

# 建行「裕农通」之窗

第一〇五期

## 建行河南省分行雄兵出击护“三农” 复转军人争当金融服务排头兵

雄兵出击护“三农”，中原沃土闪耀“建行蓝”。建行河南省分行77名退役军人从事乡村振兴工作，以打造乡村振兴生态为路径，以强乡富民、特色乡村为主阵地，坚持走进农企、走进农户；他们年龄在30岁至55岁间，从山川到平原，从复制到推广，学习践行“张富清精神”，敢作敢为，屡建奇功，“裕农贷款”投放从2000万元到2.63亿元，打造“裕农通·综合价值贡献度”星级服务点从40个到188个，强力支持河南省“三农”事业，全面推进乡村振兴在中原大地高质量发展。

### “国防绿”“橄榄绿”奋斗“新主场”

王黎冰，36岁，来自中国人民解放军第77集团军139旅，原陆军第120师第359旅，也是“共和国勋章”获得者老英雄张富清的部队。自2022年从事乡村振兴工作，“三五九旅精神”和张富清“五种精神”一直激励着这位复转军人，作为一名建行南阳方城支行乡金专员，他自力更生，从零做起，自第一笔“豫农振兴贷—香菇贷”算起，一年多时间，“豫农振兴贷—香菇贷”余额突破1.25亿元，目前，“裕农贷款”余额达到1.74亿元、位居百县考核第二位，他把县支行发展乡村振兴工作总结为“三难四多一优”。即初期难在产品市场被同业占领，乡里对建行不

了解；中期难在逐家逐户置换，农户贷款要扩面上量；后期难在稳增长兼资产质量管控。据王黎冰介绍，一年多的时间该支行跑遍15个乡镇、561个村，将服务延伸到每一个村庄、每一户农家。通过服务争取到客户品质好、家庭组成好、资产状况好、负债少“三好一少”的优质客户，乡金业务才得以高质量发展。

赵向春，38岁，来自中国人民解放军陆军第八十二集团军112师。从部队到建行，他转变角色但不改初心，相信服从命令、用心付出就有收获。“有一次，我们去确山县给承包700多亩地的种植大户办理36万元的‘裕农快贷’，山路崎岖难走，当天工作结束已经晚上8点多，这正是军人‘敢打硬仗、敢打夜战’的优良作风体现。”提及工作时遇到的困难，赵向春回忆说。

在乡村振兴“新战场”，类似情况不胜枚举，这不仅是退役军人的本色和初心，更是建行人担当和贡献。

### “海军蓝”“空军蓝”心印“建行蓝”

“强兵是打出来的，骏马是跑出来的。”来自建行郑州中牟支行副行长赵继刚说道。此前，他所在的部队是一支特殊的海上部队，承担着国家卫星发射和测控任务。他常说，“在部队最大的收获就是磨炼了坚韧不拔的意

志，并把这种精神带到建行工作中，在乡村振兴新征程中攻坚克难、开花结果。”

今年，赵继刚向建行郑州分行党委建议从四个方向进行差异化发展：东部主攻蔬菜和大蒜基地，西部主攻城镇化改造后的农批市场和商贸市场客户，南部主攻草莓等特色产业，北部主攻淡水养殖产业。在他的建议下，截至今年6月底，建行中牟支行仅“企业级信息建档—淡水养殖贷”这一款产品就突破1亿元，体现了乡村振兴业务“规模与效益”的融合发展。

“从‘空军蓝’到‘建行蓝’，身份的转换让我既感新鲜又期待，建行‘裕农快贷’扎根金融沃土，让我深刻感受到作为一名金融工作者的责任与使命。”空军退伍的建行鲁山支行赵玉璞表示，“我们的乡村金融业务经历困难、转折期，正值发展期。鲁山县特色产业是篇大文章，需要金融‘活水’去浇灌、去丰泽，一笔笔贷款如同‘春雨’般助力一个个农业项目落地生根，开花结果时，我的内心充满了满足和自豪。”截至6月底，建行鲁山支行“裕农快贷”新增3.88亿元，增量位居河南省第一；特色产业香菇、梨酥贷款均突破两百亿元，建行总行三次为该支行签发“力量时刻”荣誉。



▲图为建行扶沟支行“张富清金融服务先锋队”队员孙海滨走进田间地头助农生产

### “中国红”“和平蓝”赓续“三农”情

建行大家庭中，还有这样两位特殊员工——孙海斌，曾服役于中国维和部队第7期，目前任职于建行扶沟支行；田光磊，曾服役于中部战区第81集团军，3次走上维和战场，目前任职于建行西华支行，成为乡村振兴金融业务的中流砥柱。

