

建行宁夏区分行 引金融“活水”润泽田间

今年以来,建行宁夏区分行及所辖各支行把金融支持春耕备耕作为服务“三农”工作的重要抓手,摸排各地金融需求、合理调配信贷资源、加大金融产品和服务创新力度,开辟授信审批和金融服务绿色通道,引金融“活水”灌溉田间。截至4月末,建行宁夏区分行涉农贷款余额288.25亿元,较年初新增28.9亿元,增速11.15%。



建行工作人员到田间地头播撒金融“及时雨”。

建行宁夏区分行 为乡村全面振兴注入强劲金融动能

建行宁夏区分行全力推动巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接,把差异化、定制化、综合化的金融产品和服务扎根县域乡村,多维度激发发展活力,由“输血”变“造血”、因地制宜创新贷款产品、科技赋能定制综合服务,为乡村全面振兴注入强劲金融动能。

01 下起金融“及时雨”

“建设银行的贷款资金来得真是太及时了,不然我这春节后的补栏计划要受到很大影响。”家住盐池县花马池镇八堡养殖园区的滩羊养殖大户黄执诚看着手机上到账的50万元贷款,高兴得无以复加。

滩羊产业不仅是盐池县的特色产业,也是当地农户增收的重要途径之一。然而,随着养殖规模的扩大和市场需求的增加,资金问题逐渐成为制约各家农户滩羊养殖发展的瓶颈。针对这一情况,建行盐池支行员工挨家挨户地走访养殖户,以建行信息建档模式为抓手,为养殖户量身定制贷款方案,根据每个

人的养殖规模、信用记录等因素,合理确定贷款额度,优化贷款流程,确保资金能够及时、准确地到达养殖户手中。同时,该行还为辖区农户提供了优惠的贷款利率和灵活的还款方式,尽可能减轻他们的经济负担。

除了滩羊养殖,玉米种植也是盐池县本地的传统产业,是当地农户们的主要收入来源之一。但随着种植成本的不断上升和 market 价格的波动,许多农户也面临着资金短缺的困境。今年年初以来,建行盐池支行的贷款同样制定了个性化的贷款方案,让不少农户安下心来专心发展。

02 拳头产品“引甘霖”

“裕农快贷—建业贷”农户信贷线上产品作为建行宁夏区分行自主创新的拳头产品,采用新金融思维发挥数据作为关键生产要素的作用,通过自主设计授信模型、贷后监测模型,帮助农户“把手机变成新农具,把数据变为新资产”。同时,借助“建行手机银行”APP或“裕农通”APP,实现线上申请、随借随还、信用放款、优惠利率,实现农户贷款“容易、便宜”。

连日来,建行石嘴山分行营业部着眼县域,走向乡村,通过一次次下乡入户测额度、维护信息,为当地100多户农户解决融资难题,先后审批助农贷款3000万元。“这些数字后面是一户户急需周转资金购买种子、化肥和农机设备进行春耕的农户。一想到这,我们奔赴几十公里深入

田间地头的疲惫都是有意义的。”该营业部客户经理一边整理着贷后资料,一边欣慰地说。

海原县海城镇水洼村玉米种植户小田今年和村部签署了2000亩地种植合同,但临近春耕,却因缺少购置种子、化肥、雇用机械和工人干活的资金一筹莫展。到建行海原支行个人贷款中心咨询后,客户经理小马向他推荐了“裕农快贷—建业贷”。类似小田这样亟需资金周转,但因线下贷款流程长、手续复杂而产生退却心理的农户数量很多。今年以来,建行海原支行积极与各乡镇、村联系,组建营销团队,携带设备,深入乡村,走进田间地头、养殖圈舍,将金融“活水”引进乡村,助力农户春耕备耕,播种希望。

03 “塞上贷”解民忧

近年来,建行宁夏分行不断加大对农业经营主体的信贷支持,针对小微农业企业及种养大户等普惠类客户推广“塞上养殖贷”“塞上移民贷”“塞上兴农贷”“塞上农直贷”等信贷产品,有力地支持了宁夏新型农业经营主体发展。

