

建行「裕农通」之窗

第十五期

裕农快贷

建设银行济南分行 让草莓搭上“快贷”顺风车

今年以来,建设银行济南分行以信贷支持为切入点,做好山东省特色产业客群资产、负债业务全方位综合金融服务工作,积极开展外拓,主动上门为有融资需求的农户办理兴农“快贷”业务,解决农户融资难题。

济南市小徐家庄以发展种植业和生态旅游为主,小徐家庄的郝老师是当地经营规模较大的草莓种植户,也是建设银行济南分行重点维护的优质客户。郝老师想引入新型灌溉系统,扩大自家草莓农场种植规模,但由于流动资金不足,便电话联系了建设银行济南分行客户经理,并表达了贷款需求。

客户经理向郝老师详细介绍了兴农助农政策以及兴农“快贷”产品,在全面考察评估郝老师的草莓基地后,同步建档立卡。

基于建设银行高效快速的线上服务平台,建设银行济南分行和郝老师很快就收到了上级分行的审批意见,为郝老师生成了可贷款额度30万元。

随后,客户经理协助郝老师通过手机银行申请支取了该笔“裕农”贷款,并实现即时到账。郝老师在收到贷款的那一刻激动地说:“万分感谢建设银行有这么好的产品,真正解决了农民发展难的大问题。”

今年以来,建设银行济南分行新增“快贷授信”客户59户,“裕农快贷”新增1007万元。李璐

建设银行亳州市分行 满足客户多样化金融需求

为助力安徽省乡村振兴战略全面推进,今年以来,建设银行亳州市分行以“裕农快贷”为契机,坚持把服务县域经济实体作为金融发展改革的出发点和落脚点。该行加强“政银”联动,以重点示范村建设为抓手,推进整村授信与党建引领信用村建设,全面支持县域内小微客户群体和“一乡一业”“一村一品”特色产业,开展“一站式”金融服务,由点到面,实现“一行一村”共建互融全覆盖,建立多层次、可持续、能复制的金融服务模式。

该行依托亳州市党建引领信用村平台,将金融产品搬上“皖事通”,实现系统自助申请、精准对接、分层营销、一户一价,满足客户多样化、全方位金融需求。

“没想到,我购买的农业保险也可以作为贷款材料,给了我45万元的贷款。”涡阳县高公镇村民李公山受益于农业保险数据授信,解决了融资难、融资贵的问题,靠种地走上了致富路。

建设银行亳州市分行还积极对接全国农业保险数据库,通过农户购买农业保险信息进行额度授信,无需农户提供任何资料,在“裕农通”APP上轻松一点,即可实现“秒贷”“秒批”,解决了农户没有抵押物融资难的问题。邵强

金融“活水”浇灌中原良田

——建设银行河南省分行确保“三夏”丰收

河南省是国家粮食生产核心区,建设银行河南省分行强化金融服务,助力稳住中原经济大盘,在“夏收、夏种、夏管”农忙季节,重点支持农业产业化龙头企业、新型农业经营主体和种粮大户,推动粮食收购、加工、贸易和种植等产业综合发展。截至6月末,该行涉农贷款余额突破1215亿元,新增188亿元,支持乡村产业兴旺、涉农企业持续发展和农户经营增收致富。

创新产业链 助企又助农

“有了建设银行和想念集团的支持,我们的产业更兴旺了!”河南想念农场一位种粮大户竖起大拇指说道。

“三夏”时节,建设银行河南省分行联合建设银行南阳分行多次实地走访河南想念食品股份有限公司和上游种粮大户,利用金融科技和“银企通”平台,科学设计授信和风控模型,创新想念食品“裕农快贷”产业链项目,这是河南省第一个助力夏粮收购支持上游种粮大户的产业链产品,并成功在夏收前为多个种粮大户提供信贷支持。

在此基础上,建设银行南阳分行联合河南想念食品股份有限公司举办了“联学联建聚力,携手共谋新篇”主题实践活动,一同到镇平县杨营镇白庄村想念农场,在田间地头详细询问夏粮收购情况,建设银行青年志愿者还向种粮大户宣传“裕农通”和“裕农快贷”产业链产品。

当前,建设银行南阳分行以“裕农快贷”(产业链)为契机,统筹全辖网点为想念集团上游收购点拓展“裕农通”服务点,目前已为140个夏粮收购点办理了乡村振兴卡,拓展21个村委会服务点,确保了夏粮收购时及时发放到农户手里,助力河南夏收顺利开展。

