

# 建行『裕农通』之窗

第九十五期



## 建行太原胜利桥东支行“裕农通”让金融服务不出村

“裕农通”普惠金融服务是中国建设银行助力社会主义新农村建设、有效推动乡村经济发展、为农村客户提供综合化金融服务的创新模式。为了解决县城乡镇银行网点少、农民办理业务不方便的难题,近年来,中国建设银行山西太原胜利桥东支行在县域乡村设立了“裕农通”服务点,为广大农民提供小额存取款、生活缴费等便民服务,真正做到将金融服务送到村民“家门口”,打通了乡村金融服务的“最后一公里”。

“村里没有银行网点,最近的银行网点距离村子都有十几公里,用老年机的村民又很多,日常缴费、存取款都非常不方便。”太原北部中涧河牛驼村的“裕农通”村委服务点业主张先生这样说道。与过去不同的是,现如今村民通过“裕农通”平台就能方便地办理小额取款、话费充值、缴费等服务,极大地节省了出行和排队的时间。

依托“裕农通”服务点,建行太原胜利桥东支行还为村民发放了普法知识读本、业务宣传折页等,以此进行金融消费者权益保护等多方面宣传,为社会主义法治建设服务。

以“裕农通”服务点为触点,近年来,该支行以“为农民服务”为中心,以“解决农村痛点、难点问题”为发展导向,触达农村、融入农村、扎根农村,一步一个脚印为农村及农业发展贡献“新金融”力量。

黄晓婷



▲“银税”工作队向群众宣传缴费政策

反诈宣传进社区



当前,打击电信网络诈骗形势严峻,中国建设银行黑龙江省分行积极践行“人民至上、金融向善”理念,优化账户服务和精准治理,2023年至今,“警银”联手织密反诈“防护网”,成功堵截柜面涉案资金取现170余起,帮助群众挽回相关经济损失1200余万元,牢牢守护群众的“钱袋子”。

### “警银”联合精准发力 不法分子无所遁形

为了有效防范大量涉案资金通过柜面取现方式转移,建行黑龙江省分行通过加强柜面防控措施,银行柜面员工培训及“警银”协作,守好打击电信

## 建行黑龙江省分行织密反诈“防护网” “警银”联合守护群众“钱袋子”

网络诈骗的“第一道关口”。

“这位‘客户’的行为举止有些异样,我们当时就多留了一个心眼。”3月13日中午,一位自称是哈尔滨地区从事钢材生意的“客户”来到建行哈尔滨农垦分行营业部办理预约取款业务。“我的资金来源于生意合作伙伴,需要使用现金。”“客户”的这一回答立即引起了工作人员的警觉。通过查询该“客户”的流水,工作人员发现其连续几日在哈尔滨市哈西新区、南岗区等多家银行频繁取现,其行为模式符合典型的诈骗“洗钱”特征。为避免打草惊蛇,工作人员与该“客户”保持正常业务交流的同时,立即向南岗公安分局反诈中心报告相关线索。经南岗公安分局反诈中心综合判定,该“客户”确实存在嫌疑。随后,公安机关立即组织警力对银行周边进行严密布控。在公安机关的指导下,建行哈尔滨农垦分行积极配合警方开

展抓捕行动,最终在“警银”双方的密切联动下,嫌疑人成功落网。

### 慧眼识别中奖陷阱 全力筑牢反诈防线

“我有多少‘快贷’额度?能不能一次性全额支用?”3月22日下午,一位客户匆匆地来到建行大庆银亿支行,要求办理“个人快贷”业务。经过查询,工作人员告知其“个人快贷”额度为77700元,得知这一情况后,该名客户显得十分焦急,提出要全额支用。出于职业敏感,工作人员主动询问客户申请“快贷”资金的用途。客户告知其要用这些钱交中奖订金,闻听此言,工作人员意识到客户有可能遭遇了中奖诈骗。

“我刚刚接到一个电话,对方说是办理航空退票的业务人员,可以为我办

理中奖资金,但需要我先预交订金,然后把订金和奖金再退给我。”据客户描述,“我当时也没有多想,按照对方的指引把银行卡内全部资金22300元一次性转出。对方看我卡内没钱了,又告诉我我预交的订金越多,中奖额度就越大,于是我赶快来到银行申办个人信用贷款‘筹钱’,要是晚了,我就没法中大奖了!”看到客户依旧“沉迷”于诈骗分子编织的“美丽谎言”中无法自拔,工作人员耐心细致地向客户讲解了此类诈骗案件的特点、骗术及作案手法等。客户听后恍然大悟,才意识到自己是被骗了。

