

河南省乡村振兴金融产品手册

(下)

中共河南省委金融委员会办公室
中国人民银行河南省分行
国家金融监督管理总局河南监管局
2024年8月

编者按：为助力巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接，提升“三农”金融服务质量，加强乡村振兴金融支持，我们组织梳理了全省金融机构支持乡村振兴的金融产品230个，编辑了《河南省乡村振兴金融产品手册》，便于广大农村市场主体更直观、更高效地了解金融产品特点、条件、流程、案例等。将通过各市县、各金融机构、各媒体以线上线下多种形式开展宣传对接，进一步提高金融服务有效性、精准性和覆盖面，发挥金融要素在我省乡村振兴工作中的保障作用。

(请扫描二维码获取电子版)

目 录

银行类	1
十二、中信银行	1
(一) 固定资产贷款	1
(二) 银团贷款	4
(三) 流资贷款	6
(四) 信 e 透	7
(五) 林权抵押贷款	9
(六) 高标准农田建设贷款	10
十三、民生银行	12
(一) 扶贫创业贷	12
(二) 农民工工资管理及代发	13
(三) 现代家庭农场(合作社)信用贷款	14
(四) 农村承包土地的经营权抵押贷款	15
(五) 银农三资智慧平台共建综合开发项目	16
十四、光大银行	18
(一) 阳光 e 粮贷	18
(二) 农村承包土地经营权抵押贷款	19
十五、招商银行	21
(一) 创新农户小额信用闪电贷	21
(二) 专设农户小微贷款	22
十六、兴业银行	23

(一) 粮储贷	23
(二) 循环贷	24
(三) 兴速贷 (税贷专属)	25
(四) 兴速贷 (政府采购专属)	25
十七、华夏银行	27
(一) 投联贷	27
(二) 烟商贷	27
十八、广发银行	29
(一) 乡村振兴担保贷	29
(二) 乡村E贷	30
十九、平安银行	32
(一) 债券承销业务—北金所债权融资计划	32
(二) 新微贷	33
(三) 小微经营贷	34
二十、恒丰银行	36
开辟核心企业担保通道	36
二十一、郑州银行	37
(一) 扶贫贷	37
(二) 保证保险贷款	37
(三) 合作社扶贫贷	38
(四) 乡村振兴主题乡香信用卡	38
二十二、郑州金水厦农商村镇银行	40
顺通贷	40

二十三、登封齐鲁村镇银行	42
农户小贷	42
二十四、郑州珠江村镇银行	44
珠江一家亲贷款	44
二十五、新郑郑银村镇银行	45
(一) 亲情(惠农)贷	45
(二) 易融通	45
二十六、巩义浦发村镇银行	47
(一) 亲情快贷	47
(二) “金易贷”——手机循环贷	47
(三) 房抵快贷	48
(四) 随薪贷	49
二十七、济源齐鲁村镇银行	51
(一) 生态宜居住房贷款	51
(二) 光伏贷	51
保险类	52
一、中原农险	52
(一) 防贫综合保险	52
(二) “保险+就业”——河南省中央财政农作物种植保险 ..	55
(三) 特色农产品类“草畜保”“林果保”“蔬菜保”	56
(四) 优势特色农业全产业链综合保险	58
(五) 生猪稳产保供综合服务——“四体一保”融合发展模 式	60

（六）耕地地力指数保险	62
（七）“保险+期货”金融支农服务模式	64
（八）支农小额贷款保证保险	65
（九）服务壮大新型农村集体经济“双保险”	67
（十）河南省林业碳汇保险	70
（十一）农业设施财产保险	72
（十二）高标准农田建设工程质量保险	73
（十三）三大主粮完全成本保险	76
二、中国人寿	79
（一）第一书记保险	79
（二）医疗救助/防贫保险	80
（三）妇女儿童安康保险	81
（四）农村小额意外伤害保险	83
（五）小额信贷保险	85
（六）出行安全保险	86
（七）一站式理赔直付	88
三、人保财险	90
（一）“扶贫保”一揽子保险	90
（二）中央补贴性小麦、玉米、水稻三大主粮保险	91
（三）“食用菌种植”保险	92
（四）乡村团体意外伤害综合保险	93
（五）中央补贴性能繁母猪及育肥猪保险	94
（六）食用菌、辣椒、蔬菜、茶叶、大蒜、西瓜、牛、羊、	

淡水鱼、小龙虾等地方特色农业保险	95
(七) 生猪价格保险、生猪期货价格保险、生猪养殖收入保 险	96
(八) 地理品质气象指数保险产品	97
四、中国太平洋财险	99
(一) 防贫保	99
(二) 政银保合作产品模式	102
(三) 农村家庭财险类“农家保”“农庄保”“农安保” ..	103
(四) 农村小额贷款履约保证保险	104
(五) 普通作物种植保险	108
(六) 气象指数型保险	109
(七) 特色农产品保险体系	111
(八) 高标准农田建设工程质量保险	112
五、中华联合	114
(一) 农户小额信用/担保/联保贷款保证保险	114
(二) 防贫保	115
(三) 供应链融资	117
(四) 中华益农贷 (AI 聚能)	118
(五) 惠农贷	120
(六) 高标准农田小麦收入保险	121
(七) 温室大棚种植保险	122
六、平安财险	124
(一) 平安“扶贫保”	124

(二) 四保障两救助	126
(三) 幸福乡村公共安全保障	128
(四) 幸福乡村旅游保障	129
七、国元农业保险	131
农户小额信用/担保/联保贷款保证保险 (银保合作) ...	131
八、华海公司	133
贫困女性“两癌”公益保险	133
九、太平财产保险	135
防贫救助责任保险	135
十、中英人寿保险	136
中英人寿药安康特定药品费用医疗保险	136
十一、永安保险	137
(一) 农业保险	137
(二) 政府防贫救助责任保险	138
十二、中国人民健康保险	140
(一) 困难群众大病补充医疗保险	140
(二) 政康保	141
(三) 建档立卡扶贫托底救助保险	142
十三、锦泰保险	144
(一) 石榴价格保险	144
(二) 杏鲍菇收入保险	145
十四、中邮保险	147
(一) 惠农专属简易险 (惠邮万家 A)	147

(二) 惠农专属短期雇工团险	148
十五、太保寿险	149
安贷宝	149
担保类	152
一、河南农担	152
(一) 豫农担-惠农担	152
(二) 豫农担-丰收担	153
(三) 豫农担-特色担	153
(四) 豫农担-畜牧担	154
(五) 豫农担-贸易担	154
(六) 豫农担-果蔬担	155
(七) 豫建农担贷	156
(八) 豫农 e 担	157
二、中原再担保集团股份有限公司	158
(一) 振兴贷	158
(二) 金融扶贫	159
(三) 惠农 e 贷	160

银行类

十二、中信银行

(一) 固定资产贷款

1. 产品简介

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

(1) 一般固定资产贷款：

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

(2) 重大固定资产贷款：

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

(3) 项目融资：

指借款人为建设、经营该项目或为该项目融资而专门组建的企（事）业法人，以及主要从事该项目建设、经营或融资的既有企（事）业法人，其还款资金来源主要依赖该项目产生的销售收入、补贴收入或其他收入，一般不具备其他第一还款来源；项目融资通常用于建造一个或一组大型生产装置、基础设施、房地产项目或其他项目，

包括对在建或已建项目的再融资；多家银行业金融机构参与同一项目融资的，原则上应当采用银团贷款方式。

2. 产品特色

(1) 贷款期限长

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

(2) 双重计划性

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

(3) 管理连续性

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

3. 适用对象

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

4. 业务流程

(1) 贷款的受理

借款人应提供资料合规，并按规定履行固定资产投资项目的合法管理程序；符合国家有关投资项目资本金制度规定；借款人应在分支机构开立基本存款账户或一般存款账户，持有人民银行颁发的贷款卡；能够提供合法有效的担保。

