

防汛救灾进行时·人民至上

中国太保产险
针对灾情 打出“理赔服务”组合拳

□本报记者 孙玮 通讯员 张笑坤

近期,暴雨席卷河南中西部及北部地区,郑州、新乡、安阳、鹤壁、周口等地不同程度相继受灾。中国太保产险河南分公司迅速启动大灾应急预案,开通理赔绿色通道,实施省市联动调配应急设备物资,与河南人民共渡难关,用太保服务筑牢“蓝色堤防”,为民撑起蓝色“保护伞”。

打造95500呼叫“绿色通道”

作为第一道接触客户出险的环节,中国太保产险95500全国统一服务热线做到了全在线、关爱在线、专业在线。客服电话涵盖全省18个地市,24小时全天候服务,启动大灾简易报案流程,满意率超99%,为此次河南暴雨灾害性天气报案救援工作提供了快速“绿色通道”。

中国太保产险总分联动,第一时间调集了来自全国11家分公司的70余位理赔专家、180余台施救车辆紧急驰援河

南,参与现场救援、核损、理赔工作。为简化理赔流程、提高理赔时效,按照特事特办、急事先办的原则,集中调配查勘资源,建立理赔绿色通道,大灾案件可提供“五免”服务:免现场查勘、免事故证明、免驾驶证、免行驶证、免费救援。现场救援组第一时间将涉水车辆救援至安全地带,并在现场定损后,及时赔付到位,有效降低客户财产损失;案件回访组安排30余人进行施救需求回访工作,安抚客户情绪,急客户所急,解客户所需。截至7月26日16时,该公司对受灾客户已实现100%回访,已赔付2669件。

在险情频发的查勘现场,该公司查勘人员不畏恶劣环境,将理赔查勘提质增效,对于小额赔款运用“专享赔”小程序达成理赔协议,几分钟赔款到账。该公司高度重视企业受灾受损情况,始终保证非车险理赔查勘调度环节可靠灵活、数据实时可控、估损充足准确,做到了为企业客户排忧解难,通过专业风险保障,为企业快速灾后重建保驾护航。

“太保e农险”跑出理赔加速度

中国太保产险河南分公司第一时间出动农险团队600余人开展灾情摸排、抢救救灾工作,仅用1天时间完成449个村委、618户种养殖户的受灾情况摸排和195笔报案的现场查勘工作,并与30余个县级农业农村部门对接,指导农户做好灾后生产补救。

开封祥符区鑫禾农作物种植农民专业合作社报案后,中国太保产险祥符支公司第一时间赶赴现场使用“太保e农险”无人机进行受灾查勘,9小时内8.7万元预付赔款成功到账。中国太保产险焦作中心支公司通过“太保e农险”微信小程序,指导农户进行远程查勘,迅速启动先行赔付机制,第一时间预付赔款36.93万元。

面对此次灾害,中国太保产险河南分公司迅速响应,按照“特事特办、急事急办”的原则,启动农业保险理赔绿色通道、快速理赔。截至7月26日16时,中国太保产险河南分公司已完成农险查勘1024件,支付赔款633笔,帮助受灾农户快速进行

生产恢复。

党员突击一线抒写大爱

灾情就是命令,灾区就是战场,党员干部身先士卒,冲在防汛抢险救灾最前沿。灾情发生后,由中国太保产险总公司条线专家、骨干和兄弟分公司救援组党员共同组成了中共“河南7·20暴雨”中国太保产险救援临时党支部。中国太保产险河南分公司相继成立了以青年党员为代表,涵盖承保到理赔,从一线到后援支持的车险、非车、农险、后援四个党员突击队,发挥党员攻坚克难、模范带头作用,引领示范广大员工共渡难关。他们舍小家为大家,日夜奋战,把太保的温情服务传递给广大客户。

中国太保产险河南分公司党委书记、总经理魏志钢表示:“当前防汛救援形势依然严峻,公司全体员工将坚守岗位,同时间赛跑,同风雨较量,全力以赴打赢抢险救援攻坚战,充分展现国企的风范和责任担当。”

