

河南省企业融资服务产品手册

（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：为深入贯彻落实省委、省政府“万人助万企”活动部署，进一步加强我省实体经济金融支持，提高融资服务产品的知晓率和获得率，为企业营造良好的金融环境，我们组织梳理了全省金融机构企业融资服务产品，编辑了《河南省企业融资服务产品手册》，便于广大企业更直观、更高效地了解金融产品特点、条件、流程、案例等。《手册》收录了全省金融机构十五大类 361 个融资产品，将通过各市县、各金融机构、各媒体以线上线下多种形式开展宣传对接，进一步提高金融服务有效性、精准性和覆盖面，切实增强我省企业金融服务获得感。



（请扫描二维码获取电子版）

目 录

九、简便贷	1
(一) 国开行小微企业转贷款产品	1
(二) 工商银行“税务贷”	2
(三) 工商银行“商户贷”	3
(四) 工商银行“政采快贷”	5
(五) 农业银行纳税 e 贷	6
(六) 中国银行政采贷	8
(七) 中国银行外贸贷	9
(八) 中国银行中银创业通宝	10
(九) 云税贷	10
(十) 建设银行“建行惠懂你” APP	11
(十一) 建设银行“民工惠”	12
(十二) 交通银行线上税融通（个人版）	14
(十三) 交通银行线上税融通（企业版）	15
(十四) 交通银行普惠 e 贷	17
(十五) 交通银行政采 e 贷	18
(十六) 邮储银行小企业工程易贷	19
(十七) 邮储银行小微企业政府采购贷	20
(十八) 中信银行政府采购贷款	20
(十九) 中信银行关税 e 贷	21

(二十) 中信银行政府补偿基金贷款	22
(二十一) 中信银行政采 e 贷	23
(二十二) 光大银行政采融易贷	24
(二十三) 光大银行银保渠道 1 号	25
(二十四) 广发银行“疫情贷”产品	26
(二十五) 广发银行“政银通”产品	28
(二十六) 广发银行乡村振兴担保贷产品	30
(二十七) 广发银行“小微贴息”贷款产品	32
(二十八) 广发银行个人“抵押易”产品	34
(二十九) 浦发银行政采 e 贷	35
(三十) 招商银行“政采贷”	36
(三十一) 兴业银行合同贷	37
(三十二) 兴业银行普惠贷	38
(三十三) 民生银行纳税网乐贷	39
(三十四) 平安银行新微贷——数保贷	41
(三十五) 平安银行新微贷线上融资贷款	42
(三十六) 平安银行新一贷	44
(三十七) 平安银行微 e 贷	45
(三十八) 渤海银行渤业贷	46
(三十九) 恒丰银行保捷贷	48
(四十) 浙商银行政采贷	49
(四十一) 浙商银行出口数据贷	50

（四十二）汴京农商银行税贷通	50
（四十三）新密农商银行流水贷	52
（四十四）永城农商银行“致富列车”贷款	53
（四十五）中原银行行政采贷	54
（四十六）中原银行创业担保贷款	56
（四十七）中原银行商易贷（企业版）	58
（四十八）郑州银行简单贷	59
（四十九）郑州银行 E 税融	60
（五十）郑州银行 E 采贷	62
（五十一）郑州银行行政采贷	63
十、抵押贷	64
（一）工商银行 e 抵快贷	64
（二）工商银行 e 企快贷	66
（三）中国银行中银快易贷	67
（四）中国银行中银企 E 贷·抵押贷	67
（五）中国银行中银厂房贷	69
（六）建设银行抵押快贷	69
（七）建设银行个人经营抵押快贷	71
（八）交通银行快捷抵押贷	71
（九）交通银行线上抵押贷	72
（十）邮储银行小企业快捷贷——抵押模式	74
（十一）邮储银行小企业房地产抵押贷款	74

(十二) 邮储银行小微易贷——抵押 e 贷	75
(十三) 邮储银行小微企业房产按揭贷款	76
(十四) 中信银行房产抵押贷款	77
(十五) 光大银行阳光 e 抵贷	78
(十六) 浦发银行房抵快贷	79
(十七) 广发银行快融通	79
(十八) 招商银行生意抵押贷款	81
(十九) 兴业银行小企业易速贷	84
(二十) 兴业银行 e 票贷	85
(二十一) 兴业银行碳资产质押融资产品	86
(二十二) 兴业银行合同能源管理产品	87
(二十三) 兴业银行排污权抵押产品	88
(二十四) 民生银行“云快贷”	89
(二十五) 华夏银行房贷通	91
(二十六) 平安银行新微贷——房产抵押贷款	93
(二十七) 平安银行宅抵贷	94
(二十八) 渤海银行小微企业抵(质)押贷	95
(二十九) 渤海银行双周贷	97
(三十) 渤海银行小微房抵快贷	99
(三十一) 恒丰银行小微客户年审贷	100
(三十二) 恒丰银行好房快贷	102
(三十三) 恒丰银行抵押增值贷	103

(三十四) 浙商银行标准厂房贷	104
(三十五) 浙商银行房抵点易贷	107
(三十六) 中原银行经营类永续贷	107
(三十七) 中原银行小微企业永续贷	110
(三十八) 中原银行法人按揭贷款	111
(三十九) 郑州银行应收账款质押贷款	113
(四十) 郑州银行房 e 融	115
十一、循环贷	116
(一) 工商银行网贷通	116
(二) 中国银行中银网融易	117
(三) 中国银行中银接力通宝	118
(四) 邮储银行无还本续贷	118
(五) 兴业银行连连贷	119
(六) 兴业银行循环贷	121
(七) 民生银行无还本续贷	123
(八) 农信社金燕连续贷	124
十二、供应链金融产品	125
(一) 工商银行“工银 e 信”融资业务	125
(二) 中国银行核心上游服务方案	126
(三) 中国银行国内综合保理	127
(四) 中国银行销易达	129
(五) 中国银行中银票 e 贴	132

（六）中国银行供应链线上融资业务	133
（七）中国银行供应链线下融资业务	135
（八）建设银行“e 信通”	138
（九）建设银行“e 销通”	139
（十）交通银行线上国内信用证	141
（十一）交通银行特险通	141
（十二）交通银行快易付	142
（十三）邮储在线供应链金融	144
（十四）邮储国内保理	145
（十五）中信银行商票 e 贷	146
（十六）中信银行信 e 链	147
（十七）中信银行信商票	148
（十八）中信银行信 e 销	149
（十九）中信银行经销 e 贷	150
（二十）中信银行信 e 采	151
（二十一）民生银行融资 E 系列——信融 E	152
（二十二）民生银行融资 E 系列——票融 E	154
（二十三）民生银行融资 E 系列——采购 E	155
（二十四）恒丰银行网络应收贷	156
（二十五）浙商银行应收款链平台	158
（二十六）浙商银行仓单通产品	160
（二十七）浙商银行订单通产品	162

（二十八）中原银行购 e 融 • 商票保贴	164
（二十九）中原银行购 e 融 • 反向保理	166
（三十）中原银行购 e 融 • 预付款融资	167
（三十一）中原银行货 e 融 • 动产质押+智能仓储管理	169
（三十二）中原银行经销支持计划	171
（三十三）中原银行企采贷	172
（三十四）郑州银行 B2B 电商“白条”融资	173
（三十五）郑州银行云商平台“鼎 e 信”融资	175
（三十六）郑州银行 E 链融	177
（三十七）郑州银行经营性收费收益权融资	178
（三十八）郑州银行国内信用证	180
（三十九）郑州银行国内福费廷	181
（四十）郑州银行商票保贴	183
（四十一）郑州银行助业贷、租金贷	184
（四十二）平安银行国内保理	185
（四十三）平安银行国内信用证	188
十三、池化产品	189
（一）工商银行网上票据池质押贷款	189
（二）中信银行资产池	190
（三）浦发银行票据池	192
（四）招商银行票据池服务	194
（五）招商银行票据管家	197

(六) 兴业银行票据池	199
(七) 恒丰银行票据池质押融资业务	201
(八) 浙商银行涌金票据池	202
(九) 浙商银行涌金资产池	203
(十) 浙商银行涌金出口池	205
(十一) 浙商银行小微资产池	206
(十二) 中原银行购 e 融 • 资产池	207
十四、保险类产品	209
(一) 中国信保短期出口信用保险	209
(二) 中国信保短期出口特险	211
(三) 中国信保国内贸易信用保险	212
(四) 中国信保中长期出口信用保险	213
(五) 中国信保海外投资保险	214
(六) 中国信保担保产品	215
(七) 中国信保资信服务	216
十五、担保类产品	217
(一) 中原再担保—云税融保	217
(二) 中原再担保—投标 e 保	219
(三) 中原再担保—振兴贷	220
(四) 中原再担保—“再担增信保”批量担保模式 ..	222
(五) 中原再担保—“总对总”批量担保模式	224
(六) 中原再担保—“千企万户”支持计划	226

（七）中原再担保——中原 E 保通	229
（八）中原再担保—创业保	230
（九）中原再担保—鹤创担	232
（十）中原再担保—“专精特新贷”业务	233
（十一）中原再担保—“惠企春雨贷”业务	235
（十二）中原再担保—“订单 E 贷”业务	236

九、简便贷

（一）国开行小微企业转贷款产品

1. 产品简介

国开行河南省分行小微企业转贷款是国开行河南省分行针对小微企业金融服务需求和支持产业扶贫，发挥开发性金融推动国民经济发展、促进社会稳定的作用所设计的专项贷款产品。

2. 产品特点

（1）地区覆盖全面：通过与同业金融机构合作，目前国开行小微企业转贷款合作机构已实现对全省 108 个市县的全覆盖。

（2）融资成本优惠：国开行小微企业转贷款利率不高于当地监管部门公布的同类小微企业贷款平均利率，合作机构对转贷款业务不违规收取其他费用、搭售产品、转嫁成本。

3. 适用对象

目标群体广泛：小微企业、小微企业主、个体工商户等主体，重点支持科技制造业、“专精特新”、乡村振兴、革命老区等领域小微企业；疫情期间，加大对医用物资、重要生活物资供应企业，以及交通运输、医疗废弃物处理等上下游相关企业的支持力度。

4. 业务流程

小微企业法人或其他组织和自然人向各家银行机构申请贷款
各家银行机构审核贷款人是否符合要求、确定贷款条件 将贷款人清单报送至国开行河南省分行审核，审核通过后向合作银行业金融机构批发资金 合作银行将资金转贷至贷款人

5. 典型案例

石先生是国开行河南分行同业合作机构—桐柏县城商行的客户，为开展食用菌种植向桐柏县城商行申请专项转贷款。桐柏县城商行审核后认为石先生属于符合条件的小微企业主，经报送国开行河南分行审批，城商行向石先生发放转贷款 5 万元，期限 1 年，并确定优惠贷款利率 4.35%。

6. 合作对象

中原银行股份有限公司、郑州银行股份有限公司等主要城商行。

（二）工商银行“税务贷”

1. 产品简介

“税务贷”是工行基于企业纳税数据，为纳税信用良好、发展前景较好的小微企业提供用于日常经营活动所需的纯信用线上融资业务。

2. 产品特点

（1）主动授信。工行利用大数据，通过系统模型筛选优质小微企业，自动为其测算授信额度。

（2）信用贷款。该产品为纯信用贷款，无需提任何抵押或担保。

（3）方便快捷。企业申请后，最快当天即可提款。

（4）额度循环。在授信有效期内，融资额度可循环使用。

（5）节约成本。享受普惠贷款利率，按日计息，有效降低企业利息支出。

3. 适用对象

满足以下条件的小微企业：（1）企业经营正常，有固定的经营场所，持续经营 2 年（含）以上；（2）企业法定代表人个人征信良好，已开通个人手机银行；（3）企业持续纳税两年以上，纳税信用评级为 A/B/M 级，无欠税情况。

4. 业务流程

（1）贷款申请：企业法定代表人通过工行个人手机银行申请后，再通过河南省税务局官网做纳税数据授权。

（2）开立账户：企业选择工行网点开立对公账户和网上银行。

（3）提供资料：企业在开立对公账户时，可向经办行提供贷款资料。

（4）线上提款：企业通过企业网银在线签订借款合同并提款。

5. 典型案例

某传媒有限公司，属轻资产公司，多次寻找银行融资，均无功而返。在获知工行推出税务贷之后，按照工行 H5 提示的操作流程申请贷款，即刻获得了近 50 万元的授信额度。工行客户经理立即联系客户开户、受理审贷材料。第二天，该公司即提款成功。该笔贷款的成功发放帮助企业盘活了因疫情而积压的合同，有效支持了企业发展。

6. 开办机构

所有工商银行网点

（三）工商银行“商户贷”

1. 产品简介

“商户贷”是工商银行基于客户收单流水、为商户打造的专属融资产品，用于客户日常经营活动所需的纯信用线上融资业务。贷款额度最高 300 万元，期限最长 1 年。

2. 产品特点

- (1) 无需担保：凭信用即可贷款，无需客户提供抵质押物；
- (2) 一键即贷：全流程网络化处理，7×24 小时服务，系统自动审批，实时到账；
- (3) 额度可循环：推送额度可循环使用，单笔贷款最长 6 个月；
- (4) 还款方式：按月付息。可提前还款，无最短贷款期限。

3. 适用对象

在工商银行或其他机构办理收单业务的小微企业主或个体工商户，客户年满 18 周岁且不超过 65 岁；客户名下经营实体工商登记正常，成立且实际经营 1 年（含）以上，信用状况良好，收单流水稳定。

4. 业务流程

- (1) 客户申请：由客户在手机银行 APP 上申请，填写相关信息。
- (2) 在线审批：系统根据客户收单流水进行自动化审批。
- (3) 合同签订：客户与银行在线签订借款合同等法律文书。
- (4) 提款：客户在手机银行 APP 直接提款。

5. 典型案例

2022 年 12 月，某商圈客户胡某正在为即将到来的春节备货资金发愁。临近营业终了时，胡某发现工商银行正在市场进行“商户贷”宣传，于是胡某就抱着试试看的心态找到客户经理进行咨询。

在客户经理的指导下，胡某在工商银行手机银行 APP 上申请“商户贷”，结果当时就显示“商户贷”可贷额度 50 万元。胡某在第二天提款 50 万元并进行采购，顺利的解决资金难题、为春节消费旺季备货，胡某连说没想到工行的贷款不仅不要抵押物、手续这么简便，并且资金还能这么快到账，从申请到资金到账 24 小时不到，真是一款为商户贴身定做的好产品。

6. 开办机构

工商银行省内各分支机构

（四）工商银行“政采快贷”

1. 产品简介

是指工商银行与河南省财政厅、地市级（含）以上公共资源交易中心合作，为参与政府采购活动且中标（成交）的小微企业，以其与采购单位签订的采购合同项下的预期回款作为主要还款来源，为小微企业提供线上化融资产品。

2. 产品特点

（1）无抵押。以政府采购合同项下应收账款设定质押无抵押。也可由担保公司提供担保增信。

（2）额度高。采取质押增信，单户金额可达 300 万元；采取担保增信的单户金额可达 500 万元。

（3）期限活。根据采购合同的履约期限合理确定，可根据合同延长，最长不超过 3 年。

（4）利率低。可享受普惠金融利率优惠政策。

3. 适用对象

成立时间在 1 年（含）以上，有省内政府采购项目中标、合同签订及交易成功记录，履约良好且政府采购业务无行政处罚记录。企业生产经营正常，企业自身及企业法定代表人、实际控制人无不良信用记录。

4. 业务流程

客户申请→客户经理调查→系统生成贷款要素→签订合同→担保公司增信（如需）→客户提款

5. 典型案例：某供应商中标了政府招标项目，但因自有资金有限，需要垫资较多，融资较为急迫。工行某支行积极向该企业推荐政采快贷业务，最高可达 500 万元，可覆盖区县中标项目。该供应商听后，立即到工行开户，并持中标项目于 3 天内在工行办理了 300 万元贷款，解决了中标项目需要投入的采购款项和员工工资问题。

6. 开办机构

工商银行省内各分支机构

（五）农业银行纳税 e 贷

1. 产品简介

以企业涉税信息为主，结合企业及企业主的结算、工商、征信等内外部信息，运用大数据技术进行分析评价，对诚信纳税的优质小微企业提供的在线自助循环使用的网络融资产品。

2. 产品特点

(1) 诚信纳税，轻松申贷。经小微企业授权，农业银行运用大数据技术对企业纳税行为和经营状况进行分析，为符合条件的诚信纳税小微企业提供便捷的融资服务。

(2) 无需抵押，信用放贷。采取信用方式发放贷款，无需企业提供抵质押担保。

(3) 操作便捷，随需而贷。全流程在线办理，额度可循环使用，小微企业可随借随还，省心省力省钱。

3. 适用对象

符合农行信贷条件的小微企业客户。

4. 业务流程

(1) 省税务局网站在线授权→企业网银业务申请→审批→签约用款→还款。

(2) 企业网银业务申请→跳转省税务局网站在线授权→审批→签约→用款→还款。

5. 典型案例

某小微企业客户，主要经营新能源设备研发、销售及技术服务；天然气设备销售、设备租赁及技术服务；批发（无仓储）。了解到公司由于应收账款 300 万一个月后到帐，又急需 120 万资金进货，造成流动资金紧缺，该行与客户积极对接，向客户推荐该行的纳税 e 贷产品。客户立即申请办理了纳税 e 贷 100 万元，及时解决了客户的燃眉之急。

6. 开办机构

全省所有农业银行网点

（六）中国银行政采贷

1. 产品简介

是中国银行对参加政府采购中标的中小企业，以其政府采购款作为还款来源，提供专项用于企业履行政府采购项下生产经营活动的授信。

2. 产品特点

（1）无抵押。以借款人履行政府采购合同产生的应收账款为质押核定授信额度，无任何抵押。

（2）额度高。单笔授信金额不超过政府采购合同金额的 70%，最高可达 1000 万元。

（3）期限活。结合政府采购合同的履约期限合理确定授信期限，可根据合同延长，最长不超过 12 个月。

（4）利率低。可享受该行普惠金融利率优惠政策，降低融资成本。

3. 适用对象

借款人持续经营 2 年（含）以上，持有政府采购中标通知书（或以往年度有执行政府采购的记录），且政府采购业务无行政处罚记录。借款人及其法人代表、实际控制人信用良好。最近年度纳税申报收入不低于 200 万元。

4. 业务流程

客户申请→授信调查和发起→授信审查和审批→签订合同→发放授信

5. 开办机构

中国银行河南省各分支机构

（七）中国银行外贸贷

1. 产品简介

在各地市“外贸贷”贷款风险补偿金基础上，结合企业的纳税销售收入、出口金额、出口信用保险投保情况以及在该行的结售汇、本外币存款等数据，为企业提供的授信融资服务。

2. 产品特点

设置绿色通道，专项信贷规模、专属业务流程、专人发起授信、专人信用审查和审批。

3. 适用对象

工商注册地在河南省境内，具有独立法人资格；在该行开立出口退税账户；企业及其法定代表人、实际控制人信用良好；上年度有出口实绩，出口额在 3000 万美元（含）以下，且上年纳税销售收入在 3 亿元人民币以下；被海关认证为非“失信企业”，记录良好，不存在走私等负面违法行为；符合国家进出口、反洗钱相关管理要求。

4. 业务流程

客户申请→授信调查和发起→授信审查和审批→签订合同→发放授信

5. 开办机构

中国银行河南省各分支机构

（八）中国银行中银创业通宝

1. 产品简介

由河南省各市县人事劳动和社会保障部门下属的小额贷款担保中心向中国银行批量推荐优质小微企业客户，由担保中心在中国银行开立担保基金专用账户，专户储存，封闭运行，同时由担保机构为全部借款人贷款提供连带责任保证担保，中国银行按照不超过担保基金余额的 5 倍放大倍数予以批量贷款的业务模式。

2. 产品特点

（1）简化业务流程，提高审批效率。

（2）还款方式灵活。

3. 适用对象

小额担保中心推荐且符合中国银行授信条件的小微企业客户。

4. 开办机构

中国银行河南省各分支机构

（九）云税贷

1. 产品简介

“云税贷”业务是建设银行基于小微企业涉税信息，运用大数据技术进行分析评价，采用全线上自助贷款流程办理的可循环人民币信用贷款业务。单户贷款额度郑州地区最高 500 万元，其他地区最高 300 万元。贷款期限最长 1 年。

2. 产品特色

（1）纯信用贷款，“纳税信用”换取“银行信用”，企业无需

提供抵质押担保；

(2) 全流程线上操作，自助申请，自动审批，企业不需提供财务报表、银行流水等资料；

(3) 按日计息，按月结息，降低企业融资成本；

(4) 随借随还，通过网银或手机银行 7×24 小时支用与还款，简单便捷。

3. 适用对象

经国家工商行政管理机关核准登记且诚信缴税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. 开办机构

全省所有建设银行网点

(十) 建设银行“建行惠懂你”APP

1. 产品简介

“建行惠懂你”APP 是建设银行利用互联网、大数据、生物识别等新技术，通过手机实现信贷业务全线上办理的一项创新服务，具有开放式获客、一站式办理、智能化风控等特点，是建设银行送信贷服务到客户手上的一项革命性举措。

2. 适用对象

拥有小微企业及个体工商户等经营实体的企业主、个人股东、财务人员、个体工商户经营者个人。

3. 主要功能

(1) 在线测额：只需填写简要信息，即可在线实时测算贷款额度。

(2) 一站办理：实现贷款申请、签约、支用、还款等全流程线上一站式办理。

(3) 预约开户：输入企业统一社会信用代码证，实现在线预约开户。

4. 操作步骤

第一步：下载“建行惠懂你”APP。既可扫描二维码下载，也可在华为应用市场、苹果商店等下载。

第二步：注册绑定企业。点击“我要贷款”，绑定关联企业，已在建行开户的，可进行贷款申请；未在建行开户的，可以预约开户。

第三步：贷款申请。企业进行在线授权、贷款申请、签约、支用、还款等操作。

(十一) 建设银行“民工惠”

1. 产品介绍

“民工惠”是针对解决农民工工资拖欠的社会难题提出的建行解决方案，运用互联网、大数据等思维技术，通过联接政府部门、业主、总包、劳务公司、农民工和用工管理平台，整合多方资源，

打通整个建筑业产业链各环节，为农民工工资发放提供量身定制的专属服务。

2. 产品特点

用建行专项融资款解决“有钱发”，用用工管理大数据解决“发给谁”，用金融科技手段解决“发到手”，从根本上解决“农民工工资发放难”痼疾，促进和改变整个产业生态圈良性发展。

3. 适用对象

建筑业、采矿业、制造业、物流业等农民工密集型行业

4. 业务流程

- (1) 劳务公司生成工资明细单；
- (2) 总包企业在线进行确认；
- (3) 劳务公司申请融资，该行发放贷款并代发至农民工银行卡上；
- (4) 总包方到期付款。

5. 典型案例

在得知洛阳市政府关于建设新型肺炎救治中心医院的要求后，建设银行立即成立专项工作小组，第一时间与市政府、住建委及承建方联系，沟通资金需求，并开通授信审批“绿色通道”，仅用1天时间完成了从申报到审批的全部工作。为全面保证洛阳“小汤山”医院顺利开工，保障施工农民工工资及时发放，仅用半天时间，为医院承建方投放了首笔疫情防控“民工惠”贷款，金额300万，为支持企业在特殊时期发放农民工工资雪中送炭，为早日打赢疫情阻击战提供了强劲的金融支持。

6. 开办机构

建设银行所有网点

（十二）交通银行线上税融通（个人版）

1. 产品简介

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

2. 产品特点

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

3. 适用对象

依法诚信纳税的优质小微企业主，个人信用状况良好，其名下有经营实体。

4. 业务流程

- （1）扫描二维码，点击“马上申请”，按系统提示输入企业纳税人识别号、姓名、身份证号信息。
- （2）完成纳税信息认证、身份认证，按系统提示操作、输入信

息后提交申请，审批结果将短信通知。

(3) 审批通过后，在线签约、提款，贷款循环使用，随借随还。

5. 典型案例

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

6. 开办机构

交通银行河南省内各分支机构

(十三) 交通银行线上税融通（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

2020 年 12 月洛阳市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

（十四）交通银行普惠 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

- （1）信息录入
- （2）认证授权
- （3）房产在线评估（如用）
- （4）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

（十五）交通银行政采 e 贷

1. 产品简介

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

2. 产品特点

（1）融资效率高。企业中标政府采购项目即可在线上申请交通银行政采 e 贷。

（2）申请简便。线上多渠道申请，一分钟可完成信息填录。

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

（4）担保简单。应收账款质押，法人及实际控制人连带责任担保。

3. 适用对象

成功中标政府采购项目的小微企业。

4. 业务流程

客户线上提交政采贷申请→预授信模型实时判断是否准入→客户经理贷前调查→开立回款保证金账户并签订采购合同→授信

审查审批→签订合同→放款

5. 开办机构

交通银行河南省分行辖内各经营机构

（十六）邮储银行小企业工程易贷

1. 产品介绍

“工程易贷”是通过互联网、大数据技术，结合工程行业企业数据信息，推出的纯信用、线上化融资服务产品。最高授信 300 万元。

2. 产品特点

针对垂直工程行业领域的线上企业贷款，以金融科技服务实体经济，克服了传统贷款产品对抵质押物的依赖，致力于破解工程行业小微企业融资难、融资贵、融资慢的“痛点”、“堵点”。

3. 适用对象

生产经营稳定，同政府机关、国有企业或事业单位建立良好合作关系的商贸、工程等小型、微型企业。

4. 业务流程

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

5. 开办机构

邮储银行河南省分行各分支机构

（十七）邮储银行小微企业政府采购贷

1. 产品介绍

政府采购贷是我行向符合我行授信条件的、在政府采购活动中中标的企业或自然人发放的，用于中标企业合法生产经营活动的短期人民币流动资金贷款。

2. 产品特点

放款速度快，3—5 天可放款，授信额度高，单户额度最高可达 500 万元。

3. 适用对象

生产经营稳定，同政府机关、国有企业或事业单位建立良好合作关系的商贸、工程等小型、微型企业。

4. 业务流程

客户提交申请资料→银行现场调查→审查审批→签署合同→落实担保条件→线下提交支用申请→放款

5. 开办机构

邮储银行河南省分行各分支机构

（十八）中信银行政府采购贷款

1. 产品简介

政府采购贷款业务是指在政府采购公开招标采购方式下，银行根据政府采购中标通知书或合同，以政府财政支付资金为主要还款来源，通过封闭回款路径等方式，为中标小微企业提供的融资服务。

2. 产品特点

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

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

3. 适用对象

具备政府采购投标资格的小微企业，取得政府采购中标通知书或合同。

4. 业务流程

(1) 通过政府采购网等官方渠道批量获取中标小企业名单，根据准入条件进行客户筛选；

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

(3) 签订融资合同，完成应收账款质押登记手续后发放贷款。

5. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构

(十九) 中信银行关税 e 贷

1. 产品简介

依据海关缴税数据和工商、司法、征信等基础数据做数据风控，为普惠型外贸小微企业提供基于支付进口关税和进口环节海关代征税场景的全线上、自助申请、自动审批的人民币流动资金贷款。

2. 产品特色

(1) 期限长：授信期限 1 年，单笔贷款期限最长 90 天

(2) 额度高：最高 300 万元

(3) 审批快：全线上操作，系统自动审批，资金分秒到账

(4) 成本低：普惠优惠利率，按日计息，随借随还

3. 适用对象

在我行授信金额 1000 万以下的小型、微型进口企业

4. 业务流程

(1) 客户持中国电子口岸法人 IC 卡登录关税 e 贷电子平台，进行业务开办的授权，我行进行预授信自动审批，并反馈预授信结果；

(2) 企业开立单位结算账户后，登录网银在线发起贷款申请；

(3) 系统自动审批；

(4) 资金到账。

5. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构

(二十) 中信银行政府补偿基金贷款

1. 产品简介

中信银行政府补偿基金贷款是指以政府补偿基金作为主要风险缓释措施，由我行向特定小微企业客户群体提供配套信贷资金支持的授信业务。

2. 产品特点

(1) 客群定位精准。本产品针对满足政府风险补偿金扶持条件且符合信贷要求的中小微企业。

(2) 业务整体风险可控。以政府风险补偿金作为增信手段，贷款风险由政府风险补偿金按约定比例补偿。

(3) 有利于分行强化与当地政府的合作，实现多方共赢。

(4) 单户授信额度高。单户敞口授信额度最高 1000 万元。

3. 适用对象

满足政府风险补偿基金扶持条件，且符合信贷要求的小微企业。

4. 业务流程

(1) 通过基金合作方等机构批量获取小企业客户名单，根据我行准入条件进行客户筛选，按照授信调查的相关要求提供申请资料。

(2) 客户经理双人调查，审查人员在认为有必要的前提下平行作业。

(3) 授信审查审批：按照现行授信审查审批流程进行操作，给予相应的授信额度。

(4) 签订合同，发放贷款。

(二十一) 中信银行政采 e 贷

1. 产品简介

政采 e 贷是指我行通过获取政府采购场景交易数据，基于政府采购的中标订单或合同，以锁定回款路径的财政性资金为主要还款来源，通过线上线下相结合的方式，为普惠型小微企业提供的用于生产经营等的流动资金贷款服务。

2. 产品特色

抵押率最高 90%（含），最高可贷 1000 万，期限 12 个月，全

线上办理，随借随还

3. 适用对象

政府采购中标的小微企业

4. 业务流程

融资登记（微信扫码）→开户开网银→企业网银贷款申请→企业网银提款

5. 典型案例

河南某教育科技有限公司是一家为大学提供计算机、平板电脑、学生桌等教学设备的小微企业，与河南多所大学长期合作。学校需要等采购项目完成且调试一个月后才支付资金，但目前该企业手头项目多，需提前把资金支付到对手方，造成资金暂时性短缺。我行了解到客户困难后，迅速为企业推荐“政采 e 贷”，为该公司成功投放 103 万元贷款。“政采 e 贷”以政府信用为基础，依据政府采购的真实贸易背景，通过与财政局、人行征信中心的系统对接、业务互通、信息共享，积极作为，务求实效，实现政、银、企三方共赢。以“线上操作、模式定制、团队服务”的优势，大大简化客户申请手续，帮助客户节约时间，真正实现了“一纸政采合同也可抵万金，变现快捷又合益”，极大地提升了客户体验。

6. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构

（二十二）光大银行政采融易贷

1. 产品简介

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

2. 产品特点

（1）放款速度快

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

（2）授信额度高

中标供应商单笔授信金额可达政府采购中标合同金额的百分之八十。

3. 开办机构

光大银行郑州分行各分支机构

（二十三）光大银行银保渠道 1 号

1. 产品简介

银保渠道 1 号是银行依托政府采购和银行认可的保险公司平台，由中标供应商向保险公司购买“企业贷款履约保证保险”，银行根据政府采购中标通知书和保险公司出具的保单，以政府财政支付资金为主要还款来源，为中标的小微企业供应商提供流动资金贷款。

2. 产品特点

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

作日内完成放款。

(2) 授信额度高。中标供应商单笔授信金额可达政府采购中标合同金额的百分之八十。

3. 适用对象

政府采购项目中标的供应商

4. 业务流程

业务拓展、承保→授信申请→授信调查→授信审查、审批要点
→授信额度的审批→保险保单的存管→放款

5. 典型案例

一小微客户成立于 2007 年，主要向农科院、高校等单位提供实验室仪器设备，2016 年实现营业收入 1131 万元，政府采购占比 95%以上。该客户规模均不大，但对资金流动性要求很高，而银保渠道 1 号产品审核速度快，效率高，恰恰能够与此类客户需求匹配。根据“银保渠道 1 号”管理办法要求，客户向银行提供中标合同及中标通知书，根据客户所提供资料核定融资金额，最高金额不超过中标金额的 80%，此举大大提高了客户的投标信心。该企业使用“银保渠道 1 号”产品以来，根据企业中标情况多次给予该企业授信，合作良好。

