

匠心七十 筑梦百年



百年瑞丰

—— 上市周年庆特刊 ——

沟通瑞丰人 服务合伙人 连接社会人

CONTENT 目录

01-22 总结瑞丰经验 讲好瑞丰故事
弘扬瑞丰精神 践行瑞丰梦想
CONCLUSION

31-50 媒体聚焦
MEDIA

57-60 上市回忆
MEMORIES

81-88 特约评论
COMMENTS

93-96 奋斗足迹
STRUGGLE
上市一周年重大事件

刊首语
PROLOGUE
《越是平凡越奋斗 越是艰难越向前》

直击庆典
CELEBRATION 23-30
周年庆典精彩现场回顾

七十寻踪
LOOKING FOR 51-56
7代人讲述瑞丰的70年

见字如面
LETTER 61-80

瑞丰责任
RESPONSIBILITY 89-92
“稳经济、惠民生”代表故事

03 | 《百年瑞丰》总第74期
2022年6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：丁晓闽 鲍佳丽
贺俊杰 毛若恒
韩晨恺

投稿邮箱：bainianruifeng@163.com

66 越是平凡越奋斗 越是艰难越向前 99

值此瑞丰银行发展70周年、上市一周年之际，我们一起回首七十历程、共庆上市周年、展望百年愿景。

忆往昔，七十载星火传梦、砥砺前行。从1952年到2022年，70年来，我们在风雨中成长，在改革中起航，在奋进中强大，历经四次改制、五次乔迁、十年转型。70年间，我们始终不忘服务“三农”宗旨，始终坚守“三最”定位，始终践行“三好”理念，冲破生存危机和发展困境，抓住改革开放的发展红利，一路向现代金融企业战略转型。

70年来，我们赢得客户、赢得支持、赢得发展、赢得荣誉，浙江首家上市农商银行、全国三届标杆银行、九次行风评议第一名；70年来，我们从一个只有片瓦遮头的信用互助组发展成为有27家支行、108家网点、380个便民服务点的“乡村振兴主办银行”；70年来，我们紧紧抓住时代赋予的机遇，深深融入区域发展大势，从零资产积累到了千亿总资产、百亿净资产，存贷款市场份额占比区域第一。这一切的取得，离不开各级党委政府的正确领导，人行、银保监及浙江农商联合银行党委、绍兴管理部的管理指导，更离不开一代代瑞丰人艰苦创业、励志争先的奋斗本色，真抓实干、脚踏实地的务实作风，追求突破、敢为人先的首创精神！

看今朝，新征程启航追梦，重装出发。去年此时，我们迎来了瑞丰鸣锣开市的华彩时刻，实现了瑞丰人的第一个伟大梦想。

这一年，我们致力推进转型发展。围绕大零售、数字化改革，实施“强管理、强总部”策略，推动“系统化、智能化”决策，深化全面预算管理，提升盈利发展水平；实施驻点营销服务，驱动总部服务支行；建成数字金融中心，推进数字风控改革。坚持党建引领，锻造“三好”品牌，建设“五红金融”，引领高质量发展。

这一年，我们致力描绘共同富裕图景。我们坚决扛起共同富裕金融担当，助力浙江高质量发展建设共同富裕示范区。我们实施农户小额普惠贷款工程，推进“人人可贷”，夯实共同富裕基础；建立“两员一顾问”机制，推进“人人可富”，落实“三帮一扶”；持续助学助困助村“三助”机制，推进“人人可助”，以慈善托底共同富裕。

这一年，我们致力担当稳进提质。面对错综复杂的经济形势，我们扛起助力区域经济主力军担当，持续深化金融助力“三服务”，开展惠民惠企“大走访”活动，40天时间、1000名员工、10000家企业，我们问计问需问民生，不断夯实服务基础。面对“稳经济大盘”时代课题，我们第一时间出台三方面十大举措，迅速行动、靠前发力、统筹指挥，率先扛起支持地

方经济的金融“压舱石”重任。

这一年，我们一起携手并肩战“疫”。上虞、马鞍、柯桥……不断突变的新冠病毒、不断靠近的新冠疫情，我们的家园偶尔会生病。每当新冠疫情在我们身边出现时，瑞丰人总是第一时间站出来，组建志愿者团队，构筑起一道道坚实的防线。深夜的岗亭卡口、繁忙的核酸检测点、寂静的方舱医院……，瑞丰人坚守在一线，与城市同风雨、共进退。

展未来，百年梦心之所向、身之所往。围绕百年愿景，我们提出争创全国一流农商银行、一流公众银行“双一流”，总结瑞丰经验、讲好瑞丰故事、弘扬瑞丰精神、践行瑞丰梦想，立足新起点，再攀新高峰。

新起点，我们致力打造“新标杆”。我们将坚决扛起浙江首家上市农商银行责任担当，对内提质增效，对外树好标杆，为全国农信同业提供更多借鉴学习经验；我们将坚决扛起乡村振兴主办银行职责，深化融资畅通，优化模式建设，为柯桥打造普惠金融高地不懈努力；我们将坚决扛起百姓家门口银行的职责担当，优化网点布局，坚持网格管理，为足额、便捷、便宜的最优金融生态环境不懈努力。

新起点，我们全力提升“新动力”。我们将持续弘扬长期艰苦奋斗精神，让“幸福都是奋斗出来”外化于形、内化于心、固化于制，弘扬新时代的四千精神；我们将不断深化队伍“三观”教育，让“知农、爱农、为农”的引导，入脑入心、融入日常，升华为新时代的自觉追求；我们将坚持推进“三帮一扶”机制，打造更多乡村振兴教育基地，引导更多青年员工深入农村、熟悉农村、热爱农村、服务农村，培育更多的三农人才。

新起点，我们聚力打开“新空间”。我们将顺应大城市建设机遇，实施城区零售行动三年计划，不断拓宽区域增长空间；我们将顺应数字改革趋势，坚持“拥有数字”到“数字化改革”再到“建成数字银行”三步走，提升整体智治水平；我们将发挥上市银行品牌资源优势，科学高效开展资本管理，拓展价值增长空间，向投资者和社会公众展示更为出色的瑞丰。

面向未来，我们必将以领跑之志、竞跑之势、长跑之功、接力之棒，在百年梦伟大征程上跑出瑞丰风采，以优异的成绩向党的二十大献礼！

党委书记、董事长 章伟东



总结瑞丰经验 讲好瑞丰故事
弘扬瑞丰精神 践行瑞丰梦想

瑞丰银行发展70年重大成就和经验

总结瑞丰经验 讲好瑞丰故事 弘扬瑞丰精神 践行瑞丰梦想

瑞丰银行发展70年重大成就和经验

一、总结瑞丰经验，汲取奋进力量

历史是最好的老师。总结历史经验是我们党光荣的传统，是我们能够跨过一道道艰难险阻的重要条件，是我们在面对重大抉择中保持清醒的重要保障。同样道理，瑞丰70年发展，有太多经验值得我们总结提炼、传承弘扬，助力我们走向更好未来。

(一) 瑞丰银行发展70年“五个阶段”

我们经常说，瑞丰是在风雨中成长、改革中启航、奋进中强大。如果加以细分，从1952年8月成立到现在，瑞丰银行经历了五个阶段，每个阶段都实现了快速的发展。

第一阶段 风雨中成长(1952年-1986年)

从1952年8月2日绍兴县第一个信用互助组成立，到1954年在平水成立上灶信用社，到1986年末发展成62家信用社，各项存款余额2.95亿元，各项贷款余额1.81亿元，净资产1100万元，当年度实现业务收入2154万元、利润448万元。这个期间，整个国民经济几经波折，信用社体制几经变迁，农信人的命运几经坎坷。1958年，根据统一领导、分级管理的方针，农村信用社下放给人民公社管理；1959年，浙江把信用社下放给人民公社管理或生产大队管理；1962年，中共中央和国务院颁布《银行工作“六条”》，把农村信用社收归银行管理；1963年，中国农业银行恢复，成为农村信用社的管理机构；1965年，中国农业银行并入中国人民银行，信用社再次并入中国人民银行；1978年12月，中共十一届三中全会召开。会议通过《中共中央关于加快农业发展若干问题的决定（草案）》，明确提出“恢复中国农业银行，大力发展农村信贷事业。”1979年，中国农业银行浙江省分行成立，全省所有农信社划归农业银行浙江省分行管理；1984年，改革开放后的浙江省第一家农村信用社联合社——富阳县农村信用合作社联合社成立。风风雨雨，但是我们的血脉从未间断，探索从未间断，锻造了瑞丰人特别肯吃苦、特别能战斗的韧劲。

第二阶段 改革中启航(1987年-2004年)

1987年5月绍兴县信用联社成立，成为全国首批农村金融体制改革试点单位，与农业银行脱钩，自主经营，设立“一室三科一部一校”，下辖10个办事处、61个信用社。截止2004年末，各项存款余额达到135.28亿元，较脱钩前增长45倍；各项贷款余额96.18亿元，增长52倍；净资产9.29亿元，增长84倍；当年度实现业务收入7.03亿元，增长32倍；拨备前利润2.71亿元，增长61倍。这个时期，改革是主旋律，发展是主方向，创新是主动力，大家都在改革中发力，在多路径的探索中发展，浙江是农信改革的主力军，绍兴县联社是浙江改革的主力军之一，靠改革吃饭成为我们的发展经验之一。

第三阶段 矢志中求索(2005年-2010年)

根据《国务院办公厅关于进一步深化农村信用社改革试点的意见》，启动股份制改革，开展清退老股金、增资扩股，于2005年1月绍兴县信用联社改制为绍兴县农村合作银行，法人治理结构得到了较大完善，期间获得了人民银行2.5亿元、绍兴县人民政府2.5亿元的资金支持，加入全国银行间市场、开办资金业务，启动社区银行转型战略。在这六年中，经营活力大幅提升，业绩快速发展，截止2010年末，各项存款余额达到370.39亿元，较改制前增长174%；各项贷款余额272.37亿元，增长183%；净资产35.85亿元，增长286%；当年度实现业务收入21.06亿元，增长200%；拨备前利润10.57亿元，增长290%。



第四阶段 奋进中强大(2011年-2020年)

我行紧紧抓住改革的东风，于2011年1月将绍兴县农村合作银行改制为浙江绍兴瑞丰农村商业银行，成为浙江省首批改制农商银行，在这10年中，九次获得柯桥区机关部门行风评议第一名，三次被中国银监会评为全国农商银行“标杆银行”，2019年7月浙江省委书记袁家军（时任浙江省省长）调研我行，称赞“小银行办到了大银行办不到的事”。截止2020年末，各项存款余额924.63亿元，较农商行成立前增长150%；各项贷款余额742.23亿元，增长173%；净资产108.72亿元，增长203%；当年度实现业务收入55.46亿元，增长163%；拨备前利润19.77亿元，增长87%。

第五阶段 逐梦中远航(2021年--)

2021年1月7日瑞丰银行首发上市获证监会发审会审核通过，5月5日证监会核准瑞丰银行首次公开发行股票，6月25日瑞丰银行正式登陆上海证券交易所，成为浙江省首家上市农商银行。截止2022年5月末，各项存款余额1159.15亿元，较上市前增长25%；各项贷款余额890.85亿元，增长20%；净资产138.88亿元，增长28%；最近一年实现业务收入64.35亿元，增长16.02%；拨备前利润23.09亿元，增长16.79%。

(二) 瑞丰银行发展70年“六条经验”

瑞丰银行发展70年，有许许多多的经验可以总结。以下六项经验，是引领我们前行的法宝。

第一条经验 始终坚持党建引领，牢记“靠什么”

这一条经验的核心是，始终坚持跟党走，始终沿着党指引的方向走，始终坚持党管大局、管方向、管干部、保落实，始终坚持把“党建+金融”作为业务发展的驱动力。

(一) 农信诞生靠党的领导。农信社是中国共产党领导下土地制度改革的产物，是在中国共产党领导中国革命建设改革过程中逐步发展起来的特殊金融机构。早在1922年11月，党诞生刚刚一年多，中共中央在《中国共产党对于目前实际问题之计划》中就提出“组织借贷机关和实行低息借贷”的建议。1927年，中国共产党领导组建的第一个农村信用合作社在湖北黄冈成立。1949年3月召开的党的七届二中全会，就第一次将“包含信用合作在内的合作事业发展”纳入党的战略讨论中。1950年，中国人民银行和中华全国合作联社总社提出首先在华北试办信用社。1951年5月，中央明确“单独组织农村信用合作社，统一由银行领导”。同月，中国人民银行召开第一次全国农村金融工作会议，明确“信用合作是群众性的资金互助的合作组织”。随后，农信社步入快速发展时期。到1957年，全国形成了一个以国家银行领导、以农村信用合作社为基础、联系广大农民群众、服务于农村生产和农民生活的农村金融体系。1952年10月，浙江第一家农村信用社——南山信用社在慈溪县南山乡（现属余姚市）成立，这标志着浙江省农村信用社事业拉开序幕。绍兴县第一个信用互助组（信用合作组织的初级形式）是**东浦区赏枋乡胡锦涛农业生产互助组**，成立于1952年8月2日，由中国人民银行华东区行工作组来绍试办。绍兴县第一个信用合作社（信用合作组织的高级形式）是平水上灶乡信用合作社，成立于1954年7月3日，由中共绍兴县委农业生产互助合作部组织试点。1956年5月末，全国信用社发展到16万个，覆盖了97.5%的乡（镇）。由此可见，我们是在党的领导下为解决三农问题而诞生，这是我们的初心。

(二) 农信发展靠党的领导。长期以来，三农是弱势行业，服务三农的农信社也处于弱势地位，举步维艰，多次走到生死存亡关头。特别是随着市场经济体制的确立和市场经济的发展，1996年-2002年，中央开始以“合作制”规范农信社改革，但在银行市场化改革趋势下农信社合作金融制度走向异化。在实践中，面对日趋势激烈的市场竞争，农信社为了生存竞争也采取商业化运作，在管理上背离了“一人一票”的合作制原则，积聚了大量风险，据统计，2002年底，全国农信社不良贷款5147亿元，不良贷款率36.9%，浙江省农信社的不良贷款率13.6%。2000年12月，国务院总理朱镕基就农村金融、农村信用社体制改革赴江苏、浙江考察，指出浙江农村信用社改革一定要围绕“明晰产权、防范风险，为三农服务”这一目标进行。2003年6月，国务院印发《深化农村信用社改革试点方案》，浙江是全国确定的第一批改革试点8省（市）之一，2003年10月31日，时任浙江省委书记习近平同志主持召开省委常委会议，听取浙江省深化农村信用社改革试点工作有关情况汇报并进行讨论。会议同意《浙江省深化农村信用社改革试点实施方案》，同意组建省联社。习近平总书记在浙江工作期间，十分关心重视农信社改革发展，2005年4月至2006年11月，先后作出四次重要批示，要求“切实把农村信用社系统干部队伍建设好”“进一步提高防范金融风险能力”“为社会主义新农村建设作出更大贡献”“充分发挥自身优势，积极参与农村新型合作体系建设”。所以任何时刻，我们都要牢记，只有党是我们最大的靠山。

(三) 瑞丰发展离不开党委政府关怀。瑞丰发展70年，在风风雨雨中成长为一名“优等生”，除了自身努力外，离不开各级党委政府的正确领导，人行、银保监及浙江农商银行联合银行等各级监管部门的关心指导。1988年2月27日，时任国务委员、中国人民银行行长陈慕华视察浙江省绍兴县信用合作联社；同年6月20日，时任国务委员兼中国人民银行行长李贵鲜视察绍兴县信用合作联社并为我们题写社名；1990年6月，时任中国人民银行副行长朱田顺视察绍兴县信用合作联社；1991年4月，时任国家体改委副主任刘鸿儒视察绍兴县信用合作联社并为我们题词——改革之花。2019年7月3日，中共浙江省委书记袁家军（时任浙江省省长）调研瑞丰银行，点赞“小银行办到大银行办不到的事”。这也是过去70年来，省长首次到访我们行社。2021年，中国银保监会副主席梁涛调研瑞丰银行后，充分肯定我们的工作，他说“瑞丰银行不仅是农商银行的典范，也是普惠金融的典范”。正是因为有这么多党委政府、监管部门的领导鼓励支持、关心厚爱，激励着我们艰苦奋斗，砥砺前行，不断创出业绩。

(四) 瑞丰发展离不开党建引领。2017年10月，中共浙江省委组织部印发《关于调整全省农村信用社系统党建工作领导体制的通知》，瑞丰银行党委由区委管理调整为系统和属地双重管理，以省联社党委为主管理。调整之前，我们在地方党委政府领导下，以党建为引领深度融入镇街腹地发展，形成了与区域经济血浓于水的发展关系。调整之后，“党建+金融”建设力量更加凝聚、机制更为顺畅，党委把方向、管大局、保落实作用，支部战斗堡垒作用，党员先锋模范作用更加充分发挥。目前，总行党委下设37个党支部、拥有963名党员。在浙江农商银行联合银行党委坚强领导下，我们围绕三好党建，构建“五红金融”，持续探索“党建+金融”引领业务发展，“银政联盟1+N模式”合作部门达63家，党建联盟合作单位达到289个，“两员一顾问”实现驻村、驻镇街、驻平台全覆盖，党建共富联盟村企达到500多个，成为金融助力三服务的典范。

第二条经验 始终坚持普惠金融，牢记“姓什么”

这一条经验的核心是，始终坚持根在农村、本在小微，守住基本盘，牢牢守住农村金融主阵地；始终坚持零售转型、做小做散，根据形势变化，适时调整策略，创新服务模式。

（一）昨天的瑞丰，根在农村战场。做普惠金融，是党和国家对农信的定位。目前普惠金融的概念，是联合国在2005年提出来的。因为目前全世界的金融体系，并没有为社会所有人群提供有效的服务。联合国希望通过小额信贷或小微金融的发展，促进这样的金融体系的建立。瑞丰银行发展70年，就是走在这样一条路上。**一是在服务农民上，我们真正实现了人人可贷。**上世纪五十年代，我们给农民的信贷都是一元、两元、三元的小额贷款，比如买一只小猪需要2元，农民就来贷个款，还有口粮、农具这些贷款，那时候只要写个借据就行了，这就是最早的信用贷款。现在，我们通过小额普惠贷款工程，已经完成了14万户的农户授信建档，可以贷5万-30万元甚至更高额度的贷款，截至今年3月末，我行的涉农贷款余额已经达到了386亿元。从1952年到1986年，历时34年我们的净资产积累只有1100万元，但今天的瑞丰净资产已经达到近150亿元，这充分说明了农村是我们真正的根，服务三农是一条阳光大道。**二是在服务小微上，我们真正做到了无微不至。**柯桥今天多数的民营企业，第一笔贷款大多来自瑞丰银行。这是因为，瑞丰是陪着他们从社区企业、乡镇企业、民营企业一步一步成长的。今天我们所做的许多事，包括我们的“三分三看三重”技术，也脱胎于当时服务乡镇企业的做法。当时，我们跟乡镇企业的关系很好，企业要贷款我们不是直接去找厂长，要先到他们这个车间里，先去看他们车间到底是怎么样在生产，然后看他们财务的报表、现金的流量，还有盈收账款，最后还要到他们的仓库里，就是这样一步一步，最后才到他们厂长办公室去，到最后他们的情况我们实际都很清楚，当时营销人员每天都是这样子的。所以绍兴多数企业的第一笔贷款都来自瑞丰银行，这是我们的根。

