

河南省数字金融产品手册

中共河南省委金融委员会办公室

中国人民银行河南省分行

国家金融监督管理总局河南监管局

2024 年 8 月

编者按：中央金融工作会议指出，要做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”。要聚焦效能和安全，促进数字金融发展，提升银行保险机构数字化经营服务能力。我们组织梳理了全省金融机构数字金融产品，编辑了《河南省数字金融产品手册》，便于广大市场主体更直观、高效的了解数字金融产品特色、条件、流程、案例等。《手册》收录了全省金融机构 56 个融资产品，将通过各市县、各金融机构、各媒体，以线上线下多种形式开展宣传对接，进一步提高金融服务有效性、精准性和覆盖面，切实提升市场主体金融服务获得感和满意度。

（请扫描二维码获取电子版）

目 录

一、工商银行	1
(一) 聚富通	1
(二) 慧餐通	2
(三) 兴农通	4
二、农业银行	7
(一) 掌上银行	7
(二) 场景金融--缴费中心	8
三、建设银行	10
(一) 企业手机银行	10
(二) 企业网上银行	11
四、交通银行	14
(一) 线上烟户贷	14
(二) 政采 e 贷	15
(三) 普惠 e 贷 (科创易贷、制造易贷)	16
(四) 线上税融通 (个人版)	18
五、邮储银行	20
(一) 极速贷 (线上)	20
(二) 极速贷信用用户 (线上) 贷款	21
(三) 小微易贷-信用 e 贷	22
(四) 小微易贷-科创 e 贷	23

(五) 小微易贷-担保 e 贷	24
(六) 小微易贷-抵押 e 贷	25
(七) 票据贴现-乡农 e 贴	26
(八) 在线供应链金融	28
(九) 电子保函	29
六、中信银行	31
(一) 手机银行 APP	31
(二) 信银致汇	32
(三) 智慧食堂	33
(四) 信秒贷	33
(五) 烟商贷	35
七、光大银行	36
(一) 云缴费	36
(二) 物流通	37
(三) 安居通	39
(四) 薪悦通	40
八、民生银行	42
(一) 资金 e 收付——业财直通车	42
(二) 资金 e 收付——订单收银台	43
(三) 资金 e 监管——招标通	44
(四) 资金 e 监管——交易资金监管	46
(五) 财资 e 管家——财资云	48

(六) 云·货运	49
九、广发银行	51
数字破产产品	51
十、华夏银行	52
数字保理业务	52
十一、中原银行	53
(一) 商易贷 (企业版)	53
(二) 商易贷 (个人版)	54
(三) 商超 V 贷	55
(四) 政采贷	56
(五) 经销商支持计划	57
(六) 小微企业永续贷	58
(七) 原 e 贷	59
(八) 法人账户透支	61
(九) 原 e 链	62
(十) 购 e 融·应收账款池质押融资	63
(十一) e 点贷	65
(十二) 货 e 融·动产质押+智能仓储管理	66
(十三) 信用卡消费分期	67
十二、太平洋财险	70
网络安全保险	70
十三、平安财险	71

（一）商业性生猪价格保险条款(A 款)	71
（二）商业性鸡蛋期货价格指数保险	72
（三）商业性玉米期货价格指数保险	73
（四）商业性养殖饲料期货价格指数保险	75
（五）南阳市内乡县地方财政补贴性花生价格指数保险 ...	77

一、工商银行

（一）聚富通

1. 产品简介

“工银聚富通”是工商银行开放银行品牌之一，以支付服务为切入点，面向政务平台、产业平台、消费平台、乡村振兴平台打造开放银行解决方案，为平台客户提供用户管理、账户管理、收单支付、清算清分、投资理财、交易融资、合规管理、风险管理、数据运营、增值功能等一揽子综合金融服务。

2. 产品特点

（1）合规基础好。2020年8月，工商银行“聚富通”平台完成向人民银行报备，业界首家。

（2）综合化、能力强。平台参与主体多元：对公和个人；产品多元：多样化的支付，融资，风控。

（3）场景化、可定制。针对不同企业的商业金融业务需求差异化，满足客户定制化需求。

（4）机制优、响应快。业务技术团队一体，高敏捷响应客户需求。

3. 适用对象

针对便民生活、社会保障、交通出行、医疗卫生、工商财税、政府补贴等有线上化金融需求的客户。

4. 业务流程

（1）平台准入；

（2）尽职调查；

- (3) 协议签订;
- (4) 保证金收取;
- (5) 平台培训;
- (6) 平台入驻;
- (7) 平台审批;
- (8) 平台试运行和投产;
- (9) 平台巡检;
- (10) 平台退出。

5. 典型案例

为了顺应“双减”政策，满足政府监管和教育行业的发展需求，聚富通针对全流程线上监管，提供金融服务输出，为课后托管、素质培训、学校配套服务提供服务支撑。

6. 开办机构

工商银行河南省分行各分支机构。

(二) 慧餐通

1. 产品简介

利用聚富通清分、支付、结算等功能，结合微服务架构的服务能力，打造学校线上订餐一体化综合场景，为家长、学校和配餐公司提供线上订餐及配套金融服务，是工商银行行聚富通开放银行品牌在校园配餐场景上的服务拓展，教育局、学校或配餐公司可以“零研发投入”，直接获取一整套线上数字化服务功能。

2. 产品特点

- (1) 场景优势。上线免费便捷，节约成本。
- (2) 综系统管理优势。提供学校管理、结算管理、餐品管理、

查询统计、自动对账等全功能服务。

(3) 运营管理优势。响应及时，实时展现学生缴费情况，按需完成配餐；提供各维度数据报表查询功能，为运营方提供决策所需数据。

(4) 金融服务优势。对账单管理功能、订单管理等功能，可以让运营方清晰了解资金流向；学校，配餐公司专属运营管理平台；系统托管银行，账务资金保障更加专业安全；聚合支付及资金清算能力。

3. 适用对象

对校园配餐、用餐、缴费有需求的中小学校、配餐机构以及教育主管机构。

4. 业务流程

- (1) 项目审批；
- (2) 服务商建档；
- (3) 项目试运行；
- (4) 子商户建档；
- (5) 租户申请；
- (6) 项目运营；
- (7) 项目终止&平台退出。

5. 典型案例

根据政府要求，郑州某学校需为学生提供配餐服务，工行郑州分行在了解到学校的需求后，积极对接，“慧餐通”在该学校快速落地，完成了该学校的配餐费用收取工作，不仅顺利满足了学校的需求，同事满足了政府的监管要求和配餐公司的收费对账需求。

6. 开办机构

工商银行河南省分行各分支机构。

（三）兴农通

1. 产品简介

工商银行“兴农通”App 是工商银行服务国家乡村振兴战略、发挥自身金融科技优势，为县域乡村地区广大客户全新打造的线上综合化服务平台。提供办卡、缴费、账户管理、网点查询、e 钱包电子账户、普惠贷款等服务，是客户享受便捷金融服务的一站式“新超市”；提供农产品价格、农技视频课程等服务，是客户数字化生产生活的“新农具”；提供信息发布、贸易撮合、村务公开、民主投票等服务，是汇集涉农生态场景的“新平台”。

2. 产品特点

为县域及乡村地区个人及法人客户的生产、生活及经营需求，提供民生服务、村务服务、撮合服务及服务点服务等涉农类金融和非金融服务，既包括通过 App 办理的业务，也包括通过接口方式对外输出 App 原子服务。

（1）民生服务。针对县域及乡村居民、农民工、回乡养老人员、农村个体户等客群，提供借记卡申请、账户查询、缴费、社保、数字人民币、信用卡申请、e 钱包电子账户、普惠融资等服务。

（2）村务服务。面向农业农村管理部门、村委会、村集体及村民，提供基层党建、村务公开、移动办公、乡风积分、意见投票等服务。

（3）撮合服务。面向农业企业、家庭农场、农民合作社及农户等具有生产经营需求客群，提供获取买卖渠道、产销对接、招商引

资、市场信息等综合服务。

(4) 服务点服务。依托农村普惠金融服务点和使者，向农村客户提供金融监管机构许可的助农取款、现金汇款、转账汇款、代理缴费、查询等基础金融类服务，并为使者开展预约服务、产品转介、金融知识宣传、涉农服务等提供线上工具。

3. 适用对象

产品重点面向县域及乡村市场的 GBC 三端客户。城市居民也可注册并使用 App。

4. 业务流程

(1) 五类个人客户。一是乡村转移支付保障人员、种养殖农户、产业工人、务工人员等客群，营销客户办理乡村振兴福农卡、兴农 e 钱包（电子二三类账户）；二是县域公务员、教师、医生、军人和优质企业员工，推荐办理工银“兴农通”信用卡及 ETC 信用卡；三是“数字乡村”综合服务平台涉及的村干部、经济合作社社员、村民等，推荐使用 App 村务服务功能；四是与工商银行开展医保、社保业务合作县域的居民，营销在线绑卡和缴费业务；五是有融资需求的农户，营销客户申请涉农贷款。

(2) 五类政务及企业客户。一是农村地区党费、水电燃、社保等收费单位（机构），营销上线缴费项目；二是“数字乡村”综合服务平台 750 个县（区）的农业农村主管部门，批量营销平台已上线的乡村经济合作社使用 App 的移动审批等村务管理功能；三是农业农村部重点支持的国家现代农业产业园、优势特色产业集群、农业产业强镇等，包括联合农业农村部门开展“兴农撮合”活动，联合工商联开展“万企兴万村”活动，营销企业及农户使用“兴农撮合”板块；四是新型农业经营主体，营销对公预约开户、普惠贷款

等业务；五是优质涉农类第三方公司，合作开展 App 生态共建工作。

5. 典型案例

为深入贯彻落实 2020 年中央一号文件“推广乡村治理创新性典型案例经验”要求和《中共中央办公厅、国务院办公厅关于加强和改进乡村治理的指导意见》，工商银行从加强县域治理能力角度出发，以“在乡村治理体系中运用积分制”为突破口，发挥金融科技优势，研发乡风积分管理平台，为村级积分管理中心和广大村民提供金融服务，助力政府解决乡村治理问题。该平台由积分管理系统和商城管理系统组成，通过在每个行政村设立村级积分管理中心，每年向辖内村民发放一定基础积分，村民凭积分获得在线上或者线下超市兑换商品的机会。同时，因数据联动交互能够实现积分发放、查询、增减、兑换、对账等全流程电子化管理。乡风积分管理平台的上线，为政府加强推进城乡社区的基层智慧治理能力建设，实施基层社会治理“四个一”工程，并积极探索创新现代乡村治理手段，使乡村治理工作可量化、有抓手，以建立健全自治、法治、德治相结合的乡村治理体系，解决了当地政府、乡镇以及村委会长期以来对乡村治理无抓手的局面。

6. 开办机构

工商银行河南省分行各分支机构。

二、农业银行

（一）掌上银行

1. 产品简介

掌上银行是指农行依托无线网络和客户端技术,为客户提供交易界面友好、操作流程便捷、应用功能丰富的移动金融服务产品,支持苹果、安卓、鸿蒙等多个手机操作系统。

2. 产品特点

掌上银行包括首页、财富、生活、乡村振兴、我的 5 个频道,搭载了存款、贷款、汇兑、理财、信用卡、支付等该行现有 95%以上的零售产品,覆盖了客户衣食住行医娱等全方位生活场景。