6. 开办机构

光大银行郑州分行各分支机构

(二十四) 广发银行“疫情贷”产品

1. 产品简介

在疫情防控期间，郑州分行加强与有关医院、医药用品生产、批发零售和相关企业的服务对接，简化审批流程，提供足额信贷额度，全力满足相关单位和企业卫生防疫、医药用品制造及采购等方面的融资需求。

2. 产品特点

对受疫情影响较大的医药用品生产、批发零售、住宿餐饮、文化旅游等行业客户提供便利公司金融服务，肩负社会责任，简化审批流程，给予利率优惠。

3. 适用对象

受疫情影响较大的医药用品生产、批发零售、住宿餐饮、文化旅游等行业民营及小微客户

4. 业务流程

（1）授信申请

企业申请办理本业务时，需按照我行授信调查的相关要求提供的申请资料。

（2）客户经理双人调查，审查人员在认为有必要的前提下平行作业。

（3）授信审查审批

开通绿色信贷审批通道：受疫情影响，无法召开现场贷款审查审批会议，分行组织贷款审查审批委员会委员，利用腾讯会议形式，按照我行现行授信审查审批流程进行操作，给予相应的授信审批额度。

5. 典型案例

河南九州通医药有限公司为上市公司九州通医药集团股份有限公司的全资子公司，九州通集团成立于1999年3月，总部位于湖北省武汉市，是一家以西药、中药、器械为主要经营产品，以医疗机构、批发企业、零售药店为主要客户对象，并为客户提供信息、物流等各项增值服务的大型民营企业，先后在湖北、北京、河南、新疆、上海、广东等大部分区域中心城市和省会城市兴建了31家省级子公司。此次疫情总公司深陷疫区，是疫区医药物资供应的重要企业。虽然公司全员放弃休息，全力保障药物供应，但因武汉封城的原因，也遇到的一定的困难，需其他分公司的大力支持。

疫情发生后，总行开通绿色信贷审批通道，总分行联动，九州通医药集团股份有限公司核批10亿元集团授信额度。分行各相关部门迅速对贷款利率优惠的请示进行批准，支行成功出账3000万元，保证了该笔贷款的顺利投放，驰援武汉抗击疫情。以实际行动践行金融业的责任和担当。

6. 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。

（二十五）广发银行“政银通”产品

1. 产品简介

广发银行“政银通”产品是指我行参与政府风险补偿金项目，以政府风险补偿金作为增信手段，向满足政府风险补偿金扶持条件且符合我行信贷要求的中小微企业提供授信的信贷业务。

政府风险补偿金指具有政府背景的为符合特定条件的企业提供贷款风险补偿的专项资金，包括风险补偿金、风险担保基金等。

2. 产品特点

(1) 客群定位精准。本产品针对满足政府风险补偿金扶持条件且符合我行信贷要求的中小微企业。

(2) 业务整体风险可控。以政府风险补偿金作为增信手段，贷款风险由政府风险补偿金按约定比例补偿。

(3) 有利于分行强化与当地政府的合作，实现多方共赢。

(4) 单户授信额度高。单户敞口授信额度最高 1000 万元。

3. 适用对象

满足政府风险补偿金扶持条件，且符合我行信贷要求的中小微企业。分行与郑州市科技局进行了业务合作，根据我行与郑州新兴产业技术研究促进中心签订的相关合作协议，业务的贷款对象为属于郑州市科学技术局备案（认定）的科技型小微企业。

4. 业务流程

(1) 授信申请

企业申请办理本业务时，需按照我行授信调查的相关要求提供的申请资料。

(2) 客户经理双人调查，审查人员在认为有必要的前提下平行作业。

(3) 授信审查审批

按照我行现行授信审查审批流程进行操作，给予相应的授信额度。

(4) 签订合同，发放贷款。

5. 典型案例

总分行经过一系列的积极举措，在业务模式及相关产品得到批复后，我行根据政府白名单自主营销了新客户经纬建材有限公司，该公司系 2016 年郑州荥阳地区重点招商项目，是生产销售集高标号混凝土、干混砂浆、精品机制砂、预制构件等产品的综合性现代化科技型建材生产企业，企业拥有国内外一流的大型先进生产设备及行业领先的建材研发中心，已申请新型建材专利近 20 项，其中已授权专利 7 项，得益于业内领先的产品品质及核心技术，企业近两年营收规模增长迅速，因此融资需求也较为迫切。但由于属于小微制造业企业，在向各个银行申请授信的过程中屡遭碰壁，我行经过与企业以及科技局相关部门的积极对接，利用我行与市科技局合作开展的“郑科贷”业务，套用我行“政银通”授信产品，最终成功向企业发放 500 万元小微贷款，企业在得到我行授信支持后，得以扩大生产规模并承接了诸如郑州地铁 6 号线、郑州市博物馆、国道 310 等一批市政类项目，对郑州市的基础设施建设做出了一定贡献。

6. 开办机构

广发银行郑州市各分支机构

(二十六) 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。

（二十七）广发银行“小微贴息”贷款产品

1. 产品简介

河南小微贴息贷款业务是我行与郑州市财政局、郑州市人力资源和社会保障局共同开展的批量授信业务，是与政府财政部门 and 就业指导中心合作，针对郑州市下岗职工再就业、特殊群体（大学生村官、农村妇女、返乡农民工）各类创业群体，量身定做的“郑州市创业类小微企业客户群批量方案”，郑州市创业贷款担保中心为该批量项下客户提供连带责任保证担保。具有额度核定、可循环周转使用、随借随还、利率优惠的特点。2013 年合作以来，先后为 300 户小微企业贷款 4 亿多元，效果显著。

2. 产品特色

客户群固定：由郑州市人力资源和社会保障局推荐，符合贴息贷款条件。

市场定位准确：针对郑州市下岗职工再就业、特殊群体（大学生村官、农村妇女、返乡农民工）各类创业群体。

贷款利率优惠：结合经济市场情况，贷款利率维持在一个较低的水平，能够平衡好支持小微企业发展和收益的关系。

审批快捷：分行设有小企业专审团队，专业审查小企业业务。

3. 贷款对象：针对郑州市下岗职工再就业、特殊群体（大学生村官、农村妇女、返乡农民工）各类创业群体。

4. 业务流程

分行项目审查员和支行客户经理平行作业，一起实地调查客户，缩短调查流程。

5. 典型案例：河南金铭科技有限责任公司

河南金铭科技有限责任公司主要从事计算机系统集成，软件开发及 IT 世界品牌的销售代理，为企事业单位提供计算机及网络服务，集咨询，应用开发，系统集成和 IT 服务为一体。

该客户符合河南省小微财政贴息政策，由郑州市人力资源和社会保障局推荐而来，2015 年郑州市创业贷款担保中心为该客户担保，我行为其发放贷款 200 万元。2018 年 8 月，由于财政贴息担保政策的变化，该客户以房产抵押为担保向我行提出了融资的需求。

借助银行贷款资金，企业经过几年的发展，公司收入呈逐年增长态势，2018 年 6 月已经超过去年同期水平，企业的持续经营能力较好。企业下游客户也很稳定，但是企业的购入卖出的经营模式，势必会占用较多的流动资金，在部分下游客户存在一定账期、上游现款现货的结算方式下，会造成流动资金紧张。企业每年会有大量提货需求，2018 年下半年已有不少订单，并获得中标通知书，收入也一直稳步上涨，所以希望通过银行授信来补充流动资金，因此向我行提出贷款申请。

支行同意为河南金铭科技有限责任公司上报快融通用敞口用信额度 200 万元人民币，额度有效期一年，单笔期限不超过 1 年，额度可循环使用，授信资金仅限用于申请人日常主营相关所需的流动

6. 开办机构：广发银行郑州行政区支行

（二十八）广发银行个人“抵押易”产品

1. 产品简介

“抵押易”是广发银行专为企业主定制的、以申请人提供的房产为担保的个人经营贷款解决方案，让您的企业轻松运转，每一笔生意都易如反掌！

2. 产品特点

（1）额度高，期限长，成数足

可高达 1500 万元，额度期限长达 10 年，贷款成数高达 7 成

（2）0 附加费用，还款灵活，速度快

办理我行“抵押易”业务，不收任何手续费、登记费。6 种还款方式等额本金、等额本息、超期月供、本金休假、按月付息到期还本、按月付息分期还本。在线房产估值，额度评估，资料齐全 3 天批出。

3. 适用对象

小微企业主及个体工商户。

4. 业务流程

（1）关注广发银行公众号→【贷款】→【我要借钱】→【个人经营抵押贷款-抵押易】；

（2）下载并登录广发银行手机银行 APP-首页→【贷款】→【抵押易】。

5. 典型案例

王先生的公司计划改造现代化厂房，王先生名下有全款房产一套，客户利用我行“抵押易”可以在线房产估值、额度评估的优势，几分钟即可完成操作，后续有专业客户经理跟进联系。客户反馈这种模式简单方便，体验感较好，非常贴合自身经营用款需求。

6. 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。

（二十九）浦发银行政采 e 贷

1. 产品简介

为满足货物类及服务类政府采购项下供应商的融资需求，缓解公司流动资金压力，银行提出“政府采购项下在线供应链融资”的创新模式，即“政采 e 贷”业务。为采购项目高效、高质量履约提供保障，为采购供应商（多为当地中小企业）提供便捷融资，帮助缓解资金压力，降低融资成本，支持企业发展。

“政采 e 贷”又称“政府采购项下在线供应链融资”业务，是指银行供应链金融电子平台（SCF 系统）从河南省电子化政府采购系统中实时、集中采集政府采购项目的中标公告、合同公告、合同备案、付款等各交易环节信息，从而实现对政采部门上游供应商的供应链在线融资服务。目前可为供应商提供的供应链金融服务限定为以货物、服务为主的政府采购项下的订单融资业务。

2. 产品特色

（1）客户准入：免担保，费用少，降低中小企业融资准入门槛，

破题中小企业融资难、融资贵，方便企业获取银行信贷支持，增加企业现金流；

（2）授信流程：专项客户评级机制，专属授信通道，简化授信流程；

（3）用信流程：网络自助服务，在线实时响应，优化客户体验。可用额度、融资申请、放款，全程网上可视化。

3. 适用对象

（1）依法合规、经营正常，具有政府采购部门认可的专业化、批量化生产和供货能力的政府采购供应商；

（2）未被列入河南省政府采购供应商黑名单；

（3）在银行的融资无逾期、欠息或垫款情况，且无其他不良信用记录。

4. 业务流程

筛选客户、授信依据、营销客户→营销客户、贷前调查、额度审批→签订合同回款账户为银行指定账户→融资放款

5. 开办机构

浦发银行郑州分行各分支机构

（三十）招商银行“政采贷”

1. 产品简介

以政府采购供应商中小微企业为借款人，基于集中采购机构、采购代理机构或采购人与借款人签订的政府采购合同（包括且不限于商务合同、工程合同）办理的，以合同项下财政回款作为还款来

源的人民币综合授信，授信品种包括流动资金贷款、银行承兑汇票、国内信用证等。

2. 适用对象

适用于政府采购中标供应商。

3. 产品特点

- (1) 授信期限最长不超过 1 年（含）；
- (2) 授信金额最高不超过人民币 3000 万元；
- (3) 准信用方式，无抵押，实际控制人提供个人担保；
- (4) 贷款利率参考当地市场定价水平，融资成本享受银行市场优惠利率；
- (5) 提款方式可通过招商银行公司网银自主在线提款。

4. 业务流程

政采网直接发起融资意向申请→贷前调查，客户经理双人实地调查→授信审查审批→建立授信额度→开立回款保证金账户，在政府采购合同中约定招商银行保证金账户为唯一收款账户→客户企业网银线上申请提款金额→放款

5. 开办机构

招商银行河南省各分支机构

（三十一）兴业银行合同贷

1. 产品简介

合同贷是兴业银行与政府采购交易平台合作，结合平台上签订的采购合同或订单，以及政府回款锁定的安全保障，依托本行小微

企业线上融资系统，为小微企业提供在线申请、实时审批、在线自助提还款的线上融资业务。

2. 产品特点

线上办理、实时审批、在线提还款

3. 适用对象

- (1) 河南省内国标小微企业（工信部〔2011〕300号文）；
- (2) 企业及企业主资信情况良好，无不良信用记录；
- (3) 企业符合本行年度授信政策准入要求；
- (4) 在政府采购交易平台过往履约记录良好，不存在违约记录；
- (5) 中标项目为市级及以上政府采购部门招标项目。

4. 业务流程

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

5. 开办机构

兴业银行辖内各经营机构

（三十二）兴业银行普惠贷

1. 产品简介

普惠贷是兴业银行为普惠型小微企业提供的专属贷款。

2. 产品特点

宽准入、强担保、快流程、广用途

3. 适用对象

(1) 河南省内国标小微企业（工信部〔2011〕300号文）；

(2) 需担保公司担保或有足值抵押物。

4. 业务流程

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

5. 开办机构

兴业银行辖内各经营机构

（三十三）民生银行纳税网乐贷

1. 产品介绍

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

2. 产品特点

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

(2) 纯信用产品。根据小微客户纳税情况进行授信，无需提供抵质押物。

(3) 审批效率高。线上审批最快5分钟即可出额度。

(4) 用款简单。在民生小微App秒支用贷款，随借随还，按日计息。

3. 适用对象

广大纳税小微客户。

4. 业务流程

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

(2) 选择贷款申请，选择“网乐贷”。

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

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

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

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

(7) 审批通过后，在民生小微 App 进行电子签约以及提款操作。

5. 典型案例

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

特点得到了客户极大的认可。

6. 开办机构

民生银行郑州分行各分支机构

（三十四）平安银行新微贷——数保贷

1. 产品简介

新微贷——数保贷：是指我行合作准入的担保公司、担保基金、政策基金对我行普惠金融贷款进行担保，增信后基于普惠金融业务模式发放的中小企业贷款。

2. 产品特点

（1）免抵押，最高 500 万，满足大额资金需求。

（2）利率低，最低利率 5.2%起。

（3）操作简便，线上操作，约 5 分钟申请完成。

（4）放款快，最快 3 天可实现放款。

3. 适用对象

主要为缴纳增值税的企业。客户为企业法定代表人（可以不持股）或者第一大自然人股东且持股比例不低于 20%即可在银行申请新微贷——数保贷产品，且连续持股 15 个月。

4. 业务流程

线上化申请，线上+线下审核放款。

5. 典型案例

河南某文化传播股份有限公司为银行新微贷——数保贷服务客户，新三板上市公司，主要从事文化传播，文化作品发行等。企

业在担保公司了解到银行这款信贷产品。经客户经理指导，客户通过银行专属二维码扫码进件，并提供本人身份证，智能识别本人申请，通过 H5 链接在 30 分钟内从 26 个大维度（工商历史经营状况，法院执行人状况，国税局，手机实名，个人征信及公证网民间借贷等）用数据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发短信给客户通知额度，再由客户提供相关企业资料，审核企业负债率及涉诉情况，真正实现了 3 天内放款。该业务贷款金额 300 万元，满足日常贷款支付需求。真正为小微企业实现融资易融资快的金融需求。

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。

（三十五）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：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，满足企业日常贷款支付需求。

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。

（三十六）平安银行新一贷

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. 产品特点

“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. 典型案例

新一贷经营用途贷款发放占比 5 成以上，积极做好了小微企业实体经济的支持。

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。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。

（三十七）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

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。

额度充足。一般贷款额度高达 300 万，备付金额度高达 60 万。

方案丰富。支持信用、保证、抵押、质押等多种担保方式。

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%。
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。

5. 业务流程

线上化申请，线上+线下审核放款。

6. 开办机构

平安银行郑州分行。目前展业地区包括郑州。

（三十八）渤海银行渤业贷

1. 产品简介

“渤业贷”是指以企业纳税、工商、财务等信息为依据，通过线上申请、大数据风控自动审批的模式向小微企业发放的流动资金贷款。

2. 产品特点

（1）大数据运用：以税务局的数据为核心，在小微企业信贷场景下综合运用大数据等技术，让银税信息即时线上共享，将税务数据转化成信贷数据，辅以企业数据、外部信息，还原小微企业经营行为和信用水平，对企业进行风险画像，快速计算得出审批结果。

（2）方便快捷：采用“线上操作、自动审批、自助放款”的业

务办理模式。

(3) 贷款额度：最高不超过 100 万元（含）。

(4) 额度有效期：额度有效期最长不超过 1 年（含），可循环使用，单笔用款不得超过额度到期日。

(5) 资金用途：用于借款人在企业生产经营活动中的资金周转需求。

(6) 还款方式：采用按月付息，到期一次还本的还款方式。

3. 适用对象

企业规模符合《关于印发中小企业划型标准规定的通知》（工信部联企业〔2011〕300 号）中的小型和微型企业划型标准的境内企业法人；企业成立两年（含）以上；企业及法人代表信用记录良好，且法人代表为本国公民。

4. 业务流程

(1) 额度测算：客户通过手机二维码或手机银行进行额度的初步测算。

(2) 如额度测算通过，登录企业网银进行企业征信授权。

(3) 企业前往税局进行授权认证。

(4) 法定代表人登录个人网银/个人手机银行 APP 进行个人征信授权。

(5) 企业通过企业网银正式发起申请。

(6) 客户经理面谈。

(7) 企业通过企业网银签署借款合同，法定代表人登录个人网银/个人手机银行 APP 签署最高额保证协议。

(8) 客户通过企业网银进行提款申请。

5. 典型案例

A 公司属于小微法人企业,由于疫情影响存在短期的资金缺口,继续一笔 30 万元的贷款,但公司目前无法提供抵押物,只能申请信用类贷款。由于该公司成立超过两年,且税务信息完整,评级在 D 级以上,该行推荐其申请渤业贷。客户通过收集扫码进行预申请并通过额度测算,接着客户通过网银进行了申请,最终批复额度 30 万元,客户线上进行提款,解决了客户的燃眉之急。

6. 开办机构

渤海银行郑州分行各分支机构

(三十九) 恒丰银行保捷贷

1. 产品简介

恒丰银行“保捷贷”指我行向符合贷款条件并在合作保险公司购买个人贷款保证保险的借款人发放的用于满足其日常生产经营的贷款。本业务中,借款人为投保人,我行为被保险人,保险公司为承保人。其中,借款人指符合准入要求的小微企业主、个体工商户、实际从事经营的个人客户、涉农扶贫双创类客户。

2. 产品特色

(1) 额度最高 50 万。

(2) 贷款期限最长 3 年。

(3) 业务流程办理全线上操作,客户手机银行提款。

(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

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

恒丰银行股份有限公司郑州分行各网点

（四十）浙商银行政采贷

1. 产品简介

“政采贷”是本行为在政府机关、事业单位、社会团体、国有企业等招标进行的采购活动中中标并签订采购合同的小微企业发放的，以采购人合同款支付作为还款来源的流动资金贷款。

2. 产品特点

（1）时间长：最长可贷 3 年

（2）额度大：最多可贷 1000 万

（3）办理方便：无需抵押，中标即贷。

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

客户申请开办→应收账款质押→业务审查→放款

5. 开办机构

浙商银行郑州分行

（四十一）浙商银行出口数据贷

1. 产品简介

“出口数据贷”是浙商银行为出口客户定制的线上化信用类授信产品，根据企业历史出口收汇数据，由系统自动计算并实现授信额度自动审批的一种授信模式。

2. 产品特点

信用授信、融资灵活、线上操作、额度递增

3. 适用对象

年度出口收汇额不小于 50 万美元的中小型出口类客户

4. 业务流程

客户在国家外汇管理局数字外管平台（ASOne）授权浙商银行查询跨境信用信息后，可通过微信发起业务申请，系统实时测算预授信额度，浙商银行审核通过后正式启用授信额度。客户可使用此授信额度办理出口应收账款质押融资，也可以办理本外币的各类表内外融资业务。

5. 开办机构

浙商银行郑州分行

（四十二）汴京农商银行税贷通

1. 产品简介

“税贷通”业务，是指借款人提供其在税务部门（含国税、地税，下同）缴纳的税款总额，银行对纳税信用评价等级较高的优质

中小微企业给予一定信用授信的短期授信业务。

2. 产品特点

(1) 担保方式灵活。“税贷通”业务纳入授信额度管理，可采用抵押、质押、保证等一种或多种组合为主的担保方式，并可与信用方式组合办理；对于优质借款企业，可给予纯信用额度。凡采用信用方式授信的，其实际控制人（包括配偶）须为授信敞口部分提供个人连带责任保证担保。

(2) 还款方式灵活。根据借款人生产经营及回款周期等特点，采用按月付息、到期一次还本的还款方式或分期偿还的方式。

3. 适用对象

“税贷通”主要为政府有关部门向银行批量推荐依法纳税的中小微企业和银行与当地税务部门合作、批量获取的且经筛选符合条件的企业。

4. 业务流程

授信申请 授信调查和发起 授信审查 审查通过后将资料上报风险总监审核，通过后上报有权审批人审批 签订合同 发放贷款

5. 典型案例

河南某混凝土有限公司因生产资金周转紧张，有短期融资需要，于2018年5月份向银行申请贷款300万元，期限一年。税务部门对该企业的评级为A级，在对该企业的实际情况进行深入了解后，银行认为该企业的实际情况符合银行“税贷通”产品客户要求，在经过一系列贷款调查审批程序后，银行于2018年5月15日向该企

业发放流动资金贷款 300 万元，期限一年，月息 8.1%。通过“税贷通”产品这款产品，为银行寻找到了优质客户的同时，更解决了企业的融资问题，实现了银企双赢。

6. 开办机构

汴京农商银行

(四十三) 新密农商银行流水贷

1. 产品简介

“流水贷”是以借款人或借款人经营实体一定期限内的销售流水、POS、农商易付、微信和支付宝等交易流水为依据，给予借款人一定授信额度的业务。

2. 产品特点

(1) 市场定位准确。“流水贷”主要针对消费类或服务类行业企业或个体工商户。

(2) 贷款手续简便。只需提供身份证、结婚证、户口簿、房产证，营业执照及其他证件、银行账户（或 POS、农商易付、微信和支付宝）交易流水。

(3) 贷款利率优惠。比普通的贷款利率优惠 10%—15%。

(4) 使用灵活。期限 2—5 年，额度控制，随用随贷，周转使用。

(5) 担保方式灵活。可采用信用、保证、抵押方式。

3. 使用对象

消费类或服务类行业企业或个体工商户。

4. 业务流程

信用、保证类：客户申请→客户经理上门调查、收集资料→审查、审批（设立独立审批人，精简审批流程）→签订合同 放款；

抵押类：客户申请→客户经理上门调查、收集资料→纸质资料上报→核保抵押物→审查、审批→签订合同→办理抵押登记→放款。

5. 典型案例

借款人于某，在新密市城关镇经营门窗加工厂，近6个月经营收入230万元，月均收入40万元，月经理人5.5万元，银行经测算，向该客户发放借款30万元，期限2年，随用随贷，周转使用。

6. 开办机构

新密农商银行

（四十四）永城农商银行“致富列车”贷款

1. 产品简介

永城农商银行推出的“致富列车”贷款，以农商银行作为“车头”，面粉联保协会会员企业为“车厢”，着重突出了“企业+企业贷款联保协会+保险+信贷”和“企业联保，集体授信，专门管理，综合服务”的特色，体现出“防范风险、提高效益、社企双赢”的设计理念。

2. 产品特点

根据小微企业“短、小、频、急”资金需求特点，以贷款联保协会为载体，推出专门为小微企业设计的一项金融信贷创新产品，将会员全部资产抵押给协会，再由协会担保贷款形式发放资金，着

重突出“企业+联保协会+保险+信贷+保证金”的管理模式和企业联保、集体授信、专门管理、综合服务的运作特色，为小微企业提供信贷支持，带动全市小微企业的发展，实行“一次核定、总额控制、随用随贷、周转使用、到期归还”，优化贷款流程，提高工作效率，切实为小微企业贷款提供便利。

3. 适用对象

适用于银行服务区域内符合贷款条件的贷款联保成员。

4. 业务流程

申请受理→授信调查→审查审批→合同签署→发放贷款

5. 典型案例

河南某面粉集团有限公司在永城农商银行先后办理了多次贷款，贷款授信额度从最初的 400 万元提高到现在的 6000 万元。在永城农商银行资金的大力支持下，公司管理层开拓创新的经营理念及市场决策都得以施展和执行，销售收入逐年增长，经营规模较贷款前扩大了几倍，面粉企业的发展带动了养殖业、运输业、塑编业、印刷业和服务业的发展，增加了农民收入，解决了下岗职工和农村劳动力就业问题。

6. 开办机构

永城农商银行

（四十五）中原银行行政采贷

1. 产品简介

政采贷是指中原银行根据政府采购中标通知书或合同，以政府

财政支付资金为主要还款来源，通过封闭回款路径等方式，为成功中标政府采购项目的企业提供的融资服务。

2. 产品特点

①手续简：线上申请，客户经理 PAD 标准化实调。

②审批快：线上审批，实时出额。

③无抵押：应收账款质押，无需抵押。

④额度高：额度匹配合同，最高可达千万。

3. 适用对象

当前有中标或曾经有中标记录，从事政府采购的小微企业。

4. 业务流程

线上申请：登录中原银行手机银行“一点通”关注“中原银行小微金融”公众号，线上申请→填写资料：企业及中标项目基础信息，其余信息由客户经理实调补充→获得额度；长期从事政府采购可先申请额度，中标即可提款→用款提款：专属客户经理协助开户，签订合同后即可提款。

5. 典型案例

中原银行郑州分行小微客户经理看到原心小微金融推送的郑州某股份公司中标 XX 局采购视频设备的项目。在企查查中查看该企业基本无涉诉信息且历史中标项目较多，与客户电话联系，添加微信后约定上门拜访时间。客户经理上门之前提前告知客户准备实调资料（企业及关联人证件、中标项目资料），客户经理访谈时使用 pad 完成政采贷申请及 pad 实调内容。回行后整理资料完成业务上报，模型审批通过后，总行风险经理当天复核完成，给予该公司

400 万授信额度。整体业务申请到审批完成仅用 24 小时。

6. 开办机构

中原银行河南省内各经营机构。

（四十六）中原银行创业担保贷款

1. 产品简介

创业担保贷款是指政府出资设立担保基金，委托担保机构提供贷款担保，由经办银行发放的、以解决符合条件的待就业人员、自主创业人员以及小微企业等个人或经济组织资金困难的人民币贷款业务。

创业担保贷款主要用做自谋职业、自主创业或合伙经营和组织起来创业的开办经费和流动资金周转。担保机构为各地人力资源与社会保障部门指定的负责组织和实施当地创业担保贷款的专营担保机构。

2. 产品特点

（1）线上审批，流程迅速。创业担保贷实现了“线下调查+线上系统自动审批放款”的全新服务模式，具有可集中、批量运作的优势，为优质小微客户提供了便捷高效的融资体验。

（2）担保灵活。由各地市人社局指定的担保机构为创业担保贷款提供担保，反担保措施由当地人社局制定的担保机构决定。

3. 适用对象

待就业人员、自主创业人员以及小微企业等个人或经济组织。

4. 业务流程

符合条件的客户在线申请或社区或街道（乡镇）劳动保障工作机构审查推荐（担保机构承诺担保）→客户经理调查核实并进行风险评估→有权人审查审批→放款审核→放款。

5. 典型案例

三门峡市渑池县货车司机张某，从事货车司机工作 10 年，2017 年 7 月，客户凑钱购置一辆货车，从事货物运输经营，运输路线为三门峡至新疆全线。生意经营中，张某需要先行垫资，因为购置车辆用尽家中的存款，客户急需贷款周转。2017 年 8 月 15 日，客户通过三门峡市人事和社会保障局创业贷款担保中心申请创业担保贷款业务，中原银行三门峡分行永兴街支行受理了该笔业务，率先使用银行线上创业担保贷款进行贷款放款。客户张某申请的 10 万元创业担保贷款从签订合同到贷款到账，仅用了不到 1 个小时的时间，真正享受和体验了贷款的便捷高效。自贷款发放后，客户的运输生意逐步走上正轨，月收入从原来的 5000 元提升至 3.5 万元，并雇佣 2 名司机，解决社会就业 3 人，为三门峡市自主创业、劳动密集型小微企业和社会就业提供强有力的政策扶持。

当天，银行三门峡分行永兴街支行成功放款 4 笔，金额共计 40 万元。4 笔业务从客户签订合同到贷款顺利发放在 6 个小时内全部完成，体现了线上快速放款的特点。银行创业担保贷款变“线下跑”为“线上办”，为客户和小微企业提供更多更好的便捷服务。

6. 开办机构

中原银行各网点受理咨询，或至各地创业贷款担保中心受理申请。

（四十七）中原银行商易贷（企业版）

1. 产品简介

中原银行向依法诚信纳税的小微企业发放的用于其生产经营的流动资金贷款。

2. 产品特点

（1）额度高：额度最高 300 万，循环使用，用款期限最长 12 个月。

（2）无抵押：无需抵押，差异化担保。

（3）网银提/还款，随借随还，按日计息。

（4）利率低：根据模型审批结果差异化定价。

3. 适用对象

依法设立，注册成立 2 年（含）以上，具有合法经营资质，正常纳税的小微企业。

4. 业务流程

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

5. 典型案例

郑州某通讯工程有限公司 2012 年成立以来，经营良好，主要为运营商提供通信设备的施工、安装，由于下游较为强势，公司一直有短期资金错配用于给员工发放工资的需求，但同时对于银行传统贷款模式存在畏惧心理，中原银行在了解到客户情况后，积极对接企业实际情况与效率需求，充分发挥税务与金融的互补优势，为企业提供线上化的专业服务，为企业发放 50 万元，银行的服务效

率和热情得到了企业的肯定和认可，后续将为企业提供全方位的金融服务。

6. 开办机构

中原银行河南省内各经营机构

（四十八）郑州银行简单贷

1. 产品简介

向个体工商户、小企业法定代表人提供的，用于申请人的合法生产经营活动或资金周转需求，发放的经营性贷款。

2. 产品特点

- （1）免一无抵押、无担保、纯信用；
- （2）省一除利息外 0 费用；
- （3）足一额度最高 100 万；
- （4）灵一随借随还，按天计息；
- （5）用信时间长，三年循环使用。

3. 适用对象

优质批发零售商户，稳定经营满三年。

4. 业务流程

客户申请：客户经理 PAD 移动营销，客户向银行提出申请，同时提交相关资料→现场调查：银行客户经理对客户进行现场调查→业务审批：银行对借款人提交的申请资料调查、审批→合同签署：银行与借款人签订借款合同→贷款自主使用：客户可通过手机银行、网上银行、电话银行、POS 刷卡等多渠道自主用款，随时还款。

5. 典型案例

客户何某，主营鲜花销售，店面位于陈寨花卉市场，平时销售零售为主，备货量较小，但每年的情人节、母亲节等节日前需大量备货，眼看着要到今年的七夕情人节，何先生预计销售额短时间内将大量增长，而上游种植基地不允许赊欠，何先生托朋友在多家银行打听，想要用 15 万左右资金备些鲜花为七夕节做准备，但纷纷因没有抵押物、银行流量小、基本无缴税记录等等原因被拒绝，就在何先生一筹莫展时，从同市场其他商户那里听说了郑州银行的简单贷，无需抵押，纯信用，还可以随借随还，循环使用，抱着试一试的态度，何先生联系了经办客户经理，客户经理了解情况后告知何先生可以准入，并且简单贷为随借随还产品，节日过完资金回笼后可随时将贷款归还，减少资金占压成本，等下次需大量备货前再自行进行支用即可。何先生了解后当即提交了申请资料，3 天后贷款审批通过即可支用。何先生成功用简单贷多备了 15 万元的鲜花，七夕节鲜花供不应求，相比往年销售额出现大幅提升，再次见到郑州银行的客户经理，何先生激动的说：“以后再也不用东奔西走申请别的贷款了，郑州银行简单贷，对小微个体经营者来说，一个字——中”。