（二）今天的瑞丰，本在零售金融。从客户结构看，我们190万负债客户，10万信贷客户，95%以上信贷投向三农小微，99%以上占比是零售客户。离开“三农小微”瑞丰将成为“三无银行”（社区无根基、业务无来源、经营无特色）。历经70年发展，瑞丰已经在五方面确立零售金融优势：**一是思想意识上认定支农支小。**通过不断强化洗脑式教育，全体员工认定“姓农、姓小、姓土”之路，知农、爱农、为农理念深入人心。**二是服务体系配套支农支小。**瑞丰从2009年就开始网点标准化、服务标杆化、产品普惠化，有效提升了小微三农客户服务体验度和服务触达率。**三是服务模式强化支农支小。**通过不断探索适应社区金融的城乡差异化发展模式，形成了一乡一城一市三大“瑞丰模式”，这是瑞丰最大的服务优势和品牌优势。**四是绩效考核激励支农支小。**通过构建一整套促进零售转型的激励考核体系，有效激发了服务三农、支持中小的积极性。**五是配套措施支撑支农支小。**组织架构建立在支农支小基础之上，营销服务队伍中五分之四服务三农小微，以信贷工厂化管理为手段，实现了高效审批及前、中、后台全流程系统支撑。

（三）明天的瑞丰，强在三农小微。绍兴是民营经济的主战场，是小微经济的主战场，是县域经济的主战场，我们生长在这样一个地方，必须清楚自身优势和劣势。**一要坚守民营经济主阵地。**2018年11月，习总书记参加民企座谈会时，概括民营企业经济具有“五六七八九”的特征：即贡献了50%以上的税收，60%以上的国内生产总值，70%以上的技术创新成果，80%以上的城镇劳动就业，90%以上的企业数量。柯桥的民营企业主体是小微企业，服务好小微企业，就是服务好实体经济。**二是要坚守农村金融主阵地。**有一组数据，过去几年全国国有银行的网点是收缩的，但在县域网点却是增长的，一增一减可以看出，我们的主阵地就是他们的主攻地。特别是在乡村振兴、共同富裕大背景下，县域农村是我国实施加强内循环的主战场，是继城市化之后的又一轮历史性机遇，坚守农村金融主阵地，是支持乡村振兴，推进好共同富裕，促进农商银行自身转型发展的新机遇。

第三条经验 始终坚持客户中心，牢记“为什么”

这一条经验的核心是，真正践行以人民为中心、以客户为中心的服务导向，始终与社会治理体系高度融合，牢记我们办银行是为了谁。

（一）瑞丰心中有百姓，百姓心中有瑞丰。有一位客户总结说，亏本为百姓、长久惠百姓，只有瑞丰银行。瑞丰不仅仅是硬件建设上给客户实惠，而且是真正用心在为客户长远考虑。**一是网点布设上，真正为百姓考虑。**107家网点，380家金融便民服务点，如果仅仅是从效益考虑，我们至少可以撤掉一半。但是我们没有这样做，相反还不断进行网点升级。**二是在软件建设上，真正从长远考虑。**农民原本是没有信用体系的，瑞丰银行在区域内第一个开始为农民建设信用档案，这是划时代的一个大事。2009年开始，我们开展了走千访万活动。分小组到每个村去走访，吃住在村长书记家里，为了全面了解农民百姓的生产生活情况，推行了信用贷款和农户联保贷款，真正解决了农民贷款难贷款贵的问题。金融危机后，瑞丰银行痛定思痛开展了大规模的零售转型。在基层支行，以前我们做的都是大客户，也就那个时候真正开始做小，真正开始沉下心和客户打成一片。通过持续的“走千家、访万户、共成长”活动，以及10多年推进农村信用体系建设，为之后的小额普惠贷款工程奠定了基础。通过推行不同的信用产品，同时反过来促进农民重视信用、建立信用，有效地引领了农村信用体系的完善与促进，这是其他企业根本无法做到的事。

（二）只有客户的成长，才有我们的增长。过去70年绍兴发生了天翻地覆的变化，但是这么多企业，这么多家银行，为什么瑞丰做得最好？因为我们的增长，建立在客户的成长。**一是助力成长型客户。**在企业客户上，过去，对刚起步的乡镇企业，我们陪他们一起长大。这些企业长高长壮以后，我们就扶上马、送一程，让国有行和城商行介入服务，实现差异化发展。今天，我们发挥牌照等优势，引入“投行+商行”模式，通过投资联动助力他们发展。对国业客户，我们通过“本币+外币”模式，从方方面面为他们构建安全交易屏障，国业占比达到了一半；在高端客户上，我们是区域内最早建立私人银行的，为他们打理好财富，实现财富管理的升级。在这些成长型客户成长的基

基础上，推动瑞丰的成长，所以我们的增长超过了区域平均的增长。二是**陪伴基础型客户**。我们有大量基础型的客户，虽然他们不能为我们带来更多的盈利，但却是瑞丰大厦最坚实的基础。对“四小群体”，我们引入德国IPC技术，通过交叉验证技术解决他们的信贷难题。对弱势群体，我们通过大量的社区活动，提供“金融+非金融”服务，推进助村、助困、助学“三助行动”，让他们感受温暖；对面馆这样的个体工商户，我们也想方设法创新服务，为他们打气加油。陪伴是一种服务情怀，陪伴是更高层次。

(三) 融入社会治理，提升行域治理。过去70年，瑞丰的发展始终和社会治理高度契合。一是**我们的转型，伴随着区域经济的转型**。随着绍兴城市化进程不断加快，农业在GDP中的比重不断缩小，大量的乡镇转变为城市街道，人口、资金等要素不断向城市集聚，我们适时启动大零售转型，跟进城市模式建设和市场模式建设，适应城市经济和消费时代。二是**我们的服务，伴随着政府服务的转型**。坚持“区域银行的政治家、专业领域的银行家、经营管理的实干家”定位，在智力支持上，做好党委政府参谋，联动解决社会治理难题。在资金支持上，或提供专项信贷支持，或以慈善捐助形式，或以系统建设等形式，实现对社会治理的反哺式助力；在活动响应上，瑞丰通过搭建社区舞台，让群众“唱戏”，成为了社区治理的“润滑剂”，同时也促进了业务的发展。特别是“银政联盟1+N模式”创新，较为根本性地解决了银政服务“两张皮”现象，为老百姓带去了多达近百项的“政务+金融”服务，成为全省改革创新优秀实践案例。

第四条经验 始终坚持合规经营，牢记“守什么”

这一条经验的核心是，一定要深刻认识银行的本质，一定要把“守底线”作为管理的核心，牢牢守住风险的底线，一定要把人作为“风控”的关键，实现可持续发展。

(一) 不能差“一分钱”。有一种精神叫“三铁精神”，现在已经很少提了，但确实是我们瑞丰精神的源头。“三铁”指铁算盘、铁钱捆、铁账户或者铁规则，这是老一代农信人最耳熟能详的制度。三铁的考核，重点着眼于业务操作的风险管理与合规管理两个角度，从全行最基本、最基础的管理环节抓起。比如，上世纪五六十年代，当时还是算盘时代，年终决算的劳动量要远远超过现在。当时如果差一分钱，也要半夜把会计从家里叫回来重新算。但是就是通过这样的铁规制，让各级操作、管理人员了解什么可以为、什么不可以为，养成良好的职业习惯。逐步衍生到风险防范和处置机制建设，建立风险预警和监督机制，健全风险事前、事中、事后全流程管理机制。

(二) 不能逃“一笔债”。1994年前后乡镇企业转制，有一些经营者心存侥幸，不承担贷款、不承担贷款落实责任，通过种种手段逃废债。我们坚决反对逃废债行为，坚决不同意转制。当时，大家苦口婆心做乡镇、村和经营业主的工作。所以，社会上的人都觉得瑞丰人是爱行如家，瑞丰的债是不能逃的，所以瑞丰的口碑越来越好。坚决打击逃废债行为，起诉以后，对失信借款人担保人采取“列入限制高消费和失信人名单，申请法院进行布控，申请查封个人资产”等三项措施。2018年以来，我们又开展了大规模的夜间上门催收，支行和微贷到现在还在保持这种做法，对不良、利息清收的效果还是不错的，更重要的是倡导了一种风气，对客户、对员工、对社会都是一种有益的引导和教育。

(三) 不能违“一次规”。凡是出现违规违纪现象，干部提拔、评优评先等“一刀切”。一直以来，“严管重罚”是瑞丰管理的一个特色，我们要坚持好。历史上，我们多次开展案件大讨论，对违规行为开展警示教育，对违规行为决不甘心手软；在制度方面，我们全面加强内控评价、违规积分，并将合规管理列入绩效考核；在信贷政策方面，实现了禁三限五等。在深刻反思、严肃问责基础上充分吸取经验教训。合规管理，管到最后还是管人。银行经营，经营到最后还是为了人。银行的钱大多来自企业和群众，背后是千万家庭的身家性命和家庭幸福。瑞丰银行之所以能够有今天的发展成就，与我们始终坚持合规经营的管理导向密不可分。

第五条经验 始终坚持奋斗导向,牢记“有什么”

这一条经验的核心是,我们绝不比别人多什么,成功没有秘诀,就是比别人勤快一点点,努力一点点,要做到这“一点点”,就要长期艰苦奋斗。

(一) 坚持员工为本,文化自信。瑞丰发展70年历史上,涌现了无数公而忘私、敢闯敢拼的瑞丰奋斗者,铸就了历久弥新的奋斗者文化,成为推动瑞丰银行不断前行的强大动力。在长期艰苦奋斗文化建设和弘扬上,瑞丰有三点宝贵的经验可以汲取,一是**始终牢牢坚持长期艰苦奋斗文化核心不动摇**。虽然随着时间变化,外部环境变化,瑞丰人在物质文明建设取得了一些新的突破,四次改制、五次乔迁,但是奋斗文化始终作为不变的信仰传承下来。二是**不断践行以老带新的文化传承体系**。瑞丰银行重视文化教育,特别是重视“师带徒”机制,老一辈瑞丰人的价值观,对新一代瑞丰人有着深刻的影响,而且形成了成体系的老带新的文化传承体系。三是**不断迭代文化传承的话语体系**。构建了奋斗者文化手册、百年文化讲坛、瑞丰奋斗者评选以及“幸福瑞丰”同行者关怀、初心者荣耀、奋斗者荣耀、亲情者关怀、成长者关怀等不同的体系,奋斗文化体系融入了组织建设和制度建设全过程。奋斗文化是一种胸怀,正因为看到了自身不足,所以我们才如此努力。

(二) 坚持高效履职,干部带头。从严管理干部,通过干部的高效履职,带动全行效能的提升,这是瑞丰在队伍管理上的一条经验。在干部管理上,瑞丰也经历了几个阶段的转变。第一阶段要求“敬业”。早期的瑞丰干部是绝对敬业的,敬业成为瑞丰人的一个标签符号,也源自于我们早期干部的特质,一直传承到今天。第二阶段是“专业”。我们比较大力度地对外引进人才,通过引进人才的专业带动条线的发展。专业干部从各个方面提升了瑞丰发展,润物细无声但却也是显著地推进了瑞丰发展。第三阶段是“职业”。我们要求干部专业履职、高效履职、自觉履职,实现全方位的发展,带动队伍从粗放型向精细化转型。

(三) 坚持家国情怀,大美境界。瑞丰银行不仅仅是一家银行,更是一家公众企业、社会企业。瑞丰人对自我的要求,超越了一般企业的要求。特别是表现在,瑞丰银行始终坚持“三好理念”,把区域经济服务好、社会责任履行好,与自身发展相融合,从而实现了发展理念上的超越。“三好理念”作为瑞丰人的发展观,实现瑞丰人对精神境界更高、更远的追求。

第六条经验 始终坚持创新为本,牢记“干什么”

这一条经验的核心是,只有坚持传承创新,勇于刀刃向内,才能真刀真枪,才能杀出一条血路。

(一) 传承发展,向新而行。第一次改革是1987年被列入农村金融体制改革,率先和农行脱钩,解放了生产力。第二次改革是于2005年改制为绍兴县农村合作银行,法人治理结构有效完善。第三次改革是于2011年1月将绍兴县农村合作银行改制为浙江绍兴瑞丰农村商业银行,成为浙江省首批改制农商银行。第四次改革是于2021年正式登陆上海证券交易所,成为浙江省首家上市农商银行。瑞丰的改革经验是与地域文化一脉相承的,绍兴县是改革的闯将,靠改革在资源贫乏、空间挤压的环境中,杀开了一条困境反转的血路。瑞丰银行秉承改革精神,将发展的主动权抓在了自己手上,把改革主动权牢牢抓在手上。每一次改革,都是一次蝶变。

(二) 刀刃向内,永不满足。在产品和服务创新上,瑞丰选择了跟进、模仿、借鉴,再创新的道路。我们以前有一个“超市理论”,就是瑞丰超市卖的可能不是最新的,但超市货架上的货品一定要齐全。“别人有的,我都要有”,所以瑞丰每一次产品服务创新,都实现了服务实力一大提升。1987年改革以后,新兴业务取得突破,先后开办了证券业务、国际业务、代理保险业务、保管箱业务、外汇业务。改制为农商银行后,先后成立了第一家私人银行,第一家异地支行—义乌支行,第一家村镇银行—瑞丰村镇银行,浙江农信系统第一所企业大学-瑞丰商学院,浙江农信第一家夜间延时服务网点等,实现了服务上的飞跃。

(三) 放大格局,辩证发展。“小银行办到大银行办不到的事”,这是瑞丰银行的辩证发展观。一是**辩证看待“小”与“大”**。服务地域或许很小,但服务格局可以很大。瑞丰银行不因自己是小银行而受限制,而是大胆突破,率先作为,办其他银行所未能办,如实现了“银政联盟1+N”模式的突破。二是**辩证看待“上”与“下”**。上是党委政府,下是企业群众,瑞丰银行上接省委省政府融资畅通工程,下接小微企业融资需求,实现了融资畅通百园工程的突破。三是**辩证看待“新”与“旧”**。新指金融科技,要大力发展,旧指走访服务,要传承发展。瑞丰银行将线上与线下相结合,创造了一乡一城一市三大模式,实现了普惠服务的突破。

二、讲好瑞丰故事，加强思想引领

70年里，涌现了众多优秀瑞丰人，他们是我们全体瑞丰人的学习楷模；谱写了众多感人至深的英雄故事，他们是我们瑞丰精神血脉的传承者。在周年庆典上，我们播放了10分钟的视频故事，用7代人的故事穿起瑞丰70年的奋斗历程。今年以来，总行办公室也以“闪光的你”为主题，开展了企业文化宣讲，前后共有10多位优秀员工代表，讲述了他们自己的奋斗故事、人生感悟。这些故事都十分感人，通过他们的故事，我们也感悟到了奋斗的价值。讲好瑞丰故事，是每一位党员干部的份内事。我也根据我听到的、看到的，从老中青三代的经历，通过过去和现在的对比，给大家讲讲瑞丰故事。

（一）瑞丰人如何看待“严”“苦”

现在有些年轻人觉得，瑞丰管理太严格，走访太辛苦，这或许说得也是实情，因为银行是风险行业、杠杆行业，银行工作事关千家万户，不容有丝毫闪失。在这一点上，我们的老前辈就给我们树立了榜样。比如我们的金百牛、田淼源两位前辈，就给我们讲了当时的年终决算和拉存款的故事。

1. 年终决算的故事

年终结算是银行人每年年底的一项大工程。这几年，随着技术的飞速发展，银行结算体系和工作方式不断演进，年终决算也飞速提高，一般到晚上八点就能签退，之后就可以回家了。但是在过去几十年，我们的前辈就是靠算盘、靠手工、算账本一笔一笔记出来的，也是这样“严”出来的。一是抄表苦，抄到手指头变形。当时，每年一到年底，提前十天半月就要开始做准备工作，因为几千上万张卡片都要抄到一张表里，开户日期、存款金融、储户姓名、存单号码等都要用手工抄。由于它是一份三份复写，写的时候要使劲，一份留底，一份上报，所以抄写的人手指都凹进去变形了。二是平账严，半夜三更把人叫回来。因为当时是纯手工操作，各项数字都是靠打算盘计算的，每份报表中近百个科目逐项逐笔用算盘统计，各科目都要轧平，一分钱也不能有差错。往往为了把账轧准轧平，每年这一天负责汇总的人员都要搞到凌晨一、二点甚至通宵。报表要一张张地复核，发现差错，哪怕半夜里也要把这个信用社的会计叫醒，让他过来纠正。三是环境差，十多个人挤在一起睡。现在我们年终决算食堂会有会餐，晚上八九点可以回家。但当时搞年终结算，当天是回不了的，所有信用社人员都要在招待所住宿过夜，当时的招待所是集体宿舍的通铺，睡竹榻床，十多个人住在一起。第二天早餐是街上小摊吃面条或大饼油条，一般一角钱就能打发了，当然都要给粮票的，吃一碗面是二两半粮票，大饼油条是一两一份。中餐、晚餐就在农业银行的食堂里吃。一碗饭，一份菜，这在当时已经是很不错的美餐了。

2. 收粮站里“拉存款”

现在我们吸收存款，都是通过分发传单、社区活动等，吸引储户自行到网点存款。但上世纪六七十年代，存款都是要到收粮站摆摊吸收存款。每年夏季7、8月份是粮食收购季节，也是信用社吸收存款的旺季，信用社在粮食收购的一个多月里，每天都会带着存单、收贷凭证、算盘等去收粮站“摆摊”，动员吸收存款。每天上午8点左右出发，要到晚上12点左右，等粮站支付最后一笔结束，才能收拾好凭证和现金，汇总结算后回家。中餐、晚餐是自己带米带菜到收粮站食堂蒸的。最难熬的是上午十点到下午三点左右的烈日，那里虽有遮阳棚，但40多度高温下，只能利用间歇时间跳到河里去泡水，好在那时老百姓素质真的好，只要有一人在场值班，即使现金、凭证摆在桌面上，也没有不安全事故发生。

这种情况一直延续到上世纪八九十年代。当时参加工作的像陈忠来行长等，条件也都是非常艰苦的。一般情况下都是吃住在寝室，条件也非常简陋，多数人住在信用社，而且要值班，晚上要守库，那个时候食堂也没有，办公条件肯定是很简陋的。那个时候入行的瑞丰人，特别能够看到什么叫山水精神。那个时候的路可以说是泥泞小道，不是说现在的柏油马路，真的是泥泞小道。我们一般采用两种交通模式，一个是走，一个就是自行车。记忆非常深的就是我们的老前辈骑着自行车，带着草帽，拎着一只袋子，这个袋子里面存单印章全部都拿着，要做的工作就是到粮站去吸存。在那个时候我们吸存，30块、20块，晚上也要去。这种艰苦的环境熏陶下，许多瑞丰人养成了吃苦耐劳的好习惯，再苦都不怕。

(二) 瑞丰人如何看待“长期艰苦奋斗”

我们现在一些员工不喜欢长期艰苦奋斗这句话，一方面是不喜欢奋斗，何况还要长期艰苦奋斗。但是我们瑞丰人，有很多这方面的典型例子，通过长期艰苦奋斗，他们在平凡的工作岗位上收获了业绩，收获了尊重，也收获了人生价值。比如我们的罗彩珍、赵国军。

1. 一家两个“奋斗者”

大家都知道，瑞丰人的最高荣誉是“瑞丰奋斗者”。目前我们一共评过三届共72名“瑞丰奋斗者”。但是夫妻双双是奋斗者的，只有罗彩珍和赵国军一家。

罗彩珍同志是城南支行南山分理处的一名柜组长。在城南支行，大家都亲切地称呼她为“罗妈”。在她的职业生涯中，总共带过11个徒弟，每个徒弟她都手把手教，除了工作上言传身教，生活上她也无微不至。她的11个徒弟中，有一个上虞人、一个诸暨人，因为路远两人不经常回家，罗彩珍就经常在休息天的时候，买上她们爱吃的菜和水果，亲自下厨，安排她们来家里吃饭聊天，或者是凑巧一天休息，约逛街看电影吃美食或亲近大自然，爬爬山。她说，我这么做一来是为了缓解她们的思家之苦，二来也是了解她们在工作上和心理上有什么问题，可以及时了解情况。遇到天气不好的时候，她还负责上下班接送，徒弟半夜发烧生病的时候也是她陪着去医院。在南山分理处，只要是同事们有什么事，能帮忙罗彩珍都会主动解决好，业务遇到疑难杂症，工作上遇到难沟通的客户，生活中的一些小困惑，她都会在第一间站出来，大家都说“有罗妈在，什么事情也难不倒我们”。罗彩珍把奋斗融入到了每一个日常工作中，融入到了对待每一位同事、客户中。她说过一句听似平凡但特别有道理的话：**年轻时足够努力，年老了方能从容。**她这样对徒弟说，自己也这样做，并且通过自己的以身作则，去影响11个徒弟，影响身边的同事，她赢得了大家的尊重，也赢得了单位的认可，2019年获得了第二届瑞丰奋斗者称号。

