

建行「裕农通」之窗

第三十二期

写在赣鄱大地上的乡村振兴答卷

——建设银行江西省分行涉农贷款突破1000亿元



建设银行赣州市分行客户经理深入脐橙果园为果农讲解“赣南脐橙贷”惠农政策。

近年来,建设银行江西省分行深入贯彻落实党中央、国务院以及总行党委关于全面推进乡村振兴工作部署,用心用情、专业专注服务三农,下沉服务重心,打通金融服务“最后一公里”,把更多金融资源配置到农业农村重点领域和薄弱环节,有力支持乡村振兴战略实施,助推农业农村现代化迈出新步伐。截至10月末,该分行涉农贷款余额突破千亿元,达到1031亿元,较年初新增205亿元。

最是橙黄橘绿时

“一年好景君须记,最是橙黄橘绿时。”赣南脐橙是国家地理标志产品,年产量达百万吨。建设银行江西省分行与赣州市政府合作,搭建了“橙心橙意”综合服务平台,推出了“赣南脐橙贷”,解决了脐橙产业链企业及种植户融资难、融资贵、融资慢等难题。截至10月底,该分行累计授信户数3100余户,累计授信金额7.4亿元,贷款余额3.2亿元。

崇义县横水镇左溪村脐橙种植户骆声正是“橙心橙意”综合服务平台的受益者。“去年,我承包了一片荒山种植脐橙,拔草、购苗、请工人和日常管理等

到处都要花钱。还好,建设银行送来‘及时雨’,在‘裕农通’APP上轻轻一点就贷到了30万元,且利息低、手续简便,真是帮了我的大忙。”说起去年的情形,骆声记忆犹新。随着一年来日常资金进出,结算流水不断扩大,骆声惊喜地发现,“裕农通”APP上的贷款额度自动上调至100万元,今年果园的开支都不用愁了,于是他又进了一批果树苗。

“橙心橙意”综合服务平台只是建设银行江西省分行助力产业振兴的一个缩影。面对涉农一二三产业日趋融合的新变局,该分行结合地区资源禀赋,在多地推出“智慧农业产业链生态场景”金融服务模式,开展农产品生产、加工、流通、销售等全产业链数据采集、溯源追踪和智能分析,构建具有当地特色的农业产业链生态场景金融服务体系。

稻花香里说丰年

江西是全国13个粮食主产区之一,也是新中国成立以来从未间断向国家提供商品粮的两个省份之一。

春耕时节的赣鄱大地上,田间地头

到处可见一派人勤春来早、热火朝天备春耕的繁忙景象。早在今年丰城市秀市镇春耕备耕动员大会上,建设银行客户经理们就为前来参会的农户们介绍了建设银行助农贷款产品,让手机成为农民的“新农具”,让数据成为农民的“新农具”。而在此之前,作为合作社带头人的雷应国已经尝到了建设银行“赣农振兴贷”的甜头。

“农时不等,我们最盼望的就是解决水稻种植资金缺口问题。去年建设银行客户经理指导我在手机上申请‘赣农振兴贷’,就点了几下,贷款就到账了,我们这些种粮大户再也没了后顾之忧了!”雷应国笑着说。

雷应国是当地有名的种粮大户,作为“80后”的他,早在2016年就被农业农村部评为全国“十佳农民”,2017年作为江西省代表出席了党的十九届全国代表大会,其创立的江西粒粒香生态农业发展有限公司是一家以富硒、生态水稻种植、仓储、加工、销售为一体的农业产业化省级龙头企业,而雷应国作为秀市佳和种植合作社理事长,带动了当地2080余户农户进行科

学种植。正是因为与建设银行结缘,雷应国便邀请建设银行客户经理在今年春耕备耕动员大会上帮助更多农户解决融资难题。截至10月末,全省建设银行“赣农振兴贷”贷款余额14亿元,累计授信户数7200余户。

创新服务助“三农”

