

探索金融助力乡村振兴新路径

建行辽宁省分行依托“阳光三务”平台

今年是全面贯彻落实党的二十大精神的开局之年,做好基层基础工作意义重大。一直以来,乡村、社区等基层组织村务、党务、财务的“三务”不透明、不公开问题始终难以有效解决。中国建设银行辽宁省分行发挥金融科技优势,创新开发建设了“阳光三务”平台,充分利用大数据信息化、可视化监督方式,推进基层“三务”阳光公开,提高百姓满意度。

从2022年3月5日起,建行辽宁省分行着手开展“阳光三务”平台建设,经过前期调试、试运行等,不断完善精进,该平台于2022年4月20日正式上线。截至今年6月底,“阳光三务”平台已覆盖全省16159个村社,注册群众870万人,发布公开信息374.2万条,月度浏览量达175万人次,累计744.1万人次参与网上评价,群众满意度始终保持在99.9%以上;同时,建行辽宁省分行以“阳光三务”为切入口,以“新金融”开启服务乡村振兴新模式。

一直以来,辽宁省城镇化水平虽位于全国前列,但城乡差距突出,乡村基础设施建设相对薄弱,老龄化问题严重,常规服务渠道尚未触达,乡村地区办事难、办事远、办事繁的难题困扰着政府和村民。为提升乡村服务智慧化、数字化水平,建行辽宁省分行依托金融科技力量,搭建“裕农通”乡村振兴综合服务平台,“线下+线上”双渠道全覆盖,在线下,建行辽宁省分行与当地村委会、商超、卫生站等合作,设立“裕农通”普惠金融服务点;在线上,推出“裕农通”APP,为广大村民提供智慧政务、便民事务、金融服务、电子商务等全面服务。建行辽宁省分行以“裕农通”为载体,与“阳光三务”“辽事通”“悦生活”等平台互通互联,赋能乡村治理,为政府、百姓提供“一站式”解决方案,有效缓解乡村百姓办事难、办事繁的困境。截至7月末,建行辽宁省分行已在全省建设1.07万个“裕农通”普惠金融服务点,覆盖85%以上的乡村,安装智慧机具9600台,优化用户体验。建行辽宁省分行通过“裕农通”服务农户49万人次,当年办理民生缴费、政务服务、存取款、转账等业务共57万笔。

为提升乡村地区医疗服务水平,近年来,辽宁省在农村大力推行城乡居民医疗保险,缴费方式通常为金融机构代收,由于部分农村地区偏远,政务信息化进程落后,再加上人口老龄化严重,常规线下线上渠道难以触达。建行辽宁省分行坚持“以人民为中心”的“新金融”理念,通过“裕农通”为全省320万乡村居民提供社保缴费服务。为确保乡村居民在规定期限内全部完成缴费,建行辽宁省分行找准村委会、卫生站等公信力较强的组织机构作为医保缴费服务点,并安排工作人员下乡现场服务,得到了业主们的积极相应。村支书将宣传链接发送至村民微信群,组织村民有序缴费,累计为500余万人次缴费,助力乡村实现“医疗有保障”。

建行辽宁省分行以“裕农通+阳光三务”为触点,将金融“活水”送到田间阡陌,累计为全省涉农企业、合作社、广大农户投放贷款超过430亿元,并根据市场需求,创新推出“裕农快贷”“裕农养牛贷”“辽农优产贷”“农业设施抵押贷”等一系列覆盖广泛、精准适配、便捷优惠的农户专属信贷产品;同时,为乡村农户配套推出“乡村振兴—裕农通借记卡”,免收跨行取款手续费等5项用卡费用,最大限度让利于农。此外,建行辽宁省分行还在村里开办“裕农学堂”,送金融知识下乡。

