

百年瑞丰

上市五周年特刊
BANK OF RUIFENG

丰华正茂
聚力新程

Contents

目录

01

瑞丰视点

柯桥经得起看 瑞丰经得起问 |
瑞丰银行“投资者开放日”走进柯桥

五箭齐发！瑞丰银行联合柯桥区商务局
按下消费提振“快进键”

03

洞察·数说五载

02

现场·越跑越丰

888 名跑友组成“丰景”燃动绍兴

锚定高质量 走好“以客户为中心”的
赶考路

04

光影·成果回望

鸣锣启航，跻身全球银行 500 强

战略领航，擘画“1235”高质量发展蓝图

深耕“五篇大文章”，走好“以客户为中心”
的“赶考路”

数字筑城，镜湖数字金融中心开启智变时代

相融城市，构建“金融+”特色品牌生态

03 《百年瑞丰》总第 98 期
2026 年 07 月印刷出版

《百年瑞丰》编辑委员会
主任:罗妙娟
主编:李菲
编辑:汤晓琳 鲍佳丽 华明浩
俞程程 贺俊杰
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
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

05

深耕·主业风采

06

同庆·义乌十五载

学思践悟“义乌发展经验”笃行致远“高质量瑞丰征程”
行班子专题调研义乌支行发展

十五载潮起义乌
书写普惠金融时代答卷

07

同心·伙伴心声

企业说
股东说
专家说
员工说

08

逐梦·未来新程

以“客户”为舟 以“奋斗”为桨 驶向
下一个五年

• 沟通瑞丰人 • 服务合伙人 • 连接社会人

锤炼辩证思维 笃行高质量发展之路

——党委书记、董事长 吴智晖

时代浪潮浩荡，发展常新常变。在上市五周年之际，瑞丰发展迈入提质增效、转型升级的关键阶段。走好新时代高质量发展之路，必须坚持党建统领下的1235高质量发展战略，精准把握发展中的核心关系，坚定以客户为中心的质效量协同发展之路。

把握规模与质效的平衡。这要求我们摒弃虚胖体量，夯实发展内功。规模是发展的基础，质效是发展的根本。全行要彻底转变粗放式规模驱动的发展思维，全面转向质效量协同并进的高质量发展模式，立足做实每一项业务、夯实每一组数据，精进经营管理、锤炼核心能力，让每一步扩张都有质量、每一份增长都有效益，筑牢可持续发展的坚实根基。

把握显绩与潜绩的平衡。这要求我们摒弃短期盆景，培育长远根基。短期增速、当期利润等显绩是发展的直观成果，而制度建设、风控完善、人才培养、数据治理等潜绩，是决定企业长远竞争力的核心底气。瑞丰人要秉持“功成不必在我，功成必定有我”的格局，甘当铺路石、勇做栽树人，以久久为功的坚守，为百年瑞丰积蓄深层力量。

把握发展与安全的平衡。这要求我们稳住经营底盘，守住风控底线。发展前行的油门，安全是稳健的方向盘和刹车，安全稳则发展兴。面对持续承压的风险防控形势，全行必须把风险管控放在经营首位，严守“四早”风控生命线，推动风险管理从事后处置向事前预警、事中管控全流程前移，杜绝为短期指标透支长期安全。

把握普惠与科创的平衡。这要求我们坚守初心本源，激活增长新局。服务三农、深耕普惠是我们扎根区域的根本底色，做强科创、赋能产业是我们转型升级的未来方向。我们要立足本土优势，既要守住普惠金融基本盘，也要主动突破思维壁垒，让传统根基更稳固、新兴动能更充沛，开辟质效协同发展新路径。

把握合规与创新的平衡。这要求我们坚守底线红线，激活创新活水。合规是发展的底线，创新是进阶的出路。所有经营创新必须坚守法律红线和监管底线，杜绝顶风冒险的违规创新；同时摒弃僵化保守的躺平思维，拒绝固步自封、停滞不前。要在规则框架内大胆探索、勇于突破，让合规护航发展，让创新驱动增长，激活发展内生动力。

知行合一，行稳致远。全行上下要深刻领会平衡发展的核心要义，锤炼辩证思维、坚守发展初心、务实笃行担当，统筹好速度与质量、当下与长远、守正与创新，凝心聚力、深耕实干，共同书写瑞丰高质量发展的崭新篇章。

01

瑞丰视点

- 柯桥经得起看 瑞丰经得起问 | 瑞丰银行“投资者开放日”走进柯桥
- 五箭齐发！瑞丰银行联合柯桥区商务局按下消费提振“快进键”



柯桥经得起看 瑞丰经得起问 瑞丰银行“投资者开放日”走进柯桥



盛夏七月，潮起纺都。7月16日下午，一场别开生面的“投资者开放日”活动在柯桥举行，这是继去年邀请券商和投资者走进“一基四箭”之越城篇之后，瑞丰银行又一次大型邀约活动，30余位券商首席、行业分析师、机构投资者代表走出报告，走进车间与市场，亲身感受“国际纺都”柯桥的商贸活力与产业韧性，深度探寻瑞丰银行穿越周期的价值根基。

瑞丰银行党委书记、董事长吴智晖出席活动并致辞。柯桥区发改局党组副书记、副局长张越彪就柯桥区“十五五”规划作现场解读。上海证券报浙闽赣大区主任吴正懿，中国轻纺城集团董事会秘书钱自强；瑞丰银行党委副书记、行长陈钢梁，党委委员、纪委书记严国利，党委委员、拟任副行长盛丽丹，董事会秘书章国江等出席会议。

吴智晖在致辞时开宗明义：“柯桥强，则瑞丰强；瑞丰好，则柯桥更好。这种相互成就，是理解瑞丰价值的钥匙。”他从经济底色“厚”、产业韧性“活”、民富根基“实”、政府作风“正”四个维度剖析柯桥的“韧性密码”，点明这是瑞丰敢于扎根、能够深耕的最大底气；从瑞丰怎么“来”、瑞丰怎么“活”、瑞丰怎么“长”三个层面透视瑞丰



内生动力，讲述瑞丰凭借“扎得深、跑得快、守得住”的核心护城河与柯桥相伴相守的共生故事。面向未来，吴智晖以三个“破与立”剖析下一程的驱动力，即破单一产业的能力边界，立全链条服务能力；破经验驱动力的天花板，立可复制的组织能力；破人海战术的规模瓶颈，立“人才+科技”的复合能力，传递瑞丰“对客户负责、对股东负责、对历史负责”的坚守。



张越彪现场全面解读柯桥区“十五五”目标愿景、重点产业发展规划与空间发展布局。从2025年2400亿GDP的扎实底盘，到“十五五”冲刺3500亿GDP的清晰目标；从传统产业焕新升级，到光电信息、先进材料、生命健康、人工智能等新兴产业集群全面起势，完整展现了柯桥产业扩容、动能迭代的巨大空间。规划为瑞丰开辟了广阔的长期增长赛道。



盛丽丹结合二十年一线从业经历，用真实案例与五年经营实绩复盘瑞丰银行上市五年来服务实体经济的完整路径，印证了瑞丰“懂产业、近企业、有温度”的核心竞争力。

本次活动恰逢瑞丰银行上市五周年之际，旨在打破传统路演的单一维度，通过“走进柯桥、看见瑞丰、预见未来”的递进式设计，向资本市场生动诠释：**一家区域性银行的长期价值，根植于它所在区域的经济韧性之中。**当天下午，与会人员集体前往中国轻纺城、布创纺织集团，走进专业市场、生产车间，近距离感受柯桥“国际纺都”商贸活力、传统产业提升全产业链竞争力的转型实景，实地见证瑞丰金融活水持续浇灌本土实体经济的生动实践。

此次投资者开放日的成功举办，不仅让外界看到了瑞丰银行在复杂经济环境下的经营韧性与战略定力，更深刻理解了其作为“绍兴人自己的上市银行”所独有的区域优势。正如吴智晖董事长所言：**“柯桥经得起看，瑞丰经得起问。我们脚下的路，会越走越宽。”**瑞丰的故事，正是一座银行与一片土地，七十四年共生共荣的最生动写照。



五箭齐发！瑞丰银行联合柯桥区商务局按下消费提振“快进键”

7月10日上午，由柯桥区商务局、瑞丰银行联合主办的“政银携手·赋能消费”五大专项行动发布会在瑞丰银行总部举行。活动聚焦汽车、家电、餐饮、线上电商、民生集采重点消费领域，深化政务引导与金融赋能双向融合，加快构建“金融+消费+产业”融合发展新格局，全力释放区域消费市场潜力。



柯桥区委常委、副区长、中国轻纺城党工委书记宋琪出席活动。区商务局党组书记、局长周雪峰，瑞丰银行党委书记、董事长吴智晖分别致辞。区商务局党组成员赵海峰，瑞丰银行党委委员、副行长宁怡然，党委委员黄斐，区内餐饮、汽车、家电、电商、规上商贸企业及行业协会代表共70余人参加活动。

吴智晖在致辞时表示，瑞丰银行是绍兴人自己的上市银行，始终坚持把银行自身发展好、区域经济服务好、社会责任履行好“三好理念”，政银携手赋能消费，正是主动融入国家扩内需战略的生动实践，关乎万千商户的生存发展，更关乎城市的烟火气与繁荣度。瑞丰银行将以“五大专项行动”为新起点，全面扛起本土银行的责任与担当，在信贷投放上做到“应贷尽贷”，在让利实体上做到“应降尽降”，在服务生态上做到“应优尽优”，联动行业协会，从单点支持转向全链条赋能，让柯桥的商圈真正“旺”起来，让消费的“热”度持续升腾。

周雪峰充分肯定本次政银合作推出的五大消费赋能专项行动。他介绍，近年来，区商务局通过政策撬动、创新驱动、项目带动持续激活内需市场、优化商贸供给。



本次通过协同共建的方式，联合瑞丰银行发布赋能消费五大专项行动，有效打通政策、金融、商户、群众之间的衔接堵点，是政银联动促消费的创新探索。他期待，依托政银企三方协同，推动惠企金融资源直达经营一线、惠民消费红利走进千家万户，为培育区域消费新增长点再作贡献。

现场正式发布政银携手·赋能消费”五大专项行动。黄斐详细解读消费赋能专项行动实施细则。瑞丰银行将围绕五大消费场景精准配套政策、流量、信贷多重扶持：

一是政企补贴联动，激活汽车与线上消费：叠加政企双重优惠推出购车满减、售后消费券，同步上线电商平台信用卡专属优惠，拓宽大宗、线上消费渠道。二是全域矩阵宣发，搭建消费流量闭环：依托手机银行、微信公众号、线下网点、直播专栏等线上线下阵地，常态化推送惠民消费福利，为商户免费引流。三是多维赋能餐饮，盘活市井烟火经济：给予餐饮协会专项授信，打造“柯桥必吃榜”，配套刷卡优惠、短视频探店等流量扶持，提振餐饮消费。四是信贷提速焕新，扩容家电消费市场：推出家电经营专属贷款，设立商户白名单绿色通道，简化审批流程，助力家电以旧换新。五是智慧食堂惠民，丰富民生消费场景：搭建集采供应商白名单，上线智慧食堂团购服务，盘活民生消费资源，拓展社区消费新场景。

在周雪峰与吴智晖的见证下，赵海峰、宁怡然分别代表柯桥区商务局、瑞丰银行签署全面战略合作协议，搭建长效协同促消费工作机制。



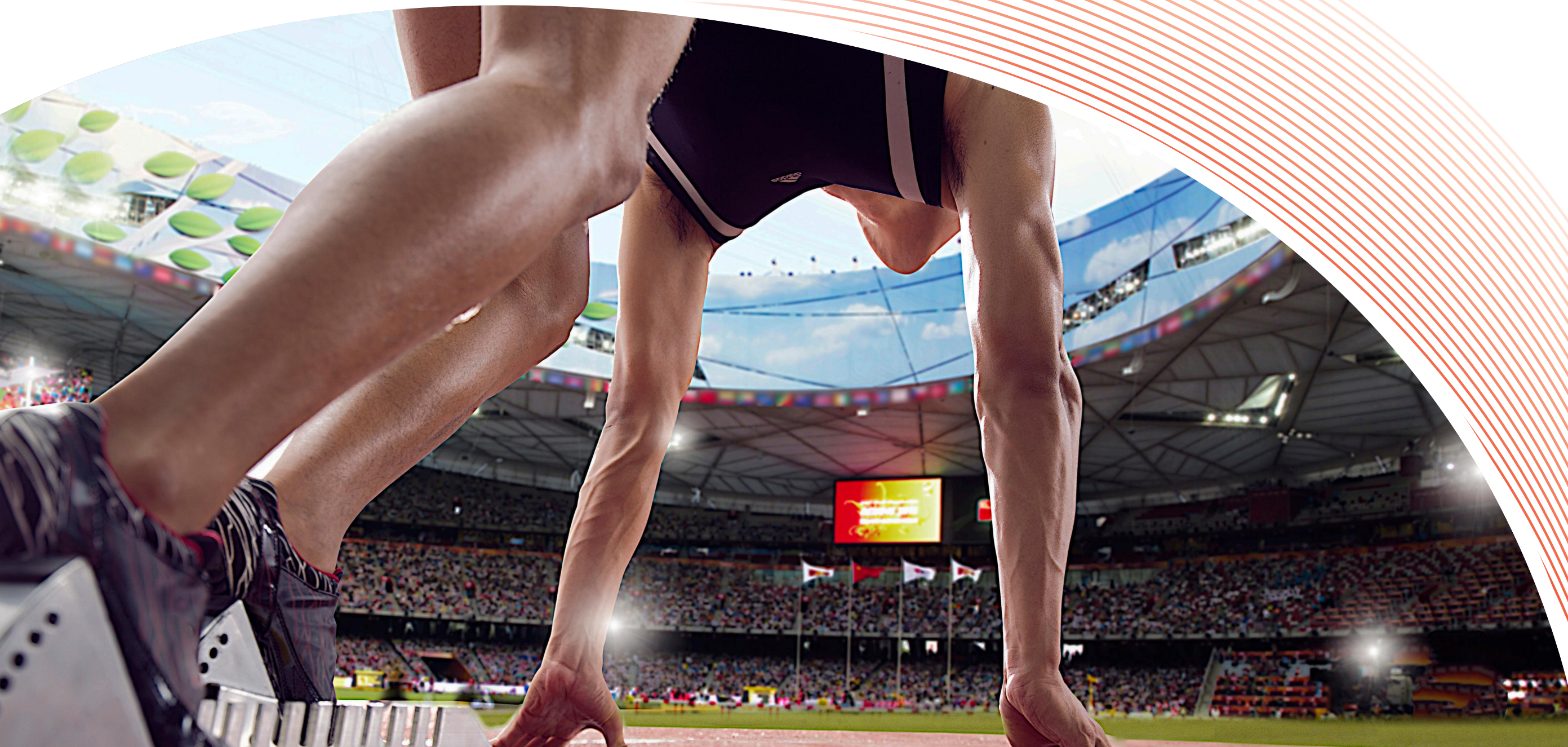
瑞丰银行向区餐饮饭店行业协会授予5亿元专项综合授信额度，全力支持区域餐饮行业发展。家电、车企、淘宝电商代表与瑞丰银行签署融资服务意向协议，银企协同为柯桥消费注入强劲动能。

下一步，瑞丰银行将持续深化与区商务局的联动，主动下沉对接各类经营主体，以金融活水充分释放区域消费潜力，携手市场主体共同助推柯桥经济提质增效。

02

现场 · 越跑越丰

- 888 名跑友组成“丰景”燃动绍兴
- 锚定高质量，走好“以客户为中心”的赶考路



888 名跑友组成“丰景”燃动绍兴 从瑞丰上市五周年健康跑活动品“奋斗·奔跑”文化



6月28日清晨，绍兴镜湖直江滨河公园清风拂面，旗帜飞扬。一声清脆的发令枪响后，888名跑友踏着晨光，以一场不竞速的5公里健康跑，共同为瑞丰银行上市五周年“庆跑”，这场奔跑的背后，藏着瑞丰银行与绍兴市民“同心同行”的深厚情感与温暖叙事。



瑞丰银行党委书记、董事长吴智晖，绍兴市体育局党组成员、副局长王荣军，绍兴市新闻传媒中心（传媒集团）党委委员、副总经理吴浩军为活动鸣枪启幕。行领导陈钢梁、严国利、罗妙娟、宁怡然、黄斐、盛丽丹参加活动。

五年感恩 同行致远

这不是一场普通的健身活动。它是瑞丰银行联动越马组委会，献给这座城市、献给每一位客户、献给所有跑友的一份上市五周年的“感恩礼”。



仪式上，瑞丰银行党委书记、董事长吴智晖深情致辞，为活动定下了温暖而坚定的基调。他回顾道：回望2021年6月25日敲响上市钟声的那一刻，瑞丰人深知，资本市场的聚光灯照亮的不仅是业绩报表，更是肩头沉甸甸的责任。这五年，瑞丰与绍兴同频共振，与客户同心同行，与员工并肩奔跑，所有成绩，都离不开绍兴城市与百姓的鼎力支持。

“越跑越丰，承载着我们对大家的满满祝福。”吴智晖说，这场特别的健康跑活动，正是瑞丰与绍兴同心同行的生动缩影。情真意切的致辞，引发了全场跑友的强烈共鸣。

八支队伍 一脉传承

瑞丰跑团开团授旗仪式上，由 8 支充满寓意的队伍依次登场亮相：

同心同行队

——与客户、与城市风雨同舟，

寓意“同心筑梦，同行共赢”

再瑞再丰队

——致敬上市五载再启新程的决心，

寓意“再创佳绩，丰裕万家”

奋斗奔跑队

——瑞丰人最鲜明的精神底色，

寓意“奋斗为本，奔跑不止”

瑞丰邻家队

——做温暖万家的本土银行，

寓意“瑞丰邻家，温暖万家”

铁军担当队

——高素质铁军的使命必达，

寓意“铁军担当，使命必达”