6. 开办机构

郑州银行小企业金融服务中心

（四十九）郑州银行 E 税融

1. 产品简介

“E 税融”是郑州银行线上小额经营贷款“微秒贷”系列产品，该产品是郑州银行联合河南省国税局，为省内依法纳税的小微企业群体量身打造的一款信用贷款产品，小微企业经营者凭企业纳税记录即可通过线上申请并获得贷款额度。

2. 产品特点

- (1) 额度高：最高授信额度 200 万元；
- (2) 申请易：线上申请，最快 3 分钟获得预授信额度；
- (3) 纯信用：免抵押、免担保；
- (4) 更灵活：支持随借随还，按日计息。

3. 适用对象

- (1) 企业稳定经营且持续纳税两年及以上；
- (2) 无未缴清的税款，不存在违法违章记录与税务立案稽查记录；
- (3) 上一年度纳税信用等级 C 级（含）以上；
- (4) 法定代表人在企业持股占比 25%以上；
- (5) 满足该行其他信贷要求。

4. 业务流程

- (1) 国税授权。申请人在线授权查询企业纳税信息并获得预授信额度；
- (2) 自助申请。预授信范围内进行发起业务申请；
- (3) 在线使用。根据审批结果，随借随还、按需使用。

5. 典型案例

客户刘先生，主营商业小区保安及店铺保全业务，因客户遍布

郑州各区及郊县，需要配备大量的汽车用来调度和支援，刘先生预计下半年业务将迎来大发展，而目前公司的公务用车数量远远满足不了需求，刘先生托朋友在多家银行打听，想要用 30 万左右资金购买 6—8 辆面包车，但纷纷因没有抵押物、属于特种行业等等原因被拒绝，就在刘先生一筹莫展时，该行客户经理通过走访了解到刘先生的企业状况，并将郑州银行 E 税融介绍给刘先生。郑州银行 E 税融无需抵押，全线上操作，最快当天即可放款，根据客户纳税情况准入，并且 E 税融为随借随还产品，保安保全行业年底就可以回笼部分资金随时将贷款归还，减少资金占压成本，以后在年中时遇到业务发展资金短缺的情况下可以随时支用。刘先生当即来该行提交资料并申请贷款，5 分钟后贷款审批通过即可支用。刘先生成功用 E 税融增加了 8 辆面包车，成功谈下多笔生意，再次见到郑州银行的客户经理，刘先生激动的说：“依法纳税，信用加倍！为郑州银行 E 税融，点赞！”。

6. 开办机构

郑州银行各营业网点

（五十）郑州银行 E 采贷

1. 产品简介

“E 采贷”是郑州银行向政府采购中中标企业群体发放的用于中标后合同项下货物、服务、工程等具体采购项目资金需求的大额、短期、循环使用贷款。借款人收到政府采购办公室或经其认可的招标公司有效的中标通知书、政府采购合同，由郑州银行对借款人提

供的用于中标通知书、政府采购合同项下的履约，并以政府回笼款项归还郑州银行融资的业务。

2. 产品特点

(1) 申请方便。凭政府采购中标通知书即可申请。

(2) 纯信用。无需抵押、担保。

(3) 成本低。随借随还，按需支用，月息低至 5.8%。

(4) 授信时间长。最长可达 36 个月。

(5) 额度高。最高为上年度中标额的 1.3 倍，单笔最高 1000 万元。

(6) 效率高。绿色通道，保证时效。

3. 适用对象

政府采购项目中已中标的小微企业。

4. 业务流程

(1) 企业申请：凭政府采购中标通知书，向郑州银行提出授信申请。

(2) 银行审批：客户经理现场调查，5 个工作日反馈审批结果。

(3) 企业提款：凭政府采购合同、购销合同等即可通过对公网银提款使用。

5. 开办机构

郑州银行兴华街支行等

(五十一) 郑州银行行政采贷

1. 产品简介

指郑州银行对收到政府采购办公室或经其认可的招标公司有效中标通知书、政府采购合同的借款人发放的，用于该中标通知书、政府采购合同项下原料采购、商品生产、工程及服务，并以政府回笼款项归还银行融资的方式为中标企业提供的融资服务。

2. 产品特点

(1) 准入标准低。还款来源主要依靠政府采购项目的应收账款回款，对借款企业的授信准入标准适当弱化。

(2) 额度适当。中标客户单笔授信额度最高可达采购合同的80%，授信金额最高3000万元。

(3) 流程清晰。郑州银行信贷系统与政府采购网实时对接，企业中标即可申请融资。

3. 适用对象

持有政府采购项下中标通知书的企业。

4. 业务流程

客户申请→筛选客户→贷前调查→授信审批→签订合同回款
账户为郑州银行指定账户→发放贷款

5. 开办机构

郑州银行各分支机构

十、抵押贷

(一) 工商银行 e 抵快贷

1. 产品简介

运用大数据及互联网技术，面向持有优质房产的小微企业主和

个体工商户推出的，以“房产数据库信息、线上精准调查、房产价值在线评估、全系统匹配”模式办理的网络循环贷款。单笔最高额度 500 万元（含）。

2. 产品特色

(1) 适用灵活。合同一次钦定，有效期内随借随还，循环使用。

(2) 手续便捷。全网络操作，免去往来银行之奔波，省时省力。

(3) 高效自主。自主通过手机银行操作，借款、还款款项实时到账。

(4) 保障提款。贷款额度在合同期内随时提款有保障。

(5) 降低成本。未使用贷款额度不计息，减轻财务成本。

(6) 期限长。最长可 6 年循环。

3. 适用对象

持有优质房产的小微企业主和个体工商户，有融资需求的，均可通过手机银行 APP 办理。

4. 业务流程

(1) 客户申请：由客户在手机银行 APP 上申请，拍照上传身份信息、经营信息和房产信息。系统根据房产价值自动推荐可申请额度。

(2) 在线评估：评估公司实地看房、出具评估报告。

(3) 在线审批：银行客户经理双人调查，贷款审批成功。

(4) 合同签订：客户与银行在线签订借款合同、抵押合同、抵押等手续。

(5) 抵押登记：客户与银行客户经理一同在不动产登记中心办

理抵押登记及领取权证。

(6) 提款：办妥抵押等手续后，客户在手机银行 APP 直接提款。

5. 开办机构

郑州、洛阳、新乡、许昌、南阳、焦作、信阳、开封、驻马店、平顶山、周口等 11 家分行。

(二) 工商银行 e 企快贷

1. 产品简介

是指借款人在工商银行以一般房地产作抵押，以“系统智能审批+专家判断”的审贷模式办理的单户额度最高可至 3000 万元的“网贷通”业务。

2. 产品特点

(1) 额度高：额度最高可至 3000 万；

(2) 贷款期限长：合同期限 3 年，单笔借据可至 3 年；

(3) 押品范围广：居住用房、商业用房、工业用房、办公用房、建筑用地使用权等；

(4) 方便快捷，随借随还。

3. 适用对象：小微企业

4. 业务流程：客户申请→抵押物评估→抵押物审批→签订合同→办理抵押→客户提款、还款

5. 典型案例：洛阳**公司是专门从事绒服批发的商贸公司，是国内某知名绒服地区总代理商，客户经理走访客户时了解到，该企业目前正在准备季节备货，并和生产厂商约定 7 月初预付年度订货款。

但由于流动资金紧张，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，目前正为支付货款发愁。我行客户经理了解到该情况后，立即给企业介绍我行新推出的 e 企快贷场景。起初，企业人员只是抱着试试看的心态同意我行办理。客户经理随机到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客户提款，仅用 4 天时间办理完成。

6. 开办机构

工商银行省内各分支机构

（三）中国银行中银快易贷

1. 产品简介

中国银行在分析预测小微企业第一还款来源基础上，根据借款人提供的足额有效的抵/质押担保，并由实际控制人或股东提供连带责任保证担保，在标准时间内完成审批流程并发放授信的业务。

2. 产品特点

- （1）标准化清单设计，简化信贷提案。
- （2）设立快速通道，限时审批，提高效率。

3. 适用对象

能够提供足额有效抵/质押担保的小微企业客户。

4. 开办机构

中国银行河南省各分支机构

（四）中国银行中银企 E 贷·抵押贷

1. 产品简介

借助互联网与大数据技术，在依法合规和风险可控的前提下，以我行认可的房产作为主要担保方式，整合行内外数据信息资源，依托风控模型及策略对客户进行综合评价，向小微企业提供的流动资金贷款。

2. 产品特点

申请方便、审批快捷、循环使用、额度最高 800 万元，灵活定价。

3. 适用对象：

(1) 企业为经国家工商行政管理机关核准登记且合法有效经营的国标小微企业。

(2) 企业及其法定代表人信用状况良好。

(3) 我行要求的其他授信条件。

4. 业务流程

(1) 客户在企业网银端进行产品申请。

(2) 客户确认审批结果并签约。

(3) 企业在网银端或柜台进行提款、还款、额度结清。

5. 典型案例

我行在营销客户过程中发现某石油销售公司经营状况较好，且实际控制人名下拥有多套住宅，通过企查查等外部软件查询企业近期无工商变更、无被纳入失信被执行人、涉诉等负面信息，符合我行抵押贷授信准入条件。随即营销客户申请我行抵押贷产品，获批 500 万元。

6. 开办机构

中国银行河南省各分支机构

（五）中国银行中银厂房贷

1. 产品简介

指企业因生产经营用房需要，购买（含市场购买和司法拍卖）工业厂房，向我行申请的以借款人整体经营收入作为还款来源的贷款。

2. 产品特点

- （1）房产证以企业名义办理，满足企业需求；
- （2）授信期限最长可达 10 年；
- （3）可采取“固定资产贷款+配套流动资金贷款等”组合授信方式。

3. 适用对象：

企业经营年限，或企业法定代表人/实际控制人的主业从业经验达到 2 年或 2 年以上；在人民银行征信系统没有未结清不良信用记录，且在三年内未在银行发生过债务重组。

4. 业务流程

客户申请、贷前调查、授信审批、贷款发放。

5. 开办机构

中国银行河南省各分支机构

（六）建设银行抵押快贷

1. 产品简介

“抵押快贷”业务是指基于建设银行认可的优质房产或企业主

在建设银行的住房按揭贷款，对符合条件的小微企业办理的抵押贷款业务。贷款额度根据经营需要及房产估值综合测算，最高 1000 万元。贷款期限最长 3 年，随借随还，循环使用。

2. 产品特色

- (1) 房产抵押贷款，额度较高；
- (2) 线上申请、线下签约，速度快；
- (3) 按日计息，按月结息，降低企业融资成本；
- (4) 随借随还，通过网银或手机银行 7×24 小时支用与还款，简单便捷。

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，且能提供房产抵押的小微企业。

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/手机银行自主支用、还款

5. 典型案例

某仪器设备有限公司主要从事机械设备、仪器、仪表的批发，常因货款回款不及时而导致资金周转不畅，企业财务人员了解到建设银行抵押快贷产品，经咨询后，以住房抵押快速获得了 130 万元的贷款，解决了短期资金周转问题，满足了其对于仪表批发采购、运输等方面的资金需求，加快了公司经营资金的流转速度，增强了企业的盈利能力，预计年增加毛利润 60 万元。

6. 开办机构

所有建设银行网点

（七）建设银行个人经营抵押快贷

1. 产品简介

“个人经营抵押快贷”业务是以大数据分析为基础，以建设银行认可的优质房产抵押作为主要担保方式，运用评分卡评价方式，为自然人发放的用于满足其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，额度期限最长 10 年。

2. 产品特点

- （1）房产抵押贷款，额度高、期限长；
- （2）线上申请、线下签约，放款快速；
- （3）按日计息，按月结息，降低企业融资成本；
- （4）随借随还，通过网银、手机银行、“建行惠懂你”APP 等渠道 7×24 小时支用与还款，简单便捷。

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/“建行惠懂你”APP 自主支用、还款

5. 开办机构

全省所有建设银行网点

（八）交通银行快捷抵押贷

1. 产品简介

交通银行向借款企业发放的，以借款企业提供的产权明晰、变现能力较强的住宅（保障性住房除外）、办公楼及商铺作为抵押物的小微企业授信。

2. 产品特点

盘活资产、快速估值、一次抵押、长期使用、随借随还、快捷省钱、授信年审、手续简便。

3. 适用对象

自有流动资金不足、但拥有有效抵押物，需获得银行信贷支持的小微企业、个体工商户或事业单位法人。

4. 业务流程

客户经理职责调查 提交资料、根据流程完成审批 签署合同、落实担保 给予授信、发放贷款

5. 开办分行

交通银行河南省分支机构

（九）交通银行线上抵押贷

1. 产品简介

针对借款人，及其提供的交行认可的满足线上评估条件的抵押物，采用“线上评估授信审批+线下标准化核实调查”相结合的方式，将房产评估、授信申请、额度审批环节线上完成，抵押物核实、贷前调查、合同签订、抵押办理环节线下办理，贷后管理线上线下相结合的小微客户授信业务。

2. 产品特点

(1) 适用业务品种。“线上抵押贷”。

(2) 授信额度。单户授信额度最高不超过人民币 1000 万元(含)。

(3) 授信期限。最长 10 年。

(4) 使用和还款方式。还款方式为按月付息到期还本。授信(提款) 期限内额度循环使用、随借随还。

3. 适用对象

借款人为符合交行准入标准的企业、个人, 可提供交行认可的满足线上评估条件的房产。

4. 业务流程

(1) 客户自助申请。申请渠道: 客户可通过手机进入交行线上抵押贷小程序申请入口进行申请。

(2) 抵押物线上预评估。

(3) 线上预授信额度。

(4) 线下调查核实。

(5) 授信额度审查审批。

5. 典型案例

河南某贸易有限公司主要脱水器材、助剂的批发, 销售收入增长订单增长流动资金需求增加, 交通银行了解企业情况后向企业法定代表人推荐了交通银行线上抵押贷产品, 企业通过线上申请, 很快以住房抵押获得了 950 万元的贷款, 解决了短期资金周转问题, 满足了其资金需求, 加快了公司经营资金的流转速度, 增强了企业的盈利能力。

6. 开办机构

交通银行河南省分行辖内各经营机构

（十）邮储银行小企业快捷贷——抵押模式

1. 产品简介

邮储银行融合线上数据分析与线下人工调查技术，为小企业客户提供快速授信、便捷用信的流动资金贷款业务。抵押模式，应用于房地产抵押贷款场景。

2. 产品特点

额度循环、手续简便、放款快、标准化授信

3. 适用对象

适用对象为微型、小型或中型企业客户，其中企业规模划型标准执行《关于印发中小企业划型标准规定的通知》（工信部联企业〔2011〕300号）规定。

4. 产品要素

（1）授信金额：单户授信额度最高 1500 万元。

（2）贷款期限：单笔流动资金贷款最长期限为 3 年；

（3）还款方式：按月还息、到期还本，等额本息还款等；

（4）担保方式：抵押，可接受居住用房、商业用房和工业用房及国有建设用地使用权进行抵押。

5. 开办机构

邮储银行河南省分行各分支机构

（十一）邮储银行小企业房地产抵押贷款

1. 产品简介

“房抵贷”是以符合准入条件的房地产抵押为主要担保方式的
本外币授信业务。

2. 产品特点

(1) 贷款额度高。最高 1 亿元，最高可达房产土地抵押价值的
100%；

(2) 抵押范围广。企业及个人名下住房、商铺、土地、工业厂
房等均可用于抵押；

(3) 可循环额度。一次抵押，循环使用，随借随还，方便快捷。

3. 适用对象

经国家工商行政管理机关（或主管机关）核准登记的具备授信
资格的大中小微型企业和其他经济组织（包括但不限于个人独资企
业、合伙企业等）。

4. 业务流程

客户提交申请资料→银行现场调查→审查审批→签署合同→
落实担保条件→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. 开办机构

邮储银行河南省分行各分支机构

（十二）邮储银行小微易贷——抵押 e 贷

1. 产品简介

面向符合我行准入标准的小微企业，利用互联网、大数据技术
并结合企业在我行结算流水、纳税信息、增值税发票信息等数据，

以居住用房、商业用房、工业用房、办公用房提供抵押担保的线上贷款。

2. 产品特点

抵押贷款、额度循环、抵押率高、押品范围广。

3. 适用对象

适用对象为微型、小型企业。

4. 产品要素

(1) 授信金额：单户授信额度最高 1000 万元。

(2) 贷款期限：单笔流动资金贷款最长期限为 3 年；

(3) 还款方式：按月还息、到期还本，等额本息还款等；

(4) 担保方式：抵押。

5. 业务流程

在我行开立对公户后，通过手机银行发起申请与还款，全流程线上作业，实现小微企业足不出户，即可“即需即贷”。

6. 开办机构

邮储银行河南省分行各分支机构

(十三) 邮储银行小微企业房产按揭贷款

1. 产品简介

我行向小微企业发放的、用于购置生产经营所需的工业用房和商业用房的人民币贷款。

2. 产品特点

服务范围广：一手房、二手房、司法拍卖房均可贷

服务效率高：5 个工作日完成审批

贷款期限长：单笔贷款最长可贷 10 年

贷款额度高：单户最高可贷 3000 万元

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

一手房：项目准入→项目审批→客户提交申请资料→银行现场调查→审查审批→签署合同→落实担保条件→放款

二手房：客户提交申请资料→银行现场调查→审查审批→签署合同→落实担保条件→放款

5. 开办机构

邮储银行河南省分行各分支机构

（十四）中信银行房产抵押贷款

1. 产品介绍

房抵贷是我行推出的一款明星贷款产品，是指抵押人将其符合准入条件的房产抵押给我行，我行以线上线下相结合的方式，向符合准入条件的借款企业提供贷款的业务。

2. 产品特点

（1）抵押广：抵押房产类型可为住宅、成熟底商、工业厂房和写字楼；

（2）额度高：最高 1000 万元；

- (3) 利率优：执行普惠优惠利率；
- (4) 还款活：支持多种还款方式，可随借随还；
- (5) 续贷快：贷款到期后，支持办理无还本续贷。

3. 适用对象

在中信银行授信金额 1000 万以下的小型、微型企业。

4. 业务流程

客户按要求提供基础资料、中信银行审批、办理抵押登记后可随借随还。

5. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构

(十五) 光大银行阳光 e 抵贷

1. 产品简介

阳光 e 抵贷是针对以普通住宅作为抵押物的融资产品。

2. 产品特点

- (1) 授信期限 3 年，额度项下单笔贷款不超过一年半。
- (2) 单户授信额度最高不超过人民币 500 万元（含）；
- (3) 抵押物仅限于普通住宅，含配套产权车位；
- (4) 线下抵押，线上审批，快速快捷；
- (5) 抵押物产权人可以是法人或股东本人或其三代直系亲属；
- (6) 授信期限内，可随借随还。

3. 适用对象

适用于以普通住宅作为抵押物的小微企业客户。

4. 开办机构

光大银行各支行

(十六) 浦发银行房抵快贷

1. 产品简介

小微客户“房抵快贷”产品采用标准化申请材料、标准化审贷政策、标准化三查模板，以房产抵押担保，用于小企业合法经营活动，实现高效审贷、快速放款。

2. 产品特点

- (1) 额度高：最高 1000 万元；
- (2) 期限长：最长 5 年；
- (3) 效率高：一周内完成审批与放款；
- (4) 抵押率高：住宅类抵押率最高 7 成；
- (5) 还款方式灵活：支持到期还本、分期还款。

3. 适用对象

- (1) 工信部划型口径的小型、微型企业；
- (2) 企业或企业主名下有符合银行要求的房产抵押类资产；
- (3) 经营管理规范，以企业为融资主体。

4. 开办机构

浦发银行郑州分行各分支机构

(十七) 广发银行快融通

1. 产品简介

“快融通”是专为国标项下资信情况良好、经营正常的中小微

企业服务的标准化抵押类流动资金授信产品，额度及单笔授信期限最长 1 年，金额最高 2000 万元，并允许客户使用贷款随借随还功能。

2. 产品特点

（1）担保条件灵活：区分目标客群执行差异化抵押率，对产品界定的优先支持类客群内的客户，抵押率可适度上浮。

（2）用款方式便捷：借款人可在我行核定的随借随还授信额度项下，7*24 小时进行贷款的自助支用及归还，实现对资金的有效配置，当账户资金闲置时，可部分或全额归还贷款，降低贷款成本；当有资金需求时，可随时自助申请贷款，即时到账，满足经营需求。

（3）单户授信额度高。单户敞口授信额度最高 2000 万元。

3. 适用对象

适用于国标范围内，生产经营正常，无不良信用记录的中小微企业客户（含个体工商户）。

对公司信贷政策优先支持行业或规划目标市场内的新增客户、存量授信客户，抵押率可适度上浮。

4. 业务流程

（1）授信申请

企业申请办理本业务时，需按照我行授信调查的相关要求提供的申请资料。

（2）客户经理双人调查，审查人员在认为有必要的前提下平行作业。

（3）授信审查审批

按照我行现行授信审查审批流程进行操作，给予相应的授信额度。

(4) 签订合同，发放贷款。

5. 典型案例

该产品通过对抵押的土地、厂房设定了明确的标准，对优质企业设定了最高可接受抵押率，盘活了企业资产使用效率，提高了企业现有资产的可授信额度，满足了借款企业合法经营活动中日常资金需求，为银行小微企业融资提供了新的模式。

6. 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) 招商银行生意抵押贷款

1. 产品简介

小微企业抵押贷款是指向借款人或借款企业发放的，以借款人或借款企业自有或第三方所有的产权明晰，变现能力较强的商品住房或商业用房作为抵押物的小微企业贷款。

2. 产品特点

(1) 贷前特色

①授信时间最长可达 20 年，循环授信、随借随还。

②支持多渠道申请入口：招商银行个人贷款公众号、手机银行、网上银行均可申请。客户在这些渠道点击贷款申请后，会有专属客户经理立即电话联络客户了解信息、进行贷款方案规划与推送。

③还款方式多样：除了按月付息到期还本、等额本息、等额本金等传统还款方式外，我们还支持自主月供还款法、本金归还计划还款法等，切实根据客户实际的资金周转情况为客户设计比较适合其资金周转周期的还款方式，不造成客户还款压力。

（2）贷中特色

①关注公众号后随时了解贷款进度和还款账单推送。

客户可关注招商银行个人贷款公众号，该公众号集贷款线上申请、贷款进度查询，还款账单推送、免费评估房产、提前还款预约、优惠好房抢拍为一体，客户微信关注绑卡以后实时可以查询各种信息。比如贷款何时到期，每月还多少钱，提前还款等等。不需要再跑网点。

（3）贷后特色

①存量转化业务减轻小微客户到期还款资金压力。

循环额度下单笔贷款根据还款方式基本上一到五年内要还一次本金，这对很多小微企业主来说仍然会造成资金流动性的骤然紧张。他们的传统方式除了抽调大笔流动资金筹还贷款外，民间借贷高息拆借等也是常见的解决方式，更加增加了企业负担。银行为所有贷款到期的小微贷款客户（平时正常还款无风险）主动提供转化业务，客户贷款到期后只需归还利息，银行为客户发放一笔新贷款归还原贷款本金。

②自动转贷业务一键无还本续贷。

自动转贷业务是招商银行推出的创新型无还本续贷业务，替代了人工转化团队的部分工作。总行系统利用大数据，根据征信情况、

结算情况等条件筛选客户，符合条件的客户无需前往银行重新签订合同，一键确认即可完成自动转贷，系统几秒之内就能发放新的贷款帮助客户归还原贷款剩余本金，客户按时归还利息即可。在减轻客户本金压力的同时，又为客户提供了极大便利。

3. 适用对象

所有客户。

4. 业务流程

客户转介/客户上门咨询/客户通过微信公众号申请/客户通过手机银行申请贷款→客户经理收到信息联络客户贷款面谈或电话沟通→面签合同→客户经理上门实调或通过视频实调→上报业务发放贷款→大数据分析客户还款习惯及生意状况主动提供自动转贷或线下转化减轻到期还本压力→继续循环使用贷款直至授信额度到期（额度最长 20 年）

5. 典型案例

客户杨某，2013 年一次支行的生意会上了解到招商银行的生意贷，获批小额信用贷 50 万，资金周转困难得到解决。随后又在银行办理了一笔 100 万小微抵押贷款。

在贷款一年到期还本的时候，因为正处客户旺季，资金非常紧张。由于其良好的还款习惯，银行主动为其提供了自动转贷帮其归还原来贷款又发放了新的贷款。解决了到期还本资金紧张的问题。

半年后资金大量回款，淡季到来，不需要用款了，于是客户通过手机银行点击部分还款，即不再记取利息。

客户经理了解到客户单位的员工经常出差，工资是以现金形式

发放，营销客户在银行办理了代发工资业务，并为客户单位 50 名员工办理了信用卡，替客户解决了员工外地差旅费刷卡问题和员工异地取现手续费问题。

5 年来客户业务一步步壮大，目前在郑州已经有 3 套房产，并开上了路虎车。在日常生意会中，客户经常来参加并转介，客户三年来享受了 8 次无还本续贷服务，截止目前客户共为成功介绍了 6 名客户。

6. 开办机构

招商银行所有网点

（十九）兴业银行小企业易速贷

1. 产品简介

依托优质抵押品，突出核心风险评价，通过标准化“计分卡”的方式，判断企业风险实质，通过标准化、工厂化作业流程为小企业客户提供便捷快速的融资业务。

2. 产品特点

（1）流程简化。使用计分卡的方式给企业打分，无需信用评级。

（2）可提高抵押率。依据分数对应相应的抵押率，最高可至 100%。

（3）审批快捷。授信申请资料收集完整后，三个工作日审结，速度快。

3. 适用对象

能够提供房产抵押的小微企业。

4. 业务流程

客户发起“易速贷”业务申请，并提供相关资料 银行进行尽职调查，进行审查审批 签订有关协议 根据客户用款需求发放贷款

5. 典型案例

2018 年该行了解到河南某信息科技有限公司有融资需求，通过与客户接触，了解到客户资金需求金额并不大，但对资金时效性要求较高，同时实际控制人名下有一套房产。针对该企业首次在该行申请贷款的情况，向其推荐了该行授信审批流程简便的房产抵押类产品“易速贷”，帮助企业在两周内完成从上报到审批再到放款的全流程，为企业发放了 150 万元、1 年期的流动资金贷款支持。

6. 开办机构

兴业银行郑州分行辖内各对公经营机构

（二十）兴业银行 e 票贷

1. 产品简介

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

2. 产品特点

线上办理、实时审批、在线提还款、业务模式灵活

3. 适用对象

- (1) 河南省内国标小微企业（工信部〔2011〕300号文）；
- (2) 企业无纳税稽查信息，企业及企业主信用状况良好；
- (3) 企业成立半年以上，且企业及企业主近半年无未决不利法律诉讼、违规处罚等信息；
- (4) 票据要求：拟质押的票据各项记载要素齐全，符合《票据法》等基本法规要求；票据承兑未附有条件且权利无瑕疵，借款企业合法取得票据权利；票据背书连续且不存在回头背书；票据具有真实、合法的贸易背景。

4. 业务流程

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

5. 开办机构

兴业银行辖内各经营机构

（二十一）兴业银行碳资产质押融资产品

1. 产品简介

企业以生态环境部门核发的碳排放权配额为质押，金融机构根据全国碳市场交易价格、企业自身生产经营情况等因素，为企业发放贷款。

2. 产品特点

有效帮助企业盘活碳配额资产、降低授信门槛，充分发挥碳排放权交易在金融资本和实体经济之间的联通作用，通过金融资产配

置，引导实体经济绿色发展、实现生态环境质量改善。

3. 适用对象

纳入全国碳排放权交易配额管理的重点排放企业客户

4. 业务流程

业务申请→尽职调查→碳资产价值评估→风险评审和业务审批→碳资产专门账户→碳资产质押→合同签订

5. 典型案例

某热电有限公司是首批获准碳排放权交易的集中供热型企业，为积极助力“双碳战略”，企业在节能减排方面拟进一步加大投入。兴业银行为企业量身设计了以碳配额质押的绿色融资模式，发放碳排放权配额质押贷款 1000 万元，有效帮助企业盘活碳配额资产。

6. 开办机构

兴业银行辖内各经营机构

（二十二）兴业银行合同能源管理产品

1. 产品简介

适用于节能服务公司向银行申请融资用于合同能源管理项目建设、运营，采用项目未来收益权质押或其他担保方式，以其分享的节能效益作为主要还款来源的融资产品。

2. 产品特点

针对轻资产节能服务公司，通过量化评估节能效益，有效解决其担保难、融资难的问题。

3. 适用对象

节能服务公司以合同能源管理机制实施的节能项目。

4. 业务流程

业务申请→尽职调查→信用业务方案拟订→法律审核→节能效益评估→专业评审与方案审批→开立账户→合同签署→应收账款质押登记→应收账款出质通知

5. 典型案例

2014 年，某能源投资有限公司同时承接了好几个节能降耗改造项目，兴业银行为了积极践行节能环保“绿色金融”理念，以未来收益权质押通过节能服务商融资模式为企业提供了贷款支持，有效解决了项目的资金缺口，而在以往，没有充足抵押物的节能服务公司想从银行获得此类融资并非易事。

6. 开办机构

兴业银行辖内各经营机构

（二十三）兴业银行排污权抵押产品

1. 产品简介

排污权抵押产品是指企业在满足当地政府对排污权抵押授信业务办理条件要求，遵守国家有关法律、法规和信贷政策前提下，以有偿取得的排污权作抵押向我行申请授信。

2. 产品特色

通过该产品企业的无形资产得以盘活，中小企业实物资产抵押物不足的融资难问题得到有效解决，同时企业也增强了减排的信心和决心，实现了绿色可持续发展。

3. 适用对象

依法有偿取得排污权，且污染物排放量未超过排污许可证规定的总量指标的企业。

4. 业务流程

业务申请→尽职调查→排污权价值评估→金融服务方案→专业评审→审查和审批→签订合同和协议→排污权抵押登记→放款

5. 典型案例

2016 年，某陶瓷有限公司投资新建了一条 50 万件产能的生产线，根据相关规定，公司通过海峡股权交易中心竞价购买了 3.21 吨氮氧化物和 2.45 吨二氧化硫的污染物排放指标。我行以该排污权指标抵押结合其他担保的创新型绿色融资模式，为企业提供 1700 万元授信支持。

6. 开办机构

兴业银行辖内各经营机构

（二十四）民生银行“云快贷”

1. 产品介绍

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

2. 产品特点

- （1）自主申请。小微客户通过线上自主申请。
- （2）效率高。线上审批，最快 5 分钟出额度。

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

3. 适用对象

小微客户,借款人、配偶、父母、子女、股东名下产权的现房。

4. 业务流程

(1) 客户下载民生小微 APP,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 上“查看贷款进度”查询审批结果。