“终于不用担心今年的玉米地膜和种子资金了,我从没见过这么高效、优质的服务!”家住西吉县兴隆镇玉桥村的海振学是兴隆镇牛羊养殖及百亩玉米种植大户,最近到了种植玉米的时候,眼看要给玉米地铺设地膜,但他由于前期资金全部低价购买肉牛,导致资金链断裂,没有多余资金。了解到他的具体情况后,建行西吉县支行客户经理立即核实情况,确定情况无误后,第二天便为海振学发放了30万元的“养殖贷”。

为迎接需求渐旺的春季消费,青铜峡市峡口镇赵渠村养殖业大户张立清今年准备扩大经营规模,但资金的缺口让他犯了难。为此,建行青铜峡支行客户经理主动上门,为他推荐“建行惠懂你”APP。经过测额、申请、签约、支用“一站式”全程操作后,“塞上兴农贷”很快解决了张立清的资金困难。

建行工作人员在田间地头的每一步努力,让越来越多农户坚定了发展生产的信心。未来,建行宁夏区分行将始终以服务“三农”为己任,在学习“千村示范、万村整治”工程经验中,不断创新金融产品和服务,全力保障涉农主体的农业生产资金需求,把“民之关切”作为“行之所向”,将金融“甘霖”灌溉田间地头,凝心聚力续写金融服务乡村振兴发展新篇章。

王向霞 文/图

实地勘测增量“蓄水池”

“真是没想到,建行的小伙子们竟然主动上门收集信息!”海原县小河村的养殖户何先生对建行的服务津津乐道。

“起初,只有十几头小牛犊,但随着规模扩大,我手头的钱实在周转不开。”何先生说,自己因为初次养殖未在网点建立基础信息,所以贷款迟迟没能办理,后来建行工作人员上门收集了他的信

息,并很快给他发放了贷款,解决了他的难处。

据了解,自企业级农户信息建档推出后,建行海原支行充分发挥产品优势,吃透信息建档操作流程和适配人群,借助“线下信息尽调+线上智能授信”的业务模式深入农场田间采集信息,有效突破现有贷款产品涉农高质量外部数据不足的瓶颈,提高了农村信贷服务的可获得性。

充盈县域发展“产品库”

近年来,南梁台子铁西村坚持有特色、可持续、能受益的原则加快特色产业、现代农业的发展步伐,鼓励并扶持农户大力发展特色蔬菜种植产业,却苦于缺少资金支持。在得知农户面临的困境后,银川阅海万家支行的员工多次来到铁西村,挨家挨户了解农户需求,并向农户推荐建行宁夏区分行因地制宜创新的“裕农快贷—建业

贷”“塞上移民贷”“塞上种植贷”等“塞上”系列贷款产品。

“我申请的是‘建业贷’,根据我的种植情况,给我授信了10万元,最近蔬菜市场不错,今年再种点高档蔬菜,收入应该还会增加。”村民李建军一家将一颗颗鲜红的西红柿打包装袋,满脸幸福地说道。实用的金融产品成为一把把钥匙,解锁了农户们面临的难题。

用好综合服务“锦囊计”

大寨子农贸市场是灵武市、镇、村之间生产要素双向自由流动的重要枢纽,物美价廉的特点成为村民们公认的“灵武市第一大集”。为激发市场潜力,提升服务民生能力,当地政府计划对农贸市场进行深度改造。然而,由于市场长期未进行软硬件改造,市场管理方面面临着摊位费难收、运营效率低等一系列问题。

得知这一困难后,建行宁夏区分行前往市场开展实地调研,厘清问题堵点后,联动灵武分行运用金融科技和数字化经营优势,定制专属农贸市场的标准化服务方案。服务团队通过“裕农市场”专属综合服务方案,为市

场搭建“惠市宝”平台,为商户制作聚合支付码牌和门牌,并同步上线“惠省钱”活动,以“智”赋能市场管理,以“慧”惠及市场商户,实现了大寨子农贸批发“裕农市场”建行商户的全覆盖。

“有了建行给我们搭建的专业结算综合服务平台,入驻商家各种费用缴纳情况一目了然,管理起来方便多了,近期,商户和客流量都增加了不少。”市场管理部经理喜滋滋地向前来回访的员工说道。如今的大寨子农贸市场已经成为灵武地区最具地方特色、货品最齐全、功能最完善的“三最”综合化市场,吸引着越来越多的顾客前来采购。 赵璐