型做好系统支撑。

**十二 信贷指引项目**

新版《信贷投向指引》增强了指导和落地性。做到与一线业务人员“共情”，坚持从客户经理视角出发；深化和细化相关授信政策，新增“共同富裕”“有机更新”支持等新方向；突出重点，有的放矢，标示各主要章节总体策略、关键点，明确2022年信贷资源主要投放方向和力度。

**十三 零售数字风控体系项目**

当前零售数字风控体系的建设落地细节已制定清楚，第一季度在反欺诈风控建设上有布局、有落地，已明确的需求开发方案在智能决策引擎、数字化智能服务支撑、远程风控方面三个表现突出，底层风险数据集市也在逐步推进。

**十五 主动资产负债管理项目**

一季度，主动资产负债管理项目围绕项目目标和年初制定安排，稳步推进相关系统开发和流程梳理工作，完成贷款利率系统开发、测试和试点，实现模型优化、流程简化、管理精细化；CRM系统客户综合贡献需求并完成初步开发，推进利率监测体系建设。

**十七 数字化改革项目**

一季度，制定2022年数字化改革考核办法风险集市控制类名单开发完成；贷中监测指标开发；智慧园区系统上线，安昌支行-九鼎园区落地试运行；上线自助取数平台-支行首页；绩效考核各条线指标开发进度70%；微贷融合项目，开发环境搭建，数据上云贴源层表开发。

**十四 流程改革项目**

双线推进管理流程和业务流程，通过流程梳理找到了流程优化痛点，一户一策拟订方案。与大数据局进行合作，利用电子证照接口，优化线下贷款流程资料采集和信贷档案电子化，提升客户体验，减少客户经理工作量。

**十六 绩效考核体系优化项目**

支行绩效方面，开展各层面人员绩效办法解读，包括现场+知鸟培训，开启绩效系统优化建设，成立项目小组、按周召开对接会议。总部绩效方面，总部利润中心办法已形成初稿、并测算出业绩和利润目标；已构建总部绩效框架，并梳理出定量指标和管理要求。

**十八 机器换人项目**

“机器换人”项目秉承金融科技赋能运营效能提升和客户体验升级的宗旨，通过总部赋能、科技促效，做强中台运营驱动，提升厅堂服务效能，着力解决客户多次跑、等待时间长以及柜员工作量大等问题。



十九 资本规划项目

2022年初启动可转债发行，作为本项目本年度的重点工作。一季度，严格按照项目时间表推进工作，完成了保荐机构的招标，就发债事项与监管机构和主要股东开展了全面沟通，撰写完成了可转债相关议案并提交董事会审议通过。



二十一 队伍管理项目

启动博士后工作站建站计划、实施“国千人才”引才计划加强人才引进；重构后备客户经理“一前+两上两下”实训模式，实现零过渡上岗；使用34名年轻干部、淘汰7名干部员工优化队伍建设；晋升28名干部员工职等、横向交流8名微贷员工打通员工发展通道，实现企业与员工共同发展，员工离职率持续下降。



二十 企业文化优化项目

一季度围绕让文化标识可视可感、让精神标识入脑入心、让品牌标识有声有色三方面开展工作。在项目推进中形成一套“变”与“不变”的工作法。“变”：是变形式、变氛围、变环节，是追求新体验、产生新交互、获得新收获。“不变”是初心不变、传承不变、愿景不变，是始终如一、是历久弥新、是久久为功。



二十二 员工行为管理项目

一季度，员工行为管理重点项目小组根据年初“三管三强化”方案细化工作举措，目前已实现了监督深度“再提升”、数字监测“再增效”、案防关口“再前移”、合规辅导“再升华”、员工画像“再聚焦”等五大亮点。



汇报会现场，6个部门内部重点工作进行汇报。

· 数字金融中心规划



· 消保投诉分析



· 不良贷款化解



· 教育培训改革



· 以“两员一顾问”和共同富裕为抓手的农村模式建设



· 抵押物价格监测与优化



瑞丰模式

Model

模式

01

瑞丰银行“1+6共富联盟”探索“输血式扶贫”到
“造血式共富”转变

02

我眼中的共富田

03

我最有意义的一次“驻村”

模式 / 瑞丰

瑞丰银行“1+6共富联盟”探索“输血式扶贫”到“造血式共富”转变——绍兴市柯桥区首个“共富田”项目调查

喜剧老电影《月亮湾的笑声》，反映的是上世纪 80 年代初农民“冒富大叔”靠种植果树发家致富的故事，在电影片尾，历经波折终于富裕起来的“冒富大叔”开心的笑声，至今让人难以忘怀。如今，在柯桥区稽东镇大桥村一片叫“月亮湾”的荒地上，也响起了村民们开心的笑声。去年以来，我省首

家上市农商银行瑞丰银行，在这里实践“共富田”试点，通过流转农田，发动当地低收入农户种植，携手镇村、科协、质检、企业等形成“1+6 共富联盟”模式，探索从“输血式扶贫”到“造血式共富”转变，取得明显成效。

一 “月亮湾”试点“共富地”，“承包田”变成“致富田”

稽东镇大桥村距县城柯桥 47 公里，是镇里 20 个经济薄弱村之一。自 2018 年以来，随着小舜江饮用水水源地环境保护政策的落实，当地大批企业关停和搬迁，原本在企业务工的村里壮劳力只能外出务工，虽然当地生态环境良好，具备种植生态蔬菜条件，但由于缺少营销渠道，且未形成连片种植，多数留守农民望“田”兴叹。探索一条“山地资源 + 剩余劳力”的共富之路，成为大桥村迫切需要解决的问题。

去年 4 月，瑞丰银行为贯彻落实习近平总书记在浙江工作期间对柯桥区驻村指导员制度批示精神，在柯桥区委区政府、区委组织部支持下，建立“两员一顾问”机制，向全区各镇街、平台和行政村选派了 132 名驻村金融指导员（包括 21 名驻镇街、平台金融特派员），聘请 300 多名普惠金融顾问，推进“三帮一扶”（即帮村、帮企、帮农、扶困）机制。在调查中他们了解到，绍兴南部山区三镇（稽东、平水、王坛）存在较多的“留守农民”脱贫问题，开始尝试从机制层面解决。

2021 年 6 月，瑞丰银行推出以绍兴南部三镇为主体的“帮富”计划，除一揽子授信 30 亿元共富信贷外，通过驻村金融指导员牵线搭桥，取得当地镇村支持，在大桥村开展了“共富地”试点，首批共富地选址“月亮湾”8 亩土地，统一流转后，由村里 8 户村民分包种植，所产蔬菜由瑞丰银行帮助营销解决。

瑞丰银行驻大桥村金融指导员杨仕清在当地已经工作了 9 年，熟悉这里的一草一木。“共富田”项目启动建设以后，他一周至少四天驻守村里，为“共富田”的顺利建成跑腿。在他的电脑上，全年仅供村民种植的蔬菜，就多达 21 种，可以确保农户一年四季不间断生产，有效提高农户的亩均产出。

年逾七旬的村民胡有海是首批 8 户村民之一，尽管年纪比较大了，但他十分乐于参加“共富田”的种植，因为每亩能给他带来大约两万元的收入，这对于他来说是一笔不小的收入，也是自己从事农业种植无法达到的。“瑞丰银行不仅帮助流转土地，而且帮助我们营销蔬菜。”村民陶秀娟经过前一阶段的试种，很希望这件事能长期做下去。

大桥村党总支书记胡建明自项目建设以来，投入了大量的精力帮助运作，希望这件事能够办出成效。他算了一笔账：

每亩地可种植三季疏菜，按每季产出 2000 斤，每斤售价 3 元计算，平均每户农户可增收 2 万元。据其介绍，目前种植共富地的 8 户农民，全部是村里的“留守老人”，这 2 万元就是生活的希望。

首批“共富菜”产出后，瑞丰银行发动全行 26 家支行食堂实行“包销”，并积极向外界推广“共富菜”，吸引了当地企业食堂采购。3 月 20 日，绍兴永顺窗饰负责人来到大桥村，实地考察“共富田”建设，为企业食堂定购蔬菜。当地一家规模纺织企业更是一次性采购了 300 斤青菜，用于职工食堂供应。

目前，参与“共富田”项目的还包括稽东镇、大桥村、区科协、化肥公司、质检公司、联盟企业等六方，形成了从种子供给、种植技术、化肥保障、质量检测、渠道销售等一揽子服务。如柯桥区科协帮助解决农户解决种子、种植技术，绍兴维尔利餐厨废弃物再生利用公司为“共富田”提供了有机化肥，绍兴三心生态农业发展公司则负责质量检测及包装等。

“我们不赚钱也愿意参与进来，因为这件事对整个南部山区脱贫致富很有意义。”三心生态农业发展公司负责人说，目前，“共富田”产出的“共富菜”，由他们提供质量检测及包装。



二 “共富基地”到“共富联盟”，从“输血扶贫”到“造血共富”

瑞丰银行的设想是，以大桥村为试点，将这一模式推广到更多区域，让更多的农户参与其中，探索出一条助力南部山区共同富裕的可行路径。

基于这种设想，今年以来，瑞丰银行在稽东镇和大桥村的协同下，完成了“月亮湾”剩下 10 多亩土地的流转，将共富地扩大到 20 亩，进一步放大“共富效应”。

瑞丰银行这样做是有底气的。在“两员一顾问”实践中，该行明确规定，132 名驻村指导员（特派员），每人每年要帮助 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，同时通过与困难群众“结对子”的方式，定向援助低收入、低保户等困难群众生活，真正实现从“输血式扶贫”到“造血式共富”转变。

为了加强这一模式的探索，今年 4 月，瑞丰银行又专门为大桥村“共富地”项目配置了一名驻村金融特派员，协同做好共富基地统筹管理、联盟单位沟通对接、农产品采购及宣传、共富基地财务结算，并向联盟单位提供优质金融服务。

瑞丰银行的探索，也得到了稽东镇的高度重视。稽东镇农办负责人李琴介绍，镇里高度重视“共富田”项目建设，将其列为当地经济薄弱村脱贫的一条可行路径，实施专项规划和扶持，希望打造出一一种可持续的“共富联盟”模式。作为当地社会治理的重要组成部分，也可以充分挖掘乡贤资源，引导乡贤项目回归、人才回乡、资金回流、公益回扶，这些都已经列入“共富联盟”计划之中。

大桥村党总支书记胡建明表示，此项工作不同于一般意义上的扶贫，而在于能为村民带来持久和稳定的“造血式”帮扶，因此村里非常希望能以“共富联盟”为纽带，为南部山区脱贫致富探索出一条全新路径。



今年以来，柯桥区有关部门也多次调研这一项目建设，认为“共富田”实践有望为柯桥区南部三镇（即平水、王坛、稽东）共同富裕探索出一条新路径。

据了解，柯桥区南部三镇区域面积 422.62 平方公里（占柯桥区面积的约五分之二），自 2018 年底因小舜江流域二级水源地生态保护需要，保护区内的工业企业已全部搬迁，区域产业空心化问题十分严重。以稽东镇为例，共有 24 个行政村，有耕地面积 16.67 万亩，茶园 2 万余亩，山地 14 万亩，竹园 2.68 万亩。

该行在调查中了解到，当地并不缺少资源，也有许多人愿意为当地脱贫致富出力。在此前召开的柯桥区乡贤大会暨发展大会上，就有多达 130 余名来自全国各地的乡贤与会，共商振举大计。