相伴成长队

——与客户共赴新程，

寓意“相伴成长，共赴新程”

同心亲子队

——彰显家庭温情与回馈初心，

寓意“同心同乐，亲子共跑”

领跑未来队

——百年瑞丰的愿景，

寓意“百年瑞丰，再瑞再丰”



当吴智晖将队旗依次授予八位旗手，一面面旗帜在晨风中猎猎作响。这八支队伍，是瑞丰银行“奋斗·奔跑”企业文化的生动缩影——从田间地头到国际舞台，瑞丰人用脚步丈量服务，用汗水浇筑信任，将“奋斗·奔跑”的文化基因刻入骨髓。

让市民先跑 让陪伴先行

“请社会跑团的跑友们，先行移步至起跑线！”

活动现场，主持人发出这样一句特别的指令。让社会跑团跑在第一方阵，让瑞丰跑团紧随其后——这是一次特别安排的“有温度”的仪式。一直以来，瑞丰银行坚持“以客户为中心”，把“赛道”优先让给市民，而自己甘做“陪伴者”。一位参与活动的市民跑友感慨：“感受到瑞丰的诚意和谦逊，很感动。”

这份真诚也体现在全程的服务细节中：沿途设置三个趣味打卡点和一处补给站，印有“同、心、同、行”四枚特色印章；瑞丰邻家补给站的工作人员每递上一杯水，都热情喊出“瑞丰为您加油”；完赛后，每位跑者都可领取定制完赛奖牌，参与抽奖“人人有奖”；终点处，还有一份瑞丰定制伴手礼等待着每一位完赛的市民。



一场合影 一份承诺



起跑前，一幕温馨的场景在主舞台上演。董事长吴智晖携全体班子成员，与各支行推选的忠诚客户代表，在“同心同行·越跑越丰”的主题背景墙前合影留念。镜头定格的不仅是笑脸，更是瑞丰银行与客户之间“相伴成长”的深厚情谊。

“我是瑞丰的老客户了，平时办业务就感觉特别亲切。今天瑞丰银行主动邀请我们合影，真的感受到了瑞丰把我们当家人。”一位客户代表在合影后感动地说。

重新出发 奔赴新程

活动现场同步展出了瑞丰银行上市五周年发展成果展板：总资产突破 2400 亿元，存贷款规模超 3300 亿元，跻身全球银行 500 强，累计服务客户超 300 万户，普惠小微贷款增量连续四年领跑全市……一串串数字背后，是瑞丰银行与绍兴市民同向奔赴的坚定步伐。

“五年不是终点，而是新的起跑线”。正如吴智晖董事长所说，今天，我们与越马一起奔跑，是为了与城市共兴；我们与客户一起奔跑，是为了同向奔赴，每一位瑞丰人用心迈出脚下每一步，就能跑出瑞丰更美好的明天。

从一家农村信用互助组起步奔跑，跑向浙江省首家上市农商银行，跑向全球千强银行 500 强……瑞丰的故事正随这场健康跑的脚步，越跑越“丰”。

锚定高质量 走好“以客户为中心”的赶考路

（百年瑞丰特约评论员）

6 月 28 日，“同心同行·越跑越丰”瑞丰银行上市五周年健康跑活动在美丽的镜湖之畔举行。瑞丰人与广大市民、客户共 888 人，以“奋斗奔跑”的姿态，喜迎上市五周年这个特殊的日子，感恩五年来同心同行的社会各界。

五年间，作为浙江省首家上市农商银行，瑞丰继续以奋进者之姿，写下先行者的傲人足迹：上市五年来，综合实力快速提升，总资产从 1369 亿元增长至 2415 亿元，存贷款规模突破 3100 亿元，归母净利润增长 54.7%，实现了质效量协同发展驱动价值提升的蜕变；跻身全球千强银行 500 强，实现了从“全国县域农商行十强”到“全球银行 500 强”的历史性跨越；全省分层分类考核中荣获 A 类行第 1 名，劳动竞赛位列 A 类行第 2，并获得“高质量发展十强银行”“考核优秀单位”两项重磅荣誉，取得了具有里程碑意义的全省农商银行考核“大满贯”。

成绩背后，有瑞丰人写进基因里的戮力同心，奋斗不止；成绩背后，更有瑞丰人刻在骨子里的“以客户为中心”理念的引领与实践。五年来，瑞丰紧紧围绕“1235”目标愿景，始终坚持“姓农、姓小、姓土”定位，做“最实最亲最近”的社区银行；始终紧扣打造全国一流农商银行、全国一流公众银行，努力争创好“双一流”；始终坚持“银行自身发展好、区域经济服务好、社会责任履行好”理念；始终坚持走好高质量发展之路，推动规模、风控、效益水平全面提档升级，努力实现好“五年再造一个瑞丰”。在战略引领之下，瑞丰人一如既往，奋力奔跑，悄然间从“规模速度”转向“质量效率”，成功破解了“增长焦虑”与“路径依赖”的难题。轻舟已过万重山！

所有的远大抱负，都需要专注脚下。只有迈开步子向前，每一步才是进步。如果说“1235”目标愿景将瑞丰与客户作了“深度绑定”，那么，将战略目标扎扎实实体现在行动上、落实到细微处，更能洞察瑞丰秉持“以客户为中心”理念的一片深意，对客户的一片深情。

我们看到，这里有“一基四箭”的区域深耕。以土生土长的柯桥为发展基底，全区 17 家支行坚决扛起全行发展“压舱石”之责，以自身之稳扎稳进，夯实瑞丰发展之基；以越城等四大异地区域为发展新空间，发扬各自优势，各擅胜场，各个突破，确保“箭”无虚发、靶靶命中，而其中涌现的特色化、定制化服务，更是极大地满足了客户多元化、个性化需求。

这里有瑞丰邻家的温情服务。无论是城乡社区还是工业园区，生产生活里，都有瑞丰温情的守护；无论是小微企业还是新老农人，创业创新中，都有瑞丰长情的陪跑。瑞丰，总是与大家形影不离，守望相助，及时回应企业访求，积极满足民生需求，在近如邻里亲如邻里中，与客户相伴成长，共赴新程！

这里有夜窗口的灯火长明。“瑞丰夜窗口，等你到八点”。瑞丰用心为白天奔忙的你，留出足够的时间，打理你的财富。不仅仅是错时的匹配，更是暖心的举动。更重要的是，瑞丰还有许多或有形或无形的长明灯火，烛照你的前行之路，让你少了进取的迷茫，多了前行的动力，轻装上阵，与瑞丰一起书写新的篇章。

上市五周年，是一个重要的节点，更是“而今迈步从头越”的崭新起点。将“十五五”蓝图变为现实，瑞丰人要在新的赶考路上，继续以客户价值为本，以“四梁强基”为主线，以“八战破局行动”为抓手，深化战略转型，聚力能力升维，决胜价值破局，与广大客户、与这座城市风雨同舟，同心筑梦，同行共赢！

洞察 · 数说五载



各项贷款

2025

1,412.06

2024

1,309.60

2023

1,133.82

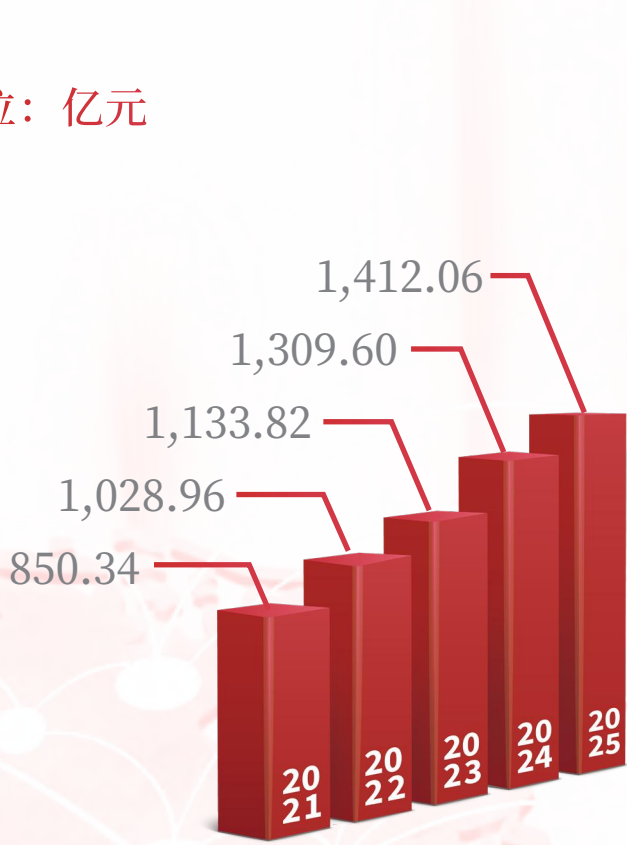
2022

1,028.96

2021

850.34

单位：亿元



各项存款

2025

1,780.99

2024

1,626.92

2023

1,442.02

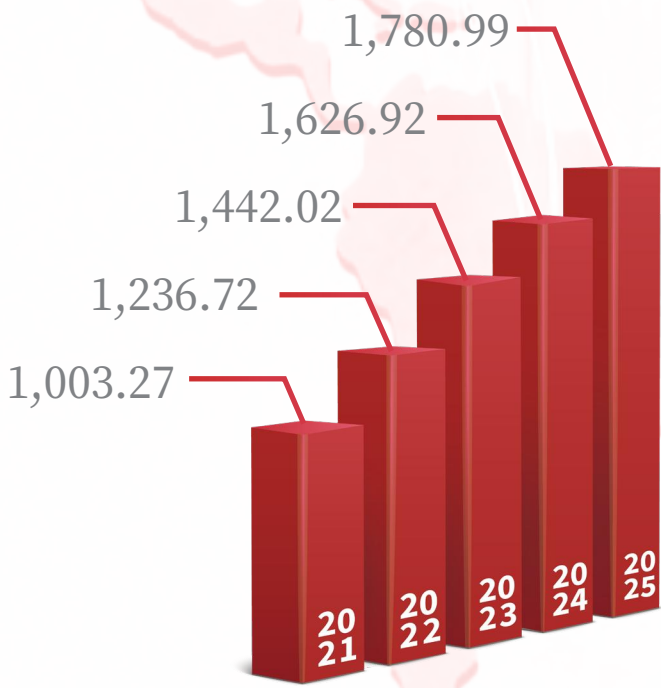
2022

1,236.72

2021

1,003.27

单位：亿元



总资产

2025

2,414.95

2024

2,205.03

2023

1,968.88

2022

1,596.23

2021

1,368.68

单位：亿元



归母净利润

2025

19.66

2024

19.22

2023

17.27

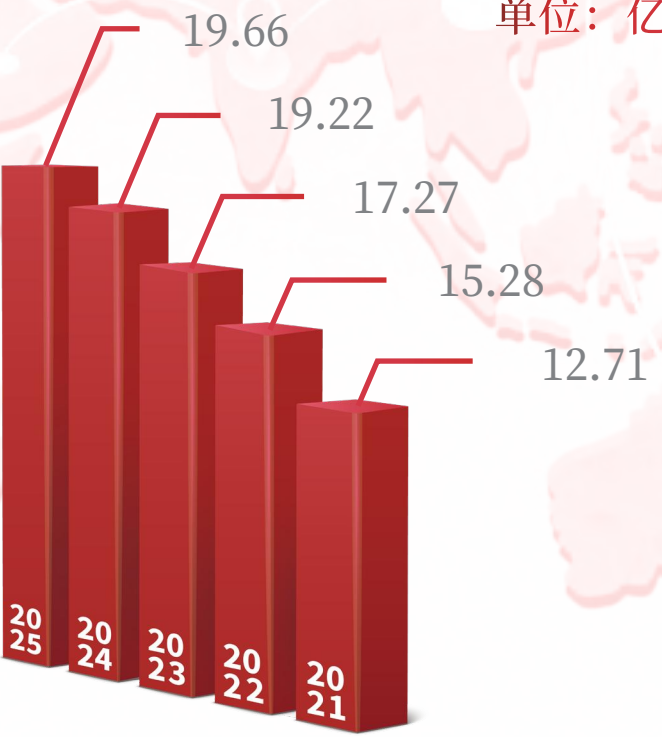
2022

15.28

2021

12.71

单位：亿元



04

光影 · 成果回望

- 鸣锣启航，跻身全球银行 500 强
- 战略领航，擘画“1235”高质量发展蓝图
- 深耕“五篇大文章”，走好“以客户为中心”的“赶考路”
- 数字筑城，镜湖数字金融中心开启智变时代
- 相融城市，构建“金融+”特色品牌生态



2021—2026，上市五载，是瑞丰银行砥砺深耕的五年。从交易所敲下开市之锤，到扎根田间园区、布局数字赛道、深耕城市民生，每一个标志性瞬间，都藏着农商银行向上生长的底气。本辑五组跨页影像，定格五年关键足迹，读懂每一次突破背后的初心与格局。

鸣锣启航 跻身全球银行 500 强

事件纪实：

2021 年 6 月 25 日，瑞丰银行登陆上交所主板，成为浙江首家上市农商银行。五年间资产规模从 1369 亿元跃升至 2415 亿元，存贷款总量突破 3000 亿元，净利润稳步增长、资产质量持续优化。跻身全球银行 500 强，五年榜单排名提升 94 位。斩获“全国文明单位”等国家级荣誉。

英国《银行家》2026 年全球银行 1000 强

瑞丰银行
排名全球银行
498 位
上市后提升 94 位

发展意义：

上市不只是资本里程碑，更是全行治理、经营质效全面升级的起点。五年规模与行业位次双重跨越，印证本土农商银行差异化发展路径可行，树立起县域上市农商行高质量发展标杆。



荣誉沉淀初心，匠心见证成长。上市以来，瑞丰银行坚守金融为民初心，深耕文明服务、精进专业品质、厚植担当精神，先后斩获**全国文明单位**、**银行业营业网点文明服务百佳示范单位**、**全国工人先锋号**三项重量级国家级荣誉，以硬核实力与温情服务，树立起区域农商银行高质量发展标杆。

三项国字号荣誉，是对瑞丰银行综合实力、服务品质与团队风貌的最高认可。其中，**银行业营业网点文明服务百佳示范单位**荣誉的斩获，让瑞丰银行成为绍兴全市金融系统首家、浙江农商银行系统内唯一获此殊荣的机构，彰显了其标准化、精细化、温度化的优质金融服务水准。**全国工人先锋号**的获评，印证了全行团队敬业奉献、精益求精、实干担当的优良作风，凝聚着全体员工深耕岗位、服务民生的奋进力量。而**全国文明单位**的荣誉加冕，则是对该行精神文明建设、企业文化建设与社会责任践行的全面肯定。

战略领航 擘画“1235”高质量发展蓝图

事件纪实：

新一届班子立足上市新阶段，顶层设计推出“1235”高质量发展战略体系。围绕整体布局，全面打响“必赢之战”，部署“一基四箭”区域发展策略，配套“赛马”机制激活全员动能，同步推进精细化管理系列改革，全行经营韧性与综合竞争力持续增强。拿下全省农商行考核A类第一名，实现考核“大满贯”。

发展意义：

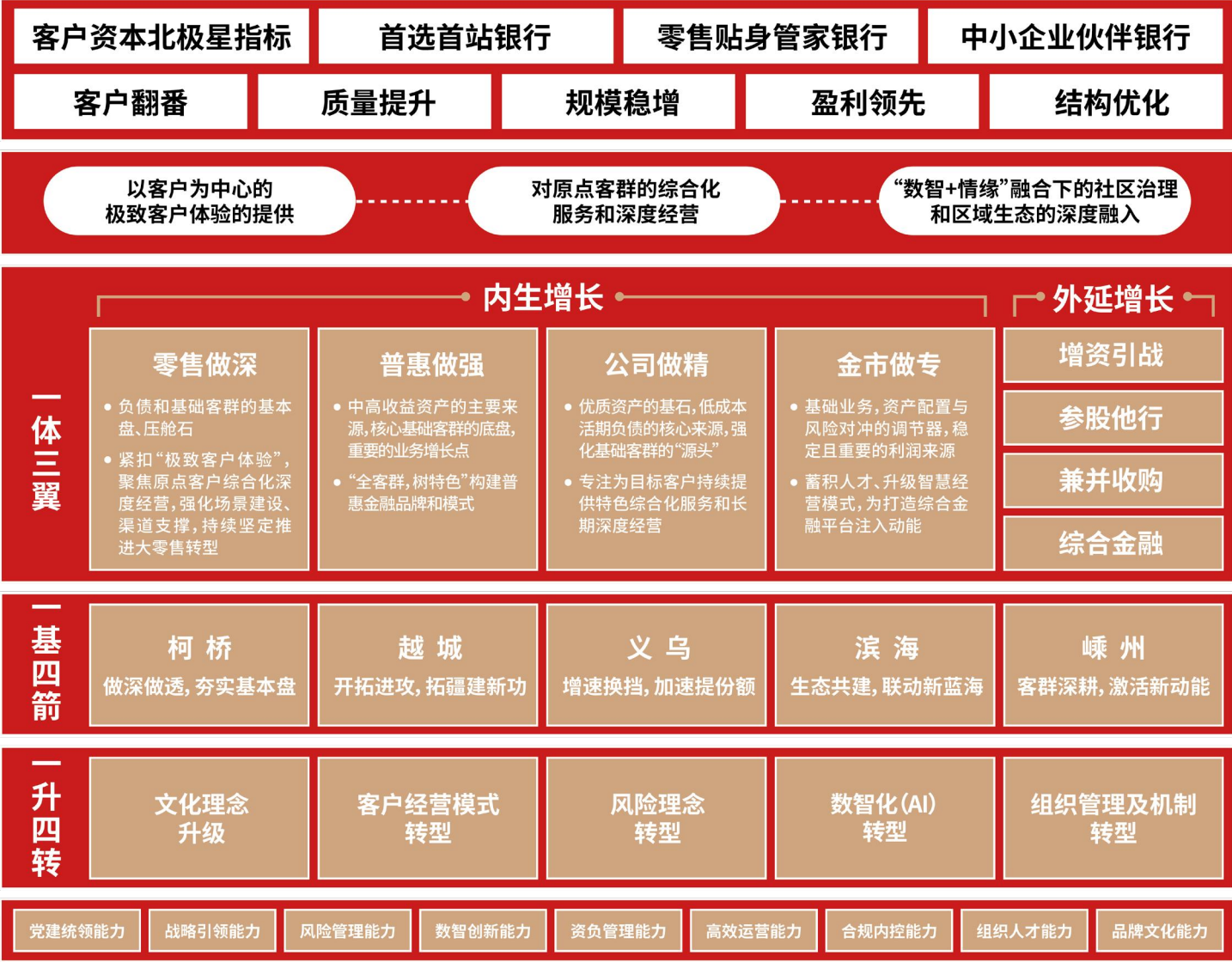
一套清晰统一的顶层战略锚定长期发展方向，以激励机制激发内生动力，用精细化管理夯实经营底盘，构筑能够穿越行业周期的核心竞争优势。



