

02

瑞丰银行出品

2026年总第97期

PRODUCED BY BANK OF RUIFENG

浙江首家上市农商银行

BANK OF RUIFENG

百年  
瑞丰



2026

构建“四梁八柱” 坚守客户为本

瑞丰银行召开2026劳动竞赛表彰会

瑞丰银行发布首份可持续发展报告

人才建设与培训体系全景

平凡铸不凡 第五届瑞丰奋斗者风采展

但用此心 一起读书吧

- 沟通瑞丰人
- 服务合伙人
- 连接社会人

02 | 《百年瑞丰》总第97期  
2026年05月印刷出版

《百年瑞丰》编辑委员会  
主任:严国利  
主编:李菲  
编辑:汤晓琳 鲍佳丽 俞程程 贺俊杰 华明浩  
责任编辑:俞程程  
视觉编辑:贺俊杰

编印单位:浙江绍兴瑞丰农村商业银行股份有限公司  
发送对象:本行员工及客户  
印刷单位:杭州高腾印务有限公司  
印刷数量:1000本

投稿邮箱:bainianruifeng@163.com  
地址:浙江省绍兴市柯桥区笛扬路1363号

# 目录

## CONTENT

### ▶ 瑞丰视点 VIEWPOINT 01-08

- 瑞丰银行聚力奋战“半年红”
- 瑞丰银行打响“四梁强基、八战破局”攻坚战
- 瑞丰银行劳动竞赛总结表彰会淬炼“六种工作法”
- 瑞丰银行“中东护航六项举措”助力企业稳经营
- 瑞丰银行召开“五四”青年座谈会暨青蓝伙伴结对仪式

### ▶ 特别策划 09-18

- 浇灌以客户为中心的“价值之花”
- 论持久战:以“四梁”强基固底盘 以客户中心赢未来
- 以产业金融深耕践行客户中心 以“四梁八战”筑牢百年瑞丰根基
- 驱动普惠“智能体”深耕客户“生命线” 以“四梁八战”重塑瑞丰普惠金融新格局
- 坚守“以客户为中心”践行“四梁八战”奋力推动国际业务高质量发展
- 深化协同治理机制 助力客户深耕破局
- 锚定客户中心 深耕运营实践以实干匠心绘就金融服务新图景
- 数智驱动未来:构建客户中心主义服务新生态

### ▶ 瑞丰联播 NEWS 19-30

- 行内联播
- 行外消息

### ▶ 瑞丰模式 MODEL 31-34

- 瑞丰银行人才建设与培训体系全景:以“大人才观”驱动高质量发展

### ▶ 瑞丰责任 RESPONSIBILITY 35-38

- 瑞丰银行发布首份可持续发展报告

### ▶ 瑞丰品牌 BRAND 39-42

- 瑞丰品牌何以入选国家级报告?五个维度解码“百年金融老店”匠心

### ▶ 瑞丰文化 CULTURE 43-46

- 但用此心 照亮前行 一起读书吧

### ▶ 瑞丰人 LIFE 47-50

- 平凡铸不凡 第五届瑞丰奋斗者风采展

# 刊首语

## PROLOGUE

### 与时间同酿

党委书记、董事长 吴智晖

当鉴湖水再一次浸润绍兴的稻麦，当越王台前古柏又添新的年轮，我们共同走过了这难忘的 2025。

这一年，需求转型、利差收窄、技术迭代，行业底层逻辑正在经历一场静默而深刻的重写。瑞丰银行首度跻身全球银行 500 强，却愈发清醒：**规模，是过去努力的印迹；能力，才是未来穿行的通行证。**

站在这个节点，我们选择敞开心扉——致敬每一位风雨同舟的客户，致敬所有不言放弃的奋斗者，致敬时光雕刻的每一道履痕，致敬那个依然值得全力奔赴的未来。

#### 致敬客户——您是穿越周期的光

绍兴黄酒智慧，在于对原料本质的深刻理解：急不得，快不得，唯有以敬畏之心对待每一粒米、每一滴水，方得那一口厚重的陈年之味。

这一年，我们躬身入局，在客户真实的生命里探寻价值。我们看见：“三缸”车间彻夜不熄的灯光，是传统工艺等待数字化打开的那扇窗；花卉大棚凌晨四点的身影，十年耕耘积淀的信用资产，远比任何抵押物都更为坚实；科创实验室里每一次试错后的突破，都可能悄然重写一个产业的格局。

绍兴的生命力，从不在追逐风口，而在其内生韧性——千年商业血脉、“胆剑精神”淬炼的文化基因、扎根实体的创造力量。**周期波动如同淬火，褪去浮华，让真正有根的价值愈加清晰。**

在小微与规模之间，我们选择精耕；在传统与创新之间，我们选择激活；在短期与长期之间，我们选择陪伴。我们的使命，是成为这方水土价值的发现者、赋能者与长期同行者。

1198 家科技企业、近 600 亿元普惠小微贷款、61 亿元绿色贷款——每一个数字背后，都是一个价值被发现与激活的真实故事。经济转型期，从来不是退场的时刻，而是与您更深扎根、共同成长的契机。

#### 致敬奋斗——每一滴汗水都在窖藏未来

能力的锻造，从来不发生在安逸之中，而发生在深夜的会议里、反复较真的思想碰撞里、无数瑞丰人咬牙坚持的日常里。

2025 年，我们打了一场“能力建设持久战”：从机会驱动转向能力驱动，绘制完成全域“产业地图”；落地 551 项业科融合需求；109 家网点完成服务升级，客户平均等候时长缩短至 10 分钟以内；锻造主动风控文化，如同酿酒师对火候与湿度的极致把控，确保每一分资源流向更具创造力的土壤。

“奋斗”的真义，我们在这一年重新诠释——不是时长的累加，而是对客户需求的深度洞察；不是业绩的短期冲刺，而是产业认知的持续沉淀。那些不被看见的坚持，才是我们穿越周期的真正底气。

这份坚持，最终沉淀为有温度的回响：首次实现浙江农商银行系统考核荣誉“大满贯”，成功创建第七届“全国文明单位”，第六次获评浙江省“民营企业最满意银行”。**荣誉不是炫耀的勋章，而是献给每一位奋斗者最质朴的证明——没有一滴汗水会白流，所有坚持终有回响。**

#### 致敬时光——在长期主义里与您相遇

瑞丰的价值，不仅写在财报里，更写在客户的成长史中；我们的成就，不仅刻在奖杯上，更刻在这片土地的繁荣里。

“百园工程”里的小微企业重现生机，我们收获的不止利息，更是长期伙伴；“共同富裕田”带动乡邻共富，我们创造的不仅是信贷，更是社会信任；科创企业凭借我们的专项信贷突破成长瓶颈，我们见证的不只是融资，更是并肩跋涉的岁月。

每一项创新，都是对这片土地的深情回应：全省首笔“中试贷”，精准托举科创企业最艰难的起步；全市首笔科创金融债，以行动诠释“一路同行”的承诺；地理标志商标质押贷，让千年文化符号在新时代焕发金融生机。

时间是最公正的见证者。它淘汰追求短期套利者，也厚待愿意长期陪伴的同行者。**瑞丰选择成为后者——用二十年深耕一个产业生态，以十年光阴陪伴企业从萌芽走向成熟，倾一代人之志守护这片土地的金融活水、产业共荣与民生福祉。**

#### 致敬未来——做时代需要的银行

真正卓越的银行，不在于体量规模，而在于能够穿越周期、持续为客户创造价值、获得时代的长久信赖。

站在“十四五”收官与“十五五”开局的历史交汇点，我们郑重擘画“1235”高质量发展“十五五”规划——锚定“一家百年金融老店”发展愿景，追求“双一流”（全国一流农商银行、全国一流公众银行）奋进目标，践行“三好”（银行自身发展好、区域经济服务好、社会责任履行好）使命担当，实现“五年再造一个‘客户资本领先’高质量瑞丰”经营目标。

为此，我们已全面启动“四梁强基”战略布局，并以“八战破局”开启新征程——**四梁**，是实现“十五五”规划的结构支撑：重塑增长体系、优化服务模式、健全风控体系、激活组织机能，从根基处完成系统性提升；

**八战**，是面向能力时代的战略突破：党建领航、客户深耕、资负增效、数智驱动、风险经营、组织活力、考核引领、生态协同——每一战，都是对“从规模型银行向能力型银行转型”的坚定实践。

跻身“全球 500 强”，是发展阶段的重要标识；锚定“百年瑞丰”，是价值追求的长远坐标。这不是规模的简单延续，而是发展理念的深刻跃迁——从追求数字增长到创造客户价值，从单一银行主体到产业生态共建者，从地方性银行向具有区域影响力和客户信赖度的公众银行升华。

一坛好酒的诞生，需要天时地利，更需要酿酒师沉静的定力。

瑞丰银行，愿做这样一位酿酒师——不疾不徐，不骄不躁，将对这座城的深情、对客户的承诺、对价值的求索与对未来的笃定，连同淬炼而成的核心能力，一并投入时间的窖藏。

**沉得住气的笃行，才是真正的效率；经得起时间的陪伴，方能成就穿透岁月的价值。**

在求快的时代选择从容，在追逐风口的时代坚持深耕——因为真正伟大的事业，从来是漫长时光里每一次真诚倾听、每一次用心陪伴的累积与发酵。

这，便是我们与时间同酿的答案。

# 瑞丰视点

## VIEWPOINT

---

视点

- 01 瑞丰银行聚力奋战“半年红”
- 02 瑞丰银行打响“四梁强基、八战破局”攻坚战
- 03 瑞丰银行劳动竞赛总结表彰会淬炼“六种工作法”
- 04 瑞丰银行“中东护航六项举措”助力企业稳经营
- 05 瑞丰银行召开“五四”青年座谈会暨青蓝伙伴结对仪式

# 视点 / 瑞丰

## 客户中心深耕区域 六劲赋能强基破局 瑞丰银行聚力奋战“半年红”



4月11日上午，瑞丰银行召开2026年劳动竞赛复盘会暨一季度工作会议，深入贯彻落实省行系列会议精神及决策部署要求，总结一季度工作亮点与成效，明确二季度目标任务。**党委书记、董事长吴智晖强调，全行要深刻汲取劳动竞赛中优秀瑞丰人集体展示的“六股劲”——战略穿透劲、主动变革劲、极致执行劲、团队协同劲、科技驱动劲、昂扬斗争劲，以客户为中心重构价值，以能力升维决胜市场，以领跑之姿全力夺取“半年红”。**

党委副书记、行长陈钢梁主持会议并部署业务工作。行班子成员严国利、罗妙娟、宁怡然布置条线工作。

吴智晖充分肯定一季度全行上下展现出的奋进姿态与取得的阶段性成果。他指出，比排名更宝贵的，是在攻坚克难中涌现出的“瑞丰经验”与“瑞丰现象”。会上作经验分享镜湖、兰亭、城南三家支行及迪荡支行、滨城分理处两家机构网点负责人生动诠释了“巾帼不让须眉”的担当。从她们以及其他优秀支行的实践中，可以提炼出驱动瑞丰发展的“六股劲”：**一是“思路清、路径明”的战略穿透劲；二是“善破圈、敢突围”的主动变革劲；三是“过程实、颗粒细”的极致执行劲；四是“人心齐、泰山移”的团队协同劲；五是“善借力、敢创新”的科技驱动劲；六是“不服输、争一流”的昂扬斗争劲。**这“六股劲”是“六干”精神在基层的鲜活实践，是瑞丰最需要总结推广的宝贵财富，必须坚持和弘扬。

吴智晖强调，二季度是承上启下的“黄金窗口期”，是决胜“半年红”、为全年高质量发展奠定决定性基础的关键一仗。全行要聚焦五大方向全力冲刺：**一要聚焦主责主业，以硬核业绩决胜“半年红”。二要聚焦强基破局，在能力升维上撕开口子。三要聚焦实践实绩，让改革试点成为突破尖兵。四要聚焦客户中心，以超预期体验赢得客户心智。五要聚焦清廉清风，以“六干”精神淬炼过硬队伍。**

陈钢梁指出，全行要坚守普惠金融本源，持续提升金融服务覆盖面和精准度，以优质金融服务助力区域经济发展；要严守风险防控底线，夯实合规经营根基，以精细化管理提升效能，以高标准服务赋能地方，为区域社会经济高质量发展贡献力量。

## 聚焦三个“强化” 弘扬“六干”作风 瑞丰银行打响“四梁强基、八战破局”攻坚战



4月7日晚，年度劳动竞赛刚结束，瑞丰银行立即召开2026年度工作会议暨党建和党风廉政建设工作会议精神宣贯会议。会议旨在进一步统一思想、凝聚合力，将“以客户为中心”的高质量发展蓝图，转化为全行上下人人参与、人人推动、人人创造的生动实践。党委书记、董事长吴智晖讲话。总行领导班子、各部门及支行负责人等现场参会。

为确保年度工作报告精神贯穿落地，瑞丰银行围绕工作报告拟定“1+N”宣贯督办方案，实施“宣贯、拆解、督办、评估”四位一体闭环管理，各条线围绕总行明确的“四梁强基、八战破局”作战体系，亮出各自的年度“作战地图”，确保纵向穿透、责任落地。总行同时将年度工作报告确定的“四梁八战”拆解形成一揽子重点工作，形成三级领办机制，并全过程实施“红黄绿灯”督办机制，纳入部门履职效能评价。

吴智晖在讲话中深刻阐释“牢牢把握为什么必须这么干”“精准把握到底要干什么”和“坚决明确具体该怎么干”。他强调，“十五五”战略规划与“四梁八战”作战部署，正是破解发展瓶颈、开启价值新局的“金钥匙”和“路线图”。全行上下必须深刻领悟工作报告的主旨、创新与目标，将思想彻底统一到“坚定不移‘以客户为中心’”的总路线上来，将创造力聚焦到“八战破局”的主战场上，将行动力凝聚到高质量发展的“军令状”上来。**一要强化战略引领**，实现从总行战略到条线战术、再到支行战斗的全链条统一，用战略的穿透力确保发展的方向感。**二要强化思想共识**，形成“上下同心、其利断金”的强大合力，坚定不移“以客户为中心”引领高质量发展。**三要强化实干笃行**，以使命必达的初心、攻无不克的勇气、一抓到底的狠劲打赢高质量发展持久战。

