

河南省新市民金融 产品手册

河南银保监局
河南省地方金融监管局
2023年3月

内部资料
请勿外传

河南省新市民金融产品手册

河南银保监局
河南省地方金融监管局

编者按：为深入贯彻落实省委省政府和银保监会关于新市民服务工作的决策部署，持续加大对河南新市民金融支持力度，我们组织梳理全省银行保险机构适用于服务新市民的金融产品，编辑了《河南省新市民金融产品手册》，收录全省 162 个金融产品，其中银行类 97 个，保险类 65 个，使广大新市民更直观、更高效的了解产品特点、申请条件、业务流程、典型案例及开办机构等。《手册》将通过各市县、各银行保险机构、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，切实提升我省新市民金融满意度和获得感。

目 录

银行类

一、住房	1
(一) 工商银行	1
(二) 农业银行	2
(三) 交通银行	2
(四) 广发银行	4
(五) 民生银行	4
(六) 恒丰银行	5
(七) 中原银行	6
(八) 郑州银行	8
二、就业	9
(一) 工商银行	9
(二) 农业银行	10
(三) 建设银行	11
(四) 交通银行	13
(五) 平安银行	19
(六) 招商银行	20
(七) 民生银行	20
(八) 恒丰银行	22
(九) 渤海银行	23
(十) 郑州银行	24
三、创业	26
(一) 工商银行	26
(二) 农业银行	28
(三) 中国银行	31
(四) 建设银行	33

(五) 交通银行	34
(六) 邮储银行	35
(七) 中信银行	36
(八) 光大银行	37
(九) 华夏银行	38
(十) 广发银行	40
(十一) 平安银行	41
(十二) 浦发银行	42
(十三) 兴业银行	43
(十四) 民生银行	43
(十五) 恒丰银行	44
(十六) 渤海银行	45
(十七) 浙商银行	45
(十八) 省联社	47
(十九) 中原银行	49
(二十) 郑州银行	50
四、消费	54
(一) 工商银行	54
(二) 中国银行	56
(三) 建设银行	57
(四) 交通银行	58
(五) 华夏银行	60
(六) 广发银行	60
(七) 招商银行	61
(八) 浦发银行	61
(九) 兴业银行	62
(十) 浙商银行	62
(十一) 中原银行	64
(十二) 中原消费金融公司	67
五、其他	69

(一) 工商银行69

(二) 邮储银行70

(三) 兴业银行71

(四) 中原银行72

(五) 郑州银行76

保险类

一、保证保险82

 (一) 中原农险82

 (二) 人保财险82

 (三) 太保产险84

 (四) 平安产险86

 (五) 中国人寿86

二、就业保障88

 (一) 人保财险88

 (二) 太保产险90

 (三) 平安产险92

 (四) 华泰财险94

 (五) 大家财险95

 (六) 英大财险96

 (七) 太保人寿97

 (八) 新华保险99

 (九) 建信人寿100

三、财产保障101

 (一) 太保产险101

 (二) 平安产险101

 (三) 中华联合财险102

 (四) 华泰财险104

 (五) 大地财险104

四、健康保障107

 (一) 中原农险107

 (二) 人保财险109

 (三) 太保财险109

 (四) 平安产险110

 (五) 华泰财险112

 (六) 中华联合财险113

 (七) 大地财险113

 (八) 中国人寿114

 (九) 人保寿险117

 (十) 农银人寿118

 (十一) 建信人寿119

 (十二) 太平养老120

 (十三) 中邮保险121

五、养老保障122

 (一) 中国人寿122

 (二) 新华保险123

 (三) 建信人寿124

 (四) 太平养老125

银行类

一、住房

（一）工商银行

个人一手房购置贷款

（1）产品简介：是贷款人向借款人发放的，用于购买住房的贷款。

（2）产品特点：申请简便、办理快捷、产品全面、审批快速、利率优惠、期限较长、线上办理、绿色通道、简化手续等。开辟购房绿色通道，重点保障新市民首套刚需按揭贷款申请，对非限购区域首套房购房群体执行 20% 首付政策。简化业务办理手续流程，优先保障新市民按揭贷款发放；最早实现线上办理，在同业首先实现按揭贷款全线上办理，可“足不出户、轻松办贷”，申请贷款、视频面签、贷款调查、合同签署、抵押办理、自助提款、延期还款、提前还款预约等可通过网银或手机完成，真正做到“无接触、智慧化”；降低收入证明要求，合理优化住房贷款收入证明认定标准，对无法提供明确收入证明的新市民和农民，可采取银行流水、资产证明、进销货单据、实地调查、村（居）委会佐证等方式，综合判断借款人收入情况；执行市场优惠利率，积极响应政府号召降低按揭贷款利率，目前全省首套房利率已降至 4.25%。

（3）适用对象：农民工、大学生、个体工商户、小微企业主等具有购房需求的新市民群体。

（4）业务流程：贷款申请→贷款调查（见客谈话、客户面签、录入扫描、系统核验、签署意见）→调查复核→审查审批→签约发放。

（5）申请材料：一般需要提供借款人及配偶的有效身份证件、婚姻状况证明；户籍证明或有效居留证明；还款能力证明；《商品房销（预）售合同》或购房意向书；房地产开发企业出具的首期付款收据或发票。

（6）典型案例：一刚毕业大学生就业落户开封，在当地购置想购置一套一手房，工行以 20% 的首付比例，4.25% 的利率向其提供贷款，优先保障贷款规模，执行简化审批手续，并且满足自动化审批条件，3 日内成功放款，客户对工行的高效贴心服务表示充分认可。

(7) 开办机构：18 家地市的所有一级支行和部分二级支行（232 家）。

（二）农业银行

“农民安家贷”业务

(1) 产品简介：“农民安家贷”业务，是农业银行向符合条件的农民发放的，用于在城镇购买普通商品住房的贷款。

(2) 产品特点：

①范围广。该产品对象不仅局限于农民工，也包括农村种养农户在内的所有农民，是专门支持农民进城购房的房贷产品；

②贷款准入标准务实。专门设计了符合农民特点贷款条件的评分标准，按照现行个人住房贷款标准降低 100 分执行，有效解决了农民贷款准入难的问题；

③收入证明认定简单。针对部分农民无法提供收入证明的难题，在还款能力认定方面，制定了更加简便有效的指导原则，解决了贷款难问题；

④免收提前还款的违约金，切实让农民得到实惠。

(3) 适用对象：借款人应具有农村集体经济组织成员资格，享有集体经济组织权益，或为新入城镇户籍未满 1 年（含 1 年）的农民；年龄在 18 周岁（含）以上，55 周岁（含）以下。

(4) 业务流程：借款人提出贷款申请→该行客户经理受理调查→贷款审查审批→合同签订→抵押（预告）登记→审核放款→贷后管理。

(5) 申请材料：借款人及配偶身份证件，户籍证明及婚姻状况证明，还款能力证明资料，房屋买卖合同，购房首付款证明。

(6) 开办机构：全省农业银行各支行。

（三）交通银行

个人住房按揭贷款

(1) 产品简介：是指向自然人发放的，用于购买个人居住用房的住房按揭贷款。

(2) 产品特点：

①利率优惠。交通银行对于符合首次购房条件的购房者大幅降低贷款利率，减少新市民等首次置业人群在购房置业方面的成本支出；

②贷款流程简便。通过远程受理、自动化审批、电子化抵押等手段，实行一站式贷款服务，并对于新市民首套购房贷款优先办理，审批日清日结，增加新市民享受住房金融服务的便捷性；

③专项额度保障。对于新市民在城市的首套住房贷款进行专项额度配置，保证新市民置业贷款的发放；

④还款方式多样。针对新市民等购房群体推出了“随心还”差异化还款方案，在目前常规采用的还款阶段和还款方式基础上，支持采用分阶段还款法和多种还款方式偿还贷款本息，对客户在各阶段应偿还的还款本金、还款期限、还款方式进行差异化配置，进一步提高新市民服务感知。

（3）适用对象：

①具有完全民事行为能力的中华人民共和国公民；含新就业大学生、外来人口和进城务工人员；

②在境内工作、学习的境外个人可以购买符合实际需要的自用、自住商品房，但在实施住房限购政策的城市，还应当符合当地政策规定。

（4）业务流程：借款人申请→客户经理受理并开展调查→审查审批→贷款合同签订→办理抵押（预告）登记→贷款发放。

（5）申请材料：①借款人及配偶相关有效身份证明（居民身份证、护照、户口簿等）和婚姻证明；②房屋买卖合同；③购房首付款证明；④借款人还款能力证明材料；⑤借款人征信查询授权书；⑥贷款银行规定的其他资料。

（6）典型案例：客户张某从外地到郑州工作，购买了一套住房，在交行申请了按揭贷款120万元，贷款总期限10年，还款总期数120期，但因为客户刚到郑州，第一年各方面资金有点紧张，但一年后资金将比较宽裕，可针对该客户还款设置2个不同还款阶段，第1阶段还款期限为1年、还款期数为12期，第2阶段还款期限为9年、还款期数为108期。第1阶段还款方式选择一次还本分次付息、还款本金设置为100元，即第1阶段前11期每一期还款仅还贷款利息、第12期仅还贷款利息及第一阶段本金100元；第2阶段还款方式选择等额本金，该阶段还款总本金则为1199900元，每一期还款数额按照9年（108期）正常等额本金和贷款利率计算即可。

(7) 开办机构：河南省内交通银行各分支行房贷业务办理中心。

(四) 广发银行

住房按揭贷款

(1) 产品简介：向具备良好还款意愿，有稳定收入和按期偿还贷款本息能力的借款人提供的个人住房按揭贷款。单笔贷款期限最长不超过 30 年。

(2) 产品特点：对于贷款购买普通自住房的居民家庭，首套个人住房按揭贷款利率下限调整为 LPR 减 20 个基点；郑州地区对于拥有一套住房并已结清相应购房贷款的家庭，为改善居住条件再次申请贷款购买普通商品住房，执行首套房贷款政策。个人房屋按揭贷款可采用的还款方式包括按月等额本息和等额本金。

(3) 适用对象：农民工、大学生、个体工商户、小微企业主、快递小哥、网约车司机、流动商贩等。

(4) 业务流程：借款人向本行发起贷款申请，提供符合贷款条件的资料，客户经理调查受理后提交业务进行审查审批，完成合同面签及抵押等相关流程，贷款出账。

(5) 申请材料：提供本行要求的能够佐证其符合贷款条件的资料，以及相关客户身份证明材料。

(6) 典型案例：某刚毕业大学生就业落户新乡，在当地购置一套住房，广发以年化利率 4.25%，首付比例 20% 为其办理贷款，简化审批手续，3 日内成功放款，为客户提供高效贴心服务。

(7) 开办机构：辖内所有分支行。

(五) 民生银行

个人住房按揭贷款

(1) 产品简介：是指该行向符合条件并已支付规定比例首付款的自然人，发放的用于向房地产开发商或售房人购买房产等消费用途的个人贷款。

(2) 产品特点：

① 高额度：最高可获得房产价值 70% 的贷款额度。

② 长期限：最长期限 30 年。

③ 低成本：根据国家政策和监管要求，提供优惠贷款利率。

(3) 适用对象：贷款资金用于购置一 / 二手房的新市民客户。

(4) 业务流程：客户携基础资料（如居民身份证、户口簿、结婚证明等）、收入证明文件（如工资证明、银行对账单、纳税证明等）、用途证明文件（如购房合同、首付款证明等）、其它相关资料至业务合作网点填写申请表→并提交上述资料→审批通过后→签署协议→办理抵押登记等手续→发放贷款至指定账户。

（六）恒丰银行

个人住房按揭贷款

(1) 产品简介：向借款人发放的、用于购买各种类型的普通商品住房的人民币贷款。

(2) 产品特点：

- ①节省贷款成本及费用，尽量减少客户贷款成本及利息支出；
- ②交易资金安全保障，住房买卖资金通过银行划付，降低交易风险；
- ③丰富的配套贷款产品，可选择装修贷款、车位贷款等配套产品；
- ④灵活多样的还款方式，支持等额本金法、等额本息法等多种还款方式；
- ⑤方便省心的贷后服务，便捷的还款。

(3) 适用对象：具有完全民事行为能力，持有合法、有效身份证件，在本地具有固定居住场所，资信情况良好，具备稳定收入来源和按期还本付息能力的自然人；符合条件的新市民均可申请，包括农民工、大学生、个体工商户、小微企业主等。

(4) 业务流程：

- ①提出申请：借款人持上述申请材料到贷款经办网点提交贷款申请；
- ②贷款审批：银行对借款人担保、信用等情况进行调查，按程序进行审批，并将审批结果通知借款人；
- ③贷款签约：借款人的申请获得批准后，银行与借款人签订个人购房抵押借款合同，办理公证、保险、抵押登记等相关手续；
- ④贷款发放：银行在借款人办妥相关手续后，经审核确认后发放贷款。

(5) 申请材料：

- ①个人住房贷款申请；

- ②借款人及配偶身份证明（居民身份证、护照、户口簿等）、婚姻证明；
- ③房屋买卖相关合同（商品房预售合同、销售合同或买卖合同）；
- ④住房首期购房款的付款证明；
- ⑤借款人还款能力证明材料（如收入证明、工资单、个人税单、其他资产情况等）；
- ⑥借款抵押担保的权属证明，有处分权人同意抵押的证明；
- ⑦贷款人要求提供的其他证明文件或资料。

（6）典型案例：大学生小李毕业后在郑州找了份稳定的工作，看中了位于单位附近的一处刚需楼盘亚星星河东苑，房款 120 万元。该楼盘是恒丰的长期合作楼盘，首付三成，贷款利率 4.25%，贷款期限最长 30 年，放款速度快。经过与父母商量，小李决定向该行申请个人住房按揭贷款业务，由父母资助首付款，贷款资金由小李承担，向银行递交申请资料、抵押等手续并办理签约后，很快发放了这笔贷款 84 万元，解决了小李的购房需求。

（7）开办机构：恒丰银行郑州分行营业部、恒丰银行郑州分行经三路支行、恒丰银行郑州分行自贸区支行、恒丰银行洛阳分行营业部。

（七）中原银行

1. “郑好安家”住房按揭贷款

（1）产品简介：该产品是中原银行面向新市民发放的，用于购买个人一手住房或二手住房的按揭贷款。

（2）产品特点：利率低，可执行当地监管部门规定的最低利率执行标准；额度高，最高可贷房产价值的 80%；期限长，以年龄最小的借款人年龄为标准，最长可贷 30 年；权益多，可同时享受月供补贴金、装修贷预授信、城市印象信用卡等多种优惠。

（3）适用对象：因本人创业就业、子女上学、投靠子女等原因来到城镇常住，未获得当地户籍或获得当地户籍不满三年的各类群体，包括但不限于进城务工人员、新就业大中专毕业生等。

（4）业务流程：受理贷款→收集资料→面谈面签→贷款审批→合同签订→贷款发放。

(5) 申请材料: 身份证、户口本、婚姻证明、收入证明、银行流水、购房合同、首付款证明、限购区房屋套数证明。

(6) 典型案例: 王某利去年从河南省内其他地市来到郑州开了一家餐饮店, 今年想购置一套婚房, 在某楼盘定下一套房子后, 申请了中原银行郑好安家新市民专项住房按揭贷款, 贷款金额 100 万, 期限 30 年, 利率 4.25%。王某利作为新市民购房客户, 享受该行 30 天贷款利息补贴 3542 元, 有效降低了购房负担; 同时获得了 37 万的装修贷预授信额度, 在新房交房之后即可提款用于装修, 解决了购房后家庭消费资金需求; 还领取了中原银行城市印象信用卡, 可以在当地享旅游、美食、购物、洗车等优惠, 进一步增强了城市归属感和认同感。

(7) 开办机构: 中原银行所有分支机构。

2. 住房公积金贴息贷款

(1) 产品简介: 该产品是中原银行与公积金管理中心合作, 面向按时、足额缴纳公积金的新市民、灵活就业人员发放的商业性个人住房贷款, 借款人享受住房公积金中心利息补贴。

(2) 产品特点: 利率低, 借款人可享受公积金贷款利率。额度高, 最高可贷房产价值的 80%; 期限长, 以年龄最小的借款人年龄为标准, 最长可贷 30 年。

(3) 适用对象: 住房公积金管理中心审核通过的新市民、灵活就业人员。

(4) 业务流程: 公积金管理中心受理贷款并进行审核 → 银行受理贷款 → 资料收集 → 面谈面签 → 贷款审批 → 合同签订 → 贷款发放。

(5) 申请材料: 身份证、户口本、婚姻证明、收入证明、银行流水、购房合同 / 房屋买卖合同、首付款发票。

(6) 典型案例: 张先生是郑州市一名个体工商户, 自行缴纳住房公积金。张先生准备购买一套商品房, 来到中原银行郑州商务外环路支行申请办理住房公积金贴息贷款业务。该支行公积金绿色窗口受理了张先生的申请资料, 当天审批通过、签订合同。该业务由银行发放贷款, 张先生每月按照商业贷款利率缴纳利息, 商业贷款利率和公积金贷款利率的差额每月由郑州市公积金中心委托银行补贴给张先生。该业务可以满足新市民、灵活就业人员的住房安居需求, 使更广大缴存人群享受住房公积金制度红利。

(7) 开办机构：中原银行商务外环路支行、中原银行新郑龙湖支行。

(八) 郑州银行

1. 住房按揭贷款产品

(1) 产品简介：向新市民发放的，用于购买一手住房或再次交易的二手住房的贷款。

(2) 产品特点：利率低，在总行最低定价指导意见的基础上再优惠 5 个基点，同时不得低于经办行当地监管部门规定的最低利率执行标准；期限长，为解决来郑投靠子女老人因年龄高的年限限制，可以参考以成年子女的年龄作为参考，拉长贷款年限最高至 30 年。

(3) 适用对象：因本人创业就业、子女上学、投靠子女等原因来到城镇常住，未获得当地户籍或获得当地户籍不满三年的各类群体，包括但不限于进城务工人员、新就业大中专毕业生等。

(4) 业务流程：受理贷款→资料收集→面谈面签→贷款审批→合同签订→贷款发放。

(5) 申请材料：一手房：身份证、户口本、婚姻证明、收入证明、银行流水、购房合同、首付款发票、限购区房屋套数证明；二手房：身份证、户口本、婚姻证明、收入证明、银行流水、房屋买卖合同、首付款证明、限购区房屋套数证明。

(6) 开办机构：郑州银行所有分支机构。

2. 郑州市住房公积金贴息贷款产品

(1) 产品简介：郑州住房公积金管理中心与郑州银行合作，利用该行信贷资金发放的个人住房公积金贴息贷款。

(2) 产品特点：利率低，借款人按商业性贷款利率标准支付利息，商业贷款利率高于个人住房公积金贷款利率所产生的利息差，由郑州住房公积金管理中心承担并委托该行按月支付给借款人。

(3) 适用对象：郑州住房公积金管理中心审核通过的灵活就业人员。

(4) 业务流程：公积金管理中心受理贷款并进行审核→银行受理贷款→资料收集→面谈面签→贷款审批→合同签订→贷款发放。

(5) 申请材料：身份证、户口本、婚姻证明、收入证明、银行流水、购房

合同 / 房屋买卖合同、首付款发票。

(6) 开办机构：郑州银行自贸区支行。

二、就业

(一) 工商银行

1. 用工贷

(1) 产品简介：指基于企业代发工资、结算流水、金融资产及企业主个人金融资产等多维数据，为在工行有稳定代发工资的小微客户提供最高 200 万的小额信用贷款。

(2) 产品特点：随借随还，额度循环使用。

(3) 适用对象：在工行代发工资满 12 个月的存量代发工资客户。

(4) 业务流程：客户在线申请→系统智能审批 / 线下调查后系统智能审批→客户自主提款。

(5) 申请材料：营业执照、信息核实表等材料。

(6) 典型案例：代发工资小微客户在工行无贷户中占有一定比例，这其中餐饮、物业、物流等公司也是新市民比较集中的行业，针对该情况，该行为了通过优质的金融服务助企纾困，帮助企业留住新市民员工，也让新市民群体感受到温暖，特推出“用工贷”场景。河南**物业管理公司是一家从事物业服务的公司，长期为该行代发工资客户，但是该公司无固定资产，迟迟未有银行为其办理融资。今年年初，总行根据客户在该行代发工资数据，成为总行白名单客户，并为其核定授信额度 200 万。客户通过手机银行申请，在额度内，分批分期多次提款、还款，解决了企业融资难、融资慢的难题。

(7) 开办机构：18 家地市的所有一级支行和部分二级支行。

2.e 企快贷

(1) 产品简介：经营年限 1 年（含）的以上小微企业及小微企业主，法人客户等级 A- 级（含）以上，个人客户等级在 D 级（含）以上，采用名下居住用房、商业用房、工业用房、办公用房、建筑用地使用权等房地产办理的抵押业务。

(2) 产品特点：单笔借据期限最长 3 年，随借随还，额度循环使用。

(3) 适用对象：小微企业、小微企业主、个体工商户。

(4) 业务流程：客户在线申请→押品多元化评估→系统智能审批/人工干预。

(5) 申请材料：营业执照、身份证、土地证/房产证、共同借款人资料（如有）等材料。

(6) 典型案例：商丘市宝**有限公司是以燃气经营、燃气汽车加气经营的企业，其企业主要负责人为刚迁入商丘市的新市民，由于流动资金紧张，目前已向他行申请办理流动资金贷款，但由于他行贷款迟迟未到位，该行客户经理了解到该情况后，立即给企业介绍该行e企快贷场景。起初，企业人员只是抱着试试看的心态同意该行办理。客户经理现场指导客户进行融资业务申请，从融资申请到押品评估再到押品抵押最后到核准放款，仅用4天时间办理完成。提升了新市民企业金融服务的获得感和满意感。

(7) 开办机构：18家地市的所有一级支行和部分二级支行。

3. 税务贷

(1) 产品简介：借款人通过手机银行进行贷款申请，并授权该行查询纳税信息后，根据企业近2年的纳税信息、征信等情况主动为其核定最高额度300万的信用贷款。

(2) 产品特点：随借随还，额度循环使用。

(3) 适用对象：小微企业。

(4) 业务流程：客户在线申请→尽职调查→在线审批。

(5) 申请材料：营业执照、信息核实表、股东会决议（如有）等材料。

(6) 典型案例：郑州**有限公司由于创办企业投入大量资金，企业主在郑州市没有固定资产，无法办理抵质押类贷款。但是该企业自成立以来，一直坚持纳税，是税局的优质纳税客户，结合其纳税、在工行代缴税、人行征信等信息，提供主动授信支持，为其核定信用额度300万元的税务贷。让新市民享受到了优质的金融服务。

(7) 开办机构：18家地市的所有一级支行和部分二级支行。

（二）农业银行

纳税e贷

(1) 产品简介：纳税 e 贷是基于企业纳税信息，为诚信纳税的小微企业发放线上纯信用贷款。

(2) 产品特点：

①以税定贷，方便易得。根据税务数据核定贷款额度，助力企业利用税务信用换取银行信用，最高可贷 300 万元；

②线上操作，秒申秒贷。全流程线上化自主办理，无需提供纸质材料，系统智能审批；

③无需抵押，无需担保。纯信用放款，解决企业抵押担保难题；

④低息让利，普惠小微。按日计息，不使用，不计息，最大限度帮助企业节省财务成本。

(3) 适用对象：纳税 e 贷适用于纳税信用等级 A、B、M 级的小微企业。

(4) 业务流程：纳税授权→业务授权→接受授权→系统审查审批→签订合同→自助用款、还款。

(5) 典型案例：河南某物流公司主要从事汽车配件的运输代理，业务遍及省内外多个城市。受疫情影响，公司的资金周转较为困难，农行客户经理在了解到企业的情况后，结合企业缺乏抵质押物，但纳税信用良好的实际，向企业推荐了纳税 e 贷产品。客户经理现场指导客户申贷操作，几分钟的时间就成功为企业放款 280 万元。“手机简单操作一下就能贷款，而且能多次循环自助用款，还不用抵押，真的太方便了。”企业负责人感动的说：“疫情对我们物流行业经营造成不小的压力，但农行的这款产品很及时，解了我们的融资难题”。

(6) 开办机构：农业银行河南省各分支机构。

（三）建设银行

1. 云税贷——基于纳税记录的全线上信用贷款

(1) 产品简介：“云税贷”业务是建行依据小微企业涉税信息，为诚信纳税小微企业提供的全线上、可循环、纯信用贷款产品。贷款额度郑州地区最高 500 万元，其它地区最高 300 万元。

(2) 产品特点：目前年化贷款利率 3.95%，贷款期限最长 1 年，按日计息，随借随还。

(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：登陆建行网银、“建行惠懂你” APP 等电子渠道纳税授权、业务授权→在线自主申请→系统自动实时审批→在线签订合同→在线支用与还款。

(5) 申请材料：企业对公账户、企业网银、个人网银 / 个人手机银行或“建行惠懂你” APP。

(6) 开办机构：建设银行河南省各分支机构。

2. 信用快贷——基于金融资产的全线上信用贷款

(1) 产品简介：“信用快贷”业务是建行基于小微企业及企业主在建行金融资产、房贷、POS 交易等信息，为其提供的全线上、可循环、纯信用贷款产品，贷款额度最高 500 万元。

(2) 产品特色：目前年化贷款利率 3.95%，贷款期限最长 1 年，按日计息，随借随还。

(3) 适用对象：在建行具有稳定金融资产、结算流水的小微企业或个体工商户。

(4) 业务流程：登陆建行网银、“建行惠懂你” APP 等电子渠道业务授权→在线自主申请→系统自动实时审批→在线签订合同→在线支用与还款。

(5) 申请材料：企业对公账户、企业网银、个人网银 / 个人手机银行或“建行惠懂你” APP。

(6) 开办机构：建设银行河南省各分支机构。

3. 商户云贷——基于商户收单交易的全线上信用贷款

(1) 产品简介：“商户云贷”业务是建行基于商户经营实体商户及其企业主的基本信息、经营信息、收单交易等多维度数据为依据，为其提供的全线上、可循环、纯信用贷款产品。

(2) 产品特色：全流程线上纯信用贷款，免抵押、免担保，秒速审批、秒速放款，自主支用，随借随还，额度最高 300 万元，目前年化贷款利率 3.95%，贷款期限最长 1 年，按日计息，随借随还。

(3) 适用对象：经国家工商行政管理机关核准登记且使用建行收单、拉卡拉收单、银联清算等收单交易的小微企业或个体工商户。

(4) 业务流程：登陆建行网银、“建行惠懂你”APP 等电子渠道业务授权→在线自主申请→系统自动实时审批→在线签订合同→在线支用与还款。

(5) 申请材料：企业对公账户（如需）、企业网银、个人网银 / 个人手机银行或“建行惠懂你”APP。

(6) 开办机构：建设银行河南省各分支机构。

4. 善担贷——政府性担保体系批量担保贷款

(1) 产品简介：“善担贷”业务是以企业经营为授信基础，采用国家融资担保基金的政府性担保体系批量担保，为小微企业办理的流动资金贷款业务。自主支用，随借随还，额度最高 1000 万元。

(2) 产品特点：目前年化贷款利率 3.96%，贷款期限最长 1 年，按日计息，随借随还。

(3) 适用对象：经国家工商行政管理机关核准登记的小微企业或个体工商户。

(4) 业务流程：贷款申请 - 贷款评价→登陆“建行惠懂你”APP 等电子渠道业务授权→系统自动实时审批→在线签订合同→在线支用与还款。

(5) 申请材料：对公账户、企业及企业主基本信息、销售收入等相关材料。

(6) 开办机构：建设银行河南省各分支机构。

（四）交通银行

1. 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—单户最高 300 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：2021年7月31日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：交通银行河南省内各分支机构。

2. 线上税融通（企业版）

(1) 产品简介：线上税融通（企业版）面向诚信纳税的小微企业，尊享便捷、高效的线上信用融资服务。

(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—单户最高300万元；

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：诚信经营，近一年无严重涉税违章记录，企业经营2年以上的小微企业。

(4) 业务流程:

①企业法定代表人扫码申请,点击“马上申请”,按系统提示输入企业名称、统一社会信用代码、企业纳税人识别号、联系手机等信息;

②完成纳税认证、身份认证、影像采集,按系统提示操作和输入信息后,点击“申请”进行提交;