百年金融老店

以“以客户价值为本的共富先行银行”、以“贴心伴邻里的本土温情银行”
打造全国一流农商银行、全国一流公众银行

银行自身发展好 区域经济服务好 社会责任履行好



深耕“五篇大文章” 走好“以客户为中心”的“赶考路”

事件纪实：

紧扣金融服务“五篇大文章”部署，深入推进“走千访万”“三领三助”等专项行动，深入车间地头、民营小微，形成极具本土辨识度的普惠金融样板，走好“以客户为中心”的“赶考路”。“五大金融”综合评价指标位列全市第一。普惠小微贷款增量连续四年领跑全市，连续六年获评浙江省“民营企业最满意银行”。



发展意义：

把金融资源精准投向三农、小微、科创实体经济，走出可复制、有辨识度的“瑞丰共富模式”，扛起区域本土银行服务产业、带动群众增收的社会责任。



数字筑城 镜湖数字金融中心开启智变时代

事件纪实：

2022 年，镜湖数字金融中心正式投用，全行智能网点实现全覆盖，依托大数据赋能超 300 万客户；线上产品矩阵全面成型，“小微易贷”服务十万小微企业，线上共富贷规模突破百亿元，全流程线上化服务大幅压缩企业、群众办事成本。



发展意义：

以数字化打破传统网点时空限制，用科技重构服务模式，让小微、农户足不出户获取信贷支持，为县域农商行数字化转型提供成熟实践样本。



相融城市 构建“金融+”特色品牌生态

事件纪实：

立足绍兴产城人文融合发展理念，搭建养老、文体、公益、人才、企业文化多元融合的“金融+”生态体系。打造“两个基地”“老年大学瑞丰分校”，连续总冠军绍兴马拉松赛事，建成绍兴金融业首家博士后工作站，深耕“瑞丰有爱·瑞行三助”慈善品牌，厚植“奋斗·奔跑”企业文化，多项品牌实践斩获全国、省级权威荣誉。



发展意义：

让银行不止是金融机构，更成为城市民生、文体、养老、公益的重要参与者，用有温度的品牌拉近与市民距离，塑造差异化人文农商形象。



05

深耕 · 主业风采



01 党建领航固本强基 红色赋能行稳致远

岁月砺初心，党建铸根基。上市五年来，瑞丰银行始终锚定“农商姓党”根本属性，以高质量党建统领经营治理、基层建设、金融服务与队伍锻造，将党建优势转化为治理效能、发展动能与稳固势能，走出一条党建与经营互促共进的特色路径，以鲜红底色书写“百年瑞丰 再瑞再丰”奋进答卷。

把牢政治引领“定盘星”，夯实治理根本遵循

瑞丰银行党委坚持“两个一以贯之”，深化“五型五强”班子建设，将党的领导内嵌于上市公司治理全链条。严格落实“第一议题”制度，紧扣金融“五篇大文章”谋定“1235”高质量发展战略。健全党委前置研究重大事项清单，打通党委、董事会、经营层权责贯通机制，实现党组织把方向、管大局、保落实。压实“一岗双责”，闭环推进党建述职与考核，让党建责任从“软任务”变为经营“硬指标”，以政治定力护航合规发展。

建强基层支部“桥头堡”，织密红色组织体系

树立“一切工作到支部”导向，建立“1528”党建工作机制，激活 36 个党支部、近千名党员力量。深化“瑞丰三好”党建品牌矩阵，以“一支部一特色、一书记一项目、一党员一风采”落地百余个攻坚项目，打造党建标杆。纵深推进全域党建联建，与 600 余家村居、社区、企事业单位缔结联建，选派红色金融专员下沉网格。依托网点优势，把支部建在产业链与乡村一线，打造政务嵌入式网点，实现金融政务一站式办理，让基层支部成为深耕本土、服务群众的战斗堡垒。

锻造先锋铁军“主力军”，锤炼实干担当队伍

坚持党管干部、党管人才，构建分层分类培育体系，推动党员在普惠小微、绿色金融等一线亮身份、扛重担。实施“农商先锋”行动，推进“党员先锋指数”，设立党员示范岗与攻坚专班，破解转型难题。同时，严管厚爱筑牢清廉防线，深化党风廉政建设，打造“清廉瑞丰”品牌。完善青年骨干轮岗历练机制，培育懂党建、懂经营的复合型人才，为“百年瑞丰”储备中坚力量。

激活党建融合“动力源”，书写发展实绩答卷

深耕“五红金融”路径，推进党建联建“后半篇文章”深化评价管理，推动党建与经营双向出彩。依托“链上党建”深耕柯桥纺织等产业链，精准投放信贷；以联建推进乡村振兴，落地惠民实事；特色金融业务领跑区域，先后斩获全国文明单位、浙江省成长性最快百强企业等荣誉，《“三好”引领“四级”联动“五红”聚力“八制”强基》实践获评全国国企党建“一等”技术成果。

站在上市五周年新起点，回望来路，红色领航是瑞丰穿越周期、稳步成长的核心密码；眺望百年征程，固本强基仍是长久发展的根本保障。面向未来，瑞丰银行党委将持续以党建为根、以实干为脉，不断深化党建与上市治理、普惠金融、人才建设深度融合，持续夯实基层根基、淬炼红色队伍、扛起金融担当，奋力打造新时代党建高地与清廉高地，以高质量党建引领高质量发展，续写“百年瑞丰 再瑞再丰”崭新篇章。

（党群工作部（党委办公室） 萧燕春）

02 砺行积淀厚植根基 战略革新勇开新局

近年来，中小银行战略同质化、落地碎片化、迭代滞后性等痛点日益凸显，本行立足发展关键节点，推动战略迭代升级，逐步构建起战略设计有高度、战略执行有力度、战略管理有深度的全链条战略管控体系。

聚焦战略设计，以“两轮规划”紧随时势之变，探寻破局之道

谋定而后动，知止而有得。银行业已从“规模扩张的黄金时代”全面转向“专业制胜的能力时代”，上市以后，本行始终将战略规划作为引领长远发展的核心抓手。2023 年，立足行业变局与上市发展使命，总行党委高瞻远瞩、系统谋划、顶层赋能，启动新一轮战略规划编制工作，最终形成贴合监管导向、契合区域优势、适配行内实际的《瑞丰银行“1235”高质量发展战略》，为全行发展筑牢战略根基。

立足“十五五”蓄势开局的关键节点，2025 年末，全行顺势而为，对“1235”战略体系进行优化升级。一方面，深化战略升维，提出打造“两个银行”。通过以“以客户价值为本的共富先行银行”、以“贴心伴邻里的本土温情银行”打造全国一流农商银行、全国一流公众银行，彰显“价值引领行业、温情赢得信赖”的发展追求。另一方面，锚定北极星指标，统筹长短目标。提出五年再造一个“客户资本领先”的高质量瑞丰，这是对发展模式的重构与价值创造逻辑的升级，实现客户价值增长与本行发展成长的同频共振。

聚焦战略执行，以“必赢之战”秉持知行合一，笃行实干之功

道虽迩，不行不至；事虽难，做则必成。知行合一，为战略落地的核心要义。所谓“知”，是洞察变局、明晰路径。要实现“历久弥新可持续、穿越周期高质量、民众信赖专业有温度、情怀高远感召力”的可持续发展，成为一家“百年金融老店”，一定要聚焦、要抓住主要矛盾，要把难而正确的事一步一个脚印推向前，特别是要聚焦未完成目标、未破解难题，以小切口撬动大突破，基于此，“必赢之战”应运而生，它架起了从“战略设计”到“战略执行”的桥梁。所谓“行”，是笃行实干、久久为功。作为全行“非打不可、非赢不可”之战，本行连续三年筛选出一批前瞻性强、突破性大、可行性高的重点项目作为年度“必赢之战”，并开展全维度任务拆解，细化形成“必赢之战”任务卡。通过多轮上下研商、共识确认，明确各项目核心目标、子任务举措、责任部门、时间节点、里程碑交付物等。在此基础上，凝聚全行力量，以人人都是主角的自觉投身战役。

聚焦战略管理，以“三维支撑”聚力固本强基，护航长远之道

治之有度，行之有方。长效稳健的战略发展，离不开精细化、系统化、常态化的战略管理体系支撑。全行聚焦战略闭环管控，持续完善组织、机制、考核三维支撑体系，推动战略运转规范化、长效化、高质化。

强化组织赋能，夯实治理根基。创新构建“总帅统筹、主帅领航、副帅协同、部门攻坚、支行突围”五维组织体系；成立战略管理委员会，统筹战略决策、资源配置、偏差纠偏等，筑牢战略落地领导力保障。健全机制支撑，筑牢督帮防线。依托战略管理办公室（PMO）标准化项目管理体系，逐年优化完善战略管理机制，通过常态化督帮、常态化研商、常态化评估，动态校准发展方向、补齐发展短板。优化考核激励，激活内生动能。创新构建“定量+定性、条线+支行”相结合的考核体系，聚焦结构优化、客户深耕、长效发展核心维度，搭建战略赛马比拼平台，将考核结果与绩效激励、干部履职、人才晋升深度绑定，充分激发全员干事创业、践行战略的主动性与创造力。

时代浪潮奔涌向前，战略定力决胜未来。站在全新起点，瑞丰银行将坚守战略初心，在行业变革中把握机遇，在不确定性中夯实确定性，以高质量战略落地书写高质量发展崭新答卷。

（董事会办公室 汤银）

03 零售深耕赋能民生 金融服务情暖万家

瑞丰银行坚守“服务区域、融入社区”本源初心，锚定“老年友好型社区银行”“区域首选财富管理银行”目标，以全方位零售转型锻造核心竞争力，走出一条有温度、有特色、有实力的本土发展之路。

2023 年，瑞丰银行营业部获评银行业“百佳示范单位”，斩获浙江农商系统唯一、绍兴市金融系统唯一、全国农商银行唯四、全省银行业系统唯五殊荣，成为全行零售服务高质量发展的标志性里程碑。

五载深耕，做实养老金融，打造老年友好服务样板。围绕群众多元养老需求，构建“人、家、企、社”四维一体化养老综合服务体系。**打造“以人为本”养老金融体系**，不断引入和发行养老主题的理财产品、保险产品，满足老年客群投资理财、养老传承需求；开通线上+线下相结合的市民卡申领渠道；实现医保、社保代办在绍兴区域 106 家网点全覆盖。**推出“邻家相伴”养老贴心服务**，依托“瑞丰邻家”社区服务项目，广泛开展各类适老惠民活动；建立 4 家银色家园、老年大学，为老年客户提供学习培训、公益服务、养老金融等一站式服务；打造养老“口袋银行”，搭建夕阳红专区，构建“金融+任务+生活”的综合性养老服务平台。**搭建“社区覆盖”养老服务网络**，优化网点适老设施，推出“助老爱心服务卡”，建成 2 家养老特色驿站，完成 76 家且功能升级。通过四大维度，以金融力量护航幸福晚年。

五载耕耘，做强普惠财富，深耕本土普惠财富赛道。打造“瑞盈财富”服务品牌，将专业财富管理融入百姓日常生活。**财富规模稳步跃升**。统筹推进财富业务布局，2025 年末财富规模达 281.87 亿元，稳居系统前三；代销财富规模突破 187 亿元，近三年实现倍数级增长。2025 年度财富管理业务中间业务收入 1.78 亿元，同比增长 18.13%，成为全行盈利增长的第二曲线。**客群生态持续扩容**。构建覆盖大众、中部、高端、私行的全层级客户服务体系，聚焦银发、女性、企业家、亲子特色客群精细化运营。截至 2025 年末，财富有效客户近 5 万户。高端服务实现标志性突破，成功落地浙江农信首单家族信托。践行“以客户为中心”理念，构建“线上微阵地、线下主阵地、员工心阵地”立体化渠道，提升普惠客群服务触达与体验。**产品矩阵适配本土**。打造全谱系产品体系，以固收类产品为核心，配套权益、保障、另类等多元品类，创新布局养老金融、财富传承专属产品线，兼顾大众保值增值与高净值客户定制化需求。**专业队伍赋能升级**。构建以“一线理财经理+总行投研专家+外部专业智库”为特色的“1+1+N”三级服务梯队，以专业能力守护千家万户的财富期许。

五载创新，做优场景金融，实现区域品牌认同。携手区文旅局，推出全省农信首款文旅场景联名信用卡。该卡整合本地超 90 家优质商户的“吃、住、行、游、购、娱”六大文旅权益体系，构建“一卡通行、惠游柯桥”的无界消费体验。同步，聚焦城市“人才图强”战略，与柯桥区人才发展有限公司联名推出辖区首张“柯创之城”人才卡，将“名士之乡”对人才的礼遇文化，转化为涵盖出行礼遇、品质生活、运动健康、消费成长等四大尊享权益及最高 30 万元额度的金融礼遇，让文化尊重成为引才、留才的核心吸引力。截至 5 月末，文旅信用卡累计发卡 2.84 万张，带动消费超 4.2 亿元，被人行绍兴市分行作为典型案例在全市分享；人才卡发卡 0.54 万张，成为在柯人才的“文化金融名片”，实现了文化软实力向业务硬支撑的有效转化。

五年砥砺前行，零售转型步履不停。面向未来，瑞丰银行将立足县域、扎根社区，持续优化适老服务、升级财富管理、创新民生金融场景，当好百姓身边的社区银行、本土企业信赖的伙伴银行，用金融实干书写服务万家、赋能区域发展的全新答卷。

（零售金融部 杨罗丽）

04 普惠扎根沃土兴农 数字融通弥合差距

作为扎根县域的金融主力军，瑞丰银行始终秉持“与时代同向同行，与政府同频同步，与群众同心同脉”的发展理念，在自身稳健经营与社会责任担当间精准平衡，以五年普惠实践，走出一条“数字化赋能、网格化服务、产业化造血、公益化托底”的共富金融新路，把源源不断的金融活水转化为群众增收、集体增效、城乡均衡的实干成果。

普惠深耕，驱动产业升级

瑞丰银行以 109 家网点、近 200 个金融服务站为阵地，将金融服务与非金融服务覆盖辖区城乡，服务超 300 万城乡客户，日均处理业务 2.88 万笔，农户信用建档超 21 万户，服务各类普惠客户 3.71 万户，提供普惠贷款超 560 亿元，较年初净增 14.38 亿元，个人贷款市场份额位居区域第一。贷款规模保持稳健增长态势，基础客群规模稳步夯实。

数字普惠，助力“乡村”振兴

建立“线上扫码+线下走访”机制，年均走访服务约 15 万人次，通过“共富贷扫码”更新农户建档数据 8.68 万户，基本实现农户建档全覆盖，可授信农户授信全覆盖。持续优化焕新线上“共富贷”产品，用信人数超 4 万户，余额突破 100 亿元，精准滴灌三农和小微，实现金融服务从“广覆盖”向“深渗透”的转变。在农村金融服务站布放 76 台“丰收富农通”数字化助农设备，提供金融+民生代办服务，为农村地区老年客户及特殊群体提供便捷高效服务，1-5 月办理各类业务 23.46 万笔。

六大行动，助力缩小“三差”

助力农业发展。聚焦区域“6+X”农业全产业链发展，推出花树贷、粮食生产贷等专项产品；在此基础上，联动镇街等开展“中国春节节”等工作，将金融服务融入农业产业主题活动，助力区域特色农业产业文化基地发展。**赋能工坊发展**。建立“一员一工坊”对接机制，通过共富工坊走访摸排，建立 149 家共富工坊建档数据库，摸排相关主体融资意向。截至 2026 年 5 月，向 48 个共富工坊提供 4.87 亿元贷款，共富工坊带动周边农户就业超千人。**深化农创培育**。今年 1 月，与柯桥区农创客发展联合会签署战略合作协议，并同步启用瑞丰-柯桥农创客城市会客厅，对符合贷款条件的农创客从会员到会会长分别给予 50-200 万元信用授信。截至 2026 年 5 月，已向 41 名农创客提供 1.32 亿元贷款，区农创客信贷覆盖面超 50%。**实施驻村服务**。选派 132 驻村金融指导员和驻镇街（平台）金融特派员，常态化走村入户开展“三帮一扶”促共富活动；创新“红色代办”服务模式，实现驻村、驻镇街、驻平台“三驻”全覆盖，累计办理惠民实事 2800 余件。**开展慈善捐赠**。累计捐赠村级项目 300 个，捐赠资金 4800 万元，推动乡村从“基础输血”走向“项目造血”；设立“南部山区共富领航基金”，每年定向南部山区相对经济薄弱村实施项目捐助，帮扶经济薄弱村产业建设。**增值服务扩面**。成功中标成为绍兴市住房公积金管理中心委托贷款行，在越城区设立 4 家公积金贷款受理网点，并在今年成功发放本行在越城区的首笔公积金贷款，将公积金便民服务扩展至越城区。