今年柯桥区“两会”期间，瑞丰银行党委书记、董事长章伟东以区人大代表身份提交《推广共富联盟模式，助力共富洼地共富》建议。建议提出，在瑞丰银行首批“共富基地”基础上，全面推广“共富联盟”建设，由市、区两级农业农村局牵头，协同市、区 100 家左右大型企业定点采购“共富基地”农副产品；政府机关局办食堂带头采购，带动更多企业参与“共富联盟”建设，做强做大南部山区农副产品品牌，探索农业旅游、民宿经济等，让更多农村和农户在“共富联盟”中受益。

在今年的绍兴市“两会”上，也有代表提出相关建议，“共富联盟”模式得到绍兴各界较为广泛的认可和支持。

“三助”到“三驻”，从“乡村振兴主办行”到“共同富裕主力军”

当前，形成政府、社会、企业、个人共同参与的共同富裕实践路子，已经成为浙江高质量发展建设共同富裕示范区建设的生动实践。在此其中，农商银行以其网点多、覆盖面广、社会责任感强，成为乡村振兴主办行，共同富裕主力军。

10 年前，瑞丰银行就在实践如何反哺社会，尽到社会责任。截至目前，已经连续 10 年开展助困、助村、助学，总的慈善捐赠款项达到 9400 多万元，每年一次的助困共定向帮扶低保贫困户 5 万人次，每年一次的助村共建设基础设施、党建文化阵地等项目 190 余个，此外还帮扶 3000 多名贫困学子，成为共同富裕建设中不可或缺的力量。

瑞丰银行党委书记、董事长章伟东介绍，去年以来，该行实行“两员一顾问”“驻村、驻平台、驻镇街”机制以来，该行在微观层面探索破题，解决群众急难愁盼问题，共为群众办实事、解难题 2000 多项，为推动形成共建共治共享模式，加快走出一条市场化、可持续、群众可感的建设路子，作出了有益探索。

今年全国“两会”期间，全国人大代表、浙江省委书记袁家军表示，浙江正找准“牵一发动全身”的突破性抓手，着力解决发展不平衡不充分问题的群众急难愁盼问题，扎实推动共同富裕美好社会建设，寻找更具普遍意义的“共富经验”。

有识之士认为，瑞丰银行“共富地”实践，有效地解决了帮扶“点”与“面”的、服务“短”与“长”、发展“输血”与“造血”这三个问题，为形成新时期金融助力共同富裕的“绍兴经验”提供了一个生动案例。有关部门可以从绍兴南部山区三镇这个共同富裕“洼地”入手，充分发挥当地的生态资源优势，综合考虑当地的劳动力特点，充分发挥绍兴金融机构网点多、覆盖面广优势，以银政、银企资源整合为抓手，从帮企、帮农、帮困、扶困调动方方面面的积极性，构建有利于整片增收、脱贫致富的“共富机制”。

（李菲 鲍佳丽）

● 我眼中的共富田

记得有个周末驱车去稽东镇雪窦岭看网红水杉林，路过这片田，我感慨：良田多亩是以前多少人的发家致富梦呐，可是现在，良田再多也抵不住人口外流、农田闲置……

现在看到有关南部山区共富田的报道，我特意跑了一趟稽东，这次这片田，已经是瑞丰银行共富示范地，看着在当地农户辛勤培育下长出来的绿油油的青菜，想着这些菜会被送往当地多家企业的餐桌，心里不禁泛起暖意和感动。

这方共富田，给予农作人应有的尊重。我的爷爷告诉我：农民是最不怕吃苦的，农民靠天吃饭，只要按时有阳光雨水，能按时有收成，最后按时能变现，供养起一家人，再起早贪黑也是甘之如饴的。农民一年的劳作，从一粒粒种子的播种起，结束于蔬菜粮食送往各个人的餐桌，如果中间有变数，那可能所有辛劳就付诸东流。但眼前的这片田，有村集体统一采购种子，有专家出排水灌溉方案给予种植指导，有农业检测站对农作物开展检测，有对应的联盟单位采购这些农作物，可能的变数都降低了。作为一个共富地的劳作农民，耕好地、种植好瓜果蔬菜，收成就有了，辛勤付出就能获得回报，这是对一位面朝黄土背朝天的农民的最好尊重。

这方共富田，勾起城里人的乡土记忆。想起深受全国人民爱戴的袁隆平先生，他一辈子躬身务农，养活世界几亿人，这位老人带着他的禾下乘凉梦，多次上过热搜。我想人民感激他不仅仅因为这位老人让我们吃饱了饭，更是因为被安稳生活围绕的我们，往前追溯几代，我们的祖辈都从盛开稻花的乡村走来，我们黄色的皮肤里有一脉相承的对土地的依恋。看着这位皮肤黝黑一辈子与土地打交道的老人，我们想起了我们的祖祖辈辈……现在这些共富田里的蔬菜，被送往城市和乡镇的餐桌，如果一位在南部三镇长大的人，在单位吃到这些来自家乡的共富菜，应该更感多滋多味吧；如果一位多年离家未归乡的城里人，知道这共富菜背后的故事，更能激起周末节假日想来共富基地看看的愿望吧。

这方共富田，彰显瑞丰人的社会担当。瑞丰银行在柯桥区“乡村振兴 共同富裕”大会现场与南部三镇签订了党建共富结对协议后，积极为当地的共富出谋划策，针对小舜江水源保护、企业不断外迁、人口不断外流的困境，积极与稽东镇人民政府、大桥村村委沟通，提出了“集中区域内闲置农田资源，组织低收入农户进行农作物种植，再将农产品团购给企业的”的共富方案，在“银政联盟”的基础上，联合企业参与，成立“共富联盟”，从而带动当地农户的就近就地就业创业。现在瑞丰的驻村金融指导员不时穿梭于田间地头，与农民沟通、与村委成员交流，及时了解最新情况；瑞丰的金融特派员积极与联盟企业、联盟单位沟通，共同探索共同富裕新路径，共谋共同富裕新格局。共富联盟的内涵会更丰富，共富联盟的力量会更强大。

这片田地，能勾起人对土地的乡愁，给予农作人应有的尊重，彰显当地企业的社会担当。

我们谈乡村振兴、聊共同富裕，在这些宏大主题之下，实际需要的是一个具体的人、一家家具体的企业去做实事，去谋大义。这片共富田虽然不大，但是保障了当地农民的增收致富，由小到大，由点及面，聚沙成塔，滴水成河，我们的共富梦就不会遥远。

（普惠金融部 俞建萍）



● 我最有意义的一次“驻村”

四月温热的天时常夹杂着一丝凉意，放眼望去，田野里、山坡上那鲜嫩盎然的一片绿意，点缀着点点艳丽的花束，在湛蓝色天空的映照下，宛如村口溪畔嬉戏孩童的眼眸，干净美丽的醉人心脾。走在村庄小巷，走在田间地头，走在金融驻村的道路上，回首望去，“两员一顾问”宣誓大会那庄严的场景依旧历历在目，但时光已然经历四季轮回。

作为瑞丰银行驻村金融指导员队伍当中的111之1，我时常问自己：我们金融驻村工作的意义是什么？带着这个问题，我渐渐进入到驻村工作的角色中。由于地理环境和自然条件的限制，地处山区的稽东镇大桥村以农耕、茶叶、毛竹以及外出打工为主，又受小舜江水源保护政策影响，原就不多的工贸企业整体搬迁，导致人口流失严重，农耕土地荒芜化，且项目引进处处受限，让共富之路愈发艰辛。通进前期与村两委班子及乡贤理事会的积极对接，结合一直以来我行进行的小额普惠推行、实地走访与数据的收集情况，从金融的特殊角度，为村庄治理与集体经济增收、项目引进献计献策，贡献自己的力量，已实现大桥村率先完成“五星3A”迭代升级，被评为柯桥区先进基层党组织，并在今年作为稽东镇五个先行村进行重点建设。同时，大桥村今年已与一个网红张楚团队及一个农学研公司签定合作协议，仍有两个网红团队及两家公司在进行进一步的对接中。

2021年王坛支行在总行的坚强领导下，为践行“两员一顾问”制度，深化“三帮一扶”机制，推进帮村、帮企、帮农、扶困全服务，实现“强村”、“富民”同频共振，与稽东镇政府、大桥村达成试点，由镇村流转闲置土地，当地农户提供劳动力种植有机蔬菜，联动相关部门提供技术支持，专人帮助定向销售蔬菜，实现从“输血”向“造血”转变，构建起帮农与扶贫的长效机制，切实扛起助力共同富裕的金融担当，探索一条可复制、易操作的瑞丰“共富路径”。

驻村以来，我真切的体会到了农村基层工作的艰辛，为每位80岁以上老人送过蛋糕，挨家挨户上门办过普惠签约与金融知识宣传，组织过金融知识及防范电信诈骗大讲堂，一起上门对接项目，一起救灾一起抗疫……但只要能够为群众办成一件实事那也必将是一件很快乐的事。记得有一位老人拉着我的手激动的说：

“瑞丰银行真是好，不仅银行里服务态度好，对我们老年人特别耐心，如今还给我们想办法增加收入，时时处处想着我们，太感谢你们了。”听到感谢的话，瞬间觉得再多的辛苦都是值得的……正是这些驻村工作的点点滴滴，让我逐渐明白了驻村工作的真正意义。



我想，如果我没来驻村，也许我一辈子都不会感受到大桥村的美。这种美，超过山河落日的磅礴，超过小桥流水的氤氲。这种美在于偶遇村民的一次次平常问候，在于顺手递过来的那一捧不那么贵重却又是最珍贵的情谊，可能是几颗青菜竹笋，可能是自家包的一份艾饺，也可能是老人不舍得吃的一包饼干小食……此刻，整个世界都属于这个美好的村落，伴着虫鸣蛙叫，日出日落，每每进入梦乡，醒来的第二天又是充满生机与活力的一天……

（王坛支行 杨仕清）



特约评论

Comment

01

期待瑞丰“共富路径”越走越宽广

02

向下扎根，向上生长

评论

评论/ >>>>

◎ 期待瑞丰“共富路径”越走越宽广

致广大而尽精微，在推动实现共同富裕的宏大目标下，瑞丰人探索出“共富路径”，交上了一份令人满意的答卷：2021年，在区委区政府、区委组织部大力支持下，瑞丰银行创新“两员一顾问”机制，选派132名金融指导员、金融特派员，聘任300多名普惠金融顾问，实现驻村、驻镇街、驻平台“三驻”全覆盖，通过“三帮一扶”惠民服务机制，取得明显成效。

天下大事，必作于细。“三帮一扶”的背后，每一名驻村金融指导员都肩负着自己的使命和责任：“帮村”要每年帮助1个村级集体经济增强；“帮企”要每年帮助2户以上小微企业增效；“帮农”要每年帮助3户低收入农户增收；“扶困”要定向援助低收入、低保户等困难群众生活。

汇聚之下，成效更加彰显，“帮村”方面，目前已经捐助美丽乡村项目190余个；“帮企”方面，出台专项政策，打通了融资最后一公里；“帮农”方面，率先在柯桥区南部山区探索共富基地建设，增加家庭收入；“扶困”方面，每年划出专项资金，对柯桥区3200多户低保户及164户特困户进行定向捐助……成绩单的背后，是“两员一顾问”对社会资源的有效衔接，是金融活水的精准滴灌，也是瑞丰人展现的金融担当。

从长远来看，通过“三驻”全覆盖的沉底实践，一方面盘活了闲置农田资源与低收入农户的人力资源，通过当地农户的就近就地就业创业，有效提升了“造血”功能；另一方面打通了消费链条，通过政府、金融机构、企业“共富联盟”的方式，对农户生产的种养殖农副产品进行包产报销，解决了销路问题，将“产”与“值”直接联系了起来；其三则是通过农技部门的技术支持，提高了种养殖技术水平，降低了“靠天吃饭”的经营风险，有效推动帮扶对象增产增收。