③审批通过后,企业可在线签约、提款,贷款循环使用,随借随还。

(5) 典型案例:2021年12月某科技有限公司急付合同款,原计划到账的货款,因交易对手资金紧张未及时转账,但合同款需三天给付,火烧眉毛之际,客户通过线上申请了交通银行的企业版线上税融通,200万元信贷资金在提交申请后,当天到账。交通银行企业版线上税融通,线上申请,线上提用,客户足不出户便解决了燃眉之急。

(6) 开办机构:交通银行河南省内各分支机构。

3. 线上普惠e贷

(1) 产品简介:向符合交行普惠准入标准的小微企业,提供的除固定资产贷款以外的线上融资服务。

(2) 产品特点:

①审批更快—手机申请,审批结果快知道;

②额度更高—在线测额,最高可达1000万元;

③担保更活—灵活组合,信用、抵押等多种选择随心搭;

④用款更灵—线上提款,随借随还稳经营。

(3) 适用对象:从事生产经营活动合法合规,且从事相关经营行业一定期限以上的小微企业。

(4) 业务流程:信息录入→认证授权→房产在线评估(如用)→结果反馈。

(5) 典型案例:某人力资源外包公司,纳税情况良好,长期和银行打交道,了解传统贷款从准备资料到拿到资金大概得需要3—4周的时间,客户年前有资金需求急用钱,急得团团转,后来从朋友那了解到交通银行推出了普惠e贷产品,交通银行会结合企业的征信、税务、抵押品等信息,给出抵押、信用等全面额度,应贷尽贷,于是,客户试着扫描二维码,果然通过了,额度300万元,从申请到下

款只有一周时间。

(6) 开办机构：交通银行河南省内各分支机构。

4. 惠老展业贷

(1) 产品简介：交银养老“惠老展业贷”业务（下称“展业贷”），是指针对养老服务机构新建、扩建、改造、购置、安装固定资产等资本性投资需求，向借款人发放贷款，还款来源以借款人通过合规途径取得的综合现金流等收入为主的授信业务。相关授信业务开展需符合国家政策要求及总行各项规定。

(2) 产品特点：

①新发放的固定资产贷款期限 <10 年，最多不超过 15 年；

②针对养老服务机构新建、扩建、改造、购置、安装固定资产等资本性投资需求，向借款人发放贷款；

③项目运营收入等借款人通过合规途径取得的综合现金流。

(3) 适用对象：主要支持范围为各类提供机构、社区及居家养老服务或医养、康养结合服务的企业法人、事业法人和其他经济组织（含小微法人组织），包括但不限于：养老院、护理院、康复医院、社区养老服务中心、社区养老中央食堂等。

(4) 业务流程：

①客户调查：对客户提供的身份证明、业务状况等资料的合法性、真实性和有效性进行认真核实，将核实过程和结果以书面形式记载；

②业务受理：执行相关监管法规，对业务的真实性与合规性进行审核，了解业务的目的和性质；

③持续监控：及时监测客户的业务变化情况，对客户进行动态管理。

(5) 申请材料：

①非营利性机构，提供社会组织登记证书或相关从业资质文件。营利性机构，提供营业执照 / 批准证书、组织机构代码证、税务登记证、中征码，已“三码合一、一照一码”登记的企业，需要提供加载法人统一社会信用代码的营业执照。章程及验资报告等合法经营材料，法定代表人有效期内的身份证（护照、港澳台通行证）复印件。提供老年人全日集中住宿和照料护理服务的借款人，还应提供养老机构备案证明材料；

- ②借款人、担保人的基本情况；
- ③借款申请的主要内容：借款的目的和用途、借款金额、借款期限、还款方式及来源、担保方式等；
- ④股份制企业、有限责任公司需提供公司章程和申请贷款、提供担保的股东会决议或董事会决议；
- ⑤借款人近三年的年度财务报告及最新一期财务报表、纳税证明和主要结算银行对账单等资料（如有）；
- ⑥借款用途资料，如购买固定资产合同等；
- ⑦授信业务受理前，应当审查借款人股东（大）会、董事会或有权决策机构已按照法律法规及公司章程规定就同意借款的相关安排履行公司内部决议程序；对于以有偿取得的土地使用权、非公益性房产等设施及其他合法有效抵（质）押物提供担保的，应当审查借款人股东（大）会、董事会或有权决策机构已按照法律法规及公司章程规定就相关安排履行公司内部决议程序。如以借款人主要经营者名下经营性物业作为抵押物的，还应提供物业产权所有者及其相关财产共有人同意以经营性物业抵押且物业经营收入用于给予借款人偿还交行贷款的书面承诺；
- ⑧抵（质）押物清单、抵（质）押物权利证书、有权处分人同意抵押、质押的证明；在本行接收客户贷款申请，进行贷前调查并审批后，与符合贷款条件的借款人、担保人签订《借款合同》及保证合同、抵（质）押合同等合同文件。
- ⑨借款人在所在行业技术领先性情况（如有）；
- ⑩借款人及主要股东征信报告材料。
- ⑪交行要求提供的其他证明文件和材料。

（6）开办机构：交通银行河南省分行各分支机构。

5. 惠老助力贷

（1）产品简介：交银养老“惠老助力贷”业务（下称“助力贷”），是为满足医养、康养、护理、助餐等为老服务机构因生产经营活动产生的资金需求，提供的流动资金贷款。

（2）产品特点：

①贷款期限不超过3年；

②用于正常生产经营中经常性占用；

③提款有效期内，对于核批循环额度的客户，可采用随借随还、允许提前还款。

(3) 适用对象：主要支持范围为各类提供机构、社区及居家养老服务或医养结合服务的企业法人、事业法人和其他经济组织（含小微法人组织），包括但不限于：养老院、护理院、康复医院、社区养老服务中心、社区养老中央食堂等。

(4) 业务流程：

①客户调查：对客户提供的身份证明、业务状况等资料的合法性、真实性和有效性进行认真核实，将核实过程和结果以书面形式记载；

②业务受理：执行相关监管法规，对业务的真实性与合规性进行审核，了解业务的目的和性质；

③持续监控：及时监测客户的业务变化情况，对客户进行动态管理。

(5) 申请材料：

①非营利性机构，提供社会组织登记证书或相关从业资质文件。营利性机构，提供营业执照/批准证书、组织机构代码证、税务登记证、中征码，已“三码合一、一照一码”登记的企业，需要提供加载法人统一社会信用代码的营业执照。章程及验资报告等合法经营材料，法定代表人有效期内的身份证（护照、港澳台通行证）复印件。提供老年人全日集中住宿和照料护理服务的借款人，还应提供养老机构备案证明材料；

②借款人、担保人的基本情况；

③借款申请的主要内容：借款的目的和用途、借款金额、借款期限、还款方式及来源、担保方式等；

④股份制企业、有限责任公司需提供公司章程和申请贷款、提供担保的股东会决议或董事会决议；

⑤借款单位近三年财务报告（如有）和最新一期财务报表、纳税证明（如有）、主要结算银行对账单等；

⑥抵质押物、保证人资料等证明文件（如需）；

⑦借款人及主要股东征信报告材料;

⑧交行要求提供的其他证明文件和材料。

(6) 开办机构: 交通银行河南省分行各分支机构。

(五) 平安银行

新微贷线上融资贷款

(1) 产品简介: 新微贷产品是全线上化审批, 通过互联网及移动互联网直接申请, 在线审批, 最快一分钟内知道审批结果和审批额度; 线上提款, 资料和手续简单。基于新微贷项目一期的中小企业征信数据贷线上化业务包括: 新微贷数据贷(企业主)。新微贷产品是面向缴纳增值税和所得税企业的一种免抵押、免担保的网络融资业务, 银行通过纳税人(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, 分析企业纳税行为及纳税结果, 为客户核定授信。

(2) 产品特点:

①线上化。通过互联网及移动互联网直接申请, 在线审批, 最快一分钟内知道审批结果和审批额度; 线上提款, 资料和手续简单;

②效率高。最快一分钟内完成审批, 效率高, 无等待;

③额度高。最高 200 万, 满足日常经营周转需求;

④无抵押物要求。无抵押信用贷款, 无抵押物要求;

⑤随借随还。可根据备货周期安排资金需求, 随借随还; 不使用不付息, 节省成本。

(3) 适用对象: 主要为缴纳增值税和所得税企业。新市民只需缴纳一定年限的增值税和所得税即可在银行申请新微贷产品。

(4) 业务流程: 全流程系统自动化审批, 原则上无需人工干预, 可实现“秒批”。

(5) 典型案例: 河南某供应链有限公司为银行新微贷服务客户, 该企业主要从事供应链管理(金融及国家限制类除外); 道路普通货物运输; 仓储(易燃易爆制毒及危险化学品除外)、分拨、配送业务及仓库管理; 国际货运代理; 代理报关、报检; 物流业务信息咨询服务; 会展及会务服务; 物流服务; 从事货物及技术进出口业务, 在行业有一定知名度。企业经营负责人在该行业宣导会

中了解到银行这款信贷产品。经客户经理指导,客户在手机上下载平安银行数字口袋 APP,并提供本人身份证,智能识别本人申请,通过 H5 链接在 30 分钟内通过该行数据模型从各个方面分析客户的真实经营状况,汇总后台获批后主动提醒客户经理联系客户放款,真正实现了 30 分钟内放款。该业务期限 3 年、多种还款方式、随用随提随借随还、后续提还款完全线上自主操作,满足企业日常货款支付需求。

(6) 开办机构:平安银行郑州分行各分支机构。目前展业地区包括郑州、开封、洛阳、南阳、新乡。

(六) 招商银行

小微贷款

(1) 产品简介:小微贷款,指用于解决经营资金需求的个人经营贷款及小微企业贷款业务。

(2) 产品特色:最长 20 年循环授信,单笔贷款最长 10 年,最高 1000 万。

(3) 适用对象:个体工商户、小微企业主。

(4) 业务流程:线上预审→客户经理线下受理→总行审批-签约放款。

(5) 申请材料:身份证、户口本、婚姻证明、房产证、营业执照、近半年银行流水、采购合同(视情况)。

(6) 开办机构:招商银行郑州分行同城所有网点。

(七) 民生银行

云快贷

(1) 产品简介:民生银行“云快贷”产品是小微企业主通过“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) 产品特色:

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抵押率最高 75%;

④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。

(3) 适用对象: 个体工商户、小微企业主。借款人(或配偶、成年子女、股东)名下有 100% 产权的住宅。

(4) 业务流程:

①客户下载“民生小微”APP 或微信关注公众号“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“民生小微”APP 或小微之家“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) 申请材料:

①身份证明材料: 本人及配偶身份证、户口簿及婚姻状况证明;

②企业经营证照: 反映企业经营状况的近半年主要结算账户对账单或纳税申报表(上年末及近一个月);

③抵押物权属证明: 不动产权证/房屋所有权证、共有权证等;

④其他: 贷款用途证明、配偶征信授权书等。

(6) 典型案例: 某小微企业主李某 2021 年因受“7.20”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,该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,客户在线提交信息后,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。

(7) 开办机构：民生银行郑州、洛阳、南阳、许昌、信阳、新乡、漯河地区各网点。

(八) 恒丰银行

1. 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) 产品特色：

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

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

(5) 典型案例：河南某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，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：省内恒丰银行各分支机构。

2. 郑科贷

(1) 产品简介：“郑科贷”是指为郑州市“优质科技型小企业”办理，同时由借款企业提供一定担保措施的基础上办理的信贷业务。

(2) 产品特点：

①额度最高 1000 万；

②贷款期限最长 1 年；

③支持小微行业众多：“衣食住行”等涉及国计民生的行业，包括汽车供应链、白色家电、食品饮料、医疗健康、旅游出行、现代农业、物流、教育、商超与电子商务、先进制造业等。

(3) 适用对象：客户应为《中小企业划型标准规定》（工信部联企业〔2011〕300 号）界定的小型、微型企业标准。

(4) 业务流程：开户→授信审查→线上贷款审批→签订合同→贷款发放。

(5) 开办机构：省内恒丰银行各分支机构。

（九）渤海银行

渤税经营贷

(1) 产品简介：指对正常纳税的小微企业主和个体工商户，以借款人纳税信用和数据信息为基础，采用线上申请、自动审批、自主支用方式发放的个人生产经营贷款。

(2) 产品特点：线上申请、智能审批、3 分钟知晓额度、随借随还。

(3) 适用对象：个体工商户和小微企业主。

(4) 业务流程：申请人通过个人网银、手机银行、微信公众号等线上渠道发起贷款申请→申请人授权并进行税务信息查询→录入申请人及企业信息→上传申请人身份证、营业执照影像资料→阅读并签署《授权协议》→征信查询→系统自动受理并进行决策审批，并显示预审批/审批结果→线下人工复核（非必需）

及开户→签订合同→线上提款。

(5) 申请材料：客户身份证明资料、企业资料、征信资料等。

(6) 开办机构：渤海银行郑州分行各分支机构，客户可以通过网上银行、手机银行办理该产品。

(十) 郑州银行

1. 郑科贷 E 税融（个人版）

(1) 产品简介：E 税融（个人版）是指对诚信纳税、稳定经营的个体工商户、小微企业主客户发放的，用于短期生产经营周转的循环信用贷款产品。

(2) 产品特点：线上申请、纯信用、随借随还。

(3) 适用对象：该产品针对小微企业主，发放用于短期经营周转贷款。

(4) 业务流程：E 税融（个人版）业务需客户自主使用手机银行进行操作，无需人工审批。

①获取预授信额度。客户发起国税认证进行税务数据授权，该行取得税务数据后给出客户预授信额度；借款人通过手机银行录入在国税认证的企业信息，同时确认签订《个人客户信息查询及使用授权书》后即可提交预授信额度申请；预授信额度通过大数据风控和评分系统对不同维度数据模型分析后综合得出；

②开立结算账户。开立个人结算账户及开通手机银行；

③正式额度申请。预授信额度审批通过后，借款人通过手机银行录入客户信息，贷款要素信息即可提交正式额度申请；若一周内未发起正式额度申请，授信额度将作废；

④签订合同。正式额度申请审批通过后，自动生成借款合同，借款人可通过手机银行签订《个人小额网络循环贷款额度合同》，合同签订完成后，自动对额度进行激活；若一周内未签订借款合同，合同将自动作废；若签订合同后一个月内未发起贷款支用，合同将自动作废；该业务需业务经办行根据《郑州银行电子印章管理细则》向总行办公室进行申领电子公章，若之前经办过线上商票相关业务即已申请过电子印章，申领详询总行办公室印章管理岗；

⑤支用还款结清。客户可通过手机银行对贷款进行自主支用、还款、结清操作。

2.E 采贷

(1) 产品简介：是指向获取省内政府采购中标的小微企业提供的流动资金贷款，该产品以政府回款作为第一还款来源的，用于政府采购合同履行。产品要素如下：

- ①该产品单户授信最高 1000 万，集团客户 1500 万；
- ②授信期限可达到 3 年，借款期限 3 年；
- ③授信额度是近一年中标金额的 1.3 倍，提款金额是本次中标金额的 80%；
- ④支付方式是受托支付；
- ⑤担保方式是信用类。

(2) 产品特色：资料简，凭借中标通知书即可申请；纯信用，采用资金监管模式，无需抵押担保；利率低，最低利率 4.15%；使用广，河南省内政府采购项目货物、服务、工程均适用。

(3) 适用对象：河南省政府采购供应商系统白名单客户。

(4) 业务流程：

- ①招标公告，采购单位根据采购计划，发布招标信息；
- ②中标公告，政府采购供应商根据中标公告向该行发出授信申请；
- ③合同公告，采购单位与中标商签订业务合同，并约定郑州银行账号为回款账号；
- ④合同备案，采购单位在政府采购系统内将业务合同信息进行登记备案，政府采购办进行审核通过的与该行签订借款合同。

(5) 申请材料：企业营业执照、特殊行业许可证（如有）、经营场所租赁合同、公司章程、企业财务报表、银行流水、法定代表人身份证、担保人身份证（如有）、《中标通知书》、《政府采购合同》（如有）。

(6) 典型案例：河南豫招进出口有限公司 2022 年 7 月中标河南中医药大学关于科研实验公共平台电镜中心建设项目的标，采购合同金额 415.8 万元，该采购业务属于政府采购项目中工程类业务，使用的是政府预算资金。河南豫招进出口有限公司为了能够完成该项目，持有该中标通知书向银行申请 E 采贷业务，通过小程序申请后，该行系统根据其一年内中标信息，实时完成预授信审批，后又

经过总行审批，很快就拿到了正式授信额度 1000 万。客户开通网上银行后，通过该中标合同提款 330 万。

(7) 开办机构：省内各分支机构。

三、创业

(一) 工商银行

1.e 抵快贷

(1) 产品简介：以借款人在该行以特定区域优质房地产作抵押，以“后台大数据+前台标准化+智能化”审贷模式办理的房产抵押业务。

(2) 产品特点：合同最长 10 年，单笔借据期限最长 3 年，随借随还，额度循环使用。

(3) 适用对象：小微企业、小微企业主、个体工商户。

(4) 业务流程：客户在线申请→押品自动评估→系统智能审批。

(5) 申请材料：房产证等材料。

(6) 典型案例：张某为在 2019 年 8 月份迁入郑州，并在 2021 年在郑州东区购买一套住房自己居住。在郑期间，自己经营一个烧烤店，生意一直不错。今年 4 月份，准备将店面进行扩大、整装，迎接夏季旺季。但由于缺少流动资金，该计划迟迟未进行。在机缘巧合下得知工行个人 e 抵快贷产品，张某主动在手机银行上申请，在线审批，办妥抵押手续后，自主提款，提升了张某对工行金融产品的认同感。

(7) 开办机构：18 家地市的所有一级支行和部分二级支行。

2. 个人经营快贷

(1) 产品简介：是指运用互联网及大数据等技术，基于交易、资产、信用等多维度数据构建客户筛选、额度测算及风险监测模型，为个体工商户提供的在线融资服务。

(2) 产品特点：随借随还，额度循环使用。

(3) 适用对象：纳入总行白名单的个体工商户、小微企业主。

(4) 业务流程：客户在线申请→在线提款。

(5) 典型案例：李*华前年加入一家广告公司，成为其股东，并且一直在工行办理结算、理财等个人业务，今年年初，总行通过大数据筛选，李*华成为经营快贷--结算贷白名单客户，为其核定30万的信用额度。李*华表示，自己新到该城市，在没有房产的情况下，工行能主动授信30万，非常感动。

(6) 开办机构：辖内所有网点。

3. 个人房产抵押经营与消费组合贷款

(1) 产品简介：是借款人以房产抵押为担保方式，向贷款人申请用于合法合规消费或经营用途的人民币贷款。

(2) 产品特点：

①用途广，既可用于经营用，也可用于消费；

②期限长，贷款最长可到10年；

③额度高，经营用途单客户额度最高不超过1000万元，消费用途单客户额度最高不超过200万元；

④利率优，经营用途的，可享受普惠贷款优惠利率，不同贷款年限利率不同，跟对LPR变动。一年及以下的，经营享受年化利率3.6%、消费4.2%；1年到5年（包括5年）的经营年化利率3.7%、消费4.75%；5年-10年（含）的经营年化利率4.15%、消费5%；

⑤还款易，考虑到客户用款复杂性，可采用按月等额本息（每月平均摊销、每期还款额相同）、按月等额本金（本金平均摊销，越后利息越少）、本利不同期（利息按月还，本金分期还）、尾款到期付（允许部分尾款到期支付）、5年年审制（即5年内的贷款可按月还息、到期一次还本）、随心还（每月最低还款额为20年等额本息，多存部分自动归还）等还款方法；

⑥可循环，在循环借款合同约定的金额和期限内，可通过该行网上银行、手机银行等自助渠道实现多次提款还款，随借随还、循环使用；

⑦自动批，很大比例的贷款可自动审查审批，秒出结果，到账快速；

⑧产品多：组合贷下有安心长贷、贴心惠贷、循环e贷、随心还、自由还五大字子产品，可满足各类客户特色需求。

(3) 适用对象：农民工、大学生、个体工商户、小微企业主、快递小哥、

网约车司机、货车司机、流动商贩等具有经营或消费需求的新市民群体。

(4) 业务流程：线上（手机银行或微信公众号）或线下（各开办支行）申请→提供基本资料→贷款调查→合同签署→办理抵押→客户提款。

(5) 申请材料：一般需要提供借款人有效证件、不动产证书或房屋所有权证、消费用途的提供消费相关资料、经营用途的提供经营资质证明之一（营业执照、营运证、商户经营证、摊位证、电子商务网站合作支付洗衣、承包合同等）、再补充一些还款来源材料和贷款用途证明材料即可。

(6) 典型案例：一家成立 3 年的物流公司目前流动资金不足，有经营贷款需求，公司一位股东本人、妻子、父母名下有 3 套住房，股东以 3 套住房向工行申请了组合贷款，其符合年审制条件，该行为其定制并审批通过了 5 年期、利率 3.7%、金额 600 万的贴心惠贷（组合贷子产品），可按月还息、一次还本，大大缓解客户前期还款压力，一次锁定五年优惠利率，可用多套房屋抵押贷出额资金，客户表示非常满意。

(7) 开办机构：18 家地市的所有一级支行（217 家）。

（二）农业银行

1. 创业担保贷款

(1) 产品简介：创业担保贷款是指经过借款人自愿申请、社区推荐、劳动保障部门审查、贷款担保机构（或担保基金）审核并承诺担保等程序后，由农业银行各分支机构向借款人发放的用作自谋职业、自主创业或合伙经营和组织起来就业的开办经费和流动资金的人民币贷款。

(2) 产品特色：客户定位准，精准对接客户贷款需求；贷款额度高，个人申请创业担保贷款最高额度 20 万元，合伙（组织）创业最高贷款额度 150 万元（各地政府另有规定的，参照其规定）；利率成本低，可实施财政贴息。

(3) 适用对象：符合人力资源和社会保障部或省政府创业担保贷款规定条件的下岗再就业或其他自主创业人员，包括具备创业条件的城镇登记失业人员、复员转业退役军人、刑满释放人员、高校毕业生、返乡创业农民工、农村自主创业农民等社会群体。

(4) 业务流程：申请人提交申请（持相关资料到户籍所在地、常住地、经

营场所所在地社区，当地人社部门创业担保贷款服务中心，或农业银行网点进行申请）→贷款调查→贷款审查、审批→签订合同→发放贷款。

(5) 申请材料：申请人身份证、婚姻状态材料（结婚证、离婚证或单身承诺书）、配偶身份证（如有）、符合政策扶持条件的相关证件、相关经营证照、反担保相关材料。

(6) 典型案例：2022年7月初，在平顶山市区经营快餐生意的朱先生拿到了20万元的创业担保贷款扶持资金，朱先生欣喜地表示：“我从鲁山农村老家来平顶山做生意，受疫情影响资金周转困难，抱着试试看的态度，申请了20万元的创业担保贷款，4400元的利息政府全额补贴，我的店又‘活’了！”在我省，利用创业担保贷款享受到政府贴息的创业者还有很多。按照最新政策规定，我省目前对创业担保贷款实施财政全额贴息，创业者可零成本使用贷款资金，用于开办经费和资金周转。

(7) 开办机构：中国农业银行河南省分行辖内郑州、开封、洛阳、三门峡、平顶山、漯河、安阳、新乡、焦作、濮阳、周口、驻马店、南阳、信阳等地区分支机构，其他地市正在陆续开办中。

2. 惠农e贷

(1) 产品简介：惠农e贷是农业银行依托互联网大数据技术，专门为农民设计的一款线上化、批量化、便捷化、普惠化的贷款产品。

(2) 产品特点：

- ①新：创新运用互联网大数据分析技术，采取线上线下相结合方式办理贷款；
- ②快：系统自动审查审批，贷款快速到账；
- ③准：批量化精准对接贷款需求，准确定位客户群体；
- ④信：主要采取信用方式发放贷款，支持政府增信、法人保证、抵质押等多种担保方式；
- ⑤简：申请流程简单，操作便捷，支持柜台及网上银行、手机银行等多种渠道办理；
- ⑥惠：实行优惠利率，节约利息支出；循环使用、随借随还，按实际使用天数计息。

(3) 适用对象：广泛覆盖从事特色产业经营、农村电商购销、农业产业链供销以及在农行有金融资产或信贷关系等客户，贷款可用于生产经营和消费，包括但不限于以下范围：

- ①在农行存款、理财、基金等金融资产达到一定标准的农户；
- ②在农行办理住房贷款且尚未结清的农户；
- ③在农行办理过农户贷款且信用记录良好的农户；
- ④从事茶叶、林果、蔬菜、烟草、谷物种植和畜牧、家禽、渔业养殖等农行认可的特色产业经营农户；
- ⑤农行认可的信用村内有资产、有收入、有诚信的农户；
- ⑥与农行合作的农业产业化龙头企业上下游农户；
- ⑦与农行合作的电商平台上下游购销农户；
- ⑧纳入政府增信机制或融资性担保公司担保的农户。

(4) 业务流程：多渠道（网点渠道、掌银渠道等）申请→系统审批→合同签订→便捷用信→自助还款。

(5) 申请材料：身份证、户口本、银行卡。

(6) 典型案例：客户张三，进城农民工，从事鱼塘养殖，养殖 20 亩，通过农行网点申请贷款，经网点现场调查后，审批用信 10 万元。

(7) 开办机构：农业银行分支机构。

3. 首户 e 贷

(1) 产品简介：首户 e 贷主要是基于小微企业及企业主的资信状况，对成立时间不足两年的初创企业发放的线上纯信用贷款。

(2) 产品特点：

①信用放款。免抵押、免担保、信用方式放款。让利于企，利率优惠，帮助企业节省财务成本；

②积累信用。初创企业获得国有银行贷款支持，增加企业信用背书，帮助企业积累良好信用记录；

③简单易得。线上操作、秒申秒贷，操作便捷。门槛准入低，企业获贷易，最高可贷 30 万元。

(3) 适用对象: 工商注册不足 2 年, 在农行无有效授信, 融资银行最多 1 家, 企业或企业主非“征信白户”的小微企业。

(4) 业务流程: 白名单客户准入→业务授权→接受授权→系统审查审批→签订合同→自助用款、还款。

(5) 典型案例: 河南某公司是一家农机销售公司, 在该行开立了基本账户作为主要结算账户, 并办理了代发工资业务。在农忙季节到来之际, 公司提前预定一批农机备货, 资金占用较多, 导致流动资金不足。该行工作人员了解这一情况后, 立即推荐了线上纯信用放款的账户 e 贷。企业因交易流水较多, 代发工资连续正常, 利用网银申贷了 80 万元信用贷款, 没有了后顾之忧, 有效地扩大了销售规模。

(6) 开办机构: 农业银行河南省各分支机构。

(三) 中国银行

1. 创业贷 (小微企业)

(1) 产品简介: “创业贷 (小微企业)”是指该行向符合政府创业担保贷款政策规定条件的小微企业发放的, 由创业贷担保基金或地方政府规定的创业贷担保机构全部或按一定的比例承担代偿责任, 由财政部门给予全部或部分贴息, 用于支持企业扩大就业的普惠金融授信服务。

(2) 产品特色: 融资成本低, 企业按期偿还该行贷款本息, 由财政部门向企业进行贴息; 期限灵活, 贷款期限最长不超过 2 年, 可多次叙做, 累计不超过 3 次。

(3) 适用对象: 企业通过人力资源社会保障部门创业担保贷款资格审核; 企业及其实际控制人信用状况良好; 纳税信用记录较好; 符合该行授信准入条件。

(4) 业务流程: 借款人提交申请→创业担保机构审定→银行资料审核及现场调查→该行批复拟贷款额度→创业担保机构落实反担保手续→借款人与该行签订相关合同→经办银行审核发放→借款人正常还款直至到期→贷款回收。

(5) 申请材料: 企业及法人基本资料。

(6) 典型案例: 长期以来, 创业贷是郑州花园支行普惠金融的重点产品,

超过每年新增余额的 50%。郑州花园支行一直以来与郑州创业贷款担保中心保持密切友好的关系，2020 年 -2022 年 5 月，郑州花园支行共投放创业担保贷款 95 笔，金额合计 22319 万元，通过“创业贷”的合作，密切了郑州花园支行与郑州市创业贷款担保中心的合作，深化了该行与郑州市政府多部门的业务联系，并得到了郑州市财政局、人社保障局、担保中心等广泛认可。

