建行『裕农通』之窗

第七十四期

裕农兴乡

建行江苏省分行

打造“裕农通+健康小屋”一站式服务

为推动建设乡村“多站合一”的站点，不断丰富“裕农通”普惠金融服务点功能，实现“一点多能”，切实解决基层群众看病难、找专家更难等问题，中国建设银行江苏省分行联合建信人寿江苏分公司共同打造“‘裕农通’+‘健康小屋’”，近期，江苏首家“健康小屋”在南通如皋搬经镇正式揭牌落户；同时，双方联动当地政府现场开展“名医问诊”活动，送健康到基层。

本次活动是“政银保”共建乡村振兴新路径的一次探索，得到了“政银保”各级领导的高度重视，三方多位领导共同出席了本次揭牌仪式。

活动现场，村民体验“政务+金融+健康”综合服务。据悉，该小屋是如皋市搬经镇高明庄社区党群服务中心，日常为村民提供基础政务服务；同时也是“裕农通”普惠金融服务点，建行江苏省分行将金融服务送至村口；本次建信人寿配置智能健康检测一体机等硬件设备，推动优质医疗资源下沉，力求打造健康监测等“一站式”服务，村民们对于高科技检测仪十分感兴趣，迫不及待地排队检测。

活动期间，特邀名医张晓平在“健康小屋”坐诊，开展名医“面对面”诊疗，为群众提供零距离便捷就医服务，免费为当地父老乡亲提供现场问诊、健康咨询。张医生专业且贴心的诊疗服务受到了广大群众的好评，切实提高了基层群众的医疗健康水平。

本次活动在当地政府的大力支持下取得了圆满成功。建行江苏省分行健康下乡、服务下乡等办实事行动，得到了当地政府和群众的充分肯定。最后，当地政府组织了“政银保”三方进行座谈交流，共同探索纵深推进金融服务乡村振兴新路径，助力社会经济高质量新发展。 苏建轩

乡村振兴

建行黑龙江省分行搭建家装消费平台

让百姓由“安居”变“优居”

从“住有所居”到“住有优居”，从“要买房 到建行”到“要装修 找建行”，百姓对居住品质和家装消费的需求正在逐步升级。近日，中国建设银行黑龙江省分行围绕民众居住生活需求，以哈尔滨“居然之家”为主场，形成13家地市多点齐放、同频共振的“建行家装节”惠民热购场景，安居消费金融生态正悄然融入百姓美好生活。

三方互通 惠民举措尽显担当

近年来，建行黑龙江省分行携手企业、面向百姓，开展“建行家装节”品牌推广活动，搭建起三方交互连接的家装消费平台，有效解决了百姓家庭装修的痛点。

在“建行家装节”哈尔滨主会场，“居然之家（爱建店）”销售总经理徐森表示，“今天迎来了本月的客流高峰，建行为我们引流的到店客户高达300多人，我们也为建行的装修分期客户制定了专属的优惠方案。”

深耕数载 口口相传情暖龙江

在“建行家装节”牡丹江地区活动现场，家住爱民区的张丽惠一大早就来到“居然之家”展台前咨询。“听了建行工作人员的介绍，感觉今天这‘羊毛’薅对了，无论是硬装、软装、家具还是家电等相关消费都能办理装修分期，最长还款期限5年，额度最高达100万元。1万块钱1个月28元的利息，还不用抵押担保，放款还快，线上线下均可消费……”在得知成功推荐他人办理建行装修分期业务还将得到200元“京东E卡”福利后，张女士更是义务当起了小区“装修一族”的推介员。

据建行黑龙江省分行信用卡业务部总经理单滨怡介绍，“家装消费承载着人们对美好居住环境的向往，我们已连续多年举办家装节活动，‘要装修 找建行’已形成行业口碑，不断助力龙江百姓实现家装梦想。下一步，我们将持续深耕家装消费生态场景建设，加强与家装优质商户拓展合作，运用数字化手段持续构建线上线下融合的高质量发展格局，不断拓宽客户信贷资金消费渠道，保障信用卡客户在家庭装修的各个阶段都拥有便捷、实惠、安全的消费体验。”