据建行黑龙江省分行安全保卫部总经理李淑媛介绍,当前电信网络诈骗花样百出、手段纷繁。银行柜面人员防控堵截工作面临新挑战。建行黑龙江省分行通过开展账户管控、可疑交易识别、反诈法等培训,不断提升银

▲反诈宣传进社区

▲“警银”携手开展反诈宣传

行柜面员工业务素质。同时,该行积极落实金融行业反诈主体责任,面向大众广泛开展反赌、反诈宣传,将常态化金融知识教育和反诈知识科普引向深入,通过联合属地公安机关,建立多层次联防联控长效机制,实现“警银”联动“1+1>2”的效果。今年一季度,该行成功堵截柜面涉及资金取现案件29起,帮助群众挽回经济损失500余万元。

鞠靓 秦惠颜

## 建行广州海珠支行满足企业金融需求 金融“活水”浇灌无花果树结出“致富果”

2009年,张伟创立了广州小隐农业科技(以下简称:小隐农业),并在广州番禺区的海鸥岛圈起62亩地,开始种植无花果。

在当时的广州,无花果还是一种新鲜水果,很多人都没吃过。张伟觉得无花果健康、经济效益高,对无花果的发展前景十分看好,于是投下200余万元,播种、买设备、培育土壤。

如今,这些果苗已长成大树并结出了累累硕果,从海鸥岛走向了千家万户。

### “种下”小目标

“让1%的中国人吃到健康的食材,是我内心深处的一个小目标。”

为了种好有机无花果,张伟投入了全部精力进行相关种植学习,时常一头扎进农场,一待就是一整天。

为了让果树达到最好的生长状态,农场经过试验,决定采用中央管理系统,使用国际先进灌溉设备和技术,让每一棵果树输送的营养基本一致。单就调试培育土壤这一项,张伟和其团队就花费了近一年时间,投入了200余万元。

随着对无花果生长习性的深入摸索,张伟在领域专家的指导下,对无花果种植方法积累了大量心得,掌握了一套成熟的种植技术。

### 撑开“致富伞”

2010年,第16届亚运会在广州举办,小隐农业经过层层筛选,成功成为官方供应商。

亚运会结束后,小隐农业凭借优质的果品品质与口碑“一战成名”。山姆、百果园等品质商超陆续

找到小隐农业开展合作。在后来的好几年时间里,小隐农业逐渐成为华南地区诸多知名商超、五星酒店的独家供应商。

然而,小隐农业的发展并不是一帆风顺的。前几年,疫情的到来也让他经历了一段非常困难的时期。当时,为了渡过难关,张伟在朋友的推荐下,结识了建行广州海珠支行客户经理。几番洽谈后,建行广州海珠支行客户经理前往果园进行了实地走访,根据企业实际情况和资金需求,为小隐农业申报了“小微企业抵押快贷”600万元,帮助企业顺利渡过了“寒冬”。

此外,建行广州海珠支行还为企业介绍了“普惠+收单”的“一站式”办理组合,有针对性地解决了企业“贷款+结算”的金融需求,辅以“企业网银”“银企直联”“短信银行”等多类产品,全面满足“线上”账单管理需求,帮助农场大幅度提升了工作效率。

“农场的经营管理比较琐碎,从搬运工到店长,都需要我们一个个对接,配货、补货、促销、品控等都要亲自负责。”谈起这些年的经营,张伟不禁感叹,“经营农场生意,建行帮了我们很大的忙,也给企业减少了很多负担。”

### 逐梦“新绿原”

一颗小果,撬动大产业。从引入试种,精心栽培,到批量产出,飘香四海,近几年,在建行的大力支持下,小隐农业经营方式从单一化逐步走向多样化,铺就了一条充满特色的都市农业之路。

小隐农业所处的海鸥岛,是国

家级无污染生态区。凭借着优越的地理位置,近年来,小隐农业升级打造了“都市田园”,通过开放园区供游客采摘游玩,体验种植乐趣。此外,针对冬天海鸥岛海水倒灌的问题,小隐农业还在岛上修建了鱼塘,并将鱼塘与蓄水池、池水用来浇灌无花果树,在有限的土地上实现了生态平衡。