罗彩珍的爱人赵国军，大家也都熟悉。他在会计岗位上整整工作了32年，用32年时间成长为一名真正的会计专家。他也有自己的专业追求，就是创建全省农信系统会计领域最高等级——“县级行社会计基础工作一级单位”，他把这个作为自己会计工作的最终目标。

2013年12月，瑞丰被省联社确认为会计基础工作县级行社综合评价一级单位，也是绍兴市农信系统首家获此殊荣的单位，2020年，省联社采用新考核标准，并采用淘汰机制法对全省行社会计基础工作一级单位进行统一考核评价，瑞丰作为全省第一家被考核评价的行社，运营管理部作为我行会计基础工作考核评价牵头部门，赵国军同志作为具体工作的落实责任人，从通知到考核组验收总共不到二个月，作为新考核标准下的验收，时间紧、压力大，又无其他借鉴材料。在近二个月的准备阶段，在同事和相关部门的全力配合下，赵国军同志放弃所有休息日，克服重重困难（身体的不适），每天加班加点、工作至深夜，仔细认真对照考核标准，逐条进行评价，对存在问题与不足，及时与相关部门、支行进行协调，提出解决方案，逐条逐项整改落实，在考核验收评价前共准备梳理好179个文件夹共2323项检查资料，最终以优异成绩，顺利通过行社会计基础一级考核，并得到省联社考核评价组充分肯定及好评。有人问，你就从来没有出过错吗？他回答说，不出错是不可能的，有错误才有进步，但不能犯大错。

赵国军同志说：人生中最美好的三十年，是瑞丰陪我度过，我从未后悔过我在瑞丰事业中度过的青春年华，是瑞丰给予我更多的自信和自豪、荣誉和优越感。他作为员工代表，也到上海证交所现场见证瑞丰银行上市的辉煌时刻，这更加坚定了他的信念，秉承严谨、合规理念，踏实、勤勉的务实作风，继续在本职岗位上，永葆本色，奉献自己的力量。

2021年6月，罗彩珍、赵国军的孩子赵柯凡大学毕业了，他们两人没有干涉孩子的选择，让孩子自己选择是到瑞丰工作，还是到大城市去闯荡，赵柯凡最终选择了瑞丰银行。他说，瑞丰银行工作很辛苦，但是在我父母亲的身上，我看到了平凡的职业不平凡的价值，是瑞丰让普通人也能闪光，所以我选择瑞丰银行，希望自己能够成为第三个瑞丰奋斗者。

2.27年坚守一线柜台

柜员是银行里最普通的岗位，在我们行有很多从事了几十年柜员的老员工，他们也通过长期艰苦奋斗，在平凡的岗位上做出了让大家尊敬的业绩。柯岩支行对公结算柜员李慧琴就坚持了整整27年。同事来对她的评价是：业务熟、懂得多、服务好、业绩优。

李慧琴讲述了一件她印象很深刻的的事情：一次，一位七十多岁的老爷子第一次来她的柜台办业务，因为年纪大了没有文化，视力听力也很差，给他办业务的时候，李慧琴像平常客户一样面带微笑，一步一步的指导他操作流程。但客户一句话听不到，有的时候可能要重复说上几遍，但她并不觉得厌烦，只想着那就多说几遍好了。既然到柜台办业务，一定帮客户把业务办好。但让人意想不到的，这笔业务之后，这个客户每次来支行办理，一定要到李慧琴的柜台办理，甚至要存款买理财或者其他看不懂的事都会来问她。有一次，李慧琴问客户，你为什么这么信任我，他说你对我们这些年纪大不会弄的人能像对待亲人一样，这么耐心客气，我觉得很亲切。这其实是一件很小的事情，但对李慧琴来说，这是对她工作以及为人的肯定，她只是做了份内该做的事情，但是对别人来说，可能帮助了他，并且获得了一个忠实客户。

李慧琴说，她从毕业开始进入瑞丰，不知不觉已经坚持了27年，一份工作反复做，这漫长的从业经历中肯定也是有过彷徨和退却的，做过柜台的都知道，有的时候经常会不被客户理解、被挑剔，甚至还要面对客户的怒气。这种心情大家都是一样的，但静下来会想，我们与客户之间其实是需要换位思考的，我们有我们的职责所在，客户碰头难免会有情绪，我们不妨多一点耐心，毕竟大部分客户都是比较友好的。同时我会很珍惜这份来之不易的工作，所以我会更用心、更认真的对待我的职业，因为我的职责就是服务好客户，能得到他们这样的认可，我觉得这就是我的岗位价值所在。

(三) 瑞丰人是如何打好“攻坚战”的

这几年来，我们通过加强团队合作，推动业务攻坚，打出了“战狼行动”、“红海行动”等一系列攻坚战。特别是ETC战狼行动，一周内两破全省纪录。瑞丰人用自己的实际行动，告诉我们只要用心，就能成功的道理。

1.100台ETC的故事

比如钱清支行的厅堂主管沈月芳就有一个完成100台ETC任务的故事。

当时，沈月芳所在的营业部指标是一个星期内新增ETC100台。这个指标，刚好是她们营业部半年的指标，因为之前所有员工都已经发动过了，该装的亲朋好友也都已经装过了。大家觉得困难很大，而且沈月芳说自己也不像客户经理有资源，她一个弱女子带着几个人，怎么可能完成任务呢？但是大家没有放弃。第一天晚上，沈月芳把手下的人分成两组，一组去小区摆摊设点，把没安装过ETC的车辆车牌记下来，再去询问小区的保安师傅，这辆车是哪一户人家的，再去上门营销，多数时候被拒绝、怀疑，但他们毫不气馁，坚持营销；另一组由她带领外出营销，当天从钱清跑到安昌，再跑到齐贤，又跑到柯桥，晚上到家都已经12点多了，连续一个星期都这样跑，在她的带动下，营业部一些员工的家属也放弃自己的休息时间，一起来帮忙营销。

沈月芳印象最深的一次，是设备已经安装完了，一位员工家属又帮助营销了一个，是对外地人夫妻，那对夫妻也正犹豫要不要办理，经过员工家属多次营销，最终那对夫妻还是说考虑一下明天回复我们需不需要装，员工家属跟客户加了微信后，还是不放弃，微信上再次营销，第二天一大早要了网点的地址，自己上门过来安装了。

最后的两天，营业部任务还差几个，沈月芳对大家说，如果真的到期完成不了，我一定会主动承担全部责任。最后一天，神奇的事情发生了，当天陆续有客户自己上门办ETC。一问才知道，都是原来营销的客户转介绍的，有的还是看到他们客户发的朋友圈从大老远跑到钱清来安装的。最终沈月芳和同事们超额完成了指标任务。

沈月芳总结了两点经验：一是怀着感恩的心跟客户聊天回访，知道他们从心底认为我们银行的服务好，产品也好，有的也是被我们真诚的态度和敬业精神感动，所以主动帮我们营销，这是外部成功的关键。二是提高一个团队凝聚力最好的办法就是一起打一场硬仗，那些日子接触下来，大家明显感觉团队成员之间变得更加亲密，更加团结，每个人在一起呼吸都是同步的。只要你真的极度渴望并且全力以赴，最后努力到让客户都会感动，出手相助，那你一定能做成。

赵国军同志说：人生中最美好的三十年，是瑞丰陪我度过，我从未后悔过我在瑞丰事业中度过青春年华，是瑞丰给予我更多的自信和自豪、荣誉和优越感。他作为员工代表，也到上海证交所现场见证瑞丰银行上市的辉煌时刻，这更加坚定了他的信念，秉承严谨、合规理念，踏实、勤勉的务实作风，继续在本职岗位上，永葆本色，奉献自己的力量。

2021年6月，罗彩珍、赵国军的孩子赵柯凡大学毕业了，他们两人没有干涉孩子的选择，让孩子自己选择是到瑞丰工作，还是到大城市去闯荡，赵柯凡最终选择了瑞丰银行。他说，瑞丰银行工作很辛苦，但是在我父母亲的身上，我看到了平凡的职业不平凡的价值，是瑞丰让普通人也能闪光，所以我选择瑞丰银行，希望自己能够成为第三个瑞丰奋斗者。

(四) 如何看待岗位的“好”与“坏”

大家在平时的工作中，总是感到自己的岗位很累。总行的同志也许觉得支行会更加自由一点，可施展的空间会更大；支行的同志会觉得总行一些部门没有指标压力，在总行工作是不是压力更小一点。这几年我们总支岗位联动力度，一些同志从支行到总行，或从总行到支行，有了不同的感受。王力铭同志就给大家讲述了他的心得。

王力铭同志入行一年后从支行调到总行办公室上班。当时他对总行有很多的想象，但刚到办公室，就碰到总行搬新大楼，从永利大厦搬到瑞丰大厦，紧接而来的就是乔迁庆典，事情多得让人晕头转向，天天一直忙到凌晨，连饭也顾不上吃。他说，当我看到主任不停打电话询问进度，不停检查大楼状况，不停召集人员开会协商，我就不忍心早走，即使到凌晨两点，因为我在的话至少能帮我们主任分担一点。那段日子，主任几乎没睡过一个安稳觉，事无巨细，他都会亲自过问，有时候他在办公室里坐着坐着就睡着了，他太累了；同事们都全力以赴，身心疲惫，却没有一个人喊累，大家尽情享受这种并肩作战的痛快。

去年，他又一次从总部到了支行，同样感受到了巨大的压力：**一是环境维护的压力**，支行需要面对镇街政府、站所部门、村社、当地有影响力的重点企业与个人客户等方面面，哪个环节没有维护好、出了问题，都有可能影响支行在当地的口碑与影响力，从而影响业务的拓展，毕竟银行机构比较多，他们给哪家银行投票决定权在他们那里，所以环境维护的压力在支行层面来说是非常直接的。**二是业务拓展的压力**，最直接的就是劳动竞赛、月度比学赶超、年度绩效考核排名等等，因为每个月都要排名，每个月我们都没办法歇一歇，都是铆足了劲，这个压力对支行是最大的，大家都不希望排到后面。**三是内部管理的压力**，总行把一个支行交给一个支行行长，支行行长就要对支行所有员工负责，他们的工作、生活、情感、社交都要关心关怀他们，只有员工都积极向上、阳光正能量，支行才会有凝聚力，各项工作才能理顺。员工的情感很丰富，有时表现在脸上，有时藏在心里，只有经常找他们谈心谈话，多组织一些轻松愉快的团建活动，才能让他们敞开心扉，营造良好的团队氛围。

正如王力铭同志感悟的那样，每一次考验都是痛并快乐着，他将成为我们一生的宝贵财富。瑞丰这个平台确实是辛苦的，但他是能成长人、锻炼人的，这就是奋斗的价值所在。

我刚才讲了六个小故事，他们年龄不同、岗位不同、经历不同，但这些故事都有一个共同的特点，那就是始终保持对工作的热爱、对瑞丰的热爱，通过这些小故事，我们看到了瑞丰人身上最质朴、最真实、最可爱的一面。我们要通过更多这样的小故事，引导瑞丰人做好价值选择，以此打动人、影响人、教育人、培育人。

三、弘扬瑞丰精神，勇担历史使命

瑞丰的昨天、今天和明天，是一场持续的奋斗接力，瑞丰的精神图谱源远流长，成为瑞丰人的动力源泉，融汇在瑞丰70年生动的发展实践中，内化为瑞丰独特的文化基因和奋斗密码。

（一）瑞丰精神的源头——三铁精神

“三铁精神”最早指“铁算盘、铁钱捆、铁账本”。“铁算盘”顾名思义，指的是业务能力要高超、要过硬。内涵就是要求更加精准地开展各项业务经营活动，不断提升员工专业知识和业务能力。早期的农信人，最能体现业务能力的就是算盘，珠算都是要定级的，至少4-6级是基础的，一般都1-3级，再好一点就是能手级，能手级可以一目三行计算。在那个年代能参加技能比武是非常光荣的一件事。瑞丰发展70年，涌现了大量的“铁算盘”，在农信事业中绽放出灿烂的光芒，为后来的瑞丰人树立了专业立行的精神基石。同样，“铁钱捆”和“铁账本”，也体现了我们的底线思维、合规意识、科学管理、效益争先。在任何时刻，都要坚持会计信息的真实性、有效性和合法性，彰显完善有效的制度体系和工作执行力，自觉抵制各种违纪、违规、违章行为，为今天的我们奠定了合规基础、管理基础、效益基础。

（二）瑞丰精神的底色——三水精神（背包精神）

“三水精神”和“背包精神”，可以顾名思义。早期的农信社信贷员经日身背挎包，翻山越岭、走村入户，主动上门为老百姓提供金融服务，“早上一头露水，中午一身汗水，晚上一脚泥水”就是他们最真实的写照。但是，三水精神和背包精神背后到底蕴藏着瑞丰人的什么精神底色呢？我觉得，这两个精神的背后，实质就是一种“普惠精神”。

普惠精神传承于瑞丰历史根脉，孕育于瑞丰道路选择，破茧于瑞丰普惠征程。在农信社时代，历经艰难初创、动荡岁月和改革开放，瑞丰人始终坚忍不拔、自强不息，背后跳动的、支撑着和推动着的力量，就是艰苦奋斗的“三水”精神和进村入户的背包精神。2008年国际金融风暴之前，我们也一度定位偏向，主攻公司业务，导致风险不断积累。2008年以后，在浙江农信“一条道路、两场革命”战略构想指引下，我们坚定主方向、主阵地、主渠道、主力军的“四主定位”，坚持“只做实不做虚、只做小不做大、只做土不做洋”，闯出了一片新天地。但是，当时的零售转型考验的不仅仅是我们体力上的辛苦，更重要的是考验我们思想上的觉悟，就是要真正放弃眼前的利益，着眼长远的利益，就是要真正少考虑自己的利益，多考虑客户的利益。这个时候的“三水精神”和“背包精神”，已经完成了一次升华，成为今天普惠精神的源泉。

（三）从城市精神中汲取养料——四千精神

四千精神是我们柯桥人昔日在创办和发展社队企业的过程中创造的，它包含了汲尽千山万水，想尽千方百计，说尽千言万语，吃尽千辛万苦。这四句话，不仅仅是四个成语，而且也包含了深刻的内涵意义。我认为：千山万水的内涵是情怀，千方百计的内涵是智慧，千言万语的内涵是精神，千辛万苦的内涵是作风。四千精神体现在绍兴县经济发展的方方面面，是政府、企业、银行以及全社会合力形成的一种奋斗共识。

一是在政府层面，体现于担当。当时的政府领导非常拼，一心一意发展经济，为了发展经济甘愿承担发展风险，置个人利益于不顾，只求经济有发展。

二是在企业层面，体现于拼搏。包括今天我们的一大批董监高比如沈幼生、马仕秀等，都有许许多多感人的故事，真的可能说三天三夜也说不完。

三是在瑞丰层面，体现于持久。四千精神深刻而且持久地影响了瑞丰人。大的方面，我们的零售转型成功是四千精神的体现；小的方面，我们的ETC战狼行动也是四千精神的体现。瑞丰人汲尽千山万水，想尽千方百计，说尽千言万语，吃尽千辛万苦，才实现成功上市，这也是一种四千精神的体现。

（四）驱动瑞丰发展的灵魂——首创精神

瑞丰人从理论到实践，都有着敢为人先、突破自我的精神胆魄。瑞丰精神的灵魂是首创精神，这是一个企业兴旺发达的不竭源泉，也是瑞丰最深刻的企业禀赋。折射出瑞丰人不断更新自我、主动适应时代、积极推动发展的创新意识。

瑞丰人的首创体现在敢想。无论是“百年瑞丰”的志向，还是“双一流”的目标愿景；无论是百姓首选的社区银行，还是区域领先的数字银行；无论是全省首批成功改制，还是全省农商银行首家上市，其背后涌动的都是瑞丰人敢于突破陈旧观念和固有程式，时时自省、敢于自我革命的首创精神。

瑞丰人的首创体现于踏实。瑞丰人躬行践履、脚踏实地，一个一个脚印，善于将蓝图化为现实。在实践中，瑞丰人善于开拓普惠金融的新路径，持续不断深化差异化发展，“小银行办到大银行办不到的事”。

瑞丰人的首创体现在开放。瑞丰70年始终秉承开放办行的理念，诚聘各方人才加盟瑞丰，诚邀有为青年展示才华。我们也始终倡导“给梦想者以舞台，给干事者以平台”。当前瑞丰发展，正处在继往开来的关键时刻，“上市以后怎么办”，如何建设“双一流”，更需要大批有梦想、有激情的青年才俊，为瑞丰事业添火添薪、加油助力，用实绩来回答。所以，有容乃大、开放包容也是瑞丰首创精神的要义之一。

（五）回归瑞丰精神的本源——奋斗者精神

瑞丰精神，归根到底是长期艰苦奋斗精神。“天行健，君子以自强不息”。这种积极进取、刚健有为的奋斗精神，是三水精神的融铸，是背包精神的发展，是普惠精神的实践。瑞丰人坚持奋斗幸福观，以奋斗者为本，坚信奋斗造就百年瑞丰，奋斗成就幸福瑞丰。其主要内涵包括：

一是担当。我们的干部要有担当，我们经常说“干部有担当，员工有作为”，说的就是干部为员工担当了，员工才会感恩图报、奋发有为。我们也经常说“干部为事业担当，组织为干部担当”，只有干部员工都担当有为了，组织才能长盛不衰。党委政府也在提倡实干担当，这是历史的传承，更是时代的呼唤。瑞丰70年奋斗历程，实干、担当、有为始终是瑞丰成功的密码，也是我们要传承的瑞丰精神之要义。

二是拼搏。所谓“沧海横流，方显英雄本色”，瑞丰70年的发展，我们面对过太多的挑战，所谓“狭路相逢，勇者胜”靠的就是顽强拼搏、永不放弃。很多时候，对手比你更难过，咬牙坚持，成功就是诞生在坚持之后；“努力到无能为力，拼搏到感动自己”离成功也就不远。敢打善拼、永不言败是瑞丰精神的集中体现。

三是精业。瑞丰历来倡导“专业的人做专业的事”，我们的岗位分得很细，我们也始终致力于提升员工的专业能力。唯有专业，才能赢得尊重。我们倡导敬业，因为只有沉下心，才能走更远；我们更倡导乐业，因为只有做自己喜欢的事，才会身心愉悦、事半功倍，在服务社会、服务他人中感受到职业的乐趣。我们要引导员工充分感受到职业带来的幸福感、价值感、成就感。敬业乐业的工匠精神也是瑞丰精神之要义。

四是情怀。做人总是要有点精神的，做事总是要有点情怀的。我们这么努力，就是因为我们心里有光，心里有爱。这种光和爱，是对家庭负责，是对农信的奉献，是对国家的热爱。我们倡导和客户之间要细水长流，和客户交真朋友、做长朋友，相互支撑、共同成长。我们坚持把爱家、爱三农、爱国统一起来，把实现个人梦、家庭梦融入农信梦、国家梦、民族梦之中。家国情怀，构成了瑞丰精神的核心内涵。