配套服务 形成“1+1＞2”的叠加效应

“退休前准备用公积金买一套房子，付完首付后装修资金就成了问题，本打算简装一下。但在贷款办理过程中了解到了建行的装修分期产品，很是心动，觉得以后也不一定再换房子，不如借助建行的装修分期把房子精装修一下。”李海虹女士是哈尔滨铁路局职工，在建行佳木斯铁道支行办理公积金购房业务时，建行客户经理小张在得知李女士正为置房后所剩无几的装修资金犯难，便给出装修分期解决方案，让李女士的装修难题迎刃而解。

据建行佳木斯铁道支行副行长刘英男介绍，“作为哈尔滨铁路公积金佳木斯属地托管行，我们主动将装修分期产品及时推介给购房后有装修需求的客户，形成‘建易贷’和装修分期产品‘1+1＞2’的叠加效应，让客户享受购房与装修‘一站式’服务；同时，我们在厅堂内开展家居主题宣传，面向更多客户提供开放性展示和互动体验，家装主题网点已成为一道‘靓丽的风景线’。”

延伸触角 满足城乡居民差异化家装需求

百姓的需求在哪里，服务就延伸到哪里。面对县域乡村居民自建房等装修需求，建行黑龙江省分行持续拓宽装修分期适用场景，致力于灵活满足不同区域、不同客群的多样化需求。“之前在哈尔滨看过类似家装节的活动，真是没想到咱们宝清还有家装节活动呢！建行业务还真是覆盖广泛，有了这装修分期款，我就能节省钱买辆车啦！媳妇的心愿清单一次性都能满足！”双鸭山宝清县居民王海涛激动地表示道。

截至目前，建行黑龙江省分行信用卡装修分期业务已全面覆盖毛坯房装修、旧房局部改造、精装房软装、自建房装修等细分场景，近三年累计为近8000个家庭提供装修支持，助力百姓实现“优居梦”。 杨松琳 秦薏颜

金融助力柑橘树变『摇钱树』

建行湖北省分行

湖北省宜昌市秭归县的周家湾村，吴承乾家的柑橘园一片橙红，果园里，吴承乾正在将最后几箱“九月红”脐橙装车销售。近年来，吴承乾家喜事连连，盖了新房，又买了新车。61岁的吴承乾，在这花甲之年迎来了喜人的变化。

2020年春节前夕，建行湖北三峡分行对口帮扶周家湾村驻村工作队队员与村干部一起到吴承乾家走访。在村入户公路的尽头，两间摇摇欲坠的土坯房，因长时间受风雨侵蚀，外墙剥落得只有一半的厚度，大门框也烂得仅剩一半，这便是吴承乾的家，破败的屋子里传来争吵声……

看到家里来了人，正在争论是否改良柑橘品种的吴承乾夫妇停了下来。据了解，吴承乾是一名退伍军人，夫妻俩长期在外务工，因在外有稳定的居所，错过了脱贫攻坚时危房改造的政策机遇，只能住在简陋的土坯房。吴承乾家有20亩地，均种植老式普通脐橙，因品质一般，正常售价在每斤1.3元左右，除去每斤0.8元的成本，每斤净收入在0.5元左右，按亩产8000斤计算，吴承乾一家的柑橘收入在8万元左右。“若遇干旱减产或销售行情疲软，一年辛辛苦苦，也挣不了多少钱。”吴承乾说道。吴承乾坚持要改良品种，妻子却坚决反对，改良品种一次性投入大，没有足够的资金支持；品种改良后两年基本没有收入来源，生活难以维系……夫妻俩谁也说服不了对方。在建行三峡分行驻村工作队队员和村干部的耐心劝导下，吴承乾夫妇最终统一了思想——改！

在秭归，像吴承乾这样的柑农还有很多。明知道柑橘品种老化落后，还缺乏抗旱设施，但因资金缺乏，大部分柑农苦于没有合适的抵押物或担保人，且传统的银行贷款额度有限、利率高、成本贵，只能维持现状，望“良”兴叹。

