

利辛“专利贷”保障民生“肉篮子”

近日,利辛凯利达肉类加工有限公司收到了利辛农商银行发放的第一笔500万元专项贷款。这笔意料之外的惊喜,让公司总经理朱子建乐得不拢嘴。“本是抱着试试看的想法,没想到咱农商行这么给力。1000万元的贷款,两天就批下来了。更没想到的是,贷款利息还能让这么多。节省下来的这20多万利息,又够我们公司买更多的毛猪了。我要为咱农商行的服务点个赞。”

朱子建的真诚感谢来源于利辛农商银行的创新服务。11月17日,利辛农商银行小微企业部的客户经理

接到了利辛凯利达肉类加工有限公司的求助电话。因流动资金不足,企业急需1000万元贷款,用做生猪预购定金。接到电话后,客户经理立刻上门进行调查,虽然确定了企业的贷款用途真实、受托支付对象明确,但由于企业的融资现状,无法为其再增加授信额度。面对焦急的客户,利辛农商银行客户经理一边安抚,一边盘查企业的资产,试图从中找到破解困境的方法。当得知企业申请了“种猪肉用全自动化一体式去毛装置”的专利后,客户经理眼前一亮。经过多方论证后,同意为凯利达公司量身发放

专利权质押贷款,并根据企业的情况,决定启动“信贷绿色通道”,分两笔发放1000万元的专利权质押贷款。在短短两天时间内,利辛农商银行特事特办,急事快办,为凯利达成功发放500万元的专利权质押贷款,帮助企业解决了融资难题。

500万元的贷款资金,为利辛凯利达肉类加工有限公司保障全县居民肉食供应的企业责任增添了金融助力。正是在利辛农商银行信贷支持下,凯利达才能储备充足的生猪,加工足够多的“放心猪肉”,进一步稳定全县肉食供应,确保猪肉的稳供保价,满

足利辛广大市民的日常生活的需要。

银企的这种深度对接,来源于十年合作结下的深厚情谊。从一家创业时的不起眼小厂发展到如今市级肉类加工龙头企业,凯利达的创业发展之路上,处处可见利辛农商银行的帮扶痕迹。10年,累计近1.5亿元的信贷资金,利辛农商银行助力凯利达将肉类加工、销售及生猪定点屠宰事业做大做强。目前,公司新厂区规划用地60亩,总建筑面积40350.45平方米,已与三大养殖规模企业签订了长期供货合同。公司新引进了国内最新的全自动化屠宰和分割生产线和环

保设施,并配套变配电、绿化、给排水消防系统等辅助设施。新厂建成后,年产冷鲜肉17647吨及其他副产品,可实现销售收入48882万元,年均利税总额2185.26万元,年均利润总额1282.65万元。

除专利权质押贷款外,利辛农商银行还根据小微企业的实际情况,相继研发并创新发放了商标权质押、第三动产质押监管等贷款产品,为全县小微实体和县域企业的发展增添了动力。截至目前,该行累计为全县34000户小微企业发放贷款近12亿元。
李晓明

一份表扬“工单”

12月20日,泗县农商银行桃园路支行通过省联社“96669”客服平台接到一张“特殊”的工单,工单内容是表扬桃园路支行营业网点及办理业务的两位柜员。

原来,就在两天前,客户赵先生与其母亲从外地匆忙赶回泗县办理股金分红业务,当班营业柜员以家乡特有的热情为其办理。赵先生称其

和其母亲在外多年,见惯了大城市银行的微笑服务,却看不见内心的热情。此次回到家乡办理业务,见证了家乡本地银行的服务和成长,发自内心的高兴,业务办理完毕后赵先生还特意询问了两位营业柜员的工号,于是便有了开头所述的“工单”渠道的表扬。

董秋实

桐城行帮客户存零钱获点赞

“去了几个银行网点都推三阻四,只有你们行直接给我办理了,我为你们点赞!”客户汪女士十分高兴地对桐城农商银行香铺支行的工作人员说道。

12月13日下午,汪女士走进桐城农商银行香铺支行,十分焦急地询问工作人员能否兑换辅币、残损币。在得到该行工作人员肯定的答复时,汪女士露出了欣慰的笑容,递给工作人员满满一袋子的零钱。

