

灾后重建金融产品手册

河南省地方金融监督管理局
中国人民银行郑州中心支行
中国银行保险监督管理委员会河南监管局
河南省发展和改革委员会
2021 年 9 月

编者按：为深入贯彻落实省委、省政府决策部署，切实加大对受灾地区灾后重建、复工复产的金融支持，我们组织梳理了全省金融机构支持灾后重建的金融产品，编辑了《灾后重建金融产品手册》，使广受灾企业更直观、更高效地了解金融产品特点、条件、流程、案例等。《手册》将通过各市县、各金融机构、各媒体开展线上线下多种形式系列宣传对接，进一步提高金融服务有效性、精准性和覆盖面，发挥金融要素在我省灾后重建工作中的保障作用。

目 录

银行类

一、国家开发银行河南省分行	(1)
应急贷款	(1)
二、农业发展银行河南省分行	(2)
(一) 地方调控粮油贷款 (本项为可用于防止灾后不 合格粮食流入市场问题)	(2)
(二) 粮食仓储 (物流) 设施贷款 (本项可用于灾后 重建贷款)	(3)
三、工商银行河南省分行	(5)
(一) 小微客户“抗洪救灾专项贷”	(5)
(二) 个人房产抵押组合贷款	(6)
四、农业银行河南省分行	(7)
(一) 豫行 e 贷	(7)
(二) 振兴 e 贷	(8)
五、中国银行河南省分行	(9)
(一) 流动资金贷款	(9)
(二) 固定资产贷款	(10)
(三) 融资性保函 (内保外贷)	(13)
(四) 票据贴现	(15)
(五) 供应链线上融资	(17)
(六) 供应链线下融资 (融易达+销易达+融信达等)	(19)

(七) 保理	(22)
(八) 福费廷	(24)
(九) 非标理财融资	(25)
(十) 项目前期贷款	(26)
六、建设银行河南省分行	(28)
(一) 小微企业“同舟易贷”	(28)
(二) 小微企业“减税云贷”	(29)
(三) “裕农快贷—同心贷”	(30)
(四) 网络供应链“e 信通”	(31)
(五) 网络供应链“e 销通”	(33)
(六) 网络供应链“e 政通”	(35)
(七) 网络供应链“e 票通”	(37)
(八) 建融智合平台	(39)
七、交通银行河南省分行	(41)
“抗汛易贷”	(41)
八、邮储银行河南省分行	(42)
(一) “豫农担—救灾贷”	(42)
(二) “豫汛易贷”	(44)
(三) 应急贷款	(45)
九、中信银行郑州分行	(47)
(一) 流动资金贷款	(47)
(二) 标准房抵贷	(48)
(三) 银税 e 贷	(49)
(四) 政采 e 贷	(50)
(五) 银行承兑汇票	(52)
(六) 快速贴现	(53)

(七) 商票贴现	(55)
(八) 信 e 融	(56)
(九) 信保函	(57)
(十) 信 e 链	(58)
(十一) 线上保理	(59)
(十二) 信 e 透	(60)
(十三) 信 e 仓	(61)
(十四) 信 e 透	(62)
(十五) 信 e 销	(64)
(十六) 信商票	(65)
(十七) 信 e 池	(66)
(十八) 国内信用证	(67)
(十九) 进口信用证	(70)
(二十) 国际业务贸易融资	(71)
(二十一) 内保外债	(73)
(二十二) 银团贷款	(75)
十、光大银行郑州分行	(77)
(一) 流资贷款	(77)
(二) 郑科贷	(79)
(三) 政采融易贷	(79)
(四) 阳光 e 抵贷	(80)
(五) 并购贷款	(81)
(六) 保函	(83)
(七) 国内标准保理	(85)
十一、兴业银行郑州分行	(87)
(一) 流动资金（支持防汛救灾）贷款	(87)

(二) e 票贷	(88)
(三) 合同贷	(89)
(四) 普惠贷	(90)
十二、民生银行郑州分行	(91)
(一) 纳税网乐贷	(91)
(二) 云快贷	(92)
(三) 民生微贷	(94)
(四) 无还本续贷政策	(95)
十三、华夏银行郑州分行	(96)
(一) 小微客户无还本续贷业务	(96)
(二) 跨境直贷	(98)
(三) 中企云链无追保理业务	(99)
(四) 顾问与撮合业务	(102)
(五) 银团贷款	(105)
(六) 年审制贷款	(106)
(七) 债权融资计划投资	(108)
(八) 中资外币债投资	(109)
十四、恒丰银行郑州银行	(111)
(一) 法人客户流动资金贷款	(111)
(二) 固定资产贷款	(113)
(三) 银团贷款业务	(115)
(四) 保函	(116)
(五) 电子投标保函	(118)
(六) 国内卖方保理	(119)
(七) 网络应收贷	(120)
(八) 进口信用证	(122)

(九) 票据池	(123)
(十) 个人住房按揭贷款	(124)
(十一) 恒信易贷	(125)
十五、河南省农村信用社联合社	(126)
(一) 防汛救灾贷	(126)
(二) 抗灾应急贷	(127)
(三) 救灾帮扶易贷	(128)
(四) 救灾助企贷	(130)
十六、中原银行	(131)
(一) 防汛救灾应急贷款	(131)
(二) 防汛救灾固定资产贷款	(132)
十七、郑州银行	(134)
(一) 大额对公防汛救灾应急专项贷款	(134)
(二) 小微客户防汛救灾应急专项贷款	(135)
十八、平顶山银行	(136)
(一) 乐易贷	(136)
(二) 银税易贷	(137)
(三) 发票贷	(138)
(四) 银政易贷	(139)
(五) “资产池”业务	(140)
(六) 国内信用证业务	(142)
(七) 乡村振兴主题卡	(143)

保险类

一、人保财险河南省分公司	(145)
--------------------	-------

（一）养殖类保险产品——中央财政补贴型育肥猪养殖保险	（145）
（二）养殖类保险产品——中央财政补贴型奶牛养殖保险	（146）
（三）种植类保险产品——中央财政补贴型花生种植保险	（148）
（四）种植类保险产品——香菇种植保险	（150）
（五）综治保险	（151）
（六）工程一切险	（154）
（七）建设工程履约保证保险	（154）
（八）安全生产责任保险	（157）
（九）雇主责任险	（159）
（十）助贷险	（161）
二、中国太保产险河南分公司	（162）
（一）河南省商业性生猪收益指数保险条款 ...	（162）
（二）河南省商业性生猪价格指数保险条款 ...	（163）
（三）河南省商业性畜禽养殖饲料成本价格指数保险条款	（166）
（四）河南省商业性鸡蛋价格指数保险条款 ...	（167）
（五）河南省商业性玉米区域收入保险条款 ...	（168）
（六）河南省商业性花生价格指数保险条款 ...	（170）
（七）小微企业出口贸易信用险	（173）
（八）建筑业企业工人（农民工）工资支付保证保险	（174）
三、中华联合财产保险股份有限公司河南分公司	（175）

（一）中华财险河南省中央财政能繁母猪养殖保险业务	
.....	（175）
（二）中华财险河南省中央财政花生种植保险业务	
.....	（177）
（三）中华财险自然灾害意外伤害保险业务	… （178）
（四）中华财险复工无忧小微商户险业务	…… （179）

担保类

中原再担保集团	 （181）
中原再担保“豫汛易贷”	 （181）

银 行 类

一、国家开发银行河南省分行

(一) 应急贷款

1. 产品简介

应急贷款是指当突发事件发生时，开发银行在国家应急管理体制下，根据事件危害程度、影响范围等因素，行内相应启动应急融资响应机制，向符合条件的借款主体发放的用于突发事件处置和救助的贷款。突发事件包括自然灾害、食物灾难、公共卫生事件、社会安全事件等。

2. 产品特点

一是准入门槛降低，借款人信用等级准入放宽至 BBB 一；二是期限灵活，期限一般不超过 1 年，特殊情况最长不超过 2 年；三是审批速度快，特事特办、即报即审；四是成本低，利率在开发银行现行定价制度下可降低 20BP。

3. 适用对象

已实现市场化运营、具备信贷资质的企业主体。企业因突发事件导致短期经营困难，或企业按照当地政府统一部署承担应急任务。

4. 业务流程

业务受理→贷款风险评估与尽职调查→贷款评审审查→合同谈判→合同审查签订→贷款发放→资金支付。

5. 典型案例

(1) 对某市某公司应急融资 10 亿元

该公司在“7.20”特大暴雨中受损严重，经营受到极

大影响。开发银行特事特办，灾害发生当天即实现授信，利率 3.5%。

（2）某市政府应急融资

某市在“7.20”特大暴雨中受灾严重，应急救援物资短缺，亟需应急资金。该市某公司作为该市政府制定承担应急任务的企业，作为借款人向开发银行申请应急贷款融资 3 亿元。开发银行当天授信、当天放款，利率为 3.55%。

6. 开办机构

国开行在全国仅有总行和省分行两级机构，其中河南省分行拥有分行权限项目的审批权。

二、农业发展银行河南省分行

（一）地方调控粮油贷款（本项为可用于防止灾后不合格粮食流入市场问题）

1. 产品简介

支持借款人执行地方调控任务而发放的，具有财政利息、价差和费用补贴或落实轮换费用来源的贷款。

2. 支持内容

（1）地方政府为解决农民“卖粮难”，或为掌握粮源，增强调控能力，委托借款人按政策规定从市场收购粮油的资金需要。

（2）地方政府为稳定市场，委托借款人从国内市场调入粮油的资金需要。

（3）地方政府为完成救急应灾粮等特定政策性业务，委托借款人收购或调入粮油的资金需要。

（4）市、县级政府超出省级政府统筹规模或指导性计

划建立的地方储备粮油资金需要。

(5) 地方政府委托借款人承担其他粮油政策性调控任务的资金需要。

3. 适用对象

承担地方政府粮油调控任务的企事业单位。

4. 业务流程

受理、调查、审查、审议（如需）、审批、合同签订、贷款发放、资金支付、贷后管理、收贷收息。

5. 典型案例

为保证口粮市场安全，保障人民群众身体健康，某市政府委托某企业对全市不合格粮食进行统一收购，定向处置。市政府出台了相关的管理文件，政府相关部门出具文件明确了购销计划、利费补贴方式及来源。农发行根据政府相关文件，发放地方调控粮油贷款××万元，解决该企业收购不合格粮食××吨所需资金。

6. 开办机构

中国农业发展银行各县级行

(二) 粮食仓储（物流）设施贷款（本项可用于灾后重建贷款）

1. 产品简介

用于解决借款人在粮食仓储设施（物流体系）及配套工程等方面的新建、扩建、改造、开发、购置固定资产投资需求。

2. 支持内容

(1) 粮食产业园区、粮食物流园区的购建。

(2) 粮棉油类产品占其农产品年货运吞吐量 50%以上

的港口、码头、车站及专用设施的购建。

(3) 列入国家发展改革委《粮食安全保障调控专项中央预算内投资支持建设地方项目名单》项目的购建。

(4) 粮食仓储设施、低温成品粮食储备库的购建。

(5) 粮食批发市场、粮食配送中心、粮食交易中心、粮食销售渠道的购建。

(6) 粮食物流信息平台的购建。

(7) 粮食产后服务体系的购建。

(8) 粮食运输工具及专业设施的购建。

3. 适用对象

经工商行政管理部门或主管机关核准登记，具备相应经营资质，实行独立核算的企业法人，符合融资规定的公益二类或从事生产经营活动的事业单位法人，以及国家规定可以作为借款人的其他经济组织。

4. 业务流程

受理、调查、审查、审议、审批、合同签订、贷款发放、资金支付、贷后管理、收贷收息。

5. 典型案例

××市 A 企业承建的××物流工程项目；该项目占地 343.8 亩，是集仓储、物流、港口为一体的产业园区综合体。建设内容包括仓储物流区、平房仓、筒仓、码头及中转区、生产辅助区和办公区等 6 个区块组成。本项目总投资 48181.07 万元，其中项目资本金 21181.07 万元，我行贷款 27000 万元，贷款期限 12 年（含宽限期 2 年）。

6. 开办机构

中国农业发展银行各县级行

三、工商银行河南省分行

（一）小微客户“抗洪救灾专项贷”

1. 产品简介

抗洪救灾专项贷是防汛期间工行向河南省内防汛救灾及受灾小微企业、个体工商户复工复产推出的专属信贷产品。

2. 产品特点

（1）纯信用。

（2）低利率，贷款年利率最低值 3.6%，按日计息，随借随还。

（3）办理快，开辟专属绿色通道，随到随批。

3. 适用对象

（1）防汛救灾小微企业和个体工商户。

（2）受灾小微企业和个体工商户。

4. 业务流程

（1）办理开户。就近选择任意一家工行网点办理对公开户，开通网上银行及网络融资功能。

（2）提供资料。配合银行信贷人员提供申贷材料。

（3）线上提款。通过工行企业网银签订借款合同并提款支用。

5. 典型案例

工行郑州建设路支行充分利用政府金融服务平台等资讯平台，获取辖内小微企业经营范围及联系方式，安排专人负责了解、对接企业受灾情况及经营需求。了解到某小企业急缺资金购买心脏起搏器、腔镜器械、诊断导管等手术耗材供医院使用时，该行迅速抽调人员，详细了解客户

所需货物及资金缺口。考虑到企业经营情况、信用情况良好，该行在前期为该客户发放 200 万元信用贷款的基础上，再次为该客户新增发放贷款 77 万元，并提供优惠利率，满足了客户紧急用款需求。

该笔业务从申请到投放，工行与时间赛跑，克服断电断网的不利影响，在每个环节争分夺秒，实现了业务随报随批。

该受助企业对工商银行在特殊时期能够克服困难、主动对接，提供高效专业的金融服务表示高度赞扬。

6. 开办机构

工商银行所有网点

(二) 个人房产抵押组合贷款

1. 产品简介

个人房产抵押消费与经营组合贷款是指借款人以房产抵押为担保方式，向贷款人申请用于个人合法合规消费或经营用途的人民币贷款。

2. 产品特点

(1) 额度高：消费用途最高 200 万元，经营用途最高 500 万元，两种用途可叠加，单笔最高可达 700 万元。

(2) 期限长：最长可达 10 年。

(3) 用途广：既可用于经营，也可用于消费。

(4) 还款易：等额本息还款法、等本金还款法、本利不同期、尾款到期付等多种还款方式。

(5) 可循环：网上随借随还、轻松便利。

3. 适用对象

申请经营用途的借款人包括但不限于个体工商户、经

营实体法人代表人和股东、合伙人等，或能够提供其他合法有效经营资质证明的自然人。

4. 业务流程

(1) 客户申请：由客户在手机银行 APP 上申请，拍照上传身份信息、经营信息和房产信息。

(2) 房产评估：评估公司实地看房、出具评估报告。

(3) 贷款审批：银行客户经理双人调查，贷款审批成功。

(4) 合同签订：客户与银行在线签订借款合同、抵押合同、抵押等手续。

(5) 抵押登记：客户与银行客户经理一同在不动产登记中心办理抵押登记及领取权证。

(6) 提款：办妥抵押等手续后，客户在手机银行 APP 直接提款。

5. 开办机构

全省 18 家二级分行均可办理。

四、农业银行河南省分行

(一) 豫行 e 贷

1. 产品简介

豫行 e 贷是面向在此次灾情中车辆受损的车主、参与抗洪救灾的灾后保障部门人员等特定客户群体提供“网捷贷”、“个人自用车消费贷款”专属优惠服务。

2. 产品特点

申请易、到账快、灵活用、低成本。

3. 适用对象

抗灾保障部门员工：应急管理、公安、消防、水利、

电力、交通、武警、部队、通讯等保障行业；受极端天气影响，个人自用车辆受损车主。

4. 业务流程

(1) 抗灾保障部门员工：保障单位人力资源或财务部门向我行提供《员工基本情况及收入职级对应表》→经营行调查、核实、导入系统→客户通过我行掌银自助申请、用信。

(2) 个人自用车辆受损车主：客户向我行提出申请，提供资料→经营行调查→提交审查、审批→放款用信。

5. 开办机构

农业银行河南省各分支机构。

(二) 振兴 e 贷

1. 产品简介

振兴 e 贷是向此次受特大汛情灾害影响需要灾后重建的小微企业主和个体工商户等特定客户群体，提供专属金融优惠服务。

2. 产品特点

申请易、到账快、灵活用、成本低。

开辟专属绿色通道，年利率低至 3.85%（以实际执行利率为准）。

3. 适用对象

受此次特大汛情灾害影响导致经营受损需要经营场所重建或原材料采购的个体工商户或小微企业主。

4. 业务流程

经营行到当地相关政府部门获取灾后重建商户清单→商户向我行提出申请，提供资料→经营行调查→审批

用信。

5. 开办机构

农业银行河南省各分支机构。

五、中国银行河南省分行

(一) 流动资金贷款

1. 产品简介

流动资金贷款指为满足客户在生产经营过程中短期资金需求，保证生产经营活动正常进行而发放的贷款。按贷款担保方式可分为担保贷款和信用贷款，其中担保贷款又分为保证、抵押和质押贷款。按使用方式可分为逐笔申请、逐笔审贷的短期周转贷款，和在银行规定时间及限额内随借、随用、随还的短期循环贷款。按贷款用途可分为周转贷款和临时贷款。周转贷款是指对借款人当年生产经营计划产生的超出自有流动资金比例部分的正常合理资金需要而发放的短期贷款；临时贷款是指为了满足企业临时性、季节性资金需求而发放的短期贷款。

2. 产品特点

流动资金贷款审批流程较为快捷、定价可根据情况进行制定、发放手续简便，能够在短时间为企业的资金提供支持。

3. 适用对象

流动资金贷款流动性强，适用于有中、短期资金需求的公司客户。

4. 业务流程

(1) 提交申请。借款人向银行提交借款申请书以及银行要求的相关资料。

(2) 贷前评估。银行进行贷前的调查和评估、对借款人的信用等级以及借款的合法性、安全性、盈利性等情况进行调查，核实担保条件，合理测算借款人营运资金需求，形成评估意见，上报审批。

(3) 签订合同。若审批部门进行调查和审批后认为可行，双方就借款合同、担保合同、抵押合同等条款达成一致意见有各方签署合同。

(4) 落实批复条件。借款人与银行签定借款合同后，需落实第三方保证、抵押、质押等担保，办理相关登记、交存手续。

(5) 发放审核。借款人办妥银行发放贷款前的有关手续，借款合同立即生效，银行可向借款人发放合同约定贷款，借款人需按合同规定用途只用贷款。

5. 典型案例

2019 年中国银行信阳分行与 T 分公司建立授信关系，主要授信品种为短期流动资金贷款，当年为其发放授信 5000 万元，在中国银行新增结算量达 1.5 亿元。2020 年中国银行继续为企业核定 8000 万元存量授信额度，该授信持续为中国银行带来存款与中收的同时，中国银行通过为企业叙做利率掉期业务，企业在中国银行日均结算量已达 3000 余万元。通过授信带动，银企关系合作紧密。

6. 开办机构

中国银行河南省分行各分支机构

(二) 固定资产贷款

1. 产品简介

固定资产贷款是指中国银行为解决企业固定资产投资活动的资金需求而发放的贷款。企业固定资产投资活动包括：基本建设、技术改造、开发并生产新产品等活动及相关的房屋购置、工程建设、技术设备购买与安装等。

2. 产品特点

(1) 贷款金额较大。

(2) 一般期限较长，大多为中期或长期贷款，且采取分期偿还。但根据相关管理规定，最长不超过 30 年。

(3) 根据项目运作方式和还款来源，可以分为项目融资和一般固定资产贷款。根据用途不同，可以分为基本建设贷款、技术改造贷款、科技开发贷款和其他固定资产贷款等。

(4) 在抵押条件上，除了要求提供必要的担保外，一般要求以项目新增固定资产做抵押。

(5) 不同于流动资金贷款核定随借、随用、随还得额度，固定资产贷款一般采用逐笔申请、逐笔审核的方式进行审查。

3. 适用对象

固定资产贷款适用于具有固定资产投资需求的企事业单位或国家规定可以作为借款人的其他组织。借款人申请固定资产贷款，应具备以下条件：

(1) 借款人依法经工商行政管理机关或主管机关核准登记。

(2) 借款人信用状况良好，无重大不良记录。

(3) 借款人为新设项目法人的，其控股股东应有良好的信用状况和出资能力，无重大不良记录。

(4) 国家对拟投资项目有投资主体资格和经营资质要求的，符合其要求。

(5) 借款用途及还款来源明确、合法。

(6) 项目符合国家的产业、土地、环保等相关政策，并按规定履行了固定资产投资项目的合法管理程序。

(7) 符合国家有关投资项目资本金制度的要求。

4. 业务流程

(1) 借款人提交借款申请及贷款所需其他资料。

(2) 银行根据借款人提供的材料，对借款人的信用情况和借款的合理性、安全性，项目手续的合规性、完备性等情况进行贷前调查。

(3) 履行授信审批手续，批复授信总量。

(4) 借款人按规定提供相关放款证明材料提用银行贷款。

5. 典型案例

(1) 客户基本情况

客户××水务有限公司，为 PPP 项目公司，成立于 2019 年 11 月，注册资本 3035 万元。主要负责××县污水处理厂 PPP 项目建设及运营。该 PPP 项目采用 BOT 的运营模式，项目付费机制为可行性缺口补助，可行性缺口补助纳入当地政府财政预算。借款人享有××县污水处理厂 PPP 项目项下污水处理特许经营权，在规定的特许经营范围内独家经营，特许经营期限 20 年。同时协议约定有基本污水处理量及处理单价，预期收益较稳定。

本项目总投资 13114.78 万元，其中资本金 3114.78 万元（其中实收资本 3035 万元，剩余 79.78 万元股东增

资解决)，资本金比例 23.75%；申请银行贷款 10000 万元，占比 76.25%，项目资本金比例符合监管部门及中国银行相关要求。

（2）授信情况

根据项目实际情况，借款人向中国银行提出 1 亿元的固定资产贷款申请，期限 20 年，以 PPP 项目项下污水处理特许经营权提供质押担保，用于 PPP 项目项下污水处理厂的建设。借款人提供了营业执照、财务报表、资本金到位证明等基础材料。同时提供了包括立项批复、环评、可行性研究报告及其他项目报批材料。

中国银行受理借款人的申请后，根据借款人提供的材料进行贷前调查，并用 1 个月的时间（2020 年 5 月 20 日上报，2020 年 6 月 24 日批复）为客户批复 1 亿元固定资产贷款，期限 20 年，由借款人享有××县污水处理厂 PPP 项目项下污水处理特许经营权提供质押担保，用于 PPP 项目项下污水处理厂的建设。

截止 2021 年 6 月末，该项目资本金共到位 2615 万元，到位比例 86.16%。中国银行根据资本金到位比例，项目工程进展情况，已累计为借款人发放固定资产贷款 7108 万元，贷款到位比例 71.08%。

6. 开办机构

中国银行河南省分行各分支机构

（三）融资性保函（内保外贷）

1. 产品简介

应境内企业申请，为其境外关联企业（或其本身）向境外金融机构融资或取得授信额度而出具的担保，保证境

外企业（或其本身）履行贷款本息偿还义务或授信协议规定的资金偿还义务。

2. 产品特点

（1）境外企业可以借助境内公司的实力通过银行担保获得在当地金融机构的授信支持；

（2）提高境内公司授信额度的使用效率，减少自身资金占用；

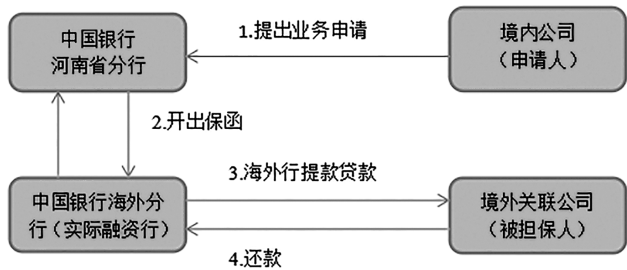
（3）降低境内公司财务成本，扩大境外企业经营规模。

3. 适用对象

（1）走出去企业客户（境外企业已在境外依法注册，并获得国内相关监管机构的批准；境外企业与境内企业之间有关联关系——股权关系或者贸易关系；境外授信所支持的业务符合国家“走出去”战略和中国银行授信政策，是企业主营业务）；

（2）优质进口商（了解其海外业务）。

4. 业务模式



5. 典型案例

2014 年 4 月 8 日中行卢森堡分行为 HNHT 公司发

放 2.1725 亿美元并购贷款，标志着 HNHT 公司海外并购项目圆满成功，这也成为中国银行在支持省内企业“走出去”战略的又一次成功实践。在本次并购中，河南省分行国际结算部、卢森堡分行、中银国际积极联动。河南省分行成为项目主办和牵头行，提供了融资方案设计、内保外贷保函及并购贷款等全程服务，赢得了客户的高度认可。

6. 开办机构

中国银行河南省分行各分支机构

（四）票据贴现

1. 产品简介

票据贴现是指商业汇票的持票人（客户）在汇票到期日前，为了取得资金贴付一定利息将票据权利转让给金融机构的融资行为，是金融机构向持票人融通资金的一种方式。目前中国银行仅接受客户持有的电子银行承兑汇票。

2. 产品特点

- （1）增加融资渠道，缓解小微、普惠客户融资难；
- （2）融资手续简单，付息方式灵活；
- （3）贴现利率低于同期贷款利率，承兑期限不超过一年，降低企业融资成本；
- （4）加快企业资金周转，提高资金使用效率。

3. 适用对象

所有持有一定规模银行承兑汇票的公司业务客户。

4. 业务流程

- （1）锁定目标行业客户。行业客户为日常票据结算量超过 50% 以上，对银行需求的主要融资工具就是票据的企

业客户。如钢铁、煤炭、汽车、家电、医药等行业。以钢铁为例，该行业是拓展承兑汇票业务最典型的行业，钢厂、上游焦炭企业、废钢企业、下游一级、二级等钢铁经销商，整个行业结算大量使用票据，属于使用承兑汇票第一行业；

（2）开展初步营销，了解客户及拟贴现票据相关信息。对于有贴现意向的客户，先行了解客户是否满足中国银行贴现办理资格、持有票据介质是否为电子票据（目前中国银行不能办理纸质票据，只能办理电子票据贴现）；以及拟贴现票据的承兑行、到期剩余期限、金额等信息；

（3）与上级行沟通，了解行内最新政策及价格信息。根据搜集的客户票据信息，向上级行询问最新的贴现业务指导价格、承兑行授信额度是否充足、规模是否充裕等信息，确定业务是否具备叙作基本条件；

（4）与客户议价，确定交易时间。根据上级行提供的贴现底价，与客户进行议价，并就贴现办理日期、利率等达成一致；

（5）具体业务办理。提示客户先行通过对公网银电子票据模块提交贴现业务申请，然后带齐相关申请资料，到二级行（或具体票据业务授权的机构）具体办理；

（6）根据二级行要求，配合做好资金流向监控及贷后管理相关工作。

5. 典型案例

××铝业有限公司（以下简称“××铝业”）成立于2003年6月经河南省工商局核准注册成立的外商独

资企业，注册资本 49476 万美元，厂址位于××市工业园区。主营业务为生产、销售氧化铝，年产能 210 万吨。该公司实际隶属于 JJ 集团有限公司。JJ 集团在××市围绕氧化铝生产开立众多公司，主要为上游原材料供应公司，例如××矿业有限公司、××能源综合利用有限公司等原材料开采、采购公司，同时根据产业布局开立××绿能环保能源有限公司、××能源等系列公司，中国银行票据业务主要围绕以××铝业为核心客户的集团客户链开展。

6. 开办机构

中国银行河南省分行各分支机构

（五）供应链线上融资

1. 产品简介

中国银行不断加快供应链金融在线平台建设，研发包括前端电子渠道和后台操作系统在内的供应链融资系统，并积极运用网银、银企直联等方式为多家电子、钢铁、电商、物流行业知名企业客户提供在线融资服务，并在 TRADE&FORFEITING、财资等国内外知名财经杂志屡获殊荣。

2. 产品特点

线上融资，随借随还，高效快捷。企业可利用银行的电子渠道实现供应链融资的在线申请、审批和发放，简化业务流程，提升业务处理效率；同时，核心企业可通过银企直联等方式，及时获取其上下游企业的融资、还款等信息，加强对上下游企业的供应链管理。

3. 适用对象

供应链完整清晰，核心企业对上下游企业可进行有效管理，在中国银行开通对公网银或可进行银企直联。

4. 业务流程

(1) 业务背景审核：办理在线供应链融资业务必须具有真实贸易背景。

(2) 协议签订：业务经办行在与客户签订对应基础产品相关融资合同/协议后，签订在线供应链融资相关协议。

(3) 投产准备：通过 BOCNET 企业网银浏览器渠道，需开通企业网银供应链融资相关功能权限；也可通过 BOCNET 企业网银银企对接渠道或其他银企对接渠道。

(4) 业务申请：由核心企业或上下游企业通过在线渠道向中国银行办理在线供应链融资业务相关的基础交易电子数据。

(5) 应收账款转让通知及转让登记。

(6) 业务办理，融资放款。

5. 典型案例

(1) 客户概况及需求

C 公司是某知名 PC 生产厂商全国六大一级分销商之一，拥有 150 多家本地和异地经销商，日均交易量达 150 笔以上。由于缺乏足额的抵押担保，C 公司下游经销商普遍存在自身业务发展和融资困难的矛盾。C 公司希望通过银企合作开发面向下游经销商的供应链融资解决方案，提升对经销商的增值服务能力，从而增加自身销售业绩，提高分销商地位。C 公司期望银行融资方案应同时具备高效的 IT 系统支持、跨区域的覆盖能力、融资款定向支付、灵活支取等功能。