（2）尽职调查

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

（3）贷款审查与审批

该行按照审贷分离、分级审批的原则进行审批。

（4）签订抵押、借款合同

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

（5）实施账户监控

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

（6）审核提款条件

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

（7）贷款发放与支付

放款通知书提交审查后，依据合同约定的支付方式办理出账和结算手续；贷款发放和支付应通过约定账户办理，并确认与拟发放贷款同比例的项目资本金足额到位，并与贷款配套使用；在贷款发

放和支付过程中，根据合同约定可以与借款人协商补充贷款发放和支付条件，或根据合同约定停止贷款资金的发放和支付。

5. 典型案例

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

6. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构。

(二) 银团贷款

1. 产品简介

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

2. 产品特色

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

3. 适用对象

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

4. 业务流程

(1) 业务营销和前期调查

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

(2) 授信审查审批

按该行授信流程的有关要求和程序进行审查、报有权审批人审批；

(3) 银团贷款筹组

审批通过后，依据审批意见向借款人发出正式的融资建议书并取得借款人委托该行筹组银团的委托函，向潜在的参加行发出正式组团邀请并提供该行编制的信息备忘录；

(4) 协议签订与贷款发放

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

(5) 银团贷款贷后管理。

5. 典型案例

洛阳**工程管理有限公司成立于 2019 年 9 月 26 日，是为伊河

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

6. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构。

（三）流资贷款

1. 产品简介

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

2. 产品特色

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

3. 适用对象

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

4. 业务流程

流动资金贷款办理流程分为三大步骤：贷前尽调、出具批复及放款、贷后管理。

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

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

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

5. 典型案例

**种植专业合作社是某上市公司核心供应商，由于业务规模扩大，有收购大枣资金需求。中信银行在了解该情况后积极行动，深入企业开展实地调查，了解企业经营情况，参与设计授信方案，最终落地授信额 100 万元的农村专业合作社主体贷款。

6. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构。

(四) 信 e 透

1. 产品简介

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

2. 产品特色

- (1) 7*24 随时透支、还款，不限次数，支持透支当日还款；
- (2) 征信简洁，合同期限内，透支多笔只生成一笔借据，征信只显示一笔借据；
- (3) 结息日利息自动本金化处理，计入本金，客户可不用当日还息；
- (4) 单笔业务期限不固定，多笔业务同日到期，减轻客户融资管理压力。

3. 适用对象

适用于有支付结算临时性、周转性、频率高、时间短资金需求的客户。

4. 业务流程

- (1) 客户取得有效批复。
- (2) 客户与中信银行署相关协议，并在系统开通功能。
- (4) 功能开通后，客户可在公司网银端进行信 e 透提款。

5. 典型案例

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

6. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构。

（五）林权抵押贷款

1. 产品简介

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

2. 产品特点

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

3. 适用对象

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

4. 业务流程

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

5. 典型案例

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

6. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构。

（六）高标准农田建设贷款

1. 产品简介

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

2. 产品特点

适用范围广。高标准农田建设贷款主要用于项目建设和维护全流程的合理资金使用需求，包括规划项目的土地平整工程、土壤改良与培肥工程、灌溉与排水工程、田间道路工程、农田防护与生态环境保护工程、农田输配电工程等建设项目，支持耕地治理修复和农业科技配套，以及承接高标准农田建设项目工程所产生的经营周转融资需求等，包含以下三类：一是用于借款人自主实施的高标准农田项目建设融资需求；二是用于借款人通过土地综合整治等方式，将非耕地开垦为高标准农田的融资需求；三是用于借款人承接高标准农田建设项目工程施工所产生的经营周转融资需求。

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

3. 适用对象

借款人或其控股股东应具备从事高标准农田项目建设的能力及相关经验；借款人或其控股股东应取得农田建设项目主管部门授权或相关协议，如为承接高标准农田建设项目工程施工的借款人，

还需具备必要的施工资质；借款人或其控股股东无不良信用记录，或虽有不良信用记录，但不良记录的产生并非由于主观恶意，且已经全部偿还了不良信用。

4. 业务流程

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

5. 开办机构

中信银行郑州分行各分支机构。

十三、民生银行

(一) 扶贫创业贷

1. 产品简介

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

2. 产品特色

(1) 金额高。授信金额最高可达 1000 万。

(2) 授信期限长。授信最长期限 10 年。

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

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

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

3. 适用对象

带贫个体工商户、小微企业主。

4. 业务流程

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

5. 典型案例

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

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

6. 开办机构

民生银行郑州分行各分支机构。

(二) 农民工工资管理及代发

1. 产品简介

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

2. 产品特色

线上化操作，支持网银代发，建筑企业无需临柜处理。

3. 适用对象

开户对象为建设工程施工的总包单位，其建设单位需共同签署协议明确监管职责。

4. 业务流程

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

(2) 总包单位在民生银行营业网点开立农民工工资专用账户。

(3) 总包单位将专户信息向监管机构进行备案。

(4) 总包单位在民生银行网银进行工资代发。

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

5. 典型案例

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

6. 开办机构

民生银行郑州分行各分支机构。

(三) 现代家庭农场（合作社）信用贷款

1. 产品介绍

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

2. 产品特点

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

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

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

3. 适用对象

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

4. 业务流程

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

5. 开办机构

民生银行郑州分行各分支机构。

（四）农村承包土地的经营权抵押贷款

1. 产品简介

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

2. 产品特色

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

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

(3) 还款方式灵活。可采用分期（月或季）还本付息，分期（月

或季) 还息到期还本等还款方式。

3. 适用对象

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

4. 业务流程

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

5. 开办机构

民生银行郑州分行各分支机构。

(五) 银农三资智慧平台共建综合开发项目

1. 产品简介

民生银行和农业农村局三资智慧平台共建综合开发项目主要是将民生银行开放银行应用于农业农村三资管理平台中, 协助打通农业农村三资记账的信息流和银行金融服务资金流, 提高村集体会计的记账效率。目前该行开放银行的功能支持各类三资管理平台的个性化对接, 开放的服务主要为快捷审批、银行转账、批量业务、查询打印、资金监管等。

2. 产品特色

该产品主要特点有以下几种:

一是应用场景丰富。该行开放银行功能接口种类丰富, 支持账户类、支付类、结算类、查询类、资金监管类等多种业务类型, 能够满足政府、村集体、农户等日常结算及农业农村资金监管的需求。

二是提高农业生产效能。通过农业农村三资管理的信息流和银

行资金流的打通，减少了村集体工作人员大量重复性的银行账务操作，赋能政府部门对集体资产的监督管理，有效提升农业生产效能。

三是提升银行对农业农村生态金融服务力度。通过开放银行对接农业农村综合服务平台，打通了村集体和银行实体网点的“最后一公里”，使我们金融服务在未设立网点的偏远农村开展金融服务有了可行性，为乡村振兴提供强有力的金融支持。

3. 适用对象

各地政府三资管理平台的主管/使用部门、村集体、村民。

4. 业务流程

按照该行开放银行项目的准入标准进行功能接口对接和内部测试后，完成上线。

5. 典型案例

河南某市农业农村局需对 300 多个村集体进行农业农村资金监管，目前的资产监督管理平台主要是以财务记账为中心，满足了农村集体资产的账务管理，但尚未实现和银行资金流的打通，从而导致政府无法真正的实现对集体资金的有效监管。通过民生银行开放银行云系列产品，同时叠加快捷审批功能的综合服务项目上线，使村集体财务人员登录平台即可实现账户记账、审批、银行资金流转等全流程动作，有效提升农村财务人员操作的便利性，同时实现了村集体的财务公开和政府对于村集体资金的有效监管。