于都县是红军二万五千里长征集结地和出发地,是著名的革命老区,也是江西乡村振兴重点帮扶县。生猪养殖是当地的重要产业之一,受近年来大起大落的生猪行情影响,养猪企业及养殖户面临很大风险。

“今年的生猪养殖行情不好,传统的保险额度不大,我们养殖户天天提心吊胆。多亏了建设银行的保险新模式,给大猪吃了‘定心丸’。”于都县祁禄山镇养殖户陈德友表示。

陈德友说的建设银行保险新模式,是今年落地于都县的“资管+银行+保险+期货”生猪价格保险模式。该模式由建设银行江西省分行牵头,联合信理财、江西太平洋产险、建信期货、申银万国及于都县农业农村局创新推出的

一款衍生金融产品,为生猪规模养殖户锁定收益并解决资金周转困难。该产品通过各方让利,利用期货市场托底价格锁定养殖收入,打消养殖户对价格波动的顾虑,从而放心扩大养殖规模。

为落实江西省委、省政府决策部署和监管部门工作要求,建设银行江西省分行围绕生猪产业链风险特征,汇聚资管、期货、保险等多方金融力量,加快创新推出“资管+银行+保险+期货”新模式。在多方共同努力下,生猪价格保险新模式终于在都县成功落地实施,项目总保额100万元,保险金额2652万元,保障生猪1500吨,惠及规模养殖户20余户。

“资管+银行+保险+期货”新模式通过发行扶贫理财、让渡超额收益等方式,利用期货市场承接、转移和分散农产品价格波动造成的风险,为农产品价格托底,形成风险转移、各方受益的良性闭环,提高了规模养殖户的风险防范能力,调动了规模养殖户的积极性,在巩固脱贫攻坚成果、助力乡村振兴等方面发挥了积极作用。

余翰辰

建设银行江苏省分行推出“裕邮E站”解决农村快递配送“最后一公里”难题

裕农兴乡

助力实体

建设银行长沙书院北路支行金融服务小分队打造“建行生活”新场景

清晨,建设银行长沙书院北路支行张富清金融服务小分队来到湖南长沙城郊的万佳利超市门店,这里人声鼎沸,大家都想体验一把全新的“建行生活”。

万佳利超市有16家连锁直营门店,分布在长沙县安沙镇、江背镇、金井镇、干杉镇等14个镇,“建行生活”平台在连锁直营门店上架后,建设银行长沙书院北路支行张富清金融服务小分队开启了长达两周的“下乡”之旅,探索数字化经营与乡村金融的结合点,将优质的金融服务、优惠的金融产品、丰富的金融知识带到乡亲们面前,使金融“活水”流入村民们的日常生活。

70岁的张大妈来超市买菜,虽然儿子为她买了智能手机,但老人没有银行卡,不能用微信支付。小分队队员曾林祥看到张大妈在桌子前驻足便问:“您愿意体验我们的活动吗?”

“我愿意,但我没银行卡。”“我可以为您办一张‘乡村振兴卡’。”张大妈办理了银行卡并绑定了微信,“以后出来买菜可以用微信支付了。”张大妈高兴地说。

细心的小分队队员曾林祥注意到村子里的“裕农通”服务点离超市不远,随即推荐张大妈去了解建设银行卡缴纳水电费。“小伙子,谢谢你们为我办了银行卡,我们的生活越来越方便了。”张大妈说。金融生态的基础从拥有建设银行卡开始建设。

超市旁有一家服装店,老板李大姐见早晨买衣服的客户较少,便向小分队队员许晶咨询收款问题,许晶向其推荐了建设银行商户收款服务,这项服务能够一码覆盖多个支付系统,而且收款资金直接进入绑定的建设银行卡,无需进行提现操作,手续费也不贵。“每天省了我不少对账的时间。”李大姐说。金融生态的维度从使用手机银行开始升级。