智能掌上银行以“智·为你”为主题,应用 AI 人工智能、大数据、云计算等技术,面向客户提供“智·转账”“智·投资”“智·交互”“智·助理”“智·出现”“智·安全”等系列移动金融服务。

3. 适用对象

适用对象为持有农行卡或外行卡的个人客户。

4. 业务流程

按照经营行要求提供相关材料办理或个人客户自行线上渠道注册。

5. 典型案例

河南周口市太康县某行政村,人口约 7000 人,村中青壮人员近 2500 人,每年到广东、浙江、江苏等省份务工。通过办理农行掌上银行,这些人员可以在线查询工资明细、进行转账、缴纳话费

等，支持 7*24 小时不间断服务，有效帮助其解决查询、转账、缴费等问题，畅通线上渠道，节约时间成本，优化金融体验。

6. 开办机构

农业银行河南省分行各分支机构。

（二）场景金融——缴费中心

1. 产品简介

缴费中心是农行为水、电、燃、暖、通讯、教育、财政非税等政务单位和企业提供的账务管理与缴费结算一体的智能管理平台。该平台基于互联网，可与各商户收缴管理系统对接，为其提供的线上支付结算功能，可极大提升商户收费效率，优化客户缴费体验。

目前，农行缴费中心支持掌银、网银、自助服务终端、微信、支付宝等支付渠道。

2. 产品特色

缴费中心具备缴费商户接入标准化（既支持有系统商户快速对接，又支持无系统商户快速上线），业务处理方式智能化（支持批量传账单缴费、无账单任意金额缴费、无账单固定金额缴费等方式），缴费项目管理规范化（统一的项目配置和数据管理分析功能），缴费支付体验人性化（支持本行快 E 付、微信支付）等特色。

3. 适用对象

缴费中心适用水、电、燃、暖、通讯、教育、财政非税等各类有缴费需求的政府、事业单位、企业等商户。

4. 业务流程

缴费中心业务按照经营行要求提供相关材料办理。

5. 典型案例

河南某自来水厂为当地城区 15 万市民提供供水服务，平时以委托物业公司进行代收和商户主动上门缴费相结合的线下方式进行收取。农行将缴费中心与自来水厂后台系统对接，为 15 万市民提供掌银线上查询余额、缴纳等服务，解决了水厂线下收费流程繁琐、对账困难、支付渠道零散等问题，提高了其运营效率。

6. 开办机构

农业银行河南省分行各分支机构。

三、建设银行

（一）企业手机银行

1. 产品简介

企业手机银行是该行为对公客户提供的多渠道融合的企业网络金融服务，突破了时间、空间和物理设备的限制，采用手机客户终端接入方式，为机关、团体、部队、企业、事业单位、其他组织及个体工商户提供账户查询、资金划转、投资理财、信贷融资、电子商务、现金管理、服务管理等产品服务功能及网点查询、公告推送等渠道辅助功能。

2. 适用对象

大型客户：大型企业一般有成熟和完善的财务制度和管理体系，可使用企业手机银行进行流水查询和查看财务信息。

中型客户：中型企业多处在业务扩张期，可以帮助中型企业及时处理财务交易和查看财务信息。

小型客户（重点）：对小型企业而言，因为企业规模小，交易资金少可以方便老板与客户进行及时的交易，并随时进行企业资金的查看和管理。

3. 业务流程

开通：企业网银客户主管在登录企业网银后，可通过操作员信息维护功能维护自身及其它操作员使用的手机号码，经数字签名同意《中国建设银行企业手机银行服务协议》后，为该操作员开通企业手机银行功能。

关闭：如需关闭操作员的企业手机银行功能以及解绑操作员的手机设备，可由企业网银主管通过企业网银信息维护功能完成；操作员也可在成功登录企业手机银行客户端后，通过功能设置解绑已经绑定的手机设备。

服务费价格：企业手机银行不收取客户费用。

4. 典型案例

出差：一笔重要收款预计到账，如何知悉？——企业手机银行账户查询。

家中：下属遗失网银密码无法交易，这可怎么办？——企业手机银行重置密码。

户外：时间紧迫的重要交易如何立即完成处理？——企业手机银行转账、代发复核审批。

5. 开办机构

建设银行河南省分行各分支机构。

（二）企业网上银行

1. 产品简介

企业网上银行为企业客户提供账户查询、转账、代发代扣、投资理财、信贷融资等服务，充分满足企业客户提高财务操作效率、加强财务管理、集中资金运作的需求。

2. 产品特点

（1）企业网上银行提供目前业界领先的金融服务，具有功能丰富、流程灵活、友好易用、方便快捷、节约成本、安全可靠等特点。

功能丰富：企业网上银行提供查询、转账、代发代扣、缴费、现金管理、投资理财、信贷融资、票据业务、财政社保、国际业务等服务功能，可满足不同客户群体的各类金融需求，功能全面，应有尽有。

流程灵活：企业网上银行可设置制单、复核、制单_复核、副主管、主管、审批主管共 6 种操作员角色；支持多流程控制，可设置 1 至 10 级的交易流程；此外还支持主管会签、跨机构审批等功能，各种搭配，任客户选择。

安全可靠：使用建设银行认证中心颁发的证书（CCBCA）或中国金融认证中心颁发的证书（CFCA），并且必须采用网银盾或证书作为安全介质，提供交易限额、操作流程、密码等多种安全措施，保障客户资金安全。

（2）版本和接入方式。简版：支持账户信息查询、电子对账功能，仅支持简体中文语言。高级版：支持账户信息查询、电子对账、转账、代发代扣、现金管理、投资理财、信贷融资、票据业务等服务功能，支持简体中文、繁体中文、英文三种语言。银企直联模式：客户自有 ERP 的，根据建设银行发布的银企直联标准接口规范，进行开发并测试通过后，即可通过 ERP 或财务系统办理企业网上银行业务。

3. 业务流程

企业客户经办人与建设银行客户经理联系，获取并填写申请表、签署服务协议。

企业客户经办人携带申请表、服务协议及相关证件，到建设

银行开户网点进行申请。

经办行审核客户资料，为客户开通高级版企业网上银行，并留存企业证件及经办人身份证件复印件。

银行将网银盾（已预制证书）发放给客户。（说明：客户可使用一个主管网银盾，若干操作员网银盾。）

企业客户确认收到网银盾后，在网银激活单上签章确认，提交给经办行办理主管激活，如分行不设置网银开通天数和客户回访开关，则客户即时开通高级版企业网上银行。

4. 开办机构

建设银行河南省分行各分支机构。

四、交通银行

（一）线上烟户贷

1. 产品简介

针对符合条件的河南省内具有烟草专卖许可证的个体工商户或小微业主，以其经营活动中订烟和该行收单情况为依据，给予信用方式小额授信，贷款用于向烟草公司订购卷烟、购酒或其他经营流动资金。

2. 产品特点

手续简——线上申请、免抵押担保

金额高——100 万元

利率低——年息最低一年期 LPR

使用灵——线上提款、随借随还

期限长——最长 3 年

3. 适用对象

河南省内具有烟草专卖许可证，符合商户烟草分档条件，有固定经营场所，满 1 年经营年限，征信记录良好的个体工商户或小微业主。

4. 业务流程

- （1）客户扫描二维码，完成贷款申请。
- （2）银行客户经理上门核实，贷款审批。
- （3）线上签署借款合同。
- （4）客户线上提用贷款，随借随还。

5. 典型案例

郑州市管城区某副食店, 从事烟酒生意近 8 年, 平均每周进烟额近 5 万元。由于经营规模逐渐扩大, 流动资金需求稳步增加, 尤其在生意旺季经常出现流动资金不足的情况, 为确保每周正常订烟资金需要, 商户向交行申请“线上烟户贷”, 短短一周内获得银行信用卡贷款额度 85 万元, 充分满足客户经营需要。

6. 开办机构

交通银行河南省分行各分支机构。

(二) 政采 e 贷

1. 产品简介

政采 e 贷是在政府采购公开招标方式下, 交通银行根据企业中标通知书或采购合同, 以政府财政支付资金为主要回款来源, 通过封闭回款路径等方式, 为中标企业提供的融资服务。

2. 产品特色

(1) 融资效率高。企业中标政府采购项目即可在线上申请交通银行政采 e 贷。

(2) 申请简便。线上多渠道申请, 一分钟可完成信息填录。

(3) 审批高效。线上加线下审批模式, 根据采购合同匹配贷款期限和金额, 单笔最高可达 2000 万。

(4) 担保简单。应收账款质押, 法人及实际控制人连带责任担保。

3. 适用对象

成功中标政府采购项目的小微企业。

4. 业务流程

客户线上提交政采贷申请→预授信模型实时判断是否准入→

客户经理贷前调查→开立回款保证金账户并签订采购合同→授信审查审批→签订合同→放款。

5. 典型案例

某进出口有限公司长期有要履行的政府采购类合同，且履约记录良好，2020年初受疫情影响，资金紧张，交通银行得知消息后，凭借客户近2年参与政府采购的历史记录，预先为其核定政府采购合同融资额度500万元，两个月后，客户新签约一单政府采购类合同，交通在合同备案两天后完成了贷款资金发放，及时补充了客户的流动资金。

6. 开办机构

交通银行河南省分行各分支机构。

（三）普惠 e 贷（科创易贷、制造易贷）

1. 产品简介

普惠 e 贷为交通银行普惠线上服务融资品牌，全面创新普惠线上业务，整合企业/个人、线上/线下、以及多种担保方式，依托互联网技术，通过“大数据”模型向小微企业及小微企业主提供普惠线上产品。

2. 产品特色

多-额度高：一次申请，多类额度灵活组合叠加。多维数据交叉验证增信，信用额度覆盖面更广。单户额度最高3000万，其中，信用额度最高1000万。

快-速度快：系统自动审批，实时反馈预审批结果。标准化线下核实操作简单易行。纯信用模式最快当天到账；含抵押模式一般一周内可办结。

好-体验佳：不用下载安装 APP，H5、小程序随时随地可申请。线上自助提款，随借随还。含抵押模式授信 3 年，信用模式授信 2 年，业务期限 1 年。-

省-定价活：放开单户定价权限，可根据同业策略和客户情况灵活定价。在线评估无费用，无额外手续费。

3. 适用对象

小微法人企业（非国家企业事业单位、非个体工商户）

由企业法定代表人完成申请操作。专精特新等科技型企业。

4. 业务流程

第一步：扫描二维码，完成信息录入→认证授权→房产在线评估（如需）→结果反馈

第二步：客户经理上门核实。

第三步：线上操作，随借随还。

5. 典型案例

某耐火材料有限公司为国家级专精特新“小巨人”企业，河南省高新技术企业，主要经营优质炮泥等不定形耐材产品和大型炼铁高炉的热态喷补及建造施工。在与企业法人、财务总监当面沟通中，企业表示目前原材款价格不断上涨，下游钢铁企业账期未到，需要一笔流动资金贷款购入原材料，且企业无较为合适的抵押物。在对企业经营情况及财务情况进行深入了解后，根据客户情况向其推荐该行普惠 e 贷，企业法人当场进行扫码申请并通过该行初审，初步核定贷款金额 300 万元。