上市五年，普惠扎根、数字赋能、缩差前行。站在新的发展起点，瑞丰银行将持续用好上市银行资本优势，牢牢守住县域本土金融阵地，为区域社会经济高质量发展贡献更大的瑞丰力量。

（普惠金融部 吴仕超）

05 坚守本源践行初心 链通实体助力共富

上市五年来，瑞丰银行始终以“客户为中心”，聚焦服务实体经济、助推区域发展、赋能共同富裕，为地方经济社会发展注入强劲金融动能。截至 2026 年 5 月末，服务企业类信贷客户近 1 万户，民营经济贷款余额近千亿元，其中，民营企业贷款余额超 550 亿元，较上市之初分别增长 185.88%、206.01% 和 216.04%，服务根基持续夯实。

精准施策，畅通实体融资血脉

为推动更多金融资源向小微、个体工商户倾斜，瑞丰银行单列小微贷款增量、户数新增考核指标，强化小微民营企业服务，不断夯实基础客群。小微企业贷款超 8600 户，较上市之初增长 182.81%；2022 年以来普惠小微贷款新增连续位居绍兴金融机构第一位。不断健全“敢贷愿贷”长效机制，出台尽职免责制度，设立风险容忍度，营造健康信贷文化。紧跟市场创新产品，推出“关贸 E 贷”“专精特新”等特色产品，精准匹配轻资产、成长期企业需求，有效破解融资难题。

深耕厚植，赋能产业与乡村共兴

实施“百园工程”，推行“953”服务标准（园区建档率 90%、授信面 50%、用信率 30%），设立小微企业服务站，配备专属客户经理提供网格化服务。目前服务 210 家园区，覆盖企业 9827 家，为超 1777 家入园企业提供信贷支持 115.53 亿元。同时，创新“强村共富联合体”模式，围绕花木、蔬菜、康养等特色产业集群五个联合体，以信贷资源整合助力村级集体经济壮大和农民增收。

创新引领，助力区域经济转型升级

紧抓绍兴从“三缸”向“三片”转型升级机遇，承办市区两级“双创”大赛，发布“星伙计划”高层次人才服务方案，打响科创服务品牌。聚焦半导体、生物医药等新兴产业，打造“四专一生态”服务体系，重点培育“专精特新”及龙头企业发展。截至 2026 年 5 月末，服务科技型企业 1258 家，贷款余额超 160 亿元；其中专精特新企业 121 家，贷款余额超 30 亿元，融资覆盖面达 37%。

绿色赋能，助推传统产业低碳转型

重点支持印染产业绿色升级和生态农业项目，推进绿色债券发行。截至 2026 年 5 月末，绿色贷款余额超 65 亿元，上市以来增长 15.3 倍，有力支撑传统产业低碳转型和环保项目建设。凭借绿色金融创新实践，获评“省级绿色达标银行”（全省仅 8 家法人机构）。2025 年累计发行绿色金融债券 17 亿元，募集资金全部投向绿色项目，为区域低碳转型贡献金融力量。

协同共建，凝聚政银企强大合力

联合经信、科技、融担、园区、学校等多方力量，高频开展党建联建与主题党日活动，搭建“银政企”合作平台，实现信息共享、风险共担、资源共用。2025 年，联合绍兴市监局推出“质量贷”并配套 20 亿元专项授信；联合柯桥区农业农村局落地全市首单地理标志商标质押贷，向茶叶全产业链授信 10 亿元，在金融助力乡村振兴、激活农业“知产”价值领域迈出里程碑式一步。同时，深度对接发改、经信等部门，融入政务服务场景，构建产业发展生态圈。

五载砥砺，初心如磐。瑞丰银行将持续深耕实体经济沃土，以更精准的金融服务、更开放的协同生态，为区域高质量发展和共同富裕注入不竭动能。

（公司金融部 杨林）

06 踏浪拓路联通跨境 金融护航外贸征程

五年风雨兼程，五年踏浪前行。扎根区域纺织外贸沃土，瑞丰银行国际业务始终锚定高质量主线，深耕跨境结算、汇率避险、贸易金融全链条服务，持续擦亮县域农商行跨境金融特色品牌，陪伴万千涉外企业扬帆出海，稳拓全球市场。

五年间，国际业务规模、客户覆盖面、产品创新度逐步跃升，走出一条贴合区域产业、贴合小微实体、贴合开放政策的本土化跨境金融发展之路。2026 年 1-5 月，全行累计服务外贸价值客户近 2000 户，服务客户数量位居柯桥第一，国际结算量 43.59 亿美元，增量与增速位居全省农商银行系统前列。

产品更新，打造全链条的“金融产品矩阵”

我们以企业需求为导向，靶向发力，创新结算、融资、汇率避险等金融产品和服务，根据客户需求特征，提供集本外币融资、汇率管理、结算服务于一体的综合服务方案，实现与企业从解决资金周转到资产增值、汇率护航的全周期陪伴式发展。2026 年 1-5 月，全行累计签约外汇衍生品金额超 6 亿美元，位居全省农商银行系统 A 类行第 1 位，积极打造“信用证 + 福费廷 + 二级转卖”联动模式，实现轻资产、高流转业务突破，2026 年 1-5 月福费廷累计交易量超 45 亿元。

服务更优，打造有温度的“跨境金融生态”

围绕“以客户为中心”服务定位，瑞丰银行通过与当地司法局、外汇局、商务局、中信保等政府资源融合，推进“外汇 + 商务 + 法律 + 金融 + N”的银政合作新模式，为区域内外贸企业提供“服务最优、成本最低、效率最高”的跨境金融服务。五年间，陆续配合及举办各系列活动百余场，合计普及区域外贸企业近万人次。尤其是在复杂多变的国际贸易形势下，针对外贸企业的需求与痛点，推出“百亿资金”“十项举措”等系列稳外资稳外贸配套措施，为区域外贸企业提供全方位便利化金融服务，助力外贸企业稳拓调优与提能升级。

队伍更强，打造更专业的“外汇业务铁军”

专业服务离不开人才支撑。近年来，瑞丰银行充分发挥本地法人银行金融服务优势，为每家外贸企业配套“汇率专家 + 产品经理 + 客户经理”三位一体服务团队，建立一对一客户微信群对企业进行精准帮扶，为客户一对一量身定制业务方案、融资方案和汇率管理方案，提供个性化、专业化、管家式金融服务。截至目前，累计建立线上一对一企业微信群 400 余个，每年开展外贸客户上门走访服务不下 3000 次，创新百余个本外币组合方案，有效提升外贸金融服务及客户深度经营。

五年深耕铸品牌，踔厉奋进新征程。上市五年，是瑞丰银行跨境金融从起步深耕到品牌成型的五年，更是陪伴万千区域外贸企业闯世界、稳经营的五年。五年坚守，不忘初心，未来，瑞丰银行将持续迭代产品、优化服务、坚强队伍，以更专业、更便捷、更有温度的跨境金融服务，为区域外贸高水平对外开放注入源源不断的瑞丰力量。

（国际业务部 韩晨恺）

07 金市精耕锚定方向 专业聚力跨越发展

2021 年 6 月 25 日，伴随着上交所清脆的锣响，瑞丰银行成为浙江省首家上市农商银行。五年来，瑞丰银行金融市场业务从“规模扩张”迈向“质量跃升”，投资资产由 343 亿元增至 782 亿元，业务净收入占全行营业净收入超五成，走出了一条上市农商行特色高质量发展道路。

提质增效 夯实营收核心底盘

五年来，金市板块成为全行核心配置载体。2025 年末，金市资产占全行总资产 32.38%，业务净收入占营业净收入 52.38%，较 2021 年提升 10.35 个百分点，有效对冲信贷周期波动。

各交易赛道形成差异化竞争优势，债券波段操作、衍生品交易持续增厚超额收益；理财净值化运作成效突出，标杆产品年化收益达 4.50%，连续 4 年自营理财中收利差居全省 A 类行第一。依托票据、外汇、货币工具联动打造的抗周期收益组合，成功对冲了行业息差下行压力。

行业地位稳步攀升，作为全国首批外币对中央对手清算机构，金市同业合作实现了从区域跟跑向全国并跑的跨越。

结构优化 筑牢稳健经营根基

负债结构持续优化。2025 年 12 月落地全省农信首单银行通用回购，依托集中清算轧差盘活闲置资金；2026 年上线 CFETS 线上同业存款，数字化工具持续压降负债成本。全年同业负债成本较年初压降 29BP，稳居全省 A 类行第一。

资产配置日趋多元。统筹利率债、信用债、外币资产、衍生品搭建综合投资池，动态调节久期与行业敞口。配套柜台科创债交易，丰富高流动性优质标的，实现本外币均衡配置。本币存量债券返税后静态收益率 3.39%，位列 A 类行第二；金市低息资产占比仅 3.83%，位居全省 A 类行第一。

收入结构不断均衡。搭建债券、票据、外汇、理财多元盈利矩阵，持续做大轻资本收益，非息占比稳步提升。

创新引领 打造行业标杆亮点

标志性创新成果密集落地。全省农商系统首单科创债 3 亿元成功发行，绍兴地区首单绿色金融债 17 亿元获得 4.37 倍超额认购，精准赋能科创与绿色产业。

业务工具持续迭代，债券远期交易、全省通用回购、CFETS 线上同业存款首单业务相继落地；利率互换等衍生品稳定盈利。FPA 综合经营模式累计引存超 55 亿元，撮合规模 48 亿元。“金融 + 体育”特色理财、微含权理财产品等创新产品发行，加权益部分贡献超 2600 万元的超额收益。相关案例获人行浙江省分行推广。

育才强基 锻造专业精锐队伍

搭建系统化人才培养体系，常态化开展金融专题培训，覆盖金市全业务条线，夯实全员投研风控能力。坚持以研促干、以赛练兵，2024 年斩获全省金市课题一等奖，2026 一季度市场预判准确率位居全省前列。依托周复盘、月投策机制及专家路演赋能，推动投研成果快速转化为经营实效。团队专业能力持续出圈，多次为全省农信系统输出专业经验，2025 年度两名员工获评省级票据、政金债优秀个人，建成覆盖全业务条线复合型专业队伍。

五年深耕结硕果，砥砺奋进启新程。2026 年，金融市场板块锚定“三个转型”：向“趋势交易”转型——打造“配置优化 + 趋势交易”双轮驱动的主动交易模式；向“**全口径配置**”转型——丰富本外币多元资产组合，构筑抗周期经营体系；向“**综合经营**”转型——深化 FPA 理念，培养综合业务团队，打造轻资本服务的利润中心。

未来，瑞丰银行将深耕数字化投研与智能风控，强化本外币业务协同，持续放大专业优势，续写上市农商行高质量发展新篇章。

专业为锚，五年跨越；初心如磐，再启新程。

（金融市场事业部 董译蔓）

08 授信提速攻坚破局 改革聚力赋能突围

当前信贷业务发展已步入提质增效、转型升级的关键阶段，行业竞争加剧、风控标准升级、客户需求迭代，倒逼授信体系破除固化模式、突破发展瓶颈。为深耕信贷主业、夯实风控根基、提升服务质效，瑞丰银行以“授信提效，改革突围”为核心理念，聚焦精准施策、精细管控、高效赋能，全方位推进授信体系改革升级，以机制革新激活业务发展新活力。

做实信贷投向指引，精准优化资源配置

紧扣监管政策与市场经营导向，细化授信准入标准，梳理形成积极支持、择优支持、审慎支持、禁止准入等多类投向政策，彻底扭转粗放投放模式。聚焦科技创新、绿色发展、新质生产力、实体经济、普惠小微、重点基建领域加大授信倾斜，严格压降高耗能、高风险、低效弱势领域信贷规模。通过精准施策，实现信贷资源结构性优化，有效提升优质领域信贷投放占比，信贷资产质量稳中向好，推动信贷投放从“重规模”向“规模与质效并重”转型。

深耕行业专题研究，夯实科学授信底座

针对区域主导产业、新兴产业、传统转型升级产业构建行业研究框架，深度研判行业发展趋势、经营盈利水平、风险阈值以及产业链痛点，动态更新 8 项细分行业授信评估模式、准入标准以及尽职调查模板，有效破解银企信息不对称难题。依托专业化行业研判，大幅降低经验化授信决策误差，显著提升授信准入精准度、风险预判有效性，为差异化授信、精准化风控提供坚实数据与理论支撑。

深化大额贷款管控，筑牢全域风控屏障

按照外部监管和瑞丰银行高质量发展要求，搭建贷前、贷中、贷后全流程闭环管控体系，细化主体资质、信用状况、关联交易、偿债能力、资金流向等五大核查维度。严格落实大额授信专项审核、风险监测、定期报告机制，对超阈值、高波动业务及时压降整改。通过精细化管控，近 3 年大额贷款占比逐年回降，大额授信不良发生率持续低位运行，有效防范集中度风险，牢牢守住大额信贷业务安全底线。

实施差异化审批授权，提速增效赋能发展

打破传统“一刀切”审批模式，依托支行分类、授信审批检查问题及扣分、贷款不良情况、信贷人员任职资格等维度，优化分级授权、分层审批体系，将部分授信审批权限下放支行，有效激发基层活力。对总行审批的重点领域贷款项目，开通绿色通道，加快审批效率。对高风险行业、弱资质客户从严审核、重点把关。通过差异化赋能，优质业务审批时长平均压缩 30% 以上，审批效率大幅提升，兼顾业务发展活力与风险防控。

常态化开展检辅督导，规范基层授信运营

建立“常态化检查、专项化督导、闭环化整改”的授信检辅机制，聚焦制度落地、流程执行、操作合规、档案管理等关键环节，实现支行审批授信业务全覆盖检辅。精准排查准入不严、流程不规范、授信执行条件落实不到位等各类问题，建立台账化管理、销号式整改机制。累计完成多轮全覆盖授信检辅，问题整改率达 100%，支行授信操作合规率显著提升，全面夯实授信业务规范化、标准化运营基础。

改革不止步，提效无止境。授信体系全方位提质改革，是破解当前发展瓶颈、夯实核心竞争力的关键举措。下一步，瑞丰银行将以精准投向、专业研判、精细管控、高效授权、规范运营为抓手，持续打通授信堵点、破解风控难点、激活服务亮点，以改革突围之势推动信贷业务高质量、可持续发展。

（授信管理部 陈龙）

09 察微守正永葆初心 精准风控行稳致远

在金融行业高质量发展的浪潮中，风险管控是稳健前行的“压舱石”。回望过去，瑞丰银行始终以“筑牢防线、精准施策、科技赋能”为核心，深耕授信管理与资产处置。从前端准入的敏锐洞察到后端处置的灵活变通，用行动诠释了真正的“全面风险管理”。

以审慎为基 于细微处见真章

信贷准入是风控源头。瑞丰银行坚持“审慎经营”，将管控嵌入全流程。曾有一笔针对本地优质企业的1000万元信用贷款业务，企业资质良好且有多家银行授信，推进节奏极快。但在追加配偶担保环节，企业会计提出由他人代签。面对压力，工作人员严格执行合规制度，拒绝代签并要求本人面签。

后续到场人员虽自称配偶，但经核验，其身份信息与结婚证不符，无法提供有效证件，且人像差异明显。当要求进一步进行人脸识别与“浙里办”查验时，对方神色慌张并拒绝。真相大白——这是一起冒名顶替事件。支行当即终止放款，坚决不妥协。

合规是底线，越是顺畅越要清醒。正是这种对制度的敬畏，让我们规避了重大法律风险与信贷损失，守住了第一道关口。

以攻坚为要 激活资产质量“造血功能”

面对资产质量压力，瑞丰银行在后端处置上保持敏锐，拒绝机械化的“唯拍卖论”。某支行曾面临一笔60万元抵押贷款不良化解难题。受市场下行影响，抵押住宅长期无人问津，若强行拍卖将面临大幅折价。

支行及时转变思路，结合当地印染产业集聚、租房需求旺盛的特点，主动放弃拍卖，联动中介协助客户将房产出租。通过稳定租金收入作为还款来源，成功盘活沉睡资产。客户出租后，租金优先归还欠息，剩余偿还本金，实现了贷款持续周转。最终，该笔不良贷款成功化解，欠息足额清收，避免了拍卖损失。这证明只有挖掘抵押物的使用价值与现金流能力，才能真正实现“以时间换空间”，最大程度保全资产。

以科技为翼 打造智慧风控“新引擎”

数字化转型下，瑞丰银行大力推动风控系统智能化升级，构建集“预警、整合、清收”于一体的数字化体系。依托智能风控平台，实现了风险管理的“全视域”覆盖。系统内置风险特征自动分析模型，实时监测客户及关联人状态，一旦触发信号自动入库并启动分级审批，确保早发现、早介入。同时，通过内外部信息整合，一站式查询亲属、担保人等关联信息及全维度业务数据，为客户画像提供精准“数字底座”。

在贷后管理与清收环节，科技赋能成效显著。通过打通诉讼案件管理系统，全面掌握处置进展。基于自主认领与自动分配机制，清收任务精准推送至移动端，支持全流程建档留痕。针对逾期欠息，系统实现T+1自动监测与催收，并能自动发起OA扣收流程。这种“机器管人、数据管事”的模式，释放了基层人力，让风险管控更精准、高效、透明。

站在新的起点，瑞丰银行将继续以“防风险、稳增长、促转型”为目标，深化风控体系建设。将秉持“见微知著”的态度，发扬“灵活应变”的智慧，插上“科技赋能”的翅膀，守护好每一笔资产，为全行高质量发展保驾护航，在金融服务航程中行稳致远。

（风险管理部 史烨畑）

10 厚植合规文化根基 铺展高质量发展底色

瑞丰银行上市五周年，恰是其深耕合规建设、巩固示范区创建成果的五年历程。五年，是资本市场波涛汹涌的五年，也是银行业在严监管下回归本源的五年。合规不是束缚业务发展的紧箍咒，而是护航巨轮破浪的压舱石。这五年，瑞丰银行始终坚持自律和他律、刚性和柔性、治身和治心、人力和科技相统一，以合规文化淬炼出高质量发展底色。