“共富路径”也闯出了共赢局面，50亿元共富信贷资金为共同富裕之路注入金融活水，有效解决了乡村振兴资金难题，为更好做大农副产品品牌，探索农业旅游、民宿经济等提供了资金支持，破解了乡村项目匮乏难题。在资金支持下，有助于进一步挖掘乡贤资源，引导乡贤项目回归、人才回乡、资金回流、公益回扶，提升乡村实体经济发展的潜力。此外，借助瑞丰银行丰收驿站“电商+”功能，通过线下代销结对、线上收购平台，以各类丰收购惠农、助农活动，将更好带动乡村产业升级。

全面推进金融助力乡村振兴和高质量经济发展的同时，瑞丰党建工作也得到了全面加强，无论是从理解驻村的意义，还是从理解宏大主题下的办实事、谋大义，这些对历练队伍有着不可替代的作用。也只有从理念上发生了深刻转变，主观能动性才能进一步激发，服务质效才会进一步提升，而瑞丰人的“共富路径”也必然越走越宽广，为打造新时代“富春山居图”贡献更多力量。

（黄磊）

◎ 向下扎根，向上生长

闲置土地得到盘活利用，种植的蔬菜由农技人员负责技术支持、专业人员负责营销，当地劳动力实现就地就业……柯桥区稽东镇大桥村的一片闲置农田上，每天都在产出特殊的“共富菜”，瑞丰银行“两员一顾问”机制探索的“共富路径”，正在这里显现聚变效应。

向下扎根，向上生长。“两员一顾问”下沉基层，意在汇入高质量发展建设共同富裕示范区的洪流，与“强村”“富民”同频共振，促使乡村向上生长，走上振兴之路。一方“共富田”，或许面积不大，受益群体有限，却是弥足珍贵的一次尝试。而随着瑞丰银行在此基础上扩大试点范围，构建共富联盟，也必将有更多的农业资源得以激活，更多的农户从中受惠，更多的农村阔步迈向振兴。

2021年浙江省高质量发展建设共同富裕示范区工作考核评价结果中，我市获良好等次，其中诸暨市、柯桥区成功进入“第一方阵”，城乡居民收入比进一步缩小。成绩有目共睹，而下一步，我们仍要聚焦聚力，致力于缩小城乡差距。瑞丰要充分发挥自身优势，加大对企业“跨界务农”的支持力度，助力更多的企业以农业全产业链开发模式、农村区域整体开发模式，发展智慧农业、设施农业，使乡村成为社会资本投资兴业的“蓝海”和“富矿”，从而促进乡村资源要素的就地转化和产业兴旺，拓展农民的就业空间。如果能让乡村的土地资源、人力资源得到最大限度的利用，让毛竹、茶叶、香榧等特色资源得到最大限度的就地转化，就能加快实现美丽乡村向共富乡村的迭代升级，使广大乡村成为“三生融合”、宜居宜业宜游的共富发展乡村群。

助力乡村成长，还要牢牢把握乡村发展的时代脉搏。近日，全省第二批未来乡村创建名单公布，我市21个村（片区）入选，加上今年2月入选全省首批未来乡村建设试点村的7个村，目前我市已有28个村（片区）正在紧锣密鼓地推进未来乡村建设。在高质量发展建设共同富裕示范区的大背景下，一次关乎乡村发展走向的探索之旅，已然开启。随着数字化技术在财富创造、增值、分配、共享和基本公共服务均等化等领域的作用日益凸显，城乡间数字鸿沟不破解，将进一步拉大城乡发展差距，影响共同富裕的成色。为此，“两员一顾问”要围绕群众急难愁盼的问题，聚焦乡村治理的痛点难点，与当地镇街、村居一起，积极推动打造未来乡村数字化平台，加快数字乡村迭代升级。比如在产业发展上，要因地制宜发展智慧农业、智慧园区、智慧旅游，加快构建农村电商平台，对接抖音、京东等互联网大平台流量，吸引一大批企业、大学毕业生、返乡农民创新创业，最大程度上激活乡村振兴的潜能。比如在公共服务方面，要对接浙里兴村共富、基层治理四平台，加快线上公共服务应用的开发延伸与贯通落地工作。特别是针对农村“一老一小”等重点群体，要依托党群服务中心、邻里中心等线下载体，加快建设15分钟便民服务区，等等。

扎根乡村，也是瑞丰干部职工自身成长的一个有效途径。群众才是真正的英雄，也是最好的老师。“两员一顾问”要把基层一线作为向群众学习的大课堂，作为磨练意志品质的大熔炉，作为创造工作业绩的大考场，用坚实的脚步丈量大地，用厚重的感情深入群众，不怕苦、能吃苦，不畏难、战艰难，既促进乡村向上成长，也使自己跑出成长的“加速度”。

（陆海峰）

瑞丰联播

News

行内联播

01

全国首单“乡村振兴”
理财直融工具成功注册

02

我行落地浙江农信首笔对
客人民币外汇掉期业务

03

共富贷:打开专属二维码
授信签约全营销

04

你的未来,我来点亮
柯桥人社助力我行招聘宣传

05

嵊州瑞丰村镇银行在2021年度绍兴市金融
机构服务乡村振兴考核中获得“优秀”等次

06

我行参加2022年柯桥区
行风广播对话活动

07

金融科技部 上线一揽子
营销工具 数字助力零售营销

08

义乌支行疫情管理组喜获抗疫优胜荣誉



行内联播

01 全国首单“乡村振兴”理财直融工具成功注册

3月14日，我行作为发起管理人在银行业理财登记托管中心成功注册了全国首单“乡村振兴”理财直融工具，注册规模10亿元，其中1.5亿元用于补充流动资金，具体用于融资人交通建设和维护板块的嘉绍大桥养护配套。

乡村振兴，交通先行。近年来，绍兴市着力完善交通基础设施，稳步推进交通运输事业发展，并依托嘉绍大桥作为绍兴沟通沪杭甬大湾区的桥梁，助推所及区域进入全面推进乡村振兴的新阶段。以绍兴沥海镇为例，沥海镇是传统的农业镇，紧靠广阔海涂的有利条件，决定了沥海农业以淡水养殖、果蔬、棉花、蚕桑等四大种类为主。嘉绍大桥的建成，使得沥海镇通往嘉兴不用绕行钱江隧道，总路程缩短了半小时（占总路程的三分之一），极大方便沥海镇农户融入大湾区市场，提高农户的就业收入与生活水平。此外，交通的便利和产业的兴起也为沥海镇带来了投资，加速了沥海镇的乡村建设。嘉绍大桥项目的进入，推动沥海镇农渔业及村落分区转换，加强“菜篮子”基地升级建设，加大蔬菜等农产品综合保供能力。培育富有沥海特色的农业企业，提升农业精品园品质，打造优质绿色农产品品牌。同时，也推动了沥海镇现代农村基础设施建设和新农村建设的进程。

2022年是全面推进乡村振兴的关键一年，本行秉持“瑞丰百年，丰泽万家”的信念，通过“商行+投行”并举，将乡村振兴、共同富裕融入到金融服务三农工作当中，将更多更好的金融服务覆盖更广大的客户。后续，本行将继续探索更多具有瑞丰特色的金融服务模式，全面深入落实好乡村振兴战略部署，为乡村振兴增添“瑞丰”色彩。意，积极为民建言献策，切实维护民生民利，有效发挥桥梁纽带作用，努力做一名人民满意的人大代表。

02 我行落地浙江农信首笔对客人民币外汇掉期业务

近期，美元/人民币汇率处于相对低点，外贸企业结汇意愿下降，我行紧跟市场走势与客户需求，推出了人民币外汇掉期产品，量身定制为区域内某头部外贸企业办理了金额为550万美元、期限为一年的该产品，满足了客户汇率避险与资金融通的双重需求。这是全省农信系统首笔对客人民币外汇掉期业务，该笔业务的顺利落地标志着该行自营汇率避险产品的健全完善，象征着该行对客户外汇衍生业务进行了创新发展的新阶段，也是该行积极探索新模式，全力稳外贸作出的有益实践。

坚持以客户为本，从其需求及风险偏好出发。客户目前持有外汇资金、有人民币使用需求，但现阶段不想结汇、预期人民币贬值，适宜于办理人民币外汇掉期产品。坚持以专业为王，有理有据地应对他行竞争。该行凭借专业的知识理论，向客户揭示出他行竞争产品中配套了复杂的期权组合，并提示他行未告知的风险点，赢得客户的好感。坚持以服务取胜，多次上门拜访，每日询价盯盘，为客户争取到心仪的价格，促使该笔业务成功落地。

我行积极落实稳外贸政策，加强小微企业汇率避险支持力度。2022年以来，陆续推出远期锁汇保、外汇掉期、货币掉期、期权等汇率避险产品，并顺利落地绍兴市首笔政府性融资担保汇率避险产品，企业可无需缴纳保证金办理，为企业降低成本、锁定利润。同时，顺利落地浙江农信首笔人民币外汇掉期产品，进一步丰富了不同汇率行情下企业的汇率避险品种，满足了企业多样化的汇率避险需求，也进一步增强了我行本外组合方案设计能力与企业综合服务能力。

03 共富贷：打开专属二维码，授信签约全营销

近日，总行在企业微信瑞智小站板块上线共富贷营销推荐码，全行员工皆可生成专属二维码，皆可通过该二维码开展共富贷营销。本功能支持员工在企业微信端实时查询营销结果和营销排名，经过一个多月的运营，除社区经理队伍外，目前已由158位非社区经理条线员工成功开展共富贷营销！

柜员、总行员工等非社区经理条线人员，可先通过企业微信-瑞智小站-营销推荐板块生成专属共富贷营销二维码，社区经理也可反操作寻求推荐关系，从而使对方形成专属二维码。非社区经理人员通过专属二维码开展营销，扫码成功和签约成功分别以2分/户、10分/户进行积分奖励，共富贷营销积分按月兑现。

推荐功能的优势主要体现在以下几方面。一是责任明确。明确了营销推荐人和贷款责任人之间的界限，解决了非社区经理人员对于贷后管理等后顾之忧，非社区经理人员只作推荐营销不作贷款管理。二是全员参与。我行社区经理人员与全行人员之间不足1:10的关系，支持全员营销，近乎把共富贷营销力量放大了十余倍。三是体验便捷。非社区经理人员营销共富贷业绩以营销积分按月兑现，以往营销数据一般都为第二天更新，目前通过查看企业微信的推荐积分营销排行榜，所有员工都可自主实时查询营销排名和积分情况，体验的便捷性进一步增强了全员营销积极性！

共富贷作为一款多模型的个人线上贷款产品，目前已涵盖公积金、社保、房产、农户、本地信用卡和一码通等几大类客群，同时已支持全员营销，后续我行将进一步完善产品和服务体验，真正将共富贷打造成个人贷款拳头产品！

04 你的未来，我来点亮，柯桥人社助力我行招聘宣传

一日之计在于晨，一年招聘在于“春”，值此“金三银四”的招聘旺季，柯桥区人社局通过新颖的“探企式”视频宣传方式助力我行招聘宣传。

4月13日下午，柯桥区人社局带领视频拍摄团队通过专业拍摄、专家分享、专项解读，经后期的视频剪辑，制作了一段精致的“名企‘云才访’之瑞丰银行”的宣传短视频，视频选取瑞丰商学院、国际业务部、总行营业部场景，通过我行新员工培训、技能训练、工作实景等拍摄，打造了轻松、愉悦的宣传氛围。