“要体验优惠活动还要看‘建行生活’。”“这个我知道,可以参加‘一元购’活动,新人注册还有‘外卖券’和‘满减券’,我就是被这个活动吸引来的。”“95后”的小刘是镇上幼儿园的老师,“‘建行生活’每天都有好多券可以领,领券中心里有美食、商超、电影、演出各类‘满减券’,还有每天签到也有惊喜,连续3天就有一张10元减3元的‘外卖券’,连续一周就有一张20元减7元的‘外卖券’。”“说到‘建行生活’的优惠,小刘老师在左莉娜的指导下——体验。“每天我都坚持签到,‘建行生活’已经为我节省了20.45元。”一个月后,刘老师看到“建行生活”节省的资金欣喜地分享给同事,金融生态的层次从玩转“建行生活”开始丰富。

“大爷,电信网络诈骗套路深,务必要小心!”“谢谢你,小胡。”小分队队员胡晨媛在服务大家的同时不忘开展“金智惠民”活动,将金融课堂搬到了超市,队员们发放图文并茂的折页让村民们更好地学金融、懂金融、用金融,金融生态的价值从开展“金智惠民”课堂开始巩固。

无论是建设银行卡、手机银行、“建行生活”APP还是“金智惠民”活动,都让乡亲们实实在在感受到建设银行惠民利民服务。

刘凯



建设银行江苏省分行客户经理为业主演示“裕邮E站”双屏机操作。

今年以来,建设银行江苏省分行坚持以人民为中心,以金融力量服务三农,以“大平台、大场景、大服务”为纲领,推出的“裕邮E站”创新项目填补了农村市场快递收发站点的空白。截至11月末,该分行“裕邮E站”累计上线797个服务点,快递入库总量超过5.7万件,实现获客数量超过1万人,带动商户消费金额超过1亿元。

近年来,随着乡村振兴战略的深入推进,我国农村市场巨大的消费潜力被逐渐挖掘,快递行业触角也在向

农村延伸。但受限于农村基础设施条件,“最后一公里”的配送问题成为亟待解决的难题。

为解决这一难题,建设银行江苏省分行发挥金融创新助力乡村振兴的重要作用,深入践行乡村振兴战略,以金融科技助力农村快递物流体系建设,“裕邮E站”就是该分行的成功尝试。

“裕邮E站”是将“裕农通”普惠金融服务点与快递驿站相结合的服务平台,即从金融行业的角度切入,

以自身普惠金融服务点为基础,衍生农村快递收发等基础功能,解决农村快递配送难、配送慢的问题。

建设银行江苏省分行结合江苏省政府建设1万个寄递物流综合服务点的要求,直接复制运用建设银行江苏省分行“裕农通”服务点,在服务点增加快递收发功能,引导各品牌快递公司可将快递物件直接投放到服务点内,客户在服务点办理相关业务的同时,即可顺便完成快递取件,实现“一站多服务”。

作为全国首家金融助力快递下乡体系典型案例,“裕邮E站”建设不断加速。今年以来,建设银行江苏省分行结合总行“提质增效、场景接入”专项工作以及金融科技优势,提升“裕农通”线上线下平台核心竞争力,推动各类“裕农通”场景建设,促进“裕农通”服务点质效全面提升。

下一步,建设银行江苏省分行将不断优化客户体验,充分发挥“裕邮E站”效能,加强与相关政府部门合作,建立“多站合一”的“裕农通”服务点,在快递收发场景的助力下,实现服务点质效自然增长;通过与邮政管理局的合作,打造“裕邮E站”,扩大“裕农通”服务能力和品牌影响力,拓展县域农户市场,扩大乡村振兴服务覆盖面;助力普惠业务发展,参与项目的“裕邮E站”共建服务点均通过建设银行江苏省分行聚合支付系统进行收单,依托“裕农通”服务平台、龙商户业务,联合省农担公司提供的普惠支持,助力乡村振兴。