6. 开办机构

民生银行郑州分行各分支机构。

十四、光大银行

(一) 阳光 e 粮贷

1. 产品简介

为国家粮食电子交易平台的小微企业会员企业量身打造的在线融资产品。

2. 产品特点

(1) 授信要素：粮食竞价合同履行、动态物流运输到达目的地及静态粮食仓储。

(2) 办理条件：合同履行贷款、物流运输粮食质押贷款、仓单质押贷款。

3. 适用对象

国家粮食电子交易平台的小微客户。

4. 业务流程

会员企业通过国家粮食电子交易平台“我要融资”模块申请融资。

5. 典型案例

河南某面业有限公司主营业务为面粉加工，年生产能力 54 万吨。该企业在国家粮食电子交易平台进行粮食竞价交易合同履行时存在较为明显的短期融资需求，但需求具有“时间短、额度小、频率高”等特点，融资困难。“阳光 e 粮贷”产品上线后，该企业通过国粮在线融资系统申请了交易合同履行融资业务，成功获批 240 万元，从客户发起融资申请到业务受理、审批、放款、还款等一系列流程均在线上操作完成，无纸化流转，实现了“秒批、秒贷”，

切实为涉农小微企业国粮交易融资提供高效、便捷的融资服务，解决了融资难问题。

6. 开办机构

光大银行线上类产品。

(二) 农村承包土地经营权抵押贷款

1. 产品简介

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

2. 产品特点

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

贷款期限：农村承包土地经营权抵押贷款期限应综合考虑承包土地经营权可抵押期限、贷款用途、贷款风险、土地流转期内租金支付方式等因素合理确定贷款期限，鼓励在农村承包土地经营权剩余使用期限内发放中长期贷款，同时贷款期限应符合农业生产经营的一般周期，具体要求如下：

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

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

3. 适用对象

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

4. 业务流程

农村承包土地经营权抵押贷款按照一般贷款业务流程办理。

5. 开办机构

光大银行郑州分行各分支机构。

十五、招商银行

（一）创新农户小额信用闪电贷

1. 产品简介

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

2. 产品特点

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

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

3. 适用对象

所有个人客户。

4. 业务流程

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

5. 典型案例

客户梁某从事玉米种子批发，但准备资金不足。咨询招行后，客户经理了解到客户平时结算流水都在招行，向梁某介绍了闪电贷，只需手机银行点击贷款申请，60 秒后 30 万闪电贷就到账上。既解决了客户资金问题，又方便了客户在异地办贷的手续问题。

5. 开办机构

招商银行郑州分行各分支机构。

（二）专设农户小微贷款

1. 产品简介

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

2. 产品特点

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

3. 适用对象

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

4. 业务流程

（1）借款人携带身份证、户口簿等，填写贷款申请表；

（2）查询借款人、担保人个人信用报告并进行调查和信用等级评定；

（3）调查借款人相关生产经营状况、偿债能力、贷款真实需求、信用状况等综合因素，上报总行审查、审批，合同打印生效，放款；

（4）借款人随借随还、循环使用借款。

5. 开办机构

招商银行郑州分行各分支机构。

十六、兴业银行

(一) 粮储贷

1. 产品简介

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

2. 产品特色

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

(2) 贷款利率按照市场化定价标准执行。

(3) 担保方式由国有担保公司提供担保保证，无需抵押物。

3. 适用对象

全省粮食主产区的从事粮食收储的企业。

4. 业务流程

(1) 企业通过粮食系统审核后向该行申请办理粮储贷业务；

(2) 该行根据业务办理需求收集客户资料，并开展尽职调查工作；

(3) 对符合该行业务准入条件的客户发起审查审批工作；

(4) 对通过审批的企业按照其需求办理放款手续。

5. 开办机构

兴业银行郑州分行各分支行机构。

（二）循环贷

1. 产品简介

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

2. 产品特色

（1）贷款额度最高可至 3000 万元，额度有效期不超过一年，额度项下单笔贷款期限最长不超过一年，且额度项下单笔贷款期限不得短于七天。

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

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

3. 适用对象

全省范围内的小微企业。

4. 业务流程

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

5. 开办机构

兴业银行郑州分行各分支行机构。

(三) 兴速贷（税贷专属）

1. 产品简介

兴速贷（税贷专属）是兴业银行对小微企业提供的免抵押、系统自动快速核定授信额度并发放的线上贷款。授信金额最高不超过200万元，期限最长不超过1年。

2. 产品特点

线上自助提款、还款，随借随还，循环使用。

3. 适用对象

(1) 河南省内国标小微企业（工信部[2011]300号文）；

(2) 企业以及企业所在集团无该行合作记录；

(3) 企业纳税信用等级为A级或B级，纳税申报记录至少13个月以上，无纳税稽查信息；

(4) 企业及企业主资信情况良好，无不良信用记录。

4. 业务流程

企业通过“兴业普惠”公众号提交“兴速贷（税贷专属）”申请→企业通过预申请，客户经理上门尽调→企业开户及网银→企业发起正式申请→审批通过，企业进行额度确认→企业在线提款。

5. 开办机构

兴业银行河南省内各分支行机构。

(四) 兴速贷（政府采购专属）

1. 产品简介

兴速贷（政府采购专属）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。授信金额最高不超过 1000 万元，期限最长不超过 1 年。

2. 产品特色

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) 中标项目为河南省各地市区级（含）以上以及河南省内全国百强县政府采购部门招标项目。

4. 业务流程

企业通过“兴业普惠”公众号提交“兴速贷（政府采购专属）”申请→企业通过预申请，客户经理上门尽调→企业开户及网银→企业发起正式申请→审批通过，企业确认额度，在线签署借款合同→企业开立专户用于中标项目回款→企业签署采购合同→线上签订应收账款质押合同并办理应收账款质押登记→企业在线提款

5. 开办机构

兴业银行郑州分行各分支行机构。

十七、华夏银行

（一）投联贷

1. 产品简介

该行对投资机构已投资或拟投资入股的企业，在综合考虑投资机构的投资管理能力和融资企业未来发展前景等因素的基础上，为融资企业提供贷款支持的业务。

2. 产品特色

（1）支持专精特新及科创等企业高质量发展；（2）筛选培育优质目标客群，提供“跟贷”融资服务支持，满足融资企业成长过程中的信用免担保债权融资需求。

3. 适用对象

该产品适用于投资机构已投资或拟投资入股的发展前景好、成长速度快、产业逻辑强的优质专精特新及科创企业。

4. 业务流程

业务受理—提供授信资料—业务审批—签订合同—贷款发放。

5. 典型案例

DYW 电子股份公司成立于 2017 年，是一家以存储控制技术为核心的芯片设计公司，属专精特新企业。公司处于上市辅导期，获得多家知名投资机构认可，注入资金支持。华夏银行通过投联贷业务，成功为该客户投放流资贷款 3000 万元，得到客户的充分肯定。

6. 开办机构

华夏银行郑州分行下辖各营业网点。

（二）烟商贷

1. 产品简介

烟商贷是指面向持有烟草专卖许可证的小微企业、个体工商户及小微企业主满足卷烟销售及日常经营周转需求。

2. 产品特点

(1) 额度高。融资额度最高可达 100 万元。

(2) 信用贷。可采取纯信用方式。

(3) 灵活用款。随借随还、循环使用、按日计息。

(4) 体验优。通过优化业务办理流程，减少客户往来网点次数，提高业务办理效率，大幅提升客户体验。

3. 适用对象

拥有烟草专卖零售许可证的小微客户。

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

某商贸公司位于郑州经开区腾达路幸福滨水家园北院商铺，主营烟草制品零售、酒水保健食品销售，其中烟草专卖零售档位资质 28 档。客户 2022 年营收约 1200 万元，元旦、春节为烟草零售商备货高峰期，有采购批量香烟的资金需求。得知借款人的需求，客户经理核实调查，客户采购香烟金额 70.77 万元，最终授信 70 万元。额度高、利率低、审批快的优势，得到了客户的高度认可。

6. 开办机构

华夏银行郑州分行下辖各营业网点。

十八、广发银行

(一) 乡村振兴担保贷

1. 产品简介

该产品是指向涉农小微企业或农民专业合作社发放的，由该行认可的专业担保公司与该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，额度期限最长 1 年，单笔授信期限最长 1 年且不超过额度到期后 6 个月，可循环使用，金额最高 1000 万元。