6. 开办机构

交通银行河南省分行各分支机构。

（四）线上税融通（个人版）

1. 产品简介

交通银行向依法诚信纳税的小微企业主个人发放的，用于其名下经营实体日常周转的全线上、自动化个人经营性贷款。

2. 产品特点

- （1）纯信用—通过优质纳税数据增信，无需抵质押物；
- （2）额度高一单户最高 300 万元（本行私行客户最高 1000 万元）；
- （3）期限长—授信期限最长 2 年，单笔期限最长 1 年；
- （4）便捷申请—在线申请，无需下载安装软件、无需到银行网点；
- （5）在线审批—系统自动审批、无需人工介入；
- （6）灵活用款—在线签约、提用和还款，贷款额度循环使用，随借随还。

3. 适用对象

依法诚信纳税的优质小微企业主，个人信用状况良好，其名下有经营实体。

4. 业务流程

- （1）扫描二维码，点击“马上申请”，按系统提示输入企业纳税人识别号、姓名、身份证号信息。
- （2）完成纳税信息认证、身份认证，按系统提示操作、输入信息后提交申请，审批结果将短信通知。
- （3）审批通过后，在线签约、提款，贷款循环使用，随借随还。

5. 典型案例

2019 年 7 月 31 日新乡市某运输有限公司的李某刚签约大量订单，需要尽快支付 30%的合同款，资金需求非常迫切，且时间有限，再使用常规贷款申请流程来不及满足企业需求。交通银行客户经理了解情况后，向其推荐了“交通银行税融通”产品，客户表现出极大的兴趣，通过线上贷款申请，当场获得了银行 100 万的“信用贷款”支持，解决了资金燃眉之急。

6. 开办机构

交通银行河南省分行各分支机构。

五、邮储银行

（一）极速贷（线上）

1. 产品简介

极速贷（线上）指邮储银行向具备良好线上数据信息、信用状况优质的客户提供的线上化个人经营性贷款。

2. 产品特点

（1）多。信用模式最高可贷 50 万元，抵押模式最高可贷 1000 万元。

（2）快。线上申请，系统自动出具审批额度。

（3）好。额度循环、随借随还、按日计息。

3. 适用对象

年龄在 18 周岁（含 18 周岁）至 65 周岁（含 65 周岁）之间；信用观念强，资信状况良好，无不良社会和商业信用记录；经营主体无行政处罚、经营异常等不良工商信息记录。

4. 业务流程

通过邮储银行手机银行 APP、微信公众号、极速贷 H5 申请入口均可进行申请办理。

5. 典型案例

靳女士在学校附近经营文具生意商户，想赶在暑假结束前贷款订购一批产品，但多处咨询，因为时间太紧无法保证贷款及时到位，让靳女士很是着急。邮储银行客户经理了解到靳女士的情况后，立即向其介绍了“极速贷（线上）”产品，并到现场指导靳女士在邮储银行手机银行进行贷款申请，资金很快就到了账。靳女士高兴地

连声称赞，“感谢邮储银行推出这么好的产品，解了我燃眉之急！”

6. 开办机构

邮储银行河南省分行各分支机构。

（二）极速贷信用户（线上）贷款

1. 产品简介

极速贷信用户（线上）贷款是指中国邮政储蓄银行向信用状况良好的农户提供的，用于支持其发展生产经营的小额线上贷款。

2. 产品特点

（1）纯信用。极速贷信用户（线上）贷款为邮储银行向信用良好的农户提供的纯信用贷款。

（2）方便快捷。通过邮储银行手机银行 APP、微信公众号、极速贷 H5 申请入口均可进行申请办理。

（3）产品优质。贷款额度最高可达 50 万元，单笔单款期限最长 36 个月，还款方式丰富灵活。

3. 适用对象

被邮储银行评为信用村信用户；年龄为 18-65 周岁；无赌博、吸毒、涉黄、涉黑、参与高利贷等高风险行为；信用良好的农户。

4. 业务流程

采集信息/现场调查→系统自动评级→申请额度→线上审核→额度生效→手机银行贷款支用。

5. 典型案例

“感谢邮储银行帮我解决了资金困难！”看着到账短信，河南某县村民王先生脸上洋溢着喜悦。王先生从事养鸡已经多年，计划着扩大养殖规模，虽然有资金缺口，但他并不发愁。前期邮储银行

进村走访宣传，他被评为了信用户，工作人员当时就向他介绍了极速贷信用户（线上）贷款的情况。这次王先生直接通过手机银行申请，不需要再提供其他资料，非常方便，审批通过后，贷款资金很快就到了账。

6. 开办机构

邮储银行河南省分行各分支机构。

（三）小微易贷-信用 e 贷

1. 产品简介

指面向符合该行准入标准的小微企业，利用互联网、大数据技术并结合企业结算流水数据、纳税数据、增值税发票数据等一种或几种信息，向其发放的中短期流动资金贷款业务，单户最高 300 万元。

2. 产品特点

信用贷款、额度循环、手续简单、随借随还。

3. 适用对象

符合《中小企业划型标准规定》（工信部联企业〔2011〕300 号）规定的小型、微型企业。

4. 业务流程

通过手机银行小微易贷测算功能，1 分钟即可知预授信额度，客户满意后可直接通过企业网银、手机银行发起申请与还款，全流程线上作业，实现小微企业足不出户，即可“即需即贷”。

5. 典型案例

新乡市某起重配件有限公司，成立于 2008 年，位于河南省新乡市，是一家以从事起重配件制造业为主的企业，作为长垣市河南

起重的主要供应商，企业上下游链条经营稳定，诚信度高，在当地同业中，规模质量位于前列，是当地政府重点关注扶持的企业，对当地就业及税收都有较大贡献。

该行在走访时了解到企业有资金需求，立即安排专人负责对接，结合企业税务信息，通过银税互动，可直接测算贷款额度，仅用一天的时间，便对企业授信线上小微易贷-信用 e 贷 104 万元，解决企业资金燃眉之急。

6. 开办机构

邮储银行河南省分行各分支机构。

（四）小微易贷-科创 e 贷

1. 产品简介

指面向符合该行准入标准的小微企业，利用互联网、大数据技术并结合企业纳税信息、专利等信息向专精特新、科创企业发放的纯信用流动资金贷款，单户最高 1000 万元。

2. 产品特点

信用贷款、额度循环、手续简单、随借随还。

3. 适用对象

符合《中小企业划型标准规定》（工信部联企业〔2011〕300 号）规定的小型、微型企业。

4. 业务流程

通过手机银行小微易贷测算功能，1 分钟即可知预授信额度，客户满意后可直接通过企业网银、手机银行发起申请与还款，全流程线上作业，实现小微企业足不出户，即可“即需即贷”。

5. 典型案例

邮储银行郟县支行在走访河南平顶山天晟电气有限公司时，企业董事长反馈“目前我们企业实现了从产品生产、仓库调度、质量检测、市场销售到售后服务为一体的智能化数字管理，工期已排到了今年5月份，急需资金扩大生产”，了解到这一情况后，县支行第一时间安排客户经理现场作业办理授信，用不到一天的时间向企业发放1000万元科创E贷。

6. 开办机构

邮储银行河南省分行各分支机构。

（五）小微易贷-担保e贷

1. 产品简介

针对符合条件的贷款业务，在事先锁定担保代偿率上限、银担分险比例的前提下，银行自主完成贷款授信审批，担保体系直接提供担保，并进行批量担保备案的业务。单户最高1000万元。担保e贷包含两种业务模式：一是“总对总”批量担保业务，由邮储银行总行牵头与国家融资担保基金合作的批量担保业务；二是地方版批量担保业务，由邮储银行河南省分行与中原再担保合作的批量担保业务。

2. 产品特色

担保增信、放款快、手续简便

3. 适用对象

小微企业、“三农”、创新创业市场主体、战略性新兴产业企业等符合《国务院办公厅关于有效发挥政府性融资担保基金作用切实支持小微企业和“三农”发展的指导意见》（国办发〔2019〕6号）规定的担保支持对象。

4. 业务流程

通过手机银行小微易贷测算功能，1 分钟即可知预授信额度，客户满意后可直接通过企业网银、手机银行发起申请与还款，全流程线上作业，实现小微企业足不出户，即可“即需即贷”。

5. 典型案例

“我们没有合适的抵押物，资金需求量又比较大，没想到邮储银行不到半天就为我们投放了 500 万元的批量担保贷款，利率还低，真是帮了我们的大忙！”近日，邮储银行新乡市分行发放了全国首笔新版银担“总对总”批量担保贷款业务的投放，拿到贷款的河南某路桥工程有限公司负责人感慨地说。

“总对总”批量担保业务合作是国家融资担保基金于 2020 年启动的一种创新担保模式，由国家融资担保基金牵头政府性融资担保体系，与全国性银行总行联手推进，具有覆盖面广、审批速度快、设立担保代偿上限、风险分担等特点。从根本上改变传统银担合作方式，实现了担保业务批量化。该业务合作充分依靠银行系统风控优势，由银行按规定条件对贷款项目进行审批，担保机构实施“见贷即保”，不做重复性调查，大幅提高融资担保服务效率。2023 年新版“总对总”批量担保贷款业务进一步优化合作模式，无需人工介入，全流程线上操作，办理效率大幅提升。

6. 开办机构

邮储银行河南省分行各分支机构。

（六）小微易贷-抵押 e 贷

1. 产品简介

指以邮储银行认可的优质房产抵押为主要担保方式，对符合条

件的小微企业办理的线上抵押贷款业务，单户最高 1000 万元，单笔期限最长 3 年。

2. 产品特点

额度循环、手续简单、随借随还

3. 适用对象

符合《中小企业划型标准规定》（工信部联企业〔2011〕300 号）规定的小型、微型企业。

4. 业务流程

通过手机银行小微易贷测算功能，1 分钟即可知预授信额度，办理抵押登记后第二天即可实现放款。

5. 开办机构

邮储银行河南省分行各分支机构。

（七）票据贴现-乡农 e 贴

1. 产品简介

乡农 e 贴业务是指该行向符合要求的乡村振兴重点产业和领域客户提供的全流程线上贴现服务，办理乡农 e 贴仅限于电子银行承兑汇票。

2. 产品特点

乡农 e 贴是该行在邮 e 贴基础上推出的助力乡村振兴的线上专项贴现产品，旨在为乡村振兴重点产业和领域客户提供专业的票据融资服务，具有专项利率优惠、绿色审批通道、信贷资源支持等特点。

3. 适用对象

乡农 e 贴实行客户白名单准入管理制。符合业务适用范围的乡

村振兴重点产业和领域客户，还需满足以下基本条件，方可进入客户白名单库，向该行申请办理乡农 e 贴业务：

（1）为合法存续、正常经营的法人；

（2）客户资质至少满足以下标准中一项：

①企业为该行授信客户；

②企业生产、建设、经营、贸易在人民银行或国家金融监督管理总局乡村振兴范围内，包括但不限于农业、林业、畜牧业、渔业、农产品加工等；

③注册地址为县（县级市）、乡镇或农村地区。

（3）在该行开立对公结算账户；

（4）持有尚未到期且要式完整的银票或财票；

（5）原则上应为贴现行所在省（自治区、直辖市）内地区注册的企业客户；

（6）满足评级准入相关要求；

（7）持票人拥有完整的票据权利；

（8）贴现资金投向符合国家政策和监管要求。

4. 业务流程

（1）功能开通。客户开通银票与财票贴现业务权限前须向该行提交《中国邮政储蓄银行银行承兑汇票与财务公司承兑汇票贴现业务开通申请表》；

（2）客户发起。客户通过企业网银发起乡农 e 贴业务申请，线上提交申请材料，全流程线上化。

（3）极速放款。审核通过后实时放款。

5. 典型案例

某食品公司是一家涉农企业，票据贴现需求较大，对贴现时效要求高。获悉情况后，邮储银行迅速展开乡农 e 贴营销工作。15 分钟就完成从客户申请到放款的全流程，让客户享受高效便捷的乡农 e 贴全线上贴现服务，搞笑的服务得到客户的认可。