(7) 审批通过后有民生银行客户经理与客户联系办理线下业务流程。

5. 典型案例

我行存量小微客户李某,在我行授信 100 万元。因受本次洪水影响,仓库的货物受损,不能按时给予下游提供货物。为了不违约,客户急需筹钱进货。因用款时间紧迫,我行客户经理为李某推荐了云快贷产品。通过扫客户经理营销二维码,客户在线填写完信息后,5 分钟即收到初审授信 80 万元的短信提醒。客户没有想到“云快贷”申请手续如此简单,便迅速与客户经理联系咨询下一步的办理

流程。客户经理当天核实客户及借款企业信息，判断客户符合授信条件，完成终审流程。在接下来的3天内完成了办理面签、抵押及放款流程。云快贷产品简单高效的业务流程解决了企业的燃眉之急。

6. 开办机构

民生银行郑州分行各分支机构

（二十五）华夏银行房贷通

1. 产品简介

房贷通是指为满足小微企业实际生产经营融资需求，对能提供产权明晰、变现能力较强的房产抵押，且符合银行产品准入要求的小微企业发放贷款的业务。

2. 产品特点

（1）业务品种多。含个人经营性房贷通、小企业房贷通（按揭类）和小企业房贷通（非按揭类）。

（2）业务期限长。非按揭类贷款期限最长可达到5年，按揭类贷款期限最长可达到30年。

（3）还款方式灵活。贷款期限3年以内的，可选择按期付息到期还本、按计划还款或分期还款。贷款期限3—5年的，可选择分期还款或按计划还款。选择按计划还款方式的，第3年至少归还贷款本金的10%，第4年至少归还贷款本金的15%。贷款期限5—30年的，选择分期还款方式。

3. 适用对象

符合银行授信准入条件的小微企业，包括法人小微企业和个体

经营户。

(1) 借款人资信记录良好，无恶意违约记录。其中，个人借款人及法人借款人的法定代表人、实际控制人近 2 年征信信息中无累计 5 次或连续 3 次违约记录（不包含金额低于 1000 元的小额逾期或欠息）。

(2) 提供符合业务流程要求的房产。

(3) 信用评级符合银行小微企业授信的相关准入条件。

(4) 采用阶段性担保，在办妥房屋抵押登记前放款的，如借款人申请以银行金融服务替换他行金融服务，借款主体须前后一致。

(5) 其他符合银行准入的条件。

4. 业务流程

小微企业客户提出贷款需求→客户经理实地调查企业、收集授信资料、完成授信上报→分行完成审查审批→客户经理完成实地见证、落实放款条件、签订放款合同→放款→贷后管理

5. 典型案例

(1) 业务背景

借款人王某是郑州市管城区某服装店的经营者，1991 年生，已有 8 年从事服装行业的经验，于 2013 年注册郑州市管城区王某服装店，主营 361° 儿童休闲运动装、儿童休闲运动鞋、旅行箱等儿童体育用品零售、批发。2018 年，由于店面需要应季商品补货、换季商品采购，故向银行申请小企业贷款 85 万元。借款人表示因为库存会占压资金，故希望申请尽量长的贷款期限，以减轻倒贷压力。并且愿意用自己在二七区的房子作为抵押。

（2）授信方案

得知借款人的需求，经过银行客户经理双人上门核实调查，银行同意给予借款人小企业房贷通额度 85 万元，贷款期限三年，采用按月付息到期还本的还款方式，以借款人房产作为抵押。

（3）服务成效

借款人对银行的授信方案非常满意，三年的贷款期限解决了借款人的资金顾虑，可以全心全意投入到服装经营上面去。

6. 开办机构

华夏银行郑州分行各营业机构

（二十六）平安银行新微贷——房产抵押贷款

1. 产品简介

新微贷——房产抵押贷款：面向郑州地区有固定经营场所的中小微企业，以申请人（配偶、成年子女及父母）名下坐落于郑州（主城六区、荥阳、新郑、中牟、航空港区）的房产作为抵押物，向平安银行申请抵押类贷款，目的是满足自身日常经营周转。

2. 产品特色

额度高、最高可贷 4000 万元，利率低，效率高，押品全，抵押率高/成数大，期限长、还款方式灵活，不公证、免收评估费和抵押费。年化贷款利率最低至 4.15%，期限最长 10 年。

3. 办理对象

注册地址在郑州的公司、公司法人、大股东或个体户老板（自然人股东要求持股比例超过 20%且在实际经营超过 12 个月，有固

定经营场所)

4. 业务流程

线上化申请，线上+线下审核放款。

5. 资料准备

需要提供申请人及配偶身份证，结婚证，抵押人及配偶身份证，户口本结婚证；营业执照，6个月经营流水；房产证。

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。

(二十七) 平安银行宅抵贷

1. 产品简介

平安银行宅抵贷是平安银行推出的房产抵押贷款产品，该产品具有“额度高、放款快、还款方式多、可接受多地房产抵押”的特点，支持客户在经营、消费上的多种资金需求。

平安宅抵贷额度高达 2000 万；年利率（单利）贷款市场报价利率+0 基点起抵押成数上限 85 成；多处房产均可抵押。

2. 产品特色

额度更高：额度高达 2000 万，北、上、广、深抵押成数上限 85 成，其他城市抵押成数上限 8 成。

快速放款：资料齐全，快至一天放款。

用途广泛：支持消费、经营周转等多种用途。

借款划算：0 手续费，循环授信不使用不计息。

还款灵活：二阶段还款（先净息后等额），轻松还（月还息年还本），气球贷（超低月供），净息还款，双周供，等额本息，等额本金。

周转方便：到期前可无还本续贷，减轻资金周转压力。

通抵通贷：多地房产均可抵押，带你实现“全国通”。

3. 适用对象

18 周岁（含）-70 周岁（含），自雇人士不低于 25 周岁（含），抵押房产为住房（含普通住房及独栋别墅），接受第三方名下房产；满足平安银行要求的其他条件。

4. 业务流程

宅抵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、资料上传、总行审核、签署合同、办理公证、办理抵押、申请出账、放款。

5. 典型案例

宅抵贷经营用途贷款发放占比 4 成以上，积极做好了小微企业实体经济的支持。

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。

（二十八）渤海银行小微企业抵（质）押贷

1. 产品介绍

“小微企业抵（质）押贷”是指符合银行授信条件的小微企业客户，以银行可接受的抵（质）押物作担保，向银行申请用于生产经营的各类授信业务。

2. 产品特点

（1）授信额度高：按照渤海银行郑州分行可接受的抵（质）押率标准。

（2）授信期限灵活：根据借款人的贷款用途、还款能力等因素综合确定，贷款期限最长为 3 年（含）。

（3）还款方式多样：贷款期限在 1 年（含）以内的，可选择按月、季付息到期一次偿清贷款本金的还款方式。贷款期限在 1 年以上的，可采用按月等额本息、等额本金还款方式。

3. 适用对象

符合渤海银行郑州分行授信条件的小微企业法人客户，且具备可接受的抵（质）押物，可申请用于生产经营授信业务。

4. 业务流程

（1）小微企业授信申请人须向渤海银行郑州分行提交申请，并提供企业基本情况资料。

（2）客户经理到借款企业现场进行实地调查。

（3）客户经理根据调查情况按照渤海银行郑州分行标准化产品审批流程上报审批。

（4）贷款获得审批通过后，按照《渤海银行批发银行授信业务审查发放操作流程》的要求进行审查发放。

5. 典型案例

某实业公司成立于 2015 年，属于小微企业法人客户，主要经营农产品、食品的批发零售，企业根据下游客户采购农产品、食品原材料的订单，在市场上采购符合条件的农产品、食品原材料，再销售给下游客户，已形成了比较稳定的上下游供销货渠道。渤海银行郑州分行客户经理在拜访其他客户时，间接了解到该公司日常销售中存在融资需求，且该公司业务稳定、风险可控，便第一时间与该公司财务取得联系，频繁对接、沟通交流，在了解客户具体需求后，针对客户可提供股东房产抵押担保的情况，客户经理设计了小微企业抵押贷授信方案，资金用途为日常生产经营。通过银行小微企业绿色通道、专人审批，很快为该客户下发了授信批复，核定 500 万元的流动资金贷款授信额度。由于小微企业在渤海银行郑州分行享受专项的贷款额度政策，即使在整体贷款额度紧张的情况下，根据客户资金支付需求，及时向客户发放了 500 万元贷款。该笔贷款及时解决了公司进货销售日常资金周转需求，同时该企业对渤海银行郑州分行快捷高效的服务感到十分满意。

6. 开办机构

渤海银行郑州分行各分支机构

（二十九）渤海银行双周贷

1. 产品简介

双周供是将个人贷款按月还款的方式改变为每两周还款一次，将还款间隔缩短为两周，还款金额为对应月工金额的一半。该产品适用于发放的一年以上房屋按揭/抵押贷款、汽车贷款、借力贷（个

人保证担保贷款）均可使用。

2. 产品特点

双周供每年实际偿还贷款 26 次，相当于正常按月还款法的 24 次多了 2 次，采用双周供比按月还款法的还款频率高，本金减少快，可达到减少总体利息支出、缩短还款时间的效果，省息比例最多可达 20%，最多提前 5 年结清贷款。

3. 适用对象

（1）符合渤海银行个人授信条件，个人征信记录良好，自愿申请采用双周供还款方式的小微企业主及个体工商户。

（2）有稳定收入，还款能力强，具备可按双周足额偿贷能力的借款人。

4. 业务流程

（1）借款人携带身份证、户口本、工商营业执照或股东证明材料等。

（2）客户经理查询借款人、担保人个人征信报告并进行调查进行信用等级评定。

（3）渤海银行郑州分行内部审查、审批后，签订最高额担保个人借款合同或抵押借款合同等相关银行内部借款资料。

（4）借款人资助、循环使用借款，并按照约定的双周期限进行还款。

5. 典型案例

崔某在本地从事服装批发已有 20 余年，经济条件逐渐宽裕的崔某开始考虑扩大营业场所面积，于是去年 6 月中旬崔某在渤海银

行郑州分行做了一笔 100 万元的商用房按揭贷款业务，年化利率 6.55%，得知崔某情况后，客户经理便向借款人做了双周供省息试算：

贷款金额 贷款期限 贷款月供 双周供节省利息 省息比例 提前还清
100 万 20 年 7486 元 3741 元 11.6 万 14% 2.7 年 30 年 6354 元 3178 元 26.6 万 20% 5 年 崔某看完试算结果后果断选择 30 年期限，还款方式选择双周供。

6. 开办机构

渤海银行郑州分行各分支机构

（三十）渤海银行小微房抵快贷

1. 产品简介

为满足小微企业融资需求，以住房为抵押担保向借款人发放的人民币贷款产品。

2. 产品特点

（1）业务流程简便快捷

（2）最高额度 1000 万元

（3）最长期限 3 年

（4）用途可为流动资金或固定资产购置

（5）抵押物接受商品住宅

（6）还款方式灵活，一年以内的贷款可以根据资金使用周期随时提用，随借随还

3. 适用对象

符合《关于印发中小企业划型标准规定的通知》（工信部联企业〔2011〕300号）文件中的小型和微型企业划型标准的企业法人，且有符合条件的普通住宅抵押物。

4. 业务流程

（1）小微企业授信申请人须向渤海银行郑州分行提交申请，并提供企业基本情况资料。

（2）客户经理根据调查情况按照渤海银行郑州分行标准化产品审批流程上报审批。

（3）贷款获得审批通过后，按照渤海银行相关发放流程进行审查发放。

5. 典型案例

A公司属于小微企业法人客户，行业为批发零售，日常经营中需要经常采购物品，存在一定的资金融资需求。企业老板名下拥有住房两套，得知渤海银行“小微房地快贷”产品后提出了申请，用其中一套房产作为抵押，通过渤海银行标准化的申贷流程，很快获得150万元的贷款批复，在企业需要流动资金时可随时提出用款申请，及时获得贷款资金，有效满足了企业日常资金需求。

6. 开办机构

渤海银行郑州分行各分支机构

（三十一）恒丰银行小微客户年审贷

1. 产品简介

恒丰银行小微客户年审贷贷款业务是指借款人以房产抵押作

为主要担保措施，银行向其发放不超过三个融资时段（每一融资时段为 12 个月）的流动资金贷款。银行与借款人按授信审批通过的授信期限签订借款合同（ $T+N=24$ 个月、 $T+N=36$ 个月）。除最后一个融资时段外，在其他融资时段到期前一个月进行年审。通过年审的借款人，无需签订新的借款合同即自动进入下一融资时段。

2. 产品特点

（1）还款计划多样。第一融资时段为贷款发放之日起 T （含）个月（ $T=12$ ），客户按月偿还贷款利息，不需偿还贷款本金；下一融资时段为前一融资时段后的 N （含）个月（ $N=12$ 或 $N=24$ ），借款人按照年审通过后制定的还款计划进行还款；第一融资时段可不归还本金，也可以提前偿还部分或全部贷款本金；下一融资时段开始仅采取等额本息方式归还贷款本金。

（2）贷款利率优惠。单笔小微客户年审贷贷款业务的产品定价按照中国人民银行及银行小微金融部有关产品定价通知中利率管理规定执行。

（3）准入门槛比较低。企业成立 2 年以上，或实际控制人从业年限或具有相关管理经验 5 年及以上，有固定经营场所；借款人年满 18 周岁、贷款到期时年龄不超过 65 周岁；借款人信誉良好，合法经营，无不良信用记录；借款人对外担保不超过上期净资产。

3. 适用对象

小微客户年审贷贷款适用小型、微型企业法人客户，小微企业主、个体工商户申请的实际用于经营的个人经营性贷款。

4. 业务流程

业务申请与调查→审查审批→实地见证与放款→上一融资阶段前一个月进行年审

5. 开办机构

恒丰银行郑州分行各营业机构

(三十二) 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

(三十三) 恒丰银行抵押增值贷

1. 产品简介

该产品是指在企业提供符合本行要求的抵押财产的基础上，根据企业的资信、经营成长状况，我行给予该企业一定金额的信用额度。

2. 产品特点

以流动资金贷款支持企业，通过“抵押+信用”的方式，授信额度最高可提高至抵押物净值的 100%。

3. 适用对象

(1) 工信部评定的专精特新“小巨人”企业或省级（含副省级城市）中小企业主管部门培育认定的“专精特新”中小企业（含拥有被认定为“专精特新”产品）的中小企业。

(2) 工信部认定的制造业单项冠军示范企业或拥有被工信部认定为制造业单项冠军产品的企业。

(3) 进入上市辅导期或纳入省级政府上市培育重点后备企业。

(4) 新三板创新层和精选层挂牌企业或拟挂牌企业。

4. 业务流程

（1）业务申请

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

（2）贷前调查

经办机构主辅调查人，采用现场检查与非现场检查相结合的方式开展尽职调查工作。

（3）贷款审批

信用审查审批人员按照我行授信审查的有关规定对流动资金贷款业务进行审查。

（4）签订合同

经有权审批人审批同意后，经营机构严格落实审批条件，与借款人及其他相关当事人签订书面流动资金贷款合同及其他相关协议。

（5）放款

按照业务出账有关规定提交授信管理部门进行出账审核通过后，进行贷款发放。

5. 开办机构

恒丰银行郑州分行各营业机构

（三十四）浙商银行标准厂房贷

1. 产品简介

“小企业标准厂房贷”，是指浙商银行向入驻小微园区并符合准入条件的行标小企业客户发放的，以借款人经营收入作为还款来

源，基于自用购买标准厂房等经营行为，由开发商或担保公司提供阶段性担保并后续能转为所购厂房抵押担保的小企业贷款。

2. 适用对象

(1) 属高端制造及配套、新能源、新材料、信息技术、生物、文化创意、现代物流业等国家政策鼓励发展的新型行业或符合当地政府导向且经营情况较好的传统行业。

(2) 须为组织类客户，公司成立满两年或实际控制人直接控制的关联主体成立满两年。

(3) 由开发商推荐，且与开发商无任务关联关系。

(4) 已与开发商签订购房合同，且已按合同约定支付首付款。

(5) 与房产购买人、使用人名称一致。

3. “小企业标准厂房贷”项下有“按揭贷”“提额贷”“周转贷”等子产品。

(1) “按揭贷”

①产品简介

“按揭贷”是指为客户提供的用于向开发商直接购买标准厂房或园区内企业购买标准厂房的小企业按揭贷款。其中，“向园区内企业购买”指客户向在园区内另一家已购买标准厂房的企业购买其持有的厂房，开发商负责合同变更、交易资金清算且愿意提供按揭贷款阶段性担保。

②产品特色

服务广：一二手均可贷；

额度高：最高可贷 8 成；

期限长：最长可贷 10 年；

还款轻：自定义还款，前三年最少还 1 成。

（2）“提额贷”

①产品简介

“提额贷”是指为已向开发商购买标准厂房并在浙商银行或他行办理按揭、但未取得产权证的客户提供的用于其日常经营活动的，在浙商银行设定的按揭成数或抵押率范围内的行标小企业贷款。

②产品特点

贷足值：按揭贷款余额低于厂房最新价值 8 成即可申贷；

用款便：循环使用；

效率高：手续便，一般 2—3 天放款；

还款轻：按月付息，到期还本；

期限长：最长可贷 3 年。

（3）“周转贷”

①产品简介 “周转贷”是指为已通过其他临时渠道全额付款购买标准厂房的客户提供的，用于归还原先融资垫款或日常经营活动的行标小企业贷款。

②产品特点

用款活：可还垫资、可周转；

条件好：最高可 8 成，归还垫资可 10 年，日常周转可 3 年；

效率高：手续简便，一般 2—3 天即能放款；

享优惠：一次性付款享受开发商优惠。

4. 业务流程

园区、开发商准入→客户资料准备→客户经理上门收集资料→
贷款审批→放款

5. 开办机构

浙商银行郑州分行

(三十五) 浙商银行房抵点易贷

1. 产品简介

房抵点易贷是指本行向行标小企业发放的，以其自有（含视同自有，下同）住房抵押担保，用于其生产经营活动的贷款。

2. 产品特点

(1) 时间长：最长可贷 5 年

(2) 额度大：最多可贷 500 万

(3) 办理方便：线上申请，即时出额度。办理效率高。

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

客户申请开办→一刻钟自动出审批结果及贷款额度→客户到
行面谈→办理抵押放款

5. 开办机构

浙商银行郑州分行

(三十六) 中原银行经营类永续贷

1. 产品简介

经营类永续贷是借款人为满足借款人及其控制企业生产经营

使用，以借款人或其配偶名下房产提供最高额抵押担保（一手住房按揭除外）向银行申请的个人额度类贷款业务。

2. 产品特点

（1）放款快。手续简便、一天放款。简化客户手续，一键申请，在线评估，实时审批和快速放款，有效地解决了用户传统贷款的痛点。目前郑州、开封、洛阳已实现全线上一体化服务模式，基本可实现一天内放款。

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

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

（4）省利息。按日计息，随借随还，还款方式灵活，给借款人提供更多选择空间。

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

（6）无缝续贷。贷款到期前无缝对接，实现借款人贷款资金延续，大力支持小微发展。

3. 适用对象

小微企业主、个体工商户。

4. 业务流程

客户 APP 在线申请→客服电话核验流程跟踪→客户经理抢单、

派单并预约上门→客户经理上门核验，进行贷前调查系统线上审批/人工线下审批→客户合同面签→用印抵押放款审核→放款审批、额度生效。

5. 典型案例

睢阳区的王先生经营着一家小型超市，受疫情影响去年全年收益不高。到了年底备货的时候，王先生犯了难。“手里的资金实在周转不开，普通贷款流程麻烦等待的时间又长，备不上货，我都想着关门算了。”正在王先生急得团团转的时候，恰逢中原银行商丘分行利用周末时间开展业务宣传活动。永续贷中心客户经理在了解王先生的资金需求后，得知他名下有一处全款房产且手续齐全无其他抵押记录，便向他推荐了中原银行永续贷产品，并现场指导王先生通过中原银行 App 进行线上申请操作。

中原银行商丘分行在收到王先生的申请后，迅速安排专属客户经理配合工作，仅用一天时间就完成了办理授信、房产评估、审核资料、签订合同等一系列手续，并在第二个工作日的早上为王先生成功放款 50 万元。“这个‘永续贷’，不用跑银行，下载个 App，手机就能直接自助申请，1 分钟就能得到评估值和最高可贷金额，通过审批后中原银行客户经理还上门审核资料，省时省事，很贴心！”王先生在收到款项后激动地说。

6. 开办机构

中原银行河南省内各经营机构

（三十七）中原银行小微企业永续贷

1. 产品简介

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

2. 产品特点

（1）期限长。简化客户手续，最长可贷 5 年。

（2）多房抵。多套房可同时抵押。

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

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

（5）省利息。按日计息，随借随还，还款方式灵活，给借款人提供更多选择空间。

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

3. 适用对象

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

4. 业务流程

客户线上渠道在线申请→客服电话核验流程跟踪→客户经理

抢单、派单并预约上门→客户经理双人上门核验，进行贷前调查系统线上审批/人工线下审批→客户在该行开对公账户→客户合同面签→公正→用印抵押放款审核→放款审批、额度生效

5. 典型案例

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

6. 开办机构

中原银行河南省内各经营机构

（三十八）中原银行法人按揭贷款

1. 产品简介

法人按揭贷款是指中原银行向符合条件的企事业法人或其他组织发放的用于购置其生产经营所需的房产、车辆、机器设备等固定资产，并以所购买的资产作为抵押物的人民币贷款。根据业务需要，可要求借款人提供其他担保方式，如追加抵押、保证、质押、

回购、保险公司履约保证保险等。

2. 产品特点

(1) 抵押房产范围广：标准工业厂房、商铺、写字楼、商住两用房、出车辆、机器设备等均可受理。

(2) 贷款期限长：贷款期限最长可达 10 年。

(3) 贷款金额高：抵押率最高可达 70%。

(4) 批量化获客：项目准入后，可批量营销项目客户。

3. 适用对象

企事业法人或其他组织。

4. 业务流程

(1) 项目审批：客户申请→经营机构上门调查，收集项目资料→风险授信审批→签订合作协议

(2) 个件审批：客户申请→经营机构上门调查，收集客户资料→风险授信审批→签订合同→抵押放款。

5. 典型案例

郑州某企业港项目位于郑州核心区，占地 145 亩，规划建筑面积 23 万平米，是基地内最具竞争力的综合工业园区。项目以电子信息、精密机械、装备制造等为主导产业，吸引相关行业科技研发、高端制造等类型优秀企业入驻，形成聚合产业链集群，打造高品质、高标准的产业综合体项目。项目厂房产品已发展成多层厂房为主、单层厂房为辅阶段，布局全国以后，迅速制定出两条主要的产品线——“总部综合体”和“产业综合体”，并建成研发厂房升级的终端产品及独栋办公产品，从而带动高端企业进驻。

某科技有限公司，成立于 2012 年，2020 年至今主要从事通信信息设备、控制设备、机电设备、配电设备、变电设备、输电设备带电清洗及充电桩安装业务。最终授信期限 10 年，由项目公司提供抵押过渡期的连带责任保证。

6. 开办机构

中原银行河南省内各经营机构

（三十九）郑州银行应收账款质押贷款

1. 简介

应收账款质押贷款是申请人以其自身所有，并经付款人确认的应收账款收款权利作为质物而发放的贷款。

2. 产品优势

（1）根据合同双方确认的应收账款金额的一定比例给予贷款额度。

（2）对于付款人资信较好、付款能力强的应收账款，可适当放宽担保条件。

（3）缩短下游购货商占用货款时间，加快资金回笼。

3. 适用对象

（1）应收帐款的付款人资信较好、付款能力强，应收帐款质量较高的中小型供应商客户；

（2）具有一定数量自有资金，并进行独立核算的企业法人、其他经济组织；

（3）应收账款建立在产品或劳务有真实、合法交易的基础上，

应收账款项下产品已发出并由购买方验收合格。

4. 业务流程

第一步：对有融资意向的企业，经办行受理客户申请，对申请人进行尽职调查。

第二步：经办行客户经理撰写《授信项目可行性报告》并提交审批部门。

第三步：郑州银行根据现场调查信息及征信等信息综合评估，给予正式审批结果。

第四步：审批通过的企业，郑州银行客户经理准备放款资料，通过中征应收账款融资服务平台办理质押登记手续。

第五步：企业根据自身经营情况发起提款、支付、还款申请。

5. 典型案例

A 公司是一家生产仿古家具的家具生产企业，该公司采购原材料时需现款现货，销售产品后，货款回收期较长，账期一般为 90—180 天。由于公司自有资金有限，且没有固定资产可以抵押融资，造成资金缺乏，无法接受大的订单，在扩大经营规模时造成阻碍。我行通过对该公司的融资需求和经营特点进行调查，该公司的固定客户为某家具销售公司，双方已有两年以上的业务往来，付款能力较强且均能按时付款。为此，郑州银行提出应收账款质押融资方案，并完成业务审批。我行为客户分三次累计发放贷款 1300 万元，为其扩大生产规模提供了帮助。

6. 开办机构

郑州银行各分支机构

（四十）郑州银行房 e 融

1. 简介

“房 e 融”是指我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经营的人民币贷款。

2. 产品优势

（1）额度可循环。一次性额度或循环额度；

（2）期限长。贷款期限最长 3 年，到期时借款人年龄不得超过 60 周岁，保证人、抵押人及房产共有人（登记证书显示的实际共有人）年龄不得超过 65 周岁；

（3）还款方式灵活。根据客户需求和还款能力可以采用以下还款方式：按月付息、到期还本、按月等额本息还款法、按月等额本金还款法；

（4）授信额度高。最高不超过 1000 万元；

（5）效率高。线上化申请、线上评估、自动化审批；

（6）抵押房产可以是本人或直系亲属（父母、配偶、子女）名下房产或者非直系亲属房产。

3. 适用对象

拥有房产或者直系亲属拥有房产的个人、小微企业主、个体工商户。

4. 办理流程

（1）贷款申请；

（2）抵押物评估；

（3）授信审批；

(4) 签订合同；

(5) 落实授信条件：先抵押后放款：见纸质或电子文件不动产登记证书放款；先放款后抵押：结合客户用款需求可采用“履约保单/保函”的模式先放款后入库；

(6) 贷款发放。

5. 开办机构

郑州银行所有支行均可办理

十一、循环贷

(一) 工商银行网贷通

1. 产品简介

工商银行与借款人（含小微企业、小微企业主及个体工商户）一次性签订循环借款合同，在合同规定的额度和有效期内，借款人通过网银自主提款、还款并循环使用的贷款。

2. 产品特点

高效自主，提款有保障；随借随还，循环使用；手续简便，全网络操作，省时省力；降低成本，未使用贷款额度不计息，可自助提前还款。

3. 适用对象

小微企业（主）或个体工商户。

4. 业务流程

客户提出贷款申请→客户经理调查→审查人员审查→审批→抵押物评估→抵押登记→合同签订→贷款发放

5. 典型案例

西峡生产优质香菇，而且香菇产业集中，效益好利润高。而西峡贫困户多分布于秦岭山区，而山区正是西峡优质香菇的主产区。西峡县某食品有限公司是一家以农副产品及食品菌脆片深加工休闲系列为主的食品加工企业，产品已远销美国、香港、俄罗斯、韩国、哈萨克斯坦、越南等欧洲及东南亚国家和地区年产值达一亿一千万元，净利润达 500 万元。该企业原材料主要供应即为西峡当地山区菇农，通过包技术包回收的方式，实现菇农产香菇的收益保障。西峡支行为西峡某食品有限公司提供网贷通贷款 400 万元，有效的解决了企业资金紧张，而且网贷通使用方便，可以随借随还可最大程度节约企业资金成本。企业的兴旺带动了当地 10 多家菇农走上了致富路。

6. 开办机构

工商银行省内各分支机构

（二）中国银行中银网融易

1. 产品简介

中国银行与小微企业客户一次性签订循环借款合同，在合同规定的额度和有效期内，客户通过网上银行自助进行提款和还款的业务。

2. 产品特点

有效满足小微企业“随借随还”融资需求，方便快捷。

3. 适用对象

融资需求频繁，期限较短的小微企业客户。

4. 开办机构

中国银行河南省各分支机构

（三）中国银行中银接力通宝

1. 产品简介

中银接力通宝，又称“接力贷”，是指针对流动资金贷款到期后仍有融资需求，又临时存在资金困难的小微企业，经其主动申请，中国银行提前按照新发放贷款的要求开展贷款调查和评审。经审批合格后，允许小微企业通过新发放贷款结清已有贷款，继续使用银行贷款资金。

2. 产品特点

- （1）减轻生产经营正常的小微企业还款压力。
- （2）落实监管要求，做好小微企业金融服务，体现银行社会责任。

3. 适用对象

生产经营正常，具有持续经营能力和财务状况良好的中国银行存量授信客户；没有挪用贷款资金、欠贷欠息等不良行为。

4. 开办机构

中国银行河南省各分支机构

（四）邮储银行无还本续贷

1. 产品简介

对流动资金贷款到期后仍有融资需求的小企业客户，经其主动

申请，可以提前按原流动资金贷款（以下简称原贷款）所属产品的最新管理要求开展贷款调查，并经该行审核同意后，可在其原贷款到期时实现自动续贷的业务。

2. 产品特点

无需倒贷，节约时间，降低小微企业融资成本。

3. 适用对象

企业须为符合《中小企业划型标准规定》（工信部联企业〔2011〕300号）的中型、小型、微型企业。且该行建立信贷关系满12个月（以实际签署无还本续贷业务合同的时间计算）。

4. 业务流程

客户提交申请资料→银行现场调查→审查审批→签订合同→落实担保条件→放款

5. 开办机构

邮储银行河南省分行各分支机构

（五）兴业银行连连贷

1. 产品简介

连连贷是银行对符合条件的存量小微借款企业，在贷款到期日无需偿还本金，通过放款与还款的无缝对接，延长还款期限，实现借款人贷款资金在原授信到期后延续使用的业务品种。

2. 产品特点

（1）减轻企业财务负担：该业务通过贷款到期日还款和放款的无缝对接，实现融资资金的长效使用，延长企业贷款期限，满足小

企业经营发展过程中的合理资金需求。

(2) 使用范围广泛：该业务属配套业务产品，银行为小微企业客户发放的用于日常生产经营资金周转的各类短期贷款均可与其对接。

3. 适用对象

因贷款期限与实际经营周期错配导致贷款到期还贷压力大，但实际经营情况正常、发展潜力较大、信用记录良好，以银行为主要结算银行的小微企业客户。

4. 业务流程

客户向银行发起“连连贷”业务申请，并提供相关资料→银行进行尽职调查，进行审查审批→签订有关协议→根据客户用款需求发放贷款

5. 典型案例

某工贸公司自 2007 年成立以来致力于排杆、花洒、淋浴器等卫浴配件产品的设计制造，经过多年发展，企业的研发和生产能力已达较高标准，成为部分知名卫浴龙头品牌的稳定供应商。银行根据企业融资需求于 2015 年 9 月给予其主体授信 800 万元、敞口金额 185 万元的授信额度，担保方式为房产抵押，企业于授信批复后根据用款需求提款 185 万元。

但在该笔贷款到期前一个月时，银行客户经理在贷后调查工作中与企业负责人洽谈时，企业负责人透露因货款回笼不及时，将通过暂时调拨私人置业款项用于向银行偿还到期贷款。银行客户经理在通过深入摸排企业经营情况与其资金往来情况，判断企业经营正

常、资质良好，同时企业实际控制人实力雄厚，在业内经营时间较长、信誉良好，该笔业务的抵押物资质优异，此外在银行与其开展授信业务合作期间企业结算的 70%发生在银行。因此，银行决定向其推介“连连贷”业务，到期无缝续作，解决了企业因资金周转问题偿还贷款压力较大的难题，也使客户充分的认可了银行的产品和服务。

