

全面学习把握落实党的二十大精神 建设银行吉林省分行以新金融行动书写高质量发展新篇章

以新金融力量擦亮民族品牌

——建设银行吉林省分行为推动“双一流”建设注入强劲动能

长春市是我国汽车工业的摇篮，有着“汽车城”之誉。

多年来，吉林省汽车产业不断蓄力迎来蓬勃勃发之势。2022年，中国第一汽车集团有限公司（以下简称“一汽”）省属口径整车产量达215.6万辆，实现产值约3900亿元，红旗汽车产量30万辆；吉林省汽车产业完成产值5256亿元，占工业总产值的41.1%。

成绩背后是一汽集团牢记嘱托、勠力攻坚、一路拼搏的努力，更离不开金融的鼎力支持。

作为大型国有金融企业，扎根“汽车城”的建设建设银行吉林省分行始终以服务实体经济为宗旨，以新金融之力支持吉林省汽车产业及一汽集团高质量发展。近年来，分行聚焦“支持中国一汽建设世界一流企业、建设世界一流汽车城”目标战略，主动作为，强化顶层设计，丰富金融产品提升信贷供给质效，陆续出台一系列优惠政策，不断优化金融服务方式。

从“忘不了”到“离不开”

伴随推土机的马达声，新中国的第一座汽车厂拔地而起，中国汽车工业的第一块基石正式奠定，从那一刻起，建设银行吉林省分行即与一汽风雨同舟，携手共进。

一直以来，建设银行吉林省分行始终紧跟一汽战略发展和转型过程中的金融需求，全力支持汽车产业发展。分行在总行的支持下组建一汽专属服务团队，并在其厂区成立专业支行——长春第一汽车集团公司支行，实现服务一汽扁平化，与企业间搭建畅通无阻的直通车。

多年的磨合、双方的认可、彼此的信赖推动着银企合作不断深入，形成互相依存的水乳交融之情。“一汽和建行的关系，从前是忘不了，现在是离不开！”一汽相关负责人感慨道。

打造“七个银行”推动一汽高质量发展

作为建设银行服务汽车产业及一汽的前沿机构，近年来，建设银行吉林省分行充分发挥集团协同优势，全力建设涵盖信贷融资、结算与资金管理、供应链金融、科技发展、个人金融、国际业务及全方位服务方面的“七个银行”，打造出精准服务一汽的“样板间”，为支持一汽建设世界一流企业贡献建行力量。

服务一汽综合融资的“主力银行”。建设银行总行与一汽签订战略合作协议，提供意向性授信金额1000亿元，在融业务、现金管理、国际金融业务、新能源、智能网联等新业态，以及红旗品牌支持等方面展开合作。具体业务上，以流动资金贷款、账户透支、同业借款、票据保贴、委托贷款、债券承销等多种方式支持一汽财务公司及汽车金融板块发展。2022年，累计为一汽核心成员单位提供直接融资约165亿元。

服务一汽结算与现金管理的“标杆银行”。多年来，建设银行吉林省分行坚持创新驱动，累计进行320余项结算类优化和创新，帮助一汽实现从手工到电子、单一到批量、线下到线上的财务智能化、安全化管理全过程升级。同时，为强化企业资金管理，提升周转速度，分行陆续为一汽服贸、一汽富维、鑫安保险、一汽富晟、一汽大众等多家企业搭建现金管理结算网络，实现跨山东、四川、天津、辽宁四地分、子公司的“全国性资金归集网络”及全量账户的可视、可控和灵活管理，日均归集资金约5500万元。

服务一汽供应链金融的“示范银行”。为一汽构建从采购、生产到销售终端的全链条、多维度、立体式综合金融服务体系，打造场景化、个性化、定制化的产品。在产业链上游，为一汽供应商提供“一点接入、服务全国”的全流程在线供应链融资服务，满足供应商多阶段、多种类的融资需求；在产业链下游，为一汽经销商搭建“e销通”融资服务平台，缓解下游经销商库存资金压力，盘活库存车辆。目前，已实现一汽大众、一汽奥迪、一汽丰田等核心企业融资平台搭建，服务核心企业下游经销商超1000户，累计发放贷款突破5000亿元。在产业链终端，推出“e销分期”产品，打通汽车产业链金融服务“最后一公里”，有效拉动经销商终端销售，满足消费者对汽车金融服务消费需求。

服务一汽生态建设的“智慧银行”。为一汽及分、子公司搭建线上党费缴纳便捷通道，满足党务工作中式管理需要；与一汽奔腾合作实施“裕农奔腾”项目，并搭建乘用车销售撮合平台，通过打通“裕农通”业主与一汽奔腾经销商对接渠道，将专属车型引流推荐给农户，同时，为农户提供线上预约、线下购车等一站式服务。