为确保战略从“规划图”变为“实景图”，会议部署了刚性闭环落地机制。会议现场，各核心条线部门进行了“输出式”宣贯，亮出年度“作战地图”。

党委副书记、行长陈钢梁主持会议并提出落实要求。一要迅速转化，压实责任。二要闭环督办，确保实效。三要深化落地，一抓到底。要将总行的“作战图”作为“军令状”，将条线的“施工图”作为“行动表”，凝心聚力，奋力将“四梁强基、八战破局”的宏伟蓝图变为高质量发展的生动实景。

瑞丰银行全体干部员工将以此次会议为新的起点，以“六干”精神锤炼作风，以“起步即冲刺”的姿态，将总行部署的“作战图”视为“军令状”，将条线制定的“施工图”作为“行动表”，凝心聚力，久久为功，共同续写高质量发展“再瑞再丰”的崭新篇章，坚定不移地走好“难而正确”的瑞丰之路。

## 淬炼“六种工作法” 树牢“三实”风向标 瑞丰银行召开劳动竞赛总结表彰会



5月9日下午，瑞丰银行召开2026年度劳动竞赛总结表彰会暨五月工作会议。会议深入贯彻全省农商银行系统高质量发展工作交流会精神，全面复盘竞赛“战绩”，系统提炼源自一线的“六种工作法”，并鲜明树立“实干、实绩、实效”的用人导向。党委书记、董事长吴智晖强调，全行要将竞赛中淬炼的实战经验转化为攻坚“战力”，以归零心态再出发，奋力夺取“半年红”全面胜利。

党委副书记、行长陈钢梁主持会议。党委委员、纪委书记罗妙娟布置党风廉政建设工作。行领导严国利、宁怡然参加会议。

吴智晖围绕“**战绩、战队、战力**”三个关键词，分析阐述“瑞丰业绩”背后的“瑞丰基因”，并将优秀支行的一系列探索创新归因为“六种工作法”。在**战略层面**，优秀团队展现出极强的“战略穿透力”，他们不盲目作战，善于将总行宏大的高质量发展蓝图，精准解码为可触达、可执行的“作战地图”与“行动清单”，确保战略意图从墙上走进心里、从文件落到地上。在**执行层面**，展现出“极致执行力”与“客户深耕力”的深度融合。他们将“以客户为中心”的理念，落实在“抓细抓实、日日复盘”的朴素坚守中，更体现在对存量客群的深度挖掘上。在**驱动层面**，“业科融合”与“协同作战”成为发展新引擎。一线团队主动拥抱数字化，让数据成为决策的“导航仪”，告别盲目的低效走访。在**意志层面**，瑞丰人展现出“坚韧斗争”的精神特质，面对价格竞争与存量博弈，不放弃、不退缩，凭借整体方案与客户情谊坚守阵地，用意志与韧性证明了“没有守不住的市场”。

吴智晖强调，要始终坚持“**实干、实绩、实效**”的用人导向，锻造一支善打硬仗、能打胜仗的瑞丰铁军——“实干”是把“以客户为中心”从口号变成行动习惯；“实绩”是拿数据说话、用结果证明；“实效”是客户认可、市场认可。对符合这一导向的优秀同志，总行将旗帜鲜明地“给面子、给票子、给位子”，让贡献者得实惠、让奋斗者可敬、让有为者有位，为全行“半年红”攻坚战奠定坚实的战斗力基础。

陈钢梁布置业务工作，并就贯彻落实会议精神提出要求。他指出，全行要聚力奋战“半年红”业绩目标，稳步提升市场份额和经营效益。要抓好存贷主责主业，持续提升金融服务质效；要严守风险防控底线，夯实合规经营根基；要持续抓好比学赶超工作，为高质量可持续发展夯实基础。

罗妙娟布置党风廉政建设工作。要以树立和践行正确政绩观教育为契机，坚守正确经营观、业绩观、风险观，以严实作风保障高质量发展行稳致远。

会议隆重表彰2026劳动竞赛优胜单位及先进个人。会上，相关支行进行“四梁八战”交流发言。会议还通报4月支行“比学赶超”考核排名和部室履职效能排名。



## 金融聚力 共渡时艰

## 瑞丰银行“中东护航六项举措”助力企业稳经营



3月27日，由柯桥区商务局主办、瑞丰银行协办的聚力中东·共赢变局中东市场专题对接会暨“浙”里有援外贸服务系列活动在瑞丰银行总行圆满举办。柯桥区商务局党组书记、局长周雪峰，瑞丰银行党委副书记、行长陈钢梁致辞。政府相关部门、货代公司代表以及100余家外贸企业负责人参加活动。

周雪峰充分肯定“护航六项举措”“国际货运保险贷”专项举措，同时立足中东地缘政治与经贸形势变化，为企业应对外部挑战、拓展多元市场指明方向。

陈钢梁指出，瑞丰银行将进一步强化金融担当，以定制化服务和创新产品，帮助企业抵御风险、稳定经营，全力支持区域外贸高质量发展。

现场，物流、信保、法律等领域专家依次登场，围绕多元化物流通道建设、出口信用保险政策、国际贸易摩擦风险防范等主题开展分享，为企业提供全链条风险应对与发展支持。

会上，瑞丰银行发布“中东护航六项举措”及“国际货运保险贷”产品，通过专属授信、创新产品、优惠政策等组合拳，为外贸企业注入金融活水。**一是党建引领聚合力。**成立由行党委书记担任组长的金融护航专项工作小组，深入走访辖内涉中东贸易重点企业，精准摸排企业在资金、物流、风控等核心困难；推动党建工作与金融纾困深度融合、同频共振，为专项纾困工作提供坚强的组织保障和方向指引。**二是信贷资金保供给。**坚守金融服务本源，全力保障信贷投放稳定有序，郑重践行不抽贷、不断贷、不压贷承诺，特设专项信贷额度，创新专属金融产品，以“银行+保险”协同模式为企业渡困护航。**三是信息共享稳成本。**主动对接商务局、出口信保公司、头部航运公司、外贸产业链上游等多方资源，搭建信息共享互通平台；依托本地资源优势，助力企业前瞻研判市场走势、优化经营布局，在信息对称中稳控成本、稳健经营。**四是链式融资提效能。**聚焦外贸产业链整体稳定性，打通产业链资金堵点、疏通融资梗阻，提升上下游资金流转效率；通过应收账款质押融资、上下游票证业务等产品，让产业链上下游企业形成“抱团取暖、共抗风险”的格局，聚力提升外贸产业链应对地缘冲突韧性。**五是汇率避险固收益。**推出“政府融担+汇率避险”、政府性补贴期权等产品，降低企业汇率避险成本；组建片区化汇率避险专家团队，为企业量身定制汇率风险管理方案，帮助企业锁定汇兑收益，有效规避汇率波动带来的经营风险。**六是优化服务提质效。**整合应急审批与减费让利举措，全面提升服务质效。建立涉中东外贸企业“应急审批绿色通道”，缩短审批时间；推出“利率、汇率、费用”等一揽子减费让利措施，与企业携手应对外部冲击。

下阶段，瑞丰银行将持续以更高效、更精准、更全面的金融服务，践行地方银行的责任与担当，为区域外贸企业稳健发展注入金融动能。

## 敢奋斗 正青春 共笃行

## 瑞丰银行召开“五四”青年座谈会暨青蓝伙伴结对仪式



4月30日上午，“敢奋斗·正青春·共笃行”“五四”青年座谈会暨青蓝伙伴结对仪式在总行举办。党委书记、董事长吴智晖代表总行党委向全行广大青年员工致以节日的问候，对大家推动全行高质量发展中展现出的蓬勃活力与实干担当给予充分肯定。他指出，**当前全行上下正深入贯彻落实全系统高质量工作交流会精神，必须深刻认识到，高质量发展绝非一日之功，而是一场考验定力与韧性的“持久战”。广大青年员工要自觉做“长期主义”的坚定践行者，积极践行以客户为中心理念，不为一时波动所打扰，不为短期利益所惑，将个人成长轨迹与行党委锚定的战略部署同频共振。**

行领导严国利、罗妙娟出席会议。

在与青年代表的深入交流中，吴智晖强调，全行青年要摒弃“躺平”心态，拒绝“速成”浮躁，以“功成不必在我，功成必定有我”的胸怀，积极践行以客户为中心理念，在各自岗位上深耕细作，用持续的奋斗和扎实的业绩，汇聚起打赢高质量发展“持久战”的磅礴青春力量。**一要回望来时路，**读懂瑞丰青年的奋斗底色与精神传承。要深刻学习瑞丰历代青年扎根乡土、服务百姓的为民初心，敢闯敢试、勇立潮头的创新锐气，脚踏实地、久久为功的实干精神。**二要立足新时代，**把握瑞丰青年的使命担当与时代坐标。要把个人成长融入全行战略蓝图，在“价值创造的主赛道”上争当攻坚先锋，在“服务为民的责任田”里当好主力军，在“改革的试验场”中勇当开拓者。**三要聚焦成长成才，**共筑瑞丰青年的人才传承与美好未来。青年员工要处理好“知与行”“专与博”“守与创”三对关系，锤炼真本领，拓宽成长边界，激发创新活力。

会上，党委委员、副行长、工会主席严国利宣布首次青蓝伙伴结对名单，党委委员、纪委书记罗妙娟为结对双方颁发青蓝结对证书。

结对新员工代表与结对榜样代表分别发言，“00后”新员工及“90后”青年榜样分别就工作感悟与奋斗经验作交流发言。与会人员还一同观看了五四青年节系列短片。

# 特别策划

## 领航

- 01 浇灌以客户为中心的“价值之花”
- 02 论持久战：以“四梁”强基固底盘 以客户中心赢未来
- 03 以产业金融深耕践行客户中心 以“四梁八战”筑牢百年瑞丰根基
- 04 以“四梁八战”重塑瑞丰普惠金融新格局
- 05 坚守“以客户为中心”践行“四梁八战”奋力推动国际业务高质量发展
- 06 深化协同治理机制 助力客户深耕破局

07 锚定客户中心 深耕运营实践  
以实干匠心绘就金融服务新图景

08 数智驱动未来：构建客户中心主义服务新生态

## 编者按

2026年，瑞丰银行以“四梁强基、八战破局”行动为路径，践行以客户为中心的服务理念，推动1235高质量发展战略和“十五五”规划落实落细。

本期特别策划，我们特邀总部职能部门，聚焦客户中心深耕细作，畅谈如何以“四梁”强基，筑牢客户服务根基；以“八战”破局，破解客户服务痛点。从共富金融产品创新到本土便民服务升级，从客户体验优化到服务效率提升，每一份思考都围绕客户价值，每一项举措都贴合客户期盼。

## 浇灌以客户为中心的“价值之花”

中小银行为何能生存发展，根源在于为客户创造价值。随着金融服务迭代，价值供给范围不断拓展，可将其比喻为“价值之花”——以金融产品和价格为核心，以平台渠道、响应速度、旅程体验、专业价值、生态服务为五大花瓣。在激烈同业竞争中，瑞丰银行始终以金融产品为核、以五大维度为翼，精心培育这朵“价值之花”，致力于构建有温度、有速度、有深度、有价值的全域服务体系。作为曾斩获“改革之花”“标杆银行”等荣誉的机构，我们坚信，这朵“价值之花”终将绽放为承载未来的“客户之花”。

当前，瑞丰银行线上、场景、网点多渠道获客成效显著，客户规模持续扩容，个人核心客户覆盖率近50%、对公核心客户覆盖率超30%、信贷年轻客户覆盖率近50%，均位居全省系统前列，客户基础不断夯实。但我们也清醒认识到，沉睡客户盘活不足、存量价值挖掘不深、综合服务能力不强等问题仍较突出，集中表现为客户资本积累不足、综合产品持有量低、财富配置占比弱、条线协同存在壁垒。破解这一难题，关键在于实现从“规模增长”向“价值深耕”、从“产品驱动”向“客户驱动”的转变，以数字化、综合化、生态化、专业化作为支撑，把服务做到客户心坎里，把价值送到客户需求上。

**以客户为中心，首在打破壁垒、推进综合化服务。**客户需要的不是单一产品，而是一揽子解决方案。我们坚决破除条线、部门壁垒，推动零售、公司、普惠、财富等条线协同，构建“一户一策、一客多品”服务模式，围绕客户全生命周期需求，精准配置信贷、结算、财富等一体化服务，提升客户资产收益与服务黏性。通过统一客户视图、强化公私联动、优化分润机制，实现客户“少跑腿、一站式”办事，真正从“做业务”转向“经营客户”。

**以客户为中心，重在拓展边界、做优生态化服务。**非金融服务已成为银行差异化竞争的核心赛道。我们主动融入政务、社区、产业、民生等场景，依托支行铺开便民服务，搭建“瑞帮办”“越邻生活”等平台，将金融服务嵌入创业、经营、养老等全场景。同时，聚焦供应链金融、财富管理等领域，提供专业化、定制化顾问式服务，让金融更有温度、服务更具价值。

**以客户为中心，贵在数字赋能、提升精准化体验。**数字化是精准服务的底座，我们持续完善客户标签体系与360°精准画像，依托数据中台与智能工具，实现“合适的时间、方式、产品”精准匹配，变“被动响应”为“主动预判”、“粗放服务”为“精准滴灌”。营销端破解客群分散、低效运营痛点，风控端构建智能模型实现全流程预警防控，运营端推进网点转型与厅堂一体化，优化流程、缩短时限，让服务更便捷高效。