（2）在线供应链金融解决方案

鉴于 C 公司实力较强，拥有较成熟的电子订单系统，对下游经销商有较强的风险管理能力和控制力，中国银行设计了销易达在线融资方案，以 C 公司和经销商之间的真实交易为基础，以银企对接为技术手段，为经销商提供跨区域的在线融资和还款服务，融资款项专项用于向 C 公司支付货款。

在销易达在线融资方案中，中国银行供应链融资电子化系统与 C 公司内部业务系统实现专线连接，即“银企直联”。中国银行、C 公司和经销商线下签订三方业务合作协议后，经销商在 C 公司 B2B 平台下单购物，同时委托 C 公司通过“银企直联”模式向中国银行提交在线融资申请。中国银行占用 C 公司授信额度为经销商提供融资，融资款项实时归集至 C 公司指定账户。后续融资还款环节也通过在线申请模式实时处理。

（3）客户反馈

中国银行为 C 公司提供的销易达在线融资方案，通过银行系统与核心企业系统的实时对接，实现了资金流、物流、信息流的在线传输，为 C 公司下游经销商创造了足不出户，银行贷款随借随还的用户体验；同时，对于 C 公司而言，该方案有效改善了财务结构，强化了应收货款回笼管理，扩大了产品销售，进一步提升了其对下游经销商的管理能力。

6. 开办机构

中国银行河南省分行各分支机构

（六）供应链线下融资（融易达+销易达+融信达等）

1. 产品简介

供应链融资是在供应链中找出一个大的核心企业，以核心企业为出发点，为供应链上的节点企业提供贸易融资支持。中国银行目前可提供涵盖应收账款类、货押类、预付/应付类融资产品，近 20 项产品的完善产品体系，可为客户提供从采购原材料到生产备货、装运到最终销售在内的全流程融资方案，有效解决客户应收、应付、存货等各类融资需求，改善现金流，优化财务报表。

中国银行授信客户为核心企业（占用核心企业授信额度），以不同融资对象分类：包括国内/出口融信达，融易达，销易达等。

2. 产品特色

解决上下游企业融资难、担保难的问题，通过打通上下游融资瓶颈，可以降低供应链条融资成本，提高核心企业及配套企业的竞争力。

3. 适用对象

供应链上的核心企业及其相关的上下游企业

4. 业务流程

以融易达业务流程为例

（1）卖方向中国银行提交《融易达业务申请书》、贸易合同及其他必要文件，中国银行审核贸易真实性和业务文本；

（2）审核通过后，中国银行与卖方签署《融易达业务合同》；与买方签订《融易达业务授信额度使用协议书》，占用买方授信额度；

（3）卖方履行相关贸易合同项下的约定后，将相关应

收账款转让给中国银行；

（4）应收账款转让事宜通知买方后，买方向中国银行出具《应收账款转让确认书》；

（5）中国银行为卖方发放融资；

（6）应收账款到期后，买方按照中国银行指定的路径进行付款；

（7）在收到买方付款后，中国银行扣除融资本息和相关费用后，将余额（如有）付卖方。

5. 典型案例

A 公司为某大型国有企业集团旗下上市公司，由于上市制度要求，进口原材料采购通过集团另一子公司 B 公司办理，相关业务贸易背景真实，因此产生了大量的账款。双方采用半年统算的方式结算。

（1）客户需求

A 公司进口的原材料规模较大。由于属同一集团，对 B 公司的应收账款结算时间约半年。但集团对子公司的资金使用情况有考核要求。根据账款性质，B 公司需要通过盘活应收账款，提高资本流动性，并以此来提升自身盈利水平，因此 B 公司向中国银行提出了应收账款保理需求，因此中国银行推荐了融易达业务。

（2）产品契合度

B 公司通过对 A 公司的应收账款进行保理（即中国银行融易达业务），中国银行通过受让应收账款对其进行资金支持，B 公司在中国银行开立保理保证金账户作为应收账款的回款账户。

（3）亮点与启发

A 公司为国有上市企业，信誉度较高，财务制度执行较好。B 公司与 A 公司虽为关联公司，但双方交易的原材料是大宗商品，各类运输单据齐备。客户经理对 A 公司及 B 公司上门服务频率较高，且能不定期对原材料、产成品进行检查，贸易背景真实。本次融易达业务，双方基于真实贸易背景办理的应收账款保理，能够帮助企业盘活资金，稳定银企关系。

6. 开办机构

中国银行河南省分行各分支机构

（七）保理

1. 产品简介

中国银行以真实交易产生的应收账款的转让或质押为基础，为企业提供的融资和结算服务。包括国内保理（融易达，国内融信达，国内商业发票贴现，国内综合保理）和国际保理（出口融信达，出口商业发票贴现，出口双保理，进口双保理）。

2. 产品特点

企业赊销结算项下贸易融资综合解决方案。融资便利，加快核心企业资金周转速度。部分产品中国银行可买断应收账款，优化卖方财务报表。国际贸易项下，中国银行可提供应收账款催收、资信调查、坏账担保等服务。

3. 适用对象

核心企业有应收账款、应付账款等各类融资需求，需要改善现金流，优化财务报表。

4. 业务流程

（1）业务背景审核：办理保理业务必须具有真实贸易

背景。

(2) 协议签订：业务经办行在与客户签订对应基础产品相关融资合同/协议。

(3) 业务申请：由核心企业或上下游企业向中国银行提交融资申请书，销售合同，税务发票、海运提单、报关单等资料申请办理业务。

(4) 应收账款转让通知，转让确认及中登网转让登记。

(5) 业务办理，融资放款。

5. 典型案例

A 公司向南美洲某发展中国家出口小家电，结算方式为赊销，账期 120 天。考虑到买方信用风险及其所在国家风险较大及人民币的升值压力，A 公司向中国出口信用保险公司投保了出口贸易信用保险。

为了加快资金周转、改善现金流量，A 公司希望将该贸易项下的出口应收款项卖断给银行以获得融资。A 公司将出口信用保险单项下的赔款权益转让给中国银行，并经由出口信用保险公司确认。中国银行在出口信用保险公司核定的买方信用限额及赔付率以内，为 A 公司确定了合理的融资比例，在受让 A 公司应收账款的基础上将相应的融资款项支付到该公司账户。出口项下应收款项 120 天后正常收汇，中国银行收取融资本息后余款支付给 A 公司，业务结束。

借助“融信达”的支持，A 公司提前回笼了应收账款，提高了资金使用效率，同时有效规避了收汇风险，可谓一举数得。

6. 开办机构

中国银行河南省分行各分支机构

(八) 福费廷

1. 产品简介

应国内出口商/卖方的申请，通过无追索买入已承兑的出口/国内信用证项下单据，并为出口商/卖方提供融资的业务。

2. 产品特点

- (1) 解决出口/卖方融资需求
- (2) 提前收回货款，加快资金流转
- (3) 不占用企业授信
- (4) 无追索融资，可实现优化报表的功能

3. 适用对象

使用信用证方式进行结算，流动资金不充裕，有融资需求的出口/卖方企业。

4. 业务流程

- (1) 开证行承兑；
- (2) 出口商/卖方提交《融资申请书》、债权转让书等，中国银行经审核后为企业提供融资便利；
- (3) 承付到期日，开证行付款，归还中国银行融资款项。

5. 典型案例

2020年5月份，我省一家重点进出口企业与非洲某国家签署一项5000万美元的出口合同。非洲国家外汇管制严格，付汇手续麻烦，企业为提前货款，规避进口国风险，向中国银行申请融资方案。中国银行客户经理综合评

估相关业务后，为企业推荐了福费廷业务，在开证行承兑后，中国银行进行无追索融资。目前已成功为企业实现融资 3000 万美元，跨境结算量 3000 万美元。

6. 开办机构

中国银行河南省分行各分支机构

（九）非标理财融资

1. 产品简介

非标融资，即非标准化融资，是指除标准化融资以外其他非标准化融资的统称。在中国银行，非标理财融资主要指通过中银理财发行理财产品募集资金，通过债权、股权等非标准化业务模式，来满足客户多元化融资需求的业务模式。

2. 产品特点

（1）业务模式多样：除传统债权融资外，还可以开展股权、资本市场等业务；（2）资金用途灵活：资金用途可用于流资、固资、偿还债务等；（3）不占用客户授信额度：中国银行目前非标理财业务实行推荐审批制度，经行内审批之后推荐至理财子公司进行投资，不占用客户在中国银行授信额度。

3. 适用对象

央企及其子公司、地方国有企业、行业龙头民营企业、上市公司等。

4. 业务流程

非标理财融资主要流程包括：客户需求收集、上报审批、省行非标资产推荐、理财子公司审批、理财资金投放、非标资产投后管理等。

5. 典型案例

(1) 上市公司定增业务：2017 年中原股权拟参与某知名上市公司定向增发业务，中国银行通过非标理财业务模式为该客户提供 20 亿元理财投资，期限 2 年，用于参与上市公司定向增发。

(2) 上市公司可转债业务：2021 年省内某知名民营上市公司拟公开发行可转换公司债券，其大股东为主要参与对象，中国银行通过非标理财为大股东进行理财融资 12 亿元，期限 1 年，用于认购可转债。

(3) 地方国企债权融资计划业务：2021 年某地方国企基于其融资需求，在北金所备案备案发行 2021 年度债权融资计划，中国银行对该笔资金进行推荐，并通过理财资金投资 2 亿元，期限 2 年，用于企业日常经营周转。

6. 开办机构

中国银行河南省分行各分支机构

(十) 项目前期贷款

1. 产品简介

项目前期贷款，是指为满足借款人提前采购设备、建设物资或其他合理的项目建设费用等支出而产生的资金需求，以可预见的项目建设资金或其他合法可靠的资金作为还款来源而发放的贷款。

2. 产品特点

(1) 是固定资产贷款的有益补充；

(2) 可满足项目建设前期资金投放需求，贷款期限 3—5 年；

(3) 以项目自有资金或后续固定资产贷款作为还款

来源；

(4) 项目前期贷款额度可循环使用，可由固定资产贷款额度调剂（30%）。

3. 适用对象

项目前期贷款适用于具有项目前期投资需求的企事业单位或国家规定可以作为借款人的其他组织。借款人申请项目前期贷款，应具备以下条件：

(1) 借款人依法经工商行政管理机关或主管机关核准登记；

(2) 借款人信用状况良好，无重大不良记录；

(3) 借款人为新设项目法人的，其控股股东应有良好的信用状况和出资能力，无重大不良记录；

(4) 国家对拟投资项目有投资主体资格和经营资质要求的符合其要求；

(5) 借款用途及还款来源明确、合法；

(6) 项目符合国家的产业、土地、环保等相关政策和我行信贷政策，并已按国家规定办理审批、核准或备案等合法管理程序；

(7) 符合国家有关投资项目资本金制度的要求，资本金应与贷款同比例到位或一次性到位；

(8) 项目前期贷款仅适用于铁路、高速公路、轨道交通、机场、水利等基础设施“补短板”行业的重大项目。

4. 业务流程

(1) 借款人提交借款申请及贷款所需其他资料。

(2) 银行根据借款人提供的材料，对借款人的信用情

况和借款的合理性、安全性，项目手续的合规性、完备性等情况进行贷前调查。

(3) 履行授信审批手续，批复授信总量。

(4) 借款人按规定提供相关放款证明材料提用银行贷款。

5. 典型案例

2021 年 7 月份，我省一家高速公路投资企业，新建××黄河大桥项目，项目总投资 70 亿元，目前项目已进入前期拆迁安置阶段，将于 9 月份全面开工，为了解决目前资金需求，客户向我行申请项目前期贷款，申请金额 8 亿元，贷款期限 3 年，目前项目正在我行信用审批中，预计将于近期落地，项目投放后将有力缓解借款人资金压力，提升项目建设进度。

6. 开办机构

中国银行河南省分行各分支机构

六、建设银行河南省分行

(一) 小微企业“同舟易贷”

1. 产品简介

小微企业“同舟易贷”业务是建设银行防汛救灾、民生保障全产业链，以及受灾疫情影响、灾后重建配套的小微企业发放的，用于短期生产经营周转的纯信用流动资金贷款业务。贷款额度最高 200 万元。

2. 产品特色

(1) 纯信用，企业无需提供任何抵质押担保；

(2) 低利率，目前贷款年利率 3.85%，按日计息，按月结息，随借随还；

(3) 办理快，开辟业务专属受理、审批通道；

3. 适用对象

经国家工商行政管理机关核准登记，且为防汛救灾、灾后重建配套、受汛情影响、民生保障等相关的小微企业及个体工商户。

4. 业务流程

业务受理→客户调查→贷款评价→贷款审批→签订合同→贷款发放→企业通过建行企业网银等渠道进行贷款自主支用、还款。

5. 典型案例

前期，郑州市连续暴雨引发严重内涝，郑州市某护堤设施生产施工企业急需一笔资金进行堤坝加固施工，了解到资金需求后，建行网点客户经理主动向企业推荐我行为防汛救灾小微企业量身定制的专属信贷产品——“同舟易贷”，短短 1 天贷款资金就投放至企业账户，解决了企业燃眉之急。

6. 开办机构

建设银行全省各分支机构

(二) 小微企业“减税云贷”

1. 产品简介

小微企业“减税云贷”是建设银行基于小微企业涉税信息，运用大数据分析技术，向纳税记录良好和享受减税政策的小微企业发放的，全线上可循环人民币信用贷款业务。最高贷款额度 500 万元。

2. 产品特色

(1) 纯信用：依据企业涉税信息，通过线上评价模型

对企业经营状况和履约能力进行分析判断，企业无需提供任何抵质押担保；

（2）全线上：从客户申请、贷款审批、贷款支用到贷款归还的网络系统化操作。

3. 适用对象

纳税信用等级为 A 级、B 级或 M 级，近 12 个月纳税总额在 5000 元（含）以上的诚信缴税小微企业或个体工商户。

4. 业务流程

（1）登陆河南省税务局“银税直通车”平台完成涉税信息授权；

（2）登陆建行网银、“建行惠懂你”APP 等电子渠道完成业务授权→选择“信用快贷”，点击“立即申请”→在线进行贷款申请、审批、签约、支用、还款等。

5. 典型案例

为积极应对暴雨引发严重内涝，郑州市某防汛物资生产企业急需一笔资金用于防汛物资应急生产。了解到资金需求后，建行网点客户经理结合企业日常经营实际主动向企业推荐我行纯信用全线上信贷产品——“减税云贷”，短短几分钟贷款资金即投放至企业账户，为企业防汛物资应急生产提供迅捷支持。

6. 开办机构

建设银行全省各分支机构

（三）“裕农快贷—同心贷”

1. 产品简介

“裕农快贷—同心贷”（个人版）业务是指在总行“裕

农快贷”（个人版）业务规范下，为符合条件的借款人办理的流动资金贷款业务，助力灾后快速恢复农户生产经营。

2. 产品特点

（1）数据化。按照“互联网+涉农大数据”及以数据直连为主、数据导入为辅的方式，通过对农户个人基本信息和涉农相关数据的综合采集、分析和运用，打造农户信贷业务新模式。

（2）线上化。符合准入条件的客户可在电子渠道自助完成贷款申请、审批、签约、支用和还款等全流程。

3. 适用对象

受灾的普惠金融服务点业主、购买农险的农户、种粮大户等。

4. 业务流程

通过建行手机银行、裕农通 APP、裕农通微信公众号测额→多渠道申请→系统审批→合同签订→便捷用信→自助还款。

5. 典型案例

某分行积极对接当地受灾的裕农通普惠金融服务点业主，指导受灾业主通过手机银行进行测额和贷款申请，实现贷款投放 4 户，23 万元，助力受灾农户开展复工复产。

6. 开办机构

建设银行全省各分支机构

（四）网络供应链“e 信通”

1. 产品简介

“e 信通”业务，是指建设银行运用互联网、物联网、

大数据、区块链、人工智能等思维及技术，与核心企业及第三方服务平台合作，基于核心企业开立的付款承诺（确认）函，通过电子信息交互方式，为核心企业遍布全国的产业链多层供应商提供全流程在线不落地操作的在线融资服务。

2. 产品特点

对核心企业：

（1）不改变企业财务指标——免担保、不上征信、不提升资产负债率，仅占用授信；

（2）提升表外筹资能力、完善账期管理——延长付款账期，缓解短期资金支付压力，合理调节现金流，提升表外筹资能力；

（3）供应链链条管理——供应商交易数据获取，如融资价格，交易对手等信息，提升供应链整体竞争力；

（4）赚取财务收益——解决供应商融资同时赚取利差收益；

对供应商：

（1）获得低成本、低门槛融资，无需抵押担保；

（2）全流程在线操作，方便快捷；

（3）可拆分流转，融信可拆分并穿透商务合同层层流转，保证了信用流转便利。

3. 适用对象

大中型核心企业及其上游供应商。

（1）核心企业办理条件：符合建行信用评级要求，财务状况良好，不存在连续三年亏损、连续三年经营性净现金流为负等风险事项，不存在建设银行禁止准入情形。

(2) 供应商办理条件：经工商行政管理部门核准登记，有固定经营场所，经营稳定，依法纳税；原则上近两年内无不良信用记录；在建行开立结算账户；不存在建设银行禁止准入情形。

4. 业务流程

(1) 信息注册。链条企业填写企业基本信息，注册融通平台账号。

(2) 开通产品。确认使用融通（e 信通）产品，上传企业相关证照，实名认证审核通过后邮寄纸质材料。

(3) 签收及融资申请。签收融信并提交融资相关的贸易背景材料。

(4) 放款。系统自动放款。

5. 典型案例

建行向核心企业上线 e 信通业务，在核心企业作出付款承诺的基础上，通过受让上游供应商对核心企业供货/提供服务所产生的应收账款，占用核心企业在建行的授信额度，来为核心企业遍布全国的上游供应商提供全流程在线保理服务，而且核心企业和供应商均是通过企业版网银进行在线申请、信息确认和支用等操作，最快实现当天申请当天放款。e 信通业务是建行品牌产品，自上线以来，已累计办理近 300 亿元，贷款余额 125.54 亿元。

6. 开办机构

中国建设银行全省各二级分（支）行

（五）网络供应链“e 销通”

1. 产品简介

网络供应链“e 销通”是指建设银行运用互联网、物

联网、大数据、区块链、人工智能等思维及技术，基于核心企业与下游经销商间订单，通过电子信息交互方式，为其推荐的下游客户提供全流程网上操作的网络金融服务，包括流动资金贷款、银行承兑汇票等信贷业务。

2. 产品特点

对核心企业：

（1）迅速实现应收账款回笼，加快资金运转效率，优化财物结构。

（2）加快销售渠道布局与完善，实现产品快速分销，扩大销售规模。

（3）提高对下游经销商的议价能力。

对下游经销商：

（1）依托核心企业增信，获得相对低门槛、低成本的融资渠道。

（2）全流程在线操作，安全便捷。

（3）可支持短期流动资金贷款和电子银行承兑汇票两种方式，支付手段多样。

3. 适用对象

产业链上大中型核心企业和其下游经销商。

（1）核心企业办理条件：符合建行信用评级要求，财务状况良好，不存在连续三年亏损、连续三年经营性净现金流为负等风险事项，不存在建设银行禁止准入情形。

（2）供应商办理条件：经工商行政管理部门核准登记，有固定经营场所，经营稳定，依法纳税；由核心企业推荐，原则上与核心企业有 12 个月（含）以上交易记录且无违约记录；最近三年在金融机构无不良信用记录；企

业法定代表人或实际控制人素质良好、最近三年无恶意欠息等不良信用记录；在建行开立结算账户；不存在建设银行禁止准入情形。

4. 业务流程

（1）信息注册。链条企业填写企业基本信息，注册融通平台账号。

（2）开通产品。确认使用融通（e 销通）产品，上传企业相关证照，实名认证审核通过后邮寄纸质材料。

（3）融资申请。链条企业根据订单信息，申请融资，经核心企业反馈订单信息之后，提交融资相关的贸易背景材料。

（4）放款。系统自动放款。

5. 典型案例

建行结合省内某乘用车制造企业的实际情况和个性化需求，整合各方资源，为客户推出完全切合实际需求的网络供应链 e 销通产品，实现业务合作。网络供应链 e 销通业务整合了线上线下资源、流程简单、操作方便快捷，贷款客户也不受地域限制，相对于同业产品，在办理效率和客户体验方面有着明显的优势，获得了客户内部一致认可。产品自上线以来备受关注，办理额度、合作区域、合作终端客户逐渐增多，已累计办理超 30 亿元，贷款余额 7 亿元。

6. 开办机构

建设银行全省各二级分（支）行

（六）网络供应链“e 政通”

1. 产品简介

网络供应链“e 政通”业务是指建设银行运用互联网、大数据、人工智能等思维，通过系统对接，整合多方资源，以政府采购供应商的历史采购中标交易信息、履约记录、综合风控数据（工商、司法、征信等）等大数据分析后自动评级准入并确定业务额度，为中小企业供应商提供的全流程在线网络金融服务。

2. 产品特色

助力解决政府采购中标供应商资金不足难题，解决供应商融资难、融资贵的问题，促进供应商依法诚信参加政府采购。

（1）快速便捷：全流程线上操作、最快 T+0 放款。今年在省财政厅的大力支持下，建行与省财政厅实现了系统直连，业务办理效率进一步提升。

（2）申请额度高：单笔贷款 3000 万元以内线上审批、融资比例最高可达 90%，货物、服务、工程类政府采购项目均可办理。

（3）无需额外抵押：只以财政回款做应收账款质押、个人连带责任保证，不要求额外抵押担保。

3. 适用对象

中标政府采购项目的供应商。

（1）采购人的采购资金须纳入同级或以上政府财政预算；

（2）中标信息和合同信息在省政府采购网完成公示；

（3）中标供应商回款账户为建设银行开立的结算专户。

（4）信用记录良好，近 2 年在中国人民银行企业征信

系统无不良信用记录；企业主（如需）个人信用记录良好，近 2 年在中国人民银行个人征信系统个人逾期或欠息在 30 天（含）以内的次数不超过 2（含）次，且不存在逾期或欠息在 30 天以上的信用记录。

（5）未纳入政府采购严重违法失信行为行为记录名单

4. 业务流程

（1）信息注册。填写企业基本信息，注册融通平台账号。

（2）开通产品。确认使用融通（e 政通）产品，上传企业相关证照，实名认证审核通过后邮寄纸质材料。

（3）融资申请。根据中标合同信息，申请融资，并提交融资相关的贸易背景材料。

（4）放款。系统自动放款。

5. 典型案例

通过与政府采购服务平台合作，实现河南省内政府采购信息和银行融资信息共享，及时有效的获取政采招标采购进度、合同备案、预算执行、供应商历史履约等信息，并依托建行金融科技力量，进一步践行普惠金融和扶持民营企业责任。e 政通业务是自 2020 年年底上线以来，已在全省 18 个地市实现推广，累计办理量超 6 亿元，同业投放中排名第二。

6. 开办机构

建设银行全省各二级分（支）行

（七）网络供应链“e 票通”

1. 产品简介

网络供应链 e 票通指建设银行运用互联网技术，通

过建行供应链融资服务平台，与核心企业或核心平台系统对接，为核心企业（平台）及其链条企业提供全流程在线电子银行承兑汇票服务，核心企业委托承兑银行在指定日期无条件支付确定的金额给收款人或者持票人的票据。

2. 产品特点

（1）注册仅需 10 分钟，一次注册即可，足不出户全流程在线操作，减少人力成本。

（2）核心企业签开仅需 3 分钟，额度内自主签开，票据信息直接推送银行，支持单笔签开及批量签开，无需逐笔线下存保证金，银行绿色通道快速审批。

（3）核心企业可直接开立也可代理其子公司向建设银行申请开立电子银行承兑汇票，收票方持有到期、背书转让、融资贴现三种选择。

3. 适用对象

适用于具有真实贸易背景的、有延期付款需求的各类国有企业、民营企业、医疗卫生、机关学校等单位，原则上要求核心企业评级为 9 级及以上。

（1）存在改善财务状况需求的大型集团客户，尤其是各级国资委监管的大型国有企业；

（2）财务制度较为严格，希望降低票据应收风险的企业，主要是大型外商投资企业。

4. 业务流程

（1）信息注册。核心企业填写企业基本信息，注册融通平台账号。

（2）开通产品。确认使用融通（e 票通）产品，上传

企业相关证照，实名认证审核通过后邮寄纸质材料。

(3) 开票申请。核心企业提出开票申请，录入收票人信息，上传发票、合同。

(4) 出票及承兑。收票人登录企业网银签收银行承兑汇票。

5. 典型案例

e 票通业务是自上线以来，已累计办理超 80 亿元，得到客户的一致好评。

6. 开办机构

建设银行全省各二级分（支）行

(八) 建融智合平台

1. 产品简介

建融智合平台以建设银行公有云为基础，采用人工智能和大数据技术的工具和方法，为对公企业提供需求发布、信息撮合、商机推荐的综合性服务平台。对公企业可在平台上进行项目、服务、商品的撮合，也可根据要求通过平台对企业 and 产品进行宣传 and 推介。

2. 产品特点

(1) 智能 可向平台会员客户智能推荐与企业相关信息；

(2) 开放 建融智合平台可对接外部数据平台，对外输出金融科技能力；

(3) 可信 所有平台客户经过两步认证审核，平台信息真实可信；

(4) 分层 会员企业 and 非会员企业享受不同的平台权益。

3. 适用对象

所有合法设立的企事业单位

4. 业务流程

通过登录网站 want.ccb.com 或扫码二维码下载 app 进入平台，先进行企业负责平台操作人员的个人认证，个人认证需要操作人员身份证件，个人认证通过后再进行企业认证，需要上传企业营业执照或事业单位法人证书以及授权委托书，企业认证通过后即可成为平台会员。

5. 典型案例

2020 年，新冠肺炎疫情爆发，各行各业都在与时间赛跑，尽己所能为打赢疫情防控阻击战做贡献。建设银行河南省分行充分发挥“建融智合”金融科技平台优势，助力解决防疫工作“供”、“需”问题。新乡长垣市是我国卫材之都，长垣市医用防护用品生产企业承担着全国重要疫情防控物资供应任务，因疫情紧急，订单剧增，长垣市生产卫材的企业加大马力，昼夜不间断生产，但部分企业出现了原材料缺货问题。“建融智合”团队立即联动建行新乡分行成立专项小组，放弃过年假期休息时间，直接奔赴需求企业，了解企业所需的原材料规格、型号，对接企业的信贷需求；并在第一时间与建总行“建融智合”项目组取得沟通，确保信息发布顺畅。2 月 1 日晚 22 : 20，客户原材料需求在“建融智合”平台首页发布，在全国范围内为寻找供应商实现撮合。2 月 2 日，省外多家企业在平台发现这则“需求”消息，立即与需求企业联系，解决了长垣市部分卫材企业的原料缺货危机。

这次“平台”给力“救援”，得到企业的高度评价。

6. 开办机构

企业可通过网站 want.ccb.com 或扫码网站二维码下载 app 登录平台自行注册成为平台会员，如有疑问，也可就近咨询附近建行网点。

七、交通银行河南省分行

（一）“抗汛易贷”

1. 产品简介

“抗汛易贷”业务是交通银行河南省分行为防汛救灾以及受灾的小微企业、个体工商户推出的专属信贷产品。

2. 产品特点

（1）额度更高—最高贷款额度 1000 万元。

（2）利率更低—年化利率最低 3.65%。

（3）担保更活—灵活组合，信用、抵押等多种选择随心搭。

（4）审批更快—专属绿色通道办理。

3. 适用对象

河南省内小微企业及个体工商户。

4. 业务流程

（1）联系各经营机构申请

（2）线下受理

（3）业务办理审批

（4）贷款体用

5. 典型案例

郑州某涂料公司，长期经营良好，因河南大雨对自己的企业经营造成了很大的影响，仓库被淹，存货损失至少

30 万元。资金周转困难，急需一笔资金进货，恢复生产。得知交通银行对受灾企业有专属的贷款产品，利率优惠，办理效率高。就尝试联系客户经理申请，客户经理第一时间上门收集资料，贷款审批，获批贷款 78 万元。从申请到放款仅用 4 天时间。

6. 开办机构

交通银行河南省内各分支机构

八、邮储银行河南省分行

(一) “豫农担—救灾贷”