“面对压力我们必须迎难而上。”孙海斌说。田光磊坦言：“服从组织分配，和部队一样‘干一行、爱一行、专一行’。”

“孙海斌政治标准高、执行力强，在我们支行实实在在做出了优秀成绩。”建行扶沟支行行长李华婷评价道。

“田光磊不忘军人本色，是我们建

行周口分行的‘学习身边榜样’，他是给农户提供金融服务的贴心人，还兼顾普惠贷款等业务拓展。”建行西华支行行长刘杰评价道。

周口地区粮食产量位居河南第一，当问及田光磊服务种粮农户有何价值感和获得感时，他感慨万千：“在告知企业级农户信息建档审批通过时，很多客户当面告诉我没想到建行放款那么快、服务那么好。”

国之大家，行之要者。建行河南省分行深刻领会党中央精神并响应国家号召，承担国有银行担当与使命，在乡村振兴金融新主场发挥军人的特点和长处，在军民融合中提升了价值感、荣誉感、获得感，促进了“三农”高质量发展和社会和谐进步。

## 建行伊春分行深化「银校」合作 开展青年暑期下乡实践活动

□秦慧颖 王晓宇 杜晓琳

今年暑期，建行黑龙江省伊春分行的“建伊青年们”携手各大高校在校大学生，以“金智惠民 乡村振兴”为主题，开展了一系列生动的暑期下乡实践活动。这场活动不仅为青年们提供了一个深入基层、了解民情的机会，更为乡村振兴注入了新的活力。

实践活动的首站，学子们来到铁力市双丰镇建国村水稻种植基地，只见绿油油的稻田迎风舒展，已处于拔节灌浆期的稻穗饱满沉重，预示着丰收。村民们脸上洋溢着幸福的笑容，这其中，建行的金融支持功不可没。村民马宏志热情地向学子们介绍，“你们看这水稻的长势多好！多亏了建行的支持，我扩大了种植面积，栽种了‘龙华3号’水稻，今年收成肯定不错！”在建行的助力下，马宏志成功申请了15万元的“裕农快贷”用于改良土壤、引进优质品种和购置现代农业设备。学子们听后，纷纷点头称赞，“只有真正深入田间地头，才能亲身体验金融‘活水’是如何助力乡村振兴的！”

走出田间地头，学子们跟随随检人员来到“裕农通”服务点，亲眼见证了村民们通过手机或自助设备轻松办理金融业务的场景。这种“家门口”的金融服务，极大地提升了村民的生活品质，也让学子们深刻感受到金融在乡村振兴中的重要作用。

了解了打通金融服务“最后一公里”的奥秘后，学子们又来到双丰镇建国村红色抗联文化教育基地。党建长廊前，他们驻足凝视珍贵的历史图片与展板，仿佛穿越至烽火岁月。哈尔滨远东理工学院的孙婧凯同学激动地说：“站在此处，仿佛能听到先烈的呐喊，感受到他们的不屈精神。新时代青年，更应珍视来之不易的幸福，为祖国富强贡献力量。”纪念馆内，一件件文物诉说着先辈的英勇事迹，深深触动着学子们，他们决心传承红色基因，弘扬革命精神。在红色文化图书阅览区，他们沉浸于《习近平与大学生朋友们》《熔炼：张富清同志一生的党性修炼》等书籍，汲取精神养分。

实践活动中，建行伊春分行团委为学子们和青年员工上了一堂生动的主题团课。课上，大家共同学习了张富清同志的感人事迹，观看了《张富清：英雄本色》视频。张富清老人坚守初心、淡泊名利的精神深深打动了每一个人。“张富清的事迹让我深受启发，他用自己的实际行动诠释了什么是忠诚担当、什么是无私奉献。作为新时代的青年，我们应该以他为榜样，努力学习专业知识，积极投身乡村振兴事业。”一位学子感慨道。

乡村振兴，责任在肩；金智惠民，任重道远。活动最后，建行伊春分行党委书记、行长韩斌就金融助力乡村振兴情况作了介绍。年初以来，该行通过组建“张富清金融服务队”“张富清党员突击队”，依托特色产业，推动农业服务升级。今年上半年，该分行新拓展“裕农通”服务点31个，涉农贷款新增7688万元，为乡村振兴注入了强劲的金融动力。建行伊春分行将继续携手广大青年学子和社会各界力量共同推动区域经济、生态稳健发展。