服务一汽个人金融的“特色银行”。硬件设施方

面，在分、子公司办公楼设置轻型网点，实现ATM自助设备入车间，并配备一流的金融服务团队，为客户提供功能更全、服务更优、水准更高的金融服务；为一汽员工提供一定额度的信用消费贷款，满足员工日常消费需求；开办“一汽服贸 通达全国”购车分期业务，满足一汽各地员工购车需求。

服务一汽国际业务的“样板银行”。为一汽提供覆盖国际结算、贸易融资、跨境投融资服务、外汇及大宗商品套保衍生交易等服务，年跨境结算服务超60亿美元。同时，开通外汇交易大客户绿色通道，提供总行金融市场业务专家直接支持响应。

服务一汽全方位的“伙伴银行”。与一汽大众、一汽红旗等公司开展党建共建活动，组建“张富清服务队”走进集团成员企业宣讲金融知识。运用客户经理“云工作室”、企业微信等数字化经营工具为一汽及分、子公司提供金融及非金融服务。

从企业成立之时的支持到发展壮大后的后盾，建设银行吉林省分行与一汽携手同行，共同创下众多辉煌的历史时刻。如今，分行秉持新金融理念，在推动自身实现高质量发展的同时，与一汽同心、同向、同频而行，持续开创高质量建设“双一流”的新局面。

- 1954年，建设银行吉林省分行成立孟家屯专业支行进驻一汽。
- 1998年，为一汽开办汽车消费贷款业务，开辟国内金融界与汽车业合作的先河。
- 1999年，成功为一汽进行债转股。
- 2000年，与一汽建立集资金结算、信贷支持等于一体的全方位金融服务合作关系。
- 2000年，为经销商搭建汽车销售金融服务网络融资平台，在国内开创经销商三方库存车融资新模式。
- 2002年，与一汽首次签订“金融合作协议”，全面开启银企战略合作的帷幕。
- 2014年，为一汽推出全流程在线操作的网络供应链“e销通”业务。
- 2016年，为一汽搭建银企直联平台，实现分、子公司资金管理的可视。
- 2019年，推出“e销分期”业务，将供应链业务金融服务触角延伸至终端购车。
- 2022年，中标中国一汽金融产品超市项目并完成开发上线。

冬日的长春市繁荣冲压有限公司生产车间，机器轰鸣作响，冲压线满负荷运转，机械臂有节奏地上下摆动。工人师傅们正铆足劲，加紧赶制各类订单产品，全力满足市场需求。

“建设银行长春一汽支行获悉我们的资金需求后，主动对接，为我们量身定制金融服务方案。有了建行的支持，我们公司发展的底气更足了。”长春市繁荣冲压有限公司相关负责人激动地说。

近年来，建设银行吉林省分行坚持以工匠精神深耕汽车行业客群，持续创新汽车金融服务模式与产品，通过“金融科技+供应链场景”应用，为一汽构建从采购、生产到销售终端的全链条、多维度、立体式综合金融服务体系，打造场景化、个性化、定制化产品，持续为“稳链、固链、强链”贡献建行方案。

打通供应商融资“任督二脉”

在新旧动能转换、市场格局调整等多重因素影响下，一汽对金融机构的核心诉求，已从满足自身财务管理需要转向满足链条企业群体融资需求的融资支持。为此，建设银行吉林省分行紧跟企业需求，及时调整服务着力点。

2019年12月，在多家金融机构激烈竞争中，建设银行吉林省分行成功中标一汽大众“供应商融资项目”。如何更好地开发出供应链金融产品、有效满足汽车产业链核心诉求，成为亟待解决的问题。

经过对核心企业和供应商资金流、物流的详细研究，分行创新性运用场景化、数据化、网络化的供应链金融思维，为一汽大众上游供应商开发集订单融资、入库融资、应收账款融资、银票票据融资等多类融资方式于一体的融资产品“e货融通”。该产品基于供应商与核心企业一汽大众之间的真实交易，通过系统直联对接，实现核心企业、供应商、银行三方数据的充分交互共享，为供应商提供高效便捷的全流程在线融资服务。

2020年9月，首笔“e货融通”在吉林省成功落地。建行长春一汽支行成功为一汽大众某供应商发放贷款368.5万元，开创全国系统内核心制造业上游供应链融资产品创新先河。

“目前，我们已将‘e货融通’复制到一汽红旗主机厂。下一步，将拓展至一汽旗下更多整车品牌主机厂。”建设银行吉林省分行相关负责人表示，经过三年时间的打磨和优化，“e货融通”已成为建行服务汽车产业链上游供应商的拳头产品。

助力经销商迎“冬日暖阳”