“贷”来“及时雨” 润夏又润田

“5万元,对于我们老农民来说,那可是顶了大事了呀!”近日,河南省清丰县六塔乡种粮大户老刘逢人就夸建设银行“裕农快贷”解决了他的燃眉之急。

“三夏”农忙时节,六塔乡的老刘望着远处即将收割的百亩麦子,却为今年收购粮食的成本资金发愁上火。

“老刘叔,大中午的咋不回家歇歇?”原来是建设银行清丰支行乡村振兴专员王经理,刚进村他一眼就认出了这位建设银行“裕农通”老业主。于是便坐在石板上,听老刘唠起烦心事。

“老刘叔,您这资金问题,咱建设银行‘裕农通’平台就能帮您解决!”在王经理指导下,老刘打开建设银行手机银行,输入基本信息,5万余元的贷款额度显示在屏幕上,一键提取后,老刘的愁容瞬间消失。

“贷款不用愁,致富好帮手。”

“三夏”时节,类似老刘的情况很多,“裕农快贷”(信用版)盘活了不少农业新型经营主体、种粮大户资金,在豫北、豫南、豫东等一些农场主告诉客户经理:“不仅‘三夏’,就是春耕秋收,我们农户难免也会遇到资金困难,感谢建设银行的支持。”

建设银行“裕农快贷”产品体系日益完善,“裕农快贷”成为建设银行标志性涉农线上产品,建设银行河南省分行不仅有“裕农快贷”——“信用贷”“担保贷”“产业链贷”等系统内系列产品,而且还有区域特色的“苹果贷”“苹果贷”等信贷产品。截至6月底,建设银行河南省分行

“裕农快贷”新增1.8亿元。

惠民“裕农通” 赋能又赋智

为解决农村地区痛点问题,建设银行与当地村委会、便民超市、卫生诊所等主体合作,建设“裕农通”服务点,打造“裕农通”服务品牌,目前,已覆盖河南省所有行政村,其中村委会服务点突破2.6万个,“裕农通”成为乡村“有温度、有广度、有深度”的综合金融服务便民点,打通了建设银行在乡村金融服务的“最后一公里”。

在“三夏”抢收抢种季节,建设银行漯河嵩山路支行联合漯河职业技术学院到舞阳县莲花镇大赵村,在村委会服务点开展“三夏”帮扶助力乡村振兴活动。建设银行不仅为农民赠送了矿泉水、方便面等“三夏”慰问品及口罩、测温仪等防疫物资,而且还介绍了“裕农通”综合服务平台“裕农快贷—苹果贷”等产品,以“金智惠民+裕农通”等金融教育模式开展乡村振兴服务培训,配合漯河职业技术学院分期对返乡青年、驻村第一书记、乡村基层干部及脱贫户进行电商培训,此举让农产品实现“线上

销售”,让更多农民实现“线上就业”,让收粮款通过建设银行网银“秒到”,受到了校方及县委、县政府多方认可。

截至6月,建设银行河南省分行设立了4.74万个“裕农通”普惠金融服务点,覆盖了所有行政村,服务点活跃率达93.75%。建设银行还积极开展金融教育“进村委 办实事”活动,通过“裕农通”服务点将建设银行金融科技输出到河南乡村,通过建设银行教育网络平台资源对涉农企业、“裕农通”业主进行“金融惠民乡村振兴”直播培训,让广大农户足不出户就能享受到便利的金融服务。

“金融助力‘三夏’浇灌中原良田”。建设银行河南省分行搭场景、建生态,深入对接涉农领域信贷需求,围绕粮食产业链重点客群,促进种粮农户与现代农业的连接;依托手机银行、“裕农通”和“惠懂你”APP等平台,用好“测额”“拼团”等数字化营销工具,提升农户获贷效率和普惠体验;持续传递“新金融”行动温度,为河南省农业丰产增收注入新金融“活水”!

郭建 赵素燕 邵阳

不惧风浪涌 扬起奋进帆

——建设银行临夏分行支持小微企业高质量发展



图为建设银行临夏分行普惠金融事业部客户经理指导客户线上申请贷款。

近日,在建设银行临夏县支行客户经理的指导下,甘肃五山池黄酒有限责任公司负责人尹先生成功申请到“留抵云贷”信用贷款100万元,这是建设银行临夏分行支持甘肃省小微企业发展的一个缩影。

近年来,建设银行临夏分行加大对小微企业的支持力度,围绕打造“五个区”、建设“六个临夏”规划要求,紧跟“五个百亿产业”发展步伐,通过建设银行“惠懂你”APP等大数据平台,主动为企业

提供免担保、免抵押、纯信用的小微企业贷款,先后创新开发了“小微快贷”“云税贷”“商户云贷”“留抵云贷”“商叶云贷”“冷链贷”“裕农快贷”等一系列纯信用贷款产品,满足不同客群、不同条件的小微企业享受信贷支持,帮助小微企业做大做强。

今年以来,建设银行临夏分行相继在临夏县、和政县、积石山县和康乐县开展了“惠市·惠企 助企纾困”“银税互动”