2. 产品特点

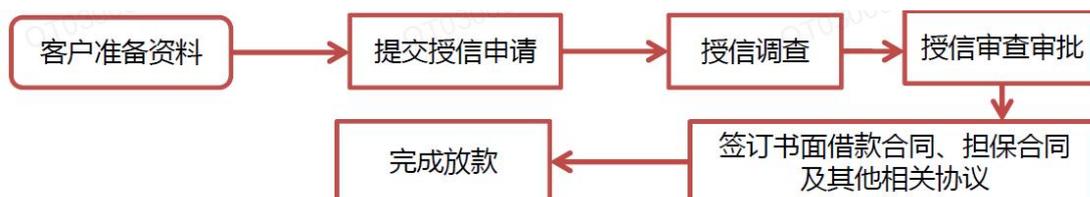
针对涉农小微企业或农民专业合作社。

引入该行认可的专业担保公司参与风险分担，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》有关规定办理，担保额占总行授信管理部对该担保公司批复的担保额度。

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. 业务流程



5. 典型案例

广发银乡村振兴担保贷产品 2021 年正式推广，2023 年末贷款余额 3.83 亿元。该行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，做深做强该类业务。

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）乡村 E 贷

1. 产品简介

针对农户或者投向农林牧渔业专属定制的个人经营性贷款，年利率 3.45%起，以金融服务力量，助力乡村振兴。

2. 产品特点

（1）额度高、期限长

额度高达 500 万，贷款期限长达 10 年

（2）审批快、利息省

资料齐全 3 天批出，按天计息

（3）担保易、随心还

支持纯信用、保证、抵押、质押等方式，支持等额本息、等额本金、按月付息到期还本、按月付息分期还本等多种还款方式。

3. 适用对象

农户或投向农林牧渔业的非农户

4. 业务流程

（1）关注广发银行公众号—【贷款】—【我要借钱】—【个人

经营信用贷款-乡村 E 贷】;

(2) 下载并登录广发银行手机银行 APP-首页-【贷款】-【乡村 E 贷】。

5. 开办机构

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

十九、平安银行

（一）债券承销业务—北金所债权融资计划

1. 产品简介

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

北金所债权融资计划产品包含债权融资计划和应收账款债权融资计划两类。

2. 产品特色

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

3. 适用对象

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

4. 业务流程

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

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

（3）签署承销协议，通过北金所备案、挂牌、承销发行完成落地/交易安排

(4) 落实该行贷后管理、北金所后续管理。

5. 典型案例

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

6. 开办机构

平安银行郑州分行各分支机构。

(二) 新微贷

1. 产品简介

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) 效率高。全线上申请快速到账，资料齐全，快至 1 分钟放款。

(2) 额度高。额度高达 250 万元，满足日常经营周转需求。

(3) 还款方式灵活。支持等额本金、等额本息，轻松还等多种还款方式。

(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

全线上申请快速到账，资料齐全，快至 1 分钟放款。

5. 典型案例

河南某供应链有限公司为银行新微贷服务客户。该企业主要从事供应链管理（金融及国家限制类除外）；道路普通货物运输；仓储（易燃易爆制毒及危险化学品除外）、分拨、配送业务及仓库管理；国际货运代理；代理报关、报检；物流业务信息咨询服务；会展及会务服务；物流服务；从事货物及技术进出口业务，在行业有一定知名度。企业经营负责人在该行业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 分钟内通过该行数据模型从各个方面分析客户的真实经营状况，汇总后台获批后主动提醒客户经理联系客户放款，真正实现了 30 分钟内放款。该业务期限 3 年、多种还款方式、随用随提随借随还、后续提还款完全线上自主操作，满足企业日常贷款支付需求。

6. 开办机构

平安银行郑州分行各分支机构。目前业务开展地区包括郑州、开封、洛阳、南阳、新乡等地。

（三）小微经营贷

1. 产品简介

小微经营贷是平安银行一款服务于生产和经营类小微企业、个

体工商户、种植养殖农户等小微客户的贷款产品，用于满足客户经营周转的资金需求。

2. 产品特点

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

(2) 额度充足。一般贷款额度高达 300 万元。

(3) 方案丰富。支持信用、保证、抵押、质押等多种担保方式。

(4) 贷款利率。积分专享优惠，一般贷款年利率（单利）

4.5%-11.88%。

(5) 还款方式灵活。可选择：先息后本、利随本清、等额本金、等额本息多种还款方式，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 18-65 周岁（含）且信用状况良好，借款人或配偶占股在 30%（含）以上或担任法人；企业注册满 2 年，贷款用于实际经营。

4. 业务流程

线上化申请，线上+线下审核放款。

5. 开办机构

平安银行郑州分行。目前业务开展地区包括郑州。

二十、恒丰银行

开辟核心企业担保通道

1. 产品简介

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

2. 产品特色

2018年郑州分行多次深入伊赛集团进行调研，详细了解产品的生产和销售情况，根据企业“公司+基地+农户+银行”的养殖模式，为其量身定制“供应链—核心企业”金融服务产品。

3. 适用对象

其上游一系列养牛合作社，依托伊赛集团牛肉产业链。

4. 业务流程

鉴于普惠金融业务的特点，对于普惠金融领域的保证类贷款，优化审批及出账流程，将符合乡村振兴的业务给予业务审批、出账、贷后的流程优化与简化，推进乡村振兴业务发展。

5. 开办机构

恒丰银行郑州分行各分支机构。

二十一、郑州银行

（一）扶贫贷

1. 产品简介

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

2. 产品特点

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

（2）贷款期限。不超过三年（含）。

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

（二）保证保险贷款

1. 产品简介

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

2. 产品特点

（1）贷款利率。最高不超过同期限档次基准利率上浮 20%。

（2）贷款期限。不超过一年（含）。

（3）贷款还款方式。按月还息、到期还本；按月等额本息还款法。

(三) 合作社扶贫贷

1. 产品简介

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

2. 产品特色

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

3. 适用对象

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

4. 业务流程

签订多方合作协议→合作社申请→银行审批→合作社用款

5. 典型案例

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

6. 适用机构

郑州银行南阳分行。

(四) 乡村振兴主题乡香信用卡

1. 产品简介

该产品是郑州银行联合中国银联面向县域及农村地区重点客群发行的乡村振兴主题信用卡，具备透支消费、移动支付、分期融资等功能，同时为持卡人提供了乡村振兴特色卡面、终身免年费、话费充值首刷礼、涉农意外保险、兴乡有礼等一系列权益活动。

2. 产品特色

(1) 卡面设计以“复兴号”为主线，呼应“乡村振兴”主题，用漫画的形式演绎了农业生产方式从主要依靠人力畜力、半机械化动力到全程全面机械化的三个历史转变，生动描绘了农业现代化的整体进程，承载着对乡村振兴的美好期许。

(2) 采用“数字卡+实体卡”模式，客户成功核卡后实时发放数字卡，激活后绑定微信/支付宝/云闪付等渠道进行支付使用，同时为客户寄送实体卡，二次激活后可持卡交易，全面优化用卡体验。

(3) 量身定制特色服务：①卡片有效期内免年费，免除乡村客群年费之忧；②以客户需求为导向，在首刷礼配置上体现助农惠农举措，新客户激活后即可1元购买100手机话费充值卡或微信立减金，让乡村客户明明白白享受实惠；③中国银联提供涉农意外险，多方位保障农业生产生活，同时持卡人可参与兴乡有礼活动，累计消费达标享话费等多重好礼，为广大客户提供便利与实惠；④为持卡人提供信用卡综合融资服务，给予账单分期、交易分期、“郑乐分”等分期产品的利息优惠政策，满足乡村客群的短期融资需求。