**以客户为中心，要在文化铸魂、强化全流程保障。**客户体验不是口号，而是全员行动自觉。我们建立覆盖全岗位的服务质量考核体系，将客户满意度、投诉办结率等纳入刚性评价，营造“人人关心体验、人人创造价值”的氛围，持续赋能一线员工，让每一位员工都成为客户体验的守护者、价值的传递者。

展望未来，瑞丰银行将始终以客户心为心，以更开放的生态、更精准的服务、更专业的能力、更温情的陪伴，让客户感受省心、舒心、放心，全力打造贴心伴邻里的综合服务银行，以客户为中心书写高质量发展新篇章。

(董事会办公室 吴光伟)

## 论持久战：以四梁强基固底盘 以客户中心赢未来

当前，银行业息差收窄、存量竞争成为长期态势，依靠规模扩张、价格竞争的传统路径难以为继。对零售金融而言，这不是短期周期波动，而是一场必须稳扎稳打、久久为功的持久战。“四梁强基、八战破局”战略为全行转型发展指明方向、明晰路径。作为贴近市场、直面客户的主阵地，零售条线将以“客户为中心”贯穿经营全过程，用务实举措、实战打法推动战略落地见效。

**持久战的根基**，在于把增长逻辑真正转向价值创造。面对息差收窄的外部环境，零售业务必须彻底摆脱规模冲动，坚定不移走价值优先、稳健经营的路子。**负债端**不再简单依赖高成本资金，而是聚焦代发工资、商户结算、民生缴费、社区服务等源头场景，持续沉淀低成本结算资金，不断优化负债结构。**资产端**坚持小额分散、实体导向，重点深耕小微经营、消费金融、乡村振兴等领域，优化资产投向与定价策略，提升收益质量与风险匹配度。通过客户全生命周期经营，把单一业务往来转化为长期价值共生，让增长更稳、更可持续。

**持久战的关键**，在于把客户深耕做进日常、做进细节。零售的核心竞争力，从来不在规模大小，而在客群根基深不深、客户黏性强不强。要坚持下沉社区、商圈、村居、园区，聚焦商户、新市民、老年人、小微企业等重点客群，真正从“做业务”转向“经营客户”，从“销售产品”转向“解决问题”。通过提供一揽子“金融与非金融”配套服务，为商户经营赋能，为百姓畅享便利，为老年人守护财富，为年轻人提升效率，让服务精准触达真实生活场景。客户深耕没有捷径，靠的是常态化走访、精细化维护、实打实帮扶，以长期陪伴赢得客户信任。

**持久战的引擎**，在于以数字化赋能提升实战效率。数字化不是概念，而是提升服务质效、优化客户体验的现实工具。我们围绕客户高频需求，持续优化授信审批、账户服务、还款续贷等关键流程，推动业务办理更简、更快、更便捷。依托客户画像开展精准服务，把合适的产品与服务推给真正有需要的客户，提升服务精准度与客户感受。同时运用数字化手段强化风险识别与预警，做到早发现、早应对，在提升服务覆盖面的同时，牢牢守住资产质量底线。

**持久战的保障**，在于以客户旅程优化与协同机制打通服务最后一公里。我们聚焦客户全流程体验，围绕开户、申贷、还款、咨询等高频场景，建立“旅程体验监测—问题精准定位—流程迭代优化—成效跟踪复盘”的闭环管理机制，把客户的真实感受转化为流程优化的具体行动。坚持全行“一盘棋”，推动前中后台同向发力、高效协同，真正“让听得见炮火的人指挥战斗”，让一线声音直达决策、快速响应，打破信息壁垒与流程卡点，让一线听得懂需求、后台跟得上保障。好的客户体验，不在于高标准、高姿态，而在于稳定、可靠、可预期，在于客户愿意再来、愿意推荐。

零售金融没有捷径可走，唯有以持久战的定力深耕细作。我们将持续以“四梁强基”固根本，以“八战破局”攻难关，在负债结构优化、客群深度经营、数字化赋能、服务质效提升上持续发力，不搞短平快、不做表面文章，扎扎实实筑牢客户基础、做强零售底盘。

**持久战比的是定力，拼的是耐力，赢的是长期。**我们将坚守以客户为中心，沉下心、扎下根、务实干，以高质量发展实绩，为全行转型发展筑牢零售根基、贡献坚实力量。

(零售金融部 胡雯)

## 以产业金融深耕践行客户中心 以“四梁八战”筑牢百年瑞丰根基

“四梁强基、八战破局”是瑞丰银行锚定高质量发展、坚守以客户为中心的战略总纲，更是深耕本土、服务实体、价值创造的行动指南。作为区域主办银行，我们将把战略蓝图转化为作战地图，把客户需求转化为服务方案，以产业金融生态深耕为主线，全力答好“客户中心、价值创造、生态协同”三道必答题，为“百年瑞丰”建设注入强劲动能。

坚守以客户为中心，是一切工作的出发点与落脚点。当前，我们正以“3+1+N”传统产业深耕策略为抓手，聚焦纺织面料、机械制造、对外贸易三大重点产业，搭配小微易贷、共富经营贷等数智化产品，联动支行打造N个特色产业样板，形成“产业图谱+走访手册+机会清单+准入表单”标准化作战工具包，让客户经理懂产业、会走访、能落地、敢授信。同步推进产品全流程线上化改造与动态风控，用数字技术提升审批效率、优化客户体验，真正把“便捷、高效、安全”送到企业身边。

服务新质生产力，是践行客户中心、赋能区域发展的关键一仗。我们紧扣“早、小、三高”科创客群定位，构建“1+2”科创专业队伍与N名科创联络员体系，推出独立审批、FTP优惠、尽职免责等政策保障，破解科创企业“不愿贷、不敢贷、不会贷”难题。围绕临空、越城、柯北、滨海四大片区绘制作战地图，联动园区、创投、高校打造科创生态圈，推动投贷联动、股权撮合、产业链接等综合服务落地，让金融活水精准滴灌集成电路、生物医药、高端装备等新兴赛道，助力科创企业从“小苗”长成“大树”。

推动综合化经营，是深化客户价值、实现从“信贷提供者”到“综合服务商”转型的核心路径。我们牵头编制《企业综合经营服务指引》，组建“1+1+N”跨条线服务团队，深化公私联动、商行投行协同，以代发工资、财富管理、结算增值、非贷融资等一体化方案，提升客户粘性与综合贡献。同步建立案例库滚动更新机制，以实战经验赋能支行，让综合服务可复制、能推广、见实效，确保FPA总量、非贷融资占比、对公代发等核心指标稳步提升。

面向未来，瑞丰银行将始终以“四梁强基”固根本，以“八战破局”攻难关，把客户口碑作为最高荣誉，把产业深耕作为最大底气，把协同高效作为最强保障。将持续锻造懂产业、懂客户、懂风险、懂创新的专业化队伍，深化“一基四箭”区域策略，做强产业金融、做优科创金融、做精综合金融，以更有温度、更有力度、更有效率的服务，陪伴万千客户成长壮大，为打造“以客户价值为本的共富先行银行”、铸就基业长青的百年瑞丰贡献公司金融力量！

(公司金融部 杨林)

## 驱动普惠“智能体”深耕客户“生命线” 以“四梁八战”重塑瑞丰普惠金融新格局

当前，金融业正经历深刻变局。面对“三低一高”的普遍挑战，瑞丰银行坚信，转型的锚点从未改变，那就是“以客户为中心”。在“四梁强基、八战破局”的战略蓝图指引下，普惠金融条线，特别是个人贷款业务，正经历一场从思维到行动的系统性重塑。我们不再仅仅是资金的提供者，而是致力于成为客户成长周期的陪伴者、区域经济活力的激活者。这并非简单的口号，而是一场贯穿业务全生命线的坚定实践。

重塑增长内核：从“规模竞赛”到“价值共生”

我们将增长的内核定义为“客户价值的深度挖掘与共同成长”。这要求我们，**夯实客群根基，从“流量获客”到“存量深耕”**。通过构建“1体2率”精细化客群经营体系，对普惠客户进行精准分层，实施差异化策略，对优质客户提升服务，配套权益，扩大价值；对潜力客户加强互动，提供特色产品，实现客户培育与转化；对于部分价值衰减的客户，则进行优化调整。通过扎实的走访和综合服务，解决“管户不实、流失严重”的痛点，将每一次贷后检查转化为新的服务触点。**深耕场景生态，从“单一信贷”到“综合赋能”**，个人贷款的增长源泉，必须深植于区域经济的真实场景与民生脉络之中。聚焦“社区、园区、商贸”核心场景，推动金融服务从“坐商”向“行商”、从“单一产品”向“综合方案”深刻转型。例如，通过与小微园区、专业市场、村居社区共建，将金融服务嵌入农户、商户的日常经营、消费生活中，实现银行服务与客户成长同频共振。

优化服务模式：从“产品交付”到“体验经营”

“以客户为中心”的本质，是超越单次交易，关注并经营客户全流程的体验与全生命周期的获得感。我们正全力推动服务模式向更具温度、更显智慧的“体验经营”全面升级。**驱动“六大智能体”，实现服务质的飞跃**，以金融科技为引擎，驱动“获客、营销、运营、价值、续客、拾客”六大智能体协同作战。从精准勾勒客户画像、智能外呼实现初步触达，到风控模型“秒批秒贷”、系统提供个性化方案，再到贷款到期智能提醒与续贷方案自动推送，科技赋能贯穿客户生命周期始终。“恰到好处”的金融服务，将精准、便捷与温度无缝融入客户交互节点。**融合“线上+线下”，提升服务人的温度**，更加珍视并升级有温度的人际连接。持续深化“走千访万”工程，将客户服务由线下扩展至“线上全时段”，建立起一种基于长期信赖的共生关系，这也是瑞丰普惠金融最动人的人文底色。

激活利润导向：从“成本管控”到“价值创造”

稳健是普惠金融可持续发展的生命线。将风险经营及利差管理内嵌于客户价值创造的全过程。**实施差异化利率定价与策略**，建立更精细的客户风险与收益评估模型，实现风险与定价的精准匹配。将风险识别能力转化为细分客户、精准服务的经营能力。**强化全流程风险经营**，贷前精准识别客户真实需求与潜在风险；贷中强化智能审批与反欺诈；贷后，变被动催收为主动管理，守护客户与银行的共同资产安全。

“四梁”已立，“八战”正酣。个贷业务是瑞丰高质量发展重要的实践战场，我们将把“客户中心”镌刻进普惠金融发展的每一个脚印，成为区域白领客群、小微企业主、社区奋斗者信赖的首选银行。

(普惠金融部 韩骅剑)

## 坚守“以客户为中心”践行“四梁强基、八战破局” 奋力推动国际业务高质量发展

当前，全球贸易形势复杂多变，地缘政治冲突加剧、美元汇率大幅波动，外贸企业经营压力凸显。绍兴柯桥作为全国纺织面料核心出口基地，集聚 6000 余家中小纺织外贸企业。作为服务地方外贸主体的法人银行，我们紧扣“四梁强基、八战破局”部署，将“以客户为中心”贯穿国际业务营销和服务全过程，精准服务外贸企业纾困，实现规模、质量与效益协同提升。

### 锚定量质效平衡，以客户价值重塑增长逻辑

“四梁强基”首在重塑增长体系、做实价值驱动。当前息差收窄、资金成本高企，单纯拼规模已难以为继。结合本地纺织外贸企业订单分散、用款急、汇率风险突出的特点，我们以客户综合价值为导向，重构业务增长路径。依托省行“丰收 E 汇通”品牌，整合线上线下渠道，提供全流程智能化跨境金融服务，提升企业业务体验；深耕客户全生命周期服务，从传统结算、结售汇业务，延伸至汇率避险、跨境融资等综合服务，实现规模、质量、效益协同平衡。

### 打破部门壁垒，以协同共生优化服务模式

“四梁强基”重在优化服务模式，构建协同服务生态。面对外贸环境复杂、企业需求多元的现状，单一部门、产品难以满足企业“一站式”需求。国际业务部主动破除条线壁垒，建立联动机制：联动金融市场事业部，定制汇率避险方案，运用外汇衍生品等工具帮助企业稳成本、控风险；联动授信管理部，优化审批流程、压缩时限，提升融资响应速度；联动支行，建立“客户经理+国业产品经理”营销模式，实现需求快响应、服务无缝衔接。

### 聚焦人才培养，以组织赋能激活发展动能

“四梁强基”要求激活组织机能、做实协同赋能。当前外贸形势多变、企业需求综合化，对从业人员专业能力提出更高要求。我们以人才强基支撑业务强局，培育懂外贸、懂金融、懂市场、懂客户的复合型人才队伍，开展跨境业务、汇率避险等专题培训，实现国业条线全覆盖；组建“1+N”产品经理团队，对接片区支行，靠前指导、上门服务。下阶段，将持续完善培养体系，每月开展培训，优化考核激励机制，推动“以客户为中心”理念落地，打通服务“最后一公里”。

### 未来展望：以战略为引领，打造外向型区域标杆

下阶段，我们将持续紧扣“四梁强基、八战破局”部署，坚守“以客户为中心”根本，深耕绍兴外向型经济主战场，以更专业、高效的综合金融方案，助力中小纺织外贸企业稳订单、拓市场、防风险，在服务地方开放型经济中彰显担当，为全行高质量发展贡献国际业务力量。

(国际业务部 陈鲁颖)

## 深化协同治理机制 助力客户深耕破局

在深化战略转型，决胜价值破局的关键时期，“四梁强基、八战破局”战略部署，为全行高质量发展规划了路径，“以客户为中心”理念又是贯穿战略始终的核心价值主线。作为构筑客户信任体系的基石，消保工作是战略落地的保障机制和价值创造的护航力量。我们将不断深化协同治理机制，持续提升客户体验温度，助力客户深耕破局行动实现质效双升。