6. 开办机构

辖内各对公经营机构

（六）兴业银行循环贷

1. 产品简介

小企业网上自助“循环贷”业务（以下简称“循环贷”），是指银行对符合条件的银行自定义小企业借款企业核定一个自助循环贷款额度，在该额度和额度有效期内，并且满足银行贷款提款条件及借款资金支付条件的前提下，借款企业可通过银行企业网上银行等系统自助、循环使用贷款的融资业务。

2. 产品特点

（1）用款灵活。在自助循环贷款额度和额度有效期内，可多次提款，循环使用。

（2）线上办理。由借款企业在银行企业网上银行等系统实施操作，循环使用贷款，自助完成借款与还款，无须逐笔出具书面借款申请，无须逐笔签订借款合同。

（3）还款方式多样。随借随还，可结合企业实际需求，采用一

次性偿还、分期归还等多种还款方式。

（4）节约成本。贷款利率按照“不使用不收息”的原则，根据贷款实际投放天数按日计息，有效降低企业资金成本，减轻企业财务负担。

3. 适用对象

适用于交易频繁、贷款笔数多以及对财务成本控制较为重视的小微企业。

4. 业务流程

企业向银行发起业务申请→业务调查、风险评审→业务审批→合同签订→额度下柜与相关系统维护→贷款提取与支付

5. 典型案例

银行在营销中了解到某农牧类电商平台中有一批县域畜牧养殖类客群，该类客群为省内龙头奶制品企业的稳定供应商，但单户规模较小，同时由于下游企业付款周期较长，在饲料采购等阶段存在集中的用款需求。银行了解到该类企业这一需求后，与该农牧电商平台经多轮协商，确定依托银行在线融资系统通过与电商平台对接，配套“循环贷”业务实现合作平台内客户在线融资申请、在线自主提款、随借随还、循环使用。该业务上线后，通过电商平台交易数据与银行线下授信审批结合，共放款 41 笔、金额 4990 万元。

6. 开办机构

辖内各对公经营机构

（七）民生银行无还本续贷

1. 产品简介

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

2. 产品特点

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

3. 适用对象

小微企业贷款客户。

4. 业务流程

客户提供简化续贷资料，提出申请，银行审核通过后签约即可实现。

5. 典型案例

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

6. 开办机构

民生银行郑州分行各分支机构

（八）农信社金燕连续贷

1. 产品简介

为符合一定条件的小微企业办理的，用于结清已有贷款的信贷产品。

2. 产品特点

无还本续贷，帮助小微企业解决资金周转难题，有效降低小微企业融资成本。

3. 适用对象

向市县行社申请办理“金燕连续贷”的小微企业，除符合信贷管理制度关于对公客户准入有关规定外，还需符合以下条件：

- （1）生产经营活动正常，无违法违规经营行为；
- （2）银企关系良好；
- （3）在全省农信社系统无表内外不良信用余额；
- （4）承贷行社规定的其他条件。

4. 业务流程

客户申请→资格初审→贷款调查→贷款审查→贷款审批。贷款审批通过后，行社为续贷客户新发放一笔贷款，结清已有贷款本金，完成续贷业务

5. 典型案例

平顶山叶县某建材加工制造公司自 2013 年成立以来，从事门窗铝型材的制造和销售，厂房面积约 3000 平方米，年加工门窗产品 3 万余平方米，门窗铝材库存长期保持 100 吨以上，是区域内发展较好的小微企业。2015 年，叶县农商行为其办理流动资金贷款

100 万元，并建立了长期合作关系，企业代发工资、对公账户均在农商行开立，在合作期间为农商行推荐了多个行业内优质客户。

2019 年，该公司受市场环境影响，部分账款无法及时收回，对外垫资较大，贷款到期偿还能力受到影响，企业拟通过外借高息资金归还贷款。叶县农商行进行充分的风险评估后，推荐企业办理“金燕连续贷”续贷产品，减低客户续贷成本。2019 年 3 月末，在客户续贷申请发起当天，叶县农商行通过新发放一笔贷款帮助企业结清原有贷款，保证了公司持续生产经营，实现了贷款续贷的无缝衔接，客户对农信社的产品和服务非常满意。随着客户大部分外部资金回流，计划利用回流资金引进先进设备，提高经营效益，加大与叶县农商行合作力度，推荐企业职工办理贷款、存款及信用卡等业务。

6. 开办机构

全省农村信用社各市县行社

十二、供应链金融产品

（一）工商银行“工银 e 信”融资业务

1. 产品简介

是指工商银行以产业链中买方对卖方的付款承诺为基础，采用区块链技术，由买方在工商银行“工银 e 信平台（<http://datafin.icbc.com.cn>）”签发、并以数据电文方式记录的债权凭证，简称：工银 e 信。工银 e 信在流转过程中可被准确分拆、合并，并可随物流逆向流转。

2. 产品特点

(1) 转移方便。基于优质信用或优质资产签发，在线转移快速便捷。

(2) 拆分灵活。支持任意金额拆分转移，按需灵活使用。

(3) 融资便捷。可随时申请融资，全程在线操作，在线放款。

(4) 开放合作。融资可支持工银 e 信和合作平台签发的电子债权凭证。

3. 适用对象

核心企业上游供应商。

4. 业务流程

核心企业认定→核心企业签发 e 信→上游供应商签收 e 信→供应商申请融资→系统自动审批→资金到账

5. 典型案例。某核心企业与其供应商均存在应收账款账期，但供应商因采购原材料备货，需要支付现金。核心企业为解决供应商资金需求，与工行某支行沟通，支行为其推荐了工银 e 信产品。核心企业和供应商在工银 e 信注册后，核心企业签发工银 e 信，供应商签收后向我行提款，当场即提款 1000 万元用于支付货款，解决了供应商融资需求。

6. 开办机构

工商银行省内各分支机构

(二) 中国银行核心上游服务方案

1. 产品简介

指我行以核心企业的应收账款或商业承兑汇票做质押，为其上游小微企业客户贷款支持的业务模式。

2. 产品特点

针对核心企业上游，利率低、额度高，灵活方便

3. 适用对象

(1) 注册地在本省的客户，且属于核心客户向我行推荐的优质上游企业；

(2) 与核心客户业务合作关系良好，原则上双方合作 1 年（含）以上；

(3) 对外授信风险为正常；

(4) 无不良信用记录。

4. 业务流程

核心企业推荐、客户申请、贷前调查、授信审批、签发电子商业承兑汇票、贷款发放、汇票到期兑付偿还贷款

5. 典型案例

南阳 A 公司为当地我行核心企业 B 公司的上游企业，B 公司向我行推荐 A 公司，以 B 公司的应收账款作质押担保，根据双方合作情况，我行为 A 公司核定 1000 万元授信总量。

6. 开办机构

中国银行河南省各分支机构

（三）中国银行国内综合保理

1. 产品简介

国内综合保理是指卖方将其与买方(债务人)订立的货物销售、服务或工程合同项下产生的应收账款转让给中国银行,由卖方保理商和买方保理商共同为卖方提供贸易融资、销售分户账户管理,应收账款的催收与坏账担保服务。卖/买方所在地的中国银行将承担卖/买方保理商的角色。

2. 产品特点

(1) 规避买方信用风险。通过遍布国内的分行网络,中国银行可对买方进行信用评估并承担其信用风险,承诺在买方不付款或无力付款时承担付款责任,有力地起到了风险保障的作用。

(2) 优化卖方财务报表。在无商业纠纷等情况下中国银行融资无追索权,帮助企业将“应收”变为“收入”,优化财务报表。

3. 适用对象

(1) 原则上适用于以赊销(O/A)为付款方式且付款期限不超过180天(含)的国内货物贸易、服务贸易和工程类业务;

(2) 适用于在国内赊销中可能担心买方的信用风险或流动资金周转困难,希望控制风险、拓展业务的卖方;

(3) 卖方具备相应的业务资格或资质,履约能力强,具有较强的市场竞争力;

(4) 卖方上下游客户关系稳定,经营情况和交易信息真实透明;

(5) 卖方资信情况良好,符合中国银行准入标准;

(6) 买方具有较强的付款能力和付款意愿,符合中国银行准入标准。

4. 业务流程

(1) 卖方向卖方保理商提交《国内保理业务申请书》，卖方保理商据此联系买方保理商对买方进行信用评估；

(2) 买方保理商核准买方信用额度，卖方保理商与卖方签订《国内综合保理协议》；

卖方发货出单，将相应的应收账款转让给卖方保理商，并进而转让给买方保理商；

(3) 如买方于发票到期日向买方保理商付款，买方保理商将款项付至卖方保理商；如在发票到期日前未收到争议通知且到期日后60天内未收到买方的付款，买方保理商做核准付款；

(4) 卖方保理商扣除融资本息（如有）及费用，将余额支付卖方。

5. 开办机构

中国银行河南省各分支机构

（四）中国银行销易达

1. 产品定义

销易达业务是指在以款到发货、货到付款或赊销为结算方式的交易中，供应链中的核心企业（卖方）为扩大销售、加速资金回笼，对其认可的下游企业（买方）提供授信支持，在卖方同意于买方未按期偿还融资本息及相关费用时承担还款责任的前提下，中国银行全额占用卖方授信额度为买方提供融资，融资款项用于买方向卖方支付货款的业务。

2. 产品功能

(1) 帮助作为核心企业的卖方扩大销售，减少应收账款，优化财务报表；

(2) 通过对核心企业的责任捆绑，向下游买方提供融资便利，缓解资金压力。

3. 适用客户

(1) 需要扩大销售，减少应收账款，对下游买方有一定管理能力，且愿意为下游买方向中国银行承担还款责任的供应链核心企业；

(2) 核心企业下游买方多为缺少不动产抵押和第三方担保的中小企业，与核心企业合作紧密，自身存在较为迫切的资金需求；

(3) 基础交易具有真实的贸易背景，可提供合同、税务发票、运输单据等基础交易材料；

(4) 买方是卖方的主要下游客户，并与卖方保持长期稳定的业务往来关系；

(5) 卖方资质优良，财务、经营情况良好，在中国银行核有授信额度，同时在金融机构无不良信用记录，达到中国银行相关准入标准；

(6) 融资期限与买方销售资金回笼期限相匹配，最长不超过180天。

4. 业务流程

(1) 中国银行与买卖双方签订《销易达业务合作协议》，并与买方签订《销易达业务融资合同》；

(2) 买方提交《销易达业务融资申请书》及贸易背景资料；

(3) 卖方提交《销易达业务风险承担函》，承诺在买方融资逾

期时承担还款责任；

(4) 中国银行全额占用卖方的授信额度，为买方办理融资；

(5) 融资到期，买方正常还款，业务終了。

5. 业务示例

A 公司是国内知名的运动休闲服装生产企业，主要通过分散在全国各地的买方进行销售。A 公司作为上市公司，对财务报表的要求较高，希望压缩其应收账款；下游买方由于自身规模较小，通过传统方式较难获得银行融资，资金压力较大，限制了进货规模，不利于 A 公司扩大销售。

中国银行向 A 公司及其买方推介了销易达产品，并为 A 公司及其买方设计解决方案如下：

A 公司、买方与中国银行签署三方协议，约定 A 公司同意占用其额度为买方办理融资，且 A 公司愿意在买方未按时归还中国银行融资时承担还款责任；

由买方提出融资申请，并提交基础交易合同复印件及其它中国银行认为必要的业务文件；

中国银行审核贸易合同、货运单据等交易文件，核实交易背景；

中国银行与买方签订融资合同，将融资款项根据买方的授权直接支付给 A 公司；

融资到期，买方正常偿还融资，业务終了。

6. 开办机构

中国银行河南省各分支机构

（五）中国银行中银票 e 贴

1. 产品简介

贴现申请人通过我行企业网银向我行申请电票贴现，我行凭借 IT 信息技术和有效风险管理手段在业务系统中进行自动处理，并将业务处理结果和凭证通过企业网银向客户进行反馈的贴现产品。

2. 产品特点

办理票 e 贴业务的票据，仅限于占用金融机构票据融资授信额度的电子银行承兑汇票。

3. 适用对象

- （1）在中国银行河南分行开立存款账户的企业法人。
- （2）申请客户必须经营正常，有正当票据结算和融资需求。
- （3）申请客户无不良授信记录和风险事项。
- （4）开通中行企业网银，且开通汇票服务功能。
- （5）申请客户必须与我行签订中银票 e 贴年度电子协议。
- （6）申请客户不得为《绿色信贷指引》项下涉及重大环境和社会风险的客户。
- （7）申请客户不存在涉嫌洗钱、恐怖融资、诈骗、偷逃税、侵犯知识产权等违法犯罪行为，不存在违反联合国、中国、美国、欧盟等国际组织或国家制裁规定的行为，不涉及我行反洗钱与制裁合规管理规定禁止提供服务的范围，未列入反洗钱关注名单。

4. 业务流程

在生效的《中银票 e 贴年度电子协议》项下，贴现申请人通过企业网银发起票 e 贴业务申请，业务系统自动进行业务审批、自动

完成账务处理。

5. 开办机构

中国银行河南省各分支机构

（六）中国银行供应链线上融资业务

1. 简介

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

2. 特色

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

3. 适用客户

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

4. 业务流程

（1）业务背景审核：办理在线供应链融资业务必须具有真实贸易背景。

（2）协议签订：业务经办行在与客户签订对应基础产品相关融

资合同/协议后，签订在线供应链融资相关协议。

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

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

(5) 应收账款转让通知及转让登记。

(6) 业务办理，融资放款。

5. 案例分享

(1) 客户概况及需求

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

(2) 在线供应链金融解决方案

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

项专项用于向 C 公司支付货款。

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

（3）客户反馈

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

6. 开办机构

中国银行河南省分行各分支机构

（七）中国银行供应链线下融资业务

1. 简介

供应链融资是在供应链中找出一个大的核心企业，以核心企业为出发点，为供应链上的节点企业提供贸易融资支持。中国银行目前可提供涵盖应收账款类、货押类、预付/应付类融资产品，近 20

项产品的完善产品体系，可为客户提供从采购原材料到生产备货、装运到最终销售在内的全流程融资方案，有效解决客户应收、应付、存货等各类融资需求，改善现金流，优化财务报表。

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

2. 特色

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

3. 适用客户

供应链上的核心企业及其相关的上下游企业

4. 业务模式

以融易达业务流程为例

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

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

（3）卖方履行相关贸易合同项下的约定后，将相关应收账款转让给中国银行；

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

（5）中国银行为卖方发放融资；

(6)应收账款到期后,买方按照中国银行指定的路径进行付款;

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

5. 案例

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

(1) 客户需求

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

(2) 产品契合度

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

(3) 亮点与启发

A 公司为国有上市企业,信誉度较高,财务制度执行较好。B 公司与 A 公司虽为关联公司,但双方交易的原材料是大宗商品,各类运输单据齐备。客户经理对 A 公司及 B 公司上门服务频率较高,且能不定期对原材料、产成品进行检查,贸易背景真实。本次融易

达业务，双方基于真实贸易背景办理的应收账款保理，能够帮助企业盘活资金，稳定银企关系。

6. 开办机构

中国银行河南省分行各分支机构

（八）建设银行“e信通”

1. 产品介绍

运用互联网、物联网、大数据、区块链、人工智能等思维及技术，基于核心企业开立的付款承诺（确认）函，通过电子信息交互方式，为核心企业遍布全国的产业链多层上游供应商提供“一点接入，全国共享，分拆自如，多层穿透”的全流程在线不落地操作的网络金融服务。

2. 产品特点

（1）可实现多层供应商融资，保证了核心企业的收益，链条企业的融资便利；

（2）可拆分转让、融资，最快当天到账；

（3）流转实时到账，融资最快当天放款；

（4）全线上操作，无需跑银行，操作安全便捷。

3. 适用对象

建筑业、高端制造业、电力、汽车等链条长、链条企业多的产业链上的优质企业。

4. 业务流程

核心企业部分：业务洽谈 签订合作协议 核心企业在平台注

册 签发付款承诺函给供应商 到期还款。

上游客户部分：在平台注册 接收付款承诺函 发起融资申请
业务审查审批 融资发放。

5. 典型案例

某企业是一家国有大型建筑企业，随着自身业务不断发展，业务范围不断扩大，供应商分散在全国，管理相对较难，并且供应商都希望进行快速回款，传统的商票或银承成本相对较高，并且增加企业有息负债，保证金金额日益增加。为了降低企业成本，压缩保证金规模，帮助供应商提高融资效率，该企业通过“e 信通”模式帮助上游几百家供应商进行了超 10 亿元融资。在企业作出付款承诺的基础上，通过受让上游供应商对企业供货/提供服务所产生的应收账款，占用企业授信，为企业遍布全国的上游供应商签发电子承诺函，上游供应商拿到电子承诺函后可以持有到期、拆分流转、融资等，企业和供应商均是通过网银进行在线申请、信息确认和支用等操作，最快实现当天申请当天放款。降低企业关键节点付款压力，并且利用企业优质信用，实现供应商低成本融资。

6. 开办机构

建设银行所有网点

（九）建设银行“e 销通”

1. 产品介绍

运用互联网、物联网、大数据思维和技术，与生产制造类核心企业、大型经销商通过系统直联进行信息交互，整合各方资源，共

建信息流、物流、资金流等三流合一的供应链管理平台，为核心企业推荐的下游经销商提供全流程网上操作的网络融资服务。

2. 产品特点

(1) 当前支持银行承兑汇票和流资贷款两种模式，满足企业多种需求；

(2) 全线上操作，无需跑银行，操作安全便捷；

(3) 增加经销商融资渠道，并且价格较低；

(4) 实现核心企业产品快速分销，扩大销售规模。

3. 适用对象

主要为汽车制造行业。

4. 业务流程

融资人申请融资 系统评级 业务审查 业务准备 订单确认 贷款支用 贷款发放 贷款还款

5. 典型案例

某企业是省内重点汽车制造企业，企业下游终端客户众多，且多为各个地方交通运输企业。针对企业直销模式下，下游购车商融资难的问题，积极创新产品实现了突破，协助核心企业回笼账款、快速分销。“e 销通”可协助核心企业迅速实现应收账款回笼，加快资金运转效率，优化财务结构，提高资金收益，产品自上线，获得了客户高度认可，目前以为客户融资超 10 亿元，累计服务下游客户超 200 家。

6. 开办机构

建设银行所有网点

（十）交通银行线上国内信用证

1. 产品简介

国内信用证是指国内企事业单位之间货物和服务贸易结算中，银行依照申请人的申请开立的、对相符交单予以付款的不可撤销承诺。

2. 产品特点

1) 企业通过申请国内信用证，在结算中增加银行信用，为买方客户支付能力增信、对买方的履约能力有效控制，有利于增进买卖双方的信任，促进贸易达成；

2) 国内信用证可以通过企业网银实现全线上流程办理，支持开证模板保存、批量开证申请等多种方式，便利企业使用；

3) 国内信用证下融资产品丰富，买卖双方在国内信用证项下可便利获得资金融通。

3. 适用客户

发生货物、服务采购的境内企业。

（十一）交通银行特险通

1. 产品简介

“特险通”是指在赊销项下的出口货物、服务贸易和工程类业务中，出口商作为投保人向中国出口信用保险公司投保了特定合同保险，交通银行作为出口保理商，基于中信保特定合同保险，根据出口商提供的商业单据、保险凭证、应收账款转让协议等资料，想起提供应收账款融资、应收账款管理及催收等出口保理服务。中信

保特定合同保险标的主要涉及机电产品、成套设备、高新技术产品等货物出口及境外承包工程项下的商务合同。

2. 产品特点

(1) 交通银行可以为企业提供应收账款管理、催收、融资等全流程服务；

(2) 通过特险通融资，将企业的融资期限拉长，匹配应收账款信用期限，解决企业资金短缺的问题；

(3) 特险通项下可办理无追索权的出口保理融资，可以优化财务报表，维护企业全球市场信誉；

(4) 应收账款管理与催收服务解决企业的后顾之忧，为企业走出去项目保驾护航。

3. 适用客户

已投保中国出口信用保险公司特定合同保险的出口企业。

4. 业务流程

(1) 企业投保中信保特定保险合同保险；

(2) 企业向交通银行发起融资申请；

(3) 交通银行经审核后向企业发放融资；

(4) 企业到期后偿还融资本息。

(十二) 交通银行快易付

1. 产品简介

“快易付”是指在买方/共同买方承诺无条件承担付款责任的前提下，通过占用快易付保理买方/共同买方授信额度为卖方办理国

内保理业务。

2. 产品特点

快易付依托买方/共同买方的信用，有效解决上游中小企业融资难的问题，成为银行服务大中型企业上游的重点产品。该产品可实现全流程线上办理，放款资金秒到账。

3. 适用对象

建筑业、制造业、食品业等供应链中具备一定付款需求的核心企业以及持有核心企业应收账款、有融资需求的上游中小企业。

4. 业务流程

网银在线申请、在线审核、在线放款。

5. 典型案例

某业内领先的的装备制造企业，在全国各地有上千家供应商，支付货款的金额从几十万到上千万不等，支付笔数频繁，不仅占用公司流动资金，还需要耗费大量的人力物力专门对接管理。我行为该企业推介了快易付秒放产品，为供应链上游多级供应商提供保理融资秒放服务。在线传递融资申请、放款等相关信息，实现业务批量化办理和操作，供应商资金秒级到账，提高了业务办理效率。2022年，企业在我行通过该产品累计对外支付供应商款项近9亿元，惠及中小型供应商近300户。

6. 开办机构

交通银行河南省分行辖内各经营机构

（十三）邮储在线供应链金融

1. 产品简介

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

2. 产品特点

（一）利用公司网银和对接三方核心客户服务平台，证书加密，保证客户信息安全；

（二）实现全流程线上化服务，高效便捷，最快实现 T+0 日放款；

（三）融资申请人可通过线上查询贷款申请进度、还款进度和对账处理；

（四）打破区域限制，实现跨区域放款操作。

3. 适用对象

（一）签订业务订单，利用商务合同及订单申请融资的采购客户；

（二）希望减轻应收账款管理与催收负担，或优化财务报表的客户；

（三）满足在邮储银行申请在线融资、服务和账款管理需求的客户。

4. 申请条件

（一）在邮储银行开立一般结算账户；

- (二) 向邮储银行提供企业基础资料;
- (三) 买卖双方商业信用及银行信用良好。

5. 开办机构

邮储银行河南省分行各分支机构

(十四) 邮储国内保理

1. 产品简介

国内保理是指卖方将其持有的合法应收账款转让给邮储银行,由邮储银行针对受让的应收账款为其提供保理融资、应收账款管理、应收账款催收和信用风险担保等综合性金融服务。邮储银行国内保理可分为有追索权保理、无追索权保理、公开型保理、隐蔽型保理、保理池、融资租赁保理、反向保理、再保理、信用保险保理等模式。

2. 产品特点

- (一) 优化财务报表, 加速资金周转;
- (二) 银行提供应收账款管理服务, 节约企业管理成本。

3. 适用对象

- (一) 卖方和买方之间采用赊销方式, 长期有稳定规模应收账款的企业;
- (二) 希望减轻应收账款管理成本, 优化财务报表的企业。

4. 申请条件

- (一) 在邮储银行开立一般结算账户;
- (二) 向邮储银行提供企业基础资料;
- (三) 买卖双方商业信用及银行信用良好;

(四) 买卖双方签署商务合同, 已经履行全部或部分商务合同;

(五) 买方未对卖方的应收账款进行任何限制转让等规定。

5. 开办机构

邮储银行河南省分行各分支机构

(十五) 中信银行商票 e 贷

1. 产品介绍

商票 e 贷是指小微企业客户以生产经营所得并经中信银行准入的电子商业承兑汇票进行质押, 办理流动资金贷款业务。

2. 产品特点

(1) 期限长: 最长支持期限为 6 个月的票据;

(2) 额度大: 最高 1000 万元;

(3) 利率优: 执行普惠优惠利率;

(4) 贷款快: 审批放款全线上自助操作。

3. 适用对象

在中信银行授信金额 1000 万以下的小型、微型企业。

4. 业务流程

(1) 首次办理: 客户经理查验票据是否符合质押条件、客户在中信银行开立结算账户与网银、客户经理维护客户信息、客户网银自助操作提款、贷款资金到账。

(2) 非首次办理: 客户经理查询贷款功能是否正常、客户网银自助操作提款。

5. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构

(十六) 中信银行信 e 链

1. 产品简介

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

2. 产品特点

（1）供应商可以依托核心企业，解决靠自身信用融资难、融资贵的问题；

（2）应收账款可以在线确认，降低业务操作成本；

（3）全流程线上化操作，提高融资效率。

3. 适用对象

建筑施工、能源化工、医药卫生、通讯电力等重点行业客户。

4. 业务流程

（1）中信银行与核心企业签署合作协议，并对核心企业核定授信额度；

（2）核心企业开立电子付款凭证给供应商；

（3）中信银行为供应商提供基于电子付款凭证的保理融资；

（4）核心企业到期付款。

5. 典型案例

河南省某建筑企业 A 公司上游供应商多为小微企业，有较强的

线上化供应商融资需求，中信银行为 A 公司核定信 e 链授信额度，为其 30 多家小微企业供应商提供在线的信 e 链保理融资，方便、快捷。

6. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构

（十七）中信银行信商票

1. 产品介绍

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

2. 产品特点

（1）全线上办理：线上发起，持票人足不出户办理，贴现资金快速到账。

（2）开户方便：持票人可就近选择中信银行网点开户，无需往返奔波。

（3）灵活定价：信商票支持多种定价模式，满足各类场景下的客户定价需求。

3. 适用对象

收到核心企业商票/财票的上游中小微企业客户。

4. 业务流程

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

(2) 持票人在中信银行开户并开通网银功能，线上发起贴现申请，系统或人工审核后在线放款。

5. 典型案例

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

6. 开办机构

中信银行郑州分行辖内各分支机构

(十八) 中信银行信 e 销

1. 简介

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

2. 特色

(1) 对核心企业

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

(2) 对下游企业

- ①锁定现款购货价格，降低采购成本；

②满足上游预付款要求；

③线上操作，融资便捷，银行融资成本较低。

3. 适用客户

适用于有意开拓下游渠道，并愿意提供增信或辅助增信的供应链核心企业。

4. 业务流程

(1) 供应链核心企业取得授信批复；

(3) 核心企业将下游客户推荐至中信银行；

(4) 中信银行对下游企业进行贷前调查并进行授信审批；

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

5. 开办机构

中信银行郑州分行辖内各分支机构

(十九) 中信银行经销 e 贷

1. 产品简介

经销 e 贷是我行为满足核心企业下游经销商资金需求，我基于经销商和核心企业之间的真实交易行为，为符合我行准入标准的普惠型小微企业提供的融资产品，信贷资金采取定向支付的方式支付至核心企业指定账户。

2. 产品特点

(1) 自动审批：全线上化自动审批，业务操作简便，实时反馈审批结果；

(2) 额度循环：额度最高 1000 万，授信有效期内可循环使用

(3) 定向支付：信贷资金定向支付，保证贷款用途。

3. 适用对象

如生产制造企业、主机厂大型汽车销售公司、快消品行业、交通运输行业等有下游经销商的企业。

4. 业务流程

(1) 借款企业线上申请我行贷款，系统根据场景数据及借款企业信用情况实时审批，给予授信额度。

(2) 开立账户，同时开通我行对公网银、经销 e 贷产品；

(3) 客户经理维护订单数据；

(4) 签订合同，实时放款，完成订单支付。

5. 开办机构

中信银行郑州分行辖内各分支机构

(二十) 中信银行信 e 采

1. 产品简介

信 e 采（订单融资）是指买卖双方签订订单后，我行应卖方（借款人）的申请，依据其持有的真实有效的订单，以订单项下预期销售回款作为主要还款来源，向卖方提供的用于生产经营资金周转的融资业务。

2. 产品特点

(1) 提款还款方便：支持全线上提款、自助还款；

(2) 可多阶段融资：支持供应商根据订单进度申请订单、验货、

发票等一个或多个阶段的融资；

(3) 融资模式丰富：根据订单分散程度、回款特点可采取单笔订单融资模式或订单池融资模式。

3. 适用对象

汽车、电力、电器、通讯、能源等重点行业客户。

4. 业务流程

(1) 中信银行对核心企业、单个供应商核定信 e 采额度；

(2) 核心企业及供应商确认订单信息，供应商提交融资申请，线上签订业务合同；

(3) 中信银行为供应商提供信 e 采融资；

(4) 核心企业到期付款。

5. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构

(二十一) 民生银行融资 E 系列——信融 E

1. 产品简介

围绕 N 家核心企业与其 N 级供应商的交易环节，基于核心企业在应付账款多级拆分流转场景下的付款责任，为供应链遍布全国的小微上游供应商提供的全流程线上化、自动化审批的应收账款类融资业务。

2. 产品特点

A. 供应商：降低融资门槛、提高融资效率、实现应收账款的快速变现

B. 核心企业：适度延长账期、解决三角债、发挥闲置额度的市场价值、优化财务报表

C. 从客户关系创建到放款环节，全流程无纸化线上操作

D. 自动化审批辅助人工审核

3. 适用对象

适用于在应收账款债权流转支付平台场景下，已注册的大量优质核心企业和上游供应商。

4. 业务流程

核心企业核定授信额度→签订合作协议→核心企业、供应商在我行“民信易链”平台完成注册→核心企业线上对供应商开立“民信”→供应商线上发起融资申请→民生银行系统自动校验→自动/在线审查后快速入账→核心企业到期还款

5. 典型案例

我行某建筑施工类企业授信客户存在上游供应商、分包商众多等特点，且付款总金额较大、付款频次较高，上游供应商遍布全国各地，对核心企业现金流占用较多。我行“信融E”产品发挥产品优势，通过利用核心企业行内授信，向上游众多供应商以“民信”方式付款，大大缓解了现金流的周转压力，优化了企业的财务状况，客户发起端全程线上操作，流程便捷高效，客户体验大幅提升，赢得了客户的高度认可。

6. 开办机构

民生银行郑州分行各分支机构

（二十二）民生银行融资 E 系列——票融 E

1. 产品简介

基于核心企业信用，为持有电子商业汇票的上游供应商提供的线上自动化贴现融资服务，助力核心企业（电票承兑人/保证人）优化上游供应链生态，满足供应商（持票人）便捷高效的融资需求。

2. 产品特点

A. 供应商：就近开户，免于异地奔波；无需授信，配套灵活定价；全程线上，支持自动放款。

B. 核心企业：遵循行业结算惯例，选择更灵活；提升额度使用效率，降低链条财务成本，优化账期管理；占用兑付额度，不计入短期融资。

3. 适用对象

适用于核心企业向上游供应商支付电子商业汇票结算的场景下，本地/异地收到核心企业商票的上游中小微企业客户线上贴现。

4. 业务流程

核心企业核定商票兑付额度→贴现客户开立结算账户，签约电票服务，收到可贴现电票（背书/收票）→贴现客户在线提交贴现申请→民生银行系统自动校验→自动/在线审查后快速入账→核心企业到期还款。

5. 典型案例

我行某工程机械行业龙头客户，每月向供应商集中付款，商票付款占比 10%，上游供应商千余家，多为中小微企业，且分布分散，省内占比 45%，省外占比 55%。上游供应商融资需求旺盛，商票金

额小，贴现频次高。原线下商票贴现申请材料多且需要线下签署相关协议，放款周期长、操作成本高。使用我行“票融 E”产品后，便捷高效的操作和线上化的体验获得客户的赞赏，产品竞争优势明显。

相较金融同业其他同类产品，我行“票融 E”放款审核效率高，且为首家实现自动放款功能的银行。此外，“票融 E”产品支持承兑和承兑保证模式，覆盖同名背书、多手背书、买方付息、异地贴现、集团母代子等更为丰富的场景，并根据不同客户需求不断优化升级。