(7) 开办机构：全辖各级机构。

2. 创业贷（个人）

(1) 产品简介：“创业贷（个人）”是指以符合国家相关政策规定条件的个人客户为借款人，该行发放的用于支持个人创业、就业，并由担保机构在该行开立担保基金专用账户提供增信担保和财政贴息，或结合当地政府政策及业务管理要求，采取其他符合该行个人经营贷款管理办法规定的其他担保方式的授信模式。

(2) 产品特色：融资成本低，企业按期偿还该行贷款本息，由财政部门向企业进行贴息；还款方式灵活，贷款期限在 1 年期（含）以内的，应采用按月（季 / 半年）还本付息、按月（季）付息到期还本的还款方式。贷款期限在 1 年以上、3 年期（含）以内的，可采用按月还本付息或按月（季）付息、按月（季 / 半年）还本的灵活还款方式。

(3) 适用对象：个人创业担保贷款对象按照《关于进一步做好创业担保贷款财政贴息工作的通知》（财金〔2018〕22 号）中贷款对象范围执行，包括城镇登记失业人员、就业困难人员（含残疾人）、复员转业退役军人、刑满释放人员、高校毕业生（含大学生村官和留学回国学生）、化解过剩产能企业职工和失业人员、返乡创业农民工、网络商户、建档立卡贫困人口、农村自主创业农民。

(4) 业务流程：借款人提交申请→创业担保机构审定→银行资料审核及现场调查→该行批复拟贷款额度→创业担保机构落实反担保手续→借款人与该行签订相关合同→经办银行审核发放→借款人正常还款直至到期→贷款回收。

(5) 申请材料：借款人及其经营主体基本资料。

(6) 典型案例：长期以来，创业贷是商丘分行普惠金融的重点产品，截至 2022 年 6 月，商丘分行创业担保贷款余额共 14817 万元，总户数 808 笔。通过“创

业贷”的合作，密切了商丘分行与当地市政府多部门的业务联系，并得到了当地政府的广泛认可。同时，该行创业贷整体利率优惠，创业贷产品的开展，可以有效的提升该行整体收益。有效带动有效客户、结算、个人业务等综合业务收益。

(7) 开办机构：全辖各级机构。

(四) 建设银行

1. 个体工商户经营快贷——小本买卖 大有可贷

(1) 产品简介：“个体工商户经营快贷”业务是建设银行通过互联网渠道向拥有个体工商户或个人独资企业等经营实体的自然人发放的经营性贷款产品，贷款额度最高 300 万元。

(2) 产品特点：信用贷款，免抵押、免担保；全流程线上办理；自主支用，随借随还，按实际使用金额及天数计息；目前年化贷款利率 3.95%，贷款期限最长 1 年。

(3) 适用对象：拥有个体工商户或个人独资企业等经营实体的自然人。

(4) 业务流程：登陆“建行惠懂你”APP 在线自主申请→系统自动实时审批→在线签订合同→在线支用与还款。

(5) 申请材料：个人账户（或对公账户，如需），“建行惠懂你”APP。

(6) 开办机构：全辖各级机构。

2. 个体工商户抵押快贷——小本买卖 贷动未来

(1) 产品简介：“个体工商户抵押快贷”业务是以符合要求的房产抵押作为主要担保方式，为拥有经营实体的自然人办理的、用于满足其经营实体生产经营资金需求的人民币贷款业务。贷款额度最高 1000 万元。

(2) 产品特点：房产抵押，大额经营快捷贷款；自主支用，随借随还，按实际使用金额及天数计息；目前一年期贷款年化贷款利率 3.7%，贷款额度期限最长 10 年。

(3) 适用对象：拥有个体工商户或个人独资企业等经营实体的自然人。

(4) 业务流程：贷款申请→贷款评价→贷款审批→签订合同→办理抵押→贷款发放→网银、手机银行或“建行惠懂你”APP 自主支用、还款。

(5) 申请材料：对公账户、个体及抵押物基本资料、个人网银、个人手机

银行或“建行惠懂你”APP。

(6) 开办机构：全辖各级机构。

3. 抵押快贷——基于房产抵押的快捷贷款

(1) 产品简介：“抵押快贷”业务是以符合要求的房产抵押作为主要担保方式，为小微企业或拥有经营实体的自然人办理的抵押贷款业务；自主支用，随借随还，额度最高 1000 万元。

(2) 产品特点：目前年化贷款利率 3.7% 起，按日计息，随借随还；个体工商户贷款额度期限最长 10 年，小微企业贷款额度期限最长 3 年。

(3) 适用对象：经国家工商行政管理机关核准登记且能提供优质房产的小微企业、个体工商户或拥有上述经营实体的自然人。

(4) 业务流程：贷款申请→贷款评价→贷款审批→签订合同→办理抵押→贷款发放→网银、手机银行或“建行惠懂你”APP 自主支用、还款。

(5) 申请材料：对公账户、企业及抵押物基本资料、个人网银、个人手机银行或“建行惠懂你”APP。

(6) 开办机构：全辖各级机构。

(五) 交通银行

双创贷

(1) 产品简介：面向国家重点关注人群创业提供的个人经营性贷款，以及为符合支持国家扩大就业相关政策小微企业提供的流动资金贷款。

(2) 产品特点：

①主体多，个人、企业均可申请；

②额度高，双创人群个人贷款最高额度 100 万元，扩大就业小微企业贷款最高 300 万元；

③担保活，灵活组合，信用、抵押等多种选择随心搭；

④期限长，授信最长不超过 3 年，单笔业务期限最长不超过 3 年。

(3) 适用对象：创办个体工商户、个人独资企业、小微法人企业、农民专业合作社、民营非企业单位等组织的“双创人群”；符合支持国家扩大就业政策标准的小微法人企业。

(4) 业务流程：借款人申请→现场核实→材料收集→撰写授信报告→授信审批→审批通过→落实放款条件→提款。

(5) 申请材料：个人或经营企业（个体工商户）基本材料、财务报表（如有）、纳税信息等。

(6) 开办机构：交通银行河南省内各分支机构。

（六）邮储银行

创业担保贷款

(1) 产品简介：创业担保贷款是指邮储银行与人力资源和社会保障部门合作，向遵纪守法、诚实守信、有劳动能力和就业愿望的人员发放的，用于其创业、再就业的贷款。

(2) 产品特色：个人创业最高可贷 20 万元，合伙经营或组织起来就业最高可贷 150 万元，由政府机构进行担保，按照国家政策财政部门给予贷款贴息；结合地方政府政策，适当提高贷款额度上限；目前有全额贴息、部分贴息及不贴息等多种模式。

(3) 适用对象：具备创业条件的大中专毕业生、农民工、自主创业农民、个体工商户、复员转业退役军人、城镇登记失业人员、就业困难人员（含残疾人）、刑满释放人员、建档立卡贫困人员等各类创业人员。

(4) 业务流程：

①贷款申请人持相关资料至人社部门创业担保贷款中心提交申请；

②担保中心核实申请人经营情况，核对反担保人担保资格，对符合条件的转交经办银行；

③贷款申请人持相关资料至经办银行办理贷款申请；

④经办银行授信调查，对于符合条件的予以审批通过；

⑤贷款申请人与经办银行签订借款合同，支用贷款。

(5) 申请材料：

①贷款申请人及配偶（若有）身份证、户口本、婚姻证明材料（结婚证、离婚证或其他婚姻状况材料）；

②合法经营材料（营业执照等）；

③人社部门出具的审核意见书;

④人社部门、经办银行要求的其他材料。

(6) 典型案例: 张某魁是从林州市横水镇铁炉村走出来的大学生, 现在是安阳市区一家口腔诊所的负责人。从医学院口腔系毕业后, 在省、市两级医院工作和多次到北京进修学习的经历, 让他积累了丰富的专业技能和临床经验, 开办了自己的第一家口腔诊所。随着口碑的提升, 患者日益增多, 原来的门诊已满足不了患者的需求。但开分店需要不少资金, 让张某魁很是为难。就在这时, 邮储银行向他推荐了支持创业就业群体的专属产品创业担保贷款, “一站式”的服务方便快捷, 2021 年 1 月, 20 万元的贷款资金到账后, 他顺利购买了诊所需要的医疗设施, 分店的经营很快走上了正轨, 现在的诊所已经从原来的夫妻店发展成了十余人的专业团队。

(7) 开办机构: 全省开办信贷业务的机构。

(七) 中信银行

1. 烟商贷产品

(1) 产品简介: 针对征信状况良好、订烟稳定的烟草商户, 提供的个人经营用途信用贷款。线下申请, 在线签约提款, 自动化审批, 方便快捷。

(2) 产品特点: 额度高、放款快、线下申请, 在线签约提款, 自动化审批, 方便快捷, 客户申请无任何费用。

①贷款金额: 根据客户月平均订烟金额、信用水平综合确定, 额度最高 50 万。自主支付为审批额度的 50%;

②贷款利率: 依据客户征信情况, 执行差异化利率, 定向支付 4.68% 起, 自主支付最低 6.68% 起;

③贷款期限: 定向支付烟款最长期限 6 个月, 自主支付最长 36 个月, 额度提款有效期 1 年;

④还款方式: 等额本息、等额本金、按月付息按年还本, 1 年以下按月付息到期还本。

(3) 适用对象: 持有烟草经营许可证, 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) 申请材料：居民身份证、营业执照、烟草专卖零售许可证等。

(6) 开办机构：省内全辖机构。

2. 房抵经营贷产品

(1) 产品简介：个人房抵经营贷款是指个体工商户或私营企业主、企业股东在银行申请的，以房产作为抵押物，贷款用途用于生产经营的个人贷款。

(2) 产品特点：授信期限长、一次抵押循环使用，授信期限最长 20 年；单笔期限 1 年，最长 5 年；贷款额度高，最高额度 1000 万元；还款方式多，随薪还款法，气球贷还款法，按月付息、到期还本还款法；普通商品住宅抵押价值的 70%，最高 1000 万元。依据客户征信情况，执行差异化利率，最低 3.7% 起。

(3) 适用对象：个体户或私营企业主，企业占股 10% 以上股东，经营场所所在地且本地有固定住所、营业执照注册地在本地，注册时间满 6 个月。

(4) 业务流程：收集材料→面签→实地调查→报送→审批→抵押→放款。

(5) 申请材料：居民身份证、营业执照、房产证（购房合同）、购销合同等。

(6) 开办机构：省内全辖机构。

（八）光大银行

新市民经营贷

(1) 产品简介：新市民经营贷可享受特别优惠利率支持、新市民业务专人服务、专项绿色通道保障快速高效、提供线上申贷、提款、还款服务。

(2) 适用对象：新市民的个体工商户及小微企业主。

(3) 业务流程：客户可通过官微或线下营业网点提交申请，该行客户经理联系客户安排面签，贷款审批通过并抵押完成后即安排放款。

(4) 申请材料：身份证、户口本、经营场所照片及新注册的营业执照、以往经营证明资料、本次用于抵押的住房证明材料等。

(5) 典型案例：客户宋某原居住商丘市，今年 3 月份在郑州市新注册一家公司计划开展经营，但因启动资金缺乏影响公司业务开展，急需贷款融资。该行

客户经理了解到该客户实际情况后，主动向该客户推荐该行新市民经营贷，快速受理业务，专人跟进，走绿色通道便捷审批及放款，让该客户在短时间内拿到经营急用资金，得到客户的充分认可。客户申请贷款时，在郑州市注册的营业执照仅一个月，原本不符合该行贷款受理基本要求，但在了解到客户真实情况后，该行积极响应《关于推进河南银行业保险业加强新市民金融服务工作的实施意见》号召，积极支持新市民开展经营，取得成效。

(6) 开办机构：区域全辖机构均。

（九）华夏银行

1. 创业担保贷款

(1) 产品简介：根据国务院精神，为实施更加积极的就业政策，减轻创业者和用人单位负担，支持劳动者自主创业、自谋职业，引导用人单位创造更多就业岗位，对符合政策规定条件的小微企业创业担保贷款，财政部门可给予一定贴息。华夏银行郑州分行与郑州市创业贷款担保中心合作发放创业担保贷款，贷款额度最高不超过 300 万元，小微企业贷款一年一还，累计次数不超过 3 次，担保方式为房产抵押和郑州市创业贷款担保中心提供连带责任保证担保。

(2) 产品特色：政府与银行风险共担，担保方式灵活，利率低。

(3) 适用对象：属于《统计上大中小微企业划分办法（2017）》（国统字（2017）213 号）规定的小型、微型企业。符合郑州市人力资源和社会保障局与郑州市财政局关于创业担保贷款的相关政策、华夏银行小企业准入标准及各项授信政策要求。

(4) 业务流程：小微企业提出书面申请，所在区劳动保障部门受理、审核创业担保贷款主体资格、吸纳就业人员情况，审核通过后报市经办机构→市经办机构核对后，转交担保机构→担保机构审核、核保、签订担保合同、核定担保额度，转交经办银行→经办银行根据其经营情况、财务状况、还款能力等办理各类手续，核贷款金额，办理不动产抵押登记手续，发放贷款。

(5) 申请材料：借款人需提供经年检合格的营业执照正、副本、公司章程、开户许可证、银行流水等基础资料。

(6) 典型案例：从 2017 年四季度开始与郑州市创业贷款担保中心开展合作，

依据郑州市人力资源和社会保障局与郑州市财政局联合下发的编号为郑人社就业〔2020〕46 号文件《郑州市人力资源和社会保障局 郑州市财政局 关于进一步做好创业担保贷款工作的意见》开展创业担保贷款业务，目前该行合作客户行业主要为消费升级行业，涉及食品、服装、医药用品、五金配件等行业，体现了创业担保贷款项下客户的多样性，贴近新市民群体创业需求。

(7) 开办机构：华夏银行郑州纬五路支行。

2.POS 网贷业务

(1) 产品简介：华夏银行 POS 网贷业务以华夏银行小微企业 POS 收单特约商户为授信对象，向符合条件的 POS 商户在线发放的、可随借随还的流动资金贷款业务。

(2) 产品特色：还款方式灵活，循环额度，信用方式。

(3) 适用对象：该行或第三方收单机构推荐的，符合该行小微企业授信准入条件的法人小微企业和个体经营户（小企业主和个体工商户）。借款人在经办机构所在地注册并有固定经营场所，企业依法成立经营 2 年（含）以上或实际控制人从业年限不低于 3 年（含）。

(4) 业务流程：根据该行 POS 网贷系统客户准入标准，自动生成客户白名单；不在白名单的，提供该行交易流水符合准入标准的，视同白名单客户。业务流程选择“小微企业网络贷→POS 网贷”业务上报→授信业务审查审批→小微企业放款。

(5) 申请材料：借款人须提供最近至少 6 个月该行 POS 收单流水记录。POS 商户结算数据由合作的 POS 专业化收单服务机构（以下简称 POS 收单机构）提供或该行自行收集，是真实的生产经营销售产生的数据，剔除预授权交易数据以及消费撤销、预授权完成撤销、退货等反交易数据。

(6) 典型案例：XXX 水产为郑州某水产市场商户，同时安装该行 POS 设备，因春节前备货需求增加，急需一笔资金用于进货，该行了解情况后主动对接客户，运用该行 POS 网贷产品，短时间内审批通过一笔信用贷款，解决了客户燃眉之急。

(7) 开办机构：华夏银行郑州分行所有网点

（十）广发银行

1. 小微 E 秒贷

(1) 产品简介：专为小微企业主、个体工商户提供的个人信用经营贷款产品。贷款额度最高 50 万；额度有效期最长不超过 1 年，单笔贷款期限最长不超过 3 年。

(2) 产品特点：纯信用：无抵押、无担保；速度快：线上申请，即时审批；利息省：利率低至 4.35%，按天计息，随借随还；对”新市民”派发利率优惠券。

(3) 适用对象：小微企业主、个体工商户。

(4) 业务流程：全线上流程：登录广发手机银行或扫描官方二维码，进行小微 E 秒贷在线申请，实时审批，线上签署合同，自助出账，随借随还。

(5) 申请材料：无需纸质材料，线上客户授权获取税务等信息实时审批。

(6) 典型案例：从事酒类销售行业的小微企业主王某，纳税情况良好，急需 20 万元进行短期周转，客户从客户经理处得知该行小微 E 秒贷产品，结合自身纳税情况决定尝试申请，扫描客户经理二维码后线上发起申请，该行系统根据客户资信及纳税情况为客户批复一笔 25 万元年化利率为 5% 的信用经营贷款，客户根据指引完成了线上出账，解决燃眉之急。

(7) 开办机构：辖内所有分支行

2. 抵押易

(1) 产品简介：专为企业主定制的、以申请人提供的房产为担保的个人经营贷款解决方案。

(2) 产品特点：贷款额度可高达 1500 万；额度有效期长达 10 年，最长 3 年无需还本。0 附加费用，在线房产估值，额度评估，资料齐全 3 天批出。对”新市民”发放的贷款可在原目标定价基础上下调 10BP 执行。

(3) 适用对象：小微企业主、个体工商户。

(4) 业务流程：登录广发手机银行或扫描官方（或客户经理专属）二维码，在线申请，审批通过后一次性办理手续，发放贷款。。

(5) 申请材料：身份证明资料、用于抵押的房产产权证明资料、经营实体资料等。

(6) 典型案例：从事空调销售行业的小微企业主高某，经营情况良好，计

划在销售旺季前追加储备 300 万元货物，客户从其朋友处得知该行抵押易产品，结合客户拥有郑东新区房产一套，客户决定尝试申请，扫描网点客户经理二维码后线上发起申请，系统根据预评情况即时给出预评额度 320 万元。提供相关资料后 3 天内该行给出正式批复，解决客户融资需求。

(7) 开办机构：辖内所有分支行

(十一) 平安银行

1. 新一贷

(1) 产品简介：新一贷”指向拥有“连续稳定经营收入的自雇人士”或“连续稳定工资收入的受薪人士”发放的，用于除购房以外其他消费或经营用途的无担保贷款业务。

(2) 产品特色：“便捷性”和“时效性”是“新一贷”的两个核心优势，以更为精准的客户细分满足各层级的贷款要求。无需抵押、无需担保、申请便捷、方案丰富。

(3) 适用对象：

①重点支持实体经济的发展，有效促进金融资源的“脱虚向实”，重点面向新市民中的小微企业主、微小企业主、个体工商户等；

②为了服务普惠金融，对于真实用于日常消费用途的新市民客户。

(4) 业务流程：新一贷主要进件工具为获客码进件，流程分为客户扫码申请、身份验证、基础信息填写、总行审核、在线签署合同、放款。

(5) 开办机构：一级分行郑州分行、郑州分行下属四家二级分行洛阳分行、南阳分行、开封分行、新乡分行（筹）。新一贷子产品 - 新一贷快贷定义为互联网产品，特色为全线上申请、智能定价、自动出账，业务范围为全省可申请。

2. 宅抵贷

(1) 产品简介：平安宅抵贷产品指该行向符合条件的自然人发放的，以抵押人具备合法所有权和支配的房产作为抵押担保的授信产品；根据贷款用途分为“平安宅抵贷消费贷”和“平安宅抵贷经营贷”；“平安宅抵贷消费贷”用于个人或家庭消费途；“平安宅抵贷经营贷”用于经营主体正常的周转。

(2) 产品特色：额度高，放款快，还款方式多，其中 10 年轻松还模式，这

种模式客户可以长期使用资金，每月只需要还利息，每年还 5% 的本金，最后第十年还剩余本金。

(3) 适用对象：

①借款主体重点面向新市民中的小微企业主、个体工商户等，解决该类客群在经营过程中长期存在的融资难问题；

②服务于普惠金融，新市民中的真实用于日常消费用途的客户，不得将贷款资金用于股市、购买住房等国家禁止信贷资金进入的领域。

(4) 业务流程：线上化申请，线上 + 线下审核放款。

(5) 典型案例：某卤肉生产销售公司，主要经营婚宴中一道凉菜，销往全国。在货物供不应求情况下，客户需要筹集大量资金购买猪肉进行生产加工，通过朋友了解到平安银行宅抵贷。客户通过线上申请，抵押了自己名下的 2 套房产，成功在平安银行获批 200 万元，解决客户燃眉之急。

(6) 开办机构：一级分行郑州分行、郑州分行下属四家二级分行洛阳分行、南阳分行、开封分行、新乡分行（筹）。

（十二）浦发银行

房抵快贷

(1) 产品简介：房抵快贷业务是浦发银行针对个人客户推出的，采用标准化申请资料、标准化审贷政策及标准化三查模板，以房产抵押担保发放的，用于企业日常经营活动，可实现高效审贷、快速放款的人民币贷款。

(2) 产品特点：

- ①单户授信金额不超过 1000 万元（含）；
- ②贷款期限最长 10 年，可采取多样性还款方式；
- ③支持额度循环支用，随借随还；
- ④抵押物可选择住房或商业用房；
- ⑤快速审贷，便捷用款。

(3) 适用对象：适用于个体工商户、个人经营者、企业主等个人经营类新市民客户。

(4) 开办机构：浦发银行郑州分行各分支机构。

（十三）兴业银行

经营兴闪贷

（1）产品简介：经营兴闪贷是兴业银行推出的一款线上信用经营贷款产品，在线随时放款，快速到账。

（2）产品特点：

- ①最高可贷 300 万元；
- ②信用免担保，全线上流程，快速放款；
- ③随借随还，按日计息，可提前还款。

（3）适用对象：对于符合“新市民”范围内的零售客户在本行申请的个人经营兴闪贷产品，兴业银行郑州分行可在总行下发的利率权限基础上在一定范围内降低贷款利率（贷款利率需同时满足监管政策要求）进行审批，降低“新市民”创业融资成本，且给予差异化的还款方式。

（4）典型案例：郑州某家常菜馆，客户田某和其配偶谭某在郑州地区经营东北菜馆 8 年，2019 年客户首次申请该行经营贷款，后期客户扩大经营，在高新区开立 1000 平米的新店。2022 年上半年郑州疫情持续，餐馆单月最高亏损 40 万元，在了解到客户的实际情况后，兴业银行郑州分行普惠拓展部根据客户需求，对客户原有贷款做降息处理，减轻客户的还款压力，同时客户以哥哥名下房产做抵押，在该行成功申请二次授信 160 万元，助力客户渡过难关。

（5）开办机构：兴业银行辖内各营业网点。

（十四）民生银行

民生微贷

（1）产品简介：民生银行“民生微贷”业务是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、小微企业主、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，主要用于满足授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助终端、网银、手机银行等自助渠道申请支用，高效简便。

(3) 适用对象：个体工商户、小微企业主。

(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) 申请材料：

①借款人（夫妻双方）身份证明及户口簿、婚姻状况证明；

②家庭资产证明；

③企业营业执照等基础材料；

④经营流水等佐证材料。

(6) 典型案例：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，银行建议客户申请“民生微贷”（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，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，满足了客户扩大经营需求。

(7) 开办机构：民生银行郑州市区各网点。

（十五）恒丰银行

好房快贷

(1) 产品简介：小微客户“好房快贷”业务是指该行向从事合法生产、经营的个人发放的，以其住房及商住两用房作为抵押，用于解决经营资金需求的贷款。

(2) 产品特点：

①额度最高 800 万、最高可贷评估价值的 70%；

②还款方式多样：期限在 1 年以内（含 1 年）的贷款，可以采用按月付息到期一次性还本的还款方式；期限在 1 年以上的贷款，可以采用按月等额本息或按月等额本金还款法；或按月付息，按季、按半年偿还本金还款法；或第 1 至 6 月按月付息，第 7 月起按月等额本息或按月等额本金还款法；

③贷款期限最长 20 年、优质客户可办理无还本续贷业务；

④支持小微行业众多：“衣食住行”等涉及国计民生的行业，包括汽车供应链、白色家电、食品饮料、医疗健康、旅游出行、现代农业、物流、教育、商超与电

子商务、餐饮住宿、先进制造业等。

(3) 适用对象：经国家工商行政管理机关核准登记的小微企业及个体工商户。

(4) 业务流程：授信申请→授信调查→贷款审批→签订合同→办理抵押→贷款发放。

(5) 开办机构：省内恒丰银行所有网点。

（十六）渤海银行

房闪贷

(1) 产品简介：指借款人以现房作抵押，通过该行线上渠道申请、线上评估、线上自动化审批、线下标准化受理的个人生产经营贷款。

(2) 产品特色：期限最长 10 年、额度最高 1000 万元、最快两天放款，线上自主申请、线上预评估、线上自动化审批。

(3) 适用对象：个体工商户和小微企业主。

(4) 业务流程：线上申请→房屋在线预评估申请人录入个人及企业基本信息→在线确认并提交→银行受理→系统自动化审批。

(5) 申请材料：借款人、借款企业以及抵押物的基础资料等。

(6) 开办机构：渤海银行郑州分行各分支机构。

（十七）浙商银行

1. 新市民创富贷

(1) 产品简介：是指向新市民发放的用于个人创业，或向吸纳新市民就业的小微企业、个体工商户发放的用于企业生产经营活动的小企业贷款。

(2) 产品特色：

①可采用抵押、质押、保证担保方式及信用方式；

②新市民单户贷款额度，个人类不超过 1000 万元，企业类一般不超过 2000 万元，最高不超过 3000 万元；

③合同期限最长不超过 10 年。

(3) 适用对象：

①借款人为企业的，指吸纳新市民的职工占比达企业在册职工人数的 10%

(如当地监管部门有明确意见的从其规定)及以上的小型、微型企业;

②借款人为自然人的,指在经营活动所在城镇暂未获得户籍或虽获得户籍但申请贷款时暂未满足三年的个人经营者。

(4) 业务流程:受理申请→贷前调查→系统录入→审批→支用申请→用途核查→放款。

(5) 申请材料:

①身份证、居住证、户籍证明或户籍查询记录等至少一项;

②借款人为小型、微型企业的,其吸纳新市民就业情况;

③其他该行认为需要提供的文件资料。

(6) 典型案例:张先生经营一家生产加工型企业,其吸纳新市民职工5人,全公司在册职工人数30人,新市民职工占比超过10%。因生产经营需要,张先生希望通过银行融资300万元,因其员工中新市民占比较高,该行通过“新市民创富贷”为其审批贷款300万元,期限5年,解决了张先生燃眉之急。

(7) 开办机构:浙商银行郑州分行营业部、纬二路支行、中原路支行、自贸区支行、洛阳分行。

2. 点易贷

(1) 产品简介:运用金融科技,精准定位特定小微等客群,并通过与第三方合作开发,以数据化、智能化、集约化模式实现信贷全流程管理的数字普惠金融业务。

(2) 产品特色:“5分钟在线申请、1刻钟智能预审、0房产评估费”极速体验,简化续授信和担保合同签署模式,最大限度减少小微企业线下接触频率,进一步提升融资便利性。可做一抵和二抵。

(3) 适用对象:经营类客户,有自有住房(可受理按揭房产)。

(4) 业务流程:客户通过浙商银行手机银行、微信人人帮(该行专属二维码)、小微钱铺录入经营信息,该行通过后台线上审批,通过后即可来行面签、放款。

(5) 申请材料:身份证明、婚姻证明或声明文件;个人信息查询授权材料;其他该行认为需要提供的文件资料。

(6) 典型案例:王先生从2015年开始经营服装批发,经营情况稳定,不久

后就小有积累，决定扎根当地，通过银行按揭购置了自己的房产。最近，王先生发现了扩大经营的机会，希望融得 200 万，但成本不能太高。王先生有一套计划用于贷款的住宅，但目前处于他行按揭中（已按揭 7 年），因为按揭的利率本身比较低，他并不希望用其他贷款直接置换按揭贷款。王先生通过该行“小微人人帮”二维码扫描申请，拍照上传相关证照及房产信息，经该行系统智能预审，1 刻钟内获得预审通过，并对其房产评估 1000 万元（无房产评估费），最终该行结合王先生实际经营情况、房产评估价值及已还款情况，给予其“点易贷”（余值贷）200 万元，解决了客户融资需求。

（7）开办机构：

①物理网点：浙商银行郑州分行小企业业务部、营业部、纬二路支行、中原路支行、自贸区支行、洛阳分行；

②线上渠道：浙商银行手机银行、小微钱铺、小微人人帮。

（十八）省联社

1. 汴捷贷

（1）产品简介：汴捷贷是基于人行征信数据、行内金融数据、政务数据和第三方商采数据，依托领先的人工智能技术和大数据风控建模能力打造的一款纯线上贷款产品。

（2）产品特色：方便快捷，只要有一部手机，随时随地都可以申请贷款；放款速率快：最快 3 分钟放款；申请流程简单：操作简单 3 步即可完成；纯线上，所有过程在手机上即可完成，足不出户，不托人，不跑腿。