### 理念升维：从价值倡导到战略行动的“总开关”

在“四梁强基、八战破局”的战略规划下，“以客户为中心”的理念不再是简单的一句“口号”，其被赋予了新的战略深度。在消保工作中，保护消费者合法权益不再是单纯的合规底线和服务规范，而更关乎高质量发展基础是否牢固、客户深耕能否决胜的“总开关”。

“强基”之要，在于客户信任之基。坚实的客户基础、稳固的客户关系，是银行最宝贵的资产，是应对一切风浪的“压舱石”，消保工作正是通过守护客户权益，以达到守护客户这份信任的坚实基础。做好深化协同治理、强化源头溯源，正是在根子上修复和加固信任链条，将潜在的矛盾纠纷防患于未然，持续夯实高质量发展的客户根基。

“破局”之钥，在于客户体验之钥。做好客户深耕破局行动，需要提供有别于同行的“极致客户体验”，持续将客户投诉反馈的各类问题和痛点，有效传导至“网点转型”等战略环节，正是用客户体验这把“钥匙”，倒逼流程优化、服务升级和管理革新，从而打开可持续、高质量发展这把“同心锁”。

### 实践路径：战略融入与协同治理的“多轮驱动”

“以客户为中心”为消保工作清晰勾勒出多条切实可行的战略实践路径。

#### 路径一：深度融入战略，担当“破局”的“前沿哨所”。

通过融入“极致客户体验”“网点转型”等全行发展战略，标志着消保工作从“事后化解”向“事中赋能”“事前预防”转变。这确保了在战略制定与执行的全过程中，始终有真实、鲜活的“客户声音”作为重要的评价依据和行动参考，使“以客户为中心”的理念在战略落地中“有迹可循”，使之成为驱动流程再造、体验优化的直接力量，为“客户深耕破局行动”提供了坚实保障，成为“破局”之要。

#### 路径二：深化协同治理，构筑“强基”的“免疫系统”。

落实客户体验及消保协同治理联席会议机制，其核心是打破部门壁垒，构建常态化、跨部门的问题协同发现与解决平台。通过定期开展多维度的投诉溯源分析，旨在穿透表象，直达业务根源与管理症结。通过形成“发现问题、分析问题、改进问题”的良性循环，打造一个具有自我诊断、协同商讨、持续改进的“免疫系统”和“进化引擎”，成为“强基”之钥。

#### 路径三：优化处理流程，践行“以客户为中心”的“使命担当”。

全面推行“支行主办、条线赋能、溯源整改”的投诉协同处理模式，强化业务条线的平行赋能与专业支撑，打通“总-支”纵向链路，切实提升矛盾化解质效。这不仅是对客户诉求的积极响应，更是对客户信任的主动修复，充分彰显本行保护消费者合法权益的坚定决心，是将“以客户为中心”理念的生动诠释，成为“强基破局”之实。

面向未来，在“四梁强基、八战破局”的战略部署下，“以客户为中心”的消保工作将有更广阔的发展空间，我们坚信，以“温度”守护“信任”，用“协同”筑牢“护城河”，必将为全行高质量发展注入持久动能。

(法律合规部 陈浩)

## 锚定客户中心 深耕运营实践 以实干匠心绘就金融服务新图景

金融为民，初心如磐；服务致远，实干为要。始终把客户需求放在首位，让每一位客户都能感受到便捷、高效、暖心的金融服务，是我们不变的追求。瑞丰银行始终坚守“以客户为中心”的服务理念，将提升客户体验、保障客户权益作为一切工作的出发点和落脚点，把便利送到客户身边，把温暖传递到客户心中，用实际行动为客户办实事、解难题。

**一是逐步推行网点转型“1+N”模式，让客户办事更高效、体验更顺畅。**我们深知，客户办理业务最看重便捷与高效，为此，我们优化网点服务模式，推出“1+N”服务体系，切实为客户节省时间、减少麻烦。强化1名厅堂主管做好统筹管理，统筹对接客户需求、协调各项服务资源，让客户无需多跑路，就能获得对接解决问题；“N”名厅堂人员，打破传统岗位界限，根据客户流量、业务类型灵活切换服务角色，高效响应。同时，打造开放融合的服务区域，优化服务流程，让客户办理业务更便捷，努力实现“一次对接、闭环办结”，让每一位客户都能享受到省心、高效的一站式服务。

**二是协同组建“帮帮团”志愿服务队，让特殊客户有温度、有依靠。**时刻关注每一位客户的需求，尤其重视老年群体、行动不便群体、社区、商户、企业等客群，用暖心服务破解客户办事难题。由党员先锋、条线骨干、业务能手组成的“瑞丰邻家帮帮团”志愿服务队，主动走出网点、走进社区、企业，围绕基础业务马上帮、特殊群体上门帮、政务服务安心帮、社区公益联合帮、反诈防骗守护帮五大重点，深耕网点及网周“金融+便民+公益”的服务生态。每一次上门、每一次服务，都是瑞丰对“以客户为中心”的践行，只为让每一位客户都能感受到瑞丰银行的温度与善意。

**三是持续优化业务办理流程，让客户办事少跑腿、更省心。**我们始终聚焦客户办事的“堵点、难点、痛点”，持续精简流程、提升效率，让客户办理业务更便捷、更高效。瑞丰银行将上线二维码填单功能，客户可通过手机扫码，随时随地填写业务单据，无需在网点排队手写，进一步节省办事时间、提升填单便捷度和准确度；推进智能化服务升级，提升智能设备使用率和授权效率，让“数据多跑路、客户少跑腿”。同时，升级客户服务反馈渠道，整合线上线下反馈入口，及时响应客户诉求，持续优化服务流程，努力实现服务从“能办”向“好办、快办、暖心办”转变，切实提升客户的满意度和获得感。

初心如炬，方行致远；客户至上，不负所托。未来，瑞丰银行将始终坚守“以客户为中心”的服务理念，以更务实的作风、更贴心的举措，倾听客户心声、回应客户需求，用专业与温度守护每一位客户的信任，让每一位客户都能在瑞丰服务中感受到尊重与便捷，努力实现“服务为民、惠及万家”。

(运营管理部 胡佳婵)

## 数智驱动未来：构建客户中心主义服务新生态

今年以来，瑞丰银行充分发挥数字化赋能和科技支撑保障作用，纵深推进客群运营、产品创新、风险经营等方面数智能力提升，让数智化成为重塑“以客户为中心”的经营模式新格局的核心密钥。

**客群数字运营深耕方面**，统筹商机、产品、服务、权益和渠道联动，制定差异化的客群运营策略，打造“以客户为中心”的智慧营销模式。通过分析客户的标签和行为数据，识别潜在的商机和交叉销售机会。如开门红期间，上线存款提升、核心客户管理工具等47个营销任务、8个专项活动、3款专项工具，累计下发精准清单超20000个。在此基础上，深化企微运营综合服务模式，开展会话存档应用，提升客户线上服务体验，实现长尾客群的批量盘活和高效转化。同时，构建线上线下渠道一体化，推进网点场景驱动下的客群生态运营，联合周边商户，围绕周边1公里范围，布局智慧菜场、社区医疗、商户联盟等高频场景，实现“金融无处不在，服务无所不包”。**数字化产品创新方面**，以数字创新提高客户体验，通过精准客户画像、大数据风控模型不断完善产品矩阵，全面赋能数字普惠金融建设。累计发放消费类贷款超500亿元，准入小微企业4830户，累计发放超10亿元，产品投放效率显著提升。**客户数据价值挖掘方面**，完善客户集市建设，加强客户全生命周期数据整合，为融合客群运营、风险经营一体化管理提供基础支撑。

面向未来，我们规划了清晰的两步走战略。最终形成前台线上线下融合服务、中台智能运营、后台集约处理的数字化经营管理体系，真正实现以客户为中心的经营模式落地。

近期将持续深化客群数字运营。一是着重提升客群数字化运营能力，持续推进客户标签、商机的挖掘分析，完善客户分层、分群、分级的经营策略，提升客群数字化经营的精细度、覆盖面、连续性，提升下沉客群识别、经营能力，并深化全客群、全渠道、全流程、全生命周期的运营机制，真正实现以客户为中心的客群数字化运营体系。二是构建多元化场景应用。持续开拓数字化场景建设，依托省行的客户渠道、场景应用、支付服务，提升全行业务的数字化程度，构建起瑞丰特色的数字化客户服务。通过数驱类产品的改革创新，将特色产品与省行的渠道、系统生态相结合，完成业务流程再造，优化业务效率，提升客户体验。

远期将逐步建成“遇见需求、情感链接、融合开放”的客户中心主义。一是从“响应需求”到“预见需求”。借助数智分析能力，实现从“客户当前需要”跃迁至“客户将来可能需要”。例如，通过分析企业订单、能耗、物流等数据，提前预警其流动资金缺口并主动提供预授信。二是从“业务办理”到“情感连接”。随着智能化技术的成熟，数智金融服务将拥有“温度”，服务不仅能解决问题，还能通过语音、语义等的分析识别客户的情绪状态，给予恰当的情感回应，打造沉浸式的客户服务体验，并建立起更深层次的情感信任。三是从“服务交付”到“价值共创”。构建更开放银行能力，让客户自身，能够基于我行的数智能力，共同创造新的服务模式。例如，为小微企业主提供一个集成了金融服务、法律咨询、财税管理的一站式数字化工作平台。

(金融科技部 盛奇军)

# 瑞丰联播

## NEWS

### 行内联播

- 01 瑞丰银行在全市推进共富工作现场会上作交流发言
- 02 全市第一！瑞丰银行获得 50 亿元民营企业再贷款
- 03 政银携手亮相纺博会 打造县域跨境金融服务新样板
- 04 瑞丰银行“保贷联动”获绍兴日报头版报道
- 05 瑞丰银行“瑞盈财富”正式获商标注册
- 06 瑞丰银行荣获“2025 年度理财信息登记优秀发行机构”
- 07 全省农商银行系统首笔外币固定资产贷款花落瑞丰

- 08 国内证福费廷业务权限下放试点成功
- 09 大额取现提速 10 倍！全市首家试点上线流转码
- 10 瑞丰银行“3·15”宣传月收官
- 11 老年大学瑞丰分校春季班报名创新高

# 联播

# 行内 / 联播

## 瑞丰银行在全市推进共富工作现场会上作交流发言

4月29日下午，全市推进共富工作现场会在新昌县召开。绍兴市委副书记、市长吴登芬强调，要深入学习贯彻习近平总书记关于共同富裕的重要论述，牢固树立和践行正确政绩观，以“千万工程”牵引城乡融合发展缩小“三大差距”，突出以人创富，拓展路径载体，迈步高质量共同富裕时代征程，书写高水平以人创富崭新篇章。瑞丰银行党委书记、行长陈钢梁作为金融行业代表，汇报了本行深耕本土、助力共富的实践成果。

作为绍兴本土金融主力军，瑞丰银行深入贯彻落实市委市政府“以人创富、共绘图景”决策部署，坚定“共富先行银行”战略定位，深耕“三农”、小微领域，将系统化服务、精准化赋能与生态化协同有机融合，为绍兴高质量推进共同富裕注入强劲动能。

立足本土、扎根基层，瑞丰银行以系统化服务筑牢共富根基。本行构建“一基四箭”战略布局，网点及便民服务点实现城乡全覆盖，综合实力稳居区域前列，全球千强银行排名稳步提升，成为“绍兴人自己的坚强金融后盾”。在信贷投放上，本行精准发力，重点向涉农、民营小微领域倾斜，通过专项信贷支持产业升级与和美乡村建设，助力企业转型、科创企业发展，创新特色信贷产品赋能本土特色产业。同时，深化“两员一顾问”机制，推动党员干部下沉服务，打造线上线下立体普惠体系，相关探索入选全国、全省典型案例，形成具有辨识度的“瑞丰经验”。

聚焦“以人创富”核心，瑞丰银行以精准化服务激活共富主体，紧扣“一客一坊一户”关键群体，实现全链条赋能。针对农创客和创业青年，打造专属孵化平台，提供信贷支持，点燃创业热情；针对共富工坊，建立专属对接机制，以信贷投放带动就近就业，实现“小工坊”撬动“大共富”；针对扩中家庭，深入推进“扩中提低”工程，通过信贷扶持助力家庭增收、带动就业，让共富路上人人可参与、个个能受益。

秉持“金融向善”初心，瑞丰银行以生态化协同绘就共富图景。本行以党建联建为纽带，试点“共富田”等项目，搭建共富平台，破解乡村发展难题；助力本土共富品牌出圈，通过助农直播等形式拓宽农产品销售渠道；成立共富相关基金，深化公益品牌建设，加大慈善捐助力度，助力薄弱村清零，以金融担当传递城市温度。

下一步，瑞丰银行将继续坚守本土初心、践行共富使命，把更多金融资源配置到共富重点领域和薄弱环节，为绍兴加快建设产城人文融合发展共富示范区贡献更大金融力量。



## 全市第一！瑞丰银行获得50亿元民营企业再贷款

3月16日，随着第三批38.09亿元民营企业再贷款资金到账，瑞丰银行向中国人民银行绍兴市分行申请的50亿元民营企业再贷款全部发放完毕。

自2月27日市人行召开民营企业再贷款政策解读会议以来，瑞丰银行抢抓时间窗口，公司金融部、金融市场部等部门紧密协作，以最快速度准备再贷款申请材料，先后于2月28日、3月3日和3月16日成功落地1亿、10.91亿和38.09亿元再贷款，总计获得50亿元再贷款资金，规模位列全市第一。

值得一提的是，在本轮再贷款申请中，瑞丰银行还实现了两大突破：一是首次获得短期限再贷款（三个月）8.07亿元，二是首次获得以信用方式发放的再贷款10亿元，成为全市唯一一家获批使用这一发放方式的地方法人银行。