为助力乡风文明、提高乡村治理水平,建行辽宁省分行与政府合作开展乡村信用体系建设,并在“阳光三务”平台引入村民道德积分系统,村民间互相对道德信用状况进行评分,由村委会认定村民文明或不文明行为进行加减分,从而形成乡村信用评分体系,根据村民信用评分,为村民贷款和实行优惠利率。截至2022年年底,建行辽宁省分行已为四个村共1200户农户家庭完成星级评定,共评定星级户715户,并为三星、四星、五星信用户给予利率优惠。

(建行辽宁省分行供稿)



▲建行江苏省分行工作人员开展金融助农

▲建行江苏省分行工作人员为群众解决金融需求

建行江苏省分行找准切入点 “苏农云贷”支持特色产业融合发展

江苏经济业态多样化,各地经济发展水平差异相对较大。中国建设银行经营主阵地长期在城市,在乡村振兴金融业务发展初期,在了解农业、熟悉农村、接触农户方面存在短板,如何解决短板,走出符合各市实际情况的金融强农之路,中国建设银行江苏省分行党委指导职能部门下沉调研,找准切入点,引入合作方,借助金融科技优势,用“新金融”理念,取长补短、借力发展。

近年来,建行江苏省分行紧紧围绕总行“1211”乡村振兴综合服务体系开展工作,由该行领导带头开展调研活动,乡村振兴金融部(以下简称:乡金部)人员分工包市开展调研,和县市支行上下联动开展座谈,了解县市支行存在的困难、经营主体和地方政府的需求,并由乡金部牵头,组织支行进行乡村振兴工作培训。建行江苏省分行在再调研的基础上,明确金融强农重点服务方面,使基层服务方向更加明确。

截至目前,建行二级分行依据建行江苏省分行所定服务方向,根据所在地区的经济业态,找到自己的切入点,苏南地区重点支持高标准农田建设、特色产业、农文旅等融合,侧重第三产业的项目;苏中地区重点支持水产养殖、特色产品、规模化种养、农产品加工等高质量发展的农业项目,侧重第一产业融合项目;苏北地区重点支持大田主粮、规模化经济作物种植和规模化养殖、水产等项目,侧重于第一产业项目;针对中大城市周边地区,加大对农产品批发市场等产业项目支持。从建行江苏省分行指导性金融强农重点服务方面到不同地区的金融侧重支持点,体现了建行江苏省分行金融强农整体业务逻辑清晰,找到为金融强农提供适时有效服务的切入点、模式和方法,达到了“上接天线、下接地气”的业务工作水准。

从1997年开始承包茶园,至今已在茶叶领域耕耘二十六载。茶园经营前期资金投入大,建行溧阳支行了解到余永安的资金需求后,向其推荐“苏农云贷”产品,并为其成功发放贷款50万元,解决其资金问题。建行溧阳支行围绕溧阳市三大地理标志,将协会、商会、特色产品生产基地作为切入点,打造“标杆贷款户”,形成自然业务流量。截至目前,建行溧阳支行“苏农云贷”户数158户,贷款余额8595万元。

为快速有效地投入到金融助力乡村振兴的工作中,建行江苏省分行与江苏农担公司合作,联合开发出风险共担的“苏农云贷”模式,开发“苏农云贷”线上产品,实现客户贷款申请、审批等全流程线上快捷操作。2020年8月,该系统成功上线,同年10月15日,首笔“苏农云贷”落地。针对“苏农云贷”落实过程中出现的技术问题,建行江苏省分行和农担公司通力合作,通过不定期现场会、高频次联合指导、不间断线上交流等方式共同疏通业务堵点,理清业务逻辑,在整体风险可控的情况下,优化业务流程、逐步简化。

为进一步推广“苏农云贷”,建行江苏省分行积极作为,通过农村刷白墙、流动宣传车等方式加强宣传力度;重点抓住有威望的“裕农通”业主和村“两委”人员,通过村民口碑相传、大喇叭广播,提高农户对“苏农云贷”的接受度;重点耕耘合作伙伴重点布点的县域,打消农担公司疑虑;挑选具有代表性的常州溧阳市和徐州沛县两家支行,组织力量帮其打造切实可行的业务发展流程,解决一线业务人员找不到业务切入点、操作模式不清楚及能力差异性等问题;在二级分行KPI中,增设“裕农快贷(含“苏农云贷”)和裕农通”主指标,在每季度的乡村振兴金融专项战役中,针对“苏农云贷”单独制定计划。