前不久,小隐农业申请的贷款即将到期。在贷后回访时,建行广州海珠支行又决定继续为正在稳步发展的小隐农业续贷600万元,帮助果园扩容提质,推动无花果产业转型升级。

源源不断的金融“活水”让农场焕发蓬勃生机,小隐农业无花果走出“深闺”,“奔向”了更多寻常百姓的餐桌。几年间,小隐农业不断创新研发出了保质期长、口感甜美的无花果果酱、果干、月饼、巧克力等衍生产品,结合时下“电商热”的有利时机,成功打通了线上渠道,拓宽了目标市场。目前,小隐农业已成为一家集无花果生态种植、品种改良、产品加工、技术服务、休闲观光于一体的农业综合型技术公司。当前,农场共有无花果树1万余棵,可以达到每年亩产无花果1500余斤。

“对于无花果的品质,小隐农业不会满足于当前,我们将永无止境追求更好,在发展的路上还需要建行的大力支持。最近,小隐农场正准备入驻‘建行生活’APP,我们非常看好平台的发展前景,期待今后小隐农业能和建行一起实现更长远的合作。”谈及未来规划,张伟信心满满。

建粤闻

“裕农通”普惠金融服务业务是指在建行肇庆分行不具备传统“物理网点”建设条件的县域乡镇、农村等地区,以与第三方合作为主,利用其在上述地区的自有渠道,为周边农村客户提供转账汇款、代理缴费、消费结算、普惠信贷等金融服务。

建行肇庆分行相关负责人表示,借助建行广东省分行与社保部门签订战略合作协议,推进“裕农通+智慧社保”下乡入村的契机,建行肇庆分行与肇庆市人力资源与社会保障局合作开展了“云缴税”业务,快速完成了“裕农通+智慧终端进村”模式,形成了“裕农通+智慧社保+村委”共建模式。

目前,建行肇庆分行“裕农通”智慧终端已陆续上线社保查询及认证等42项功能及社保、医保缴费等57项功能。随着“裕农通+智慧终端进村”模式在村镇地区的推进,建行肇庆分行金融服务重心已下沉至乡村。

“以前缴社保要去县里,花费半天时间。有了建行‘裕农通’智慧终端机以后,在家门口就能办理。”在“裕农通”服务点刚缴纳完社保的村民宾大叔激动地说。

“建行新政策和产品信息通过‘裕农通+智慧终端’服务平台同步直达家门口,有效打破了农户信贷推进难这一瓶颈。”建行肇庆分行负责人补充道。怀集县诗洞镇金华村某生猪专业合作社负责人龙先生在“裕农通”平台推送的消息中,获知“粤兴贷”不需要抵押物也能贷款,与建行肇庆分行对接后,仅用5天时间便获得250万元贷款,解决了其购买猪苗和饲料资金不足的问题。

针对县域乡村地区金融知识匮乏等社会痛点问题,建行肇庆分行还联合相关部门,以广大农村群体为目标受众,打造“裕农学堂”,为助力乡村振兴、深入实施“百千万工程”增添金融智慧。

“各位父老乡亲,今天建行‘裕农课堂’在咱们村正式开课了,我演讲的题目是‘生财有道’,跟大家共同探讨乡村振兴背景下的新型农村创业之路……”为了办好“裕农学堂”,建行肇庆分行广宁县潭布镇下辖村委会,与村委干部一起宣传、推广建行“裕农通”平台,吸引了众多村民前来参加。

下一阶段,建行肇庆分行还将依托“裕农通”服务点,不断完善服务功能,扩大服务范围,提升服务质效,为打通乡村金融服务“最后一公里”贡献建行力量。

唐锦洪 梁玉萍

## 扩大服务效应助力县域发展

建行肇庆分行推进“裕农通+智慧社保”模式

## 建行十堰分行“银税互动”为小微企业“贷”来“真金白银”

近年来,中国建设银行湖北十堰分行深入贯彻落实湖北省及十堰市关于助力小微企业发展决策部署和市委、市政府关于降低企业发展成本的有关要求,创新“银税互动”合作模式,深化纳税信用与贷款信用互认,优化金融产品供给,创新“裕农通”+城乡居民“两险”征收