（3）适用对象：农民工、大学生、个体工商户、小微企业主、快递小哥、网约车司机、货车司机、流动商贩等。

（4）业务流程：“汴捷贷”以公众号作为载体，方便贷款客户申请。关注“通许农商银行”微信公众号，在公众号主页点击“汴捷贷”即可进入申请页面。注册登录→实名认证→贷款申请→智能审批（风险准入、评级授信、利率定价）→授信完成。

（5）申请资料：个人需上传身份证、商户需上传营业执照。

（6）典型案例：客户曹某某，36 岁，家住通许县大岗李乡铁佛寺村，曾是

中石油公司员工，现在本村经营五金及彩钢瓦并承接小工程，经营五年有余，家庭住房一套。耕地五亩，月纯收入2万余元，宝马轿车一辆，车贷剩3万余元。其人诚实守信，家庭资产丰厚，彩钢瓦业务，农村市场潜力大。通过大数据审批综合授信6.2万元，客户手机上申请了汴捷贷，三分钟贷款达到了账户上，客户此时急需贷款经营生意，此笔贷款虽然额度不大，但是解决了燃眉之急，纯线上的操作给客户带来了很大的方便，体验度很高。

(7) 开办机构：开封辖内所有农商银行。

2. 华商e贷

(1) 产品简介：“华商e贷”是指以华商农商银行微信公众号和手机银行为载体，以大数据和互联网技术为手段，以“政务大数据、金融数据、互联网数据”等数据资源为基础，为个人客户提供“自助申请、自动评级授信、差异化利率定价、自助用信和还款、及时风险预警”等一站式信贷服务的线上信贷产品。

(2) 产品特点：“华商e贷”业务本着“自愿申请、流程合规、风险可控、方便快捷”的原则，采取“一次授信、循环使用、余额控制、随借随还”的方式进行授信管理。放款快，最快3分钟即可办理完一笔贷款；利率低，年利率最低可至5.22%；体验好，客户无需再到网点办理，无需提供纸质材料，线上申请，线上用款；门槛低，无抵押、无担保、纯信用，具有完全民事行为能力的商丘市居民均可申请；形式新，采取纯线上快贷模式，易还易贷，随贷随还，按天计息。

(3) 适用对象：“华商e贷”产品授信对象为辖区内公职人员、个体工商户、私企上班人员、城乡居民等，华商农商银行白名单客户，具体分类如下：

①政务数据中客户的公积金缴存单位等信息为行政事业、国有企业等单位的，此类客户为“公职人员”；

②政务数据中客户工商登记信息为个体工商户的，此类客户为“个体工商户”；

③政务数据中客户公积金缴存单位、工商登记信息、社保信息等为私企的，此类客户为“私企上班人员”；

④政务数据中无客户工作单位或经营信息，从客户身份信息、住所信息、社保信息等分析为居民的，此类客户为“城乡居民”；

⑤ 华商农商银行现有优质存量信贷客户、优质股东、潜在 VIP 客户等统称为白名单客户。

(4) 业务流程：“华商 e 贷”贷款业务流程分为客户自助申请、自动授信、自主用信及还款等环节。

(5) 申请资料：客户手机自主申请贷款，仅需客户本人身份证。

(6) 典型案例：商丘市梁园区居民王某某一直在高铁商城经营服装批发生意，由于今年受疫情影响，进的大批春装积压，占住资金，无法购进夏装。眼看马上到销售旺季，夏装旺季批发就一到两周的生意，苦于没有资金周转，跑了几家银行都要的资料非常多，没有申请到贷款。银行客户经理上门营销贷款时，当时他怀着试试的态度问：“像我这样的经商人员，能在你们行贷款吗？”该行信贷工作人员向他讲解了华商 e 贷的信贷政策，并告诉他可以通过直接扫码贷款，3 分钟完成贷款审批，无需提供任何纸质资料，王某某抱着试试的心态扫码，系统授信当时出了 12.8 万元的额度，直接手机上用信。王某某当时非常激动地说“华商农商银行的贷款真的是为我们老百姓服务的，太方便了，我这就给厂家打款订货。”华商 e 贷为疫情期间商户复工复产提供的快速通道，更加方便快捷。

(7) 开办机构：华商农商银行。

（十九）中原银行

创业担保贷

(1) 产品简介：创业担保贷款是以具备规定条件的创业者个人或小微企业为借款人，由政府出资设立贷款担保基金，委托担保机构提供贷款担保代偿，经办合作银行发放贷款，财政部门予以贴息的专项扶持贷款。

(2) 产品特点：审批快捷、政府贴息、担保代偿。

(3) 适用对象：

① 个人创业：持有相关证件（如《就业失业登记证》、《义务兵退出现役证》《高校毕业生自主创业证》、《刑满释放证明》等）的城镇登记失业人员、就业困难人员（含残疾人）、复员转业退役军人、刑满释放人员、高校毕业生、返乡创业农民工、网络商户、农村自主创业农民及其他符合政策支持的群体；

② 合伙经营：在个人创业所需材料的基础上，提供《合伙企业营业执照》

或在工商部门备案的合伙协议；

③组织就业：在个人创业所需材料的基础上，签订 1 年以上的劳动合同，且组织就业人数不低于职工总人数 50% 的经济实体；

④小微企业：小微企业当年新招用符合创业担保贷款申请条件的人数达到企业现有在职职工人数 15%（超过 100 人的企业达到 8%），并与其签订 1 年以上劳动合同。

（4）业务流程：各创业贷款担保机构受理业务申请、实地调查、评审并公示，银行从担保机构获取审核通过名单，进行贷前尽调、授信审核后线下放款。

（5）申请资料：

①申请人身份证、婚姻状况材料、符合政策扶持条件的相关证件；

②申请人营业执照或租赁承包协议、种养殖承诺书等；

③按规定需要提供的其它材料。

（6）典型案例：借款人鲍某与妻子合伙创业，在开封市某县经营有一家家居店，为了扩大经营需向上游供应商购置一批家具，订货款要求现款。鲍某向当地创业贷款担保中心申请创业贷款，担保审批通过并公示后，银行客户经理迅速对接调查情况，在移动端线上审批后，同客户签署合同并进行放款，高效支持借款人创业资金需求。

（7）开办机构：可前往中原银行各网点咨询，并在各创业贷款担保机构申请创业担保贷款。

（二十）郑州银行

1. 房 e 融产品

（1）产品简介：

①房 e 融是指该行向符合条件的以住宅或成套住宅作为抵押的借款人发放的用于个人消费或个人经营的人民币贷款；

②房 e 融一款以住房抵押为担保的小微信贷产品，该产品目前可通过微信小程序在线申请，且通过微信小程序已成功实现在线即时评估房产价值的功能，客户能够自主在线申请、免费评估、在线签合同、在线抵押为一体的纯线上化房产抵押产品。

(2) 产品特点: 简单, 客户需要提供的资料简单; 额度高, 额度最高 1000 万元; 速度快, 线上申请, 最快 1 天审批, 3 天放款; 期限长, 贷款期限最长 10 年; 灵活, 随时随地, 随借随还, 使用灵活。

(3) 适用对象: 该产品针对小微企业经营主体的法定代表人、股东、经营者。

(4) 业务流程:

①贷款申请。可以在微信搜索房 e 融进入“郑州银行房 e 融”小程序, 点击免费评估房产, 搜索小区在线进行房产评估, 填写本人的身份信息和手机号, 实时评估房产、实时获得预授信额度、完成实时申请; 通过线下支行网点进行申请; 拨打郑州银行客服热线 95097 通过人工客服进行申请;

②业务受理。客户在申请完成之后, 我们会安排专属客户经理进行服务, 为客户讲解我们的产品以及需要准备的资料;

③提交资料等待审批;

④审批完成后签署借款合同、办理抵押登记;

⑤发放贷款资金。

2. 科技人才贷

(1) 产品简介: 科技人才贷是郑州银行面向郑州市各类人才引进计划认定的高层次人才创业就业的科技型企业发放的用于企业日常经营、市场拓展、技术升级的经营性贷款产品。

(2) 产品特点:

①以人定贷: 以人才等级作为授信依据;

②以智融资: 无需抵押担保;

③审批高效: 线上额度测评、线下专人对接。

(3) 适用对象: “郑州人才计划”、“中原科技城人才计划”等人才项目引进的各类高层次人才创业就业的科技型企业。

(4) 业务流程: 小程序申请→线上测额→审批复核→自助用款。

(5) 申请资料: 营业执照、公司章程等企业基础资料、专利证书等科研相关资料、人才等级证书等相关资质证明等。

(6) 典型案例: 郑州普湾医疗技术有限公司成立于 2017 年 5 月, 是一家以

医疗技术、生物技术的技术开发为主营的科技型小企业，同时也是“智汇郑州1125”聚才计划引才企业。法定代表人杨建新博士，为郑州市地方领军人才，人才认定等级为D类，公司目前拥有涉及医疗器械二类、三类各项技术专利23项，但企业年销售收入仅400余万，不满足传统信贷服务营收准入标准，考虑到企业实控人为郑州市引进的高层次人才，郑州银行迅速运用该产品，直接给予企业信用额度100万元，解决了客户的燃眉之急。

(7) 开办机构：郑州市区各营业网点。

3. 创业担保贷款

(1) 产品简介：为了鼓励和扶持下岗失业人员、大学生、退伍军人等十类待就业群体/企业自谋职业和自主创业，由政府提供担保基金，委托相关机构提供贷款担保，由郑州银行发放贷款，以解决创业者在经营中流动资金不足的一项贷款业务。

(2) 产品特色：政府担保、财政贴息。

(3) 适用对象：城镇登记失业人员、农村自主创业农民、就业困难人员、返乡创业农民工、网络工商户、高校毕业生、刑满释放人员、复员转业退役军人、建档立卡贫困人口、化解过剩产能企业职工和失业人员等特类群体。

(4) 业务流程：

- ①政府审核：社区或属地人社部门进行资质和材料审核；
- ②担保推荐：属地创业担保中心进行担保审核并推荐；
- ③银行审批：郑州银行进行贷款审批并通知面签放款；
- ④财政贴息：按照属地贴息政策享受利息补贴。

(5) 申请资料：

- ①创业担保贷款申请推荐表；
- ②人员类别证明：就业创业者或毕业证等；
- ③营业执照正本或副本复印件；
- ④贷款人身份证、户口簿；
- ⑤贷款人配偶的身份证、户口簿（本人页、主页及增减页）、婚姻证明材料的复印件；

⑥就业失业登记证明 / 创业证。

(6) 典型案例：郑州市二七区乐优优琴行是一家从事乐器零售、出租、钢琴调律服务的个体工商户，该店负责人为一名盲人女孩，2017 年大学毕业后在其家人的支持下，根据所学专业 and 特长选择自主创业，凭借优质的声乐教培服务，赢得了周边社区群众的一致好评，经营规模不断扩大。2020 年店铺重新装修升级，产生资金缺口，经由二七区人力资源社会保障服务中心推荐，向银行申请的 40 万元的创业担保贷。方便快捷的贴息贷款既实现了盲人女孩的音乐梦想，也帮助了更多的孩子在家门口享受优质的声乐培训服务，取得了良好的社会效益。

(7) 开办机构：郑州银行京广南路支行、上街支行。

4. 司机贷

(1) 产品简介：“司机贷”是该行与视博电子合作产品，业务通过视博电子 ETC 线上申请渠道进件，该行独立风控审批、全额出资，用于货车司机通行 ETC 缴费的个人经营性贷款。

(2) 产品特点：该产品为该行与视博电子合作开展的个人经营融资业务，司机对先通行后还款服务的需求，货车司机在办理 ETC 设备时可选择该行提供的贷款业务，货车司机可在 ETC 通行时，该行通过贷款形式进行通行费代垫。

(3) 适用对象：视博电子存量 and 新增 ETC 设备办理的货车司机。

(4) 业务流程：

“司机贷”业务需客户通过河南省视博电子股份有限公司“车 e 兴”小程序办理 ETC 周结产品时自主申请，根据个人信用情况自动风控审核。审核通过后通过该行手机银行签订额度合同协议完成额度激活。

①获取授信额度和合同签订。客户自主在“车 e 兴”小程序等渠道进行 ETC 周结产品申请，客户可自主选择办理该行“车主贷”产品，办理业务时客户需进行身份校验、银行卡绑定和人脸识别，录入基本客户信息和车辆信息，并上传车辆照片，同时强制阅读并同意《个人征信授权书》、《个人信息查询及使用授权书》、《朴道征信查询授权书》后提交额度申请；该行通过大数据风控和评分规则对客户进行自动化风控审批，授信额度申请结果以短信形式发送到客户申请所有手机号，客户也可通过手机银行、小程序等渠道查看审批结果；客户通过该行

手机银行进行合同签订，阅读并同意《额度借款合同》，提交合同签订申请后，该行再次对客户进行自动化风险审批，审批通过后生成电子合同和电子代扣协议文件并上传影像系统并完成额度激活；

②放款。客户道路通行使用 ETC 结算通行费后，由河南省视博电子股份有限公司出具客户本次通行对应的账单信息，实时推送账单到该行进行放款，该行收到账单信息后出账并受托支付给河南省视博电子股份有限公司；

③还款。正常还款：还款日前一天，该行批量发送短信通知客户，并生成还款明细文件推送给河南省视博电子股份有限公司，告知应还利息；客户在还款日前足额将资金存入还款账户，河南省视博电子股份有限公司在还款日前足额将代偿利息存入内部户，该行在还款日从客户账户和内部账户扣划还款本金和利息。提前还款：客户只能通过手机银行进行提前还款操作，提前部分还款时，发生还款后，重新根据还款期数计算每期还款额。提前结清时，还款成功后结清贷款。还款交易成功后，额度恢复。代偿：客户逾期 30 天时，该行 T-1 日生成代偿清单文件推送给河南省视博电子股份有限公司，河南省视博电子股份有限公司将代偿金额足额存入代偿户，该行 T 日自动扣划结清贷款。代偿结清的借据上报征信时打上“代偿”标签。

(5) 申请材料：身份证、驾驶证、车辆行驶证、车辆现场照片。

(6) 开办机构：郑州银行纬五路支行下二级支行。

四、消费

(一) 工商银行

1. 个人金融资产质押贷款

(1) 产品简介：个人金融资产质押贷款是以符合工行规定质物出质，用于合法合规经营或消费用途的贷款。

(2) 产品特点：质物多样，支持定期存款、理财产品、债券、保险、贵金属等金融资产作为质物；用途广泛，可同时支持经营、消费用途；期限灵活，限最短 8 天，最长一年，满足短期资金周转需求；利率优惠，经营用途低至 3.6%，消费用途低至 3.7%，跟随 LPR 变动；还款方便，可以用自有资金还款或质物还

款还款；方便快捷，支持线上自助申请和线上线下结合办理，线上系统自动审批，提款流程简便，动动手指，分钟提款。

(3) 适用对象：农民工、大学生、个体工商户、小微企业主、快递小哥、网约车司机、货车司机、流动商贩等拥有符合条件质物、具有经营或消费需求的新市民群体。

(4) 业务流程：

①线上办理流程：扫二维码进入专属链接页面（登录网上银行／手机银行进入“贷款”）→“质押贷款”选择贷款用途→选择质物类别→输入手机验证码→输入联动提款信息→录入合同金额、合同期限等输入质押份额→选择贷款用途→阅读贷款合同→贷款验签→合同订立成功；

②线上线下结合办理：当合同金额超过自助贷款额或经营资质在线核验未通过时，须采用线上线下结合办理方式，即：在线上签订贷款合同后，线下向贷款经办行提交贷款用途审核申请或经营资质证明，审核通过后返回线上“贷款”-“我的贷款”栏目进行提款。

(5) 申请材料：消费用途的提供消费相关资料、贷款用途审核申请或经营资质证明等。

(6) 典型案例：一客户前期购买了一款理财产品，该客户名下有一公司在经营，平时流动资金比较充足，公司突然遇到大额经营支出暂无周转资金，卖出理财产品将损失前期利息。客户以其购买的高收益理财在工行手机银行申请了金融资产质押贷款，金额 600 万元，利率 3.6%，一年内按月还息、到期还本即可。客户无需卖出理财，2 天内就贷出资金救急，一年后客户经营收益归还了贷款，同时还获得了理财产品和贷款利息产生的利差收益，一举三得。

(7) 开办机构：18 家地市的所有一级支行（217 家）。

2. 融 e 借

(1) 产品简介：是向符合特定条件的借款人发放的，无抵押无担保、循环信用、随借随还、最快实时到账。

(2) 产品特色：无抵押无担保、循环信用、随借随还、最快实时到账。

(3) 适用对象：中高资产客户、优质单位客户、稳定可证实收入客户、稳

定金融资产客户、优质房产、车产客户。

(4) 业务流程: 工行手机银行、网上银行、工银e生活 APP、工银融e联渠道; 线下网点柜面。

(5) 申请材料: 客户身份证、在职证明、收入佐证等相关材料。

(6) 典型案例: 工银融e借支持多种消费用途, 助力新市民在城市安居乐业, 新市民在城市落脚, 过渡难免有资金需求, 工银融e借为新市民在租房、家装、教育、购买家电、家具、汽车等合理消费上提供更便捷、更实惠的信用贷款服务。

(7) 开办机构: 辖内任一网点。

3. 家装分期

(1) 产品简介: 家装分期业务是指客户经该行核准获得专项授信额度, 并使用专项分期信用卡按约定的家装消费用途办理的专项分期付款业务。

(2) 产品特色: 纯信用、无抵押、无担保、期限长。

(3) 适用对象: 有住房装修需求、信用资质良好的优质客户。

(4) 业务流程: 系统采集信息、提交业务申请、调查、审查、审批、上门勘验、放款。

(5) 申请材料: 申请人身份证件和婚姻状况证明材料、拟装修房产的权属证明、个人收入及还款能力证明材料、家装分期消费用途证明等。

(6) 开办机构: 城区支行及部分县域支行。

(二) 中国银行

1. 启航贷

(1) 产品简介: 启航贷是青春E贷品牌下的一款中长期信用消费贷款产品, 主要针对本科及以上学历, 刚刚就业的青年客户群体, 为其提供入职后的首笔银行信用消费贷款, 助力人生启航。

(2) 产品特色: 纯信用、无担保, 线上线下均可申请, 所需资料简便, 贷款期限最长 10 年, 还款方式为等额本息、滞后等额本息。

(3) 适用对象: 18-30 周岁, 本科及以上学历, 刚刚就业的青年客户群体。

(4) 业务流程: 客户线下提供贷款申请资料, 客户经理输机录入贷款信息,

审批通过后，发放贷款至客户贷款申请提供账户中；客户通过中国银行手机银行“贷款”模块自主填写信息，进行贷款申请，系统自动审批通过后，发放贷款至客户贷款申请提供账户中。

(5) 申请材料：身份证、学历证书、工作证明。

(6) 典型案例：小王刚大学毕业，来到郑州就业，前期租房需要租金，押一付三总计需要4个月的租房费用，一时感觉压力较大，看到该行宣传的启航贷产品后，立即通过中国银行APP进行申请获批3万元的信用贷款，贷款期限3年，月还款压力较小，有效减轻了就业初期的经济压力，对该行启航贷产品非常认可。

(7) 开办机构：全辖经营性网点。

2. 汽车分期

(1) 产品简介：中国银行根据客户资信情况经审核授予客户分期额度，客户用于购买自用汽车消费需求。

(2) 产品特色：首付低、期限长、费率低。

(3) 适用对象：有购车需求的客户。

(4) 业务流程：有购车需求的客户可以到4s店与中行合作的网点办理，提交资料审批通过后，中行根据提车时间进行放款。

(5) 申请材料：身份证明文件、购车消费用途证明、客户财力证明等。

(6) 开办机构：4s店与中行合作的网点。

(三) 建设银行

装修分期

(1) 产品简介：是指客户因家庭住宅（包括自有房产、共同产权房产、配偶或直系亲属名下房产、本人或配偶以及直系亲属具有使用权的单位或政府产权房产）装修需要，向该行申请龙卡信用卡专项分期额度，用于满足硬装、软装、家具、家电等装修相关消费需求，经该行审批同意并核验用途真实性后实际发放额度，完成分期交易，由客户分期还款并按约定支付手续费的业务。

(2) 产品特色：

①轻松升级家居，硬装软装、家具家电，百万商户任选；

②提高装修预算，专享额度最高100万；

③灵活分期还款，纯信用、无抵押、无担保；

④申请办理便捷，建行网点或指定合作商户当场办理。

(3) 适用对象：具有家庭住宅装修需求，信用良好，有稳定收入来源的中青年客户群体。

(4) 业务流程：

①申请（客户在建行网点或合作商户提交申请，并提交身份证、房产证明等相关材料）；

②支用（建行审批完成后，客户根据装修进度申请支用额度）；

③交易（建行将装修分期额度转入客户名下专用账户或建行指定合作商户，客户凭卡在建行制定类型商户内消费）。

(5) 申请材料：

①本人和房屋权利人身份证件；

②所需装修房屋的房产证明；

③申请人与该房屋权利人的关系证明；

④工作及收入财力证明等。

(6) 典型案例：2022年6月，在郑州工作两年多的一对新人本应该欢欢喜喜筹办十月份的婚礼，却因为去年的一场汛情，泡坏了他们刚交准备做婚房的精装房，后来断断续续的疫情，两人收入均受到不同程度影响，没钱重新装修婚房成了小两口展望美好未来的最大阻碍，他们的朋友知道情况后向他们推荐建行的装修分期产品，并在建设银行开展“建行家装节”活动期间以优惠手续费率办理了装修分期业务。很快，小两口的装修资金到账了，顺利解决了其装修资金需求，实现了新婚住新家的美好愿望。

(7) 开办机构：中国建设银行各分支机构。

（四）交通银行

1. 惠民贷

(1) 产品简介：是指交行向符合准入条件的个人客户提供的纯信用消费贷款。客户可通过交行渠道，包括手机银行、移动网页、惠民贷小程序、手持设备、智易通等，或交行外部合作机构场景申请。惠民贷仅能用于消费，不得用于购买

房产、生产经营，不得用于投资理财以及法律法规或监管规定禁止的其他用途。

(2) 产品特点：

- ①线上申请，无抵押申请极简；
- ②秒批出额，最快 8 秒出结果；
- ③借还灵活，提前还款无费用；
- ④最高额度 50 万（超过 20 万，需经客户经理与客户面核）。

(3) 适用对象：适用于收入稳定的个人客户，包括但不限于代发工资客群、房贷客群、借记卡客群、公积金缴存客群、社保学历客群、外部机构推荐客群等。

(4) 业务流程：

①线上办理流程：扫描客户经理营销二维码进入申请链接页面（或登录手机银行／网上银行等进入“惠民贷”）→点击“立即申请”→填写相关信息后提交申请；

②线上 + 线下办理流程：客户可通过点击“额度管理”自主补充增信材料，提升额度→如额度超过 20 万元，点击“预约线下面核”→客户经理面核、额度审批。

(5) 开办机构：交通银行河南省分行各营业网点。

2. 信用付

(1) 产品简介：信用付是交行为了满足客户日常消费需求而推出的信用消费贷产品，线上申请，实时审批，即签即用。开通后，可在各类线上线下消费场景使用额度支付，享受“先消费，后还款，最长 36 天免息”信用支付体验。

(2) 产品特点：

- ①秒申请，线上申请一键出额；
- ②方便用，线上线下消费均可使用；
- ③免息长，最长 36 天免息；
- ④可分期，消费账单可分 6 期还款。

(3) 适用对象：具有消费需求的个人客户。

(4) 业务流程：客户可通过手机银行 / 小程序 / H5 线上申请，填写个人姓名 + 身份证号码，通过身份核实、贷款审批，额度生效。客户可将开通信用付额度的银行卡，设置为微信或支付宝绑定银行卡。使用已开通信用付额度的银行卡

消费时，满足贷款发放条件的前提下，可自动使用信用付额度完成支付。

(5) 开办机构：交通银行河南省分行各营业网点。

(五) 华夏银行

“华夏e贷”

(1) 产品简介：“华夏e贷”是线上信用消费贷款产品，是指借款人通过该行网上银行、手机银行或直销银行等电子渠道自助申请，该行依托第三方合作平台数据信息或行内存量业务信息，结合数据模型在线审批、在线发放的个人消费贷款。

(2) 产品特色：线上操作，客户可通过手机提出贷款申请；快速审批，线上自动审批；随借随还，客户可随时还款；循环使用，授信额度可循环使用，单笔最长一年。

(3) 适用对象：“华夏e贷”业务采用企业白名单管理方式。该行筛选并审核通过的目标单位名单，包括代缴公积金企业、代缴社保企业白名单等范围内的个人客户。

(4) 业务流程：借款申请人开立该行个人结算账户，并办理证书版网上银行、手机银行或直销银行 - 借款申请人通过网上银行、手机银行或直销银行渠道申请“华夏e贷”，并在线签署业务授权书。系统根据预先设定的准入条件和校验规则进行贷前调查，自动判断核实借款人真实身份、是否可以准入。贷款审批通过后，借款人通过网银、手机银行或直销银行渠道在线提款，签署相应的电子借款合同。系统自动在线实时放款，将贷款资金发放至借款人指定账户内。

(5) 申请材料：借款申请人身份证原件、华夏银行卡、华夏银行手机银行。

(6) 典型案例：个人客户张某为外来务工人员，就职于我市某大型企业，因子女成绩优异考取国外名校，但留学费用问题导致出现部分资金缺口，该行了解到该客户就职的企业为该行白名单客户后，运用华夏e贷产品在线审批通过了一笔信用贷款，解决了客户资金问题。

(7) 开办机构：华夏银行郑州分行所有网点。

(六) 广发银行

E秒贷

(1) 产品简介：向信用良好的受雇人士提供的个人信用消费贷款。贷款额度最高 20 万；额度有效期最长不超过 1 年，单笔贷款期限最长不超过 3 年。

(2) 产品特点：纯信用、无抵押、无担保；利息省：利率低至 4.35%，按天计息，随借随还；资料简，速度快，无需提供纸质材料；对“新市民”派发利率优惠券。

(3) 适用对象：所有信用良好的受雇人士。

(4) 业务流程：全线上流程：登录广发手机银行或扫描官方二维码，进行 E 秒贷在线申请，实时审批，线上签署合同，自助出账，随借随还。

(5) 申请材料：无需纸质材料，线上客户授权获取公积金等信息实时审批。

(6) 典型案例：某上班族李某，为新婚购置房产后，需继续进行房屋装修购买家电等，通过线上渠道申请该行 E 秒贷业务，该业务已实现全流程线上化，线上审批线上放款，为客户提供高效贴心服务。

(7) 开办机构：辖内所有分支行。

（七）招商银行

闪电贷

(1) 产品简介：消费闪电贷是指向符合条件的自然人发放的，由用户通过手机银行等非柜台渠道自助申请办理，由系统自动完成贷款审批和放款的个人贷款业务。

(2) 产品特点：全线上无人工、60 秒建额，随用随还，按日计息。

(3) 适用对象：工薪客户、农民工、大学生、快递小哥、网约车司机等收入稳定的居民均可办理。

(4) 业务流程：登录手机银行即可申请。

(5) 开办机构：辖内所有网点。

（八）浦发银行

浦银点贷

(1) 产品简介：浦银点贷是一款全线上、纯信用、随借随还的消费信贷服务，客户可通过该行手机银行 APP/H5 链接在线申请办理，额度最高 50 万（超过 20 万，需经客户经理与客户面核通过），贷款期限最长 5 年，支持随借随还，按日计息。

(2) 产品特点：审批快：全程在线办理，1 分钟快速审批；还款易：支持

先息后本，按月付息，到期还本；期限活：多种还款期限随心选。

(3) 适用对象：全部类型新市民。

(4) 业务流程：

①手机银行端，打开手机银行→选择“借钱”→选择“浦银点贷”→点击“立即申请”；

② H5 端，使用微信扫描营销二维码→点击“申请”按钮→按照页面提示输入“姓名+身份证”信息→点击“提交”→输入“手机号”后点击下一步→输入“验证码”后开始申请。