4月16日晚间，柯桥区人社局在才聚柯桥微信公众号上推送了“才聚柯桥·名企‘云才访’，在瑞丰银行工作中是怎样的体验”的推文，得到了区人社局领导的大力推荐。我行作为名企“云才访”首家推送单位，该篇公众号得到了社会的一致认可，截至4月19日，该篇公众号阅读量近4000次。

本次才聚柯桥微信公众号推送宣传，是对我行企业发展、文化建设、雇主品牌的认可和肯定，是我行雇主品牌建设的新高地，是我行招才引才工程中的新抓手，更是我行始终坚守定位，与区域经济共同发展成长的必然结果。

“外源”发力助宣传，“内源”推荐引人才。“双一流”工程的建设，需要人才工程的支撑，我行2022年3月已印发最新的《瑞丰银行人才推荐奖励管理办法》，加大了人才推荐奖励力度，鼓励广大干部员工加大人才推荐力度，形成“人带人”的良好推荐氛围。

引进人才，培养人才，助力瑞丰发展新征程，我们共同努力！



行内联播

05 嵊州瑞丰村镇银行在2021年度绍兴市金融机构服务乡村振兴考核中获得“优秀”等次

近日，人行绍兴市中心支行、绍兴银保监分局联合对2021年绍兴市金融机构服务乡村振兴考核评估结果进行通报，嵊州瑞丰村镇银行在本次评估中荣获“优秀”等次，在全市村镇银行中排名第一。

此次评估围绕各类政策的实施落地、各项制度规范建设、农村金融产品、服务创新等多维度展开。嵊州瑞丰村镇银行自成立以来，始终坚守支农支小、服务实体经济与社会民生的市场定位不动摇，做深“六保、六稳”工作，全面贯彻落实各级监管部门的各项决策部署，灵活精准运用金融政策，2021年该行涉农贷款新增3.49亿元，普惠型小微企业贷款占比达32.95%，全年向人民银行绍兴市中心支行申请支农再贷款6800万元，发放纯信用贷款3680万元。同时不断加快数字金融步伐，持续为乡村振兴赋能，充分利用随借随还功能构建新型服务渠道，截止2021年末，该行随借随还签约客户超六百户，签约金额突破一亿元。

此项荣誉是对嵊州瑞丰村镇银行服务乡村振兴工作的肯定与鼓舞，下阶段，该行将继续深耕当地市场，加快自身发展步伐，不断提升服务地方经济的能力。体系，全面加强理财产品创设能力、主动运作能力、风险管理能力和投研一体化能力，进一步丰富净值型理财产品体系，为投资者实施跨周期、跨市场的财富优化配置，树立具有市场竞争力和影响力的资产管理业务品牌。

06 我行参加2022年柯桥区行风广播对话活动

“我的市民卡需要升级，柜台人员说之前有几套房子办了存折代扣，必须先取消，可我找不着存折了，怎么办？”，这是4月6日客户向行风热线反映的问题。近日，瑞丰银行纪委书记、监事长（正行级）俞广敏，率领零售金融部、普惠金融部、运营管理部等部门负责人走进柯桥区传媒集团“亚红热线”栏目，开展了行风广播对话活动，并与收音机前的听众朋友交流互动。

活动现场，俞广敏客观总结了我行过去一年的成就和今年工作的思路，过去的一年，我们心怀“国之大者”，践行“三好理念”，努力扛起共同富裕金融担当，做基础金融“长跑者”、普惠模式“领跑者”、公众银行“竞跑者”，实现了突破性发展，并成功登陆上交所主板，成为浙江首家上市农商银行。展望2022年，我们将深入贯彻新发展理念，紧紧围绕“以人为本”的普惠金融，坚持大零售、数字化改革战略不动摇，继续深耕本土市场，支持实体经济，顺应“三个导向”，做好“三个标杆”，继续弘扬瑞丰精神，讲好瑞丰故事，践行瑞丰梦想。

随后，行风热线、微信平台不断有听众前来咨询存折挂失、ETC、手机短信、共富贷等民生服务项目，零售金融部、普惠金融部、运营管理部等部门负责人不厌其烦，仔细倾听了每一位听众反映的问题，并一一作了解答，得到了听众朋友的一致肯定。

行风广播对话是架起银行与客户的桥梁，我行一直以来高度重视，倍加珍惜，十几年如一日，本次行风广播对话活动再次展现了我行良好的行风作风和过硬的团队专业能力，受到了FM106.8栏目组的好评。

07 金融科技部 上线一揽子营销工具 数字助力零售营销

暨瑞丰银行数字金融中心开业之际，为积极助推2022年零售产品营销，优化客户经理营销工具、拓展客户经理营销渠道，激发客户经理营销积极性，金融科技部与零售金融部共同协作研发一揽子营销工具（卡金管家、财富客户MGM、理财经理一起向未来），移动化助力客户经理产品营销，裂变式挖掘营销人员私域流量，数字化管理客户经理营销活动。

“卡金管家”是一款客户经理信用卡移动营销工具，集业务办理、活动说明、产品介绍和业绩查询为一体，便于客户经理在线信用卡营销、及时了解信用卡最新活动、实时掌握客户办卡进度以及潜在分期客户挖掘营销。

“财富客户MGM”是一款裂变式获客营销工具，通过客户经理邀约客户成为我行推荐官，由推荐官分享朋友圈，邀约亲友参与财富客户MGM活动，客户达标后推荐官和客户均可获得奖励，使营销方式从“线下”转“线上”，开启营销人员的私域流量时代。

理财经理“一起向未来”作为理财经理专属空间，从财富值、电访数、分享情况三方面对理财经理业绩、日常工作进行排名，并对表现优秀的客户经理给予荣誉称号、金豆、积分等奖励，为理财经理营销工作营造良好的竞争氛围。

这一揽子工具均是金融科技部自主研发的移动应用，随着数字化转型工作的不断推进，业务部门创新思路的不断提出，金融科技部将与业务部门紧密合作，不断敏捷迭代研发新的应用，为业务推广、产品营销、过程管理、业绩跟踪提供科技支撑。

08 义乌支行疫情管理组喜获抗疫优胜荣誉

近日，从义乌市集中医学观察场所建设管理专班传来好消息，由瑞丰银行义乌支行党员胡向军和徐晓丽组成的隔离酒店管理组在最近一期针对51家隔离酒店的督查考评竞赛中，获得专班授予的酒店管理组“优胜红旗”荣誉。

本期酒店管理专班是应义乌市委组织部和市金融办的号召，义乌市各银行首次派员支援疫情防控工作。每个管理组负责一家隔离酒店为期14天的全面管理，主要任务是督促管理好内部医护组、保安组、酒店组、消杀组的日常防控工作，让酒店内所有隔离人员按期安心隔离，同时确保稳定有序完成指定隔离酒店的疫情防控任务。

瑞丰银行义乌支行管理组是本次考核中获得“优胜红旗”荣誉的唯一银行管理组。在当下疫情严峻的特殊时期，瑞丰人不忘初心，牢记使命，积极投身“抗疫”一线，彰显出身作为一名共产党员应有的责任心和使命感。

瑞丰联播

News

行外消息

01

俄乌冲突导致全球贸易量下滑

02

今年财政政策将实施更大规模减税降费

03

中国央行降准0.25个百分点以稳定经济大盘

04

数字人民币设计是为了零售而非替代美元

05

中国外汇储备连续三个月下滑

06

瑞银看好中国下半年经济恢复

07

一季度国内房企发债规模大幅下滑



行外消息

01 俄乌冲突导致全球贸易量下滑

基尔世界经济研究所（KIEL INSTITUTE FOR THE WORLD ECONOMY）的数据显示，今年2月至3月，全球贸易额下降了2.8%，原因是俄乌冲突导致来自这两个国家的集装箱货运量大幅下降。该研究所的数据显示，受影响最大的是全球与俄罗斯的贸易，3月份俄罗斯进口额同比下降9.7%，而出口下降5%。该机构表示，过去一个月，俄罗斯最繁忙的三个集装箱港口——圣彼得堡、符拉迪沃斯托克和新罗西斯克的集装箱运输量减少了一半，原因是俄罗斯实施的制裁以及许多西方品牌的撤出。它补充说，乌克兰在黑海的主要港口敖德萨已经“几乎与国际海上贸易隔绝”。此外，俄乌冲突对欧盟贸易也产生了“寒蝉效应”，3月份欧盟出口下降5.6%，进口下降3.4%。对美国的影响较为温和，出口下降3.4%，进口下降0.6%。PMI数据显示，全球制造业出口的下滑在地理上广泛存在，三分之二的受调查国家报告出现萎缩。这场冲突破坏了来自俄罗斯和乌克兰的主要资源和大宗商品（如玉米、小麦、钾肥、氖气、镍和钯）的供应，推高了能源和食品价格，并抑制了数家轿车和卡车制造商的生产。俄罗斯和乌克兰是全球两大大宗商品供应国。该研究所指出，随着美国和欧盟正准备对俄罗斯实施新一轮制裁，贸易压力可能还会增加。

02 今年财政政策将实施更大规模减税降费

4月14日，财政部部长刘昆撰文《忠诚履职 奋勇担当 坚决扛起稳定宏观经济的政治责任》指出，为帮助市场主体纾解当前面临的生产经营困难，回应市场主体的期盼和需求，今年继续实施更大规模组合式减税降费。中央财政周密设计总体方案和具体路径，阶段性措施和制度性安排相结合，退税与减税并举，为稳定宏观经济大盘提供强力支撑，预计全年退税减税约2.5万亿元。一是对增值税留抵税额提前实行大规模退税，为企业提供现金流支持。优先安排小微企业，重点支持制造业，全面解决制造业、科学研究和技术服务业、电力热力燃气及水生产和供应业、软件和信息技术服务业、生态保护和环境治理业、交通运输仓储和邮政业等6个行业企业增量和存量留抵退税，有效缓解企业资金压力。二是优化和完善减税降费政策，使减税降费力度只增不减。延续实施扶持制造业、小微企业和个体工商户的减税降费政策，提高减免幅度、扩大适用范围。对小规模纳税人阶段性免征增值税。对小微企业年应纳税所得额100万元至300万元部分，再减半征收企业所得税。三是加大对地方财力支持，确保退税减税政策落实到位。中央财政在按现行税制负担50%退税资金的基础上，从特定国有金融机构和专营机构依法上缴近年结存的利润中，再专门安排一次性专项转移支付资金，支持基层落实退税减税降费和保就业保基本民生等。四是精心组织实施，让市场主体切实享受到减负政策的实惠。

03 中国央行降准0.25个百分点以稳定经济大盘

4月13日召开的国务院常务会议明确，适时运用降准等货币政策工具，进一步加大金融对实体经济特别是受疫情严重影响行业和中小微企业、个体工商户支持力度，向实体经济合理让利，降低综合融资成本。两天之后，央行即采取了相关政策。4月15日晚，中国人民银行表示，为支持实体经济发展，促进综合融资成本稳中有降，人民银行决定于2022年4月25日下调金融机构存款准备金率0.25个百分点（不含已执行5%存款准备金率的金融机构）。为加大对小微企业和“三农”的支持力度，对没有跨省经营的城商行和存款准备金率高于5%的农商行，在下调存款准备金率0.25个百分点的基础上，再额外多降0.25个百分点。本次下调后，金融机构加权平均存款准备金率为8.1%。根据测算，此次降准共计释放长期资金约5300亿元。央行有关负责人表示，人民银行将继续实施稳健货币政策。一是密切关注物价走势变化，保持物价总体稳定。二是密切关注主要发达经济体货币政策调整，兼顾内外平衡。同时，不搞大水漫灌，保持流动性合理充裕，促进降低综合融资成本，稳定宏观经济大盘。