四、践行瑞丰梦想，开创百年辉煌

回望来路，看清去路，我们更加信心满怀；讲好故事，广聚共识，我们更加充满力量；总结经验，提炼精神，我们更加步伐坚定。一年来，我们在建党百年的红色洗礼下，全行干部员工奋力奔跑、实干担当，取得了一个又一个丰硕的成果，以非凡的业绩向上市周年献礼，为我们开启“新梦想”——建设全国“双一流”起好了头、开好了局。

七十载风雨兼程，这一年厚积薄发。回首过往，我们整装再出发。置身于建设现代化强国的伟大征程，奔跑在实现共同富裕的赶考之路，全体瑞丰人要深入贯彻上级党委的战略部署，以坚如磐石的信心、只争朝夕的劲头、坚忍不拔的毅力，砥砺奋进新时代，同心筑梦新征程。

奋进新时代、筑梦新征程，我们当有继续大踏步前进的凌云志。方向决定前途，道路决定命运。我们要紧密地团结在以习近平总书记为核心的党中央周围，争做“两个确立”的忠诚拥护者、“两个维护”的示范引领者、“红色根脉”的坚定守护者、“八八战略”的忠实践行者。我们要牢记各级党委政府、主管部门对瑞丰的殷切寄托，感恩奋进、再创佳绩。我们要始终锚定建设全国“双一流”的新目标，团结带领全行2000余名员工，凝心聚力、力出一孔，以一流作风创一流业绩。

奋进新时代，筑梦新征程，我们当有推动高质量发展的大担当。站在新的起点，唯有奋斗才能不负使命，唯有奋进方能成就未来。我们要传承瑞丰精神，弘扬瑞丰作风，锻造实干队伍。一是思想要诚实，旗帜鲜明讲政治，传播正能量；二是谋划要务实，要弘扬实事求是、求真务实作风，着眼长远做出真业绩；三是落实要扎实，“不谋全局者，不足谋一域”，要有全局意识，站位要高，只有思想认识到位了，落实才能扎实；要坚持系统观念，运用系统方法，不断提高贯彻执行能力；四是作风要朴实，要改进工作作风，多做打基础、利长远的事，不做表面文章，不搞面子工程。

奋进新时代，筑梦新征程，我们当做建功百年辉煌的追梦人。新时代是奋斗者的时代，新征程招呼追梦人。心中有信仰，脚下有力量，瑞丰的梦想需要我们每一位瑞丰人共同奋进、共同圆满。我们每一位瑞丰人，也要敢于有梦、勇于追梦、勤于圆梦，用我们个人拼搏的星光点亮瑞丰新梦想、新征程的灿烂星空。我们要热爱瑞丰、建设瑞丰、奉献瑞丰，撸起袖子加油干，用奋斗成就瑞丰新梦想、个人新辉煌。



CELEBRATION
直击庆典

周年庆典精彩现场回顾

匠心七十 筑梦百年

瑞丰银行“稳经济 惠民生”感恩回馈周年庆活动

6月28日,瑞丰银行“匠心七十 筑梦百年——‘稳经济 惠民生’感恩回馈周年庆活动”盛大举行。柯桥区委常委、常务副区长丁贵,浙江农商联合银行绍兴管理部副主任郑建飞,人行绍兴市中心支行、绍兴银保监分局相关负责人及柯桥区相关局办负责人、董监事单位、企业及村居代表,瑞丰银行党委书记、董事长章伟东、全体班子成员等出席活动。

区委常委、常务副区长丁贵现场致辞。他说,70年来,瑞丰银行扎根绍兴、服务经济、造福百姓,瑞丰人坚守匠心、砥砺前行,一心一意做普惠,千方百计促发展,始终把企业发展、群众冷暖记在心头,始终把产业转型、百姓共富抓在手上。瑞丰银行上市一年来,在新的起点上不松劲、再出发,各项工作实现质的突破,有力扛起浙江首家上市农商银行责任担当。希望瑞丰银行进一步强化金融供给,进一步保障融资畅通,进一步突出金融先行,进一步聚焦数智引领,打好助企纾困服务实体主动仗,当好金融赋能区域经济主力军。



瑞丰银行党委书记、董事长章伟东表示,瑞丰银行是柯桥人民自己银行,从1952年绍兴县首家农村信用互助组起源,至2022年整整走过70个春秋。七十年,星火传梦、砥砺奋发。从1952年到2022年,70年来,我们在风雨中成长,在改革中起航,在奋进中强大,历经四次改制、五次乔迁、十年转型。70年间,我们始终不忘服务“三农”宗旨,始终坚守“三最”定位,始终践行“三好”理念,抓住改革开放的发展红利,一路向现代金融企业战略转型。上市一年,启航追梦,重装出发。我们致力推进转型发展、致力描绘共富图景、致力担当稳进提质、致力携手并肩战“疫”,一起描绘共富图景,一起助力稳进提质,业务发展更加稳健、社会影响力进一步提升。我们将坚决扛起浙江首家农商银行职责担当,以更实举措、更大力度、更近服务,助企纾困稳经济,精准施策惠民生。百年梦,心之所向、身之所往。我们致力打造“新标杆”、全力提升“新动力”、聚力打开“新空间”,将以领跑之志、竞跑之势、长跑之功、接力之棒,在百年梦伟大征程上跑出瑞丰风采,以优异的成绩向党的二十大献礼!

感恩七十年

70年7位代表来到活动现场,分别是30年代代表金百牛、40年代代表田淼源、50年代代表陈德兴、60年代代表陈忠来、70年代代表许强、80年代代表濮吉琼、90年代代表马明浩,7位员工代表全体瑞丰人向瑞丰发展70年、上市一周年送上美好祝福。



服务这一年

员工代表说“上市这一年”



“稳经济 惠民生”助企纾困



▲ 瑞丰银行与柯桥区市场监督管理局签订战略合作协议



▲ 瑞丰银行与柯桥区经济和信息化局签订战略合作协议



▲ 10万主体授信仪式



▲ 助企纾困联合宣言发布仪式

集体庆生仪式



企业代表说“信心”



人才科技企业代表
——绍兴材华科技有限公司



外贸企业代表
——绍兴宣德进出口有限公司



个体工商户代表
——安东面馆

共富新一年

“富民、助困、强村”三大共富联盟启动



◀ 富民联盟
▶ 助困联盟
▼ 强村联盟

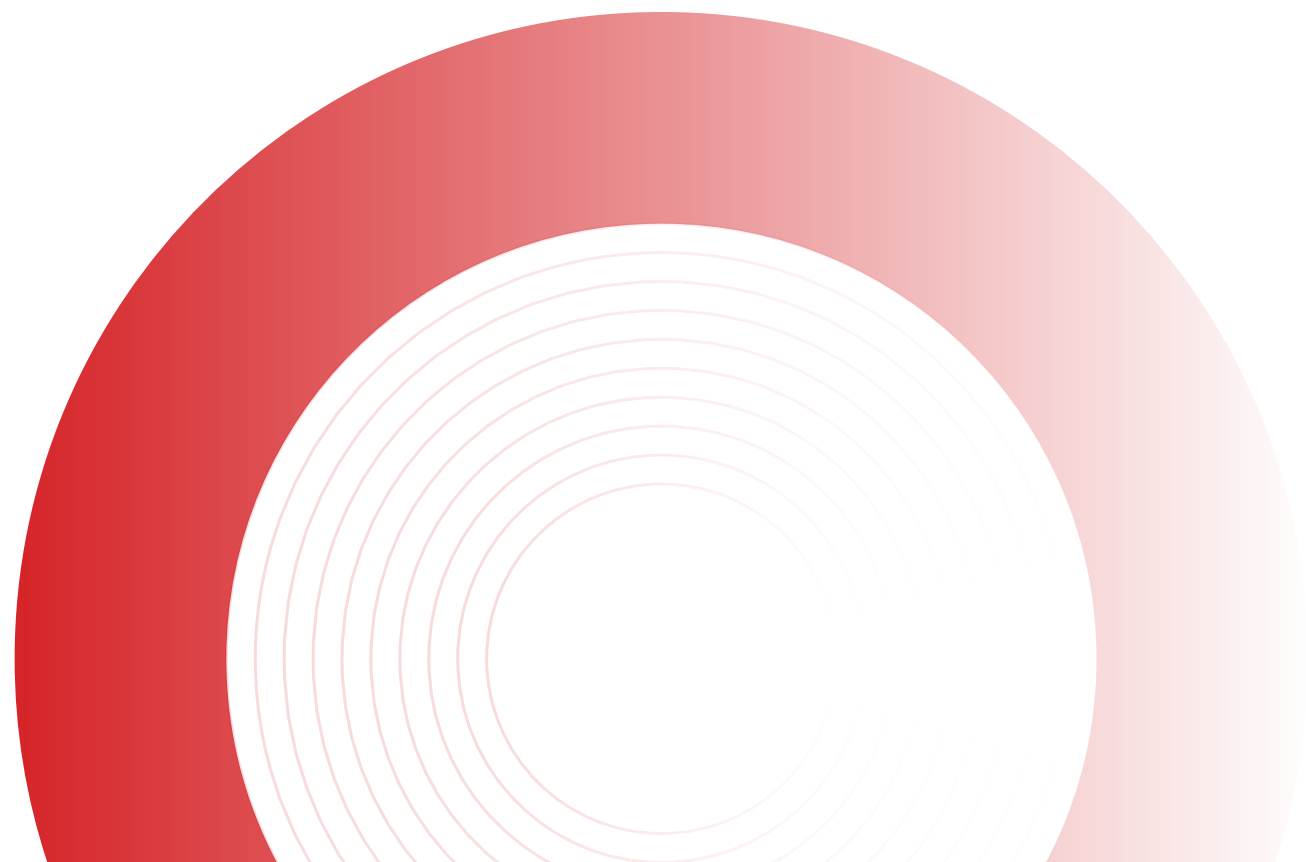


瑞丰银行将以70年为新起点，充分发挥浙江首家上市农商银行优势，加快战略转型和业务创新，深度服务实体，持续深耕本土，全力推进助企纾困各项措施落实，以创新工作举措、加大工作力度、主动靠前发力的实际行动，朝着全国一流农商银行、一流公众银行“双一流”新梦想前行！



MEDIA 媒体聚焦

- 01 | 《上海证券报》专访 瑞丰银行董事长章伟东：推进大零售转型迈向数字银行
- 02 | 《绍兴日报》专版 助企惠企爱企上市一周年的“瑞丰答卷”
- 03 | 《绍兴晚报》专版 浙江首家上市农商银行迎来上市一周年
- 04 | 《越牛融媒体》专访 稳经济，向共富！越牛专访绍兴瑞丰银行董事长



《上海证券报》专访 瑞丰银行董事长章伟东： 推进大零售转型迈向数字银行

“在我们的模式中，客户经理在走访农户时要停留40分钟。我希望通过这样的方式，让客户经理真正了解农业、农村、农民，使我们的队伍成为一支与农民同频共振的农村金融铁军。”登陆资本市场1年后，瑞丰银行董事长章伟东对经营有了新的感悟。今年，瑞丰银行将强化“一乡一城一市”普惠服务模式，持续支持地方经济转型升级；坚定不移推进大零售转型和数字化改革，向数字银行迈进。

作为浙江首家上市农商行，瑞丰银行提出的目标是打造全国一流农商银行和一流公众银行，成为“百年金融老店”。章伟东提出，将通过进一步拓展区域增长空间、提升资本运营效率、拓展盈利渠道来提升公司价值。“我们可以把资本市场看作一杆秤，上市公司就是商品，值不值钱，投资者多称两下自然就清楚了。说到底，把银行经营好才是关键中的关键。”章伟东说。

强化“一乡一城一市”普惠服务模式

今年，银行业面临稳实体、稳经营的双重挑战。瑞丰银行总部位于经济外向度较高的绍兴市柯桥区，显然更容易受外部因素影响。今年以来，该行坚持“做大基本盘、稳住存量盘、拓展增量盘”的贷款业务拓展导向，推动金融覆盖面有效增长。“今年初，我们就集聚全行力量，用40天时间深度走访10000家客户，收获了一大批优质的小微三农客户。”章伟东说，最近该行派出近千名干部员工组成的队伍，点对点走访服务企业。这些行动和举措，正是瑞丰银行强化“一乡一城一市”普惠服务模式的体现，具体包括：全面构建“网格化、全服务、零距离”农村社区模式；“广覆盖、高黏度、差异化”城市社区模式；“专营化、特色化、集约化”市场集群模式。在此基础上，瑞丰银行形成了今年的信贷投放策略：一是推进城乡居民“人人可贷”，比如，在农村要确保可授信农户贷款授信覆盖率达100%，在城区则大力推广“共富贷”线上贷款产品，全力满足居民消费需求，力争全年服务新市民不低于10万户；二是深化融资畅通“四大抓手”，包括“扩投资”“强制造”“活主体”“强外贸”。

比如，“强制造”就是重点服务好民营经济，聚焦“制造实体”“专精特新”“上市板块”三个重点，加强对纺织、化纤等区域支柱产业及高端装备、新材料等新兴产业的支持。

“这些行动和策略，都为我们今年实现业务高质量发展奠定了坚实基础。”章伟东说。

推进大零售转型 加强财富管理

今年，银行业面临的压力还有资产收益率持续下降，这可能导致净息差进一步收窄，削弱盈利水平。

2021年登陆资本市场时，章伟东就提出了应对之道——加快大零售转型，加大金融市场和财富管理业务力度，拓展中间业务收入。

2021年，通过“抓考核、增产品、建队伍”，该行财富管理业务实现跨越式发展。章伟东表示，今年该行将坚定不移推进大零售转型，打造打响品牌，推进高质量发展：一是继续做强财富管理业务；二是建设直营模式，经营好商户、信用卡直营团队；三是深化“城市模式”，服务好城区居民，提升城区市场占有率。

例如，在信用卡业务方面，该行提出发卡规模要实现大突破，做大分期利润。加大商户开拓力度，实现存款沉淀，使得FTP（内部资金转移定价）利润大幅提升。

不过，今年以来股债市场持续震荡，章伟东坦言，这给银行财富管理业务带来一定挑战。“我们及时调整了产品和经营策略，保证财富管理业务稳中向好发展。”他说。

瑞丰银行主要在三个方面做了大量工作：一是丰富产品品类，同时调整产品经营策略；二是研究客户需求，做有效的资产配置；三是贴近一线，贴近客户，持续做好投资者教育工作。“财富管理需求是共性的，但服务却是个性化的，不同年龄段的客户投资理财的目的也不同。洞察不同财富阶段的财富管理需求，关键在于做好客户分类，搭建更多金融生活服务场景。”章伟东说。

加快数字化改革 向数字银行迈进

无论是信贷业务还是财富管理业务，都需要高水平的数字化能力进行支撑。

特别是对区域性银行而言，数字化能力是构建金融新生态、推动零售转型、带动新增长的重要驱动力。

在数字化改革之路上，相较其他大中型银行，农商行底子薄、起步晚。章伟东认为，目前农商行数字化改革主要面临两大挑战：一是数据治理体系不够完善，数据质量不高；二是数字化人才缺乏。数字化改革主要是思维模式的转变，数字化人才是数字化改革的核心要素。

基于对数字化的理解和自身业务发展需要，瑞丰银行提出从“拥有数据”到“数字化转型”再到“数字银行”的三步走策略。今年以来，该行完成三步走策略的重要一环——成立数字金融中心，打造管理智治、营销智能的“智慧大脑”，全力创建金融科技新格局，构建数字化、场景化、智能化的金融科技支撑体系和服务体系。

“深化数字化改革，是为了通过技术手段赋能业务发展，逐步向数字银行迈进。”章伟东认为，数字化能力建设首先要满足业务快速发展和风险管理要求，逐步走出一条具有瑞丰特色的数字化之路。



《绍兴日报》专版 助企惠企爱企上市一周年的“瑞丰答卷”



今年6月25日，瑞丰银行上市一周年。

2022年，也恰是瑞丰银行创建70年。从1952年绍兴首家信用互助组起源，历经农村金融探索的风风雨雨，到1987年被列入全国农村金融体制改革试点，2011年被列入全省首批改制农商银行，再到2021年成为全省首家上市农商银行，瑞丰银行持续领先发展的秘诀，隐藏在与区域经济的“鱼水情”里。

在区域经济爬坡过坎、稳进提质的当下，瑞丰银行在各级党委政府，省市人行、银保监部门，浙江农商联合银行等上级管理部门的关心和支持下，坚定大零售转型战略不动摇，积极拥抱数字化改革，在业务发展和服务提升上取得突破。该行以“惠企”走访拉开全年工作帷幕，以“助企”纾困为核心深化金融服务，以“爱企”服务为主题建立长效机制，交出惠企、助企、爱企三位一体“瑞丰答卷”，扛起浙江首家上市农商银行的责任担当。

银行自身发展好、区域经济服务好、社会责任履行好，作为区域金融“三好生”，瑞丰银行在历史使命和现实荣耀双轮驱动下提升服务实体质效。

截至今年5月，瑞丰银行制造业贷款突破217亿元，居柯桥区29家银行业机构第一位，以“百园工程”为抓手服务小微企业园突破220个。从单一融资向综合金融服务转型，依托债券投资、理财直融、债权融资计划等为本地35家平台及子公司融资超过55亿元，“稳经济大盘”支柱效应彰显。

助企纾困“十大举措”显担当

5月以来,面对“稳经济大盘”时代课题,深入贯彻落实全国稳住经济大盘电视电话会议、全省经济稳进提质攻坚行动工作推进会和全省农商银行系统助力稳住经济大盘工作部署会精神,瑞丰银行按照“全面顶格、能出尽出、精准高效”三向发力要求,第一时间出台三方面十大举措,迅速行动、靠前发力、统筹指挥,率先扛起支持地方经济的金融“压舱石”重任。

瑞丰银行专列100亿元信贷资金,将服务重点指向“五类企业”,即支持好引领发展的头部企业、传统先进制造企业、专精特新科创企业、大众创业小微企业、源头活水外贸企业。

以专精特新企业为例,瑞丰银行专列40亿元“专精特新”类专项信贷额度,分孕育期、初创期、成长期、成熟期四个阶段,定制产品助力成长。同时,举全行之力稳外贸,切出10亿元进出口贸易融资专项资金,助力降成本;落地全市首笔政府性融资担保汇率避险业务,助力稳汇率;与出口信保公司联动推出信保融资产品,助力稳发展。



针对受疫情影响严重的货运企业和个人,瑞丰银行推广应用“货运贷”“稳保贷”“链贷通”等专项纾困产品,支持货运司机、物流企业、稳岗就业企业和产业链供应链核心企业及其上下游中小企业的融资需求,依法依规发展订单、存货和应收账款等抵质押融资服务,帮助特定企业、特定客户及时解决流动资金紧张等问题。针对存量信贷客户,银行灵活运用“无还本续贷”和“续贷通”等产品,满足客户意愿,做到“应延尽延”“应续尽续”,提高信用贷款占比,帮助客户渡过难关。

瑞丰银行全年无还本续贷占企业流动资金贷款比重超50%,信用贷款占比提升20%。瑞丰银行针对个人客户,推出“共富贷”个人线上贷款产品,引入成都新希望金融科技公司的系统模型融资项目,借助新希望提供的外部反欺诈模型、客户评分准入模型及运营方案,开展拓客营销。截至5月末,共富贷申请人数突破10万人,授信成功人数39091人,签约客户22255人,用信客户7819户,用信新客率79.27%,贷款余额10.58亿元。

惠企走访“十个维度”问需求

短短一天时间，50万元双保应急贷就发放到企业账户内，解决了企业的燃眉之急。

不久前，张燕经营的绍兴首莱轻纺原料有限公司因疫情原因，短期贷款资金无法及时回笼。正在她一筹莫展之际，瑞丰银行工作人员主动上门对接。鉴于目前企业无资产可抵押，瑞丰银行随即联合绍兴市融资担保公司，开通绿色审批通道，仅用一天时间，就把贷款发放到企业账户内。