(5) 开办机构：浦发银行郑州分行各分支机构。

（九）兴业银行

兴闪贷

(1) 产品简介：为促进消费稳增长，更好满足新市民衣食住行消费需求，紧跟市场步伐，推出的线上消费贷款产品。

(2) 产品特点：

①信用消费贷款产品，最高额度 20 万；

②在线获取额度，在您的授权下根据您的综合信息评估您的额度；

③在线随时放款，快速到账；

④随借随还，按日计息，可提前还款。

(3) 适用对象：对于符合公积金稳定缴存客户、个人所得税稳定缴纳客户、社保稳定缴存客户条件的“新市民”纳入本行消费用途兴闪贷产品客群，放宽本行消费用途兴闪贷准入条件，发放信用免担保消费贷款。

(4) 开办机构：兴业银行辖内各营业网点。

（十）浙商银行

1. 车位分期

(1) 产品简介：车位分期是指客户申请使用本行专项额度购买或租用车位，本行将资金一次性支付至车位销售或出租方，客户按照约定按期偿还分期资金和手续费的业务。

(2) 产品特点：效率高、手续简便、费率低。单个客户申请分期金额上限

30 万元，单个客户最多申请两笔车位分期。

(3) 适用对象：22-55 周岁业主本人或业主直系亲属，有稳定工作、收入，在该行合作楼盘有房产。

(4) 业务流程：营销、受理申请和贷前调查、扫描录入、质检、调查审核、审批、交易授权、放款、档案保管、风险监控、催收等。

(5) 申请材料：身份证、购房合同、车位转让协议、资信证明（社保、公积金、工资流水、收入证明、工作证明、营业执照等满足之一即可）。

(6) 典型案例：李女士从事教师工作，于 2021 年购得某开发商旗下商品房一套，凭借稳定的工作和名下的房产在该行成功申请办理额度为 10 万元的车位分期，该行的车位分期产品帮助客户减轻了房贷以及装修带来的压力。

(7) 开办机构：浙商银行郑州分行营业部、纬二路支行、中原路支行、自贸区分行、洛阳分行

2. 家装分期

(1) 产品简介：家装分期是指客户申请使用本行专项额度用于住房装修或家具家电采购，并按照约定按期偿还分期资金和手续费的业务。

(2) 产品特点：效率高、手续简便、费率低。分期金额：分期金额上限 50 万元，授信额度有效期为 12 个月。

(3) 适用对象：该行网点所在城市，有商品房，22-65 周岁，有稳定工作、收入的业主本人或业主直系亲属（自有房产、配偶或直系亲属名下房产）。

(4) 业务流程：营销、受理申请和贷前调查、扫描录入、质检、调查审核、审批、交易授权、支用申请、用途核查、放款、档案保管、风险监控、催收等，具体见管理办法。

(5) 申请材料：身份证、房产证明文件、资信证明（社保、公积金、工资流水、工作证明等）、直系亲属申请需提供关系证明（户口本或结婚证）

(6) 典型案例：师先生是公务员，两年前买商品房最近到了交房的时候，但是由于资金无法周转致使装修迟迟难以开展，通过同事介绍，师先生了解了该行的家装分期，审批通过后不但可以先给予一部分装修启动金，而且客户经理服务十分周到，于是师先生开始和该行客户经理对接，进行准入申请。

(7) 开办机构：浙商银行郑州分行营业部、纬二路支行、中原路支行、自贸区分行、洛阳分行

3.e 消费

(1) 产品简介：“e 消费”是指本行向符合条件的借款人发放，用于满足个人及家庭明确的消费需求，并按照约定期限和方式偿还本金及利息的消费类分期产品；为直销团队展业定制的信用卡大额分期产品，新研发业务流程，单独账户核算。

(2) 产品特点：额度高期限长、申请便捷、集中审批、自主借款。分期金额：最高 30 万，最低 1 万元，可选 12、24、36 期。

(3) 适用对象：22-57 周岁，有正式稳定工作单位且工作地须在业务办理行所在地的省份。优质单位客户、高学历客户、该行往来客户及房产客户。

(4) 业务流程：营销、受理申请和贷前调查、扫描录入、质检、调查审核、审批、交易授权、放款、档案保管、风险监控、催收等。

(5) 申请材料：身份证、资信证明（社保、公积金、工资流水、工作证明等）

(6) 典型案例：张先生在一家民营企业工作，社保、公积金一直稳定缴纳，最近张先生准备结婚，婚宴、婚庆等资金需求较大，由于其大部分存款被占用，流动资金较为匮乏，客户通过客户经理了解到该行 e 消费这款产品，申请后预核准额度达 15 万，客户对此十分满意，并进行了面签提款。

(7) 开办机构：浙商银行郑州分行营业部、纬二路支行、中原路支行、自贸区分行、洛阳分行

（十一）中原银行

1. 车 e 贷

(1) 产品简介：是指该行基于大数据风控，向满足条件的自然人客户发放的用于专项购置自用车的个人汽车（包含新车及二手车）消费贷款，贷款全流程线上化操作，在线申请、在线征信授权、线上实时审批、手机银行在线签约。

(2) 产品特点：

①流程简便：仅需一张身份证，在线扫描二维码即可完成申请，无需至营业网点；

②融资范围广：除车辆贷款外，保险、购置税、精品装饰等附加费可融；

③额度高、期限长、首付低：贷款金额 3-200 万元，最长可贷 5 年，首付低至 15%；

④一站式贷款购车服务：实现了线上视频面谈、线上预约开卡等流程线上办理功能，实现了业务办理可全流程线上化操作，节省客户时间精力，提供“一站式”贷款购车服务。

(3) 适用对象：年龄 18-65 周岁收入稳定，信用良好，本人或直系亲属有相应的驾驶资格，有购车需求且具备还款能力和还款意愿的居民；聚焦就业大学生、白领、工薪客户、中小企业主等收入稳定的城乡客群。

(4) 业务流程：

①客户提供身份证件，通过扫码申请并进行征信授权；

②获取客户相关信息后通过大数据风控模型进行线上审批（基于客户情况需转人工审批的由有权审批人进行贷款人工审批）；

③审批通过后客户可通过手机银行线上签约，放款岗核验放款材料完成放款系统审批放款（可基于业务实际采用先放款后抵押或先抵押后放款模式）。

(5) 申请材料：业务申请人身份证件，或需提供驾驶证明、共借人身份证件等相关材料。

(6) 典型案例：郑州市民张先生在该行合作的汽车 4s 店购买家庭用车，通过手机扫描中原银行专属二维码、拍摄身份证照片等进行了线上申请，因其本人资信状况良好直接线上审批通过，审批 15.6 万元汽车消费贷款，客户通过该行手机银行进行线上合同签署，很快完成了贷款办理，经放款审核岗审核后放款并受托支付至合作 4s 店，张先生在门店当天提车，满足客户一站式办贷购车需求。

(7) 开办机构：中原银行各分支机构网点。

2. 原 e 贷

(1) 产品简介：是中原银行为满足大众客户及其家庭生活消费方面的资金需求，创新的一款全线上信用贷产品，额度最高 20 万。

(2) 产品特点：

①纯信用、无担保：客户凭自身良好信用申请贷款，无需抵押和担保；

②申请便、流程简：无需提供任何纸质材料，足不出户，通过手机银行或微信银行随时随地申请；

③审批快、立即用：系统实时审批，额度立即可用；

④灵活用、成本低：手机银行提款，随借随还，按日计息；

⑤额度高、期限长：授信额度最高可达 20 万元，期限 36 个月。

(3) 适用对象：河南省内正常缴纳个税、公积金和社保的个人；中原银行代发客户；征信良好的个人客户等。

(4) 业务流程：线上贷款申请→线上资料收集→贷款审批→线上签订合同→贷款发放。

(5) 申请材料：身份证原件。

(6) 典型案例：客户张某是刚毕业的大学生，来自农村，在税务局工作，因为举全家之力在市里买了人生的第一套房子，他不想再让父母亲再为自己劳累奔波，加上因为自己刚毕业入职，没有能力为房子添置些家具、家电之类的物品，便来该行网点咨询相关贷款事宜，因为他没有房产进行抵押，刚入职也不好意思让同事给自己担保，所以该行员工为其推荐了原 e 贷，无抵押、无担保，办理流程更便捷，有效解决了张某的需求，就这样张某顺利了利用原 e 贷为自己的房子添置了相关的家具家电等物品。

(7) 开办机构：中原银行所有分支机构。

3. 消费分期

(1) 产品简介：消费分期是中原银行面向该行认定的各类优质客户授予的信用卡专项分期额度，为不同客户提供多样化、差异化的资金需求，可用于满足家装、教育、旅游等大额消费支出。

(2) 产品特点：

①长：分期期限最长 60 个月；

②快：在线申请，快速放款；

③好：无抵押，无担保；

④省：免费测额，不提款不收费。

(3) 适用对象：有房客户或全日制大专及以上学历客户或缴纳公积金的优

质客户。

(4) 业务流程：中原银行手机银行 APP →信用卡→消费分期→分呗→立即申请（去申请）/ 申请记录（去提款）。

(5) 申请材料：身份证原件。

(6) 典型案例：客户李先生大专毕业后选择留在郑州继续发展，按揭购买的新房已于近日交房了。可李先生苦于资金暂时短缺迟迟没有开始装修。后经朋友推荐，李先生惊喜的发现可以申请中原银行的消费分期产品，并成功授信了10万元。最后，李先生选择了60期分期支付手续费的方式，每月仅需还本息合计1967元。数月后，李先生就搬进了温馨的小家。

(7) 开办机构：河南省内中原银行各营业网点。

（十二）中原消费金融公司

1. 柚卡

(1) 产品简介：“柚卡”是中原消费金融公司针对新市民群体全新推出的大额消费信贷产品（单笔单批）。通过用户线上注册申请，客户经理线下上门办理的方式，为符合贷款资质的用户提供大额消费贷款服务。用户可线上提现到银行卡，用于日常消费，按日计息、灵活分期。

(2) 产品特点：

①产品以线下办理为主、线下线上相结合的方式为主要业务模式，新市民用户可通过扫描二维码的方式实现线上注册申请、预约，专属客户经理线下上门办理，符合资质的用户均可以在线上完成后续的提还款操作；

②产品平均授信额度大，以满足新市民群体教育、养老、医疗、就业、创业、住房等方面的消费需求。

(3) 适用对象：

①年龄22（含）-55（含）周岁的新市民群体，包括但不限于个体工商户、小微企业主、网约车司机、外卖骑手、快递小哥、毕业大中专生等；

②城市内长期本地经营或工作。

(4) 业务流程：用户可通过扫描二维码的方式实现线上注册申请、预约，专属客户经理线下上门办理、收集用户资料，完成产品进件。

(5) 申请材料:

- ①身份证（正反面）；
- ②活体人脸照片；
- ③营业执照或公积金社保；
- ④可选择增信的认证方式如收入、流水、车辆、保单；
- ⑤实地访核经营或办公场所；
- ⑥其他实际办理情况中可能需要提供的影像资料：房产证、户口本等。

(6) 典型案例：用户陈宁从 2003 年开始学习理发，之前一直在给别人的理发店打工，在有了孩子之后，他决定要自己开一家理发店。考虑到客流量的问题，他把店面选在了郑州市中心的核心住宅区。从房租到装修，再到采购设备，一共花了 14 万块钱。虽然店开起来了，但是养育孩子的消费较高，刚刚开业的店不足以支撑家庭的开销。陈宁在朋友的推荐下使用了中原消费金融柚卡 APP，他上午提交了个人信息，预约了客户经理，下午客户经理就上门办理了线下面签，不到一周就批下来 5 万元的额度，可选择分 24 期还款。如今，陈宁的理发店每个月的流水也有 4 万多块钱，还款并无压力。

(7) 开办机构：中原消费金融公司。

2. 普惠通

(1) 产品简介：中原消费金融公司同河南金惠普民信息技术股份有限公司以普惠类消费信贷产品合作为重点，逐步在普惠金融领域展开深耕合作，于 2022 年 4 月 2 日合作上线“普惠通”金融产品。该产品向广大新市民群体提供个人消费贷款服务，不可用于购房及购车，可分 3、6、12 期进行还款，额度可循环使用。

(2) 产品特点：中原消费金融公司具有便捷的用户体验、完善的消费场景搭建和良好的金融产品支撑体系，该 H5 金融产品充实丰富了“普惠通”的线上产品，为“普惠通”600 万注册用户带来更为便捷信用分期贷款金融服务，由中原消费金融公司自主负责对用户的风控审核、放款、扣款、客服及催收等工作。

(3) 适用对象：除学生以外的全部新市民群体（个体工商户、小微企业主、快递小哥、网约车司机、流动商贩、农户等）。

(4) 业务流程：新市民群体可在“普惠通”APP 中通过 H5 全流程链接完

成授信、提款及还款操作。

(5) 申请材料：身份证（正反面）、活体人脸照片。

(6) 典型案例：张女士职业高中毕业后，在工厂工作了两年，因疫情工厂倒闭，张女士失业长达1年，为了在郑州留下生活，张女士尝试过餐厅服务员、保健品推销员、电话客服等岗位，但张女士心里始终有一个梦想，就是成为一名化妆师。化妆师不是随便就能做的，需要掌握一定的专业技术，需要到专业美妆学校接受正规的培训，但张女士一时之间无法负担培训费用。经过多方咨询，张女士下载了“普惠通”APP，选择了中原消费金融H5金融产品进行消费贷款，通过这笔贷款，张女士实现了自己的梦想，找到了人生的新方向。

(7) 开办机构：中原消费金融公司、金惠普民信息技术公司。

五、其他

（一）工商银行

工银新锐卡（面向新就业大中专毕业生）

(1) 产品简介：

①工银新锐卡（面向新就业大中专毕业生）。以骄阳红日照耀的整个城市以及城市上空翱翔的纸飞机为卡面形象，表现出新锐力量给城市注入了无限生机，而城市也如同太阳一般，温暖照耀着年轻人的寓意；

②工银新市民卡（面向进城务工人员）。以繁荣城市和新市民家庭为卡面形象，代表新市民为城市的建设与发展贡献力量，同时城市为新市民融入城市生活提供更多呵护与服务的寓意；

③申领渠道：专属卡可通过线上线下两个渠道申领，其中线上渠道包括“中国工商银行客户服务”公众号、手机银行“新市民服务”专区，线下渠道包括柜面和智能业务终端（含便携式）。

(2) 产品特色：客户办理专属卡后自动加入新市民客群，享受新市民专属服务。相关优惠及服务包括：

①卡片免收持卡人首年年费；

②后续将陆续推出新客开卡有礼（立减金）、e缴费日常缴费类礼券（或随

机立减等)、特定存单存款等投资理财及保险类产品等。

(3) 申请材料: 本人有效实名证件。

(4) 开办机构: 工商银行营业网点。

(二) 邮储银行

新市民 U+ 卡

(1) 产品简介: 为深入贯彻党中央、国务院决策部署, 提高新市民金融服务可得性和便利性, 更好的服务新市民, 邮储银行推出新市民主题借记卡—“U+ 卡”。“U+ 卡”可提供该行标准绿卡通 IC 卡全部金融服务功能, 同时, 持卡客户可享受相关用卡资费减免, 同时前往邮政营业网点交寄国内普通包裹可享受寄递优惠。

(2) 产品特色: “U+ 卡”免收跨行转账手续费、账户余额变动通知短信服务费, 免收卡工本费、年费、小额账户管理费、境内跨行 ATM 取现手续费。“U+ 卡”持卡客户前往邮政营业网点交寄国内普通包裹可享受邮费 8 折优惠(含续重), 包装费、保价费等除外, 该优惠服务不与其它国内普通包裹产品如家乡包裹等优惠活动叠加。

(3) 适用对象: “U+ 卡”发卡对象为新市民群体, 主要是指因本人创业就业、子女上学、投靠子女等原因来到城镇常住, 未获得当地户籍或获得当地户籍不满三年的各类群体, 包括但不限于进城务工人员、新就业大中专毕业生等。

(4) 业务流程: 满足新市民主题卡发卡对象的客户可持本人有效实名证件到邮政储蓄银行网点办理。

(5) 申请材料: 本人有效实名证件。

(6) 典型案例: 客户陈某是具有外地户籍的务工人员, 在该行网点办理存款业务时, 工作人员向他介绍了新市民 U+ 卡的功能及特色, 在交谈中陈某深深的感受到了该行对他的关怀, 于是办理了该卡。办卡完毕后客户说邮储银行是一家实实在在为群众着想的银行, 他工作的地方离邮储银行的网点较远, 但是有了这张卡后就可以在附近的 ATM 办理自助存取款的业务, 大大节约了时间, 并且免费的账户变动提醒也让他每个月发工资时通过手机就可以知道发了多少钱, 不用再忐忑的等着发工资, 不用特地跑到银行才能查到, 说着他对该行工作人员

竖起了大拇指。

(7) 开办机构：市、县级邮储银行网点。

(三) 兴业银行

月薪卡

(1) 产品简介：“月薪卡”是兴业银行为广大城乡务工人员量身定制的普惠型银行卡，为务工朋友提供工资代发、理财等全方位的贴心服务。实施一户一卡的实名制管理，使用专用账户代发工资，有效保障农民工的合法权益，确保持卡务工人员工资按时、足额支付。

(2) 产品特色：“月薪卡”提供了账户费用减免、专属增值权益、专属金融产品等“三合一”的便民优惠服务。在费用减免方面，免收每月前 20 笔境内跨行 ATM 取款手续费，免收“精灵信使”短信服务费，免收手机银行、网银转账汇款手续费，免收本行异地自助机具行内存取手续费，免收柜面和本行 ATM 异地行内转账手续费，免收账户管理费、卡片工本费、年费，免收代发工资手续费等七项费用；在专属金融产品方面，根据城乡务工人员的金融理财需求特点，兴业银行提供了多款起点金额低、期限丰富的专属存款及专属理财产品以满足不同需求；此外，兴业银行还会定期举办专题讲座，向广大农民工普及金融投资理财知识，提升金融素养，帮助他们切实维护自身权益，防范金融风险。

(3) 业务流程：客户本人持身份证，至兴业银行辖内任一机构，核实为城乡务工人员即可办理。手续简便，还可提供上门金融服务。

(4) 典型案例：新乡某驾校的王教练自从办理了兴业银行月薪卡后，越来越喜欢“显摆”了，“你看我这个月薪卡！专门给咱打工英雄们用的！嘿嘿，漂亮吧！”下班回家遇到邻居老张，王教练高兴地说：“我现在用这个卡，再也不用担心去那么远的银行取钱路上丢了！咱家门口的那个机器上就可以取，一个月可以取好多次，不收手续费！太方便了！”“真的？有这么实惠？”老张半信半疑地问，“那当然！我给你说，赶紧给你们老板说说，办这个卡发工资吧，太实惠了！”类似这样的情况，在该驾校的教练们里已经屡见不鲜了。自从单位给大家办了月薪卡，住的偏远的教练们再也不用担心取现金被收取手续费了，一个月 20 笔免费跨行取款简直太实用了，给大家节约了不少手续费，大家享受到实惠，

工作起来更带劲儿了！

（四）中原银行

1. 社保卡

（1）产品简介：社会保障卡（社保卡）是由人力资源和社会保障部门面向社会发行，用于人力资源和社会保障各项业务领域的集成电路（IC）卡，可在中原银行配置社保卡制卡机的网点办理。

（2）产品特点：

①用途广泛：持卡人不仅可以凭卡办理社保相关业务，如医疗保险个人账户实时结算、办理养老保险、申领失业保险金、申请参加就业培训等，后续将会增加城市交通服务等功能；此外，社保卡还是一张具有完整完全的银行卡借记卡，支持结算、支付、转账、储蓄等功能；

②权益丰富：工本费抵扣，活动期间办理中原银行社保卡，即可参加“补换社保卡 唤醒新生活”活动，有机会获得 16 元微信立减金，抵扣社保卡办卡工本费；手续费减免：中原银行扎实推进减费让利工作，减免借记卡开卡、工本费、小额账户管理费、短信服务费等费用，减轻新市民经济负担。

中原银行社保卡费用优惠情况		
序号	项目	优惠内容
1	银行卡年费	暂免银行卡年费
2	小额账户管理费	暂免小额账户管理费
3	个人网银跨行汇款	暂免个人网银跨行汇款费用
4	ATM 跨行交易	暂免 ATM 跨行转账、取款费用
5	个人账户短信提醒	暂免余额变动短信提醒费用

（3）适用对象：符合“参加本省城镇职工社会保险的人员”、“参加城镇居民基本养老保险或城乡居民基本医疗保险”、“领取本省财政惠民财政补贴”等社保卡申领条件的人员。

（4）业务流程：符合社保卡申领条件的人员，可前往全省各地配置社保卡制卡机的中原银行网点办理社保卡开立、补换业务。针对偏远地区或行动不便的客户，可由中原银行工作人员持便携制卡设备上门服务。

①网点办理：成年人持有本人身份证原件或未满 16 周岁未成年的监护人持

有本人身份证原件及未成年身份证（户口簿）原件、监护关系证明原件，前往配置社保卡制卡机的中原银行，即可开立社保卡；

②上门办理：中原银行工作人员协助客户通过便携式制卡设备，可为成年人本人办理社保卡开立。

（5）申请材料：

①本人办理：提供本人身份证原件，填写《个人税收居民身份声明文件》及《个人银行结算账户开立协议》、《中原银行借记卡章程》；

②未满 16 周岁未成年人：须由监护人代办，提供监护人身份证件原件、未成年人身份证（户口簿）原件、未成年与监护人监护关系证明原件，《个人税收居民身份声明文件》及《个人银行结算账户开立协议》、《中原银行借记卡章程》。

（6）典型案例：张阿姨作为 80 岁以上的本省户籍老年人，可享受高龄补贴，但由于年事已高，去网点办理社保卡比较困难。张阿姨的儿子前往附近的中原银行网点咨询社保卡开卡业务，网点工作人员得知张阿姨行动不便后，携带便携设备上门办理社保卡，确保张阿姨高龄补贴及时到账。

（7）开办机构：社保卡开卡、补换业务，可前往全省各地配置社保卡制卡机的中原银行营业网点办理；社保卡金融账户的激活，可前往全省任一中原银行网点办理。

2. 乡村振兴卡

（1）产品简介：为提高新市民和农民工金融服务的可得性和便利性，该行聚焦客群金融需求，中原银行与中国银联合作发行乡村振兴主题卡，依托零售资源禀赋优势，打造特色综合金融服务方案，提供便捷金融 + 非金融服务。

（2）产品特点：

①简化申请流程。优化服务流程，提升客户体验，实现开户免手工填单、简化申请资料、线上实时审批，个人信息维护、密码修改和重置等业务远程银行办理；

②享受费用减免。乡村振兴主题卡为金卡级别，持卡客户享受免小额账户管理费、免银行卡年费、ATM 跨行取款 / 转账每月前五笔免费；

③专属特色权益。持有“乡村振兴卡”的客户可获取银联提供的免费涉农

意外保险权益、免费医疗服务权益、免费农技指导权益等相关权益；同时还可以参加“车票补贴”“一元购”等专属活动。其中农民工专属“乡村振兴卡（老家河南版）”除上述权益外，开卡即赠送《河南自驾游护照》，优质民宿专享价，叠享折上折。

（3）适用对象：新市民及农民工客群。

（4）业务流程：客户本人携带有效身份证件到营业网点或者普惠金融服务站；代理人代理开户的，还需提供代理人身份证件及合法委托书，未满16周岁的未成年人须由监护人代办。

（5）申请材料：客户本人有效身份证件；代理人代理开户的，还需提供代理人身份证件及合法委托书，未满16周岁的未成年人需提供监护人有效身份证件原件、未成年人有效身份证件原件、未成年与监护人监护关系证明原件。

（6）开办机构：中原银行各分支机构网点及普惠金融服务站。

3. 农民工工资支付监管平台

（1）产品简介：为切实维护农民工的合法权益，中原银行配合河南省人力资源和社会保障厅开发完善农民工工资支付监控预警平台，完成省级及洛阳、濮阳、开封市级农民工工资支付监管系统数据对接，协助建筑施工企业实现用工实名制管理、工资专户管理、工资代发等多项功能，确保农民工实名制管理和工资支付在线监管。

（2）产品特点：

①实现系统自动上传代发工资数据。建筑企业代发工资后，由该行系统自动将代发工资流水上传至省人社厅农民工工资支付监管平台，免去客户线下报送流程；

②可支持同一账户管理多个项目。建筑企业在该行已开立农民工工资专户，可在该账户下开立现金管理一户通子账户，用于管理其他项目农民工工资款项。子账户支持签约代发工资协议以及代发工资交易，并支持将子账户代发工资流程上传监管平台；

③符合监管部门要求。按照相关监管政策，省内建筑项目均需开立农民工工资专户，并向监管部门报备。该行是省人社厅指定的农民工工资账户开户银行

之一，在该行开立账户并进行线上工资支付监管，符合监管部门要求。

(3) 适用对象：河南省行政区域内的各类建筑工程或项目企业。

(4) 业务流程：

①建筑企业在该行柜台开立农民工工资专户并签订工资代发协议；

②该行与建筑企业签订资金托管协议，并根据协议在行内系统中维护人社厅农民工工资专户；

③建筑企业在柜台或企业网银进行代发工资业务。

(5) 申请材料：

①总包单位营业执照、法人身份证件、经办人身份证件、开户申请、基本户开户许可证、预留单位签章、建筑施工合同；

②《中原银行代发工资协议》和《农民工工资专用账户资金管理三方协议》。

(6) 典型案例：中原银行与洛阳人社部门达成合作意向，在接入省级系统后，接入洛阳属地农民工工资支付监管系统，实现洛阳各建筑企业可将该行的账号在系统内与建筑项目进行绑定，通过柜面渠道或网银渠道进行农民工工资发放，并按照监管要求，每日会将代发工资明细上传至省人社厅平台，切实维护农民工的合法权益。

(7) 开办机构：中原银行各分支机构网点。

4. “弘益（A款）”系列理财

(1) 产品简介：“弘益（A款）”系列是中原银行推出的中长期理财产品，可满足新市民“长久期、低交易频率、中低风险，兼顾养老生活和投资”的养老资金保值增值需求，拓宽新市民养老资金来源。

(2) 产品特色：

①门槛低：起购金额低至1万元；

②中低风险：产品风险等级R2，风险承受能力为稳健型及以上的客户均可购买；

③按月分红：每月25日分配收益，可补充养老金。

(3) 适用对象：持有中原银行借记卡，风险承受能力为稳健型及以上的客户。

(4) 业务流程：客户携带身份证原件、银行卡前往中原银行任意网点进行

个人风险承受能力评估后，即可通过营业网点、手机银行、微信银行等多种渠道进行购买。

(5) 申请材料：身份证原件、银行卡。

(6) 典型案例：李老师因投靠子女，来到洛阳常住。有一次前往就近的中原银行咨询理财。理财经理得知李老师每月有固定的退休金，想购买一款能够定期发放收益的产品补贴家用的需求后，推荐了“弘益（A款）”系列理财产品，满足了李老师每月领取理财收益的需求。

(7) 开办机构：中原银行各分支机构网点。

（五）郑州银行

1. 商鼎新市民卡

(1) 产品简介：新市民客群的专属银行借记卡，具备银行普通借记卡的各项功能。

(2) 产品特点：

①商鼎新市民卡卡面以该行吉祥物“小郑”为主题，突出该行特色，吉祥物乘彩带而来同时结合相关服务图标，强调应用场景；

②上线后持卡人可享受该行提供的免借记卡工本费、免借记卡年费、免小额账户管理费、免微信动账提醒服务费、免境内跨行 ATM 取款手续费等多项优惠政策，支持同卡号换卡。

(3) 适用对象：因本人创业就业、子女上学、投靠子女等原因来到城镇常住，未获得当地户籍或获得当地户籍不满三年的各类群体，包括但不限于进城务工人员、新就业大中专毕业生等。

(4) 业务流程：

①客户自行开户。客户本人携带有效身份证件到营业网点；代理人代理开户的，还需提供代理人身份证件及合法委托书，未满 16 周岁的未成年人须由监护人代办；客户填写《个人税收居民身份声明文件》及《郑州市办理“企业对公账户、银行卡”承诺书》；客户将以上材料交至工作人员进行办理；

②单位集体开户。在该行签订代收代付业务协议的单位可办理集体开户，应统一填写《郑州银行集体开户通知书》、加盖单位财务章，并提供个人有效身

份证件的复印件及客户填写的《个人税收居民身份声明文件》、《郑州市办理“企业对公账户、银行卡”承诺书》。

(5) 申请材料:

①客户自行开户。客户本人有效身份证件; 代理人代理开户的, 还需提供代理人身份证件及合法委托书, 未满 16 周岁的未成年人需提供监护人有效身份证件原件、未成年人有效身份证件原件、未成年与监护人监护关系证明原件; 客户填写的《个人税收居民身份声明文件》及《郑州市办理“企业对公账户、银行卡”承诺书》。

②单位集体开户。在该行签订的代收代付业务协议; 加盖单位财务章的《郑州银行集体开户通知书》, 个人有效身份证件复印件, 客户填写的《个人税收居民身份声明文件》及《郑州市办理“企业对公账户、银行卡”承诺书》。

(6) 开办机构: 郑州银行所有分支机构。

2. 社会保障卡

(1) 产品简介: 社会保障卡(以下简称社保卡)是人力资源和社会保障部统一规划, 由各地人力资源和社会保障部门面向社会发行的集成电路卡, 是劳动者在人力资源和社会保障领域办理事务的电子凭证, 涉及有关个人社会保险的方方面面, 既包括社会保险, 也包括就业服务等。现发行郑州银行社保卡是复合银行磁条具有金融功能的社保卡, 进一步提升社保卡的功能, 增强社保卡通用性, 实现社保卡的“一卡通”。

(2) 产品特色:

①性能更安全。第三代社保卡采用了国产密码算法, 安全更有保障。同时引入了线上用卡身份证等新技术, 全部加载了个人 CA 证书;

②用途更广泛。第三代社保卡除了身份凭证、参保查询、社会保险和惠民惠农财政补贴待遇领取、就医购药、住院报销、金融支付等基本功能外, 还增加了非接触读卡用卡和小额快速支付功能, 未来可在医院、校园、公共交通、图书馆、景区景点、商超等用卡场所, 实现快速身份认证和小额支付功能, 还会增加城市交通服务功能, 可以直接刷卡乘坐地铁、公交等, 使用场景更丰富、使用更便捷;

③享受手续费优惠:

序号	项目	内容
1	动账提醒	免收持卡人短信通知使用费
2	跨行取款	暂免收国内跨行取款手续费
3	跨行转账	免收国内跨行线上转账汇款手续费
4	挂失	免收卡片挂失费

④享受尊享权益。尊享手续费补贴。凡成功办理该行社保卡，即可全额免收换卡手续费 16 元；尊享市民金融优惠活动。参与郑州银行市民金融生态圈，享有各类生活消费满减优惠活动。

(3) 适用对象：本省户籍人员；办理本省居住证人员；办理本省外国人永久居留身份证（外国人永久居留证）人员；参加本省城镇职工社会保险的人员；参加城镇居民基本养老保险或城乡居民基本医疗保险的中国公民；本省学生（含高校、中职、中小学、幼儿园学生）；经人才部门认定的各类人才；领取本省财政惠民补贴人员；老年人、残疾人、退役军人、交通等本省优待人员；其他外省或跨区域未在本地参保的新市民。以上社保卡申领对象的认定方式，原则上以各职能部门提供的认定数据为准。

(4) 业务流程：符合社保卡申领条件的人员可前往郑州银行社保卡经办网点办理社保卡新开业务。社保卡挂失换社保账户业务可由申领人自行前往郑州银行社保卡经办网点或由郑州银行工作人员上门办理，当场办理，即时制卡，立等可取。客户持社保卡及身份证明原件前往郑州银行各营业网点办理社保卡金融账户激活业务。

(5) 申请材料：

①本人办理：提供本人有效身份证件原件及社保卡，填写《个人税收居民身份声明文件》及《郑州市办理“企业对公账户、银行卡”承诺书》；

②他人代办：提供双方有效身份证件原件及法定授权书，填写《个人税收居民身份声明文件》及《郑州市办理“企业对公账户、银行卡”承诺书》；

③未满 16 周岁的未成年人须由监护人代办：提供监护人有效身份证件原件、未成年人有效身份证件原件、未成年与监护人监护关系证明原件，填写《个

人税收居民身份声明文件》及《郑州市办理“企业对公账户、银行卡”承诺书》。

(6) 典型案例：客户小张总公司在河南省新乡市，相关社保、养老等均在新乡市上缴，2022 年公司在郑州市开办了分公司，派驻小张前往郑州市担任分公司经理，客户符合郑州银行新市民卡的相关要求前往郑州银行办理商鼎新市民卡，与此同时客户也可在郑州银行办理郑州市社保卡，经办网点通过郑州市卡管系统为其办理了社保卡新办业务，办理成功后不仅没有影响客户相关社保的缴纳，而且客户还持该社保卡参与了郑州银行与郑州市市民卡公司共同开展的生活缴费满减活动。此业务的办理不仅让客户享受了该行新市民的相关服务，也让客户享受了当地社保卡的相关服务，方便了客户的日常生活。

(7) 开办机构：社保卡账户为社保卡经办支行；金融账户为所有分支机构。

3. 新市民专属理财

(1) 产品简介：按照《关于推进河南银行业保险业加强新市民金融服务工作的实施意见》的要求，聚焦新市民金融需求，该行将于三季度发行新市民专属理财产品，该产品业绩比较基准较该行同类产品高出 5-10bp，每周发行，到期自动兑付，不间断满足新市民客户的理财需求。

(2) 产品特色：净值型开放式理财产品，期限 9 个月，产品封闭一个月后每周滚动发行，产品风险等级 R2（中低风险）。该产品业绩比较基准是根据产品风险等级、投资方向及各类资产的拟投资比例、信用利差、久期敞口以及流动性溢价，结合当前宏观环境和各类资产价格水平，参考同类理财产品过往业绩表现测算，理财产品的过往业绩不代表未来表现，不等于理财产品实际收益。

(3) 适用对象：符合新市民标准的郑州银行持卡客户，个人风险承受能力为稳健型（C2）及以上。

(4) 业务流程：客户购买新市民专属理财前需要至该行任意网点进行个人风险承受能力评估，之后可通过营业网点、手机银行、网上银行、微信银

行等渠道购买。

(5) 申请材料：本人身份证、银行卡。

4. 农民工工资支付监管

(1) 产品简介：农民工工资支付监管指该行与河南省人力资源和社会保障厅主导、开发的农民工工资支付监管系统对接，通过银行端信息交互，实现专户信息校验、专户余额查询、专户流水查询、代发工资流水上传等功能。

(2) 产品特点：

①实现系统自动上传代发工资数据。建筑企业代发工资后，由该行系统自动将代发工资流水上传至省人社厅农民工工资支付监管平台，免去客户线下报送流程；

②可支持同一账户管理多个项目。建筑企业在该行已开立农民工工资专户，可在该账户下开立现金管理一户通子账户，用于管理其他项目农民工工资款项；

③符合监管部门要求。该行是省人社厅指定的农民工工资账户开户银行之一，开立账户并进行线上工资支付监管，符合监管部门要求。

(3) 适用对象：建筑企业客户。

(4) 业务流程：

①建筑企业在该行柜台开立农民工工资专户并签订工资代发协议；

②银行与建筑企业签订资金托管协议，并根据协议在行内系统中维护人社厅农民工工资专户；

③建筑企业在柜台或企业网银进行代发工资业务。

(5) 申请材料：

①总包单位营业执照、法人身份证件、基本户开户许可证、预留单位签章；

②《农民工工资支付条例》和建筑施工合同；

③《郑州银行代发工资协议》和《郑州银行农民工工资托管协议》。

(6) 典型案例：根据相关国家政策要求，依法取得施工许可的在建房屋建筑和市政基础设施项目均要落实农民工工资支付监管，郑州银行农民工工

资支付系统已与河南省农民工工资支付监管系统完成系统对接，2022 年二季度，建筑企业客户在河南省人社厅农民工工资支付监管系统中，新增农民工工资专户备案 11 个，开立并完成备案的项目总数达到 76 个，发放金额总计 8.77 亿元。完成备案的项目专户在该行代发工资后，每日自动通过系统传输的方式将代发工资明细上传，帮助住建、人社部门进行线上的农民工工资支付监管工作，为农民工群体权益贡献一份金融力量。

(7) 开办机构：郑州银行各分支机构网点。

保险类

一、保证保险

（一）中原农险

农民工工资支付保证保险

（1）产品简介：替代施工单位等应按照人力资源社会保障管理部门要求而缴纳的农民工工资支付保证金。保障施工单位按照合同约定支付农民工工资支付义务。

（2）产品特色：

- ①优化营商环境，为施工单位节省流动资金；
- ②充分保障农民工工资等合法权益；
- ③资料简单出函速度快，能充分满足施工单位及监管单位要求。

（3）适用对象：凡依法从事各类新建、扩建、改建工程的建设单位和施工承包单位，均可作为投保人。建设单位、人力资源社会保障部门监管单位及施工承包单位依法招用的农民工，均可作为被保险人。

（4）业务流程：

投保企业提供申请投保资料→保险公司审核企业资质情况、工程项目情况等资料→符合核保要求的直接出具保单。

（5）开办机构：中原农业保险股份有限公司各分支机构。

（二）人保财险

个人信用贷款保证保险

（1）产品简介：个人信用贷款保证保险（以下称助贷险）业务是我公司通过营销个人客户自愿投保贷款保证保险，帮助投保人从合作放款机构获得贷款。在保险期间内，当超过贷款合同约定的应付款日一定期间内（赔款等待期为 80 天），投保人仍未履行还款（或付息）义务时，保险人对未偿还的全部贷款本金和相应的利息按照本保险合同的约定承担赔偿责任。该产品由中国保险监督管理委员会于 2014 年 11 月 14 日进行批复，批复文件为《关于

中国人民财产保险股份有限公司个人信用贷款保证保险（多年期）条款和费率的批复（保监许可〔2014〕947号）》。

（2）产品特点：免抵押、无担保、审批快、额度高、费率低、手续简。

（3）适用对象：农民工、个体工商户、小微企业主、快递小哥、网约车司机、货车司机、流动商贩等。

（4）业务流程：

①人保财险客户经理寻找投保意向客户，对意向客户进行产品、条款介绍。客户理解并接受后，由客户亲笔据实填写投保单并签字；

②投保人（客户）亲笔填写个人征信授权书、个人信息查询授权书等资料，公司对客户资质进行大数据筛查。对通过的客户要求提供个人身份、居住、财力证明等材料；

③我公司人员对客户资料资料初审、系统录入提交总公司审核中心进行核保；

④总公司核保通过后，我公司开展外访、面签双录等工作。面签过程中对投保人（客户）身份真实性、资料真实性进行严格核实，并按照规范流程进行条款、费率、还款情况、贷款保证保险等进行详细告知，并进行现场录音录像。客户无异议后，我公司出具个人信用贷款保证保险单；

⑤保险单出具后，投保人携带保险单和其他申请资料按照银行要求进行面签，审核后通过银行签订借款合同和放款。

（5）申请材料：投保单、个人征信授权书等授权材料、身份证、经营证明或工作证明等。

（6）典型案例：案例一：客户汪某，在驻马店驿城区中华路西段，经营一家400平米左右的超市。年前为了囤货，与公司销售人员联系借款，最终在公司成功借款10万余元。疫情期间，让其年前屯的货，严重滞销，客户焦头烂额。公司人员了解情况后，主动帮助客户从根本上解决问题，通过公司群发动所有人员及亲朋好友，在网上下单购买客户超市商品。因为客户年龄有点大，智能手机使用不太熟练，公司领导主动帮助其申请付款码。最终客

户滞销商品全部卖出，客户万分感谢，疫情过后，主动到我单位表示感谢。

案例二：客户朱某，主要经营鸡、鸭、鹅、鱼的养殖，还款一直良好。过年鸡、鸭、鹅的需求量比平时大，价格也比平时高，于是客户提前三个月就购置了一批鸡、鸭、鹅苗，将养殖规模扩大到 10 亩地。疫情期间，客户所合作的超市、饭店全部停业，鸡、鸭、鹅、鱼全部严重滞销。因为客户的鸡、鸭、鹅全部是树林散养，疫情期间无法外出采购饲料，导致饲料供应不足，出现打架死亡现象，损失严重，客户心急如焚。当我们了解到情况后，组织公司员工对客户所养的鸡、鸭、鹅对客户所拍摄经营拍照、视频，通过发朋友、发快手、发抖音圈等方式进行宣传售卖，成功帮助客户解决了问题。人保助贷险采用“保险 + 银行”的经营模式，充分发挥保险增信功能，弥补银行不足，积极助力广大小微企业和个人获得经营消费所需资金，帮扶小微企业成长，做真正的保险普惠金融践行者。

(7) 开办机构：河南全辖 18 个地市机构。

(三) 太保产险

1. 个人借款信用保证保险

(1) 产品简介：个人借款信用保证保险是一款给客户提供信用担保，帮助客户从银行拿到与之相匹配的资金支持，帮助客户解决当前资金周转困境。

(2) 产品特色：以客户征信记录、评分及相应资产为审批维度，参考相关风险点，为客户提供无抵押、无担保的信用借款服务。

(3) 适用对象：大学生、个体工商户、小微企业主、网约车司机、货车司机等。

(4) 业务流程：客户提供签约所需材料，销售人员协助录入系统，预约总部信审人员视频面谈，决定通过或者拒绝，系统审批通过后，准备签约材料，链接签约客服进行人工视频签约，核实相关材料，二次风险审核，决定通过、拒绝、降额，最后，进行签约确认，客服操作放款。

(5) 申请材料：身份证 / 户口本 / 结婚证（三选一）、银行卡、房产证 / 住房合同、车辆行驶证、车辆登记证、车险材料、寿险保单、工作证明（社

保、公积金证明)、收入证明(社保、公积金证明)等其他需要的证明材料。

(6) 开办机构: 太保产险河南省各分支机构。

2. 小微企业出口信用保险

(1) 产品简介: 小微企业出口贸易信用险是公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) 产品特点: 保障范围广、覆盖风险全、保障程度高。

(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, 投保企业无需向公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。

(5) 申请材料: 投保企业营业执照、法人身份证、海关登记证、贸易备案表、投保单、投保机构确认表。

(6) 开办机构: 太保产险河南省各分支机构。

3. 农民工工资支付保证保险

(1) 产品简介: 农民工工资支付保证险是指依法从事各类新建、扩建、改建工程的建设单位和施工承包单位, 为保障向签订的劳动合同或雇佣合同依法招用的农民工履行工资支付义务, 而投保的保险产品。

(2) 产品特点: 用于替代投保人应按照劳动和社会保障管理部门或建筑行业管理部门要求而缴纳的农民工工资支付保证金。

(3) 适用对象: 依法从事各类新建、扩建、改建工程的建设单位和施工承包小微企业主均可作为该保险产品的投保人, 建设单位和施工承包单位依法招用的农民工, 均可作为该保险产品的被保险人。

(4) 业务流程: 投保企业提供申请投保资料→保险公司根据企业资质、

标的工程等信息为投保企业授信→符合核保要求的在授信额度内投保。

(5) 申请材料：投保企业基础资料（营业执照、相关资质证书）、项目资料（工程合同协议书、招标文件及中标通知）、以及财务资料（近两年审计报告 + 最近一期财务报表）。

(6) 开办机构：太保产险河南省各分支机构。

（四）平安产险

1. 建筑业企业人工工资支付保证保险

(1) 产品简介：替代农民工工资支付保证金，保农民工被拖欠劳动报酬的风险。

(2) 产品特色：一天之内快速出单，满足行政部门出具意见后见索即付，理赔便捷。

(3) 适用对象：建筑业企业施工工人。

(4) 业务流程：企业申请投保 - 返回保单和保险凭证 - 存储保单和保险凭证至当地人社局劳动监察大队。

(5) 申请材料：营业执照、招标文件、中标通知书、施工合同、建筑业企业施工资质证书、投保人近三年审计财报、农民工花名册、农民工专户信息、盖章投保单。

(6) 开办机构：平安产险河南省各分支机构。

2. 个人借款保证保险

(1) 产品简介：保障客户还款的信用风险，为有融资需求的借款人提供增信支持，为出借人的资金损失提供风险保障。

(2) 产品特色：全流程线上操作，方便快捷。保费低廉。

(3) 适用对象：个人、小微企业主。

(4) 业务流程：在线投保，返回电子保单。

(5) 申请材料：营业执照、征信报告。

(6) 开办机构：平安产险河南省各分支机构。

（五）中国人寿

信贷保险

(1) 产品简介：公司开发的“安心贷”和“安享贷”系列产品，为有贷款需求的客户提供高额意外伤害保障，同时也为贷款机构转嫁了风险，得到客户与金融机构的普遍认可。

(2) 产品特点：保险费率低，对借款客户而言，信贷保险费率较低，客户只需花不多的钱就可以获得较高额度保障；服务领域宽，针对各类银行贷款客户提供服务，尤其是新市民中处于创业期的人群。

(3) 适用对象：个体工商户、小微企业主等。

(4) 业务流程：客户可以通过销售人员分享的公司产品链接进行出单或前往营业网点进行投保，公司按照相关规定承保，出具保险合同并做好服务工作。

(5) 申请材料：

①保险单；

②申请人的法定身份证明；

③专科医生出具的诊断证明（含相关的诊断依据）、病历、住院及出院证明文件；

④若由代理人代为申请保险金，则还应提供授权委托书、代理人法定身份证明等文件；

⑤本公司要求的申请人所能提供的与确认保险事故的性质、原因等相关的其他证明和资料。

(6) 典型案例：中国人寿安阳市分公司积极响应政府号召，承办当地贫困人口信贷保险，为贫困人口的创业就业、巩固脱贫成效做出贡献。

(7) 开办机构：中国人寿河南省分公司辖内省、市、县、乡（镇）四级经营机构。

二、就业保障

(一) 人保财险

1. 雇主责任保险

(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被保险人业务有关的工作发生意外事故或患职业性疾病导致伤残或死亡，对被保险人依法需承担的医疗费用及经济赔偿责任，由保险人在保险合同赔偿限额内负责赔偿。解决雇主/企业主因员工意外事故而产生的民事赔偿风险，减轻雇主经济负担，协调劳资关系。

(2) 产品特色：既能有效转移企业的赔偿责任，又能补偿员工的损失；保险费可以计入生产经营成本进行税前列支；赔款直接打入雇主/企业账户，规避用工风险。

(3) 适用对象：有雇员的个体工商户、小微企业主等均可。

(4) 业务流程：

①客户经理咨询客户的保险需求，了解客户生产经营情况、雇员工种等信息进行风险评估。对意向客户进行产品条款介绍；

②根据需求制定承保方案并讲解沟通，客户理解并接受后，指导客户填写投保单、提供资料；

③保险公司出单并向客户发送缴费通知书；

④客户缴费成功生成保单。

(5) 申请材料：营业执照、雇员工种及工作内容、雇员身份信息清单、投保单。

(6) 典型案例：户王某经营了一家小门店销售并加工家具，雇佣了5名工人，在公司投保雇主责任保险，保费合计1000元。工人张某在门店工作期间猝死，报案后理赔人员核实，按照投保保额最终赔偿王某10万元。客户以较低的成本为自己买保险，极大地保护了自身利益，化解了用工风险。

(7) 开办机构：河南全辖18个地市。

2. 道路客运承运人责任保险

(1) 产品简介: 道路客运承运人责任保险保障旅客在乘坐被保险人提供的客运车辆的途中遭受的人身伤亡或财产损失, 依法应由被保险人承担的经济赔偿可通过该保险分散化解。经道路运输管理机构批准在中华人民共和国境内 (不包括港澳台地区) 合法从事道路客运服务的承运人, 均可投保。

(2) 产品特点: 保额高、保费低、保障齐全。

(3) 适用对象: 网约车司机 / 车主。

(4) 业务流程:

①寻找意向客户, 客户经理咨询车主的保险需求, 了解车主营运资质、车辆信息, 进行产品条款介绍;

②根据需求制定承保方案并讲解沟通, 客户理解并接受后, 指导客户填写投保单、提供资料;

③保险公司出单并向客户发送缴费通知书;

④客户缴费成功生成保单。

(5) 申请材料: 营业执照 / 车主身份证、车辆行驶证、营运许可、投保单。

(6) 典型案例: 乘坐网约车的人越来越多, 但是网约车在道路上行驶并引发交通事故的概率也不低。一旦发生事故, 乘客赔偿就是大问题。张先生近期计划通过跑网约车补贴家用, 但又担心遭遇交通事故后被索赔, 反而雪上加霜。经客户经理介绍, 张先生了解到承运人责任保险不仅能赔偿顾客也能对驾驶员提供保障, 保额不低投入成本也不算高, 极大地消除了这位网约车司机新手的顾虑。

(7) 开办机构: 河南全辖 18 个地市。

3. 食品安全责任保险

(1) 产品简介: 食品安全责任保险主要转嫁食品生产经营者的经营风险。被保险人在生产、销售食品或者现场提供与其营业性质相符的食品时, 因疏忽或过失致使消费者食物中毒或其他食源性疾患或因食物中掺有异物, 造成消费者人身伤亡或财产损失, 依法应由被保险人承担的经济赔偿责任, 保险公司按照食品安全责任保险合同约定负责赔偿, 为食品经营者承担风险并保

障消费者权益。

(2) 产品特色：有效防范化解食品安全风险，让食品经营者和消费者更放心。

(3) 适用对象：从事食品生产经营的个体工商户、小微企业主等。

(4) 业务流程：

①寻找意向客户，客户经理咨询保险需求，了解客户经营情况，进行产品条款介绍；

②根据需求制定承保方案并讲解沟通，客户理解并接受后，指导客户填写投保单、提供资料；

③保险公司出单并向客户发送缴费通知书；

④客户缴费成功生成保单。

(5) 申请材料：营业执照、食品经营许可证、投保单等。

(6) 典型案例：某客户和一学校食堂签订了承包合同，并投保了食品安全责任保险。6月该食堂发生食物中毒事件，造成多名学生出现呕吐、腹泻等不良反应。事故发生后客户向我公司报案，保险公司相关负责人及理赔人员第一时间赶赴现场，协助开展救援，积极配合处理善后事宜。同时开展理赔主动服务和预赔服务，以体谅受害家属、便利伤者理赔为出发点，协助当地政府和客户做好事故伤员家属接待、安抚和赔偿等工作。共计支付赔款4万余元，既保持了客户的经营稳定极大减小了赔偿压力，也减少了赔偿纠纷和矛盾。

(7) 开办机构：河南全辖18个地市。

(二) 太保产险

1. 雇主责任险

(1) 产品简介：是指企业雇员在工作过程中因遭受意外事故导致伤残、死亡或罹患职业病，从而引致企业应对雇员承担的赔偿责任。雇主责任险的投保人与被保险人都是雇主，但保险合同的受益人是与雇主有雇用关系的雇员。

(2) 产品特点：该险种提供暖心助、省心调、贴心付等特色服务，理赔方便快捷，既保障了雇主的稳健经营，也保障了其员工的利益，有效缓和劳资纠纷。

(3) 适用对象：适用于各行业的小微企业主、个体工商户。

(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。

(5) 申请材料：提供营业执照，法人身份证正反面，人员清单（清单上有名字，人员职业，身份证号），投保单，以上都加盖公章，即可投保。

(6) 开办机构：太保产险河南省各分支机构。

2. 货运险

(1) 产品简介：是指货物在运输过程中，因火灾、爆炸等自然灾害，或在装卸、转载过程中因意外事故造成的损失等引起的责任保险。

(2) 产品特点：该险种为保障的责任较为全面，必要性和适用性较强。

(3) 适用对象：货车司机。

(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。

(5) 申请材料：提供货物种类、包装方式、运输路线、运输公司、单车货物运输、年运输量等。

(6) 开办机构：太保产险河南省各分支机构。

3. 道路危险货物承运人责任险

(1) 产品简介：道路危险货物承运人责任保险是保障危险货物承运人的法律责任的保险，一般由货物责任保险、第三者责任保险二部分组成，投保人可选择投保，也可同时投保。

(2) 产品特点：使道路客运经营者的经营风险得到有效化解和合理转嫁，将使道路运输有关各方当事人的合法权益得到保障。

(3) 适用对象：经道路运输管理机构批准合法从事道路危险货物运输的经营性与非经营性货车司机，均可作为被保险人。

(4) 业务流程：业务人员前往所在车队或联系公司业务员咨询，提供相应证件和车辆信息，按需办理投保手续，出具保险单。

(5) 典型案例：2021 年，中国太保产险河南分公司共为危险品货运提供了超过 125 亿人民币的风险保障。

(6) 开办机构：太保产险河南省各分支机构。

(三) 平安产险

1. 营业中断保险

(1) 产品简介：因为意外事故导致的被保险人营业中断造成的损失。

(2) 适用对象：各类企业。

(3) 业务流程：需财产险与营业中断保险一起投保、返回保单和保险合同。

(4) 申请材料：企业审计财报、营业执照、盖章投保单。

(5) 开办机构：平安产险河南省各分支机构。

2. 小微企业保

(1) 产品简介：承保企业经营过程中因自然灾害和意外事故导致的损失。

(2) 产品特色：价格省、产品灵活组合、保险全面（财产、员工、顾客）、投保理赔便捷。

(3) 适用对象：小微企业。

(4) 业务流程：在线投保。

(5) 申请材料：营业执照、盖章投保单。

(5) 典型案例：2021 年 5 月某天，李先生的餐厅结束了一天的营业，当天晚上店铺突然起火，由于发现及时，火灾很快受到控制，但是餐厅、设备及存货都受到了不同程度的损失。被保险人报案后，理赔人员进行了现场查勘，并指导了后续的理赔流程与所需提交的材料。经理赔员调查及消防部门的认定结果，该火灾事故是冰柜漏电引燃周围可燃物所致，属于意外事故，在保险范围内。最终确认损失金额为 25 万元，剔除 10% 的免赔后，赔付 22.5 万。

(6) 开办机构：平安产险河南省各分支机构。

3. 客运无忧

(1) 产品简介：保障旅客在乘坐客运车辆途中遭受人身伤亡或财产损失，

为承运人应负的法律责任兜底。

(2) 产品特点：免核产品，出单快捷。按车收费，价格直观，保额高，保费低。

(3) 适用对象：网约车司机、客车司机等客运承运人。

(4) 业务流程：在线投保。

(5) 申请材料：营业执照、行驶证、盖章投保单。

(6) 典型案例：某网约车公司投保车险时勾选了客运无忧，每座限额 50 万，共 5 座，并附加了超额限额 200 万。某日，该车在承运过程中发生交通事故，司机及两名乘客送医抢救无效死亡，法院判定该网约车公司需承担每人 80 万的赔偿责任，在每座 50 万的基础上，该公司使用了 90 万超额保障额度，相对于每座 80 万的投保方式，客户既节省了 30% 的保费支出又在关键时刻发挥了保险赔偿的作用

(7) 开办机构：平安产险河南省各分支机构。

4. 乐享系列（美食、教育、健身、购物、旅馆）

(1) 产品介绍：承保商户店内财产损失；雇员、顾客在经营区域内因各类意外导致的伤亡。

(2) 产品特点：投保简便、责任宽广、性价比高。

(3) 适用对象：各类企业。

(4) 业务流程：在线投保。

(5) 申请材料：营业执照、人员清单、盖章投保单。

(6) 开办机构：平安产险河南省各分支机构。

5. 雇主安心保

(1) 产品简介：承保员工因各类意外导致的伤亡。

(2) 产品特点：投保简便、责任宽广、价格亲民。

(3) 适用对象：各类企业。

(4) 业务流程：在线投保。

(5) 申请材料：营业执照、人员清单、盖章投保单。

(6) 典型案例：某物流公司投保雇主责任险，附加上下班责任，每人死亡伤残限额 50 万，2019 年 8 月 26 日被保险人雇员束某上班途中发生交通事故不幸身亡，属于保险责任，总赔款 50 万元。

(7) 开办机构：平安产险河南省各分支机构。

6. 团意安心保

(1) 产品介绍：承保员工因各类意外导致的伤亡。

(2) 产品特点：投保简便、责任宽广、性价比高。

(3) 适用对象：各类企业。

(4) 业务流程：在线投保。

(5) 申请材料：营业执照、人员清单、盖章投保单。

(6) 典型案例：某公司投保团意安心保，2021 年 10 月 15 日，其雇员王某因刚入职公司暂未为其购买社保，在一次搬货期间因地面湿滑不甚摔倒砸伤右腿，就医花费 1.3 万元，其中社保用药 1.01 万元。经核查，事故属于保单约定的普通意外伤害医疗保险责任，扣除 100 元免赔后，总赔款 1 万元。

