

鄄城农商银行:为中药材发展开好“金融处方”

中医中药是中华民族的瑰宝,以其独特的魅力和卓越的治疗效果成为中国传统文化的重要组成部分。鄄城县素有“中国绿色药都”之称,辖内舜王城中药材专业市场被山东省发改委授予“山东省重点服务园区”,成为全国仅有的十七家大型中药材市场之一和山东省唯一的药材专业市场,也是连接安徽亳州、河北安国两大药市的中药材集散地。目前,市场占地700亩,固定经营户400多家,散户5000多家,年交易额90亿元。

鄄城农商银行作为地方支农支小的金融主力军,始终坚守主责主业,在巩固拓展乡村振兴成果的同时,积极发挥零售贷款主力军的作用。为了更好地服务于中药材市场,鄄城农商银行成立了以一名班子成员为组长的中药材行业客户调研小组,积极营销走访,主动作为,采取多种措施大力支持辖内中药材产业发展,取得了显著成效。

强化银企合作 助力产业发展

产业发展,政策先行。“鄄城农商银行与山东舜王城投资发展有限公司签订了战略合作协议,并提供了10亿元的签约授信额度。双方充分利用各自的资源优势,建立了高效务实的银企互动平台,为符合条件的中药企业、药商和个体工商户提供资金结算、信贷授信等服务,并开设了融资‘绿色通道’。”鄄城农商银行党委书记、董事长贺怀龙介绍。

为全面助力市场发展,鄄城农商银

行与舜王城中药材市场管委会建立了密切的合作关系,管委会主要领导坚持以鄄城农商银行作为为中药材市场存贷款业务的主办行,鄄城农商银行中药材行业客户调研小组成员利用每天下午四点至六点时间段对中药材市场进行走访,为商户提供一揽子金融服务,此举得到管委会主要领导的认可和大力支持。通过深入走访调研,鄄城农商银行了解到舜王城中药材市场的行情及金融需求,根据商户实际情况,推出了多样化的贷款产品,包括“沿黄药商贷”、“中药材仓单质押贷”、“富民兴业贷”和“优享贷”等。

为进一步方便客户办贷,鄄城农商银行明确办贷资料,简化办贷流程,客户仅需一次性提供基础证件(身份证件、结婚证、户口本)+相关资产证明(房产证、驾驶证、出库单、入库单等)+中药材购销合同、进货单等,对于无变更的基础资料,不再重复采集和提供。实行限时办贷。优化办贷流程,提交审批的信用贷款24小时结束办贷流程,担保贷款48小时结束办贷流程。将需要贷款审查中心考察的贷款提前报送,方便他们合理规划考察路线,提高办贷效率。配套续贷服务。通过预见式管理报表,对因市场价格因素导致客户暂时未回款的,及时为客户办理无还本续贷,减轻倒贷压力。定期与客户沟通,了解客户需求,提供个性化服务。加大营销力度,通过线上线下渠道,加大对中药材市场贷款业务的宣传力度,提高市场知名度和影响力。

开展驻点办公 激活信贷需求

“咱们鄄城农商银行的工作人员经常来市场上驻点办公,现场就能办理很多业务。一次来我市走访时,了解到我正好需要资金,当场就为我办理了授信,很快贷款就打到了我的账户上。我不用跑腿,也不用准备各种资料,只需安

心做生意就行。”门店老板马先生说。

针对中药材市场商户多、资金需求量较大的情况,鄄城农商银行密寨支行将该市场作为驻点办公的重点,每月驻点次数不少于4次。驻点期间,客户经理与商户进行深入交谈,了解市场行情等相关信息,打通了与商户之间沟通的“最后一公里”,提高了客户满意度。同时加强产品宣传,优化服务流程,提高了鄄城农商银行在中药材市场的品牌知名度和美誉度,增强了市场竞争力。

鄄城农商银行通过开展“金融知识下乡”、“金融夜校”、“驻点办公”、“无感授信”等活动,大力宣传金融产品,让商户了解贷款授信的作用,掌握贷款授信的使用方法,实现“平时不用急用时”,满足客户临时性信贷资金需求。同时率先选取舜王城中药材市场部分片区作为“无感授信”试点,与中药材市场管委会、行业协会结合获取辖内商户清单,深入市场走访,了解商户家庭资产、经营、收入等状况,同时通过“背靠背”评议、内部评审等进行贷款授信,做到“应授尽授”,为符合条件的商户建立备用金。

鄄城农商银行助力中药材发展的做法取得了初步成效,为银行的发展注入了新的活力,也为调研其他行业客户提供了有益的借鉴和参考。未来,鄄城农商银行将继续坚持主责主业,积极探索创新,为鄄城县中药材产业发展注入源源不断的金融活水。

文/图 记者 杨飞
通讯员 冯燕燕 曹广威



开展“驻点办公”



走访舜王城中药材专业市场商户

鄄城农商银行: 特色信贷产品助力人发产业产销两旺

走进鄄城县郑营镇梁庄村村民杨先生家里,一件旗袍格外引人瞩目:“旗袍全身包含扣子、流苏等,全部为人发制成,具有绿色环保、透气凉爽、柔韧润泽,收藏价值高等特点。”杨先生高兴地向鄄城农商银行工作人员介绍着自己设计的这款旗袍。

杨先生年轻时就在全国各地收集头发,一次和朋友聊天时萌生了用头发做服装的念头。经过十几年探索、数百次实验,他发明了一套电脑控制接头发的机器。“现在,不管是多少根人发,只要打开机器,5秒钟一次性全部都能接上。”据杨先生介绍,他发明的人发织布机装置被国家知识产权局颁发了实用新型专利证书和外观设计专利证书。“这款旗袍市场价16万元左右。目前由于技术原因,制作一件旗袍需要30天时间。”为了让更多人了解“人发旗袍”,他经常到广州、郑州、南京等地参加产品交易博览会,向客户进行推介。