6. 开办机构

邮储银行河南省分行各分支机构。

（八）在线供应链金融

1. 产品简介

通过互联网与金融产品的有机结合，将供应链条上核心企业、融资企业、平台企业等参与方集成在邮储银行供应链融资平台上进行信息交互和确认。包括：电子保理、U 信保理、平台保理、在线应收账款质押、在线三方保兑仓等。

2. 产品特点

- （1）利用公司网银和对接三方核心客户服务平台，证书加密，保证客户信息安全；
- （2）实现全流程线上化服务，高效便捷，最快实现 T+0 日放款；
- （3）融资申请人可通过线上查询贷款申请进度、还款进度和对账处理；
- （4）打破区域限制，实现跨区域放款操作。

3. 适用对象

- （1）卖方和买方之间采用赊销方式，长期有一定规模的应收账款，希望加速资金周转的企业；
- （2）希望减轻应收账款管理与催收负担，或优化财务报表的企

业；

(3) 满足在邮储银行申请在线融资、服务和账款管理需求的企业。

满足以下申请条件：

- (1) 在邮储银行开立一般结算账户，并开通企业网银功能；
- (2) 向邮储银行提供企业基础资料；
- (3) 买卖双方商业信用及银行信用良好；
- (4) 买卖双方签署商务合同，已经履行全部或部分商务合同；
- (5) 买方未对卖方的应收账款进行任何限制转让等规定。

4. 开办机构

邮储银行河南省分行各分支机构。

(九) 电子保函

1. 产品简介

电子保函业务，是指客户通过该行企业网银、合作平台等电子渠道发起电子保函开立申请，该行向符合准入标准的客户进行线上或线下授信后，向受益人开立的一种电子化担保凭证，保证被担保人未能按双方协议履行其责任或义务时，由该行代其履行一定金额、一定时限范围内的某种支付或经济赔偿责任。

2. 产品特色

放款快、手续简、开函线上化。

3. 适用对象

适用对象包括符合该行准入标准的法人客户（包括公司客户、金融机构客户和融资性担保公司）、小企业客户。电子保函产品仅限于非融资性保函，支持投标保函、履约保函、农民工工资保函、

预付款保函、付款保函、质量/维修保函、留置金保函、关税保函、及其他非融资性保函等类型。

4. 业务流程

(1) 取到额度有效批复；

(2) 客户在企业网上银行客户端发起业务申请，填写申请要素，并上传相关申请材料；

(3) 网银申请信息推送至管户客户经理进行审核；

(4) 信贷返回成功后，国际结算系统经办、复核、扣划保证金（如有）后，开出保函。

5. 开办机构

邮储银行河南省分行各分支机构。

六、中信银行

（一）手机银行 APP

1. 产品简介

手机银行业务是指利用互联网技术，通过手机银行客户端为个人客户提供全面的金融及非金融服务，包括但不限于账户管理、转账汇款、投资理财、生活缴费、移动支付、信用卡、个人贷款、出国金融、生活服务、安全管理、分行专区、广告推介、答疑咨询等。

2. 产品特点

移动化、数字化、智能化。

3. 适用对象

年满 16 周岁（含）的客户。

4. 业务流程

（1）开通

客户可持本人有效身份证件和该行借记卡（或存折等）至该行柜台或智慧柜台办理开通服务，也可通过个人网银或手机银行自行注册办理。

（2）暂停/重启

客户可持本人有效身份证件和该行借记卡（或存折等）至该行柜台或智慧柜台办理暂停/重启服务，也可登录个人网银自助办理。

（3）关闭

客户可持本人有效身份证件和该行借记卡（或存折等）至该行柜台或智慧柜台办理关闭服务，也可登录电子银行自助办理。

5. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构。

（二）信银致汇

1. 产品简介

信银致汇是指该行为开展信银致汇业务自主研发的业务系统，信银致汇系统前端对客户产品形态为开放式互联网平台（信银致汇平台），包括官方网站和微信小程序。

2. 产品特点

- （1）自主线上注册，操作简单；
- （2）自主提现，便捷高效；
- （3）安全性高、手续费低。

3. 适用对象

国内跨境电商卖家，通过亚马逊平台销售产品，需要将平台销售所得资金收回境内。

4. 业务流程

（1）信银致汇平台用户注册；（2）实名认证及店铺绑定；（3）基础信息登记；（4）店铺与境外收款账号审核；

5. 典型案例

某客户在亚马逊平台从事跨境电商业务，资金回款手续费高、时效慢，客户注册并绑定信银致汇进行收款，信银致汇接收到亚马逊清算资金后将资金调拨至客户账户。

6. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构。

（三）智慧食堂

1. 产品简介

智慧食堂是中信银行助力企业食堂数字化转型的综合服务产品，通过接入该行手机银行和支付通道，实现就餐人员在线充值、点餐、查询等功能。

2. 产品特点

- （1）多元支付方式，拓宽支付渠道；
- （2）详细数据统计，提供运营支持；
- （3）高效智能系统，提升用餐效率。

3. 适用对象

面临食堂需信息化、数字化升级的学校、企业、政府机关等。

4. 业务流程

（1）客户达成合作意愿；（2）签署相关协议；（3）对接客户食堂软硬件；（4）测试投产；

5. 典型案例

某国企食堂存在现金预充值储蓄卡圈存、多食堂数据不互通、财务人员对账工作量大等改造需求，结合客户情况，中信银行通过打通统一支付渠道、提供智能化软硬件系统，实现了客户食堂高效、便捷、智能。

6. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构。

（四）信秒贷

1. 产品简介

信秒贷是指该行针对个人客户，经客户授权后依托个人贷款系统获取客户身份信息、薪资信息、资产信息、征信信息等数据对客户还款意愿和还款能力进行综合信用评价，向符合该行贷款条件的客户发放的个人消费用途信用贷款。

2. 产品特色

全线上：审批放款全线上操作，审批效率高，7*24 小时随时签约提款。

信用贷：担保方式为信用。

额度佳：最高 30 万元。

利率优：4.68%起。

用款活：一年期按月付息，到期还本；三年期按月还息，每年还 1/3 本金。

3. 适用对象

该行存量零售客户（代发工资、AUM、信用卡等）、征信良好的公积金（缴存满 2 年）、住房按揭贷款客户、房产抵押贷款及汽车贷款客户等。

4. 业务流程

客户可通过该行手机银行、微信小程序、信秒贷 H5 链接等渠道发起业务申请→授信审批，确定获批额度→授信额度签约→额度生效，进行提款。

5. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构。

（五）烟商贷

1. 产品简介

个人烟商贷是指该行针对烟草零售商户，经客户授权后依托个人贷款系统获取客户基本信息、烟草商户分级评价信息、历史订烟信息及人行征信信息等数据对客户还款意愿和还款能力进行综合信用评价，向符合该行贷款条件的个人客户发放的个人经营用途信用贷款。

2. 产品特色

放款快：线下申请，在线签约提款，自动化审批。

额度高：定向 150 万，自主支付 50 万。

利率优：定向支付 3.85%；自主支付，风险定价。

用款活：一年期按月付息，到期还本；三年期按月还息，每年还 1/3 本金。

3. 适用对象

持有烟草经营许可证，烟商档位 15 档以上，经营时间 6 个月以上且最近半年内订烟频率正常。

4. 业务流程

线下申请，在线签约提款，自动化审批，线上提款。客户向该行提出申请→该行上门采集信息→信息录入完成（1 个工作日）→客户手机银行申请锁定额度、支用贷款。

5. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构。

七、光大银行

（一）云缴费

1. 产品简介

光大云缴费始终坚持在普惠金融、便民服务领域精耕细作，一端联接收费单位，一端联接缴费渠道，通过标准化、聚合化的平台整合，将缴费服务输出至手机银行、网上银行等自有渠道及微信、支付宝、银联等第三方合作渠道，通过各个渠道最终为全网客户提供缴费服务。

2. 产品特点

整合资源。对接各类缴费单位，将水电气暖、宽带、有线电视、物业费、非税、社保等缴费业务集中上收，由总行云缴费平台统一管理。

整合渠道。将光大银行接入的所有缴费项目对外输出给银行同业、微信、支付宝等第三方支付公司以及其他相关合作机构。

开放共赢。对于缴费单位，只要接入光大云缴费平台，就可以实现在光大银行合作渠道进行缴费；对于合作机构，只要接入光大云缴费平台，不必投入大量资源逐地区逐项目地去拓展缴费业务，即可一点对接云缴费提供的所有缴费项目。最大程度的为合作机构与缴费单位双方节约时间与成本，从而实现价值的最大化。

3. 适用对象

河南省内缴费单位、银行同业、政务等平台。

4. 典型案例

社保云缴费。为深入贯彻落实党中央、国务院关于推进新型城

镇化及乡村振兴的各项决策部署，坚守金融工作的政治性、人民性，光大银行依托数字化转型发展，充分发挥光大云缴费业务数字普惠金融服务能力与优势，助力提升便民缴费服务均等化、普惠化、便捷化水平，服务城乡人民“云”端美好生活。

为更好地服务全省县、乡灵活就业、城乡居民两类人群多渠道便捷缴纳社保费，光大郑州分行高度重视、快速部署，与省税局多次沟通，力荐社保云缴费缴费场景，于2020年2月成功上线社保代收服务。

社保云缴费缴费流程简便，为广大基层医疗干事、村委会工作人员、代缴服务人员等基层工作人员提供了便利的工具，为农村地区、偏远地区的人们提供实时、安全的缴费服务。

5. 开办机构

光大银行郑州分行各分支机构。

（二）物流通

1. 产品简介

光大银行“物流通”集账户管理、支付结算、网络融资等为一体，以场景综合经营为特色，助力物流行业(特别是网络货运业态)智能化转型和降本增效。

2. 产品特点

- (1) 专业的分账户管理体系。
- (2) 满足高并发交易需求。
- (3) 提供完备的交易凭证。
- (4) 全天候便捷支付服务。
- (5) 全面的综合金融定制服务。

3. 适用对象

网络货运平台、物流供应链企业、传统物流企业、物流仓储公司、物流业上下游企业、物流 SaaS 服务商。

4. 典型案例

该行为某头部网络货运平台提供综合物流金融解决方案。某大型集团是全国头部网络货运企业，打造连接人、车、货三个维度的网络货运平台。平台在会员客户身份认证、统一账户管理体系、高频交易支撑及融资理财类增值服务等方面存在金融需求。会员客户身份认证需求：平台会员数量多，涵盖对公、对私会员，缺乏有效的身份认证渠道。统一账户管理体系需求：平台运营无车承运（网络货运）业务，包括货主、司机、物流公司、合作商户等多种角色，缺乏统一的账户管理体系。高频交易支撑需求：平台交易频率高，实时性高。融资理财类增值服务需求：平台及其会员普遍存在资金需求，但因为本身资质难以获得银行授信，面临融资难、融资贵的问题。线上理财难以有效触达，无法与支付体系打通。解决方案：物流通产品通过融合应用个人保证金账户、对公结算账户、子账户、二类电子账户等多种账户，为集团货运平台提供专业的会员身份认证渠道、完备的分账管理账户体系，实现运费来账精准识别，为各类交易场景提供全天候便捷支付服务。同时针对平台及平台会员融资需求，开发针对性融资等产品。案例成果：物流通解决方案上线后，解决了会员客户在线身份识别问题；系统运营稳定，支持平台处理日均 10 万笔以上高频交易；多种账户体系结合，解决客户不同场景间账户管理体系需求；通过与客户建立合作，银行给予客户大额授信，总体服务得到了客户高度认可。