该行工作人员粗略一看,袋子里面有大量一元、五元、十元、二十元等小面额纸币,中间还夹杂着的

有污损、残破情况的纸币,清点起来难度不小。为节约汪女士的时间,该行立即安排了三位工作人员展开清点。三位工作人员齐心协力,终于在一个多小时后,为汪女士清点出45903元现金,帮其存入银行卡中。看着卡上多出来的45903元钱,汪女士感慨道:“这个钱一直放在家里,我自己也点不清楚有多少,也怕点这些小钱、破钱,存也不好存。还是农商银行好,给我们老百姓办实事,解决了我的难题。”汪女士对该行员工竖起了大拇指。

章文生

“贷”动莓农致富

“今年天气好,气温高,草莓果子结得早,上市早,价格也卖得高。我今天特地到长丰农商行来感谢你们工作人员的,感谢你们在我种草莓最困难的时候给我帮助,不然哪有我今天的好收成!”12月15日,长丰县草莓种植户郑云将一面写有“想客户之所想 急客户之所急”的锦旗送到了长丰农商银行北城支行,感谢长丰农商银行北城支行客户经理葛如发及全体员工给她的信贷支持。

近年来,随着“长丰草莓”品牌知名度的提升,“小草莓”成了农户地里的“金疙瘩”,看见家乡种植草莓形势良好,在外打工的郑云萌生了回乡种植草莓的念头,于是今年年初在长丰县梅冲湖生态园承包了10亩地,建起了草莓大棚。因手头积蓄大半用于前期承包土地、购买钢架搭建大棚等方面的投入,今年8月,郑云已经没有钱购买薄膜、喷灌设备、农药肥

料。就在她为缺少资金愁得吃不下睡不着一筹莫展之际,长丰农商银行客户经理葛如发在梅冲湖生态园调查走访时了解了她的困境,第二天就带着金农e助手来到了郑云的草莓大棚,郑云通过手机银行APP线上申请了“金农农e贷”,13.9万元贷款资金当天就到了账,解了她的燃眉之急。如今,郑云草莓大棚里的草莓已经正式上市销售了。

“这两天10亩地一天能摘30、40斤,现在批发价每斤在20多块钱,因为草莓刚上市产量不是很高,每天我采摘好,不用出门在家里就有商贩上门来收。今年一年啊,就能把成本收回来了!”郑云喜不自禁地跟长丰农商银行工作人员分享着自己丰收的喜悦。

截至发稿日,长丰农商银行“金农农e贷”结存授信3094户、28946.1万元,贷款余额10350.72万元。
程娇



近日,绩溪农商银行临溪支行员工到临溪镇艾塘村农户姜某食用菌种植基地进行贷后调查。此前该行为姜某办理了“金农农e贷”授信11万元,解决了他的燃眉之急。
敖希虎 摄

脱贫户发“羊”财

“感谢你们帮我解决了资金难题,让我的波尔山羊规模越来越大,等过年卖好羊,我一定把钱都存到你们银行!”近日,黟溪县双堆集镇沈湖村的养殖户钱和山,握住黟溪农商银行段行长的手激动万分,脸上全是幸福的笑容。

前几年,钱和山因家庭收入低,加上90多岁的老母亲年迈多病,导致生活困难,被列为建档立卡贫困户。勤劳肯干的钱和山不甘于落后,他想通过养殖波尔山羊来提高家庭收入。但苦于手中的资金不够,买羊成了大问题。2017年,在村委的帮助下,黟溪农商银行工作人员主动上门实地考察,迅速组织人员为其准备扶贫贷款资料,及时将5万元启动资金发放到钱和山手里,支持其养殖波尔山羊。2020年,钱和山成功脱贫。今年,



黟溪农商银行继续为想扩大养殖规模的钱和山提供资金支持。目前钱和山的围栏里有山羊60余头,

曾经的贫困户已成为村里脱贫致富的“领头雁”。

尹琨

存货变“活钱” 融资不再难

“药都农商行推出的存货质押融资业务,让我们的存货,很快变成能用的‘活钱’,真的太方便了。”安徽省花田香料有限公司负责人由衷感慨道。

近日,一向发展很好的安徽省花田香料有限公司因流动资金受限,发展遇到难题,在该企业负责人想方设法进行融资时,亳州药都农商行向其推荐的存货质押融资业务,帮了他的大忙。