04 数字人民币设计是为了零售而非替代美元

乌克兰战争这一国际地缘政治冲突事件，凸显了国际金融体系的博弈。美欧将俄罗斯剔除出Swift结算体系，引发国际市场对美元体系的担忧。其中，数字货币被认为是规避美国金融制裁的手段之一。中国央行也在积极推动数字人民币，这是否也有应对地缘政治风险的手段呢？中国金融学会会长、央行原行长周小川在2022清华五道口全球金融论坛上称，中国的数字人民币（e-CNY）设计是为了零售，为了百姓方便、商户方便，不是为了替代美元。所以，既然不是按那个目标设计的，现在忽然给它派这方面的功能也不见得能撑得起来。周小川表示，“当然我们不排除e-CNY未来可能有跨境支付的前景，但是我估计也是会注重于零售，跨境零售的应用，不是轻易地当做军事武器来使用的。”



行外消息

05 中国外汇储备连续三个月下滑

国家外汇管理局4月7日发布数据显示，截至2022年3月末，我国外汇储备规模为31880亿美元，连续3个月出现下滑，较2月末下降258亿美元，降幅为0.8%。此外，3月末黄金储备6264万盎司，与上个月持平。国家外汇管理局副局长王春英表示，“2022年3月，我国跨境资金流入总体回升，外汇市场供求延续基本平衡。”国际金融市场上，美元指数上涨，主要国家债券价格总体下跌。“外汇储备以美元为计价货币，非美元货币折算成美元后金额减少，再加上资产价格变化等因素的综合作用，当月外汇储备规模下降。”王春英表示，当前全球疫情仍处于大流行阶段，外部环境更趋复杂严峻，国际金融市场波动性加大。但我国坚持稳中求进工作总基调，统筹疫情防控和经济社会发展，经济韧性强、长期向好的基本面不会改变，将支撑外汇储备规模保持总体稳定。

06 瑞银看好中国下半年经济恢复

瑞银财富管理4月7日称，随着更多支持性政策发挥作用，中国经济在下半年有望强劲回升，并预计今年MSCI中国将实现中双位数的回报率。该行亚太区投资总监办公室最新评论指出，中国国务院副总理刘鹤近期释出政策暖风，表明政府政策将协调发力稳定经济增长，解决近期市场疑虑，预期中国经济增长上半年将较为疲软，但随着更多支持性政策发挥作用，下半年有望强劲回升。“这为中国资产提供了有利环境，尤其是政府在互联网监管方面完善协调、中美双方持续沟通之际。”该行预计，今年MSCI中国将实现13%的盈利增长以及中双位数的回报率。在企业公布年报后，该行上调部份短期BBB/BB级中资房企债券的评级，因其近期已大幅回跌且信用状况稳健（部分国企、投资级发行人和区域性开发商）。在人民币汇率方面，该行认为宏观经济及金融市场条件支持美元兑人民币第二季上行至6.40-6.45区间，美元投资者应继续对冲人民币多仓，或是卖出美元兑人民币下行风险以取得收益。

07 一季度国内房企发债规模大幅下滑

贝壳研究院4月6日发布的一份报告显示，一季度中国房企合计发债1733亿元，同比下降43%，降幅同比扩大。贝壳研究院分析称，一季度中国房企融资规模进一步下滑，主要受到三方面影响：一、国内外环境的不确定性增加。近期国内疫情的反弹、扩散，影响了部分城市地区民众的正常经济活动秩序；国际上，俄乌冲突等相关影响增加市场的悲观情绪。二、房地产行业风险尚未出清，影响金融端、产业链、需求端预期。虽近期维稳政策出台，但信心修复仍需时间。三、房企自身经营模式发生转变，大规模举债发展的模式逐渐退出，稳健财务导向的房企将主动降低自身负债规模。2022年一季度房企发债规模创2018年以来的近5年同期新低。值得注意的是，近期热度较高的“并购债”一季度主要呈点状表现，只有个别两家房企成功发行，尚未形成规模，短期对整体房企债券融资规模影响有限。贝壳研究院数据显示，一季度房企境内外债券融资规模同比均有所下滑。一季度境内债券规模占比80%，发债规模约1378亿元，同比下降28.6%，境外债规模约355亿元，同比下降68.0%。报告认为，自2020年四季度至今，房企新增发债规模长期低于到期债务规模。2022年一季度境内外债券融资到期债务规模约2521亿元，同比下降32.5%，结合一季度新增融资1733亿元，到期债务净额为788亿元，较2021年同期增加694亿元，较上一季度减少4亿元。因而，房企的偿债压力并未实质性减少。



瑞丰党建

Party building

(责任编辑:萧燕春)

01

打造“三好”党建品牌
凝聚创新发展合力

党建

37 党建

PARTY BUILDING

瑞丰

打造“三好”党建品牌 凝聚创新发展合力

近年来,瑞丰银行党委提出党建“三好理念”,即把银行自身发展好、区域经济服务好、社会责任履行好,推进党的领导和普惠导向一体化,做到“中心工作推进到哪里,党建工作就跟进到哪里”,形成聚焦问题抓党建、抓好党建带全局的良性循环,交出“铸魂”“强基”“护航”三张高分答卷。

强化党建统领,交出“铸魂”高分答卷。瑞丰银行把强化理论武装作为提高党员干部思想政治素质的首要任务。**严格落实理论学习制度。**健全党委理论中心组学习制度、党委重大决策前专题学习制度、建立落实党内法规制度学习常态化机制。坚持领导带头学,主要领导围绕党员干部从党的百年光辉历程中坚定初心使命,奋力开创瑞丰发展新纪元;弘扬伟大建党精神,营造团结奋进氛围,坚决扛起高质量发展建设共同富裕示范区金融担当;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”示范引领者等主题,开展专题党课3次,党委班子全年上党课18次,党委理论学习中心组学习13次。**深入开展干部队伍培训。**举办2021年“领航”、“远航”干部研习班及“星航”优秀青年员工培训班,加快培养优秀后备干部。培训班安排党史学习第一课、爱国主义教育影片观看、浙东抗日根据地旧址(宁波)和湖州安吉余村“两山”会址公园及生态文明展示馆进行实地学习,持续培养选拔德才兼备、忠诚干净担当的高素质专业化干部特别是优秀年轻干部。**扎实开展党员教育活动。**全行共举办党委、支部、党员三个层面的祭英烈活动36次,参加党员617人,邀请英烈后代等开展座谈交流10次。“七一”当天,组织集中收看庆祝中国共产党成立100周年庆祝大会,现场举行集体宣誓,举行全行“两优一先”表彰会议。和柯桥区委老干部局联合举办“‘三老三新’学史明史,‘红歌红心’领跑竞跑”公益环湖毅行活动,在环湖步道中融入“绍兴党史图片展”,“红心”唱“红歌”环节,将挑战自我的体育精神与重温红色记忆,传承革命精神相结合。组织开展“走进红色基地学党史”主题党日,全行36个支部根据实际情况陆续走进红色基地开展“六个一”活动,在红色实践中重温革命记忆。组织开展“8090青年说”宣讲大赛暨喜迎建党100周年团日活动,以党建带团建,引导青年员工思想进步。组织“奋力奔跑 逐梦百年”线上文化活动,以党建引领企业文化传承,深化党员干部思想政治教育。

抓实基层党建,交出“强基”高分答卷。坚持“做强总部、夯

实支部”,践行“强党建就是强发展”理念。**发挥党员先锋模范作用。**2021年,组织54名在职党员组织关系迁入,63名离退党员组织关系迁出,发展党员15名,党纪处分2人,加强党员干部教育管理。开展党员“启明星”行动,全年评选出志愿服务之星、信息宣传之星、公益慈善之星、抗疫之星等51名。史佳佳等两名同志被评为“全省农信系统优秀共产党员”,胡建芳等两名同志被评为“全省农信系统优秀党务工作者”,党员先锋模范作用更加突出。截止2021年底,全行党员总数为975名,其中女党员513名,大学生以上党员885名。**发挥党支部战斗堡垒作用。**2021年,完成党支部换届选举工作,目前全行1个党总支、36个党支部,支委成员114人。建立支部“党建星”机制,充分激发基层党组织和党员干部争先创优的积极性和主动性。创新党群“一对一”结对机制和党员空白网点党员联系制度,通过网点互联、思想互助、业务互促、合规互督、生活互帮、新老互动,锻造支部坚强战斗堡垒。树立先进典型,我行柯岩支行党支部获评“浙江农信党建示范点”(全系统仅36家),同时成为省农信联社党群工作部基层联络点(全系统仅2家),受省农信联社党群工作部点赞,典型树立初见成效。

围绕业务发展,交出“护航”高分答卷。瑞丰银行通过追寻习总书记在浙江大地的足迹,贯彻落实习总书记在浙江任职期间对柯桥区驻村指导员制度批示精神,把习总书记批示精神和普惠金融服务紧密结合,融入到“党建+金融”的深化过程之中。与柯桥区委组织部联合举办金融“三驻三服务”助力“领跑竞跑”部署会,联合选派111名驻村金融指导员、21名党建联盟金融特派员,实现区域内平台、镇街、村居三级驻点金融指导员(金融特派员)全覆盖,第一时间对接项目建设、融资服务需求,积极参与党建共建、乡村治理、公益捐赠、扶贫帮困等工作,当好三农发展服务员、金融产品宣传员、社会治理引导员,进一步深化驻村指导员制度。同时聘任了一批普惠金融顾问,现场发布“普惠服务十条”。这项制度是我行继“银政联盟1+N”模式后,以党建引领推进助企惠民的又一重大创新举措。省委党史学习教育巡察组充分肯定此项机制意义,区委书记陈豪,区委副书记、政法委书记陈利华先后批示肯定,项目获得绍兴市党建引领高质量发展“十佳”,“学习强国”等媒体给予宣传报道。总部还承办了绍兴银行业金融机构“党建引领高质量发展”党建论坛,专题分享“两员一顾问”机制。



2021年3月6日,召开2021年度党建工作会议、党风廉政建设工作会议。



2021年4月28日柯桥区金融“三驻三服务”助力“领跑竞跑”部署会。



2021年5月29日上午,柯桥区委老干部局、瑞丰银行联合举办“唱红歌 学党史 助领跑”公益环湖毅行。



2021年6月18日,瑞丰银行开展“党委书记上党课”暨“8090青年说”党史宣讲大赛决赛。



2021年8月21日,瑞丰银行召开学习贯彻习近平总书记“七一”重要讲话精神专题读书班。



2021年7月1日,瑞丰银行集中收看习近平总书记重要讲话现场直播并开展“两优一先”表彰。



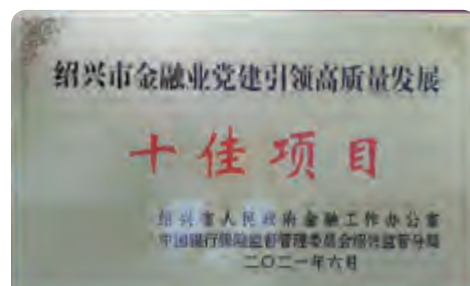
2021年10月20日,瑞丰银行承办绍兴银行业金融机构“党建引领高质量发展”党建论坛。