吴晓龙

普惠金融

建设银行无为支行多点发力引金融“活水”润泽“三农”沃土

近年来,建设银行无为支行聚合普惠金融资源,探索金融服务乡村振兴新模式。该支行坚持党建引领,推进绿色金融、普惠金融、乡村振兴战略,引金融“活水”润泽安徽“三农”沃土,展现国有大行担当。

绿色金融赋能龙头企业

建设银行无为支行积极响应国家“双碳”战略,不断探索实践,坚持与企业共同推进绿色金融,促进经济向生态化、绿色化发展。

无为海创环保科技有限公司是芜湖海螺投资有限公司的全资子公司,也是当地绿色能源龙头企业,主要从事生活垃圾焚烧发电项目筹建、生物质能发电、水污染治理等业务。该公司投资建设的无为市生活垃圾焚烧发电项目是无为市政府城市建设重点项目,该项目建成后,一方面可以缓解当地用电紧张压力,另一方面可以最大程度解决城垃圾垃圾处理问题,实现环境保护与经济效益“双丰收”。

支农支小助企业纾困

近年来,建设银行无为支行聚焦小微企业,将企业的实际问题和建设银行相关产品及政策相结合,不断提升支农支小服务供给能力,助力小微企业纾困解难。

安徽程嫂食品有限公司是一家爱心企业,多年来,为给残障人士更多帮助,该公司始终坚持招募残障人员,如今,在岗的50多位员工中,有一半是残障人士。

建设银行无为支行在与当地妇联共同举办的“妇女创业贷”宣传会活动

中了解到,安徽程嫂食品有限公司在业务发展中遇到了资金困难,便迅速为其申请办理了妇女创业贷款,缓解了企业的燃眉之急。

安徽程嫂食品有限公司是建设银行无为支行支农支小、精准帮扶的一个典型案例,像这样的事例在当地还有很多。一直以来,建设银行无为支行坚持党建引领,深入探索“党建+普惠”融合机制,积极推进党建与普惠金融业务深度融合,支持企业复工复产,助力小微企业纾困解难,服务实体经济,实实在在将乡村振兴工作落实到“新金融”行动上,用更精准、更专业的金融服务为乡村振兴增添力量。

“裕农通”通“三农”助振兴

工作中,建设银行无为支行借助“裕农通”平台,用综合化服务通“三农”助振兴。

无为市村镇数量较多,以往老年人办理业务要到县城网点,路途较远,往返十分不便。建设银行无为支行经过

不断努力,实现了“裕农通”金融服务点乡村全覆盖。如今,村民不仅在家门口就可以存钱、取钱,而且还可以办理水电等生活缴费。在一次走访活动中,该支行工作人员热心指导农户李大爷通过“裕农通”缴纳电费,李大爷说:“以前缴电费都要跑老远,现在好啊,在家门口就能办,真是太方便了!”

了解农户需求、为农户解决实际问题,是建设银行设立“裕农通”金融服务点的初衷,也是建设银行不断奋斗的目标。截至目前,建设银行无为支行在当地共设立了412个“裕农通”普惠金融服务点,乡村覆盖率达100%,注册用户7517户,累计发放涉农贷款3522万元,得到了当地政府和农户们的广泛好评。

“裕农通”打通了乡村振兴金融服务“最后一公里”,改善了群众生活,提升了广大村民的幸福。

建设银行无为支行党支部书记、行长高玉梅表示,该支行将进一步强化责任担当,发挥党建引领作用,把党

方寸凝初心 点滴总关情

——记建设银行哈尔滨通河支行“裕农通”业主段建国

段建国,黑龙江省通河县浓河镇洪太村人,1998年大学毕业,正值村里供销社解体,经营场所对外出售。“那一年我抓住机会,开办了鼎盛农日杂综合商店。”随着互联网技术的发展,网购市场规模持续扩大,配送问题也随之而来。一般快递配送只到镇,而洪太村距浓河镇有9公里,村民取快递非常不便。“经市场调研,我发现平均每天有一两百个快递需要配送,2020年9月,我决定代理快递业务。”