5. 开办机构

光大银行郑州分行各分支机构。

（三）安居通

1. 产品简介

“安居通”业务是指以“账户管理+支付结算”为基础，为客户交易提供身份认证、账户开立和管理、资金结算和托管、回单打印等服务，保障机构和个人客户交易安全的一种资金托管业务。

2. 产品特点

- （1）开放式服务体系
- （2）智能化参数配置
- （3）全流程线上服务
- （4）完备的账户体系

3. 适用对象

在房屋买卖、租房等特定交易场景中，可为交易各方解决相关资金信息不对称、传统线下模式交易不便捷等问题。

4. 典型案例

该行与某全国性二手房中介合作，随着房地产交易行业竞争白热化，大型中介纷纷倾向于采用自身系统开展交易资金托管的业务场景，由中介机构与银行进行接口模式对接，提高系统的安全性与稳定性。该行网上资金托管服务平台具备与有接口对接能力及需求的商户实现系统直连，真正实现“线上交易”，基于双方的合作基础以及合作协议的约定，将落地审核环节转移至中介机构，新建合同和资金支取由中介机构审核并经客户通过中介机构 APP 确认，极大提高交易效率。双方采用采用“一点接入，全国开办”的模式，

客户在全国的分支机构无需与银行逐个接入和系统签约，减轻运营负担，全流程线上化，客户体验大幅提升，得到了企业的高度认可。

5. 开办机构

光大银行郑州分行部分网点及与该行合作的房产经纪公司。

（四）薪悦通

1. 产品简介

薪悦通平台集合人、财、税和协同办公等服务，为中小微企业提供企业内部管理一站式综合解决方案，帮助企业有效提升数字化经营能力，实现降本增效。

2. 产品特点

（1）为企业内部提供全流程薪酬管理平台。

（2）为企业内部管理提供数字化平台。

（3）为企业员工提供考勤打卡、加班休假申请、工资单查询等线上服务。

3. 适用对象

中小微企业

4. 典型案例

该行为某生产制造企业提供薪悦通平台，企业线上自主注册，使用平台提供的人事管理、组织管理、考勤管理、薪酬管理、个税管理、流程管理及平台管理七大服务功能，支持对员工信息进行数字化管理，支持多类型、多层级、多人员、多条件考勤和薪酬审批流程，帮助管理者可视化了解部门、人员情况，并为企业员工提供本行、他行卡一站式工资发放服务，解决了企业财务薪资发放的痛

点问题，为企业提供了更便捷、更高效的服务体验。

5. 开办机构

光大银行郑州分行各分支机构。

八、民生银行

（一）资金 e 收付——业财直通车

1. 产品简介

民生银行业财直通车是基于企业内部从业务到财务的付款流程，运用线上化手段，为企业客户提供集付款申请、内部审批、付款跟踪为一体的全流程移动支付服务，实现企业业务部门触发的付款需求与财务部门的付款操作直通联动，提升经营效率。

2. 产品特色

（1）简单：无需系统对接，网银直接签约

（2）快速：二维码面对面邀请成员快速加入

（3）安全：仅可见自己发起的付款申请；账务信息隔离

（4）便捷：应用场景广泛

（5）高效：减轻财务频繁输入付款信息的繁杂操作，提升付款效率、降低差错率

（6）协同：业务在线查看付款进度，减轻沟通成本

3. 适用对象

适用于具有一定的组织架构及职能分工，但缺少线上协同办公系统的企业客户。典型应用场景包括但不限于员工报销、企业非集中采购付款场景、现场采购付款场景、验收付款场景等。

4. 业务流程

无需审批，民生银行网银签约后即可使用。

5. 典型案例

某贸易企业无财务报销系统，员工报销均走线下流程，财务审

批手续较长，通过运用民生银行业财直通车，由员工在业财直通车小程序发起报销申请，财务网银直接审批，提升了企业报销效率。

6. 开办机构

民生银行郑州分行各分支机构。

（二）资金 e 收付——订单收银台

1. 产品简介

民生银行订单收银台是一款标准化、轻量级、支持一定个性化开发的订单收款产品。聚焦企业日常销售收款场景，基于银行多层级子账簿体系，提供付款方管理+订单管理+多种收款渠道+资金自动清分对账等一站式综合服务，助力企业数字化升级。

2. 产品特点

（1）成熟的账簿体系：订单收银台成熟的账簿体系，可以创建两种不同维度的子账簿，通过子账簿间的关联形成二级子账簿模式；两种子账簿模式丰富了收款人的账簿体系，为账簿体系的搭建提供了另一种选择。

（2）方便快捷的订单管理：全线上的订单批量生成、订单批量推送、订单自动核销、修改、关闭功能大大降低客户财务人员的工作量，提升财务人员的工作效率。

（3）个性化服务：订单收银台可提供电子回单下载、资金退款、手工订单核销等一系列个性化功能供客户选择。

（4）子账簿四维度校验，可以多选：根据付款人姓名校验 根据付款人账号校验、根据单笔付款金额校验 根据累计付款金额校验； 支持自定义付款附言为首付款、尾款等 。

3. 适用对象

聚焦企业日常销售收款场景，基于银行多层级子账簿体系，提供付款方管理+订单管理+多种收款渠道+资金自动清分对账等一站式综合服务，释放企业财务人员的工作压力。

4. 业务流程

(1) 开立结算账户：客户在该行在该行开立结算账户

(2) 行内立项流程：客户经理完成订单收银台产品行内立项流程；

(3) 系统对接：直连版需要与客户系统对接，进行系统测试并提供验收报告；

(4) 产品签约：客户签署订单收银台产品协议、填写申请表，完成订单收银台产品签约。

5. 典型案例

某家电零售分销企业，存在直销、经销两种销售模式，需要实现现有订单系统与收款资金自动匹配，采用民生银行订单收银台后，客户经销商打款、卖场销售均能实现线上开单、线上收款、订单自动核销。

6. 开办机构

民生银行郑州分行各分支机构。

（三）资金 e 监管——招标通

1. 产品简介

民生银行招标通是为有招投标需求的企业、平台提供的，为完成相关标的投标保证金收取，而配套的子账簿管理、收款信息报告、资金原路退回、账户信息保密等综合金融服务。

2. 产品特色

- (1) 完整创新的投标保密机制，有效防范围标串标事件发生；
- (2) 智能退款机制，有效提升一键退款成功率；
- (3) 安全的转账机制，支持数字证书加密、网银审批等多种安全认证机制；
- (4) 投标保证金统一管理。

3. 适用对象

有投标保证金线上化管理需求的企业，可直接使用网银版产品，也可与客户直连对接。

4. 业务流程

- (1) 业务立项：准备调查报告、立项申请表、营业执照复印件、经办人身份证复印件、法人授权书，提交分行和总行审核；
- (2) 协议签署：立项审核通过，完成协议和申请书签署；
- (3) 系统对接：直联版分行需准备需求文档，经需求分析确定需求方案，然后走科技开发流程进行开发测试投产；
- (4) 系统签约：在行内系统完成产品签约。

5. 典型案例

某制造企业日常存在大量招采工作，投标保证金线下管理困难，通过民生银行网银版招标通，针对每个招标项目单独建立项目子账簿，使用子账簿收取投标保证金，财务人员在网银端可一键退款，提升财务效率。

6. 开办机构

民生银行郑州分行各分支机构。

（四）资金 e 监管——交易资金监管

1. 产品简介

交易资金协议监管是民生银行根据协议约定，对签约账户实施监管控制，保证监管资金按照协议约定方式完成支付的现金管理类综合服务产品。根据协议约定，该行将运用定向支付、多方监管、查询监管等模式，对相应资金进行专项监控，以实现资金的安全支付。

2. 产品特色

（1）安全性：通过产品系统实现资金管控，提供产品专属出款交易，严格限制其他渠道出款，相较传统的线下监管模式更安全；

（2）便捷性：监管方仅使用 1 个 U-KEY，既可通过企业网银管控全部被监管方，也支持与监管方系统直联，通过监管方系统完成全部资金管控操作，且不强制要求监管方在该行开立结算账户；

（3）兼容性：对于不愿意改变现有业务操作模式的监管方，产品可支持原操作模式，如落地银行柜面审批等。

3. 适用对象

（1）企业内部管理场景，包括：适用大型企业总公司监管子公司的账户资金使用等；

（2）机构业务类场景，包括：集体经济资金监管，行业协会资金监管，政府专项债资金监控等；

（3）投融资场景，包括：投资人对投资项目资金使用进行查询和管控，IPO 募集资金监管等；

（4）代理业务场景，包括：大宗商品代理采购等；

（5）大额基础交易场景，包括：股权、产权、产能指标等权属

转让价款；

（6）基建场景，包括：项目开发，如城投、地产开发项目用款多方监管审批；

（7）分账监管场景，适用于监管账户需实现监管资金与自有资金并存、或存在多个监管方需要对监管资金实现分账的客群；

（8）纯柜面场景，交易各方无法开立网银，需通过银行柜面实现监管的客群。

4. 业务流程

（1）业务立项：产品立项申请表、客户基础交易合同、营业执照；经办支行准备上述材料，初审交易背景，完成行内产品立项流程审批；

（2）产品签约：客户签署《中国民生银行公司客户交易资金协议监管服务协议》、《中国民生银行公司客户交易资金协议监管业务申请书》，携带上述资料，至经办支行柜面办理产品签约。

5. 典型案例

某医院使用专项债资金建设医院大楼，需对支付给施工单位的工程款进行监管，同时，当地卫健委也需要监管该笔资金，通过民生银行交易资金监管，为卫健委、医院配置专属网银 U-KEY，实现施工单位网银发起走款，卫健委、医院使用自身网银 U-KEY 复核通过后，资金划出的监管效果，方便快捷。

6. 开办机构

民生银行郑州分行各分支机构。

（五）财资 e 管家——财资云

1. 产品简介

民生财资云是民生银行自主研发，面向大中小微型企业提供的现金管理综合服务平台，主要包括账户管理、支付结算、现金池、票据管理、BI 报表、管理驾驶舱等功能，同时支持与企业自有的 ERP 财务软件、OA 办公软件、费控软件等内部系统联通，实现对企业多银行账户的集中统一管理，提升企业的资金管理和使用效能，助力企业“业财融合”及数字化转型。

