

建行『裕农通』之窗

第 129 期



跨越山海的“青春握手”

——建行闽宁三地分行联学共建续写新篇

近日,一场跨越两千多公里的“线上相聚”温暖举行。在建行宁夏区分行的主导下,建行福建省分行、建行厦门市分行团委与建行宁夏区分行团委开展了“山海同心三十载,联学共建谱新篇”主题联学共建活动。建行闽宁三地分行青年员工代表视频连接“一线牵”,用青春的视角和真挚的情感,共同回顾闽宁协作三十载的峥嵘岁月,探讨青年支持地方经济发展路径,展望金融赋能区域协同发展的美好未来。

三十载山海见证
金融“活水”润泽民生

回顾“干沙滩”变“金沙滩”的壮阔图景,建行省福建分行协同建行宁夏区分行投放贷款,助力绿电跨越戈壁、宁夏特产摆上数字峰会展厅,厦门大学捐赠的爱心资金来源不断流入宁夏公益账户,东西部协作的脉搏早已跳动在建行业务发展的角角落落。

活动现场,来自建行永宁望远支行的青年员工深情讲述了建行作为闽宁协作的见证者和实践者,以金融力量助力闽宁镇特色产业、解决农业民生痛点、提供公益服务以及消费帮扶的动人故事。

理论夯基青春担当
党建引领奋进动能

此次活动,建行宁夏区分行设置“思想领航·理论共学”篇章。“视频联学”环节,建行闽宁三地分行青年员工共同观看了庆祝中国共产党成立105周年大会上习近平总书记对青年的嘱托以及新闻联播中习近平总书记对常态化做好东西部协作作出重要指示的片段。“团干领学”环节,建行闽宁三地分行团委书记分别领学了国新办发布会内容以及东西部协作、闽宁协作光辉历程相关内容,通过同上一堂课、同悟一段史,感悟闽宁协作背后的制度优势和实践伟力,在系统学习中把握“闽宁协作”从

哪里来、展望“闽宁协作”到哪里去,深刻理解“山海情”背后的政治责任与使命担当。

双向奔赴 互利共生
青年力量接续传承

“闽宁协作不仅是资金的帮扶,更是理念与情感的交融。”在交流环节中,建行省福建分行、建行厦门市分行的青年员工分享了沿海地区在服务龙头矿业企业、三甲医院重点客户方面的创新实践。在公益同行环节,建行闽宁三地分行团委还以“金融向善”为主题开展研讨交流与实践活动。建行闽宁三地分行青年员工分别围绕“善建播爱”公益品牌创建、“金融+公益”的更多形式和“精神文明单位创建”工作的创新做法进行对答交流。

此次活动,建行宁夏区分行还向建行省福建分行、建行厦门市分行的青年员工推荐了“宁团团·微心愿”平台,邀请参会人员参与一次微公益

行动,线上开展爱心认领,为宁夏困难青少年点亮“微心愿”。这种跨越山海的“握手”,不仅促进了业务技能的提升,更让“闽宁一家亲”的情谊在新一代建行青年心中深深扎根。

携手挺膺时代考题
青春共赴山海新篇

站在常态化东西部协作的新起点上,此次联学共建活动不仅是一次跨越山海的青春对话,更是建行青年深刻理解中国特色金融发展之路的思想淬炼和投身区域协调发展战略的动员。下一步,建行闽宁三地分行团委将继续发挥桥梁纽带作用,将联学成果转化转化为具体工作成效,在业务互学、交流互动、服务互联、工作互鉴等方面持续发力,进一步创新协作模式、拓展协作维度、发挥协作作用,为服务中国式现代化建设宁夏篇章贡献建行力量。

杨爽

建行茂名市分行量身匹配专属产品
为涉农经营主体提供金融保障

凌晨五点半,广东省高州市东岸镇尚笼罩在沉沉夜色中,兵营农产品收购站已是灯火通明,一筐筐新鲜荔枝从农用车上有序卸下,过秤、分拣、装车工序有条不紊,空气中果香裹挟着清晨露水扑面而来。该收购站负责人林大哥擦拭额头汗水,脸上满是踏实的底气:“今年旺季,心里踏实了。”这份丰收底气,源自建行茂名市分行提前投放到位的经营贷款。