高效的背后，是瑞丰银行地毯式摸排小微企业融资需求。

今年开春以来，瑞丰银行深入开展金融助推“三服务”、惠民惠企“大走访”活动，行党委班子带头，全行千名干部员工深入企业、项目、村居一线，问计问需问民生，以主动、靠前、精准的服务，不断夯实服务基础，取得明显成效。

“当前，区域经济形势较为复杂，企业融资成本抬高，投资信心有所不足，群众金融需求多样化，要求银行从单一金融服务向综合金融服务转型。”瑞丰银行相关负责人说。

为全面摸清企情、民情，瑞丰银行多方问策、集思广益，建立12张130多个维度的“服务清单”，全面摸清当前企业和群众生产生活需求。12张清单包括平台镇街、园区、企业、村居、商会、春潮行动经营户、微贷，以及个人客户、拆迁项目等。每张清单设置10个维度以上“问需”，包括金融服务需求、非金融服务需求、党建共建需求、共同富裕联盟需求、业务合作需求等，分层分类全面摸清当前企业和群众金融发展需求。

为使走访的样本量足够大，瑞丰银行全面梳理服务资源，将区域服务客户分为三大类近20小类，推进40天走访10000户计划。通过10000户的样本，整理形成区域金融服务需求报告，用于指导信贷导向编撰、信贷产品开发、信贷服务创新等。

针对企业和群众金融需求多元化趋势，瑞丰银行在大走访中推出八项惠民惠企举措，精准助力企业“开门红”，三大线上产品，足不出户可贷。

上线“小微e贷”“关贸e贷”“区块链秒贷”等，最高额度1000万元，实现网银自主提款，自主还款；上线“丰收企业管家”，集账户管理、转账支付、信贷票据、国际业务于一身，有效满足小微企业移动式、高频度的账户资金管理需求；流程限时办结，小微企业3天办结。授信审批岗位严格执行限时办结制度，缩短授信流转时间；总部设立集中放款中心，进一步提升支行放款效率；推出制造业贷款绿色审批通道，单笔贷款提交总行后35分钟内即

可支付至指定客户；延期还本续贷，三个工作日内还旧借新；对受疫情影响的小微企业和个体经营户提供贷款延期服务，不随意抽贷断贷，确保借款人平稳渡过困难时期。同时对小微企业普惠贷款、普惠科创贷款给予利率优惠，特别对先进制造业贷款、绿色贷款、“卡脖子”领域贷款给予额外利率优惠，免收企业单位账户开户、单位客户大额取现等的手续费。



爱企服务“四贷机制”提质效

全力推动“敢贷、愿贷、能贷、会贷”信贷流程改革,确保快速响应、限时办结,实现审批不过夜,贷款当日放。

瑞丰银行党委书记、董事长章伟东认为,只有熟悉企业,才能识别、判断风险,真正做到敢贷;只有热爱企业,才能用心、高效服务,真正做到愿贷。但要做到“能贷”“会贷”,则必须依靠专业素养,提供专业服务。

今年,瑞丰银行与柯桥区经信局联合建立金融助力制造业高质量发展工作专班,与绍兴市、柯桥区两级大数据发展中心签订战略合作协议,实施“专精特新”企业名单制管理,建立重点企业“起跑库”“加速库”“冲刺库”三个梯度培育库,对传统小微企业、科技型企业实行差异化精准扶持。

在传统信贷手段无法满足企业融资需求时,瑞丰银行充分发挥资源和牌照优势,投(债)贷联动引入行外资金近50亿元,累计发行理财直融工具超50亿元,承销量位列绍兴市场第二名,并成功注册全国首单“乡村振兴”理财直融工具。

面对人才型企业,开发“英才通”“科贷通”“知识产权质押贷”等产品,赋能科技人才企业。如对拥有“330海外英才”与“国家千人计划”人才的俊吉能源科技公司发放知识产权质押贷款1400万元。

顺应双碳政策,建立“绿色能源授信评价体系”,用

好排污权、碳排放权、用能权、用水权等“四权”,为89家印染企业提供27亿元信贷;对新增3000万元敞口的先进制造业企业建立预授信机制,提高授信效率。

在大行纷纷下沉对农商银行小微客户“掐尖”的当下,瑞丰银行的小微客户量逆势上扬。数字的背后,是瑞丰银行迎难而上的创新智慧和勇于担当的责任情怀。

为真正解决小微企业融资难问题,瑞丰银行以“百园工程”为抓手,构建了“企业信用库”和“三分三看三重”两个模式,全方位解决小微企业信用难题。纳入“企业信用库”企业即使没有资产抵押,银行也能判断其信用情况,实现即时审贷、放贷。“三分三看三重”小微操作技术模式则解决了小微企业信贷“准入关”“技术关”和“信用关”,截至目前,服务小微园区数量从原来的100家增加至227家,入驻企业数量6054家,建档户数4361家。

绍兴柯桥以外向型经济为主,外贸对地区经济发展至关重要。年初以来,外贸企业受疫情反复、俄乌冲突、人民币兑美元汇率变动等多重不利因素影响,发展步履维艰。瑞丰银行积极扛起稳外贸外资担当,优化贸易便利服务,开辟绿色简便通道,实施国际业务各类单据快递寄送,申请资料在线提交、在线审核;推出一揽子金融服务支持小微外贸企业,提供匹配远期、掉期等

的多种外汇避险产品,推广“远期锁汇宝”,为外贸小微企业提供免保证金的汇率避险服务。同时,宣传引导外贸小微企业开展出口信保,积极推广“福费廷信保通”“出口信保保单融资”等融资产品,加大对外贸企业贸易融资支持力度。

绍兴陌拓纺织品有限公司是产品主要出口孟加拉等中风险国家的外贸企业,瑞丰银行结合企业实际及风险矛盾点,开展福费廷信保通业务,实现了企业融资的有效补充和替代,并成功落地福费廷信保通业务19万美元,大大提高了企业的融资效率,节省了融资成本,还帮助客户规避了出口收汇风险。

章伟东说,银行业无论怎么转型,坚持长久陪伴是必不可少的“功课”,只有杜绝急功近利,才能真正做到“三好”。瑞丰银行对区域引进重大项目,实施专人跟班,从工商注册、协助刻制印签、开立基本户及企业网银等细节做起。3年前,瑞丰银行跟进服务的“中科资本”,今年助力引进三个高新项目,并实施跟投,为柯桥区经济发展稳进提质作出了重要贡献。



《绍兴晚报》专版 浙江首家上市农商银行迎来上市一周年

2021年6月25日，浙江绍兴瑞丰农村商业银行股份有限公司（下称“瑞丰银行”）登陆上海证券交易所主板，成为浙江首家上市农商银行。

今天，瑞丰银行迎来上市一周年。过去一年，瑞丰银行始终不忘服务“三农”宗旨，坚守“三最”定位，践行“三好”理念，深耕普惠金融，服务小微企业，在助力经济发展、融入社区治理、勇担社会责任等方面起到了表率作用。

A股上市：开启资本市场新征程

瑞丰银行改革发展的历程，就是中国农村金融机构不断激发活力、奋勇向前的一个缩影。瑞丰银行改革发展的每一步，都走在了农村金融机构改革发展的前列，与时代同频共振。

1952年，绍兴县信用互助组成立；1987年被列入全国农村金融体制改革试点，率先与农业银行脱钩，建立绍兴县信用联社；2005年深化农村信用社改革，成立绍兴县农村合作银行；2011年改制为浙江绍兴瑞丰农村商业银行，成为浙江首批成立的农村商业银行之一；2021年在上交所挂牌上市，成为浙江省首家A股上市农商行。

70年间，瑞丰银行实现了“互助组—信用联社—合作银行—农商行—上市银行”的跨越发展。

上市以来，瑞丰银行保持良好发展态势。截至今年一季度末，资产总额1433.88亿元，各项存款1074.6亿元，各项贷款893.67亿元。拥有27家支行、108家网点、380个便民服务点。连续3届获评全国农商银行“标杆银行”、9次获评柯桥区机关部门行风评议第一名。



坚守本位, 打造普惠金融“三大模式”

成立至今, 瑞丰银行始终坚持支农支小定位, 根植“三农”, 致力于建设普惠金融。在全国农商银行中率先打造“一乡一城一市”的特色普惠金融服务模式, 通过对农村百姓、城市居民、市场客户实行分层化、精准化的金融服务, 做到市场全覆盖, 客户全触及, 实现“人人可贷”。

在深耕深化农村社区模式中, 坚持“网格化、全服务、零距离”打法, 推进“半日走访制”, 依托“免担保、纯信用、广覆盖、低门槛”的小额普惠贷款服务, 通过无感授信、有感反馈, 一次不跑银行即可获得贷款, 重点支持农村、农民、农业高质量发展。

在融合深化城市社区模式中, 坚持“广覆盖、高黏度、差异化”打法, 从非金融服务向金融服务引流、从线下接触点向线上接触点渗透、从“我给你”向“你需要”转变, 全面、准确地贴近客户需求, 增强客户黏性。

在集聚深化市场集群模式中, 坚持“专营化、特色化、集约化”打法, 以亚洲第一布市——中国轻纺城市场为辐射点, 依托驻扎市场内的20余家各地商会, 推出“商站、网站、驿站”三站机制, 服务好3万户南北客商。

服务小微, 深化金融助力稳进提质

瑞丰银行创新推进“百园工程”。建立“企业信用库”。对入库企业发放信用贷款, 简化贷款审批流程, 企业即使没有资产抵押, 我们也能判断其信用情况, 实现即时审贷、放贷。建立“三分三看三重”小微操作技术模式。三分, 就是分行业、分等级、分地域, 把严小微企业“准入关”; 三看, 就是看流水、看车间、看三费, 把控小微企业“技术关”; 三重, 就是重信用、重合作、重口碑, 把准小微企业“信用关”。设立驻点服务机制。在小微企业园内设立“小微企业服务工作站”, 配备专属服务人员, 一年深耕一个园区, 确保园区建档率、授信(开户)面、用信率分别达到90%、50%、30%。服务小微园区数量从原来的100家增加至227家, 入驻企业数量6054家, 建档户数4361家。

今年5月以来, 瑞丰银行面对“稳经济大盘”这一重要课题, 按照“全面顶格、能出尽出、精准高效”三向发力要求, 全面推进“敢贷、愿贷、能贷、会贷”长效机制, 精准高效推进高质量金融赋能区域经济稳进提质十大举措, 第一时间出台三方面十大举措, 迅速行动、靠前发力、统筹指挥, 率先扛起支持地方经济的金融“压舱石”重任。

探索共富, 深化“银政联盟1+N”机制

“小银行办到了大银行办不到的事情。”这是2019年7月3日, 省委书记(时任省长)袁家军在瑞丰银行调研期间, 对瑞丰银行搭建“银政联盟1+N”模式, 助力“最多跑一次”改革的充分肯定。

瑞丰银行从2019年开始探索“银政联盟1+N”模式建设, 充分发挥银政双方在政策、信息、数据、资源等方面的优势, 与63个政府部门建立合作联盟, 为企业、群众提供一揽子便民服务举措。“银政联盟1+N”后被评为浙江省改革创新优秀实践案例, 获得全省推广。

上市以后, 瑞丰银行持续深化“银政联盟1+N”模式, 在柯桥区委区政府、柯桥区委组织部的大力支持下, 实施“两员一顾问”机制, 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, 创新深化驻村金融指导员制度, 推出“三帮一扶”机制, 即“帮助1个村集体经济增强”“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”, 汇聚起每个金融指导员(特派员)力量, 成为共同富裕的探索者和乡村振兴的践行者。

2021年6月, 瑞丰银行率先在稽东镇大桥村试点建立首个“共富菜”基地, 引入各类蔬菜20余种, 由稽东镇大桥村8位农户种植。试点一年以来, 每户农户增收1.8万元, 种植面积从最初的5亩大至20亩。

“智慧”经营, 纵深推进数字化改革

当前, 银行业竞争进入存量博弈时代。瑞丰银行充分发挥法人机构短、平、快优势, 全面深化数字化改革, 提出实施数字化“三步走”策略, 即从“拥有数字”到“数字化转型”再到建成“数字银行”。

今年4月10日, 瑞丰银行数字金融中心正式成立, 标志着瑞丰银行数字化改革进入新阶段。数字金融中心, 致力于发挥银政联盟、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, 全力引领瑞丰提升金融服务效能。

在走访服务上, 瑞丰银行深化客户经理行为轨迹管理, 匹配客户白名单, 形成了网格+名单+走访三者匹配的大数据库, 让员工访客更为精准;
在风险控制上, 贷前管理实现预警精准, 贷中控制实现管控精准, 贷后管理实现自查精准, 实时展示全行展业、风控情况, 通过数据引导将信贷资源、管理资源、风控力量向影响关键点分配;
在流程优化上, 全面实施标准化信贷产品机器自动审批, 已完成机器审批8万余笔, 占全部贷款笔数的53%。实施信贷业务限时办结机制, 即单人审批要求在1个工作日内办结, 双人审批要求在2个工作日内办结, 会议审批要求在3个工作日内办结, 授审会审议授信在1周内办结。

大爱无疆, 积极承担社会责任

疫情无“情”, 瑞丰有“情”。今年4月至5月, 柯桥发生两起局部疫情, 部分区域被划入封控区、管控区和防范区。守住一道门, 护住一座城, 瑞丰银行的党员志愿者们化身“大白”“红马甲”, 合力把“堡垒”筑在防控第一线, 把党旗插在了防疫最前沿。深夜的岗亭卡口、繁忙的核酸检测点、寂静的方舱隔离点……瑞丰银行志愿者们迎难而上, 冲锋在前, 为抗击疫情作出瑞丰贡献。

10年“三助”, 近亿捐款。瑞丰银行积极融入社会治理, 推进共同富裕, 践行“三助慈善”。目前, 瑞丰“三助慈善”捐助金额已达9400多万。其中, “瑞丰助困”补助低保户47000余户(次), 捐赠金额2900余万元。“瑞丰助村”捐助190个美丽乡村建设项目, 捐赠金额超过3200万元, “瑞丰助学”, 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。此外, 瑞丰还倾力打造“瑞丰邻家”社区服务品牌, 3年我们举办各类社区公益活动7400多场, 覆盖315个村(社)、市场, 33多万市民参与瑞丰公益活动。

《越牛融媒体》专访 稳经济，向共富！ 越牛专访绍兴瑞丰银行董事长



6月28日，瑞丰银行举行“匠心七十 筑梦百年——‘稳经济 惠民生’感恩回馈周年庆活动”。

2022年，不仅是瑞丰银行上市一周年，也是瑞丰银行创建70年。从1952年绍兴首家信用互助组起源，到2021年成为全省首家上市农商银行，历经70年风雨，瑞丰银行是如何做到持续领先发展的？上市一年以来，瑞丰银行又是如何保持活力，成为区域金融“三好生”？

今天，越牛新闻记者专访瑞丰银行党委书记、董事长章伟东，带你了解瑞丰的成长之路。

越牛记者：今年是浙江省农信社成立70周年，也是瑞丰银行上市一周年，作为瑞丰银行党委书记、董事长，见证了瑞丰的不断发展和突破，回望70年的成长之路，此时此刻，您有怎样的感触和体会？

章伟东：首先，我们要感恩党和政府。瑞丰银行是从1952年的一个农村信用互助组开始发展起来的，基本和新中国同步发展。回望我们发展历史，我们经历了四次改革，五次乔迁，十年转型，每一步都离不开党和政府的正确领导和决策，每一次改革、变革都使瑞丰站上了新的发展台阶。

其次，我们要坚守战略定位。无论如何发展，农商行“姓农姓小姓土”战略定位不能丢，服务“三农小微”的初心不能忘。回望70年成长之路，我们践行把银行自身发展好、区域经济服务好、社会责任履行好“三好理念”，探索并实践一乡一城一市“三大模式”，创新“银政联盟1+N”等，这些都是我们坚守战略定位的基础上发展来的，现在都成为了瑞丰银行的核心竞争力。

最后，我们要不断追求自我突破。1987年被列入全国农村金融体制改革试点，率先与农业银行脱钩，建立绍兴县信用联社；2005年深化农村信用社改革，成立绍兴县农村合作银行；2011年改制为浙江绍兴瑞丰农村商业银行，成为浙江首批成立的农村商业银行之一；2021年在上海证券交易所挂牌上市，成为浙江省首家A股上市农商行，可以说，我们每一次发展都走在了行业前列，也正是这种“敢于吃第一个螃蟹”的勇力，才让我们占据发展先机，实现又快又好的发展。

越牛记者：瑞丰银行取得今天的成就，离不开一代又一代瑞丰人的辛勤付出，他们于瑞丰而言，是一个又一个平凡英雄，撑起了瑞丰美好的今天。您最想通过镜头，对他们说些什么？

章伟东：瑞丰能取得今天的成就，离不开一代又一代瑞丰人的辛勤付出，我们今天成绩都在站在前人的肩膀上取得的。

我想说的第一句话是真挚感谢。没有一代又一代的瑞丰人就没有今天的瑞丰。是你们几十年如一日的辛勤工作，对瑞丰的忠诚、敬业与信任，不惧挑战与困难，挥洒青春与热血，才让瑞丰由小变大，让瑞丰站上了更高的平台，拥有了更广阔的发展前景。

我想说的第二句话是真心敬佩。瑞丰从1952年溯源，凭着一代又一代瑞丰人的坚持，从一穷二白壮大到今天，凭的是瑞丰人一脉相承的精神品质。无论是最早的“三铁精神”“三水精神”“四千精神”还是现在我们大力倡导的“奋斗幸福观”企业文化，都是瑞丰人艰苦创业、服务群众的总结提炼。这些根植在全体瑞丰人心中共同的精神谱系，已经深深融入到瑞丰人的血脉中，体现在瑞丰人的行动中。

我想说的第三句话是真诚期待。上市以后，瑞丰开启了新的发展通道，我们的目标更明确、思路更清晰、管理更科学、举措更有力，希望全体瑞丰人朝着同一个目标、同一个梦想，心往一处想、劲往一处使，共同实现全国一流农商银行、一流公众银行“双一流”新梦想，瑞丰也定不会辜负所有瑞丰人的付出。

越牛记者：今年6月初，绍兴推出一揽子“稳经济”政策举措，起手事关国计民生的经济大棋局。在这样的关键时刻，瑞丰银行将如何扛起责任担当，有怎样的动作？

章伟东：在各级党委政府密集出台各项举措全力“稳经济大盘”当下，瑞丰银行按照“全面顶格、能出尽出、精准高效”三向发力要求，全面推进“敢贷、愿贷、能贷、会贷”长效机制，精准高效推进高质量金融赋能区域经济稳进提质十大举措，充分发挥“两员一顾问”服务优势，迭代升级“银政联盟1+N”模式功能，推动各类惠企信贷、助企服务、利民政策扎实落地，以超常规高质量金融服务，赋能区域经济稳进提质。

我们的十大举措，具体包括：

- 一是专项资金，保信贷供给，专列信贷资金100亿元；
- 二是融资畅通，稳市场主体，全行开展金融支持市场主体专项攻坚行动；
- 三是创新服务，稳外贸外资，优化贸易便利服务，开辟绿色简易通道；
- 四是减费让利，送惠企礼包，实施普惠小微企业贷款利率优惠，帮助市场主体降低融资成本；
- 五是创设产品，助企业纾困，加大专项纾困产品推广应用，积极支持困难企业；
- 六是科技赋能，降办贷成本，优化线上办贷流程和业务，全年累计新发放线上贷款不低于30亿元；
- 七是普惠民生，提消费活力，联合商户共同打造消费满减、优惠券与抵扣券秒杀等活动；
- 八是扩中提低，促城乡共富。深化落实“两员一顾问”机制，扩大农户小额普惠贷款覆盖面，确保可授信农户贷款授信覆盖率达到100%，有需求低收入农户信贷投放100%；
- 九是畅通渠道，建绿通机制，成立工作专班，建立快速响应、限时办结机制；
- 十是政策宣导，增服务质效，多形式、高频率开展政策宣读，帮助各类市场主体树立信心