1. 产品简介

“豫农担—救灾贷”是经省财政厅、省农业农村厅同意，中国邮政储蓄银行河南省分行和河南省农业信贷担保有限责任公司联合推出的政策性担保产品，通过构建财政贴息引导、农业农村部门推荐、政策性担保护航、银行信贷支持的新型“政银担”合作机制，帮助因遭遇强降雨受灾的新型农业经营主体以较低的融资成本快速获得金融支持，尽快恢复生产。“豫农担—救灾贷”为政策性、应急性信贷担保产品，2021 年 10 月 31 日后停止受理。

2. 产品特点

单户贷款额度原则上在 10 万元至 300 万元之间，主要用于购买生产原料、工具、设备及其他辅助材料，以及恢复原有生产经营等所需流动资金。同时，邮储银行、河南农担公司进一步降低借款主体融资成本，邮储银行河南省分行贷款利率按 4.25%/年执行，河南农担公司免收担保费。借款主体按约定正常结清全部本息后，省财政按实际贷款金额和期限对借款主体给予年化 2% 的贴息。

3. 适用对象

全省范围内受到洪涝灾害影响的新型农业经营主体，主要包括符合农业信贷担保政策性范围（粮食生产、畜牧水产养殖、菜果茶等农林优势特色产业，农资、农机、农技等农业社会化服务，农田基础设施，以及与农业生产直接相关的一二三产业融合发展项目，家庭休闲农业、观光农业等农村新业态）的家庭农场、种养大户、农民合作社、农业社会化服务组织、小微农业企业等。

4. 业务流程

农业农村部门推荐→借款主体通过“河南省新型经营主体信息采集云平台”申请贷款→邮储银行审批→河南农担公司核保→放款。

（1）推荐。县级农业农村部门负责筛选受灾且有融资需求的新型农业经营主体，并向河南农担公司推荐。

（2）申请。借款主体通过“河南省新型经营主体信息采集云平台”申请。

（3）审查审批。银行、河南农担公司分别进行审查审批。

（4）放款。邮储银行在银担双方审批完成后，与借款主体签署借款合同并及时将贷款发放到位。

（5）贴息。对于贷款正常结清的借款主体，向河南农担公司申请贷款贴息。

5. 典型案例

7月20日，郑州遭遇特大暴雨侵袭，部分涉农企业受损严重，郑州市东华镇养猪大户王某经营的猪舍被洪水损毁，养殖场设备停止运转，700多头猪面临饲料短缺，想

要恢复正常，解决每一项问题都需要一大笔资金。“本来今年的生猪行情就不好，又遇上天灾，手里真是一点钱都没有了。”看着洪水过后的一地狼藉，他欲哭无泪。7月22日，王某听说邮储银行新推出了“救灾贷”，便立即进行了申请，邮储银行信贷人员迅速反应，很快就向他发放了20万元贷款，解决了他的燃眉之急。

6. 开办机构

邮储银行河南省分行各分支机构、河南农担公司、各县农业农村部门。

(二) “豫汛易贷”

1. 产品简介

近期，我省出现极端强降水天气，多地小微企业、“三农”主体生产经营受到严重影响。为引导合作担保机构及金融机构积极参与防汛救灾，中原再担保集团联合中原再担保集团科技担保公司、郑州中小企业担保公司与邮储银行河南省分行紧急推出“豫汛易贷”专项产品，帮助省内受灾的小微企业、“三农”主体获得恢复生产所急需的低成本信贷资金。

2. 产品特点

“豫汛易贷”产品由中原再担保集团提供再担保增信分险，担保机构为企业融资提供批量担保，采取纯信用担保方式，企业不需要提供抵质押物，实行见贷即保。同时坚持减费让利，邮储银行贷款利率不超过3.85%/年，贷款额度最高500万元，贷款期限最长1年。中原再担保集团免除全部再担保费，中原再担保集团科技担保公司对单户100万元以下的贷款项目免收担保费；郑州中小企业担

保公司对郑州区域贷款项目免收担保费，其他区域贷款项目担保费降为 0.9%。

3. 适用对象

“豫汛易贷”为政策性、应急性担保产品，重点对郑州等受灾严重地区防汛救灾领域和受洪涝灾害影响的小微企业等予以扶持，支持范围涵盖交通水利基础设施应急维护、防汛物资生产、生活物资生产和医疗保障服务等领域，贷款资金用于保障企业抗汛救灾或受灾恢复等生产经营周转需要，包括支付货款、代发工资、支付经营场所租赁费用、缴纳税费等。

4. 业务流程

邮储银行 APP 线上申请或线下各网点申请

5. 典型案例：

2021 年 7 月 27 日，灾后第五个工作日，河南隆之耀电子科技有限公司通过网银成功支用邮储银行线上贷款 200 万元。

6. 开办机构

中原再担保集团股份有限公司、中原再担保科技融资担保有限公司、郑州中小企业担保有限公司与邮储银行河南省分行。

（三）应急贷款

1. 产品简介

邮储银行应急贷款，是对在自然灾害、事故灾难、公共卫生事件和社会安全事件等突发事件中，遭受损失、提供相关物资生产或复工复产的企业发放的贷款。

2. 产品特点

一是方便快捷。主要是满足企业应对突发事件产生的融资需求，采用特事特办，绿色通道等政策，充分体现方便快捷的特点。

二是专款专用。对该类贷款需用于突发事件中物资供应、企业复工等。

三是政策优惠。对国家针对特定突发事件下发明确优惠政策的，按照相关优惠利率执行。

3. 适用对象

企（事）业法人或国家规定可以作为借款人的其他组织，主要满足借款人应对自然灾害、事故灾难、公共卫生事件和社会安全事件等突发事件产生的应急性或临时性的流动资金需求。

4. 业务流程

（1）申请人线下联系邮储银行客户经理，按照资料清单要求提供相关申请资料。

（2）邮储银行受理后，由客户经理进行现场调查、并收集相关资料。

（3）客户经理将调查报告及相关资料按照行内流程提交贷款审查及审批。

（4）贷款批复后，进行合同签署、贷款发放。

5. 典型案例

2021年7月河南多地遭遇特大暴雨，对省内道路等交通基础设施受损严重，7月23日，我行获悉××交通运输发展集团有限公司管辖的多条高速公路需要紧急维修，以保障救灾通道畅通，我行立即安排人员上门调查，快速启动绿色通道，连夜审查审批，7月24日成功向客户发放应

急贷款 1.5 亿元，为保障抢险救灾贡献力量。

6. 开办机构

邮储银行河南省分行各地市分行

九、中信银行郑州分行

(一) 流动资金贷款

1. 产品简介

流动资金贷款是为满足生产经营者在生产经营过程中短期资金需求，保证生产经营活动正常进行而发放的贷款。可以满足受灾企业中短期等流动资金需求。按贷款期限可分为一年期以内的短期流动资金贷款和一年至三年期的中期流动资金贷款；按贷款方式可分为担保贷款和信用贷款，其中担保贷款又分保证、抵押和质押等形式；按使用方式可分为逐笔申请、逐笔审贷的短期周转贷款，和在银行规定时间及限额内随借、随用、随还的短期循环贷款。

2. 产品特点

流动资金贷款作为一种高效实用的融资手段，具有贷款期限短、手续简便、周转性较强、融资成本较低的特点。

3. 适用对象

流动资金贷款流动性强，适用于有中、短期资金需求的工、商企业客户。主要客户群体为生产经营正常、成长性好，产品有市场，经营有效益，无不良信用记录且信用等级较高的客户。

4. 业务流程

流动资金贷款办理流程分为三大步骤：贷前尽调、出

具批复及放款、贷后管理。

步骤一 贷前尽调：借款人按照我行贷前调查相关规定提供申请资料，并恪守诚实守信原则，承诺所提供材料真实、完整、有效。

步骤二 出具批复及放款：按照批复要求，落实放款条件。我行出具批复后并按照批复要求落实放款条件后，借款人及其他相关当事人签订书面借款合同及其他相关协议，在借款合同中明确约定流动资金贷款的金额、期限、利率、用途、支付及还款方式等条款内容。

5. 典型案例

郑州××集团投资有限公司成立于2007年12月28日，以为政府管理城市所需提供服务、维护城市设施安全、社会稳定为自身定位，承担着郑州市公路、桥梁和城区道路桥梁通道的养护任务。在本次洪涝灾害中，企业承建的项目均受到不同程度的损失。我行在总行的统一部署下快速行动，第一时间联系客户了解受灾和资金需求情况，同时为客户争取低定价贷款。仅用时一天，以低于日常合作42bp的价格为客户提供12500万元流动资金支持。

6. 开办机构

分行辖内各经营机构

（二）标准房抵贷

1. 产品介绍

房抵贷是指抵押人原则上以最高额抵押的形式，将其符合准入条件的房产抵押给中信银行，中信银行给予借款企业一定金额授信的业务。

2. 产品特色

- (1) 期限长：授信期限 20 年，单笔贷款期限 5 年；
- (2) 额度高：最高 1000 万元；
- (3) 利率优：执行普惠优惠利率；
- (4) 还款活：支持多种还款方式；
- (5) 续贷快：贷款到期后，支持办理无还本续贷。

3. 适用对象

在中信银行授信金额 1000 万以下的小型、微型企业及个体工商户。

4. 业务流程

客户按要求提供基础资料、中信银行审批、办理抵押登记后即可放款。

5. 典型案例

A 公司属于个体工商户，主要从事零售生意，该企业存货在洪水灾害中被大水浸泡，造成一定损失，急需重新采购货物，存在一定的资金融资需求。企业老板名下拥有住房两套，得知中信银行“标准房抵贷”产品后提出了申请，用其中一套房产作为抵押，通过中信银行标准化的申贷流程，很快获得 124 万元的贷款批复，在申请贷款的过程中，了解到客户受灾情况，中信银行将贷款利率在普惠优惠利率的基础上再次降低，且采用了较为适合的还款法，贷款期限三年，每月只需还利息，到期还本，解决了企业灾后复工复产的资金问题。

6. 开办机构

分行辖内各经营机构

(三) 银税 e 贷

1. 产品简介

以纳税人（含小规模纳税人）在国税部门的缴税信息和数据作为主要依据，整合征信、工商、司法等相关信息，依托大数据风控实现全线上化操作的小微企业信用贷款业务。

2. 产品特点

- （1）期限长：最长 1 年；
- （2）额度高：最高 100 万元；
- （3）审批快：全线上操作，系统自动审批，资金分秒到账；
- （4）成本低：普惠优惠利率，按日计息，随借随还。

3. 适用对象

在中信银行授信金额 1000 万以下的小型、微型企业。

4. 业务流程

- （1）客户在线预评估额度；
- （2）登录网银在线发起贷款申请；
- （3）系统自动审批；
- （4）资金到账。

5. 开办机构

分行辖内各经营机构

说明：中信银行积极加大对民生保障行业，如食品、卫生、建材等行业小微企业的信贷支持，借助银税 e 贷产品支持企业复工复产、渡过疫情及汛情，为相关小微企业提供线上信用贷款支持。

（四）政采 e 贷

1. 产品简介

政采 e 贷是我行通过与河南省财政厅系统对接，获取

招投标交易数据，以政府采购的中标订单为基础，通过锁定政府采购项目回款路径为主要还款来源，为普惠型小微企业提供的线上化贷款业务。

2. 产品特点

（1）准入标准低。重点依据政府采购项目的应收账款回款，弱化对借款企业的授信准入标准。

（2）还款方式灵活。可采用等额本息、等额本金、按还款计划还款、按月付息到期还本、一次性还本付息、随借随还等还款方式。

（3）审批快：全线上操作，系统自动审批，资金分秒到账。

3. 适用对象

具备政府采购投标资格的小微企业，取得政府采购中标通知书或合同。

4. 业务流程

（1）符合要求借款企业登录河南省政府采购网，进行“融资意向登记”；

（2）开立账户后依据借款企业提供的政府采购中标通知书或合同，进行信用评定，给予相应的授信额度；

（3）线上开立回款保证金账户，签订融资合同，完成应收账款质押登记手续后发放贷款。

5. 开办机构

分行辖内各经营机构

说明：对于小微企业中标的各政府层级采购的民生保障类产品和服务，优先给予贷款支持，并给予贷款利率方面的优惠，保障各政府层级采购项目顺利完成。

（五）银行承兑汇票

1. 产品简介

银行承兑汇票指由在承兑银行开立存款账户的存款人签发，向开户银行申请并经银行审查同意承兑的，保证在指定日期无条件支付确定的金额给收款人或持票人的票据。对出票人签发的商业汇票进行承兑是银行基于对出票人资信的认可而给予的信用支持。

2. 产品特点

（1）信用好，承兑性强

银行承兑汇票经银行承兑到期无条件付款。就把企业之间的商业信用转化为银行信用。对企业来说，收到银行承兑汇票，就如同收到了现金。

（2）流通性强，灵活性高

银行承兑汇票可以背书转让，也可以申请贴现，不会占压企业的资金。

（3）节约资金成本

对于实力较强，银行比较信得过的企业，只需交纳规定的保证金，就能申请开立银行承兑汇票，用以进行正常的购销业务，待付款日期临近时再将资金交付给银行。

3. 适用对象

适用于具有真实贸易背景的、有延期付款需求的各类国有企业、民营企业、医疗卫生、机关学校等单位。

4. 业务流程

（1）业务经办机构收到承兑申请人的《开立银行承兑汇票申请书》及相关申请材料，受理业务；

（2）业务经办机构对承兑申请人所提供的材料进行调

查，核实业务办理条件；

(3) 按照授信审查审批流程，我行负责辖内承兑业务的审查审批；

(4) 经审批批准后，业务经办机构与承兑申请人签订《银行承兑汇票承兑协议》或《银行承兑汇票承兑额度协议》；

(5) 银行承兑汇票到期日，核心业务系统自动扣划出票人保证金账户、结算账户等账户的资金。

5. 典型案例

7月20日以来受暴雨极端天气及山区泄洪等影响，焦作××铝业股份有限公司受水灾影响严重，该公司厂区围墙坍塌，生产车间被淹，厂区内洪水最高达到两米。企业灾后重建任务巨大，我行为客户办理敞口银行承兑汇票2000万，满足了客户日常支付结算需求。

6. 开办机构

分行辖内各经营机构

(六) 快速贴现

1. 产品简介

持票人（贴现申请人）为了取得资金，将其合法持有的、尚未到期的电子银行汇票向我行（贴现人）转让，我行系统进行线上审批、线上放款的贴现业务。

2. 产品特点

(1) 流程简，两级审批、高效方便、分钟级到账。

(2) 操作易，全程线上化操作，客户无须临柜，体验良好。

(3) 范围广，凡在我行有贴现产品同业授信的银行承

兑票据均可办理快速贴现。

(4) 成本低，多种付息方式，合理分担贴现利息，降低贴现企业财务成本。

3. 使用对象

(1) 资金密集类行业——资金投入大、周转效率慢

如：钢铁冶金、煤炭电力、石油化工、重型装备制造等行业。

(2) 支付频繁类行业——货物周转快、收支频次高

如：医药生物、交通运输、仓储邮政等行业。

4. 业务流程

(1) 我行业务经办机构在对贴现申请人完成定期尽职调查、信息维护，申请贴现限额。

(2) 查询客户征信情况，填写贴现业务用信审查表，并完成商票系统合同录入。

(3) 分行金融同业部进行利率审核，核心系统自动完成账务处理。

5. 经典案例

某国有医药类企业

客户痛点：该客户每月从下游医院及下属分公司处收取的大量银行承兑汇票，来源分散且张数很多，传统线下签约合同因为票据量大，效率低，时间久。

服务方案：客户通过我行网银签收银票，签约电子协议，无需提供纸质合同。目前该企业及其分公司年累计贴现量 40 亿元。

6. 开办机构

分行辖内各经营机构

（七）商票贴现

1. 产品简介

持票人（贴现申请人）为了取得资金，将其合法持有的、尚未到期的电子商业承兑汇票向我行（贴现人）转让的票据行为。

2. 产品特点

激活评级高、实力强的核心企业闲置授信，将其作为支持中小企业融资的信用主体，结合集团战略客户子公司或供应商在资金流通环节中的商票使用情况，挖掘客户需求，助推公司有效户提升。

3. 适用对象

核心企业及其上下游客户。

4. 业务流程

（1）签发：出票人在“出票信息登记”中“出票（三功能联动）经办”和“出票信息登记审核”。

（2）承兑：承兑人在“承兑业务”中“提示承兑签收经办”和“提示承兑签收审核”。

（3）贴现：持票人通过网银向我行申请线下办理贴现。

（4）解付：承兑人在网银端电子票据—提示付款及承付—提示付款签收经办选择待签收的票据及业务复核。

5. 典型案例

某集团客户

客户痛点：某集团下属子公司较多，且子公司间支付交易频繁，相互之间应收、应付货款金额巨大。由于贷款利息只能由借款人承担，导致子公司间相互推诿，不愿意

向银行首先融资支付欠款，故导致子公司间欠款越积越多。

服务方案：商票保贴业务可以灵活占用买方或卖方授信额度，使客户在我行授信可以更灵活的使用。商票保贴业务贴现利息承担主体可以选择，既可以卖方支付，也可以买方支付，还可以第三方支付，即可以根据实际需求选择财务费用的承担方，从而使交易谈判过程更加的顺畅。目前客户办理商票保贴业务 2.0 亿元。

6. 开办机构

分行辖内各经营机构

（八）信 e 融

1. 产品简介

信 e 融是一款满足企业“短期、低成本、快捷融资”需求的线上化流动资金贷款业务，随借随还的企业信用卡，期限 1 天至 1 年。

2. 产品特点

- （1）应急管理，全流程线上操作，资金分秒到账；
- （2）头寸管理，随借随还；
- （3）优化报表，月初贷月末还。

3. 适用对象

在我行评级新 BBB（含）以上、综合授信批复中有“流动资金贷款”品种的客户。

4. 业务流程

（1）取到有效批复；（2）完成合作利率审批；（3）完成客户网银功能开通；（4）520 授信协议审核通过；（5）线上融资平台协议维护；（6）客户网银端发起提款；（7）

系统自动用信完成放款。

5. 典型案例

某电力行业客户落地不跨月信 e 融业务，客户月初向上游供应商预付购煤款，月底下游电力公司向客户支付电费，通过信 e 融产品可解决企业在收付过程中的短期资金需求。

6. 开办机构

分行辖内各经营机构

（九）信保函

1. 产品简介

保函申请、开立的线上化、电子化、信息化、便捷化。

2. 产品特点

- （1）自助申请，一键办理；
- （2）在线签约，无纸操作；
- （3）高效便捷，流程可查；
- （4）足不出户，分秒出函。

3. 适用对象

信保函适用于综合授信额度、低风险额度的投标、履约、预付款、质量、农民工工资、诉讼等国内非融资性保函。

4. 业务流程

（1）取到有效批复；（2）完成客户网银功能开通；（3）授信协议审核通过；（4）线上融资平台协议维护；（5）客户网银端发起保函开立申请；（6）采用半自动审核方式用信，完成保函开立。

5. 典型案例

某园林绿化景观企业日常保函开立具有小额高频、开函量大、时效性高的特点，一年保函笔数 1000—2000 笔；通过信保函产品，客户实现在线发起并签约，简化了内部用印、客户经理上门收件、柜面验印等繁琐流程，提升整体开函效率。

6. 开办机构

分行辖内各经营单位

(十) 信 e 链

1. 产品简介

信 e 链业务是指我行基于核心企业开立的付款承诺（确认）函及其电子付款凭证，为核心企业遍布全国的多级小微企业供应商提供“一点接入、全行共享、可拆分流转、多层穿透”的全流程线上应收账款融资业务。

2. 产品特点

（1）核心企业的供应商可以快速提前收回资金、加速资金周转、提高资金使用效率；

（2）有助于核心企业建立稳定的供应链关系，提高产业链竞争力；

（3）全线上化办理，降低业务操作成本，满足风险控制要求；

（4）可以为核心企业多级供应商提供融资服务，解决小微企业融资难、融资贵的问题。

3. 适用对象

建筑制造、能源化工、医药卫生、通讯电力等重点行业客户。

4. 业务流程

(1) 我行与核心企业签署合作协议，并对核心企业核定授信额度；

(2) 核心企业开立电子付款凭证给一级供应商；

(3) 供应商收到电子付款凭证后可在多级供应商中流转；

(4) 我行为供应商提供基于电子付款凭证的保理融资；

(5) 核心企业到期付款并将应付账款清分至各电子付款凭证持有方。

5. 典型案例

某大型建筑施工企业在建项目遍布全国各地，其供应商分布较广，线下融资效率较低，无法满足供应商融资需求。通过信e链产品，占用该建筑施工企业授信额度，为其上游供应商提供线上业务申请、放款和还款等操作，以满足供应商便捷、高效的融资需求。

6. 开办机构

分行辖内各经营机构

(十一) 线上保理

1. 产品简介

线上保理指客户通过中信银行对公电子银行业务渠道（含企业网上银行、银企直联、第三方平台直联）进行保理业务的线上操作，我行为其提供全流程线上化保理服务。

2. 产品特点

(1) 全流程线上化自动化操作；

(2) 多渠道快速接入；

(3) 业务额度占用合理。

3. 适用对象

线上保理产品适用于建筑、医药、能源、交通、通讯等行业应收账款规模较大的核心企业及上游供应商。

4. 业务流程

(1) 对核心企业授信，签署线上保理两方合作协议；

(2) 核心企业推送应付账款信息；

(3) 供应商在公司网银上传贸易背景材料，确认账款、转让账款并向我行申请融资；

(4) 我行为供应商提供线上保理融资。

5. 典型案例

某汽车电池行业龙头企业上游供应商数量多且多为小微企业，有较强的融资需求，我行与该企业的 ERP 系统进行直联，核心企业向我行推送应付账款信息，供应商在我行公司网银上确认应收账款、上传贸易背景材料、发起融资申请并在线签署融资合同等。核心企业承担无条件付款责任，在不占用供应商授信额度的情况下，为数百家上游供应商提供线上保理融资，提高融资效率。

6. 开办机构

分行辖内各经营机构

(十二) 信 e 透

1. 产品简介

信 e 透是账户级法透类产品，其随借随还、操作简便的特性能较好满足企业日常资金头寸管理的需求。

2. 产品特色

(1) 随时提款、随时还款，7×24 小时随时透支、不限次数，支持提款当日还款；

(2) 资金由企业自主支付，无须受托支付；

(3) 账户可持续透支期最长可达 180 天；

(4) 信 e 透行内系统和征信只生成一笔合同和借据记录，只更新余额；

(5) 信 e 透按日计息，结息后利息计入本金。

3. 适用对象

适用于优质大中型客户日常资金头寸管理，尤其适用于存在先垫支、后收款业务场景的客户。

4. 业务流程

(1) 开通法透账户；

(2) 客户开通公司网银法透功能；

(3) 我行审批系统内法透合同；

(4) 审批通过后，客户可在公司网银端直接转账透支。

5. 典型案例

某燃气发电公司在生产过程中，需要先行垫款向上游采购天然气用于发电，下游付款时间相对滞后，产生期限错配。我行信 e 透产品随借随还，秒级支付的特性能较好满足企业短期融资需求。

6. 开办机构

分行辖内各经营机构

(十三) 信 e 仓

1. 产品简介

信 e 仓是中信银行推出的线上标准仓单质押融资产

品，可向持有交易所标准仓单企业提供线上质押融资服务，支持办理以标准仓单质押作为主要担保的流动资金贷款、商业汇票承兑、信用证等表内、表外信贷业务。

2. 产品特点

（1）融资成本低：差异化定价，无手续费，降低企业融资成本；

（2）操作流程简便：全流程线上化，足不出户即可完成提款；

（3）提款期限灵活：期限 1 天至 1 年，可随借随还，使用灵活。

3. 适用对象

信 e 仓适用于大宗商品相关的制造业企业、贸易企业及期货公司风险管理子公司。

4. 业务流程

（1）业务准备：企业取得有效批复，企业开立结算账户和保证金账户，银行内部进行系统维护；

（2）仓单质押和提款申请：企业通过系统发起和确认质押融资申请并签订合同、银行内部审核通过后即完成放款；

（3）还款和解质押：企业发起还款申请，银行内部审核通过后自动扣款；企业通过系统发起解质押申请，银行内部审核通过后解除质押。

5. 开办机构

分行辖内各经营机构

（十四）信 e 透

1. 产品简介

信 e 透为中信银行账户级法人账户透支产品。该产品是指中信银行允许客户在核定的透支额度和期限内，当透支账户存款余额不足以支付时，以透支方式进行支付，以满足其短期融资和结算需求的循环融资便利。

2. 产品特点

(1) 7×24 随时透支、还款，不限次数，支持透支当日还款；

(2) 结息日利息自动本金化处理，计入本金，客户可不用当日还息；

(3) 单笔业务期限不固定，多笔业务同日到期，减轻客户融资管理压力。

3. 适用对象

适用于有支付结算临时性、周转性、频率高、时间短资金需求的客户。

4. 业务流程

(1) 客户取得有效批复。

(2) 客户与中信银行署相关协议，并在系统开通功能。

(4) 功能开通后，客户可在公司网银端进行信 e 透提款。

5. 典型案例

河南某物流有限公司，经营无车承运人平台。业务特点是需要先行垫付下游接单司机货运费，上游货主则对其拥有一定时间的账期，形成资金期限错配。随着业务发展，该企业资金压力逐步增大，提出可随借随还、自主支付的融资需求。后该企业使用中信银行信 e 透产品，其完

全满足了企业短期、高频、快速的资金支付需求，受到企业了较高的评价。

6. 开办机构

分行辖内各经营机构

(十五) 信 e 销

1. 产品简介

信 e 销是指中信银行基于供应链上核心企业与其下游企业的交易行为，在核心企业提供增信或辅助增信的前提下，通过中信银行对公电子银行渠道进行操作，为下游企业提供融资服务的交易银行业务。

2. 产品特点

(1) 对核心企业

- ①锁定未来销售，扩大产品市场份额；
- ②减少应收账款，缓解企业资金压力；
- ③扶持下游客户，增强其业务粘性；
- ④线上操作，流程便捷。

(2) 对下游企业

- ①锁定现款购货价格，降低采购成本；
- ②满足上游预付款要求；
- ③线上操作，融资便捷，银行融资成本较低。

3. 适用客户

适用于有意开拓下游渠道，并愿意提供增信或辅助增信的供应链核心企业。

4. 业务流程

- (1) 供应链核心企业取得授信批复；
- (2) 核心企业将下游客户推荐至中信银行；

(3) 中信银行对下游企业进行贷前调查并进行授信审批；

(4) 下游企业获批授信额度后，由中信银行、核心企业、下游企业签署三方协议，并进行提款。

5. 开办机构

分行辖内各经营机构。

(十六) 信商票

1. 产品介绍

信商票指企业客户通过中信银行对公电子银行渠道或核心企业供应链金融平台以系统直联方式发起线上贴现申请，中信银行业务处理全部或部分由系统自动完成的线上商票保贴业务。

2. 产品特点

(1) 全线上办理：线上发起，持票人足不出户办理，贴现资金快速到账。

(2) 开户方便：持票人可就近选择中信银行网点开户，无需往返奔波。

(3) 灵活定价：信商票支持多种定价模式，满足各类场景下的客户定价需求。

3. 适用对象

收到核心企业商票/财票的上游中小微企业客户。

4. 业务流程

(1) 核心企业：核心企业与中信银行达成商票保贴业务合作，核心企业开立商票/财票，票据流转至上游供应商。

(2) 持票人在中信银行开户并开通网银功能，线上发

起贴现申请，系统或人工审核后在线放款。

5. 典型案例

某军工企业 A 公司日常结算以商票为主，其上游供应商遍布全国各地，传统线上商票贴现业务需供应商至河南办理，业务流程繁琐，使用信商票产品可提高融资效率、降低操作成本。

6. 开办机构

分行辖内各经营机构

(十七) 信 e 池

1. 产品简介

信 e 池是中信银行为企业客户打造的新版票据池，客户可将持有的票据质押入池，池中的票据价值将生成融资额度价值，支持办理多种融资产品，如开票、流贷、信用证、法透、保函等。

2. 产品特点

(1) 入池“不挑票”：全面支持银票、财票、商票入池，盘活票据资源；

(2) 出池产品全覆盖：全面支持开票、流贷、信用证、法透、保函等融资产品；

(3) 全面支持集团管理：集团可根据自身需要选择自收自用模式或统收统支模式，灵活调剂成员额度；

(4) 操作流程全线上：财务人员可在企业网银自助操作票据出入池、申请流贷、线上提款、自助还款等。

3. 适用对象

信 e 池的适应对象为持有高信用票据，有流动性管理或融资需求的客户，主要包括：大型企业集团及其财务公

司；家电、汽车、钢铁、医药、能源等行业票据结算量大户；收票量大的龙头企业；持有票据资产的中小微企业。

4. 业务流程

(1) 业务准备：授信申请、签署业务协议；

(2) 票据出入池：客户通过企业网银自助办理票据出入池，也可通过客户经理手工办理出入池；

(3) 融资和还款：客户可在网银发起开票申请或线下办理，到期系统自动扣款。

5. 典型案例

某上市公司主营化学原料药等的研发和销售，年收付票据量较大，中信银行信e池有效解决了该企业收付两端票据金额互换问题，且全线上操作，有效提升业务办理效率。该客户对中信银行的产品表示高度认可，已累计开票2.8亿。