6. 开办机构

民生银行郑州分行各分支机构

（二十三）民生银行融资 E 系列——采购 E

1. 产品简介

围绕核心企业及其下游交易环节，基于核心企业增信，为下游经销商预付采购进行的融资业务。

2. 产品特点

A. 经销商：把握季节机会、快速获取融资、节约财务成本、加速库存流转、提升经营效率

B. 核心企业：增加销售额、降低销售回款风险、增加企业现金流、提升渠道管理效率、在线数据清晰

C. 全流程电子化线上审批，便捷高效

3. 适用对象

适用于购销渠道稳定的经销商，且季节性融资需求旺盛、采用预付款形式采购。

4. 业务流程

核心企业洽谈合作模式→核心企业授信审批、客户提交开户申请→客户尽职调查→通过模型对下游经销商授信审批→线上签约、自动放款→经销商到期还款

5. 典型案例

我行某大型白酒行业核心企业具有扁平化的经销体系，下游经销商 1000 余家，80%分布于全国 15 个省的各级城市；核心企业具有扩大销售，提升市场份额需求，原有线下融资模式操作繁琐，融资效率低，经销商同时具有集中囤货锁定价格的需求。我行通过“采购 E”产品与销售公司订单系统直连，在获取订单信息，基于核心企业的推荐，进行经销商授信准入，通过银企信息交互、电子签名等手段，为经销商提供高效便捷的线上融资服务，融资签约、提款、还款操作全部线上化，产品的高效特点得到了客户的好评。

6. 开办机构

民生银行郑州分行各分支机构

（二十四）恒丰银行网络应收贷

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

恒丰银行认可的产业链核心企业及其上游供应商。

4. 业务流程

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

(9) 放款。

5. 典型案例

河南某实业有限公司是一家从事建筑材料销售的贸易企业，长期向某核心企业提供建材，年营业收入约 1.5 亿元。由于该供应商与核心企业之间的购销合同存在一定的账期，为缓解供应商的资金压力，恒丰银行提出了网络应收贷款的融资方案，供应商将其持有的对核心企业的应收贷款转让给恒丰银行，在核心企业确权后对供应商进行融资。供应商通过恒丰银行网银上传了与核心企业之间约 1400 万元的应收账款基础资料，如发票、合同等，恒丰银行通过大数据核查无误后，由核心企业对上述账款进行确权。由于网络应收贷业务为线上融资产品，极大地减轻了企业的融资负担，提高了融资效率，供应商在网银上直接操作提款 1000 万元，仅用一天时间，就完成了应收账款确权及放款。

6. 开办机构

恒丰银行股份有限公司郑州分行

(二十五) 浙商银行应收款链平台

1. 产品简介

浙商银行创新运用互联网、区块链技术，创新开发的用于办理区块链应收款的签发、承兑、保兑、支付、转让、质押、兑付等业务，记录应收款状态的交易处理系统和技术平台。

2. 产品特点

(1) 高安全性，有明确的法律依据。浙商银行是业内首家将区

区块链运用于核心业务的商业银行，并对区块链技术拥有独立知识产权。

（2）解决传统应收账款的痛点。传统应收账款的三大痛点：真伪难辨、确权难办、回款难定；区块链应收款的三大优势：数据可靠、权利明确、主动履约。

（3）手续简便：应收账款签发、转让、质押、兑付等业务全线上化操作，极大节省各方的时间成本和人工成本。

（4）流动性强：应收账款可以任意分拆，满足支付、质押转让等需求，促进应收账款快速流转，优化报表。

（5）自由拆分组合。应收款可自由拆分，用于全部或部分支付、转让及融资，提高供应链服务效率。

3. 适用对象

适用于有应收账款、应付账款的企业客户，通过应收款链平台，可以帮助核心企业减少应付款、激活应收款，实现“降杠杆、降成本”，缓解中小企业融资难和融资贵问题。

4. 业务流程

步骤一：供应链核心企业构建商圈

（1）具备签发区块链应收款的真实交易背景，企业提出申请，本行进行审核；

（2）审核通过，并取得本行相关授信后，开通应收款链平台功能；

（3）供应链核心企业通过应收款链平台注册成为平台用户。

步骤二：供应链上下游企业加入商圈

(1) 由供应链核心企业在应收款链平台预设用户信息。

(2) 上下游企业通过应收款链平台注册成为平台用户

5. 典型案例

浙商银行郑州分行服务的 ZT 集团上游客户主要为大量中小建材供应商，数量多达 18 万户，其中不乏大量民营企业。由 ZT 集团依托其与上游企业真实交易形成的应付账款，作为付款人向上游供应商签发区块链应收款用于支付。上游供应商将收到的区块链应收款转让浙商银行获得流动性支持。帮助上游供应商提前回笼应收账款，减轻资金压力，解决融资难、融资贵问题。

6. 开办机构

浙商银行郑州分行

(二十六) 浙商银行仓单通产品

1. 产品简介

指仓储监管方、存货人、银行三方协议框架下，仓单持有人基于仓储监管方出具的仓单质押，在实际可融资额度内向易企银平台主办单位或向浙商银行申请表内、外融资，并打款赎单的业务。

2. 产品特点

(1) 货变仓单：将监管方控制的存货人的仓储货物改造为可交易流转、质押融资的仓单；

(2) 控单融资：监管方或银行通过仓单通平台质押仓单，对仓单持有人进行融资；

(3) 交易转让：仓单可在仓单通平台进行线上分拆转让；

(4) 打款赎单：仓单持有人分批或全额打款，银行或监管方收回融资，解质押释放仓单；

(5) 见单放货：仓单持有人凭合法取得、非质押的仓单提取仓单项下货物，监管方无条件释放货物。

3. 适用对象

大型仓储物流企业及其上下游客户。

4. 仓单通业务流程

(1) 签署《三方协议》，注册用户，开通平台

(2) 货物入库，生成仓单

(3) 仓单流转、转让、融资

(4) 打款赎单，归还融资

(5) 凭单提货

5. 典型案例

NC 仓储集团总部位于广东省佛山市，拥有近 30 家下属公司遍布全国各地，是一家集仓储服务、商品融资管理服务、商务信息、运输（公路、铁路、水路）服务、冷链物流等为一体的综合物流服务集团。NC 仓储集团希望通过金融增值服务，为仓储客户提供融资，扩大市场服务能力，吸引更多仓储客户。

通过仓单通业务对 NC 仓储集团进行整体金融服务提供，为其分布在全国各地的存货人开展仓单融资业务。存货人将货物存储至仓储监管方仓库，在仓单通平台上发起申请，NC 仓储集团进行审核、签发，并经存货人鉴证确认后正式生成有效仓单。该仓单可多次分拆，用于支付、转让或偿付债务；仓单持有人直接通过我行仓

单通平台将仓单质押给银行进行融资支持。

通过仓单通业务，切实帮助 NC 仓储集团盘活内部资源，规范资金业务运作，营造了供应链生态圈。通过金融增值服务，扩大了市场服务能力。存货人盘活了“囤积”在仓库的货物，以仓单质押形式获得融资，减轻资金压力，提供了有效的金融服务支持。

6. 开办机构

浙商银行郑州分行

（二十七）浙商银行订单通产品

1. 产品简介

指核心企业、经销商或终端客户（以下统称经销商）、银行三方协议框架下，经销商根据与核心企业签订的、真实有效的批量采购合同和订单，通过应收款链平台向核心企业签发并承兑订单通应收款，进行批量订购、分批打款提货、到期兑付的业务。

2. 产品特点

（1）打款方式多样：现金、银行承兑汇票、经我行保兑的区块链应收款。

（2）回款风险可控：凭银行发货通知发货，打款资金入监管账户，账户资金监管使用。

（3）流转渠道畅通：可支付给上游，可转让给银行、转让给平台投资人、可入池质押办理银行承兑汇票、应收款、信用证、超短贷等各类融资业务。

（4）授信方式灵活：核心企业以及依托核心企业的经销商或终

端用户均可以作为授信主体。

3. 适用对象

规模大、实力强、资信好、扶持上下游客户意愿强烈的优质实体企业。

4. 业务流程

(1) 核心企业、经销商与银行签订《浙商银行订单通业务三方协议》，确定应收款签发规模、监管（保证金）账户等。

(2) 供应链核心企业通过应收款链平台注册。

(3) 供应链核心企业在应收款链平台录入经销商信息。

(4) 下游经销商与银行签订《应收账款签发协议》，通过应收款链平台注册。

(5) 下游经销商签发并承兑应收款，开展订单通业务。

5. 典型案例

JH 集团是河南省知名造纸高新技术企业，随着国内造纸行业竞争加剧，企业计划给予下游经销商或终端用户一定的赊销金额和账期，通过赊销扩大销售、提升市场份额；但由于缺乏风险控制手段，应收账款回笼无保障。基于客户的痛点与需求，我行为客户设计订单通业务方案。

经销商签发订单通应收款，用订单通应收款明确订单合作，锁定价格。核心企业通过订单通锁定了销售及账期，有利于扩大销售规模，同时可以进行有效融资。经销商后续将资金打至核心企业在我行开立的监管账户，打款提货，账户资金监管，封闭运作，帮助控制销售回款风险，同时也缓解中小企业融资难、融资贵问题。

6. 开办机构

浙商银行郑州分行

(二十八) 中原银行购 e 融·商票保贴

1. 产品简介

商票保贴业务是指在事先审定的授信额度内，中原银行承诺对特定承兑人承兑的、特定背书人背书的或特定持票人持有的商业承兑汇票办理贴现的业务，即给予承兑人、背书人或持票人保贴额度的一种授信业务。

2. 产品特点

中原银行商票保贴业务具有以下特色：

- (1) 业务场景丰富，商票的承兑人、背书人或持票人均可在我行申请授信；
- (2) 付息方式灵活，支持买方付息；
- (3) 线上化办理，中原银行商票保贴支持线上贴现。

3. 适用对象

适用对象比较广泛，只要是以商票进行结算，有融资需求的客户都可以办理商票保贴业务，适用于所有行业的客户。

4. 业务流程

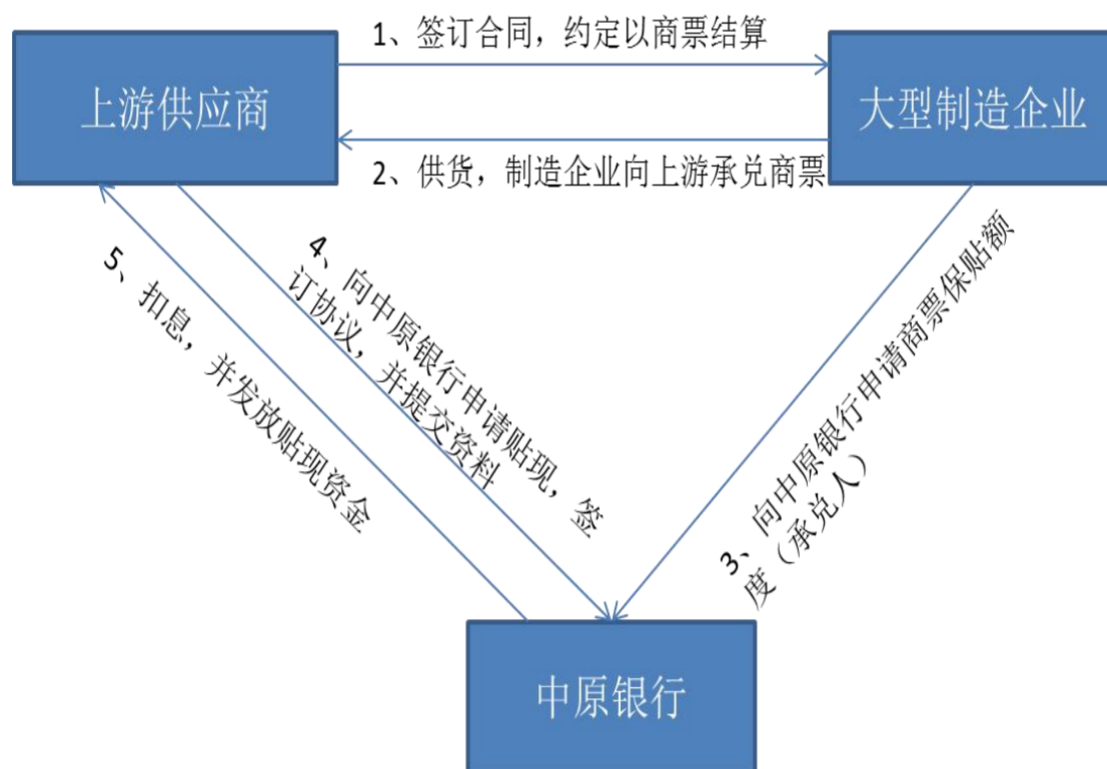
- (1) 客户申请授信；
- (2) 与客户签订相关业务协议；
- (3) 持票人发起贴现申请；
- (4) 银行审核业务申请及业务资料；

(5) 扣除贴现利息，发放贴现资金，记账。

5. 典型案例

商票保贴案例——某大型制造企业（占承兑人额度）

某大型制造企业在我行有授信额度，但是没有融资需求，一直没有启用在我行的授信客户，但是其在向上游采购的过程中，有一定的账期，以商业承兑汇票进行结算，上游供应商实力相对较弱，融资渠道较窄，也无法提供抵押等担保措施，又有融资需求，我行给予其持有的大型制造企业承兑的商票进行贴现，助力产业链发展，具体业务流程图如下：



6. 开办机构

中原银行各经营机构。

（二十九）中原银行购 e 融·反向保理

1. 产品简介

反向保理是指我行与核心企业（买方）合作，占用核心企业在我行的信用额度，通过受让卖方对核心企业进行赊销所产生的应收账款，向卖方提供保理融资及应收账款管理等服务的產品。

原 e 链是客户通过我行供应链平台进行凭证签发、应收账款转让、中登登记以及融资等一系列操作的反向保理业务。

2. 产品特色

（1）融资比例高

反向保理融资比例最高可达 100%。

（2）付息灵活

可以卖方付息，也支持买方付息。

（3）不上征信

可以不上买卖双方的征信。

（4）改善报表

卖方可以实现应收账款出表，买方可以替换流资，改善财务报表。

3. 适用对象

有实际项目运营的政府平台类企业，大中型建筑企业，有实际供应链融资需求的大中型制造类和商贸类企业。

4. 业务流程

（1）核心企业签发电子债权凭证；

（2）供应商基于真实贸易背景签收电子债权凭证；

(3) 供应商可将电子凭证进行拆分、流转和融资等操作，其中融资定向到中原银行办理在线反向保理业务；

(4) 凭证到期由核心企业进行兑付。

5. 经典案例

某核心企业作为大型央企，在豫承建项目众多，受“垫资施工（显性/隐性）”在建筑行业较为普遍的行业特点影响，在项目施工过程中，尤其是 EPC+F 等长周期模式下，该企业和上游供应商面临着巨大的资金压力。

中原银行“原 e 链”业务通过借助该核心企业信用，为供应链上的供应商开辟了正规、主流融资渠道，缓解供应商的资金周转压力，以低成本的资金撬动更多业务，提高建材物资贸易的周转速度，同时缓解该企业的资金支付压力。

借助中原银行“原 e 链”业务，该核心企业得以拓展更多、更好的建材物资类供应商，实现贸易背景验真、融资申请、应收确权、融资放款等流程的线上化，提高产业链上的筹融资效率，保障建筑项目的建材物资供应，有助于加强对供应商的管理，稳定上游供应链。

6. 开办机构

中原银行各经营机构

（三十）中原银行购 e 融·预付款融资

1. 产品简介

预付款融资是指在具备真实贸易背景的基础上，我行、商品买

方和卖方签订三方合作协议，约定由我行向买方授信，专项用于其向卖方支付预付货款，卖方按照三方合作协议的约定承担发货、余额退款等责任，交易的资金流、物流、信息流在我行监控下封闭运作，并以商品销售回款作为第一还款来源的供应链金融业务。

2. 产品特点

中原银行针对下游企业，可通过大数据风控，实现动态额度管控，兼容法人企业与个体户线上申请、线上放款，满足小额、高频的经营周转所需，解决经销商备货资金不足问题。

3. 适用对象

经营完善，且所采购货物品牌在市场上具有一定的竞争力，需要大量的备货资金的企业。

4. 业务流程

- (1) 客户申请授信；
- (2) 与客户签订相关业务协议；
- (3) 银行审核业务申请及业务资料；
- (4) 发放贷款。

5. 典型案例

购e融——某集团

某集团是集生产、研发、销售、服务为一体的综合化集团企业，是全国冷冻饮品行业的龙头企业之一，目前主营业务是冰淇淋的生产与销售，全国范围内有8大生产基地、10个工厂，截至2019年底，该集团拥有1000余家一级经销商。

下游经销商诉求：下游经销商为缓解资金压力，扩大采购能力，

有较强的融资需求，但其规模较小，缺乏可行的担保抵质押物，自身融资能力有限，需要借助核心企业的信用，进行融资。

方案：给予该集团经销商批量授信额度，专项用于其下游经销商的采购融资需求，该业务模式，在满足经销商客户采购需求的同时，为集团扩大销售、及时回款提供金融服务。该产品授信主体为个人，额度可循环使用，随借随还，满足了客户灵活用款的需求，实现了从B端到C端的客群营销，扩大了客户服务范围。

6. 开办机构

中原银行各经营机构

（三十一）中原银行货e融·动产质押+智能仓储管理

1. 产品简介

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

2. 产品特点

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

（2）智能化程度更高。中原银行在供应链系统中增设仓储管理

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

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

3. 适用对象

有实际供应链融资需求的制造类和商贸类企业。

4. 业务流程

（1）中原银行准入合格的物流仓储监管企业，代为中原银行占有、监管质押物；

（2）融资人将质押物交付给仓储监管企业；

（3）中原银行根据质押物货值和折扣率向融资人发放贷款；

（4）中原银行做好质押物的价格跟踪和监管措施，保证在库质押物的货值足以覆盖银行贷款本息等；

（5）融资人偿还贷款，中原银行解押，仓储监管企业将质押物返还融资人。

5. 经典案例

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

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

6. 开办机构

中原银行各经营机构

（三十二）中原银行经销支持计划

1. 产品简介

“经销支持计划”是中原银行依托真实贸易背景，向核心品牌的下游经销商客户发放的满足其采购需求的可循的个人经营贷款。

2. 产品特点

- （1）高效便捷：线上申请、快速审批，定向支付给核心企业。
- （2）高额审批：额度最高 1000 万，循环使用。
- （3）用信灵活：线上提款，随借随还，按日计息。

3. 适用对象

品牌一级经销商。

4. 业务流程

白名单提供→微信搜索“中原银行小微金融”微信小程序→点击“我要贷款”→选择“经销商支持计划”→在线填写申请信息→

客户经理联系客户完成标准信息采集→人工审批→签署合同→手机银行自助提/还款。

5. 典型案例

省内某核心品牌的经销商王某，3月需为端午节备货，由于为旺季订货量大，自身资金紧张。后核心企业向其推荐了与我行合作的“经销支持计划”。客户通过微信小程序进行线上贷款申请，客户经理联系客户完成信息补充后提交审批。很快客户获得了我行50万的授信额度。客户通过手机银行提款后自动转账到核心企业对公账户，解决了客户的燃眉之急。

6. 开办机构

中原银行河南省内各经营机构

（三十三）中原银行企采贷

1. 产品简介

中原银行根据供应商与核心企业的真实贸易背景，为供应商提供用于履约的融资服务。

2. 产品特点

- （1）高效便捷：线上申请、专人审批、资料简单。
- （2）无需抵押：应收账款质押。
- （3）额度灵活：根据采购合同灵活核定贷款额度及期限。

3. 适用对象

- （1）供应商成功中标核心企业采购项目。
- （2）供应商及关联人信用良好。

(3) 供应商经营稳定，具备良好的合同履行能力。

4. 业务流程

登录中原银行手机银行“一点通”或关注“中原银行小微金融”公众号等线上渠道申请→客户经理实地调查→总行一级审批→签署合同放款。

5. 典型案例

省内某供应商企业成功中标某核心企业设备采购项目，为及时履约，该企业需提前采购设备，但自身资金紧张，企业又无实物资产办理抵押贷款。该企业通过客户经理宣传了解到企业采购贷款这款产品，应收账款质押即可获取融资。企业在微信小程序进行线上贷款申请，客户经理上门实调完成信息采集后提交审批。很快客户获得了我行 1000 万的授信额度，解决了客户的燃眉之急。

6. 开办机构

中原银行河南省内各经营机构

(三十四) 郑州银行 B2B 电商“白条”融资

1. 产品简介

“云融资”是郑州银行的线上化供应链金融服务平台，该平台融合了企业交易数据、企业融资、外部数据对接、业务审核等多项功能，在不同贸易环节植入合适的金融产品与服务，在金融机构与企业之间构建了一条信息互通的桥梁。

B2B 电商“白条”融资是郑州银行通过云融资平台与电商平台系统对接，基于电商平台的下游经销商真实的贸易背景为基础，向

经销商提供在线融资，用于下游经销商在平台上支付电商采购款项，并以采购项下的商品销售收入作为第一还款来源的的融资业务。

2. 产品特点

（1）无缝对联。云融资平台可对接电商平台，把融资流程直接嵌入到电商平台的业务流程中，实现业务的无感操作。

（2）操作便利。全流程线上操作，在线发起融资申请，签订融资协议，操作便利，省去签署繁琐的纸质文件。

（3）出账快捷。核客户发起融资申请后，系统自动校验出账条件，符合出账条件可自动出账，实现分钟级出账效率。

（4）还款灵活。客户可通过云融资平台自主选择还款，随借随还，按天计息。

（5）账户服务。郑州银行针对 B2B 电商提供清算及账户管理系统，帮助电商平台实现账户管理、清算、回单等功能。

3. 适用对象

B2B 电子商务平台。

4. 业务流程

（1）云融资平台与 B2B 电商平台系统对接，为电商平台提供虚拟账户体系、“白条”融资解决方案；

（2）电商平台上下游客户注册，完成与云融资账户体系映射；

（3）银行与电商平台合作，给予平台会员快速授信；

（4）平台会员在平台进行交易时，可以直接选择白条支付，依据订单在线申请融资；

（5）融资申请后无需人工审批，符合出账条件自动出账，融资

款及时到账（1—10 分钟）；

（6）电商平台交易信息与云融资平台对联，通过数据进行贷后业务管理。

5. 典型案例

某 B2B 电子交易平台是专业的纺织全产业链运营平台，平台依靠强大资源优势提供行业内供需资源精准匹配与推送、产业金融扶持、2 万平方米线下 O2O 体验馆、合伙人顾问型服务、交易资金与品质担保，是纺织服装行业知名电商平台。基于平台产业金融扶持需求，郑州银行给予平台设计了 B2B 电商“白条”融资服务方案，全流程线上化操作，分钟级出账效率，截止到目前，该平台实现放款 300 多笔，累计金融 1600 多万元，切实解决了电商平台的支付结算及融资难题。

6. 开办机构

郑州银行所有网点

（三十五）郑州银行云商平台“鼎 e 信”融资

1. 产品简介

“鼎 e 信”是核心企业基于与其上游供应商之间真实的贸易场景在云商平台上签发的应收账款债权凭证，是一种可拆分转让、可融资变现、可持有到期的新型电子化付款承诺。供应商接收到核心企业开立的“鼎 e 信”后，可以拆分转让给二级供应商，可以到郑州银行进行融资变现，也可以持有到期。“鼎 e 信”能够将优质企业信用流转至其上游链条客户中去，帮助上游中小微型企业降低融

资成本，提高融资效率，激活产业链活力，更好惠及实体经济。

2. 产品特点

(1) 全流程线上化。客户从平台注册、业务发起、签订合同、融资放款各环节，均在云商平台上进行，平台坚持“极简思维，极致体验”，客户操作方面快捷。

(2) 服务全国化。借助科技赋能，云商平台“鼎 e 信”融资，可服务核心企业全国各地的上游客户。

(3) 融资无需抵质押、担保。持有“鼎 e 信”的企业融资，无论规模大小、是否民营，均不需要提供抵质押、担保。

(4) 融资成本低。“鼎 e 信”融资使得中小微型企业可以享受大型核心企业的融资利率，较大程度降低中小微型企业融资成本。

(5) 融资效率高。“鼎 e 信”融资，可实现 T+0 放款。当天申请，当天放款，融资简便快捷，效率高。

3. 适用对象

郑州银行核心客户及其上游客户群体。

4. 业务流程

核心企业部分：业务模式洽谈 核定授信额度 签订合作协议
核心企业在云商平台注册 开立“鼎 e 信”给其供应商 到期还款；

上游客户部分：了解业务模式 在云商平台注册 接收“鼎 e 信” 发起融资申请 签订融资协议 融资审查审批 融资发放。

5. 典型案例

A 企业是一家国有大型建筑安装施工企业，某央企公司的三级

子公司。随着国家加大基础设施建设的投入力度，A 企业业务规模不断扩大，采购资金需求上升。其供应商分布在全国各地，比较分散，且大多是中小微型企业，锁定账期，快速回款需求强烈。在支付方式上，A 企业对供应商主要以开立商票为主，因商票贴现成本较高，最终成本会以提高供货价格的方式转移到 B 公司。集团要求 A 企业对上游供应商进行支付结算时暂停使用商业承兑汇票，A 企业正积极寻找新的贸易融资模式以替代商业承兑汇票并且降低公司财务成本。A 企业有降低有息负债规模、压缩保证金缴存金额、降低采购支付成本等需求。为了自身业务的稳定发展，A 企业有意愿整合产业链，希望培养一部分优质供应商，帮助产业链客户降低融资成本及提高融资效率，从而为其产业链发展注入更多活力。

通过云商平台的“鼎 e 信”融资业务模式，郑州银行帮助了 A 企业上游近 70 家的中小微型供应商进行了融资，整个 4. 业务流程全部线上化操作，T+0 放款，且较大程度降低了这 70 家中小微型企业的融资成本，郑州银行借助云商平台“鼎 e 信”模式，切实践行了服务实体经济发展的职责。

6. 开办机构

郑州银行各分支机构

（三十六） 郑州银行 E 链融

1. 简介

E 链融贷款是指我行基于核心企业与其上游供应商之间的真实交易背景下，给予上游供应商授信的信贷业务。

2. 产品优势

(1) 额度高。最高额度 1000 万；

(2) 融资无需担保；

(3) 融资成本低。E 链融使得中小微型企业可以享受大型核心企业的融资利率，较大程度降低中小微型企业融资成本。

3. 适用对象

郑州银行核心客户及其上游客户群体。

4. 办理流程

贷款申请→贷前调查→贷款审批→签订合同→完成融资

5. 开办机构

郑州银行各分支机构

(三十七) 郑州银行经营性收费收益权融资

1. 简介

经营性收费收益权融资业务，是指郑州银行基于客户的经营性收费收益权产生的稳定现金流进行融资的人民币贷款业务。

2. 产品优势

(1) 将未来可实现的收入即刻变现，获得生产经营所需资金。

(2) 获得与收费权相匹配的长期限融资，免去每年重复融资的时间成本、人力成本和财务成本。

(3) 在授信额度和授信期限内一次授信，自由提款，根据资金需求合理安排提款时间，减轻融资带来的财务成本压力。

(4) 贷款用途广泛，在郑州银行许可的范围内自由安排贷款资

金用途。

(5) 经郑州银行允许，收费权项下收费超出当期还款金额的部分，客户可转出使用。

(6) 融资期限根据收费权最长期限合理确定，融资期限长，降低企业资金管理难度。

3. 适用对象

(1) 享有较长期限特许经营权、现阶段需要资金扩大再生产的水电气暖路桥等基础设施运营企业。

(2) 提供污水净化、电信电视、停车场所、公铁道路运输等服务，有稳定的收费现金流，需要资金扩大生产或维护运营的企业。

(3) 自持优质物业，希望将未来收取的租金提前变现的企业。

(4) 其他享有收费权且需要融资的企业。

4. 业务流程

(1) 客户在郑州银行申请授信，签订相关业务协议；

(2) 客户与郑州银行签订《经营性收费收益权融资合同》等协议；

(3) 客户向郑州银行提交《提款申请书》。

5. 典型案例

某污水处理厂承担某市区全部生活污水的处理并达标排放的重任，随着某城区的扩大和经济的发展，生活污水量逐年增加，企业运营资金压力较大。企业的主要回款为污水处理费的财政回款。

企业需求：(1) 将持有的特许经营权变现，获得资金支持；(2) 获得融资期限长，相对低成本的融资；(3) 融资到期，需偿还其

他借款。

郑州银行为其提供经营性收费收益权融资业务方案：客户获得银行资金，解决客户资产变现的需求；融资用途灵活，可根据企业需求偿还其他借款；融资期限 5 年，根据每期污水处理费的回款分期还本息，减轻企业的还款压力。

6. 开办机构

郑州银行各分支机构

（三十八）郑州银行国内信用证

1. 简介

国内信用证业务，是指开证行依照申请人的申请开出的，凭符合信用证条款的单据支付的付款承诺，适用于国内企业之间货物及服务贸易的结算。

2. 产品优势

（1）节省资金占用，在申请开证时不用交付全部的开证金额，只需交付一定比例的保证金，能避免流动资金的大量积压。

（2）掌握市场时机，通过信用证条款，买方能控制卖方的发货日期，使货物的销售适合时令。

（3）依托单据、品质保证，适当的检验条款，可以保证货物在发运前的质量、数量，使买方所收到的货物在一定程度上能符合合同的规定。

3. 适用对象

（1）国内贸易当中希望借助银行信用提升贸易可信度的买卖双

方；

(2) 流动资金不充裕，有贸易融资需求的买卖双方。

4. 业务流程

(1) 客户在郑州银行申请授信，签订相关业务协议；

(2) 客户向郑州银行提交《国内信用证开立申请书》；

(3) 郑州银行开出国内信用证。

5. 典型案例

客户甲集团为郑州银行优质集团客户，从事能源化工原料生产与销售。该集团产业链完整，集团内部子公司较多。企业需求：(1) 提升贸易的可信度；(2) 节省资金占用；(3) 控制卖方的发货日期；(4) 保证货物在发运前的质量、数量。

郑州银行为客户提供国内信用证开立服务：(1) 提升贸易的可信度，一定程度上保障贸易顺利进行；(2) 通过信用证条款，买方能控制卖方的发货日期；(3) 为开证申请人节省资金占用。

6. 开办机构

郑州银行各分支机构

(三十九) 郑州银行国内福费廷

1. 简介

国内福费廷业务，是指包买商无追索的购买国内远期信用证项下已由承兑行承兑的未到期的应收账款或应收票据，从而为信用证受益人提供的一种贸易融资业务。

2. 产品优势

(1) 信用证受益人提前收回资金。信用证受益人收到开证行承兑电后可以凭相关的单据向郑州银行申请融资，提前收回资金，加速资金流转。

(2) 在国内信用证已经承付的条件下，此类融资无需占用卖方授信额度。

3. 适用对象

国内信用证项下的受益人。

4. 业务流程

(1) 客户在郑州银行申请授信，签订相关业务协议；

(2) 客户向郑州银行发起福费廷融资申请；

(3) 郑州银行向客户发放融资款项。

5. 典型案例

客户甲集团为郑州银行优质集团客户，从事能源化工原料生产与销售。该集团产业链完整，集团内部子公司较多。企业需求：(1) 提升贸易的可信度；(2) 流动资金不充裕，有贸易融资需求；(3) 不愿占用自身授信额度。