(7) 开办机构：平安产险河南省各分支机构。

(四) 华泰财险

1. 中小微企业险

(1) 产品简介：本产品为多种类型的中小微企业、个体工商户提供包含财产损失险、公众责任险、雇主责任险、团体意外伤害险、现金损失险等多项主险自由组合、多款附加保障扩展的标准一揽子保险方案。

(2) 产品特点：可为各类型行业提供保障，涉及行业类型多达 20 种。“优享”、“尊享”两大系列产品，多个险种组合，多款方案自主选择，附加条款列举可选。

(3) 适用对象：小微企业主、个体工商户等，主要含住宿和餐饮业、批发和零售业、文化体育和娱乐业、租赁和商务服务业、室内装潢业等。

(4) 业务流程：线上：固定方案、固定行业，由投保人充分了解保障详情、须知等后自主投保。

线下：投保人提供被保险人基础信息、所选方案后，符合承保条件的，需分公司及总公司审批过后，方可承保。

(5) 申请材料：投保单、机构证件、人员清单（含姓名、证件号、职业等，企业盖章）。

(6) 典型案例：2019年9月起，信阳某餐饮管理有限公司陆续将其旗下的数十家餐饮店铺投保了我公司中小微企业险，随企业发展壮大，投保店铺逐步增加至二十多家，并形成多险种组合的统一方案，优化投保手续申请，为企业发展提供充分的保险保障。

(7) 开办机构：华泰财险河南省各分支机构。

2. “货运保”承运人公路货运责任保险

(1) 产品简介：本产品为货车司机、中小物流公司等设计，承保被保险人在进行公路货物运输过程中由于约定的保险事故造成的货损赔偿责任。保障方案、限额等多款可选，为货车司机等群体提供充分的保险保障。

(2) 产品特色：多款方案、多款风险保障，自主选择承保的货物类型广、保险限额高。

(3) 适用对象：货车司机、中小物流公司。

(4) 业务流程：线上：投保人充分了解保障详情、须知等后自主投保；线下：由投保人提供车辆、货物、限额要求等基础信息后，符合承保条件的，需分公司及总公司审批过后，提供证照资料、投保文件等，方可承保。

(5) 申请材料：投保人、被保险人、驾驶员、车辆相关的证照资料、投保单等。

(6) 典型案例：2021年12月，河南某运输公司了解到我公司产品，考虑到自家公司有多辆货车，加之线上标准方案投保的便利性，经业务申报我公司后，客户完成第一次投保。后续客户依自身规模壮大，陆续为多辆新购置的自有货车完成投保。

(7) 开办机构：华泰财险河南省各分支机构。

（五）大家财险

大家欢乐保

(1) 产品简介：针对餐饮业、住宿业、零售业、各类咨询机构，被保险人在保险单列明的区域范围内，因在其经营业务范围内的经营行为发生意外事故，造成第三者的人身伤亡和财产损失。可以满足小微企业在正常的经营活动中，因意外事故对第三者造成损失的相关补偿，为小微企业稳定经营提供保险保障。

(2) 产品特色：可以保障小微企业经营行为对第三者的人身伤亡和财产损失的补偿，也可保障火灾爆炸和电梯因意外事故对第三者的损失补偿。

(3) 适用对象：小微企业主。

(4) 业务流程：企业联系当地的业务人员，提供营业执照和经营场所的照片、营业面积，保险公司进行风险识别和风险评估，客户选择保险方案，投保人确认并填写投保单，投保人缴纳保费，保险人出具保单。

(5) 申请材料：营业执照、营业场所照片、营业面积。

(6) 典型案例：南阳某绘画培训机构，清理地面后未及时烘干，因地面湿滑，在培训机构中学习的学生摔倒造成骨折，公司接到报案后及时处理，赔付第三者医疗费用 5000 元。

(7) 开办机构：大家财险河南分公司各中心支公司。

(六) 英大财险

雇主责任险、团体人身意外伤害保险

(1) 产品简介：雇主责任险：在保险期间内，被保险人的雇员在雇佣期间因从事保险合同所载明的工作而遭受意外事故或患与工作有关的国家规定的职业性疾病所致伤、残或死亡，符合国务院颁布的《工伤保险条例》第十四条、第十五条规定可认定为工伤的，依照中华人民共和国法律（不包括港、澳、台地区法律）应由被保险人承担的经济赔偿责任。常规保险责任为死亡、伤残、医疗费用、住院津贴。团体人身意外伤害保险：在保险期间内，被保险人因遭受意外伤害事故导致身故或伤残的。常规保险责任为意外身故、意外伤残、意外医疗、收入保障。

(2) 产品特色:《中华人民共和国建筑法》《中华人民共和国劳动法》《建设工程安全生产管理条例》均要求用人单位为一线工人购买补充保险。一线电力施工人员职业类别为5类及以上,因风险较高仅有极少数保险公司能够提供风险保障且保额较低。英大财险充分发挥“电力行业保险专家、保险行业电力专家”优势,积极服务电力建设,为电力施工人员提供高保额风险保障,有效解决电力行业保险“购买难、保额低”难题。英大财险河南分公司特向总公司申请河南属地电力施工专属保险方案。特色如下:一是专项承保电力施工高空、高压(高风险)工作人员;二是最高可提供每人120万元身故、伤残风险保障;三是下一步计划将根据市场及客户需求进一步提升人身赔偿限额。

(3) 适用对象:产品适用于电力施工中的管理人员、一线施工人员,在实际投保中一线施工(农民工)人员占比超过90%。

(4) 业务流程:通常流程包括:业务人员送交投保资料、公司接单初审、投保资料的录入、核保、收取保险费、打印保险合同、投保资料归档等环节。

(5) 申请材料:营业执照、开票信息、法人身份证复印件、投保人员清单、投保单等。

(6) 典型案例:某电力工程有限公司主要从事输电线路建设,拟购买施工人员意外险,因涉及高空、高压带电作业风险较高且需求保额较高,咨询多家保险公司均不予承保,后在公司承保。保额:身故、残疾赔偿限额100万元/人,附加医疗费用赔偿限额2万元/人。险种:英大团体人身意外伤害保险B款。2020年11月12日13时被保险人李某和石某工作途中因交通事故,造成当场死亡。公司在接到齐全索赔资料后10个工作日内,按照保险限额向该单位支付赔款200万元,为企业缓解资金压力,获得了该企业的高度认可。

(7) 开办机构:目前公司郑州等12家中心支公司及下设机构、1家(鹤壁)营销服务部均已开展此业务。

(七) 太保人寿

企业保产品方案

(1) 产品简介：太平洋寿险“企业保产品方案”是针对新市民较为集中的灵活用工单位量身打造的一款企业员工福团体保险，具有投保便捷、职业类别宽泛、高保额方案可选、具有太医服务卡等附加服务等特点。

(2) 产品特点：本企业保产品方案为升级版，针对原企业保产品方案保额低、职业类别限制、赔付高等问题，升级版产品方案移除低保额方案、新增高保额方案，适度放宽职业类别限制，分职业类别报价，增加太医服务卡等附加服务；并对系统功能进行升级；提升产品市场竞争力。

①线上投保：方便快捷省时省心；

②智能报价：1至4类职业投保，支持分职业类别不同保费标准；

③新冠保障：扩展新冠身故残疾与住院补贴保障；

④付款灵活：线上微信银联，线下对公转账（开发中，待上线）；

⑤保全优化：10人（含）以上团体换人比例30%；

⑥24小时120急救服务：急救医院推介、协助安排120救护车、120费用报销（上限500元）；

⑦就医陪诊服务：提供全国331个城市的陪诊服务，专业陪诊员全程导诊。

(3) 适用对象：新市民群体。

(4) 业务流程：本企业保方案采用全线上化出单模式，客户可通过扫码录入企业基本信息、被保险人信息等信息提交后线上实时核保，通过后进行实时缴费，即生成电子保单，投保手续费简单快捷。

(5) 申请材料：

①理赔申请书；

②被保险人有效身份证明材料；

③受益人的有效身份证件及与被保险人关系证明；

④受益人银行账户信息（储蓄卡或存折复印件）；

⑤如有委托授权，需提供委托授权书及受托人有效身份证件；

⑥如为意外出险，需提供意外事故证明，但个人医疗小额理赔（3000元以下），除有公安机关等第三方介入的情况外，可免于提供；

⑦如申请长期险种赔付，需填写《税收居民身份申明文件》。

(6) 典型案例：洛阳某物业服务公司于 2021 年 5 月 26 日为其员工投保企业保，保费合计 4258 元。2021 年 11 月 10 日被保险人张某因意外摔倒导致下肢关节扭伤住院治疗，除自费、自付金额外，核对发票金额 36778.94 元，医保报销 19572.94 元，公司赔付理赔金额 17206 元（含住院补贴）。该客户所在物业单位规模较小，企业抵御风险能力较弱，之前还没有通过商业保险为员工提供相应的福利保障。本次理赔服务，客户感受良好，作为新市民在住院期间收入锐减的情况下，不再为医疗费用担忧，加上住院补贴基本解决了自费部分外的全部医疗费用支出，充分发挥了商业保险与社会保障衔接的积极补充作用。

(7) 开办机构：太平洋寿险河南下辖 17 家三级机构全部开放销售。

（八）新华保险

1. 建筑工程团体意外伤害保险

(1) 产品简介：是以土木建筑为主体的工程项目为标的，保险责任可包含在建筑工程施工现场从事管理和作业，并与施工企业建立劳动关系的人员发生风险导致的工程施工人员意外身故、伤残和医疗。

(2) 产品特点：一般按工程造价或者面积计算保费，不记名投保。

(3) 适用对象：各类民用、工业用和公共事业用的建筑工程，如房屋、道路、水库、桥梁、码头、管道以及各种市政工程项目。

(4) 业务流程：投保单位提供项目基本信息，选定保险方案，符合承保条件的，需经分公司及总公司运营核保审核通过，提供相关材料即可承保。

(5) 申请材料：①团体保险投保单；②基本信息登记表；③发票信息采集表；④营业执照复印件；⑤法人身份证复印件。

(6) 开办机构：新华保险河南分公司辖内省、市、县各级经营机构。

2. 补充工伤团体意外伤害保险

(1) 产品简介：补充工伤保险是企业为职工缴纳工伤保险的基础上，再参加的补充保险，根据职业类别，收取不同的费用，职工受伤达到劳动能力

鉴定职工工作伤致残等级的，除了按照工伤保险得到赔偿。以外，还可以领取商业保险的补偿，让职工得到更多的赔偿和补助。

(2) 产品特点：该保险产品可帮助减轻用人单位负担，减少企业福利费支出，对社保进行补充。

(3) 适用对象：18-60 周岁身体健康的在职员工。

(4) 业务流程：投保单位提供在职员工基本信息，选定保险方案，符合承保条件的，需经分公司运营核保审核通过，提供相关材料即可承保。

(5) 申请材料：①团体保险投保单；②被保险人名清单；③基本信息登记表；④发票信息采集表；⑤营业执照复印件；⑥法人身份证复印件。

(6) 开办机构：新华保险河南分公司辖内省、市、县各级经营机构。

（九）建信人寿

安企保产品

(1) 产品简介：安企保产品是一款可以解决中小企业员工及新市民日常各种意外风险的保险产品，内容丰富涵盖意外身故 + 意外残疾 + 意外医疗 + 意外住院津贴，能够满足有意外风险需求群体的全方位产品。

(2) 产品特点：投保简便、方案灵活、保费低、保额高、投保范围广，涵盖了 1 至 4 类职业。

(3) 适用对象：中小企业员工及新市民群体。

(4) 业务流程：个人客户可采用线上线下相结合的出单模式，通过营销人员推送的投保链接购买。企业客户可通过签署团体投保单，以团单形式承保。

(5) 申请材料：个人身份证信息、企业客户需提供投保单（盖章）、人员清单等。

(6) 典型案例：南阳某石材销售公司，2021 年 3 月 4 日为其员工投保安企保产品。2021 年 10 月 4 日员工张某因车祸死亡，向公司申请理赔，共计赔付 30 万元。小微企业用低保费撬动高保额，成功转移企业风险，减轻了企业负担，安企保产品为小微企业的发展保驾护航。

(7) 开办机构：建信人寿河南省郑州、许昌、平顶山、南阳、信阳、漯河、

驻马店、周口、洛阳、安阳、濮阳、鹤壁、三门峡、焦作、商丘、新乡、开封、济源各分支机构。

三、财产保障

(一) 太保产险

新市民家财险综合保障计划（租客型）

(1) 产品简介：从产品功能角度来说，组合型家庭财产保险是为了贴合客户需求，以家财 + 责任 + 意外等组合而成的家财险产品，近几年受到市场的广泛认可；服务型家庭财产保险是以家财 + 服务的模式来使客户在获得家财险保障的同时，获得附加值服务的直接感受。

(2) 产品特点：为了满足新市民住房保障的需求，公司设计专属的家庭财产保险（租客型），为新市民量身打造设计开发的专属产品方案，无论从保险保障还责任范围均针对性极强。

(3) 适用对象：新市民群体。

(4) 业务流程：从出租人的角度，设计房东财产损失、租客人身意外伤害、第三者的损失、租金损失、房屋贬值等保障；从承租人的角度：设计业务自带财产、自带财产被盗、损坏业主财产、提前退租押金损失、房租及押金支付困难等；从中介角度，设计双方财产损失、财产被盗、租客人身意外等保障责任。

(5) 申请材料：身份证件。

(6) 典型案例：**管理服务有限公司，承保承租人自身财产，主要风险点：盗抢、火灾；同时附加室内盗抢保险 -- 便携式家用电器、现金及贵重物品、锁具、报警设备；附加室内盗抢保险 -- 一般物品。承保出租人承保房东财产损失、租赁房屋附加高空坠物责任、附加第三者责任保险、附加承租人责任保险、附加租金损失保险。

(7) 开办机构：太保产险河南省各分支机构。

(二) 平安产险

1. 企财安心保

- (1) 产品介绍：承保企业经营过程中因意外导致的财产损失。
- (2) 产品特点：投保简便、责任宽广、性价比高。
- (3) 适用对象：小微企业。
- (4) 业务流程：线上投保。
- (5) 申请材料：营业执照、盖章投保单。
- (6) 开办机构：平安产险河南省各分支机构。

2. 平安五福临门家财保险

- (1) 产品介绍：承保因意外造成的居民房屋损失及居家责任。
- (2) 产品特点：免核产品、出单便捷，电子单证。
- (3) 适用对象：自然人名下的合法商品房。
- (4) 业务流程：线上投保。
- (5) 申请材料：房屋地址、投保人信息（自然人）。
- (6) 开办机构：平安产险河南省各分支机构。

（三）中华联合财险

1. “新市民”综合险

(1) 产品简介：产品包含家庭成员责任、房屋承租责任、见义勇为保险、新冠肺炎身故或全残、室内财产、意外身故及意外伤残。

①居所责任保障。因过失导致所承租的房屋主体、房屋装修、室内财产发生损失。“新市民”综合险提供房屋承租责任保障；因过失导致自有或承租居所发生火灾爆炸，造成他人财产损失或人身伤亡。“新市民”综合险提供火灾爆炸第三者责任保障；因过失导致自有或承租居所的管道发生爆裂渗漏，造成他人财产损失或人身伤亡。“新市民”综合险提供管道爆裂渗漏第三者责任保障；因过失导致自有或承租的居所发生高空坠物，造成他人财产损失或人身伤亡。“新市民”综合险提供高空坠物第三者责任保障；

②个人意外保障。工作学习、通勤出行、生活娱乐中发生意外事故；“新市民”综合险提供意外保险保障。新冠疫情反复，“新市民”综合险提供新

冠保险保障；“新市民”综合险提供见义勇为保险保障；

③居所财产保障。居所发生火灾爆炸、自然灾害等导致居所内发生财产损失，“新市民”综合险提供家庭财产保险保障。

(2) 产品特色：新市民为城市的建设和发展共享能量和价值，“新市民”综合险为新市民提供丰富多元的保险保障。

(3) 适用对象：具有完全民事行为能力的自然人，被保险人应为身体健康、能正常工作或正常生活的自然人。农民工、大学生等所有“新市民”。

(4) 业务流程：使用公司线上投保平台“共享保”投保。

(5) 申请材料：投保被保险人身份信息，住所信息。

(6) 开办机构：中华联合财产保险股份有限公司河南分公司下属所有中心支公司。

2. “好房东”综合责任险

(1) 产品简介：

①出租人责任保险：因房东过失导致其出租屋发生火灾、爆炸、电气线路或电器设备漏电、燃气泄漏、建筑物主体遭破坏或倒塌造成承租人及其家庭成员、第三者人身伤亡；

②附加财产损失责任保险：因房东过失导致出租房屋发生火灾、爆炸、电气线路或电器设备漏电、燃气泄漏、建筑物主体遭破坏或倒塌造成房东、承租人及其家庭成员、第三者的房屋及其室内附属设备、室内装潢等财产损失；

③附加租金损失保险：因发生火灾、爆炸、电气线路或电器设备漏电、燃气泄漏、建筑物主体遭破坏或倒塌造成出租房屋无法居住，房东因此发生的租金损失；

④附加丧葬费用保险：承租入及其家庭成员、第三者在承租的住宅房屋内因发生火灾、爆炸、电气线路或电器设备漏电、燃气泄漏、建筑物主体遭破坏或倒塌事故导致死亡，依法应由房东承担的丧葬费用；

⑤高空坠物责任险：房屋阳台上物品（含空调外机）发生自然坠落直接导致他人的人身伤亡或财产损失；建筑物发生高空坠物事故，因无法确定肇

事者，在受害者提起诉讼后，经法院依法判决由相关住户分摊的经济赔偿。

(2) 产品特点：丰厚稳定的房租让房东笑逐颜开，但一旦出租房屋发生意外事故，作为房东承担的责任不容忽视。“好房东”为您提供全面保险保障！花小钱，办大事，责任有保障，房子放心租！

(3) 适用对象：被保险人须是在中华人民共和国境内相关管理部门办理了房屋租赁登记备案的或依法出租住宅房屋的出租人。

(4) 业务流程：使用公司线上投保平台“共享保”投保。

(5) 申请材料：投保人、被保险人身份信息，房屋信息（房屋坐落地等）。

(6) 开办机构：中华联合财产保险股份有限公司河南分公司下属所有中心支公司。

（四）华泰财险

“爱家优选”家庭财产保险

(1) 产品简介：本产品专为社区家庭提供家庭财产险（附加盗抢、管道破裂及水渍等）、家庭第三者责任险等保险服务，可为来到城镇常住居民的租房安全等保驾护航。

(2) 产品特点：多款方案自主选择，线上投保方便快捷。保障齐全，含家庭财产险、第三者责任、宠物责任、家用电器用电安全、盗抢、管道破裂及水渍等全方面保障。

(3) 适用对象：社区家庭及个人客户，可包含进城务工的租房人员。

(4) 业务流程：投保人充分了解保障详情、须知等后通过线上平台自主投保。

(5) 申请材料：投保人证件信息、家庭地址等。

(6) 典型案例：2021年9月，客户通过线上平台自主投保完成。2022年7月，因安阳突发暴雨，客户家中进水导致多处墙面损坏。经理赔人员视频查勘后，协商定损4000元，于次日完成赔付。

(7) 开办机构：华泰财险河南省各分支机构。

（五）大地财险

1. “大地货易保”公路预约货运险

(1) 产品简介: 产品包含货物在运输过程中发生的自然灾害和意外事故, 为新市民及小微企业提供企业经营保障。

(2) 产品特点: 多款方案、多款风险保障, 自主选择承保的货物类型广、保险限额高。

(3) 适用对象: 货车司机、中小物流公司。

(4) 业务流程: 此类业务需采用预约货运险的形式承保。采用客户在货物起运前, 通过手机小程序或电脑端逐笔自主出单的方式。保费结算方式采用预付费的方式。

(5) 申请材料: 投保人营业执照、风险问询表、预约货运险协议。

(6) 典型案例: 2022 年 2 月, 河南某运输公司了解到我公司产品, 考虑到自家公司有多辆货车, 加之线上标准方案投保的便利性, 经业务申报我公司后, 客户完成第一次投保, 截止目前, 已通过手机小程序自主出单 139 单, 对自有车辆运送货物提供安全保障。

(7) 开办机构: 大地财产保险股份有限公司河南省各分支机构。

2. “大地易企保”组合产品

(1) 产品简介: 本产品为多种类型的中小微企业、个体工商户提供企财险、家财险、公众责任险、团体意外伤害险、等多项产品组合方案。

(2) 产品特点: 保障因火灾爆炸、水渍等意外事故及自然灾害导致的财产损失; 室内财产盗抢; 库存商品的损失; 因法定传染病导致营业中断的损失; 顾客在店内的人身安全保障, 员工的意外保障等。“基础款”、“标准款”、“尊享款”三款方案自主选择, 保障全面, 按需投保, 简便灵活, 省心省事。

(3) 适用对象: 餐饮类、娱乐类、零售类、办公类等个体工商户, 小微企业主。

(4) 业务流程: 线上: 固定方案、固定行业, 由投保人充分了解保障详情、须知等后自主投保。线下: 投保人提供被保险人基础信息、所选方案后, 符合承保条件的, 需分公司及总公司审批过后, 方可承保。

(5) 申请材料: 投保单、机构证件、商铺照片、人员清单(含姓名、证件号、职业等, 企业盖章)。

(6) 典型案例: 2022 年 1 月 4 日, 商丘市睢阳区出现新冠肺炎疫情确诊病例, 确诊病例所住小区及确诊患者活动区域距离被保险人店面地址处较近, 客户于 1 月 5 日向公司报案称接上级政府部门通知, 其所经营的门店周围因疫情管制被强制停业, 公司第一时间查勘现场, 经过核实后确认情况属实, 新冠肺炎疫情应属于法定传染病, 属于小微安心保升级版保险范围。后于 2022 年 1 月 19 日, 商丘市政府发布权威公告解除管控, 客户被迫停业 15 天, 根据保单约定, 等待期 3 天, 公司认定为营业中断 12 天, 经查看被保险人微信、支付宝每月营业额在 7 万左右, 不包含 pos 机机现金收款, 故公司酌情认定客户每月营业额在 10 万, 根据于客户沟通及线下咨询同行业利润, 该行业利润在 20% 左右, 公司认定为 20%, 客户月利润在 2 万元, 日利润在 666, 经于客户协商, 最终按照每天利润 600 测算, $12 \times 600 = 7200$ 元。最终理赔金额 7200 元。

(7) 开办机构: 大地财险河南省各分支机构。

3. 诉讼保全责任保险”

(1) 产品简介: 诉讼保全责任保险主要保障在保险期间内, 由于被保险人的诉讼财产保全申请错误致使被申请人遭受损失的, 经法院判决由被保险人承担的赔偿责任, 保险人按照保险合同的约定负责赔偿。

(2) 产品特点: 大大降低投保人民事诉讼成本, 有效防范化解因诉讼保全错误给被申请人造成的损失。

(3) 适用对象: 民事诉讼的原告、利害关系人等。

(4) 业务流程:

①在民事案件起诉前或庭审过程中, 案件当事人与客户经理对接, 提出诉讼保全担保需求, 客户经理咨询案件具体情况, 并对保险责任进行介绍;

②根据案件情况客户提供案件证据资料, 保险公司审核案件风险, 客户经理指导客户填写投保单;

③保险公司出单并向客户发送缴费通知书;

④客户缴费成功生成保单、保函。

(5) 申请材料: 申请人身份证明资料、起诉状、保全申请书、案件证据资料、投保单等。

(6) 典型案例: 某客户称承包 A 公司一装修工程, 完工后 A 公司未及时支付剩余工程款 500 万元, 客户遂向法院提起诉讼并申请财产保全, 冻结 A 公司名下银行存款 500 万元。后经法院审理涉案工程造价仅为 100 万元, 法院判决 A 公司在与客户进行工程竣工验收结算后支付工程款 100 万元, 后 A 公司支付 100 万元工程款后起诉客户称财产保全金额远超合理范围, 给 A 公司融资造成了较大损失, 索赔因账户冻结导致多支付的贷款利息等合计 60 万元。案件立案后客户向我公司报案, 保险公司相关负责人及理赔人员第一时间与客户对接, 了解原诉案件判决情况, 对保全是否存在错误进行评估, 及时与 A 公司及法院对接并积极应诉。后根据法院判决情况共计支付 A 公司损失赔偿金额 20 万元, 较大的降低了客户的诉讼及损失成本, 减少了双方矛盾。

(7) 开办机构: 河南全辖 17 个地市

四、健康保障

(一) 中原农险

“务工无忧”综合保险

(1) 产品简介: “务工无忧”综合保险是一款专为外出务工人员及其家庭提供人员意外伤害及家庭财产损失保障的保险神器, 不仅为外出务工人员在梦想奋斗的途中保驾护航, 同时为家中留守的父母和妻儿提供全方位保障。公司对该产品的宣传口号为“努力奋斗有你, 全家守护有我”。

(2) 产品特色:

①保障范围宽。以务工人员最关注的家人人身安全和室内财产安全为主要保障对象, 一人投保全家无忧, 还包括家庭成员因过失造成第三者的人身

伤亡或财产损失责任;

②覆盖人群广。无年龄限制,出生 28 天以上的人员均可投保;无职业限制,进厂打工、餐饮服务、建筑施工等行业均可投保;

③性价比高。高保额、低保费,每天保费不到 3 毛钱,最高保额高达 35 万元。

(3) 适用对象:外出务工人员及其家庭成员。

(4) 业务流程:

①政府主导推动模式。一是将“务工无忧”综合保险与劳务输出、关爱留守老人及儿童等政策结合,取得人社部门、民政部门、商务部门等政府的支持,争取相关政策或补贴支持,推动政府部门召开业务专项推动会议,确立公司和主导地位或争取相应的承保区域;二是由村委会或社区统一收集居民信息,包括但不限于投保人的身份证号、手机号及其他被保险家庭成员的身份证号,登记后提供至各保险分支机构进行投保;三是各分支机构出具保险单、保险凭证、收据等;

②保险入村推进模式。一是依托公司基层网点或惠农网团队,广泛宣传“务工无忧”综合保险,包括但不限于墙体标语宣传、悬挂横幅宣传或召开产品说明会宣传;二是指导辖区内居民填写投保单、收取保险费;三是各分支机构出具保险单、保险凭证、收据等。

(5) 典型案例:近两年,新冠肺炎疫情反复,自然灾害、火灾、燃气爆炸等事故频发,为增强新市民的获得感、幸福感、安全感,公司针对新市民群体推出“务工无忧”综合保险,切实解决务工人员的后顾之忧。周口市作为该产品的试点地市,市公司主要领导多次与当地政府进行沟通、汇报,并取得政府的大力支持。公司随即组建了市、县两级的惠农网团队,积极跟进业务进展情况,并要求各机构进行日通报、周总结,了解外出务工人员的情况,发现问题并解决问题,对落后机构进行定期检视和检讨,保障该项目的顺利推进。自项目推进以来,已为外出务工人员及其家庭成员提供 4.98 亿元风险保障。

(6) 开办机构:中原农业保险股份有限公司各分支机构。

（二）人保财险

安业保意外伤害保险

（1）产品简介：为各类就业人群提供意外伤害、交通工具以及法定传染病保障。

（2）产品特点：保障升级：在个人意外险保障基础上，扩展承保法定传染病确诊（涵盖轻型给付）、住院津贴保险责任，保障更全面，出行更安心。

（3）适用对象：农民工、大学生、个体工商户、小微企业主、快递小哥、网约车司机、货车司机、流动商贩等。

（4）业务流程：可到营业网点或咨询身边业务人员投保。

（5）申请材料：投保单、身份证、联系方式等。

（6）典型案例：某物流公司员工小王，刚进城一年，职业是长途货运司机，疫情以来长途运输过程中的意外和疫情感染风险严重困扰小王，由于职业类别高，买保险时保费较高，保额有限制，因此一直未能得到保障；在一次公司人员的介绍下，小王了解到了我公司新推出的安业保意外伤害保险产品，可以一次购买，解决目前自身面临的主要风险，因此小王主动购买此产品，有效转移了自身风险。

