

河南省乡村振兴金融产品手册

（下）

河南省地方金融监督管理局

中国人民银行郑州中心支行

中国银行保险监督管理委员会河南监管局

2023 年 3 月

编者按：为助力巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接，提升“三农”金融服务质量，加强乡村振兴金融支持，我们组织梳理了全省金融机构支持乡村振兴的金融产品，编辑了《河南省乡村振兴金融产品手册》，便于广大农村市场主体更直观、更高效地了解金融产品特点、条件、流程、案例等。将通过各市县、各金融机构、各媒体以线上线下多种形式开展宣传对接，进一步提高金融服务有效性、精准性和覆盖面，发挥金融要素在我省乡村振兴工作中的保障作用。



（请扫描二维码获取电子版）

目 录

银行类.....	1
十一、中信银行	1
(一) 固定资产贷款	1
(二) 银团贷款	2
(三) 流资贷款	4
(四) 信 e 透	6
(五) 林权抵押贷款	7
(六) 高标准农田建设贷款	8
十二、民生银行	10
(一) 扶贫创业贷	10
(二) 农民工工资管理及代发	11
(三) 现代家庭农场(合作社)信用贷款	12
(四) 农村承包土地的经营权抵押贷款	14
十三、光大银行	15
(一) 阳光 e 粮贷	15
(二) 农村承包土地经营权抵押贷款	16
十四、招商银行	18
(一) 创新农户小额信用闪电贷	18
(二) 专设农户小微贷款	19

十五、兴业银行	20
(一) 粮储贷	20
(二) 循环贷	21
(三) 快易贷	22
(四) 合同贷	23
十六、华夏银行	24
华夏银行“菁英 e 贷”	24
十七、广发银行	26
广发银行乡村振兴担保贷产品	26
十八、平安银行	27
(一) 平安银行债券承销业务—北金所债权融资计划	27
(二) 平安银行新微贷线上融资贷款	28
(三) 平安银行微 e 贷	30
十九、恒丰银行	31
开辟核心企业担保通道	31
二十、郑州银行	32
(一) 扶贫贷	32
(三) 保证保险贷款	33
(四) 合作社扶贫贷	33
二十一、郑州金水厦农商村镇银行	34
顺通贷	34

二十二、登封齐鲁村镇银行	36
农户小贷	36
二十三、郑州珠江村镇银行	38
珠江一家亲贷款	38
二十四、新郑郑银村镇银行	39
（一）亲情（惠农）贷	39
（二）易融通	40
二十五、巩义浦发村镇银行	41
（一）亲情快贷	41
（二）“金易贷”——手机循环贷	42
（三）房抵快贷	43
（四）随薪贷	43
二十六、济源齐鲁村镇银行	44
（一）生态宜居住房贷款	44
（二）光伏贷贷款	45
保险类.....	46
一、中原农险	46
（一）防贫综合保险	46
（二）“保险+就业”——河南省中央财政农作物种植保 险	49
（三）特色农产品类“草畜保”“林果保”“蔬菜保”	50

(四) 优势特色农业全产业链综合保险	53
(五) 生猪稳产保供综合服务——“四体一保”融合发 展模式	55
(六) 活体抵押贷款+牲畜死亡率保险	57
(七) 耕地地力指数保险	59
(八) “保险+期货”金融支农服务模式	61
(九) “普惠保、补充保、兜底保”——吉祥三保综合补 充医疗保险	63
(十) 支农小额贷款保证保险	68
(十一) 服务壮大新型农村集体经济“双保险”	69
(十二) 河南省林业碳汇保险	71
(十三) 农业设施财产保险	74
(十四) 高标准农田建设工程质量保险	75
(十五) “务工无忧”综合保险	77
(十六) 三大主粮完全成本保险	79
二、中国人寿	81
(一) 第一书记保险	81
(二) 驻村干部保险	83
(三) 大病补充医疗保险	85
(四) 扶贫补充/兜底保险	86
(五) 贫困妇女儿童安康保险	87
(六) 农村小额意外伤害保险	89

(七) 扶贫防贫一体化服务模式	91
(八) 小额信贷保险	94
(九) 出行安全保险	95
(十) 一站式理赔直付助力乡村振兴相关工作	97
(十一) 养老保险	99
三、人保财险	101
(一) “扶贫保”一揽子保险	101
(二) 支农融资业务	102
(三) “食用菌种植”保险	104
(四) 乡村团体意外伤害综合保险	105
四、中国太平洋财险	106
(一) 防贫保	106
(二) 政银保合作产品模式	110
(三) 农村家庭财产保险类“农家保”“农庄保”“农安 保”	112
(四) 农村小额贷款履约保证保险	113
(五) 普通作物种植保险	116
(六) 气象指数型保险	118
(七) 特色农产品保险体系	119
五、中华联合	121
(一) 农户小额信用/担保/联保贷款保证保险	121
(二) 防贫保	122

(三) 供应链融资	124
(四) 中华益农贷 (AI 聚能)	126
(五) 惠农贷	127
六、平安财险	129
(一) 村官项目：平安“扶贫保”	129
(二) 四保障两救助	131
(三) 幸福乡村公共安全保障	133
(四) 幸福乡村旅游保障	134
七、国元农业保险	135
农户小额信用/担保/联保贷款保证保险(银保合作产品)	135
八、华海公司	138
贫困女性“两癌”公益保险	138
九、太平财产保险	139
防贫救助责任保险	139
十、中英人寿保险	140
中英人寿药安康特定药品费用医疗保险	140
十一、永安保险	141
(一) 农业保险	141
(二) 永安政府防贫救助责任保险	143
十二、中国人民健康保险	144
(一) 困难群众大病补充医疗保险	144

(二) 政康保	145
(三) 建档立卡扶贫托底救助保险	146
十三、锦泰保险	148
(一) 石榴价格保险	148
(二) 杏鲍菇收入保险	149
十四、中邮保险	151
(一) 惠农专属简易险 (惠邮万家 A)	151
(二) 惠农专属短期雇工团险	152
十五、太保寿险	153
安贷宝	153

担保类.....156

一、河南农担	156
(一) 河南农担豫农担-惠农担	156
(二) 河南农担豫农担-丰收担	157
(三) 河南农担豫农担-特色担	157
(四) 河南农担豫农担-畜牧担	158
(五) 河南农担豫农担-贸易担	159
(六) 河南农担豫农担-果蔬担	159
(七) 河南农担—豫建农担贷	160
(八) 河南农担—豫农 e 担	161

二、中原再担保集团股份有限公司	162
（一）振兴贷	162
（二）金融扶贫	164
（三）惠农 e 贷	165

银行类

十一、中信银行

（一）固定资产贷款

1. 产品简介

固定资产贷款，指向企（事）业法人或国家规定可以作为借款人的其他组织发放的，用于借款人固定资产投资的本外币贷款，包括基本建设贷款、更新改造贷款、房地产开发贷款和其他固定资产贷款等。固定资产贷款按还款来源分为一般固定资产贷款、重大固定资产贷款和项目融资：

一般固定资产贷款：

是指借款人为既有企（事）业法人，其还款资金来源主要依赖借款人综合经营收入的固定资产贷款；

重大固定资产贷款：

是指借款人为既有企（事）业法人，其还款资金来源既依赖借款人原有业务收入、又依赖该项目产生的销售收入、补贴收入或其他收入的固定资产贷款；

项目融资：

是指借款人为建设、经营该项目或为该项目融资而专门组建的企（事）业法人，以及主要从事该项目建设、经营或融资的既有企（事）业法人，其还款资金来源主要依赖该项目产生的销售收入、补贴收入或其他收入，一般不具备其他第一还款来源；项目融资通

常用于建造一个或一组大型生产装置、基础设施、房地产项目或其他项目，包括对在建或已建项目的再融资；多家银行业金融机构参与同一项目融资的，原则上应当采用银团贷款方式。

2. 产品特色

（1）贷款期限长

固定资产生产活动，较一般产品的生产活动，具有体形庞大、生产周期长的特点。因而，固定资产贷款的贷款期限也比一般短期贷款长。

（2）双重计划性

固定资产贷款项目不仅必须是纳入国家固定资产投资计划，并具备建设条件的项目，而且必须受信贷计划确定的固定资产贷款规模的约束。

（3）管理连续性

一般流动资金贷款的监督管理，只限于生产或流通过程，而固定资产贷款不仅建设过程要管理，而且项目竣工投产后仍需要管理，直到还清全部本息为止。

3. 适用对象

经工商行政管理机关（或主管机关）核准登记，实行独立核算的企业法人、事业法人和其他经济组织。

4. 业务流程

（1）贷款的受理

借款人户应提供资料合规，并按规定履行了固定资产投资项目的合法管理程序；符合国家有关投资项目资本金制度的规定；借款

人应在分支机构开立基本存款账户或一般存款账户，持有人民银行颁发的贷款卡；能够提供合法有效的担保。

（2）尽职调查

借款人提交资料并承诺所提供材料真实、完整、有效；调查人员进行尽职调查，并撰写调查报告；评估人员以偿债能力分析为核心，重点从借款人、项目发起人、项目合规性、项目产品市场、项目融资方案、项目技术和财务可行性、还款来源可靠性、担保、保险、环保、安全生产等角度进行贷款风险评价。

（3）贷款审查与审批

我行按照审贷分离、分级审批的原则进行审批。

（4）签订抵押、借款合同

合同中要约定提款条件应包括与贷款同比例的资本金已足额到位、项目实际进度与已投资额相匹配等要求；借款人在合同中对与贷款相关的重要内容作出承诺。

（5）实施账户监控

约定专门还款准备金账户的，我行将按约定根据需要对固定资产投资项或借款人的收入现金流进入该账户的比例和账户内的资金平均存量提出要求。

（6）审核提款条件

在发放贷款前审核借款人满足合同约定的提款条件，并按照合同约定支付的方式对贷款资金的支付进行管理与控制，监督贷款资金按约定用途使用。

（7）贷款发放与支付

放款通知书提交审查后，依据合同约定的支付方式办理出账和结算手续；贷款发放和支付应通过约定账户办理，并确认与拟发放贷款同比例的项目资本金足额到位，并与贷款配套使用；在贷款发放和支付过程中，根据合同约定可以与借款人协商补充贷款发放和支付条件，或根据合同约定停止贷款资金的发放和支付。

5. 典型案例

安阳**水资源开发投资有限公司为安阳殷都区水生态暨水冶小镇建设项目的公司，注册地为安阳县，安阳作为黄河流域沿线城市，安阳珠泉河虽已列入中小河流治理工程中进行了治理，但是治理工程受限，部分河段、桥梁治理不彻底，仍存在较大的防洪安全隐患。我行为该项目批复授信额度 6.1 亿，可有效的削减珠泉河沿岸废水污染物的排放量，改善珠泉河及下游河流的水质，促进安阳县的经济发展。

6. 开办机构

分行辖内各经营单位

（二）银团贷款

1. 产品简介

银团贷款业务是指我行联合一家或一家以上获准经营贷款业务的银行或非银行金融机构，基于相同贷款条件，依据同一贷款协议，按约定的时间和比例，通过代理行向借款人提供的本外币贷款或授信业务。资金主要用于基础设施、基础产业和支柱产业的基本建设及技术改造等资金需求大的重点项目。

2. 产品特点

一是贷款期限长。贷款期限可以匹配项目建设中长期资金需求；二是贷款额度大，贷款主要投向为交通、电力等大型公用事业行业、市政基础设施行业、战略新兴行业等大规模融资需求项目；三是按项目整体授信，按工程进度分期提款。

3. 适用对象

具有投资主体资格和经营资质的法人，信用良好，项目符合国家经济发展规划的大型能源、交通、通信等基础设施建设，以及大型机电设备引进、飞机和船舶租赁等重点项目，借款用途及还款来源明确、合法，能够提供合法有效的担保。

4. 业务流程

（1）业务营销和前期调查

主动与潜在借款人联系发掘项目或根据借款人发出的组建银团申请，结合我行资金头寸和客户定位等情况，与借款人初步商定银团贷款的金额、利率、费用等基本条件，并与金融同业初步洽谈，就银团贷款的基本条件进行市场测试，根据市场测试结果与借款人协商对银团贷款的条件进行修正；

（2）授信审查审批

按我行授信流程的有关要求和程序进行审查、报有权审批人审批；

（3）银团贷款筹组

审批通过后，依据审批意见向借款人发出正式的融资建议书并取得借款人委托我行筹组银团的委托函，向潜在的参加行发出正式

组团邀请并提供我行编制的信息备忘录；

（4）协议签订与贷款发放

组团成功后，安排签署银团贷款协议，并按协议规定发放贷款；银团贷款协议需经总行法律保全部审查同意方可使用；

（5）银团贷款贷后管理。

5. 典型案例

洛阳**工程管理有限公司成立于 2019 年 9 月 26 日，是为伊河伊川县段河道生态综合治理 PPP 工程而成立的项目公司。该项目总投资 13.28 亿元，工程建设内容由河道治理工程、生态景观工程、建筑物及支沟防护工程三部分组成，是伊川县重点生态治理项目，资金总缺口 10.6 亿元。在综合考虑项目风险、伊川县财力情况后，我行以参团行的身份，为其设计了融资方案。我行融资金额 2 亿元，期限不超过 20 年（含宽限期 3 年）。

6. 开办机构

分行辖内各经营机构

（三）流资贷款

1. 产品简介

流动资金贷款是为满足生产经营者在生产经营过程中短期资金需求，保证生产经营活动正常进行而发放的贷款。按贷款期限可分为一年期以内的短期流动资金贷款和一年至三年期的中期流动资金贷款；按贷款方式可分为担保贷款和信用贷款，其中担保贷款又分保证、抵押和质押等形式；按使用方式可分为逐笔申请、逐笔

审贷的短期周转贷款，和在银行规定时间及限额内随借、随用、随还的短期循环贷款。

2. 产品特点

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

3. 适用对象

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

4. 业务流程

流动资金贷款办理流程分为三大步骤：贷前尽调、出具批复及放款、贷后管理。

步骤一贷前尽调：借款人按照我行贷前调查相关规定提供申请材料，并恪守诚实守信原则，承诺所提供材料真实、完整、有效。

步骤二出具批复及放款：按照批复要求，落实放款条件。我行出具批复后并按照批复要求落实放款条件后，

借款人及其他相关当事人签订书面借款合同及其他相关协议，在借款合同中将明确约定流动资金贷款的金额、期限、利率、用途、支付及还款方式等条款内容。

5. 典型案例

**种植专业合作社是某上市公司核心供应商，由于业务规模扩大，有收购大枣资金需求。我行在了解该情况后积极行动，亲自深入企业开展实地调查，了解企业经营情况，参与设计授信方案，最

终落地了授信金额 100 万元农村专业合作社主体贷款。

6. 开办机构

中信银行河南省分行辖内各经营机构

（四）信 e 透

1. 产品简介

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

2. 产品特点

（1）7*24 随时透支、还款，不限次数，支持透支当日还款；

（2）征信简洁，合同期限内，透支多笔只生成一笔借据，征信只显示一笔借据；

（3）结息日利息自动本金化处理，计入本金，客户可不用当日还息；

（4）单笔业务期限不固定，多笔业务同日到期，减轻客户融资管理压力。

3. 适用对象

适用于有支付结算临时性、周转性、频率高、时间短资金需求的客户。

4. 业务流程

（1）客户取得有效批复。

(2) 客户与中信银行署相关协议，并在系统开通功能。

(4) 功能开通后，客户可在公司网银端进行信 e 透提款。

5. 典型案例

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

6. 开办机构

中信银行郑州分行辖内各分支机构

(五) 林权抵押贷款

1. 产品简介

林权抵押贷款主要用于解决借款人以其拥有的林权作为抵押，向我行申请用于林业及林业相关产业的生产经营融资需求的贷款。

2. 产品特色

贷款期限长，对于贷款资金用于项目建设的，期限一般不超过 15 年；贷款资金用于经营周转的，期限一般不超过 3 年。

3. 适用对象

主要客户群体为生产经营正常、成长性好，产品有市场，经营有效益，无不良信用记录且信用等级较高的企业法人，含林业重点龙头企业、林业专业合作社等开展林业经营的主体。

4. 业务流程

借款人按照我行贷前调查相关规定提供申请资料，并恪守诚实守信原则，承诺所提供材料真实、完整、有效；我行审批并出具批复后并按照批复要求落实放款条件后，借款人及其他相关当事人签订书面借款合同及其他相关协议，在借款合同中明确约定贷款的金额、期限、利率、用途、支付及还款方式等条款内容。

5. 典型案例

某现代农业有限公司为扩大业务规模，以其名下经济林使用权向我行申请林权抵押贷款，经我行深入企业开展实地调查了解企业经营情况后，为其设计授信方案，最终实现为该公司发放 100 万元林权抵押贷款。

6. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构

（六）高标准农田建设贷款

1. 产品简介

高标准农田建设贷款是指向自主实施高标准农田建设（含开垦模式）的主体（企业法人）以及承接上述项目的施工主体发放的（企业法人），用于满足高标准农田项目建设和维护全流程的合理资金使用需求的贷款业务。

2. 产品特点

适用范围广。高标准农田建设贷款主要用于项目建设和维护全流程的合理资金使用需求，包括规划项目的土地平整工程、土壤改

良与培肥工程、灌溉与排水工程、田间道路工程、农田防护与生态环境保持工程、农田输配电工程等建设项目，支持耕地治理修复和农业科技配套，以及承接高标准农田建设项目工程所产生的经营周转融资需求等，包含以下三类：一是用于借款人自主实施的高标准农田项目建设融资需求；二是用于借款人通过土地综合整治等方式，将非耕地开垦为高标准农田的融资需求；三是用于借款人承接高标准农田建设项目工程施工所产生的经营周转融资需求。

贷款期限灵活。高标准农田建设贷款资金用于项目建设的，贷款期限原则上不超过 15 年；贷款资金用于经营周转的，贷款期限一般不超过 3 年；对于政府采购工程模式下施工企业经营周转类融资，贷款期限一般不超过 1 年。

3. 适用对象

借款人或其控股股东应具备从事高标准农田项目建设的能力及相关经验；借款人或其控股股东应取得农田建设项目主管部门授权或相关协议，如为承接高标准农田建设项目工程施工的借款人，还需具备必要的施工资质；借款人或其控股股东无不良信用记录，或虽有不良信用记录，但不良记录的产生并非由于主观恶意，且已经全部偿还了不良信用。

4. 业务流程

借款人按照我行贷前调查相关规定提供申请资料，并恪守诚实守信原则，承诺所提供材料真实、完整、有效；我行审批并出具批复后并按照批复要求落实放款条件后，借款人及其他相关当事人签订书面借款合同及其他相关协议，在借款合同中明确约定贷款的

金额、期限、利率、用途、支付及还款方式等条款内容。

5. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构

十二、民生银行

（一）扶贫创业贷

1. 产品简介

针对雇佣贫困户的个体工商户、小微企业主（含农户、涉农企业），以房产抵押发放的个人经营性贷款。

2. 产品特点

（1）金额高。授信金额最高可达 1000 万。

（2）授信期限长。授信最长期限 10 年。

（3）还款方式多样化。1、授信期限 5—10 年，按月还息到期还本，额度循环使用。2、10 年不规则还本，按月还息，首年还贷款 5% 本金，后续每年还 3%—5% 本金。3、10 年额度，2 年还一次本金。

（4）资料简。无需客户提供纸质资料，客户经理上门通过移动运营系统对贷款客户进行现场调查，申贷资料直接通过 PAD 拍照上传至分行审批系统。

（5）放款速度快。资料齐全当天上报当天可完成审批。面签、抵押全流程办理，无需客户多次来银行办理，3—5 天即可放款。

3. 适用对象

带贫个体工商户、小微企业主。

4. 业务流程

客户经理移动运营受理客户贷款申请→完成资料录入系统→提交系统至信审部→评审完成审批→客户来行面签及办理抵押登记→满足放款条件后发放贷款

5. 典型案例

新乡市某食品有限公司，主要经营速冻食品，速冻面米等食品生产和销售。该企业经营规范、效益良好，但部分食品为代加工，导致企业的经营利润大打折扣。为进一步扩大企业的经营规模、建立标准化的食品生产加工基地，该企业谋划进行生产设备的升级换代。由于流动资金不充裕，客户向我行申请贷款。

客户经理通过实地调研了解到，企业雇佣当地建档立卡贫困户多名，符合我行“扶贫创业贷”条件，立即根据客户经营实体情况申请我行授信金额 960 万元，担保方式是房产抵押，采用按期付息分次还本的不规则还款方式，每年归还贷款本金的 5%。客户符合扶贫企业标准，获得我行利率优惠政策，并受到当地政府表彰。

6. 开办机构

民生银行各网点机构

（二）农民工工资管理及代发

1. 产品简介

民生银行根据监管政策要求为建筑施工企业开立农民工工资专户并进行工程保证金管理及工资代发操作，通过与监管机构系统直联对接，进行农民工工资代发监管。

2. 产品特点

线上化操作，支持网银代发，建筑企业无需临柜处理。

3. 适用对象

开户对象为建设工程施工的总包单位，其建设单位需共同签署协议明确监管职责。

4. 业务流程

(1) 总包单位、建设单位、民生银行签署农民工工资专用账户资金管理三方协议，明确各方职责。

(2) 总包单位在民生银行营业网点开立农民工工资专用账户。

(3) 总包单位将专户信息向监管机构进行备案。

(4) 总包单位在民生银行网银进行工资代发。

(5) 项目结束后，凭监管机构出具的相关证明，总包单位前往民生银行开户网点进行销户。

5. 典型案例

北京某建筑施工企业因在河南某施工项目需进行农民工工资监管，在民生银行开立了农民工工资专户，因客户财务在异地集中管理，临柜操作不变，民生银行借助线上化手段，实现客户仅开户时临柜一次，每次代发时均网银操作的便捷效果，提升客户体验。

6. 开办机构

民生银行辖内各经营机构

(三) 现代家庭农场（合作社）信用贷款

1. 产品介绍

该产品适用于依法注册或纳入农业农村部门名录管理，规范运营、正常经营的家庭农场、农民专业合作社和农村经济大户，重点是享受财政补贴或奖励的县级以上示范性（或规范化）的经营主体。

2. 产品特色

（1）贷款金额高。按照客户基本信息、贷款用途、实际资金需求等维度综合确定，单户最高授信金额 100 万元。

（2）纯信用产品。对符合条件的家庭农场、农民专业合作社等新型农业经营主体以及其他农村经济大户发放信用贷款。

（3）贷款期限长。根据贷款用途、生产周期、还款资金来源、流转合同的剩余期限等因素综合确定，授信期限一般情况下不超 1 年，最长可达 2 年。

3. 适用对象

依法注册登记或纳入农业农村部门名录管理，规范运作、正常经营的家庭农场、农民专业合作社和农村经济大户，重点是享受财政补贴或奖励的县级及以上示范性（或规范性）的经营主体。

4. 业务流程

客户经理通过移动端受理客户申请→完成资料录入系统→提交系统至审批→审批完成→客户来行面签合同→满足放款条件后发放贷款。

5. 开办机构

民生银行郑州分行各网点机构

（四）农村承包土地的经营权抵押贷款

1. 产品介绍

该产品是指农村土地承包方或土地经营权流转的受让方在不改变土地所有权性质情况下，将土地经营权及经营权人依法投资形成的地上（含地下）附着物作为抵押物，向我行申请的人民币贷款。

2. 产品特点

（1）贷款金额高。贷款金额高。按照客户基本信息、贷款用途、实际资金需求等维度综合确定，单户最高授信金额 500 万元。

（2）贷款期限长。授信期限根据授信主体的授信用途、经营周期、还款能力等因素，授信期限不超过 5 年。

（3）还款方式灵活。可采用分期（月或季）还本付息，分期（月或季）还息到期还本等还款方式。

3. 适用对象

通过合法方式获得农村承包土地经营权的农户及农业经营主体，均可向我行申请承包土地经营权抵押贷款。

4. 业务流程

客户经理通过移动端受理客户申请→完成资料录入系统→提交系统至审批→评审完成→客户来行面签合同→产权交易中心办理抵押登记→满足放款条件后发放贷款。

5. 开办机构

民生银行郑州分行各网点机构

十三、光大银行

（一）阳光 e 粮贷

1. 产品简介

为国家粮食电子交易平台的小微企业会员企业量身打造的在线融资产品。

2. 产品特点

（1）授信要素：粮食竞价合同履约、动态物流运输达到目的地及静态粮食仓储。

（2）办理条件：合同履约贷款、物流运输粮食质押贷款、仓单质押贷款。

3. 适用对象

国家粮食电子交易平台的小微客户。

4. 业务流程

会员企业通过国家粮食电子交易平台“我要融资”模块申请融资。

5. 典型案例

河南某面业有限公司主营业务为面粉加工，年设计生产能力 54 万吨。该企业在国家粮食电子交易平台进行粮食竞价交易合同履约时存在较为明显的短期融资需求，但需求具有“时间短、额度小、频率高”等特点，融资困难。“阳光 e 粮贷”产品上线后，该企业通过国粮在线融资系统申请了交易合同履约融资业务，成功获批 240 万元，从客户发起融资申请到业务受理、审批、放款、还款

等一系列流程均在线上操作完成，无纸化流转，实现了“秒批、秒贷”，切实为涉农小微企业国粮交易融资高效、便捷的融资服务，解决了融资难问题。

6. 开办机构

光大银行线上类产品

(二) 农村承包土地经营权抵押贷款

1. 产品简介

农村承包土地经营权抵押贷款是指借款人在不改变土地所有权性质，不改变土地承包关系，不改变土地农业用途的条件下，以农村承包土地经营权作为抵押担保，向光大银行申请办理的用于农业生产与经营等合法用途的贷款。