推介活动,累计邀请204户小微企业参加,活动现场共计授信95户3772万元,小微企业获得了实实在在的金融信贷支持。

截至今年上半年,建设银行临夏分行累计投放小微企业贷款915笔,投放金额27902.13万元,小微企业贷款余额达到36822万元,较年初新增10681万元,授信客户达到1327户,较年初新增302户,信贷投放规模和支持覆盖范围均达到历年新高。马世华

一线报道

建设银行北京昌平支行依托金融科技 助力打造乡村休闲文旅商圈

日前,由北京市农业农村局、昌平区人民政府主办的2022年北京市休闲农业“十百千万”畅游行动暨昌平区推介活动开幕。本场推介活动主题为“京华乡韵·寻味昌平四季香”,为广大家庭市民推介全市特色农产品、乡村原味民宿、休闲园区、美丽休闲乡村等,同时展示昌平区四季特色美食和精品休闲旅游线路,带领市民寻味昌平。

活动现场热闹非凡,各类农产品和农业休闲产业展示异彩纷呈,其中有一处特别的展台吸引了很多人的目光,这就是来自建设银行北京昌平支行的“建行生活”展台。作为受邀参加此次活动的唯一一家金融机构,建设银行提供了“京郊好物”——昌平特色农产品栗蘑满80元减30元兑换券及“建行生活”APP新人大礼包,为前来参会的朋友带来实实在在的优惠。

“建行生活”是建设银行顺应数字时代用户行为线上化、场景化趋势,依托金融科技手段与互联网平台模式推出的一款面向大众百姓的生活服务APP,有效助力打造昌平区乡村休闲文旅商圈。

据悉,建设银行北京昌平支行始终坚持“新金融”助力昌平区乡村振兴工作,致力于引金融“活水”进乡村,聚焦农村发展,扎稳服务三农根基,走进农村、亲近农民、支持农业,修建服务农业农村的“新金融水利工程”。

据该支行负责人介绍,在服务昌平区乡村振兴实践中,该行以不同区位乡

村产业特点为出发点,以“裕农通”服务点为支点和纽带,以农户真实需求为落脚点,打通乡村金融服务“最后一公里”;大力推进普惠金融,精准服务新型农业经营主体,为产业振兴提供源动力;创新“科+乡村振兴”模式,以股债联动扶持优质涉农科技型企业;推广“建行生活”APP,助力打造美丽乡村文旅商圈,推进一二三产业融合,提升区域消费能力;搭建乡村金融科技平台,赋能农村现代化管理,全力为践行乡村振兴战略贡献建设银行智慧,在实践中取得了丰硕成果。

据了解,截至6月,建设银行北京昌平支行已在昌平农村地区布设288个“裕农通”服务点,乡村覆盖率超过83%,为村民提供存取款、转账以及燃气、水电、电话等生活缴费服务,极大地方便了村民生产生活;围绕“老兵驿站”“山区农村小学”“市级农民专业合作社”“最美乡村”“昌平小延安红色村落”等主题,建设5家特色化“裕农学堂”,就村民关心的金融知识、涉农贷款、反假反诈、农业知识等内容开展公益培训;与昌平区11家头部优质合作社全部开展了业务合作,为6家国家级合作社提供了“新农直通贷”等多种涉农信贷产品支持,累计授信超过2000万元,品类涉及苹果、草莓、栗蘑、蔬菜、百合、灵芝等昌平区重点种植农作物,有效带动超过1600户种植户增产增收;与一批涉农科创型企业开展了股债联动合作,广泛涉及新农村建设、水资源管理、畜牧业绿色动保产品、林业

精准测量监控等众多领域,逐步摸索出一套具有昌平特色的“科+乡村振兴”科技兴农新路;积极响应昌平区“一村一品”特色产业号召,创新“昌农·栗蘑贷”成为建设银行北京市分行第一个为特色种植业量身定制的、针对农户的乡村振兴绿色信贷产品,精准有效提升了昌平区“栗蘑产业”发展;为回龙观北农市场部分商户发放新农直通贷款,积极开展涉农农户纾困工作,在新冠肺炎疫情防控期间,为保障昌平区“菜篮子”工程贡献力量;为解决农民宅基地房屋装修升级资金短缺问题,充分利用信用卡装修分期业务,支持农民自有房屋装修改造,截至目前,累计投放消费信贷资金超过1000万元,用于提升村容村貌,助力农村现代化建设;在农业产业链“栗蘑”纳入“京郊好物”板块进行销售,通过建设银行自有线上平台的海量用户流量,满减优惠活动、返券、折扣等方式助力昌平区农户实现免费增收、获客、引流、拓客,有效提升区域消费能力,助推实体经济有效发展。