（7）开办机构：河南全辖 18 个地市。

（三）太保财险

1. 新市民个人健康保险保障

（1）产品简介：完善丰富个人短期健康险产品类型，与其意外类产品互补。

（2）产品特点：

①特药附加变可选，种类扩容含 CAR-T；

②质重医院有增加，上海之外有武威；

③增值服务再升级，院后照护爱延续；

④新保年龄再放宽，爸妈 65 也能买；

⑤健告展示更清晰，整体费率有下调。

(3) 适用对象：可为本人、配偶、子女、父母投保，涵盖新市民。

(4) 业务流程：无需人工核保，个人健康告知无异常自动核通过，个人健康告知异常不予受理投保申请。被保险人职业限 1-3 类，如为拒保类、特定类职业，则不接受其投保。

(5) 申请材料：身份证件。

(6) 典型案例：家庭顶梁柱的吴先生 45 岁时在太平洋保险为全家购买了一份健康险产品，疾病等待期后，吴先生在当地省医被诊断“溃疡型高分化腺癌”入院进行手术治疗。吴先生进行了直肠癌切除和淋巴结清扫手术。为了保证疗效，手术后进行了四次化疗。医生选择了最新的化疗方案，多数药为医保不能报销的进口药，同时选用了较为昂贵的化疗辅助药降低呕吐、血细胞减少等副作用的危害。

(7) 开办机构：太保产险河南省各分支机构。

2. 学生幼儿人身意外伤害保险

(1) 产品简介：属于人身意外伤害保险的一种，是针对中小学生的特点的一种保险。往往由学生入学时自愿投保，被保险人只需交纳几十元的保费就可以获得包括意外伤害、意外伤害医疗以及住院医疗在内的多项保障。

(2) 产品特点：少年儿童投保范围最广、最普遍的一种保险，其最大的特点就是保费便宜而保障范围较为广泛。

(3) 适用对象：未成年学生。

(4) 业务流程：学校前往分支机构或联系公司业务员咨询，提供相应证件和学生人员信息，按需办理投保手续，出具保险单。

(5) 典型案例：2021 年，中国太保产险河南分公司共为学生安全提供了超过 1572 亿人民币的风险保障。

(6) 开办机构：太保产险河南省各分支机构。

(四) 平安产险

1. 校园方责任险

(1) 产品简介：承保在校活动及学校组织的统一活动过程中在学员的

人身伤亡。

- (2) 适用对象：学生。
- (3) 业务流程：校申请投保 - 返回保单和保险合同。
- (4) 申请材料：学校证件、学员清单、盖章投保单。
- (5) 开办机构：平安产险河南省各分支机构。

2. 实习生责任险

(1) 产品简介：承保在册学生在实习期间因实习工作原因导致的人身伤亡。

- (2) 适用对象：大学生。
- (3) 业务流程：学校申请投保 - 返回保单和保险合同。
- (4) 申请材料：学校证件、学员清单、实习单位营业执照、盖章投保单。
- (5) 开办机构：平安产险河南省各分支机构。

3. 车主无忧

(1) 产品简介：承保货车司机在驾驶途中遇到的风险。

(2) 产品特色：可以按车买，也可以按座买，方案灵活。免核产品，投保便捷。

- (3) 适用对象：货车司机。
- (4) 业务流程：申请投保，扫码出单。
- (5) 申请材料：行驶证、盖章投保单。

(6) 典型案例：厦门市道路运输业某公司驾驶员苏某，在一次长途驾驶途中突发猝死。该公司在公司购买了车主无忧，理赔人员经过现场查勘，确认事故属于雇主责任险中员工因工伤或职业病所致伤残、死亡的责任范围。本保单无免赔约定，最终被保险人获得死亡赔偿金约 37.5 万元。

- (7) 开办机构：平安产险河南省各分支机构。

4. 平安新安、外卖骑手务工意外险

- (1) 产品简介：承保外卖骑手在工作过程中造成的三者损失、意外事故。
- (2) 产品特色：可以按车买，也可以按座买，方案灵活。免核产品，投

保便捷。

- (3) 适用对象：外卖骑手。
- (4) 业务流程：在线投保。
- (5) 申请材料：身份证、电动车车牌号车架号。
- (6) 开办机构：平安产险河南省各分支机构。

5. 平安畅行

(1) 产品介绍：承保客货车司机及乘客在途中遇到的风险

(2) 产品特色：可以按车买，也可以按座买，方案灵活免核产品，投保便捷。

- (3) 适用对象：客货车司机。
- (4) 业务流程：线上投保。
- (5) 申请材料：营业执照、行驶证、盖章投保单。
- (6) 开办机构：平安产险河南省各分支机构。

(五) 华泰财险

“关爱学生”百万学平险

(1) 产品简介：本产品为学平险产品，专为在校学生提供意外伤害身故 / 残疾、住院医疗费用、重大疾病、新型冠状病毒肺炎身故 / 伤残、监护人责任等保险服务。同时，可与百万医疗险进行组合投保，为孩子提供保额更高、服务更好的保障。

(2) 产品特色：多款方案自主选择，学平险为必选、百万医疗为可选，通过调整学平险承保条件，与百万医疗形成良好互动。除常规的意外、住院医疗等保障外，扩展新冠身故 / 伤残、监护人责任，提供更全面的保险方案。

(3) 适用对象：大学生，及符合年龄的其他学生。

(4) 业务流程：线上：投保人充分了解保障详情、须知等后自主投保；线下：为团单形式、且仅投保学平险，由投保人提供被保险人基础信息、所选方案后，符合承保条件的，需分公司及总公司审批过后，方可承保。

(5) 申请材料：投保单、人员清单、投保人证照等。

(6) 开办机构：华泰财险河南省各分支机构。

（六）中华联合财险

“骑行无忧”非机动车第三者责任险

(1) 产品简介：保障被保险人在骑行中对第三者造成的死亡伤残、医疗及财产损失责任，保障被保险人及其允许的合法驾驶员在使用被保险非机动车过程中，发生意外事故，致使除驾驶人外被保险非机动车车上人员的人身伤亡或直接财产损失。

(2) 产品特点：遵纪守法，安全骑行，中华保险骑行无忧非机动车第三者责任保险，为您的安全提供全方位保障。高保障低花费，五款方案可供选择，每人可购买两份。

(3) 适用对象：年龄在 16-65 周岁的所有自然人。

(4) 业务流程：使用公司线上投保平台“共享保”投保。

(5) 申请材料：被保险人相关身份信息及投保非机动车车辆信息。

(7) 开办机构：中华联合财产保险股份有限公司河南分公司下属所有中心支公司。

（七）大地财险

1. 大地如意保

(1) 产品简介：本产品为 6 种特定行业提供团体意外伤害保险方案。

(2) 产品特点：为河南省内 18-65 周岁（物流类行业为 18-60 周岁）的小微企业员工提供意外身故及残疾、意外医疗、意外住院补贴、新冠身故、公共交通意外伤害等保险责任，保障范围全面，保费惠民。

(3) 适用对象：酒店餐饮类、车行类、机械类、物流类、搬运装修类、仓储类小微企业。

(4) 业务流程：固定方案、固定行业，投保人提供被保险人基础信息、所选方案后，符合承保条件的，方可承保。

(5) 申请材料：投保单、机构证件、人员清单（含姓名、证件号、职业等，企业盖章）。

(6) 典型案例：近两年，因疫情、自然灾害和各种突发事故，员工意外频发，为了增加员工的归属感、安全感，给员工加倍的关心，大地公司针对 6 种特定行业小微企业定制专属如意保方案，服务实体经济、助力六稳六保。周口中支迅速响应，联系合作已久的某运输公司为其公司 41 名员工提供了 7044 万的保险保障。

(7) 开办机构：河南全辖 17 个地市

2. “大地无忧综合保险”组合产品

(1) 产品简介：产品包含顾客摔伤、烫伤、食物中毒、火灾或爆炸受伤赔偿责任、雇员意外受伤、身故及残疾赔偿责任，为新市民及小微企业提供企业经营保障和雇员保障。

(2) 产品特点：线上投保简单快捷，保障责任范围广，以超低价格，获得超高保额得风险保障。产品覆盖从业人员、雇员双重保障，极大程度的为新市民、小微企业发展保驾护航。

(3) 适用对象：个体工商户、小微企业主。

(4) 业务流程：通过投保链接，线上投保。

(5) 申请材料：投保人营业执照、身份证、雇员清单。

(6) 典型案例：2021 年 5 月 *** 饭店在公司投保餐饮无忧产品，2022 年 1 月份，店内玻璃破碎，导致就餐食客胳膊被划伤，送医就诊后，合计共花费 2800 余元，扣除免赔后，最终赔付 2530 元。

(7) 开办机构：大地财产保险股份有限公司河南省各分支机构。

(八) 中国人寿

1. 综合意外伤害保险

(1) 产品简介：基于新市民群体工作流动性强，意外风险发生概率高的特点，推出全方位的综合意外伤害保险产品方案。

(2) 产品特点：提供一般意外伤残、身故、医疗费报销（含门诊）、日定额津贴补助等全方位意外伤害保险责任。

(3) 适用对象：所有新市民群体均适用，重点是农民工、快递小哥、外

卖人员、流动商贩等意外风险发生概率高的人群。

(4) 业务流程：客户可以通过销售人员分享的公司产品链接进行出单或前往营业网点进行投保，公司按照相关规定承保，出具保险合同并做好服务工作。

(5) 申请材料：

①保险单；

②申请人的法定身份证明；

③专科医生出具的诊断证明（含相关的诊断依据）、病历、住院及出院证明文件；

④若由代理人代为申请保险金，则还应提供授权委托书、代理人法定身份证明等文件；

⑤本公司要求的申请人所能提供的与确认保险事故的性质、原因等相关的其他证明和资料。

(6) 典型案例：中国人寿郑州市分公司与当地多个快递分拣园区洽谈综合意外伤害保险业务，为园区上千名工作人员提供了高额的保险保障。

(7) 开办机构：中国人寿河南省分公司辖内省、市、县、乡（镇）四级经营机构。

2. 男性 / 女性特定疾病保险

(1) 产品简介：为保障新市民身体健康，推出男性 / 女性特定疾病保险，针对男性 / 女性身体特定部位所发生的疾病提供保障方案。

(2) 产品特色：针对女性的原发性卵巢癌、原发性子宫内膜癌、原发性宫颈癌、原发性输卵管癌、原发性阴道癌和子宫肉瘤等一系列特定疾病提供保障；针对男性的食管、胃、结肠、直肠、支气管和肺、阴茎、前列腺及睾丸等部位特定疾病提供保障。

(3) 适用对象：所有新市民群体均适用。

(4) 业务流程：客户可以通过销售人员分享的公司产品链接进行出单或前往营业网点进行投保，公司按照相关规定承保，出具保险合同并做好服务工

作。

(5) 申请材料:

①保险单;

②申请人的法定身份证明;

③专科医生出具的诊断证明(含相关的诊断依据)、病历、住院及出院证明文件;

④若由代理人代为申请保险金,则还应提供授权委托书、代理人法定身份证明等文件;

⑤本公司要求的申请人所能提供的与确认保险事故的性质、原因等相关的其他证明和资料。

(6) 典型案例:中国人寿河南分公司与河南省妇联联合召开“阳光母亲”计划女性安康保险座谈会,为一万余名参加“两癌”筛查的妇女提供保障高达两亿元的特定疾病保险保障。

(7) 开办机构:中国人寿河南省分公司辖内省、市、县、乡(镇)四级经营机构。

3. 出行安全保险

(1) 产品简介:公司推出“通泰无忧”系列产品,为流动性强的新市民群体提供各类交通工具的意外伤害保障。

(2) 产品特点:保费低,保障范围广,机动车、轨道交通、水上交通、飞机等交通工具意外伤害保险保障,为新市民务工、出游等各项活动保驾护航。

(3) 适用对象:所有新市民群体均适用,重点是网约车司机、货车司机、流动商贩等交通工具使用频率较高的人群。

(4) 业务流程:客户可以通过销售人员分享的公司产品链接进行出单或前往营业网点进行投保,公司按照相关规定承保,出具保险合同并做好服务工作。

(5) 申请材料:

①保险单;

②申请人的法定身份证明;

③专科医生出具的诊断证明(含相关的诊断依据)、病历、住院及出院证明文件;

④若由代理人代为申请保险金,则还应提供授权委托书、代理人法定身份证明等文件;

⑤本公司要求的申请人所能提供的与确认保险事故的性质、原因等相关的其他证明和资料。

(6) 典型案例:公司推出的出行安全保险产品,年保费收入突破千万元,仅机动车方面就为超2万名客户提供了高额风险保障。

(7) 开办机构:中国人寿河南省分公司辖内省、市、县、乡(镇)四级经营机构。

(九) 人保寿险

1. 学生平安保险

(1) 产品简介:学平险是在校学生投保的一种人身保险,一般由家长自行自愿投保,保险责任一般有意外和疾病身故、意外医疗、疾病住院医疗等。

(2) 产品特点:保费低、保障范围广、投保条件宽松。

(3) 适用对象:在校学生。

(4) 业务流程:家长联系保险业务人员,提供投保信息,按相关流程投保。

(5) 典型案例:人保寿险郑州公司2021年承保某大学在校生学平险,该学生于2022年暑假期间不幸溺水身亡,人保寿险及时把理赔金6万元赔付给客户,极好的解决了客户的诉求。

(6) 开办机构:人保寿险河南省各分支机构。

2. 驾乘险

(1) 产品简介:驾乘险是对车上的驾驶员以及乘客做出保障,当发生意外事故时,保险公司需要对司机以及乘客的人身安全进行赔付。

(2) 产品特点:保费低、保额高、保障全面、不记名便捷投保。

(3) 适用对象:非营运车辆。

(4) 业务流程：客户提出投保需求，相关业务人员发送投保链接给客户自行投保。

(5) 开办机构：人保寿险河南省各分支机构。

3. 男性 / 女性特定疾病保险

(1) 产品简介：针对男性 / 女性常见疾病展开保障的保险。

(2) 产品特点：保费低、保障涵盖了男性 / 女性常发疾病。

(3) 适用对象：18-65 周岁群体。

(4) 业务流程：客户提出投保需求，相关业务人员发送投保链接给客户自行投保，或以团体形式投保。

(5) 典型案例：人保寿险郑州公司承保某学校教职工女性特定疾病，该校教职工于 2021、2022 年连续发生理赔，人保寿险第一时间把理赔金赔付给客户，解决了学校的后顾之忧，给客户带来了很好的保险体验。

(6) 开办机构：人保寿险河南省各分支机构。

(十) 农银人寿

爱加倍重大疾病保险

(1) 产品简介：“农银人寿爱加倍重大疾病保险”是一款重大疾病保险。保险期间至终身，保障疾病 200 种，其中包含重大疾病、中症疾病、轻症疾病。此外，产品还包含第一组重大疾病特别关爱保险金、身故保险金等保险保障。

(2) 产品特点：

①保障多元化：涵盖身故、重大疾病、中症疾病、轻症疾病等多种保险保障；

②病种覆盖广：保障疾病数量包含重大疾病、中症疾病、轻症疾病共计 200 种；

③投保年龄宽：出生满 30 天到 60 周岁的人，均可申请投保；

④交费方式多：四种交费期间，5/10/15/20 年交，可按您的需求灵活选择。

(3) 适用对象：新市民群体。

(4) 业务流程：客户本人通过农行网银、掌银 APP、自助终端自行购买。

(5) 申请材料: 投保人身份证、银行卡; 被保险人、受益人身份证。

(6) 典型案例: 公司目前暂无“农银人寿爱加倍重大疾病保险”理赔案例, 现以其他重疾险理赔为例, 展示理赔过程。2017 年 3 月 20 日新乡卫辉李源屯镇村民王某某以其丈夫韩某某为被保险人投保公司农银金穗 1 号年金保险(分红型), 农银附加同悦重大疾病保险, 农银附加财富宝终身寿险(万能型); 被保险人韩某某于 2022 年 5 月 19 日在新乡医学院第一附属医院确诊肝恶性肿瘤, 于 2022 年 6 月 7 日向农银人寿河南分公司提出理赔申请。2022 年 6 月 7 日当日, 农银人寿根据《农银附加同悦重大疾病保险》条款约定, 给付重大疾病保险金人民币 10 万元, 充分发挥保险的保障功能, 为风雨飘摇的家庭送去温暖和希望。

(7) 开办机构: 农银人寿保险股份有限公司河南分公司银保郑州本部, 新乡、漯河、平顶山、周口、南阳、商丘、信阳、焦作、安阳、开封、驻马店、洛阳中心支公司。

(十一) 建信人寿

龙安 e 生(优享版) 医疗保险

(1) 产品简介: “建信人寿龙安 e 生医疗保险”是一款百万医疗保险产品(一年期)。保障责任有: 一般医疗费用保险金、补充重大疾病医疗费用保险金以及质子重离子医疗费用保险金。

(2) 产品特点:

①保障更全面: 一般医疗费用保险金、重大疾病医疗费用保险金, 以及质子重离子医疗费用保险金, 免赔额 1 万;

②保额更充足: 保单年度内, 累计给付额度最高可达 400 万;

③价格更实惠: 超高性价比产品, 做老百姓保得起的医疗险产品;

④服务更安心: 提供客户重疾绿通服务、视频医生服务。

(3) 适用对象: 出生满 30 天至 60 周岁。

(4) 业务流程: 客户本人通过客户经理推荐的投保链接或在建信 e 保购买。

(5) 申请材料: 投保人身份证、银行卡、被保险人身份证。

(6) 典型案例: 李女士, 32 岁, 日常工作压力大, 从 2019 年起开始每年都投保龙安 e 生系列医疗保险, 作为医保补充保障。2021 年 6 月, 李女士突然胃痛难忍并昏厥, 被救护车送往医院, 确诊胃部大出血, 入住 ICU 病房。治愈后, 李女士将所有理赔材料提交给保险公司, 获得了合同约定的医疗费用补偿。

(7) 开办机构: 建信人寿河南省郑州、许昌、平顶山、南阳、信阳、漯河、驻马店、周口、洛阳、安阳、濮阳、鹤壁、三门峡、焦作、商丘、新乡、开封、济源各分支机构。

(十二) 太平养老

特定费用医疗保险

(1) 产品简介: 该产品充分发挥商业健康保险的补充作用, 与基本医疗保险有效衔接, 是一款保障范围宽、覆盖人群广的普惠型商业健康保险产品, 可满足新市民多层次、多样化的健康保障需求, 防止因病致贫返贫。

(2) 产品特点:

①保障范围宽。可保被保险人因疾病或意外产生的住院医疗费用和特定药品医疗费用, 住院医疗费用可涵盖个人自负部分, 特定药品医疗费用可约定药品目录;

②覆盖人群广。不限年龄, 不限职业类别, 不限健康状况, 无等待期。

(3) 适用对象: 参加了基本医疗保险的各类新市民及其家庭成员。

(4) 业务流程: 政府主导推动模式, 一是将普惠型健康保险与基本医疗保险政策相结合, 取得医保、卫健、民政等政府部门的支持, 在基本医保广覆盖、保基本, 城乡居民大病医保兜底机制的基础上, 解决医保没报完的医疗费、统筹和大病支付后的剩余个人自负部分, 并且突破了基本医保目录范围, 通过该产品建立防范和化解因病致贫返贫机制; 二是由新市民所在企业或其他组织统一收集相关信息, 登记后提供至我公司进行投保; 三是出具保险凭证等材料。

(5) 申请材料: 保险单或其他保险凭证; 受益人的有效身份证件; 医院出具的出院小结、病历、药品处方及本公司指定的医院或药店出具的药品费收据; 所能提供的与确认保险事故的性质、原因等有关的其他证明和资料。

(6) 典型案例: 该产品被广泛应用于 太平养老全国范围内具有普惠性特点的城市定制型商业补充医疗保险项目, 成为了商业健康保险参与多层次医疗保障体系建设、服务新市民的重要突破口。覆盖服务面超 350 万人次。

(7) 开办机构: 太平养老保险股份有限公司河南分公司省内各经营机构。

(十三) 中邮保险

邮侠 e 路保快递人员意外险

(1) 产品简介: 是一款为快递员、外卖员等新市民群体量身打造的保险产品, 保险期间一年, 一般意外身故、伤残, 最高 10 万元; 意外住院医疗, 最高 1 万元 (单次意外伤害免赔 100 元, 赔付比例 100%); 意外重症监护室住院津贴, 500 元 / 天 (单次意外伤害免赔 3 天, 年累计赔付 30 天); 特定日期意外身故、伤残额外给付, 最高 10 万元, 新冠责任、伤残, 最高 10 万元。

(2) 产品特色:

① 快递人群量身定制: 专为新业态职业风险较为突出的快递人群设计开发;

② 意外风险保障全面: 聚焦符合快递群体特点的意外、医疗、津贴保险责任, 并贴心拓展新冠身故、伤残责任;

③ 旺季高峰额外给付: 针对快递行业工作节奏, 贴心设计业务忙时意外伤害额外给付责任, 元旦 (公历 1 月 1 日)、春节 (农历正月初一)、公历 6 月 18 日、9 月 19 日、11 月 11 日、12 月 12 日的当日及其前后各 5 日, 意外身故、伤残额外给付;

④ 保费低廉佑护全年: 每日保费不足 0.7 元, 安心守护一整年。

(3) 适用对象: 快递员、外卖员等年满 18 周岁, 具有完全民事行为能力且对被保险人具有保险利益、符合我公司承保条件的人均可作为投保人向我公司投保。

(4) 业务流程：投保人登录中邮保险微信服务号“我的中邮保险”，点击进入“产品中心”进行投保；投保人登录中邮保险 APP，点击进入“产品”菜单进行投保。

(5) 申请材料：需提前准备个人姓名、身份证号码、证件有效期等相关个人信息，个人微信或微信绑定银行卡有相应的余额以满足保费划扣需求。

(6) 典型案例：邮小哥，男，35 岁，职业为快递员，于 2022 年 5 月投保邮侠 e 路保产品一份，2022 年 6 月 19 日在工作期间发生交通意外，住院治疗后不幸身故（住院花费 2.5 万），经认定，邮小哥情况属于邮侠 e 路保产品保障范围，给予赔付意外住院医疗 1 万元，意外伤害 20 万元，合计 21 万元。（注：因产品上市时间短，尚未发生理赔案例，上述案例根据保险责任进行模拟）

(7) 开办机构：中邮保险省内各经营机构。

五、养老保障

（一）中国人寿

老年人特定意外伤害保险

(1) 产品简介：公司以上级领导批示和相关部门合作协议为政策依据，开发了专为老年人提供保障的意外伤害保险产品。

(2) 产品特点：专为 50—75 周岁的老龄群体设计夕阳红、夕阳保系列专属产品，责任涵盖意外身故、意外伤残、交通意外、意外诊疗等，基本能够满足老龄群体的人身保险需求。

(3) 适用对象：新市民中有养老需求的群体。

(4) 业务流程：客户可以通过销售人员分享的公司产品链接进行出单或前往营业网点进行投保，公司按照相关规定承保，出具保险合同并做好服务工作。

(5) 申请材料：

①保险单；

②申请人的法定身份证明；

③专科医生出具的诊断证明（含相关的诊断依据）、病历、住院及出院证明文件；

④若由代理人代为申请保险金，则还应提供授权委托书、代理人法定身份证明等文件；

⑤本公司要求的申请人所能提供的与确认保险事故的性质、原因等相关的其他证明和资料。

（6）典型案例：公司推出的孝心保产品，年保费收入 550 万元，为近 15000 名老年人提供了全方位的风险保障，为新市民群体创业、就业等解决了后顾之忧。

（7）开办机构：中国人寿河南省分公司辖内省、市、县、乡（镇）四级经营机构。

（二）新华保险

1. 卓越优选商业养老保险

（1）产品简介：卓越优选专属商业养老保险是以养老保障为目的，领取年龄在 60 周岁及以上的个人养老年金保险产品。该产品采取账户式管理，包括积累期和领取期两个阶段。积累期，指按照保险合同约定进行养老资金积累的阶段，自本合同生效日开始，至养老年金开始领取日（以实际办理养老年金申请时确定的日期为准）前一日止。领取期，指按照保险合同约定开始领取养老年金的阶段，自养老年金开始领取日开始，至保险期间届满时止。

（2）产品特色：专属年金专注养老、双组合配置安全稳健、两段式设计先积累后领取、交费灵活领取多样。

（3）适用对象：私营企业主、新业态从业人员、职场白领、行政企事业单位人员。

（4）业务流程：本产品支持移动承保模式及客户自助投保模式。

（5）申请材料：投保人、被保险人、受益人身份证复印件、投保人银行卡复印件。

(6) 开办机构：新华保险河南分公司辖内省、市、县各级经营机构。

2. 惠满金生养老年金保险

(1) 产品简介：惠满金生养老年金保险是一款专注养老、保证领取、利益明确的养老年金保险，月交月领自主规划，点滴积累乐享生活。

(2) 产品特色：

①养老金安心领：3 种开始领取年龄，支持年领与月领，自主规划有序领取；

②活多久领多久：保障覆盖终身，自约定年龄开始终身领取，有效应对长寿风险；

③二十年有保证：设置为期 20 年的保证领取期间，锁定利益有保障；

④月月交费更轻松：月度交费门槛低，点滴积累投保轻松。

(3) 适用对象：出生满 30 天、不满 70 周岁的新市民中有养老需求的群体。

(4) 业务流程：客户可以通过销售人员分享的公司产品链接进行出单或前往营业网点进行投保，公司按照相关规定承保，出具保险合同并做好服务工作。

(5) 申请材料：投保人身份证、银行卡；被保险人、受益人身份证。

(6) 开办机构：新华保险河南分公司辖内省、市、县各级经营机构。

（三）建信人寿

孝敬保 B 款医疗保险

(1) 产品简介：为中老年客户提供高额的恶性肿瘤治疗费用报销型产品（一年期）。

(2) 产品特色：

①投保门槛低，覆盖人群广，符合健康告知的三高、糖尿病、心血管疾病人群均可投保；

②癌症保障全，保障额度高；

③可选特定高发疾病，保障更全面，涵盖 2 型糖尿病并发症和老年特定疾病；

④优质就医服务，看病不求人。

(3) 适用对象：40 周岁至 75 周岁人群。

(4) 业务流程：客户本人通过客户经理推荐的投保链接或在建信 e 保购买。

(5) 申请材料：投保人身份证、银行卡、被保险人身份证。

(6) 典型案例：张先生，44 岁，投保了建信人寿孝敬保产品。张先生今年 4 月初次确诊罹患结直肠癌，申请启动重疾绿通服务，就诊当地三甲公立医院，享受专家门诊、专家手术等服务。出院后，张先生将所有理赔材料交给公司，获得了合同约定的医疗费用补偿。

(7) 开办机构：建信人寿河南省郑州、许昌、平顶山、南阳、信阳、漯河、驻马店、周口、洛阳、安阳、濮阳、鹤壁、三门峡、焦作、商丘、新乡、开封、济源各分支机构。

(四) 太平养老

福享金生专属商业养老保险

(1) 产品简介：2022 年 2 月，银保监会提前下发《关于扩大专属商业养老保险试点范围的通知》，允许养老保险公司参加试点。太平养老作为专业型养老险公司，率先研发产品并成为在第二批试点公司中第一个产品获批的养老险公司，成功推出了符合政策要求的专属商业养老保险产品。

(2) 产品特点：

①安全：政府指导，指定公司承保，资金由专业化公司运作，保证资金安全；

②灵活：投保门槛低，100 元起投；为客户提供两个投资账户，可申请免费转换；支持投保后不定期 / 定期追加保费，可随时终止缴费，不影响收益；60 岁后可随时申请领取养老金，可选择终生领取和定期领取，并支持月领和年领；

③收益：积累期享受“保底 + 浮动”收益，资金通过年复利持续增值，保证客户资金不断升值，充分做好养老资金储备。

(3) 适用对象：新业态群体、新市民群体。

(4) 业务流程：客户可以通过销售人员分享的公司产品链接进行出单或前往营业网点进行投保，公司按照相关规定承保，出具保险合同并做好服务工作。

(5) 申请材料：申请人的法定身份证明、申请人银行卡信息。

(6) 典型案例：公司推出的专属商业养老保险“福享金生”产品，2022年5月13日上市当天，保费收入突破2000万元，截止7月末，保费收入已突破6000万元，为新市民群体养老问题解决了后顾之忧。

(7) 开办机构：太平养老保险股份有限公司河南分公司省内各经营机构。