6. 开办机构

分行辖内各经营机构

(十八) 国内信用证

1. 产品简介

国内信用证是银行依据国内贸易（含服务贸易）中买方的申请向卖方做出的一项有条件的书面付款承诺，保证在国内信用证的有效期内，凭符合国内信用证条款的单据向卖方付款或承兑。卖方可以凭经承兑的国内信用证向银行提出融资申请，银行可以为客户办理买断融资（无追索权议付，又称为福费廷）。凭借着较低的融资利率，目前国内信用证早已成为可以替代银承贴现和流动资金贷款的融资工具。

2. 产品特点

(1) 不受银行贷款规模的限制，可随时在授信额度内开立。

(2) 保证金比例灵活，最低可实现零保证金开证。

(3) 费用和利息承担方式灵活，可由买方双方协商各自承担或由某一方单独承担。

(4) 融资利率较低，低于同期流资价格。

(5) 对卖方来说，无需在中信开户，不上征信，无需低风险授信，且属于买断业务，不计入企业应收账款。

3. 适用对象

适合国内贸易中采用国内信用证进行结算的企业，希望解决收付款与收发货（或提供服务）期限错配问题，并可以配套灵活的融资安排。

4. 业务流程

(1) 买方向开证行申请开立国内信用证；

(2) 开证行向受益人银行开出国内信用证，中信银行可以同时作为开证行和受益人银行；

(3) 受益人银行向卖方通知信用证；

(4) 卖方向受益人银行提交信用证项下单据；

(5) 受益人银行向开证行寄单，如受益人向申请有追索权议付的，卖方银行向受益人办理有追索权议付；

(6) 开证行向买方提示单据，在获取买方对单据的承兑后，向卖方银行承付；

(7) 卖方银行将开证行承付事项通知受益人，如受益人申请无追索权议付等卖方融资的，卖方银行向受益人办理卖方融资；

(8) 信用证到期，买方向开证行付款，开证行向受益人银行付款，如办理卖方融资的，该款项由卖方银行收入，如未办理卖方融资的，卖方银行将该款项支付至受益人或由开证行直接支付至受益人。

5. 典型案例

A 企业为国家电网有限公司全资子公司，该公司主营业务主要分为高压产品、中低压及配网、EPC 总承包、运维服务及其他业务四大板块。作为高压开关制造的三家国内重点企业之一，其拥有目前中国最大的高压隔离开关生产基地，产品竞争力强，盈利情况良好，为各家银行争先竞逐的对象。企业在各家银行授信额度合计超过 340 亿元。

考虑到 A 企业的上游客户大多在省外，传统的国内证+福费廷的业务模式由于需要上游客户配合办理交单、议付等手续，无法满足企业便利性的要求。在我行办理国内证新产品—国内证“信福代”业务。

该方案首先由 A 企业、其上游客户 B 企业与我行签署《中信银行“信福代”业务三方合作协议》，由 B 企业授权 A 企业代理其办理国内证交单、议付等业务手续，解决了其在外省不方便来我行办理手续的难题；然后 A 企业在我行开出以 B 企业为受益人的国内信用证，并由 A 企业代理 B 企业办理国内证交单及议付授信；最后我行将议付资金汇款至 B 企业提供的银行账户（B 企业无需在中信银行开立账户）。相比传统国内证福费廷模式，B 企业实现了“无感”收款，服务体验大大提升。

6. 开办机构

分行辖内各经营机构

(十九) 进口信用证

1. 产品简介

进口信用证指中信银行依据进口商（开证申请人）的申请，向境外受益人（出口商）开立信用证，并保证在信用证有效期内，凭符合信用证条款的单据向受益人付款或承兑的书面承诺。

2. 产品特点

（1）国内进口商向境外出口商提供了有条件付款承诺的银行信用，进口商可据此争取到比较合理的货物价位；

（2）信用证方式变商业信用为银行信用，贸易本身更有保证，进口商可通过单据和条款，有效控制货权、装期、质量等货物情况；

（3）使用银行授信额度减免保证金开证可减少企业的资金占用；

（4）在信用证到期付款时如遇到资金有其他安排不便于付款时还可以办理进口押汇/进口代付等融资。

3. 适用对象

可采用进口信用证方式结算的进口企业。

4. 业务流程

（1）国内进口商与出口商确立买卖合同，并约定以信用证作为支付方式；

（2）进口商在银行取得授信或存入保证金申请开立信用证；

（3）中信银行向进出口双方约定的通知行开出信用证；

(4) 通知行在核验信用证真实性后，将及时通知出口商；

(5) 出口商按信用证要求备货、发运、准备单据；

(6) 出口商将货物相关单据交出口商银行；

(7) 出口商银行将单据寄至中信银行，并按不同信用证类型要求中信银行付款、承兑并于到期日付款；

(8) 中信银行在最短时间为境内进口商提供专业的审单服务；

(9) 国内进口商付款或向中信银行承诺将来确定日期付款；

(10) 中信银行将单据交给国内进口商以办理提货。

5. 典型案例

客户 Y 企业为全国铅锌冶炼行业龙头企业，每年从境外进口大量的铅精粉等原材料，年采购金额近 10 亿美金。随着今年国外原材料的大幅涨价，企业通过进口信用证支付的需求逐渐增大，通过进口信用证业务，减少了企业的资金占用，满足了企业大量进口的需求。

特别是在进口信用证到期付款时，某单笔业务金额到达 1400 万美元，Y 企业选择在我行办理 6 个月进口押汇业务，由我行为其提供融资办理付汇，降低了其付款压力，延长了企业的付款周期。

6. 开办机构

分行辖内各经营机构

(二十) 国际业务贸易融资

1. 产品简介

国际业务贸易融资是指银行为进出口企业之间的贸易

提供的短期资金融通。中信银行的国际业务贸易融资种类包括：进出口押汇、代付业务、出口福费廷、打包贷款、订单融资、国际贸易汇款融资、出口池融资、出口信保融资等。

2. 产品特点

(1) 融资期限灵活，与企业实际贸易账期相匹配。

(2) 交易全流程服务，可满足国际贸易过程中包括采购、生产、销售等各环节资金融通需求。

(3) 融资利率低于传统贷款，节约企业财务成本。

(4) 通过融资服务帮助企业获得经营先机，提升对上下游的议价能力。

(5) 出口福费廷、无追索权信保融资等业务可实现应收账款出表，美化企业财务报表。

3. 适用对象

适用于国际贸易进出口交易过程中，具有真实贸易背景、针对不同环节需要银行提供短期资金融通服务的企业。

4. 业务流程

(1) 签订国际贸易项下购销合同，并约定结算方式；

(2) 针对不同环节的资金缺口向银行提出融资申请；

(3) 银行根据结算方式和交易环节制定国际业务贸易融资方案；

(4) 匹配实际贸易账期发放贸易融资款项，进口商用于直接向境外支付，出口商可直接用于足值生产或扩大再经营；

(5) 到期后使用该笔交易项下对应现金流作为第一还

款来源归还融资款项。

5. 典型案例

某食用油加工销售企业 A 需向×国企业 B 进口一批大豆作为原料加工成豆油，进口贸易合同总金额 1000 万美元，其中合同约定需要企业 A 支付 20% 预付款，剩余应付款项于到货后五个工作日内支付。

企业 A 使用自有资金支付了预付款，到货后企业 A 自有资金紧张，向我行申请进口应付款融资，经审核贸易背景真实，我行为企业 A 办理了期限为三个月的应付款融资，使用融资款项按时向×国企业 B 支付了进口原材料项下的应付款。三个月后，企业 A 通过销售成品油后的销售回款偿还我行融资款项。

6. 开办机构

分行辖内各经营机构

（二十一）内保外债

1. 产品简介

内保外债产品是中信银行为境内申请人向境外银行开立融资性保函，境外银行对境内企业发放外币或人民币贷款的业务。

2. 产品特点

（1）成本相对较低，目前境外货币宽松，美元、欧元利率较低，考虑保函手续费后，境内企业综合融资成本可有效降低；

（2）资金使用灵活，境外银行向境内企业办理的贷款，境内企业可用于日常经营使用，等同于境内一般流资贷款；

(3) 对出口收汇企业更加有利，出口收汇企业可使用自身的收汇资金偿还境外贷款，完全不需要办理锁汇业务，融资成本进一步降低。

3. 适用对象

境内有融资需求、对汇率有一定认识的法人企业。

4. 业务流程

(1) 境内企业在中信银行申请融资性保函授信额度；

(2) 我行协同企业联络境外融资银行，确定综合融资方案；

(3) 我行对境外银行开出融资性保函，受益人为境外银行；

(4) 境外银行发放贷款，贷款资金入境；

(5) 境内企业在我行开立专用账户，用于接收贷款资金；

(6) 境内企业在经营范围内使用境外贷款资金；

(7) 在业务落地时或业务存续期办理锁汇业务（如需）；

(8) 业务到期，境内企业偿还境外银行贷款，保函结清。

5. 典型案例

2021年某境内企业考虑境内融资成本偏高，与银行对接寻求降低融资成本，该银行向境内企业推荐办理内保外债业务，并与境内企业确定了香港某银行作为境外贷款行，该企业考虑锁汇成本后，最终选择人民币内保外债业务，将融资货币确定为人民币，考虑保函手续费、境外贷款利率及相应税务成本后，企业的综合融资成本比境内下降明显。境外贷款资金使用方面灵活，满足了企业境内日

常经营需求。

6. 开办机构

分行辖内各经营机构

(二十二) 银团贷款

1. 产品简介

银团贷款业务，是指由获准经营贷款业务的两家或两家以上的银行或非银行金融机构，基于相同贷款条件，依据同一贷款合同，按约定的时间和比例，通过代理行向借款人提供的本外币贷款或授信业务。

2. 产品特点

对大中型企业来说，银团贷款的优势如下：

(1) 可以帮助企业从诸多银行取得确定性的融资承诺；

(2) 银团贷款可符合目前金融机构的授信导向，可以提升项目的获批效率，帮助企业一次性获得大金额及长期的信贷；

(3) 银团贷款采用统一的贷款协议和结构安排，可以帮助企业简化财务和资金管理，省时省力省心；

(4) 银团贷款可以帮助企业增加合作金融机构，拓宽融资渠道，增加企业知名度；

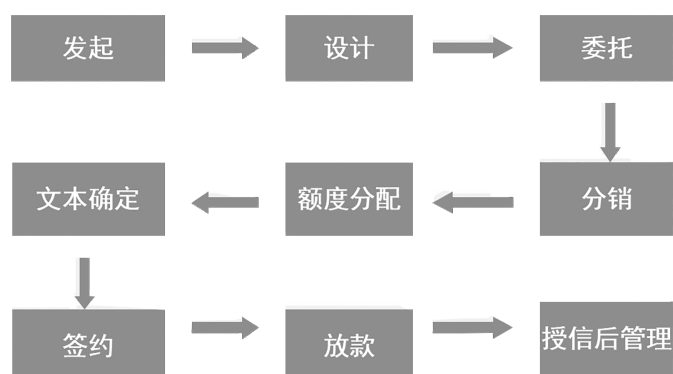
3. 适用对象

(1) 大中型集团客户的项目融资以及流动资金融资；

(2) 单一客户或单一项目的融资总额超过贷款行资本金余额的 10%；

(3) 单一集团客户授信总额超过贷款行资本金余额 15%。

4. 业务流程



5. 典型案例

(1) 流动资金银团贷款

2020 年 11 月，中信银行联合中信银行子行，为省内某大中型畜牧企业提供流动资金银团贷款 2 亿元，其中中信银行担任牵头行、代理行，承贷金额 0.4 亿元；中信银行子行提供参加行，承贷金额 1.6 亿元。

该业务模式帮助企业在中信银行授信额度既定的情况下，通过联动中信银行境内外子行，加大中信集团对优质客户的支持力度。

(2) 固定资产银团贷款

2020 年 5 月，中信银行联合建行、浦发组建银团，为省内某民营 PPP 项目提供银团贷款 11.3 亿元，项目期限 20 年，建设银行担任牵头行，承贷份额 4 亿元；中信银行担任联合牵头行和代理行，承贷份额 5.2 亿元；浦发银行担任参加行，承贷份额 2.1 亿元。

该项目社会资本方为民营企业，且总体融资金额超过

10 亿元，单家银行授信难以支持。最终，中信银行、建设银行、浦发银行凭借银团贷款缓解参团银行资产业务压力、分散项目集中授信风险的产品优势，最终取得产品批复，完成银团筹组，成功为客户实现融资。

6. 开办机构

分行辖内各经营单位

十、光大银行郑州分行

(一) 流资贷款

1. 产品简介

流动资金贷款，是指我行向企（事业法人或国家规定可以作为借款人的其他组织发放的用于借款人日常生产经营周转的本外币贷款。

2. 产品特点

据借款人生产经营的规模和周期特点，合理设定流动资金贷款的业务品种和期限，以满足借款人生产经营的资金需求，实现对贷款资金回笼的有效控制。对小企业融资、订单融资、预付租金或者临时大额债项融资等情况，可在交易真实性的基础上，确保有效控制用途和回款的情况下，根据实际交易需求确定流动资金贷款额度。

3. 适用对象

流动资金贷款申请应具备以下条件：

- (1) 借款人依法设立；
- (2) 借款用途明确、合法；
- (3) 借款人生产经营合法、合规；
- (4) 借款人具有持续经营能力，有合法的还款来源；
- (5) 借款人信用状况良好，无重大不良信用记录；

(6) 申请外汇流动资金贷款，必须符合有关外汇管理政策；

(7) 我行要求的其他条件。

4. 业务流程

(1) 资料收集借款人恪守诚实守信原则，承诺所提供材料真实、完整、有效。

(2) 客户经理调研客户经理应采取现场和非现场相结合的形式履行尽职调查，形成书面报告，并对其内容的真实性、完整性和有效性负责。客户经理应进行风险评级初评，流动资金贷款需求量初步测算，授信用途、授信业务品种、金额、期限等合理性分析，授信担保的风险缓释能力、定价政策等

(3) 信审审批授信审查审批人员应根据借款人经营规模、业务特征及应收账款、存货、应付账款、资金循环周期等要素审查其营运资金需求，客观、准确地评估授信风险，按照平行作业等有关规定参与授信前调查，揭示、评价风险，综合考虑借款人现金流、负债、还款能力、担保等因素，合理确定贷款结构，包括金额、期限、利率、担保和还款方式等，并提出风险管理意见。

(4) 签订合同我行应和借款人及其他相关当事人签订书面借款合同及其他相关协议，需担保的应同时签订担保合同。在借款合同中与借款人明确约定流动资金贷款的金额、期限、利率、用途、提款条件、支付、还款方式以及配合我行进行贷款支付管理、贷后管理及相关检查等相关事项。

(5) 放款放款审核中心负责贷款发放和采取贷款人受

托支付方式时的支付审核。经营单位负责对贷款发放和支付相关材料进行初步审查确认，之后提交放款审核中心进行贷款发放和支付审核。采取借款人自主支付方式的，由经营单位负责定期（按照授信后管理规定核查借款人的贷款支付是否符合约定用途。

5. 典型案例

××食品股份有限公司，主要从事米、面制品制造，属于生活物资保障类企业，在疫情期间营业订单剧增，向上游供应商付款的压力增大，我行了解企业需求后，及时对接，已提款 8580 万元。

6. 开办机构

光大银行郑州分行辖内各分支机构

（二）郑科贷

1. 产品简介

光大银行科技贷是光大银行与科技厅联合，为郑州科技型小微企业推出的专项融资本品。

2. 产品特点

（1）单户最高不超过 1000 万元，授信期限一年，可循环使用；

（2）抵押物价值可放大，有效转化专利价值。

3. 适用对象

在科技厅备案的科技型小微企业。

4. 开办机构

光大银行郑州分行辖内各分支机构

（三）政采融易贷

1. 产品简介

政采融易贷是银行根据政府采购中标通知书，以政府财政支付资金为主要还款来源，通过封闭回款路径等方式，为中标供应商提供流动资金贷款。

2. 产品特点

(1) 放款速度快

授信申请企业材料齐全完备的，银行在 7 个工作日内完成审批。审批通过，对具备放款条件的企业，在 5 个工作日内完成放款。

(2) 授信额度高

中标供应商单笔授信金额可达政府采购中标合同金额的百分之八十。

3. 开办机构

光大银行郑州分行辖内各分支机构

(四) 阳光 e 抵贷

1. 产品简介

阳光 e 抵贷是针对以普通住宅作为抵押物的融资产品。

2. 产品特点

(1) 授信期限三年，额度项下单笔贷款不超过一年；

(2) 单户授信额度最高不超过人民币 500 万元（含）；

(3) 抵押物仅限于普通住宅，含配套产权车位；

(4) 线下抵押，线上审批，快速快捷；

(5) 抵押物产权人可以是法人或股东本人或其三代直系亲属；

(6) 授信期限内，可随借随还。

3. 适用对象

适用于以普通住宅作为抵押物的小微企业客户。

4. 开办机构

光大银行郑州分行辖内各分支机构

(五) 并购贷款

1. 产品简介

光大银行可为融资人及其子公司提供并购贷款，用于支持产业链上下游整合、平台企业转型升级（收购经营性项目或资产）等相关并购业务。

并购模式包括：受让现有股权、认购新增股权，或收购资产、承接债务等方式以实现合并或实际控制已设立并持续经营的目标企业或资产。

融资期限：一般为 3—5 年，原则上不超过 7 年。

资金用途为：用于并购方支付交易价款对价，或置换并购方前期交易价款对价的已出资部分。

增信方式：一般为目标公司股权质押，同时会根据业务实际情况添加相应的增信措施，包括但不限于母公司担保、资产抵押等。

2. 产品特色

(1) 破解平台企业银行授信困难的问题（流动资金需求少，项目贷款证照取得较难），实现并购项目融资。

(2) 在不稀释股权的前提下进行权益性融资，打破商业银行贷款不能进行权益性投资的限制。

(3) 利用杠杆效应，增加投资回报。在资产价格缩水的情况下，并购方通过债务融资可在最大程度上享受被收购企业业务价值增长带来的回报。

(4) 税收优势，并购贷款利息可作为费用抵扣税收

基数。

(5) 期限较长，并购贷款期限最长不超过 7 年，可减少并购整合后资金安排上的压力，减少资金安排不合理带来的资金链风险。

(6) 还款方式灵活，可设置 1—2 年宽限期，宽限期内无需归还贷款本金，仅需偿还利息即可，可一定程度上减轻融资人前期还款压力。

(7) 集团联动，光大证券、信托、保险、租赁、光大控股可提供全方位的配套金融服务，可全方位满足企业并购融资需求。

3. 适用对象

河南辖内央企子公司、国有企业、地方平台公司、民营龙头企业、上市公司及上市公司控股股东等。

4. 业务流程

光大银行并购贷款业务由总行投行部进行并购贷款方案立项，随后提交有权审批部门审批，全流程在 2 个月以内。（并购贷款金额 2 亿元以内为分行权限，贷款审批流程可压缩至 1 个月以内）

工作日	工作内容	责任人
T 日	业务启动	融资方、并购标的、光大银行
T 日—T+5 日	确定融资要素、上报立项	融资方、并购标的、光大银行
T+6 日—T+15 日	立项通过	融资方、并购标的、光大银行
T+16 日—T+36 日	总行信审通过	光大银行
T+37 日—T+40 日	落实放款手续实现放款	融资方、并购标的、光大银行

5. 典型案例

序号	企业名称	企业类型	融资规模 (亿元)	并购期限 (年)	并购形式
1	××发展有限公司	郑州区级平台	2.00	7	受让股权
2	××股份有限公司	上市公司	0.50	5	认购新增股权
3	××有限公司	许昌区级平台	1.10	5	受让股权
4	××开发有限公司	许昌区级平台	0.42	5	受让股权
5	××控股有限公司	优质民营企业	1.14	5	受让股权+承接债务
6	××集团有限公司	上市公司股东	1.80	7	认购新增股权

6. 开办机构

光大银行郑州分行辖内各分支机构

(六) 保函

1. 产品简介

保函是指我行应客户（即“申请人”）的请求，向受益人开立的一种书面担保凭证，保证在申请人未能按基础合同履行责任或义务时，由担保人代其履行一定金额、一定期限范围内的某种支付责任或经济赔偿责任。

2. 产品特色

（1）广泛的适用性。适用于各类经济交易，只要有确定的债权和债务关系，且债权价值可以量化，都可以用保函来担保债务的实现，作为对受益人损害的补偿。

（2）适用场景多元化。随着“一带一路”和“走出去”政策的推进，涉外保函得到大量运用；为进一步缓解企业资金压力，相关部门规章、地方政府规章等陆续出台，准许企业以境内保函的形式替代保证金。

(3) 保函受益人权益得到保障。以银行信用替代商业信用，消除受益人对保证人信用风险方面的顾虑，使保函受益人获得保证，促进商业行为顺利进行。

(4) 保函申请人财务状况改善。如保函申请人获得我行授信额度，以保函替代原有保证金缴纳，有效改善申请人的现金流状况。

3. 适用对象

- (1) 申请人依法设立；
- (2) 保函开立用途明确、合法；
- (3) 申请人生产经营合法、合规；
- (4) 申请人具有持续经营能力，有合法的还款来源；
- (5) 申请人信用状况良好，无重大不良信用记录；
- (6) 我行要求的其他条件。

4. 业务流程

(1) 基础业务当事双方（保函申请人与受益人）签订基础合同或协议。

(2) 申请人向光大银行提供相关申请材料，申请开立保函。

(3) 中国光大银行审核申请人资信情况、履约能力、项目可行性、保函条款、及申请人提交材料的完整性与合法性、落实反担保措施后，开立以基础合同另一当事方为受益人的保函。

(4) 正本保函寄送（或通知）受益人。

5. 典型案例

河南××建设公司市国内知名建筑施工企业，工程投标需开立投标保函，光大银行郑州分行深入调研客户业务

模式及需求，批复保函额度，为客户办理投标、质量、履约保函，方便客户日常生产运营。

6. 开办机构

光大银行郑州分行辖内各分支机构

(七) 国内标准保理

1. 产品简介

是指我行作为保理商与卖方之间签署保理协议，根据该协议，卖方将其现在或将来的基于其与买方订立的国内货物销售/服务合同所产生的应收帐款转让给我行，并由我行为其提供的综合性金融服务。这些服务至少包括下列项目中的一种：贸易融资、销售分户账管理、帐款收取和坏账担保。

2. 产品特点

(1) 加速资金周转，缓解营运资金紧张的状况——交单后即获发票金额约定比例的融资，支持企业的快速发展；

(2) 应收账款的催收——由我行负责进行账款催收，节约卖方管理成本；

(3) 改善财务报表——无追索权类保理将未到期的应收账款直接转变为现金销售收入，美化财务报表。

3. 适用对象

(1) 贸易背景真实、合法，且无贸易纠纷或争议；

(2) 卖方采用赊销方式销售货物或提供服务，并且根据基础交易合同可以明确计算应收账款到期日；

(3) 赊销项下付款期限原则上在 180 天以内；在实际交易中买卖双方付款期限如超过 180 天，可根据历史付款

记录以及卖方客户应收账款账龄分析确定的实际付款期限，最长不超过一年；

(4) 基础交易合同中对应收账款债权的确立条件有明确约定，并且卖方在履行对应基础交易合同项下的义务后能够提供商业发票、货运单据等证明材料；

(5) 基础交易合同中对买方付款方式有明确约定，原则上买方应采用电汇方式付款；

(6) 基础交易合同中不含有限制或禁止应收账款债权转让的条款；或虽合同中含有限制或禁止条款，但买卖双方可以另行约定排除限制性转让条款，或买方可书面确认我行格式的《应收账款债权转让通知书》；

(7) 卖方对申请办理国内保理业务的应收账款债权未设定任何形式的担保，无权利瑕疵。

4. 业务流程

(1) 买卖双方签订交易合同，约定赊销的付款方式，卖方向买方发货；

(2) 卖方同光大签署协议，将未到期的应收账款转让给光大银行，可获得“应收账款金额×约定比例”的融资；

(3) 买方在发票到期日将货款付给光大银行；

(4) 光大银行将扣除融资金额后的发票余额付给卖方

5. 典型案例

郑州××建筑工程公司是省内大型建筑工程施工企业。因建筑工程工期长，回款周期长，企业出现流动资金紧张，影响正常经营周转。光大银行郑州分行积极与客户对接，沟通业务方案，为客户办理应收账款保理业务，并

给予利率优惠，保证企业良好运营。

6. 开办机构

光大银行郑州分行辖内各分支机构

十一、兴业银行郑州分行

(一) 流动资金（支持防汛救灾）贷款

1. 产品简介

流动资金贷款是指本行向企（事）业法人或国家规定可以作为借款人的其他组织发放的用于借款人日常生产经营周转的本外币贷款，其中对于防汛救灾用途的，本行将在贷款利率予以专项补贴优惠，并开辟绿色审批通道快速办理。

2. 产品特点

本行对于用于防汛救灾、民生保障、灾后重建等相关用途的贷款企业予以利率专项优惠，贷款定价显著低于一般流动资金贷款水平。

3. 适用对象

一是适用于借款人日常生产经营中的经常占用性流动资金短缺需求等。

二是适用于借款人在生产经营过程中因临时性的物资采购资金需要或其他季节性支付资金不足等需求，以及订单融资、预付租金、临时性物资采购、临时性大额债项融资等临时性资金需求。

4. 业务流程

(1) 受理与调查

借款人应满足依法设立，生产经营合法合规，信用状况良好，无重大不良记录，借款用途明确等条件，并向银

行提供流动资金贷款基本资料。本行受理材料后，派专人对申请人经营情况进行贷前尽职调查，并出具独立流动资金贷款贷前调查报告，连同其他送审材料上报送审。

（2）审查与审批

本行授信审批部门按照本行信贷业务管理办法，全面审查流动资金贷款的风险因素，提出审查意见，并提交有权审批人审批。

（3）合同签订

贷款经有权审批人最终审批同意后，本行经营机构根据要求，填写借款合同等相关法律文件各要素，经审核后，与借款人及相关当事人签订借款合同等相关法律文件。

（4）发放与支付

在借款人满足了合同约定的提款条件后，银行按照合同约定发放流动资金贷款，并按照合同约定的受托支付或自主支付方式对贷款资金的支付进行管理和控制，监督贷款资金按照约定用途使用。

5. 开办机构

兴业银行辖内各经营机构

（二）e 票贷

1. 产品简介

e 票贷是兴业银行深入供应链业务场景，依托质押票据的到期托收回款作为还款资金来源保障，借助金融科技实现线上数据传输和流程运用，实现票据质押业务在线申请、实时审批、在线自助提还款的线上融资业务。

2. 产品特色

线上办理、实时审批、在线提还款、业务模式灵活

3. 适用对象

(1) 河南省内国标小微企业（工信部〔2011〕300号文）；

(2) 企业无纳税稽查信息，企业及企业主信用状况良好；

(3) 企业成立半年以上，且企业及企业主近半年无未决不利法律诉讼、违规处罚等信息；

(4) 票据要求：拟质押的票据各项记载要素齐全，符合《票据法》等基本法规要求；票据承兑未附有条件且权利无瑕疵，借款企业合法取得票据权利；票据背书连续且不存在回头背书；票据具有真实、合法的贸易背景。

4. 业务流程

企业扫描二维码提交“e票贷”申请→企业通过预申请，客户经理上门尽调→企业开户，签署在线融资协议→企业发起正式申请→审批通过，企业确认额度，线上进行票据质押→企业在线提款。

5. 开办机构

兴业银行辖内各经营机构。

（三）合同贷

1. 产品简介

合同贷是兴业银行与政府采购交易平台合作，结合平台上签订的采购合同或订单，以及政府回款锁定的安全保障，依托本行小微企业线上融资系统，为小微企业提供在线申请、实时审批、在线自助提还款的线上融资业务。

2. 产品特点

线上办理、实时审批、在线提还款

3. 适用对象

(1) 河南省内国标小微企业（工信部〔2011〕300号文）；

(2) 企业及企业主资信情况良好，无不良信用记录；

(3) 企业符合本行年度授信政策准入要求；

(4) 在政府采购交易平台过往履约记录良好，不存在违约记录；

(5) 中标项目为市级及以上政府采购部门招标项目。

4. 业务流程

企业扫描二维码提交“合同贷”申请→企业通过预申请，客户经理上门尽调→企业开户，签署在线融资协议→企业发起正式申请→审批通过，企业确认额度，在线签署借款合同→企业开立专户用于中标项目回款→企业签署采购合同→线上签订应收账款质押合同→企业在线提款。