江苏省溧阳市茶叶产业已有30年历史,“小茶叶”已成为富民“大产业”。茶农余永安

建行沛县支行加大与农担公司的沟通力度,在客户准入、额度测算等方面达成互认共享,将具有行业影响力、引领作用的关键人作为切入点。东凌家庭农场的贾东玲女士现发展鲜花、葡萄、车厘子混种,经营效益与日俱增,产品出口日、韩等国,急需资金扩大生产规模,建行沛县支行和农担公司共同上门,实地调研,不到一周时间,便为其发放“苏农云贷”50万元,农场还带动60余人开展葡萄、鲜切花混种,吸引了更多的新客户。截至目前,建行沛县支行有贷户324户,贷款余额1.13亿元。

针对可借鉴的经验做法,建行江苏省分行通过建行学习平台、片区会经验分享等方式进行推广,各二级分行在学习他人经验的同时不断创新,如建行南京分行注重产业链金融服务,建行高淳支行服务螃蟹养殖户的同时,将服务辐射到螃蟹饲料供应商和螃蟹销售户,形成产业良性循环。今年,“苏农云贷”客户增长23户,贷款新增1670万元。截至5月,建行江苏省分行累计为2700多名农户发放“苏农云贷”超10亿元,规模优势愈发明显。

(建行江苏省分行供稿)

让“小连接”实现“大突破”

建行宁夏回族自治区分行创新推出“建业贷”金融强农产品

中国建设银行宁夏回族自治区分行新一届党委成立以来,面对全行乡村振兴业务线上线下发展不平衡、产品单一、整体业务发展缓慢、抓手不足等问题,全行开展了大调研、大讨论、大讲堂、大实践和作风建设,通过深入农村、了解农业、走进农民,明确了“资产业务带动、平台场景融入、特色优势突围”的乡村振兴工作思路,积极寻找能发挥建行金融科技优势的金融强农突破口和关键点。

宁夏农村居民收入监测预警平台是宁夏回族自治区农业农村厅开发搭建的平台,通过村采集、乡镇审核、县分析的方式,对104项农村居民收入指标进行监测(劳务收入不计入),目前,该平台数据已覆盖宁夏回族自治区95%的农村居民,对114.1万户382.9万名农民进行信用“画像”,是可信度较高的官方农村信用体系。建行宁夏回族自治区分行新一届党委善于发现、抢抓机遇,在网点少、人员受限的情况下,发挥建行强大的金融科技能力,于2022年与宁夏回族自治区农业农村厅签订乡村振兴全面合作协议,采取数据直连的方式,将该平台对接建行“裕农通”平台,在建总行的批准和技术支持下,自主创新推出“裕农快贷—建业贷”金融强农产品。

“建业贷”产品依托宁夏居民收入监测预警平台数据,将农户的生产经营及相关收入作为授信的重要依据,实现数据直连增信,针对收入监测预警平台的农户收入数据,建立涉农特色的准入评分和授信模

型,由系统自动对贷款进行监测,重点监控资金流向问题,设置资金流向预警指标,提高贷后管理的针对性和有效的风险控制。在具体操作上,客户可在“裕农快贷”系统上申请贷款,选择“授权查询我的农业生产信息”,系统自动调用宁夏居民收入监测预警平台上农户生产经营及相关收入数据,并对数据进行分析、授信、运用,产品最高贷款限额20万元,借款人可自主选择支用时间,额度申请之后一年之内随借随还,循环使用,且利率优惠。符合准入条件的客户可在“裕农通”APP或手机银行APP上完成贷款申请、审批、签约、支用和还款等全流程。针对“建业贷”线上系统不能满足部分客户需求的问题,该行同步推出线下产品,针对额度需求高、生产周期长的客户,创新推出“塞上养殖贷”“塞上种植贷”“兴农贷”等产品,有效解决不同客群的信贷需求。此外,该行在总行的支持下,还开通了中长期贷款、无还本续贷等功能,从农户的体验出发,切实解决农户因“建业贷”期限与生产周期不匹配、农产品价格波动大等原因造成的还款压力大的痛点。