郑州银行为客户提供福费廷融资服务：(1) 应收账款“落袋为安”。郑州银行无追索权买断应收账款，使客户可规避买方信用风险、利率风险等，将未来应收账款转化为当期现金流入；(2) 客户在没有授信额度或授信额度不足的情况下，仍可从银行获得融资；(3) 客户在不增加银行负债情况下，减少应收账款，改善现金流量，达到优化财务报表的目的。

6. 开办机构

郑州银行各分支机构

（四十） 郑州银行商票保贴

1. 简介

商票保贴业务，是指对符合郑州银行要求的买方，经郑州银行审批同意后，承诺为持有其签发并承兑的商业承兑汇票的卖方在一定额度内办理贴现/质押融资的授信业务。

2. 产品优势

（1）对于保贴申请人（核心企业）

- ①延长账期，提高资金运用效率，间接降低财务成本；
- ②成本低且签发并承兑商业承兑汇票无需录入企业贷款卡；
- ③线上签发方便、操作便利。

（2）对于收款人/持票人（核心企业上游）

- ①解决融资担保难问题，借助下游核心企业资信获得银行融资；
- ②降低资金成本，节约财务费用；
- ③提前收到货款，盘活应收账款，提高营运效率。

3. 适用对象

核心企业及其上游

4. 业务流程

- （1）核心企业在郑州银行申请授信，签订相关业务协议；
- （2）持票人向郑州银行发起贴现/质押融资申请；
- （3）郑州银行向持票人发放融资款项。

5. 典型案例

某钢铁公司是我国重要的宽厚钢板生产和科研基地，隶属我国某特大型钢铁集团，主营黑色金属冶炼及压延加工，拥有高度专业化的宽厚钢板生产线，工艺技术装备达到国际一流水平，年产钢板200万吨，因其产品独特、品类众多、技术条款复杂、专业技术性高，需要一对一的专业化、个性化服务，产品多采用自主销售的方式。企业需求：（1）企业对融资贷款的资金成本要求非常高，传统融资贷款利率无法满足客户要求；（2）客户在日常结算过程中有较多使用商票进行支付的场景，需借助银行信用降低商票流通或变现的成本；（3）通过自身信用的嫁接，借助银行资信进一步稳定与上游客户的贸易关系。

郑州银行为企业提供商票保贴项下质押融资服务方案，解决客户商票流通及变现需求：该企业向其上游企业开立电子商业承兑汇票，期限最长不超过1年，上游客户凭收到商票在郑州银行申请办理商票质押开立银行承兑汇票业务，将企业信用转换为银行信用，操作简单，该企业无需承担任何成本，同时稳定了与上游供应商的合作关系。

6. 开办机构

郑州银行各分支机构

（四十一）郑州银行助业贷、租金贷

1. 简介

助业贷是指郑州银行行向借款人发放用于购买企业经营用房（含工业厂房、经营综合用房、科研用房、仓库等）的贷款。包括

对公助业贷、个人助业贷。

租金贷是指郑州银行向借款人发放用于支付所承租企业经营用房（含工业厂房、经营综合用房、科研用房、仓库等）租金的贷款。包括对公租金贷、个人租金贷。

2. 产品优势

（1）额度高：助业贷的贷款额度不超过人民币 1000 万元，最高不得超过房产价格的 70%；租金贷的贷款额度不超过 500 万元，最高不得超过贷款期限内总租金的 70%，且不得超过房产价格的 70%；

（2）期限长：助业贷期限最长 10 年，借款人为自然人的贷款到期时年龄应不超过 65 周岁；租金贷期限最长 5 年。

3. 适用对象

企（事）业法人、合伙企业、其他经济组织、小微企业主、个体工商户等。

4. 办理流程

贷款申请→客户经理贷前调查→贷款审批→业务实施→贷后管理

5. 开办机构

郑州银行所有支行均可办理

（四十二）平安银行国内保理

1. 产品简介

国内保理业务是指我行受让卖方的应收账款，并在此基础上为

其提供保理融资、账款管理、账款催收和坏账担保等一项或多项综合金融服务。该业务包括国内保理、付融通、反向保理、融资租赁保理等业务场景或模式。

2. 产品特点

- (1) 无需提供抵押或担保，即可获得银行融资支持；
- (2) 盘活应收账款，加速现金回笼，提高资金周转；
- (3) 如叙做无追索权业务时，可将应收账款卖断银行，优化客户财务报表。

3. 适用对象

(1) 无追保理项下适用于与下游优质企业之间有稳定而真实的贸易背景，但鉴于采用赊销结算方式占压大量流动资金，有融资需求或优化报表需求的生产企业或贸易企业；

(2) 付融通项下适用在我行有闲贵额度的企业授信客户，或既有的总对总供应链金融核心客户；其供应商履约能力强，与买方有良好稳定的合作关系；

(3) 反向保理适用于买方资信水平很高、主体评级优良，买方已获得总行核定的间接授信额度，且买方拥有规范的供应商管理制度和完善的应付账款管理体系。

4. 业务流程

(1) 好链无追保理

① 企业需求

某大型央企医药客户 F 具有降有息负债、资产出表需求，且对业务操作线上化、资金定价要求高。F 公司应收账款维持在 5 亿左

右，医院的付款期限为 3-6 个月。

②解决方案

通过无追保理产品+好链平台，可解决客户线上发起融资申请，可满足客户资产出表。

③办理流程

- 1) 卖方与买方签订贸易背景合同，约定以赊销方式结算；
- 2) 卖方向我行提交业务申请；我行为卖方核定授信额度；
- 3) 卖方发货，买方验收确认；
- 4) 卖方在平台签署合同协议，将应收账款给转让我行，发起融资申请；
- 5) 我行为卖方发放融资；
- 6) 买方到期付款，我行扣收融资本息后余额并划付卖方。

5. 开办机构

平安银行郑州分行

(2) 好链付融通

①企业需求

某分行大型央企建筑集团公司对上游采用赊销，应付规模较大，付息负债占比高，降杠杆、减负债需求迫切。集团对外项目业务由集团及其子公司对外签署合同办理，希望用其自身在银行额度，为供应商提供快速便捷融资。

②解决方案

通过付融通产品+好链平台，灵活运用集团母公司额度，全流程线上化操作满足供应商高效便捷融资需求，提升核心企业供应链

话语权同时不改变应付款结构，不计入付息负债，美化核心企业财务报表。

（四十三）平安银行国内信用证

1. 产品简介

国内信用证（简称国内证），是银行依照申请人（即交易中的买家）的申请开出的，凭符合信用证条款规定的单据予以付款的承诺，与银行承兑汇票类似，是国内企业之间常用的支付结算和融资方式，最长付款期限可为一年。卖家收到国内信用证后，可在银行办理国内证项下福费廷等融资，提前变现。

2. 产品特色

（1）买家以较少保证金（甚至零保证金）开出全额信用证，实现货款全额支付，达到低成本融资目的；

（2）使用国内信用证结算对买卖双方都有保障，避免了双方的交易风险；

（3）买家收到符合信用证条款要求的贸易单据后才承担付款责任、卖家只需按信用证要求提交单据便可确保得到款项（银行承担第一付款责任）。

3. 适用对象

所有资信状况良好、能提供足额发票等真实交易背景资料的企业客户。适用于国内企业之间的日常交易结算。

4. 业务流程

（1）买家在我行申请授信额度并获批。提交开证申请书、贸易

合同等资料申请开证；

(2) 我行向卖家开出国内信用证；

(3) 卖家收到国内信用证后发货；

(4) 卖家按国内信用证条款的要求提供发票等贸易单据原件；

(5) 我行对国内信用证单据审查无误后，进行付款或承诺远期付款；

(6) 卖家可视自身资金状况，向银行申请办理福费廷，将国内信用证提前变现，亦可等待国内信用证自然到期收款。

5. 开办机构

平安银行郑州分行

十三、池化产品

(一) 工商银行网上票据池质押贷款

1. 产品介绍

网上票据池质押贷款指以线上方式为小微企业办理的票据池内优质金融资产为质押担保的融资业务。

2. 产品特点

(1) 入池、管理、托收，一站式服务；

(2) 线上融资、一键即贷、资金实时到账；

(3) 支持信用证、银票等各类表外融资模式。

3. 适用对象

以票据结算为主要方式的小微企业。

4. 业务流程

开通票据池业务 票据入池，形成可融资额度 开通线上融资权限 企业网银自助申请网上票据池质押融资 线上签订借款合同，贷款实时到账

5. 典型案例

2018年3月，平顶山辖内某小微企业想办理400万元的银行承兑汇票贴现，咨询各家银行后，发现银行贴现利率太高，企业犹豫不决。平顶山舞钢支行客户经理了解情况后，主动向企业介绍了工商银行网上票据池质押贷款，利率低于当期银行贴现利率。客户表现出浓厚的兴趣，并申请尝试，但希望时间在两天以内解决。该行迅速集中前中后台部门帮助企业建立台账，开通票据池业务，用时不到一天时间便完成前期准备。企业当天就通过网银成功提款，节约财务费用近2万元，企业感到非常满意。在了解到工商银行网上票据池业务一旦建池，能够实行票据管理、托收一站式服务，融资实时到账、利率优惠等更多优势后，该企业将其全部票据交由工商银行管理和融资。同时，该支行通过该业务，新增小微企业融资客户15户，融资余额达1.14亿元，更好地解决小微企业用钱“短、频、急”等问题。

6. 开办机构

工商银行所有网点

（二）中信银行资产池

1. 产品简介

资产池是中信银行为企业客户打造的兼具资产管理和综合融

资功能的产品，企业可将持有的银行承兑汇票、商业承兑汇票、财务公司票据、信用证、标准化应收账款、存单等质押入池，池中的资产将转换成融资额度价值，支持办理全线上、全品种融资，如银票、流贷、保理、保函、法透、信用证等，满足企业金融产品品种、金额、期限错配的需求，帮助企业解决流动资产资产管理难题，实现金融资产转换、银行信用加载及集团客户金融资产的统筹管理。

2. 产品特色

(1) 入池资产范围广——银票、财票、商票、信用证、标准化应收账款、保证金、存单均可入池，盘活企业流动性资产。

(2) 融资产品全——全面支持线下融资全品种：银票、流贷、保函、信用证、保理、法透等；打通线上化产品：线上银承、信e融、信保函、信e链、信保理、信e透、信商票等。

(3) 操作全线上——财务人员在网银端即可自助操作资产入池、线上开票，足不出户，即可办理。

(4) 票据质押率高——入池资产最高百分百释放额度，全面激活闲置资产价值。

(5) 集团管理强——支持自收自用、统收统支、集团自定义等多种模式集团池，满足集团客户金融资产统筹管理的需求。

3. 适用对象

资产池的适应对象为具有流动性管理或融资需求的客户，主要包括：大型企业集团及其财务公司；汽车、钢铁、医药、能源等行业票据结算量大户；收票量大的龙头企业；持有票据资产的中小微企业。

4. 业务流程

(1) 业务准备：授信申请、签署业务协议，开户并在网银端开通“资产池”功能；

(2) 融资和还款：客户可选择网银端或线下办理融资；业务到期系统自动扣款。

5. 典型案例

某上市公司主营化学原料药等的研发和销售，年收付票据量较大，中信银行资产池有效解决了该企业收付两端票据金额互换问题，且全线上操作，有效提升业务办理效率。

6. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构。

(三) 浦发银行票据池

1. 产品简介

为以票据结算的小微企业，为其持有的票据资产提供综合化、集约化的增值类及融资类服务。

2. 产品特点

(1) 票据范围广。企业持有国有商业银行、股份制商业银行、城市商业银行的票据（纸票和电票）均可在该行办理票据质押融资业务。

(2) 业务范围广。浦发银行为客户提供的增值类服务：票据保管、信息查询、到期托收等，融资类服务：票据质押融资，覆盖流动资金贷款、银行承兑汇票、国内信用证等多种产品。

(3) 质押率高。客户票据入票据池质押，客户可办理流动资金贷款、银行承兑汇票、国内信用证等多种产品。

(4) 全流程线上化。客户在网银进行票据池入池、质押、开票业务，效率高，流程简单，使用方便。

(5) 降低企业成本。票据池业务可帮助客户统筹管理资产成本，盘活票据资产，随用随还，按需使用，有效的降低企业成本。

3. 适用对象

票据池业务适用于有票据结算的小微企业客户。

4. 业务流程

票据池业务开通申请→协议签订→开通票据池业务→票据入池质押→开立银行承兑汇票、国内信用证、保函等业务

5. 典型案例

2018年6月，某尼龙科技有限公司想办理1000万的银行承兑汇票贴现，银行贴现利率太高。浦发银行未来路支行客户经理了解情况后，主动向企业介绍了浦发银行票据池业务，可以为客户办理票据质押发放流动资金贷款业务。客户当天下午客户签约票据池业务，第二天网银成功提款，节约财务费用近10万元，企业感到非常满意。后续为客户提供票据管理、托收、质押换开等业务，客户在浦发银行质押票据2.3亿元，盘活了票据资产，减少客户财务成本100余万。

6. 开办机构

浦发银行郑州分行各分支机构

（四）招商银行票据池服务

1. 简介

票据池是我行向企业客户（含单一企业、集团企业、财务公司、平台企业）提供的票据托管、委托收款、票据池动态授信等一揽子票据管理、结算、融资、理财服务在内的综合性票据金融产品。

目前“C+智慧票据池”品牌旗下主要有五大产品：互联网票据池、单一客户票据池、集团票据池、财务公司票据池、平台票据池。

2. 特色

（1）纸票、电票、保证金统一管理。企业自行持有保管的纸票、托管在我行的纸票、人行电票和保证金均可纳入担保物价值计算。

（2）集团票据统一管理。可实现集团内不同子公司及总公司票据池额度共享，组成集团统一的票据池，各子公司可在集团设好的额度内共享集团票据池的额度，集团也可在建额度时申请由我行对各子公司的可用额度进行切分、管理。集团母子公司还可跨分行网点办理票据池业务，解决区域壁垒制约的难题。

（3）动态票据池额度管理。信用风险管理系统的押品信息中新增押品类型“票据池”，企业可随时办理新收银票置换质押票据和保证金的业务，日终时系统可自动计算票据池的总价值以及可用额度等信息。另一方面，系统支持票据质押同业额度的自动扣减及恢复。

（4）解决票据收、付两端的要素不匹配，特别是票据金额、期限、承兑银行、介质（电票/纸票）四个要素不匹配造成人工挑票难度大，票据支付不灵活的问题。

3. 适用对象

(1) 贸易活动中商业汇票结算量较大的客户及其上游企业。

(2) 下级分支机构数量较多、地区分布广泛且零散，集团总部对所有分支机构具有全面、高效、安全、稳定的个性化管理要求的集团企业。

(3) 对资金运作效率、财务成本管理等要求较严的企业。

(4) 供销关系较为稳定、日常频繁采用票据结算、拥有大量合作伙伴、在行业中具有核心地位的客户。

(5) 票据往来量非常大，暂时没有贴现需求的大型集团客户，如钢铁、汽车、石化、电力物资等重要客户。

(6) 集团公司总部或集团财务公司等，希望通过票据池来集中整个集团票据收付，节省集团财务成本和实现集团财务收益。

(7) 特别关注商业信息保护，不希望直接背书转让票据而导致票面交易对手方等敏感消息泄露的企业，特别是贸易型、平台型、撮合中介型等类型企业。

(8) 大宗商品电子交易平台和 B2B 电商平台等，希望引入网上电票来解决 B2B 订单支付，提升平台粘性、吸引大买家、活跃平台交易。

4. 业务流程

(1) 申请并安装招商银行网上企业银行。

(2) 填写《招商银行网上票据业务申请审批表》，提交开户。

(3) 经审核后，开通网上票据、人行电子商业汇票、票据池等业务功能。

(4) 根据办理票据池业务的相关种类，银企签定相应的法律文件。

(5) 登录网上企业银行办理具体业务。

5. 典型案例

客户需求：A 公司国内销售每月收到银行承兑汇票 200—500 笔，合计 5000 万元。部分原料从国内采购，每月支付货款 50—100 笔，通过银行承兑汇票进行结算。其余部分原料进口采购，每月支付货款 4—5 笔，通过国际信用证结算。销售与采购的票据期限、金额不匹配，以往需要贴现，支付贴现利息成本。

解决方案：A 公司可到我行申请办理票据池业务，我行为 A 公司提供票据托管及票据池质押融资服务。根据 A 公司收票量，我行为 A 公司核对票据池授信额度 3 亿元。A 公司在票据池的担保价值（纳入监管的票据担保值加上保证金余额）及票据池授信额度内，根据自身需求办理新开银票和国际信用证开证，分别满足国内和国外采购的结算需求。将多张银行承兑汇票一次性办理托管手续，方便快捷。在不办理票据贴现的情形下即可获得银行授信支持。

客户收益：将所有银票外包给我行进行集中保管和托收，降低管理成本和风险，方便快捷；在不办理票据贴现的情形下，即可获得银行低成本融资，同时支持国内和国际采购；企业负责人通过网银随时掌控票据资产，实现准现金的全面管理，降低财务风险。

6. 开办机构

分行交易银行部

（五）招商银行票据管家

1. 简介

票据管家是指我行通过整合行内人才资源、信息渠道资源和技术资源，为客户提供票据风险信息查询，票据贴现，票据托管、托收，以及票据电子归集管理等服务的一揽子金融方案。

2. 特色

（1）提高企业票据业务风险应对能力。客户通过查询票据公示催告和承兑行信用信息，实时掌握票据风险状况，帮助客户免除票据风险隐患。

（2）一站式服务提高企业票据业务办理效率。客户通过网银客户端操作，即可线上办理票据信息查询、托管、托收、贴现等业务，实现票据的“互联网+”。

（3）大数据分析实现精准营销。基于客户查询的票据信息，进行大数据分析，锁定目标客户节约营销成本。

（4）开通简便使用便捷。客户可以选择通过企业网银或银行柜面开通票据管家业务，票据管家业务的功能模块集成于企业网银，操作界面直观简洁，便于使用。

3. 适用对象

依法从事经营活动，经营正常，财务、结算和资信状况良好的金融机构和非金融机构，非金融机构主要为商业企业，金融机构主要有财务公司、证券公司和基金公司等。

4. 办理流程

（1）营销：由分行客户经理与客户沟通营销发现客户需求。

(2) 系统开通：客户可以选择柜台开通或自助开通。

(3) 柜台开通：会计人员审核客户申请，无误后登录 CMBRUN 操作开通企业票据管家业务功能。

(4) 自助开通：客户登录网银客户端，进入自助申请菜单，自助申请开通票据管家业务功能。

5. 典型案例

(1) 案例背景：

A 公司为国有特大型石油化工企业，年营业额达万亿元，在《财富》世界 500 强企业中排名前茅，集团票据年结算量在千亿元左右。长期以来仅与国有银行进行业务合作。但其票据业务存在管理手段较为原始、风控压力巨大等问题。

(2) 需求分析：

票据管理分散、风险大、成本高。由于票据分散在其财务分公司，当要集中运作票据时，各分公司采用邮寄或派专人送达票据到总公司，票据在途时间长、风险大。

对于票据市场存在的大量欺诈行为，缺乏专业防范能力。随着经济下行，大量假票、克隆票、变造票，以及恶意挂失票据的存在，总公司无全面、动态的应对策略。

票据存量、集约化运作速度慢、资金使用效率低下。存量票据张数多、金额不等、期限不一，各分公司票据信息传递速度严重滞后，影响总公司在波动的票据市场利率中及时做出正确决策，致使财务成本增加。

(3) 解决方案：

通过分析 A 公司票据业务中存在的问题及需求，我行把票据风险管理作为切入点，向 A 公司提出了从票据电子信息归集、真伪审验、托管、托收、贴现及转贴现，到综合数据分析查询和市场信息推送等一系列的整体服务方案。

6. 开办机构

票据业务部

（六）兴业银行票据池

1. 产品简介

“兴享票据池”业务是针对客户购销业务中收付票据期限错配、金额错配的情况以及企业集团内部票据资源统筹使用的需求，向企业或者企业集团（指母公司及其下属指定成员企业）提供的票据托管、票据池质押授信等一揽子结算、授信服务。票据池业务包含单一企业票据池业务及企业集团票据池业务。

2. 产品特点

“兴享票据池”与企业共情，经过精益求精的匠心设计，具备六高优势，简称“6G 票据池”。

（1）票据接受度高：银行承兑汇票、商业承兑汇票及财司承兑汇票均可入池；

（2）融资额度高：入池票据质押率可达 100%，企业可获得更高的融资额度；

（3）便捷性高：电票入池、承兑、贴现、贸易融资等业务，全流程线上办理，省时省力，方便快捷；

（4）流动性高：入池票据可根据资金需求，灵活选择流动资金贷款、银行承兑汇票、保函、信用证等，多期限多产品组合融资方式；

（5）灵活度高：入池票据期限灵活，可长票短用，超额保证金可灵活提取；

（6）集团化程度高：集团票据池业务模式，可实现质押融资额度各成员单位共享，便于集团统筹安排。

“兴享票据池”致力于帮助企业节省管理成本、盘活票据价值、统一票据管理、票据处理线上化，为企业创造真实价值体验。

3. 适用对象

有票据收付需求的客户

4. 业务流程

业务办理流程：

（1）企业与我行签署《票据池合作协议》、《最高额质押合同》、《线上融资协议》；

（2）企业通过网银将票据质押至我行，形成票据池额度；

（3）企业在票据池额度范围内，根据自身实际需求，向我行申请银行承兑汇票、流动资金贷款等融资业务，方便快捷；

（4）企业在我行质押的票据到期自动托收，省心省力。

5. 典型案例

A 公司是国内最大的研制和生产光电连接器的企业，在各个银行均有大量授信敞口，但由于现金流充足，无流动资金贷款需求，银行授信长期处于未使用状态，我行通过走访企业发现企业票据收

付量较大，有强烈的票据优化管理需求，同时持有大量的商票，该部分商票因不易支付，企业大多持有到期，于是积极向客户营销我行票据池业务，一方面帮助企业优化票据管理，节省了大量的人力物力成本，同时可有效盘活客户存量商票，将商票转换成银票，更易支付，收票方贴现成本更低，最终票据池业务得到了客户的高度认可。

6. 开办机构

兴业银行郑州分行

（七）恒丰银行票据池质押融资业务

1. 产品简介

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

票据池质押融资业务是指客户将合法持有且符合入池要求的电子银行承兑汇票质押给银行，银行综合考虑承兑机构、质押率、保证金账户余额等情况，核定客户的票据池质押额度，并为其办理流动资金贷款等传统表内外融资业务。

2. 产品特色

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

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

(3) 降低成本：低成本融通资金，实现财务增收节支。

(4) 便捷服务：开办手续简便，提高业务办理效率。

3. 适用对象

票据结算量大，持有票据较多，满足我行授信条件的企业。

4. 业务流程

(1) 客户提交《恒丰银行票据池业务申请表》。

(2) 业务合作协议签订：银行审批通过后，由经办行与客户签订《票据池业务合作协议》。

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

(4) 协议和合同签署后，在票据池系统中进行业务签约，为客户开通票据池业务。

5. 开办机构

恒丰银行郑州分行各营业机构

(八) 浙商银行涌金票据池

1. 产品简介

涌金票据池（以下简称票据池）是浙商银行为了满足企业客户对所持票据资产进行统一管理、统筹使用的需要，向企业或企业集团提供的集票据管理与融资等功能于一体的票据综合服务平台。

2. 产品特点

(1) 不挑票据。票据池可以解决企业“两小一短”（即小银行、小面额、剩余期限短）票据出路问题，并且支持所有电票。

(2) 高质押率。票据入池动态质押，对优质客户的票据 100% 生成池额度。

(3) 费用全免。浙商银行郑州分行免收开通服务费，免费提供验票、查询、保管、托收等服务，有效减轻企业财务人员工作压力，有效降低企业财务成本。

(4) 全线上化。企业在线开票、在线放贷，效率高，电票实时开立，纸票开立只要几分钟，入池票据处理灵活。

(5) 降低融资成本。企业可在池融资额度内灵活办理贷款、银票、信用证、保函、黄金租赁等各项银行融资业务，贷款资金实时到账，随借随还，大大减少企业资金备付和贷款使用天数，有效降低了企业融资成本。

3. 适用对象

票据池业务适用于票据结算量较大、持有票据较多的企业客户，可以帮助客户减轻票据管理压力，有效防范票据风险，实现财务增收节支，提高票据资金周转灵活性。

4. 业务流程

票据池开办申请 协议签订 开通票据池 票据等质押入池
出池融资（贷款、银行承兑汇票、信用证、保函、黄金租赁等）

5. 开办机构

浙商银行郑州分行

（九）浙商银行涌金资产池

1. 产品简介

涌金资产池（以下简称资产池）是浙商银行为了满足企业或企业集团统一管理、统筹使用所持金融资产需要，对其提供的集资产管理与融资服务等功能于一体的综合金融服务平台，是浙商银行对企业或企业集团提供流动性服务的主要载体。

2. 产品特点

（1）多种资产随时入池。入池资产包括但不限于企业合法持有的、银行认可的存单、债券、基金、商业汇票、信用证、理财产品、出口应收账款、国内应收账款、保理、应收租费等金融资产。

（2）资产融资任意错配。资产池将企业流动资产与短期融资业务融于一体，消除不同种类、不同币种、不同余期的资产之间的差异和错配问题。

（3）集团额度通用共享。对于集团客户而言，通过集团资产池，同一集团客户的分、子公司所有入池资产不分种类、不分币种、不分是否需要授信，生成的池融资额度均可以打通使用，形成集团资产池的整体融资额度，集团可以随时统筹使用。

（4）流动性效益性兼顾。资产池为企业 provide 流动性金融服务，盘活企业的流动资产，同时降低企业融资成本。

3. 适用对象

资产池业务适用于持有较多应收票据、应收账款、理财产品的企业客户，可以帮助客户盘活流动资产，实现财务增收节支。

4. 业务流程

资产池开办申请 业务调查、审查与审批 签订协议 资产池开通 资产质押入池 出池融资（贷款、银行承兑汇票、信用证、

保函、黄金租赁等)

5. 典型案例

浙商银行郑州分行服务的 NH 集团旗下有较多分、子公司，有些分、子公司资产或票据闲置，而有些分、子公司则因为缺少现金流不得不向银行贷款。该集团与浙商银行合作后，通过集团涌金资产池，把集团内部的闲置资源调剂给需要的分、子公司使用，使得集团内部便可实现余缺调剂，减少了外部融资。

6. 开办机构

浙商银行郑州分行

(十) 浙商银行涌金出口池

1. 产品简介

“涌金出口池”是浙商银行“涌金资产池”重要组成部分。客户将出口应收账款、应退未退出口退税款及外币大额存单等流动资产入池质押生成的池融资额度，与客户名下其他入池人民币资产融合为统一的资产池融资额度，在资产池融资额度内为其办理各类表内、外融资。

2. 产品特点

批量受理、在线提款、期限灵活、滚动质押
极简入池、极速融资、极快入账、极广运用

3. 适用对象

所有出口类客户

4. 业务流程

客户通过提交书面申请和从网上银行发起申请两种方式办理出口应收账款等流动资产的入池质押，出口应收账款可批量入池。客户完成出口应收账款入池质押手续后，可通过网上银行发起融资申请。客户既可申请出口应收账款融资，也可以办理银承、信用证、保函等各类表内外融资业务。

5. 典型案例

A 公司是一家为中小外向型生产企业，企业经多年苦心经营，形成一定业务规模。由于企业是轻资产经营，随着业务规模快速发展，应收应付款日渐增多，导致负债率一直较高，资金周转困难，但苦于缺乏土地、机器、房产等固定资产抵押，一直难以从金融机构取得授信支持。浙商银行“涌金出口池”作为具有同业领先优势的出口企业流动性服务解决方案，对症下药，为 A 企业稳健经营提供授信支持。浙商银行根据 A 企业近几年的出口量，为其核定出口数据贷授信额度，A 企业通过网上银行将应收账款批量入池质押，生成的池融资额度，办理出口应收账款融资。“涌金出口池”有效解决 A 企业办理出口贸易融资面临的出口应收账款融资难问题，全流程线上化操作，帮助企业节约财务成本，有效降低资产负债率。

6. 开办机构

浙商银行郑州分行

（十一）浙商银行小微资产池

1. 产品简介

小微资产池是浙商银行为了满足小企业授信客户统一管理与统

筹使用其所持金融资产等需要，在运用浙商银行个人财富云与公司资产池（票据池）部分功能基础上，为其提供的集资产管理与融资服务等功能于一体的综合金融服务平台。

2. 产品特点

（1）资产打通、额度共享：个人、企业资产入池互通；

（2）盘活资产、品种丰富：存款、理财、住宅、应收账款、票据、信用证等资产均可入池，入池资产多，用款方式灵活；

（3）线上操作、安全省心：池项下业务均采用线上化操作，客户资产安全、省心省力。

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

客户申请开办 业务调查、审查与审批 网上银行、手机银行
渠道签订协议 小微资产池资产池开通

5. 开办机构

浙商银行郑州分行

（十二）中原银行购e融·资产池

1. 产品简介

资产池业务是指我行为满足企业资产统一管理、提升企业资产流动性的需求，向企业提供的涵盖资产管理和资产池质押授信等功能的综合服务方案。

2. 产品特点

(1) 资产的统筹管理与使用

对企业的票据、存单、存款等众多种类资产进行统筹管理与使用。

动态质押、额度循环、办理灵活

可进行资产置换或多余资产撤回。资产衍生额度可循环使用，降低财务成本。一次办理多次放款。

线上化程度较高

对于符合要求的资产可以自主出入池操作，并可在我行电子渠道自主发起融资申请，系统自动处理放款。

3. 适用对象

(1) 以票据为主要结算方式的客户。

(2) 资产种类多样，需统一管理的客户。

(3) 出账频繁，需线上放款的客户。

4. 业务流程

(1) 线上签约

登陆企业网银→【资产池】→【资产池签约管理】→【签约申请】进行线上签约

出入池管理

登陆企业网银→【资产池】→【入池/出池】→【新建电票入池/出池】

资产池线上融资

登陆企业网银→【资产池】→【线上融资】

5. 经典案例

(1) 某小型制造企业年销售收入 5000 万元，超过 80% 的业务通过票据方式结算，月均收到银票约 300 万元，单张票面金额通常不足 100 万元，票据余期平均不足 3 个月。企业每月用现金（或银票）支付工资、材料款、水电费等。对于企业持有的“两小一短”票据，银行通常不愿意贴现，企业想要背书支付，面额很难匹配，若企业持有到期，则资金难以周转。通过资产池业务可帮助企业提升资产流动性需求，另外利用资产池线上化程度较高的优势，可实现“一次办理、多次放款，随时申请、自动处理”，大大提高企业融资便捷性。

(2) 某企业长期持有 1 亿元“两小一短”票据，平均剩余期限 3 个月，原本持有到期或背书转让，无法体现其时间价值，通过资产池质押换开 6 个月的银行承兑汇票，既可以盘活票据，也可以增加存款利息收益。

6. 开办机构

中原银行辖内所有机构均可办理此业务

十四、保险产品

(一) 中国信保短期出口信用保险

1. 产品简介

为以信用证、非信用证方式从中国出口的货物或服务提供应收账款收汇风险保障。承保业务的信用期限一般为一年以内，最长不超过两年。主要包括短期出口信用保险综合险、中小企业综合保险、出运前附加险、小微企业信保易、出口信用保险（银行）保险单、

出口信用保险（福费廷）保险单等。

2. 产品特点

补偿出口企业按合同约定或信用证约定出口货物后，因政治风险或商业风险发生而导致的直接损失。企业在投保中国信保短期出口信用保险后通过赔款转让、应收账款转让形式与相关银行开展保单融资业务合作，盘活应收账款，扩大业务规模。目前公司与中行、建行、浙商、中信、口行等银行均有合作。