此时正值建设银行哈尔滨通河支行将“裕农通”作为提升县域乡村服务能力而搭建的普惠金融共享服务平台来到通河县寻求合作伙伴——“裕农通”业主。“成为‘裕农通’业主需要三个必备条件,一是在村里有实体店;二是在村有人脉资源,长期在村镇工作生活;三是有营业执照。这些条件,简直就是为我量身打造的,当即我申请通河县‘裕农通’业主。”

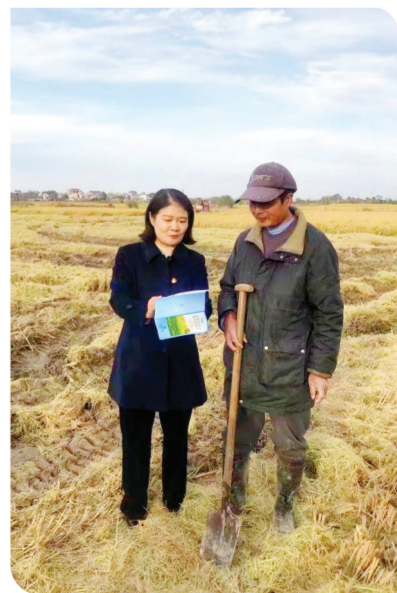
就这样,段建国又多了一重身份——建设银行“裕农通”业主。他应用建设银行“裕农通”APP为农户提供助农取款、转账汇款、定活互转、代理缴费等服务,利用商店是快递代理点开展“裕农通”业务宣传。“线下面对面,线上广发朋友圈,还经常在快递取件群、村群里发红包,就是为了让村民们更多地了解建设银行‘裕农通’的好处。”其实在这之前,段建国还接触过其他几家银行,聊到为什么坚定地选择“裕农通”,他说:“‘裕农通’APP办理业务快、有优惠,还为业主提供培训和补贴。建设银行通河支行的领导和工作人员积极调配人员来我们村现场指导和办公,一般在我预约10人以上就会来我这儿现场开卡,为我们后来开展农业业务打下了坚实的基础。”

“裕农通”服务点方便了洪太村的老年人办理银行业务,也满足了年轻客群更多的金融需求,特别是农业业务的推广,解决了农民种地资金不足的难题。段建国说:“建设银行农贷利息低、门槛低,免一切费用,方便快捷,一张银行卡全部搞定。每年来我这申请办农贷的村民真不少,我已经成为金谷级的‘裕农通’业主了。”据统计,截至11月,在段建国的“裕农通”服务点签约的农户已达372户,月均业务量100笔以上。今年春季农贷投放期间,段建国帮助村民办理农贷105笔,累计金额近1000万元。

从大学毕业到回乡创业,从开办日杂店到代理快递业务再到成为建设银行“裕农通”业主,段建国身上可贵的品质也深深影响着村民的信用观念。“村民们互相对比,谁的信用观念强,资信状况就好,获贷款就快,额度相对也高,无形中有效促进了乡风文明。在我们村,人人都愿意争当优秀农户,越来越多的农户通过‘裕农通’参与到生产经营中,乡村振兴上大火的日子越过越旺了!”

小天地,大梦想。小小商店承载着段建国服务乡里的梦想。“裕农通”APP方寸之间大有乾坤,农民动动手指就可以在网络上办理业务。正是有千千万万个像段建国这样连接金融与乡村的“裕农通”业主,让金融“活水”不断滋润着农村这片广阔天地。

秦意颜



建设银行无为支行党支部书记高玉梅(左)走进开城镇羊山村宣讲“裕农通”产品。

的二十大精神转化为指导实践、推动工作的强大动力,以更有效的举措、更务实的工作作风将更多资金投向“三农”、绿色低碳产业、科技创新等重点领域,为实体经济提供更多的金融“活水”,为推动无为市经济社会高质量发展作出应有的贡献。

翟珊珊