作为亳州本地一家小型药材加工企业,安徽省花田香料有限公司主营薄荷脑、薄荷油等香料药材的加工与销售,公司目前正处于快速成长阶段,生产出的产品广受市场好评。薄荷脑等原材料主要产自印

度等国家,受新冠疫情的影响,原材料价格上涨,该公司流动资金受限,影响了公司发展。在企业一筹莫展之际,亳州药都农商行供应链金融部的人员了解情况后,主动与该公司对接,向其推荐了存货质押业务。公司把药材放在药都农商行合作仓储亳州市海彬仓储物流有限公司,经仓储方质检评估价格,通过金农信e链审批,半小时就完成授信,通过企业网银自助放款490万元。

据了解,药都农商行推出的这项存货质押融资业务,是该行自主研发的供应链金融产品,通过“两对接”为仓储方、融资方提供全新的线上操作模式。一是对接仓储方合作机构,建立从融资方、仓储方、银行

方的全流程操作平台,接入合作方仓储系统,减少申贷资料的人工传递,满足客户在线上进行融资申请、出库申请的实际需求。二是对接药材评估专业机构,与专业中药材网站价格指数系统对接,对中药材质押价格进行科学评估,确定货物价值,实时监控中药材价格指数,存在较大波动的进行预警提示,及时采取补仓和平仓措施,最大程度上的防控中药材价格风险。这项业务,将客户存货这种“死钱”,变成随时能用的“活钱”,既能满足自身融资需求,也能促进亳州市药材市场发展。截至目前,该行存货质押融资业务完成授信294359万元,惠及839家药农、药商。
张利 赵敬中

颍东行:“一站式”服务让客户少跑路

“以前打印个人参保证明或者是查询参保信息必须到社保局才能办理,有时候来回跑好几趟,现在到银行就能办理,一下子就把信息拉出来了,方便又快捷……”12月15日,当客户刘女士在颍东农商银行社保业务经办点办理完参保信息后,对银行能够办理社保业务赞不绝口。

近日,颍东农商银行与阜阳市人力资源和社会保障局签订战略合作协议,确定颍东农商银行营业部、颍东支行、城南支行等6家支行作为阜阳城区首批“社银合作”示范点,客户在银行就可以办理社会保险登记、缴费人员增员申报、个人参保信息查询、灵活就业人员缴费基数申报与变更等16项业务,“一站式”社保服务让客户只需“跑一趟”

就能完成各项社保业务办理,方便、高效又快捷。

优化配置,“一站式”服务便捷高效。为带给客户更好的社保办理服务体验,颍东农商银行在示范点打造之前,抽调精兵强将到阜阳市人力资源和社会保障局开展集中培训和学习,掌握办理社保各项业务应会知识,变成社保业务服务的行家里手,建立了社保服务人才队伍。在示范点正式挂牌后,颍东农商银行在首批6家“社银合作”示范点开设专窗,安排专人负责社保业务,畅通客户社保业务办理渠道,提升群众业务办理体验感。

强化宣传,“社银合作”深入人心。颍东农商银行在阜阳广播电视台“广电直播我在现场”直播活动进行了推介和宣传,先后共有两万多

网友围观;同时,在阜阳电视台新闻频道官方微博、阜阳日报社、今日阜阳客户端、阜阳在线等媒体和网站进行宣传推广,让“社银合作”深入人心。不仅如此,颍东农商银行在6家示范点布置了宣传海报、折页,设立社保业务经办点,官网、官微同步进行宣传和推介,扩大宣传面。

拓宽布局,持续提升服务质效。按照战略合作协议,颍东农商银行后期将在首批6家社银合作社保业务示范点的基础上,进一步深化与阜阳市人力资源和社会保障局的合作,先后在其他18家城区和农村网点开设社保业务经办点,不断扩大企业、个人和灵活就业人员社保业务办理范围,拓展“社银合作”布局,提升服务质效,做群众满意的贴心银行。
王祥