2021年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。



2021年全年,瑞丰银行专列50亿共富信贷资金,扛起共同富裕示范区的金融担当。



我行“两员一顾问”机制被评为“绍兴市金融业党建引领高质量发展十佳项目”。



我行柯岩支行党支部被评为“浙江农信党建示范点”。



我行王萍参加省联社8090宣讲团决赛获得三等奖,成为浙江农信青禾宣讲团成员之一。

瑞丰研究

Research

01

四因素正将全球资本市场拖入
“震荡时期”

研究

研究/瑞丰



四因素正将全球资本市场拖入“震荡时期”

今年以来，在全球通胀水平上升、美联储加息、俄乌冲突加剧，以及近期多国疫情再次抬头的情况下，全球股市、债市正带动全球资本市场出现了少有的“股债双杀”的局面。根据数据显示，MSCI全球股票指数年内已下跌了8.79%，彭博全球债券指数下跌9.96%。全球范围内，这种下跌幅度是至少30年来的第一次。这预示着金融市场投资风险的加大和市场预期的改变。

就资本市场而言，在2008年之后长期量化宽松和2020年新冠疫情带来的超级货币宽松政策下，零利率的货币环境推动美国资本市场膨胀到创纪录的水平。资产价格的膨胀，叠加地缘政治冲突的冲击，资产价格泡沫一旦被刺破，很可能带来灾难性的后果。目前，标普500指数的市盈率约为22倍，整体估值仍高于疫情前的任何时候。如果回顾2018年上一轮美联储加息后的情景，可以看到这种情况势必带来股市的重构和资产价格的重估。根据市场数据显示，在4月前15个交易日，纳斯达克综合指数已累计下跌了9%。有市场人士称，这是4月同期以来的历史第二糟糕表现。

资本市场风险在美联储加快加息的情况下，可能进一步积累，叠加疫情反复、俄乌冲突等因素，无疑将加剧全球资本市场的波动与震荡。根据数据显示，截至4月25日，中国证券市场情绪持续低迷，三大指数低开低走并跌超5%，上证指数跌5.13%至2928，这是继2020年7月以来首次跌破3000点；深证成指跌6.08%至10379点；创业板指跌5.56%至2169点。除了A股市场外，亚太股市集体走弱，日本股市、韩国股市、中国香港股市等亦纷纷走弱。

此外，人民币兑美元汇率也开始出现大幅贬值。以香港市场的人民币离岸汇率为例，4月18日，美元兑人民币为6.3768；4月23日，美元升至6.5247，盘中最高达6.5469。人民币汇率一周内贬值1479个基点，贬值幅度达2.3%。至4月23日，人民币汇率触及2021年4月以来的最低点，完全抹掉了一年来的人民币的升值幅度。从人民币汇率近乎陡峭的趋势图可以看到，上周人民币贬值势头十分迅猛，显示市场对人民币的看法出现了很大改变。

全球资本市场的大幅波动，很大程度上反映了目前市场预期变化和信心的不足。更令人担心的是，美联储加息预期强化，俄乌冲突的长期化、全球通胀水平与新冠疫情的持续近期都没有缓和的迹象，资本市场看不到有利于全球经济的乐观前景，也看不到各国央行有应对通胀的“灵丹妙药”。这意味着这种动荡可能会在相当一段时间内成为全球资本市场的“主旋律”，随着通胀的走势而起伏。



图：人民币兑美元汇率近期出现大幅贬值



瑞丰责任

Responsibility

责任

01

瑞丰银行“美丽乡村在行动”
全面推动柯桥区乡村振兴产业兴旺乡村宜居

02

大战大考显担当
瑞丰银行党员干部吹响抗疫集结号

03

共促消费公平 共享数字金融
我行开展3.15消费者权益保护教育宣传周活动



瑞丰银行“美丽乡村在行动” 全面推动柯桥区乡村振兴产业兴旺乡村宜居

—记190个助村项目的“美丽”故事

近年来，我行始终秉承把银行自身发展好、把区域经济服务好、把社会责任履行好“三好理念”，聚焦赋能社会民生改革、赋能地方经济转型、赋能乡村振兴发展，实施了银政联盟工程、融资畅通工程、普惠模式工程等“三大工程”，为柯桥区乡村振兴贡献了金融力量，并得到了社会各界的高度评价，连续10年的“三助慈善”是“三好理念”的缩影。

从2012年起，我行坚持每年开展“助村、助困、助学”活动，据统计，“三助慈善”捐款金额已达9400多万元，已多次获得省、市、区慈善特别贡献奖项。

党的十八大以来，柯桥区始终把美丽乡村建设作为践行群众路线、加快经济发展的有力抓手，按照“实现干净整洁、完善基础设施、保持田园风光、绿化村落庭院、突出特色文化”的要求，大力推动城乡一体化建设，促进村级经济全面快速发展。2014年瑞丰银行“美丽乡村在行动”应运而生，每年选择20个美丽乡村建设项目，惠及全区各镇（街道），助力村庄道路、水利、新建卫生室、篮球场、拓宽主干道、添设路灯、铺设水泥地坪、新建健身广场、打造小公园、修缮党群服务中心等基础设施及富民项目建设。

“一花独放不是春，百花齐放春满园”。10年来，累计定向捐助“美丽乡村”建设项目190余个，金额达3370万元，为柯桥区推进乡村振兴战略做出了积极贡献，绽放了许多“美丽”故事。

【故事1】“这是我们第三次接受瑞丰银行的捐款了，我们已接受瑞丰银行捐款达90万元了，我代表叶家堰居两委班子和全体居民表示诚挚的感谢”，叶家堰居委书记钱国地在2022年1月接受捐赠时说道。2015年时，叶家堰还是“整转帮扶村”，瑞丰定向捐助20万元，用于开展美丽乡村建设，2020年又捐款50万元，当时这几笔钱可谓雪中送炭。如今叶家堰已经完成了从“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”，一路一桥、一草一木，充满了江南水乡风情，令人心旷神怡。作为乡村振兴先行村，叶家堰居现是“渔歌带项链”上的第一枚“珍珠”，正依托“鉴湖里”项目，正在积极引入业态，打造乡村振兴新引擎。

【故事2】在2021年杨汛桥街道麒麟居举行的瑞丰银行“美丽乡村”捐赠仪式上，麒麟居书记陈建庆激动地说：“我们麒麟居农户建

筑密度较高，房屋质量参差不齐，面貌陈旧，这次瑞丰银行20万元美丽乡村建设项目专项资金，我们一定用于改善村民的基础建设，为老百姓谋幸福”。街道党工委副书记徐舒高度评价了我行的大爱善举，瑞丰银行作为一家本土金融机构，深耕农村市场，始终践行三好理念，与杨汛桥街道的发展紧密结合起来，形成一种良好的鱼水之情，反哺于人民，是一家有温度有责任的银行。这种银政联盟、银村互动模式，实现共同富裕，是一种良好的载体与体现，为杨汛桥街道未来建设提供良好的社会基础。

【故事3】2017年，漓渚镇党委政府提出打造以“千亩花市”“千亩花苑”“千亩花田”为核心的“花香漓渚”田园综合体，实现以花市为龙头、以兰花为特色，发展农旅融合产业体系。棠棣村是田园综合体核心板块之一，迫切需将原先分散的丘陵山地统一流转，改造为连片的农田，但缺少改造资金，获悉后，我行两度捐赠40万元。200多亩分散的丘陵山地已被改造成了连片的农田，种上鲁冰花、向日葵、彩色水稻等，成了“四季花海”。如今的棠棣村不仅是远近闻名的花木村，有95%以上的农民都“以花为媒”做起花木产业，村民的幸福生活像花儿一样，而且棠棣村正围绕“千亩花田”打造，推进花木产业、美丽乡村、基层治理齐头并进。

【故事4】在安昌街道大和山西边，坐落着一个美丽的村庄，这就是全国文明村，省美丽乡村特色精品村、首批省级3A级景区村大山西村。2018年“美丽乡村在行动”走进大山西村时，记得时任徐志连书记说，村里要统一规划建设两期60余户别墅式农民住宅，但剿灭劣五类水、畜禽清养、小微排污企业整治，缺少整体改造资金，本行给予的全区首个无担保无抵押的信用贷款1100万元还记忆犹新。这次捐款20万元，用于添置文化礼堂空调，且该项目适逢瑞丰第100个捐助项目，徐志连书记在捐赠现场激情澎湃，高度评价瑞丰的大爱情怀，颇得台下层层掌声。

【故事5】千年香榧林位于稽东镇占岙村，总面积3368.7公顷，是森林生态休闲观光业的一个亮点。林区内拥有香榧古树群113片，其中百年以上香榧树2.3万余株。最古老的一颗香榧树已经有1300多年的树龄，被称为“中国香榧王”，5个成人才能把它围起来。冬暖夏凉、幽静神秘，这些赋予千年香榧林独有的原生态符号，正吸引着越来越多游客的目光，前来猎奇。但全长5公里的观光大道需要拆迁、征地赔偿且成了拦路虎，2017年瑞丰银行美丽乡村建设资助20万元，使一直困扰修建千年香榧林观光专用大道得以如期圆梦，真正成了稽东榧农的一条致富路。

2017年10月18日，习近平总书记在党的十九大报告中首次提出乡村振兴战略，实现“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”总要求。我行作为乡村振兴主办行，瑞丰的“美丽乡村在行动”必将为柯桥区乡村振兴“锦上添花”，助推柯桥区在“美丽乡村”“共同富裕”等命题上实现更多探索和实践。

（纪检办公室 蒋才兴）

02

大战大考显担当 瑞丰银行党员干部吹响抗疫集结号

组织有号召，党员有行动。4月13日，柯桥区发现新冠肺炎确诊病例。面对突如其来的新冠疫情，瑞丰银行党委第一时间响应省市各级党委政府号召，迅速部署、靠前指挥、高效落实、全面布阵，党员干部迅速吹响抗疫集结号，发挥“两员一顾问”党建优势，快速融入整体防控体系，以“基层党建提升年”建设为抓手，推动党的制度优势更好转化为治理优势，深化“三好”党建品牌。

党委书记、董事长章伟东强调：“要坚定扛起浙江首家上市农商银行担当，积极践行柯桥区乡村振兴主办银行使命，坚定不移做‘区域金融的政治家、专业领域的银行家、经营管理的实干家’，一手促发展、一手抓抗疫，以一流的实绩、实效、实践在大战大考中走在前列”。



安昌支行



福全支行



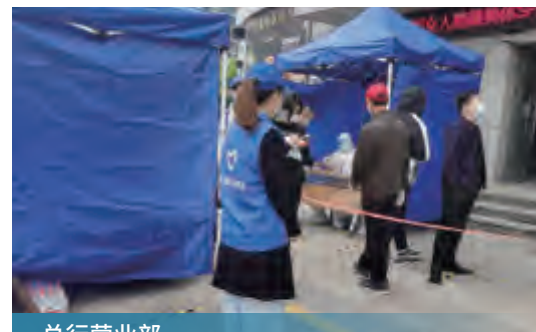
湖塘支行



马鞍支行



夏履支行



总行营业部

平战转换有我在。疫情发生第一时间，瑞丰银行党委即时快响激活，迅速出台一揽子有力举措，全面动员、全力发动、集结金融助企强大合力。面向受疫情影响、暂时有困难的企业、个人，即时推动50亿专项信贷资金支持和金融服务十项抗疫举措，与绍兴共克时艰。

关键时刻跟我上。各党支部书记带头抗疫在一线，企业党员和职工群众齐心战“疫”，真正做到“党员看书记、群众看党员”。4月16日下午2时起，柯桥区多个街道开展全员核酸检测，瑞丰银行安昌支行、杨汛桥支行、夏履支行、柯桥支行、湖塘支行等迅速建立抗疫青年志愿者突击队，前往各核酸检测点协助开展全员核酸检测。