模式,在服务地方经济发展和解决群众“急难愁盼”问题上取得了显著成效。

### “银税互动”深化规范,企业融资借款不再难

自2015年以来,十堰市连续8年开展“银税互动”工作,税务部门、金融监管部门和银行业金融机构密切

配合,助力小微企业信用资产“贷”来“真金白银”。

服务范围突出一个“广”字,受惠企业越来越多。近年来,建行十堰分行“银税互动”授信范围从纳税信用A级、B级企业逐步拓展到C级、M级企业,对新设立企业的融资支持力度逐渐加大;以“百行进万企”活动为契机,将14.87万家纳税信用A级、B级小微企业的经营地址、联系方式和开户银行等信息直送银行,进一步增强了金融服务的主动性与针对性。

金融产品突出一个“精”字,办理流程越来越“简”。建行十堰分行将“银税互动”条件同国家产业政策、退税和减税免税政策相结合,科学合理设定贷款额度和贷款期限,更好地适应企业融资需求及使用周期,及时缓解其资金周转压力;推出“信用+权利质押”“信用+担保基金”等组合式信贷产品,探索实行“一户一策”措施,有效满足各类经营主体的个性化融资需求。

数据直连突出一个“畅”字,服务能力越来越优。近年来,十堰市税务局与全市19家银行签订

“银税互动”合作协议,商业银行“银税互动”覆盖率达到100%;进一步提升数据直连效率,企业贷款最快一分钟即可走完在线申请、数据推送、自动审批、网上提款等流程。

截至2023年末,建行十堰分行“银税合作”授信户数1452户,授信额度达13.87亿元,贷款客户数1253户,贷款余额达11.96亿元,居全市银行业金融机构首位。

### “税银”携手服务山乡,村民“两险”缴纳不出村

将金融服务与缴费服务有机结合,建行十堰分行依托“裕农通”平台+村委会+税务志愿者”模式,逐村宣教、挨户排查,有效破解了城乡居民养老保险和城乡居民医疗保险征收缴纳“老大难”等问题。

上线“裕农通”,“两险”征收由“老传统”转向“新模式”。建行十堰分行合力优化建行“裕农通”乡村振兴综合服务平台,嵌入“两险”缴纳、信息查询、凭证补打等便民功能,“一村一站”布局网点,全市已累计建立“裕农通”服务点1420个,占全市行政村的73%,乡镇覆盖面达95%以上,累计服务农村老年困难群体25万人次,累计征收“两险”11000余万元。

服务“网格化”,缴费流程由“不清楚”转向“明白账”。建行十堰分行“银税”工作队提前一步深入农村走访30余个乡镇村组,召开座谈会127场、开设“流动课堂”75场,“手把手”培训村组(社区)干部2800余人次,发放缴费操作指南手册70000余份,积极宣教“裕农通”缴“两险”的便利,收集可能出现的问题;“银税”志愿者加入村组网格微信群,实时在线解决业务操作过程中出现的问题,宣传最新缴费政策。

信息“清单化”,参保意愿由“反复催”转向“主动缴”。建行十堰分行详细制作了《参保缴费人员清单》《断缴人员清单》《应参保未参保人员清单》,并将其录入建设银行“裕农通”系统,完善“裕农通”参保人员基础信息库,定期在村务公开栏张贴公示缴费清单,以便村民清楚了解缴纳进度,从而主动上门缴纳“两险”。

### 共治共建优势互补,长效合作机制不断线

十堰市税务局与建行十堰分行不断深化合作,完善跨部门联席会议制度,拓展与国家金融监督管理总局、发改委、人社部等部门的合作关系,持续释放“银税互动”普惠效应。

服务领域扩容,合作机制更牢固。今年以来,建行十堰分行“银税互动”工作在全市县域逐渐铺开,已形成市县联动、协作共进的良好格局;按季度召开联席会议已成为交流探讨“银税互动”发展与创新、主动对接企业需求、加强规则衔接和协作沟通的重要平台,税收共治“朋友圈”正逐渐扩大。

党建活动凝心,人民立场更坚定。建行十堰分行连续两年联合开展“春雨润苗”专项行动、“个体工商户服务月”和“中小企业服务月”活动,探索建立“产业园区+‘银税’专员+企业协会”三方协作机制,共同推出面向优质中小企业的精细化、个性化金融服务,协同解决优质中小企业面临的共性问题,助力企业创新发展。

合作产品提升,经营主体更自信。该行积极优化线下贷款项目,对线上申请未通过客户,采取线下走访的调查方式,核实企业经营状况,对符合线下授信条件的企业依旧给予授信支持;分析提炼促进小微企业融资的“关键”纳税信用数据,持续优化数据交换内容,实现数据高效“共享增值”。

孟立国 瞿雯雯 郝震