为让好产品造福更多农户,“建业贷”上线以来,建行宁夏回族自治区分行以“G端连接、内部协同、C端突围”为主要工作方法大力推进,建立与各级政府部门以及农户的有效连接,由区分行、二级分支行、县支行主动向各级政府、农业农村局、乡村振兴局、各乡镇、村委通报该行服务乡



▲建行宁夏回族自治区分行工作人员实地走访调研农户生产经营情况

村振兴新举措,在村委会借助“裕农通”服务点和宣传栏进行宣传。全行全员动员、上下协同作战,以“拓面增户”为主要目标,向村民提供“1134”产品营销套餐。为有效开展推广工作,该行加强组织保障,成立专题金融服务领导小组,层层压实责任,“建业贷”产品上线短短两个多月,即以星火燎原之势,迅速覆盖自治区50%以上的建制村,惠及农户9540户,授信金额12.86亿元,授信金额6.73亿元,刷新了建行服务乡村振兴的品牌形象。

“建业贷”上线以来,县域支行负责人均表示拓展乡村市场有了抓手和底气。吴忠市红寺堡区是全国最大的集中移民区,建行红寺堡支行是建行宁夏回族自治区分行于2021年新成立

的网点,由于设点时间短、客户数量少,相对他行地理位置较偏僻,以前单日到店客户只有10人次左右,现在已日均70人次,曾经门可罗雀的网点现在门庭若市,支行业务指标得到了很大的提升。建行石嘴山平罗支行老员工陈希琴感言,“尽管每天都要加班加点、走村串户,但看到农户们获得贷款的喜悦,还是很有成就感,自己的工作也得到了领导和同事的肯定,我感到非常满足。”

养殖户马得玉是西海固地区自主移民,通过该行工作人员的帮助,其没有任何抵押、手续不复杂的情况下,获取“建业贷”20万元,养了10多头牛和30多只羊,不但解决了全家的温饱,孩子上大学的学费也有了保障;在永宁县闽南镇的光伏养殖园区,养羊户

王兆国通过该行的贷款,将羊群发展到300多只,一年有几十万元的收入。村民们纷纷说道,“以前你们建行很少和我们农民打交道,我们也不大了解建行,建行的‘建业贷’利率只有3.95%,办理速度还快,让我们得到了实惠!”

“建业贷”客户见到建行的工作人员就像见到亲人一样,从心底里感谢建行的支持;地方政府部门主动配合建行开展业务推广;基层金融机构找到了发展业务的抓手。一个小小的连接,调动了多方的热情,带来了业务的新天地,建行宁夏回族自治区分行的涉农贷款也从两笔25万元发展到目前的30多万元。

“建业贷”的成功推出,带来的不仅仅是农户的贷款新增,更为建行宁

夏回族自治区分行真正走向乡村“蓝海”坚定信心、升维思路、铺展路径、锻炼队伍。广大员工从“弯腰求人”到“站起来做事”,思想行为和视野格局都发生了新的变化,更加深刻地感受到了“新金融”的强大力量,对“金融是服务社会的美好事业”的理念愈发认同。

近年来,建行宁夏回族自治区分行的强农步伐从未停歇,先后推出“移民贷”“养殖贷”“种植贷”,目前对接农村土地确权数据,又创新上线了“裕农快贷(抵押版)”,区域小行通过乡村振兴走出了“新天地”。截至6月末,该行“裕农快贷”增信排名系统首位,新增排名系统第八,通过“小连接”实现了乡村振兴工作的“大突破”。

(建行宁夏回族自治区分行供稿)