建设银行北京昌平支行供稿

助力实体 | 建设银行重庆市分行

发放首笔“莲藕贷”

为不断完善“裕农快贷”线上产品包,打造乡村振兴“拳头”产品,建设银行重庆市分行积极推动“裕农快贷—种植贷”产品创新,并于日前成功实现首笔“莲藕贷”落地投放。

铜梁莲藕大规模种植已有30年历史,近几年,重庆市铜梁区打造荷花旅游产业和“荷和原乡”等现代特色农业示范区,铜梁莲藕已成为铜梁区农业优势主导产业,铜梁莲藕被农业农村部农产品质量安全中心纳入2020年第三批全国名特优新农产品名录。目前,铜梁区莲藕种植面积达2.8万亩,实现年产量约4.2万吨,户均种植规模50亩,占重庆市场份额50%以上。

为发展壮大莲藕产业,做大做强铜梁莲藕品牌,有效促进农业增效、农民增收,铜梁区还专门制定了莲藕产业发展扶持政策。但随着铜梁莲藕种植规模的不断扩大,单纯依靠农户和政府产业发展资金投入已远远不能满足莲藕种植业的发展需求。建设银行重庆市分行在了解到铜梁莲藕种植大户的资金困境后,积极对接铜梁区发改委、铜梁区农委,并到铜梁区莲藕种植面积最大的平滩镇开展“莲藕贷”实地抽样调查。

在铜梁区农委等相关部门的大力支持下,建设银行重庆市分行迅速搜集到部分莲藕种植大户补贴数据,通过前期扎实的产业调研和数据搜集,于6月28日通过“裕农快贷—种植贷—莲藕贷”授信审批,并在6月30日成功实现首笔30万元“莲藕贷”投放。

下一步,建设银行重庆市分行将持续深化“裕农快贷—种植贷”产品创新力度,将重庆市更多的农特产品纳入“种植贷”支持范围,不断推动重庆市农特产品种植产业发展。张文嘉

建设银行江西省分行 让优质农副产品进城路不再遥远

“赣南的脐橙、鄱阳湖的香米、广昌的白莲……”如今,江西省各种农产品逐渐成为网上的热销品。

今年以来,建设银行江西省分行深挖特色产品,运用“裕农优品”平台助力村委会、种植大户、帮扶村农户销售农产品,开创了一条乡村产业振兴新路。

“自从上架‘裕农优品’平台,我们的‘米篮子’系列大米快速推向全国,销路再也不用愁!”江西盛泰粮食股份有限公司总经理李志强逢人便夸建设银行“裕农优品”平台为其产品打响了知名度。

江西盛泰粮食股份有限公司是鄱阳县上市新三板的农业企业,自与建设银行江西省分行签订“裕农优品”合作协议后,该公司借助建设银行电商平台,将鄱阳湖大米、有机紫米等多款产品打造成热销产品,截至6月底,该公司在建设银行电商平台上的销售额突破千万,同时企业对接的580户农户也因建设银行电商平台拓宽了增收渠道。

建设银行江西省分行通过将产品入驻“裕农优品”平台,积极整合多方资源和力量,开展特色优惠活动,通过线上线下双向拓销和产销对接,将流量变成销量,探索出一条农村金融供给的新路。

这一举措,不仅为盛泰粮食股份有限公司带来了经济效益,增强了品牌的传播力,更拓宽了种植户们的增收渠道。同时,建设银行江西省分行所具备的优质客户资源也为产品带来了广泛的消费受众。这一模式,不仅能助力当地农业产业增收,从长远看,也能破解农产品滞销、企业复工难等衍生问题,为助推乡村振兴发展提供了新思路。

一头是城里人对原汁原味农产品的孜孜以求,一头是农村大量优质农产品缺乏统一标准和统一管理,时常面临“丰产不丰收”的困境。针对这一现象,建设银行江西省分行秉承“新金融”服务理念,为农民“触网”搭建平台,让优质农副产品进城之路不再遥远,农民增收不再难。

今年以来,建设银行江西省分行运用“裕农优品”平台助力村委会、种植大户、帮扶村农户销售上百款农产品,其中“千年”葛粉、“凌代表”香米、“坂上人家”山茶油、宁红茶等农产品成为“网红爆款”,甚至出现了供不应求的局面。

农产品要走远,还得靠品牌。建设银行江西省分行将不断强化品牌运营,打造“赣鄱正品”特农产品专区,致力推动江西优质农产品销售上量、上量,充分挖掘江西“红土地美好生活”“土特乡情”等品牌内涵,旨在打造一批极具地方特色的区域性品牌。

下一步,建设银行江西省分行将继续深耕乡村,以惠农利民举措连接城乡市场,让绿水青山“触网”,为“金山银山”接单,用金融力量助力乡村振兴。李征 余翰辰