农发行信阳市分行
应急贷款支持防汛救灾

7月以来,信阳市持续大范围强降雨天气,造成部分主要路口、桥梁、涵洞积水严重以及堤岸等基础设施和水利设施受损。面对突如其来的汛情,农发行信阳市分行闻“汛”而动,快速响应,充分发挥政策性银行“当先导、补短板、逆周期”职能作用,全力做好防汛救灾金融服务工作。截至7月26日,该行累计审批应急救灾贷款10笔金额9.79亿元,已投放贷款4380万元,全力支持大别山革命老区因灾受损基础设施应急维护、救灾物资购置调拨等工作。

提升站位,强化责任。该行召开党委、动员全行把思想和行动凝聚到当前防汛救灾工作中,坚定信心,逆向出征,把对党的忠诚体现到防汛救灾的实际行动上,进一步增强做好防汛救灾金融服务工作的责任感、使命感和紧迫感。该行迅速成立“一把手”任组长的防汛救灾工作领导小组,靠前指挥,周密部署,及时排查各行风险隐患,了解员工安全及机构运转情况,摸排信阳市各县区受灾情况及救灾融资需求情况,全力做好防汛救灾金融服务工作。

高度重视,迅速响应。该行坚持把加强防汛救灾金融服务工作作为当前重大政治任务来抓。该行行长第一时间向信阳市政府主要领导汇报应急救灾贷款政策及支持范围,积极对接因灾

受损基础设施的应急维护、救灾物资购置调拨、受灾群众转移安置及救助等重大灾情的流动资金需求。各县支行迅速行动,及时向地方党政领导汇报,加紧与有关部门对接,了解当地受灾情况及应急救灾资金需求,并及时反馈上报。该行坚持“特事特办、急事急办”原则,迅速启动应急通道和绿色办贷通道,对应急救灾贷款优先受理、优先调查、优先审查、优先审批、优先放款。

主动服务,高效办贷。“线上”沟通协调。该行领导、机关业务部门负责人及业务骨干与县支行建立微信工作群,对申报事宜及时“线上”沟通协调。“线下”集中办贷。该行金融服务小组全员坚守岗位,组成攻坚突击队,牺牲周末休息时间,加班加点整理有关资料,实现调查、审查同步推进;建立容缺办贷机制,进一步精简审批流程,缩短办贷链条,提高办贷效率,最大限度保证应急救灾贷款资金供应时效性,确保贷款及时投放到位。坚持合规办贷。该行按照省分行应急通道贷款管理办法要求,明确贷款范围和用途,确保应急救灾资金专款专用,真正发挥应急救灾贷款的“应急”作用。

截至7月26日,该行累计向浉河、平桥、潢川、光山、新县、罗山等6个县区审批应急救灾贷款9.79亿元。

(舒威 王师武)

农行鲁山县支行
开辟绿色通道提供应急服务

7月28日一大早,农行鲁山县支行副行长伍汉带领业务部经理王辉赶到了位于该县西北部山区的瓦屋镇,与镇政府吴镇长一道,到该镇的几家大型香菇企业了解受灾情况,根据客户需求,及时予以资金扶持。

连日来,鲁山县多地遭遇持续强降雨,防汛形势严峻。农行鲁山县支行积极承担社会责任,立即启动应急事件处置机制,加强汛期金融服务。该行行长陈凯阳立即召开专题会议,安排客户经理第一时间深入受灾企业了解情况,为他们提供金融服务及信贷支持。

汛情发生以来,该行已累计向4家企业发放防汛救灾及复工复产贷款200余万元。有3家企业贷款于近期到期,由于受汛情影响,暂时还款困难。经实地调查,该行已对这3家企业采取申请贷款延期1年还款措施,延期金额共计219.6万元,有效缓解了汛情对经营的

影响,支持相关企业渡过难关。

该行统筹各条线力量,确保重点领域重点部位安全,为客户提供安全畅通的金融服务。该行将移动设备向受灾严重区域倾斜,为客户提供“绿色通道”,提供一站式金融服务;推广“无接触”式金融服务,引导客户通过线上电子渠道办理业务。