2. 产品特点

农村承包土地经营权抵押贷款应主要用于农业生产经营等我行认可的合法用途，包括：用于支持农业产业项目，重点支持农业科技、现代种业、农机装备、农产品精深加工等现代化农业项目。用于支持农业基础设施建设，重点支持土壤整理复垦、农田水利、商品粮棉生产基地建设、仓储物流设施建设等。用于支持农业生产经营及流通领域发展，重点支持农业生产资料采购、人工费用、仓储运输等。用于日常经营周转等其他农业生产与经营的合法合规用途。

贷款期限：农村承包土地经营权抵押贷款期限应综合考虑承包土地经营权可抵押期限、贷款用途、贷款风险、土地流转期内租金

支付方式等因素合理确定贷款期限，鼓励在农村承包土地经营权剩余使用期限内发放中长期贷款，同时贷款期限应符合农业生产经营的一般周期，具体要求如下：

①贷款期限应短于农村承包土地经营权承包或流转合同剩余使用年限三年（含）以上。②采用分期缴付租金方式的，贷款期限应短于已缴清租金的土地经营权剩余使用年限一年（含）以上；采取逐年缴付租金的，贷款期限不超过一年。③对于从事水稻、小麦等生长周期一年以内的农作物生产经营，用途为支付农业生产资料、人工费用等日常经营需求的，贷款期限不超过1年。④对于用途为农业基础设施建设、农业机械设备购置、农业仓储物流等相关涉农生产经营，以及从事生长周期超过一年的农作物生产经营，贷款期限应根据项目建设周期、农机使用周期、农作物生长周期等因素合理确定，一般不超过5年。

担保方式：农村承包土地经营权可采用单独抵押的担保方式，也可采用与其他符合我行相关规定的资产抵（质）押、个人连带责任保证、第三方保证等组合担保的方式。

3. 适用对象

农村承包土地经营权抵押贷款对象包括：从事农业生产经营的工商企业、个体工商户及农民专业合作社、农业社会化服务组织等农业经营主体。

4. 业务流程

农村承包土地经营权抵押贷款按照一般贷款业务流程办理。

5. 开办机构

光大银行河南省各分支机构

十四、招商银行

（一）创新农户小额信用闪电贷

1. 产品简介

向个人客户发放的线上个人信用贷款产品。客户通过微信关注“招商银行”微信公众号、手机银行、个人网上银行等自助渠道可在线办理贷款，系统 60 秒可自动完成贷款审批和放款。

2. 产品特点

（1）手续简便，无需提供任何资料。根据客户综合情况授信 1000 元—30 万元，同时对于不符合招行“闪电贷”的客户，系统直接推送招行与联通公司合作的“招联好期贷”产品，额度最高 10 万。

（2）60 秒到账。闪电贷产品也是生意贷的一种，不再受地域、网点限制，客户通过招商手机银行全流程操作，从客户申请到审批放款仅需 60 秒，最高额度 50 万。

3. 适用对象

所有个人客户。

4. 业务流程

客户通过微信公众号申请/客户通过手机银行、网上银行申请贷款→60 秒得到审批结果→根据手机提示进行提款→到账

5. 典型案例

客户梁某从事玉米种子批发，却遭遇准备资金不足的窘境。在

咨询招行后，客户经理了解到梁总平时结算流水都在招行，立即向梁某介绍了闪电贷款，只需要手机银行上点击贷款进行申请，60秒后30万闪电贷就到梁总账上。既解决了梁总的资金问题，又方便了梁总人在异地办理贷款的手续问题。

（二）专设农户小微贷款

1. 产品简介

农户小微贷款是招商银行发放给农户用于生产经营活动的贷款，包括农、林、牧、渔业生产经营贷款和农户其他生产并应贷款，采用循环授信、随借随还模式。授信额度最高30万，最长3年。

2. 产品特点

农户小微贷款主要支持与农产品相关企业的下游供应链农户群体，借款人可随借随还，在授信期限内循环使用贷款。贷款额度为3000元—30000元，授信期限最长3年。

3. 适用对象

农户小微贷款对象为农户，在农村区域有固定住所，由农村家庭的户主或户主书面指定的家庭成员作为借款人，年龄在18周岁以上（含）60周岁以下，身体健康，持有有效身份证件。

4. 业务流程

- （1）借款人携带身份证、户口簿等，填写贷款申请表；
- （2）客户经理查询借款人、担保人个人信用报告并进行调查进行信用等级评定；
- （3）客户经理调查相关借款人生产经营状况、偿债能力、贷款

真实需求、信用状况等综合因素，上报总行审查、审批后，合同打印生效继而放款；

（4）借款人随借随还、循环使用借款。

5. 开办机构

招商银行郑州分行各网点

十五、兴业银行

（一）粮储贷

1. 产品简介

“粮储贷”是指河南省及各地市粮食局向该行推荐资质较好的粮食储贸企业，并通过省粮食系统内专业担保公司（河南粮食产业投资担保有限公司）为企业向该行提供担保保证，该行为企业提供短期流动资金贷款支持。

2. 产品特点

（1）贷款额度高，期限灵活。贷款额度最高可至 1000 万元，贷款期限不超过 12 个月。

（2）贷款利率按照市场化定价标准执行。

（3）担保方式由国有担保公司提供担保保证，无需抵押物。

3. 适用对象

全省粮食主产区的从事粮食收储的企业。

4. 业务流程

（1）企业通过粮食系统审核后向该行申请办理粮储贷业务；

（2）该行根据业务办理需求收集客户资料，并开展尽职调查工

作；

(3) 对符合该行业务准入条件的客户发起审查审批工作；

(4) 对通过审批的企业按照其需求办理放款手续。

5. 典型案例

2018 年漯河某粮食收储企业向该行申请办理“粮储贷”业务，该企业为首次向该行申请贷款业务，最终该行给予其 1000 万元、1 年期流动资金贷款支持，同时由于其为该行“粮储贷”集群业务内企业，贷款定价为年化 5.655%，远低于其通过其他渠道获得的贷款利率。

6. 开办机构

兴业银行郑州分行、洛阳分行、平顶山分行、新乡分行、驻马店分行、许昌分行、信阳分行。

(二) 循环贷

1. 产品简介

“循环贷”具体是指针对符合授信条件的小企业客户，在核定的额度和有效期内，客户通过该行网上银行平台，根据约定的资金用途，实现贷款资金循环周转使用、自助支用、随借随还。该产品打破了银行服务的时空限制，尤其契合小企业“短、小、频、急”的资金需求特点，降低了融资成本。

2. 产品特点

(1) 贷款额度最高可至 3000 万元，额度有效期不超过一年，额度项下单笔贷款期限最长不超过一年，且额度项下单笔贷款期限

不得短于七天。

(2) 该行核定额度后，在授信有效期内企业可以自助提款还款，可多次多笔使用，不用不付利息。

(3) 担保方式灵活，可视借款企业经营情况、资信状况等采用信用免担保、抵质押及保证担保等担保方式。

3. 适用对象

全省范围内的小微企业。

4. 业务流程

企业申请业务→银行收集客户资料，开展尽职调查→对符合该行业务准入条件的客户发起审查审批工作→对通过审批的企业办理放款手续。

5. 开办机构

兴业银行郑州分行、洛阳分行、平顶山分行、新乡分行、驻马店分行、许昌分行、信阳分行。

(三) 快易贷

1. 产品简介

兴业银行小微企业线上融资“快易贷”产品是我行为小微企业提供的免抵押、系统自动快速核定额度并发放的线上贷款，企业可通过线上自助提款、还款，随借随还，循环使用。

2. 产品特点

(1) 适用客群广：基于小微企业纳税数据，纳税等级 A/B 级、信用良好的企业均可申请。

(2) 贷款额度高：贷款金额最高 200 万元。

(3) 信用类产品：无需企业提供抵押。

(4) 办理效率高：企业申请、审批及提款流程均通过线上完成。

(5) 融资成本低：贷款通过线上随借随还，不使用不收息。

3. 适用对象

河南省内纳税等级为 A/B 级、且信用良好的小微企业。

4. 业务流程

(1) 申请企业通过扫描我行“快易贷”预申请二维码进行线上预审批；(2) 预审批通过后来我行开立对公账户、兴业管家，并签订在线融资协议；(3) 通过兴业管家发起“快易贷”正式申请；(4) 正式审批通过后进入兴业管家确定贷款要素，线上签订相关合同；(5) 企业根据自身用款需求通过兴业管家完成贷款提用。

5. 开办机构

兴业银行郑州分行辖内各分支机构

(四) 合同贷

1. 产品简介

合同贷是兴业银行与农业产业化龙头核心企业合作，以核心企业采购交易为应用场景，引入供应商与核心企业或在其采购交易平台上签订的采购合同或订单信息，增加应收账款回款作为风险缓释，依托本行小微企业线上融资系统，为其上游小微企业提供在线申请、实时审批、在线自助提还款的线上融资业务。最高授信额度 500 万元，期限最长 1 年，提款金额合计不超过与核心企业签订合同的

70%。

2. 产品特点

线上办理、实时审批、在线提还款

3. 适用对象

- (1) 河南省内国标小微企业（工信部[2011]300 号文）；
- (2) 企业及企业主资信情况良好，无不良信用记录；
- (3) 企业符合本行年度授信政策准入要求；
- (4) 过往履约记录良好，不存在违约记录；
- (5) 核心企业需经过本行认可。

4. 业务流程

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

5. 开办机构

兴业银行河南省内各分支行机构

十六、华夏银行

华夏银行“菁英 e 贷”

1. 产品简介

“菁英 e 贷”线上信用消费贷款（以下简称“菁英 e 贷”）是指借款人通过手机银行电子渠道自助申请，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. 产品特点

(1) 贷款手续简便。在开立个人账户，手机银行电子渠道的注册用户，均可通过电子渠道自助申请。

(2) 贷款便捷。在线申请，生成贷款额度；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。

(3) 贷款额度。单笔贷款额度最高不超过 30 万元。

(4) 贷款灵活。随用随借，随借随还，节省了贷款利息。

(5) 贷款期限。最长可授信 3 年，单笔贷款最长 1 年。

(6) 贷款用途。贷款资金可用于购买汽车、装修、教育、医疗、旅游、租房等符合国家法律及相关规定的消费用途。

3. 适用对象

经该行认定并开立华夏银行开立个人账户的客户。

4. 业务流程

在华夏银行开立个人账户、手机银行自助申请→获得审批额度→签署相应的电子借款合同→自助提款。

5. 开办机构

华夏银行郑州分行各分支机构（含洛阳分行）

十七、广发银行

广发银行乡村振兴担保贷产品

1. 产品简介

乡村振兴担保贷业务是指向涉农小微企业或农民专业合作社发放的，由我行认可的专业担保公司与我行按照约定比例承担风险责任的人民币流动资金贷款业务。

拟合作担保公司的准入和额度的核定按照《广发银行担保机构业务管理办法》的有关规定办理，担保额度占用总行授信管理部对该担保公司批复的担保额度。

2. 产品特点

针对涉农小微企业或农民专业合作社。

产品单户授信额度最高 1000 万元，额度期限最长 1 年，可循环使用。

单笔贷款期限最长 1 年，且不超过额度到期后 6 个月。

引入我行认可的专业担保公司参与风险分担。

3. 适用对象

适用于从事农业生产的小微企业及农民专业合作社，包括专业大户、家庭农场、农业产业化龙头企业等。具体适合以下产业：

粮食生产、畜牧水产养殖、菜果茶等农林优势特色产业；

农资、农机、农技等农业社会化服务；

与农业生产直接相关的一二三产业融合发展项目；

家庭休闲农业、观光农业等农村新业态。

4. 广发银乡村振兴担保贷产品 2021 年正式推广，年末贷款余额 7050 万元。分行将基于当地经济发展状况和产业特色，确定一项或多项乡村振兴信贷重点推广产品，合理规划业务发展目标，制定业务推动方案，尽快做深做强该类业务。

5. 开办机构

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

十八、平安银行

（一）平安银行债券承销业务—北金所债权融资计划

1. 产品简介

债权融资计划是指融资人在北京金融资产交易所，向具备相应风险识别和承担能力的合格投资者，以非公开方式挂牌募集资金的债权性固定收益类产品。

北金所债权融资计划产品包含债权融资计划和应收账款债权融资计划两类。

2. 产品特点

平安银行承销北金所债权融资计划，可以满足企业客户在补充流动资金、置换存量债务及项目建设等多方面的需求，该产品经过北金所备案，监管可实时监控认可度较高，备案及发行效率较高。

3. 适用对象

境内依法设立的法人机构，以及监管部门认可的境外机构，信用状况良好，无重大不良信用记录，外部信用评级 AA 及以上。

4. 业务流程

(1) 项目尽调。经营单位综合运用现场实地调查和非现场间接调查手段，获取真实、全面、客观的客户、贷款所涉交易、担保或其他信息，提出贷款实施的可行性意见和建议。

(2) 项目报审。经营单位汇总尽职调查报告等材料形成全套申报材料，报送分行及总行审批。

(3) 签署承销协议，通过北金所备案、挂牌、承销发行完成落地/交易安排

(4) 落实我行贷后管理、北金所后续管理。

5. 典型案例

河南自然资源投资集团有限公司是我行优质对公授信客户，集团及下属子公司在我行有流动资金贷款及债务置换需求。我行通过为客户设计、报批、备案、发行落地了5亿元北金所乡村振兴债权融资计划，募集资金用于支持我省“乡村振兴”建设和“高标准农田”整治提升，极大满足了企业用款的时效性要求。

6. 开办机构

平安银行郑州分行各分支机构

(二) 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：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 and 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

（1）主要为缴纳增值税和所得税企业。客户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。企业经营负责人在我行业务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 分钟内通过我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。

（三）平安银行微 e 贷

1. 产品简介

微 e 贷：是平安银行一款服务于生产和经营类小微企业、个体工商户、种植养殖农户等小微客户的贷款产品，用于满足客户经营周转的资金需求。

2. 产品特点

（1）超长授信。一次授信、循环使用、随借随还。额度项下单笔贷款期限不超过 2 年。

（2）额度充足。一般贷款额度高达 300 万，备付金额度高达 60 万。

(3) 方案丰富。支持信用、保证、抵押、质押等多种担保方式。

(4) 贷款利率。积分专享优惠，一般贷款年利率（单利）4.5%-11.88%，备付金年利率（单利）12.06%-18%。

(5) 还款方式灵活。可选择到期还本或分期还款，支持客户根据实际经营情况灵活选择还款方式。

3. 适用对象

年龄在 18-65 周岁（含）且信用状况良好，在当地实际经营及居住超过 1 年，贷款用于实际经营。

4. 业务流程

线上化申请，线上+线下审核放款。

5. 开办机构

平安银行郑州分行。目前展业地区包括郑州。

十九、恒丰银行

开辟核心企业担保通道

1. 产品简介

恒丰银行郑州分行积极进行贷款模式创新，充分发挥上下游核心企业的引领作用，积极开辟核心企业担保通道，为广大受限于抵押物、传统担保方式的中小微企业解决了燃眉之急，既保障了核心企业的供货渠道，又有效解决这些中小供货商的融资需求。

2. 产品特色

2018 年郑州分行多次深入伊赛集团进行调研，详细了解产品

的生产，销售情况，根据企业“公司+基地+农户+银行”的养殖模式，为其量身定制“供应链—核心企业”金融服务产品。

3. 适用对象

其上游一系列养牛合作社，依托伊赛集团牛肉产业链。

4. 业务流程

根据企业“公司+基地+农户+银行”的养殖模式，为其量身定制“供应链—核心企业”金融服务产品。鉴于普惠金融业务的特点，对于普惠金融领域的保证类贷款，优化审批及出账流程，将对符合乡村振兴业务等，给予业务审批、出账、贷后、的流程优化与简化，推进提速乡村振兴业务发展。

5. 开办机构

恒丰银行河南省各分支机构

二十、郑州银行

（一）扶贫贷

扶贫贷是指向符合扶贫小额信贷授信对象的贫困户及带贫企业发放的，用于其就业创业，生产经营的小额贷款。

（1）贷款利率：贫困户贷款利息按照同期人民银行基准贷款利率执行，对带贫企业的贷款利率原则上按照上浮不超过同期贷款基准利率的10%确定。

（2）贷款期限。不超过三年（含）。

（3）贷款还款方式。按月还息、到期还本；按季还息、到期还本；按月等额本息还款法；按月等额本金还款法。

（三）保证保险贷款

指借款人向保险公司申请、购买以本行为被保险人的贷款保证保险，本行向借款人发放贷款，并与保险公司按比例承担风险的贷款产品。

（1）贷款利率。最高不超过同期限档次基准利率上浮 20%。

（2）贷款期限。不超过一年（含）。

（3）贷款还款方式。按月还息、到期还本；按月等额本息还款法。

（四）合作社扶贫贷

1. 产品简介：合作社扶贫贷是指本行向专业合作社、农业合作社等发放的用于生产经营、资金周转的人民币贷款业务。

2. 产品特点：地方政府、郑州银行、核心企业、专业合作社、贫困户“五位一体”的精准扶贫模式。

3. 适用对象：具有一定产业带动能力，从事农业生产和服务，以实现建档立卡贫困户就业脱贫为主要目的新型农业经济组织。

4. 业务流程：签订多方合作协议→合作社申请→银行审批→合作社用款

5. 典型案例：郑州银行南阳分行以“合作社扶贫贷”为主要服务方案对南阳市牧原集团项下的 40 家专业合作社发放扶贫贷款 2 亿元，累计带动 1200 户贫困户实现就业。

6. 适用机构：郑州银行南阳分行

二十一、郑州金水厦农商村镇银行

顺通贷

1. 产品简介

“顺通贷”是为我行拓展小微客户（个体工商户、小微企业的法定代表人、主要股东或实际控制人）、农户、社区居民、其他自然人以第三方保证担保为主的免评级授信产品，该产品申请简便、无需提供抵质押担保、灵活简便的解决客户的融资问题。

2. 产品特点

- （1）无抵押仅需提供担保
- （2）额度高，续贷灵活
- （3）手续简单，方便快捷

3. 适用对象

“经营顺”顺通贷

（1）适用对象：个体工商户、商圈内商户、小微企业主（占比30%及以上的主要股东或实际控制人）。

（2）贷款用途：用于个体或公司经营周转。

（3）贷款条件：借款人及其配偶所经营企业资信状况良好，且营业执照经营年限原则上应不少于1年（含）；借款人资产负债比低于70%。

“消费通”顺通贷

（1）适用对象：普通受薪客户。

（2）贷款用途：用于个人或家庭成员的综合消费。

(3) 贷款条件：借款人的户口在郑州且具有稳定的工资收入来源；借款人资产负债比不超过 70%。

“农易贷”顺通贷

(1) 适用对象：农户（农村村民、村改居民）。

(2) 贷款用途：用于农户个体、公司的经营或农户及家庭成员的综合消费。

(3) 贷款条件：借款人家庭拥有郑州市宅基地用房或者回迁房；借款人资产负债比不超过 70%。

4. 业务流程

借款申请 贷前调查 贷款审查审批 签约、系统操作及放款。

5. 典型案例

借款人周××，家住郑州市金光路，家庭人口 5 人，拆迁安置房 3 套，价值 240 万元。周××现经营一家建筑劳务公司，该公司主营业务为建筑劳务分包、桥梁工程施工，客户从事该行业 5 年，经营良好，客户近一年经营收入在 1500 万元左右。此次借款人因流动资金不足，向我行申请 30 万元流动资金。

据客户经理调查，周××家庭贷款较去年增加 30 万元左右，担保较去年增加 30 万元，经营收入较去年无较大变化。针对续贷客户，我行减免续贷手续资料，缩短审批流程，加快放款速度，在第一时间内为客户提供信贷支持。

在贷款业务审批上充分发挥了法人机构“短、平、快”的优势，坚持“小额、流动、分散”的信贷原则，多种担保方式相结合，有

保有押，以灵活、便捷的小额贷款扶持“三农”、小微企业发展，实现银企双赢。

6. 开办机构

郑州金水厦农商村镇银行

二十二、登封齐鲁村镇银行

农户小贷

1. 产品简介

登封齐鲁村镇银行农户小贷业务是指贷款人向符合条件的借款人发放的以其家庭固定收入作为还款保证的个人贷款。主要包括农业种植、养殖收入、外出务工收入等。用途需真实、合规，包括但不限于日常消费、种植、养殖或其他经营活动及贷款人同意的其他合规用途。贷款金额在 10 万元（含）以下，贷款人应根据借款实际用途，结合借款人的还款能力，合理确定贷款额度。

2. 产品特点

农户小贷产品采取亲情保证的担保方式，借款人需提供其成年子女、兄弟姊妹和其他自然人亲属提供保证担保。贷款期限原则上最低 2 年，最高不得超过 3 年。贷款期限与借款人/保证人年龄之和不超过 65。还款方式可选择以下两种方式进行还款：一是每月付息、到期还本、利随本清方式；二是灵活还款方式，可根据客户经营特点，制订灵活的还款计划，可任意选择其中一种还款方式。

3. 适用对象

借款人须为本行经营地域范围内年满 18 周岁具有完全民事行

为能力的中国公民，品行及信用状况良好。具有贷款所在地常住户口，在农村拥有固定的住所或从事农业相关生产经营。

4. 业务流程

本业务操作流程包括贷款申请、受理与调查、风险评价与审查、贷款审批、合同签订、贷款发放、贷款支付、贷后管理和贷款回收与处置九个阶段。流程的输入为收到借款人的申请，流程的输出为提供农户小贷业务服务。具体的流程描述与控制要求见下表。

5. 经典案例

我行市场部营销人员到登封市君昭乡范堂村开展金融宣传活动。活动当天我行主要对农户贷政策进行了详细讲解，同时也对农户的所提出的问题进行了答疑。全天共计接待香菇种植基地分包农户 30 余人，在宣传的同时，我行针对有资金需求的分包农户进行了统计，并现场收集资料，当天共计收集有贷款意向的分包农户 13 户，除 1 户因个人原因退贷，2 户因个人征信问题退贷之外，其余 9 户全部完成授信，总授信金额 57 万元，户均授信金额 6.33 万元，及时解决了农户的资金需求，也为君昭乡香菇种植扶贫项目提供了金融扶持。针对香菇种植扶贫项目分包农户进行了信贷产品优化创新，由原来的一年期改为三年到期还本的还款方式，减少每年的还款续贷环节增加了农户的资金利用率，也得到了农户的一致好评，为我行更好的服务三农又奠定了良好的基础。切实做到提高金融服务，上门服务，节约了农户的时间，让农户足不出户的获得资金支持。

6. 开办机构

登封齐鲁村镇银行及登封齐鲁村镇银行卢店支行

二十三、郑州珠江村镇银行

珠江一家亲贷款

1. 产品简介

珠江一家亲是指借款人为满足家庭装修、教育、医疗、美容、旅游、日常消费等符合国家法律法规规定的合法消费用途、借款人生产经营使用，以家庭为单位核定贷款额度，并由借款人三代以内直系亲属或旁系血亲关系成员提供担保的贷款。

2. 产品特点

贷款金额高：200 万以内。

贷款期限长：贷款期限可长达 3 年。

利率：月息 7.5‰—8.5‰。

还款方式灵活：可采用按月付息，到期还本或按月等额还款。

担保方式简便：借款人三代内直系或旁系血亲关系成员担保，例如父母。子女、兄弟姐妹等，年龄在 18 周岁（含）以上 60 周岁（含）以下。

产品优势及特点：随借随还，按天计息，专属定制，灵活快捷。

贷款用途多：申请用途广泛，可用于生产经营，也可用于家庭消费，用途合法即可。

3. 适用对象

面向郑州市管城区农户商户、居民或者其他具有民事行为能力的自然人。

4. 业务流程

所需材料简单：身份证、户口本、结婚证以及相关收入及资产情况资料。

审批时效快：3 个工作日即可放款。

5. 开办机构

郑州珠江村镇银行

二十四、新郑郑银村镇银行

（一）亲情（惠农）贷

1. 产品简介

亲情（惠农）贷款简称“亲情贷”，是指向以单个家庭为单位发放用于农村个体经营、农村基础设施建设活动及家庭消费行为所需的资金。

2. 产品特点

手续简便，利率低，放款快，家庭成员担保即可。贷款金额最高 10 万元，原则上月利率不低于 4.47%，授信期限最长 3 年，一次授信，循环使用。

3. 适用对象

在我行经营区域内的农户和非农户，且有固定的居住场所、经营场所或工作单位。从事个体经营的，经营期限在一年以上。

4. 业务流程

申请受理 贷前调查 贷款审查 贷款审批 合同签署 放款。

5. 开办机构

总行普惠金融部

(二) 易融通

1. 产品简介

易融通业务包括预付款融资业务、商业承兑汇票质押业务、订单融资业务等。

2. 产品特点

围绕大型优质企业供应链的上下游中小企业拓展业务，在确保有真实贸易背景的前提下，满足供应链上下游中小企业的贷款需求。

3. 适用对象

向上游厂商支付采购款的贸易买方、大型优质企业供应链的上下游中小企业、在贸易订单项下有原材料采购、组织生产、货物运输等资金需求的卖方。

4. 业务流程

申请受理 贷前调查 贷款审查 贷款审批 合同签署 放款。

5. 开办机构

总行普惠金融部

二十五、巩义浦发村镇银行

（一）亲情快贷

1. 产品简介

小微企业、农户、个体工商户生产经营过程资金有需求，担保不好找，自己的直系亲属（有固定工作）进行担保，申请贷款。

2. 产品特点

由其直系亲属（父母、子女、兄弟姐妹等）作为担保，手续简单，审批效率高。

3. 适用对象

小微企业、农户、个体工商户。

4. 业务流程

有意向客户提供基础资料向我行申请，客户经理、风险部审核符合贷款条件进行放款操作。

5. 产品案例

段某，经营一家小型铜丝加工厂，因备货需要资金 25 万元，单暂时没有特别有效的抵押物，也不想找亲戚朋友担保，经了解其有一儿子，经营一家生意较好的培训机构，调查后符合我行担保条件，因此由其儿子担保（亲情贷），我们为其发放 25 万元的个人经营性贷款。