越牛记者：浙江省第十五次党代会刚刚闭幕，提出全面推进高质量发展建设共同富裕示范区建设，绍兴也正在全力以赴打造新时代共同富裕地。接下来，瑞丰银行将如何谱写“共同富裕”协奏曲？

章伟东：共同富裕建设的洼地在农村。瑞丰银行是柯桥区“乡村振兴主办行”，一直以来，在共同富裕建设道路上也做了不少探索与努力。

一是信贷有支持。瑞丰银行专列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。值此瑞丰发展70年、上市一周年之际，瑞丰银行成立“强村联盟”，联动区农业农村局向全区所有行政村授信低息“强村贷”50亿元。

二是机制有创新。我们在区委区政府正确领导和区委组织部大力支持下，创新落实习近平总书记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。在这

个机制的推进下，我们在稽东镇大桥村创设了首个“共富基地”，试点一年期间，实现为每户农户增收1.9万元，种植面积从最初的5亩大至23亩。

今天，我们联动区农业农村局、区科协以及各企业，正式成立“共富联盟”，后期将继续做大做强共富联盟。

三是产品有创新。我们推出“共富贷”，为各类人群提供“足额、便捷、便宜”的线上信贷服务；我们创新有机更新贷，满足农户创业、物业更新、土地整治、生态修复等资金需求；我们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，发放全国首笔宅基地资格权市域置换贷款，注册全国首笔乡村振兴理财直融工具等。

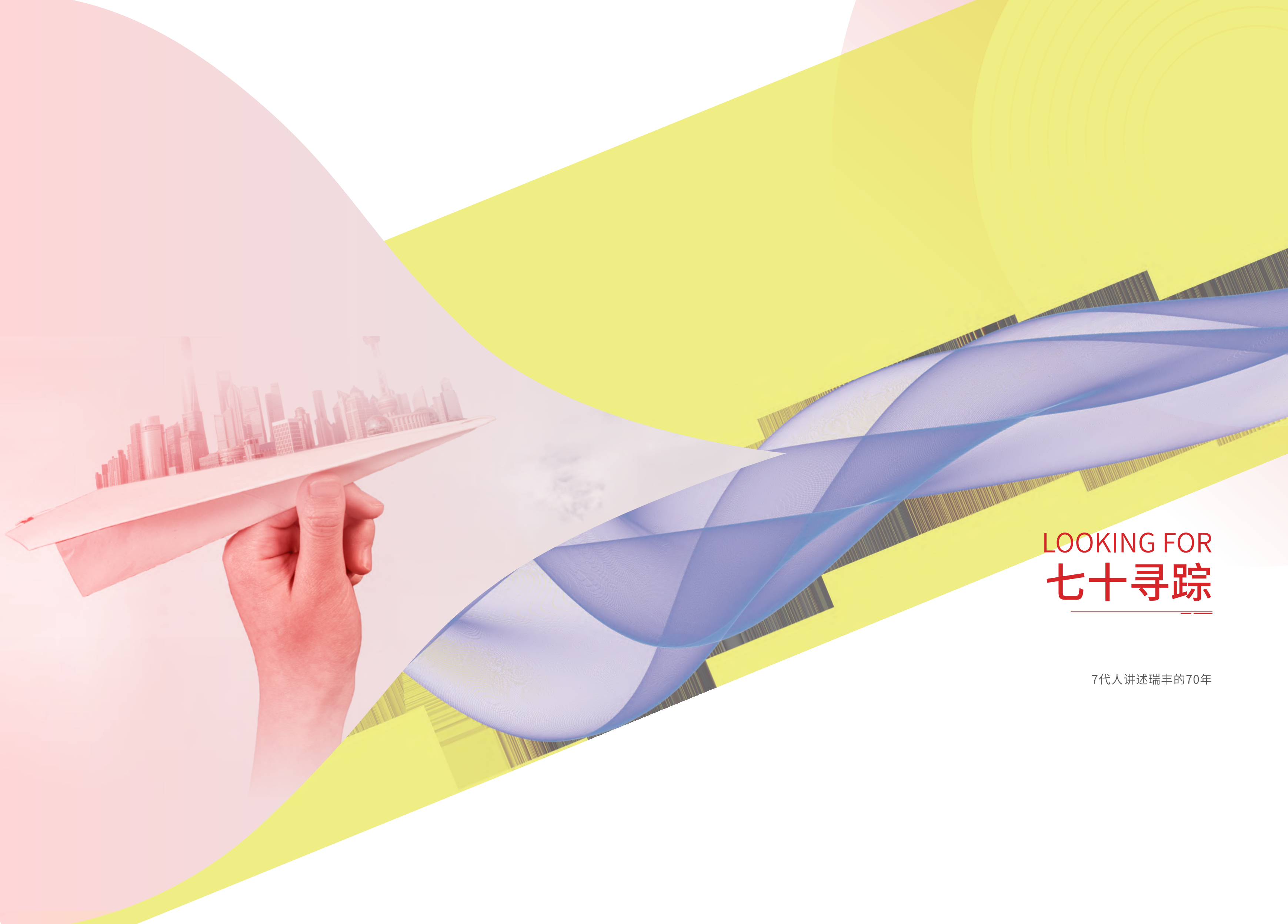
越牛记者：70年来，瑞丰银行的发展壮大，离不开广大用户们的信任与支持。正值周年庆机会，您有什么想对广大瑞丰粉丝们说的吗？

章伟东：各位瑞丰粉丝们，值此瑞丰银行发展70年、上市一周年之际，**我谨代表瑞丰银行向大家道一声感谢，感谢你们的信任与支持。**

饮水思源，瑞丰一路走来，发展到今天不容易，但有你们的信任与支持，我们全体瑞丰人都感到很幸福，因为我们的坚持和奋斗有了社会价值。

我真诚希望大家可以继续关注、信任和支持瑞丰，您的理解和信任是我们的强大动力，您的关心和支持是我们成长的不竭源泉，有了您，我们前进的征途才有源源不绝的信心与力量。

我们全体瑞丰人将继续为大家提供最优质、专业、全面的金融服务。谢谢大家！



LOOKING FOR
七十寻踪

7代人讲述瑞丰的70年



年代:30年代 姓名:金百牛

对每一分钱负责,也就是为每一个用户负责。

从五十年代到六十年代末,农村既没有电灯也没有电话,都是煤油灯。因为白天农户都在干活,所以我们就利用晚上时间挎着一只背包走访,这个包就是一个移动的“金库”,晚上还带回家的,包在人,常常要到深更半夜。当时农村坟头多,磷火多,春夏季还有蛇,一路上只能用棒子敲过来。以前出门,主要靠一双“铁脚板”走天下,老式的路啊,就像“五岭逶迤腾细浪”,颠簸不平,很容易翻车。到了年底,我们提前半个月就抄账本,层层汇总,必须跟总账对上,不能够差一分钱。如果算错,哪怕半夜也全都要返工,全部做过。



年代:40年代 姓名:田森源

**一头露水、一身汗水、一脚泥水
我们始终扎根这片土地、心里装着百姓。**

每年夏季7、8月份是粮食收购季节,也是信用社吸收存款的旺季,信用社在粮食收购的一个多月里,每天都会带着存单、收贷凭证、算盘等去收粮站“摆摊”。每天上午8点左右出发,要到晚上12点左右,等粮站支付最后一笔结束,才能收拾好凭证和现金,汇总结算后回家。最难熬的是上午十点到下午三点的烈日,40多度高温。农务类贷款我们也是全方位支持的。比如买一只小猪需要2元,就来贷个款,还有口粮、农具这些贷款,只要写个借据就行了,一百元可以贷很多户人家。现在提倡扶持三农,事实上我们一直耕耘在三农线上。



年代:50年代 姓名:陈德兴

**从百姓需求出发,不怕难、不怕烦
真正解决他们的贷款贵贷款难问题
“首创”创出新动力、新发展!**

我们最具特色和优势的一块,应当说是在农村:农民和乡镇企业,就是我们的朋友圈。许多优质企业都是我们的黄金客户,那时候我们不是直接去找厂长,而是先到他们这个车间里,先去看他们车间到底是怎么样在生产,然后看他们财务的报表、现金的流量,还有盈收账款,最后还要到他们的仓库里,就是这样一步一步,最后才到他们厂长办公室去,到最后他们的情况我都很清楚。我们见证了很多乡镇企业从无到有、从弱到强的一个过程,现在他们做大了,但是和我们感情依然很深。



年代:60年代 姓名:陈忠来

**在风雨中成长,在转折中起航、在奋进中强大
我们深入社区、农村、企业
广袤的基层大地始终是我们事业的跑马场。**

我们那时候工作条件都是非常艰苦的。吃住在寝室、晚上值班守库,真正见证了前辈们所说的山水精神。2009年开始,浙江农信开展走千访万活动。那时候我们是分小组到每个村去走访,吃住在村长书记的家里,以全面了解我们区域农村、农民的生产生活情况。推出信用贷款和农户联保贷款,真正解决了农民贷款难、贷款贵的问题。金融危机之后,瑞丰银行开始布局零售转型,取得了非常好的效益和品牌。也就那个时期开始,我们真正开始沉下心和客户打成一片,做小、做微、做散。挨家挨户、每一家商户都要展开合作,工作量变大了,但心是火热的。



年代:70年代 姓名:许强

**接过历史的“接力棒”，勇做改革“领跑者”
无论发展到哪一个阶段，我们都没有忘记
“瑞丰心中有百姓，百姓心中有瑞丰”！**

如何做强总部？可以说，打造“最强大脑”才是瑞丰银行赢得未来的有利武器。按照行里的总体规划部署，我们把前台相关的一些工作移到后台来，包括集中加钞、集中抵押、集中查询、权证、现金管理等，这种集约化和敏捷化管理，为瑞丰银行实现跨越式增长提供了重要基础，同时大幅提升前、中、后台敏捷协同效应和服务效能。我们瑞丰的总部支撑，就是通过强人才、强科技、强机制、强文化，把总行打造成作战“司令部”，源源不断给支行输送“子弹”，为支行抢占“战场”提供支撑能力、保障能力，这也是未来银行的绝佳探索。



年代:80年代 姓名:濮吉琼

**我们牢牢坚持“姓农、姓小、姓土”的核心定
位和“向实、向内、向小”的发展方向
用“铁脚板”布局“朋友圈”。**

我是2014年调到义乌这边的，后面做了零售主管，因为是新支行，又是异地支行，相当于是零起步，基础客户量为零，需要通过自己去积累。我主要将工作精力集中在突破社区这一块，通过各种方式联系到社区、主动跟社区去联系，通过日夜夜都在进社区。我提倡主动付出，帮他们出方案也好，做公益也好，先博得各个社区的认可。到现在的话，我们已经有差不多有十几个社区合作了，慢慢地也有了一定的储蓄客户基础。付出都是有回报的。现在我有许多中老年客户资源，会帮我介绍客户，会给我带些好吃的，这种心底的温暖让我非常感动。



年代:90年代 姓名:马明浩

**是跨越、更是起点；是连接，更是担当
以“奋斗”为精神底色
以“奔跑”为奋斗姿态，问道未来。**

“两员一顾问”立足于浙江省建设高质量共同富裕示范区命题，我们要做共富的先锋军，做好金融上的支持工作，帮助农户致富。我们工作主要一是去驻村，看农户和村委有没有需要帮助的地方，第二个是常态化的走访，村民代表、两委会成员，了解他们的工作和生活情况，去帮助他们解决问题。真正下沉到一线后，很多客户经理可以参与到村庄建设，开展相关工作更顺利，村民的认可度也更好；同时这个机制也鞭策我们去帮村里做事。常态化、制度化地开展“两员一顾问”，对我们精准帮扶、服务三农是很有帮助的。

MEMORIES
上市回忆



2021年6月25日,赵国军、田红、董合生、吴东旭等8名员工代表,现场参加上交所现场庆典,一年后,他们再次站上周年庆舞台,回顾与瑞丰的点点滴滴,分享在瑞丰的所思所感。



董合生:

这一年,是我与瑞丰同风雨共成长的第4年。

这一年,国外通胀飙升,俄乌战火弥漫,国内疫情反弹,经济下行,我们正经历着几十年来最复杂最动荡的金融市场环境,面对挑战和压力,我们正在用实际行动践行瑞丰奋斗精神。

这一年,我们为外贸客户提供了最稳健的汇率避险服务,为平台客户畅通了最优质的融资渠道,为社会大众贡献了最可靠的瑞丰担当。

这一年,我们从不止步,不断超越自我。

田红:

这一年,是我与瑞丰同风雨共成长的第10年。

这一年,我是一名零售主管,是融入社区治理的“主攻手”,始终不停的奔走在街巷邻里,是厅堂服务的“助攻手”,坚守在基层一线。

这一年,国内疫情零星突发,我们既要做好疫情防控,又要提升客户体验,我们与周边社区,共筑疫情防控战线。客户的期待在变,我们的活动形式在变,但不变的是我们服务的初心和温度,在变与不变中展现一线服务人员的瑞丰担当!

这一年,我们从不忘却,践行普惠之心。



吴东旭:

这一年,是我与瑞丰同风雨共成长的第7年。

这一年,我是一名理财经理。为财富客户建利率“气象站”,树市场“晴雨表”,发布盈亏“预警图”是我的职责。“引导与教育”,是我的所感所悟、所行所思,是我守好业绩指标的“主阵地”前,必须种好的“责任田”。

这一年,市场上的理财层出不穷,但坚定的跟随者少之又少。变的是客户的视野与观念,变的是上市以来对财富顾问更高的要求,不变的是我们对客户“方向灯”般持续的引导与教育,帮客户看到这个时代财富的“病”和“药”,用心匹配最佳的财富产品。

这一年,我们从不停歇,用心服务客户。



赵国军:

这一年,是我与瑞丰同风雨共成长的第32年。

这一年,我们致力于建设降费让利的“减压阀”。降低银行账户、电子银行服务收费、降低汇款、刷卡手续费等措施,让老百姓感受实实在在的实惠。

这一年,我们致力于搭载减负前线的“助推器”。在全行108家网点上线远程集中授权,为客户争取宝贵的时间,减少客户的等待。

这一年,我们致力于完善贴心服务的“金钥匙”。对老弱病残客户采取特事特办、上门服务;对小微企业推行简易开户及开户“客户零次跑”服务。

这一年,我们从不更改,坚定发展步伐。



LETTER
见字如面



亲爱的瑞丰银行：

您好！

我给您写信，有没有很惊讶？我想我并不擅长写这些话，没办法在千万个词语中找到最合适的来表达我内心的波澜。好好工作，慢慢爱您，用最初的心陪你走最远的路，祝贺您上市一周年，祝愿您越来越来，以后每年的今天我都会给你不一样的祝福，我的意思是，我会一直在！

在我们相遇相识相知相守的10年里，我已经习惯您出现在我的身边。世上最好的相遇，不是在路上，而是在身边；人生最浪漫的事莫过于：瑞丰召唤时，我正青春。

瑞丰银行对于我来说不仅是一份工作，更是我人生中一段不可缺少、充满美好回忆的经历。在5年的临柜工作中，我日复一日年复一年地重复存款、取款、开销户、汇款业务、迎来送往之类的枯燥运作和繁杂事务，让我深刻体会到，伟大正寓于平凡之中，平凡的我一样能够奉献，奉献我的热情，奉献我的真诚，奉献我的青春。

在2年的理财经理岗位期间，我重新理解了营销，营销不仅仅是挂在嘴边，也不是一朝一夕的事，需要动之以情，持之以恒，只有设身处地为客户着想，从心底把客户视为亲友，把客户的钱当作“自己的钱”来建议配置，才能为客户提供让他们感到温暖、贴心的营销。每一位客户，不分大小，我都备以真诚。慢慢地，我手头积累的客户，从1个到100个，客户资产也逐渐从5万增加到5000万。这种量变，更加坚定我最初的选择，最初的追求。

在2年的厅堂管理工作中，我进一步锻炼了我的沟通协调和组织管理能力，


并把这些年来总结的揣摩客户心理，客户分层分类营销办法分享给我的同事们让他们也在青春赛道上，奋力跑出瑞丰“加速度”。

如今的我，也努力用自己的实际行动，诠释着爱岗、敬业，担当责任的真谛，是瑞丰这个大家庭，给了我实现梦想的机会，为我提供了施展才华的舞台。所以我时刻怀着一颗感恩的心。正是这种心情，一切都想做到最好。正是这种信念，鼓舞着我勇敢去承担这份属于我的责任，用自己的力量，为百年瑞丰添砖加瓦。今后我依旧会在瑞丰这条广阔的赛道上奋力奔跑，不断向前！

此致

敬礼！

瑞丰人：邵梦樱



敬爱的瑞丰：

您好！

岁月无声却有痕，一晃眼我沿着您坚定的足迹，靠着您伟岸的臂膀，在您温暖的怀抱里做您的女儿已经27年。当我今天以书信的形式这样称呼您的时候，其实眼眶早已噙满了泪水。太多的感慨由心而上，更难掩心底的思绪万千。

再回首，初见您的样子依然清晰可见。那是1996年春天，第一次来到您的身边，虽然当时的您，不是什么高楼大厦，但一样在我心里那般伟严而神圣，记得当时面试时忐忑的心情中夹杂着胆怯、畏缩和不自信，真的害怕因您的招工高水准而失去这个成为您女儿的机会，我是如此渴望成为您诸多儿女中的一员，当时的您对于我来说近在眼前，却又触不可及。

转眼追随您已9800多个日日夜夜，我在您以人为本的企业文化里健康茁壮成长，在您正道经营的理念里疾步突飞奋进。我同其他更新换代的瑞丰人一样，在您的带领下，传承了您三好理念的初心，三水精神的坚韧品质，面对困难永不轻言放弃，在您的庇护下坚持不懈的奋斗中实现了一个又一个梦想。是您的敢想敢作敢为，引领一代又一代瑞丰人奔跑在前，屡创奇迹。

我又是那么的幸运，在您70年的匠心之路上，超出三分之一的时间陪伴您前行。亲眼见证您：存款规模突破千亿大关，连续三届获得全国农商银行“标杆银行”称号，综合实力位居绍兴县金融同行首位浙江省农信系统前列，荣获2011年度2012年度十大品牌中小银行称号，全国县城经济金融服务十佳农商行，多次被评为“特级银行”、“十强银行”优胜单位，荣获绍兴县、绍兴市

“慈善奖”机构奖，连续9年行风评议位居第一，零售银行转型成功示范单位，并于2021年6月25日在上交所成功上市，2022年投资达10亿镜湖瑞丰大厦竣工开业，现又着力于六位一体布局，稳中求进，创新求变，全力打造全国“双一流”农村商业银行……以往所有的荣耀时刻都是您睿智、胆识、远见和坚持长期不懈奋斗的结晶。曾无数次仰望您，您在我心里的形象就是屹立在金融界云端之上的辉煌瑞爸。然而，就是这样一位势不可挡，蓬勃发展的您，却从未忘记成就自己的儿女。在您眼里，但凡是努力奋斗的人，无论在什么样的岗位，您仿佛都能读懂我们的心声，为达成儿女的目标，您给予力量提供平台，不断价值赋能，让所有儿女都有超越自我价值的机会，最终能者居之获得成功，让儿女在平凡的事业中依然闪闪发光。

追溯过往时光，瑞爸爸您还是我婚姻的红娘，我在您的见证下成家立业。于我个人而言，您总是散发出令我着迷的人格魅力，也许您曾在抉择的路口有过徘徊，但您又用无数次成功将我深深折服。瑞丰是根，奋斗是魂，70年如一日坚守的瑞丰事业是值得我传承的事业。现今，我的孩子也紧握瑞丰事业的传递棒逐光而行。在瑞丰大家庭中，时常被爱和温暖包围。无论是企业体制，员工关怀，企业文化，还是幸福指数，我都成为同龄人羡慕的对象，父母孝德基金的设立，是我们作儿女的底气，员工十大幸福举措也是归属感满满，企业年金设立更是为将来的退休生活锦上添花，许多时候瑞爸爸更像我前行的靠山，有您在我身后，我似乎从未感到害怕。在您的平台，只要足够努力，必将有丰厚回报。感恩瑞爸爸给予我基层岗位的尊重和认可，让我在三尺柜台发光发热，至今辅导新员工12名，挥洒辛勤汗水的同时，获得更多的是自信和自豪，荣