坚持自律与他律相统一，由“被动合规”向“主动合规”转变

一是立柱架梁，构筑“1235”体系。以监管新规为锚，创新打造“1”个顶层设计、“2”套支撑体系、“3”大核心机制、“5”张责任清单，合规管理架构日趋健全。二是吐故纳新，护航制度建设。建立年度常态化“立改废”机制，紧跟外规变迁开展系统性的合规审查，年均梳理制度逾1000部，确保业务发展于法有据。三是重拳出击，深化重点治理。统筹专项检查、内审督导与飞行检查，对违规行为亮剑，坚持即查即改、立行立改，净化经营环境。四是聚焦基层，提升防案效能。逐步形成“民主评议-风险排查-案例学习-问题整改”防案分析会机制，以常态化自查自纠筑牢案件风险屏障。

坚持刚性与柔性相统一，由“形式合规”向“实质合规”转变

一是刚性传导，压实主体责任。层层签订案防责任书与员工行为管理承诺书，将案防各项举措落实到日常经营管理，确保千斤重担人人挑。二是织密网格，严控行为风险。完善员工行为网格化与分级管理机制，拓宽线索收集维度，综合运用客户回访、外部协查、员工访谈等手段，将风险隐患消除于萌芽。三是对标对表，强化销号闭环。聚焦703条合规履职对照要点清单，定期组织职能部门自查自纠，严抓问题销号整改闭环，标本兼治提升治理效能。四是春风化雨，浸润合规文化。创新宣教载体，以辩论赛、书法大赛及文创书签等增强合规亲和力；依托OA弹窗、学法闯关等数字化阵地，促进合规理念入脑入心。

坚持治身与治心相统一，由“管理合规”向“价值合规”转变

一是抓早抓小，扣紧“合规第一扣”。着眼“新员工、新客户经理、新干部”关键群体，通过“高管讲合规”等形式开设必修课，夯实应知应会根基。二是以案为鉴，常鸣警钟长啸。定期组织现场警示教育活动，深挖犯罪手段与案件成因，以身边事教育身边人，警醒全员时刻绷紧“合规弦”。三是消保为民，践行金融向善。健全消费者权益保护机制，严把产品评估与合规审查关；同时，创新纠纷化解机制，深化诉源治理，持续提升金融消费者获得感。

坚持人力与科技相统一，由“条线合规”向“全员合规”转变

一是强基固本，建强合规铁军。持续充实一线合规力量，配置专职合规员2名、兼职合规员45名，打通合规管理“最后一公里”。二是畅通渠道，强化行为监督。依托合规民主评议、匿名举报系统、举报投诉等，构建内外联动的线索反馈网络。三是执纪必严，发挥考核指挥棒。逐步完善违规积分与合规经营考核机制，提高负面评价权重，以硬性考核倒逼合规责任层层落实。四是数字赋能，推动合规数智化。依托智慧监督、操作风险“三合一”等系统，整合合规资源，实现动态预警。

金融业态日新月异，上市五周年是里程碑，更是新起点。未来合规之路任重道远，瑞丰银行将继续秉持“四个统一”的合规文化理念，守正道、开新局，以同心共赴之姿，成行稳致远之势！

（法律合规部 汪维维）

11 锤炼内功夯实底气 精耕实干聚力创盈

瑞丰银行成功敲响上市钟声的同时，银行业正逐步踏入息差收窄、同业竞争加剧的“深水区”。面对复杂的经营环境，该行强化主动资产负债管理，在精细化管理的航道上，实现了向管理要效益，走出了一条精耕细作的“突围之路”。

腾笼换鸟，让“大资负”版图在动态调优中焕发生机

这五年，瑞丰银行着力打造“大资负体系”。按月召开的资负会不再是简单的通报会，而是以问题为导向、逐月研究分解目标的“战略指挥所”，真正成为全行经营调控的“中枢大脑”。同时，建立起常态化的低效资产盘点与压降机制，通过全面盘点资产结构，优化生息与非生息资产配比，犹如“外科手术”般精准剥离低效资产。截至 2025 年末，低收益资产占比成功压降至 3.83%，稳居 A 类行第一。

告别“盲盒”，让预算从“纸上蓝图”变为“行动指南”

这五年，大刀阔斧重塑预算管理流程。在预算编制上，将单向的目标分解升级为双向的沟通机制，“总行定方向、条线定策略、支行定举措”的三级联动，让预算编制有了清晰的“导航图”。在过程管理上，通过上线预算监测小工具、强化支行数据赋能等，为支行的预算监测及纠偏提供了完善的数据支撑。如今，预算管理不再是财务部门的“独角戏”，预算目标真正转化为全员入脑入心的行动。

量体裁衣，让“利润导向”化作全员创效的引擎

预算目标定了，如何让一线干劲与全行战略同频共振？答案是：利润导向的考核。五年来，我行逐渐摒弃规模至上的旧念，将“利润”作为考核体系的核心锚点，建立起一套多层次、差异化的绩效考核“指挥棒”。支行层面实施分层分类管理，为不同层级支行量身定制考核权重，同时推行经营管理和条线绩效“双线考核”，支行薪酬包与 EVA、中间业务收入等直接挂钩，多劳多得，鼓励支行做大可自主分配的“蛋糕”。总部层面创新设立直接利润中心、管理利润中心和挖潜利润中心，将 FTP、EVA 等指标纳入部门考核，树立“以利润养人”的理念。针对息差下行压力，灵活推出息差管控、低成本存款提升等专项考核，真正激发全行干事创业的向心力。

锱铢必较，在“毫厘之间”捍卫利润生命线

息差是银行生存的底线。面临行业息差持续下行的压力，本行开始对每一个 BP 的极致打磨。存款端，打出高频调优的“组合拳”，仅 2025 年就 3 次下调挂牌利率、51 次下调产品利率，年化节省利息支出 2.8 亿元。贷款端，重建利率定价系统，上线利润测算小工具、深化客户综合贡献的运用，为客户经理递上议价的“利器”。通过压降低息资产、推进贷款置换，在资负端不断腾挪空间。2025 年，成为 10 家上市农商行中唯一净息差未下滑的行社，也是利息净收入增速第一的行社。

业财融合，让财务人员化作一线的“参谋师”

精细管理的落地离不开强大的队伍建设。总行层面，一支懂业务、精财务的财务团队正在壮大，资负部汇聚了注册会计师、高级经济师等高端人才；支行层面，通过双向交流与财务沙龙培养起来的财务人员正加速从“操作型”向“管理型”蜕变。五年来，越来越多财务人员深入支行和条线，用财务视角提供决策支撑，为全行高质量发展积蓄澎湃动能。

展望未来，高质量发展之路依然任重道远。瑞丰银行将继续紧握精细化管理的画笔，在“质的有效提升和量的合理增长”的画卷上，书写“淬炼内功 步步为‘盈’”的高质量发展答卷！

（资产负债管理部 王梦莹）

12 聚力同心携手共进 精耕运营提质增效

上市五年来，瑞丰银行始终坚守“以客户为中心”核心导向，紧扣高质量发展主线，以客户体验、客户价值提升为落脚点，通过网点转型、流程革新、场景升级、精细管理多维发力，全面迭代运营服务体系，持续夯实上市银行发展根基，以高效、暖心、稳健的运营质效助力“百年瑞丰 再瑞再丰”。

深耕网点转型升级，重塑客户价值服务阵地。全行 109 家网点逐步完成从“交易处理型”向“客户价值经营型”战略转型，围绕客户全旅程服务需求，优化厅堂布局、功能分区与服务动线，精准匹配各类客群服务场景。通过人力结构“内增外减”优化，将核心人力释放至客户服务一线，并依托智能设备赋能，客户平均等候时长压缩至 10 分钟以内，客户满意度提升至 99.48%。经过系统性转型攻坚，网点人均产能同比增长，实现服务效率、客户体验、经营价值同步跃升。

深化流程集约革新，破解客户服务痛点难点。聚焦客户“少跑腿、少等待、少材料”核心诉求，全行推进前台减负、后台集约的运营变革，业务集中授权、远程审核覆盖率达 99.5%，高效办结复杂业务，大幅降低客户办事成本。同步上线“空中柜台”远程服务模式，依托视频交互、智能核验技术，打破线下服务时空限制，为客户提供足不出户的远程柜面服务。同时持续精简业务流程、删减冗余材料、推广业务无纸化，以数字化、集约化改造全面提升客户服务便捷度。

打造暖心服务品牌，构建“金融+非金融”服务生态。今年以来，瑞丰银行重点培育“瑞丰邻家帮帮团”服务品牌，跳出传统金融服务边界，聚焦城乡居民多元需求，构建暖心服务体系。金融端常态化开展上门办理、反诈宣传、理财咨询等便民服务，延伸普惠服务半径；非金融端深耕邻里服务，落地适老关怀、便民代办、公益惠民等特色举措，全方位覆盖社区、村居、商圈、企业等客群需求。以品牌化、常态化的邻家服务模式，持续拉近与客户距离，有效提升客户归属感与品牌粘性。

抓实精细运营管理，筑牢客户优质体验根基。通过常态化基层驻点辅导、专项攻坚、经验沉淀、标杆引领，补齐基层服务弱项，推动全行服务能力稳步提升。同时依托夜学课堂、技能晒比、持证上岗认证等多元赋能机制，锻造专业、暖心、高效的运营服务队伍，以精细化管理、专业化队伍护航客户极致服务体验。

五载深耕守初心，以客为本启新程。五年来，瑞丰银行始终围绕客户需求、聚焦客户体验。立足上市五载全新起点，瑞丰银行将持续坚守以客户为中心理念，深化数智化运营改革，优化服务场景、精进服务效能，持续打造有温度、有速度、有质感的本土金融服务，深耕乡土、服务民生，护航百年瑞丰高质量发展。

（运营管理部 胡佳婵）

13 数智扬帆开拓航道 科技聚能奔赴新程

上市五年，瑞丰银行金融科技锚定“1235”高质量发展战略，依托数字赋能与科技硬核支撑，深挖业务增长空间，把数字化建设贯穿经营发展全链条，推动数字技术与各项业务深度耦合、联动创新。

体验式银行建设显成效。零售业务方面，围绕客户体验全面提升零售业务的数字化水平，通过优化客群管理、渠道整合、场景布局和业务创新，积极重塑端到端的客户旅程。近两年，通过数字化营销体系推进零售客群精准营销，金融资产余额增长 96.57 亿，日均增长 106.47 亿，自营数字渠道业务年均增长率 4.35%，线上财富业务年均增长 22.18%。**普惠业务方面**，以数字化为手段，推动普惠服务从非标模式向 O2O 模式升级，构建了涵盖消费、经营贷款的“线上+线下”的标准化作业模式，提升信贷服务效率和客户体验。构建批量化获客、精准化画像、自动化审批、智能化风控的数字普惠新模式。近两年，数字贷款年均增长 23.99%。**公司业务方面**，构建对公营销调度中台，实现商机的智能派发、营销过程实时监控、转化全链跟踪，提升营销精准度和管理精细化水平，并依托敏捷高效的数字化赋能服务模式，推动数字产品创新，持续强化数字小微贷款的支撑。近两年，全行利用数字化手段将对公客户管户率、触达率、转化率分别提升至 93.47%、31.92%、29.11%。

数字化产品服务有创新。瑞丰银行始终坚持“以客户为中心”的理念，加快数字产品开发，不断完善产品矩阵，为客户提供个性化的产品服务，以数字创新提高客户体验。自研共富贷、小微易贷等数字产品，以标签+模型的模式覆盖包含社保、公积金、农户等在内的 18 大类客群，服务客户超 31 万。消费类数字贷款方面，累计发放消费类贷款超 560 亿元。经营类数字贷款方面，以线上线下融合的数字办贷模式提升业务效能和模型精准度，累计进件超 6000 人次，发放超 15 亿元，产品投放效率显著提升。小微企业数字贷款方面，以资产、流水、发票、纳税等多模型并举逐步提升小微客户覆盖年，累计准入小微企业 5092 户，发放 13.82 亿元。同时，依托企微、电话等线上渠道整合与客群的深入挖掘，搭建集约化运营模式，提升客户线上服务体验的同时实现长尾客群的批量盘活和高效转化。推进线上线下渠道一体化，深度融合省县两级厅堂渠道，构建线上线下融合的厅堂客户精准化、综合化客户服务。

业科融合赋能再跨越。组织层面，搭建业科融合团队，作为技术攻坚、业务共创、人才孵化的核心载体，并形成“技术支撑、业务落地、合规监督、考核倒逼”的闭环推进体系，保障数智转型战略的敏捷落地与持续进化。应用层面，通过业科融合引导共同推进内外数整合，实现超 2000+ 特征与标签应用，并以此深化大数据分析挖掘，全面赋能客户挖潜、风险经营等，如基于机器学习开发的个人信用分模型，不仅提升了办贷效率，更实现了对传统专家经验风控模式下可能被“误拒”客户的精准“回捞”，以及满足客户差异化需求下的二次定额、定价，有效推动了客群下沉，扩大了普惠金融服务覆盖面，经营主体获贷效率提升近 5 倍，有效缓解融资难问题，贷款调查工作量减少约 33%；基于开源框架打造全行级 AI 平台，实现语音分析、话术助手、企微日程、写作助手等 40+ 的场景上线应用，并加快推动数智化从单点试点应用迈向“全业务链路嵌入、全场景赋能经营、全流程防控风险”的规模化落地新阶段，实现机器换人，提升服务效能。

新数智、新动能、新征程。瑞丰银行将以数智化为新引擎、新抓手，深化科技与业务的系统创新，以数智转型助推全行发展提质增效，捧腹更高质量的发展新征程。

（金融科技部 盛奇军）

14 品牌铸魂凝心筑势 文化聚力厚植根基

上市五年来，瑞丰银行紧扣“1235”高质量发展战略和“十五五”战略规划，立足本土、深耕实业、赋能民生，以品牌升级为抓手、以文化建设为内核、以阵地赋能为支撑、以特色活动为载体，持续完善品牌文化建设体系，推动品牌影响力、文化凝聚力、客户认同感全方位提升，让品牌软实力转化为企业高质量发展硬实力。五年来，全行品牌体系持续迭代、文化内核持续夯实、服务口碑持续向好，擦亮了“浙江首家上市农商银行”“绍兴人自己的上市银行”金融品牌名片。

聚焦品牌焕新，构建系统化品牌发展新体系

上市以来，瑞丰银行立足 70 余年发展积淀、10 余年品牌建设根基，持续深化品牌战略布局，打破传统品牌发展壁垒，完成品牌体系全面升级迭代，构建起定位清晰、架构完善、贴合本土、适配发展的现代化金融品牌体系。启动品牌全面焕新，发布品牌主传播语“百年瑞丰 再瑞再丰”，凝练全行百年发展愿景、奋斗初心与发展底气。深挖“瑞”“丰”核心品牌基因，创新打造“桥·水”相融的品牌主视觉画面，形成科学完善的“2461”品牌全新架构。以“瑞”“丰”两大品牌阵列为主线，搭建 4 大文化子品牌、6 大业务子品牌，配套 1 个年度核心传播主题，实现文化品牌与业务品牌深度绑定、协同发展，让品牌建设精准赋能业务经营、文化建设与客户服务。

聚焦阵地升级，筑牢品牌文化传播硬支撑

上市五年来，瑞丰银行持续推进品牌文化实体阵地迭代升级，优化完善文化传播、党建联建、反诈教育、金融知识普及多元阵地体系，打造可视化、可感知、可体验的品牌文化展示窗口。完成行史馆、绍兴金融反诈教育基地、瑞丰红色金融教育基地、党群服务中心（行史馆）升级改造，形成“一中心两基地”的线下品牌文化阵地，进一步打通党建文化、品牌文化、服务文化融合路径，将党建引领、公益担当、普惠服务、奋斗精神融入阵地建设细节，打造集党建教育、文化传播、客户服务、员工赋能、公益展示于一体的综合性文化阵地，年均参访人次超万。

聚焦文化赋能，重塑奋斗实干企业文化内核

立足高质量发展新阶段，系统推进企业文化内核重塑与传播落地，推动企业文化从“理念普及”向“行为落地、价值共鸣”深度升维，编制《奋斗文化纲领》企业文化主手册和《奋斗者之光》企业文化案例集。通过“奋斗·奔跑”文化系统化升维，将奋斗文化融入经营管理、客户服务、团队建设、社会责任各环节，引导全体员工践行“以客户为中心”理念。推动企业文化从纸面转化为全员日常行为准则、岗位工作规范和共同价值追求，让奋斗精神成为全行上下干事创业、领跑竞跑的鲜明底色。

聚焦活动赋能，拓宽品牌文化传播新路径

上市五年来，打造系列特色品牌文化活动，持续提升品牌知名度、美誉度和影响力。深耕本土文体 IP，连续两年开展“再瑞再丰·越跑悦向上”总冠军越马活动，深度联动城市文体发展，以赛事合作、公益助力、客户互动、全民参与为核心，打造“金融+体育”特色品牌场景。围绕上市周年庆重要节点，系统性开展主题活动，通过品牌发布会、投资者开放日、客户体验周、员工风采月、环湖健康跑等多元形式，搭建客户、员工、社会公众多方互动平台，全方位展示瑞丰稳健的经营实力、深厚的品牌积淀和务实的责任担当，凝聚客户信任、员工共识与社会认可。

（总行办公室 鲍佳丽）

15 固本夯基严守底线 慎终如始安筑防线

安全是第一生命线，瑞丰银行以数字化转型为突破口，以制度创新为驱动，在风险防控、成本优化、科技赋能等方面持续发力，为全行高质量发展构筑起坚实的安全屏障。

牢记使命 多措并举筑牢安全生产主防线

自上市以来，瑞丰银行将“省级安全标杆单位”创建作为核心目标，构建起“制度+执行+监督”三位一体的管理体系。创新实施“网格化”安全责任机制和“星级网点”安防考核评价机制，将全行2座大厦、27家支行（营业部）、109个网点划分为动态管理单元，建立“2+3+N”的检查体系（即每年2次全面检查、3类专项督查、N次突击抽查），累计开展安全检查1800余次，整改隐患430余项。五年来，全行不仅连续保持重大安全事故零记录，更是在浙江省公安厅、国家金融监督管理总局浙江监管局组织的全省银行业金融机构安全评估工作中连续多轮取得“工作成效突出集体”荣誉称号。