随着乡村振兴战略的持续推进，金融支持乡村振兴的力度不断加大，农民贷款难、贷款贵、贷款慢的问题逐渐得到解决。建行湖北省分行积极践行“金融为民”理念，相继推出“柑橘经销贷”“裕农快贷（信用）”“善营贷”等多款支农惠农信贷产品。尤其是“裕农快贷（信用）”，不仅利率低、额度高，而且支用、还款方便，很好地契合了柑农的需求，吴承乾便是其中最早的一批受益者。

2020年5月，根据吴承乾的种植规模，建行三峡秭归支行为其授信20万元“裕农快贷（信用）”，吴承乾果断将20亩老式普通脐橙全部嫁接，改换成质优价高的“九月红”脐橙。2021年，该支行再次为吴承乾续贷30万元，吴承乾完善了柑橘园的灌溉设施，铺装了连接长江的抽水设备，还新建了10余个抗旱蓄水池和输水管道，从根本上解决了抗旱难题。这一年，吴承乾嫁接的20亩“九月红”脐橙不仅全部成活，而且都开了花。见此情景，吴承乾更加坚定了发展的信心。

2022年，为进一步提高柑橘品质，降低成本，吴承乾打算在自家房前建一个150立方米的沼气池，将隔壁生猪养殖厂粪便通过管道抽到沼气池，发酵后再通过管道输送至果园。通过实地调查，建行三峡秭归支行再次为吴承乾沼气池建设项目续贷30万元，帮助吴承乾建好了果园施肥系统。发酵后的农家肥，不仅极大改善了吴承乾家“九月红”的品质，更从根本上解决了使用化肥带来的土壤退化问题，提高劳作效率，节约了人工成本和肥料开支。这一年，吴承乾将居住的土坯房拆了，盖起了200平米的新房。同年，他的“九月红”果树陆续挂果，当年结果3万多斤，销售近10万元，收入远超改良品种前。

“2024年是我改良品种的第4个年头，到那时，我的20亩‘九月红’也到了丰产期，预计能产15万斤到16万斤，收入差不多50万元。没有建行的贷款支持就没有品种改良升级，更没有今天这几十万元的收入。感谢建行的大力支持，感谢国家的好政策！”吴承乾诚恳而又激动地说道。

截至9月底，建行湖北省分行涉农贷款余额1151.28亿元，较年初新增169.40亿元，增速17.25%，惠及8.6万户农户、2.7万家农企，建行湖北省分行的信贷支持犹如催化剂一般，在乡村振兴这个大平台上引起连锁反应，一幅农民富、农业强、农村美的画卷正在广袤的荆楚大地徐徐展开。 鄂建轩

建行广西壮族自治区分行

整村授信赋能富民产业发展

近年来，中国建设银行广西壮族自治区分行以河池市宜州区为试点，构建“宜居宜业”乡村振兴金融服务模式，以“新金融”力量助力宜居乡村建设，赋能富民产业发展，为广西“乡村振兴之花”的盛开输送“金融养分”。

信息建档“建出”信用新做法

“我和建行从来没打过交道，这么一会儿就能给我30万元贷款，真的是太方便了，这回建行可帮了我的大忙！”大安村的柑橘种植大户刘大姐激动地说道。在建行广西河池分行与河池市宜州区政府联合举办的整村授信贷款集中发放仪式上，和刘大姐一同获得贷款的还有39名大安村的种植户，本次共计发放贷款750万元。

今年4月，信息建档功能上线后，建行河池分行与宜州区、乡、村三级政府通力合作，优选信用村、信用户，通过进村入户采集信息的方式，实现了基于河池市“五位一体”农村信用体系评价结果的整村授信试点，为同德乡大安村整村预授信3000万元。这为建行广西壮族自治区分行实现农户信贷业务批量化、科技化供给，助力农村信用体系建设打造了样板。