3. 适用对象

(1) 年满21周岁且不超过55周岁；

(2) 持有郑州银行乡村振兴借记卡/惠农存单的惠农客户。

4. 业务流程

通过营销平台PAD和纸质进件、郑州银行虚拟卡小程序申请→面签激活→绑定微信、支付宝、云闪付等支付渠道或持卡使用。

5. 开办机构

郑州银行各分支机构。

二十二、郑州金水厦农商村镇银行

顺通货

1. 产品简介

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

2. 产品特点

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

3. 适用对象

“经营顺”顺通货

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

(2) 贷款用途：用于个体或公司经营周转。

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

“消费通”顺通货

(1) 适用对象：普通受薪客户。

(2) 贷款用途：用于个人或家庭成员的综合消费。

(3) 贷款条件：借款人的户口在郑州且具有稳定的工资收入来

源；借款人资产负债比不超过 70%。

“农易贷”顺通贷

(1) 适用对象：农户（农村村民、村改居民）。

(2) 贷款用途：用于农户个体、公司的经营或农户及家庭成员的综合消费。

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

4. 业务流程

借款申请、贷前调查、贷款审查审批、签约、系统操作及放款。

5. 典型案例

借款人周××，家住郑州市金光路，家庭人口 5 人，拆迁安置房 3 套，价值 240 万元。周××现经营一家建筑劳务公司，该公司主营业务为建筑劳务分包、桥梁工程施工，客户从事该行业 5 年，经营良好，客户近一年经营收入在 1500 万元左右。此次借款人因流动资金不足，向该行申请 30 万元流动资金。据客户经理调查，周××家庭贷款较去年增加 30 万元左右，担保较去年增加 30 万元，经营收入较去年无较大变化。针对续贷客户，该行减免续贷手续资料，缩短审批流程，加快放款速度，在第一时间内为客户提供信贷支持。在贷款业务审批上充分发挥了法人机构“短、平、快”优势，坚持“小额、流动、分散”信贷原则，多种担保方式相结合，有保有押，以灵活、便捷的小额贷款扶持“三农”、小微企业发展，实现银企双赢。

6. 开办机构

郑州金水厦农商村镇银行。

二十三、登封齐鲁村镇银行

农户小贷

1. 产品简介

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

2. 产品特色

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

3. 适用对象

借款人须为本行经营地域范围内年满 18 周岁具有完全民事行为能力之中国公民，品行及信用状况良好。具有贷款所在地常住户口，在农村拥有固定的住所或从事农业相关生产经营。

4. 业务流程

本业务操作流程包括贷款申请、受理与调查、风险评价与审查、贷款审批、合同签订、贷款发放、贷款支付、贷后管理和贷款回收

与处置九个阶段。流程的输入为收到借款人的申请，流程的输出为提供农户小贷业务服务。具体的流程描述与控制要求见下表。

5. 经典案例

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

6. 开办机构

登封齐鲁村镇银行及下辖卢店支行。

二十四、郑州珠江村镇银行

珠江一家亲贷款

1. 产品简介

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

2. 产品特色

贷款金额高：200 万以内。

贷款期限长：贷款期限可长达 3 年。

利率：月息 7.5‰—8.5‰。

还款灵活：可采用按月付息，到期还本或按月等额还款。

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

产品优势及特点：随借随还，按天计息，专属定制，灵活快捷。

贷款用途多：申请用途广泛，可用于生产经营，也可用于家庭消费，用途合法即可。

3. 适用对象

郑州管城区农户商户、居民或其他具有民事行为能力的自然人。

4. 业务流程

所需材料：身份证、户口本、结婚证及相关收入和资产证明。

审批时效快：3 个工作日即可放款。

5. 开办机构

郑州珠江村镇银行。

二十五、新郑郑银村镇银行

（一）亲情（惠农）贷

1. 产品简介

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

2. 产品特点

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

3. 适用对象

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

4. 业务流程

申请受理、贷前调查、贷款审查、贷款审批、合同签署、放款。

5. 开办机构

新郑郑银村镇银行普惠金融部

（二）易融通

1. 产品简介

易融通业务包括预付款融资业务、商业承兑汇票质押业务、订单融资业务等。

2. 产品特点

围绕大型优质企业供应链上下游中小企业拓展业务，在确保有

真实贸易背景前提下，满足供应链上下游中小企业的贷款需求。

3. 适用对象

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

4. 业务流程

申请受理、贷前调查、贷款审查、贷款审批、合同签署、放款。

5. 开办机构

新郑郑银村镇银行普惠金融部。

二十六、巩义浦发村镇银行

（一）亲情快贷

1. 产品简介

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

2. 产品特点

由其直系亲属（父母、子女、兄弟姐妹等）作为担保，手续简单，审批效率高。

3. 适用对象

小微企业、农户、个体工商户。

4. 业务流程

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

5. 产品案例

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

6. 开办网点

巩义浦发村镇银行营业部。

（二）“金易贷”——手机循环贷

1. 产品简介

根据巩义市公务员的公积金缴存情况以及在该行代发工资情

况给予一定的消费备付资金，可用于房屋装修、家电购置、购车、旅游等日常消费。

2. 产品特点

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

3. 适用对象

缴存公积金的公务员及有固定收入的工薪阶层。

4. 业务流程

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

5. 产品案例

李师傅，2019年5月初在该行办理一笔一年期“金易贷”10万元，采用手机循环贷模式。5月10日因家里装修用款8万元，6月30日夫妻发工资后还款15000元。计息方式：只收8万元（5.10-6.30）之间的利息，之后按剩余本金65000收取，根据具体使用天数计收利息。

6. 开办机构

巩义浦发村镇银行营业部。

（三）房抵快贷

1. 产品简介

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

2. 产品特点

由房产抵押，手续简单，审批效率高。

3. 适用对象

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

4. 业务流程

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

5. 产品案例

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

6. 开办网点

巩义浦发村镇银行营业部。

（四）随薪贷

1. 产品简介

以信用或保证方式向资信良好的个人优质客户发放的，以个人稳定的薪资收入作为还款保障，用于满足消费需求的贷款。

2. 产品特色

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

3. 适用对象

该行代发工资客户或有稳定收入人群。

4. 业务流程

有意向客户提供基础资料申请，该行开通绿色审批通道，加快审批流程，资料齐全 2 个工作日放款。

5. 产品案例

王小强 2019 年 6 月 3 日在该行办理一笔三年期“随薪贷”10 万元用于购车，采用等额本息的还款方式，每月还款 3000 元左右，三年后全部结清。

6. 开办网点

巩义浦发村镇银行营业部。

二十七、济源齐鲁村镇银行

（一）生态宜居住房贷款

1. 产品简介

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

2. 产品特点

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

3. 办理流程

申请受理、贷前调查、贷款审查、贷款审批、合同签署、放款。

（二）光伏贷

1. 产品简介

“个人一光伏贷”业务是指向符合条件的借款人发放的用于支持其投资安装分布式光伏发电设备且以售电收入作为主要还款来源的中长期个人贷款。

2. 产品特点

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

3. 办理流程

申请受理、贷前调查、贷款审查、贷款审批、合同签署、放款。

保险类

一、中原农险

(一) 防贫综合保险

1. 产品简介

防贫综合保险重点解决贫困边缘的农村低收入户和人均收入不高不稳的脱贫户等临贫易贫特殊群体，因自然灾害、意外事故、医疗费用等问题导致收入降低，再次返贫的问题。防贫综合保险设置自然灾害救助、意外事故救助、医疗救助、家庭财产损失救助、收入损失救助、危房改造救助以及教育救助等 7 项保障内容，全方位覆盖致贫返贫灾因，政府扶贫管理部门可根据防返贫工作的难点和要点采取选择投保或全部投保，逐步提高贫困人口和非贫困边缘人口防御风险能力，从源头筑起防贫“保障网”。

(1) 自然灾害救助

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

(2) 意外事故救助

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

（3）医疗救助

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

（4）家庭财产损失救助

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

（5）收入损失救助

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

（6）危房改造费用救助

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

（7）教育救助

在保险期间内，救助对象因家庭变故等意外原因导致无力支付的学费，住宿费、教科书费等基本费用而影响正常学业的，政府依据国家或地方有关法律规定确定发放或支付救助费用的，中原农险