创新驱动 多点突破提升安全保卫新质效

在紧抓安防工作不放松的同时，瑞丰银行积极探索新方法、新手段。一是在浙江农商联合银行绍兴管理部的指导下牵头绍兴市内其他兄弟社开展监控设备集中采购，集思广益提升采购质量；二是重新整合优化全行网点安邦押运线路，提高押运效率。安邦交接线路优化方面，改进后早交接时间48家网点延后10分钟以上，16家网点延后15分钟以上；晚收银交接时间55家网点提前10分钟以上，19家网点提前30分钟以上，优化线路的同时提升安保质效。

立体施策 系统推进建设安防工作新局面

上市以来，瑞丰银行还在人才建设、制度完善、规范落实等方面持续发力，力争成为行业安全标杆。人才建设方面，该行持续推进“人才强安”工程，组建了包括支行安全员在内的60余人的安全保障队伍，通过定期培训、演练建立了“理论+实操+演练”三维培训体系；制度完善方面，根据省行相关制度不断完善我行安全保卫制度体系；规范落实方面，创新性地提出并开展网点安防工作标准化建设，通过“模板化固化流程、标准化明确要求、体系化整合资源”构建安全保卫闭环管理体系，解决当前工作中安全员能力弱、人员流动大，流程不统一、要求不清晰、资源联动弱等问题，实现全行网点安全保卫工作“流程可复制、标准可量化、防控无死角”，全面提升安全管理质效与应急处置能力。

“备豫不虞，为国常道”。五年风雨兼程，五年春华秋实，作为上市银行，瑞丰银行将继续以“时时放心不下”的责任感，用科技之光照亮安全之路，用创新之翼护航银行发展，为区域可持续高质量发展贡献更坚实的安全力量。

（保卫保障部 孙鹏）

16 广纳英才引活清泉 蓄力赋能瑞丰远航

上市五载，浪潮奔涌，基业长青之根，在于一路同行、接续奋斗的瑞丰人。紧扣全行“1235”高质量发展战略蓝图，瑞丰银行始终将人才建设置于全局核心，一手广开渠道引才聚智，一手精耕体系育才赋能，以多元的成长机制、专业的培育平台、温暖的企业文化，构建全链条人才发展生态圈——让奋斗者有舞台，成长者有路径，追梦者有归属，为高质量发展积蓄澎湃内生动力。

锚定战略精准引才，汇聚发展源头活水

发展布局落子何处，人才引进就跟进何处。围绕金融“五篇大文章”整体部署，聚焦数字化转型、普惠金融深耕、综合金融升级等核心赛道，瑞丰银行精准绘制紧缺人才画像，搭建与经营战略同频共振的人才供应链体系。2023年2月博士后工作站正式获批设立。五年来，全行累计吸纳611名新生力量，科技金融、市场营销、金融市场等领域的专业人才持续扩容，队伍结构不断优化迭代。从朝气蓬勃的应届学子，到经验丰富的行业骨干，多元人才汇入瑞丰，既补齐业务转型的能力短板，更推动人才定位从“业务支撑保障”迈向“变革创新引领”的全新跨越。

优化机制拓宽赛道，激活干事内生动力

良木沃土育英才，实干担当有平台。五年来，瑞丰银行持续深化人力资源市场化改革，打破部门隔阂与层级束缚，真正践行“让听得见炮火的人做决策，让打胜仗的人拥有舞台”。持续优化管理机制，打通管理、职等、专业三通道发展路径，常态化推行干部双向选聘、五星员工评优、优胜劣汰动态管理，树立“凭实绩立身、靠能力进阶”的鲜明用人导向。期间，提拔干部231人、晋升职等66人次，256名标杆员工获评五星荣誉，淘汰降级干部25人。落地中层干部“强基工程”与源头干部“筑基工程”，有序推进80余人次干部在总支行轮岗、跨条线交流历练；同步储备中层干部后备91人、源头干部后备38人，梯队建设扎实有力。

系统培育深耕蓄力，青蓝接力锻造中坚

引得进人才，更要育得强队伍。瑞丰银行依托瑞丰商学院，总行、条线、支行三级联动培训体系实现全员覆盖，搭建起新员工入职、在岗进阶、管理晋升全周期课程矩阵。五年累计开展各类培训4481场，参训超12.5万人次。标杆项目“三化塑形”扎根支行一线，破解管理痛点，标准化运营模式先后输出至5家同业机构，斩获全国人才发展菁英奖；内训师“579成长计划”建成180人核心师资团队，内训授课占比超90%，课程研发与师资培育综合评分位居全省农商银行系统前列。成熟育人体系进一步辐射全国，面向20个省份的农信机构输出标准化培养方案，累计服务6000余名同业学员，打造辨识度突出、可复制推广的瑞丰人才培养标杆模式，树立行业育人样板。

文化凝心双向奔赴，同心笃行共启新程

留人既要广阔事业平台，更要走心暖心的人文关怀。在职业发展赋能之外，瑞丰银行深耕有温度、有归属感的金融家园建设，厚植暖心“家文化”，倾力打造涵盖“同行者关怀、亲情者关怀、初心者荣耀、奋斗者荣耀”在内的“幸福瑞丰”员工关怀体系，落地保障举措50余条，将关怀融入日常点滴，切实“让奋斗者得实惠”。

站在上市五周年的全新起点，瑞丰人才建设的新篇章已然开启。未来，瑞丰银行将持续迭代优化人才生态，锚定“高素质专业化农商队伍”建设目标，护航百年瑞丰行稳致远。

（人力资源部 单利芬）

17 数智赋能从严监督 守正笃行护航征程

五载时光步履铿锵，同心相伴硕果盈枝。上市五年来，瑞丰银行在普惠金融、零售转型、数字化应用等领域持续深耕，业务版图持续扩大。随着经营规模与业务复杂度的同步上升，对内部审计监督的响应速度与覆盖精度也提出了更高要求。瑞丰银行立足审计职能，聚焦“审得早、审得准、审得严”的“三审”新模式，持续深化审计监督体系建设，以高质量审计护航全行稳健经营。

审得早：关口前移，推动风险早发现早处置

瑞丰银行将审计监督重心由事后查错向事前预警、事中管控前移。数据层面，创新开发审计集市，借助分布式存储及多级索引技术，搭建员工画像平台，整合内外部数据资源，实现预警信息、基层软信息、外部数据的贯通共享，通过动态交易流水筛查和异常信号抓取，实现对客户风险与员工行为风险的早识别、早预警。业务层面，对新上线产品及时开展跟踪评估，对重点绩效完成情况实施预审，同步提出审计建议，协助各条线优化流程、补齐短板，从源头上防范风险积聚。

审得准：精准聚焦，提升审计监督靶向效能

紧扣监管重点与经营热点，瑞丰银行实施差异化审计策略。围绕中介风险、员工行为、新兴业务、异地机构等焦点领域开展动态审计，确保监督无盲区；针对反洗钱、关联交易等监管要点开展政策审计，从长效机制上提出改进建议；围绕合同履行、费效比等关键环节开展效益审计，促进降本增效。通过审计资源的有效配置，将有限监督力量向高风险领域集中，审计发现问题的精准度和价值转化率持续提升。

审得严：闭环管理，强化审计成果运用

瑞丰银行坚持“严”字当头，构建起从风险挖掘、问责处置到整改督办的完整闭环。纵向推行“触达式+穿透式”审计方法，查实查透深层次问题；横向深化智慧审计平台建设，打通多维度数据壁垒。问责环节综合运用多种手段，让违规行为付出应有成本。整改环节建立“清单化管理+闭环式督办”机制，专人负责，确保问题逐项销号、长效落地。队伍层面持续强化专业赋能与作风建设，锻造敢审敢严、善审善严的审计队伍。

五载丰华，同心同行。通过“三审”新模式的持续深化，瑞丰银行内部审计在风险防控、价值增值和管理效能等方面发挥出了日益重要的作用。站在新的发展起点，瑞丰银行将继续锚定高质量目标，持续完善审计监督体系，以更高标准、更实举措护航全行高质量发展。

（审计部 周晓军）

18 笃行坚守永葆初心 微贷转型开拓新程

回首五年风雨征程，微贷业务既有业务蒸蒸日上、捷报频传的高光时刻，也历经战略收缩调整的低谷蛰伏。面对外部环境起伏、内部转型变革的考验，微贷业务在变局中奋力破局。

深耕普惠拓版图 多维并举兴业务

五年来，瑞丰银行始终坚守普惠小微本源，严格践行“做小、做散、做特色”的经营理念，重塑微贷业务发展格局。**定点深耕获客。**聚焦市域生产型小微企业集聚园区启动“开园行动”，创新“园区+行业+设备+企微+预授信”多维建档模式，锚定企业周期性资金需求精准授信，深耕65个产业园区，建档入库企业2048家。**拓宽圈层场景。**推动商协会建联，借力年会、团建等实景活动嵌入金融服务，搭建圈层获客场景；用好存量签约白领单位资源，推行“单位合伙人”+“1+N直客服务”模式，实现集群获客场景。**打通获客渠道。**2023年，首次提出O2O业务模式，通过“统一营销入口”对接N种贷款产品，实现资产端产品全覆盖，为客户充分授信提供综合化金融服务；2024年，建立电营中心“空中团队”，采用“AI智能外呼+人工跟进”全链路运营，打造外呼触达、企微沉淀、线下对接、客户转介、现场签约、存量盘活全业务闭环，累计带动客户用信提升5.38亿元。同步推进战略收缩，有序退出高风险业务赛道。

数字赋能强风控 技术迭代启蝶变

五年来，瑞丰银行以数字化转型为抓手，推动传统微贷技术迭代升级，实现从传统人工经验尽调向数字智能精准风控的跨越式升级。**本土化打磨标准。**立足深耕多年的IPC微贷技术根基，打造符合瑞丰特色的“三缘三品三表”标准化模式，细分交叉检验技术通过客户软信息、资产核实标准、负债内容、资金积累过程等模块确定客户还款意愿与还款能力。**线上化流程重塑。**携手头部科技企业，依托智能流水解析、AI尽调智能数字化工具，围绕现场调查、信息校验、重置报表的IPC核心流程，把传统线下手工填表核算模式迭代为线上数据联动+智能问卷自动校验模式，落地IPC数字产品共富贷经营贷，降低传统客户经理学习成本，推广全行使用，产品累计申请超9000人次。**专业化行业建模。**聚焦针织圆机、加弹绣花、数码印花等本地特色产业集群打造多个标准化、特色化、精准化的重点特色行业线上交叉检验尽调智能体，搭建“线上模型+流水解析+实景调查”风控体系，把行业规律转化为授信规则，实现不同场景微贷技术标准化运用。

育才强基铸铁军 分层培育优队伍

瑞丰银行聚焦队伍专业化建设，构建分层培训、案例复盘、制度约束、从严管控的立体化赋能培育体系。**念好“选”字经。**微贷条线95%以上的员工都是自主招聘、培养的，不唯背景、不唯资源，精准招聘“踏实、肯干、热情”的员工。**念好“育”字经。**建立营销培训→营销实习→技术培训→跟岗实习→通关考试→正式上岗的“三上三下”新人标准化培训机制；利用“线上知鸟”+“线下课堂”学习平台，提升专业素质和实操能力。**念好“管”字经。**强化管理监督，针对团队业绩不佳的管理人员开展“约谈、降薪、调岗”措施，对业绩表现不佳的个贷客户经理开展“谈话、降薪、转岗、托管”措施；持续择优输送优秀营销骨干充实支行普惠条线队伍，补强支行普惠营销力量。

五载砥砺深耕，实干书写答卷；五年迭代精进，积淀蓄力前行。瑞丰银行将坚守普惠小微初心，持续深耕本土客群，以转型谋出路、以科技强内核、以实干锻队伍，在跌宕起伏的发展浪潮中闯出了一条具有瑞丰特色的微贷突围之路。

（微贷直营中心 徐煜瑾）

06

同庆·义乌十五载

● 学思践悟“义乌发展经验” 笃行致远“高质量瑞丰征程”
行班子专题调研义乌支行发展

● 十五载潮起义乌 书写普惠金融时代答卷



学思践悟“义乌发展经验” 笃行致远“高质量瑞丰征程” 行班子专题调研义乌支行发展



今年是瑞丰银行义乌支行成立15周年，在“十五五”规划开局之年，为进一步深入学习贯彻“义乌发展经验”，推动“1235”高质量发展战略和“一基四箭”区域布局在义乌板块深扎根、结硕果，**2026年6月12日，党委书记、董事长吴智晖带队赴义乌支行开展专题调研。**行党委班子成员陈钢梁、严国利、罗妙娟、宁怡然、黄斐、盛丽丹及相关部门负责人参加调研。

伫立潮头 致敬“义乌模式”的探索者

2011年4月15日，瑞丰银行义乌支行正式开业，成为瑞丰银行设立的首家异地支行，也由此播下了瑞丰人走出柯桥、面向更广阔天地的第一粒种子。**十五载栉风沐雨，义乌支行从无到有、从小到大，历经市场考验，已经从最初的“探路者”成长为全行重要的“增长极”和“战略支点”。**目前，支行拥有三个网点近150名员工，存贷款余额突破200亿元。

特别是近两年来，面对复杂多变的外部环境，总行提出“一基四箭”战略，成立义乌支行高质量发展专班，推动支行实现业绩快速增长，深耕出具有鲜明特色的差异化发展道路。调研中，吴智晖充分肯定义乌支行取得的成绩。他指出，这些成绩的取得，是全行战略定力的生动体现，更**凝聚了义乌支行团队敢于在异地“开疆拓土”、善于在变局中“破局求解”的智慧、汗水与担当**，用实际行动诠释了瑞丰人“比学赶超、奋发图强”的奋斗精神。

深学细悟 汲取“义乌发展经验”的时代伟力

“义乌是中国的义乌，更是世界的义乌。”吴智晖在调研座谈中强调，“我们瑞丰人来到义乌，不仅是为了拓展业务，更肩负着学深悟透‘义乌发展经验’的时代使命。”

他指出，“莫名其妙、无中生有、点石成金”的义乌发展经验，其内核是“敢为人先、务实创新、坚韧不拔”的精神，这与瑞丰人敢于走出“舒适区”、探索差异化发展之路的内在追求高度契合。**学习义乌精神、深化义乌经验、打造义乌模式，是总行赋予义乌支行的战略命题和时代任务。**义乌支行要成为学习义乌精神的“排

头兵”，将这种精神内化于心、外化于行，融入我们的血脉，指导我们的实践，为全行探索出一条具有瑞丰特色的、可复制推广的异地经营“新路”。

下阶段发展 锚定“六大坚定不移”的战略航标

在回顾历史、总结成绩、剖析问题的基础上，吴智晖董事长为义乌支行下阶段工作指明了方向，提出“六个坚定不移”的明确要求，为义乌支行的未来发展把舵定向：一要**坚定不移抓战略定位，回归初心本源。**始终坚守“扎根本地、做小做散、风险为本”的初心，回归普惠本源。二要**坚定不移抓模式创新，破局求解闯新路。**深化组织、团队、考核“三合一”融合，充分释放微贷业务这一“人才与客群富矿”的潜能。三要**坚定不移抓客群落地，深耕细作求实效。**打造具有义乌特色的精细化获客与服务体系，实现从“规模扩张”向“价值创造”的转变。四要**坚定不移抓文化铸魂，凝聚正气强根基。**以合规为底线、以风控为生命线，筑牢发展的文化根基，打造一支纪律严明、战之必胜的“瑞丰铁军”。五要**坚定不移抓总行-支行联动，双向赋能破难题。**给予义乌充分的“兜底”与“放活”空间，共同构建具有瑞丰特色的异地管理赋能新模式。六要**坚定不移抓队伍建设，传承精神聚合力。**发扬“义乌兵”忠义担当、吃苦善战的精神，讲好瑞丰在义乌的奋斗故事，激发全员特别是青年员工的斗志与锐气。

双向奔赴 凝聚高质量发展的共识与合力

调研期间，义乌支行汇报了今年以来“一基四箭”战略落地及微贷融合等工作的具体成效、核心痛点与下一步举措。行党委班子成员现场办公，针对业务流程优化、产品支持、风控机制、队伍建设等诉求逐一回应，明确解决方案，展现了“总行问题不过夜、服务一线不打折”的务实作风。

调研组强调，**义乌板块是瑞丰未来发展的“胜负手”和“主战场”，**其战略地位无可替代。全行上下必须深刻认识到，推动义乌支行迈向“优秀”乃至“卓越”，是完成“十五五”规划目标的必由之路。

此次专题调研，不仅是总行党委对义乌支行的一次全面“体检”和精准“赋能”，更是一次凝聚共识、激发斗志的战略动员。义乌支行全体干部员工表示，将坚决贯彻落实总行党委“六个坚定不移”的工作要求，以时不我待的紧迫感和责无旁贷的使命感，将学习“义乌发展经验”的成果转化为推动工作的强大动力，真抓实干，久久为功，**努力在义乌这片沸腾的热土上，书写属于瑞丰人的精彩篇章。**

调研期间，调研组还前往前往李祖村、义乌商贸城六区等循迹溯源学思想、汲取经验促发展。



十五载潮起义乌 书写普惠金融时代答卷

编者按：今年，瑞丰迎来上市五周年，义乌支行也迎来成立十五周年的重要节点。十五载扎根义乌商贸热土，支行依托全行战略布局与资源优势，深耕外贸小微、服务市场实体，成为瑞丰向外拓局、服务区域经济的鲜活缩影。五年上市蜕变与十五载异地拓业，汇成一段同心共生的成长故事。