2. 产品特点

（1）专业的现金流分析：自动化企业资金数据的收集、整合、分析，建立了系统性、完备性、可执行、可解释的资金指标体系，通过该体系从现金流角度了解企业健康状况。

（2）开放协同：支持与客户方 OA、ERP 等系统集成，无需改变现有习惯和审批流程；支持与主流 ERP 打通，大量减少凭证录入、核销等人工操作。

（3）业财融合：个性化定制到账通知，根据规则将收付款信息定向推送至采购或销售人员，减少沟通成本、信息差。

（4）多样化资金报表：为企业客户提供多种形式的资金类报表，满足企业客户的统计需求。

3. 适用对象

（1）有标准化跨行现金管理需求的大中型企业客户；

（2）企业经营模式为子公司众多或存在多银行账户，有资金统一管理需求；

（3）企业内部存在多个系统，但彼此之间互相独立，缺乏联系；

(4) 收付款笔数较多，频率较高的企业客户。

4. 业务流程

(1) 客户需求获取：由分行客户经理或产品经理为客户介绍财资云产品，与客户达成合作意向；

(2) 立项审批：分行按照本机构的财资云项目立项审批标准要求进行立项，通过伴该行系统完成立项审批；

(3) 协议签署：分行与客户签署财资云协议、银企直联协议等合同文本；

(4) 实施部署：由民生科技财资云团队负责为客户进行实施部署工作。

5. 典型案例

某餐饮企业在全国拥有上百家门店，门店在各地的银行账户众多，财务难以实现集中管理，通过民生财资云为集团公司实现了账户集中管理，集中管理所有门店账户，提升收付结算、资金分析等方面的工作效率，提升企业资金运用效率。

6. 开办机构

民生银行郑州分行各分支机构。

(六) 云·货运

1. 产品简介

云货运产品是基于网络货运平台在该行开立的对公结算账户，为平台上的货主和实际承运人等交易参与方提供的分账记账的一款开放银行产品。

2. 产品特点

提高网络货运平台线上资金管理效率，节约大量财务成本，同

时有效协助平台信息流、订单流、资金流、物流和税票流五流合一，实现合规经营。

3. 适用对象

具备网络货运资质的物流、运输企业平台

4. 业务流程

总分电话洽谈商户（资质符合）——分行提供商户调查报告等资料——总分确认对接需求功能列表——总行提交科技准入对接测试——测试评估通过后上线——日常运营定期巡检

5. 典型案例

XX 信息技术有限公司是一家专门从事网络货运平台业务创新和商用车北斗物联网业务（运输资源云）的公司，其旗下网络货运平台获得交通部第一批无车承运人试点资质，并于 2020 年拿下网络货运市级首证，在全国 11 个省近 50 个城市为约 50 万辆卡车司机提供 GPS/北斗车辆管理综合服务。云货运赋能网络货运平台实现货主与实际承运人之间运费的分账记账服务，提高网络货运平台线上资金管理效率，降低财务成本，协助平台信息流、订单流资金流、物流和税票流五流合一，实现合规经营。

6. 开办机构

民生银行郑州分行各分支机构。

九、广发银行

数字破产产品

1. 产品简介

该行提供的智慧破产管理服务方案主要面向法院、破产协会、破产管理人和债权人打造多端使用的系统平台，提供案件管理、资金管理、账户管理、共益债务融资在内的多元化服务方案。

2. 产品特点

灵活对接，免费使用。

支持外部数据对接。

支持高并发、高流畅和清晰度的视频会议系统。

一站式债权资金管理。

3. 适用对象

法院和管理人

4. 业务流程

破产程序：破产清算、破产重整、破产和解

营销客群：受理法院、破产管理人、破产管理人协会、债权人/债务人

案件流程：案件受理-债权申报-债权人会议-资产处置及债权分配-案件终结

5. 开办机构

广发银行郑州市机构及新乡、安阳、焦作、南阳、平顶山、洛阳、三门峡、商丘二级分行。

十、华夏银行

数字保理业务

1. 产品简介

华夏银行数字保理业务是指该行通过产业数字金融科技平台对接外部科技系统以及行内相关系统，建立无追索权国内保理授信业务数字授信和数字智能风控模型规则，在依托对核心客户授信的基础上，通过线上受让融资申请人持有的应收账款，向融资申请人提供的应收账款管理和无追索权保理融资服务的业务。

2. 产品特点

客户操作全流程线上化；业务审批自动高效；适用场景丰富。

3. 适用对象

具有生态特征的专精特新“小巨人”以及科技型独角兽和准独角兽企业

4. 办理流程

核心客户满足准入要求→线下获批“6088-国内保理（买方额度）”授信品种→供应商线下开立结算账户，之后通过微信小程序进行客户授信审批、审核、放款申请、放款审核、放款等环节。

5. 开办机构

华夏银行郑州分行各分支机构。

十一、中原银行

（一）商易贷（企业版）

1. 产品简介

中原银行向依法诚信纳税的小微企业发放的用于其生产经营的流动资金贷款。

2. 产品特点

（1）额度高：额度最高 300 万元。

（2）期限长：额度期限最长 12 个月。

（3）灵活用：贷款额度循环使用，随借随还。

3. 适用对象

（1）企业注册成立 2 年（含）以上，具有合法经营资质的科技型企业。

（2）企业纳税状态正常，纳税评级为 A 级、B 级、M 级；

（3）企业法定代表人年龄在 18 周岁（含）至 60 周岁（含）之间。

4. 业务流程

客户申请→客户经理尽调→开立对公账户→合同签约及审查→客户在企业网银自主提款、还款

5. 典型案例

郑州某通讯工程有限公司 2012 年成立以来，经营良好，主要为运营商提供通信设备的施工、安装，由于下游较为强势，公司一直有短期资金错配用于给员工发放工资的需求，但同时对于银行传统贷款模式存在畏惧心理，中原银行在了解到客户情况后，积极对接企业实际情况与效率需求，充分发挥税务与金融的互补优势，为

企业提供线上化的专业服务，为企业发放 50 万元，银行的服务效率和热情得到了企业的肯定和认可，后续将为企业提供更全方位的金融服务。

6. 开办机构

中原银行各分支机构。

（二）商易贷（个人版）

1. 产品简介

“商易贷(个人版)”是中原银行面向信用良好的个体工商户、小微企业主发放的用于其日常经营的全线上个人经营贷款。

2. 产品特点

模型审批快：线上申请，自动审批。

签约无接触：一键签约，实时放款。

用款周期活：灵活使用，随借随还。

3. 适用对象

信用良好的个体工商户、小微企业主。

4. 业务流程

微信搜索“中原银行小微金融”微信小程序→点击“我要贷款”→选择“商易贷（个人版）”→在线填写申请信息→模型自动审批→登录手机银行进行签约→自助提/还款。

5. 典型案例

客户张某为蔬菜批发商，同时也是中原银行的收款码使用客户，因上下游结算方式主要以现结为主，平常现金流比较充足，一般无贷款需求。某日因个别易存储的农产品出现价格波动趋势，客户急需资金进行囤货，保证自己的库存，因时间紧急，客户需立马

拿到资金进行进货，联系到中原银行收单服务对接的客户经理寻求帮助，客户经理推荐客户申请商易贷（个人）。客户当下在小程序进行了申请，5 分钟后即收到审批 30 万通过的短信，并在手机银行进行了提款操作，向上游付了货款，解决了客户的燃眉之急。

6. 开办机构

中原银行各分支机构。

（三）商超 V 贷

1. 产品简介

“商超 V 贷”业务是中原银行向依法诚信经营的持有烟草专卖零售许可证的个体工商户或小微企业主发放的，用于其短期经营周转的可循环的经营类贷款。

2. 产品特点

- （1）手续简：线上申请，简单便捷。
- （2）额度高：额度最高 50 万元。
- （3）期限长：一次授信，循环使用，期限最长不超过 12 个月。
- （4）费用低：随借随还，按日计息。
- （5）纯信用：信用贷款，无抵押，免担保。

3. 适用对象

食杂店、烟酒店、便利店、商超等依法诚信经营且持有烟草专卖零售许可证的个体工商或小微企业主。

4. 业务流程

微信搜索“中原银行小微金融”微信小程序→选择“商超 V 贷”→在线贷款申请→审批→客户经理核验→签约→提/还款。

5. 典型案例

张先生在郑州地区经营一家烟酒店，因为年前要做烟草类促销活动，想趁活动期间压一批烟的存货，处于资金紧缺的状态，正在为其他银行贷款放款太慢而发愁时，中原银行客户经理向其推荐此产品。当天，客户就在该行申请了商超贷，第二天下午贷款通过后客户前往该行签订贷款合同后，完成放款。

6. 开办机构

中原银行各分支机构。

（四）政采贷

1. 产品简介

该行为成功中标河南省政府采购项目的企业提供的融资服务。

2. 产品特点

（1）中标申请、资料简单：通过中原银行手机银行或中原银行微信小程序、政府采购网等渠道线上申请。

（2）担保简单、备案放款：无抵押，需应收帐款质押及关联人担保，在合同中签订回款账号为中原银行保证金账号。

（3）高额审批、额度千万：最高可贷 1000 万，最长可贷一年。

3. 适用对象

中标政府采购项目且注册地在河南省的企业

4. 业务流程

客户登录“中原银行小微金融”小程序等线上渠道申请→客户经理通过 PAD 一站式贷前调查→专人审批或模型自动审批（省级）→开立回款保证金账户并完成财政备案→合同签约放款→客户在企业网银自主还款

5. 典型案例

某企业新中标公办学校项目，客户经理在和客户在沟通过程中，了解到该公司目前有短期资金的需求，客户经理了解到这一需求后，积极帮客户解决问题，并在现场悉心指导客户操作，线上申请了政采贷业务，模型审批通过且完成财政备案后，成功放款 130 万元。

6. 开办机构

中原银行各分支机构。

（五）经销商支持计划

1. 产品简介

指依托真实贸易背景，向核心品牌的下游经销商客户发放的满足其采购需求的可循的个人经营贷款。

2. 产品特点

（1）高效便捷：线上申请、快速审批，定向支付给核心企业。

（2）高额审批：额度最高 1000 万，循环使用。

（3）用信灵活：线上提款，随借随还，按日计息。

3. 适用对象

科技型品牌经销商企业。

4. 业务流程

白名单提供→客户通过“中原银行小微金融”小程序申请→客户经理联系客户完成信息补充→人工审批→签署合同→手机银行自助提/还款。

5. 典型案例

省内某核心企业经销王某，3 月需为端午节备货，由于为旺季订货量大，自身资金紧张。后核心向其推荐了与该行合作的“经

销支持计划”。客户通过微信小程序进行线上贷款申请，客户经理联系客户完成信息补充后提交审批。很快客户获得了该行 50 万的授信额度。客户通过手机银行提款后自动转账到核心企业对公账户，解决了客户的燃眉之急。

6. 开办机构

中原银行各分支机构。

（六）小微企业永续贷

1. 产品简介

针对小微企业推出的住房抵押网络贷款，一键申请、在线评估、实时审批、全方位、多样化满足小微企业生产经营的融资需求。

2. 产品特点

（1）期限长。简化客户手续，最长可贷 5 年。

（2）多房抵。多套房可同时抵押。

（3）线上贷。扫码申请，在线评估，线上审批，流程高效。依靠移动互联网、大数据等信息技术，融合线上申请、抢单派单、房产实时估值、自动化实时审批、移动信息采集等多种互联网新思维，实现全流程线上化。