该行充分考虑受灾客户特殊情况,明确提出“灵活处理、风险可控、高效沟通”的原则,要求各网点特事特办、真情服务;从受灾客户的现实状况去统筹考虑,明确了客户在遗失身份证、银行介质等五大类极端场景的操作方案,确保在风险可控的前提下,最大限额、最有温度服务受灾客户。

该行一系列行之有效的措施为灾后重建、复工复产大力提供资金支持,助力受灾群众和受灾企业尽快恢复生产生活。(陈海)

危急时刻彰显巾帼担当
——记农发行漯河市分行营业部客户经理陈曦

“小姑娘,辛苦啦!”从农发行漯河市分行营业部客户经理陈曦办公室门前走过准备下班的同事们亲切地打趣她,在他们眼里,市分行营业部这个最年轻的小姑娘加班已经是常态,无论多晚下班,好像都能看到她在加班的身影。

尽管已经是两个孩子的妈妈,她仍依旧一心扑在工作上。农发行6年,从事信贷岗位一年,陈曦已经能够熟练操作各项信贷业务,无论多困难的工作,组织召唤到哪里,她就干到哪里,脚踏实地,任劳任怨,默默无闻,无怨无悔。从7月20日开始,河南省大部分地区遭遇特大暴雨,居民小区、道路、管网等城市公共基础设施遭到严重破坏,人民生命财产安全受到严重威胁。随着降雨量的不断增加,漯河市灾情陡然加重,金融服务抗汛救灾工作随之成为重中之重。

汛情就是命令。在危急时刻,陈曦不顾家里两个年幼的孩子,主动请缨,立即投入到营业部青年员工防汛突击队工作中。

7月22日上午,暴雨过后,天气转晴,作为青年突击队的一员,她立马冒着炎炎烈日奔赴粮库,爬仓检验粮仓安全情况,开展防汛排查,了解受灾情况。看到粮仓粮食完好,仓库几乎无受损,她心里便踏实了许多。

7月22日下午临近下班时,她接到了家里打来的电话,年幼的孩子突发过敏,胳膊和身体起了大面积的红疹,她闻讯后焦急万分,恨不得马上飞到家中带

宝宝看病。然而就在此时,她却突然接到了行长的电话,农发行已与地方政府完成对接,需要立即赶赴企业调研,为发放救灾防汛应急贷款做准备。在单位与家庭的两难之间,她顾不了那么多,一狠心,鼻子一酸,二话不说,拿上笔记本电脑就到有关企业调查去了。

在市城乡一体化示范区、召陵区万金建投公司、市城投公司,她详细了解有关情况,当她在现场看到河道淤积和桥梁的受损情况远比预想中严重得多时,强烈的责任感、使命感和紧迫感让她忘记了家中还在生病急需送医的孩子。在收集完基础信息资料后,她连夜连夜办贷,开启夜以继日加班加点工作模式,不到12小时便完成了贷款材料的收集、整理、初审、上报等一系列工作,在省分行绿色通道快速办贷通道支持下,于7月23日凌晨三点成功获批4.7亿元防汛救灾应急贷款。凌晨四点多,忙碌完的她回到家看到熟睡的孩子和身上已经稍微消退下去的红疹,她忍不住流下了眼泪。丈夫感慨地说:“你现在比我还要忙啊,不过你放心吧,家里有我,有咱爸妈在,全家人都是你最坚强的后盾。”

关键时刻站得出来,危急时刻豁得出去。陈曦把自己对农发行的热爱融入了主动应战的坚定选择里,融入了认真工作的日日夜夜里,用实际行动展现了农发行青年员工的蓬勃朝气,彰显了农发行青年的“硬核”担当。(张金合)



7月26日上午,客户郭先生踩着淤泥匆匆走进辉县农商银行赵固支行,并从包里拿出几沓湿淋淋的人民币。原来,由于前几日的洪涝灾害,郭先生放在家里的人民币统统被水浸泡,这才赶忙来银行询问这钱是否还能兑换。该行工作人员详细了解情况后,一边安抚郭先生情绪一边热情为他兑换。由于纸币浸泡严重,当班柜员只能把每一张钱擦净晾干再进行人工辨别。经过了近一小时的清理清点后,成功为郭先生兑换所有浸水的人民币3万元。接过整洁的人民币,郭先生连声称赞:“咱农商行不愧是老百姓的银行,服务真好!”