义乌，一座依托小商品贸易崛起的国际化商贸名城，百万市场主体在此创业兴业，跨境贸易、小微企业、个体工商户构成城市经济核心底色。十五年前，瑞丰银行义乌支行落地这片创业沃土，作为总行异地布局重要战略支点，支行从零起步、破局突围，以差异化异地经营模式为核心抓手，深耕市场、服务实体、赋能民生，闯出一条适配义乌商贸业态的特色发展路径。

破局异地经营困局 探索特色化异地发展新模式

异地分支机构普遍面临地缘隔阂、客群陌生、同业竞争激烈、本土品牌认可度不足等发展难题。开业之初，支行便定下“不照搬总行模式、不盲从同业打法”的发展思路，自主探索异地运营新模式。组织层面搭建本地化经营团队，吸纳熟悉义乌市场规则的本土人才，打通市场信息壁垒，融合微贷团队实现商户分层精细化经营，构建“总部战略统筹+本地灵活经营”双层管理体系；服务层面摒弃传统等客上门模式，推行网格化驻点服务，分片包干对接国际商贸城、电商产业园、跨境物流基地经营主体，围绕小商品外贸、直播电商等本土核心业态，推出共富经营贷、商位通、贸易融资等专属产品，将融资调研、业务对接前置经营一线。



依托总行“1235”高质量发展战略与“一基四箭”专班赋能，支行近年业务实现跨越式增长。截至2026年5月末，各项存款由2024年22亿元增至57亿元，各项贷款从56亿元跃升至105亿元，微贷融合后存贷总量突破200亿元，当年国际业务结算量达28.41亿美元，跨境金融成为支行辨识度最高的核心竞争力。

深耕外贸国际赛道 构建商户全周期跨境金融体系

小微外贸商户普遍存在轻资产缺抵押、资金周转快、汇率抗风险能力弱等痛点，创业、扩张、转型各阶段均面临融资、结算、避险多重难题。立足义乌“世界小商品之都”定位，支行跳出传统信贷框架，搭建“融

+ 结算 + 避险 + 赋能”一体化全周期跨境金融服务体系，打造全行标杆性国际业务板块。

针对初创外贸商户融资堵点，依托企业真实贸易背景定制国内证福费廷等特色产品，实现低成本、高效率

放款，匹配跨境电商短频快的资金需求；针对汇率波动侵蚀利润难题，组建专业外汇服务团队，常态化开展风险宣讲，配套远期结售汇、外汇期权等套保工具，引导商户树立风险中性经营理念；持续落实外贸领域减费让利，给予小微商户20-50BP利率优惠，通过“融担+”模式免除外汇衍生品保证金，全方位降低跨境经营成本。

目前支行已建成百余人的本外一体化服务队伍，累计走访外贸企业千余家，去年跨境结算总量突破60亿美元，为150家外贸市场主体投放本外币贷款7亿元，累计为小微外贸商户减费让利超300万元，以专业跨境金融服务护航义乌外贸产业稳步前行。

坚守金融本源使命 全方位服务地方经济与民生福祉

金融的生命力根植于实体经济。十五年来，支行紧扣义乌城市发

展大局，以服务实体、普惠民生为根本落脚点，全面覆盖产业升级、城市建设、民生服务、公益帮扶多元领域。

赋能产业转型升级，围绕小商品智能化、品牌化发展需求，为加工厂设备更新、科创小微企业注入金融活水，落实减息免手续费政策，持续压降市场主体综合融资成本；深耕城乡普惠民生，联动45个村居搭建公议授信机制，支持旧改项目，推出共富消费贷，覆盖本地居民、新义乌人置业消费需求，本地居民信贷客户超12000人，对应贷款余额突破40亿元。

主动扛起金融社会责任，开业之初向义乌市慈善总会捐款50万元，常年持续参与各类慈善捐赠；疫情期间组建专项队伍驰援防疫，获评全市银行唯一防疫优胜红旗管理组，同步开通融资绿色通道、落实延期还本付息；常态化开展商户慰问、爱心助学、困难商户帮扶、社区党建志愿服务，深度融入城市发展肌理。

聚力党建铸魂强基 锻造能打硬仗的异地金融队伍

异地长期稳健发展，根基在于过硬队伍与扎实党建工作。支行坚持党建引领业务发展，与高校、街道、商协会等14家单位达成党建共建合作，搭建银校、银社、银企对接桥梁；内部常态化开展业务练兵、技能竞赛与合规警示教育，同步把控业务扩张与风险管控。一代代员工扎根义乌市场、深耕一线，以实干担当筑牢支行十五年稳定发展根基。

十五载步履不停，新征程再启华章。义乌支行从异地拓荒先行者，成长为深耕商贸大地、特色鲜明的普惠金融与跨境金融主力军。站在瑞丰上市五周年全新起点，支行将持续打磨异地特色经营模式，紧抓义乌国际贸易综合改革、数字电商升级发展机遇，持续创新跨境金融产品与普惠服务模式，以专业、高效、暖心的金融力量服务万千商户，在异地金融与外贸服务赛道续写新篇章。



07

同心·伙伴心声

● 企业说

● 股东说

● 专家说

● 员工说



企业说



◆同心同行 共祝百年

宝业集团始创于 1974 年，扎根绍兴深耕建筑工业化全产业链；瑞丰银行溯源 1952 年农信互助组织，双方缘起乡土、相伴成长，数十年深度携手，结下牢不可破的银企情缘。

自宝业早期起步阶段，瑞丰银行便持续为我们提供信贷支撑、结算统筹与综合金融方案，陪伴我们从地方建筑小企业成长为港交所上市企业、全国建筑工业化标杆、中国民营企业 500 强。一路走来，我们全程见证瑞丰银行由县级农信社到农合行、再到农商行，直至 2021 年登陆上交所的跨越式蜕变。在规模与实力持续跃升的历程中，瑞丰银行支农支小、深耕地方、赋能实体的初心始终不改，团队高效务实、专业细致的服务作风始终如一。

依托长期互信根基，宝业集团以战略股东身份入股瑞丰银行，将银企合作从单纯信贷升级为股权深度绑定、资源双向赋能的战略伙伴关系。双方在项目融资、绿色建筑金融、产业链金融持续协同，宝业承建的瑞丰银行数字金融中心大楼更斩获鲁班奖等多项国家级大奖。

值此瑞丰银行上市五周年之际，我们由衷祝愿百年瑞丰行稳致远、再攀新高！愿继续同心同向、深耕本土，以金融活水赋能绿色建造，携手书写银企高质量发展新篇章！

宝业集团股份有限公司

◆同瑞丰 共嘉富

2025 年 11 月，我司与瑞丰银行正式建立战略合作伙伴关系。同年 12 月，双方隆重举行战略合作签约仪式，重磅推出多款专属定制产品，包括东方嘉福瑞富人生养老金保险（分红型）等专属养老金融产品。东方嘉富与瑞丰银行深耕本土、同心同行，依托该行遍布城乡的网点优势与保险专业保障能力，携手为城乡居民打造一站式综合金融服务，书写温暖共赢的银保故事。

合作让我们深刻感受到“伙伴”二字的份量。合作期间，我们始终以客户体验为核心，建立常态化联合服务机制，瑞丰银行理财经理团队始终与我们并肩作战。我们针对农户、临退休人员、老年家庭等适老客群定制资产配置与风险保障方案，让客户真切感受到银行的贴心、保险的安心。为进一步补齐客户的风险防护短板，我们联合开展金融科普下乡，把养老、医疗、经营保障送到田间地头，普惠财富服务触达千家万户。

同瑞丰，共嘉富，这份同行的默契，是双向奔赴的结果。多年携手，感恩信任，值此瑞丰银行上市周年之际，我司谨致以最诚挚祝福！祝愿贵行乘上市东风，基业长青、行稳致远。未来我们将持续深化银保协同，创新产品、升级服务，以更全面的金融保障护航地方民生与实体经济，携手奔赴高质量发展新征程。

东方嘉富人寿保险有限公司

◆同心相伴五载 共赴百年新征程

值此瑞丰银行上市五周年之际，浙江东进新材料谨致以诚挚祝贺。自 2014 年携手，我们相伴十余载，上市五年更是同心同行、深度绑定，见证瑞丰以本土金融力量护航柯桥制造高质量发展。

作为国家级制造业单项冠军、全球防水透湿面料龙头，企业深耕科创研发、外贸出海、绿色智造，曾遭遇轻资产融资、扩产资金、跨境汇率多重难题。上市五年来，瑞丰跳出单一信贷模式，为我们打造全周期综合金融方案：落地专利质押贷款，破解科创企业融资痛点；持续增配授信，保障产能扩建与低碳改造项目提速；开通绿色审批通道，大幅压缩办贷周期；针对超七成出口业务，配齐国际结算、汇率避险服务，稳稳筑牢外贸经营底盘。

全程陪伴式金融服务，精准匹配企业每一步发展节奏，让我们得以安心攻坚核心技术、拓展全球市场，成长为冬奥面料核心供应商。五年相伴，瑞丰以长期稳定的资金供给、专业高效的定制服务，与企业结成紧密银企命运共同体。

上市五载风华正茂，百年瑞丰步履铿锵。祝愿瑞丰银行上市五周年快乐！未来我们将继续深度携手，以实业与金融双向赋能，共拓产业新蓝海，书写银企共赢崭新篇章。

浙江东进新材料有限公司

◆相伴同行 同心共赢

值此瑞丰银行上市五周年之际，盖科（浙江）生物科技有限公司谨致以诚挚祝贺。自双方建立合作以来，我们相伴同行，更是见证瑞丰以本土金融力量护航科创企业，助力我们跨越从实验室到产业化的关键鸿沟。

作为专注于新一代超滑防粘涂层的国家高新技术企业，我们攻克船舶防污领域国际性难题，技术性能国际领先。创业初期，瑞丰银行便给予了 100 万元启动资金支持，帮助我们迈出从技术到产品的第一步；在我司产业化前夜面临产品认证、流动资金短缺的关键时刻，瑞丰银行又及时提供 800 万元流动资金贷款，精准保障了关键技术转化与产能建设平稳衔接，极大增强了我们拿地扩产的信心。我司也于 2025 年底成功竞得 30 亩产业化用地，实现了从技术领先到产业落地的实质性跨越。

多年来承蒙瑞丰银行一路鼎力支持、暖心相伴，高效的资金配套与贴心金融方案，为我公司经营发展筑牢坚实后盾，这份长久信赖我们始终铭记于心。值此五周年重要节点，谨致诚挚祝福，愿瑞丰银行坚守“百年瑞丰、再瑞再丰”愿景，业绩长虹、行稳致远。期待未来持续深度携手，同心共赢，共谱银企协同发展新篇章！

盖科（浙江）生物科技有限公司

股东说

◆行稳致远 再谱华章

上市五载，是瑞丰银行稳健成长、逐光前行的五年。作为 2026 年新晋战略股东，长城人寿有幸在瑞丰银行迈向“百年瑞丰”的重要节点，正式携手同行。

上市五年来，瑞丰银行坚持以稳应变、以进固稳，交出了一份有厚度、有温度的答卷。资产规模突破 2400 亿元，营业收入与净利润持续实现双增长，在整体息差收窄的行业周期中率先实现净息差企稳回升，不良贷款率保持低位，拨备覆盖率保持稳健——这些关键指标背后，是瑞丰银行扎实的风控能力与审慎的经营哲学。更令人瞩目的是，瑞丰银行跻身全球银行 500 强，获评浙江农商系统“高质量发展十强银行”，品牌影响力与市场竞争力均迈向全新高度。

立足新起点，长城人寿对瑞丰银行的长远发展充满信心，高度认可“百年瑞丰”所蕴含的长期主义发展理念，瑞丰银行的“奋斗者幸福观”与长城人寿的企业文化也高度契合。从深耕本土、赋能小微，到率先构建 ESG 治理体系、完善现代公司治理，瑞丰银行始终保持着清晰的战略定力与前瞻视野。这既是一家银行的稳健品格，更是其实现基业长青的核心支撑。

长城人寿将以战略股东的坚定姿态，与瑞丰银行同频共振、双向赋能，共同助力“百年瑞丰”战略目标落地，衷心祝愿瑞丰银行行稳致远，再谱华章！

长城人寿保险股份有限公司

◆新程携手 共绘百年

弘康人寿作为瑞丰银行的新晋股东，虽结缘时日尚短，但对瑞丰的认同与期许早已深植于心。我们因共同的价值理念而相聚，因对普惠金融事业的共同坚守而携手，这份选择本身就是对瑞丰过往发展的高度认可，更是对未来长远合作的坚定信心。

瑞丰银行历经七十余载风雨淬炼，从地方信用社到登陆 A 股，再到如今上市五周年的稳健前行，始终扎根绍兴、深耕浙江，以“做小做散”的差异化路径在服务乡村振兴、助力小微企业中铸就了鲜明的品牌特色。我们欣喜地看到，一幅“百年瑞丰”的蓝图正徐徐展开——这不是简单的规模扩张，而是对金融初心的代代传承，是对客户价值的久久为功。作为寿险企业，弘康深植长期主义基因，我们深知：真正的价值源于时间的沉淀，源于对每一份信任的珍视。

新股东身份，意味着新责任、新使命。弘康人寿将充分发挥保险资金长期稳健的优势，与瑞丰在财富管理、养老金融、客户资源共享等领域深化协同，共同探索“银行+保险”服务民生福祉的新模式。我们坚信，在全体股东与管理层的有力引领下，瑞丰必将以上市五周年为新起点，在数字化浪潮与共同富裕的时代机遇中行稳致远，早日实现“百年瑞丰”的宏伟愿景。

新程已启，未来可期。愿与瑞丰并肩，共赴百年之约！

弘康人寿保险股份有限公司

专家说

◆上市五周年 再论瑞丰银行的价值与成长

2022 年跟踪研究瑞丰银行以来，我们在首篇深度报告标题中，将公司定位为“小微黑马、区域冠军”。过去五年宏观环境充满挑战，公司连续保持资产规模与经营业绩的稳步成长，展现出区域冠军的韧性与小微黑马的潜力。

1、优秀金融企业的底层逻辑是什么？

我们认为治理机制与市场化基因是优秀银行的长期核心优势。作为浙江省唯一的上市农商行，瑞丰银行由浙江农商联合银行管辖，而浙江省作为全国深化农信社改革的“第一单”，市场化程度领先全国。长期以来，瑞丰银行的核心管理层以内部培养为主，始终保持年轻化，重视人才梯队建设。我们在参观瑞丰银行行史馆、数字金融中心、瑞丰商学院等一系列特色活动中，深刻体会到公司对文化遗产的重视，以及对历史积淀的珍视。公司发展历史最早可追溯至 1952 年成立的绍兴县农村信用社，“四千精神”“三水精神”等理念传承是打造百年瑞丰的核心根基。

2、如何理解新周期下区域与总量的关系？

上市初期，资本市场以传统框架看待瑞丰银行，核心矛盾聚焦在区域局限性。当时投资者普遍看重在全国范围内大开大合式的高速扩张模式，而瑞丰银行作为当时资产规模最小、覆盖区域最少的上市银行，投资者担心发展空间。但从近五年中国经济转型的实际情况来看，金融行业明确进入全国总量降速、区域显著分化的新周期，长三角区域信贷增速持续领先全国，并且分化的趋势还在持续演绎。同时，决策层也明确指出金融机构应告别“规模情结”，聚焦“深耕本土”。在新的发展周期下，拥有在优质区域纵向深耕的能力，反而成为稀缺竞争优势。瑞丰银行的大本营柯桥是绍兴最富饶的地区，也是接轨沪杭都市圈的桥头堡，坐拥亚洲最大的纺织业集散地、全球最大的轻纺贸易中心，孕育旺盛的投融资需求。目前，已经明确构建“一基四箭”（柯桥、越城、滨海、嵊州、义乌）齐头并进的区域格局，区域经济优势为长期稳步发展创造最佳环境。

3、如何理解区域银行的投资逻辑与价值？

经济周期与资本市场周期交错运行，银行股的复杂性在于同时受到经济周期与资本市场周期的双重影响。我们认为区域特色小微银行的投资属性偏顺周期，而典型政府类银行的投资属性具备一定的逆周期特征。十四五期间宏观经济在充满挑战的环境下保持韧性，但资本市场的顺周期银行股估值普遍承压。目前随着经济结构转型深化，周期轮动的框架下，顺周期银行股可能逐步迎来重估。此外，瑞丰银行 2025 年以来陆续获得长线保险资本的青睐，目前险资持股比例较高，上市以来借助资本市场力量实现了一轮股权结构的优化升级。目前瑞丰银行的股息回报率约 4.7%，依然明显高于当前环境下长线资金对稳定回报的要求，具备可观的长期配置价值。

（长江证券银行研究小组 马祥云 / 盛悦菲 / 谢金彤 / 李雨昂）

员工说

◆ 深耕本土守初心 上市五载稳前行

岁月不语，实干留痕。今年，瑞丰银行上市已满五周年。回顾这五年的发展历程，可以看到瑞丰银行扎根柯桥本土，秉持农商“姓农姓小姓土”初心，坚守服务“三农”、服务小微、服务地方经济的市场定位，锚定主业，依规踏实经营，取得了显著成效，可喜可贺。

上市以来，瑞丰银行战略清晰，稳步发展。一是深耕本土，厚植客户根基。瑞丰银行前身是柯桥的农信社、农合行，天生具有支农支小、服务本地经济发展的基因，始终聚焦“三农”、小微商户，以及本地中小制造产业发展的融资需求，下沉服务网点，贴合区域发展实际，获得客户高度认可。二是聚焦主责主业，利己利他。瑞丰银行立足区域禀赋，做实基础存贷核心业务，努力做好金融五篇大文章，迭代适配本土金融产品，在满足客户需求、提升服务实体经济质效的同时，也为股东创造了价值，实现了自身经济效益与社会发展效益的协同共进。三是治理规范有效，经营稳健。瑞丰银行对标上市银行管理标准，完善内部治理体制机制，严守信贷风险底线，持续优化资产质量，面对经济波动，始终保持平稳经营节奏，发展韧性较强，综合经营水平位居全国县域农商行前列。四是数智化转型，提升服务与发展能力。瑞丰银行依托浙江农商联合银行的服务大平台，根据自身特点和需求，全力推进数智化改造，提高业务效率和治理效能，全面提升服务能力和市场竞争力。