“建行的服务及时、高效，很快帮我们办理了贷款展期，为我们争取充分的复产时间，让后续生产经营能够正常运转。”吉林汽车贸易有限公司财务总监感叹道。

吉林汽车贸易有限公司主要经营一汽大众汽车销售，受疫情影响，企业经营面临困境且在建行的贷款即将到期。得知这一情况后，建行长春一汽支行积极响应，靠前服务，安排专人对接，开辟绿色通道，仅用1个工作日就为企业办理了“e销通”展期，有效缓解企业资金压力。

疫情之下，汽车产业上下游许多中小企业面临生存压力。分行充分发挥供应链金融作用，助力企业纾困解难。2022年以来，已通过“e销通”供应链融资平台发放贷款684.63亿元。

作为系统内最早开展供应链金融业务的机构，早在2000年，建设银行吉林省分行就为一汽核心主机厂搭建了汽车销售金融服务网络。一直以来，分行从未停止创新脚步。为满足客户多样化、个性化需求，一次次跳出传统金融思维，为企业量身定制创新产品，推出“e货融通”“e销通”“e销分期”“e信通”等一系列供应链金融产品，线上产品供给逐步丰富，线上综合金融服务能力愈加成熟，切实缓解一汽供应链上下游企业的资金需求。

数字“智合” 赋能发展

近年来，一汽将数字化转型上升为企业总体战略，即以“数据驱动美妙出行”为愿景，为客户创造极致体验的产品和服务。在此背景下，建设银行吉林省分行紧密配合一汽新发展战略，充分发挥总行海量数据和丰富场景的优势，以不断提升的数字化管理水平为一汽发展赋能，助力一汽数字化转型加速升级。

开启“指尖上”的党建模式

“建行党群平台提供的功能真方便，党员不管在哪里，只要动动手指就能缴纳党费。几分钟的时间，党费就收齐了，还可以随时查看党费收缴情况并导出统计报表，大大提高了党建工作效率。”一汽党务工作人员欣喜地向长春一汽支行相关负责人反馈体验情况。

据了解，一汽党员人数超2.5万人，基层党组织较多，一线党员占比高、党员工作地点分散，存在党费收缴统计较难的问题。2019年，为深入贯彻落实党中央关于推进党建信息化的要求，进一步提高党建工作信息化、标准化、智能化水平，一汽向多家金融机构提出智慧党建平台建设需求。

建设银行吉林省分行迅速响应，以总行党群平台提供的功能接口为基础，利用系统外联嵌入方式将功能接口嵌入一汽智慧党建平台，顺利实现党费管理和党务管理等功能。同时，利用系统跨区域签约优势，将一汽分布在全国的20余个党组织集中签约至智慧党建平台，实现平台管理“一点对全国”，有效满足党务工作集中式管理需要。项目上线以来，已实现缴费人数近1.5万，累计缴费13万笔、金额2300万元。

“裕农奔腾”让汽车下乡更顺畅

为深入贯彻国家乡村振兴战略，支持民族汽车品牌下乡惠民，2020年，建设银行吉林省分行携手一汽奔腾有限公司（以下简称“一汽奔腾”）打造“裕

农奔腾”项目，搭建智慧民生普惠服务平台，让民族汽车品牌加速“驶”入寻常百姓家。

一方面，通过在“裕农通”App加载“裕农奔腾”入口，实现“裕农通”服务点业主与一汽奔腾经销商对接，将“裕农通”业主发展为一汽奔腾合作伙伴，业主将一汽奔腾专属车型引流推荐给农户，实现线上预约、线下购车、佣金返利一站式服务；另一方面，将“裕农通”公众号嵌入一汽奔腾专属宣传栏目，打通资源共享渠道，一键更新最新市场车辆及优惠信息，实现销售活动信息精准发布。

此外，借助“善融商务”平台共享银行优质客源，开辟一汽奔腾专属购车频道开展品牌宣传推广，实现线上整车销售，拓展民族汽车品牌线上营销渠道，打造电商平台引流获客，赋能B端，带动C端获客、活客的服务模式。

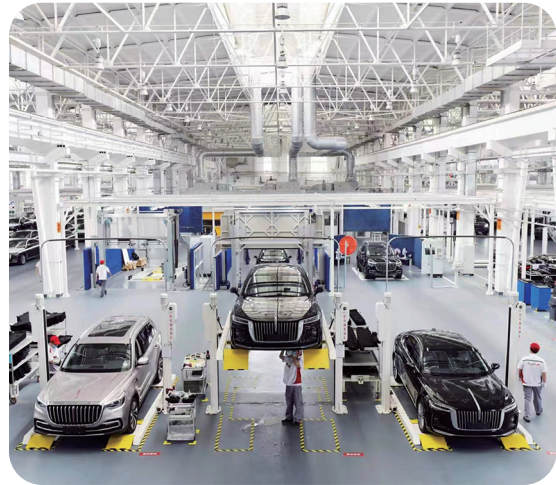
“汽车+金融”丰富智能车机系统功能

“智能车机系统，附近哪儿有优惠的洗车、汽车维修、保养服务？”