太行山的女儿

——郑州凯龙味业董事长李海青的创业故事

东马鞍山,是林州市太行山深处一个普通的小山村。

1974年,李海青就出生在这里。远县城当工人的爸爸匆匆赶回家里,用来不及刮去胡茬的脸贴了一下她的小脸蛋,说:“要是个男孩就好啦!”李海青妈妈有点不高兴,反问她爸:“咋?女孩就一定不如男孩?”李海青爸爸连忙解释,并随口给她起名叫“海青”。李海青爸爸:“山里缺水,希望女儿长大了不再缺水,为青山绿水作贡献。”

谁说女娃不如男

1990年,李海青不满16周岁就进修造厂当了一名女工。一开始,她在翻砂车间当学徒。上班不久,李海青爸爸问她工资够不够花?她问爸爸:“我能不能去学车?”李海青爸爸摸着她的头说:“你是个女娃,车床你操作不了!”李海青爸爸没想到的是,李海青一有空就往车床跟前跑,缠着老工人学艺,很快就会操作各种车床。一次,刨车上的老师傅有病请假,她竟然顶上把活儿干得很漂亮,厂长和工友们为她鼓掌!

李海青从一个初中毕业的农村姑娘,迅速转变为一个合格的女工。由于她性格直率,工作认真,两年就成了修造厂的骨干,被厂长列为重点培养对象。随着年龄不断增长,亭亭玉立的李海青说媒的不断。然而,她却一个不见,并对爸妈宣布:“我的婚姻我做主!”说来也巧,在一次露天舞会上,李海青一眼看中了一个男青年。

这个男青年叫王保增,出生于1976年,比李海青小2岁,他来自贫瘠的林州市南窑村,但上进心极强,不满足于在纺织厂当一名工人。他对李海青说:“十万大军出太行,我也想出太行!”李海青听了很赞成,鼓励他说:“咱们都是在红旗渠边长大的,老一辈林州人那种誓把河山重新安排的精神,想起来就让人热血沸腾!”两个志同道合的年轻人很快进入了热恋,但却遭到了李海青家人的反对。

反对的理由很简单,嫌王保增家里太穷了。当年林州市区一套两室一厅的房子3万多元,王保增却买不起婚房。谁愿

意让女儿受苦呢?但李海青的爸妈拗不过她,只好同意了这门婚事。结婚那天傍晚,祝贺的亲朋好友都走了,李海青对王保增说:“婚房欠了一万多元的债……”王保增说:“你放心,我一定让你过上让所有女人羡慕的幸福生活!”

婚后不久,王保增辞去了工作,去北京打拼。

商海沉浮里的精彩人生

王保增在北京打拼的3年,对他来说是人生思维转变的3年。

1999年,王保增投入在郑州做调味品生意的哥哥,开始步入调味品行业。但对“留守”林州的李海青却度日如年,一是结婚生孩子后,丈夫一直不在身边,什么脏活累活都得自己干;二是修造厂集体所有制企业要改制,生产停滞,工资发不下来,围绕下岗问题厂里职工吵吵嚷嚷一片混乱。咋办?已是骨干的李海青第一个站出来:“我下岗!”

下岗后的李海青,一不做二不休,把结婚时买的房子卖了,要和刚刚回到郑州的王保增会合。临别那天,爸妈担心与不舍,把她的3万元卖房款下一半,说:“留一万五,万一你出去失败了回来还有一点家底。”李海青含泪笑着说:“妈,您放心,我不干个样绝不回林州见您!”说罢,背起行李走了。

到了郑州的日子是艰苦的,起初,李海青一边带孩子一边在华中批发市场附近租了一间八九平方米的门面房开起了小卖部,货柜后面勉强搁一张床,那就是夫妻俩和儿子的家。白天,王保增去上班,李海青守着门市,收入仅仅糊口而已。2000年年底的一天,聪慧的李海青发现市场上有可供批发的800毫升小壶酱油,但没有小壶醋。于是,她就和王保增商量自己做一款小壶醋。从注册“凯龙”商标,到设计小壶醋的包装,再到去山西和一家醋厂签订合同,他们用了短短一星期就全部搞定。首战告捷,这是夫妻俩做的第一单调味品生意,赚的钱一下子还清了两人结婚时欠下的债。