誉和优越感。我不过是您诸多子女中的一员，而您在我取得成绩的时候从未缺席，给予我高光时刻，授予我至高奋斗者殊荣。作为您的女儿，今生无憾无悔！

展望未来，百年瑞丰，丰泽万家，行有界，心无疆，每一句行语都凝聚了世代瑞丰人的铿锵力量。我们有梦有情怀和志向，更有宏伟愿景。我们牢记使命，不改初心，匠心七十，筑梦百年，在将瑞丰银行打造成一家“百年金融老店”的路上，一路奋勇拼搏，走出一条独具瑞丰特色的普惠金融之路。瑞爸爸，在您70周岁生辰之际，女儿想对您说：旧岁已随勋业往，新岁正展宏图来，愿您伟绩璀璨，岁岁谱写新传奇！

致此，

敬礼

瑞丰人：罗彩珍

亲爱的瑞丰：

也许在繁华的大都市，你并不引人注目，但在广阔的城乡阡陌，你无可替代，早已成为一种文化、图腾，只因你脉系深远、底蕴深厚。从一把把黑漆漆的算盘上，从农民增收致富喜悦的脸庞上，从地方经济飞速发展的数据表中，从乡村振兴渐次展开的一幅幅美丽画卷中……我与你相遇、相识、相知。

与你相遇，伴我成长

在你身边成长的日子，人生不再是每日的嬉笑，是烈日下的长途跋涉和对理想的追求，是每日走访过程中的浑汗如雨，是夜深人静时敲击的键盘声。曾几何时，初入你的怀抱，我还是一个刚从大学的象牙出来，踏足社会。在你的陪伴下不断成长，从一名从未与银行打过交道的黄毛丫头，到能独立上柜，“1102，1104”熟悉的交易码，教会我业务从简单的存取款一点点学习；逐渐地，我学会了开口营销，从第一次开口向客户介绍信用卡到能为一家大型企业提供金融方案，从一名无名客户经理到名下120多户，一亿多规模的公司团队长，无不渗透着你的谆谆教诲。

在你身边成长的日子，就如同爬着高高的台阶拾级而上，我们每一步都踏实清晰，才能顺利迈过一个又一个象征着成功的阶段性门槛。我们走得更稳，是为了你的将来飞得更高。

与你相识，共同奋斗

在和你一起并肩作战的日子，人生不再是无聊和苦涩，是偶尔从“成绩单”上发现自己姓名的喜悦。“好职位，永远是干出来的”，在你的字典里，这句真理体现得更加淋漓尽致。记得在2019年ETC战狼行动中，所有员工卯足里劲，紧

盯目标，动员了一切能动员的资源，只为能圆满完成下达的任务。当时的我，作为你大家庭的一员，更是将自己与你融为一体，怀胎九月，仍然挺着大肚子穿梭在大街小巷，奋力拼搏，从此我也有了一个好听的名字“最美孕妈”。记得2020年新年伊始，疫情将你牢牢包围。瑞丰上下员工团结一致，面对挑战，在最困难的时候，挑灯夜战，发放小微企业贷款，为区域经济作出巨大贡献，当时的你说“疫情就是命令，防控就是战斗，帮扶是我们的职责”。

的确，相比其他行业，我们前进的每一步都面临着更大的压力和更多的挑战，只有在困境和挫折的打击锻炼中脱颖而出的强者才能顺利地担当起更高职位所必需的责任，才能全方位应对更重要的抉择。近七十载栉风沐雨，初心如磐，七年来牢记使命，砥砺前行。虽然残酷的现代商业竞争一如既往地秉承优胜劣汰的丛林法则，但你始终初心不变，推行普惠金融，扎根农村，支持小微，服务三农，在乡村振兴、共同富裕的浪潮中站稳脚跟、乘风而上。

与你相知，翘首期盼

在与你相知的路上，我有了些许期许，人生不再是碌碌无为，信念支撑理想，奋斗铸就辉煌。拥有一份梦想，就如同拥有春的憧憬、夏的蓬勃、秋的浪漫、冬的深刻。我是一名普通的瑞丰员工，但在自己的工作岗位上，丝毫不敢懈怠。我是一名90后支行负责人，作为瑞丰最年轻的行长，我有压力，但更有动力，期许着未来的每一天。我是一名党支部书记，时刻将党性党规牢记在心，因为我明白，只有我们年轻一代敢于期望，敢于拼搏，未来才有更多的希望。

年轻的我们每天都在勇敢地追梦，勤奋地圆梦，向着未来不断奋斗与迈进。当前，或许个人的力量是有限的，但是在你的陪伴与成长下，有更多的人汇聚，

共同圆梦。学会把自己心尖的“小梦想”融汇到你的“大梦想”中去，梦想终将会实现。让我们彼此畅想未来，共同圆梦，一同奏响瑞丰的梦想曲！

我从青春的年华里打马走过，一步一步，细心的谱写我的瑞丰梦想，待回首时，再去细细品味着那属于我的青春旋律——有唯美，有成长，有青涩，有伤痛，也许，就是因为这份杂味的情感，才让我如此期待我与你瑞丰的共同未来吧！

真诚祝福你，70年华诞，生日快乐！

瑞丰人：沈丽芳

我的瑞丰娘家：

不知不觉，进入瑞丰已经十年了，从刚毕业的懵懂女孩到现在孩子的妈妈，十年，说不上风雨兼程、精彩纷呈，但却是我珍贵的记忆。

你好，瑞丰，初印象。2012年刚毕业能进入瑞丰，绍兴当地的农信社，我自己和家人都引以为傲，也格外珍惜。对瑞丰银行的初印象就是“亲切”，网点的同事们有大家长型的，有技能担当的，有营销担当的，还有气氛担当的，整个工作环境很温馨也更充满朝气。一起考证、一起练技能，每个人都有自己很明确的目标，也不惜牺牲休息时间进行自我提升，你争我赶的工作学习氛围给了我最初的认同和归属感。

感谢，瑞丰，成小家。2014年，我向行里提出了调动申请，在领导和人力的支持和帮助下，我顺利地成为了第一个因婚嫁原因异地调动的员工，瑞丰就像是我的大媒人一样，成就了我的小家。“小濮，你有个使命，把瑞丰的企业文化真正地带到义乌去……”这是严行长当年的嘱咐，这些年，我也时刻牢记着这个使命，把工作做得尽善尽美，将责任担当、敢拼敢为、努力奋进的瑞丰奋斗文化传帮带给一批又一批的新员工，自己也很荣幸被评为第二届“瑞丰奋斗者”。

感恩，瑞丰，共成长。在瑞丰，我做过柜员、理财经理一直到现在的零售主管，回看这几年，印象最深的还是风里雨里、白天黑夜我们走街串户做零售基础客户的日子。最初的义乌支行，储蓄客户较少，我们主动去总行学习“越州模式”，找社区合作的突破口，主动给社区出活动方案，换着花样一年做百余场的活动。挨家挨户摸排走访，义乌的房东多数在五楼，多的时候我们一天要走百余层楼。虽然辛苦，但付出终究是有回报的，社区阿姨们慢慢很喜欢参加我们的活动，看

着我们冒着酷暑送清凉，阿姨们还给我们送亲手做的点心，我们渐渐地积累了更多的储蓄客户，也有了十余家的合作社区。相信在共同探索努力后，瑞丰义乌一定会发展得越来越好。

暖心，瑞丰，娘家人。嫁到异地，瑞丰的领导、同事们可爱可亲，无论在工作中，或在生活中，都更像我的娘家人。我们的“战狼行动”，全行上下一起外拓展业，回来晚了，总有领导、同事们的暖心饭菜，总有他们的一句句鼓励和关心；我们的“集体生日”，一起吃长寿面，一起分享蛋糕，一起唱生日歌，多么难得的缘份，感受着瑞丰家人的温暖；我们的“风采大赛”，一遍遍排练，得奖后一起尖叫的喜悦……瑞丰，娘家，让我在迷茫困惑时有一个港湾；瑞丰，娘家，让我在脆弱无助的时候有一个“靠山”。

十年，瑞丰，我的娘家，谢谢你一直以来对我的包容和帮助；谢谢你给了我异地难得的归属感；谢谢你一路的肯定，一句一句为我搭起了不断向前的阶梯；谢谢你赋予了我家一样的温暖和底气，激励我有信心去克服一个又一个困难，让我变得更加自信。

岁月静好，感恩瑞丰；时光有你，青春不悔。

瑞丰人：濮吉琼



亲爱的瑞丰：

去年7月第一次与你成为伙伴，到现在为止已接近一年。从西南到东南，从西安到绍兴，从学校到工作，从陌生到熟悉，经历了一个春夏秋冬，即将开启第二个属于我们的夏天。夏天是西瓜味的。空气不再凉爽，而是热乎乎地，扑面而来，真正告诉我们，夏天来了。

遇见你之前的夏天，是在家乡度过的。家乡的夏天更为热情，黏糊糊、火辣辣的空气，不断冒出的蚊子包，冰箱里的冰棍，被晒得发烫的地面，还有各种只属于夏天的小吃。夏天的大部分快乐来自拥有接近两个月的暑假，可以和朋友一起喝着冷饮，看着最爱的电视剧，也可以在家尝试各种菜谱，只有开学前才会为没做完的作业发愁，为即将结束的假期叹息。

遇见你之后的夏天，是在商学院度过的。第一个没有暑假的夏天，但也遇到了一群有趣、可爱的人，既是同事，也是朋友。一起为记住五笔字根焦头烂额、为提升传票速度疯狂练习、为通过定级考试绞尽脑汁。“痛苦”不少，但快乐更多。似乎是对校园时光的再次延续，以一个“学生”的角色去学习全新领域的知识，庆幸的是仍旧拥有朋友的陪伴、老师的指导。在商学院接受的培训是丰富多样的，尤其对于我们这一批员工而言，从柜面到微贷再到小贷，从理论到实践，从商学院课堂到支行实习，拥有许多手把手教学的导师。培训的6个月，给予我们从学校过渡到社会的时间，也让我们在不断的学习中提升自己。你一定也看到了我们的变化和成长，并为我们感到欣喜吧。

结束培训后我们分散到不同的网点，开始成为一名“正式员工”，经历过“开门红”、“老保日”，将“服务7+7”烂熟于心，“请按绿色的键”成为我

们之间的暗语。在支行的实习体验与在商学院时完全不同，需要亲身体会更为真切的喜怒哀乐，也会收获更多的成就感。因为你，来到绍兴，也算体验过“小桥流水人家”，江南水乡景色宜人，再加上文化的洗礼更加充满韵味，让人流连忘返，也许这里会成为我的第二故乡。感恩一切相遇。

而这个夏天，又会发生怎样的故事呢？

我知道你会告诉我答案，时间也会。

愿四季快乐！

瑞丰人：王晨铖

亲爱的瑞丰：

见字如晤。

人生70已经年近古稀，而你的70岁，辉煌才刚刚开始，而我有幸与你同行。

加入你，才刚刚两年，但是认识你，几乎横亘我人生的整段岁月：那是从小到大乡野村庄里随处可见的宣传，是街头闹市星罗密布的网点，是每月劳保日外婆需要准时报道的地方。

上大学前，母亲带我去办了瑞丰银行卡，那是我人生的第一张银行卡。而后我便独立远行求学，母亲每月把生活费打进我的卡里，那一方小小的卡片，也成为我思念家乡，思念家人的寄托。学业既成，出于各种原因想要回到家乡就业，我第一个想到的就是你。或许是冥冥中的缘分，我们双向奔赴，求职的过程异常顺利，我有幸成为你的一员，从此工号89/2511成为我人生最重要的一串数字。

这里，不仅是我事业的起点，也是我爱情萌芽的土壤。我跟我的先生结缘于瑞丰，他是我的同事。晨光熹微，黄昏薄暮，朝夕相处，眼约心同，使两颗年轻的心渐渐走到一起，回忆起我们相识相恋的过程，好像没有什么刻骨铭心的场景，但一切就像春日里一阵微风，从我的耳边倏然掠过。虽然偶尔也会把工作的情绪带回家中，也会因业务上意见相左而争得面红而赤，但更多时候我们相互学习，相得益彰。瑞丰这个大家庭庇护着我们这个小家庭。

2021年12月，突如其来的疫情让我猝不及防被隔离在家半个月。身陷囹圄，对一切都无能为力的感觉让我异常焦虑，是你成为我坚强的后盾——热心的同事帮我解决了工作的后顾之忧，亲切的领导送来慰问与鼓励，让我顺利度过了那段难熬的时光。2022年6月，疫情再次袭来，这一次更是直捣柯桥。柯桥划定三区，

区域内银行网点纷纷闭门停业，纵使家在三区之外，进入柯桥之后就无法再回家，我还是毅然逆行，选择守护你，让你成为三区唯一一家正常营业的银行——这一次换我成为你的后盾。

转眼你已经70岁，一个既有沉淀，又充满未来的年纪。70岁的你脚踏实地，不忘初心，认真履行自己自己“服务三农，支持小微”的使命和责任；70岁的你乘风破浪，革故鼎新，在传统金融业日渐式微的情况下思危求变；70岁的你不负期许，鸣锣上市，成为兄弟行学习的榜样和典范。认识你，成为你，发扬你，将是我一生使命。

书短意长，与诸同侪共鉴。寥寥数语，不足以寄思情。

瑞丰人：郑思敏



亲爱的瑞丰：

走过四季更迭，迎接美好未来。

昨日，振奋人心、鼓舞士气，党的百年华诞震撼在目，几代人共同努力、期待已久的上市喜悦时刻，仿佛还在眼前；今日，我们喜迎省第十五次党代会，

“两个先行”底气十足，我行也将迎来周年行庆，回顾历史的精彩感动；明日，我们伟大的党，将胜利召开二十大，开创“双一流”新局面，瑞丰正加持努力！

这一年，我们立志不移、从容自若。“三好理念”的初衷，执着不变；“三水精神”的坚韧，秉承不变；“艰苦奋斗”的拼搏，坚持不变；一路奔跑，一路向前。

这一年，我们向阳而生、逐光而行。新员工独挡一面，展翼翱翔，撑起新担当；老同志默默奉献，勤劳如牛，挥汗耕耘；新老交辉，奋楫争先。

这一年，我们有了更清晰的认识，有了更明确的目标；奋斗在双脚，幸福在汗水；夯实业务基石，开拓发展瓶颈，让理想照进现实，让努力化为硕果。

回首过去，每一个，都是一颗闪耀的星，在岗位中历练，在风雨中成长；与月色相伴，与星光共舞，打湿的是衣襟，留下的是足印，深深相嵌，浓浓丰情。

珍惜当下，每一个，势如冲锋的将士，在业海开疆拓土，普惠小微、服务群众、支持区域，各显神通；坦诚以待，温情以托，用真情感动自己，用真挚感动他人。

展望未来，每一个，犹如燃起的火种，为未来点亮心中灯，为前景矗立瞭望塔。百花争艳，百鸟争鸣，创百家、进千家、泽万家，共沐朝阳，再续前缘。时间给了答案，努力总将有收获，付出总将有回报，坚持总将希望变成现实。一

起走过的日子，有泪水、有辛酸，有坎坷、有惊喜，我们一起面对，互相支持。

我们从没放弃对理想的追逐，从没气馁短暂的艰辛苦劳，将它视为磨砺试金石，意志的锤炼体，前进的挑战项，像钻石般闪亮，更有钻石般坚硬，我相信我自己。

前方的长路，等待着我们去开拓；前方的高山，等待着我们去攀登。历练，让我更强大；奋斗，让我更无畏；迎着风，挑战自我；迎着光，勇往直前。

漫漫路，携手同行；长长歌，唱响豪迈。我的追求，与你相融；你的荣耀，与我相合。愿我们再次相见时，是花烂漫、星璀璨，站在新的台阶诉情缘。

瑞丰人：许强



亲爱的瑞丰银行：

您好！

还记得之前您让我们组织学习了《善待你所在的单位》这篇文章，我反复研读，最喜欢的还是文章中提到的“三个珍惜”：珍惜工作、珍惜关系、珍惜已有的。我一生中大约将有三分之一的时间与您共度。如果我不能善待您，并在您这里寻找到快乐，那么我三分之一的时间将在痛苦中度过。我离不开您，是您为我们提供了衣食之源和实现自我价值的平台，您是我人生的一个重要组成部分。

时光荏苒，白驹过隙。四年前，我从象牙塔离开与您第一次会面。在瑞丰商学院学习的那段日子，我受益匪浅。脑海中依旧飘荡着优秀的前辈们在课堂上对我们的谆谆教诲，在生活中对我们的悉心照料。我们这些初出茅庐的实习生在您这儿迅速建立起了宝贵的友谊。一个月后，我们也被各自分配到了网点，正式到了一线开始发光发热。

还记得实习的时候，在忙碌的柜面工作中，我频繁出错，差错率居高不下。我开始怀疑自己是否真的适合这份工作。后来一位同事鼓励我，他说：我们是一架庞大机器上的螺丝钉、齿轮，是一条长长链条上的一节、一环，当我们尽职尽责用心工作时，我们将与这架机器一起高效运转，最终收获甘甜。诚然，每份工作或者每个工作环境都无法尽善尽美，但每份工作都有许多宝贵的经验和资源。成长的喜悦、失败的沮丧、温馨的伙伴，这些都是我必须经历的感受和收获财富。我变得更加细心，看文件合同的时候会反复确认，明白了复核的重要性。

目前我是一名网点负责人，感谢您给我这样一个机会让我去学习去成长。转岗后面对的第一项挑战就是我们新网点的开业。“工欲善其事必先利其器”，当时我

买了大量的书籍，学习如何组织策划活动，通过线上线下的方式为网点引流。每当看到一位新客户在网点办理业务时主动谈起我们在某某公园、集市开展的活动，心中的成就感油然而生。

虽然我们的努力和付出微不足道，但是我们要把自己的努力看作是企业发展凝聚力的必不可少部分，就像是一滴水，只有投身大海才不会干涸，一棵草只有投入大地的怀抱才能装扮春天。感谢您的包容，如今的我已不再迷茫，有了自己的奋斗目标。在以后的工作中我会加倍努力，为您的发展贡献自己的一份力量。

瑞丰人：张世婷

COMMENTS

特约评论

- 01 | 奋斗的瑞丰永远年轻
- 02 | 为新时代“富春山居图”持续贡献瑞丰力量
- 03 | 续写服务新篇章 接力七秩新征程





奋斗的瑞丰永远年轻

从1952年到2022年，70年间，瑞丰历经四次改制、五次乔迁、十年转型，从一叶扁舟，成长为一艘航母。七十年风雨兼程，七十年岁月如歌。奋斗，仿佛瑞丰与生俱来的基因，已深深融入一代又一代瑞丰人的血液之中，让瑞丰在风雨中成长，在改革中起航，在奋进中强大。

奋斗，是一个闪闪发光的词语。从只有片瓦遮头的信用互助组，到浙江省首家上市农商银行；从零资产积累，到千亿总资产、百亿净资产。“奋斗”二字，成为瑞丰从诞生之日起始终践行初心使命的生动写照。始终保持瑞丰人的蓬勃朝气、昂扬锐气、浩然正气，奋斗的瑞丰永远年轻。