在人发旗袍加工过程中,原材料投入资金较多,杨先生的流动资金出现了缺口,但杨先生因贷款利息高的原因不愿意到银行申请贷款,就向亲戚朋友借钱,时间长了,总觉得欠下了人情。正巧,鄄城农商银行工作人员到村宣传金融知识,他就随口问了一句,贷款有没有低息的?工作人员详细了解了杨先生的经营情况,向其推荐了“小额创业贷”,该类贷款可享受政府财政贴息。杨先生当场表示,自己有20万元的资金需求。工作人员将办贷需提供的资料清单向其一一介绍,并及时向人社部门提交了“小额创业贷”申请。不到3天时间,杨先生20万元创业资金到手,解了燃眉之急。

“发制品的制作工序有七八道,目前我们生产的这些产品线上线下都卖得比较好。线下主要做出口,通过外贸公司订单进行加工;线上天猫、淘宝等各个平台都有商铺,生意很是红火。多亏咱们农商银行的及时助力,我们挺过了最艰难的时刻,现在生意越做越大。”在郑营镇经营发制品厂的孙先生说。

鄄城县素有“中国发都”之称,是全国重要的人发原料购销集散地和发制品加工生产基地,被商务部评为“国家级外贸转型升级示范基地”,产品远销欧美、非洲、韩、日等地。为助力县域特色产业发展,鄄城农商银行不断创新信贷产品,加大资金支持力度,结合辖内人发加工户的实际情况,将“人发贷”、“小额创业贷”、“富民兴业贷”、“信e贷”、“鲁担惠农贷”等产品作为主打信贷产品,满足了人发加工户的信贷资金需求。

“比如我们的‘信e贷’可实现线上办贷,具有方便快捷的优势,是小额信贷资金需求客户的首选产品;‘人发贷’是向人发加工户创新推出的一款信贷产品;‘富民兴业贷’是为主动降低企业融资成本所推出的一款信贷产品,具有利率低、额度大的优势;‘鲁担惠农贷’是与省农担公司合作向辖内人发加工户推出的一款信

贷产品,由省农担公司提供担保,且可享受政府财政贴息,解决了客户融资过程中担保难、融资贵的难题。”鄄城农商银行信贷部门负责人介绍。

同时,鄄城农商银行不断优化办贷流程,坚持“限时办结”工作原则,对有需求的贷款客户,第一时间组织人员现场考察、收集相关资料,符合线上办贷条件的,当场予以办理;线下办理贷款的,及时对报相关资料进行审批、发放,原则上信用类贷款当天予以发放,保证类贷款最多2天内办结,抵押贷款最多3天内办结,打造“快银行”的金融服务理念。坚持“因地制宜”、“因户施策”原则,向不同客户推荐合适的信贷产品,同时组织人员深入调研,深度了解人发行业客户需求,为其量身定做信贷产品和信贷政策,让“暖银行”的服务理念不断深入人心。

文/图 记者 杨飞
通讯员 冯燕燕 曹广威



客户杨先生向前来走访的鄄城农商银行工作人员展示人发旗袍



走访人发企业客户

鄄城农商银行:
助力“新农人”种出乡村振兴致富果

近日,鄄城县旧城镇特润果品专业种植合作社的果园内,丰收景象初显,颗颗桃子挂满枝头。果农们忙着查看生产情况,笑容洋溢在每个人的脸上。

“今年又是一个丰收年,感谢农商银行对俺的支持。”旧城镇三合村陈佰光高兴地向大家说起自己的创业经历。创业期间,鄄城农商银行不断地为他提供金融服务,让他实现了创业梦想。

陈佰光家住旧城镇三合村,2008年在本村承包35亩土地种植葡萄,因缺少购买化肥、农药等农资的资金,向农商银行申请贷款5万元。因处于创业初期,缺少种植经验,经营出现亏损,陈佰光无力偿还贷款。但他并没有因初次创业失败而气馁,而是加强了向其他有种植经验的村民的学习,2010年又承包210亩土地种植黄桃,三年后迎来了丰收,利润10万元左右,盈利后首先结清了贷款。

经过几年的努力,陈佰光承包的土地已增加至1000亩,种植了黄桃、葡萄等经济作物。鄄城农商银行工作人员主动到陈佰光家中进行对接,了解其经营状况和资金需求情况。陈佰光表示,随着种植规模的不断扩大,各类支出也在增加,存在流动资金缺口。随后,鄄城农商银行的工作人员收集了其办贷所需材料,并向省农担公司提交,几天时间为他申请办理“鲁担惠农贷”200万元,助力其实现创业梦想。

陈佰光贷款案例只是鄄城农商银行支农、惠农的一个缩影。为全面助力乡村振兴,鄄城农商银行积极推进“整村授信”工作,排除不符合授信条件的村民后,对其他村民全部进行了授信,切实解决了群众的融资难题,满足了老百姓生产经营需求。整村授信过程中,面对农村老百姓不宜投资产业项目,村里有工作能力的人员大都外出务工、留守儿童多等难题,鄄城农商银行因势而变、顺势而动,积极应对,主动与村委沟通,全面了解村民情况,对不同类型客户进行精准宣传,将服务主体和服务对象有效配对,实现了服务效率的有效提高和涉农资金需求的有效供给。该行还不断优化线上办贷渠道,让“数据多跑腿、群众少跑路”,同时大力推进客户经理驻村办公、晚间银行、集中营销等制度,延伸服务时长和半径,打通普惠金融“最后一公里”。

文/图 记者 杨飞 通讯员 冯燕燕 曹广威