如银行作为被保险人，保障银行在买入出口企业的应收账款（银行出口保理业务）后，因国外买方的商业风险及其所在国政治风险导致的直接损失。或保障银行在福费廷业务项下无追索权地买入出口企业在远期信用证项下已经承兑或承诺付款的未到期债权后，因国外开证行到期不付款导致的直接损失。

3. 适用对象

出口企业和融资银行

4. 业务流程

企业投保的流程：企业投保、签订保单、申请/批复信用限额、出运申报、缴纳保费、可能损失通知、索赔、定损核赔、理赔追偿。（其中，中小企业保单无出运申报环节和可损通知环节，小微信保易保单无申请/批复信用限额、出运申报和可损通知环节）。

办理保单融资业务的流程（以短期出口信用保险综合险为例）：

企业投保，中国信保审核并出具保单，企业选择融资银行，联合中国信保和融资银行签署三方协议；企业申报出运、缴纳保险费，中国信保向银行出具《承保情况通知书》，企业按照向银行提交融

资申请，银行审核材料、授信并放款。

5. 典型案例

省内一家化工企业自 2017 年与中国信保建立合作关系，通过投保短期出口信用保险相关产品实现海外信用销售，充分利用资信、限额对买方进行分类筛选，大力拓展了海外市场。此外，企业充分利用出口信用保险的融资功能，加强与合作银行业务合作，通过“信保+银行”融资模式，盘活应收账款，企业年出口额从 2017 年的 500 万美元已逐步增长到 2021 年 2500 万美元，业务规模实现了近 5 倍的增长。

6. 开办机构

中国出口信用保险公司河南分公司各营业机构

（二）中国信保短期出口特险

1. 产品简介

该产品是向中国出口企业提供的、承担因政治风险和商业风险导致的商务合同项下成本投入和应收账款损失的短期出口信用保险产品，主要包括特定合同保险。

2. 产品特点

支持信用期限不超过两年的工程承包项目、出口机电产品及成套设备项目。

3. 适用对象

适用于机电产品、成套设备、高新技术产品等资本性或准资本性货物、大宗贸易商品及承包工程，以及提供与之相关的服务的企

业。

4. 业务流程

企业投保、中国信保保前调查、中国信保同意承保并出具保险单、企业签订保单并缴纳保费、保后管理、理赔追偿。

5. 典型案例

2017 年，省内某企业签署老挝电力工程建设合同，业主是老挝电力公司，企业向中国信保申请投保短期出口特险，保障企业在商务合同项下应收账款无法回收的风险。出具保单后，企业通过中行进行了特险项下的保单融资，缓解了建设期的资金压力。

6. 开办机构

中国出口信用保险公司河南分公司各营业机构

（三）中国信保国内贸易信用保险

1. 产品简介

为在中国境内注册的企业保障在国内贸易中，因买方商业风险造成的应收货款损失，或因供应商商业风险造成的不能收回预付款的损失。主要包括国内贸易信用保险、国内贸易预付款信用保险、国内贸易信用保险（进口保理）。

2. 产品特点

对被保险人按销售合同约定交付货物且买方接收货物后，由于买方破产、无力偿付债务、拖欠等商业风险引起的应收货款损失，保险人按照保险合同约定负责赔偿的保险产品。

3. 适用对象

适用于在中国境内注册的企业或银行。

4. 业务流程

风险评估、企业投保、签订保单、缴纳保费、申请/批复限额、企业申报、可损通知、索赔、理赔/追偿。

5. 典型案例

省内通讯设备贸易商，将其国内采购及供货合同项下的应收账款向中国信保投保，公司评估后，为其出具了国内险保单，企业与合作银行开展保单融资业务合作，盘活了应收账款，稳定市场份额。

6. 开办机构

中国出口信用保险公司河南分公司各营业机构

（四）中国信保中长期出口信用保险

1. 产品简介

为金融机构、出口企业或融资租赁公司提供贷款协议、商务合同或租赁协议项下应收款项提供风险保障，承保业务的保险期限一般为2—15年。主要包括出口买方信贷保险、出口卖方信贷保险、再融资保险和海外融资租赁保险等产品。

2. 产品特色

作为政策性业务，保障我国“走出去”企业因项目所在国的政治风险和商业风险导致的应收账款的损失。可与银行买卖信贷融资业务、项目融资业务等相结合，降低企业融资成本，促进项目落地。

3. 适用对象

金融机构、出口企业或融资租赁公司

4. 业务流程

企业询保、中国信保应申请出具《兴趣函》、中国信保保前调查、中国信保应申请出具《意向书》、企业正式投保、通过审批、签订保单、缴纳保费、理赔追偿。

5. 典型案例

2018 年，中国信保联合某银行为省内一家企业承建老挝输变电项目出具出口买方信贷保单，企业可以定期持商务合同项下已确立的工程量单向银行进行提款，从而实现工程项下的即期收汇，支持我省企业深度参与“一带一路”建设。

6. 开办机构

中国出口信用保险公司各分支机构

（五）中国信保海外投资保险

1. 产品简介

为投资者及金融机构因投资所在国发生的征收、汇兑限制、战争及政治暴乱、违约等政治风险造成的经济损失提供风险保障，承保业务的保险期限不超过 20 年。主要包括海外投资（股权）保险和海外投资（债权）保险等。

2. 产品特点

为鼓励中国企业对外投资，承担投资项下股东权益损失，或中国企业提供股东贷款、金融机构为中国企业海外投资项目提供贷款以及中国信保认可的其他投融资形式，向企业或金融机构提供的承担其债权损失的保险产品。

3. 适用对象

以股权或债权对外投资的中国企业

4. 业务流程

企业询保、中国信保保前调查、中国信保应申请出具《兴趣函》或者《意向书》、企业正式投保、通过审批、签订保单、缴纳保费、理赔追偿。

5. 典型案例

2020年3月，中国信保成功实现孟加拉达卡机场高架快速路项目的海外投资保险承保。该项目是中国信保响应“一带一路”融资需求，助力企业采取海外投建营一体化模式的典范，对中孟合作建设“孟中印缅经济走廊”具有重要的战略意义。这是中国信保首次在海外投资保险支持的公路BOT项目中承保违约风险，帮助企业分担东道国政治风险，为银行融资提供增信。

6. 开办机构

中国出口信用保险公司各分支机构

（六）中国信保担保产品

1. 产品简介

为中国信保保险客户的大型资本性货物出口、海外工程承包、海外投资并购等“走出去”项目、及大宗商品出口等业务提供内保外贷为主的融资担保及履约、预付款等保函为主的非融资担保支持，配套中国信保的出口信用保险产品，为企业提供风险保障及信用增级的“一站式”服务。主要分为融资性担保和非融资性担保。

2. 产品特点

中国信保具有国家主权评级，提供的保函在国际上接受度很高。可以开具小语种保函。对于国家支持的特殊国别业务可以开具保函。

3. 适用对象

国企或者行业龙头，基础交易为出口贸易或“走出去”项目，担保申请人具有海外业务经验，履约能力强。

4. 业务流程

企业申请、信用评级、中国信保保前调查、中国信保业务评审、条件落实、签署文件、保后管理、代偿追偿、责任解除。

5. 典型案例

2016年1月，中国信保为一家央企集团子公司的美国项目公司采购生产设备项目提供了5000万欧元的融资担保，鉴于设备供货商多为欧洲厂商，且因欧洲央行推行量化宽松欧元贷款成本显著低于美元融资，于是中国信保为客户出具了币种为欧元的融资担保，且按照美国项目净现金流覆盖全部债权资金为目标，将担保贷款期限确定为5年，从而分析了项目公司集中偿还债务的压力。

6. 开办机构

中国出口信用保险公司各分支机构

（七）中国信保资信服务

1. 产品简介

为外经贸企业提供企业资信调查、国别行业风险分析、海外投资咨询和企业信用管理咨询服务。

2. 产品特点

帮助企业增强对海外国别、行业及市场的了解，帮助客户提高市场开拓及风险控制的能力。包括国内、海外企业资信报告，海外提单报告、行业研究报告、海外投资咨询服务。

3. 适用对象

外经贸企业、金融机构。

4. 业务流程

企业申请、缴纳费用、中国信保调查或分析、提交报告。

5. 典型案例

受全球疫情营销，某中小企业面临海外市场风险加大、订单减少、境外市场开拓受挫等问题，中国信保充分利用海外买方资信报告，及时更新了国外合作客户财务情况恶化的风险异动情况，与信保共同研判制定了风险防范举措，在同行遭受损失的情况下，避免风险发生。企业还调取了重点开发市场的提单报告和采购商名录报告，获取目标客户联系方式后，通过产品质量和结算方式等竞争力，抢占订单，实现了出口业务稳步增长。

6. 开办机构

中国出口信用保险公司河南分公司各营业机构

十五、担保类产品

（一）中原再担保—云税融保

1. 产品简介

中原科技担保在邮政储蓄银行郑州分行“小微易贷”产品的基

础上，结合自身情况与相关制度，推出“云税融保”担保信贷产品，在重创新、助实体、提效率、降风险等层面上开辟新的路径，顺应“互联网+金融”新模式，落实普惠性、便利性发展战略，以银行互联网、大数据技术为依托、批量获客，为有效解决科技型小微企业“弱抵押、融资难”困境提供助力。

2. 产品特点

“云税融保”产品是指面向通过邮储银行网贷平台或邮储银行内评管理系统，并符合科技担保公司该类业务准入条件的小微企业，用银行互联网、大数据技术并结合企业纳税信息、增值税发票信息、经营信息、政务信息、征信信息、涉诉信息等，针对其从银行获取的短期网络全自助流动资金贷款提供担保，并对符合条件的项目纳入国家融资担保基金备案系统。

3. 适用对象

高新技术企业与小微企业。

4. 业务流程

“云税融保”业务以邮储银行互联网、大数据技术、银行自建的自动审批模型为依托，测算客户企业的信用情况与可融资金额，中原科技担保内部在审查银行放款批复与企业提供的基础资料的完整性、真实性、合规性之后，进行增信业务的开展与落实。

5. 典型案例

2021年5月，科技担保公司与邮储银行郑州分行联合开发的线上“云税融保”产品顺利落地，首批2家企业获得银行贷款共245万元。截至2021年末，“云税融保”产品共计落地金额3022

万元，服务客户 19 家，在提升对小微企业与科技类企业服务质量，以及重创新、助实体、提效率、降风险等层面上开辟新的路径。

6. 开办机构

中原再担保集团科技融资担保有限公司

（二）中原再担保—投标 e 保

1. 产品简介

为进一步推进公共资源交易领域“不见面服务”，根据《河南省公共资源交易中心关于推行电子投标保函的通知》精神，中原科技担保创新业务产品，积极对接公共资源交易中心，开展“投标 e 保”电子投标保函业务。

2. 产品特点

“投标 e 保”业务是对参与公共资源交易中心公开招投标项目，为投标人开立的招标人认可的电子化保函凭证。相比传统的现金保证金及纸质保函，电子投标保函无需抵押、无需反担保、无需冻结资金，还具有全线上操作、担保收费低、办理周期短、保密程度高的特点。

3. 适用对象

参与公共资源交易，且需要金融机构开具投标保函的企业。

4. 业务流程

投标人通过中原银行系统线上递交资料并发送线上保函申请；中原科技担保项目经理会登陆支撑服务平台，下载申请人相关信息存档，并根据相关信息，判断通过或拒绝该笔申请；一旦通过申请，

投标人可在线上支付保函费用，系统会按照流程自动开具保函。

5. 典型案例

中原科技担保依托国泰新点进行平台对接和信息推送，于 2020 年 12 月 10 日推出了“投标 e 保”担保产品，并在 2020 年 12 月 30 日完成产品落地。截至 2021 年末，“投标 e 保”产品共实现在保金额 6515 万元，在保户数 283 户。“投标 e 保”打通了中小微企业参与公共资源交易的融资渠道，极大地减轻了企业的资金负担。

6. 开办机构

中原再担保集团科技融资担保有限公司

(三) 中原再担保—振兴贷

1. 产品简介

“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

（四）中原再担保——“再担增信保”批量担保模式

1. 产品简介

为贯彻落实国家政策要求，增加普惠小微企业贷款投放，探索建立新型银担合作机制，充分利用国家融担基金和省级融资担保代偿补偿资金支持政策，调动银行与政府性融资担保机构合作积极性，充分发挥银行体系优势，提高融资担保机构担保效率，缓解小微企业、“三农”融资难题。中原再担保集团与各合作银行省一级分行建立“再担增信保”合作模式，由承办担保机构对银行贷款客户进行批量担保，中原再担保集团提供再担保。

2. 产品特色

（1）合作模式

由银行的分支机构（简称承办银行）负责对贷款业务进行审批、放款和贷后管理，由纳入中原再担保集团再担保体系的各级融资担保机构（简称承办担保机构）提供批量担保，并进行合规性审核，中原再担保集团和国家融资担保基金逐级提供批量再担保，省级融资担保代偿补偿资金池提供风险补偿，形成各方共同参与、职责明晰、风险共担、支小支农的新型政银担合作机制。“再担增信保”批量担保业务，主要合作机制包括：批量担保、见贷即保、银行办

理、事后备案、合规审核。

（2）合作条件

合作条件包括：年度合作业务规模、担保贷款对象、担保贷款额度、担保贷款利率、担保范围、银担分险比例、担保代偿率上限、降低担保贷款门槛、担保收费、追偿收入分配等。

3. 适用对象

“再担增信保”批量担保模式主要适用于小微企业融资服务、“三农”融资服务、创新创业市场主体融资服务、战略性新兴产业融资服务等领域。

4. 业务流程

（1）合作银行负责受理客户申请，对项目进行尽职调查、风险评估与决策，指导客户签署委托担保合同并缴纳担保费。

（2）中原再担保集团公司或合作担保机构见贷即保，与合作银行签订最高额保证合同，不再逐笔签订保证合同或出局保函，提升服务效率，降低客户融资成本。

5. 典型案例

2021年8月，中原再担保集团公司旗下控股子公司中原再担保集团科技融资担保有限公司与邮储银行合作，成功将“再担增信保”业务推广并落地，中原再担保集团公司提供再担保分险服务，实现风险共担，并进一步降低企业融资成本，提升小微企业融资的便利性和普惠性。该业务首批再国家融担基金备案入库364笔，担保金额共计1.36亿元。

6. 开办机构

中原再担保集团股份有限公司

（五）中原再担保——“总对总”批量担保模式

1. 产品简介

为进一步贯彻落实国务院有关文件精神 and 财政部工作要求，探索建立新型银担合作机制，调动银行与政府性融资担保机构合作的积极性，充分发挥银行体系优势，提高担保效率，扩大担保规模，切实缓解小微企业、“三农”融资难融资贵问题，根据《国家融资担保基金银担“总对总”批量担保业务合作方案（试行）》，开发“总对总”批量担保业务产品。

2. 产品特点

合作方式主要由承办银行负责对贷款业务进行审批、放款和贷后管理，承办担保机构提供批量担保，省级再担保机构和国家融资担保基金逐级提供批量再担保。担保贷款项目发生风险需要代偿时，银行直接从担保代偿补偿备付金账户支付担保代偿补偿资金，保障及时履行担保代偿责任。

银行和政府性融资担保体系分别按贷款本息（包括贷款本金和正常利息，下同）的 20%、80%分担风险责任。承办银行不得将自身承担的 20%的担保贷款风险责任采取追加保险、向借款人收取保证金的方式进行转嫁。

担保费率为 1%/年，按贷款金额、贷款天数计算收取，计算公式为：担保费=贷款金额×1%×贷款天数/365。

担保代偿率上限为 3%，且担保代偿金额上限不得超过累计收

取担保费的 2.4 倍，以承办担保机构为核算单位，按月累计核算。

3. 适用对象

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

4. 业务流程

（1）银行受理、审批项目：

承办银行受理企业提出的担保贷款申请，对符合条件的担保贷款项目，按照银行贷款评审要求和程序完成贷款审批。

（2）各方签订合同：

承办银行与企业、承办担保机构签订贷款合同、保证合同或担保函，并受承办担保机构委托指导企业签订委托担保合同等法律文件。

（3）担保收费、放款：

承办银行指导企业将担保费汇入承办担保机构在银行设立的账户，并在确认完成担保收费后放款。承办担保机构完成担保收费后向企业开具发票。

5. 典型案例

2021 年 4 月，中原再担保集团公司与工商银行河南省分行的首笔“总对总”批量线上担保业务“国担快贷”正式落地。截至 2023 年 1 月末，中原再担保集团公司与工商银行在“国担快贷”业务中合作良好，为小微、三农类企业提供融资增信服务共计

166.07 亿元，笔数 6972 笔。

2023 年 1 月，中原再担保集团公司与农业银行河南省分行的首笔“总对总”批量线上担保业务“国担 e 贷”正式落地。“国担 e 贷”业务是中国农业银行与国家融资担保基金，依托企业工商、税务、征信等信息，在线办理的融资业务。中原再担保集团公司与农业银行已累计为小微、三农类企业提供融资增信服务 6.5 亿元。

6. 开办机构

中原再担保集团股份有限公司

（六）中原再担保—“千企万户”支持计划

1. 产品简介

“千企万户”专项支持计划由中原再担保集团与相关市县联合开展，是通过市县政府建立资本金注入、保费补贴、风险补偿等融资担保保障机制，发挥国家融资担保基金—中原再担保集团—市县融资担保机构三级政府性融资担保体系合力，引导各类金融资源流向实体经济，有效解决小微企业和“三农”融资难、融资贵问题，支持相关市县经济建设，培育特色产业，助推区域经济高质量发展的创新业务合作模式。自 2021 年 5 月 21 日，中原再担保集团与金水区政府联合推出了首支“千企万户”专项支持计划以来，目前已在全省 6 地市得到复制推广，累计为 2 万余户小微、三农主体，提供融资担保支持 44.33 亿元，减免保费 4579 万元。通过开展“千企万户”计划，为新型“政银担”合作模式搭建和政府性融资担保体系重建奠定了基础。

2. 产品特点

(1) 开创“政银担”新型合作模式。通过市县政府建机制，中原再担保集团搭建平台，与银行和担保机构建立合作互赢的新型合作模式，充分发挥融资担保在经济下行期逆周期调节作用和财政资金杠杆放大作用，促使更多金融资源流向实体经济，支持地方经济健康发展。

(2) 建立完善的保障机制。市县政府通过建立支持融资担保机构业务开展的资本金持续补充、代偿补偿、保费补贴、绩效考核等保障机制，设立“千企万户专项资金池”，使融资担保机构在降低收费、扩大业务规模的同时能够可持续运营。

(3) 改善区域融资环境和配套服务。市县政府积极优化和营造良好的区域营商环境，建立与合作银行、合作担保机构信息交流机制，推动合作深化持久，在前端企业融资信息需求筛选、中端贷后保后管理以及后端风险处置追偿等方面为合作机构提供便利。

(4) 提供再担保风险分担支持。中原再担保集团为合作担保机构提供再担保分险支持，对于获得国担基金风险分担的业务，按照融资担保业务债务人未清偿本金的 40% 为合作担保机构提供再担保。

(5) 定制专项融资担保产品。中原再担保集团联合合作银行、融资担保机构共同为白名单及特色园区量身定做融资担保产品，银行开设绿色审批通道，优化信贷流程，提高贷款发放效率，担保机构批量化精准化为特定企业提供低成本、多元化、全方位融资服务。

3. 适用对象

“千企万户”计划选取花卉市场、科技市场、知识产权等特色产业园，开发符合产业园特色、项目建设特点的批量化担保产品，为培育特色产业、引导各类金融资源支持建设、推动中部地区高质量发展注入新鲜血液。具体支持对象主要有四类，分别为符合国家及金水产业政策、信贷政策和环保政策，能够提供有效税务数据，有市场、有效益、高成长性的小微企业、“三农”“双创”和战略性新兴产业主体；符合中原再担保集团担保政策的重点园区开发主体、入园企业；列入区政府3—5年规划的续建项目；符合乡村振兴建设、黄河流域生态保护和高质量发展等其他政策方向且符合中原再担保集团担保范围的项目。

4. 业务流程

（1）各市人民政府设立“千企万户专项资金池”，委托中原再担保集团管理，专项用于融资担保机构代偿补偿和保费补贴；开展政策宣传，梳理辖内有融资需求的企业“白名单”，向银行、担保机构提供优质客源；

（2）中原再担保集团为合作担保机构提供再担保分险支持；管理资金池，对符合代偿补偿和保费补贴条件的担保项目进行初审；

（3）合作银行开设绿色审批通道，优化信贷流程，提高贷款发放率；

（4）合作担保机构联合合作银行为融资主体批量化提供低成本、多元化、全方位融资担保服务，对银行放款企业做到“见贷即保”。

6. 开办机构

中原再担保集团、中原再担保科技融资担保、郑州农业担保、

郑州中小企业担保、河南农开投资担保、河南省中小企业投资担保等担保机构与中国银行、农业银行、邮储银行、浦发银行、华夏银行、广发银行、兴业银行、光大银行、中原银行、郑州银行等银行

（七）中原再担保——中原 E 保通

1. 产品简介

中原 E 保通是中原再担保集团联合中原银行打造的地方版“总对总”批量担保业务模式。中原再担保集团作为省级再担保机构直接与中原银行总行对接，签订业务合作协议，约定业务合作模式，确定相关文件、合同模板，承办担保机构只需明确加入“中原再担保模式”即可在授信审批完成后获得批量业务授信，并直接签约开展业务。

2. 产品特点

（1）担保机构可依据“中原再担保模式”直接与中原银行开展业务合作，免除沟通、谈判、法审等诸多环节。

（2）担保机构对中原银行推送的符合合作条件的贷款业务见贷即保，免除前期尽职调查和评审环节，反担保手续委托中原银行代办，减少中间环节，加快放款效率。

（3）担保机构对于承保业务向中原银行承担贷款本金 70%的风险责任，中原再担保集团和国家融资担保基金共同为担保机构分担贷款本金 40%的风险责任。

3. 适用对象

符合小微、三农、创新创业、战略新兴产业市场主体均为支持

对象。双方实现系统直连，线上、线下双通道开展业务。

4. 业务流程。

中原银行受理借款人提出的担保贷款申请，并对借款人进行贷款资质审查，对满足贷款条件的客户，中原银行与借款人签订借款合同，并受担保机构委托代办反担保措施，同时指导借款人缴纳担保费，并完成放款手续。担保机构对符合条件的业务见贷即保。

5. 典型案例

截至 2022 年底，科技担保、安阳担保、新乡担保、农开担保、开封汴财担保等多家政府性担保机构相继纳入合作范围，“商易贷”、“专精特新贷”、“粮食经纪人贷款”、“农户贷”、“民宿贷”、“供应链贷款”等多个业务场景引入合作范畴，再次开启扶危助困新篇章。“中原 E 保通”批量业务通过半年的运行，已累计支持小微、“三农”市场主体 2000 余户，落地担保贷款超过 10 亿元。

6. 开办机构

中原再担保集团股份有限公司

（八）中原再担保—创业保

1. 产品简介

“创业保”是由中原安阳担保与邮储银行安阳分行（以下简称“安阳邮储”）深度合作，共同推出的一款风险共担、锁定代偿上限的批量融资担保产品。本产品是在安阳邮储“创业贷”基础上进一步优化创新，充分发挥政府性融资担保增信作用，加大对创业者人群的担保扶持力度，进而通过扶持创业带动更多人实现就业，助

推区域经济社会健康平稳发展。

2. 产品特点

“创业保”覆盖创业客群范围广、担保期限可达一年，相较原“创业贷”，单户额度高、办理手续简是本产品的最大亮点。

（1）单户授信额度更高。“创业保”产品由原单户额度最高10万元，提升至单户额度最高100万元，有效解决了借款人“贷款额度低、需多方借款”的问题。

（2）办理手续更简便。“创业保”以纯信用为主要业务特征，该产品模式下由中原安阳担保直接向邮储银行提供担保，无需借款人提供担保人和抵（质）押品，从源头上解决了借款人“寻找担保难”的问题。

3. 适用对象

在法定劳动年龄内，具有完全民事行为能力，诚实守信，且创业时无其他就业信息在安阳区域的各类创业人员。

4. 业务流程

该产品模式采用“备案制”，由经办银行负责对借款人经营情况及准入条件进行独立调查、资料签署和业务审查，审查通过后可直接安排放款，及时保证借款人用款效率。经办银行将签署材料整理后发送中原安阳担保，由中原安阳担保进行业务备案，备案通过后对该业务承担担保责任。

5. 典型案例

2022年11月5日，中原安阳担保与邮储银行安阳分行首笔支持下乡创业人员的16万元“创业保”担保项目成功放款，标志着

中原安阳担保对“三农”市场主体更深层次领域支持的“备案制”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

（九）中原再担保—鹤创担

1. 产品简介

“鹤创担”是中原再担保集团鹤壁融资担保有限公司（以下简称“中原鹤壁担保”）联合鹤壁市科技发展促进中心推出的创新产品，面向工商注册、税务登记均在鹤壁市辖区范围内的科技型企业，旨在加大对鹤壁市科技型企业信贷（贷款）融资支持力度，推动企业技术创新提质增效，引导更多金融资源流向实体经济，促进鹤壁市产业结构转型升级，培育经济发展新动能，助力鹤壁市全面建设社会主义现代化高质量发展示范城市取的新成效。

2. 产品特色

“鹤创担”产品是根据在河南省科技型中小企业备案库内科技型企业，从企业名单选择贷款对象。由合作银行负责对贷款业务进行审批、放款和贷后管理，中原鹤壁担保提供批量担保的新型政银担合作机制。鹤壁市科技局、财政局对企业提供贷款贴息和保费补贴，进一步降低鹤壁市科技企业的融资成本，助力企业纾难解困，激发企业创新活力。

3. 适用对象

工商注册、税务登记均在鹤壁市辖区范围内且在河南省科技型

中小企业备案库备案的科技型中小企业或高新技术企业；拥有市级以上研发平台的高等院校、科研院所和医疗机构。

4. 业务流程

该产品由中原鹤壁担保提供批量担保，采取纯信用担保方式，企业不需要提供抵质押物，实行见贷即保。

5. 典型案例

2022 年 12 月 16 日，成功对专精特新“小巨人”中维化纤股份有限公司发放流动资金贷款，成功将“鹤创担”业务推广并落地，着重解决科技型企业贷款难问题，培育和促进一批科技企业发展壮大。2023 年 1 月 31 日，继续开展对鹤壁市元昊化工有限公司的贷款业务，持续推动鹤壁市科技型企业发展提供动力。

6. 开办机构

中原再担保集团鹤壁融资担保有限公司

（十）中原再担保—“专精特新贷”业务

1. 产品简介

“专精特新贷”是由河南省工业和信息化厅联合河南省发展和改革委员会、河南省财政厅等 7 部门联合推出的专项金融产品，通过银行直贷、银担合作和投贷联动三种金融服务模式，全方位满足“专精特新”中小企业各阶段发展融资需求，创新推出政府资金风险补偿机制，统筹使用省级融资担保代偿补偿资金池，用于“专精特新贷”风险补偿。

2. 产品特色

“专精特新贷”是为深入贯彻习近平总书记关于培育一批“专精特新”中小企业、提升中小企业创新能力的重要指示精神，落实我省第十一次党代会精神，加快解决“卡脖子”难题，引导金融机构进一步支持我省“专精特新”中小企业高质量发展的专项金融产品，能够引导聚合省内外银行、担保机构等金融资源加大对各梯次“专精特新”中小企业支持力度，共同推动河南优质中小企业梯队培育和制造业高质量发展。年化担保费率最高不超过 1.5%。

单笔贷款额度原则上不高于 2000 万元。

3. 适用对象

经省级以上行业主管部门认定的“专精特新”中小企业和创新型中小企业，包含专精特新“小巨人”企业、“专精特新”中小企业和创新型中小企业。

4. 业务流程

企业在“专精特新贷”融资服务平台进行注册并发布资金需求信息，由合作银行受理评审，签订合同、发放贷款，合作担保机构见贷即保，中原再担保集团提供再担保服务。

5. 典型案例

在“专精特新贷”业务推进过程中，为及时发现和解决合作中遇到的各类问题，多次举办河南省“专精特新贷”担保业务对接会，设计三种模式“专精特新贷”业务流程图，上线“专精特新贷”系统服务功能，为合作银行、担保机构、企业在服务平台融资操作提供便利，帮助合作担保机构与合作银行的业务合作顺利对接。截至 2022 年底，“专精特新贷”业务累计放款 583 笔，34.59 亿元，银

担合作业务累计为 83 家“专精特新”企业放款 4.01 亿元，

6. 开办机构

中原再担保集团、纳入到河南省“专精特新贷”业务的合作银行及合作担保机构

（十一）中原再担保—“惠企春雨贷”业务

1. 产品简介

“惠企春雨贷”是在我省广大中小企业受疫情反复困扰背景下，中原再担保集团联合担保机构充分发挥政府性融资担保机构增信作用，再次与合作银行推出的政策类应急产品，专项支持郑州市内受疫情影响的小微企业尽快复工复产。

2. 产品特点

“惠企春雨贷”为政策性、应急性信贷担保产品，为企业复工复产等生产经营周转，包括支付货款、代发工资、支付经营场所租赁费用、缴纳税费等提供融资担保支持。担保机构免收取担保费；中原再担保集团免收再担保费。

3. 适用对象

郑州市范围内受疫情影响的小微企业。

4. 业务流程

企业需满足担保公司、邮政储蓄银行各方银担“总对总”批量担保业务相关制度等客户准入标准，线上业务邮政储蓄银行和担保机构应上门尽调，出具保函并完成合同签署；线下业务邮政储蓄银行和担保机构在完成尽调的同时同步完成审批出具保函并完成合

同签署。担保公司见贷即保，中原再担保集团提供再担保服务。

5. 典型案例

“惠企春雨贷”是2022年“复工春雨贷”的延续产品，为我省受疫情困扰的中小企业提供了融资担保支持，支持了郑州市内受疫情影响的中小企业走出困境，复工复产。截至2022年4月30日，累计为郑州市域84户小微、“三农”主体复工复产，提供12248.6万元的零保费融资担保支持，有效支持受疫情影响的小微企业复工复产。

6. 开办机构

中原再担保集团、郑州中小企业担保有限公司

(十二) 中原再担保—“订单E贷”业务

1. 产品简介

“订单E贷”是中原再担保集团科技融资担保有限公司联合邮储银行、河南省同晟达金融服务有限公司推出的供应链金融产品，主要服务学校（中小学、高校）、医院、军供、社区等集采业务。

2. 产品特点

“订单E贷”产品通过给予供应商预授信和担保，依据授信单位通过订单E贷平台提交的已经验收入库的商品验收订单所形成的应收款给予用信和借款到期进行闭环偿还的业务。应用场景简单，业务闭环，核心企业付款能力较强。单笔上限为人民币1000万元。

3. 适用对象

学校（中小学、高校）、医院、军供、社区等集采业务食材供

应商。

4. 业务流程

由中原再担保集团、邮储银行与平台业务团队进行业务拓展，通过线上线下进行业务对接，通过订单 E 贷平台进行业务运维，邮储银行进行业务授信审批与发放贷款。担保机构提供担保服务，再担保机构提供再担保支持。

5. 典型案例

订单 E 贷是探索建设符合河南省情的“产业—科技—金融—食安”发展新模式，目前已与部分高校及食材供应商达成一致。

6. 开办机构

中原再担保集团股份有限公司、中原再担保集团科技融资担保有限公司