6. 开办网点

巩义浦发村镇银行营业部

（二）“金易贷”——手机循环贷

1. 产品简介

根据巩义市公务员的公积金缴存情况以及在我行代发工资情况给予一定的消费备付资金，可用于房屋装修、家电购置、购车、旅游等日常消费。

2. 产品特点

通过信贷审核，可将此笔资金通过手机循环贷发放，手机银行操作，期限额度内，随借随还，还款方式可以为等额本金或等额本息，用多少还多少，暂不使用部分不扣利息。

3. 适用对象

缴存公积金的公务员及有固定收入的工薪阶层。

4. 业务流程

有意向客户向我行申请，客户经理、风险部审核符合贷款条件放款后，客户开通手机银行——在手机贷上进行操作即可。

5. 产品案例

李师傅，2019.5.1 在我行办理一笔一年期“金易贷”10 万元，采用手机循环贷的方式，5.10 因家里装修需要用 8 万元，6.30 夫妻双方发过工资后，还 15000 元，计息方式：只收 8 万元（5.1—6.30）之间的利息，之后按剩余本金 65000，看具体使用天数收取利息。

6. 开办机构

巩义浦发村镇银行营业部网点

（三）房抵快贷

1. 产品简介

小微企业、农户、个体工商户生产经营过程资金有需求，担保不好找，自己的房产进行抵押，申请贷款。

2. 产品特点

由房产抵押，手续简单，审批效率高。

3. 适用对象

借款人有经营实体，且年龄在 65 岁以下，以个人（家人、朋友）房产（房龄不超过 30 年）作为抵押用于经营，抵押率不超 70%。

4. 业务流程

开通绿色审批通道，加快审批流程，积极与房管局、不动产局预约推进，除抵押期外，资料齐全可 3 个工作日内放款。

5. 产品案例

高先生，做批发零售生意，因资金紧张，以名下房屋为抵押，向我行申请“房抵快贷”60 万元，年利率 5.84%，期限一年，按月付息，到期一次还本，每月利息 2920 元。因其资料齐全，房产抵押到审批完成共 5 个工作日内放款。

6. 开办网点

巩义浦发村镇银行营业部

（四）随薪贷

1. 产品简介

巩义浦发村镇银行以信用或保证方式向资信良好的个人优质

客户发放的，以个人稳定的薪资收入作为还款保障的，用于满足消费需求人民币贷款。

2. 产品特点

在原有利率水平上下浮 10%，疫情期间执行年利率 6.72%，额度在 50 万以内，信用或保证担保。

3. 适用对象

我行代发客户或有稳定收入人群。

4. 业务流程

有意向客户提供基础资料向我行申请，我行开通绿色审批通道，加快审批流程，资料齐全可 2 个工作日内放款

5. 产品案例

王小强，2019.6.3 日在我行办理一笔三年期“随薪贷”10 万元，用于购车，采用等额本息的还款方式，每个月还款约等于 3000 元左右，三年后全部结清。

6. 开办网点

巩义浦发村镇银行营业部

二十六、济源齐鲁村镇银行

（一）生态宜居住房贷款

1. 产品简介

“生态宜居”住房贷款（简称“生态宜居”）是指我行向在农村范围内参与农村新居建设工程的自然人发放用于购建住房的贷款。

2. 产品特点

快速灵活，符合要求，资料齐全后一周内放款；还款方式多样化，降低了客户的违约风险和融资成本。优质的服务，从头到尾都有客户经理提供专业的指导意见，节约客户时间，降低成本。

3. 办理流程

申请受理 贷前调查 贷款审查 贷款审批 合同签署 放款。

（二）光伏贷贷款

1. 产品简介

“个人—光伏贷”业务是指向符合条件的借款人发放的用于支持其投资安装分布式光伏发电设备且以售电收入作为主要还款来源的中长期个人贷款。

2. 产品特点

快速灵活，符合要求，资料齐全后一周内放款；还款方式多样化，降低了客户的违约风险和融资成本。优质的服务，从头到尾都有客户经理提供专业的指导意见，节约客户时间，降低成本。

3. 办理流程

申请受理 贷前调查 贷款审查 贷款审批 合同签署 放款。

保险类

一、中原农险

（一）防贫综合保险

1. 产品简介

防贫综合保险重点解决贫困边缘的农村低收入户和人均收入不高不稳的脱贫户两类临贫易贫特殊人群，因自然灾害、意外事故、医疗费用等问题导致收入降低，再次返贫的问题。防贫综合保险设置自然灾害救助、意外事故救助、医疗救助、家庭财产损失救助、收入损失救助、危房改造救助以及教育救助等7项保障内容，全方位覆盖致贫灾因，政府可根据防贫工作难点和要点采取选择投保或全部投保。业务开办时，防贫对象按照防贫预警线实施监测框定，按照政府确定的投保比例，采取统保方式，应保尽保。

（1）自然灾害救助

在保险期间内，由于发生气象部门发布的各类自然灾害，以及其他经政府与保险人约定承保的自然灾害，导致防贫救助对象人身伤亡或饮食、饮水、被服短缺，或者住房、基本生产物资损毁，基本生活暂时出现严重困难，中原农险按照预先设定的标准，负责赔偿人身伤亡救助金和医疗费用，基本生活费用补贴。

（2）意外事故救助

在保险期间内，由于发生意外事故导致防贫救助对象人身伤亡或基本生活困难，无法找到责任人或者责任人无力赔偿，中原农险按照预先设定的标准，负责赔偿人身伤亡救助金和医疗费用和基本

生活费用补贴。

（3）医疗救助

在保险期间内，救助对象罹患疾病，对符合当地政策范围内的住院医疗费用，在扣除基本医疗保险、城乡居民大病保险以及各类补充医疗保险、商业保险报销后的救助对象个人自付部分，中原农险按照设定的标准负责赔偿。

（4）家庭财产损失救助

在保险期间内，由于承保区域内发生自然灾害或意外事故导致救助对象的家庭财产遭受损失的，政府依据国家或地方有关法律法规发放或支付的家庭财产损失救助金和临时安置费用补贴，由中原农险按照约定的标准负责赔偿。

（5）收入损失救助

在保险期间内，救助对象因遭受自然灾害和意外事故，导致家庭实际收入减少且低于保单载明的精准扶贫、精准防贫项目收入损失补偿标准的，对救助对象实际收入与当地精准扶贫或精准防贫项目收入损失补偿标准的差额，中原农险在约定的标准内予以赔偿。

（6）危房改造费用救助

在保险期间内，被保险人的救助对象居住、使用的住房经政府指定有关专业技术部门鉴定为C、D级危房且符合保单签发地危房改造条件，但在保险期间内未纳入当地拆迁补偿计划，也未列入政府部门危房补助计划的，中原农险按照约定的赔偿标准承担赔偿责任。

（7）教育救助

在保险期间内，救助对象因家庭变故等意外原因导致无力支付的学费，住宿费、教科书费等基本费用而影响正常学业的，政府依据国家或地方有关法律规定确定发放或支付救助费用的，中原农险按照约定的标准承担教育救助保险金的赔偿责任。

2. 产品特点

(1) 目标明确。紧密围绕因灾、因病、因学等致贫返贫关键因素，靶向对准处于贫困边缘的农村低收入户和人均收入不高不稳的脱贫户两类临贫易贫特殊人群。

(2) 产品全面灵活。分项设计保险责任，提高产品的适应性，政府可根据防贫工作难点和要点采取选择投保或全部投保。

(3) 费率低易调整。多维度的费率体系也兼顾了保险公司稳健经营和政府财政压力的关系。

(4) 指数设置易理赔。防贫对象按照防贫预警线实施监测框定，按照政府确定的投保比例，采取统保方式。理赔时根据当地脱贫收入线确定。

3. 适用对象

处于贫困边缘的非贫困户和已脱贫户中易返贫户以及其他经投保人与保险人约定承保的人口。

4. 业务流程

公司主动对接县域地方政府，结合其防贫工作重点和难点，设计精准防贫保障方案，通过类基金形式或传统保险形式承办业务。

5. 典型案例

2020 年，公司已先后在新乡经济技术开发区、漯河市城乡一

体化示范区和禹州市内建档立卡贫困户、边缘户以及存在致贫风险高的“四类重点人群”，即：低保户、分散供养特困户、重度残疾人户和大病户。按照以上人群 10%的比例办理了政府防贫救助保险，为因病、因灾和因学导致返贫提供兜底式保障。通过公司的精准防贫方案，最大限度发挥保险的经济补偿和辅助社会管理功能，为政府防贫工作提供有力支持，预防和化解社会矛盾，积极发挥保障功能。

6. 开办机构

中原农险河南省各分支机构

（二）“保险+就业”——河南省中央财政农作物种植保险

1. 产品简介

以河南省中央财政或地方财政农作物保险为依托，为农户提供风险保障，全面提升农户抗击自然灾害能力，稳定农业经营主体。主要品种涵盖小麦、水稻、大豆、花生等农作物，保费构成为各级财政补贴占 80%，农户自费保费占 20%。根据农业保险操作需要，在农村向建档立卡贫困户提供公益岗位（助理协保员和宣传员），促进贫困家庭稳定增收，实现了贫困人口家门口稳定就业。

2. 产品特色

涵盖主要自然灾害保障范围，实现农户风险的有效转移。通过保险与扶贫的精准对接，有效解决农村保险服务能力不足难题，实现了保险参与脱贫攻坚的精准化。

3. 适用对象

适用于从事小麦、水稻、大豆、花生等种植生产的农户、种植大户、新型经营主体等。

4. 业务流程

散户或新型经营主体申请投保，填制投保单，经公司审核后，办理相应的承保手续，出具保险单（保险凭证），提供保险服务。

5. 典型案例

2017 年公司在息县开展“保险+就业”农业保险操作模式，实现了全县种植户的种植风险转移，提升了农户种粮积极性。当年度公司在全县提供公益岗位 9154 个，并通过岗位培训和工作锻炼，提高了贫困人口参与生产、脱贫致富的能力和信心，实现稳农增收。“保险+就业”的模式在先后全省 54 个县区复制推广，为农户提供了 361.92 亿元的风险保障。直接带动全省 13.06 万人贫困群众达到脱贫标准，有利的助推当地脱贫攻坚工作。

6. 开办机构

中原农险河南省各分支机构

（三）特色农产品类“草畜保”“林果保”“蔬菜保”

1. 产品简介

针对河南省优质小麦、花生、草畜、林果、蔬菜、花木、茶叶、食用菌、中药材、水产品等十大优势特色产业中的种植风险、市场风险，公司开发设计了“草畜保”“林果保”“蔬菜保”等系列特色农产品保险方案，专门为农业特色产业发展提供风险保障。

2. 产品特点

(1) 多层次风险保障产品供给体系，产品涵盖种养基础保险、价格保险、收入保险、天气指数保险，能满足不同风险保障需求的各类经营主体。

(2) 针对性强、适用性广，能满足不同层次生产力水平的各类经营主体基本需求。

(3) 方便灵活，该险种是由系列产品组合而成，保费保额相对固化，与农户的需求匹配度很高，非常便于基层政府或者相关协办人员进行推广。

3. 适用对象

特色农产品种养户。

4. 业务流程

商业性的只要存在保险标的且符合保险公司条款规定就可以投保，经审核后缴费出单；地方政策性的需要地方政府出台相关文件，符合文件要求的农户均可以投保，验标后缴费出单。

5. 典型案例

(1) 青贮玉米倒伏保险

围绕省委省政府推进乡村产业兴旺的有关要求，以助推粮经饲结构优化为切入点，选取平原农区粮改饲重点县上蔡县和永城市开展此次试点，针对农户青贮玉米种植中最突出的倒伏风险，量身定做倒伏保险产品，创新设计轻度倒伏和重度倒伏不同赔偿标准，简化定损方式，每亩保费仅 10.5 元，受到青贮玉米种植户一致好评。其中，上蔡县芦岗镇祥盛养殖专业合作社为自己种植的 746 亩青贮

玉米因大风产生倒伏，共获得赔款 22.4 万元，极大减轻了因自然灾害产生的亏损。

（2）优质果蔬价格保险

随着农业现代化水平的提高，专业大户、家庭农场、专业合作社等新型经营主体逐渐成为农业生产的主力军，专业化、规模化的生产方式增加了他们对价格风险的厌恶程度。价低伤农、价高伤民，农产品价格的剧烈波动势必影响经营主体生产的积极性和收入稳定，进而影响农业供给侧结构性改革的推进和农业的转型升级。为了实现农户的预期收益稳定，增强农户抵御自然灾害和市场价格波动风险的能力，解除农户的后顾之忧，助力我省农业“四优四化”改革目标的实现，开发了辣椒、大蒜、苹果、石榴等一系列优质果蔬价格保险产品，将传统的生产风险保障向市场风险保障延伸。先后在商丘柘城、开封杞县、郑州等地推广，当收获期价格低于约定保障价格时，按照保险合同约定进行赔偿。2019 年在郑州开展的石榴、苹果和桃价格保险累计支付赔款 630.91 万元。

（3）小龙虾天气指数保险

2019 年小龙虾养殖天气指数保险在信阳市罗山县落地。小龙虾养殖天气指数保险保障低温、高温和溃塘三种风险，根据保险条款，当低温、高温天气累计超过一定指数，或溃塘、漫塘达到相应的面积和时长，保险公司按照约定的比例进行赔付。2019 年罗山县共投保 9.06 万亩小龙虾，涉及 20 个乡镇（街道），覆盖 3900 余户。2019 年罗山县遭遇 30 年不遇的连续高温少雨天气，共计赔款金额为 802 万元，最大程度减轻养殖户的损失，提振小龙虾养殖

户的养殖信心。

6. 开办机构

中原农险河南省各分支机构

（四）优势特色农业全产业链综合保险

1. 产品简介

优势特色农业全产业链综合保险为 2018 年农业农村部金融支农创新项目，主要针对优质小麦、优质茶叶、优质苹果等优质特色农业开展的全产业链综合保险。围绕优质特色农业全产业链中的关键环节和领域，在生产环节提供种植保险、气象指数保险或收入保险；在融资环节，提供农业贷款保证保险产品；在产品质量方面，提供产品质量保证保险，确保产品质量安全。优先扶持参与订单农业的农民专业合作社等新型农业经营主体，旨在通过扶持新型农业经营主体带动优势特色农业产业转型发展。

2. 产品特色

（1）金融服务贯穿农业产业链条，抓住生产风险、融资支持、产品质量保证三个产业发展主要痛点、难点，构建以“生产风险保障+产品质量保证”为主的金融服务框架，保障农产品质量安全。

（2）推动农产品质量安全体系建设进程。通过创新金融支持机制，有序引导社会力量和资本投入，管好农产品生产源头、产中、产后，可以推动标准化生产进程，加快农产品质量安全体系建设。

（3）加快优势特色农业品牌树立。通过为“名、优、特”产品戴上产品质量保险的“安全帽”、“信誉帽”，将推进农业资源优

势转化为产业优势、品牌优势，用品牌推动农业高质量发展。

3. 适用对象

优质特色农业种养户及生产加工企业。

4. 业务流程

符合政策试点范围内的特色农业种养户及生产加工企业均可以投保，验标后直接可以进行缴费出单。

5. 典型案例

2019 年为优质专用小麦、优质茶叶和优质苹果产业链中的新型农业经营主体面临的产前、产中和产后提供贯穿农业产业链条的金融支持，带动整个优势特色农业全产业链条的健康持续发展，为农产品质量安全保驾护航。其中，为信阳茶叶、三门峡苹果和商丘强筋小麦分别提供茶叶种植保险（含低温气象指数保险）、苹果风雹冻保险和小麦收入保险，实现为 0.5 万亩茶叶、0.5 万亩苹果和 17.8 万亩强筋小麦提供种植或者收入风险保障超 2 亿元，确保优质特色农业生产风险可控。优势特色产业生产基地提供农产品质量保证保险，间接推动试点主体开展无公害、绿色食品、有机食品认证，引导试点主体在农业生产中合理使用农业化学投入品，降低农业生产成本，减少环节污染，保护环境，改善基地农业生态环境，促进基地生产标准化建设，大力培育知名农产品品牌。

6. 开办机构

中原农险试点区域分支机构

（五）生猪稳产保供综合服务——“四体一保”融合发展模式

1. 产品简介

“四体一保”是指产业融合体系、金融服务体系、风险控制体系、信用培育体系和保险精准保障。“四体一保”畜牧产业融合发展模式中的是指：围绕乡村振兴和产业发展，以畜牧产业链上下游企业为基础，以重庆农畜产品交易平台为中心，以产业链金融为支撑，以现代物流为依托，以产业链保险为保障，整合政府、企业、金融机构、市场各方资源，线上线下结合，通力打造畜牧业良性发展的创新模式。

2. 产品特点

（1）促进产业融合。以畜牧产业链上下游企业为基础，以第三方交易平台为依托，以产业链金融服务为支撑，以产业链保险为保障，整合政府、企业、金融机构、市场各方资源，线上线下结合，通力打造一二三产业融合发展体系。

（2）增信促融资。围绕解决畜牧企业融资难题，中原农险在金融机构和畜牧企业之间，架起资金融通的桥梁，打造金融机构敢贷、愿贷，畜牧企业能贷、能还、能持续的金融服务体系，联合金融机构为产业提供授信资金。

（3）防范系统风险。联合交易平台、金融机构、现代物流、监管机构，共同对畜牧企业的融资风险进行有效识别、持续跟踪、防范化解，建立风险控制体系。

（4）提升信用培育。通过银行征信、专家评审、保险风控、平

台数据的综合评价，有效解决畜牧企业信用风险，实现畜牧产业信用提升。

（5）精准保险保障。围绕畜牧产业链条，在原有保险产品的基础上，持续开发畜牧产业链保险，强化保险保障能力，提高企业畜禽养殖抵抗风险能力，推动畜牧业健康稳定发展。

3. 适用对象

生猪产业链全部经营组织。

4. 业务流程

由政府推荐相关养殖户购买农业保险，实现经营风险转移；公司把有贷款需求养殖户推荐给合作银行，银行进行授信放款；养殖户生猪出栏后由我公司推荐合作平台进行线上交易，有效解决养殖户的销路和价格难题。

5. 典型案例

2019年7月9日，河南首个“四体一保”畜牧产业融合服务项目在襄城县试点开展，生猪养殖产业从融资、交易、运输到保险保障有了“一条龙”融合服务新模式。生猪线上交易全国第一单、活体运输保险全国第一单均在仪式上成功签约。“四体一保”融合服务新模式将进一步化解该试点生猪产业养殖风险，拓宽销售渠道，推动生猪产业获得更大的规模化发展优势和价格优势。一是振兴生猪产业，利用保险化解生猪产业生产、市场、质量、融资、贸易等风险，改善防疫条件，形成新模式，提供资金等发展动能。二是解决生猪养殖企业融资难题，为企业提供合适利率贷款，提供资金闭环运行的风险控制措施，培养其信用体系。同时，拓宽其销售

渠道，提升交易价格和企业产能。三是打造生猪产业融合体系，实行线上、线下相结合，产前、产中、产后相衔接。四是形成全国生猪现货价格，卖猪与买猪线上交易，大批量线上交易后形成价格，为生猪期货交易打基础。

6. 开办机构

中原农险河南省各分支机构

（六）活体抵押贷款+牲畜死亡率保险

1. 产品简介

资产难以实现有效抵押、融资难问题一直困扰着现代化畜牧业的发展。对畜牧养殖业来说，其资产主要沉淀在活畜上。这些资产由于市场价格波动和疫病生产风险，难以作为抵押物，养殖户又很难找到其他抵押物或者符合银行要求的担保单位，不能满足抵押贷款条件。为此，中原农险申请了农业农村部金融支农创新项目“活体抵押贷款+牲畜死亡率保险”。“活畜抵押贷款”是商业银行专为牲畜饲养企业“量身定做”的贷款新产品，养殖企业用饲养的活体牲畜作为抵押，取得信贷资金；“牲畜死亡率保险”是保险公司为活体抵押的牲畜提供保险保障，解决了活体抵押物贷款风险的不可控问题。该项目解决了畜牧业经营主体发展面临的“融资难、融资贵”服务难题，使投保养殖户更快更优惠的获得信贷资金支持，扩大资源整合，有助于规模化养殖户的稳健发展。

2. 产品特色

（1）死亡率保险低费率、高保障。死亡率保险具有“低频率、

高损失”的特征，由于保险风险的频率大幅度下降，新产品定价仅是传统费率的一半、甚至三分之一以下的水平。

（2）查勘理赔效率更高，道德风险更低。该产品针对一定时期内一次事故造成的标的死亡损失提供风险保障，使得查勘次数极大降低，定损过程清晰明确，同时在这一过程中养殖户发生道德风险的可能性也将极大降低，有利于提高查勘理赔效率，降低查勘定损的管理费用。

（3）金融服务模式——活畜抵押贷款。贷款需求农户或企业在投保牲畜死亡率保险后，通过“保险+银行”联动，商业银行专为牲畜饲养农户或企业的开展“活体抵押”贷款，解决了活体抵押物贷款风险的不可控问题。

3. 适用对象

从事规模化肉牛、肉羊养殖的农民、农业生产经营组织。

4. 业务流程

政府农牧业部门负责确定开展项目的规模养殖户的认定，保险公司负责实地核验投保标的，准确核实投保数量，及时办理承保手续。贷款银行根据规模养殖经营主体的贷款需求和保险公司提供的牲畜死亡率保险，发放活体抵押贷款资金。

5. 典型案例

2020 年中原农险内蒙古分公司和农业银行巴彦淖尔市分行分别为内蒙古某牧业有限公司活体肉牛提供了 439 万元的风险保障和 200 万元的经营贷款，成功形成了风险保障和融资闭环资产难以实现有效抵押、融资难问题一直困扰着现代化畜牧业的发

展。在承保过程中，中原农险内蒙古分公司还应用“牛脸识别”技术进行标的识别，提供精准承保服务，并依托活体质押和科技应用，对肉牛活体实行动态监控，与农业银行形成了共同的风险防范机制，建立了“活体抵押贷款+牲畜死亡率保险+动态监控+质押担保”的全方位保障模式，解决了养殖企业在缺乏传统抵押担保物情况下“融资难、融资贵”问题，打破了“家有万贯、带毛不算”的传统思维，使“死”资产变成“活”的抵押物，是破解养殖企业融资困局的新尝试，对于激发金融活力、更好地服务乡村振兴具有重要的现实意义。

6. 开办机构

中原农险内蒙古分公司

（七）耕地地力指数保险

1. 产品简介

耕地地力指数保险是将土壤有机质指标数据的变化同耕地地力建立对应关系，通过监测试点区域内的有机质指标的变化来判断是否触发保险理赔。保险期间内以投保时的耕地地力指标为基准，每年根据耕地地力的提升或降低幅度，按照约定的比例承担赔付责任。

2. 产品特点

（1）探索我省耕地保护新形式。现有耕地保护形式主要集中于秸秆还田、沃土工程、测土配方施肥补贴项目、高标准粮田“百千万”建设工程等，本次试点项目为我省首次在耕地保护工作中引入

保险机制，进一步拓宽了耕地保护新思路，与现有的农业保险政策结合，可以构建完整的农业生产支持链条，探索出农业保险支持我省现代农业发展的新功能、新方向。

（2）保险模式由“受灾赔付”转变为“正向激励”。现有保险产品均以直接物化成本为赔偿基础，受灾导致农户受损后开展赔付，试点引入“正向激励”方式，将土壤有机质指标数据的变化同耕地地力建立对应关系，通过监测试点区域内的有机质指标的变化来判断是否触发保险理赔，有机质含量增幅越大，补偿越多，由此激励被保险人保护耕地的积极性，从而培育出耕地保护新动力。

（3）保险条款可操作性高。条款涉及时在赔付环节将有机质含量年度环比增长率划分为 5 个等级，每一等级对应具体的赔付金额，赔付等级少，赔付金额清晰明了，在前期宣传、农户认知、业务开展等方面易于实施，具有更高的可操作性，对地力保护及提升更具现实意义。

3. 适用对象

从事粮食生产的新型农业经营主体。

4. 业务流程

新型经营主体申请投保，填制投保单，公司按照既定业务流程办理承保手续，有机质含量由获得 CMA 资质认证报告的河南广电计量检测有限公司作为第三方土壤检测机构出具权威检测报告。

5. 典型案例

项目总承保面积 1 万亩，投保人包括新全家庭农场、锦绣家庭农场、徐氏种植专业合作社等 17 个新型农业经营主体，试点项目

约定每亩保额 2400 元，每亩保费 120 元，共申请农业农村部财政补助资金 96 万元用于保费补贴，每亩保费构成如下：农业农村部财政补贴比例 80%、农户自缴比例 20%，具体金额分别是 96 元、24 元，如果投保标的有机质年度环比正增长，上述新农主体可获得最高 2400 万元的补偿。落地签单后项目区域的耕地质量保护工作进入实质实施阶段，保险的“正向激励”及公司长期以来的宣传推广逐步促进新型农业经营主体将更多精力、时间投入耕地地力提升中，通过科学利用耕地资源，降低耕地农药残留，达到保障粮食生产安全、促进粮食产量提高的目的。