从小壶醋开始,李海青有了第一个属

于自己的手工作坊。为此,每隔两三天,李海青就要骑三轮车去30多里外的郑州北环调味品城进原材料。七八十斤的原材料,李海青一个人扛车上再卸下来,从不叫一声苦。有一次,雨天路滑,李海青连人带车翻到了路边沟里,她一个人把散落的货物背到路边,又把三轮车拖到路上,再把货物一件件装车上。晚上,爱人王保增得知情况后心疼不已,决定辞职和李海青一块干!

从华中到贾寨,从贾寨再到郊区侯寨,经过八九年的艰苦创业,李海青终于有了属于自己的小食品加工厂,还买了一辆拉货的面包车。然而,随着郑州城市的不断扩张,城中村也不断改造,靠租房进行生产经营毕竟不是长久之计。手里有了几十万块钱,李海青开始寻找机会谋求更大的发展。

让每个家庭能用上安全、美味的调味品

2009年,新密曲梁工业园开建,李海青和王保增商量后,决定拿出所有积蓄购买了9亩地,建设一座标准化调味品生产企业。她买了,建厂却没钱了。正在一筹莫展之际,妈妈送来了她的养老金,哥哥送来了他变卖长途客车的钱。李海青妈妈说:“你和王保增干的是正事,我们不支持谁支持?”哥哥说:“不要利息,我们都看好你!”

钢结构厂房盖好了,生产设备安装调试好了,李海青口述,王保增记录,夫妻俩定了五个规矩:一是依法依规生产,照章纳税,不拖欠工人工资;二是把好原材料质量,不断提高产品品质,决不掺杂使假;三是信誉第一,善待每一位经销商,宁可自己吃亏不让经销商受损;四是不贪图个人享受,挣了钱多帮助亲朋好友,多参与社会公益;五是继续学习,研究开发新产品,不断适应调味品市场的变化要求。李海青说到做到。在朋友的带领下李海青开始参加各种糖酒会,推广自己的产



李海青

品,企业逐步发展了200多家经销商,产品销往20多个省市,还走出了国门。企业年产值持续增长,利润也逐年增加,工人达60多人,且大部分是始终追随他俩艰苦创业的林州人。夫妻俩对工人不仅从不拖欠工资,还免费安排吃住,是夫妻的还安排了“夫妻房”。

2015年,李海青的企业凯龙味业二次扩建,11000平方米的生产大楼拔地而起!为了不让经销商受损,李海青坚持一边生产一边扩建,经销商非常感动,这个20万元那个30万元地纷纷提前付货款。有个经销商对李海青说:“你为我们考虑,我们也得为你考虑啊!”这一次扩建,凯龙味业完善了化验室、批次成品存样室、产品展示厅,企业的产品质量大幅度提升,也更进一步改善了员工的生活条件等。2020年年底,在其他中小企业由于疫情影响而举步维艰的情况下,凯龙味业的年产值却再创新高,达4000万元,产品种类高达100多种。2016年,凯龙味业被河南省工商局授予守合同重信誉企业,2018、2019年连续两年被新密市政府授予先进企业,并顺利通过“HACCP”和“22000”认证。富有爱心、富有责任感的凯龙味业在2020年疫情期和刚刚发生的河南洪涝灾害,都是在第一时间踊跃捐款捐物,并积极参与抗洪抢险,被郑州市、新密市慈善总会授予慈善楷模。

在接受记者采访时,回顾艰苦创业经历,李海青数度落泪,她说:“凯龙味业的发展,感恩巍巍太行与红旗渠精神的滋养,也得益于改革开放好政策,得益于当地政府的营商环境。我们会让每一个家庭都能用上安全、美味的调味品为使命,不忘初心,砥砺前行,为实现中华民族伟大复兴的中国梦而贡献自己的力量!”

(本报记者 孙玮)

统筹:孙玮
电话:13803991708
邮箱:ncbsw@126.com