抗疫服务让我来。瑞丰银行各党支部充分发挥战斗堡垒作用，为街道核酸检测贡献力量，为一线志愿者送上抗疫物资，做到“一个支部就是一个‘党建星’，一名党员就是一个‘启明星’”。

（总行营业部 王语嫣 夏履支行 凌张良 安昌支行 夏金焕 福全支行 陈韩超 马鞍支行 王晨洁 湖塘支行 魏晓莉供图）

03

共促消费公平 共享数字金融

我行开展3.15消费者权益保护教育宣传周活动

为贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想,进一步做好银行业消费者保护和金融教育宣传工作,提升公众风险防范意识,消除侵害消费者权益隐患,构建和谐金融生态环境,我行积极组织开展了“3·15”消费者权益保护主题宣传活动。

线上宣传,拓宽金融宣传覆盖面。首先,总行统一在全行网点电子显示屏上滚动播放“共促消费公平 共享数字金融”宣传术语;再次充分利用我行官网、微信公众号等网络平台资源,每日按主题向广大金融消费者推送微信宣传稿,通过微信推送拓展风险提示工作辐射力和影响力,提高金融消费者的风险防范意识和能力。安昌支行等及时制作美篇线上宣传链接,增加宣传普及面。

走进来,以网点为主阵地开展宣传。各网点在营业大厅公众教育区、客户休息区、柜面等处摆放宣传折页、手册供金融消费者翻阅;设置专门的宣传服务台,为客户提供咨询服务;通过厅堂微沙龙等形式加强金融消费者对金融知识的了解;制作活动宣传海报,通过海报屏、窗口屏、视频系统等电子渠道推送消费者权益保护主题宣传海报。如齐贤支行八个网点联动,开展厅堂微沙龙宣传,向客户介绍基础金融知识,在厅堂摆放金融知识宣传折页和手册,营造网点氛围,开展“阵地”宣传。

走出去,开展外出宣传系列活动。各支行根据自身地缘优势,深入附近的农村、社区,通过设摊、拉横幅、发传单等形式重点针对金融数字化信息安全、老年人理性投资和智能技术运用、年轻人理性借贷消费、警惕非法“代理维权”等方面内容开展宣传,同时还对防诈骗知识,存款保险知识,电信诈骗等内容开展宣传,提醒居民应时刻保持警醒,防范各类骗局,远离金融诈骗风险。如柯岩支行志愿者借助流动服务车进叶家堰村居激活三代市民卡之际,向周边村民发放宣传折页、为老年人点对点讲解电信防诈骗知识,提醒老人们守住自己的钱袋子,警惕金融诈骗风险等。

通过此次宣传活动的开展,既有助于引导广大金融消费者树立起权益保护意识和金融消费风险意识,帮助消费者有效提升风险责任意识和理性维权能力,同时有利于我行与金融消费者和谐关系的舆论氛围的营造,是我行积极履行社会责任的有力宣传。

(柯岩支行 韩瑞松 安昌支行 夏金焕 城南支行 安静
柯北支行 濮奇男 总行营业部 魏青 齐贤支行 高盼盼供图)



柯岩支行



安昌支行



城南支行



柯北支行



总行营业部



齐贤支行

3.15

瑞丰文化

Culture

01

播撒精神“种子”

02

浇灌成长“新苗”

03

静待累累“硕果”

文化

编者按：一年之计在于春，一年好景看春耕。近日，在春风拂面的时节里，向着“双一流新梦想”，瑞丰银行正在思想春耕的田野上忙碌着，通过播撒奋斗精神的种子、浇灌培养新瑞丰人，让全行在思想上、行动上拧成一股绳，一同凝心聚力，竞跑奔赴未来。

（瑞丰商学院 王萍）



播撒精神“种子”

“迎风起势疾驰远，奔竞不息立潮头”。2022年3月15日晚，2022年度企业文化系列活动---“闪光的你”瑞丰故事宣讲会正式开讲！首两站走进柯岩和湖塘夏履。

五位奋力奔跑的闪光者纷纷亮相。他们分别是领跑在前线，以永不懈怠的精神状态和一往无前的奋斗者姿态奋勇先行的陈忠来；是从总部到基层，改变的是岗位，不变的是初心的章国江；是奔跑在一线，以几十年如一日的热情，坚守在一线柜台的罗彩珍；是时代在变，努力学习、快乐工作的信念永不懈怠的胡宇琴；是与战友并肩成长，敢于超越自我、勇于践行工匠精神的青年力量陆佳萍。

宣讲会在轻松幽默的访谈中进行，通过“初见闪光者、再见闪光者、后见闪光者”三个环节回顾闪光者们在职业生涯中的坚持与守望初心。他们娓娓道来，复刻了那一个个心中怀揣梦想、用行动诠释热爱的真实故事，让现场观众亲见了简单专注、永争第一的瑞丰人风貌，也深刻理解了“三水精神”“背包精神”“四千精神”等精神内涵，更是在员工心中播撒下了一粒奋进前行的种子。



柯岩



湖塘



柯岩



陈忠来

他是农信改革发展的见证者，更是与农信并肩作战35年的老兵。从出纳记账起步，他从事过主办会计、信贷员、分理处主任、部总经理、支行行长，无论哪个岗位，他都坚持用心思考、用脚丈量、用情升华，是令人由衷敬佩的奋斗代表。



章国江

他是瑞丰财富业务起步的首批工作者，也是瑞丰追逐新梦想道路上的中坚力量。他总是怀有追逐梦想的勇气，本着莫问前程的心态，做着敢打敢拼、脚踏实地的事儿，用一代代瑞丰人的精气神，鞭策自己快速成长。



罗彩珍

她的徒儿们都亲切称呼她为“罗妈”。工作中，罗妈是严母，要求徒儿们对待客户要有服务意识。生活中，罗妈会带徒儿们去爬山，会做徒儿们爱吃的菜。罗妈像妈妈般给予他们关心和鼓励。她奔跑在一线，26年如一日坚守柜面，激情从未退却，营销、技能、服务每项工作都不服输。



胡宇琴

她是妻子，是妈妈，是奋斗者，在工作中全力以赴，在生活中照顾好家庭。她以在瑞丰工作为荣，永远在工作中寻找乐趣，从成就感中获得幸福。



陆佳萍

柜员、综合管理岗、以及主办会计，10年职业生涯的多岗位历练，她深知“经历是一笔财富”，敢于突破自己的天花板，在不确定中勇往直前，她感受到了瑞丰温度，归属感、荣誉感、认同感烙印在她的心中。

走近
“闪光者”



浇灌成长“新苗”

入职宣誓知使命

“身为瑞丰人，我们忠于瑞丰事业，铭记瑞丰使命，奋力奔跑，逐梦百年。”在铿锵有力的声音中，一个个新瑞丰人昂首挺胸、紧握右拳，在开班典礼上响亮宣誓，这是他们进入瑞丰大家庭的首场欢迎仪式，也是对瑞丰奋斗文化与百年使命的初次感知。



大咖授课悟思想

本着“最优秀的人培养更优秀的人”的理念，瑞丰大咖走进课堂，结合亲身经历，讲述了瑞丰的过去现在与未来。副行长严国利以《继往开来百年梦 不忘初心得始终》为题，从农信长期艰苦奋斗的精神讲到了瑞丰如今的奋斗幸福观。省农信奋斗者获得者陈忠来则从立德树人的角度，启发新员工们树立起正确的世界观、人生观与价值观。大咖课堂是对瑞丰价值观的一次深入剖析，让新瑞丰人深受鼓舞。



军事训练初体验

阳春三月，春风和煦，然而在瓜渚湖一隅却流淌下了晶莹的汗水，那是一群身着迷彩的新瑞丰人正在参加军事训练。“立正、稍息、跨立、齐步走……”在不厌其烦的动作重复中，改变却在一点点地发生，从动作混乱到整齐划一，从频繁休息到吃苦坚持，从纪律散漫到规矩严明，他们在汗水中收获了超越自我的勇气，也锻炼了坚忍不拔的意志。



教育观影树榜样

“春江水暖鸭先知，其实瑞丰银行也是农商行中的‘鸭先知’啊！”在特殊的“包场电影院”门外，一位新瑞丰人不禁发出了这样的感慨。为创新多元三观教育，3月18日晚，第三期新员工走进商学院阶梯教室，享受了一次特别的包场电影——《我和我的父辈》。大家聚精会神，时而欢笑、时而落泪，在情绪起伏中汲取不同时代的榜样力量，积蓄奋进前行的动力。



静待累累“硕果”

也许在不同的阶段我们都经历过许多次军训，但这次以“新瑞丰人”这个标签参加的军训让我感受到了来自瑞丰的文化底蕴、精神追求、奋斗力量。

这是一次身体的锻炼，强健了体魄和体能；这是一次心理的考验，磨练了意志和韧性；这是一次灵魂的洗涤，褪去了懒散和惰性。亲身的参与、体会、感受，让我们收获了吃苦的意识、坚持的意识、团队意识、懂规矩守纪律的意识，这些意识将成为无法磨灭的记忆，在未来的困境和坎坷中，给予我们更多的勇气与动力，让我们懂得了如何在未来的职业生涯中披荆斩棘、踏平坎坷，走出瑞丰人的阳光大道。

奋斗的精神，是瑞丰人跨越发展、逐梦百年的精神DNA，从此，这一份DNA也将深刻在我们的体内，让我们以“奔跑者”“奋斗者”的姿态，忠于瑞丰事业，铭记瑞丰使命，奋力奔跑，逐梦百年。

——黄嘉琴



瑞丰银行的文化精髓在于“瑞丰”二字。瑞，丰，重信守诺而通达美好。这不仅阐述了瑞丰企业的文化，也教会了我们个人修身之律。瑞丰人作为“奔跑者”，其实追求的是是一份苦尽甘来的喜悦和超越自我的满足。奋斗与幸福，相伴、相生。

——王烈寅



如影片所说，“平凡的渺小，是伟大的开始。”树高千尺有根，水流万里有源，所有事情都要从根本做起，脚踏实地，扎实奋斗，这就是中华民族的奋斗精神。做人如此，国家如此，企业更应如此。瑞丰银行长期扎根经济沃土，服务三农小微，始终坚守定位，与区域经济血浓于水，不正是这种精神的体现。

——蒋思芳

历史的车轮已然驶入新时代，我们难以想象七十年前，农信的前辈是如何筚路蓝缕，白手起家。曾经意气风发的他们早已老去，那些沉甸甸的算盘与朴素的布袋也早已退出历史舞台。然而传承至今的，是瑞丰人对工作的满腔热忱、是瑞丰人对美好未来的坚定向往、更是瑞丰人对奋斗幸福观的强烈认同与归属感。作为新瑞丰人的我们应当努力融入瑞丰文化，奋力拼搏，为瑞丰的发展添砖加瓦。

——李杰

阳光明媚的春日，漓渚支行积极响应漓渚镇政府号召，组织支行员工参加无偿献血活动，开启了“热血青春”的三月。虽说不上是什么英勇壮举，但看着那一包包鲜红的血袋放入护士小姐姐的收纳盒中，想到或许有人能不再焦虑等待、或许有人能减缓病痛，甚至有人能因此重获新生，都顿感温暖与幸福。而这正是瑞丰教会给我们的社会担当，我们愿意通过一些力所能及的小事，将这份担当初心回馈社会大众。