（4）高额度。客户通过办理房产最高额抵押，实现综合授信、额度循环，贷款金额最高可达 1000 万。

（5）省利息。按日计息，随借随还，还款方式灵活，给借款人提供更多选择空间。

（6）可循环。一次申请，循环使用。借款人可根据其自身资金使用计划，灵活使用。

3. 适用对象

在工商行政管理机关核准登记，符合该行认定标准的小微企业、个体工商户；可用企业名下或企业关联人名下（法人、股东、实际控制人及上述自然人配偶）的住宅进行抵押担保。

4. 业务流程

客户线上渠道在线申请→客服电话核验流程跟踪→客户经理抢单、派单并预约上门→客户经理双人上门核验，进行贷前调查系统线上审批/人工线下审批→客户在该行开对公账户→客户合同面签→公正→用印抵押放款审核→放款审批、额度生效

5. 典型案例

郑州某有限公司成立于 2013 年 5 月 7 日，主要经营机械设备、电力配套材料。公司因扩大经营急需贷款，但咨询多家银行都因房产在公司名下而无法授信，导致公司在融资过程中受到制约。中原银行郑州分行在了解到客户实际情况后，积极对接企业介绍了该行小微企业永续贷产品，产品不仅授信额度高、期限长、利率低，更重要的是可支持企业名下及企业关联人名下多套房产进行抵押，很好的解决了公司多套房产无法授信的问题。郑州某有限公司对我们的产品及热情服务给予了很高的评价，并决定一次性在该行抵押企业名下 7 套房产。于 2019 年 5 月该行为该企业发放“小微企业永续贷”483 万元，很好地解决了小微企业融资难题。

6. 开办机构

中原银行各分支机构。

（七）原 e 贷

1. 产品简介

基于大数据风控，推出的一款满足个人日常生活消费的线上个人信用贷款产品，客户通过中原银行手机银行、微信公众号以及二维码渠道自助办理，实现在线申请、实时审批、在线签约、随借随还。

原 e 贷可满足借款人用于购车、装修、购买大额消费品、旅游、教育等多种日常生活消费。

2. 产品特点

（1）流程简便。仅需一张身份证，1 分钟内完成申请到放款，全流程线上化，无需至营业网点，额度最高 20 万元；

（2）循环使用。最长使用期限 3 年，额度支持循环使用，随借随还，按日计息，不使用不收费，支持在线提前还款。

3. 适用对象

所有符合条件的个人客户。

4. 业务流程

客户通过手机银行/微信公众号/扫推荐码申请贷款→30 秒得到审批结果→预授信→手机银行提款→到账→还款

5. 典型案例

客户张某和爱人通过多年打拼终于在郑州拥有了属于自己的家，去年交房后，小两口为新家装修资金犯愁了，一直梦想有一个温馨舒服的新家，但两人都是工薪层，除去房贷和日常开支剩余不多，装修这笔支出很难一下凑齐。了解到张某的难处后，客户经理立即向他推荐了原 e 贷，客户通过扫码线上申请，仅用了 1 分钟时间，张某就获取了 20 万信用额度。张某通过手机银行提款，购买了装修材料、家具和家电等。较低的贷款利率，快捷方便的提款流

程满足了客户大额资金需求，解决了张某的燃眉之急，给了夫妻俩一个温暖幸福的家。

6. 开办机构

中原银行各分支机构，全线上产品。

（八）法人账户透支

1. 产品简介

该产品是指中原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）透支额度在有效期内可循环使用；
- （2）7*24 随时透支、还款，不限次数；
- （3）征信简洁，合同期限内，透支多笔只生成一笔借据，征信只显示一笔借据；
- （4）透支资金在日终营业结束前归还，不计收利息

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）申请人联系中原银行客户经理，按照资料清单要求提供相关申请资料。
- （2）中原银行受理后，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) 审批通过后，客户与中原银行署相关协议，并在系统开通功能。

(5) 功能开通后，客户可在公司网银端进行透支提款。

5. 典型案例

某发电有限责任公司进入 2021 年以来，煤价一路攀高，每月资金量支付较大，国网电费结算时间与每月资金支付存在时间差，存在临时性支付结算缺口。该行根据客户结算特征，为其提供了法人账户透支产品 1 亿元，企业可以月初支用、月末电费资金到账后偿还，有效解决了短期资金需求。

6. 开办机构

中原银行各分支机构。

(九) 原 e 链

1. 产品简介

中原银行原 e 链是中原银行基于对核心企业的授信，借助大数据、区块链、人工智能等金融科技，通过银企直联、中原银行供应链金融开发平台等渠道，交互业务信息、单据和凭证，受让供应商的应收账款，为核心企业的上游供应商提供线上化反向保理金融服务。

2. 产品特色

(1) 平台化：整合内外部线上化资源，自建供应链金融运营平台；

(2) 线上化：利用区块链等金融科技，实现业务办理的线上化，大大提升了客户体验；

(3) 批量融资：可对上游供应商实现线上化批量融资，以核心企业增信带动供应链条上中小微企业融资难、融资贵问题。

3. 适用对象

基建类、制造类、物流类、医药类等行业中有中大型核心企业及批量上游供应商的产业链条中的科技型企业。

4. 业务流程

核心企业签发电子债权凭证→供应商基于真实贸易背景签收电子债权凭证→供应商可将电子凭证进行拆分、流转和融资等操作，其中融资定向到中原银行办理在线反向保理业务→凭证到期由核心企业进行兑付。

5. 典型案例

2022年1月11日，原e链在中原银行首笔安阳某建筑施工企业现批量化落地，带动上游供应商5余户。该企业后续实现融资规模和带动上游客户数继续增长。同时，中原银行通过业务模式传导在全行基建领域客户中进行推广，为中原银行支持疫情后全省基建领域经济恢复发展提供有力支撑。

6. 开办机构

中原银行各分支机构。

(十) 购e融·应收账款池质押融资

1. 产品简介

应收账款池质押授信业务是指贸易活动中的借款申请人将其在一定时期内销售货物、提供服务等贸易活动中所产生的一笔或多笔应收账款质押给该行，在满足该行相关管理要求的前提下，该行为借款申请人提供的一笔或多笔表内外融资服务。

2. 产品特色

通过线上化手段解决了融资申请人应收账款小额、分散、高频，传统单笔的保理、应收账款质押操作成本高、核心企业确权难、手续繁琐等痛点，满足了客户在线入池、线上提款、随借随还、账户资金支取便捷等需求。

3. 适用对象

优质核心企业的上游供应商，具备较强的履约能力，应收账款呈现出频率高、账款短（大多在半年以内）、单笔金额小等特点，传统的保理、应收账款质押业务不能满足客户需求。

4. 业务流程

（1）资产整理

融资申请人提供贸易合同、发票等应收账款证明材料→中原银行进行【资产整理】

（2）出入池管理

融资申请人登陆中原银行供应链平台→【池业务管理】→【出入池申请】

（3）线上融资

融资申请人登陆中原银行供应链平台→【融资管理】→【融资申请】

5. 典型案例

某制造业企业，以生产、研发、销售高铁、普铁、重载、地铁及城市轻轨等扣件系列产品为主，客户应收账款优质且高频、分散，下游客户较为强势，难以配合确权做保理或应收账款质押融资，资金占用较大。

中原银行在原有贷款额度的基础上，为客户新增应收账款池质押授信额度，通过限定债务人、回款账户来款自动监控等措施防范业务风险，该方案即满足了客户的融资需求，同时通过对应收账款的管理，对客户的经营风险有了更精准的把握。

6. 开办机构

中原银行各分支机构。

(十一) e 点贷

1. 产品简介

为符合一定条件的对公客户作，在获得该行 e 点贷额度后，通过该行企业网上银行、银企直连或供应链平台等电子渠道自助进行借款和还款操作的一种短期授信业务。

2. 产品特色

该产品可在核定的“e 点贷”额度有效期内，多次提取、逐笔归还、按日计息，还款后如再次提款，只需线上申请，无需重复审批，即刻到账，额度循环使用，可有效解决企业生产周期性强、资金使用短频急、融资成本高的痛点。

3. 适用对象

产业链上核心企业、供应商、经销商等参与方，且与交易对手有稳定的合作关系、交易频率高。

4. 业务流程

- (1) 客户提供贷款资料，提出申请，银行审核通过后额度生效。
- (2) 客户提供贸易背景合同，银行审批维护交易对手账户。
- (3) 客户在银行供应链平台发起提款。

5. 开办机构

中原银行各分支机构。

（十二）货 e 融 • 动产质押+智能仓储管理

1. 产品简介

针对实体经济中库存原材料和存货占用资金大的实际情况，中原银行尝试探索动产质押融资业务，致力于解决中小企业融资难融资贵的问题。在业务开展过程中，中原银行积极运用科技手段升级质押物监管措施，并推出融资人适用的仓储管理系统，在提高融资人仓储管理智能化水平的同时，增加了银行资产的风控手段。

2. 产品特点

（1）适用范围更广。动产质押融资产品适用的客户群体更加广泛，尤其是对于缺少优质抵质押物和担保的中小企业，通过原材料、成品等存货质押融资，可以有效地解决资金占用问题，缓解“融资难、融资贵”的现状。

（2）智能化程度更高。中原银行在供应链系统中增设仓储管理模块，实现了维护仓库、商品、价格信息，审核出入库、查询库存等仓储管理功能，可以共享合作仓库的仓储信息；同时对监管仓库进行智能化仓储改造，已实现视频监控全覆盖和电子锁具远程控制，正在探索运用 RFID 电子标签技术，以规范智能化仓储管理水平，降低存货监管成本。

（3）融资效率更快。中原银行基于监控质押物入库的全流程数据信息和在库的仓储信息，已在粮食质押等场景中实现了全流程线上化放款，满足融资人随需随借的融资需求。

3. 适用对象

有实际供应链融资需求的制造类和商贸类企业。

4. 业务流程

- (1) 中原银行准入合格的物流仓储监管企业，代为中原银行占有、监管质押物；
- (2) 融资人将质押物交付给仓储监管企业；
- (3) 中原银行根据质押物货值和折扣率向融资人发放贷款；
- (4) 中原银行做好质押物的价格跟踪和监管措施，保证在库质押物的货值足以覆盖银行贷款本息等；
- (5) 融资人偿还贷款，中原银行解押，仓储监管企业将质押物返还融资人。

5. 典型案例

我省是全国小麦主产区，每年夏粮收储时节，各地粮库和小麦加工企业对粮食收储的资金需求非常旺盛，但融资渠道和融资方式较为有限，难以满足融资需求。

中原银行对符合条件的粮库和小麦加工企业仓库进行智能化改造，可以实时监控粮食入库的全流程数据信息和在库的仓储信息。针对收储环节的高频、小额入库操作，中原银行通过小麦入库质押为其办理融资业务，提供高频、低息的授信资金，支持我省夏粮收储工作。截止 2021 年 6 月末，中原银行已经批复基于存货质押的粮食收储贷款 10 亿元，将有力地支持省内粮库和加工企业应对即将到来的粮食收储高峰。

6. 开办机构

中原银行各分支机构。

(十三) 信用卡消费分期

1. 产品简介

信用卡消费分期是中原银行向征信良好的信用卡客户授予的专项分期额度。分期最高额度 30 万元，最长期限 5 年，客户可通过中原银行信用卡微信公众号、手机银行等自助渠道在线办理，最快线上秒批额度，客户可实时提款。

2. 产品特点

- (1) 纯信用，无抵押、无担保；
- (2) 速度快，最快在线秒批，可实时提款；
- (3) 额度高，额度最高 30 万元，
- (4) 期限长，最长用款期限 5 年。