5. 开办机构

兴业银行辖内各经营机构

（四）普惠贷

1. 产品简介

普惠贷是兴业银行为普惠型小微企业提供的专属贷款。

2. 产品特点

宽准入、强担保、快流程、广用途

3. 适用对象

(1) 河南省内国标小微企业（工信部〔2011〕300号文）；

(2) 需担保公司担保或有足值抵押物。

4. 业务流程

企业发起“普惠贷”业务申请，并提供相关资料→银行进行尽职调查，进行审查审批→签订有关协议→根据企业用款需求发放贷款。

5. 开办机构

兴业银行河南省内各分支行机构

十二、民生银行郑州分行

(一) 纳税网乐贷

1. 产品介绍

民生银行纳税网乐贷是指基于小微客户税务数据，通过线上或线上线下相结合方式，发放的信用类授信业务。

2. 产品特点

(1) 纯线上业务模式。客户通过民生银行互联网平台自助申请，系统自动审批，客户自助签约、提款的全线上信用贷款产品。

(2) 纯信用产品。根据小微客户纳税情况进行授信，无需提供抵质押物。

(3) 审批效率高。线上审批最快 5 分钟即可出额度。

(4) 用款简单。在民生手机银行秒支用贷款，随借随还，按日计息。

3. 适用对象

广大纳税小微客户。

4. 业务流程

(1) 客户微信关注公众号“民生小微之家”，根据系统提示输入手机号及身份证号码完成民生小微之家用户注

册及登录。

(2) 选择贷款申请，选择“纳税网乐贷”。

(3) 填写统一社会信用代码或工商营业执照号及期望额度，点击税务授权。根据系统提示完成税务授权操作。

(4) 上传身份证正反面及填写个人基本信息及民生卡号或其他银行账号进行贷款申请。

(5) 如未在民生银行开户，根据系统提示进行民生银行电子账户快速开户，以便完成后续贷款申请操作。

(6) 贷款申请被受理后，系统最快在 5 分钟内进行贷款审批。进入“小微之家”公众号，可查看贷款进度，查询审批结果。

(7) 审批通过后，在民生手机银行进行电子签约以及提款操作。

5. 典型案例

客户李某于 2020 年 7 月申请我行纳税贷，主营行业为食品批发零售，因平时经营情况良好，现金流充足，所以平日提款率并不高。因今年汛情又加疫情返袭，经营暂时受到影响，上游的货款暂未到位，导致现金流紧张，不能正常还他行一笔贷款利息。因我行纳税贷产品为 3 年循环贷款，自助提款，随用随还。客户通过手机银行查询到额度还在有效期内，立即进行了部分提款，按时归还了利息，避免了贷款逾期。纳税网乐贷产品额度内循环、自助提款的特点得到了客户极大的认可。

6. 开办机构

民生银行郑州分行各分支机构

(二) 云快贷

1. 产品介绍

云快贷产品是小微企业通过民生小微之家平台在互联网渠道自助申请，系统模型自动审批，网点人工确认，线下抵押及放款的一站式抵押贷款产品。

2. 产品特点

(1) 自主申请。小微客户通过线上自主申请。

(2) 效率高。线上审批，最快 5 分钟出额度。

(3) 多种还款方式。支持按月还息、到期还本；等额本金及等额本息等还款方式。可随借随还，按日计息。

3. 适用对象

小微客户，借款人或配偶名下需有 100% 产权的现房。

4. 业务流程

(1) 客户微信关注公众号“民生小微之家”，根据系统提示输入手机号及身份证号码完成民生小微之家用户注册及登录。

(2) 选择贷款申请，选择“云快贷”产品。

(3) 上传身份证正反面。

(4) 进行开户授权。输入民生卡号，如未在民生开户，系统将自动生成电子账户用于客户云快贷的申请。

(5) 根据系统提示，录入客户个人信息、借款企业信息及抵押物信息。

(6) 提交贷款申请，系统最快在 5 分钟内完成审批。可在小微之家“查看贷款进度”查询审批结果。

(7) 审批通过后有民生银行客户经理与客户联系办理线下业务流程。

5. 典型案例

我行存量小微客户李某，在我行授信 100 万元。因受本次洪水影响，仓库的货物受损，不能按时给予下游提供货物。为了不违约，客户急需筹钱进货。因用款时间紧迫，我行客户经理为李某推荐了云快贷产品。通过扫客户经理营销二维码，客户在线填写完信息后，5 分钟即收到初审授信 80 万元的短信提醒。客户没有想到“云快贷”申请手续如此简单，便迅速与客户经理联系咨询下一步的办理流程。客户经理当天核实客户及借款企业信息，判断客户符合授信条件，完成终审流程。在接下来的 3 天内完成了办理面签、抵押及放款流程。云快贷产品简单高效的业务流程解决了企业的燃眉之急。

6. 开办机构

民生银行郑州分行各分支机构

（三）民生微贷

1. 产品简介

微贷业务是民生小微信用类授信业务之一，是民生银行对符合条件的个体经营者、小微企业、小微企业股东或实际控制人发放的信用类方式的人民币授信业务，主要用于满足受信人生产经营中的短期资金周转需求。

2. 产品特点

通过移动终端受理，提供资料简化，处理流程高效快捷；符合条件的额度下单笔贷款可通过自主终端、网银、手机银行等自主渠道申请支用，高效简便。

3. 适用对象

小微企业贷款客户。

4. 业务流程

客户经理上门受理业务，通过 pad 电子化信息录入及资料上传，银行复核及审查审批，审批后客户签约，可实现自助提款。

5. 典型案例

我行存量贷款客户黄某，授信金额 240 万元，担保方式为房产抵押。因需进一步扩大经营，需筹措资金用于经营周转。因房产已办理抵押贷款，我行建议客户申请微贷（信用贷款），以解决缺少抵押物的难题。客户经理上门为客户办理贷款，拍照上传客户基础及经营资料。我行复核审批通过后，客户获得 30 万元的信用贷款，提款方式为随用随还。

6. 开办机构

民生银行郑州分行各分支机构

（四）无还本续贷政策

1. 产品简介

流动资金周转贷款到期后仍有融资需求，经其主动申请，并通过银行审核后，以新发放贷款结清原贷款。

2. 产品特点

客户不用提前筹集还款资金，可避免客户高成本使用“过桥资金”，有效降低融资成本。

3. 适用对象

小微企业贷款客户。

4. 业务流程

客户提供简化续贷资料，提出申请，银行审核通过后签约即可实现。

5. 典型案例

客户张某，在我行授信 150 万元，于 2021 年 8 月中旬贷款到期。客户主营业务为冻品批发，平日经营情况良好，还款正常。因受到本次汛情，客户经营稍受影响。客户在 8 月初向我行申请无还本续贷，并根据要求提供相关资料。我行审核后，在贷款到期之前通过发放一笔新的贷款还原贷款方式帮客户成功续贷，实现无缝对接。

6. 开办机构

民生银行郑州分行各分支机构

十三、华夏银行郑州分行

（一）小微客户无还本续贷业务

1. 产品简介

无还本续贷是指为有效解决小微客户“倒贷”问题，缓解小微客户贷款到期“先还后贷”压力，小微客户贷款到期后，经其主动申请，无须全部或部分归还贷款本息，我行为其重新发放贷款用于归还部分或全部原贷款的业务。

2. 产品特点

有效解决小微客户“倒贷”问题，缓解小微客户贷款到期“先还后贷”压力，降低小微客户财务成本，减少客户违约风险引致的损失。

3. 适用对象

无还本续贷适用主体为小微客户，适用业务范围为小微客户流动资金贷款。

4. 业务流程

小微客户无还本续贷的办理流程主要包括业务申报、续贷调查、审查审批、合同签署及担保落实、放款操作、

贷后管理六个环节。

（1）业务申报。有无还本续贷需求的小微客户原则上应在贷款到期前，提前 20 个工作日提出无还本续贷申请。

（2）续贷调查。对符合条件的拟续贷客户进行专项排查，确定续贷方案，进而开展全面调查。在确定续贷方案的基础上，授信审批人员与经营单位共赴企业现场，重点收集掌握企业经营状况和财务状况、对外融资和担保情况、关联关系以及企业主个人资信等信息。

（3）审查审批。审查审批人员按有关审查审批操作规程对无还本续贷情况进行审查，需要关注续贷额度、续贷期限、续贷利率、担保方式等要素。

（4）合同签署及担保落实。无还本续贷须重新签订借款合同及担保合同。

（5）放款操作。续贷业务授信审批流程批准后，续贷放款申请建档，经续贷放款审核批准，完成发放新贷款。

（6）贷后管理。定期做好续贷业务风险和资产质量情况分析，密切关注续贷客户的生产经营状况、担保物价值和保证人代偿能力的变化。

5. 典型案例

A 公司为小微制造企业，在我行小微贷款 1300 万元，贷款期限 1 年。由于受疫情影响，了解到客户存在续贷压力，客户经理为客户推荐办理无还本续贷，不到 10 天时间实现审批放款，有效缓解客户贷款到期“先还后贷”压力，降低客户财务成本，解决了客户违约风险。

6. 开办机构

华夏银行郑州分行普惠金融部

（二）跨境直贷

1. 产品简介

跨境直贷是指境内申请人向我行申请开立保函，境外银行或境内银行离岸银行业务部凭该保函直接向申请人发放贷款的跨境融资业务，期限最长三年，融入资金最高为境内借款人净资产的 2 倍。

2. 产品特色

充分利用国际国内市场，打通跨境融资渠道；多渠道筹集资金，实现公司优化配置信贷资源；量身定制专属融资财资解决方案，降低公司综合融资成本。

3. 适用对象

大型国企、城投类企业、上市公司、行业龙头企业（房地产企业及政府融资平台除外）

4. 业务流程

跨境直贷业务的办理环节包括授信审批、开立账户、开立融资类保函、资金划转、监管信息报送、贷后管理等。

（1）按我行授信审查、审批业务相关制度、流程和权限进行审查、审批，核定融资类保函业务专项授信额度。

（2）境内借款人按监管规定办理完成跨境融资签约备案后，根据监管规定及我行账户管理规定为其开立相应跨境融资相关账户。

（3）融资类保函开立。

（4）根据我行账户管理、汇款业务等规定和监管规定为境内借款人办理跨境资金划转。

（5）根据监管规定将相关跨境融资信息报送至中国人

民银行、国家外汇管理局的相关系统。监管机构另有规定的，按监管机构规定执行。

(6) 按照我行授信贷后管理相关规定和监管要求开展贷后管理。

5. 典型案例

A 公司于 2000 年注册成立，曾在 2019 年至 2021 年之间连续在境外公开市场发行外币债券，抗风险能力较强。该公司在我行授信规模较大，授信品种包括融资性保函专项额度，出于补充流动资金置换其他银行债务的需要，企业用跨境直贷业务模式开展境外融资。境外 B 银行作为外币贷款的债权银行，与 A 公司签订贷款合同，通过我行以 A 公司为借款人开立的融资性保函，为 A 公司发放境外低成本的外债资金，借款金额 5000 万欧元，期限 1 年，贷款利率 0.6%。A 公司按照监管规定，凭与 B 银行签订的贷款合同到所在地外管局办理外债签约备案登记，并在我行开立相应的外债专户、人民币结汇待支付账户，境外融资资金到账后，我行为客户办理入账手续并根据客户申请办理结汇及资金支用划转操作，同时将相关信息数据通过系统报送至外管局。A 公司按照贷款合同约定，按期向 B 银行支付贷款利息，并完成相关税费的代扣代缴，贷款到期 A 公司偿还贷款本金，业务结清。

6. 开办机构

华夏银行郑州分行贸易金融部

(三) 中企云链无追保理业务

1. 产品简介

中企云链供应链金融业务（以下简称“中企云链业

务”）是指融资申请人（卖方）通过云链平台凭借其持有的核心客户或纳入核心客户担保范围的分、子公司开立的云信为凭证的应收账款在云链平台申请融资。我行根据云信记载的金额、期限为融资申请人提供无追索权国内保理融资等供应链金融服务，从而实现覆盖供应链上游和核心客户的全链条金融服务。

2. 产品特色

（1）操作方便快捷

中企云链业务所有前期合同协议签署完毕后，核心客户仅需在云链平台进行操作，开出云信支付给上游客户即可。

持有云信的供应商在云链平台申请融资，上传相应贸易背景材料，无需在我行开户，实现全流程线上化操作，省去传统应收账款类业务融资的繁琐操作。

（2）无最小融资金额限制

中企云链产品在核心客户上游客户有融资需求时，无最小融资金额限制，我行在中企云链业务融资业务中，实现最小融资金额为 7000 元，切实解决了中小企业的实际融资需求。

（3）盘活闲置授信，改善财务成本

中企云链产品有效盘活核心客户在我行现有的闲置授信资源，将用信碎片化，提高核心客户的信贷资源利用率。其次，融资成本由实际融资人承担，虽占用核心客户在我行的授信额度，但无需由核心客户承担融资成本，在解决核心客户实际支付需求的同时，合理转嫁成本，改善财务费用。

（4）响应国家政策导向

核心客户作为优质国有企业，发挥核心带动作用，积极承担社会责任，凭借自身信用优势，切实帮扶上游小微企业，解决小微企业信用基础薄弱、融资难的问题，在融资业务创新的基础上积极响应了国家对国有企业通过供应链业务支持小微企业、支持实体经济发展的战略布局。

3. 适用对象

有较强的经济实力和偿债能力的上市公司、国企、央企及行业龙头企业。

4. 业务流程

（1）我行为核心客户确定授信额度、利率及期限；

（2）核心客户或纳入其担保范围的分子公司在云链平台开立云信，支付款项；

（3）收到云信的上游客户可以凭云信通过云链平台进行融资，或持有到期，或将云信按照自身需求拆分流转支付给自己的上游客户（云信可无限次流转，相当于银行承兑汇票的背书操作）；

（4）无论云信流转手数的多少，云信持有者均可选择融资、持有到期或继续流转操作；

（5）如持有云信的客户有融资需求，可在云链平台直接申请融资，在贸易背景审核无误后，可以由保理商对客户先行融资，银行再对保理商融资的再保理业务模式，也可以由持有云信的客户直接通过云链平台线上化向银行申请融资（直接向银行申请融资需在我行开立账户）；

（6）到期后由云链平台将核心客户支付的款项按照云信流转单向最终云信持有者支付款项。

5. 典型案例

A 公司在我行表内授信 3 亿元，其中有 1 亿元闲置授信，客户经理了解到集团公司自身暂时无用款需求，但其子公司 B 尚有工程款及工程监理费用需要支付，我行推荐运用中企云链无追再保理业务集团模式，利用集团公司的闲置授信让子公司直接使用，开具云信支付应付款项，由受票人直接融资。业务落地盘活了核心客户的闲置授信，合理转嫁核心客户融资成本，也解决了上游客户融资难、融资贵的问题。

6. 开办机构

华夏银行郑州分行贸易金融部

（四）顾问与撮合业务

1. 产品简介

我行通过整合包括保险、年金、信托、基金、券商、租赁、上市公司、非上市公司以及各类企事业单位等行资金及政策渠道资源，并基于自身专业优势及信息优势提供投融资顾问、财务顾问、金融中介顾问及政府专项债顾问等服务，或其他通过市场交易方式进行的资金撮合的业务。

2. 产品特点

（1）强大的资产创设能力

我行具备专业的资产创设团队，熟悉各主流投资机构的风险偏好、收益预期和久期需求等，可根据企业的切实资金需求包装资产并向外部机构统一询价，“一对多”、“总对总”谈判确保最大化实现成本控制。

（2）全流程、全覆盖机构合作

我行与保险、年金、资管、信托、租赁等机构进行全领域合作覆盖，可在企业融资前端协助完成机构筛选、方案设计、价格控制、效率提升等工作，降低企业前期沟通成本。

（3）专业化全流程政府专项债顾问服务

基于丰富的债券承销经验及“商行+投行”品牌定位，为满足省内各市区县地方债申报需求，为属地财政、住建及项目业主单位等提供包括财务顾问、项目遴选、项目库组建、信息披露、文件制作、中介机构组织协调、承销分销、资金监管、配套项目融资的全流程顾问服务。

（4）丰富成熟的服务经验

我行自系统化开展顾问与撮合相关业务以来，在加强专业服务团队建设、开展全领域合作渠道搭建的基础上，累计为各类企业单位完成保险债权融资计划、信托贷款、融资租赁、公司债发行、股权投资、政府专项债顾问服务等各类外部机构顾问撮合资金投放超过 2000 亿元，同业市场排名前三。

分行设立专职专岗，专项开展相关业务，截至目前通过顾问撮合服务引资入豫、通过债权及股权等方式投资河南企业金额超过 100 亿元，服务各类企业近 30 家。独立完成专项债顾问服务项目近 10 笔，专项债发行金额近 10 亿元，服务省内市县区 6 地。

3. 适用对象

具备法人资格的省内优质企业客户以及各地市县财政、住建等地方债项目申报单位。

4. 业务流程

(1) 方案设计。根据企业需求情况，为客户提供整体融资策划、方案设计、融资项目筛选等前期顾问服务。

(2) 合作机构比选。根据前期拟定的业务方案，结合客户需求，选择适配高效资金渠道、服务及中介机构等，向企业客户进行推介服务。

(3) 项目审批。协助合作机构及企业开展尽调、审批等工作，适时关注项目进度，沟通协调项目各方完成各项工作。

(4) 项目投放。根据企业客户需求沟通协调资金渠道及合作机构投放进度，并在项目资金投放后为客户提供后续资金托管、监管及其他现金管理及增值服务。

5. 典型案例

(1) 保债计划

2019年8月，撮合某公司下属县域PPP项目公司两笔保险基础设施债权投资计划业务，金额合计15.5亿元，产品期限突破同类企业及项目市场最高水平。该项目启动阶段客户暂未获取AAA评级，未满足大多数保险资金机构准入要求，我行在保险市场上寻找合作资方，促成机构成功介入。

2021年2月，撮合某公司保险基础设施债权投资计划，并陆续实现两笔投放，累计投放金额19亿元，期限10年，投放利率5.15%，产品期限及价格超过企业预期及市场同类水平。本项目融资人为河南省优质国企，对价格期限水平有较高要求，我行通过前期比选，推荐最优方案及合适机构与企业开展相关业务合作，促成项目底价落地。

（2）政府专项债

截至目前，分行独立自主完成并上报的专项债项目包括某教育局（某实验幼儿园）新建项目，发行金额 0.15 亿元；某新城工程（二期）项目，发行金额 0.9 亿元；某制造产业园一期工程，发行金额 4.8 亿元；某防洪改造提升工程，发行金额 0.8 亿元；某公租房暨人才公寓项目，发行金额 2.54 亿元；某医养结合服务中心项目，发行金额 0.64 亿元。

6. 开办机构

华夏银行郑州分行投资银行部

（五）银团贷款

1. 产品简介

银团贷款是指我行与一家或一家以上银行基于相同贷款条件，依据同一贷款合同，按约定时间和比例，通过代理行向借款人提供的本外币贷款或授信业务。

2. 产品特点

以同业合作方式集合银行授信资源，通过银团贷款产品渠道，参与企业经营、公司并购及地区重大基础设施项目建设，满足企业市场化融资需求。

3. 适用对象

大型国企、省内优质城投企业、上市公司及产业龙头等。

4. 业务流程

我行作为牵头行进行业务评估、融资结构设计、风险审批、获取客户委托、前端文件编制、银团额度分配、合同签署、银团放款及后续管理等流程。

我行作为代理行进行组织放款、提款通知审核、账户开立、后续提款先决条件的审核、放款、台账管理、利息计算和资金收付管理、贷后管理等流程。

我行作为参加行（非牵头行），按照授信审批授权和流程申报审批参与额度，依据授信批复做出是否参加银团贷款以及参与金额的决定，向银团牵头行出具贷款承诺函等书面答复，并根据银团的实际情况认购银团份额。

5. 典型案例

A 公司成立于 2011 年，注册资金 15 亿元，总资产 42.35 亿元。是 B 集团根据自身产业战略布局，出资 9 亿元，占股 60%，在某经济技术开发区设立的集加工、物流配送及出口贸易于一体企业。A 公司 2011 年底首次组建银团贷款，期初银团总份额为 22 亿元，由 4 加行参与。2019 年，A 公司计划引进新的金融机构组建新一轮银团贷款业务，并调整原有银团参加行份额，我行首期参团 3 亿份额，并于 2020 年增至 4 亿元份额。

6. 开办机构

华夏银行郑州分行投资银行部

（六）年审制贷款

1. 产品简介

年审制贷款是我行根据客户年审结果确定其下一融资时段贷款方案的流动资金贷款。年审通过，客户在仅结清贷款利息而无需偿还或部分偿还贷款本金前提下，按照我行年审结果确定的额度继续使用贷款；年审不通过，客户偿还存量贷款本息，业务到期。

2. 产品特色

(1) 延长贷款资金使用期限。

(2) 无还本续贷，避免资金临时占用，降低融资成本。

3. 适用对象

客户属于制造行业客户，业务方向符合国家产业政策、行业发展规划、我行信贷与投融资政策及风险政策导向。

4. 业务流程

(1) 业务申请。借款人申请办理年审制贷款，按照我行相关要求提供授信申报资料及信息。

(2) 签订合同。授信审批通过后，借款人与我行签订相关合同。

(3) 发放贷款。借款人落实贷款批复条件后，可申请放款。

(4) 贷款年审。借款人配合我行在当前融资时段的年审制贷款到期前进行年审。

(5) 落实年审结果。年审通过，借款人按照年审结果要求继续使用信贷资金；年审不通过，借款人按照约定按时偿还贷款本息。

5. 典型案例

我行给予某公司发放年审制贷款 0.8 亿元，并在业务到期前 2 个月发起年审制贷款的年审工作任务，并于贷款到期前完成年审流程。该公司通过年审，按照我行年审结果确定的原额度，某公司可继续使用该笔贷款资金，避免还本资金临时占用。

6. 开办机构

华夏银行郑州分行公司业务部

（七）债权融资计划投资

1. 产品简介

债权融资计划是指融资人根据《北京金融资产交易所债权融资计划业务指引》有关规定，向具备相应风险识别和承担能力的合格投资者，以非公开方式挂牌募集资金的债权性固定收益类产品。我行通过自营资金投资企业发行的债权融资计划产品。

2. 产品特点

（1）用途广泛，可用于偿还企业存量有息债务、补充流资及项目建设。

（2）投资比例高。我行可以根据审批额度 100% 投资。

3. 适用对象

融资人（或保证人）12 个月内的公开主体信用评级应在 AA 及以上，评级机构须符合银行间市场的准入要求。

融资人为城投类企业的，该主体应为地级市级政府从事基础设施建设和市政公共服务的核心企业，该地级市 GDP 不低于 1500 亿元，一般公共预算收入不低于 100 亿元。

4. 业务流程

（1）授信申报。对企业进行授信调查，按流程向分行和总行授信审批中心提交授信申请；

（2）授信审批。分行授信审批部对发债主体及债券进行授信审批，总行授信审批部对发债主体及债券出具最终审批意见；

(3) 产品备案。由债权融资计划主承销机构向北金所备案；

(4) 投资审批。由我行金融市场条线根据发债主体信用情况、授信批复及产品备案通知书等进行投资审批；

(5) 簿记发行。企业在北金所挂牌发行；

(6) 投资申购。我行根据发行及审批情况进行申购投资；

(7) 投后管理。按照《华夏银行金融市场条线投融资业务投后管理实施细则》的要求，持续做好投后管理工作。

5. 典型案例

2018 年，我行投资河南省某企业发行的债权融资计划，金额 25 亿元，期限三年。我行作为该笔资产唯一投资人，确保债券融资计划成功发行，同时为企业提供更好的融资服务。

6. 开办机构

华夏银行郑州分行金融市场部

(八) 中资外币债投资

1. 产品简介

中资外币债是指境内企业及其控制的境外企业或分支机构向境外发行的、以外币计价、按约定还本付息的债券。发行模式主要有：直接发行、担保发行、金融机构增信、维好结构。我行通过自营资金投资外币债产品。

2. 产品特点

(1) 企业可以拓展境外融资渠道、提升企业及地方政府国际形象；

(2) 从中资外币债需求来看，中资信用基本面改善，全球借贷成本预计仍保持较低水平。

3. 适用对象

原则上，我行外币债投资品种以 AA+及以上评级优质中资企业外币债券为主。针对部分重点区域、重点行业的外币债券，如信用风险可控且收益较高，可根据业务实际情况，适度进行风险下沉，针对重点项目可在一定程度上放宽准入要求。

4. 业务流程

(1) 授信申报。对企业进行授信调查，收集授信申报材料，按流程向分行和总行授信审批中心提交授信申请；

(2) 授信审批。分行授信审批部对发债主体及债券进行授信审批，总行授信审批部对发债主体及债券给予最终批复；

(3) 产品备案。由外币债主承机构向企业所在地外管局或国家发改委进行产品备案；

(4) 投资审批。总行金融市场部对发债主体进行信用评估及发行条款审核，最终经投委会审批；

(5) 投资交易。金融市场部负责外币债券定价及投资交易工作；

(6) 投后管理。分行按照《华夏银行金融市场条线投融资业务投后管理实施细则》的要求，持续做好投后管理工作。

5. 典型案例

2019年，郑州市某城投企业发行美元债，我行作为基石投资人，以较低价格投资8800万美元，引导发行利

率下行，最终以低于企业预期 60BP 的价格成功发行。

6. 开办机构

华夏银行郑州分行金融市场部

十四、恒丰银行郑州银行

(一) 法人客户流动资金贷款

1. 产品简介

是指我行向企（事）业法人或国家规定可以作为借款人的其他组织发放的、用于满足其日常生产经营周转需要的本外币贷款。

2. 产品特点

满足借款人正常生产经营过程中为耗用或销售而储存的各类存货、季节性物资储备等生产经营周转性、经常占用性或临时资金需求；根据借款人生产经营的规模和周期特点，综合我行信贷资金供给能力、企业还款能力等因素确定合理设定流动资金贷款额度和期限，可采用一次性还本付息，或一次还本、分期付息，或分期还本付息等还款方式。

3. 适用对象

流动资金贷款的对象为经工商行政主管机关核准登记的具备贷款资格的企事业单位或者国家规定可作为借款人的其他组织。

4. 业务流程

(1) 业务申请

借款人向我行申请流动资金贷款，应按照本行授信调查的有关规定提交经签字或签章证明真实有效的资料。

(2) 贷前调查

经办单位主辅调查人，采用现场检查与非现场检查相结合的方式开展尽职调查工作，收集并核实贷款资料，全面调查评估流动资金贷款风险，严格按照我行对客户信用等级评定标准评定客户信用等级、核定统一授信限额，并建立客户资信记录。

（3）贷款审批

信用审查审批人员按照我行授信审查的有关规定对流动资金贷款业务进行审查，报有权审批人审批同意后，在审批通知书中明确借款主体、金额、期限、品种、利率、用途、担保条件、支付方式与条件、出账条件及附加条件等。

（4）签订合同

经有权审批人审批同意后，经营机构严格落实审批条件，与借款人及其他相关当事人签订书面流动资金贷款合同及其他相关协议，与借款人明确约定流动资金贷款的金额、期限、利率、用途、提款条件、支付、还款方式等相关事项，担保贷款还应签订相应担保合同，办理法定抵押登记及质物、权利凭证的转移、交付、保险等手续。

（5）放款

流动资金贷款在发放前，必须按照业务出账有关规定提交授信管理部门进行出账审核。在发放贷款前确认借款人满足合同约定的提款条件，并且要在贷款发放后按照合同约定通过我行受托支付或借款人自主支付的方式对贷款资金的支付进行管理与控制，监督贷款资金按约定用途使用。

5. 开办机构

恒丰银行股份有限公司郑州分行各分支机构。

（二）固定资产贷款

1. 产品简介

指我行向企业法人、机构法人客户发放的，用于借款人固定资产投资的本外币贷款。固定资产投资，是指国家统计制度规定的固定资产投资，包括基本建设、更新改造、国有单位其他投资、城镇集体经济单位投资、房地产开发投资、零星固定资产投资等。其中，涉及房地产开发投资的项目须严格按照我行房地产开发贷款管理办法相关规定执行。

2. 产品特点

贷款期限长：贷款期限在测算借款人（或项目）现金流、投资回收期、偿债能力等因素的基础上，合理确定总贷款期限、还贷期、宽限期（如有）。对于 PPP 项目以及属于国家重大发展战略列明的基础设施建设项目或经各省级政府确认的重大基础设施“补短板”项目，可在审慎评估且风险可控的情况下适当延长项目期限。

分期偿还：固定资产贷款原则上应采用分次发放、分次还款的方式，分期还款的间隔期和额度应与借款人经营现金流相匹配，不得集中在贷款到期时偿还。原则上项目建成后，每年至少两次偿还本金。

3. 适用对象

经工商行政管理机关（或主管机关）核准登记，实行独立核算的企业法人、事业法人和其他经济组织；不包含同业授信客户、监管口径普惠型小微企业。

4. 业务流程

（1）业务申请

借款人向我行申请固定资产贷款，应按照本行授信调查的有关规定提交经签字或签章证明真实有效的资料。

（2）贷前调查

经营单位根据有关规定对借款人、项目发起人、项目合规性、项目技术和财务可行性、项目产品市场、项目融资方案、还款来源可靠性、担保、保险等角度进行全面的尽职调查和评估分析，收集并核实有关资料，撰写调查报告，拟定授信方案，并出具明确的意见。