6. 开办机构

中原农险河南省各分支机构

（八）“保险+期货”金融支农服务模式

1. 产品简介

“保险+期货”是运用期货市场转移农产品价格风险或者收益风险的一种新模式。在“保险+期货”模式中，一是利用期货市场的价格发现功能，把期货价格作为保险产品的目标价格和理赔依据；二是利用期货市场的套期保值功能，为投保的农产品分散价格下跌的风险。具体来说，就是保险公司基于农产品期货价格来开发承保价格风险的保险产品，可以是价格保险，也可以是收入保险。农业经营主体通过购买保险公司的保险产品规避价格下跌风险。保险公司将承保的价格风险通过购买期货公司相应的农产品场外看跌期权产品进行风险分散，以对冲农产品价格下跌带来的赔付风险。期

货公司利用期货市场进行相应风险对冲交易，实现价格风险在期货市场内的转移和分散，最终形成风险分散、各方受益的闭环。

2. 产品特点

“保险+期货”模式是金融支农服务模式的创新，是实现乡村振兴保险模式的大胆尝试。通过保险和期货金融工具的有机结合，有效化解农产品的价格风险，即在保险标的品种价格周期性和波动剧烈时，为保证生产企业及其相关种养殖户的收入，通过保险和期货将价格风险在期货市场对冲，转移和分散产业链风险，进一步激发行业内在活力。

3. 适用对象

适用对象为试点区域内种植苹果、花生、红枣、玉米、大豆，以及生猪和蛋鸡养殖户，散户与新型经营主体均可购买。

4. 业务流程

散户或新型经营主体申请投保，填制投保单，公司按照约定业务流程办理承保手续。

5. 典型案例

花生作为我国重要的油料作物，对保证我国油脂油料安全有着重要战略意义。河南省花生种植面积 2300 万亩，达到全国花生种植面积的四分之一，总产量 576.72 万吨，居全国首位，花生也是农民收入的重要来源。但是，花生种植户面临较大的自然风险和市场风险。为防范花生价格下跌造成的农户收入下降，2021-2022 年河南省财政厅联合郑商所在河南 7 县区开展花生“保险+期货”试点项目，试点首年参保面积 19.3 万亩，参保农户 19496 户，项目

实现每亩赔款 79 元，户均赔款达 784 元。项目的实施，为助力河南省优质花生产业高质量发展，积极探索我省“农业保险+”的保险、期货（权）等金融工具联动模式，做出了积极尝试。

6. 开办机构

中原农险河南省各分支机构

（九）“普惠保、补充保、兜底保”——吉祥三保综合补充医疗保险

1. 普惠保

（1）产品简介

“乡村兴则国家兴，农民富则中国富”，为巩固脱贫攻坚成果，根据国家乡村振兴战略要求，中原农险充分发挥专业技术优势，通过对脱贫攻坚及乡村振兴战略实施过程中的痛点难点问题分析，结合农村、农民的实际需求，中原农险设计了为县域普通城乡居民群众提供健康风险保障的普惠健康医疗保险产品，保障群众看得起病，振兴路上不掉队。

保障内容：参保群众因遭受意外或因疾病在社会基本医疗保险定点医疗机构住院就医所支出的、符合社会基本医疗保险统筹基金规定范围的合理住院医疗费用，保险公司对被保险人已从社会基本医疗保险、大病保险及其他途径获得补偿后的余额部分按照保单约定进行赔付。

（2）产品特点

一是保障全面。为县域普通城乡居民群众意外、疾病、住院等

各种可能面临的风险提供有力保障。

二是保费低廉。对于普惠型医疗保险，中原农险坚持低价微利原则，补充医疗保险大多人均 50 元左右，保险金额达到 20 万元，切实做到小投入大回报。

三是理赔便捷。从 2018 年开始，为方便参保群众理赔，我公司投入重金上线一站式理赔系统，参保群众出院结算即时理赔，不用垫付资金，不用提供票据，不用来回跑路，实实在在为群众提供方便。

（3）适用对象

适用于县域普通群众。

（4）业务流程

一是确定保障对象，定制保险方案。

二是确定参保人数，提供参保人员清单。

三是组织签单投保，出具保险合同。

（5）典型案例

为深入推进全民健康风险保障，有效缓解县域普通城乡居民群众医疗费用负担，中原农险自 2019 年起陆续承保内乡县、光山县普惠健康保险，医疗补充效果显著。内乡县、光山县以乡镇、村为单位进行全域投保，以政府补贴+群众自缴的形式缴纳保费，在落实基本医疗保险、大病保险的基础上，开展医疗补充保险项目，实现普通群众健康保障全覆盖。

（6）开办机构

中原农险河南省各分支机构

2. 中原农家保

（1）产品简介

为缓解农村居民就医经济负担大的问题，同时为使农村外出就业人员对其家庭的健康风险无后顾之忧，为农民群众提供多层次医疗保险保障，我公司针对农村市场设计了一款健康险产品“中原农家保”。

保障内容：在保险期间内，被保险人遭受意外伤害或自本保险合同生效之日起因疾病在保险合同释义的医院住院治疗，保险人对被保险人实际支出的、符合当地社会基本医疗保险统筹基金支付范围的、合理且必要的住院医疗费用，在扣除被保险人已从社会基本医疗保险、大病保险及其他途径（包括但不限于其他费用补偿型医疗保险等）获得补偿后的余额，保险人就上述费用余额在扣除约定的免赔额后，按照约定的给付比例给付保险金。

（2）产品特点

一是“三农”专属，深入农村、农业、农民。

二是无限年龄，各年龄段均可投保。

三是性价比高，每人 50 元或 100 元的保费就能享受最高 100 万元的风险保障。

四是无等待期，符合保障责任范围即可理赔。

五是投保便捷，无需提供健康告知和体检报告。

六是承保方式灵活。可在微信商城投保家庭团单（一张保单保全家），也可以以村为单位进行团单投保。

（3）适用对象

已参保城乡居民基本医疗保险（含原新农合）的农村居民。

（4）业务流程

一是确定保障对象，达成投保意向。

二是收集客户信息，提交投保资料。

三是线上线下多形式投保，出具保险合同。

（5）典型案例

为助推“三农”工作，实施乡村振兴战略部署，我公司借助自有惠农网团队，深入农村市场推广“中原农家保”，新蔡县、临颍县等机构以村镇为单位积极推动，为当地农民群众提供了更好的健康风险保障服务。

（6）开办机构

中原农险全辖各分支机构。

3. 中原大病保

（1）产品简介

“中原大病保”是一款销售简单、理赔责任清晰的定额给付医疗险。该产品兼顾了重疾险赔付计算简单、医疗险理赔不分病种的优点，是一款行业内创新型医疗保险。

保障内容：在保险期间内，保障对象因意外或在约定等待期后因疾病在保险人认可的医院住院治疗，对于住院治疗期间发生的合理且必需的住院医疗总费用，经过社会基本医疗保险、大病保险结算后，个人剩余承担的医疗费用累计金额达到合同约定的金额时，保险人按照合同的基本保险金额给付保险金。

（2）产品特色

一是达到条件一次性赔付，保多少赔多少。

二是不受疾病病种的限制。不管是恶性肿瘤还是摔伤骨折，只要医疗费花费达到约定金额，就能赔付。

三是赔款不限用途。赔款可以用于治疗、护理、交通甚至非医疗类用途。

（3）适用对象

有城乡居民或城镇职工基本医保的身体健康的人群。

（4）业务流程

一是确定保障对象，达成投保意向。

二是收集客户信息，提交投保资料。

三是线上线下多形式投保，出具保险合同。

（5）典型案例

2022年，我公司针对定点驻村帮扶对象鹤壁浚县王庄镇圈里村定制专属风险保障方案“帮扶保”，方案中涵盖大病保的风险保障。由于当地政府为圈里村的被帮扶人员提供了“政府救助”报销政策，报销比例比较高，被帮扶人员在生病就医时经政府救助报销后需个人承担的费用就很少了，我公司大病保的保险赔付能为帮扶对象弥补一些其它方面的经济支出压力，使其不因病返贫，从而进一步巩固脱贫攻坚成果，为当地乡村振兴工作提供有力支持。

（6）开办机构

中原农险全辖各分支机构

（十）支农小额贷款保证保险

1. 产品简介

与金融机构订立涉农类小额借款合同，借款用于涉农领域生产、经营、服务等相关支持农业发展，借款期限在三年以内（含三年）的自然人或法人客户，在保险期间内，未按照借款合同履行还款义务，且拖欠任何一期还款达到保险单约定的赔偿等待期，保险公司对客户应偿还而未偿还的贷款本金及贷款期间内的利息按照保险合同赔偿。

2. 产品特点

（1）立足农业一产，服务农户、农业企业、新型农业经营主体、村集体经济组织等，银行、保险共担风险，为涉农客户提供金融服务。

（2）中原农险为客户融资提供贷款保证保险增信，为涉农客户解决难以满足银行要求的标准抵押物难题。

（3）涉农客户手续简便，“银行+保险”一站式服务，打通涉农客户普惠金融服务最后一公里。

3. 适用对象

符合准入要求的涉农客户。

4. 业务流程

中原农险对客户尽职调查，通过风险评定和授信模型后，推荐给合作银行，中原农险、银行分别进行独立的内部审查审批。银行签署借款合同，中原农险提供贷款保证保险风险，发放贷款。中原农险进行保后管理，银行进行贷后管理。

5. 典型案例

舞阳县香菇种植大户郭某，是中原农险的农业保险优质客户，郭某因种植经营周转需要资金 10 万元，中原农险积极联系当地各家银行，最终选择手续简便的当地农信社合作，通过为客户提供支农小额贷款保证保险增信，帮助客户顺利获得银行贷款 10 万元，及时解决了客户的燃眉之急。

6. 开办机构

中原农险河南省分公司、黑龙江分公司、内蒙古分公司各分支机构。

（十一）服务壮大新型农村集体经济“双保险”

1. 产品简介

河南省金融支农 12 个典型案例之一。中原农险作为省属国有功能性企业，积极探索和尝试服务发展壮大新型农村集体经济，解决村集体经济“造血”能力不足难题，助力乡村产业振兴，助力实现共同富裕。为更加有效地调动金融资源，助推农村集体经济发展，中原农险从推进土地托管入手，通过资源引入、项目带动、保险保障、金融助力，着力构建以中原农险为核心纽带，政府、村集体、农业社会化服务组织“四方联动”的工作机制，通过“完全成本保险+信用保证保险”的“双保险”机制，打造风险可控、健康可持续的新型农村集体经济发展模式，2021 年首次在安阳内黄宋村乡西沟村落地，实现西沟村集体当季增收 26 万元的成绩；2022 年服务河南省 11 个地市、19 个县区、31 个乡镇、56 个新型农村集体

经济组织。

2. 产品特点

(1) 创新支农模式，引领行业发展。以土地托管为切入点，探索“政府+保险+银行+服务”四位一体协同服务新型村集体经济，是当前金融保险支农模式的重要创新。对仅有土地资源的村集体经济组织，中原农险将不同金融资源横向整合，既节约了客户获取、渠道维护、合作谈判等经营成本，又加强了信息互联共享，提升了业务风控水平。

(2) 破解融资难题，促进产业兴旺。针对社会化服务组织现实经营中的制约条件，中原农险提供涵盖风险分散、信用提升、资金获取等功能的综合服务，有效破解了当前在乡村金融市场中村集体经济组织融资难题。2022 年已助力温县番田镇 6 个村集体融资 850 万元，并实现焦作、周口、开封、平顶山等地履约保证保险 24 笔，提供履约增信 2000 万元。

(3) 提升服务效能，实现增产增收。帮助社会化服务组织扩大服务范围、改进服务流程、提升服务质量，切实解决小农户经营管理粗放、生产效率低下等问题。2022 年该模式共服务村集体土地 2.6 万亩。农户不仅可以获得正常地租，还可以获得分红和务工收入；村集体方面，每村按 500 亩土地参与托管服务计算，通过收取管理费用及收入分成，每年两季可增加集体收益 5 万元以上。

3. 适用对象

发展集体经济意愿强、班子威望高、带领农户通过土地规模化、专业化种植迈向共同富裕的新型农村集体经济组织。

种植经验丰富、历史业绩良好、专业技术过硬、诚信度高、村里评价好、具有一定资金资产实力的社会化服务组织。

4. 业务流程

中原农险对接县乡村，通过实地摸排、尽职调查，综合评判、筛选符合条件的村集体经济组织、社会化服务组织等，通过“双保险”增信，构建互信机制，保障自然灾害风险、经营管理风险、贷款资金风险等，赋能村集体经济组织银行贷款、产业资金、良种良技、优质订单等。同时，中原农险进行种植全过程风险管理，确保项目经营风险可控、持续发展。

5. 典型案例

通过“完全成本保险+履约保证保险”，为平顶山鲁山县 8 个村集体经济组织引入产业资金约 100 万元，服务村集体经济组织发展大田作物土地托管合作种植，壮大村集体经济。通过“完全成本保险+贷款保证保险”，为内黄县 3 个村集体经济组织融资增信 140 万元。

6. 开办机构

中原农险河南省分公司、黑龙江分公司、内蒙古分公司各分支机构。

（十二）河南省林业碳汇保险

1. 产品简介

林业碳汇保险主要承保树龄满一年以上、正常生长和管理的公益林、商品林等林木，以及林木所产生的碳汇。承保时根据标

的的树种、胸径等数据，计算出蓄积量，再换算出生物量，最后根据含碳率得出固碳量。该险种在保障林木碳汇价值的同时也对林木因自然灾害、火灾或林业有害生物直接造成的流失、掩埋、主干折断、倒伏或死亡等，以及进而导致保险林木碳汇量的减少进行保障，按照约定标准进行赔偿，即保险金额包含了林木的价值，也包含了碳汇的价值。其中碳汇单位价格以易碳投资指数平台发布的上海市场碳汇的近三年发生交易金额交易日收盘价的年平均价格为基础进行界定。

2. 产品特点

（1）打破河南省碳汇保险的空白。开展林业碳汇保险是中原农险助力实现“双碳”目标的一次全新探索，填补了河南省林业碳汇保险的空白。该险种以碳汇方法学为基础，经过长期实地考察、研究论证，匹配当地林场历史损失风险，建立起国有林场林业损毁与固碳能力减弱计量的函数模型，创新开发了适用河南省国有林场的林业碳汇保险产品。

（2）科学合理的多重数据厘定分析。碳汇指数产品费率厘定采用核密度估计进行模型估计，并分别选取高斯核函数、三角核函数和矩形核函数分别拟合，我们选取拟合效果最好的作为最终定价模拟的模型，并按照模型的参数进行数据模拟，为保证模拟数据稳定，我们模拟 100 万个损失率数据，并以此数据集作为纯风险损失率测算数据。

（3）保险条款可操作性高。该险种在保障林木碳汇价值的同时也对林木因自然灾害、火灾或林业有害生物直接造成的流失、

掩埋、主干折断、倒伏或死亡等，以及进而导致保险林木碳汇量的减少进行保障，按照约定标准进行赔偿，既保险金额包含了林木的价值，也包含了碳汇的价值。其中碳汇单位价格以易碳投资指数平台（<http://tanjiaoyi.com/>）发布的上海市场碳汇的近三年发生交易金额交易日收盘价的年平均价格为基础进行界定。

3. 适用对象

河南省内凡从事林业生产管理的林农、林业专业合作组织、林业企事业单位、村民委员会、林业和草原主管部门，种植生长和管理正常的公益林、商品林等林木以及所产生的林业碳汇，均可作为本保险合同的保险标的。生长和管理正常；树龄满一年（含）以上。

4. 业务流程

根据林木数量进行投保，填制投保单，公司按照既定业务流程办理承保手续。

5. 典型案例

为助力中国绿色低碳转型战略，践行“绿水青山就是金山银山”的发展理念，充分发挥林木保险在深化新一轮林长制改革、增加林业碳汇方面的作用，4月12日，公司为民权县的1000亩国有林场出具保单，提供风险保障70万元。公司通过创新林木保险和碳汇价值保险等险种，在商丘市民权县落地全省首单林业碳汇保险试点，为探索绿色保险开启了新模式，为豫东黄河故道生态防护林体系增加了一道“中原保护屏障”，开启了河南保险业探索绿色保险发展新模式。

6. 开办机构

中原农险河南省各分支机构

（十三）农业设施财产保险

1. 产品简介

为落实国家乡村振兴战略要求，服务农业现代化发展需求，针对“设施农业”领域，公司开展农业设施财产保险，大力推动日光棚、温室大棚、连体大棚等设施保险，提升大棚种植户、大棚养殖户等抗风险能力，保障农民增收。

农业设施财产保险主要承保火灾、爆炸、雷击、暴雨、洪水、暴风、龙卷风、冰雹、台风、飓风、暴雪、冰凌、突发性滑坡、崩塌、泥石流、地面突然下陷下沉、飞行物体及其他空中运行物体坠落等原因造成保险标的直接物质损坏或灭失的保险责任。

2. 产品特点

（1）保障范围广。由于风灾、雹灾、洪涝、雪灾、火灾、地震、泥石流、山体滑坡原因造成保险温室大棚损毁及棚内作物直接损失，均在保障范围内。

（2）功能性强。农业设施财产保险是服务“三农”的主要政策工具和金融工具，对稳定农业生产、支持农村发展、保障农民利益具有积极作用，在乡村振兴战略中的地位凸显。

3. 适用对象

凡是用于农业生产的大棚设施、专业化养殖的栏舍、灌溉设施、水库、堤坝、渠道、道路等农业设施的所有人，均可投保。

4. 业务流程

单位或企业联系中原农险分支机构业务人员办理；企业提供营业执照；保险公司进行风险识别和风险评估，制定承保方案；企业确认投保填写投保单；投保人缴纳保费，保险人出具保险单。

5. 典型案例

自 2019 年起，公司连续 5 年承保农业设施财产保险累计提供风险保障 18.99 亿元，累计赔款 1795 万元。

6. 开办机构

中原农业保险股份有限公司各分支机构

(十四) 高标准农田建设工程质量保险

1. 产品简介

为贯彻落实国务院办公厅《关于切实加强高标准农田建设提升国家粮食安全保障能力的意见》和中央 1 号文件精神，助力国家高标准农田建设，根据我省高标准农田建设工作现状，公司开办了高标准农田建设工程质量保险。

高标准农田建设工程质量保险主要承保高标准农田建设工程项目竣工验收合格并经保险人委托的工程质量风险管理机构检查通过的，在正常使用条件下，由于工程质量缺陷所导致的保险标的的物质损坏而无法使用的，以及由于暴雨、洪水、内涝、风灾、冰雹、雷电、地陷下沉、山崩、雪崩、火山爆发等自然灾害（地震除外）或其外事故所导致的保险标的直接物质损坏而不能使用的，公司按照保险合同约定承担相应的赔偿责任。

2. 产品特色

高标准农田工程质量保险对工程设施一保多年，由保险公司承担项目工程在使用过程中损坏风险，同时为工程提供建设期间以及建成后全周期工程质量、自然灾害、意外事故等风险管理服务，实现“建管合一”，建后管护责任主体更加明确，管护修复资金来源更加明晰，有效解决长期以来农田工程建后管护难的问题，同时引入第三方风险管理服务机构，在高标准农田建设的全过程中参与监督，可以有效保障高标准农田项目工程在设计、使用期限内正常运行。

3. 适用对象

获得国家或地方建设主管部门资质认可的建设单位、施工单位，政府投资项目的项目主管部门或者建设项目的委托单位。

4. 业务流程

一是坚持“政府推动、市场运作”的原则，选取农田集中连片、自然灾害风险适中的平原地区高标准农田工程试点先行；二是开展“事前评估+事中预防+事后赔偿”三位一体保险保障服务，既对高标准农田建设过程中的工程质量进行监管，又对建后设施管护提供风险保障；三是提供投保人签章的投保单、营业执照及工程质量风险管理机构出具的风险评估报告等资料投保，核保缴费后出具保险单。

5. 典型案例

2021 年底公司率先在开封市引入保险参与高标准农田管护，填补了河南省在高标准农田管护领域的保险空白。高标准农田管

护保险已在开封通许县、兰考县、尉氏县、祥符区等地落地，为 4.17 万口水井及配套农田水利设施建后管护提供 7.9 亿元的风险保障，累计赔付金额 600 余万元，维修机井 3200 余眼，在用水高峰季月度处理赔案达到 600 余笔，有效解决试点区域水利设施快速修复的痛点。

6. 开办机构

中原农业保险股份有限公司各分支机构

（十五）“务工无忧”综合保险

1. 产品简介

为全面落实党的十九大及十九届历次全会精神，深入贯彻习近平总书记有关重要讲话精神，中原农业保险股份有限公司作为河南省省属“功能类”保险法人机构，紧紧围绕河南“两个确保”和“十大战略”，聚焦新市民群体融入城市的痛点问题，为新市民提供金融服务“组合拳”。

“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

（十六）三大主粮完全成本保险

1. 产品简介

以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入学习贯彻习近平总书记关于“三农”工作的重要论述和视察河南重要讲话精神，按照党中央、国务院和省委省政府决策部署，紧紧围绕全面推进乡村振兴和加快农业农村现代化，全面推动农业保险“扩面、增品、提标”的高质量发展，通过实现小麦、水稻、玉米完全成本保险的县域全覆盖，进一步增强农业保险产品吸引力，稳定种粮农民收益，保护农民种粮积极性，助力健全符合农业发展特点的支持保护政策体系和农村金融服务体系，发挥农业保险

对促进现代农业发展的重要支撑作用。

2. 产品特点

三大主粮作物完全成本保险在保障直接物化和地租成本的基础上,进一步提高了保障程度,保险金额覆盖物质与服务费用、人工成本和土地成本等农业生产总成本,进一步提升了粮食和重要农产品供给保障,保障国家粮食安全,能充分发挥农业保险在助力农业强国建设及助推乡村振兴中的保障作用。

3. 适用对象

三大主粮作物(小麦、水稻、玉米)种植户、种植新型农业经营主体。

4. 业务流程

保前做好市场调研和风险评估工作,组织开展业务培训,采用线上、线下相结合的、适合农村市场的宣传方式,开展全方位、多角度宣传工作,履行明确说明义务,散户或新型经营主体根据种植面积申请投保,填制投保单,公司按照约定业务流程办理承保手续。

5. 典型案例

“这季小麦中原农险给我推荐了完全成本保险,农药、化肥、地租、人工都覆盖进去了,交的钱还不高,这让我们合作社干的踏实、种的安心!”驻马店市平舆县和丰农业种植专业合作社张春华如是说。“保障足、服务好、花钱少”是农户对农业保险的客观诉求。2022年,公司迅速贯彻落实省财政厅、省农业农村厅与河南银保监局联合下发的《河南省三大粮食作物完全成本保

险实施方案》政策精神，在经营区域内全面推进冬小麦完全成本保险，联动政府，广泛宣传，切实推动普惠政策深入农心；深化产品供给，优化服务标准，将药、肥、租、工等成本全面纳入保障范围，小麦保险金额由每亩 447 元提高至 1000 元；大幅革新承保手段，广泛应用数字技术，实现农户投保“足不出村”，极大提升参保便捷性。2022 年，公司通过高保障、低费率、广覆盖的三大主粮完全成本保险，对种植投入进行全面托底，让农民没有后顾之忧，增添种粮的底气。

6. 开办机构

中原农业保险股份有限公司各分支机构

二、中国人寿

中国人寿河南省分公司以上级领导批示和相关部门合作协议为政策依据，发挥参与多层次医疗保障体系建设的经办经验和专业优势，为全省扶贫干部和贫困人口开发、制定了一揽子精准扶贫保险服务产品，同时，坚决贯彻落实总公司扶贫保险三项原则，为扶贫保险发展定位方向引领。

（一）第一书记保险

1. 产品简介

河南省委组织部与中国人寿河南省分公司签订《第一书记人身保险合作协议》，为全省驻村“第一书记”办理了累计保障高达 170 万/人/年的人身保险保障，有效解决了第一书记的后顾之忧，

激发了他们的干劲热情，促使他们在扶贫攻坚战中有新成长、大作为。

2. 产品特点

(1) 保费低：580 元/人/年，其中，财政出资 260 元/人/年，乙方以下浮费率的方式出资 320 元/人/年。

(2) 保障多：责任涵盖意外、疾病、重疾等多种内容，基本满足第一书记的保障需求。

(3) 服务优：公司为第一书记开设客户服务绿色通道，提供周到便捷贴心的服务。

3. 适用对象

全省精准选派驻村的在职第一书记。

4. 业务流程

由省委组织部统一为全省在职驻村第一书记办理投保手续，公司按照既定业务流程承保，并做好保单服务。

5. 典型案例

2017 年 5 月 23 日上午 9 时，南阳市淅川县第一书记在整理贫困户精准扶贫明白卡时突发脑溢血，经抢救无效因公去世。中国人寿河南省分公司接到河南省委组织部通知后，立即启动绿色通道办理快速理赔。5 月 26 日下午，中国人寿河南省分公司副总经理陪同省委组织部相关领导深入到南阳市淅川县，对家属表示亲切慰问，并送上理赔保险金 30 万元。此事在社会上引起了强烈反响。6 月 2 日，原河南省委书记谢伏瞻对我公司《关于落实谢书记要求对驻村第一书记家属进行慰问的重要批示的情况汇报》做了重要批示

“感谢人寿保险公司河南分公司的大力支持”。对中国人寿河南省公司的保险服务工作给予了高度肯定。2017年5月至2020年3月，累计向72名出险第一书记支付保险金1623.2万，三年累计赔付率173%。中共河南省委组织部、中共河南省委农村工作办公室、河南省人力资源和社会保障厅、河南省扶贫开发办公室于2018年3月27日下发《关于表彰全省优秀驻村第一书记和第一书记选派工作先进单位的决定》（豫组〔2018〕19号），授予中国人寿河南省分公司全省第一书记选派工作先进单位。