奋斗的瑞丰信念坚定，勇扛重担。已届耄耋之年的第一代瑞丰人，回望岁月依旧激情燃烧；七八十年代的中坚力量，是当仁不让的中流砥柱；九〇后接棒人，以昂扬的态度照亮未来。锻造“三好”品牌，建设“五红金融”，我们看到，当年的“三水”精神、“四千”精神，不曾因岁月流逝而淡去，相反，还催生了新时代一个个“瑞丰经验”：融资畅通“百园工程”卓有成效、“银政联盟1+N”模式成为全省典范、“两员一顾问”助力党建引领……“小银行办成了大银行办不到的事”。

奋斗的瑞丰心系基层，初心如磐。瑞丰人始终以“小我”自居，以“大局”为重，书写了一个个动人的“瑞丰故事”：瑞丰有“一扇窗”，专门为白天辛勤奔波无暇他顾的普通市民开设，她有一个亲切的名字，叫“瑞丰夜窗口，等你到八点”。瑞丰有“一碗面”，十几平米店面的“安东面馆”，成了瑞丰的“共同富裕合伙人”，正是瑞丰的雪中送炭，让面馆渡过了最困难的时候。而面馆

的背后，是瑞丰全方位地构建敢贷、愿贷、能贷、会贷的长效机制之下，众多中小企业得以走出寒冬，逐梦前行。瑞丰有“一片田”，这方位于稽东山里头的“共富田”，从2021年11月开始建设，种植范围已由最初的8亩，扩大到近23亩，参与农户已达30余人。而今，更大范围、更广受益面的“富民联盟”，已然启航。可以预期，瑞丰这条先行探索实践的“共富路径”，必将让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。

奋斗的瑞丰斗志昂扬，意气风发。经千难而百折不挠、历万险而矢志不渝，成就了七十年瑞丰的恢宏气象。瑞丰人深知，只有勇于自我革命才能赢得战略主动，只有发扬斗争精神才能不断战胜风险挑战，只有脚踏实地、躬身奋斗才能不断续写新奇迹、创造新辉煌。百年梦心之所向，身之所往，“瑞丰梦想”蓝图已绘就：围绕打造“百年老店”，瑞丰将争创全国一流农商银行、一流公众银行“双一流”；将坚决扛起浙江首家上市农商银行责任担当，对内提质增效，对外树好标杆，为全国农信同业提供更多借鉴学习经验；将坚决扛起乡村振兴主办银行职责，深化融资畅通，优化模式建设，为柯桥打造普惠金融高地不懈努力；将坚决扛起百姓家门口银行的职责担当，优化网点布局，坚持网格管理，为足额、便捷、便宜的最优金融生态环境不懈努力，一个更为出色的瑞丰，已跃然眼前。

七十载风云变幻，七十载本色依旧，朝气蓬勃的瑞丰，如追风少年，风华正茂，勇往直前。面向未来，踔厉奋发、笃行不怠是最好的姿态。历史不会辜负奋斗的瑞丰，未来一定属于奋斗的瑞丰！

（文/陆海峰）



为新时代“富春山居图” 持续贡献瑞丰力量

七秩时光，见证了瑞丰银行扎根绍兴、服务经济、造福百姓的历史担当；上市周年，以浙江首家上市农商银行的创举，打造区域特色鲜明的零售与小微银行，做到了“小银行办到大银行办不到的事”。近日，瑞丰银行“匠心七十 筑梦百年——‘稳经济 惠民生’感恩回馈周年庆活动”盛大举行。

树高千尺，其根必深；江河万里，其源必长。瑞丰银行的70年，是深耕本地民营中小微企业和城乡居民的70年。从片瓦遮头的信用互助组，到拥有27家支行、108家网点、380个便民服务点的地区性“大行”；从零资产积累到千亿总资产、百亿净资产，存贷款市场份额占比区域第一。无论时光荏苒、无论何等辉煌，始终不变的是对柯桥百姓的赤诚之心。

金融是地方经济的“压舱石”，时代的发展、经济形势的错综变化，瑞丰银行始终扛起助力区域经济主力军担当。尤其是近年来，通过持续深化金融助力“三服务”，开展惠民惠企“大走访”活动，以12张清单摸清“发展需求”，用万户样本勾勒发展潜力，打造了区域“三服务地图”，精准打通惠民惠企“最后一公里”。而在当前全国上下合力“稳经济大盘”关键时期，通过十大助企纾困举措，亿元让利惠小微，以超常规的力度和举措，为区域经济的稳定发展作出卓越贡献。

产业的高质量发展是新时代“富春山居图”的底气与底色。着眼助力产业转型，推动传统产业高端化、智能化、绿色化发展，做优做强战略性新兴产业和未来产业，瑞丰银行通过深化数字改革、提升整体智治、优化服务水平，以普惠科创贷款给予利率优惠，特别对先进制造业贷款、“卡脖子”领域贷款给予额外利率优惠等方式，为助力中小微企业专精特新发展，提升创新能力和专业化水平提供了有力的金融支撑。

没有共同富裕，就没有新时代的“富春山居图”。瑞丰银行从设立一开始，就将自己的发展与惠及民众绑在了一起。随借随还的共富贷，展现的是“一碗共富面”背后的“一脉鱼水情”，守护的是宝贵的“人间烟火气”，而这只是“人人可贷”，夯实共同富裕基础的一个缩影。

132名金融指导员、金融特派员，300多名普惠金融顾问，实现驻村、驻镇街、驻平台“三驻”全覆盖，助推“帮村”“帮企”“帮农”“扶困”的“三帮一扶”落到实处；牵头成立的“强村联盟”，每年选择捐助20个强村项目，向全区所有行政村授信低息“强村贷”50亿元。瑞丰银行系列举措，为反哺村级集体经济，走向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，助力推进“人人可富”。

一枝一叶总关情，以助困、助村、助学的“三助”是瑞丰银行十年如一日的慈善义举，“人人可助”的慈善践行，让瑞丰银行九度获得柯桥区行风评议第一。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”，打造出绍兴一道特殊的慈善风景线，9400多万的慈善捐款，用爱心与慈善托底共同富裕。

七十载辉煌历程已谱就华章，百年愿景呼唤瑞丰人再续新篇。相信瑞丰人将继续弘扬“三水精神”“背包精神”“四千精神”，着眼“双一流”目标，为提供最优金融生态环境，绘就新时代“富春山居图”，贡献生生不息的瑞丰力量。

(文/黄磊)





续写服务新篇章 接力七秩新征程

发展七十载，上市一周年，沧桑而又年轻的瑞丰银行奔跑在服务地方经济、造福百姓生活的征程上，一路奋发，砥砺前行，通过几代瑞丰人的共同努力，汇聚成一种瑞丰精神，为乡村振兴与共同富裕而造梦输血。

70年，对于人生而言，年逾古稀，青春不再，对于一家企业而言，风华正茂，积淀丰厚。回望瑞丰的历史，几近共和国同龄，伴随着改革开放的步伐，逐渐做强，不断发展，历经四次改制、五次乔迁、十年转型。可以说，瑞丰七十年是一部与时代发展共进退的成长史，是一部与市场经济共起伏的奋斗史，是一部记乡村振兴与转型迭代的金融史。七十年来初心不改，七十年来情怀依旧，始终不忘服务“三农”宗旨，始终坚守“三最”定位，始终践行“三好”理念，这其中有着诸多的“瑞丰好故事”，也有着许多的“瑞丰传承人”，七十年后的今天，回望“瑞丰史”，我们隐约能够看出一种可贵的精神，那就是瑞丰惠农精神，这种精神迄今仍鼓舞着新一代的瑞丰人扎根乡村，服务惠民。

七秩瑞丰，既有故事，更有经验，站在新时代的新风口上，讲好瑞丰故事，传承瑞丰精神，总结瑞丰经验，培育瑞丰工匠，抓住发展红利，促进金融转型，在疫情持续影响下，经济下行，

百业艰难，越是困难迭加的时候，就越能体现金融担当，提供更多金融保障。当前，“瑞丰人”使命在肩，职责在身，需要及时总结历史经验和教训，汲取工作中的优势与特色，正确判断稳进提质的经济发展新形势，积极响应助企纾困的政府号召，为全市“稳经济、惠民生”作出应有贡献。

上市从来不代表着大功靠成，只是意味着新的征程与新的出发，意味着梦想更加高远，蓝图更加宏伟，责任更加重大。近年来，中央对三农工作的重视达到史无前例的高度，对乡村振兴与乡村共富已有了新的战略目标，特别是在乡村经济比较发达的绍兴地区，生态、人文、农游等要素全面发力，乡村共富先行示范区接连试水，美丽乡村营运新模式大有突破，资本、政策、土地等多种资源的聚力裂变，促使现代化新农村产生新的蝶变。七秩瑞丰，应该与全社会一起描绘共富图景，一起助力经济转型，一起提升乡村品质，把浙江首家农商银行“农商”两字的责任担当落到实处，精准施策，普惠民生，竭尽全力，不负初心。

上市一周年，离起点又远了一点，离梦想又近了一些。瑞丰银行，正站在资产存款双千亿、网点顾问破双百的新版图上，锚定目标，重装出发，朝着全国一流农商银行、一流公众银行的“双一流”梦想破浪前行。

(文/钱科峰)



RESPONSIBILITY 瑞丰责任

“稳经济、惠民生”代表故事



▶ 个体工商户代表

安东面馆 崔广兵

一碗共富面 一脉鱼水情

此刻我站在这里，心潮澎湃，因为我的心里有一句话在回响，直冲我的脑门：最难的时候过去了！我是一家小小的面馆经营主，我看不清国家大势、读不懂政策办法，但今天在瑞丰银行周年庆的活动现场，我看到我们政府的领导来了，瑞丰银行真金白银在行动了，我们企业、个体工商户团结起来了，我看到了政府、银行、社会众志成城信心，比金子还要宝贵的信心！

一碗小小的面，是人间烟火气的“晴雨表”。

我的面馆很普通，十几平的店面，一家几口人的生计。生意好的时候，座无虚席，我的面是最抚凡人心的“人间烟火气”。后来疫情来了，特别是前段时间柯桥疫情，生意断崖式下降，门可罗雀。我们小个体工商户，是随浪起伏的扁舟，市场的寒冬，我们最先就感受到了。

一碗小小的面，是我和瑞丰的“长情凭证”。

最难的时候，瑞丰向我伸出了手。我们是隔街守望的邻居，很早前我们就是“共同富裕合伙人”了。我接待了太多日复一日晚归的瑞丰人，瑞丰也为我提供了随借随还的共富贷，还为我布放优惠费率的收款码。我们小个体工商户的“一枝一叶”，都有瑞丰来“关情”。

一碗小小的面，是春江水暖的“先知”。

这次周年庆，我参与了“共富面馆”的活动，瑞丰为我宣传吆喝，网红员工为我探店打卡，客流激增。瑞丰的员工告诉我，这不仅仅是瑞丰的周年庆为我带来了客流，更是市、区纾困政策带来的春风。春江水暖，我们小个体工商户，也最先感知到了。

最难的时候过去了！感谢政府，感谢瑞丰，感谢我们自己，在最困难的时候没有放弃。祝福瑞丰股市越来越红，祝福柯桥越来越好，祝福我们在共同富裕的路上越走越稳。



▶ 人才科技企业代表

材华科技 单亚芹

信心起航，奔涌向前，让色彩化学品的“中国芯”梦在柯桥起航

初夏的吴越大地，万物竞秀，生机勃勃！很荣幸受邀参加“稳经济·惠民生”瑞丰银行感恩回馈周年庆活动，共同庆祝瑞丰银行上市一周年，见证政银商“稳经济·惠民生”新举措发布。首先，作为瑞丰银行的老朋友和忠实客户，谨向瑞丰银行上市一周年表示热烈的祝贺！

这一年来，我们风雨同舟携手同行，国内外形势复杂，政银企同心攻坚克难，柯桥区持续优化营商环境，激发企业新动能，良好的营销环境是我们企业健康成长的沃土，为区域经济高质量发展提供源源不断的动力。

这一年来，材华科技与瑞丰银行的合作不断深入，业务由单一的贷款业务延伸至存、贷、汇等的全面合作，除此之外，瑞丰银行也为我们材华科技业务拓展提供建议。正是有了柯桥政府的创业扶持资金和瑞丰银行贷款资金的注入，才助推我们真

正实现了“智力变现”，也为公司未来的腾飞提供了良好的助力。

这一年来，我们材华科技在柯桥区各级党委政府、瑞丰银行等支持下，坚守初心，致力于成为大分子着色剂行业的领跑者，创新推出大分子着色剂，解决了传统共混配色方案安全性低、稳定性差等问题，为儿童涂料、美妆日化、油漆等行业提供了更安全的染色解决方案。一年来，材华科技顺利通过ISO三大管理体系认证、两项产品获得浙江省工业新产品（新技术）鉴定（验收）证书、荣获“浙江省科技型中小企业”荣誉称号、产品喜获欧盟安全认证、第一届全国博士后创新创业大赛银奖、完成了数千万人民币的pre-A轮融资，与美乐童年正式签署战略合作协议，实现共赢发展。

5月31日，国务院“稳经济33条”政策措施对外公布，紧接着省市区分别出台了稳经济38条、43条和49条，我们也看到瑞丰银行第一时间出台了金融支持市场主体十大举措，拿出了100亿真金白银支持市场主体，全力以赴为区域经济稳进提质作出金融贡献。在特殊时期开展的“稳经济·惠民生”瑞丰银行感恩回馈周年庆活动，提振了我们企业家的信心。我相信，在各级党委政府的正确领导下，在政银企的通力合作下，我们一定能共克时艰，为柯桥打造“国际纺都、杭绍星城”贡献更多力量。

我们材华人将继续立足本职、埋头苦干，将科技创新摆在核心位置，为实现中国梦奉献智慧和力量。



▶ 外贸企业代表

宣德进出口 沈雪芬

我和瑞丰的故事

从扎根于柯桥外贸这块土地，我们企业到如今已度过12个年头，而我与瑞丰也相识了12年。12年前，瑞丰银行作为老百姓信任的当地银行，我也毫不犹豫的选择了瑞丰作为业务行，在这12年里，我与瑞丰一起克难成长，一起见证进步。俗话说，“相识满天下，知心能几人”，瑞丰对我而言，既是好知己，也是老战友。

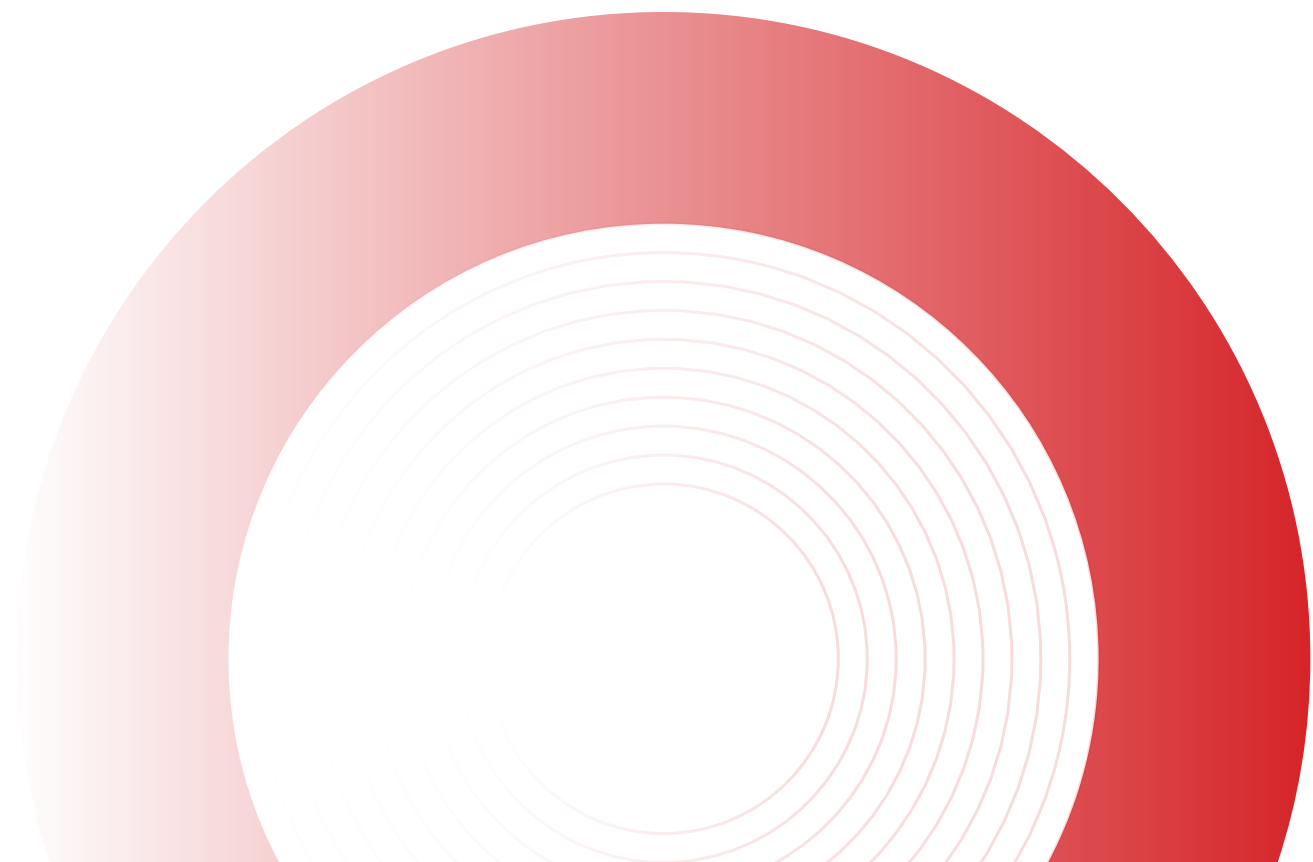
作为一家重心都在外贸的企业，我们企业的托收量、结算量一直以来非常大，而今年以来，受到俄乌战争、疫情的多方影响，我们企业的订单量、资金流、物流都受到了很大影响，也不得不减少了一些接单量来规避当前形势下带来的风险冲击，但对未来的汇率形势、市场动态，一切都不尽明朗。瑞丰银行的经理朋友们，时常会来与我一起探讨当前的汇率行情、市场政策，也会来跟我分享为我们量身定做的一些汇率避险产品，实现利润的可控管理，也会把日常的询价盯盘时刻放在心里，便于我们随时能争取到心仪的结汇价格。在5月疫情突发时，企业有一批货物即将到港，企业几笔托收交单急于快速处理用于提货，很多银行都关门停业，瑞丰银行是唯一一家基础业务还在正常开展的银行，但苦于三区划分不能进入银行内，瑞丰国际业务部的同事们及时与我们对接，在下班时间紧急与我们进行了资料交接，并加急帮我们完成业务办理，解决了我的燃眉之急。事虽小，却让我感受到了疫情下瑞丰的速度和温度，更让我感受到了瑞丰对客户的使命感，我更珍视着我与瑞丰之间的这份战友情谊，这或许就是我和瑞丰的双向奔赴！

宣德的英文名中有SHINE这个单词，翻译成中文意思是“闪耀”，我把企业名称赋予对瑞丰的祝福，愿我与瑞丰的友谊一路闪耀、细水长流，愿瑞丰的未来一路闪耀、生机勃勃！谢谢大家！



FOOTPRINT
奋斗足迹

上市一周年重大事件



上市一周年 奋斗足迹

2021年6月25日
成功登陆上交所主板
成为浙江首家上市农商银行

2021年11月
瑞丰银行荣获绍兴市
领军企业和绍兴市百强企业

2021年12月
组建51支志愿服务队伍
206名志愿者，抗击“上虞疫情”

2022年1月
瑞丰银行“三助慈善”
累计捐赠金额突破9400万元

2022年2月
开启“惠民惠企”大走访活动

2022年3月
瑞丰银行新版企业
文化正式发布

2022年4月
瑞丰数字金融中心
暨镜湖支行开业

2022年6月
• “2022年全球银行1000强”
位居全球银行第520位
• 存贷款规模突破2000亿

2022年5月
发布助企纾困
“十大举措”

2022年6月28日
上市一周年庆典
成立三大“共富联盟”