（3）贷款审批

授信审查人员应根据我行授信审查的有关规定，对贷款的合法合规性及授信方案合理性进行审查，明确采用贷款人受托支付方式的起付金额标准（单笔超过项目总投资的5%或超过500万元人民币），并可根据项目具体情况，合理设定贷款宽限期、关键财务指标控制线等管理要求，在作出风险评判并出具明确的审查意见后，按规定程序提交有权人审批。

（4）签订合同

固定资产贷款经有权人审批后，经办行与借款人协商订立书面借款合同及有关担保合同。主要包括：详细规定各方当事人的权利、义务及违约责任，避免对重要事项未约定、约定不明或约定无效；贷款审批设定的前提条件和管理要求；约定贷款资金支付接受我行管理和控制等与贷款使用相关的条款；借款人在合同中对与贷款相关的重要内容做出承诺等。

（5）放款

固定资产贷款在发放前，必须按照我行对公信贷业务出账操作规程相关规定进行出账前审核。

对于投资额大、技术复杂，按照项目进度分期付款的固定资产投资项目，贷款人一般应要求借款人提供有监理等第三方机构参与签署的确认进度项目和质量的书面的文件，包括但不限于借款人、承包人以及第三方机构共同签署的单据。

固定资产贷款实行专户管理，贷款发放和支付均通过该账户办理，并进行贷款资金监管。

5. 典型案例

为某市农村饮用水安全巩固提升工程提供 1 亿元、5 年期固定资产贷款，用于新建集中供水工程、输配水管网工程、动力工程等，有效解决了当地农村安全饮用水问题。

6. 开办机构

恒丰银行股份有限公司郑州分行各分支机构

（三）银团贷款业务

1. 产品简介

银团贷款是指由获准经营贷款业务的两家或两家以上的银行业金融机构，基于相同的贷款条件，依据同一贷款合同，按约定的时间和比例，通过代理行向融资人提供本外币贷款或授信的业务。

2. 产品特色

大型集团客户、大型项目融资，及大额流动资金融资业务；单一企业或单一项目的融资敞口总额超过我行资本净额 10% 的；单一集团客户融资敞口总额超过我行资本净

额 15% 的；融资人以竞争性谈判选择银行业金融机构进行项目融资的；贷款金额大、期限长、资金稳定；融资所花费的时间和精力较少；银团贷款续作形式多样；有利于借款人树立良好的市场形象。

3. 适用对象

辖区内满足我行准入要求的客户有项目贷款需求用于灾后重建的，一家银行难以满足的情况，均可采用银团贷款形式进行项目资金融入。

4. 业务流程

我行银团贷款业务流程经过多次优化，现已经形成了较为成熟稳定快捷的流程，现将流程节点明确如下：

确定客户需求→立项→组织银团→行内审批→获得批复→银团成员沟通放款条件→择机放款。

5. 开办机构

恒丰银行股份有限公司郑州分行各分支机构。

（四）保函

1. 产品简介

保函业务（备用信用证）是指银行应申请人请求，向申请人的债权人出具的当申请人不履行其债务（或规定的义务）时，由银行按照约定履行债务或承担责任的书面保证文件。分为融资性保函和非融资性保函。

2. 产品特点

- （1）代替现金保证，减少资金占用；
- （2）通过担保方式来引入银行信用，增强交易达成的能力；
- （3）有利于维护自身正当权益。

3. 适用对象

(1) 财务状况良好，有较强履约能力的供货合同的供货方；

(2) 工程承包合同的承包方；

(3) 设计制造合同的建造方；

(4) 购买商品、技术、专利或劳务合同的买方等。

4. 业务流程

(1) 保函申请：

a. 填写开立保函申请书；

b. 提交保证金或其他反担保；

c. 提交基础交易资料，如合同相关的基础材料或招标书等；

d. 提交银行要求的其他开立保函所必需的材料。

(2) 保函审核及开出：

a. 银行对客户资格、基础交易、相关材料进行审查；

b. 银行对客户的保证金或授信额度等情况进行落实；

c. 银行审核保函的书面申请及保函格式；

d. 保函开出。

(3) 保函付款/赔付：在保函有效期内一旦发生受益人索赔的情况，及时通知申请人，经担保行审核索赔单据并确认与保函条款的要求相符后即履行赔付责任。

(4) 保函的后期管理：在确保银行担保责任全部解除或部分解除后对保函进行撤销或减额，并可恢复客户相应的授信额度或退还相应保证金。

5. 开办机构

恒丰银行股份有限公司郑州分行各分支机构。

（五）电子投标保函

1. 产品简介

电子投标保函是恒丰银行通过与招标平台进行系统对接，依托大数据风控决策模型对投标人进行系统智能筛查，以线上化的方式为中心平台上的合格投标人提供投标所需的电子投标保函服务。投标人从提交电子投标保函开立申请到银行审核，全流程实现线上化、智能化、无纸化操作。

不同于传统保函业务，电子投标保函无需缴纳传统保函所需的保证金，企业无需开立账户。对于投标人的融资申请，保函金额由系统自动核定满足其投标段所需的保证金金额，单笔单批，直接推送至招标平台和招标人，有效解决了传统保函业务流程冗长繁琐的问题，为客户提供秒级开函的产品体验。

2. 产品特点

恒丰银行电子投标保函免开户，可实现全流程线上化、智能化、无纸化，为投标人提供优质客户体验。投标人仅需缴纳保函手续费即可投标，解决中小投标人资金占用痛点。通过鼓励保函代替保证金，招标平台可响应国家号召，降低中小投标人负担。

3. 适用对象

已与恒丰银行对接系统的招标平台投标人

4. 业务流程

- （1）投标人完成招标平台注册；
- （2）投标人在招标平台申请投标；
- （3）投保人选择开立恒丰银行电子投保保函；

- (4) 客户经理企贷建档；
- (5) 投保人在招标平台填写保函申请信息；
- (6) 投标人在线签署合同；
- (7) 恒丰银行银行系统自动审批；
- (8) 投标人在线缴费；
- (9) 在招标平台下载电子投标保函。

除电子投标保函外，恒丰银行可为招标平台及平台上活跃的招标人、投标人提供“线上+线下”、“融资+融智”、“商行+投行”的优质综合金融服务。

5. 开办机构

恒丰银行股份有限公司郑州分行各分支机构。

(六) 国内卖方保理

1. 产品简介

国内卖方保理业务是以债权人转让其应收账款予银行为前提，由银行向债权人提供应收账款催收、应收账款管理、坏账担保、保理融资服务中一项或者多项的综合金融服务。

2. 产品特点

(1) 申请人提前变现应收账款或者盘活应收账款，改善申请人的现金流状况。无追索权保理业务项下，能够优化企业财务报表结构；

(2) 为申请人提供应收账款管理和催收服务；

(3) 有助于申请人以有竞争力的结算方式拓展市场，销售主营产品或提供优势服务。

3. 适用对象

以赊账交易为主要结算方式、资信状况良好、债务人

愿意配合申请人进行明保理通知方式的应收账款持有人。

4. 业务流程

(1) 与银行签订相关授信合同和协议文本，保理主合同为保理服务合同，开立保理回款账户；

(2) 申请人将持有的应收账款转让给银行，在明保理的情况下，完成应收账款的转让通知事宜，是否需要债务人确认回执视授信审批书批复内容的具体情况确认；

(3) 银行在中登网完成应收账款的排他性查询并旋即完成应收账款转让登记；

(4) 根据申请人的申请选择具体表内外融资产品进行放款操作；

(5) 应收账款到期，债务人将应付款项付至保理回款账户；

(6) 银行根据具体融资产品进行还款操作后，扣除与申请人约定的其他融资费用（如有），将剩余款项划至申请人在银行的结算账户中。

5. 开办机构

恒丰银行股份有限公司郑州分行各分支机构。

(七) 网络应收贷

1. 产品简介

恒丰银行“网络应收贷”是指以搭建的供应链金融系统为基础，依托核心企业资信状况，以供应商赊销项下应收账款转让为风险控制方式，无需供应商提供抵押品，以交易信息真实性和核心企业付款能力为实质性风险评价指标，通过银企直联、网银互联等方式进行内外部系统对接，为供应链中核心企业的上游供应商提供线上化操作的

网络融资业务模式。

2. 产品特点

(1) 信息实时共享。企业网银、银企直联，搭建客户与银行沟通“桥梁”；贸易背景、业务数据实时获取，数据安全、真实、可靠；

(2) 业务在线办理。供应商实行白名单制管理，授信审批可在线完成；应收账款转让、查验系统自动实施；7×24 小时，实时了解业务信息；

(3) 智能风险管理。打造标准的审批流程；建立完备的客户评价数据库；实时掌握客户业务数据；建立全面的贷后管理体系。

3. 适用对象

恒丰银行认可的产业链核心企业及其上游供应商。

4. 业务流程

- (1) 核心企业向银行推送供应商名单；
- (2) 供应商与银行线上签署框架合同；
- (3) 供应商提交申请资料；
- (4) 线上大数据核查；
- (5) 供应商通过网银向银行转让应收账款；
- (6) 线上签署融资合同；
- (7) 核心企业确权；
- (8) 客户通过网上银行自助支用贷款或线下提交支用申请；
- (9) 放款。

5. 典型案例

河南某实业有限公司是一家从事建筑材料销售的贸

易企业，长期向某核心企业提供建材，年营业收入约 1.5 亿元。由于该供应商与核心企业之间的购销合同存在一定的账期，为缓解供应商的资金压力，恒丰银行提出了网络应收贷款的融资方案，供应商将其持有的对核心企业的应收贷款转让给恒丰银行，在核心企业确权后对供应商进行融资。供应商通过恒丰银行网银上传了与核心企业之间约 1400 万元的应收账款基础资料，如发票、合同等，恒丰银行通过大数据核查无误后，由核心企业对上述账款进行确权。由于网络应收贷业务为线上融资产品，极大地减轻了企业的融资负担，提高了融资效率，供应商在网银上直接操作提款 1000 万元，仅用一天时间，就完成了应收账款确权及放款。

6. 开办机构

恒丰银行股份有限公司郑州分行各分支机构

(八) 进口信用证

1. 产品简介

银行依照进口企业（申请人）的申请向出口企业开出的，凭符合信用证要求的单据进行支付的付款承诺。根据付款时间不同，可分为即期信用证和远期信用证。

2. 产品特点

(1) 改善谈判地位。变商业信用为银行信用，只需缴纳一定保证金即可启动商品交易行为，扩大购买能力，争取更好的交易条件。

(2) 控制交易风险。银行信用介入。

(3) 改善财务报表。进口信用证开立时反映在开证人表外。

(4) 保证金低，减少客户的资金占用。

3. 适用对象

(1) 使用进口信用证作为行业结算习惯的企业；

(2) 需要利用离岸市场资金价格优势，节约财务成本的进口企业（远期信用证）；

(3) 对交易对手信任度不高，需通过信用证条款控制货物的数量、质量、交付日期等交易风险的企业。

4. 业务流程

(1) 向银行申请开立信用证，同时提交开证材料；

(2) 签订相关协议以及抵质押合同，落实抵质押条件，将相关资料提交至分行贸金人员；

(3) 审核资料并向指定的通知行开出信用证；

(4) 出口方银行将单据寄至银行；

(5) 银行审核相关单据，单证相符或有不符点征得进口企业同意后，向出口方银行付汇、承兑或承诺付款，并向进口商交付单据。

5. 开办机构

恒丰银行股份有限公司郑州分行各分支机构。

（九）票据池

1. 产品简介

票据池是指银行接受客户委托，为满足对其合法持有的商业汇票等票据资产进行统一管理、统筹使用的需要，向企业客户提供的票据综合服务平台。

2. 产品特点

(1) 盘活票据：不挑票、不挑客、小银行、剩余期限短的“两小一短”票据也可入池。

(2) 品种齐全：支持流动资金贷款、银行承兑汇票、信用证、保函，满足客户多元化的融资需求。

(3) 降低成本：低成本融通资金，实现财务增收节支。

(4) 便捷服务：开办手续简便，提高业务办理效率。

3. 适用对象

票据结算量大，持有票据较多，满足银行授信条件的企业。

4. 业务流程

(1) 提交《恒丰银行票据池业务申请表》。

(2) 审批通过后，签订《票据池业务合作协议》。

(3) 申请办理票据池质押项下融资业务时，与银行签订《票据池质押担保合同》。

(4) 协议和合同签署后，凭《票据池业务审查审批表》、《票据池业务合作协议》和《票据池质押担保合同》，在票据池系统中进行业务签约，为客户开通票据池业务。

5. 开办机构

恒丰银行股份有限公司郑州分行各分支机构。

(十) 个人住房按揭贷款

1. 产品简介

个人住房按揭贷款是指我行向自然人发放的，用于其购买住房的贷款。

2. 产品特点

还款方式、贷款期限多种选择；一年以后可提前还款，无次数限制。

3. 适用对象

年龄 18 周岁以上（含）且不超过 65 周岁的自然人，借款人具有稳定的收入来源及按时足额偿还贷款本息的能力；其中借款人本笔贷款月支出与月收入比应控制在 50% 以下（含），月所有债务支出与月收入比应控制在 55% 以下（含）；主借款人应为房产权利人或权利人之一。

4. 业务流程

业务部门准入→审批部门准入→到不动产中心办理抵押（预抵押）登记→出账部门办理放款

5. 开办机构

恒丰银行股份有限公司郑州分行各分支机构。

（十一）恒信易贷

1. 产品简介

针对具有稳定工资性收入、资信良好的自然人发放的信用贷款。个体工商户、自雇人士、企业主等不在贷款对象范围之列。

2. 产品特点

纯信用免抵押，随借随还，按日计息，最高额度 30 万元，最长贷款期限 3 年。

3. 适用对象

- （1）公务员、事业单位编制人员；
- （2）公立学校，二级甲等以上公立医院正式员工；
- （3）银行、证券公司、信托公司、基金公司企业正式员工、保险公司非营销岗正式员工等各同业机构员工；
- （4）当地大型国有企业正式员工；
- （5）专业机构（包括会计师/税务师/审计师事务所、公证处）持证人员；

4. 业务流程

客户经理上门收集客户基础资料—总行在零售信贷系统部属对应的白名单客户—白名单客户登陆手机银行，并在线填写个人申请信息、上传身份证明等材料，并通过人脸识别技术验证借款人身份信息发起授信申请—系统自动授信审查、审批—合同等协议签订及贷款发放

5. 开办机构

恒丰银行股份有限公司郑州分行各分支机构。

十五、河南省农村信用社联合社

（一）防汛救灾贷

1. 产品简介

支持灾后重建的企业信贷产品名称为防汛救灾贷，是向辖内 2021 年 7 月 20 日以来受雨涝灾害影响的企（事）业法人、个体工商户、小微企业主发放的，用于帮助其恢复灾后生产经营的贷款。

2. 产品特点

主要用于支持小微企业，采用信用或保证担保方式的，个人客户最高 100 万元（不含），法人客户最高 500 万元（含）；采用抵押担保方式的，个人客户最高 500 万元（含），法人客户最高 1000 万元（含）。

3. 适用对象

2021 年 7 月 20 日以来受雨涝灾害影响的企（事）业法人、个体工商户、小微企业主。

4. 业务流程

客户提出申请→银行调查、审查、签订借款合同→贷款发放

5. 典型案例

郑州某冶金设备有限公司是一家具有 16 年生产水泵、杂质泵历史的上街地区本土企业，其生产的系列泵具有使用寿命长、维修成本低、高效节能、操作简单等特点。本次灾情发生后，由于其生产的排污泵能用于河道的排污清理，订单量激增，致使公司急需一笔流动资金用于补充生产。了解到相关情况后，为了帮助公司尽早交付排污泵，为郑州市灾后恢复和重建贡献力量，郑州农商银行本着急事急办、特事特办的原则迅速启动贷款绿色通道，安排专人仅用半天的时间就完成了贷前调查、贷款审批和贷款发放，解决了企业当前的燃眉之急，成功为企业发放 100 万元“防汛救灾贷”。

6. 开办机构

郑州农商银行辖内各支行

（二）抗灾应急贷

1. 产品简介

“抗灾应急贷”贷款是指荥阳农商银行向荥阳、上街辖内 2021 年 7 月 20 日以来受雨涝灾害影响的农户、社区居民、个体工商户、小微企业发放的，用于满足灾后重建、恢复正常生产经营的贷款，实行“优先受理、优先发放、优先支持”的原则。

2. 产品特点

贷款用途主要用于灾后重建及恢复生产经营；根据借款主体的经营收入、资产状况、受灾情况等，可予以个人 30 万元（含）以下的免担保额度，对公 100 万元（含）以下的免担保额度，对公 100 万元—300 万元（含）的担保

额度。

3. 适用对象

2021 年 7 月 20 日以来受雨涝灾害影响的农户、社区居民、个体工商户、小微企业。

4 业务流程

客户提出申请→银行调查、审查、签订借款合同→贷款发放

5. 典型案例

郑州某防爆电机有限公司主要生产、销售：防爆型电动机，长期为国内油田钻井固控设备提供配套，是河南省高新技术企业。7 月 20 日以来，受连续多日暴雨极端天气影响，该公司生产车间大量进水，部分成品电机及半成品产品泡水受损，严重影响了订单合同的正常交付；同时暴雨也导致企业的水路、电路管网中断损毁，厂区围墙损毁近 40 米，企业正常生产经营暂停。经初步计算，借款单位因本次汛情造成损失近 20 万元。了解情况后，荥阳农商银行峡窝支行迅速行动，第一时间将企业资金需求情况向总行汇报，并组织信贷人员加班加点，全力推进“救灾应急贷”贷款发放工作高效完成。同时建立救灾应急专项贷款审批“绿色通道”，与总行部门协同配合，在 2 个工作日内高效完成了贷款调查、申报及审批流程，并于次日将贷款发放到位，全力支持企业复工复产。

6. 开办机构

荥阳农商银行辖内各支行

（三）救灾帮扶易贷

1. 产品简介

向新乡辖区内受到雨涝灾害影响的中小企业客户、个人客户（小微企业主、个体工商户、种养殖户及其他客户）发放的，专项用于灾后恢复生产、生活的贷款。

2. 产品特点

（1）利率低。按照一年期 LPR+90BP 执行。

（2）流程快。开辟绿色通道，客户提交贷款申请后，优先审查审批。

（3）手续简。可以提供纯信用贷款。

（4）服务广。全辖网点均可办理。

3. 适用对象

辖区内受到雨涝灾害影响严重的客户群体。

4. 业务流程

提出申请→资格初审→贷款调查→贷款审查→贷款审批→签订合同→贷款发放

5. 典型案例

某客户经营美宜佳连锁超市两家，一家在上海公馆附近，一家在大学城内，主要销售预包装食品、烟草、酒类、日用百货、新鲜水果、卫生用品等，已经营 2 年。2021 年 7 月 25 日，借款人通过电话向新乡县联社申请贷款。该联社客户经理通过电话沟通及微信查看店铺受灾视频后，接受了借款人申请，并立即协调时间前往调查。因 2021 年 7 月 20 日至 21 日连续两日暴雨冲刷及 2021 年 7 月 23 日水库泄洪造成店铺进水，店内冰箱、冰柜及收银系统全部报废，低处货物遭受水泡，冷冻食品变质。由于灾后物资需求量骤增，需购进大量货物，自有资金不足，特向该联社申请 20 万元贷款。调查结束后，当即为客户

签订救灾帮扶易贷手续，并于 2 日内将贷款发放到位，确保客户及时用款。

6. 开办机构

新乡辖内农信社（农商银行）

（四）救灾助企贷

1. 产品简介

向武陟县辖区内受雨涝灾害影响的辖内小微企业、农业产业化龙头企业发放的保证或者抵押担保贷款，对于征信良好、资产优良的客户可以给予信用贷款，根据受灾情的影响，最长期限为 3 年。

2. 产品特点

（1）手续简、放款快；

（2）防汛救灾期间特别产品。

3. 适用对象

受雨涝灾害影响的辖内小微企业、农业产业化龙头企业。

4. 业务流程

提出申请→资格初审→贷款调查→贷款审查→贷款审批→签订合同→贷款发放。

5. 典型案例

河南某公司与合作公司签订建设用土 50 亩，年限 50 年。公司租赁厂房面积 30000 平方米，现有职工 40 多人。该公司主要经营纸箱加工销售，有大量纸板库存，在汛情暴雨期间，库存纸板被淹，损失严重，武陟农商行客户经理得知消息后，第一时间入企查看受灾情况以及损失情况，根据企业的经营情况以及受损情况，给该企业办理救

灾助企贷，授信 300 万元，并按照最低利率执行，帮助企业渡过难关。

6. 开办机构

武陟农商银行辖内各支行

十六、中原银行

（一）防汛救灾应急贷款

1. 产品简介

针对灾情严重区域，主动对接、全面摸排，精准定位受灾主体，提供 30 亿救灾信贷额度，用于支持防汛救灾、民生保障、灾后重建和复产等重点领域资金需求。

2. 产品特点

为防汛救灾应急贷款开通专项绿色审批通道，项目即报即审，保障于最快时间内完成审批并放款。并提供贷款利率优惠，降低企业融资成本，对于防汛救灾和灾后复产的优质企业或项目，提供专项定价优惠。

3. 适用对象

用于支持防汛救灾、民生保障、灾后重建和复产等重点领域资金需求。交通、水、电、燃气、医疗、救灾物资生产、粮肉菜蛋奶等行业；灾后农业补种、改种、抢种、养殖等方面的资金需求。

4. 业务流程

（1）贷款受理与调查。借款人须向我行提供申请资料，并恪守诚实守信原则，承诺所提供材料真实、完整、有效。客户申请受理后，经营单位采取现场调查和非现场调查相结合方式，双人履行尽职调查，形成书面调查报告。

(2) 贷款审查与审批。经营单位将书面调查报告及相关资料提交风险审查部门，按我行授信流程的有关要求和程序进行审查、报有权审批人审批。

(3) 贷款发放与支付。经营机构负责按照贷款批复要求和合同约定对贷款资金支付的相关材料进行初步审查，将相关放款资料提交放款中心进行贷款发放和支付审核。放款中心对经营机构提交放款资料的完整性、一致性、合规性进行审核，确保合同、借据和其他法律文本齐全，要素完整、正确，批复条件落实后放款。

5. 典型案例

某人民医院作为重点抗灾保障医院，受全市出现大范围连续性特大暴雨和河道上游泄洪等影响，出现了设备受损、医疗急救物资告急等情况，救援面临停摆。中原银行某分行得知情况后，敏捷启动应急救助贷款通道，组织加急信审会审议，优先保障抗洪抢险项目资金支持和服务，预留专项信贷资金规模，于一天内完成 2800 万元贷款的发放，服务医疗救治和物资采购。

6. 开办机构

辖内各分支行

(二) 防汛救灾固定资产贷款

1. 产品简介

针对灾情严重区域，主动对接、全面摸排，精准定位受灾主体，提供 30 亿救灾信贷额度，用于支持防汛救灾、民生保障、灾后重建和复产等重点领域资金需求。

2. 产品特色

为防汛救灾应急贷款开通专项绿色审批通道，项目即

报即审，保障于最快时间内完成审批并放款。并提供贷款利率优惠，降低企业融资成本，对于防汛救灾和灾后复产的优质企业或项目，提供专项定价优惠。

3. 适用对象

生产类企业灾后重建，农田水利设施修复和被毁道路、电网、通信、饮水等基础设施重建。

4. 业务流程

(1) 贷前调查

贷款贷前调查遵循双人调查、实地查看、真实反映的原则，重点调查借款申请人的基本情况、经营情况、财务状况，调查贷款项目基本情况、担保情况、授信方案设计等。

(2) 贷款审查和审批

经营机构完成贷前调查后，按照审批权限逐级审查、审批，包括对借款人的审查、对贷款项目基本情况的审查、对贷款项目担保条件的审查、对项目授信方案的审查。

(3) 贷款发放

经营机构负责按照贷款批复要求和合同约定对贷款资金支付的相关材料进行初步审查，将相关放款资料提交放款中心进行贷款发放和支付审核。放款中心对经营机构提交放款资料的完整性、一致性、合规性进行审核，确保合同、借据和其他法律文本齐全，要素完整、正确，批复条件落实后放款。

5. 典型案例

“7.20”洪灾发生后，某市内涝严重，某医院受灾也十分严重。中原银行某支行第一时间了解某医院受灾情

况，在得知院区进水太多，电房被毁，办公楼、药品耗材及诸多医疗设备被洪水浸泡，支行迅速上报授信需求。分行风险管理部立即开通绿色通道，在市内河湖漫堤积水未退的周末，全员到岗加班至深夜，审查审批防汛救灾专项授信项目。最终在总分支行的共同努力下，该笔贷款快速获批。

6. 开办机构

辖内各分支行

十七、郑州银行

（一）大额对公防汛救灾应急专项贷款

1. 产品简介

防汛救灾应急专项贷款资金专项用于防汛救灾相关生产经营活动。

2. 产品特点

适用对象：支持本次防汛救灾、民生保障的各类企业。

定价政策：实施专项定价政策，最大限度降低融资成本。

授信支撑：已紧急开辟“防汛救灾应急贷款”绿色通道，简化授信流程，依法合规高质高效办理信贷审批。

产品额度：首批计划额度 10 亿元。

贷款期限：依据客户需求和贷款产品种类具体商定。

开办机构：所有郑州银行营业网点。

3. 典型案例

新乡市处于本次灾情的核心区域，在出现暴雨汛情情况后，我行新乡分行第一时间和市、区（县）政府了解企

业受灾情况，并积极沟通，沟通过程中了解到新乡市市政××有限公司受灾情况严重，各个施工项目及施工物料大量损毁，初步统计预计直接财产损失在2亿元左右。同时，汛情发生后，新乡市市政××有限公司还直接承担防汛一线的救援抢险任务，出动人员350余人，车类车辆300余次，装填沙袋2000余个，所辖7个污雨水泵站24小时全力抽排。目前企业急需大量融资支持。

我行在了解到企业面临困难和资金需求情况后，第一时间联系总行公司业务部汇报企业情况，争取防汛专项应急贷款政策支持，仅用一天时间迅速形成授信方案上报总行。同时，总行授信审批部开辟绿色通道，紧急加开专项授信会，总行科技部提供系统支撑，总分行紧密联动，为资金的高效落地提供保障。最终，我行于2021年7月27日晚向新乡市市政××有限公司发放防汛应急专项贷款3000万元，实现了当天审批、当天业务落地的快速精准的投放，取得客户高度认可。

（二）小微客户防汛救灾应急专项贷款

1. 产品简介

面向受灾家庭、企业，用于满足家庭消费需求、企业生产需要的低利率贷款——家园贷。

2. 产品特点

面向客群：广大小微企业、个体工商户及小微企业主、个人客户。

贷款期限：36个月。

贷款利率：年利率低至3.85%。

授信金额：经营类客户最高1000万元，消费类客户

最高 200 万元。

申请渠道：微信公众号、小程序等线上渠道申请。

开办机构：郑州银行各营业网点。

十八、平顶山银行

（一）乐易贷

1. 产品简介

乐易贷是指为满足申请人生产经营需要，以本人或他人所有的住房提供最高额抵押担保，向平顶山银行申请的个人贷款业务。

2. 产品特点

（1）抵押率最高可达 85%，额度最高 300 万元。

（2）一次申贷长期使用，额度期限最长可达 10 年。

（3）额度循环，自助提款。

（4）还款方式灵活。

3. 适用对象

从事生产、贸易的私营业主、个体工商户、个体经营者、小企业主和微小企业主。

4. 业务流程

客户向我行提出申请→客户经理初步筛选并受理申请→进行授信调查→进行授信审批→签订相关合同→办理抵押手续→办理贷款支用。

5. 典型案例

张先生在郑州市的一个农产品市场是从事农产品批发生意，生意周转离不开资金周转需求，融资占用了他大部分精力。但是长期以来，一直没有得到有效的缓解。因为生意特点，他在资金融资时经常有以下几个方面困惑：一

是资金需求量较大。因为日常进货量较大，每次融资需求都在二三百万元，一般的信用卡、小额贷款也不能满足日常要求；二是用款急，因为农产品价格波动较大，稍有耽搁，就会造成较大的损失；三是用款时间短，产品销售后，很快会收回大量现金。往往存在账户上有大量活期存款，同时还要支付贷款利息的情况；四是用款频率高。客户每年都有几个用款旺季，每年重复办理多次续贷手续，重复提供多次材料。在日常经营中，往往费很大周折，办理的贷款，贷款资金使用率不高，让客户疲惫不堪。张先生了解到平顶山银行“易贷兴”系列小微贷款产品“乐易贷”后，发现彻底解决了资金周转中存在的问题：一是额度高，“乐易贷”额度最高 300 万元，满足了大部分客户贷款需求，不用重复多家银行申请。二是资金使用效率高，随借随还，并且通过手机银行自助操作提款和还款，客户需要资金时随时办理提款手续，资金回笼后及时办理还款手续。三是有效期限长，额度有效期最长 10 年，在额度有效期内，客户不用重新办理续贷手续。