此次“金智惠民 乡村振兴”暑期下乡实践活动不仅让青年学子们增长了见识和能力，更激发了他们服务基层的热情和决心。大家纷纷表示要将所学所感融入未来的学习和工作中去，为乡村振兴贡献自己的青春力量。



青年们参加“金智惠民 乡村振兴”主题活动

## 建行陕西省分行 “金融雨露”润枣园



▲该行客户经理走进种植园了解冬枣长势情况

被誉为“冬枣之乡”的陕西省渭南市大荔县以冬枣产业作为支柱，辖内范家镇和安仁镇全域种植冬枣，全县4万群众参与冬枣生产，同时大荔县安仁镇万亩有机冬枣科技示范园等一批高科技、高质量、高效益的“三高”大棚冬枣示范园已落成投产。如今，香甜可口的大荔冬枣不再是“皇家贡品”，而是走进千家万户，远销海外。

“给！自家今早才摘的，甜得很！”大荔县安仁镇冬枣种植“行家”习安荣笑着招呼建行金融服务队人员进门，又向他们手里塞了一把枣。“今年6月这批枣上价钱了，要不是去年你们帮我把棚收拾整齐了，这会哪有这好事。”

原来，在去年，习安荣家之前的枣棚都是普通棚子，梦想改造升级成半自动化冬枣棚，但五亩地算下来就得20万元。“钱从哪来呢？”习安荣向村支书诉苦。村支书恨了恨茶，有了主意，“要我说，建行刚好明儿来村里办‘裕农贷款’，你问问，这事说不定就妥了。”第二天，建行大荔支行客户经理办理贷款业务和“裕农通卡”。习安荣当场递交贷款申请资料，又带领银行的工作人员到田里拍照核实。钱到账后，习安荣打电话订购钢材，叫工人，风风火火张罗起来了自家枣棚的改造，今年就实现了收入翻番。

近年来，建行陕西省分行深入推进农业客群经营，围绕生猪、乳制品和冬枣等农业特色产业，确定了20余个重点产业客群；聚焦平台搭建，与农业农村厅合作建设农村土地流转平台；首创“农牧行业服务平台”，帮助企业开展农产品产销、企业管理等方面的信息化建设；坚持产品创新，首创“户用光伏贷”，创新“文明乡村贷”“陕农云担贷”“陕链云贷”等特色产品，推广“合作社快贷”“集体信用贷”等产品，有效服务产业壮大和农民增收。

建行陕西省分行将持续深入践行乡村振兴战略，加强产品创新，延伸服务触角，结合县域经济的不同特色，以金融“活水”滴灌农业产业培育壮大，促进县域产业兴旺和农民群众就业增收。 陕西建

## 建行青铜峡支行赋能“甜蜜”产业 金融“葡”就乡村振兴致富路

日前，在宁夏回族自治区青铜峡市小坝镇罗家家庭农场葡萄园内，一串串葡萄缀满枝头，在阳光的照耀下如玛瑙般晶莹剔透，散发出醉人的香气，让人垂涎欲滴。

眼下正是葡萄上市的好时节，葡萄园的主人正忙着组织工人采摘、分拣、装箱，然后搬上收购商的卡车。“这10多亩葡萄园主要种植‘大青’品种，一年下来，收入还算可观！”葡萄园主人罗林高兴地说道。

据罗林介绍，他有几棵百年老树，今年初决定把全部大棚翻新成钢架，可苦于资金不足迟迟没有动手。正在一筹莫展之际，建行青铜峡支行正组织人员入村授信“建业贷”，抱着试试看的心态，他向客户经理表达了资金需求。该行工作人员当即就用手测测，很快就授信了20万元“建业贷”额度。“从手机测测到拿到贷款，也就是几分钟的事。当天20万元就到手了，利率还有优惠，我啥心都没操。”对于建行的“包办”服务，罗林十分满意。

利用建行的这笔贷款，罗林除了对百年老树大棚翻新，还将园区道路硬化，修建先进的灌溉设施。经过悉心栽培，“维多利亚”“玫瑰香”等品种也已盛产许多，因为口感好、品质佳，每天都有许多水果经销商上门采购，根本不愁销路。

在青铜峡市小坝镇先锋村，“大青葡萄”皮薄肉细、汁多味甜、香气浓郁。正值“大青葡萄”陆续成熟的时期，村民忙着采收，不少游客也前来体验采摘的乐趣，还有许多年轻人结伴穿着汉服在葡萄架下“打卡”拍照。