按照约定的标准承担教育救助保险金的赔偿责任。

2. 产品特色

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

(2) 保险责任灵活。分项设计保险责任，提高产品的适应性，政府扶贫管理部门可根据防返贫工作的难点和要点采取选择投保或全部投保。

3. 适用对象

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

4. 业务流程

对接各地政府扶贫管理部门，政府部门结合其防返贫工作的重点和难点，设计精准防贫保障方案。

5. 典型案例

2020年以来，聚焦因病、因学、因灾、因意外等致贫返贫主要因素，公司先后在河南省多个地市、县（区）为脱贫不稳定户、边缘易致贫户及存在致贫风险高的重点人群提供综合保险保障，充分发挥保险的风险保障、经济补偿、社会救助、扶危济困功能，建立“脱贫扶持、未贫先防、临贫预警、骤贫处置”的精准防贫、减贫保障机制，为全面巩固拓展脱贫攻坚成果打造精准保障线。

6. 开办机构

中原农险河南省分公司各分支机构。

（二）“保险+就业”——河南省中央财政农作物种植保险

1. 产品简介

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

2. 产品特点

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

3. 适用对象

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

4. 业务流程

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

5. 典型案例

2017 年公司在息县开展“保险+就业”农业保险操作模式，实现了全县种植户的种植风险转移，提升了农户种粮积极性。当年度公司在全县提供公益岗位 9154 个，并通过岗位培训和工作锻炼，提高了贫困人口参与生产、脱贫致富的能力和信心，实现稳农增收。“保险+就业”的模式在先后全省 54 个县区复制推广，为农户提供

了 361.92 亿元的风险保障。直接带动全省 13.06 万人贫困群众达到脱贫标准，有利的助推当地脱贫攻坚工作。

6. 开办机构

中原农险河南省分公司各分支机构。

（三）特色农产品类“草畜保”“林果保”“蔬菜保”

1. 产品简介

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

2. 产品特点

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

（2）针对性强、适用性广，能满足不同层次生产力水平的各类经营主体基本需求。

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

3. 适用对象

特色农产品种养户。

4. 业务流程

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

件，符合文件要求的农户均可以投保，验标后缴费出单。

5. 典型案例

(1) 青贮玉米倒伏保险

围绕省委省政府推进乡村产业兴旺的有关要求，以助推粮经饲结构优化为切入点，选取平原农区粮改饲重点县上蔡县和永城市开展此次试点，针对农户青贮玉米种植中最突出的倒伏风险，量身定做倒伏保险产品，创新设计轻度倒伏和重度倒伏不同赔偿标准，简化定损方式，每亩保费仅 10.5 元，受到青贮玉米种植户一致好评。其中，上蔡县芦岗镇祥盛养殖专业合作社为自己种植的 746 亩青贮玉米因大风产生倒伏，共获得赔款 22.4 万元，极大减轻了因自然灾害产生的亏损。

(2) 优质果蔬价格保险

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

(3) 小龙虾天气指数保险

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

6. 开办机构

中原农险河南省分公司各分支机构。

(四) 优势特色农业全产业链综合保险

1. 产品简介

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

2. 产品特色

(1) 金融服务贯穿农业产业链条，抓住生产风险、融资支持、产品质量保证三个产业发展主要痛点、难点，构建以“生产风险保

障+产品质量保证”为主的金融服务框架，保障农产品质量安全。

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

(3) 加快优势特色农业品牌树立。通过为“名、优、特”产品戴上产品质量保险的“安全帽”、“信誉帽”，将推进农业资源优势转化为产业优势、品牌优势，用品牌推动农业高质量发展。

3. 适用对象

优质特色农业种养户及生产加工企业。

4. 业务流程

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

5. 典型案例

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

促进基地生产标准化建设，大力培育知名农产品品牌。

6. 开办机构

中原农险试点区域分支机构。

（五）生猪稳产保供综合服务——“四体一保”融合发展模式

1. 产品简介

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

2. 产品特色

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

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

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

范化解，建立风险控制体系。

(4) 提升信用培育。通过银行征信、专家评审、保险风控、平台数据的综合评价，有效解决畜牧企业信用风险，实现畜牧产业信用提升。

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

3. 适用对象

生猪产业链全部经营组织。

4. 业务流程

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

5. 典型案例

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

环运行的风险控制措施，培养其信用体系。同时，拓宽其销售渠道，提升交易价格和企业产能。三是打造生猪产业融合体系，实行线上、线下相结合，产前、产中、产后相衔接。四是形成全国生猪现货价格，卖猪与买猪线上交易，大批量线上交易后形成价格，为生猪期货交易打基础。

6. 开办机构

中原农险河南省分公司各分支机构。

（六）耕地地力指数保险

1. 产品简介

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

2. 产品特点

（1）探索我省耕地保护新形式。现有耕地保护形式主要集中于秸秆还田、沃土工程、测土配方施肥补贴项目、高标准粮田“百千万”建设工程等，本次试点项目为我省首次在耕地保护工作中引入保险机制，进一步拓宽了耕地保护新思路，与现有的农业保险政策结合，可以构建完整的农业生产支持链条，探索出农业保险支持我省现代农业发展的新功能、新方向。

（2）保险模式由“受灾赔付”转变为“正向激励”。现有保险产品均以直接物化成本为赔偿基础，受灾导致农户受损后开展赔付，试点引入“正向激励”方式，将土壤有机质指标数据的变化同耕地地力建立对应关系，通过监测试点区域内的有机质指标的变化来判

断是否触发保险理赔，有机质含量增幅越大，补偿越多，由此激励被保险人保护耕地的积极性，从而培育出耕地保护新动力。

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

3. 适用对象

从事粮食生产的新型农业经营主体。

4. 业务流程

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

5. 典型案例

项目总承保面积 1 万亩，投保人包括新全家庭农场、锦绣家庭农场、徐氏种植专业合作社等 17 个新型农业经营主体，试点项目约定每亩保额 2400 元，每亩保费 120 元，共申请农业农村部财政补助资金 96 万元用于保费补贴，每亩保费构成如下：农业农村部财政补贴 80%、农户自缴 20%，具体金额分别是 96 元、24 元，如果投保标的有机质年度环比正增长，上述新农主体可获得最高 2400 万元的补偿。落地签单后项目区域的耕地质量保护工作进入实质实施阶段，保险的“正向激励”及公司长期以来的宣传推广逐步促进新型农业经营主体将更多精力、时间投入耕地地力提升中，通过科学利用耕地资源，降低耕地农药残留，达到保障粮食生产安全、促

进粮食产量提高的目的。

6. 开办机构

中原农险河南省分公司各分支机构。

（七）“保险+期货”金融支农服务模式

1. 产品简介

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

2. 产品特色

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

3. 适用对象

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

4. 业务流程

散户或新型经营主体申请投保，填制投保单，公司按照约定业务流程办理承保手续。

5. 典型案例

花生作为我国重要的油料作物，对保证我国油脂油料安全有着重要战略意义。河南省花生种植面积 2300 万亩，达到全国花生种植面积的四分之一，总产量 576.72 万吨，居全国首位，花生也是农民收入的重要来源。但是，花生种植户面临较大的自然风险和市场风险。为防范花生价格下跌造成的农户收入下降，2021-2023 年河南省财政厅联合郑商所在河南 10 县区开展花生“保险+期货”试点项目，中原农险累计承办面积 89.6 万亩，涉及 81192 户次。试点首年参保面积 19.3 万亩，参保农户 19496 户，项目实现每亩赔款 79 元，户均赔款达 784 元。项目的实施，为助力河南省优质花生产业高质量发展，积极探索我省“农业保险+”的保险、期货（权）等金融工具联动模式，做出了积极尝试。

6. 开办机构

中原农险河南省分公司各分支机构。

（八）支农小额贷款保证保险

1. 产品简介

与金融机构订立涉农类小额借款合同，借款用于涉农领域生产、经营、服务等相关支持农业发展，借款期限在三年以内（含三年）的自然人或法人客户，在保险期间内，未按照借款合同履行还款义

务，且拖欠任何一期还款达到保险单约定的赔偿等待期，保险公司对客户应偿还而未偿还的贷款本金及贷款期间内的利息按照保险合同赔偿。

2. 产品特点

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

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

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

3. 适用对象

符合准入要求的涉农客户。

4. 业务流程

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

5. 典型案例

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

6. 开办机构

中原农险河南省分公司各分支机构。

（九）服务壮大新型农村集体经济“双保险”