荔枝、龙眼收购属于典型“与时间赛跑”的季节性涉农经营业态,鲜果成熟窗口期仅十余天,收购资金充裕与否,直接决定货源储备与市场竞争力。但农产品收购行业长期存在季节性资金周转难题:收购旺季集中大额备货占用现金流,果品外销回款周期滞后,形成“旺季缺钱、销后回款慢”的经营循环困境。兵营农产品收购站此前便深陷资金瓶颈,林大哥坦言,去年产销旺季流动资金紧张,不敢放开收购,大量优质荔枝被外地客商高价收走,全年收购量直接下滑三成,看着农户鲜果难以足量收购,心里十分焦急。

为践行普惠金融工作要求,建行茂名市分行常态化深入各镇村果园,收购站点走访摸排,主动下沉服务,上门对接需求,免去涉农经营主体往返银行的奔波。该分行了解到兵营农产品收购站的金融需求后,立即组织客户经理上门调研,细致了解其鲜果收购规模、农户供货渠道、旺季资金缺口、全年产销计划,并结合收购站经营资质、稳定的上下游订单,量身匹配“个人经营抵押快贷”专属产品。该产品聚焦涉农小微经营主体,具备审批高效、额度灵活、随借随还的突出优势,大幅简化申报材料、压缩审批流程,全程线上线下协同办理,从上门调研对接至信贷资金全额到账仅耗时一周,贷款在荔枝、龙眼收购旺季来临前足额放至收购站账户。“往年一到收果季就愁资金跟不上,优质鲜果不敢多收,今年建行比收购旺季先一步送来资金支持,解了我的大难题。”林大哥由衷感慨道。

一间乡村收购站,串联起周边上百户农户的增收希望。兵营农产品收购站是东岸镇周边

农户鲜果外销的关键渠道,收购站资金周转顺畅,农户才能当场结清果款、不愁销路;一旦资金断档,农户辛苦种植的果品极易滞销损耗。建行茂名市分行这笔信贷资金落地后,该收购站足额备货、现款收果,农户送货当日即可结清货款,彻底打消了农户回款顾虑,周边果农纷纷优先将品质最优的荔枝送至站点。

常年供货的果农表示,以往部分收购商拖欠果款,大家都心存顾虑,兵营农产品收购站现款现货、结算爽快,自家10亩荔枝全部选择送到这里。充足资金支撑下,本收购季,该收购站日均收购量较去年同期提升约40%,供货农户覆盖范围从原先的2个村拓展至5个村,一条稳定畅通的农产品供应链稳稳守住,上百户农户增收收益得到切实保障。

兵营农产品收购站的金融助农故事,是建行茂名市分行深耕普惠金融、赋能特色农业的缩影。近年来,该分行持续扎根茂名田间地头、果园农场、村镇收购网点,针对荔枝、龙眼等本土特色水果产业链经营主体,推出“粤兴贷”“裕

农快贷”“个人经营抵押快贷”等分层差异化涉农信贷产品,覆盖种植农户、收购商户、加工企业、冷链物流等全链条经营需求,持续破解涉农经营主体季节性融资难、融资慢痛点,以高效便捷的金融服务,让金融“活水”抵达丰收一线,持续助力茂名特色水果产业提质增效、农户稳定增收,扎实推进乡村产业共富。

下一步,建行茂名市分行将持续做好金融“五篇大文章”,把服务荔枝、龙眼等地方特色农业摆在普惠金融、乡村振兴工作突出位置;持续常态化开展村镇收购站、果园基地上门走访调研,不断丰富涉农专属信贷产品矩阵,优化涉农贷款绿色通道,持续压缩放款时限;依托多元化涉农金融工具,精准对接农产品种植、收购、加工、流通全链条资金需求,持续畅通特色农产品产销循环,做强茂名荔枝、龙眼优势产业,以普惠金融力量助力乡村产业兴旺、农民增收致富,为茂名实体经济高质量发展、推进乡村全面振兴持续注入“建行力量”。