6. 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）驻村干部保险

1. 产品简介

中国人寿河南省分公司结合行业特点和经办经验，按照普惠、精准、持续三大特点，设计了缴费低、保障高的普惠保险扶贫保障服务方案，服务范围涵盖全省驻村干部。为表明我公司积极参与我省扶贫攻坚的信心与决心，我公司以下浮费率形式出资深入推进扶贫干部保险保障工作，助推我省扶贫攻坚。

2. 产品特色

（1）普惠。通过降低保险费率、提升服务水平等方式，采取切实措施，扎实推进驻村干部保险服务工作。

（2）精准。围绕“精准扶贫、精准脱贫”基本方略，坚持定向、

精准、创新原则，提供多项大力度的支持措施。

(3) 持续。近年来，长期持续为全省在职扶贫驻村干部提供人身保险保障服务。

3. 适用对象

全省在职扶贫驻村干部。

4. 业务流程

由当地政府相关部门出资，为当地在职扶贫驻村干部统一办理投保手续，公司按照既定业务流程承保，并做好保单服务。

5. 典型案例

濮阳市委组织部于 2017 年 7 月下发《关于为驻村第一书记及工作队员办理保险的通知》，设定濮阳分公司为服务联系人；2018 年 6 月，濮阳市委组织部、濮阳市扶贫开发办公室、中国人寿濮阳分公司联合下发《关于为驻村第一书记及工作队员办理重大疾病和人身意外伤害保险的通知》（濮组文〔2018〕29 号）文件；信阳市委组织部于 2017 年下发《关于做好全市驻村第一书记轮换工作的通知》（信组通〔2017〕109）号文，安排信阳分公司提供相关保险服务；漯河市委组织部和漯河分公司于 2017 年 6 月签订《第一书记人身保险合作协议》；开封市委组织部和开封分公司于 2018 年 2 月签订《驻村扶贫干部人身保险合作协议》；为驻村干部营造了干事创业的良好氛围。省公司在省脱贫攻坚领导小组组织开展的 2018 年度省定点扶贫工作成效考核中被评定为“好”等级。

6. 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

（三）大病补充医疗保险

1. 产品简介

2019 年，为建立防范和化解因病致贫、因病返贫的长效机制，进一步做好困难群众大病补充医疗保险工作，河南省医疗保障局下发《关于进一步做好困难群众大病补充医疗保险工作的通知》（豫医保〔2019〕5 号），对困难群众大病补充医疗保险政策内容进行完善，促进医疗保障制度的稳定可持续发展。

2. 产品特点

河南省困难群众大病补充医疗保险坚持政府主导、商业运作的原则，政府组织协调建立制度、筹集保险资金，并对运行进行全程监管；商业保险公司负责保障方案设计、承保运营，为困难群众提供精准、便捷、优质的健康扶贫保险服务。这一模式充分发挥了政府的行政优势和商业保险机构的专业优势，有效提升了政府实施精准扶贫工作的效率和质量。

3. 适用对象

保障对象为建档立卡贫困人口、特困人员救助供养对象、城乡最低生活保障对象、困境儿童。

4. 业务流程

公司按照政府要求和公司相关规定承办，并做好服务工作。

5. 典型案例

2020 年，省政府大病补充保险与大病保险一并招标，中国人

寿河南省分公司采用美好生活精准扶贫专项产品承办郑州等 8 地市 4 个直管县的大病保险和大病补充保险，市场份额占全省的近 50%，实现一体化运营，一体化结算。2021 年，中国人寿河南省分公司为 354.58 万困难群众专项提供大病补充保险保障服务，2018 年以来累计为 275.28 万人次困难群众，支付赔款 11.22 亿元，次均赔款 407.55 元。

6. 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

（四）扶贫补充/兜底保险

1. 产品简介

中国人寿河南省分公司积极发挥主动性，与各级政府及相关部门积极协商，针对建档立卡贫困人口医疗费用、意外伤害等方面的问题，结合各地经济社会发展实际，实施一县一策，精准对接保险扶贫工作，守住扶贫最后一道防线。

2. 产品特点

针对建档立卡贫困人口医疗费用负担重的问题，在坚持“保本微利”的前提下，按照精算原理逐一为各县区设计贫困人口大病补充医疗保险专属方案。扶贫兜底保险资金剔除管理成本后全部用于医疗费用补偿，如果补偿资金不足，所提成本费用也全部用于赔款支付。

3. 适用对象

脱贫人口、建档立卡贫困人口、动态监测返贫户及政府界定的贫困人口。

4. 业务流程

公司按照政府要求和公司相关规定承办，并做好服务工作。

5. 典型案例

中国人寿河南省分公司在全省各地因地制宜的开展了形式多样的扶贫补充保险，模式层出不穷。公司在信阳潢川开展了以“基本医保+大病保险+困难群众补充医疗保险+扶贫保险+民政医疗救助”的保障形式，扩充政策范围内医疗费用保障范围，让贫困户经济负担相对减轻；在商丘睢阳区实施以基本保险、大病保险、大病补充医疗保险、人身意外伤害保险为主的“四道健康扶贫保障”。2021年，全省在办各类扶贫补充医疗保险项目12个覆盖人数达157.42万人，累计为137.12万人次困难群众支付理赔款65341.99万元，次均赔款476.52元。

6. 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

（五）贫困妇女儿童安康保险

1. 产品简介

中国人寿河南省分公司与河南省妇联签署《“倾情家家幸福安康推进乡村振兴巾帼行动”合作框架协议》，充分发挥省妇联的组织协调、资源整合等“联”的优势和中国人寿河南分公司的网络渠

道、保险保障等“保”的优势，以支持妇女创业就业、保障妇女健康和儿童安康为目标，以开展“四送”活动和“阳光母亲”计划—关爱女性儿童安康保险项目为抓手，构建全面、长期、稳定的合作伙伴关系，深入推进我省脱贫攻坚和乡村振兴。

2. 产品特点

（1）落实民生实事。通过推进“两癌”筛查这一民生实事，主动参与扶贫开发和对口支援，为广大妇女群体提供贴心服务，体现政府和社会双重关怀。

（2）保险普济惠民。“阳光母亲”计划—关爱女性儿童安康保险项目以其保费低、保障高、范围广的特点，有效提升了贫困妇女生产生活质量，为她们送去关爱与温暖。

3. 适用对象

建档立卡贫困妇女、困难女性、困难儿童等。

4. 业务流程

政府相关部门统一或客户自愿办理投保手续，公司按照相关规定承保，出具保险合同并做好服务工作。

5. 典型案例

中国人寿河南分公司与河南省妇联于 2018 年 5 月在卢氏县联合召开“阳光母亲”计划女性安康保险座谈会，为卢氏县一万余名参加“两癌”筛查的妇女捐赠女性安康保险一万元，保障高达二亿元，随后，再次为睢县妇女捐赠价值高达 4600 万元的女性安康保险。

2019 年，中国人寿河南省分公司通过省妇女儿童发展基金会

向全省 70 名贫困家庭白血病患儿，捐赠爱心救助金 70 万元；省妇女儿童发展基金会向中国人寿河南省分公司授予荣誉证书。

6. 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

（六）农村小额意外伤害保险

1. 产品简介

基于我国农村经济、社会和人口实际发展情况，开发“农村小额意外伤害保险”系列产品，是公司勇于承担社会责任的重要表现。产品具体可分为个人保险和团体保险两项。

个人保险通常使用“国寿农村小额意外伤害保险（2013 版）”和“国寿附加农村小额意外费用补偿医疗保险”；团体保险通常使用“国寿农村小额团体意外伤害保险（2013 版）”和“国寿附加农村小额意外费用补偿团体医疗保险”；保障责任涵盖意外伤害、意外伤残、意外门诊与意外住院医疗费用报销等，为农民朋友提供全方位意外伤害保险保障。同时考虑我国农村的实际情况，在责任免除方面进行了一定范围的简化，相当于扩大了承保责任，增加了承保风险，切实提高了农民的保障程度。在保险金申请时，考虑到农村的现实情况，优化了“本公司认可的其他医疗机构”出具的死亡证明书等要求，使理赔环节得到简化。后期，总公司也将紧跟发展步伐，推出“乡村振兴”系列保险产品，助力农村发展。

2. 产品特色

（1）提供风险保障。农村小额意外伤害保险保费低，保障高，是最能体现保险保障价值的险种之一，特别是针对农村居民，一旦发生意外伤害事故，就能从保险公司获得一定额度的赔偿，从而大大减轻负担。

（2）购买简单便捷。农村小额意外伤害保险条款简单，投保便捷，购买方便，极大的方便了农民朋友，能让其轻松享受意外风险的保障。

（3）弥补保障缺失。农村小额意外伤害保险是对于社保的一种补充形式，关注保险、关注自己未来的保障，更好地进行家庭财务规划，促进家庭的经济稳定。

3. 适用对象

保障对象为农村居民。

4. 业务流程

可以与政府沟通，通过政府统一出资的方式为当地人民群众办理；也可以由销售人员进村入户宣传农村小额意外伤害保险知识要点，争取广大客户的理解和支持，并在客户自愿的前提下，逐一收取保费，填写投保单，经过被保险人确认同意后，向公司申请投保；公司按照既定业务流程办理承保手续，发放保险单。

5. 典型案例

驻马店新蔡支公司一是积极与县政府相关领导积极沟通，取得政府支持，搭建政保合作平台，通过政府下文、联合召开启动会，将小额保险作为一项“民生工程”；二是建立协保员制度：建立健全协保员制度，销售人员可配合协保员做好咨询、答疑、服务工作，

避免收费环节村民产生抵触情绪；三是精细管理、项目运作：成立专项领导小组和工作小组，明确责任与分工，对外积极与相关部门协调、取得支持，对内严格做好过程，狠抓落实，务求实效。严格按照项目制运作，做到组织严谨、措施得力。并成立培训宣传组、业务追踪组、后援保障组、理赔服务组等项目组，确保各司其职，集中运作。四是宣传造势、树立形象：充分运用各类媒体资源宣传造势，如：宣传车、报刊、网站、电视、墙体版面、标语、横幅、一封信等形式。重视理赔时效，简化手续，提供便捷通道，通过现场送赔款等形式提升客户获得感和满意度，树立中国人寿河南省分公司良好的品牌形象。

6. 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

（七）扶贫防贫一体化服务模式

1. 产品简介

中国人寿河南分公司按照脱贫不脱政策的工作标准，打造出扶贫防贫一体化服务模式。重点关注处于贫困边缘的农村低收入户和人均收入不高不稳的脱贫户两类临贫易贫人群，聚焦因病、因意外、因学、因灾四大致贫返贫关键因素，分类设置精准防贫办法，建立近贫预警、骤贫处置、脱贫保稳的精准防贫机制，用改革的办法防贫堵贫，控制贫困增量，为坚决打赢脱贫攻坚战和全面建成小康社会奠定坚实基础。

2. 产品特点

“防贫保”提供菜单式可选保障，各市、县可根据本地防贫工作重点、难点自由选择，形成差异化、精准化保障包。根据不完全统计，因病、因意外、因学、因灾是多地政府部门调研总结的四大致贫因素，主要包括：

（1）因病致贫

①疾病住院补充医疗保障因疾病住院治疗过程中实际支付的属于基本医保报销范围内的住院医疗费用，在社会基本医疗保险、当地大病保险及当地民政医疗救助后，仍需由个人承担的部分，保险人负责赔偿。

②意外伤害住院医疗保障因意外伤害住院治疗过程中实际支付的属于基本医保报销范围内的住院医疗费用，在社会基本医疗保险、当地大病保险及当地民政医疗救助后，仍需由个人承担的部分，保险人负责赔偿。

③住院自费医疗项目保障因疾病及意外伤害住院治疗过程中实际支付的需由个人承担的自费医疗部分，保险人负责赔偿。

④意外伤害残疾保障因意外伤害导致残疾的，保险人根据残疾程度给付相应的保险金。

⑤意外伤害身故保障因意外伤害导致身故的，保险人给付意外伤害身故保险金。

⑥疾病身故保障因疾病导致身故的，保险人给付疾病身故保险金。

⑦重大疾病保障罹患三十种重大疾病之一的，保险人给付重大

疾病保险金。

（2）因意外伤害致贫

参保对象因交通事故及其他意外事故造成人身伤害的，参照约定因病理赔标准给予赔付。

（3）因灾致贫

家庭财产损失保障因火灾、爆炸、自然灾害、交通事故导致家庭财产损毁，且无责任方赔偿的，保险人给付家庭财产损失赔偿。

（4）因学致贫

子女在高等院校（包括省内独立学院、省外普通高校，及顶岗实习期间）就读，或在义务教育之外、高等教育以下学校就读，保险人给付学费、住宿费、教科书费。

3. 适用对象

“防贫保”保障的首要对象为处于贫困边缘的农村低收入户和人均收入不高不稳的脱贫户两类临贫易贫重点人群；同时，保障的还有全县建档立卡贫困户和已脱贫人口。

4. 业务流程

按照《保险精准扶贫合作框架协议》要求，以政府出资和个人自付费相结合的模式，按照公司既定承保流程，为参保人群统一提供防贫保险服务。

5. 典型案例

中国人寿河南省分公司积极主动参与防贫保险项目。继河南省脱贫攻坚领导小组印发《关于加强脱贫监测户边缘户帮扶有效防止返贫和新致贫的意见》（豫脱贫组〔2020〕8号）文件后，各地市

脱贫攻坚领导小组均已下发文件。中国人寿河南省分公司所辖各分公司也纷纷向当地脱贫攻坚领导小组汇报工作，提供科学可行的保险方案，争取为巩固脱贫成效，助推乡村振兴提供强有力的保险保障。

6. 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

（八）小额信贷保险

1. 产品简介

公司开发的“安心贷”和“安享贷”系列产品，为有贷款需求的农民朋友提供高额意外伤害保障，同时也为贷款机构提供了风险保障，得到客户与金融机构的普遍认可。

2. 产品特色

（1）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。

（2）安全系数高。对金融机构而言，信贷保险不仅提高了贷款安全系数，而且可以获得代理手续费收入。

（3）服务领域宽。对保险公司而言，有利于公司扩大保险服务领域，增加保费收入，提升公司口碑。

3. 适用对象十八周岁至六十五周岁，身体健康者，向具备兼业代理保险资格并与中国人寿河南省分公司签订兼业代理保险协议的金融机构申请并获得借款的个人，均可作为被保险人，由本人作

为投保人向本公司投保本保险。

4. 业务流程

客户在向具备兼业代理保险资格并与中国人寿河南省分公司签订兼业代理保险协议的金融机构申请并获得借款且本人自愿的情况下，在该金融机构营业网点办理借款人定期寿险或意外伤害保险投保手续，公司随即为其出具正式保险合同。

5. 典型案例

安阳林州支公司积极响应林州市扶贫办扶持贫困人口自主创业的号召，承办当地贫困人口扶贫信贷保险，为贫困人口创业就业、巩固脱贫成效做出国寿应有的贡献。

6. 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）出行安全保险

1. 产品简介

公司推出“通泰无忧”系列产品，为农民朋友提供保额高、保费低廉的交通出行意外伤害保障。该产品是基于我国农村交通设施、交通工具落后、交通事故频繁等现状，为农村居民量身打造的。产品涵盖“国寿通泰无忧意外伤害保险（A款）”、“国寿附加通泰交通意外费用补偿医疗保险”和“国寿附加通泰交通意外住院定额给付医疗保险”等，为农民朋友在驾乘各类交通工具出行的过程中提供全方位意外伤害保险保障。考虑到我国农村实际情况，公司在

交通工具方面进行扩展，包括一些农用的简易路运和河（海）工具；责任免除仅包括“投保人或受益人对被保险人的故意杀害、故意伤害”和“被保险人故意犯罪、拒捕、自杀或故意自伤”等必备的十项，其余的与驾驶员或乘客有关的交通意外伤害在承保范围之内，真正实现了农民的驾无忧、乘无忧。

2. 产品特点

（1）保费低廉。出行安全保险保费低廉，保障全面，可以满足农村客户的基本保险需求。

（2）覆盖广泛。覆盖多种交通工具，特别增设农用简易交通工具。为农民群众创业就业，服务三农，做好新农村建设提供保险保障。

（3）投保方便。交通意外保险条款简单，投保便捷，购买方便，极大地方便了农村消费者，能让其轻松享受意外风险的保障。

3. 适用对象

出生二十八日以上、六十五周岁以下，身体健康的农村居民，均可作为被保险人，由本人或对其具有保险利益的其他人作为投保人向本公司投保本保险。

4. 业务流程

准客户通过个人或团体形式，向公司递交投保申请，公司按照既定业务流程办理承保手续，出具保险合同。

5. 典型案例

南阳分公司与当地公交公司联合推出老年人乘车意外伤害保险；安阳市老龄委在中国人寿河南省分公司为全市 65 岁以上的老

人投保通泰系列保险，构建了坚强的交通意外保险保障。

6. 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

（十）一站式理赔直付助力乡村振兴相关工作

1. 产品简介

一站式理赔直付是中国人寿通过与医保、医疗机构等单位合作，在客户授权、依法合规的前提下，直接获取客户就医数据，为客户提供赔案快速处理、保险金快速给付的新型商业保险理赔服务模式。2020年以来中国人寿河南省分公司深入贯彻落实河南银保监局助推信阳商城试点县持续巩固脱贫成果、扎实推进乡村振兴，努力实现县域经济高质量、可持续发展的工作要求，在全省大力推广一站式理赔直付。

2. 产品特点

（1）创新金融产品。通过打造、创新扶贫保险、驻村干部保险、关爱保险等产品，充分发挥保险优势，巩固脱贫成果，助推乡村振兴。

（2）健全服务网络。打造理赔直通车服务，使商业保险结合互联网技术等，在医保改革中发挥更大作用，聚力“卓越服务”工程，进一步提升理赔服务品质和客户体验。

（3）创新服务模式。打造智慧医疗服务，建立融合预防、保健、医疗、康复和健康风险保障教育功能的“一站式”互联网+健康+

金融运行模式，推广“一健通”APP信息技术平台。

3. 适用对象

全省所辖建档立卡贫困户、低保户、困难户以及适龄学生儿童等适保人群。

4. 业务流程

政府、医院或客户投保后，符合理赔条件的患者因疾病或意外住院，出院医保结算时可直接在医院医保窗口直接领取商保赔款，无需再到保险公司申办理赔手续。

5. 典型案例

中国人寿河南省分公司在商城试点一站式理赔直付成功的基础上，通过理赔直通车服务项目，在全省全面推广一站式理赔直付。截止 2021 年底，在全省开通线上理赔直付医院 457 家，符合一站式理赔直付的医院占一半以上；在同时受 7·20 暴雨和几次新冠肺炎疫情的影响下，中国人寿向约 42000 多人次提供了直赔服务，赔款约 3800 万元，其中向洛阳洛宁和宜阳两县的低保户提供一站式理赔直付服务 751 人次，支付赔款 21 万多元。商业险理赔直付项目在省银保监局及各地银保监、当地社保及卫健委的大力支持下，商业保险在协助政府解决贫困户、低保户、农村居民等人口“因病返贫”的问题上发挥了大作用，让群众继续在医疗机构实现商业险即时结算，避免客户医疗时的“垫资”和报销时的“跑腿”，中国人寿河南省分公司继续履行央企责任，助推政府脱贫攻坚工作，为社会稳定发展提供有力支撑。

6. 开办机构

中国人寿河南省分公司各分支机构

（十一）养老保险

1. 产品简介

中国人寿河南省分公司以上级领导批示和相关部门合作协议为政策依据，发挥参与多层次医疗保障体系建设的经办经验和专业优势，开发、制定了“意外+年金+医疗”一揽子养老、适老、涉老保险服务产品。积极落实国家大力推动“第三支柱”养老保障体系的重要指示，按照总公司要求上新商业养老年金保险产品，丰富商业养老保险产品供给，积极推进构建多层次养老保障体系。

2. 产品特色

（1）专属保险。为 50 周岁及以上或 50—75 周岁的老龄群体设计三款夕阳红、夕阳保系列专属险种，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。在原有福禄满堂、鑫福稳盈等产品的基础上，2021 年初，新上线“金色人生养老年金保险”、“国寿鑫享福养老年金保险 A 款”“国寿鑫享福养老年金保险 B 款”等三款专属养老年金产品，延续“年金+账户”的组合模式，为 75 周岁以下的群体提供商业养老保障支持，产品以固定年龄、固定年金领取的方式满足客户养老需求。另外，中国人寿河南省分公司还提供“孝心保”短期产品，为 50-75 岁的老年群体提供意外伤害和意外医疗保障。

（2）个人储蓄。通过险种组合、丰富责任、分散销售等方式面向全省推广，鼓励大家为自己的养老贺退休生活做好充分的准备，

有效解决了不同人群的养老储备需求。

（3）多种方案。根据当地需求，设计出不同保险方案，以满足老年群体不同的保障需求。通过为老龄群体因意外伤害导致的身故、伤残和医疗费用提供意外伤害保险保障，责任涵盖意外身故、意外医疗、意外伤残等，着力解决老龄群体意外伤害保障不足的问题。

3. 适用对象

身体健康的指定老龄群体。

4. 业务流程

准客户通过个人或团体形式，向公司递交投保申请，公司按照既定业务流程办理承保手续，出具保险合同。

5. 典型案例

2021 年 9 月份，68 岁的刘某经人推荐，购买了中国人寿河南省分公司“孝心保”产品，保费 365 元，包含国寿通泰无忧意外伤害保险（A 款），保额 125 万元（机动车意外伤害 5 万元；水上交通工具意外伤害 20 万元；轨道交通工具意外伤害 20 万元；飞机意外伤害 80 万元）；国寿附加新绿舟意外费用补偿医疗保险（A 款），保险金额 0.6 万元，国寿夕阳红意外伤害保险（A 款）；保险金额 6 万元。2021 年 9 月份，在保单生效 6 天后，刘某不慎从 1 楼滑到地下室，导致闭合性颅脑损伤、多处骨折，经过一系列抢救治疗，未能留住生命。在处理完刘老汉的后事之后，家属来到中国人寿河南省分公司申请理赔。接到申请资料后，调查人员及时核实出险经过，了解治疗情况，调取病历资料和治疗费用发票，快速理赔，在 2021 年 11 月 1 日结案完成。报销医疗费 6000 元，意外身故保险

金 60000 元。

6. 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

三、人保财险

（一）“扶贫保”一揽子保险

1. 产品简介

针对贫困户、边缘贫困户打造的“一揽子”综合保险方案，以贫困村为基本单位、对全村的种、养产业及农房、人身等实行整体打包参加保险。

2. 产品特点

- （1）客户定位准确，针对建档立卡贫困户和贫困边缘的农户；
- （2）保障范围全，对农户生产、生活全方位风险进行保障；
- （3）保险费率低，在银保监会报备费率的基础上降低超过 30%。

3. 保障范围

农业保险：由于自然灾害、意外事故、动物疾病疫病、植物病虫害等直接造成被保险人养殖畜禽、农作物、林木的损失。

家庭财产保险：自然灾害、意外事故造成贫困户农房、农业生产设备、室内财产及附属设施的损失。

人身意外保险：意外残疾、身故、住院医疗负责赔偿。

重大疾病保险：符合 25 种重大疾病种类，在保险额度内予以赔付。

教育费用：予以当年被高等院校录取的建档立卡贫困户一次性资助。

4. 业务流程

- (1) 选定保险种类，商定保险费、保险金额；
- (2) 确定参保贫困户、边缘贫困户户数；
- (3) 组织签单投保，现场验标、公示、出具保险凭证。

5. 典型案例

洛阳市栾川县是国家级贫困县，有着“四河三山两道川、九山半水半分田”之称，属于典型的较为贫困的山区贫困县，2019年3月份，在县扶贫办的牵头下，为其全县11107户贫困户投保了“扶贫保”一揽子综合保险，保障范围涵盖：

经济特色作物：果树、蔬菜、花卉、茶叶、菌类；

养殖业：牛、羊、禽类家庭加工业及财产；

家庭财产类：房舍、大型家用电器、农机具、电动车等。

栾川县在4月底5月初遭受了严重的雹灾，贫困群众的农作物生产遭受到严重损失，共接到23起报案，立即启动查勘理赔行动，估计损失金额19万余元。

6. 开办机构

人保财险河南省各分支机构

(二) 支农融资业务

1. 产品介绍

支农融资业务是中国人保为在人保财险购买或准备购买农业

保险、并从事农业生产经营的客户提供资金支持。即人保资本发行支农融资产品募集资金，人保财险组建专业支农融资团队负责具体业务操作，人保财险提供农业保险等保险产品，第三方担保增信机构提供增信支持。

2. 产品特点

人保财险支农融资业务聚焦农业领域，通过提供额度不限、期限灵活、利率低于同期银行利率的保险资金，支持农户、合作社、现代农业经营主体发展，着力破解农业融资难、融资贵问题。

3. 适用对象

从事农产品初级生产，具有一定生产规模 and 专业化程度的专业大户；以家庭成员为主要劳动力，从事农业集约化、商品化生产经营，以农业收入为家庭主要收入来源的家庭农场；涵盖多个产业链条，具有较强组织、专业和科研能力，能带动区域农户发展的农业龙头企业。