(5) 纯线上，业务流程办理全线上操作，客户通过手机银行、信用卡微信公众号提款。

3. 适用对象

征信良好的信用卡客户。

4. 业务流程

(1) 关注中原银行信用卡微信公众号→【查账·分期】→【我要借钱】→【分呗】；

(2) 下载并登录中原银行手机银行 APP-首页→【信用卡】→【消费分期】→【分呗】。

5. 典型案例

客户王某，客户新房装修急需资金，但资金不足，该行客户经理推荐客户申请该行信用卡消费分期，客户实时申请获批额度 15 万，当即提款 5 万支付装修款，分期 2 年，解决了客户当下资金需求。客户反馈信用卡消费分期简单快捷，审批速度快，额度高，实时到账，缓解了客户的资金压力，体验良好。

6. 开办机构

中原银行各分支机构。

十二、太平洋财险

网络安全保险

1. 产品简介

网络安全保险是保障由于列明的网络安全事件给被保险人信息资产的完整性、机密性和可用性造成影响，并给被保险人造成的第一方损失或者第三方索赔损失的保险产品。

2. 产品特色

不同于传统的财产类、责任类保险，网络安全保险除了具备损失补偿属性，也同时具备安全服务属性，让被保险人在享受保障的同时，通过安全服务深入了解自身的网络安全建设水平，进行必要的改进，实施持续性风险监测，实现网络风险的不间断管理，降低事故发生的可能性，实现“不出险、少出险、出小险”。

3. 适用对象

凡在中华人民共和国境内（不包括港澳台地区）依法设立并合法经营、拥有、管理、使用或提供网络服务的企业或机构。

4. 业务流程

客户确认投保意向，并填写投保授权书→选择承保方案→授权进行网络安全风险评估，并生成风险评估报告；→保险人根据客户提供的投保信息以及风险评估结果，确定保险方案，并提供报价；→客户确认报价后即可出单承保。

5. 开办机构

太平洋财险河南省分公司各分支机构。

十三、平安财险

（一）商业性生猪价格保险条款(A款)

1. 产品简介

在保险期间内，由于本保险合同责任免除以外的任何原因造成保险生猪理赔结算价低于约定的目标价格时，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。

(1) 保险生猪目标价格参照投保时大连商品交易所生猪期货合约价格或生猪现货价格，由投保人与保险人协商确定，并在保险单中载明。

(2) 保险生猪实际结算价格为大连商品交易所生猪期货合约在保险期间内各交易日的当日计算价格的算术平均值，生猪期货合约由投保人与保险人协商确定，并在保险单中载明。

当日计算价格=Min（目标价格，当日收盘价格）（注：“Min”是指两者取最小值）

(3) 保险责任期间约定生猪期货合约所涉及的价格（单位：元/吨）四舍五入取小数点后2位。本保险合同所涉及的保险生猪价格数据以大连商品交易所生猪期货合约价格发布的数据为准。

保险生猪实际结算价格（按四舍五入保留2位小数）=Σ保险期间内约定生猪期货合约各交易日的当日计算价格[当日计算价格=Min（目标价格，当日收盘价格）]/交易日数。

2. 产品特色

和国联期货公司进行合作，规避价格风险。国联期货先后在广东省、江苏省、河南省等地开展生猪“保险+期货”项目，且监管

评级为 A 类以上，无未结清的摊回赔款，风险转移至期货公司，产品方案无费用投放。

3. 适用对象

从事生猪生产经营的生猪养殖企业、生猪专业合作社以及生猪养殖户、生产经营组织可作为本保险合同的投保人或被保险人。

4. 业务流程

对接农户、确认标的、制定方案、出单。

5. 典型案例

南阳、周口、商丘落地生猪价格保险。

6. 开办机构

平安财险河南分公司南阳中支、周口中支、商丘中支。

（二）商业性鸡蛋期货价格指数保险

1. 产品简介

在保险期间内，保险鸡蛋的理赔结算价格低于目标价格时，视为保险事故发生，保险人按本保险合同的约定负责赔偿。

（1）保险鸡蛋目标价格参照投保时大连商品交易所鸡蛋期货合约价格或鸡蛋现货价格，由投保人与保险人协商确定，并在保险单中载明；

（2）保险鸡蛋的理赔结算价格为大连商品交易所鸡蛋期货合约在约定的采价期内各交易日“每日采价价格的算术平均值”，鸡蛋期货合约由投保人与保险人协商确定，并在保险单中载明。

每日采价价格=Min（目标价格，当日收盘价格）（注：“Min”是指两者取最小值）

2. 产品特色

市场价格变动是影响鸡蛋价格的主要风险，开展业务后我司将联合蛋鸡养殖户、期货交易所、证券期货公司等多方力量，以期货市场（非现货市场价格）作为保险产品中的“价格指数”确定目标价格和赔付标准，更加精准反映未来市场预期，提高保险设计的精准度，有效保障蛋鸡养殖者收入稳定，帮助养殖户及时了解未来鸡蛋市场价格走势，切实为养殖户提供保险保障，促进其增产增收。我司将坚持依法合规经营原则，在行业规范性经营的基础上，进行业务拓展，严格按照农业保险业务操作规程进行业务经营。将农险业务的“三到户”、“五公开”制度的基本要求贯彻给每个参与农险经营的员工，从承保和理赔两个方面进行重点管理，保证所有经营工作依法合规。

3. 适用对象

从事蛋鸡养殖经营的农户、生产经营组织可作为本保险合同的投保人或被保险人。

4. 业务流程

对接农户确认标的、制定方案出单。

5. 典型案例

南阳落地鸡蛋期货价格指数保险。

6. 开办机构

平安财险河南分公司南阳中支。

（三）商业性玉米期货价格指数保险

1. 产品简介

在保险期间内，保险玉米的理赔结算价格低于目标价格时，视为保险事故发生，保险人按本保险合同的约定负责赔偿。

(1) 保险玉米目标价格参照投保时大连商品交易所玉米期货合约价格或玉米现货价格，由投保人与保险人协商确定，并在保险单中载明；

(2) 保险玉米的理赔结算价格为大连商品交易所玉米期货合约在约定的采价期内各交易日“每日采价价格的算术平均值”，玉米期货合约由投保人与保险人协商确定，并在保险单中载明。

每日采价价格=Min（目标价格，当日收盘价格）（注：“Min”是指两者取最小值）

(3) 保险责任期间约定玉米期货合约所涉及的价格（单位：元/吨）四舍五入取小数点后 2 位。本保险合同所涉及的保险玉米价格数据以大连商品交易所玉米期货合约价格发布的数据为准。

2. 产品特色

市场价格变动是影响玉米价格的主要风险，开展业务后我司将联合玉米种植户、期货交易所、证券期货公司等多方力量，以期货市场价格作为保险产品中的“价格指数”确定目标价格和赔付标准，更加精准反映未来市场预期，提高保险设计的精准度，有效保障玉米种植者收入稳定，帮助种植户及时了解未来玉米市场价格走势，切实为种植户提供保险保障，促进其增产增收。我司将坚持依法合规经营原则，在行业规范性经营的基础上，进行业务拓展，严格按照农业保险业务操作规程进行业务经营。将农险业务的“三到户”、“五公开”制度的基本要求贯彻给每个参与农险经营的员工，从承保和理赔两个方面进行重点管理，保证所有经营工作依法合规。

3. 适用对象

从事玉米生产经营的农民、农业企业、农民专业合作社或集体经济组织等均可作为本保险合同的投保人或被保险人。

4. 业务流程

对接农户确认标的、制定方案出单。

5. 典型案例

焦作落地玉米期货价格指数保险。

6. 开办机构

平安财险河南分公司焦作中支。

（四）商业性养殖饲料期货价格指数保险

1. 产品简介

在保险期间内，保险饲料中玉米、豆粕任何一方的理赔结算价格高于约定的玉米、豆粕目标价格时，视为保险事故发生，保险人按本保险合同的约定负责赔偿。

（1）保险饲料中玉米、豆粕的目标价格（元/吨）参照玉米和豆粕期货价格行情、饲料成本等因素，由投保人与保险人协商确定，并在保险单中载明。

（2）保险饲料中玉米、豆粕的理赔结算价格为大连商品交易所玉米、豆粕期货合约在保险期间内各交易日的当日计算价格的算术平均值，玉米、豆粕期货合约由投保人与保险人协商确定，并在保险单中载明。

当日计算价格=Max（目标价格，当日收盘价格）（注：“Max”是指两者取最大值）

本保险合同所涉及的理赔结算期间以保险单载明为准，玉米和

豆粕期货合约每日收盘价数据以大连商品交易所发布的数据为准。

2. 产品特点

饲料行业是连接着种植业和养殖业的中间行业，饲料原料主要以玉米、豆粕为主。近两年，随着国内种子法落地及转基因安全证书的颁布，玉米、大豆生物作物育种产业飞速发展，产品产量也稳步增加。2022 年我国玉米产量为 2.77 亿吨，同比增长 1.7%；大豆产量为 2028 万吨，同比增长 23.7%，国内玉米、大豆供给能力不断增强。从饲料主要原材料价格来看，国内玉米及豆粕期货价格呈震荡上涨态势。河南是畜牧养殖大省，养殖业收入在农民的总收入中占的比例很大。据河南省畜牧局统计，目前；生猪出栏 5918.8 万头，年末生猪存栏 4260.52 万头；蛋鸡存栏量约为 1.27 亿只，禽蛋产量 456.24 万吨，占全国总量的 13.2%，居全国第二位。畜牧业的快速发展，为河南饲料工业的阔步发展提供了广阔的市场空间。河南是饲料工业大省，2022 年商品饲料产量达 1612 万吨，位居全国前列，全省已形成比较完善的饲料工业体系，饲料工业的长足发展也为我省现代畜牧业提供了强有力的支撑。

3. 适用对象

从事生猪、鸡、鸭等养殖业生产经营的农户、生产经营组织可作为本保险合同的投保人或被保险人。

4. 业务流程

对接农户确认标的、制定方案出单。

5. 典型案例

新乡、商丘落地饲料价格指数保险。

6. 开办机构

平安财险河南分公司新乡中支、商丘中支。

(五)南阳市内乡县地方财政补贴性花生价格指数保险

1. 产品简介

在保险期间内，下列保险事故发生，保险人按照本保险合同的约定负责赔偿：

(1) 在保险期间内，约定月份花生期货合约在保险期前两个月内（观察期内）任一交易日收盘价低于或等于目标价格*98.4%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；

(2) 在保险期间内，约定月份花生期货合约在保险期前两个月内（观察期内）所有交易日收盘价皆高于目标价格*98.4%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。

收盘价格：为约定月份的花生期货合约在期货市场上的每日收盘价格，以郑州商品交易所发布的数据为准。

目标价格：根据郑州商品交易所期货入场价格，由投保人与保险人协商确定，具体以保险单载明为准。

2. 产品特色

政府方案已设置权利金率 4.04%，保费费率 4.25%，可以锁定最高赔付为权利金 95。市场受到冲击时，政府会有价格维稳保护机制。与种植成本保险一起销售、处理。

3. 适用对象

从事花生生产经营的农民、农业企业、农民专业合作社或集体经济组织等均可作为本保险合同的投保人或被保险人。

4. 业务流程

上报财政申请补贴资金、对接农户确认标的、制定方案出单。

5. 典型案例

内乡县落地花生价格指数保险。

6. 开办机构

平安财险河南分公司南阳中支。