6. 开办机构

平顶山银行在平顶山、郑州、洛阳、南阳、新乡、信阳、商丘的网点办理。

（二）银税易贷

1. 产品简介

银税易贷是指采用线上自主申请方式，对依法诚信纳税的优质小微企业主发放的用于短期生意经营周转的个人经营类信用贷款。

2. 产品特色

纯信用、线上申请、线上审批、线上签约、随借随还。

3. 适用对象

企业成立 2 年以上，纳税状态正常、信用记录良好、依法诚信纳税的优质小微企业主。

4. 业务流程

通过平顶山银行手机银行线上申请，无需纸质材料

5. 典型案例

突如其来的疫情，让从事服装生产的季老板陷入深深的财务危机，他的贷款马上就要到期，却无法正常回笼生意资金，面对经营困境，让他一筹莫展。这时，他了解到平顶山银行推出了一款线上信用贷款银税易贷，不需要提供任何纸质资料，不需要抵押物和担保人，让季老板看到了解决问题的希望。季先生拨通了平顶山银行普惠金融部的咨询电话，在客户经理的指导下，通过手机银行操作，不到 10 分钟时间，就办理了 50 万元的经营性贷款。季老板的资金困难这么快的解决了，让他对平顶山银行的小微金融服务一直赞叹不已。

6. 开办机构

平顶山银行在平顶山、郑州、洛阳、南阳、新乡、信阳、商丘的网点办理。

（三）发票贷

1. 产品简介

发票贷是客户通过线上自主申请方式，对依法稳定开具增值税发票的优质小微企业主发放的用于短期生意经营周转的个人经营类信用贷款。

2. 产品特点

纯信用、线上申请、线上审批、线上签约、随借随还。

3. 适用对象

依法稳定开具增值税发票的优质小微企业主。

4. 业务流程

通过平顶山银行手机银行线上申请，无需纸质材料。

5. 开办机构

平顶山银行在平顶山、郑州、洛阳、南阳、新乡、信阳、商丘的网点办理。

（四）银政易贷

1. 产品简介

银政易贷是指平顶山银行对中标政府采购合同的企业实际控制人发放的，专项用于履行政府采购合同的个人贷款业务。

2. 产品特点

（1）授信期限最长不超过 1 年（含）。

（2）授信金额最高不超过 500 万元。

（3）无抵押、无担保，手续简单。

3. 适用对象

中标政府采购合同的企业实际控制人。

4. 业务流程

客户向我行提出申请→客户经理初步筛选并受理申请→进行上门调查→进行授信审批→签订相关合同→办理贷款支用。

5. 典型案例

近期，平顶山地区某装饰公司由于接了好几个大的工程项目，资金一时间难以周转，经营陷入僵局。之前，我行客户经理向该客户介绍过银政易贷产品，但是由于当时客户现金流充足，并未引起重视。在这个节骨眼上，客户想起了之前平顶山银行向他介绍过的这款产品，但客户了解到银行月底均忙碌的情况，只是抱着试试的态度联系了该行的客户经理，没想到该行的客户经理当即表示会以最快速度为客户办理贷款。当天下午，该行的工作人员便到客户经营场所了解情况，第二天上午就把贷款结果告知了客户，第三天约关联人签字完毕后就进行了贷款发放工作。

6. 开办机构

平顶山银行在平顶山、郑州、洛阳、南阳、新乡、信阳、商丘的网点办理。

（五）“资产池”业务

1. 产品简介

平顶山银行“资产池”业务，是指本行面向客户（含单一企业，集团公司、财务公司等），企业可以通过人工录入、银企直连等多渠道，将企业自有的活期存款、定期存款、电子票据、应收账款等资产数据源进行融合，把企业资产“融”为一个资产“蓄水池”，通过平台大数据自动分析和匹配，为企业实现流动性精准管理。用信类型丰富。为企业多种期限、多种形式的线上融资和流动性管理产品。

2. 产品特点

各类企业往往有着共同的痛点：金融资产种类多、难以统筹管理，缺乏流动性管理工具，金融资产面值和期限

与需求错配等。资产池产品能够直击客户痛点，服务客户需求，带来我行和客户双赢的局面。

资产池的入池资产加入了本行存单、结构性存款、本行理财、银承、信用证、商票、应收账款，用信产品则包括流动资金贷款、银行承兑汇票和信用证等众多产品。基于上述入池资产和用信产品，客户将拥有更加丰富的资产负债统一视图。“资产池”亦能够满足部分客户“押长融短”的需求，并且为了帮助客户更好的经营自己的资产负债，改善头寸管理工作，也方便了解和协助客户管理流动性风险，我们创新性地加入了“流动性日历”，客户和我行业务人员能够更直观地了解到具体每一个“资产池”客户每天的流动性，及时做好或帮助客户做好头寸管理。

3. 适用对象

平顶山银行“资产池”产品主要适用于汽车、石化、煤化工、电力物资、钢铁等大宗交易较多，金额较大，且银承使用量偏大的核心客户，以及生产经营现金流较好，有资产保值增值需求的优质客户等。

4. 业务流程

资产池业务的业务流程主要包括授信、开户、签约、资产入池和融资。客户向我行发起业务申请，完善相关授信资料，开户后，企业自有的活期存款、定期存款、电子票据、应收账款等资产数据源进行融合，把企业资产“融”为一个资产“蓄水池”，通过平台大数据自动分析和匹配，同时，资产池根据已设置的优先级来自动判断优先占用的资产，资产占用为动态调整，不对应单笔融资业

务，当有资产出/入池或者有额度占用/释放时，自动调整占用的资产。

5. 相关案例

河南某发展股份有限公司，年内于我行办理资产池业务，设定若干入池资产，资产质押产生可用融资额度，根据自身业务需求随时从我行取得融资。

6. 开办机构

客户申请办理资产池业务，可向我行下属具备对公业务资格的分支机构进行咨询。

（六）国内信用证业务

1. 产品简介

平顶山银行国内信用证是指我行在国内贸易中应买方申请向卖方出具书面承诺，凭符合信用证规定的单据对卖方付款的结算方式。国内信用证项下的融资方式包括卖方融资（卖方押汇、打包贷款、议付和福费廷）和买方融资（买方押汇）等。

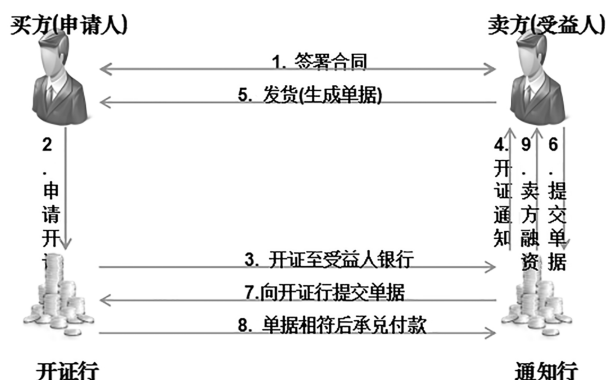
2. 产品特色

平顶山银行国内信用证业务是我行供应链金融项下主要产品，该产品能够有效缓解贸易中供求双方的资金需求，同时立足于供应链金融服务平台，资金结算渠道和结算方式更加安全快捷，使贸易双方可以在最短时间内完成结算和融资，同时充分掌握贸易双方信息，降低融资风险。

3. 适用对象

国内贸易当中买卖双方互不熟悉，希望借助银行信用提升贸易的可信度；买卖双方流动资金不充裕，有贸易融资需求等公司类客户。

4. 业务流程



5. 开办机构

客户申请办理国内信用证业务，可向我行下属具备对公业务资格的分支机构进行咨询。

(七) 乡村振兴主题卡

1. 产品简介

平顶山银行“乡村振兴主题卡”是我行响应中央农村工作会议和《中共中央国务院关于实施乡村振兴战略的意见》的有关精神，提升农村金融服务的效率和水平，深化三农金融服务、促进和谐社会、推进乡村振兴工作重要金融产品。

2. 产品特点

“乡村振兴主题卡”五免费。最大程度让利于农，实行五项费用全免，即免收工本费、年费、小额账户管理费、ATM跨行取现手续费、短信服务费。能够全方位满足持卡人的农村信贷、消费、存取现、转账、代收付、手机闪付、二维码支付等基础金融服务需求及涉农生产生活

的增值服务需求。

“乡村振兴主题卡”享优惠。与中国银联共同打造持卡人的权益，享受银联线上（云闪付）线下（商户）的各种优惠活动，针对农村实际需要，还可以打造公交、餐饮、商超、加油、农资购买、手机充值等场景，提供涵盖农村生产、生活的各类权益与服务

3. 适用对象

“乡村振兴主题卡”是平顶山银行面向农村地区农户、农产品经纪人、农村合作社等涉农主体发行的，用于农业农村生产、生活等场景的特色银行卡系列产品。打通支付惠农“最后一公里”，为农户、专业大户或农业合作社负责人量身定制，集便捷支付、融资服务、线上线下各种权益于一身，独立标识、独立名称，全方位满足农村农民生产、生活、存取现、转账、支付、融资等综合需求。

4. 业务流程

根据《人民币银行结算账户管理办法》中相关规定开立“乡村振兴主题”个人结算账户。

5. 开办机构

平顶山银行各营业网点

保 险 类

一、人保财险河南省分公司

(一) 养殖类保险产品——中央财政补贴型育肥猪养殖保险

1. 产品简介

中央政策型育肥猪养殖保险（以下简称育肥猪保险）

2. 产品特点

(1) 政府承担 80% 的保费，农户只需承担 20% 部分的保费，每头育肥猪农户只需承担 7.2 元的保费，即可获得 800 元/头的保险保障。

(2) 覆盖面最为广泛，育肥猪保险是目前在生猪养殖行业中投保率最高的产品，保险责任涵盖疾病、疫病、暴雨、洪水、火灾、爆炸等自然灾害。

3. 适用对象

所有育肥猪养殖户

4. 业务流程

(1) 投保流程

第一步：拨打 95518 热线或到当地人保机构进行投保；

第二步：人保工作人员到养殖场进行承保前查勘验标，核对养殖数量，核对投保手续，办理投保单签字、公示等投保手续；

第三步：人保机构出具保险单，即可完成投保。

(2) 理赔流程

第一步：拨打 95518 热线报案，详细讲述出险经过、

出险数量等信息；

第二步：人保工作人员到达现场，核对死亡原因、实际生猪死亡数量等理赔手续；

第三步：配合畜牧部门对死亡生猪进行无害化处理，取得相关单证；

第四步：经过现场查勘，属于保险责任范围内的进行赔付，赔款转入养殖户银行卡。

5. 典型案例

新乡市辉县，7月25日，辉县境内连续多日的特大暴雨引发山洪，位于南村镇二冲村养殖场被山洪冲垮，猪舍倒塌，育肥猪被冲走，损失惨重。接到报案后，人保财险辉县支公司迅速行动，立即抽调公司骨干人员，克服交通受阻困难，赶赴现场安抚农户并进行查勘定损，快处快赔，24小时内即将8万元理赔款送到受灾养殖户王秋平手中。

6. 开办机构

人保财险河南省分公司各分支机构均可开办

（二）养殖类保险产品——中央财政补贴型奶牛养殖保险

1. 产品简介

中央政策型奶牛养殖保险（以下简称奶牛保险）

2. 产品特点

（1）政府承担80%的保费，农户只需承担20%部分的保费，每头奶牛农户只需承担64元的保费，即可获得8000元/头的保险保障。

（2）覆盖面广泛，奶牛保险是目前在奶牛养殖行业中

投保率最高的产品，保险责任涵盖口蹄疫、布鲁氏菌病、牛结核病、牛焦虫病、炭疽、伪狂犬病、副结核病、牛传染性鼻气管炎、牛出血性败血症、日本血吸虫病等疾病、疫病以及暴雨、洪水、泥石流等自然灾害。

3. 适用对象

所有奶牛养殖户

4. 业务流程

(1) 投保流程

第一步：拨打 95518 热线或到当地人保机构进行投保；

第二步：人保工作人员到养殖场进行承保前查勘验标，核对养殖数量，核对投保手续，办理投保单签字、公示等投保手续；

第三步：人保机构出具保险单，即可完成投保。

(2) 理赔流程

第一步：拨打 95518 热线报案，详细讲述出险经过、出险数量等信息；

第二步：人保工作人员到达现场，核对死亡原因、实际奶牛死亡数量等理赔手续；

第三步：配合畜牧部门对死亡奶牛进行无害化处理，取得相关单证；

第四步：经过现场查勘，属于保险责任范围内的进行赔付，赔款转入养殖户银行卡。

5. 典型案例

新郑市郭店镇崔府村奶牛养殖户乔立芳在本次灾害中，所投保的牛棚被洪水淹没，棚内牛只全部被洪水淹死

或冲走，损失数量较大。人保财险新郑支公司得知情况后立即组织查勘人员深入一线开展现场查勘定损，经核实，被保险人乔立芳此次因灾死亡、丢失奶牛共 18 头，公司按照每头 8000 元的最高赔付标准，开辟理赔绿色通道，将赔款 14.4 万打入被保险人账户，从农户报案到赔款支付成功，历时不到 6 个小时，赢得农户的高度赞誉。

6. 开办机构

人保财险河南省分公司各分支机构均可开办

(三) 种植类保险产品——中央财政补贴型花生种植保险

1. 产品简介

中央财政补贴型花生种植保险（以下简称花生保险）

2. 产品特点

(1) 政府承担 80% 的保费，农户只需承担 20% 部分的保费，每亩花生地农户只需承担 5.4 元的保费，即可获得 457 元/亩的保险保障。

(2) 覆盖面广泛，花生保险产品保险责任暴雨、洪水、内涝、风灾、雹灾、冻灾、旱灾、地震火灾以及病虫害鼠害。

3. 适用对象

所有花生种植户

4. 业务流程

(1) 投保流程

第一步：拨打 95518 热线或到当地人保机构进行投保；

第二步：人保工作人员到种植现场进行承保前查勘验

标，核对种植亩数，核对投保手续，办理投保单签字、公示等投保手续；

第三步：人保机构出具保险单，即可完成投保。

(2) 理赔流程

第一步：拨打 95518 热线报案，详细讲述出险经过、出险亩数等信息；

第二步：人保工作人员及农业专家到达现场，核对出险原因、出险亩数等理赔手续；

第三步：农业专家出具损失报告；

第四步：人保工作人员定损、理算、支付赔款。

5. 典型案例

在开封市尉氏县，暴雨灾害发生后，尉氏县受灾严重，为最大限度弥补农户损失，帮助农户尽快恢复生产，按照地方政府诉求和上级公司要求，人保财险开封市公司迅速启动重大灾害应急机制，开通绿色通道，简化理赔手续，加快理赔速度，第一时间调度周边县区车辆和人员，赶赴尉氏，在尉氏县人民政府的统一指挥下，迅速赶赴重灾区进行抢险、救灾、物资捐助及查勘、定损等工作，全力以赴抢救抢收人民财产。

据排查统计，公司共接到尉氏县农险客户报案 37 件，截止到 7 月 26 日，公司已完成尉氏重点受灾区域农险查勘工作，并立即进行绿色通道理赔，向灾区农户赔付花生保险理赔款 424 万元。7 月 28 日上午，尉氏县暴雨灾害农业保险赔付仪式在尉氏县人民政府举行，尉氏县委副书记、县长、副县长、县财政局副局长步寿英、人保财险开封市公司和尉氏支公司相关人员参加赔付仪式。

6. 开办机构

人保财险河南省分公司各分支机构均可开办

(四) 种植类保险产品——香菇种植保险

1. 产品简介

香菇种植保险

2. 产品特点

香菇保险每袋保额 4 元，每袋保费 0.16 元，保险责任包括暴雨、雹灾、雪灾以及室外高温直接造成的损失。

3. 适用对象

所有香菇种植户

4. 业务流程

(1) 投保流程

第一步：拨打 95518 热线或到当地人保机构进行投保；

第二步：人保工作人员到种植现场进行承保前查勘验标，核对种植袋数，核对投保手续，办理投保单签字、公示等投保手续；

第三步：人保机构出具保险单，即可完成投保。

(2) 理赔流程

第一步：拨打 95518 热线报案，详细讲述出险经过、出险数量等信息；

第二步：人保工作人员及农业专家到达现场，核对出险原因、出险数量等理赔手续；

第三步：农业专家出具损失报告；

第四步：人保工作人员定损、理算、支付赔款。

5. 典型案例

在三门峡卢氏县，7月23日，受此次高强度降雨影响，三门峡市卢氏县洛河流域遭遇上游洪峰过境，卢氏县益佳食用菌种植专业合作社徐家湾乡种植基地被淹，基地内44个大棚、近50万袋食用菌全部受损。

当日13时，人保财险卢氏支公司接到合作社报案后，组织查勘人员于40分钟内赶到受灾现场。在省、市、县三级公司的联动配合下，该案于24日15时完成所有赔案流程，自接到报案到结案，共历时26小时，共向受灾企业支付农险赔款93万元。

6. 开办机构

人保财险河南省分公司各分支机构均可开办

（五）综治保险

1. 产品简介

综治保险，承保的是因自然灾害、意外事故、外来原因造成的被保险人的财产损失，按保险合同约定给予赔偿的保险。保险标的为：

- （1）房屋及其室内附属设备；
- （2）室内装潢；
- （3）室内财产；
- （4）非营运的非机动车。

2. 产品特点

河南人保综治保险为全省1414万户居民提供了2750亿元家庭财产风险保障，保险标的主要涉及居民房屋、室内装潢、家具、家电、衣物和床上用品等家庭财产，标的涵盖面较为广泛。

3. 适用对象

各级人民政府，综治办、扶贫办、民政部门、财政部门或其他合法机构，均可作为本保险合同的投保人。

具有投保人所辖户籍的居民可以作为本保险合同的被保险人。经投保人同意，投保人所辖行政区域具有暂住资格证明的自然人也可以作为本保险合同的被保险人。

4. 业务流程

(1) 投保流程

在地方政府指导下，根据实际情况，由人保公司组织集中投保、村委会/社区组织集中投保、到人保任一点网进行投保、或在人保官方网上平台进行投保等多种方式进行投保。

(2) 理赔流程

①对于出险集中的社区/村镇，由人保公司安排人员和社区/村委干部对接，与社区/村委干部充分沟通理赔标准和原则。

②由社区/村委会组织进行出险信息登记以及查勘拍照工作。查勘拍照两种方式：一是由人保公司人员前往住户查勘；二是由社区/村委会组织协助拍摄整理，人保公司采取现场抽查的形式进行复核，赔案抽查比例不得低于10%，如与实际情况严重不符须重新查勘。

③由社区/村委会配合人保公司做好损失统计与损失确定，简易赔案处理单每户一单。

④每户损失确定后，按照定损明细表登记本村或本社区定损情况，由社区/村委会盖章。

⑤材料齐全后，案件移交人保公司进行理算，可按村委或社区为单位并案处理。

⑥核赔通过后转账信息发送社区/村委会/被保险人告知赔付完毕。

(3) 减免手续

①免气象证明，免房屋建筑物损失免维修发票，免电器、家具、生活用品免原始购置发票等证明，实行一张纸快速理赔。

②由政府协助人保公司开展收集材料、查勘拍照等理赔工作，免个人单独报案，上报村委/社区即可，村委/社区统一对接保险公司，统一收集材料，统一协调赔付标准，减少村民不必要的麻烦。

5. 典型案例

7.20 暴雨灾害造成，14 个地市，87 个县区，470 个乡镇/街道办，3131 个自然村，220816 户居民家庭财产受损，预计损失在 3.5 亿元左右。截止 8 月 11 日，14 个受灾地市，有 11 个地市赔案已全部结清，累计结案 108343 户，结案金额 4193.4 万元，结案户数占受灾户数的 49.1%。

在遭受暴雨袭击初期，河南人保立即成立了一把手陈雷任组长的灾害应急指挥部，统一部署协调防汛救灾和查勘理赔工作。在第一时间，各分支机构主动向各地政法委汇报参加救灾防汛的主要工作和承担灾后赔偿的责任担当；随着灾情持续，郑州成为全国关注焦点，中央政法委对中原区政法委为老百姓办理综治保险进行点赞，央视、河南卫视、河南日报、大河报、腾讯、新浪、网易等等各界媒体，都纷纷对政府为民兜底办实事这一举措给予高度评价。7 月 24 日，河南人保紧急制定《河南 7.20 暴雨灾

害综治保险理赔方案》，明确综治保险理赔流程和定损标准等内容，要求各区域结合实际情况，自行调整定损标准，并立即向政府相关部门进行汇报。

6. 开办机构

人保财险河南省分公司各分支机构均可开办

（六）工程一切险

1. 产品简介

工程保险是针对工程项目在建过程中，可能出现的因自然灾害和意外事故而造成的物质损失和依法应对第三者的人身伤亡或财产损失承担的经济赔偿责任提供保障的一种综合性保险，主要以各类民用、工业用和公共事业用等工程为承保对象。

2. 产品特点

既承保在建工程本身损失，又能对在建过程中涉及的第三者伤害进行赔偿

3. 适用对象

在建工程的建设单位和施工单位

4. 业务流程

提供承包合同、已标价工程量清单并签署投保单后即可投保

5. 典型案例

郑州地铁8号线、中建七局二期隧道广场项目

6. 开办机构

人保财险河南省分公司各分支机构均可开办

（七）建设工程履约保证保险

1. 产品简介

2019年6月住建部等六部委《关于加快推进房屋建筑和市政基础设施工程实行工程担保制度的指导意见》（建市〔2019〕68号），明确支持保险机构作为工程担保保证人开展工程担保业务。建设工程履约保证保险即以保险替代建筑领域所需缴纳的各类保证金，帮助企业减轻资金流压力，降低企业经营成本，妥善保障建筑领域各类主体的合法权益。

2. 产品特点

密切契合国家政策，减轻企业负担，保障基本民生；风险保障充足，产品种类多可覆盖工程项目全周期；人保财险品牌强，偿付能力充足，承保理赔服务好；投保手续便捷，办理时效快方式灵活；不占用企业授信，不缴纳保证金，节省资金占用成本。

3. 适用对象

建设工程合同中的发包人、承包人以及建设工程正常雇佣的农民工。

4. 业务流程

（1）投保受理

投保人提供如下材料：

投保人营业执照和法定代表人身份证复印件；

工程施工资质证书、中标通知书、建设工程施工合同及备案证明；

相关行政主管部门批准、许可建设工程施工的证照批复文件；

投保人近两年的财务信息及工程业绩；

工程项目施工进度安排表、付款计划书、技术规范标

准和要求；

保险人要求的其他资料。

市分公司指定专业团队人员具体对接各投保单位，在搜集完材料后，在 1 个工作日之内向市公司产品线上报材料，并做好与客户的沟通工作。

（2）资质审核

各市公司产品线指定专业人员负责完工履约保证保险业务，并做好客户及业务的资质审核工作。对于基层上报的业务材料，市公司应在 1 个工作日内完成审核工作并形成上报材料。

市公司根据搜集情况，将上述材料信息汇总并形成报告，并制定初步承保方案。

省公司信用保证险部指定专人进行上报材料核实及承保方案审核。比对业务上报资料及上报报告，核实市公司各项数据及判断的真实性及准确性。对于超省公司权限的业务，应在一个工作日内上报总公司进行审核。

（3）开具保单

各市公司根据最终批复的方案与客户做好沟通工作。对于客户同意投保的业务，市公司开始录单工作，通过三代核保系统进行审核。省公司权限内的业务 1 个工作日出单，超省公司权限业务最多 2 个工作日出单，客户缴纳保费后，保单立即生效。

5. 典型案例

某大型国有路桥建筑企业投标某省高速公路，合同金额 100 亿，工期 3 年。根据招标文件规定，该企业需缴纳投保保证金 80 万元，中标后，该企业需缴纳合同总造价

10%的金额作为工程建设合同履约保证金，另需缴纳 200 万元作为农民工工资支付履约保证金。按照传统的方式，企业可以选择以银行汇票、支票、本票、电汇等形式直接缴纳保证金，或通过其银行授信额度、存入足额的资金等开具银行履约保函。上述方式都需要占用企业约 10.02 亿的资金，这笔资金 3 年之内无法使用。如该企业选择投保投标保证金、建设工程履约保证保险和农民工工资支付履约保证保险，根据企业的资质及以往的履约记录，该企业只需缴纳不到 1000 万元的保险费即可获得与银行履约保函效果和作用相同的保障，大大减少了资金占用成本，企业可以为该项目投入更充足的资金购买或租赁工程机具、雇佣经验丰富的工程师和设计人员、选择更优质的工程承包队伍，为该项目的如期、优质完成奠定坚实基础。保险公司承保后还将随时跟进、了解项目进展，及时发现风险隐患，当项目进度出现异常时，及时与施工企业和业主沟通，提出解决方案建议及必要的协助。

6. 开办机构

人保财险河南省分公司各分支机构均可开办

(八) 安全生产责任保险

1. 产品简介

安全生产责任保险，是一种带有公益性质的强制性商业保险，国家鼓励生产经营单位投保安全生产责任保险，属于高危行业、领域的生产经营单位必须投保。指保险机构对投保的生产经营单位发生的生产安全事故造成的人员伤亡和有关经济损失等予以赔偿，并提供事故预防服务，保障范围包括从业人员以及第三者的伤亡赔偿、抢险救援

费用和仲裁或诉讼费用。

2. 产品特点

安全生产责任保险可以充分发挥保险在安全生产中的经济补偿和社会管理功能，降低企业经济损失，有效保障受害人的合法权益。与工伤保险及其他相关险种相比，安全生产责任保险的覆盖群体更广、保障更充分、赔偿更及时、预防服务更到位。

3. 适用对象

依法设立并登记注册，从事矿山、危险化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、金属冶炼、建筑施工、渔业生产等高危行业的企业，以及其他从事生产经营活动的企业。

4. 业务流程

生产经营单位前往分支机构或联系公司业务员咨询，提供相应企业证照和从业人员信息按需办理投保手续，出具保险单。

5. 典型案例

2019年7月19日17时43分，河南省三门峡市河南省煤气（集团）有限责任公司义马气化厂C套空分装置发生重大爆炸事故，造成15人死亡、16人重伤，厂区及方圆三公里内人员、房屋、车辆发生重大损失。

该企业2019年在中国人民财产保险股份有限公司三门峡市分公司投保安全生产责任保险。中国人民财产保险股份有限公司河南省分公司于事故发生当天赶赴现场，迅速调集保险查勘理赔员等40余人、11辆查勘车、2架无人机协助当地政府部门和企业进行应急调配和事故处理善后，并在72小时内预付500万元赔款。充分发挥保险在

安全生产中的经济补偿和社会管理功能，降低企业经济损失，有效保障受害人的合法权益。极大减轻了企业生产安全事故造成的经济赔偿压力，降低了企业的经济损失，也保障了受害者的权益避免了矛盾和纠纷。

6. 开办机构

人保财险河南省分公司各分支机构均可开办

(九) 雇主责任险

1. 产品简介

雇主责任险是指被保险人所雇佣的员工在受雇过程中从事与保险单所载明的与被保险人业务有关的工作而遭受意外或患与业务有关的国家规定的职业性疾病，所致伤、残或死亡，被保险人根据《中华人民共和国劳动法》及劳动合同应承担的医药费用及经济赔偿责任，包括应支出的诉讼费用，由保险人在规定的赔偿限额内负责赔偿的一种保险。

2. 产品特色

雇主责任险既能解脱老板的法律赔偿责任，又能补偿员工的损失

雇主责任险保险费可以计入企业的生产经营成本，可以进行税前列支

雇主责任保险可以赔偿因职业病引起的医疗费用

雇主责任保险可以赔偿因工伤纠纷引起的法律费用

保障全面、保费低廉、赔款直接打到雇主账户，由雇主进行赔付

3. 适用对象

依法设立的企事业单位、国家机关、社会团体及其他

组织，有雇工的个体工商户

4. 业务流程

企业联系人保财险业务人员办理

企业提供营业执照、雇员工种、雇主名单及保险需求
保险公司进行风险评估、制定承保方案及承保费率

企业确认无误填写投保单

保险公司进行出单并向客户发送缴费通知书

客户缴费成功生成保单

5. 经典案例

HR 有限责任公司位于距 Z 市区东南约 15 公里的工业园区，该公司主要为 C 企业的汽车生产配件，产品畅销。该公司是共有生产工人 500 人、管理者 30 人。

主要建筑物包括厂房、发电机房等，主要设备包括机床、焊接机械、发电机及变配电设备。

根据风险评估报告，特制订如下承保方案。

(1) 免赔额：设定每次事故每人医疗费用免赔额 300 元。（注：考虑该企业小额赔案多，大额赔案少的情况，往年赔款总额中，中小额赔款占比大。因此承保方案通过提高免赔额，由雇主承担小额赔案，以减少我公司应负责赔偿的小额赔案宗数，降低风险，又能达到为雇主有效分散巨额风险的目的）。

(2) 保险金额：设定死亡伤残按管理人员每人责任限额 50 万元，工人每人责任限额 30 万元而设定，医疗费用按管理人员每人责任限额 1 万元，工人每人责任限额 5000 元设定。（注：管理人员的风险相对较低，对较低风险的人数设定较高的保额，而较高风险的人群设定较低的保