本次业务的成功落地，对优化负债结构、降低融资成本、提升流动性管理水平具有重要意义，为稳健经营和后续业务拓展提供了有力支撑。

## 政银携手亮相纺博会 打造县域跨境金融服务新样板

5月7日至9日，2026中国绍兴柯桥国际纺织品面料辅料博览会（春季）在柯桥国际会展中心盛大启幕。瑞丰银行与国家外汇管理局绍兴市分局深度联动，作为仅有的两家政府服务类机构亮相本届纺博会，聚焦之江易汇小程序推广、瑞丰跨境金融服务等，为纺织外贸企业送上一站式跨境金融服务方案，助力“国际纺都”高质量发展。

国家外汇管理局浙江省分局副局长冯子兴专程莅临展台调研指导，详细了解瑞丰银行与外汇局联动服务、“之江易汇”推广及国际业务开展情况。冯子兴对双方政银合作成果给予充分肯定并指出，瑞丰银行作为本土银行，深度融入地方外向型经济发展，与外汇局携手创新服务模式，精准对接纺织外贸企业需求，有效畅通了外汇政策传导“最后一公里”，为全省县域跨境金融服务提供了可复制、可推广的“绍兴样板”。

展会期间，瑞丰银行与国家外汇管理局绍兴市分局联合展台人气高涨，工作人员通过资料发放、现场演示、一对一咨询等形式，向参展企业与海内外客商推介“之江易汇”跨境政策直通车小程序、瑞丰全品类国际业务产品体系等，现场不少纺织外贸企业负责人驻足咨询，对“外汇政策+金融产品”一站式服务模式表示认可。

近年来，瑞丰银行与国家外汇管理局绍兴市分局建立常态化联动机制，通过共建外汇服务工作站、联合开展政策宣讲、创新推出便利化业务等形式，持续优化县域跨境金融服务生态，为推动区域外向型经济高质量发展贡献更大的瑞丰力量。

## 瑞丰银行“保贷联动”获绍兴日报头版报道

近日，绍兴日报以《“保贷联动”助企向新攀高》为题，报道了瑞丰银行与人保财险绍兴市分公司联合推出的全流程科技成果转化“保贷联动”业务，并重点提及该业务首笔落地服务对象——科技型企业绍兴市海木新材料有限公司。此举标志着该行在科技金融领域的产品创新与服务协同迈出实质性一步，获得主流媒体关注与肯定。

本次“保贷联动”业务采用“一次授信、分段承保、分期用信”的模式，针对企业研发不同阶段（概念验证、中试等）提供差异化信贷与保险支持。华舍支行与人保财险联动，分别提供信贷资金和保险保障各100万元的总额度，分阶段精准匹配项目研发需求。

此次合作是瑞丰积极响应市科技局“星火”计划、深化科技金融服务的具体实践。通过与保险公司协同，发挥银行信贷资金与保险风险兜底的双重优势，有效提升了对早期、高风险科技项目的服务能力，也为后续推广“概念验证贷”“中试贷”等专项产品积累了宝贵经验。

下一步，瑞丰银行将继续加强与保险公司、科创平台的合作，优化“保贷联动”业务流程，扩大服务覆盖面，力争为更多本地科技型企业提供全生命周期的金融支持，助力企业科技成果转化与产业高质量发展。

## 瑞丰银行“瑞盈财富”正式获商标注册

近日，瑞丰银行迎来财富管理发展的重要里程碑—财富管理品牌“瑞盈财富”正式完成商标注册，获国家知识产权局核发商标注册证。从2018年“智益财富”启幕深耕，到2024年启动“瑞盈财富”品牌焕新与注册申请，历经两年不懈推进，终在2026年3月成功落地。这一成果的取得标志着本行财富管理品牌建设迈入规范化、专属化新阶段。

此次品牌焕新并非简单的名称更迭，而是本行顺应财富管理行业发展趋势、契合客户多元化财富需求的战略升级。“瑞盈财富”秉承“财富有道，智赢人生”的核心理念，延续并升华了本行深耕财富管理领域的初心，以“尊贵、私密、专业、稳健、便捷”为服务承诺，致力于为中高端客户打造全生命周期的综合金融解决方案。

相较于原有品牌，“瑞盈财富”构建了更完善的服务体系与更丰富的服务内涵。在服务布局上，本行打造“2+3”财富专业服务机构体系，依托总行私行中心、镜湖私行中心两大总行级私行中心及三家支行级财富中心，让专业财富服务触手可及；在服务团队上，组建“1+1+N”管家式服务团队，汇聚超百名AFP、CFP持证专业人才，搭配投研专家、产品经理、外部法税及金融领域专家组成的支撑团队，实现从个人到家族、从财富管理到企业赋能的全方位服务。在产品与服务层面，“瑞盈财富”打造多维度产品矩阵，涵盖全市场优选的理财产品、多元化资产管理计划、财富传承类保险产品、兼具投资与收藏价值的贵金属产品，更可根据客户需求定制个性化金融产品，满足不同风险偏好、不同财富目标的客户需求。同时，总行构建以金卡、白金卡、黑金卡为载体的三层进阶式贵宾权益体系，推出十大基础权益、四大增值权益、六大高端权益，覆盖出行、影音、商超、美食、名医问诊、高端商旅、健康管理等生活全场景，实现从金融服务到生活服务、从财富增值到财富传承的全维度覆盖。

## 瑞丰银行荣获“2025 年度理财信息登记优秀发行机构”

3月20日，银行业理财登记托管中心（以下简称“理财登记中心”）正式公布2025年度理财信息登记工作综合评定结果。瑞丰银行凭借理财信息登记工作的卓越表现，获评“2025年度理财信息登记优秀发行机构”称号，成为浙江农商银行系统内斩获此项荣誉的三家机构之一。

理财登记中心是全国理财市场核心基础设施平台，也是引领理财市场规范发展的权威机构。本次评定以理财信息登记数据质量为核心依据，从数据报送准确性、完整性、及时性等多维度综合考评，全面、客观反映各机构理财信息登记工作水平，是监管层面评定银行业理财数据质量的权威奖项。此次获奖，是监管部门对瑞丰银行理财业务合规运营水平、监管数据治理能力的充分肯定。

一直以来，瑞丰银行高度重视理财信息登记工作，持续深耕数据报送质量提升。面对监管政策的不断变化，该行始终坚守合规经营底线，不断强化主动管理能力，严格执行理财登记各项制度规范，保障数据登记与报送高效精准、规范有序。

## 全省农商银行系统首笔外币固定资产贷款花落瑞丰

“从提出需求到放款落地仅用一周，不仅解决了我们的资金难题，还帮我们规避了汇率波动风险，这样的服务太贴心了！”近日，瑞丰银行成功落地全省农商银行系统首笔5年期外币固定资产贷款，授信总额1000万欧元，首笔发放220万欧元。这不仅是瑞丰银行国际业务的创新突破，更以总行联动的高效协同、精准到位的金融服务，赢得客户的高度点赞。

业务推进过程中，支行联动总行国际业务部，多次上门走访企业负责人及财务团队，主动推介瑞丰银行跨境金融服务优势，客户基于对欧元汇率走势的判断，提出办理5年期长期欧元贷款的需求，以此锁定汇率成本、规避波动风险。彼时，市场上常规外币贷款期限均不超过1年，全省农商银行系统尚无1年以上长期外币贷款的投放先例，区域商业银行也因业务限制无法满足客户需求。

面对这一全新业务挑战，瑞丰银行启动多部门协同攻坚机制：支行牵头对接客户、梳理需求，国际业务部牵头业务方案设计，风险管理部全程把控合规风险，三方联动深挖固定资产外币贷款政策依据，锁定长期贷款合规要点，并第一时间上报省行申请系统改造。在省行的技术大力支持下，各部门高效协同、无缝衔接，仅用一周时间就完成了系统改造、参数设置、业务审批及放款的全流程落地，业务办理的高效与专业，让客户切实感受到了服务温度和速度。

## 国内证福费廷业务权限下放试点成功

4月9日，随着滨海支行392万元福费廷资金顺利打入浙江浙能绍兴滨海热力有限公司账户，标志着瑞丰银行国内证福费廷业务权限下放试点圆满成功，这是本行国内证福费廷业务高质量发展进程中的又一重要里程碑。

国内证福费廷业务是本行依托国内证结算场景，为企业提供的应收账款融资服务，是金融服务实体的重要组成部分。2025年，本行国内证福费廷业务实现跨越式增长，新拓交易对手28家，交易量较上年提升225%，业务中收较上年提升138%。其中，滨海支行国内证福费廷业务无论从交易金额还是业务笔数，均位居各支行首位，本次试点工作的落地，对全行国内证福费廷业务的规模化、规范化发展具有标杆性意义。

本次权限下放试点的成功，实现了业务效率与风险管控的双向提升：一是减负提效成果显著。权限下放后彻底省去支行与总行间的纸质资料传递环节，业务办理周期大幅压缩，为支行减负提效的同时，提升客户服务响应速度。二是流程衔接更加顺畅。重构“支行直办+总行管控”的业务逻辑，业务申请、审批、操作、反馈各环节无缝衔接，流程设计更贴合支行服务场景，业务推进更加高效连贯。三是业务防控更加规范。通过搭建电子档案管理模块，实现业务资料全程留痕、一键追溯，确保档案管理合规可查；同时严格执行经办与审批分离制度，进一步明确权责边界，形成“流程合规有标准、风险管控有抓手、责任追溯有依据”的全链条防控体系，切实筑牢业务安全屏障。

## 大额取现提速 10 倍！全市首家试点上线流转码

近日，瑞丰银行大额现金流转码试点上线。作为绍兴地区首家试点上线的农商行，此次试点上线标志着瑞丰银行在落实大额现金管理政策、推进现金服务数字化转型、筑牢金融风险防控防线方面迈出关键一步，为客户带来更安全、高效、透明的现金金融服务。

大额现金流转码是现金管理的一项创新举措，以纸币冠字号为核心唯一身份标识，融合物联网等前沿技术，为每一捆现金生成专属流转码。通过流转码录入关联交易信息、冠字号数据，实现了现金从库管清分、网点柜面支付的全流程溯源管理，全面提升柜面对客蓝标率。真正达成“来源可查、去向可追、责任可究、风险可控”的管理目标，既契合监管合规要求，又能全方位保障客户资金安全。

大额现金流转码试点上线后，瑞丰银行大额现金服务流程实现了便捷性与安全性的全方位升级。从柜面清点10万元平均用时2.5分钟，到绑定10万元流转码用时15秒，提速10倍，有效缩短客户办理支取时清点现金的等待时长，缓解柜面高峰压力，客户体验显著提升。与此同时，遇到纠纷可通过柜面查询交易流转轨迹，资金流向清晰透明，有效解决大额现金管理中假币纠纷溯源难、冠字号码追踪难等痛点，切实维护客户合法权益。

## 瑞丰银行“3·15”宣传月收官

今年3月，瑞丰银行联合柯桥区市场监管局、区消保委、柯桥公安等单位，开展了“3·15”金融消费者权益保护宣传月活动。活动以“从‘心’守护金融权益，用‘行’践行消保承诺”为主题，依托政银协作，把金融知识和便民服务送到群众家门口，努力打通金融服务“最后一公里”。

进社区，守护“夕阳红”。零售金融部客群中心联合柯桥区市场监管局、柯桥支行及“瑞丰帮帮团”志愿者，走进红梅社区开展“养老金融权益守护”活动。工作人员结合真实案例，为老年人讲解养老理财骗局、保健品虚假宣传等风险，现场设立咨询点，面对面答疑，帮老人守好“钱袋子”。进商圈，服务“消费族”。联合市场监管局，在万达商圈设置宣传点，发放《金融消费避坑指南》，解答消费维权问题。双方又在步行街联合举办现场咨询活动，向商户和过往市民普及征信、存款保险等知识，让金融宣传更接地气。进企业，护航“发展路”。通过市场监管局牵线搭桥，联合零售金融部消金中心、安昌支行一起走进兰博企业，为企业员工开设防范“职场诈骗”、工资理财等金融小课堂。进校园，护航“青春季”。联合团区委、区市场监管局，走进职教中心开展“金融知识进校园”活动，通过真实案例剖析“校园贷”、刷单诈骗等常见陷阱，并邀请学生到瑞丰银行“两大基地”参观学习，让金融知识看得见、摸得着。

线上，各网点利用LED屏滚动播放消保短视频，利用客户等待间隙开展“厅堂微沙龙”，普及金融知识。新媒体中心还联合区消保委、市场监管局、柯桥公安，围绕老年群体消费风险拍摄系列短视频，通过社区宣传屏、家庭群组等渠道推送，主题直播吸引超1.6万人次在线观看。

## 老年大学瑞丰分校春季班报名创新高

3月16日，老年大学瑞丰分校正式开课，新老学员满怀期待与热情走进课堂，在欢声笑语中开启新学期的求知之旅。本次春季班报名人数创新高，共计430余名学员踊跃报名，充分彰显了老年大学瑞丰分校的社会认可度。

为进一步满足广大老年朋友的需求，在去年办学的基础上，瑞丰银行强化举措，深化为老服务内涵：一是增设老年大学教学点。在已有柯桥、柯岩2个教学点的基础上，本次春季班增设镜湖新大楼老年大学教学点，有效扩大教学服务覆盖面。二是优化课程体系。在保留经典课程的基础上，新增了更贴近生活的实用课程，如AI影像教学，同时对一些受学员欢迎的课程也增加了教学点，如本学期在柯桥教学点新增太极拳课程。三是收费与公益双模式并行。联合绍兴市老干部局在镜湖教学点开设精品小班课，满足学员对高质量教学的需求，由老干部局向学员统一收取相应费用；在柯桥、柯岩教学点，则采用公益授课模式，为学员提供免费课程。两种模式并行互补，既满足了不同学员的需求，也实现了服务触角的最大化延伸。