4. 业务流程

(1) 客户提供基础资料到人保县支机构提出融资申请，填写申请书；

(2) 融资经理整理客户基础材料，上报系统进行项目准入；

(3) 准入审核通过后，融资经理对申请客户进行尽职调查，并形成书面材料进行上报；

(4) 人保内部进行评审决策，通过后，签订融资合同和保证合同，执行放款手续。

5. 典型案例

河南省某牧业股份有限公司成立于 1998 年，是一家集种猪育种，生猪生产、循环农业、工程研发、安全食品、咨询服务于一体的综合性农牧集团。某牧业产业扶贫家庭农场模式是一种新的“公司+家庭农场+村委会+贫困户”的家庭农场产业扶贫模式。通过配套的土地流转等政策的支持，一个标准农场占地 50 亩，由一栋猪舍（2 亩）和 48 亩耕地组成（2+48），每栋猪舍存栏生猪 1000 头，一年饲养两批出栏 2000 头；配套 48 亩耕地用于种植高产优质牧草。家庭农场由新大牧业负责指导管理，人保财险对家庭农场提供流动资金支持，担保公司提供增信支持。截至 2019 年 6 月底，人保财险已累计为 33 个家庭农场提供 3300 万元融资支持，惠及 264 户贫困户。

6. 开办机构

人保财险河南省分公司各分支机构

（三）“食用菌种植”保险

1. 产品简介

针对食用菌种植户（含贫困户）打造的保险方案，小规模种植户以村为基本单位实行集体投保，大规模种植户单独进行投保。

2. 产品特点

- （1）客户定位准，针对食用菌种植普通农户和贫困户；
- （2）保障范围全，对食用菌种植过程中易发生损失的环节进行保障；
- （3）保险品种多，除了普遍种植的香菇、木耳可进行投保外，

平菇、羊肚菌种植也可进行投保。

3. 保障范围

由于自然灾害、火灾、爆炸、烂棒、病虫害、异常高温引起的出菇(耳)异常等直接造成被保险人种植食用菌过程中发生的损失。

4. 业务流程

- (1) 选定保险种类, 商定保险费、保险金额;
- (2) 确定参保的食用菌种植户户数和食用菌袋数;
- (3) 组织签单投保, 现场验标、公示、出具保险凭证。

5. 典型案例

卢氏县的食用菌产业近年来在卢氏县委县政府的大力支持下, 逐步成为了县域支撑性农业产业, 对卢氏县脱贫攻坚大局起到了巨大的推动作用。但食用菌保险方面一直处于空白, 广大农户的投资收益缺少强有力的风险保障。

2018 年, 在卢氏县委县政府的牵头下, 为 1368 户农户种植的 2495.47 万袋香菇提供了 9800 万元的风险保障。

6. 开办机构

人保财险河南省分公司各分支机构

(四) 乡村团体意外伤害综合保险

1. 产品简介

为乡镇各类企事业单位、社会团体其他组织, 个体工商户, 农村承包经营户量身定制的保险保障。全面涵盖意外伤害导致的身故、残疾赔偿责任; 意外伤害导致的门诊和住院费用支出(每次事故免

赔 100 元，赔付比例 80%）；意外伤害住院津贴（每次事故免赔 3 天，最高赔偿 30 天，累计最高赔偿 180 天）。

2. 产品特点

除特定行业外，不区分职业类别，统一缴费方案，投保极为简便。

3. 适用对象

各类企事业单位、社会团体其他组织，个体工商户，农村承包经营户均可作为投保人。

4. 业务流程

企业联系人保财险分支机构业务人员办理；企业提供营业执照、行业类别、人员清单，制定承保方案；企业确认投保填写投保单；投保人缴纳保费，保险人出具保险单。

5. 典型案例

暂无典型案例，正处于积极推广阶段

6. 开办机构

人保财险河南分公司各分支机构均可开办

四、中国太平洋财险

（一）防贫保

1. 产品简介

（1）研发背景

党的十八大以来，以习近平同志为核心的党中央把脱贫攻坚作为关系党和国家政治方向、根本制度和发展道路的大事，并作为全

面建成小康社会底线任务纳入“五位一体”总体布局和“四个全面”战略布局，把全面实施精准扶贫、精准脱贫方略作为打赢脱贫攻坚战的科学指南和根本指针。根据党中央部署，至2020年农村贫困人口全部脱贫、贫困县全部摘帽。但如果一直有贫困户在贫困线上进进出出，一边是不遗余力的脱贫致富，一边是猝不及防的致贫返贫，易陷入“沙漏式”扶贫难题，将难以完成脱贫攻坚的重大任务。

探索稳定脱贫长效机制，杜绝反复脱贫反复贫，已成为下一阶段扶贫防贫工作重点之一。“精准防贫”是对“精准扶贫”的延伸和发展，要从根本上消灭贫困问题，只着眼于解决贫困存量是不够的，还必须从源头上解决贫困增量的问题。在此背景之下，“防贫保”险种应势而生。

（2）设计原则

“防贫保”重点关注处于贫困边缘的农村低收入户和人均收入不高不稳的脱贫户两类临贫易贫人群，聚焦因病、因学、因灾三大致贫返贫关键因素，分类设置精准防贫办法，建立近贫预警、骤贫处置、脱贫保稳的精准防贫机制，用改革的办法防贫堵贫，控制贫困增量，为坚决打赢脱贫攻坚战和全面建成小康社会奠定坚实基础。

（3）“防贫保”险种保障范围

“防贫保”提供菜单式可选保障，各省、市、县可根据本地防贫工作重点、难点自由选择，形成差异化、精准化保障包。根据不完全统计，因病、因灾、因学是多地政府部门调研总结的三大致贫因素，因此本项目可选保障包括：因病致贫、因灾致贫、因学致贫。

（4）项目费用收取标准

例：××县全县农村人口约 50 万为基数，项目以全部农村人口的十分之一比为缴费比例进行测算，每人缴费基数定为 100 元，项目预计投入 500 万元。（注：上述仅为举例，项目实际操作过程中可根据当地财政状况，贫困人口数量等因素设计不同金额的承保方案）

2. 产品特点

（1）运营模式。“防贫保”项目遵循“多退少补”原则，若本年度发生理赔支付金额超过项目投入金额，需政府以财政资金进行追加；反之，则由我公司根据实际理赔支出金额与财政投入金额差额滚动计入下一年度的保险资金池。我公司按照本项目理赔发生款项的一定比例计提运营费用。

（2）保障对象识别标准。防贫对象不事前确定，不事先识别，原则上也不重新建档立卡，只按照防贫预警线实时监测进行框定。

（3）理赔模式。行业独创“四看一算一核实一评议一公示”模式，具体流程详见本材料第四部分。

3. 适用对象

（1）“防贫保”保障的首要对象为处于贫困边缘的农村低收入户和人均收入不高不稳的脱贫户两类临贫易贫重点人群。

（2）防贫保保障的还有建档立卡贫困户。

4. 业务流程

（1）报案模式。

定期前往相关部门筛查获取防贫人员的信息数据或农户个人

申报。

(2) 调查核实。

(3) 审批拨付。

(4) 上报备案。

★个人申报运转流程

5. 典型案例

2017年6月底，邯郸市扶贫开发领导小组决定在国家重点扶贫开发重点县魏县开展精准防贫试点。我司主动提出引入保险机制创新精准扶贫模式的建议，得到县政府认可。

在因病致贫保障方面，县人社局每月对农村人口个人住院总费用及个人自付总费用情况进行分析，对于超出监测预警线的贫困户，我司在扣除0.5万元起付线后，根据自付费用分别按70%、60%、50%给付保险金；对于超出监测预警线的低收入户，我司在扣除2万元起付线后，根据自付费用分别按照30%、50%、70%给付保险金。

在因学致贫方面，县教育局对农村家庭因子女考上大学情况进行数据筛查，上学费用超出预警线的，我司根据家庭不同情况，分别在8000元以外按100%、80%、60%给付保险金。

在因灾致贫方面，我司在扣除1万元起付线后，视家庭损失实际情况，分别按照40%、60%、80%比例给付保险金，最高不超过3万元。

2017年10月至12月，魏县“防贫保”项目共为327人发放214.59万防贫款。河北贫困人口动态管理监察结果显示，通过防贫保障，魏县新增贫困户42户，同比下降98.6%，返贫户35户，

同比下降 86%。国务院扶贫办政策法规司副司长王光才 2018 年 3 月在调研魏县“防贫保”项目中指出“你们的工作是落实习近平总书记指示精神的具体体现，你们的探索为国家制定 2020 年后相关政策提供了途径，做法很好，值得肯定”。

6. 开办机构

开封、洛阳、安阳、新乡、焦作、许昌、漯河、周口、驻马店、南阳、信阳、济源中心支公司，县支机构方面，我公司县支机构与当地政府扶贫部门签订“防贫保”合作协议的机构为 23 家。

（二）政银保合作产品模式

1. 产品简介

“政”，是指政府主导设立农业贷款担保基金，“银”，是指合作银行灵活低息发放免抵押贷款，“保”，是指保险公司低费率开展农业贷款保证保险。其实质就是运用财政资金撬动金融资本，以保险公司的保证保险为保障，通过财政、信贷、保险、项目四轮驱动，构建扶持农业、农村发展的创新模式。

2. 产品特色

“政银保”模式由政府提供保费补贴、贴息补贴和风险补偿支持，银行提供贷款，而保险公司为贷款主体提供保证保险。该模式一方面发挥了保证保险的融资增信作用；另一方面也弱化了抵质押物的要求，从而使农户能够便捷优惠地获取贷款，有效缓解农村中小微企业以及新型农业经营主体融资难、融资贵的问题。此外，还实现了政府、银行、保险机构风险共担。

3. 适用对象

贷款对象：贷款对象为信用良好的建档立卡贫困户和带动能力强、产业基础好、带贫效果明显的农业龙头企业、家庭农场、农民专业合作社、专业大户以及小微企业等各类经营主体实施精准扶贫的扶贫贷款。贷款期限为 1—3 年。

4. 业务流程

地方财政、银行、同签订扶贫合作专项协议，其中地方财政先期拿出一部分的专项资金作为风险补偿资金，在银行开设风险补偿资金账户，并且银行发放的贷款总额不超过风险补偿金实际账户余额的 5—10 倍。

负责对借款主体提供扶贫贷款履约保证保险，并对借款主体拥有独立审核权。同时通过“保险+就业”带动贫困户脱贫。

5. 典型案例

积极参与兰考县普惠金融改革试验区普惠授信项目，为申请普惠授信贷款的农户提供贷款履约保证保险。截止目前，通过提供农村小额贷款履约保证保险的方式已累计帮助为 1894 户农户申请普惠授信贷款的 6824.5 万元，提供风险保障 7284.75 万元。主要用途包括种植、运输、农产品批发、客运、购买农业机械、畜牧养殖、原材料购买等，有效解决了以往农民贷款难、融资难的问题。此外，2018 年以来在郑州市中牟县还为 7 家企业的 805 万小额贷款提供保证保险服务，有效解决了融资难题。

6. 开办机构

太保产险河南省各分支机构

（三）农村家庭财产保险类“农家保”“农庄保”“农安保”

1. 产品简介

分别针对政府统保农村普惠保障、农村家庭生活类综合风险保障、农村家庭经营类综合风险保障，该公司开发设计了“农安保”、“农家保”、“农庄保”三款示范产品方案，属于专门为农村市场设计的一揽子保险。

2. 优势特点

（1）覆盖面广，产品设计农村的农房、农机具、大牲畜、室内财产、农家乐雇员及三责等保障。

（2）保费低，保额高，农户接受度较高。

（3）方便灵活，因为该险种是由主险和附加险组合而成，而且保费保额相对固化，和农户的需求匹配度很高，非常便于基层政府或者协保员进行推广。

3. 适用对象

乡镇所有农户。

4. 业务流程

只要存在保险标的且符合保险公司条款规定的最基础的要求的农户均可以投保，验标后直接可以进行缴费出单，无需申请。

5. 期限价格

农安保为 10 元保障 1 万元，农家保为 20 元保障 3 万元，农庄保为 400 元保障 58.8 万元。

（四）农村小额贷款履约保证保险

1. 产品简介

为满足金融机构贷款条件并获得贷款的农户或农村小微企业，保险公司通过自身优势结合政府与银行开发并设立农村小额贷款履约保证保险，该保险针对未能清偿的借款本金和利息余额，保险人按照合同约定负责赔偿，从而达到带动不满足贷款条件的贫困户及带贫企业生产推动农村发展的目的。同时本保险设置的被保险人应为经银行业监督管理部门批准开办农村小额贷款业务的金融机构，在保险期间内，投保人未按照与被保险人签订的借款合同约定履行还款义务，且投保人拖欠的任何一期借款已达到保险单约定期限，被保险人根据借款合同向投保人及其相关担保人进行追偿后，对于未能清偿的借款本金和利息余额，保险公司按照本合同约定负责赔偿。

对于贫困户和带动能力强、产业基础好、带贫效果明显的农业龙头企业、家庭农场、农民专业合作社、专业大户、以及小微企业等各类经营主体，不同的合作政府及银行具体保险费及费率也不尽相同，保险费及费率具体如下：

开封兰考县对普惠授信农户提供的贷款保证保险费由省财政、县财政共同承担，贷款保证保险费率为每年 1%。

郑州市辖内机构贫困户保费由市财政向保险公司统一缴纳，中牟、巩义、新密针对贫困户贷款保证保险费率为每年 1%，郑州辖内针对带贫经营主体贷款保证保险费率统一为每年 2%，由经营主体自付保费。

新乡获嘉县对建档立卡贫困户提供的贷款保证保险，免收保险费，由获嘉县金融工作局给予我司每年 1.5%的保险费补助，对带贫企业提供的贷款保证保险，按每年 1%收取保险费，获嘉县金融工作局给予每年 0.5%的保险费补助。

当发生赔付时根据我司与政府、两个本地银行签订的三方协议，甲、乙、丙三方对贷款实际发生的风险分别按一定比例进行承担。（开封兰考县项目：当贷款出现损失后，银行分担 20%、保险公司分担 20%、担保公司分担 20%、政府分担 40%；郑州市项目甲、乙、丙分别承担的比例为：30%、20%、50%；新乡获嘉县项目甲、乙、丙分别承担的比例为：30%、10%、60%，政府为甲方、银行为乙方、我机构为丙方）。

2. 产品特色

（1）投保客户众多

与金融机构等签订小额借款合同贷款用于农业生产经营的农民、从事农业经营的法人或其他组织（包括但不限于专业大户、家庭农场、农民专业合作社、农业产业化龙头企业）等。

（2）保障类型全面

保险责任内容涵盖了借款合同违约责任。

（3）保险金额灵活

可由投保人、被保险人、保险人双方约定，且保险金额上限较以往普通模式的小额贷款额度有大幅提升。

（4）保险期间灵活

根据银行贷款的实际情况，保险期间双方约定，保险期间最长

不超过 1 年。

3. 适用对象

信用良好的建档立卡贫困户和带动能力强、产业基础好、带贫效果明显的农业龙头企业、家庭农场、农民专业合作社、专业大户、以及小微企业等各类经营主体实施精准扶贫的贷款扶贫。

4. 业务流程

(1) 贷前调查

政府负责建立扶贫贷款项目库，并从项目库中筛选符合条件的贷款主体向银行和我司进行推荐。银行和我司对政府推荐的贷款主体，按照各自的合规经营程序，针对借款主体、借款项目等内容的合法性、合规性进行调查与核实，分别提出借款审批意见。在承保前需对借款主体资质进行审核。对于我司和银行审核通过的贷款名单，政府、银行和我司还需召开三方联席会议，最终讨论确定符合项目名单和额度。

(2) 贷后管理

主办银行加强贷后管理，遇到问题及时妥善解决。各乡镇和村委统一组织，对贷款人的贷款情况，项目在乡镇和村公示，公示期为 10 天，接受村组成员监督。一旦发现违法违规使用行为（要求贷款金额将用于农业生产），主办银行可提前收回贷款。

(3) 运转流程

(4) 理赔流程

业务出险后，银行向保险公司报案，按照保险公司要求提供索赔资料，提出索赔申请。保险公司受理银行的索赔申请，对索赔资

料完整性进行审核资料不全的请银行补充资料。

保险公司对保险责任进行认定，对于属于保险责任的，索赔申请资料收集齐全后，10个工作日内支付赔款至银行指定账户。

5. 典型案例

截止到2020年5月中旬，我司郑州中支与河南巩义农村商业银行、河南新密农村商业银行、河南中牟农村商业银行和中牟郑银村镇银行建立了良好的合作关系，通过提供农村小额贷款履约保证保险的方式累计帮助为176户农户、4家农民专业合作社及12家农业产业化龙头企业申请普惠授信贷款3499万元。其中河南巩义农村商业银行171户，贷款491万元；河南中牟农村商业银行14户，贷款2800万元；河南新密农村商业银行4户，贷款18万元；中牟郑银村镇银行3户，贷款190万元。主要用途包括种植、运输、农产品批发、客运、购买农业机械、畜牧养殖、原材料购买等，有效解决了以往农民贷款难、融资难的问题。

6. 开办机构

太保产险河南省开封中支兰考支公司；郑州中支巩义支公司、新密支公司、中牟支公司；新乡中支获嘉支公司。

（五）普通作物种植保险

1. 产品简介

我司将小麦、水稻、花生、大豆、棉花、油菜等常见大田作物划分为普通作物种植保险。这些产品承保范围广泛，中央、省、市、县都给予保险费补贴，不同作物按照不同的保险产品进行出单，同

时为了保证贫困户的权益，特别开发了相对应的贫困户专用产品，在全省范围内为种植户（特别是贫困户）提供了风险保障，有利于稳定农业经营主体种植收入，促进了我省大田作物可持续发展。

2. 产品特点

小麦、水稻、玉米作物施行完全成本保险，其保险金额覆盖小麦、水稻、玉米的物质和服务费用、人工成本和土地成本等农业生产总成本。其他常见大田作物每亩保险金额参照保险其生长期內所发生的直接物化成本，包括：种子成本、化肥成本、农药成本、灌溉成本、机耕成本和地膜成本。

在保险期间内，由于暴雨、洪水（政府行蓄洪除外）、内涝、风灾、雹灾、冻灾、旱灾、地震等自然灾害；泥石流、山体滑坡等意外事故；病虫草鼠害造成的损失，且损失率达到 30%（含）以上的，保险人按照本保险合同的约定负责赔偿。

3. 适用对象

从事粮食生产的种植户（扶贫产品面向全省建档立卡贫困户和建档立卡贫困人口）。

4. 业务流程

（1 承保流程

司内人员进村对保险进行宣传，按照农户意愿进行投保（贫困户需提供致贫材料等），实地拍摄农户种植的标的照片，使用“e农险”进行圈地测量投保亩数，确定农户需缴纳的保险费，最后农户进行保险费缴纳流程。

（2 理赔流程

农户拨打 95500 进行报案，司内查勘员进行实地查勘，针对不同时期的农作物根据受损程度的不同进行定损赔偿。

5. 典型案例

暂无

6. 开办机构

太保产险河南省各分支机构

（六）气象指数型保险

1. 产品简介

我司将茶叶、小麦、石榴、油茶等相关作物依据地区需要开展气象指数型保险。在原有的主险种之上开发新的险种，加大了对相关作物的风险保障。稳定了农业经营主体收入，促进了我省地方特色农业经济的可持续发展。

2. 产品特色：

小麦干热风气象指数保险：该产品承保期限仅在夏收前一个月生效，只能针对干热风气象进行承保，同时在理赔查勘时需要调取气象数据，确定赔偿比例。

茶叶低温霜冻气象指数保险：该产品针对茶叶春季低温霜冻灾害，气象观测站实测日最低气温在 0℃（含）以下时视为损失发生，根据气象数据造成的灾害程度确定赔偿比例。

油茶气象指数保险：该产品针对油茶作物在遭遇倒春寒、春季干旱，夏季高温，秋季早霜冻等气象事故发生。依据气象监测站数据进行赔偿。

石榴连阴雨气象指数保险：该产品针对石榴连阴雨事故。依据气象观测站发布的日累计降水量来确定保险事故的发生。

3. 适用对象

全省范围内从事茶叶、小麦、石榴、油茶种植户。

4. 业务流程

（1）承保流程

司内人员进村对保险进行宣传，按照农户意愿进行投保，实地拍摄农户种植的标的照片，了解当地气象数据确定保险责任出发点，使用“e农险”进行圈地测量投保亩数，确定农户需缴纳的保险费，最后农户进行保险费缴纳流程。

（2）理赔流程

农户拨打 95500 进行报案，司内查勘员进行实地查勘，依据受损时气象数据进行定损赔偿。

5. 典型案例

暂无

6. 开办机构

太保产险河南省各分支机构

（七）特色农产品保险体系

1. 产品简介

我司界定特色农产品包含有：茶叶、烟草、果树、花卉、观赏苗木、辣椒、大棚、蔬菜、中药材、水果、山药、红枣、杂粮、蜜蜂、羊、蛋鸡、蛋鸭、鹅、种公猪、气象指数、收入保险、产量保

险。这些产品基本覆盖河南省常见的农村动植物，一种农产品开发
出一种保险产品，逐步形成除大田作物、猪、牛等以外的特色农产
品保险体系，已经成为农户需要什么类型的保险，我司就可以进行
承保的一种工作体系，开发出覆盖所有可以在农村种植、养殖的农
产品相关的保险金融产品，有利于保障农业经营主体种植、养殖收
入。

2. 产品特点

这些产品属于商业性保险，保险费率浮动区间较大，可以根据
种植、养殖条件及种植户、养殖户需求适当调整保险费率，提升保
险金额，降低保险费，从而达到保障农户利益的目的。

3. 适用对象

全省从事特色农产品种植、养殖的新型农业经营主体或散户。

4. 业务流程

（1）承保流程

司内人员进村对保险进行宣传，按照农户意愿进行投保，实地
拍摄农户种植、养殖的标的照片，使用“e 农险”进行圈地测量种
植亩数或养殖场亩数，确定农户需缴纳的保险费，最后农户进行保
险费缴纳流程。

（2）理赔流程

农户拨打 95500 进行报案，司内查勘员进行实地查勘，针对不
同时期的农作物根据受损程度的不同进行定损赔偿。

5. 典型案例

暂无

6. 开办机构

太保产险河南省各分支机构

五、中华联合

（一）农户小额信用/担保/联保贷款保证保险

1. 产品简介

为支持农户融资，设计开发了农户小额信用贷款保证保险、农户担保贷款保证保险、农户联保贷款保证保险等产品，为农户贷款提供保险增信，帮助农户获得银行贷款支持，能满足不同形式的贷款需求。该业务主要与银行合作，共同为农户提供贷款支持。

主要的保险责任为：按照借款合同的约定，投保人应付或应还被保险人的贷款本金和利息，到应付或应还之日未足额付息或还本的，且超过保险合同中约定的赔偿等待期的，视为保险事故发生。保险事故发生以后，保险人对投保人应偿还而未偿还的贷款本金及相应的利息按照本保险合同的规定负责赔偿。

2. 适用对象

农户是指长期（一年以上）居住在乡镇行政管理区域内的住户，和长期居住在城关镇所辖行政村范围内的住户，户口不在本地而在本地居住一年以上的住户，国有农（林）场的职工和农村个体工商户。

3. 产品特色

（1）通过保险产品提供增信，降低银行的准入门槛，破解农户融资难的难题。

(2) 产品丰富，可满足各种融资方式的需求。

(3) 费率优惠。对于普通的商业保险，农户类、特别是贫困户，公司给予一定的费率优惠政策，一般在 1.5%/年左右。

(4) 保险期限长。农户类产品最高承保期限 3 年，可满足农户中长期贷款需求。

4. 业务流程

采取客户信息→评价客户信用→确定授信额度→出具保险保单→农户可到合作银行需求贷款支持

5. 典型案例

卢氏县政银保扶贫项目。该项目是由卢氏县政府，银行，保险按照 2: 3: 5 比例共同分担风险，为卢氏县贫困户、企业等提供普惠金融服务的探索和尝试。卢氏县政府按照“三好，三强，三有，三无”为全县农户评级，按照评级结果给予一定授信额度，然后推荐给银行和，根据政府推荐，对客户进行风险评估，对于通过审批的出具保证保险保单，由银行进行放款。针对该项目，给予最大的费率优惠支持，农户费率 1%，企业 2%。该模式确定后，已帮助多名农户取得贷款支持，助力农户进行生产经营。

6. 开办机构

全省各分支机构

(二) 防贫保

1. 产品简介

通过与政府职能部门合作，将保险机制引入防贫防范体系，积

极稳步推进社会防贫保险，设计开发了“防贫保”保险产品。

2. 产品特点

(1) 参保对象：未脱贫户、脱贫不稳定户和边缘易致贫户三类人群。

(2) 出资方式：按照“应保尽保”原则，由政府出资为“三类人群”购买商业保险。

(3) 客户定位准确，未脱贫户、脱贫不稳定户和边缘易致贫户三类人群。

(4) 保障范围全，结合目前贫困户致贫因素，分为因病残、因学、因灾三种情况进行风险保障。

(5) 保险费，协商确定。

3. 保障范围

防贫保项目结合目前贫困户致贫因素，分为因病残、因学、因灾三种情况，对家庭成员突发重大疾病、上学困难、意外伤害等，在扣除各种医疗保险单据报销、医疗救助、政策扶持等其他社会帮助后，个人负担费用较大，导致家庭基本生活难以维持的，给予保险赔付。

4. 业务流程

(1) 选定保险种类，商定保险费、保险金额；

(2) 确定参保贫困户、边缘贫困户户数；

(3) 组织签单投保，出具保险凭证。

5. 典型案例

为深入贯彻中国银保监会和省委、省政府关于服务“三农”和

助力脱贫攻坚的决策部署，进一步加大保险业服务乡村振兴力度，集中力量助力我省打赢打好脱贫攻坚收官战，4月份，我司通过与政府职能部门合作，将保险机制引入防贫防范体系，承保周口市鹿邑县、川汇区“防贫保”保险项目。