“集体三资”“贷出”“乡金”新模式

“要不是与‘集体三资’贷款结下的缘分，大安村或许就成不了这次整村授信试点的主角了。”说起试点的来龙去脉，同德乡大安村的潘支书不由得感叹。

原来，一年前，建行河池分行为大安村股份经济合作联社发放全国建行系统首笔“集体三资”贷款300万元，让大安村集体经济组织实现了年营业收入从5万元到50万元的飞跃。宜州区土壤肥沃，气候适宜，当地农民多以种桑养蚕为生，农资需求大，由乡里的国营公司赊销为主，当时正值农业生产资料价格高涨，乡里的国营公司赊销压力大，部分村民也不愿赊购化肥，一些不良商家趁机以次充好，给农业生产和农民增收造成了极大困扰。

正当乡政府一筹莫展之际，建行河池分行提出了“建行+农资龙头企业+村集体经济组织”的解决方案。在建行“融智+融资”支持下，村集体经济组织以低于经销商的市场价格，向龙头企业购买生产资料，再售卖给农户，降低生产成本的同时保障了生产资料的质量安全。在宜州全区210个建制村集体经济组织账户全覆盖的基础上，建行河池分行先后为47个村集体经济组织投放贷款合计1.3亿元，打造了建行广西壮族自治区分行赋能村集体经济发展，联农带农富农的新模式。

整村授信“探出”发展新思路

截至9月底，建行广西壮族自治区分行乡村振兴多项业务新增创历史新高，而在取得成绩的同时，可持续发展问题也摆在了面前，该行以大安村整村授信试点为新的着力点，为34个乡镇、100个建制村预授信超66亿元，覆盖全区13个市，48个县（区）。建行广西壮族自治区分行通过“融智+融资”模式，大力激发村集体经济组织活力，发挥联农带农效能，探索围绕村集体经济发展活跃、特色产业突出的重点村镇的新型农业经营主体与产业农户，运用信息建档、“裕农快贷”“小微快贷”产品组合，通过整村授信模式，实现农村金融供给批量化、风险可控化以及业务可持续化。 桂裕通

徽州“臭”鳜鱼 今朝“香”千里

——建行安徽省分行创新产品提升乡村振兴金融服务能力

近年来，中国建设银行安徽省分行认真贯彻党中央、国务院乡村振兴战略部署，聚焦粮食安全、现代农业、乡村产业、乡村建设等重点领域，加强场景化、区域化金融产品创新，持续提升乡村振兴金融服务能力，并逐步探索出“依靠政府、平台切入、资产带动、综合服务”的乡村振兴16字工作法。

2018年，建行安徽黄山市分行积极响应上级行要求，因地制宜推出“鳜鱼贷”，由政府牵头设立仓储公司，企业联盟，在鳜鱼捕获期的价格低谷集中议价，建行提供资金支持，以采购全年原材料集中储存质押作为反担保措施，解决当地特色臭鳜鱼行业在特殊生产经营周期内的资金瓶颈。截至目前，建行黄山市分行已为当地臭鳜鱼加工销售企业提供信贷支持3000余万元。

“泮池雨过新水长，江南鳜鱼大如掌。”安徽省黄山市的郊区，刘秋星的鱼塘里“跃动着”一年的辛勤与期待。安徽黄山的臭鳜鱼“闻着臭吃着香”，声名远扬。鱼塘边，养殖户刘秋星正忙着挑选重量足、条形美的鳜鱼送去给加工企业。