“根据您的需求，提供以下信息供您参考……现在，办理龙卡信用卡可以在指定特惠商户享超值优惠。”这是一汽大众车主与智能车机系统语音交互的应用场景。

随着科技进步，如今，汽车搭载的智能车机系统更新迭代，人们出行时也越来越离不开它，这也为分行提供了跨界合作机会。

为优化车主驾乘及金融服务体验，分行携手一汽大众，搭建技术对接平台，开发专属运营产品和场景，丰富智能车机服务系统功能，将信用卡申办、汽车分期等金融产品嵌入大众智能车机系统，使车主通过车机系统不仅能使用地图导航、娱乐系统、远程控制等功能，还可享受优质金融服务，实现出行场景与金融服务无缝链接。



一“建”全揽 结算高效

从一汽建厂资金调拨开始，建设银行吉林省分行持续服务近70年，进行320余项结算类优化和创新，协助一汽完成从自动到手动、从单一到批量、从线下到线上、从集团本部到外埠分、子公司的财务智能化、安全化、全面化管理。

从“自动”到“智动”

推进结算网络高效运转

“本部和分、子公司在建行开立的活期账户对账完成了。以前，需要加班三四天时间对账；现在，两个小时全部结束，建行‘账e云’真不错。”月初，本应对账事务忙得不可开交的一汽大众对账专员刘姐却显得格外轻松。她一边说，一边将系统出具的报表发给集团财务部。

建设银行吉林省分行不断创新产品与服务，助力一汽结算网络高效运转。近年来，分行持续进行结算类优化和创新，全方位满足

集团及分、子公司的结算与现金管理需求。

在全国范围内首创企业网银VIP版，实现系统与一汽大众的财务系统的无缝衔接。分行完善电子银行承兑汇票系统功能，满足一汽大众公司票据结算业务和管理方面的个性化需求。项目运行以来，每年为一汽大众节省成本约700万元。为保障企业安全运营，最大化提高企业全流程运转效率，实行一汽大众量身定制“银企直联”业务模式，实现一汽财务公司代理集团和分、子公司账户收款信息推送，直接触达至财务公司直连端并实现自动记账，提高企业账务的准确性和账务信息推送的时效性。为一汽财务公司开发智能电子回单系统，提供账务核对和处理便捷服务，助力企业实现无纸化办公。

从“总部”到“外埠”

结算网络全覆盖

“收到建行发来的扣款账户信息确认短信，心里踏实多了。”正在遵义驰奥汽车销售服务有限公司买车的车主王先生说。

王先生享受的便捷金融服务正是得益于建设银行吉林省分行面向一汽主金融板块公司C端车主推出的代扣业务。通过短信确认代扣模式，实现车主操作简便快捷，签约确认合规安全，覆盖主金融板块公司的全国销售网络。

分行为一汽线上资金管理银企直连，与建设银行核心专线对接，实现一汽集团对下属500家分、子公司资金管理的可视、可控；推出“互联网+票据”票据池产品，助力一

汽本外埠35家企业实现票据集中管理，月均出入库9000余笔，金额63亿元。

分行为一汽服贸、一汽富维、鑫安保险、一汽富晟、一汽大众等多家企业量身定制和搭建现金管理结算网络，实现跨山东、四川、天津、辽宁四地分、子公司的全国性资金归集网络，以及全量账户的可视、可控和灵活管理，日均归集资金近5500万元。

此外，根据一汽大众平台零部件有限公司需求，分行设计SWIFT全球现金管理直联方式，将结算网络搭建至境外，实现德国总部对在华成员单位的人民币集中自动付款和境内客户人民币集中付款。

从“单一”到“产业”

做大做强全产业链客户群

为更好服务一汽及其产业链条企业，建设银行吉林省分行针对上游供应商、下游经销商提出开户优化需求，在满足监管要求及客户实际需求情况下，创新“双异地客户双录”新模式，助力供应链融资业务规模化发展。

分行充分挖掘结算产品及系统支持作用，根据客户个性化需求，为集团及分、子公司设计综合服务方案，搭建银企直联、全球现金管理网络、电子商务支付渠道，降低企业管理与沟通成本，强化资金管理，提高资金划转的时效性和便捷性，使企业业务精细化管理程度显著提升，为集团及分、子公司结算业务提高工作效率，保障资金安全，规避结算风险提供有力保障。

本版图片说明：多年来，建设银行吉林分行主动作为，为“双一流”建设注入强劲动能。

本版撰稿：王晗 郭莹 张铭 缪琦 本版图片为资料图片