6. 开办机构

目前仅周口中支有开办，省内其他地市在推动中。

（三）供应链融资

1. 产品简介

通过中华联合与蚂蚁金服合作，为优质农业经营主体，提供“融资+保险+农业供应链”一体化服务，协助打造优质农产品品牌。主要的业务模式为：由优质的农业经营主体推荐其上下游客户，有蚂蚁金服和中华联合共同对推荐客户进行风险审核，对于审批通过的客户提供融资服务。

2. 产品特色

（1）综合保险服务，保障全流程风险。该模式可充分发挥我公司产品优势，为农业产业链各个环节提供风险保障，为融资和经营保驾护航，提高农户抗风险能力。

（2）科技赋能，提供一体化线上服务。依托蚂蚁金服科技优势，提供线上采购、销售和流程管理等服务，可全程监控产品生产流程，协助打造优质农产品品牌。

（3）手续简便，利率优惠。通过对核心企业的综合授信，由核心企业提供历史经营数据作为风控依据，农户贷款手续简便，无需

抵押措施，仅提供证件资料即可完成授信审核，方便快捷。融资和保险综合成本年化不超过 10%，贷款到账后农户可通过支付宝进行线上采购，贷款支用方便。

3. 适用对象

国家级农业龙头企业和区域龙头企业以及政府重点支持的新兴农业主体都可以作为核心企业，进行综合授信。

4. 业务流程

核心企业申请→收集企业信息→审核资料→确定授信额度→采集农户信息→确定授信额度→出具保单→进行放款

5. 典型案例

供应链融资项目：某牛肉股份有限公司是一家专业从事饲料加工、肉牛养殖、屠宰加工、食品制造、连锁专卖、电子商务和供应链服务于一体的全产业链现代清真食品企业集团，通过“融资+保险+供应融资”模式为其合作的养殖户提供融资，帮助农户购买架子牛。我公司与蚂蚁金服联合对企业进行考察，最终授信额度为 6000 万元。向我公司推荐其合作的养殖户，我公司联合蚂蚁金服对借款申请人进行尽职调查，审核通过后，由我公司出具借款保证保险单，并由蚂蚁金服放款，每个农户最高贷款金额 100 万元，贷款到账后，客户通过农村淘宝平台进行线上采购，在该牛肉股份有限公司的技术指导和支持下，农户将肉牛销售至该牛肉股份有限公司，蚂蚁金服通过旗下的平台公司为该牛肉股份有限公司的产品提供包装和宣传，提高销售能力。

6. 开办机构

全省开办

（四）中华益农贷（AI 聚能）

1. 产品介绍

主要为中华联合与蚂蚁金服合作，针对在中华联合投保农险的优质种养殖客户，接入 AI 系统预授信，并根据其种养殖情况和经营情况的实际需要，提供融资+保险的综合金融服务。通过中华联合为客户提供的信用保证险、借款人意外险、农险、车险和财产险等全方位保障，有效平抑融资风险，引入网商银行低成本资金，有效降低借款人融资成本。

2. 产品特点

（1）智能授信，科技含量高。该产品无需对客户进行现场尽调，通过保险和蚂蚁金服的基础数据，通过数据模型进行风险审核，智能风控批量输出授信决策，最大程度减少人工干，提高贷款效率。

（2）贷款手续简单。保险公司存量客户仅需提供身份证件即可满足手续要求，无需提供流水、征信等经营性材料。

（3）线上操作，方便快捷。贷款申请可通过网页和客户端进行操作，无需上门，贷款实时到账，随用随取，随借随还。

（4）贷款成本优惠。通过“保险+贷款”的模式，多维度进行风控，降低风险成本，综合承保较同类产品低 30%。

3. 适用对象

在中华联合投保种植业和养殖业保险的农户。

4. 业务流程

预授信确定白名单用户→白名单客户提出贷款申请→线上提交身份资料→风控模型进行校验→审核通过→放款

5. 典型案例

驻马店正阳县养殖户杨某，主要从事生猪养殖行业，在我公司投保养殖业保险。2018年6月，在我公司为客户提供保后服务的时候，将该产品介绍给农户。农户表示不可思议，尝试通过手机APP进行贷款申请后，半个小时后贷款到账。农户连连称赞，表示该贷款雪中送炭，帮助解决流动资金紧张的大难题，并且通过手机操作，方便简单，感谢公司给他们提供了这么好的产品。

6. 开办机构

现试点机构驻马店、郑州。

（五）惠农贷

1. 产品介绍

该产品为中华联合与普惠农牧融资担保、农联中鑫三家合作，针对在中华联合投保政策性养殖险的优质客户，根据养殖情况和经营情况的实际需要，融资+保险的综合金融服务。通过中华联合为客户提供的各类保险服务，有效平抑养殖及融资风险。

2. 产品特点

（1）智能授信，高效便捷。可以根据征信记录、生产经营规模 and 生产经营数据、政策性农险保单数据等为测算基础，通过风控模型，快速、差异化匹配增额授信，减少人工干预。

（2）还款方式可随时变更。到期一次性还本付息，也支持随时

提前全部或部分提前还款，按日计息。

3. 适用对象

在中华联合投保政策性养殖业保险的农户。

4. 业务流程

客户提交申请→初步筛选判断匹配具体惠农贷子产品→客户资料收集→对借款客户进行尽调→审核→放款

5. 典型案例

2019 年初，在面对疫病导致生猪存栏大幅下降，驻马店市某农牧有限公司作为驻马店市最大的养殖企业龙凤山集团分厂之一，一直致力于维护驻马店市生猪市场的稳定，在加强自身生物安全水平和疫情防控的同时，加快补栏复产，我公司作为长期战略伙伴一直与龙凤山集团保持密切联系，及时介入新厂扩建或补栏保险的后续跟进工作。面对补栏复产资金短缺的情况，分公司农险部与农联中鑫合作，借助农联中鑫利用惠农贷的形式为该农牧公司融资 400 余万，2019 年实现保费收入 672 万元，同比新增 201.6 万元，有效确保了该农牧有限公司面对疫病的抗风险能力，增强了企业疫病防控的信心，为驻马店市生猪稳产保供打下了良好基础。

6. 开办机构

可全省开办

六、平安财险

（一）村官项目：平安“扶贫保”

1. 产品简介

平安村官项目主要依托于平安“扶贫保”模式，前端依托保险产品通过为带贫企业提供增信的方式撬动免息免担保扶贫贷款，带贫企业利用贷款资金生产经营带动贫困户，大幅降低贫困人口的参与门槛，后端依托“科技应用与产品定制相结合的创新农险产品”，全面保障产业经营中的各种风险，首度实现全产业链的保险深度介入。

2. 产品特点

（1）“造血”扶贫模式：与传统资金简单捐赠的“输血”扶贫模式不同，平安“扶贫保”的一大特点是通过保险产品转嫁企业贷款风险的方式为企业提供融资，保险公司承担企业贷款的主要风险，同时加大投入制定了免息免担保的“平安扶贫贷”，建立扶贫资金市场运作的“造血”机制。

（2）免息免担保：通过“保证保险+全额贴息”等手段实现扶贫资金的“免息免担保”，降低运作成本，撬动扶贫资金顺畅运行。

（3）科学规避风险：通过风控机制和政府监督相结合，实现农户“见货不见钱”的贷后闭环管理，直接将扶贫资金用于贫困户的生产资料购买等，落实保险扶贫“造血”功能。

（4）线上协销：“平安扶贫保”产业扶贫模式，解决贫困户融资及生产经营风险难题后，为防止农户返贫，同步推进产销对接工

作，重点联合互联网电商平台，拓宽扶贫农产品销路，形成稳定的销售渠道，真正做到从根本上保证农户脱贫。

3. 适用对象

当地政府与平安产险签订“政银保”合作协议的地区的带贫企业。

4. 业务流程

（1）政府推荐。政府结合当地脱贫攻坚产业情况，推荐优质带贫企业至平安产险，平安产险当地机构对接企业客户了解客户实际需求。

（2）客户调查。客户如实填写“平安产险扶贫贷业务客户调查表（客户版）”由平安产险当地机构上报河南分公司。

（3）资料提供及审核。客户提供企业贷款审核相关材料至平安产险（营业执照、企业财报、审计报告、企业征信报告等），由平安产险总部审核企业相关材料，确定放款额度。

（4）协议签订。材料审核完毕后，政府、银行、带贫企业与平安产险签订“政银保”合作协议。

（5）资金发放。平安产险通过“保证保险”形式向企业提供免息免担保贷款。

（6）贷后管理。平安产险组织专人团队对该扶贫项目进行追踪，维护项目流程，服务企业及挂钩贫困户，确保企业正常经营并有效带动贫困户增收。

5. 典型案例

（1）固始粮油集团“政银保”项目：由固始县人民政府主导，

固始县农商行参与开展，为固始县粮油集团提供 2000 万免息贷款，贷款资金将用于企业购买有机小麦种子、有机化肥等必要生产资料，粮油集团作为龙头企业挂钩贫困户，并对收获的小麦进行收购，全面指导合作社完成订单，由下属 40 个合作社参与耕种。该项目首期有效带动贫困户 400 余户，人均增收 3200 元。

（2）汝阳“三村工程”项目：2018 年 11 月 3 日，中国平安财产保险股份有限公司洛阳中心支公司与洛阳市汝阳县人民政府签订“三村工程”扶贫战略合作协议和金融支持框架合作协议。工信部部长苗圩，平安集团党委副书记黄宝新、平安产险副总经理曹六一、平安产险河南分公司总经理郭强等人受邀参与此次签约仪式。该项目首期为洛阳龙须坡农牧有限公司提供 300 万免息贷款，企业挂钩扶贫项目，在 3 个乡镇 16 个行政村建立“爱心超市”，辐射带动 829 户贫困户脱贫致富。

（二）四保障两救助

1. 产品介绍

在保险期间内，因发生保单约定的自然灾害、意外事故导致保障对象出现人身伤亡、财产损失，或者保障对象因自身疾病、子女从事教育导致的费用支出，被保险人依据国家或地方有关法律法规承担的救助费用，保险人按照本保险合同的约定负责赔偿。

（1）保险项目：农房保

保障责任：在保险期间内，由于发生火灾、爆炸及气象部门发布的暴风、暴雨、暴雪、寒潮、雪崩、崖崩、雷击、洪水、龙卷风、

台风（热带风暴）等自然灾害导致的参保贫困户或者非贫边缘户家庭房屋损失，由保险公司在限额内按照实际修复费用赔付。

（2）保险项目：平安保

保障责任：在保险期间内，贫困人员或非贫边缘人员因发生意外伤害导致的需自身承担的医疗费用。

（3）保险项目：上学保

保障责任：在保险期间内，贫困户或非贫边缘户家中子女考取高中或考取大学的一次性救助金。

（4）保险项目：住院保

保障责任：在保险期间内，贫困人员或非贫边缘人员因患有疾病住院在扣除医疗保险、大病保险以及各类补充医疗保险后仍产生的需自身承担的住院医疗费用。

（5）保险项目：生育救助金

保障责任：在保险期间内，贫困户或非贫边缘户家中因生育给予的一次性生育补助金。

（6）保险项目：丧葬救助金

保障责任：在保险期间内，贫困户或非贫边缘户家中因有人去世给予的一次性丧葬补助金。

2. 产品特色

（1）降低了起付线和免赔比例；

（2）增加了生育救助和丧葬救助；

（3）在当地选取龙头企业开展产业扶贫（如固始、汝阳、陕州区、辉县等），由输血变造血，建立脱贫长效机制；

(4) 与“三村工程”相结合，撬动更多资金参与脱贫攻坚及基层建设。

3. 适用对象

贫困人群、非贫边缘人群。

4. 业务流程

投保地区扶贫办报送建档立卡人员清单即可

(三) 幸福乡村公共安全保障

1. 产品介绍

在保险期间内，乡村干部、乡村居民、乡村困难群众因发生保单约定的意外事故、公共安全问题导致保障对象出现人身伤亡，被保险人依据国家或地方有关法律法规承担的救助费用，保险人按照本保险合同的约定负责赔偿。

(1) 保险项目：乡村干部/驻村干部保障

保障责任：在保险期间内，在执行公务过程中因意外事故导致的自身伤残或死亡。

(2) 保险项目：乡村居民公共安全

保障责任：在保险期间内，在承保区域范围内因发生火灾、爆炸、拥挤踩踏、自然灾害事故导致身处保险单载明承保的行政区域范围内的户籍人员或保险单载明的其他人员人身伤亡的，如无法找到责任人或者责任人无力赔偿，被保险人依据国家或地方有关法律规定给付的一次性伤亡救助金以及支付的医疗费用，保险人按照本保险合同约定负责赔偿。

2. 产品特点

提升乡村文明建设。通过覆盖乡村干部执行公务的意外保障、鼓励民众见义勇为行为、对于困难群众的救助，来提升乡村精神文明建设水平

应对公共安全事故的保障。出现自然灾害后人民群众的紧急避险行为可以通过保险补偿

3. 适用对象

农业农村局、村民委员会和涉农居民委员会、乡村干部/驻村干部、乡村居民

4. 业务流程

- (1) 确定承保区域及额度；
- (2) 组织签单投保，出具保险凭证。

5. 典型案例

2022 年许昌禹州开展幸福乡村保险保险，承保户数超过 3000 户。

6. 开办机构

平安财险河南省各分支机构

(四) 幸福乡村旅游保障

1. 产品介绍

民宿、农家乐等旅游服务产业食品安全风险、员工意外风险、三者风险。

- (1) 食品安全保障责任：辖区范围内农村集体聚餐、中小学校

及幼儿园食堂、建筑工地食堂、养老机构食堂、经营面积在 150 平方米以下的餐饮场所发生食品安全事故

(2) 场所责任：在民宿、农家乐等营业场所内因发生意外事故导致第三者人伤或财损

2. 产品特色

与农业农村局、文化旅游局、村委会沟通，定制统一方案，政府采购、补贴或者统一组织投保

3. 适用对象

农业农村局、村民委员会和涉农居民委员会、乡村干部/驻村干部、乡村居民

4. 业务流程

- (1) 确定承保区域及额度；
- (2) 组织签单投保，出具保险凭证。

5. 典型案例

开封市级统筹食品安全责任保险

6. 开办机构

平安财险河南省各分支机构

七、国元农业保险

农户小额信用/担保/联保贷款保证保险（银保合作产品）

1. 产品简介

为支持政府金融扶贫工作，建立“政府风险补偿金+银行+保险”

三方风险共担机制，开发贫困户扶贫小额贷款与带贫企业扶贫贷款等产品，为贫困户贷款提供保险增信，帮助贫困户获得银行贷款支持，能满足不同形式的贷款需求。该业务主要与政府与银行合作，共同为贫困户提供贷款支持。

主要的保险责任为：在保险期间内，投保人连续三个月未完全履行《借款合同》，到期后 30 日投保人仍未履行还贷义务的视为保险事故发生。保险事故发生后，保险人按照本保险合同的约定负责赔偿，但以不超过保险金额为限。

2. 适用对象

是县政府建档立卡的贫困户，政府做好筛选推荐工作，扶贫办负责审核确认。

3. 产品特色

（1）通过保险产品提供增信，降低银行的准入门槛，为新乡县符合条件的贫困户和带贫企业实施精准扶贫、缓解贷款难、带贫难的问题。

（2）费率优惠。对于建档立卡户提供的贷款保证保险，免收保险费，政府给予 1.5%/年的保费补助；对带贫企业提供的贷款保证保险，政府给予 1%/年的保费补助。

（3）保险期限长。带贫企业贷款期限原则 12 个月，建档立卡贫困户贷款期限不超过 36 个月。可根据贷款项目周期、销售周期和贷款对象综合还款能力因素确定。

4. 业务流程

项目推荐→授信/担保/再担保审批→贷款核保→签订借款合

同→发放贷款→出具保险单

5. 典型案例

新乡县政银保扶贫项目。贯彻落实《新乡市脱贫攻坚指挥部关于印发〈新乡市脱贫攻坚“一揽子”保险（2019年）承保资格招标的指导意见〉的通知》（新脱指〔2018〕36号文）的要求，全面推进新乡县脱贫工作，切实发挥金融扶贫作用，新乡县人民政府、国元保险、新乡县农村信用合作联社三方签订《新乡县金融扶贫合作协议》，对于贫困户扶贫小额贷款实际发生的风险，由政府风险补偿金、保险、银行，按照30%：60%：10%比例共同分担风险；对带贫企业扶贫贷款实际发生的风险，由政府风险补偿金、保险和银行分别按照30%：50%：20%的比例分担。

所帮扶对象是县政府建档立卡的贫困户，政府做好筛选推荐工作，扶贫办负责审核确认。

根据政府推荐，对客户进行风险评估，对于通过审批的出具保证保险保单。针对该项目，免收保险费，政府给予1.5%/年的保费补助；对带贫企业提供的贷款保证保险，政府给予1%/年的保费补助。

6. 开办机构

国元保险新乡中心支公司

八、华海公司

贫困女性“两癌”公益保险

1. 产品简介

2017 年以来，华海保险与妇基会，联合推出贫困女性“两癌”公益保险项目，该项目紧密结合卫计委、全国妇联“两癌”筛查工作，为贫困女性提供“两癌”公益保险，以保险的方式为贫困女性提供“两癌”等大病保障，采取预防及事前救助的机制，建立贫困女性“两癌”防御体系，帮助不幸患病的女性度过生活难关，顺利完成治疗。

2. 产品特点

(1) 客户定位准确，与国家两癌筛查结合，锁定高发人群，精准投入保障；

(2) 除承保“两癌”外，扩展到发病率较高的其他六种疾病；

(3) 为贫困女性提供健康保障，风险和救助前移，增加贫困女性抵御大病风险的能力。

3. 保障范围

两癌：乳腺癌、宫颈癌。

其他原发性妇科癌：包括原发性妇科癌—子宫内膜癌、卵巢癌、输卵管癌、阴道癌、外阴癌以及原发性绒毛膜癌。

4. 业务流程

(1) 华海保险与妇基会确定承保区域及额度；

(2) 选定区域妇联提供即将参加“两癌”筛查的贫困女性名单；

(3) 组织签单投保，出具保险凭证。

5. 典型案例

2018 年—2019 年分别对安阳、许昌近三万名贫困女性赠送了“两癌”保险，保额共计 23.9 亿元。

6. 开办机构

华海财险河南省各分支机构

九、太平财产保险

防贫救助责任保险

1. 产品简介

主要涵盖自然灾害救助、意外事故救助、医疗救助三大保障内容。

2. 产品特点

主要有两个方面的特色。一是涵盖范围广。保险责任可覆盖自然灾害救助、意外事故救助、医疗救助三大保障责任；二是救助对象广。救助对象涵盖纳入各级人民政府、扶贫部门或民政部门认可的精准扶贫、精准脱贫、精准防贫项目保障范围的相关人员，以及其他经投保人与保险人约定承保的人口。

3. 适用对象

救助对象是指纳入各级人民政府、扶贫部门或民政部门认可的精准扶贫、精准脱贫、精准防贫项目保障范围的相关人员，以及其他经投保人与保险人约定承保的人口，具体以保险单载明为准。

4. 业务流程

按照当地政府保障需求，结合总公司相关要求，分公司将拟定基本承保方案，并报总公司审批，总公司将充分评估项目情况等因素对上报方案进行适当调整，报送相关部门进行对接沟通。

5. 典型案例

目前我公司在河南暂无。

6. 开办机构

本产品适用地区为全国

十、中英人寿保险

中英人寿药安康特定药品费用医疗保险

1. 产品简介

为了能够缓解贫困人群及涉农人群罹患恶性肿瘤的经济压力，降低恶性肿瘤为贫困群众和农户带来的冲击，提高贫困地区人群的幸福度和安全感，中英人寿河南分公司提供了一款针对于恶性肿瘤的，符合现代医学治疗常规方案的医疗保障。该保障可有效缓解恶性肿瘤患者的经济压力，为患者的诊治方案保驾护航。

主要的保险责任为：如果被保险人在保险期间内（不含等待期）初次罹患合同约定的恶性肿瘤，公司将对于被保险人治疗恶性肿瘤而实际支出的、满足给付条件的药品费用给予医疗保险的补偿。

2. 适用对象

出生满 30 天到 55 周岁，被保险人职业限 1~4 类，健康状况增加患癌风险或寿险 EM<50。

3. 产品特色

- (1) 保障高，保费低，可选购人群广泛；
- (2) 保障专一，保额高达 200 万，可有效缓解罹患恶性肿瘤的贫困群众的经济压力；
- (3) 保险保证续保，客户可续保至 100 岁，满足大多数人群的需求；
- (4) 药品售出机构类型，除指定医疗机构外，增加指定药店，符合保险理赔条件的药品费用可得到补偿。

4. 业务流程

采取客户信息→系统核保→通过核保→出具保险保单→农户及贫困人群可获得保障

5. 开办机构

全省各分支机构

十一、永安保险

(一) 农业保险

1. 产品简介

针对贫困户我公司根据河南省银保监局下发《河南保监局关于印发〈河南保险业助推脱贫攻坚三年行动计划（2018—2020 年）〉的通知》豫保监发〔2018〕9 号、《河南保监局关于进一步明确农业保险扶贫相关政策的函》豫保监函〔2018〕354 号文要求，农业保险费率下调 20%，为我公司承保农业保险所在地各乡镇提供建档立卡贫困户提供帮扶。

2. 产品特点

- (1) 客户定位准确，针对在当地政府建档立卡的贫困户；
- (2) 抓住因病、因灾等致贫返贫关键因素，通过农业保险的形式给予保障，并做到应赔尽赔；
- (3) 针对贫困户，我公司降低保险费率，在银保监会报备费率的基础上降低超过 30%，同时取消相对免赔条款。

3. 保障范围

农业保险：种植险保障范围暴雨、洪水（政府行蓄洪除外）、内涝、风灾、雹灾、冻灾、旱灾、地震、泥石流、山体滑坡、火灾、病虫害鼠害；养殖险保障范围疾病责任、自然灾害、意外事故、政府扑杀。

4. 业务流程

- (1) 根据种植作物生长周期选定保险种类，承保前进行大范围宣传；
- (2) 积极与当地政府进行沟通，确定参保建档立卡贫困户清单；
- (3) 通过组织贫困户集体签单投保，或由政府牵头统一承保，并现场验标、公示、出具保险凭证。

5. 典型案例

我公司下属南阳、信阳等地，均由当地政府出面，在我公司承保所在地统一安排，集中进行承保。

6. 开办机构

永安财险河南省各分支机构

（二）永安政府防贫救助责任保险

1. 产品简介

针对两非户，即非贫低收入户和非高标准脱贫户，两类临贫易贫人群，年人均收入低于上年度国家贫困 1.5 倍的人员设计的综合保险方案。

2. 产品特点

（1）客户定位准确，针对非贫低收入户和非高标准脱贫户；

（2）抓住因病、因灾等致贫返贫关键因素，分类设置精准防贫标准，对符合条件的“两非户”，通过相关办法给与帮扶，基本消除非贫低收入户致贫和非高标准脱贫户返贫等现象；

（3）解决政府扶贫专项资金有限，遇到重大事故预算资金紧张的难题。

3. 保障范围

因病致贫、因学致贫、因灾制贫、因交通事故致贫、因务农意外致贫等责任。

保险责任分为自然灾害救助保险、意外事故救助保险、医疗救助保险和法律费用保险四项，投保人可以选择投保，其中法律费用保险不可单独投保。

4. 业务流程

（1）结合各地政府需求和实际情况，商定保险费、保险金额，提供定制方案；

（2）确定非贫低收入户和非高标准脱贫户户数；

（3）提供贫困户人员清单及填写投保单，组织签单投保。

十二、中国人民健康保险

（一）困难群众大病补充医疗保险

1. 产品简介

对建档立卡贫困人口、特困人员救助供养对象、城乡最低生活保障对象和困境儿童（以上四类人群统称困难群众）患病发生的住院医疗费用，在城乡居民基本、大病医疗保险的基础上，对个人负担的合规医疗费用再次给予报销。

2. 产品特点

困难群众基本医疗保险、大病保险、大病补充保险、医疗救助、慈善救助等多层次医疗保障体系中重要的一环，着力解决困难群众因贫看不起病、因病加剧贫困问题，使大病患者得到及时有效救治。

3. 适用对象

适用对象为困难群众，具体包括：建档立卡贫困人口、特困人员救助供养对象、城乡最低生活保障对象和困境儿童四类人群。

4. 业务流程

简要业务流程为：政府指定相关政策，明确年度人均筹资标准和理赔报销政策，委托购买保险产品服务，由商业保险机构设立专户、专账承办运营，符合报销条件的困难群众在定点医疗机构出院结算时，由定点医疗机构理算出困难群众当次应理赔报销的医疗费用金额，先行由定点医疗机构进行垫付，再向我公司申请理赔资金，我公司按照理赔审核程序审核无误后向定点医疗机构拨付相应资金。

5. 典型案例

2017 年河南省困难群众大病补充医疗保险全省统筹试点运行，由我公司独家承办服务，为全省 800 多万困难群众精准理赔报销共计 12 亿元左右，有效助力了全省脱贫攻坚工作。2018 年至今由省社保局统一招标与城乡居民大病保险一体化运营，由人保健康和中国人寿、平安养老、泰康人寿四家商业保险公司按地市划分承办服务区域，共同承办。

6. 开办机构

困难群众大病补充保险是人保健康河南分公司配合政府脱贫攻坚工作实际需要，独家创新开办的项目，由人保健康河南分公司以事业部制的管理模式承办。

（二）政康保

1. 产品简介

对建档立卡贫困户和农村特困集中供养对象门诊慢性病和患病发生的住院医疗费用，在城乡居民基本、大病医疗保险、困难群众大病补充医疗保险和医疗救助的基础上，对个人负担的合规医疗费用再次给予报销。