邓中原

以榜样为炬 践服务初心

——建行黑龙江省分行开展学习张富清先进事迹系列活动

以先进事迹淬炼初心,以实干实绩检验政绩。近期,建行黑龙江省分行深入开展学习张富清先进事迹系列活动,引导全体干部员工立足龙江大地、扎根服务一线,将榜样力量转化为服务实体、助力乡村、保障民生的具体行动,以扎实的金融服务成效,展现国有大型银行的时代担当。

深学细悟浸润一线
以先进标尺校准服务初心

为让学习不走形式、落地见效,建行黑龙江分行摒弃被动式、书本式学习,将学习张富清先进事迹融入日常服务场景、融入基层攻坚现场。该分行党委带头学、带头讲、带头干,通过中心组学习、专题研讨、一线宣讲等形式,

层层传递实干奉献、为民服务的价值导向。

建行黑龙江省分行常态化开展“学先进、比服务、优作风”主题党日。该分行广大青年员工走进社区、深入田间,对照张富清扎根基层、默默奉献的事迹,立足岗位找差距、定目标、提能力,让学习教育从“会议室”走向“服务台”,从纸面理论走进真实场景。依托系统化宣传学习矩阵,该分行累计刊发各类学习宣传内容21则,共计12万余字,推动全员以扎实作风、规范服务、真诚态度面对每一位客户、每一项业务。

典型引路争先创优
以一线实绩树立服务标杆

建行黑龙江省分行以学

习张富清先进事迹为契机,常态化挖掘基层一线实干典型,全年累计梳理先进个人27名、先进集体23个,覆盖县域支行、基层网点、客户经理等多条业务一线。其中,3名先进个人、2个先进集体获评建设银行2025年度“张富清式身边榜样”称号。

齐向军——建行宁安支行副行长、退役军人。他带领的“张富清青年突击队”,足迹遍布200余个村屯,把流动服务车开进乡村小道,把金融课堂搬到田间地头。一年四季风雨无阻,寒冬腊月里一身风雪、一腔赤诚,他用日复一日的坚守,拉近了金融与乡土的距离。

房继文——建行佳木斯分行副行长。针对种业企业“贷款额度固定、期限不灵活”的痛点,他深入育种基地、加工车间,从“门外汉”变成“懂种业的银行人”,创新推出“种易贷”产品;500万元信贷资金在鸿发种业有限公司资金最吃紧时,及时发放到位,并复制推广至20余家种业企业,精准匹配从收购到回款的全周期资金节奏。“建行的贷款用几天算几天利息,高峰期提款收种,回款即还,不多花冤枉钱。”鸿发种业有限公司负责人激动地说。

徐学影——建行大庆分行营业部客户经理,近30年扎根基层。她将业务“钻”到

全省第一:“建易贷”连续三年投放超3000笔、金额超3亿元;普惠贷款发放3600余万元。2025年9月,她敏锐地拦截一笔近百万元的诈骗转账,为客户保住了养老钱。她手把手带教年轻同事,成为团队里“有困难找学影”的暖心依靠。

建行大庆庆房支行“张富清金融服务队”——立足“油城”实际,打破“朝九晚五”作息,推出下班后延时服务,主动走进商圈、市场、园区,创新“开户+结算+收单+信贷”一站式服务,投放中小微企业贷款9691万元,让金融服务从“三尺柜台”搬到商户家门口。

建行哈尔滨红霞支行——坐落于哈尔滨市美丽的中央大街,该支行与道里区委组织部共建“红色驿站”,把学习从纸面落到地面。在哈尔滨第九届亚冬会期间,该支行连续25天延时服务至21时,用专业与温情赢得中外友人赞誉。

这些获评先进的一线员工与集体,没有刻意打造“盆景样板”,而是用日复一日的坚守诠释基层金融人的责任与担当,成为建行黑龙江省分行全行可学可鉴的鲜活样板。与此同时,该分行正式启动第四届“张富清式最美建行人”评选活动,持续营造见贤思齐、争先创优、实干为民的浓厚氛围。