——孙红梅



瑞丰人

Life

01

风雨兼程追梦人
以己为墨,挥毫春秋

02

金融春雨润春耕,贴心服务暖乡贤

03

瑞春踏行,风传花信

04

苦楝花



编者按 70 年风雨兼程, 一代代瑞丰人砥砺前行、攻坚克难, 秉承“三水精神”“四千精神”“奋斗精神”, 把普惠阳光洒满稽山鉴水。在迎接党的二十大的这一年, 我们特别开辟“匠心七十 逐梦百年——喜迎上市一周年”专栏, 面向全行约稿, 来自上世纪 50 年代、60 年代、70 年代、80 年代、90 年代及新世纪 00 年代的员工代表, 将讲好瑞丰故事、弘扬瑞丰精神、践行瑞丰梦想。

I 风雨兼程追梦人

一只黄色挎包
新时代
一辆老款自行车
“战狼”精神显风采
颠簸行进山间地头
抗疫防疫急先锋
穿梭来往农家小舍
普惠金融润万家
为三农 风餐露宿浓情缘
首发上市露锋芒
为创业 不负韶华扬青春
百尺竿头 “三最”理念谨言行

一份份努力 汗水灌溉
展未来
一次次付出 舍小为大
八八战略高举起
一点点探索 拓展空间
重要窗口齐心济
一滴滴积累 由小壮大
一片忠诚誓胆照
一缕缕情怀 演绎精彩
历久弥坚百年青
一篇篇故事 讲述农信
风雨兼程 奋斗永恒赤子心

蒙蒙亮 摸黑出门
情洒 稽山鉴水
露水打身 一高一低走村忙
缘定 百年丰泽
满身珠 汗渍湿背
瑞丰人 无悔青春 一路向新
披戴星月 泥水夹带浑身累
传承接力 继往开来
孤独夜 凉拌值守
建设高质量发展 打造共同富裕路
思家念 埋藏心底
浙江农信 百家齐放 勇立潮头
用质朴醇厚
播下希望
(运营管理部 许强)
不为今朝告未来

以己为墨，挥毫春秋

如果将历史种种看成一本讴歌奋斗、讲述兴衰的故事书，那么承载它们的，必将是一排长长的书架，高耸直上而望不见顶。信步走来，木头与油墨的清香环绕身边，看着那高高低低、或厚或薄的书籍组成的汪洋，滚滚不息、奔流入海的壮丽感会让人内心激荡。掂起脚尖，按着书脊上沿，一本厚实封皮的书倾斜而出，并最终将它置入怀中。如果那本书的封面上写着“瑞丰”，那么或许里面的故事会让你的夜晚变的充实。那本书的作者一栏中有我的、我们的名字，当然，还有很多其他人的名字。不过你可以将其统称为——“瑞丰人”。

21世纪的大事件层出不穷，或喜或悲，上演了一幕幕百年未有的戏码，让我们目不暇接。进入瑞丰已有数年的我们，见证了祖国建党百年以来的蓬勃生机与累累硕果，也见证了风云变幻、此起彼伏的国际形势；见证了浙江农信七十年走来的风雨兼程，也见证了风雨过后的灿烂彩虹；见证了暴雨天灾降临时，瑞丰勇于负责的企业担当，也见证了疫情人心惶惶时，瑞丰人的无畏奉献；见证了瑞丰作为浙江首家上市农商行的辉煌，也见证了荣耀背后众人挥洒的汗水与付出。

这个世纪必将被铭记，因为它收录了太多的欢喜与泪水；而瑞丰也必将在历史中留下属于自己的烙印，因为它承载了所有瑞丰人的希望与祝福。

固然，我们见证了许多，但这并不是所有。我们不仅仅只是一个历史的记录者，更是历史的书写者。随着前辈逐渐退出了瑞丰主舞台，聚光灯已在我们头顶闪烁。在岗位上耕耘几个春秋的我们早已不再是懵懂的旁观者，更是瑞丰故事的参与者。不论是百佳网点的创建，还是镜湖支行的运营，都需要我们去创造与维护。写好名为瑞丰的故事，并将它娓娓动听的向他人讲述，这份重担鞭策与鼓舞着每一个瑞丰人。

上市并不是瑞丰的终点，只是新征程的开端。饱含墨汁的笔已紧握在每个瑞丰人的手中，之后的篇章将由我们书写。不论是荡气回肠的英雄史诗，还是不惧艰险的西行故事，只要瑞丰不懈奋斗的精神文化还在血脉中延续，属于瑞丰的精彩故事就不会由结局。

常翻春秋叹古人，抱憾往事已难追。而今身处史书中，付以全力谋无悔。我们，身处其中，迈步向前！

(总行营业部 毛若恒)

瑞丰人 / RUIFENG



金融春雨润春耕，贴心服务暖乡贤

好雨知时节，当春乃发生。随风潜入夜，润物细无声。

——《春夜喜雨》唐·杜甫

在漓渚，花木是一门历史悠久的传统产业。这里的农户们世代以花为生，靠花养家，经营着一桩“美丽”的生意。而漓渚支行在片花木葱茏的田野上一直精耕细作，默默助力漓渚的花农们创业致富。贴心的服务如同一枚生机勃勃的种子，在寒冬播下，待到春风吹过，山花烂漫之时，他便会破土而出，结出累累硕果。

农历牛年的尾声，一位中年妇女走进了棠棣分理处的大门，满载着一整年的收获，她办理了60万的大额存单。我行驻棠二村驻村金融指导员韩煜炜在得知有该村的乡贤来网点存款后，立刻上前和老板娘攀谈起来。谈话中他得知对方刚刚乔迁新居。细心的他当机立断拿了一套床上四件套给这位老板娘，并送上了自己的祝福。这样暖心的举动让客户不由地喜笑颜开。信任从那时起开始扎根。

半个月后，这位妇人再次来到网点，带来的还有那天送给她的贺礼。“小韩，实在是不好意思，今年我家在昆明又看上了两块花场，上次存的钱我可能要取掉了，这个礼品我也还给你，等到明年年底我再来给你存钱。”老板娘面色中带着几分歉意。然而小韩的回答瞬间又让她笑了起来：“没事的老板娘，之前并不是您存钱的送礼。而是我真的为您高兴，送您的是我们初次见面交个朋友的见面礼。您也不必抱歉，您的生意要紧，待到您赚了大钱再来我们这里存也不迟的。或者您后期资金上遇到了困难也可以跟我们讲，我们一定竭全力支持您。”

而小韩自己也没有想到就是他的一句无心的提起，促成了一百余万的贷款。开年后不久，老板娘第三次来到网点找小韩。她表示当前春种在即，但是由于理财未到期等原因，资金却卡壳了，希望小韩能够给与帮助。小韩一边安抚老板娘不要急，一边了解她的情况，不到五分钟时间，一个融资方案就出炉了。简单商讨过后，他立即动身前往客户家中拍照调查、收集资料，在下班前完成了贷款上报审批。因为借款人杜老板第二天下午就要坐飞机赶回昆明，第二天一早小韩就安排了夫妇俩签字放款。

“真的谢谢你啊，小韩，这次真的多亏你帮忙了，以后我所有的存款都存到你们这里来”在一切尘埃落定之后，老板娘握着韩煜炜的手说道。此刻的小韩也眯着眼笑：“老板娘，你真的太客气了，这都是我们应该的，这次我们给你授信了185万，你还有50万的额度，如果有需要可以随时联系我。”

老板娘的这笔贷款只是漓渚支行今年春耕期间支持本地花农的一个缩影。今年漓渚支行通过全面深化落实总行“驻村金融指导员”工作要求，加强花农的摸排走访，切实了解花农们在春耕期间遇到的苦难，积极联系行内资源帮助解决，为全面助力漓渚实现乡村振兴和共同富裕贡献着自己的一份力量。

（漓渚支行 马明浩）

“瑞春踏行，风传花信”

清风带来了春日的气息，传递着鲜花的芳馨，裹挟着暖意驱散了最后的寒意。虽疫情又有反复，但些许阴云又怎能阻挡春光肆意。午后时分，寻一处游人不多的山道，找几个志趣相投的伙伴，来一次探索春意的旅程。

驱车来到夏履，奔驰过被绿荫遮蔽、起伏蜿蜒的山间马路，就来到了叶家山古道。夏履镇的越王崧去的较多，叶家山古道却是第一次来。古道入口环绕于乡村民宅间，并不起眼。踏阶上行，踩着斑驳光影，草木清香萦绕身边。行之不久，路过三两个林间小亭，古道边开始出现零落的几座院落，不久便汇聚为村庄，顺着古道，坐落于两侧。由于山间有一处水库，潺潺溪水顺着古道涓涓流淌。古村落许多人家都有在门口挖掘池塘，引溪水灌之，不时能看到有老婆婆在池边浣洗衣物或是蔬菜，配上微风与不时响起的树叶婆娑，颇有书中山间隐士的趣味。

这是一次充满古朴气息的登山之旅。一路走来，宛如是历史的倒带，古色古香。据说这古道始建于宋，历经江山分合、炮火烽烟。数百年来，无数村民在古道上攀爬。从对襟长衫到休闲服饰，从之乎者也到普通白话，它似乎封存了岁月，宛如亘古不变。

但这古老的村落亦不是与世隔绝，透过那些布满青苔的院墙上、略有褪色的广告纸，以及手机上满格的信号，你又能寻找到新时代的脉搏。枯木逢春、再萌新芽，古道的一端尘封着过去的时光，另一端又连接着崭新的未来。这是一个充满着希望的春天，不论古道的过去如何，每一个春天都会是它又一个崭新故事的开始。

今春恰逢浙江农商联合银行成立，又是瑞丰成功上市后的第一个春天。古语有言：一年之计在于春，一日之计在于晨。春天是四季之初，是万物萌发、生灵惊蛰的季节。我们当以这个春天为新征程的起点，宛如这绵延的古道，连接着奋斗与辉煌的过往，通向希望与成功的远方。

（总行营业部 毛若恒）

苦楝花

“五一”假期，去家附近迎恩门外看古桥，却因没有48小时核酸报告而被工作人员劝返。在回家的路上，天气阴霾，忽然，阵阵清香从远处飘来，直抵心肺。我寻香而去，在陈家台门的转角，发现一树苦楝花在微风中轻轻摇曳，紫霞氤氲，淡淡的清香中裹着丝丝哀愁与相思。

在农村，楝树是非常普通又常见的树种，小时候便与它熟悉且几乎日日相见。楝树，又称苦楝，谐音“苦恋”。它的生命力极其顽强，树上果子掉在泥土里就能长出小树苗，几年就能长成一棵大树。在二十四番花信中苦楝花排在最后，“始梅花，终楝花”。楝树开花，一个春天的斑斓、一个季节的热闹，即将悄然收场，春天就要离去。此时，我想起了母亲儿时常告诫我们的绍兴谚语，“楝树花开，鬼浴买棺材；楝树花谢，鬼浴鬼到夜。”越谚虽俗言俚语，但处处浸透了吴越先民的卓见。

楝树开花，气温就一天比一天热了。花期后楝树会结出一串串绿色犹如葡萄一般的果实，秋季果实开始成熟变黄，味苦。干燥后外表干枯布满褶皱，里面的果核较大，是孩童玩弹弓的绝佳子弹。记得童年的我们还常去家前屋后的楝树上摘楝树子，然后到供销社的采购商店去卖，以换得几分几角的零花钱。长大后才知道楝树的果实可以分解出一种楝素，用来制作肥皂、牙膏以及洗面奶等，楝花还可以提炼出芳香油。

花开花落，实属自然之常态。但它总在不经意间流露出人生之感伤。生活从来都是悲欢交集，唯有从容面对才是智者。

（行政保障部 杜高松）