# 瑞丰联播

## NEWS

行外消息

01 六部委发文鼓励电商出海强化金融支持

02 上市银行去年投资收益出现明显分化

03 国内中小银行机构的改革进程提速

04 国有大行预计今年信贷增量比较保守

05 重点城市核心优质地块重现大幅度溢价

06 全国开发区整合进入深水区

# 联播

07 国内高教大省本专科招生出现分化

08 美国创纪录国防预算向新型战争形态倾斜

# 行外 / 消息

## 1 六部委发文鼓励电商出海强化金融支持

4月6日，商务部等六部门发布《关于更好服务实体经济推进电子商务高质量发展的指导意见》，文件以中小企业为重点服务对象，通过金融赋能破解电商企业跨境经营中的资金难题。意见提出制定电商企业出海指引，支持依托海外综合服务体系搭建跨境电商合规出海服务平台，鼓励金融机构针对电商企业特点优化跨境支付、供应链金融、外汇结算、融资担保等服务，综合运用贷款、股权等方式提供全链条、全生命周期的金融支持，降低企业跨境融资与资金周转成本。同时，意见鼓励电商企业在海外注册商标、申请专利、布局自主品牌品牌，提升国际化经营的合规能力与品牌竞争力；要求出海企业强化本地化运营能力，培育本土化人才，赋能当地中小企业发展，履行社会责任，实现公平有序竞争与互利共赢。此外，文件要求相关部门协同构建汇率、资金、监管等领域常态化监测机制，指导企业建立内部风险预案，通过对外交涉维护海外合法权益，为电商企业跨境发展提供稳定的制度与金融保障。

## 2 上市银行去年投资收益出现明显分化

上市银行2025年已披露的年报显示，为营收提供重要支撑的投资收益表现明显分化。在利率环境由单边下行转向波动加大的背景下，国有大行投资收益整体实现增长，而部分股份制银行则出现不同程度回落，城商行表现相对平稳。2025年，工商银行投资收益由409.3亿元增至632.9亿元，同比增长约54.6%；农业银行由311.4亿元增至429.7亿元，同比增长约38.0%；建设银行由214.2亿元大幅增至491.4亿元，同比增长约129.3%；中国银行由414.5亿元增至532.9亿元，同比增长约28.6%；邮储银行由317.2亿元增至443.9亿元，同比增长约39.9%。仅交通银行投资收益小幅下降。相比之下，股份制银行投资收益波动更为明显。招商银行投资收益由298.8亿元增至368.4亿元，同比增长约23.3%；光大银行、华夏银行亦实现增长。但另一方面，兴业银行由362.0亿元降至273.2亿元，同比下降约24.5%；浦发银行由291.4亿元降至193.9亿元，同比下降约33.5%；平安银行由246.0亿元降至204.7亿元，同比下降约16.8%；中信银行亦出现小幅回落。城商行方面，投资收益整体体量较小，但波动相对有限。郑州银行投资收益增4.9%至19.2亿元；重庆银行增长约16.9%至27.6亿元。市场人士表示，2025年债券市场由此前的单边上涨转入震荡阶段，是推动投资收益分化的重要背景。业内人士认为，未来行业竞争将使银行投资收益由“趋势驱动”逐步转向“能力驱动”。

## 3 国内中小银行机构的改革进程提速

据财联社报道，截至4月20日，年内已有72家村镇银行完成退出注销，较去年同期的27家显著增长，反映出监管层推动风险出清的决心。近期天津地区再现“村并村”案例，天津华明村镇银行吸收合并天津宁河村镇银行并将其改建为分支机构，此类整合重组方式正变得愈发多元。同时，包括国有大行和股份制银行在内的多家机构正加速对旗下村镇银行进行“收编”，交通银行已实现对其发起设立的全部4家村镇银行的收购清零，民生银行也在年内连续获批收购多家村镇银行。政策监管上，国家金融监督管理总局在2026年监管工作会议中明确的“有力有序有效推进中小金融机构风险化解”的首要任务。近期发布的《农村中小银行机构行政许可事项实施办法（征求意见稿）》将村镇银行主发起人的最低持股比例由15%大幅提升至51%，并统一提高注册资本门槛，旨在通过准入端管理推动治理能力与资本实力的系统性重塑。不过，改革提速也需审视其面临的现实问题。国有大行、股份行收购村镇银行后，短期内仍需面对不良资产承接、系统整合和人员调整等实际问题。“村并村”模式因股权整合复杂且协同效应较弱，通常仅适用于同一主发起行旗下机构。监管应更关注合并后的实际经营能力，强调实质性整合，而不是形式存续，推动整体改革从减量真正迈向提质。

## 4 国有大行预计今年信贷增量比较保守

近期，多家国有大行表示将力争今年信贷增量不低于去年。农业银行行长王志恒在该行业绩会上表示，预计全年的信贷增速与去年大体相当。年报数据显示，2025年农业银行发放贷款和垫款净额增加2.2万亿元，增长9.2%。这意味着今年农业银行信贷增速目标是9.2%左右，对应的信贷增量约2.4万亿元，高于去年。工商银行并未披露其信贷投放计划，但考虑到农业银行的信贷增速较高，未来农业银行、工商银行的资产规模差距还会缩小。和农业银行一样，中国银行今年贷款增速目标和去年相当。中国银行副行长刘承钢表示，今年集团贷款增速与上年比将保持平稳。建设银行、邮储银行、交通银行则要求今年的信贷增量和去年大体相当。因为基数增长，今年的信贷增速目标将低于去年。如交通银行副行长周万阜在该行业绩会上表示，安排全年贷款投放增量不低于去年。总体来看，五大行今年信贷增量要求呈现大于、等于去年的特征。其原因在于，国有大行是服务实体经济的主力军，其信贷仍需保持一定增长。此外，六家大行今年将完成8000亿元资本补充，“充足的弹药”也可支撑信贷扩张。

## 5 重点城市核心优质地块重现大幅度溢价

近期，北京、上海等重点城市土拍市场呈回暖态势，总体节奏上和房价企稳大体一致。4月21日，上海举行了2026年三批次土拍，此次共推出3宗涉宅用地，总起始价65.49亿元。最终3宗地块顺利成交，共收金72.09亿元。其中，位于核心区的徐汇长桥地块吸引了9组竞买人竞拍，是今年以来竞拍企业最多的一宗地块。最终由招商蛇口以33亿元拿地摘得，溢价率约为25%。同日，北京亦庄新城YZ00-0802街区1401-1地块开拍，最终由中建智地以13.24亿元摘得，溢价率8.7%，楼面价2.56万元/平方米，成为北京今年以来首宗产生溢价率的宅地。前几日，杭州土地市场迎来今年第二季度的首场土拍，出让的3宗住宅用地全部溢价成交，平均溢价率高达30.8%。纵观这几个城市近日的土拍情况，可见土地价值分化。区位稀缺、资源优质的核心板块重现较大幅度的溢价，而普通地块普遍以底价成交。中指研究院土地市场研究负责人张凯表示，“在‘控增量、去库存’的供应格局下，资金正越来越倾向于流向那些区位突出、配套健全、风险可控的优质标的。这也进一步印证，市场对资产的确切性与长期价值提出了更高要求。”上海易居房地产研究院副院长严跃进表示，随着“好房子”建设持续推进，以及土地供应结构不断优化，未来土地市场将更加注重质量与效率。头部房企凭借资金实力与产品能力，有望在优质地块竞争中占据优势，并进一步推动居住品质的整体提升。

## 6 全国开发区整合进入深水区

近期，多地加快推进开发区与园区整合优化，显示地方产业平台改革进入新阶段。西安市“十五五”规划纲要提出，曲江新区将深化管理机制改革，逐步转型为市级文旅产业集团，社会管理事务移交行政管理，意味着传统“新区管委会+开发运营”模式正向专业化企业运营转变。与此同时，河南、重庆、浙江、辽宁等地近年也陆续推进园区撤并、整合与功能重组，重点压减低效平台、理顺管理架构、提升资源集约利用效率。数据显示，截至2024年，全国共有232个国家级经济技术开发区和179家国家高新区，省级开发区总量超过2200个，形成覆盖广泛的产业承载体系。但随着土地财政弱化、招商同质化竞争加剧，以及部分园区产业基础薄弱、运营成本上升，过去依靠增量扩张的发展模式面临调整压力。当前改革主要呈现三种方向：一是剥离社会管理职能，推动“管委会+公司”模式，强化市场化运营；二是整合同类园区，推动区位相邻、产业相近平台统一规划管理；三是少数成熟新区进一步行政区化，理顺治理结构。整体来看，全国开发区改革并非简单“裁撤”，而是从数量扩张转向质量提升，从政策平台转向产业平台，这将成为“十五五”期间地方经济治理的重要趋势。

## 7 国内高教大省本专科招生出现分化

当前，国内高等教育招生格局正呈现显著的结构分化，其中高教大省的本专科招生规模出现收缩态势，与研究生招生的普遍增长形成鲜明对比。具体而言，河南、四川、湖南三个传统高教大省的普通高等教育招生人数，在2025年均出现负增长，河南省招生100.5万人，同比下降2.2%；四川省本专科招生65.8万人，下降8.3%；湖南省招生58.7万人，下降0.5%。这一现象值得深入思考，其背后有多重因素。首先，生源结构的阶段性变化是直接原因，河南与四川在2025年首次实施“3+1+2”新高考模式，考试科目的调整影响部分复读生的报考意愿，河南省高考报名人数较上年减少约2.5万人。其次，招生统计口径中的“普通高等教育招生”包含专升本、对口升学等多种形式，近年来中职学生人数的持续减少间接影响了相关渠道的生源。更深层次看，区域间高等教育资源的竞争加剧了生源流动，河南、四川、湖南等中西部省份的学生在择校时，日益受到广东、江苏、上海、浙江等东部经济发达地区优质教育资源的吸引。同时，部分高校特别是民办院校吸引力下降，在2025年招生中出现志愿征集困难、分数线大幅下滑的情况，反映考生及家庭在选择时对办学性质与学费更为敏感。因此，在学龄人口将于2032年达峰的预期下，高校必须通过提升办学质量、强化专业特色，来应对日益激烈的生源竞争，而国家层面推动优质本科扩招、严控大类招生等政策，也意在引导高等教育资源，更精准地适配国家战略与区域发展需求。

## 8 美国创纪录国防预算向新型战争形态倾斜

据路透社等媒体报道，当地时间4月21日，美国国防部公布2027财年国防预算提案，总规模达1.5万亿美元，较2026年约9000亿美元至1万亿美元水平大幅增长约42%，创下美国现代历史上的最高纪录。从历史对比看，美国2025年军费约9620亿美元、2026年约9000亿美元左右，此次预算实现跨越式跃升，标志着美国军费已由“万亿美元门槛”进入“超常扩张阶段”。结构上，本轮预算明显向新型战争能力倾斜：新增约7500亿美元“总统优先事项”资金，重点投向“金穹”导弹防御系统、人工智能、无人机及国防工业基础，其中无人机及反无人机投入约750亿美元，相关支出较此前实现倍增；同时太空领域预算计划翻倍，体现对未来战场空间的提前布局。在传统装备方面，约1020亿美元用于战机采购与研发，约650亿美元用于建造18艘战舰和16艘支援舰，配合“黄金舰队”计划强化海军力量，显示传统军事能力仍在扩张，但已更多服务于体系化作战能力建设。此外，预算还包括扩军4.4万人及提升军人工资等内容，体现出“规模+技术”双重扩张特征。从机制上看，本次预算中约3500亿美元拟通过“预算协调”程序推进，延续2026年预算中通过该机制将预算从约8900亿美元推高至1万亿美元以上的做法，以规避常规立法障碍。总体来看，美国国防支出正在从以传统装备为主的扩张模式，转向以人工智能、无人系统、导弹防御和太空能力为核心的新型战争体系，同时规模快速膨胀也引发财政压力与国内资源分配争议。

# 瑞丰模式

## MODEL

---

模式

# 01

瑞丰银行人才建设与培训体系全景：  
以“大人才观”驱动高质量发展

# 瑞丰 / 模式

## 瑞丰银行人才建设与培训体系全景： 以“大人才观”驱动高质量发展

近年来，瑞丰银行始终秉持“崇尚专业、尊重人才”的核心理念，以“大人才观”为战略指引，围绕高素质干部、高水平人才、高素质员工“三支队伍”建设，构建起系统化、专业化、实战化的人才培养与培训体系。通过机制创新、精准赋能与科学激励，不仅实现了人才梯队的职业化、专业化、现代化升级，更形成了培训与业务深度融合、人才与组织协同成长的良性循环，为全行高质量发展注入强劲动能。

### 一、搭建三级培训管理架构，筑牢人才培养“基础底盘”

为实现培训全覆盖、高效能，瑞丰银行建立了总行、条线部门、支行三级联动的培训管理体系，明确职责分工，强化资源整合，形成上下贯通的培训网络。

总行统筹：由商学院牵头规划全行性培训项目，聚焦战略落地与核心能力提升，设计品牌化、体系化的培训方案，如“航系列”干部培训、“鹰系列”营销培训等，确保培训方向与全行战略同频共振。同时通过“送教下基层”、“三化塑形”等项目，推进支行层级管理优化，形成“清单分析-客户分层-营销分类”的精准打法。

条线赋能：各条线部门围绕专业领域需求，开展针对性专项培训，如金融科技条线的数字化技能培训、风控条线的风险识别能力提升培训等，精准补齐全员专业短板。

支行实战：支行聚焦一线业务痛点，开展实战转训与跟岗辅导，将总行、条线的培训内容转化为实际操作能力。

### 二、聚焦“三支队伍”建设，打造精准化人才赋能体系

（一）建强高素质干部队伍：以“赛道、赋能、考评”激活管理活力

瑞丰银行坚持“能者上、优者奖、庸者下”导向，通过三维机制打造敢担当、善作为的干部铁军。

拓宽赛道，让优秀人才“冒出来”。常态化实施市场化竞聘机制，让真正有能力、有担当、有情怀的人才脱颖而出，适配瑞丰在数字化转型、业务创新、风险防控等领域的高质量发展需求。同时，创新推出“管理之星、专业之星、营销之星、服务之星、创新之星”的“五星”评选制度，评选结果