从严律己筑牢底线
以过硬作风护航优质服务

建行黑龙江省分行坚持正向学习激励与反面警示教育双向发力。该分行结合网点晨会、周例会、党支部学习,与日常柜面服务、外出营销等场景开展对照检视,把案例警示融入日常服务细节;通过常态化作风淬炼,全行服务规范性、严谨性、专业性持续提升,让群众办理业务更省心、企业融资更放心。

秦意颜

探索助力乡村振兴新路径

□王力

在青海广袤的农牧区,从河湟谷地的设施大棚到柴达木盆地的枸杞园,金融“活水”正悄然解渴。建行青海省分行紧扣乡村振兴战略,将“裕农”服务深植高原厚土,通过科技赋能与模式创新,探索出一条具有高原特色的金融服务乡村振兴新路径。

产业为先
精准滴灌“贷”动特色产业

产业振兴是乡村振兴的重中之重。面对青海各地特色产业差异化发展需求,建行青海省分行摒弃“大水漫灌”,转而依托金融科技实现“精准滴灌”。围绕种植、养殖及农场景景,该分行创新推出“裕农快贷—特色产业贷”,将信贷资源精准输送至经营稳健、经验丰富的农户手中。截至2026年6月20日,该分行“裕农快贷—特色产业贷”授信金额达7.2亿元,惠及农户3091户,有效支持了特色农业的规模化、集约化发展。

针对传统涉农贷款“手续繁、时效慢”的痛点,建行青海省分行上线“裕农快贷”系统直连功能,打通与农担公司的数据壁垒。如今,从业务申报到放款实现了全流程线上化交互,让数据“多跑路”,让农户“少跑腿”。截至2026年6月20日,该分行通过系统直连办理“裕农快贷(农户担保版)”已达150笔,金额3574万元。这一技术革新不仅将放款效率提升至新高度,更为该分行基层客户经理减负赋能,为扩大涉农信贷覆盖面夯实了基础。

风险为基
温情帮扶筑牢发展“安全网”

守护金融安全与支持产业发展同等重要。建行青海省分行坚持“送培训、送帮扶、送策略”多管齐下。一方面,该分行通过常态化合规培训与预警核查,筑牢风险防控的“防火墙”,确保信贷资产质量稳中有进。另一方面,该分行针对暂时经营困难但信用良好的农户,灵活运用无还本续贷、再融资等政策工具,以“缓中带”替代“硬断贷”,帮助农户渡过难关。截至2026年6月20日,该分行累计办理无还本续贷427笔,续贷金额1.02亿元;办理再融资业务32笔,再融资金额649.36万元,体现了国有大型银行的责任担当与金融温度。

平台为媒
服务下沉打通“最后一公里”

在做好信贷支持的同时,建行青海省分行致力于将“裕农通”打造成高原乡村的“便民服务中心”。通过优化服务点布局,调减低效站点,集中资源提升星级服务点综合贡献度。截至2026年6月20日,该分行“裕农通”服务点总量已优化调整至379个,构建起“线上APP+线下服务点+微信公众账号”的立体化服务网络,让农牧民足不出村即可享受便捷的金融服务。

尤为值得一提的是,针对藏区农牧民需求,建行青海省分行充分发挥藏语服务团队优势,依托“裕农管家”建立线上沟通渠道,消除语言障碍,传递服务温情。通过“万村增金”及“春耕季”等活动,该分行不仅送资金,更送知识、送政策,让金融知识走进田间地头,切实提升乡村居民金融素养,守护好农牧民的“钱袋子”。

从资金“输血”到服务“造血”,建行青海省分行正以实际行动诠释“身边的朋友、致富的帮手”这一深刻内涵。下一步,该分行将继续编织这张覆盖高原的“助力网”,让金融之光照暖青海乡村振兴的每个角落。



建行大庆庆房支行“张富清金融服务队”



建行佳木斯分行副行长房继文(左三)走访种粮大户