青铜峡“大青葡萄”是宁夏秋产“最强单品”，单凭“姿色”便可撩人，吃过更是让人念念不忘。青铜峡市“大青葡萄”协会（合作社）相关负责人笑呵呵地介绍：“我们的订单已经应接不暇了，感谢建行青铜峡支行为我们葡萄种植户提供的信贷支持，让我们的葡萄事业越来越红火。”

这位负责人所说的特色信贷支持，是建行青铜峡支行为减少葡萄种植户资金周转后顾之忧，推出的专属“大青葡萄”的“一项目一方案一授信”信贷服务方案，该方案采用“线上+线下”互补模式，对符合项目要求的葡萄种植户上门实行集中授信，让有资金需求的葡萄种植户获得更便捷、更优惠、更贴心的惠农信贷服务。

今年3月，为了更新葡萄树灌溉设备，“大青葡萄”合作社一度陷入资金紧张的困境，建行青铜峡支行客户经理在走村入户了解情况后，第一时间开启“绿色通道”，以新模式为合作社申请了50万元农户贷款，解决了其资金难题，助力合作社的葡萄事业越

做越大。在建行青铜峡支行的信贷资金支持下，先锋村建造了6栋温室大棚种植“大青葡萄”，进一步延长了“大青葡萄”的售卖周期。如今，可以从原来的两个多月延长到三到四个月。

与此同时，有了该支行的资金支持，“大青葡萄”合作社更新采用标准化生产技术及大棚栽培技术，解决了露天葡萄栽培上病虫害多、坐果率低、品种单调及品质差的问题，减少了葡萄种植与生长过程中受天气变化的不良因素，有效提高了葡萄产量。

“我这6栋葡萄大棚，现在雇用了10多个当地村民，每天打包发货都来不及。”青铜峡市“大青葡萄”协会（合作社）相关负责人捧着一筐筐的葡萄笑盈盈地讲，“还是得建行的支援，我们这款葡萄销量好得很，现在老百姓吃葡萄就认准这一口甜。”

如今，青铜峡市不断擦亮“大青葡萄”名片，扩大葡萄经济效益，延伸葡萄产业链条，由“大青葡萄”串起来的农业乡村振兴融合发展产业，已经成为助力乡村振兴的“碧玉”经济。一串串晶莹剔透的葡萄，经过打包、捡果、套袋、装箱等环节快速运到银川、西安、兰州等周边地区各大生鲜超市，给老百姓的秋天添上“一味甜”。 张树荣

## 建行浙江省三门县支行延伸服务触角 全力奏响普惠金融“支农曲”

“杨师傅，今年你这块地上的玉米长势喜人，我瞧这株就挂着不少玉米呢！”日前，建行浙江三门县支行“张富清党员服务队”成员之一的包经理进行贷后回访时对客户说道。

“是你们啊！今年我何止这块地，其他几块地种的玉米长得都很好。你们经常过来宣讲的时候，帮我看看地、提意见，我这丰收有你们的一份功劳。走，带你们去看看旁边的几

块地……”种植户杨大伯高兴地招呼道。

今年以来，建行三门县支行持续贯彻落实中央金融工作会议精神，践行使命担当，奋力做好金融“五篇大文章”，聚焦薄弱环节，加强普惠金融服务，将金融服务触角延伸到田间地头，为农民专业合作社、种植户、养殖户解决发展过程中遇到的金融难题，以实际行动让普惠金融的力量有效

推动乡村振兴战略在三门县域这片广袤土地上“落地生根”。

建行三门县支行通过在各党支部抽调党员，组建“张富清党员服务队”的形式，安排党员每到一村一镇，率先寻找当地“带头人”，依托当地人熟、地熟、情况熟的优势，提前调研，多措并举制定工作方案。同时，结合当地农业生产实际，该支行组织员工逐户开展普惠大走访，深入田间地头

和农户家中，详细了解排涝、防虫害、栽培、农机具和新型农业项目等方面情况，充分挖掘农户需求，把握动向，普及知识，及时为广大客户提供优质金融服务。年初以来，该支行“张富清党员服务队”累计开展普惠金融知识

宣传活动30余场，辐射1万余人。执“金融画笔”，以服务为“彩”，用大地为“布”，精心绘制乡村振兴的美丽图景。下一阶段，建行三门县支行将继续秉承“普惠金融 富民万家”的经营理念，不断创新普惠金融服务模式，以优质涉农信贷产品为抓手，满足农民多元化金融需求，引金融“活水”润泽“三农”大地，以自身高质量发展助力实现乡村、县域全面振兴，将金融支农实效发挥至最大化，全力奏响普惠金融“支农曲”。 浙建轩



建行三门县支行客户经理回访玉米种植户