1. 产品简介

公司服务壮大新型农村集体经济的创新模式入选全国 20 个普惠保险典型案例之一。中原农险作为省属国有功能性企业，坚持以人民为中心的价值取向，坚持金融服务实体经济的根本宗旨，积极发挥贷款保证保险、履约保险增信功能，着力破解村集体发展的资金难题，为村集体股份经济合作社融资增信，助力乡村产业振兴，助力实现共同富裕，助力国家乡村振兴战略的实施。2023 年中原农险聚焦村集体，以“三农需求+保险产品+N 种服务”为实施路径，累计为 80 个县、181 个乡镇、359 个村集体制定“保险+N”服务方案，推动农商行、光大、建行、中原银行等 6 家银行开发村集体经济专属信贷产品，为村集体产业融资增信 2207 万元，在主粮完全成本保险、特色农业保险的基础上创新村集体收入补偿保险、集体资产租赁保证险、订单履约信用险、支农小额贷款保证保险等产品。

2. 产品特色

（1）强化组织保障。中原农险总体确定学习运用“千万工程”经验主基调，统一思想、统一目标、统一流程。自 2020 年起，每年召开服务乡村振兴专题推进会议，先后下发《党建引领 政企联动 发展壮大新型农村集体经济工作方案的通知》《关于加强地方党委政府协同高质量服务新型农村集体经济发展的通知》《党建引领 村保联动 服务新型农村集体经济“百村计划”行动方案》等文件，制定相关操作指引和服务细则，上线乡村振兴项目追踪管理系统，

并将乡村振兴重点工作纳入组织和个人绩效考核，强化激励支持。组建服务壮大村集体经济工作专班，全力打造服务村集体经济的典型示范。

(2) 抓实推动机制。中原农险坚持党建引领、政企联动，建立县级党委政府统筹、乡镇党委政府主要推动、村集体发展主导、中原农险和龙头企业助力的落地推动机制，输出中原农险智慧和方案，取得认同激发主动，分类实施均衡推进。

(3) 严格筛选村集体。中原农险确立以村两委班子是否有发展意愿、是否有责任担当、是否有奉献情怀作为根本筛选和扶持标准。在组织部、乡镇党委政府把关筛选的基础上，优选省委组织部专项资金扶持并有一定经营成效的村集体，优选“五星支部”以及争创“五星支部”村集体。

(4) 精准谋划服务方案。中原农险因地制宜、一村一策，精准区分“有产业基础”与“无产业基础”两种类型，以“一揽子保险保障+融资增信”为核心纽带，引入多方资源要素下沉村集体，制定“一对一”细化服务方案。对无产业基础的村集体，实行“村集体+农业社会化服务+保险信贷”模式，激活动能，输入方案，跟踪培育，要素支持，实现从0到1的突破。对有产业基础的村集体，实行“产业项目+融资增信+保险保障+龙头企业”模式，提级升档，辐射带动，惠及乡邻，实现从1到N跨越。

(5) 着力破解融资等赋能难点。中原农险从打造服务村集体“共同体”的思路出发，协同引入多方要素，实现了保单在手，信用等身，要素资源，牵引下沉。累计链接种养业托管组织、电商平台、龙头企业、科研院所等20多家机构及相关专家20余人。与光大银

行全面达成 1 亿元授信支持村集体合作协议。与河南省扶贫基金会、中原信托全面达成合作推动慈善资金用以支持村集体发展。如内黄县按照 9:1 和 8:2 风险共担方式，撬动光大银行、县农商行等 500 万元的贷款支持村集体项目，与中原银行通过推荐方式为村集体土地托管项目放款 30 万元。

(6) 及时跟进保险保障。中原农险发布了乡村振兴产品库一、二期，围绕村集体经济发展过程中的产业、收入、人身、治理、财产等风险类型，设计以农业保险、保证保险为核心的村集体一揽子保险保障计划，鼓励村集体利用经营性收入为农户提供保险福利保障。实现了保障托底，投入无忧，产业升级，信心百倍。

3. 适用对象

发展集体经济意愿强、班子威望高、信用记录好、带领农户通过土地规模化、专业化种植、产业发展等模式迈向共同富裕的新型农村集体经济组织。

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

4. 典型案例

(1) 贷款保证保险+完全成本保险+自营/托管。中原农险为内黄县白庄村、西沟村、西五村等多个村集体引入嘉禾智慧、全顺农服等托管组织，并联合光大银行、农商行通过风险共担方式融资 180 万元，用于解决村集体地租、托管费用等资金需求，通过定制综合保险服务方案，链接内黄县农业农村局技术专家，为村集体提供全面风险保障及技术指导。

(2) 贷款保证保险+玉米收入保险+托管。为叶县 27 个村集体

引入粮海合作社开展 1.3 万亩的土地托管，中原农险与叶县农商行按照 6:4 风险比例为村集体融资 300 万元，同时通过大商所“收入保障计划”提供每亩 2000 元的玉米收入保险保障。

(3) 完全成本保险+土地托管履约险+托管。为温县番田镇 9 个村集体的 4978 亩连片成方土地引入托管公司，并向中原银行推荐融资 1390 万元，创新“土地托管种植合同履行信用保险”，保障村集体地租保底收益，风险保障达 412 万元。

(4) 贷款保证保险+托管+订单。为禹州市崔庄村 500 亩土地引入丰坤农业、丰德康种业开展土地托管及育种回收，并协调农商行开发村集体专属产品，通过贷款保证保险为村集体融资 50 万元用于生产经营。

5. 开办机构

中原农险河南省分公司各分支机构。

(十) 河南省林业碳汇保险

1. 产品简介

林业碳汇保险主要承保树龄满一年以上、正常生长和管理的公益林、商品林等林木，以及林木所产生的碳汇。承保时根据标的的树种、胸径等数据，计算出蓄积量，再换算出生物量，最后根据含碳率得出固碳量。该险种在保障林木碳汇价值的同时也对林木因自然灾害、火灾或林业有害生物直接造成的流失、掩埋、主干折断、倒伏或死亡等，以及进而导致保险林木碳汇量的减少进行保障，按照约定标准进行赔偿，即保险金额包含了林木的价值，也包含了碳汇的价值。其中碳汇单位价格以易碳投资指数平台发布的上海市场碳汇的近三年发生交易金额交易日收盘价的年平均价格为基础进

行界定。

2. 产品特色

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

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

(3) 保险条款可操作性高。该险种在保障林木碳汇价值的同时也对林木因自然灾害、火灾或林业有害生物直接造成的流失、掩埋、主干折断、倒伏或死亡等，以及进而导致保险林木碳汇量的减少进行保障，按照约定标准进行赔偿，既保险金额包含了林木的价值，也包含了碳汇的价值。其中碳汇单位价格以易碳投资指数平台(<http://tanjiaoyi.com/>)发布的上海市场碳汇的近三年发生交易金额交易日收盘价的年平均价格为基础进行界定。

3. 适用对象

河南省内凡从事林业生产管理的林农、林业专业合作组织、林业企事业单位、村民委员会、林业和草原主管部门，种植生长和管

理正常的公益林、商品林等林木以及所产生的林业碳汇，均可作为本保险合同的保险标的。生长和管理正常；树龄满一年（含）以上。

4. 业务流程

根据林木数量进行投保，填制投保单，公司按照既定业务流程办理承保手续。

5. 典型案例

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

6. 开办机构

中原农险河南省分公司各分支机构。

（十一）农业设施财产保险

1. 产品简介

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

农业设施财产保险主要承保火灾、爆炸、雷击、暴雨、洪水、暴风、龙卷风、冰雹、台风、飓风、暴雪、冰凌、突发性滑坡、崩

塌、泥石流、地面突然下陷下沉、飞行物体及其他空中运行物体坠落等原因造成保险标的直接物质损坏或灭失的保险责任。

2. 产品特点

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

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

3. 适用对象

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

4. 业务流程

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

5. 典型案例

自2019年起，公司连续6年承保农业设施财产保险累计提供风险保障19.26亿元，累计赔款2328万元。

6. 开办机构

中原农险河南省分公司各分支机构。

(十二) 高标准农田建设工程质量保险

1. 产品简介

在《中国共产党第二十次全国代表大会上的报告》中指出“牢

牢守住十八亿亩耕地红线，逐步把永久基本农田全部建成高标准农田”。高标准农田建设与有效的使用是巩固和提高粮食生产能力、保障国家粮食安全的关键举措。各级政府创新模式，引入保险机制，解决高标准农田建设风险及建成后管护问题，确保高标准农田建设工程长期发挥效益。我司牢牢把握粮食安全的新内涵，围绕高标准农田水利设施建设与管护，为藏粮于地提供保障。