额；而医疗费用的风险较大，此项保额设定相对较低的保额，通过保额的设定以有效降低风险）。

（3）费率：死亡、伤残按管理人员 1‰，工人 2‰；医疗费用按管理人员 1%，工人 1.5%。

6. 开办机构

人保财险河南省分公司各分支机构均可开办

（十）助贷险

1. 产品简介

助贷险，保险公司通过个人信用贷款保证保险为个人客户从银行贷款提供全额增信支持。额度最高 50 万，费率最低 0.6%。

2. 产品特点

免抵押担保：无需提供抵质押及担保；

审批快：最快实现当天申请当天放款；

手续简：符合居住条件，提供身份证及相关财力证明即可申请；

费率低：月费率最低 0.6%，客户综合融资成本年化不超过 LPR4 倍；

额度高：最高 50 万，基本满足小微个体融资需求。

3. 适用对象

中小微企业主、个体工商户等经营主体

4. 业务流程

客户申请；业务受理；承保审批；保险公司出具保单；银行发放贷款。

5. 典型案例

自 2015 年 5 月开业至今，公司累计为 6.17 万个小微

个体提供增信服务，带动银行放款 51.23 亿元。

6. 开办机构

人保财险开封、平顶山、安阳、鹤壁、新乡、焦作、三门峡、商丘、周口、驻马店、济源等市分公司。

二、中国太保产险河南分公司

(一) 河南省商业性生猪收益指数保险条款

1. 产品简介

本保险合同以大连商品交易所生猪、玉米、豆粕期货价格数据为指标，对投保的生猪养殖企业（户）的养殖收益进行保障。

2. 产品特点

生猪收益指数保险是根据约定每头生猪出栏重量 120 公斤和 3:1 的生猪养殖料肉比，参照企业养殖饲料中玉米、豆粕的添加比例，将生猪期货价格、玉米期货价格、豆粕期货价格按照约定拟合成的数值进行计算。

3. 业务流程

①投保人（企业）提供生猪卫生防疫、健康证明等必要的相关承保手续资料。

②由我司人员现场验标，具体查验生猪的实际饲养情况，并确定承保标的确数。

③投保人（企业）准备自缴保费资金，填写投保单等相关投保手续，进入投保阶段。

④进入理赔采价期，理赔采价期间内各交易日生猪收益指数的算术平均值（元/头）为理赔结算值，取小数点后两位。

⑤进入理赔结算阶段，根据理赔采价期的定价，对保

险人（企业）进行支付赔偿金额。

4. 典型案例

首单生猪养殖收益指数落地漯河临颖县

生猪期货将在大连商品交易所挂牌上市。在临颖县畜牧局的领导下，首单生猪养殖收益指数“保险+期货”项目落地漯河临颖县。该项目提供了收益风险保障，规避了生猪养殖过程中猪肉价格下跌和饲料成本上涨可能造成的收益下跌风险。该项目也是漯河当地首次尝试利用保险、期货两大金融工具，切实保障生猪养殖户收益。临颖县是河南省生猪调出大县之一，2018年就有生猪出栏99.03万头，调出62万头。自2017年起太平洋产险就与当地畜牧部门共同构建起了“四位一体”的联动无害化处理长效机制，为当地生猪产业的健康发展安上了“金钟罩”。本次项目在原有的基本风险保障之上，进一步熨平市场价格波动风险，当保险期间内收益指数低于约定的保障收益价格时，将按差额进行赔付。临颖县畜牧局宋孝民局长表示希望借助生猪期货上市的契机，通过“保险+期货”创新模式为当地养殖企业提供更为全面的风险保障。

生猪养殖最担心的就是猪养大后猪价下跌导致收益受损，会影响养殖信心，打击养殖意愿。这次由太平洋保险和大地期货共同提供的生猪养殖收益保障，能给养殖场打下一针“强心剂”。

5. 开办机构

中国太平洋财产保险股份有限公司漯河中心支公司

（二）河南省商业性生猪价格指数保险条款

1. 产品简介

本保险合同以大连商品交易所生猪期货主力合约数据为指标，对投保的生猪养殖企业（户）的养殖收益进行保障。

2. 产品特点

生猪收益指数保险的保险价格是根据约定生猪的养殖成本（或成本价格＋合理收益的一定比例等固定价格）、约定期货合约在投保日前一天或当天的收盘价（或收盘价的一定比例）、约定期货合约在投保日前一段时间内的日均收盘价（或日均收盘价的一定比例或日均收盘价上下浮动一定金额）三种方式由投保人与保险人协商选择任何一种确定。

3. 业务流程

①投保人（企业）提供生猪卫生防疫、健康证明等必要的相关承保手续资料进入承保阶段。

②由我司人员现场验标，具体查验生猪的实际饲养情况，并确定承保标的确数。

③投保人（企业）准备自缴保费资金，填写投保单等相关投保手续，进入投保阶段。

④进入理赔采价期，理赔采价期价格为生猪期货主力合约每个交易日实际价格的算术平均值。除保险合同另有约定外，各交易日的实际价格取每个交易日的收盘价。保险期间各交易日收盘价的算术平均值取小数点后两位。

⑤进入理赔结算阶段，根据理赔采价期的定价，对保险人（企业）进行支付赔偿金额。

4. 典型案例

平时注入一滴水，难时拥有太平洋。

近日来的大雨造成了部分养殖场积水，致使养殖成本大幅增加，再加上近来猪价持续走低，给养殖户带来了严重的损失。7月26日下午，中国太保产险鹤壁中支公司农险客户浚县东张庄村养殖户黄春岭心急如焚向我公司报案，称养殖场因7月24日晚受到暴雨冲击，养殖场内生猪及圈舍严重受损。接到报案后，公司高度重视，立即派工作人员前往养殖场进行现场查勘。经过勘查，被保险人养殖场生猪溺水死亡较严重，为了让客户尽快拿到赔款，公司迅速启动大灾应急响应机制，开通绿色理赔通道，仅仅用了5个小时就完成了从报案到结案的全流程，养殖户黄春岭收到了1.1万元预付理赔款，同时也得到了当地畜牧局及被保险人对我司暖心高效的服务能力给予了高度赞赏和一封发自肺腑的感谢信。

在郑州，中国太保产险登封支公司接到大冶镇雅山村养殖户报案称山墙滑坡致其猪舍被砸塌。中国太保产险登封支公司查勘人员立刻行动，冒雨赶赴现场同养殖户安抚农户做好抢救措施，并针对死亡的40头左右育肥猪及2头能繁母猪立刻启动快速理赔机制。7月23日上午，10000元赔款成功支付到账。

在安阳，紧邻太行山脉的林州市任村镇道路上落石满地，行进异常艰难，但阻挡不了太保人的脚步，7月23日当天完成22户养殖户的查勘，赔款即将到账。与此同时，中国太保产险滑县支公司农险经理雨后第一时间与当地畜牧部门一同赴当地大型养殖场了解受灾情况。

5. 开办机构

中国太平洋财产保险股份有限公司郑州中心支公司

中国太平洋财产保险股份有限公司鹤壁中心支公司

中国太平洋财产保险股份有限公司安阳中心支公司

(三) 河南省商业性畜禽养殖饲料成本价格指数保险条款

1. 产品简介

本保险合同以大连商品交易所畜禽饲料中的主要原料玉米、豆粕价格数据为指标，对投保的生猪养殖企业(户)的养殖饲料成本及养殖收益进行保障。

2. 产品特点

畜禽养殖饲料成本价格指数保险保障被保险人因养殖畜禽所需，由于保险玉米、豆粕价格上升导致采购的饲料价格上升时，由保险人按本保险合同的约定负责赔偿。

3. 业务流程

①投保人(企业)提供生猪卫生防疫、健康证明等必要的相关承保手续资料进入承保阶段。

②由我司人员现场验标，具体查验生猪、豆粕、玉米等的实际需求情况，并确定承保标的确数。

③投保人(企业)准备自缴保费资金，填写投保单等相关投保手续，进入投保阶段。

④进入理赔采价期，在保险期间内，当理赔采价期间内玉米或豆粕理赔结算价高于约定的玉米或豆粕保险价格时，视为保险事故发生，保险人按本保险合同的约定负责赔偿。玉米或豆粕理赔结算价是理赔采价期间内玉米或豆粕期货主力合约每个交易日实际价格的算术平均值。除保险合同另有约定外，每个交易日的实际价格取每个交易日的收盘价。

⑤进入理赔结算阶段，根据理赔采价期的定价，对保险人（企业）支付赔偿金额。

4. 典型案例

“河”你一起共渡“南”关

受非洲猪瘟以及新冠疫情影响，养殖企业饲养成本攀升。面对该情况，太保产险许昌中心支公司联合期货公司、许昌农商行在襄城县开展养殖饲料成本价格指数保险项目，为两家扶贫带贫企业襄城汇聚养殖专业合作社、襄城县恒杰养殖有限公司提供风险保障，项目在12月1日启动赔付机制，依托期货市场猪料价格，于12月18日将151.82万元理赔款支付至养殖企业，有效解决了养殖户生产风险。从农户报案，查勘收集，期货采价，到完成支付，用时17天，得到了养殖企业高度认可与好评。

5. 开办机构

中国太平洋财产保险股份有限公司许昌中心支公司

（四）河南省商业性鸡蛋价格指数保险条款

1. 产品简介

本保险合同以保险鸡蛋生产期间所发生的相关价格为指标，对投保的蛋鸡养殖企业（户）养殖收益进行保障。

2. 产品特点

鸡蛋价格指数保险在保险期间内，理赔结算价为约定的鸡蛋期货主力合约在理赔采价期间内各交易日实际价格的算术平均值。

3. 业务流程

①投保人（企业）提供蛋鸡卫生防疫、健康证明等必要的相关承保手续资料进入承保阶段。

②由我司人员现场验标，具体查验蛋鸡的实际饲养情况，并确定承保标的确数。

③投保人（企业）准备自缴保费资金，填写投保单等相关投保手续，进入投保阶段。

④理赔采价期间为保险期间内的一段时间，由投保人与保险人参照当年鸡蛋生产、上市时间段协商确定，约定鸡蛋期货合约在理赔采价期间的理赔结算价低于保险鸡蛋保险价格时，视为保险事故发生，保险人按照本保险合同的约定负责赔偿。理赔结算价为约定的鸡蛋期货主力合约在理赔采价期间内各交易日实际价格的算术平均值。

⑤进入理赔结算阶段，根据理赔采价期的定价，对保险人（企业）支付赔偿金额。

4. 典型案例

焦作鸡蛋价格指数保险案例

在焦作市政府领导的大力支持下，顺利完成签单鸡蛋价格指数保险。近期鸡蛋价格因为洪涝，疫情原因价格一路走低，焦作辖内蛋鸡养殖户因鸡蛋价格波动造成的市场风险困扰不已，养殖户购买了鸡蛋价格保险后，为自己的鸡蛋成本提供了风险保障，政府领导也期望今后在焦作能够落地更多的国家惠农利农项目，支持焦作当地农业发展。

5. 开办机构

中国太平洋财产保险股份有限公司焦作中心支公司

（五）河南省商业性玉米区域收入保险条款

1. 产品简介

本保险合同以大连商品交易所玉米期货主力合约收盘

价数据为指标，对投保的玉米种植企业（户）的种植收益进行保障。

2. 产品特点

玉米区域收入保险是在保险期间内，因自然灾害或意外事故导致玉米产量降低，或玉米市场价格下降，或两者同时发生，造成被保险人所在区域保险玉米的实际收入低于其所在区域保险收入的，则将按照本保险合同的约定负责赔偿。从而保障被保险人的种植收益。

3. 业务流程

①投保人（企业）提供玉米制种的合格品种证明、种植地块符合种植要求等必要的相关承保手续资料。

②由我司人员现场验标，具体查验玉米的实际生长情况，并确定承保标的确数。

③投保人（企业）准备自缴保费资金，填写投保单等相关投保手续，进入投保阶段。

④进入理赔采价期，实际产量由双方认可的第三方机构利用人工测产并根据需要结合卫星遥感图像测算确定的被保险人所在区域保险玉米的实际产量。实际价格为理赔采价期间内大连商品交易所玉米期货主力合约收盘价的算术平均值。进入理赔结算阶段，根据理赔采价期的定价，对保险人（企业）进行支付赔偿金额。

⑤进入理赔结算阶段，根据理赔采价期的定价，对保险人（企业）进行支付赔偿金额。

4. 典型案例

救灾刻不容缓，太保“汛”速响应

2021年7月17日以来，暴雨席卷河南中西部及北部

地区，部分农户受损严重，防汛救灾刻不容缓。中国太保产险各地中支“汛”速响应，奔赴田间地头，助力灾后生产和恢复。

在新乡，中国太保产险新乡中支农险部理赔人员为确保尽快赔付，不管天气、不顾形象，赤脚迈进半米深的水坑拍照取证，长垣支公司工作人员连续 2 天冒雨深入玉米地中央勘查玉米受灾情况。

在鹤壁，暴雨刚停，中国太保产险浚县支公司农险专员就疾速赶往善堂镇受灾最为严重的杨梁村，看到花生根部已经腐烂、农户满面愁容。农险专员立刻向公司申请理赔绿色通道，先行预付赔款。

在焦作，面对突如其来的山洪，中国太保产险焦作中支公司通过“太保 e 农险”微信小程序，指导农户进行远程查勘，并迅速启动先行赔付，第一时间预付赔款 36.93 万元，保障种植玉米的农户基本农耕成本保障。

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 23 日 18 时已支付农险大灾赔款 150 笔，合计金额 99.97 万元，体现了中国太保产险农险人在大灾面前的大爱与担当。

5. 开办机构

中国太平洋财产保险股份有限公司焦作中心支公司

中国太平洋财产保险股份有限公司鹤壁中心支公司

中国太平洋财产保险股份有限公司新乡中心支公司

（六）河南省商业性花生价格指数保险条款

1. 产品简介

本保险合同以大连商品交易所花生期货主力合约收盘价数据为指标，对投保的花生种植企业（户）的种植收益进行保障。

2. 产品特点

花生区域收入保险是在保险期间内，约定月份花生期货合约在理赔采价期间的理赔结算价格低于花生保险价格时，视为保险事故发生，保险人按照本保险合同的约定负责赔偿。从而保障被保险人的种植收益。

3. 业务流程

①投保人（企业）提供花生制种的合格品种证明、种植地块符合种植要求等相关必要的承保手续资料。

②由我司人员现场验标，具体查验花生的实际生长情况，并确定承保标的确数。

③投保人（企业）准备自缴保费资金，填写投保单等相关投保手续，进入投保阶段。

④进入理赔采价期，理赔结算价是根据保险单约定的花生期货合约在理赔采价期间内各交易日实际价格的算术平均值（元/吨），取小数点后两位。

⑤进入理赔结算阶段，根据理赔采价期的定价，对保险人（企业）进行支付赔偿金额。

4. 典型案例

花生“保险+期货”助力农民旱涝保“收”

近日，安阳市连续遭遇多轮强降雨，暴雨造成严重洪涝灾害，导致我市五县四区农业产业受灾面广、受灾程度深、经济损失巨大。目前，花生正处于开花和花针期，强降雨已造成部分洼地位置积水成涝。

灾情发生后，因路基水淹、查勘道路异常难行，前往村庄道路封锁，我司查勘员第一时间通过微信与种植户农博伟业种植专业合作社了解受灾情况，因田里积水时间较长，花生减产已不可避免。价格风险，已成为继自然灾害之后影响农民增收的重要风险，为避免后期因花生市场价格下跌造成种植户再次遭受损失，我司联合中粮期货为农户投保花生价格指数“保险+期货”项目，为种植户提供价格风险保障，解决农户的后顾之忧。

2021年7月18日至22日，郑州范围内出现罕见持续强降水天气，全市普降大暴雨、特大暴雨，累积平均降水量449mm，1小时最大降雨量达201.9mm，超历史极值，城市和周边乡镇出现严重内涝，大面积花生出现水淹现象。在此情况下，郑州中支与荥阳地区的花生承保大户积极联系与沟通，并签订了“保险+期货”的花生价格指数保险合同，该产品以花生期货的价格为保障依据，若保险期限到期时，期货价格出现下跌，保险公司向投保的农户进行差价赔付，为投保人的花生收入提供保障，更好的服务种植户，防范风险。投保的荥阳农户在听取了我司工作人员对该“保险+期货”的花生价格指数保险种的讲解后，对我司该产品充分肯定和认可，并表示会大力宣传该险种，保证了农民花生价格产业链的有序运行，为市场价格的波动提供保障型管理，消除了花生种植户增产不增收的顾虑。

我司推出的“保险+期货”商业型花生价格指数保险产品，既为花生种植户分散了市场价格波动带来的风险，又充分利用了期货这一金融工具为种植户提供保障，助力

花生产品可持续健康发展，服务三农、助力“三农”，奋力谱写乡村振兴新篇章，为国家乡村振兴战略的实施做出更大的贡献。

5. 开办机构

中国太平洋财产保险股份有限公司郑州中心支公司

中国太平洋财产保险股份有限公司安阳中心支公司

(七) 小微企业出口贸易信用险

1. 产品简介

小微企业出口贸易信用险是我司为小微企业提供的专属出口收汇风险保障产品，该产品方案保障全面、操作简便、为小微企业开拓国际市场、提高出口竞争力、扩大生产规模、保障经营稳定提供了全面、便捷的金融服务。

2. 产品特色

①保障范围广：保险合同项下约定的全部出口类业务，都属于该产品的风险保障范围。

②覆盖风险全：对出口收汇面临的全部信用风险——不仅包括因买方破产、无力偿还债务、拖欠、拒收货物的商业风险；也包括了买方所在国家发生战争、动乱、贸易管制、外汇管制等政治风险。

③保障程度高：投保企业可获得所缴保险费 60 倍的最高赔偿限额；单一买方/开证行最高可赔付 15 万美元，赔偿比例最高可达 80%。

3. 适用对象

上一自然年度内，出口额在 600 万美元（根据归口政府职能部门对“小微企业”政策定义的调整而变化）以下的所有外贸出口型小微企业。

4. 业务流程

该产品为配套政府政策，扶持小微出口贸易企业的专属产品，投保流程经优化，投保企业无需向我司申请买家信用额度授信，也无需对下游交易方的贸易信息做申报。整体业务流程为：填写投保单—缴纳保费—保单生效—发生损失—提出索赔—获得赔款

5. 开办机构

中国太平洋财产保险股份有限公司河南分公司

(八) 建筑业企业工人（农民工）工资支付保证保险

1. 产品简介

指由保险公司向工程项目发包人提供的保证工程项目承包人按合同约定支付企业工人工资的保险。主要保障在保险期间内，投保人未按照与被保险人签订的劳动合同或雇佣合同约定向被保险人履行全部或部分工资支付义务，给被保险人造成工资收入损失的，保险人依据劳动和社会保障管理部门或建筑行业管理部门的调查认定结论，按照本保险合同的约定承担赔偿责任。

2. 产品特点

①与传统银行保函相比，费率更低，并且一般情况下无需缴纳一定比例的保证金，减轻了企业的财务负担。

②一般 3—5 个工作日可完成申报到投保，相较于银行保函对公授信流 15 个工作日左右，有时效性强的优势。

③保险形式为非见索即付，出现纠纷后保险人会介入调查，减少了业主无理索赔的风险事件发生。

3. 适用对象

资质齐全，财务状况良好，无失信、违约等负面舆情

的建筑企业施工方或发包方。

4. 业务流程

企业提供基本投保材料→我司给与审核意见→缴纳保费→保单生效→报备当地政府主管部门→农民工进场施工→发生拖欠农民工工资行为→报案提出索赔→获得赔款。

5. 开办机构

暂无

三、中华联合财产保险股份有限公司河南分公司

(一) 中华财险河南省中央财政能繁母猪养殖保险业务

1. 产品简介

中华财险河南省中央政策能繁母猪养殖保险，由政府对养殖场（户）投保的能繁母猪的保费给予 80% 的补贴。凡是符合规定条件的能繁母猪均可作为保险标的参加保险，本保险可以为疾病、疫病、自然灾害、意外事故引致的能繁母猪直接死亡提供政策性理赔。除另有约定外，本保险合同的保险期间为一年，以保险单载明的起讫时间为准。自本保险期间开始之日起 20 日内为保险母猪的疾病观察期。保险期间届满续保的能繁母猪，免除观察期。每头保险母猪的保险金额为 1500 元，保险费率 6%，保费 90 元/头，政府补贴 72 元/头，客户自缴 18 元/头。

2. 产品特色

因该产品为政策性农业保险，国家财政对农民保费实行补贴、承担大头、农户只需交很少一部分保费，当发生保险责任范围内的自然灾害或者意外事故，能够迅速得到

补偿，可以尽快恢复再生产。

3. 适用对象

投保的能繁母猪品种必须在当地饲养一年以上；投保时能繁母猪在 8 月龄以上 4 周岁以下；能繁母猪存栏量 30 头以上；管理制度健全、饲养圈舍卫生、能够保证饲养质量；饲养场所在当地洪水水位线以上的非蓄洪、行洪区；猪只经畜牧兽医部门验明无伤残，无本保险责任范围内的疾病，营养良好，饲养管理正常，能按所在地县级畜牧防疫部门审定的免疫程序接种并有记录，且猪只必须有能识别身份的统一标识；投保人应将符合上述条件的能繁母猪全部投保，不得选择投保。

4. 业务流程

业务投保分为自行投保和集体投保两种，公司根据保险标的风险状况和分布情况，采用全检或抽查方式开展标的查验工作。完整采集姓名或组织名称、证件号码、联系方式、联系地址、养殖标的、养殖数量、养殖场址、耳标清单等信息，录入系统并提交审核，审核通过后，生成保单。

5. 典型案例

郑州中支于 7 月 21 日凌晨 6 点接到报案，登封市告成镇客户报案喂养的能繁母猪出险。在本次“720 暴雨”灾害中，连续的暴雨给农户带来了严重的损失，登封支公司马上冒雨赶赴现场进行查勘。经核实，该农户于 2021 年 4 月 14 日在中华保险投保能繁母猪保险，共计 8 头，均被洪水冲走。登封支公司工作人员在核实出险信息后，一边安抚受灾农户的情绪，一边迅速向分公司报告。分公

司迅速决策，为助力农户重拾生活信心，快速恢复生产，第一时间启动绿色理赔通道，简化管理手续，坚持应赔尽赔、早赔快赔，主动、及时将 8 头能繁母猪的 1.2 万元赔款赔付农户。1.2 万元虽然不多，但在此次暴雨致使秋粮绝收的情况下，对于以种地、养猪为主要收入来源的农户来说，这相当于他们一家全年的生活保障。

6. 开办机构

中华财险河南分公司各分支机构

(二) 中华财险河南省中央财政花生种植保险业务

1. 产品简介

中华财险花生种植保险每亩保额 457 元，费率 6%，每亩保费 27 元，本产品主要针对的是经过政府部门审定的合格品种，符合当地普遍采用的种植规范标准和技术管理要求，生长正常的花生作物。农户将符合上述条件的花生全部投保，当因暴雨、洪水、内涝、风灾、雹灾、冻灾、旱灾、地震、泥石流、山体滑坡、病虫草鼠害等灾害导致花生作物受损时，我公司将进行赔付，为农业再生产提供保障。

2. 产品特点

此产品保费低、保障范围广，主要保障花生种植过程中的生产成本，极大促进灾后农业再生产。

3. 适用对象

符合下列条件的花生可作为保险标的：经过政府部门审定的合格品种，符合当地普遍采用的种植规范标准和技术管理要求；种植场所在当地洪水水位线以上的非蓄洪、行洪区；生长正常。

4. 业务流程

对符合要求的作物进行验标（规模经营主体需要遥感落图）；承保机构收集投保人及标的信息，录入系统出单并提交审核；审核通过，农户缴费，生成保单。

5. 典型案例

7月20日以来，河南部分地区持续暴雨，本次暴雨给尉氏县带来严重的创伤，中华财险开封中支按照监管部门要求并采取果断措施开启绿色理赔通道，向邢庄乡支付花生保险理赔款256.9万元。通过简化手续、缩短时效，在必要手续完备情况下及时结案、极速支付，切实做到为农户排忧解难，最大程度的减少损失。

7月31日上午，中华财险开封中支赴尉氏县邢庄乡人民政府，同尉氏县政府、银保监局各级领导就“7·20暴雨”本地农业受灾情况及农业保险服务救灾工作进行交流，县政府向中华财险开封中支极速应对尉氏县受灾做出的努力给予充分肯定，对此减少人民群众损失、协助灾后重建的举动表示感谢，希望在今后的工作中继续对尉氏县乡镇群众提供支持和帮助，关注灾情持续发展状况，助推尉氏县灾后恢复。

6. 开办机构

中华财险河南分公司各分支机构

（三）中华财险自然灾害意外伤害保险业务

1. 产品简介

《中华联合财产保险股份有限公司自然灾害意外伤害保险》在保险期间内，被保险人因本保险合同所列明的十一种重大自然灾害或经投保人、保险人约定并在保险单中

载明的其他自然灾害而遭受意外伤害，并因该意外伤害导致其身故或伤残的，保险人按照约定给付保险金。

2. 产品特点

本产品主要针对 11 种重大自然灾害或经投保人、保险人约定并在保险单中载明的其他自然灾害而遭受意外伤害，并因该意外伤害导致其身故或伤残的，保险人按照约定给付保险金。这 11 种重大自然灾害有：地震、泥石流、滑坡、崖崩、地面突然下陷、台风（飓风）、龙卷风、海啸、雷击、暴雪、洪水。

3. 适用对象

凡身体健康、能正常工作或正常生活的自然人均可作为被保险人。

4. 业务流程

业务投保分为自行投保和集体投保两种，符合承保条件的，需分公司及总公司审批过后，方可承保。

5. 典型案例

因条款八月份通过备案，暂无典型案例。

6. 开办机构

中华财险河南分公司各分支机构

（四）中华财险复工无忧小微商户险业务

1. 产品简介

“复工无忧小微商户险”，该产品方案保障内容包含财产综合保障（含盗窃抢劫责任）、营业中断保障、公众责任保障（含食品饮料责任、停车场责任）、雇员保障四部分内容；保费由四部分保障内容的保费相加而得，其中财产综合保险部分的保费根据各地区的地理位置和商铺特点，

在方案中设置有不同的调整系数，以使定价与风险匹配。

2. 产品特点

产品以财产损失责任保障为主，同时对客户涉及的其他风险进行组合，保障全面；该产品分智慧版、甄选版、尊享版三个投保方案，满足不同企业客户需求。为企业撑起复工“保护伞”，有效化解了企业员工对于复工的安全顾虑，也有力保障了企业顺畅有序复工。

3. 适用对象

餐饮、商务、服务客户

4. 业务流程

可采用线上+线下的形式出单。符合承保条件的，需分公司及总公司审批过后，方可承保。

5. 典型案例

2021年7月7日，客户孙某将其位于卫辉市下园村的粮油商铺向我公司投保“复工无忧小微商户险”，在这次洪涝灾害中，暴雨和决堤导致的大水给卫辉市造成了巨大灾难，全城被淹，客户孙某的粮油店损失惨重，事故发生后，我司第一时间赶赴现场，安抚客户忧伤，并迅速开展查勘定损损失评估，加快理赔进度，帮助客户尽快恢复生产经营。

6. 开办机构

中华财险河南分公司各分支机构

担 保 类

中原再担保集团

中原再担保“豫汛易贷”

1. 产品简介

近期，我省出现极端强降水天气，多地小微企业、“三农”主体生产经营受到严重影响。为引导合作担保机构及金融机构积极参与防汛救灾，中原再担保集团联合中原再担保集团科技担保公司、郑州中小企业担保公司与邮储银行河南省分行紧急推出“豫汛易贷”专项产品，帮助省内受灾的小微企业、“三农”主体获得恢复生产所急需的低成本信贷资金。

2. 产品特色

“豫汛易贷”产品由中原再担保集团提供再担保增信分险，担保机构为企业融资提供批量担保，采取纯信用担保方式，企业不需要提供抵质押物，实行见贷即保。同时坚持减费让利，邮储银行贷款利率不超过 3.85%/年，贷款额度最高 500 万元，贷款期限最长 1 年。中原再担保集团免除全部再担保费，中原再担保集团科技担保公司对单户 100 万元以下的贷款项目免收担保费；郑州中小企业担保公司对郑州区域贷款项目免收担保费，其他区域贷款项目担保费降为 0.9%。

3. 适用对象

“豫汛易贷”为政策性、应急性担保产品，重点对郑州等受灾严重地区防汛救灾领域和受洪涝灾害影响的小微企业等予以扶持，支持范围涵盖交通水利基础设施应急维

护、防汛物资生产、生活物资生产和医疗保障服务等领域，贷款资金用于保障企业抗汛救灾或受灾恢复等生产经营周转需要，包括支付货款、代发工资、支付经营场所租赁费用、缴纳税费等。

4. 业务流程

邮储银行 APP 线上申请或线下各网点申请

5. 典型案例：

2021 年 7 月 27 日，灾后第五个工作日，河南隆之耀电子科技有限公司通过网银成功支用邮储银行线上贷款 200 万元。

6. 开办机构

中原再担保集团股份有限公司、中原再担保科技融资担保有限公司、郑州中小企业担保有限公司与邮储银行河南省分行。