直接与关键岗位任用、干部提拔挂钩，形成绩效为王、有为有位的共识。自2022年起推行的重点项目“赛马制”更成为年轻干部成长的“试金石”，三年来60个重点项目全部由年轻干部员工领办，超400人次参与其中，多人凭借项目实绩获得破格提拔或晋升职等。

高效赋能，为干部成长“强根基”。针对不同层级干部能力需求，打造“航”系列干部培训班，通过集中培训、外出交流、导师辅导、跟岗学习“四位一体”培养模式，全面提升干部综合素养。同时，稳步推行“三化塑形”，通过“工具+思维”双轮驱动、“课题+实战”深度融合，推动培训从传统授课向项目咨询服务转型，增强实战性。为打破部门壁垒、培养复合型干部，瑞丰建立跨部门、支行交流学习机制，以“互补短板、复制优势、协同增效”为核心目标，构建了多层次、多样化的交流体系，有效拓宽了干部视野。

动态考评，让干部队伍“动起来”。迭代《支行行长优胜劣汰管理办法》《干部员工淘汰管理办法》，结合“比学赶超”劳动竞赛细化淘汰规则；常态化开展中层干部履职考评、试用期满考评、延期考评，对不合格者坚决调整，以“真考核”倒逼“真作为”。

（二）打造高水平人才队伍：以“引才、育才、留才”闭环夯实专业根基

“人才是第一资源”，瑞丰银行深谙此理，通过构建“引才不拘一格、育才精准滴灌、留才用心用情”的闭环体系，让高水平人才“引得进、育得出、留得住”。

多维引才，聚天下英才而用之。瑞丰打破传统招聘思维，以“营销客户”的理念“营销人才”：年初由人力资源部与各部室开展需求访谈，精准掌

握专业人才缺口；倡导人人都是引才大使，出台引才奖励机制，成功推荐专业人才入职可获推荐奖励，激活全员引才热情。在雇主品牌建设上，持续深化“你的未来、我来点亮”品牌形象，每年走进20余家高校开展宣讲，组织大学生参与暑期实习，目前已成为浙江大学、上海财经大学等知名高校的社会实践基地。对重点人才实行“一人一薪”市场化薪酬，并提供住宿安排、生活便利等配套福利，营造待遇留人、关怀留心的引才氛围。

靶向育才，让专业人才“长本事”：通过跨部门交流锻炼复合型人才，如财务审计岗员工到资产负债管理部跟岗、科技数字分析人员输送至业务部门；完善考证管理，每年开展中高级职业资格证书培训班，鼓励考取CPA等高水准证书；依托“瑞丰知鸟”移动学习平台，通过微课众筹、线上学习、直播教学，形成“有问题搜知鸟”学习生态，缓解工学矛盾。

多元激励，让人才发展“有奔头”。建立岗位评估+薪酬宽幅机制，通过岗位价值评估拉开差距，高强度、高要求岗位获更高回报；为信息科技、国际业务等领域开辟专业通道，设见习至资深五个职级；推行职务+职等+专业三通道发展模式，同一岗位覆盖多个行员等级，让专业人才“不用当领导也能有高待遇”。

（三）锻造高素质员工队伍：以“选、育、考”组合拳筑牢营销铁军

作为服务实体经济的金融机构，营销队伍是瑞丰银行连接客户的“桥梁”。瑞丰通过“内外结合选才、培训赋能育才、绩效激励考才”，打造了一支战斗力强的高素质营销队伍。

内外联动“选”，充盈营销“蓄水池”。外部定向招聘营销培训生，实施“精准策反”挖掘目标单位优质候选人，推行“家燕回巢”计划对接绩优离职客户经理，且社招客户经理首年薪酬保底；内部放宽柜员转岗年限，对营销后备培训通关员工、转岗人员发放奖励，提升转岗率与留岗率。

分层培训“育”，铺就能力“提升路”。针对营销队伍特点，打造“鹰系列”分层分类培训项目：“雀鹰”计划培养理财经理、“猎鹰”计划赋能个贷客户经理、“鸢鹰”计划提升公司客户经理专业能力；纵向覆盖岗前入职、上岗巩固、在职提升三个阶段，形成全周期培养链。培训中普遍采用线上+线下、内训+外训、实训+实战、输入+输出相结合的模式，增强实用性。同时，依托知鸟线上学习平台，搭建“业务营销+信贷调查+产业政策+财税知识+风险管理”业务知识库，从知识、能力、

业绩三个维度开展年度通关考核，倒逼营销人员提升业务能力。此外，建立“结对帮扶”计划，由支行行长、业务主管、绩优客户经理与绩差客户经理结对，通过谈心谈话、业务梳理、陪访跟访等方式，帮助落后员工提升业绩。

科学考核“激”，打好激励“组合牌”。为激发营销队伍活力，瑞丰建立强关联、高透明、快兑现的绩效考核机制：对客户经理实施模拟利润考核，不设薪酬上限，鼓励多创利润、多拿薪酬。同时，通过支行薪酬包形式将客户经理薪酬与支行整体利润挂钩，实现利润目标强关联。2024年客户经理最高薪酬与最低薪酬差距近10倍，充分释放激励效能；上线新版绩效考核系统，实现绩效薪酬与重要指标“T+1”可视化展现，员工可实时查看考核业绩情况、绩效薪酬情况以及考核业绩排名等，明确努力方向；坚持按月考核、次月兑现，确保激励及时到位，让营销人员做得有劲、干得明白。

### 三、强化支撑保障，提升培训与人才建设质效

（一）夯实课程与师资基础

瑞丰银行构建涵盖四大序列的课程体系，开发认证课程200余门，推动课程标准化建设。通过“以赛带训”“师课共建”等机制，不断整合、优化、开发课程，重点提升员工服务意识、谈判议价能力与风险识别能力。在师资建设方面，启动内训师“579”成长计划，在现有百人规模内训师队伍的基础上，实施“选用留育”机制，加大内训师培养，实现3年翻番计划。

（二）推动实战与数字融合

瑞丰搭建内外部五大类46个教育实践基地，全面推行训战结合模式，深化“瑞丰知鸟”平台应用，以学习积分制管理与绩效考核挂钩，提升全员学习参与度，助力学习型组织建设；通过数字化手段将培训与业务数据打通，确保培训效果快速转化为业务成果，有效支撑网点转型与数字化战略落地。

从“三支队伍”协同发展发展到人才结构持续优化，瑞丰银行以“大人才观”为引领，走出了一条“人才兴则银行兴”的高质量发展之路。未来，瑞丰银行将继续深化人才建设与培训体系改革创新，以更完善的机制、更精准的赋能、更高效的支撑，持续筑牢人才“压舱石”，为打造全国一流农商行、服务实体经济与地方发展提供坚实的人才保障和智力支持。

（马国炎 李宝福）

# 瑞丰责任

## RESPONSIBILITY

---



责任

# 01

瑞丰银行发布首份可持续发展报告：  
以金融之“绿”点发展之“睛”  
以责任之“光”筑共生之“基”

# 瑞丰 / 责任

## 瑞丰银行发布首份可持续发展报告：

以金融之“绿”点发展之“睛”  
以责任之“光”筑共生之“基”

3月26日晚，瑞丰银行正式发布2025年度可持续发展（ESG）报告。这是本行在原有环境、社会及管治（ESG）报告基础上全面升级发布的首份可持续发展报告，也是连续发布的第14份社会责任/ESG报告。报告在自愿披露基础上，创新引入双重重要性分析视角，严格遵循“治理、战略、风险和机遇管理、指标和目标”四支柱分析框架，以更高标准、更优呈现、更实内容，生动诠释“瑞行者丰”的核心内涵。

深耕越州文脉，共沐千年风华。瑞丰银行深知，金融不是冰冷数字与枯燥报表的堆砌，而是坚守以客户为本、传递责任温度、践行普惠使命的价值纽带；不是独善其身的单点前行，而是与区域同心同向、与客户共生共荣、与时代同频共振的双向奔赴。从治理赋能到绿色践行，从实业深耕到民生守护，报告以四大板块的丰富实践，串联起瑞丰银行可持续发展的生动缩影。

### 以初心守正，在合规治理、稳健经营中筑牢根基

瑞丰银行坚守“把银行自身发展好、把区域经济服务好、把社会责任履行好”的初心使命，以党建引领“1235”高质量发展规划落地，将党的领导深度融入公司治理全流程，夯实基层治理“瑞丰根基”。持续优化公司治理结构，高质量完成监事会改革，成为浙江农信第一家，推动落实职工董事选举，启动配套制度修订，有效确保治理体系合规性、有效性、稳健性。最大限度保障投资者权益，不断提升信息披露的详实性、时效性与透明度，持续开拓多元化投资者沟通渠道，创新开展“银行首席走进瑞丰”系列活动，分红总额逐年提升，实实在在地回应股东诉求。全面升级风险管理体系，着眼宏观经济“稳中有变”、监管导向“严中有新”、行业赛道“危中有机”三重变局，深化重点领域风险防控与智能风控融合应用，强化全流程合规内控，加速推进风险管理数字化转型，以更高目标、更实举措、更优实效打好“风险筑基战”，筑牢安全底线。纵深推进廉洁银行建设，强化廉洁从业监督，为持续稳健发展、打造具有核心竞争力的全国“双一流”银行夯实根基。

### 以匠心赋能，在实体深耕、民生普惠中彰显担当

瑞丰银行坚守“支农支小”定位，始终与区域经济同呼吸、共成长，以普惠之心滋养民生，以金融担当守护万家烟火。构建科技企业全生命周期的差异化服务体系，以精准滴灌和创新推动科技金融提质增效，全年服务科技企业超2400家，落地全省首笔“中试贷”，全市首笔“科贷通”和“科创债”，截至2025年末，科技型企业贷款余额154.81亿元，较年初增速达12.24%。实施“五大行动”助力缩小“三大差距”，创新“共富工坊贷”，为52家共富工坊提供4.87亿元信贷支持，落地绍兴地理标志证明商标质押贷“第一单”，激活农业“知产”价值。承接全国农村数字普惠金融改革试点，升级数字化服务平台，创新“小微流水贷”“共富经营贷”等产品，破解小微企业、个体工商户“轻资产、缺抵押”的融资难题，截至2025年末，线上“共富贷”系列产品余额105.29亿元，较年初增速达21.02%，以金融实干护航共富之路。助力区域经济转型升级，以“链长制”服务模式和数字

化平台赋能为双轮驱动，探索出一条产业集群化服务新路径，创新推出“信福宝”供应链产品，以“金融护航十项举措”精准服务外贸企业发展，深度融入区域经济发展大局。

### 以恒心淬色，在绿色发展、低碳运营中绘就新篇

瑞丰银行锚定“双碳”目标，将绿色基因注入经营血脉，让绿色发展成为永续前进中的一抹亮色。本行坚持金融活水与绿色发展同频共振，成功跻身全省8家“绿色达标银行”，截至2025年末，绿色贷款余额达61.03亿元，较年初新增15.09亿元，增速高达32.85%；成功发行绍兴首单绿色金融债券，全年合计发行17亿元，募集资金精准滴灌节能降碳、环境保护、绿色建筑、清洁能源等多个领域。本行坚持将绿色运营全面融入日常经营管理，以降本增效理念为指导，持续完善绿色运营目标管理体系，积极推动业务流程数字化、运营流程自动化，各网点智能柜员机配置率达100%，覆盖柜面90%以上业务，全年电子账单节约用纸数达到18.48万张；推动绿色办公、绿色采购、绿色出行等常态化实践，推进资源的高效与循环利用，以点滴行动践行低碳承诺，用金融力量守护生态家园。

### 以爱心传暖，在公益践行、人才培育中浸润温情

瑞丰银行以善举为舟，承载社会回馈之责；以同心为桥，凝聚员工奋进之力。2025年，本行以“有温度、刚刚好”为目标，推进“体验式银行”网点转型，“空中柜台”实现高频业务“隔空可达”，“数智柜台”让厅堂平均等候时长少于10分钟；推广“客户之声”线上沟通平台，实现客户满意度数据的广泛收集、便捷获取与持续跟踪，客户满意度提升到99.48%。本行以“瑞丰有爱·瑞行三助”为抓手，全年公益捐赠金额达1195万元，开展“瑞丰邻家”社区服务活动近3,000场，“瑞丰悦管家”政务服务办理量近13万笔，派出金融服务员深入田间地头，将温暖便利送到群众心坎上。本行聚焦日益多元化的养老金融需求，升级106家医保和社保服务网点、76家医保服务驿站，打造2家特色养老驿站，4家银色家园，全年268堂老年大学课程让养老服务暖透夕阳。本行秉持“奋斗幸福观”，致力于构建活力充盈、结构合理的人才生态，通过“双通道”职业发展体系，让每一位员工都能找到成长路径，通过“双基工程”，确保人才厚度与组织发展速度动态匹配；厚植“幸福瑞丰”的文化氛围，成功举办迎春晚会、职工运动会等大型文化活动，常态化开展节日慰问、疗休养、健康关怀等多维关爱，让员工在奋斗中收获幸福，在坚守中实现价值。

风启新程，笃行致远；初心如磐，方见荣光。未来，瑞丰银行将继续守本土之根、行可持续发展之路，以金融之诚赋能实体，以绿色之念守护山河，以普惠之暖滋养民生，以向善之力回馈时代，与各方同心共赴、聚力前行，共筑生态共生、民生安暖、基业长青的美好新篇！