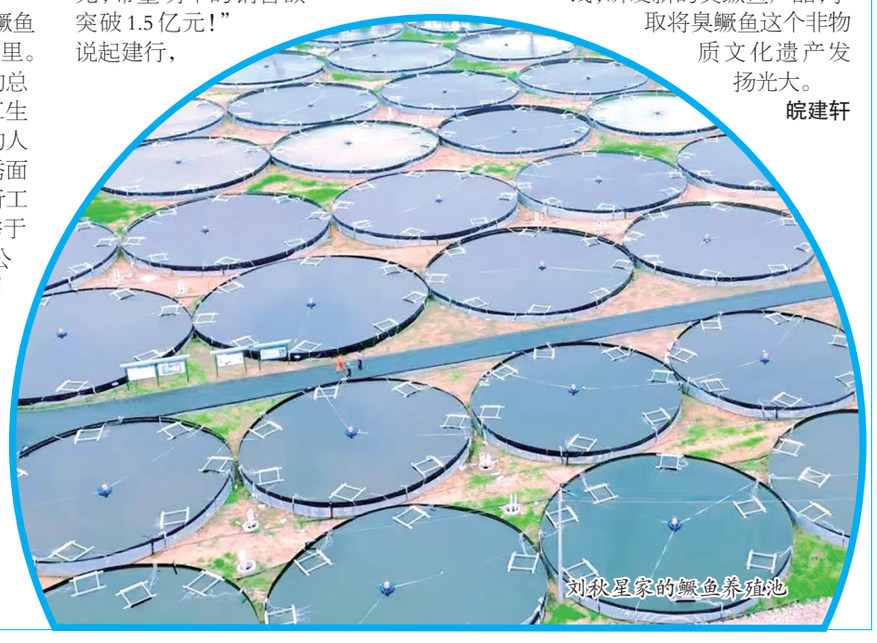
30年前，刘秋星经营一家收益乐观的养猪场，随着黄山市旅游业的发展，受绿色生态农业发展理念影响，刘秋星毅然决然转向鳜鱼养殖赛道，全力支持家乡生态旅游的发展。“经过了解，鳜鱼的市场价格一直很稳定，养猪场还留有不少的水塘，改造一下就可以养殖鳜鱼。”刘秋星说道。

从头开始的难度可想而知，“2022年我开始规模化养殖，增加了大型水产养殖桶进行鱼苗孵化，这样可以高效地控制鱼苗的孵化环境、温度，而且桶内的氧气可以人工干预，节约成本，快速出苗。”据刘秋星介绍，鳜鱼的名气虽大，但受气候影响，黄山本地鳜鱼占比极少，纯靠进口，在一个月内需要大量的资金来购买鱼苗，刘秋星对此满脸无奈，“我们农业贷款最难的就是没有抵押物，普通的信用贷款额度又很低……”建行黄山市分行了解这一情况后，立即与黄山屯溪区政府商议合作事宜，经过半个月的深入调研，决定以鳜鱼为切入点，创新贷款产品“鳜鱼贷”，嵌入“政银担”平台。“鳜鱼贷”推出后，不到一个月时间，刘秋星就获得了500万元额度，彻底解决了资金难题。“感谢建行的雪中送炭，今年我准备再向建行贷款100万元，多买几个养殖桶，扩大一下产量！”

无独有偶，建行黄山市分行“鳜鱼贷”的“春风”还吹进了程卫秀的家里。程卫秀是黄山宴仙食品有限公司的总经理，从祖辈开始从事臭鳜鱼加工生意，接手家族生意后，如何让更多的人了解自家的臭鳜鱼成为摆在程卫秀面前的“头号难题”。建行黄山市分行工作人员经过走访交流得知，程卫秀于2018年成立黄山宴仙食品有限公司，以销售“宴仙牌”臭鳜鱼为主，同时进行多种徽菜的销售和徽文化的传播。

因鳜鱼独特的暖水生存环境，程卫秀的原材料成品鳜鱼均由广州供应商提供，“真的要感谢建行提供的贷款，每年10月份开始，我都必须囤足量的鳜鱼在仓库。”程卫秀说道，“建行的放贷速度特别快，短短几天就完成了全部手续，可以确保第一时间打款给广州供应商，然后将条形完美、口感上乘的鳜鱼快速运到仓库。”

“今年的销售额已达8000多万元，我还在和建行接洽，准备再贷2000万元，希望明年的销售额突破1.5亿元！”说起建行，程卫秀不停地夸赞，对于未来的规划，程卫秀表示，宴仙食品有限公司已经在筹备自营鳜鱼养殖场，电商平台也在陆续开设店铺，接下来将扩大生产线，研发新的臭鳜鱼产品，争取将臭鳜鱼这个非物质文化遗产发扬光大。 皖建轩


刘秋星家的鳜鱼养殖池