2. 产品特点

配合政府脱贫攻坚工作需要，有效预防和解决建档立卡贫困人口和农村特困集中供养对象因病致贫、因病返贫创新设计的一款产品，重点保障了参保对象的门诊慢性病合规医疗费用支出，同时通过“互联网+”创新信息化手段提升门诊慢性病鉴定准入和用药报

销流程的管理水平和运行效率，为参保群众提供更加便捷的保障服务，提升政府扶贫资金使用的精准度。

3. 适用对象

为建档立卡贫困户和农村特困集中供养对象。

4. 业务流程

简要业务流程为：政府指定相关政策，明确年度人均筹资标准和理赔报销政策，委托购买保险产品服务，由商业保险机构设立专户、专账承办运营，介入门诊慢性病鉴定准入环节，方便参保群众及时申请，符合条件及时享受待遇。符合报销条件的参保群众在定点医疗机构出院结算时，由定点医疗机构理算出困难群众当次应理赔报销的医疗费用金额，先行由定点医疗机构进行垫付，再向我公司申请理赔资金，我公司按照理赔审核程序审核无误后向定点医疗机构拨付相应资金。

5. 典型案例

2020 年南阳市政康保工程保险项目，覆盖全市辖区 52 万建档立卡贫困人口和农村特困集中供养对象，目前已开展运行四个多月，累计为 30 多万人次理赔报销超 3000 万元，有效助力了南阳市脱贫攻坚工作。

6. 开办机构

政康保目前开办机构为人保健康南阳中心支公司

（三）建档立卡扶贫托底救助保险

1. 产品简介

对建档立卡贫困人口，给与医保精准扶贫托底救助重点支持，其中患病发生的门诊医疗费用，在城乡居民基本、大病、大病补充及医疗救助保险的基础上，合规费用全额报销，对患者发生的住院费用在城乡居民基本、大病、大病补充及医疗救助保险的基础上个人负担的合规医疗费用再次按照比例给予报销。

2. 产品特点

建档立卡精准扶贫托底救助保险是基本医疗保险、大病保险、大病补充保险、医疗救助、慈善救助、精准扶贫托底救助保险等多层次医疗保障体系中最后一环，为建档立卡贫困人口筑起了最后一道防线，着力解决了建档立卡贫困人口因贫看不起病、因病加剧贫困问题，使大病患者得到及时有效救治。

3. 适用对象

为具有本地户口，参加基本医疗保险的建档立卡贫困人口。

4. 业务流程

简要业务流程为：政府指定相关政策，明确年度人均筹资标准和理赔报销政策，委托购买保险产品服务，由商业保险机构承办运营，符合报销条件的建档立卡贫困人口在定点医疗机构出院结算时，由定点医疗机构理算出建档立卡贫困人口当次应理赔报销的医疗费用金额，先行由定点医疗机构进行垫付，实现了精准扶贫托底救助保险和基本医疗、大病保险、大病补充保险、民政救助一站式结算，之后定点医疗机构再向我公司申请理赔资金，我公司按照理赔审核程序审核无误后向定点医疗机构拨付相应资金。

5. 典型案例

2017 年 7 月 1 日期，在焦作温县开始试点运行，为焦作市温县 1 万多建档立卡贫困人口给与了报销，其中理赔报销 100 多万元，有效助力了焦作温县的脱贫攻坚工作。2018 年起开始在焦作市进行全面推广，我公司承办了温县、沁阳、修武、中站区、马村区等 5 个县区的 3 万多建档立卡贫困人口的精准扶贫托底救助保险。为整个焦作市的脱贫攻坚贡献出应有的力量。

6. 开办机构

焦作市建档立卡精准扶贫托底救助保险是人保健康河南分公司配合政府脱贫攻坚工作实际需要，创新开办的精准扶贫项目，由人保健康河南分公司焦作中心支公司具体进行承办。

十三、锦泰保险

（一）石榴价格保险

1. 产品简介

此款产品主要保障石榴在集中上市期的价格风险，保险期间为 60 天，约定每亩地优质果（8 两（含）以上）保险产量为 600 斤/亩，保险价格 12 元/斤，普通果（5 两（含）—8 两）保险产量为 1400 斤/亩，保险价格 5 元/斤。费率为 5%，即优质果保费 360 元/亩，农户普通果保费 350 元/亩。

2. 产品特点

由我司、被保险人、农委三方组成价格采集小组，每两日现场采集石榴价格，价格信息来源于已承保农户、未承保农户、大宗采购商，并以成交量为权重，计算平均数。30 日为一个价格结算周

期，当市场价格（价格采集小组公布信息）低于合同约定保险价格时，无需报案，无需现场查勘，系统自动完成报立案、核损、理算、核赔等理赔流程。

3. 适用对象

所有石榴种植户

4. 业务流程

农户填写投保清单→查验标的→缴费→承保信息公示→出单→采价→理赔公示→赔款到账

5. 典型案例

2019 年，锦泰保险河南分公司承保荥阳石榴价格保险，共计签单保费收入 1217 万元，累计为 1255 户农户提供风险保障 2.43 亿元，应收市级补贴保费 973.51 万元，县级补贴保费 121.69 万元。

第一个结算周期为 2019 年 9 月 20 日—10 月 19 日，优质果平均价格 9.36 元/斤，赔付标准 120 元/亩，普通果平均价格 5.53 元/斤，未触发理赔。第二个结算周期为 2019 年 10 月 20 日—11 月 18 日，优质果平均价格 6.99 元/斤，赔付标准 150 元/亩，普通果平均价格 5.09 元/斤，未触发理赔。两个结算周期共计赔付 270 元/亩，共计为 1255 户农户支付赔款 462.8 万元。

（二）杏鲍菇收入保险

1. 产品简介

此款产品保障杏鲍菇种植户的自然风险、市场风险以及政策风险，确保农民收入不低于事先约定的目标收入。保险期间为一年，

约定杏鲍菇的保险收入为 3.2 元/袋，费率为 8%，保费 0.256 元/袋。

2. 产品特点

由我司、农委、被保险人组成监测小组，对杏鲍菇菌袋数量、出菇产量、每日价格进行测定和上报。市场收购价格以中国农业信息网（全国农产品批发市场价格信息系统）所发布的河南省豫万邦国际批发市场杏鲍菇的大宗价为准。价格和菌袋数量每日公布，产量每月测定两次，求平均值。1 个月为一个结算周期，当杏鲍菇收入不足 3.2 元/袋时，无需报案，无需现场查勘，系统自动完成报案立案、核损、理算、核赔等理赔流程。

3. 适用对象

所有杏鲍菇种植户

4. 业务流程

农户填写投保清单→查验标的→缴费→承保信息公示→出单→测产、采价→理赔公示→赔款到账

5. 典型案例

2019 年，锦泰保险河南分公司承保河南邦友农业生态循环股份有限公司杏鲍菇收入保险，签单保费 614.4 万元，为其提供风险保障 7680 万元，共为其支付赔款 180.89 万元。

6. 开办机构

锦泰保险河南分公司

十四、中邮保险

（一）惠农专属简易险（惠邮万家 A）

1. 产品简介

为保障农户意外风险，设计开发了针对合作社成员所处地区面临地震、泥石流、滑坡、洪水、海啸及台风等带来的重大自然灾害，投保该产品计划，降低意外伤害及重大自然灾害所带来的人员伤亡损失。该业务主要与邮政、邮储银行合作。

主要的保险责任为：惠农专属简易险保障责任涵盖 8 万意外伤害和 20 万重大自然灾害意外。

2. 适用对象

18—65 周岁（拒保类职业除外）。

3. 产品特点

- （1）包含意外保险责任；
- （2）特定地区重大自然灾害意外。

4. 业务流程

采集客户信息→进行客户风险评定→在邮储银行保险界面填写个人信息→出具保险电子保单→客户收到中邮保险发送的承保短信→到中邮保险官网查询保单信息

5. 典型案例

×先生，32 岁，作为家庭经济的顶梁柱，由于担心自己的意外风险给家庭带来负担，于是在邮政金融网点购买了一份惠邮万家简易险产品，3 个月后由于意外事故导致身故，中邮保险经核实后

随即向其家人支付了理赔款 8 万元。

6. 开办机构

全省各邮政金融网点

（二）惠农专属短期雇工团险

1. 产品简介

针对农村合作社在农忙季节因人力不足，短期雇佣外部工作人员，投保该产品计划用于增加短期雇佣人员意外风险抵抗能力，降低合作社因雇佣人员发生意外伤害导致的额外费用支出。

2. 产品特点

惠农专属短期雇工团险保险期间包括 7 天、14 天、1 个月、2 个月、3 个月，责任涵盖意外伤害和公共交通意外伤害。

3. 保障范围

意外伤害和交通意外

4. 业务流程

投保流程：由客户填写《惠农专属保险产品计划书》（以下简称《计划书》，勾选产品计划，填写保全邮箱授权内容，签字并盖章后，将《计划书》与投保单、被保险人清单等其他投保资料一并寄送至分公司营业部进行后续承保操作。《计划书》作为投保资料的一部分，在契约操作时扫描进系统。其他承保操作按我公司现行团险契约、核保制度执行。

保全流程：该业务采用邮件保全的方式为客户提供保全服务。

理赔流程：按公司现行团险运营管理相关制度执行。

5. 典型案例

××合作社是苹果生产合作社，在农忙时节大力雇佣临时工办理了惠农专属短期雇工团险保障意外风险和交通意外风险。

6. 开办机构

中邮保险河南分公司

十五、太保寿险

安贷宝

1. 产品简介

(1) “安贷宝”系列产品具有费率低、保障高的特点，借款人按照自愿原则，可在贷款的同时办理投保手续，操作简单快捷。在借款人发生意外时，由太平洋寿险向发放贷款的金融机构赔偿全部或部分借款人未偿还的贷款本息，金融机构相应放弃对借款人及其家庭的追偿权。此产品深受借款人和基层金融机构的接受与认同，不仅为农村金融资金系上了“安全带”，更为广大贷款户撑起了“保护伞”，成为保险服务“三农”的拳头产品。其重要作用和意义在于：1、服务社会主义新农村建设。申请小额贷款的农户多为家庭主要劳动力，经常在户外从事有一定风险性的操作，而农村的各项安全保障系统很不完善，意外事故时有发生。对贷款农户而言，“安贷宝”利用了保险公司的专业风险保障系统，以最低代价分散风险，在遭遇不测时减轻家庭负担，顺利偿还贷款，有效减轻了被保险人家家庭和担保人的还款压力，确保原有项目继续经营，保全家庭资产，保障经济持续稳定发展，在构建农村和谐社会方面发挥了重要的作

用。

（2）打造农村金融安全区。由于贷款农户一般收入较低，风险承受能力较弱，发生意外或疾病身故后很容易造成贷款的“烂账”，最终要由贷款机构买单。这就使得农信社严格贷款审查条件，造成“惜贷”现象，使这一原本有利于促进农业发展的小额农贷业务难以发挥最大效用。“安贷宝”的推广转嫁了农信社部分贷款风险，保证了放贷资金的安全性，让其能更放心地为农户提供贷款服务，提供更全面的金融服务。

2. 产品特点

（1）专业开发，量身定制。“安贷宝”是根据银行、信用社及贷款办理机构申请贷款的企业主、个体消费者的创业、生产、消费、助学，农户等需求，为各类借款人量身开发的保险产品，专门提供同步意外伤害保障。

（2）贷的放心，家人安心。借款人若不幸发生意外，贷款由保险公司偿还，免除或减轻家人的还贷负担，让借款人安心贷款，轻松无忧。

（3）高额保障，性价比高。只需几十元就可获得上万元保障，花小钱，办大事，享有极高性价比。

（4）一次购买，省时省力。在贷款机构办理贷款手续时，借款人若自愿选择购买，可直接在保险公司合作的代理机构网点办理投保事宜，一次搞定，省时又省力。

3. 适用对象

贷款农户、农村和城镇自主创业个体、中小微企业贷款客户等。

4. 业务流程

目前安贷宝业务主要通过金融类兼业代理机构代理销售，通过银保通系统、手机银行等模式现场出单。客户在办理相关贷款手续后，自愿选择投保该产品，在保障期内一旦被保险人出险身故或者残疾按照投保时选择的受益人（一般为贷款机构）进行理赔处理。

太平洋寿险开通理赔绿色通道，积极做好先期理赔介入服务等工作。对于责任范围内重特大事故或群死群伤事故等，实施预付赔偿制度，全力帮助救助工作的及时开展。

5. 典型案例

案件发生地市：河南南阳

理赔金额：30 万元

理赔时间：2019 年 3 月 4 日

案例描述：

杨某某，南阳桐柏农户，2018 年在河南南阳某农商行办理生产贷款 30 万元，同时选择为自己投保太平洋寿险安贷宝意外伤害保险（B 款），缴纳保费 900 元，保额 30 万元。

杨某某在驾驶电动三轮车时发生侧翻不幸导致身故。其家人于 2019 年 3 月 2 日报案并交齐理赔资料，我司经调查核实，并经发放贷款行确认，于 2020 年 3 月 4 日结案并赔付发放贷款银行 30 万元理赔款，免除了家人的还贷负担。

6. 开办机构

我司三级机构 18 家地市（除鹤壁）均有安贷宝业务，合作渠道以农信社为主。

担保类

一、河南农担

（一）河南农担豫农担-惠农担

1. 产品介绍

惠农担是公司与中国农业银行合作的，为各类涉农个人客户、企业客户提供的担保产品。贷款额度不超过 300 万，贷款期限不超过 36 个月。

2. 产品特点

综合融资成本低，综合融资成本一般不超过 5%/年。

3. 适用对象

业务范围限定为农业生产（包括农林牧渔生产和农田建设）及与农业生产直接相关的产业融合项目（指县域范围内，向农业生产者提供农资、农技、农机，农产品收购、仓储保鲜、销售、初加工，以及农业新业态等服务的项目）。家庭农场、种养大户，农民合作社、农业社会化服务组织、小微农业企业等农业适度规模经营主体，发放对象为实际可控制人、法定代表人。

4. 业务流程

提交申请→调查、审查、审批→合同签订→缴纳担保费→提款和还款

5. 开办机构

河南农担公司各各分支机构

（二）河南农担豫农担-丰收担

1. 产品介绍

“丰收担”是为水稻、大田作物（小麦、玉米）、花生等粮食作物、经济作物种植的客户及农产品购销、批发的客户提供的担保产品。贷款额度不超过 300 万，贷款期限 12 个月。

2. 产品特点

额度循环，额度有效期内可多次用款，提款方便快捷。

3. 适用对象

从事粮食（仅限小麦、水稻、玉米）收购行业的新型农业经营主体、从事农产品贸易的农业经营主体、从事粮食作物、经济作物种植的农业经营主体。

4. 业务流程

提交申请→调查、审查、审批→合同签订→缴纳担保费→提款和还款

5. 开办机构

河南农担公司各分支机构

（三）河南农担豫农担-特色担

1. 产品介绍

“特色担”是为区域特色农业细分产业的经营主体提供融资担保的产品。贷款额度不超过 300 万，贷款期限不超过 36 个月。

2. 产品特点

还款周期与经营周期匹配。

3. 适用对象

从事乡村民宿、原木初加工、烟草种植、焦桐种植、茶叶种植、农产品加工及其他养殖、种植的经营主体。

4. 业务流程

提交申请→调查、审查、审批→合同签订→缴纳担保费→提款和还款

5. 开办机构

河南农担公司各分支机构

（四）河南农担豫农担-畜牧担

1. 产品介绍

“畜牧担”是为从事畜牧养殖的客户提供的担保产品。贷款额度不超过 300 万，贷款期限不超过 36 个月。

2. 产品特点

还款周期与经营周期匹配。

3. 适用对象

从事生猪养殖、肉鸡养殖、肉牛养殖、肉羊养殖、奶牛养殖、蛋鸡养殖等畜牧养殖的客户的新型农业经营主体。

4. 业务流程

提交申请→调查、审查、审批→合同签订→缴纳担保费→提款和还款

5. 开办机构

河南农担公司各分支机构

（五）河南农担豫农担-贸易担

1. 产品介绍

“贸易担”是为从事农资流通、农产品购销的客户提供的担保产品。贷款额度不超过 300 万，贷款期限不超过 12 个月。

2. 产品特点

用款灵活、手续简便。

3. 适用对象

从事农资流通、农产品购销的客户的新型农业经营主体。

4. 业务流程

提交申请→调查、审查、审批→合同签订→缴纳担保费→提款和还款

5. 开办机构

河南农担公司各分支机构

（六）河南农担豫农担-果蔬担

1. 产品介绍

“果蔬担”是为从事水果、蔬菜种植的客户提供的担保产品。贷款额度不超过 300 万，贷款期限不超过 36 个月。

2. 产品特点

还款周期与经营周期匹配。

3. 适用对象

从事食用菌种植、设施蔬菜种植、辣椒种植、番茄种植、苹果种植、葡萄种植、蜜瓜种植等水果、蔬菜种植的客户新型农业经

营主体。

4. 业务流程

提交申请→调查、审查、审批→合同签订→缴纳担保费→提款和还款

5. 开办机构

河南农担公司各分支机构

爱尚生活：

（七）河南农担—豫建农担贷

1. 产品介绍

豫建农担贷是公司与中国建设银行合作的，为各类涉农个人客户、企业客户提供的担保产品。贷款额度不超过 100 万，贷款期限不超过 12 个月。该产品采用线上线下相结合的方式开展，线下开展客户调查、额度审核，线上进行贷款申请、贷款支用，手续简、利率低、审批快、效率高。

2. 产品特点

该产品采用线上线下相结合的方式开展，线下开展客户调查、额度审核，线上进行贷款申请、贷款支用，手续简、利率低、审批快、效率高。综合融资成本仅为 4.75%/年。

3. 适用对象

业务范围限定为农业生产（包括农林牧渔生产和农田建设）及与农业生产直接相关的产业融合项目（指县域范围内，向农业生产者提供农资、农技、农机，农产品收购、仓储保鲜、销售、初加工，

以及农业新业态等服务的项目）。

4. 业务流程

信贷直通车（河南地方版）提交申请→调查、审查、审批→合同签订→缴纳担保费→提款和还款

5. 开办机构

河南农担公司各各分支机构

（八）河南农担—豫农 e 担

1. 产品介绍

围绕河南特色优势农业产业，立足我省农业适度规模经营主体融资需求，河南农担公司通过担保流程线上化、风控模型精准化、保后监测自动化的担保业务全流程线上闭环处理，与浙江网商银行联合开发了“豫农 e 担”互联网担保产品，建立了担保业务全周期自动化、批量化的合作模式。

2. 产品特点

借款主体可通过“线上申请、秒速审批、循环额度、随借随还”实现数字化的网贷体验，具有“额度高、利率低、速度快、手续简、免接触”的特点，真正实现 3 分钟登记、1 秒钟审核、0 人工干预，全流程无纸化、线上化办理。

3. 适用对象

适用于农业生产（包括农林牧渔生产和农田建设）及与农业生产直接相关的产业融合项目（指县域范围内，向农业生产者提供农资、农技、农机，农产品收购、仓储保鲜、销售、初加工，以及农

业新业态等服务的项目）。

4. 业务流程

信贷直通车（河南地方版）提交申请→大数据风控审查、审批
→合同签订→提款和还款

5. 开办机构

河南农担公司各分支机构

二、中原再担保集团股份有限公司

（一）振兴贷

“振兴贷”批量产品是指中原再担保集团与信阳、驻马店全域和南阳市桐柏县、唐河县共 3 市 22 县区政府及政府性融资担保机构加深合作，就其区域内符合支持方向的小微、“三农”等市场主体提供批量贷款担保，并给予相应政策优惠的专项产品。对符合条件的项目纳入国家融资担保基金备案系统。

2. 产品特点

“振兴贷”产品的合作金融机构，由再担保体系内政府性担保机构进行推荐，或由中原再担保集团选择。依托合作银行风控能力、技术能力及尽职调查优势，进行项目审批及尽职调查，合作金融机构应在贷款利率上给予优惠，原则上不收取客户保证金，合作银行风险分担比例不低于 20%。

中原再担保集团承担的风险分担比例不高于贷款金额的 80%。

（3）合作市县政府出具项目推荐函，承诺若发生风险，应积

极协调风险化解事宜，同时配套设立代偿补偿资金池，中原再担保集团按照资金池配套金额放大 10 倍进行业务支持，代偿补偿资金池对担保项目融资金额的 10%提供风险补偿。代偿补偿资金池的具体管理由中原再担保集团负责，并与中原再担保集团签订《代偿补偿资金池管理协议》。

（4）“振兴贷”产品是中原再担保集团助力大别山革命老区振兴发展的批量化担保产品，反担保措施采取以下方式：借款主体实际控制人夫妇及成年子女、法定代表人提供自然人连带责任保证反担保；选择 1 家法人单位提供法人连带责任保证反担保；当地政府性融资担保机构提供法人连带责任保证反担保，风险分担比例为融资担保金额的 20%。

3. 适用对象

信阳、驻马店全域和南阳市桐柏县、唐河县共 3 市 22 县区内，符合支持方向的小微、“三农”等市场主体。

4. 业务流程

中原再担保集团公司将当地政府提供的项目推荐函推荐给合作银行，依靠合作银行的风控体系及信用评估，由合作银行分行进行项目调查；初步确定项目名单后集团公司先出具担保意向书，待合作银行完成评审审批后，即可落地。

5. 典型案例

2022 年该专项产品有单户版优化升级为批量版，并在三个县区实现规模落地，通过该产品的迭代，不断扩大担保服务在革命

老区的覆盖面。

6. 开办机构

中原再担保集团股份有限公司

（二）金融扶贫

1. 产品简介

“金融扶贫”产品是中原再担保集团加强“政银担”多方合作、增强各方联动，加强金融扶贫、服务乡村振兴发展的新路径，是一种有效地将金融资本特别是地方金融资本引导到产业发展和乡村振兴中来，有效地带动省内融资担保机构参与到实体经济和扶贫产业中来，有效地支持农业龙头企业在产业发展中发挥更加积极的示范和带头作用，将金融支持从企业带贫模式转换到产业振兴的新模式。

2. 产品特点

中原再担保集团公司为“金融扶贫”项目提供一定比例的连带责任再担保。各县级政府设立扶贫贷款风险补偿基金；由农业信贷担保公司专户管理，并为当地借款主体在合作银行的贷款进行担保。

3. 适用对象

省内贫困户和带贫农业龙头企业、农民合作社。

4. 业务流程

当地借款主体可在任一合作银行申请贷款，农业信贷担保公司为其提供担保服务，中原再担保集团再为其提供再担保服务。

5. 典型案例

卢氏县金融扶贫在近两年已形成“卢氏模式”，成为可总结推广并复制的“卢氏经验”。“卢氏模式”采用“政府+银行+农信担保+再担保”四位一体或“政银企”“政银担”“政银保”等风险缓释机制。凡贷款不良率超过 5%的行政村、或超过 30%行政村被熔断的乡镇，停止该行政村或乡镇贷款发放，并启动追偿程序。中原再担保集团公司助力精准扶贫的实践获得了社会各界的广泛认可，卢氏县支行多次被地方党委政府评为脱贫攻坚先进单位。

6. 开办机构

中原再担保集团股份有限公司

（三）惠农 e 贷

1. 产品简介

“惠农 e 贷”是由中原安阳担保自主研发，与农业银行安阳分行（以下简称“安阳农行”）合作的专项批量融资担保产品。中原安阳担保与安阳农行的合作，从“辣椒贷”专项产品为伊始，进行区域性产品探索，在良好的社会反响和运行下，发展出“民宿贷”，并最终升级融合为“惠农 e 贷”。

“辣椒贷”，是中原安阳担保与安阳农行深入合作，助力实施安阳乡村振兴战略，满足内黄辣椒产业客户日益增长的信贷融资需求，安阳农行利用其人员及网点覆盖优势，中原安阳担保利用其担保增信功能，双方深度合作，首次共同推出专项批量产品——“辣椒贷”，该产品对内黄地区辣椒产业符合条件的“三农”市场主体提供的批量融资担保服务。

为加大普惠金融对“三农”经济领域薄弱环节的支持力度，满足林州民宿产业升级的信贷融资需求，帮助其快速、高效、便捷获得经营资金，推动民宿产业高质量发展，安阳农行与中原安阳担保共同推出“民宿贷”产品，为林州从事民宿产业的市场主体提供专项批量融资和担保服务。

2. 产品特色

(1) 线上线下相结合。依托安阳农行科技金融、网络金融，采取线上申请、线下签约、线上核保的工作流程，全面提升了业务效率与客户体验，能够将贷款简便、及时的输送至“乡村振兴”第一线。

(2) 扩大覆盖范围。安阳市全域覆盖，对安阳地区一二三产业符合条件的“三农”市场主体提供批量融资担保服务。

(3) 提升产品适用性。中原安阳担保与安阳农行的合作，从“一县一品”升级为“一品多县”，提升了产品适用性和业务推广效率。

3. 适用对象

以内黄地区辣椒产业的“三农”市场主体、林州从事民宿产业的市场主体为主，包含安阳地区一二三产业符合条件的“三农”市场主体。

4. 业务流程

客户企业可通过安阳农行科技金融、网络金融系统，进行线上申请、线下签约、线上核保，全面提升了业务效率与客户体验，能够将贷款简便、及时的输送至“乡村振兴”第一线。

5. 典型案例

3月24日，中原安阳担保与农业银行安阳分行首笔支持“三农”发展的100万元“辣椒贷”担保项目成功签约，标志着中原安阳担保对“三农”市场主体提供“小额分散”、“见贷即保”、“纯信用”的批量融资担保业务在安阳落地。

6. 开办机构

中原再担保集团安阳融资担保有限公司