（董事会办公室 汤银）

# 瑞丰品牌

## BRAND

---



责任

# 01

瑞丰品牌何以入选国家级报告？  
五个维度解码“百年金融老店”匠心

# 瑞丰 / 品牌

## 瑞丰品牌何以入选国家级报告？ 五个维度解码“百年金融老店”匠心

2026年3月18日，在“2026年度新时代品牌发展论坛”上，国家广告研究院发布了《2025-2026年度新时代品牌发展研究报告》。这份引入“品牌发展力”新体系的风向标报告，以其严谨的评估框架，全景扫描并呈现中国品牌的创新图景与价值内核。瑞丰银行品牌建设系列成效，作为农商银行成功案例入选报告。一家深耕绍兴的区域性银行，何以在国家级智库的报告中脱颖而出？答案，深植于“百年瑞丰·再瑞再丰”的品牌基因与长期实践中。我们从五个维度，解码其入选的深层逻辑。

### 实力筑基：从“首家上市”到“全球银行500强”

品牌的高度，源于实力的厚度。瑞丰银行的入选，首先依托其“浙江首家上市农商银行”的标杆身份与持续稳健的业绩支撑。2025年，瑞丰银行首度跻身全球银行500强，并获评浙江农商系统“高质量发展十强银行”等多项荣誉，市场地位与综合能级跃升至全新高度。“银行自身发展好、区域经济服务好、社会责任履行好”——瑞丰银行始终专注主责主业，深度融入绍兴产城人文融合发展，其“乡村振兴主办银行”的定位更让硬实力拥有了暖心的温度。在绍兴城乡，“整村授信”等服务实现广泛覆盖，小微企业和农户凭借良好的信用记录，通过手机银行即可便捷获得贷款支持。金融活水精准滴灌至小微园区的生产线与田间地头的种植棚，构成了品牌最坚实的价值底座。

### 服务立身：“全国百佳”与“邻家温情”

银行的品牌，本质是服务的品牌。瑞丰银行是浙江农商银行系统中获评“全国银行业营业网点文明规范服务百佳示范单位”的机构，其背后是一套独具特色的服务体系，核心便是深入人心的“瑞丰邻家”模式。在柯桥、越城的许多社区，每月“瑞丰邻家·便民日”几乎雷打不动。磨刀、测血压、反诈宣传、国学课堂……这些看似与金融无关的活动，却让银行网点变成了社区的“温情客厅”。邻家服务小分队成了居民口中“比亲戚来得还勤”的贴心人。据统计，“瑞丰邻家”已累计开展各类社区公益活动2万余场，深度融入百姓生活。服务的内涵，还体现在助力跨越“数字鸿沟”。“瑞丰悦管家”将政务服务引入厅堂，工作人员为老年人提供“一对一”的掌上银行教学。“夕阳红俱乐部”等专属服务，将服务从“业务办理”升维至“生活陪伴”，让品牌口碑在街头巷尾悄然生长。

### 体系赋能：“2461”架构下的品牌叙事

单点的服务出众，尚不足以构成强大的品牌体系。瑞丰银行的品牌建设，贵在拥有高站位、可落地的“2461”系统性架构。2024年上市三周年之际，瑞丰正式发布了这一品牌体系。它以绍兴“桥·水”文化为魂，以“瑞”“丰”二字精神为主线，系统构筑了4大文化子品牌、6大业务子品牌和1个年度传播主题的清晰矩阵。这意味着，从党建文化、公益行动到小微金融、财富管理，每一个客户触点与品牌表达都被纳入了统一、协同的叙事网络。例如，以“悦”为主题的年度传播，与“瑞丰银行·2025绍兴马拉松”深度绑定。当跑者身穿印有“百年瑞丰”的参赛服奔跑时，企业精神与城市的活力、拼搏精神同频共振，生动诠释了“最有文化的马拉松”与“最懂百姓的银行”的完美融合。这种体系化、战略化的品牌运作，确保了传播合力，避免了品牌价值的碎片化。

### 队伍铸魂：“铁军”淬炼品牌大使

再完美的体系，也需要人来执行。瑞丰品牌最终的口碑，是由一个个“瑞丰人”铸就的。这支在系统内外

享有盛誉的“瑞丰铁军”，是品牌最生动、最可信的代言。瑞丰的客户经理被称为“市场活地图”，能基于对行业的理解，快速为企业匹配“小微流水贷”等产品，实现高效审批放款。绿色金融专员为推广创新产品，深入车间研究技改方案，将“排污权抵押”等概念转化为客户可用的实在工具。通过“科技金融专员”“两员一顾问”等机制，以及“师徒制”、实战轮岗等持续淬炼，这支队伍展现了“令行禁止、协同作战”的过硬作风。他们不仅是业务的开拓者，更是品牌价值观的践行者，让瑞丰的品牌承诺变得可视、可感、可信。

### 文化升华：与城共生的“长期主义”

品牌的最高境界，是成为一种文化象征。瑞丰品牌的升华，在于其内核与绍兴城市精神深度契合，在于其超越了短期商业利益的“长期主义”情怀。这种契合，体现在对城市脉搏的持续把握与融入。从冠名“绍兴马拉松”到支持“浙BA”等文体盛事，瑞丰的身影活跃在市民文化生活的重要场景，与城市的欢乐、拼搏精神紧紧相连。这种升华，更体现在坚定而深沉的社会责任担当。2025年，瑞丰凭借“瑞丰有爱·瑞行三助”慈善品牌，荣获浙江省政府颁发的“浙江慈善奖”。十余年来，其通过助村、助困、助学等多种形式，持续回馈社会。同时，建成并运营绍兴市规模领先的金融反诈教育基地，年均接待访客上万人次，将金融安全知识送入千家万户。

瑞丰银行常将自身发展比作“冬酿春藏”的绍兴黄酒，不追求瞬时沸腾的“快酒”，而执着于与百业共生、与时间共进的匠心“窖藏”。这种与城市共成长、与百姓共冷暖的文化内核，让瑞丰升华为一个值得信赖的“社会公民”形象。而这，正是其能够在“品牌发展力”评估中，于“社会责任”与“可持续发展”维度获得国家级智库高度认可的根本原因。



# 瑞丰文化

## CULTURE

---

01

但用此心 照亮前行 一起读书吧

文化



# 瑞丰 / 文化

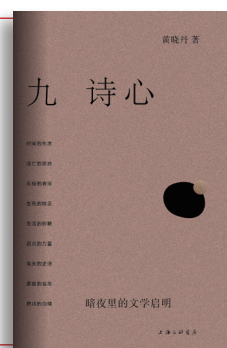
## 但用此心 照亮前行 一起读书吧

### 编者按

4月23日是第31个“世界读书日”。在匆匆的当下，阅读始终是我们安放情绪、沉淀内心、与世界对话的方式。我们在书页间寻得平静，在思考中明晰方向。本期瑞丰文化版块，我们带您走进 2025 豆瓣年度读书榜单，愿每一本书都能成为你前行的微光。

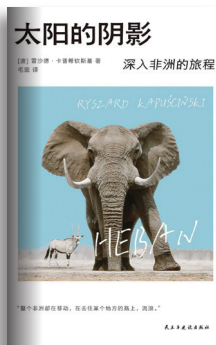
### 1. 《九诗心》 | 黄晓丹

本书写于疫情期间，作者没有选择那些更加耳熟能详的诗人，而是诚实地从自己的生命困惑和时代困惑出发，选择了能够回应这些问题的诗人（屈原、李陵、曹丕、陶渊明、杜甫、欧阳修、李清照、文天祥、吴梅村）。他们都身处时代变动的阵痛中，都面临一个命题：当昔日安稳世界的许诺失效，人究竟应以怎样的方式度过这一生？在他们笔下，我们看见人如何在大的时代纷乱中，转化生命的痛苦，获得个体的从容和内心的稳定。



### 2. 《太阳的阴影》 | [波] 雷沙德·卡普希钦斯基 / 译者：毛蕊

1958年，雷沙德·卡普希钦斯基作为社会主义波兰首位也是唯一一位驻外记者抵达加纳——非洲解放浪潮的最前线。此后三十多年间，他在这片“大到难以描述的”大陆上游荡，往返于数十个国家和地区，尽一切力量出现在那些被遮蔽的地点——不论是流血冲突、军事政变的现场，还是丛林中挣扎在生存线上的村落——从各个前线发回直击报道，试图为世界呈现一个真实的非洲。



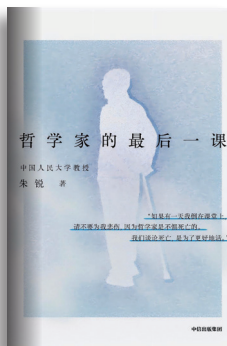
### 3. 《要有光》 | 梁鸿

本书是梁鸿继“梁庄三部曲”之后，沉淀5年的全新非虚构作品。梁鸿把写作对象投向那些被困住的少年——因为情绪问题而失学、休学在家的孩子以及在退学和抑郁边缘挣扎的孩子。她用了三年时间，足迹踏遍超大城市、中等城市、县城和农村，走进家庭、学校、社会教育机构和精神医疗机构，沉浸式采访孩子、父母、教师、医生与心理咨询师，记录他们真实的声音，试图呈现出当代中国青少年的心理图景。



### 4. 《哲学家的最后一课》 | 朱锐

当你看到这本书的时候，你就收到了哲学家朱锐留给世界的爱与告别。被医学宣布仅剩数十天的生命，每天都在体验身体的疼痛与功能丧失，朱锐留下的文字直面每一步都更接近死亡的进程。他始终认为死亡是生命的一部分，我们谈论死亡，是为了更好地活。这本书正是源自作者朱锐在生命最后的十日对谈，以及他在中国人民大学开设的最后一门哲学课，汇集了他在哲学研究领域30余年的思考。



### 5. 《格外的活法》 | [日] 吉井忍

在极致追求效率的社会，总会有人站在时代前列，写出激发人心的励志故事。但我们在生活中也会遇到一种人，她/他会让你欣赏：对于自己的人生，竟可以做出这样的选择。作家吉井忍走入日本的大街小巷，历时七年，采访各行各业的普通人，探访12种主流秩序外的格外活法。

### 6. 《看不见的中东》 | 姚璐

资深记者姚璐深入中东多国，以长期实地走访为基础，打破大众对中东“只有战争与动荡”的刻板印象。书中记录了战火里坚持上学的孩子、废墟中经营花店的老人、困境中坚守热爱的年轻人，以女性视角呈现了新闻硝烟之外，中东土地上真实的烟火日常与生生不息的生命力。



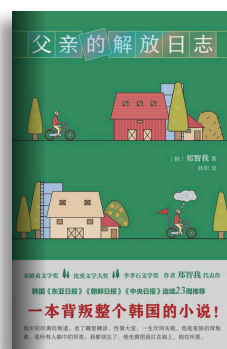
### 7. 《我是寨子里长大的女孩》 | 扎十一惹

彝族作家扎十一惹的作品，以个人成长经历为核心，书写了大凉山彝族村寨的乡土风貌、民俗文化与女性成长。书中记录了作者从寨子里出发，在传统与现代的碰撞中，完成自我突围的生命历程，以质朴真诚的笔触，展现了少数民族女性的坚韧与力量，以及乡土中国的鲜活底色。



### 8. 《人生解忧》 | 成庆

这是专为现代人而写的佛学智慧读物，抛开繁复玄学的概念，只谈贴近生命的问题和答案。从现代人的日常处境和体验出发，用通俗易懂的语言拆解佛学看似玄妙的概念，用佛学真正的精神关切，来回应当代人种种的心灵追问，帮助每个感到人生之苦、对环境、人生、自我有困惑的人，重获内心的自由和安顿的力量。



### 9. 《父亲的解放日志》 | [韩] 郑智我 / 译者：林明

本书以父亲意外离世后的3天葬礼为叙事框架，通过不同吊唁者的碎片化记忆，拼凑出一位韩国左翼斗士矛盾而完整的一生。他前半生为民主运动蹲监狱、打游击，后半生在农村为民众权益奔走，却被家人嫌弃了一辈子。探讨了代际关系、家庭羁绊与理想主义的宿命。

### 10. 《希腊别传》 | 陈嘉映

哲学家陈嘉映写给大众的古希腊文明读本，跳出传统历史年表的刻板叙事，从古希腊的哲学、诗歌、城邦生活入手，解读希腊文明的精神内核与西方文明的源头。书中完整呈现了希腊从迈锡尼文明发端到希腊化时代的兴衰历程，展现了希腊人的思想变迁，让千年前的智慧成为我们思考当下的参照。



# 瑞丰人

## LIFE

---



01 平凡铸不凡 第五届瑞丰奋斗者风采展

# 瑞丰 / 人

## 平凡铸不凡 第五届瑞丰奋斗者风采展

### 编者按

七十余载风雨兼程，奋斗是瑞丰人最厚重的底色；新时代征程浩荡，奔跑是瑞丰人最昂扬的姿态。第五届“瑞丰奋斗者”是从全行各条战线、各个岗位中脱颖而出的代表。他们用行动诠释了“奋斗为本色、奔跑为志向”的瑞丰精神密码。



马国炎

星光不问赶路人，时光不负有心人



王少尖

为者常成，行者常至



王萍

以初心赴使命，以奋斗致远方，凡心所向，素履以往



劳惠丽

梦想不会辜负努力，奋斗不会辜负付出



李叶琼

凯歌而行，不以山海为远；乘势而上，不以日月为限。



李剑

以好奇驱动学习，用实干回应挑战



沈建超

你未来的样子，藏在当下的奋斗中



周永潮

平凡岗位，认真做事，踏实守岗，不负初心



周梁

以奋斗为底色，以实干答答卷



倪红芳

脚步踏实，方能行远，用心做事，终被看见



徐礼钢

路虽远、行则将至，事虽难、做则必成



徐香琴

不必光芒万丈，但始终温暖有光且坚定



黄良萍

你走过的路，每一步都算数



萧燕春

在平凡处深耕，于无声处成林



崔国江

真诚待人，认真工作



韩瑞娟

立足岗位砺锋芒，笃行实干向远方



谢宇

别把梦想喊得太响，汗水自有回响



谭国虎

认真工作，努力做到问心无愧