五年蓄力沉淀，前路步履更稳。上市五年既是发展淬炼期，更是全新起航点。祝愿瑞丰银行继续恪守初心使命和市场地位，坚持长期主义，稳健经营，服务地方实体经济发展，为客户赋能，为股东创造价值，朝着“百年金融老店”的愿景前进。

（现任中国社会科学院农村发展研究所研究员、农村金融研究室主任，中国社会科学院大学教授、博士生导师，本行独立董事孙同全）

◆ 五载淬炼 于微光中成长

五年时光倏忽而过，上市那月，我有幸调岗至董办工作，更有幸成为上市蜕变的全程见证者、参与者与实践者之一。董办作为全行对接资本市场的核心窗口，上市初期的摸索，那些从零起步的诸多“第一次”，成为我职业生涯最深刻的印记。

面对资本市场纷繁复杂的合规治理体系、严苛的信息披露规则、专业的投关工作流程、全新的股权管理机制，很多工作都没有过往经验可循，只能从零起步、逐点攻坚。我至今清晰记得，上市后第一次执笔信息披露，逐字逐句斟酌推敲，深知字字皆是市场信任；第一次直面机构投资者交流，忐忑学习专业沟通逻辑，慢慢摸清工作的核心要义；第一次筹备上市后的股东大会，逐条梳理会议细节流程，在细碎工作中补齐短板……还有很多个与董办小伙伴并肩作战的第一次，在无数个深夜深耕打磨，慢慢读懂对资本市场的敬畏与坚守。

五年相伴，皆是初心与收获。值此上市五周年美好时刻，衷心祝愿瑞丰银行乘资本东风、踏时代浪潮，岁岁精进、步步生花。未来我亦将怀揣热爱与敬畏，以专业守初心、以实干担使命，以微光之力，陪伴瑞丰银行奔赴更远的新征程。

（董事会办公室 汤银）

◆ 立潮头 再燃新篇章

雄浑铿锵的金锣之声，余韵绵长。五载风雨，瑞丰于磨砺中蜕变成长，以奋进姿态踏浪前行，书写独属于我们的奋斗史诗，勇立潮头，乘风远航。

一轮轮攻坚硬仗，淬炼出瑞丰人敢闯敢拼的使命担当。我们秉持咬定青山不放松的韧劲，锚定目标矢志不渝，同心同向、聚力拼搏。

一棒接一棒接力传承，瑞丰人始终践行“三水”精神、“老黄牛”精神、“背包”精神，以铮铮誓言践行初心，以实干行动赓续优良作风，立足当下、恪尽职守。

一程又一程征途跋涉，瑞丰人踏千山、越万水，披星戴月笃行不怠。由小到大、由弱向强，质朴底色下，藏着对事业、对未来、对宏伟蓝图的赤诚热望，风雨同舟，以奋斗奔赴幸福。

五载春华，初心如磐；厚积沉潜，破茧蝶变。从无一蹴而就的成功，亦无沾沾自喜的功绩。我们常怀归零之心，收敛锋芒、自省革新，整装再赴新挑战，久久为功，且行且惜。

前路明朗，信念如炬。发展赛道之上，从无居功自傲的懈怠，唯有未雨绸缪的警醒。以精神为不竭源泉，绝不因过往成绩停滞不前。

山水沃土孕育蓬勃生机，五年新程催促策马扬鞭。扎根高质量发展热土，全体瑞丰人将接续耕耘、添砖加瓦，以智慧与汗水实干笃行，续写奋进新篇章！

（运营管理部 许强）

◆ 执守初心 逐光而行

光阴荏苒，春华秋实。瑞丰上市敲钟的全行欢腾仍然历历在目，彼时“五年再造一个瑞丰”的铿锵愿景犹在耳畔回响，站在 2026 年翻阅这份发展试卷，岁月自有答案：曾经落笔绘就的宏伟蓝图，已悄然化作触手可及的现实图景。时光以沉甸甸的增长实绩，回应了全行上下同心实干的赤诚奔赴。作为瑞丰大家庭的两千分之一，我以微光相伴同行，企业蓬勃向上，我亦向阳成长。

时光细无声，淬炼留有痕。前 4 年里，我深耕在审计一线，扎根经济监督阵地，沉下心查数据、翻档案、访客户，求真务实，以审慎之心，握合规之绳，守风控之屏，在细碎日常中筑牢瑞丰高质量发展的第三道防线。近 1 年中，我转入纪检战线，投身政治监督工作，从“查事、纠偏、控险”转向“查人、铸魂、净心”，从守护业务合规的“硬防线”，到护航队伍清廉的“软生态”，更觉责任之重。

执监督之尺，赴清风新程。审计，为发展护航，守的是经营之稳；纪检，为初心铸魂，护的是队伍之清。两份监督工作初心同源、使命同向，皆是为瑞丰“1235”高质量发展保驾护航。光阴流转，岗位变迁，但赤诚不改。感激这段经历，审计的专业底色，纪检的使命担当，时刻警醒着我持身守廉、笃行不怠。过往为序章，坚信“芳华待灼行而不辍，砥砺深耕未来可期”，我愿与所有瑞丰人一起，执守初心，逐光而行，共筑清风华章，同赴百年荣光。

（纪检办公室 寿莹颖）

◆ 这五年 踏实而滚烫

时光悄然流转，转眼瑞丰上市已五载。很庆幸，我恰在瑞丰叩响资本市场的那一年，加入了这个温暖的集体。回望这五年并肩走过的日子，心中满是踏实与滚烫的感慨——这既是见证瑞丰高质量发展的五年，更是我在岗位上沉淀蜕变、与瑞丰共成长的五年。

上市五年来，最触动我的，是瑞丰始终守望着本土银行的初心。没有浮躁的扩张，只有沉下心来夯实业务基础、优化服务细节的笃定：深耕地方沃土，用温度服务小微企业、守护乡村百姓。一步一个脚印的前行里，这份“稳”与“守”，早已深深感染着我，也感染着身边每一位伙伴。

伴随着瑞丰的稳健生长，我也在潜移默化中完成了蜕变。工作上，从最初的按部就班，到如今的主动担当；从前习惯了完成任务就好，如今更懂得换位思考，心态也愈发从容平和。在与瑞丰同心同行的时光里，我收获的不仅是业务的精进，更是内心的成长与力量。

五年同行，感恩相伴。站在上市五周年的新起点，衷心祝愿瑞丰能继续坚守初心、行稳致远，带着这份乡土温度，稳健走好每一步发展之路。未来，我将继续立足岗位、踏实耕耘，与瑞丰同心同行，奔赴下一段温暖而坚定的征程。

（齐贤支行 丁新宇）

◆ 幸福的坚守

斗转星移、冬去春来，时光总在不经意间流逝。瑞丰银行迎来上市五周年的荣耀时刻，不由想起 20 多年前的那一刻。

时针拨回 2005 年，那时的我们还顶着“绍兴县农村信用合作社”的旧招牌。面对时代的浪潮，股改成了破局重生的唯一出路。行里推出了“员工入股”政策，大家拿出积攒多年的积蓄郑重换回股权证。这不仅是资金，更是把个人命运与瑞丰紧紧绑在了一起。从那天起，我们不再只是员工，而是同舟共济的“合伙人”。

二十年来，我们披星戴月、风雨兼程。走过乡间泥泞拓展业务，熬过无数日夜整理资料，在市场竞争中拼杀出一条瑞丰特色之路。每一次艰难的业务转型，每一次的战略决策，都凝聚着全体瑞丰人的汗水和智慧。因为我们知道，这是在为自己的事业打拼。多年不懈奋斗，上市的梦想终于成为现实。我们在岁月的枝头，摘下了最甜美的果实。

如今上市已整整五年，这五年是瑞丰银行在资本市场阔步前行的五年，也是全体员工共享发展红利的五年。当年的那本股权证，换来了沉甸甸的踏实感与自豪感，也印证了这些年的坚守和付出。大家脸上洋溢的自信，是辛勤耕耘后迎来丰收的底气。

在这个金色的收获季节，我们品尝着幸福，但绝不止步。站在新起点，我们将带着这份幸福，以“合伙人”的姿态，与瑞丰银行携手迈向更辉煌的明天！

（运营管理部 朱金良）

◆ 方寸柜台守初心 同心同行共成长

时光荏苒，转眼间已伴随瑞丰银行走过整整五个上市春秋。作为一线综合柜员，我的工作扎根三尺柜台，穿梭于存取汇兑、账户管控、便民金融的琐碎日常，在日复一日的坚守中，见证着银行上市后的蓬勃发展，也完成了自我的沉淀与蜕变。

上市五年，是瑞丰银行规范化、专业化飞速进阶的五年，也是我褪去青涩、精进成长的五年。入行之初，我只专注熟练业务操作、保障办理零差错。如今我深知，柜面是银行服务群众的第一道窗口，严谨风控与温情服务缺一不可。五年来，我紧跟银行发展步伐，深耕柜面业务，熟练掌握各项合规流程，严控业务风险，同时耐心倾听客户需求，用心化解群众难题，真正读懂了金融服务的初心与责任。

在这里，我一次次为老年客户讲解智能设备，一次次向年轻客户推介理财保险，一次次向来访客户普及金融知识……最深刻的感触，是瑞丰银行上市后愈发稳健的底蕴与温暖的底色。制度流程不断优化、服务体系持续升级、惠民产品愈发丰富，让我们一线员工更有底气、更有信心。从生硬的流程办理到共情的贴心服务，从懵懂新人到沉稳柜员，岁月沉淀的不仅是我的业务能力，更是扎根岗位、务实担当的职业初心。

五年相伴，步履不停。感恩瑞丰银行搭建成长平台，让我在平凡岗位收获价值与成长。衷心祝愿瑞丰银行上市启新程，岁岁峥嵘、再创佳绩！

（总行营业部 季金项）

◆ 风华五载 与瑞丰共成长

时光荏苒，恰逢瑞丰银行上市五载风华，我有幸入职瑞丰两年半，在这家深耕本土、砥砺前行的上市农商行中，完成了自我蜕变，与瑞丰同心同行、共同成长。

我此前就职于股份行，初入瑞丰微贷大家庭，面对全新的业务体系、服务模式和工作氛围，一度难以适应。幸运的是，这里的领导和同事为我悉心点拨引路、传授经验，让我迅速融入到微贷团队，从容应对日常工作。入职以来，面对工作中各类新任务、新挑战，我始终保持积极进取的心态，主动学习、突破自我，不断提升自身业务能力。

在这两年半的时光里，有两场集体活动让我记忆犹新、倍感温暖。我有幸参与组织去年的运动会，运动员们不惧风雨、顽强拼搏，在赛场奋勇争先、凝心聚力的模样令人动容，最终部门斩获团体第一名的成绩令人振奋；此外，去年的“越奋进·悦向上”主题辩论赛同样令人难忘，团队全员日夜打磨稿件、反复模拟对辩，历经多轮唇枪舌战、过关斩将，虽遗憾斩获亚军，却在并肩备战、同台竞技中收获成长与默契。

五年栉风沐雨，五年笃行致远。上市五载的瑞丰，步履坚定、蓬勃向上，也滋养着每一位员工成长。未来，衷心祝愿瑞丰银行乘势而上、行稳致远，续写高质量发展新篇章！

（微贷直营中心 钱舒平）

◆ 客户之光 照亮成长之路

一位临安县的客户，虽然不在轻纺市场经营多年，我也不做业务营销岗多年，但是每次她的存款、理财等到期一定要来找我，让我为她制定资产配置方案。每次过来她都说：“我只相信瑞丰银行，只相信你。”类似这样的客户不只一个，但不管是客户来咨询存款、贷款、黄金，还是办理 ETC、信用卡、汇款，我都能第一时间响应，第一时间解决问题。这些追随的老客户，用他们的选择告诉我：金融服务的温度，不应因岗位变动而冷却。

瑞丰五年上市成长，是坚守初心、精益求精的奋斗之路，也深刻影响着我的职业追求。岗位有变，初心不改，服务不止，我仍乐此不疲地为客户答疑解惑。我深知，客户追随我的是那份始终如一的专业与真诚，更是对瑞丰银行以客户为中心服务理念褒奖与肯定。

以客户为光，照见初心；以奋斗为笔，书写成长。最好的服务，是岗位可变，初心不改；最长情的告白，是客户追随、信任常在。未来，我将以更扎实的业务技能，珍惜每一份客户信任，在平凡岗位深耕不辍。未来，瑞丰银行将以更加出色的业绩和卓越的客户资本，实现基业长青！

（运营管理部 刘小兰）

◆ 五载荣光 并肩前行

五年前瑞丰鸣锣上市的画面，至今清晰印在我脑海。彼时我刚扎根基层网点，只知晓上市是全行发展的全新起点；五年朝夕相伴，我亲眼见证着瑞丰的蜕变，也完成了自我的成长。

印象最深的，是上市后全行下沉实体、深耕柯桥本土的攻坚阶段。我们走村入企走访小微商户、农户，推广低息助农贷、普惠产品。起初上门推广屡屡碰壁，好在总部配套完善培训体系，领导带着我梳理客户需求，用接地气的金融方案解决经营难题。看着小企业主拿到周转资金扩大经营、客户依靠信贷发展种养产业，我真切读懂了瑞丰人的初心，也打破了自己只会营销的局限，练就沟通、尽调、风险把控的综合能力。

这五年，瑞丰不断迭代数字化服务，智能柜台、线上信贷平台陆续落地，合规管理、人才培养体系持续完善。从前办理业务依赖纸质单据，如今线上流程高效便民；从前我是拘谨懵懂的新员工，现在能独立对接企业客户、带教新员工，企业稳步向前的平台，托举着每一位普通员工的成长。

上市五载，瑞丰坚守本土金融底色，兼顾上市企业规范治理与民生服务温度。站在新起点，我愿继续扎根一线，以专业服务回馈客户信任。衷心祝愿百年瑞丰步履不停，深耕乡土、行稳致远，在服务实体经济的道路上书写更厚重的新篇章。

（微贷直营中心 孙焕青）

03

逐梦·未来新程

◎ 以“客户”为舟 以“奋斗”为桨 驶向下一个五年



以“客户”为舟 以“奋斗”为桨 驶向下一个五年

（百年瑞丰特约评论员）

成立七十载披荆斩棘，瑞丰银行扎根绍兴，以浙江首家上市农商银行的创举，小银行办到大银行办不到的事；上市五周年乘势而上，瑞丰人锐意进取，接续谱写高质量发展的精彩华章……智者不因小成而自满，勇者不惧未来而迷茫，我们从奋斗奔跑中而来，也必将在奋斗奔跑中前行。

新春伊始，在2026年度工作会议上，党委书记、董事长吴智晖全面擘画瑞丰银行“十五五”发展蓝图，深入部署以“四梁强基”为主线、以“八战破局行动”为抓手的高质量发展新格局，为乘势而上、接续奋进交出了破解发展瓶颈、开启价值新局的“金钥匙”和“路线图”，让“下一个五年，瑞丰要走向哪里”的深刻命题有了答案。4月工作会议，他进一步从战术层面，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”三个方面问题，为全体瑞丰人强化战略引领、思想共识、实干笃行奠定了坚实基础。

从百年瑞丰、再瑞再丰的愿景，到“十五五”发展的蓝图，航向已明，只待奋楫争先。从“1+N”宣贯督办方案，到各条线围绕“四梁强基、八战破局”作战体系制定的年度“作战地图”，再到全面开展“三领三助”专项业务攻坚行动，喜见八仙过海、各显神通。

求木之长者，必固其根本，欲流之远者，必浚其源泉。回顾过去，瑞丰银行得以迅猛发展，源头就在于深耕区域，服务本地民营中小微企业和城乡居民。始终牢记“三农”宗旨、坚守“三最”定位、践行“三好”理念，将为民贯穿于“五红金融”“六最服务”等普惠实践之中。也正因此，“以客户为中心”不仅是“四梁”中的服务模式转变，更是价值导向，瑞丰银行赖以可持续发展的总路线。

以“客户”为舟，要有同舟共济的觉悟，摒弃“产品中心主义”，坚决扭转“自我中心”意识，切实构建以客户为中心的“服务生态”，让每场活动、每项服务都为客户创造价值。要有风雨同舟的担当，从金融普惠到助力服务、从惠民惠企到助企纾困，从慈善公益到助力共富，客户从不是抽象概念，而是具体到每一次的服务实践。要有逆水行舟的勇气，服务永无止境，从“有没有”到“好不好”再到“优不优”，从“大水漫灌”到“精准滴灌”，背后离不开“增长体系”“服务模式”“风控体系”“组织机能”这“四梁强基”的系统发力。

以“奋斗”为桨，要有飞桨破浪的胆气，结合当前“三领三助”专项行动，切实做到责任面前不推诿、困难面前不退缩、任务面前不躺平，通过“1+N”网点转型、混合团队等试点，以敢闯敢拼的劲头拼出一片新天地。要有推船拔桨的锐气，紧盯“八战破局行动”各项要求，以“六干”精神淬炼过硬队伍，筑牢“干净干”的防线，激发“同心干”的动能，实干、敢干、会干、快干，以“上下同欲者胜”协力推动瑞丰银行高质量发展。要有桨击浪涌的豪气，将总行部署转化为全员内生动力，将战略穿透劲、主动变革劲、极致执行劲、团队协同劲、科技驱动劲、昂扬斗争劲的“六股劲”，变成千帆竞发、百舸争流的发展态势，在下一个五年，开启瑞丰银行全新的高质量发展航程。

上市5周年

丰华正茂 聚力新程