切入高标准农田“投融建运管”一体化场景，实施公司“三农保险”综合服务行动，把保障一个环节，升级为一个链条，提供集“工程质量+灾毁损失+管护服务+运营兜底”于一体的“保险+综合服务+”的高标准农田综合服务方案。

2. 产品特色

全面融入高标准农田建设“投融建运管”一体化模式，从项目融资风险、工程建设风险、工程质量风险、建后管护风险、土地租赁风险、经营收入风险的“六大风险”着手，创新耕地质量保护、地力提升、工程质量、品牌质量、溯源管理等保险，打造“农田保—六个一工程”，建设我司高标准农田保险项目“六全”——“全产业覆盖、全领域拓展、全方位保障、全风险管理、全要素服务、全主体赋能”综合服务体系。

承保区域内农田基础设施或配套设施均作为保险标的，主要保障由于火灾、爆炸等意外事故，雷击、暴雨等自然灾害以及飞行物体及其他空中运行物体坠落等原因造成保险标的直接物质损坏或灭失及相关附加责任。为高标准农田的全生命周期打造综合服务体系，建设“六个一工程”，提供集“工程质量+灾毁损失+管护服务+运营兜底”于一体的全价值链风险保障与服务，让高标准农田为保

障国家粮食安全，持续发挥经济和社会效益。

3. 适用对象

各级人民政府、农牧业主管部门、乡村振兴局、农业经营主体、农村集体经济组织或其他政府职能部门以及其他合法机构。

4. 业务流程

一是了解政府对高标准农田管理的归口部门、领导，所取得的成果、存在的痛点、难点，在建设与管理方面的需求、政策支持与资金支持等。二是深入调研，掌握市场，向当地监管、行业了解高标准农田保险的开展情况、运作模式，存在问题，运营结果等；或者到相关乡镇、村实地观察当地高标准农田相关设备设施运行情况；三是确定承保方案，从当地高标准农田设施运行情况与需求出发，结合公司高标准农田的运行模式，确定保险标的、保险责任、保险金额、保险费率、缴费方式、免赔额/率、验标方式等具体内容。四是确定理赔方案，按照公司的理赔操作要求，明确告知客户详细的理赔流程，首先确定各环节需要参与的人员，配合的工作，尤其是要指定报案人员，查勘时需在现场参与的人员、修复时效要求等；其次确定赔偿方式、赔偿项目、赔偿价格等，标的维修项目单价核定要合理、规范。五是确定服务模式，开展管护服务工作可与政府现行的高标准农田管护队伍、管护方式相结合，首先利用该公司人员+惠农网人员+第三方公司人员共同进行管护；其次利用政府井长制开展管护。成立“一长两员”长效管护队伍，和该公司聘请的专业技术“维修员”，建立“护井员巡护+井长统筹反馈保险公司+维修员一线维护”的长效管护运行机制。六是签订合作协议，双方就拟定的承保、理赔、服务方案形成合作协议，机构上报审批无误后，

与投、被保险人签订正式合同，推动下一步工作开展。

5. 典型案例

2021 年底公司率先在开封市引入保险参与高标准农田管护，填补了河南省在高标准农田管护领域的保险空白。高标准农田管护保险已在开封通许县、兰考县、尉氏县、祥符区等地落地，为 4.17 万口水井及配套农田水利设施建后管护提供 7.9 亿元的风险保障，累计赔付金额 600 余万元，维修机井 3200 余眼，在用水高峰季月度处理赔案达到 600 余笔，有效解决试点区域水利设施快速修复的痛点。

6. 开办机构

中原农险河南省分公司各分支机构。

（十三）三大主粮完全成本保险

1. 产品简介

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

2. 产品特色

三大主粮作物完全成本保险在保障直接物化和地租成本的基

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

3. 适用对象

三大主粮作物（小麦、水稻、玉米）种植户、种植新型农业经营主体。

4. 业务流程

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

5. 典型案例

“这季小麦中原农险给我推荐了完全成本保险，农药、化肥、地租、人工都覆盖进去了，交的钱还不高，这让我们合作社干的踏实、种的安心！”驻马店市平舆县和丰农业种植专业合作社张春华如是说。“保障足、服务好、花钱少”是农户对农业保险的客观诉求。2022年，公司迅速贯彻落实省财政厅、省农业农村厅与河南银保监局联合下发的《河南省三大粮食作物完全成本保险实施方案》政策精神，在经营区域内全面推进冬小麦完全成本保险，联动政府，广泛宣传，切实推动普惠政策深入农心；深化产品供给，优化服务标准，将药、肥、租、工等成本全面纳入保障范围，小麦保险金额由每亩447元提高至1000元；大幅革新承保手段，广泛应用数字技术，实现农户投保“足不出村”，极大提升参保便捷性。2022年，

公司通过高保障、低费率、广覆盖的三大主粮完全成本保险，对种植投入进行全面托底，让农民没有后顾之忧，增添种粮的底气。

6. 开办机构

中原农险河南省分公司各分支机构。

二、中国人寿

(一) 第一书记保险

1. 产品简介

河南省委组织部与中国人寿河南省分公司签订《第一书记人身保险合作协议》，为全省驻村“第一书记”办理了累计保障高达170万/人/年的人身保险保障，有效解决了第一书记的后顾之忧，激发了他们的干劲热情，促使他们在扶贫攻坚战中有新成长、大作为。

2. 产品特点

(1) 保费低：580元/人/年，其中，财政出资240元/人/年，乙方以下浮费率的方式出资340元/人/年。

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

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

3. 适用对象

全省精准选派驻村的在职第一书记。

4. 业务流程

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

5. 典型案例

2017年5月23日上午9时，南阳市淅川县第一书记在整理贫困户精准扶贫明白卡时突发脑溢血，经抢救无效因公去世。中国人寿河南省分公司接到河南省委组织部通知后，立即启动绿色通道办

理快速理赔。5月26日下午，中国人寿河南省分公司副总经理陪同省委组织部相关领导深入到南阳市淅川县，对家属表示亲切慰问，并送上理赔保险金30万元。此事在社会上引起了强烈反响。6月2日，原河南省委书记谢伏瞻对该公司《关于落实谢书记要求对驻村第一书记家属进行慰问的重要批示的情况汇报》做了批示“感谢人寿保险公司河南分公司的大力支持”。对中国人寿河南省公司的保险服务工作给予了高度肯定。2023年1月4日上午10点，信阳市光山县驻村工作队员徐某在扶贫工作中突发疾病，经抢救无效因公去世。中国人寿光山支公司在接到光山县委组织部通知后，公司经理室高度重视，立即组织相关人员协助县委组织部、逝者家属完善理赔资料，启动绿色通道办理快速理赔。于2023年1月11日将材料提交到该公司，2023年1月19日理赔到位，30万理赔款转入受益人账户。2017年以来，累计向118名出险第一书记支付保险金2645.9万，累计赔付率135%。中共河南省委组织部、中共河南省委农村工作办公室、河南省人力资源和社会保障厅、河南省扶贫开发办公室于2018年3月27日下发《关于表彰全省优秀驻村第一书记和第一书记选派工作先进单位的决定》（豫组〔2018〕19号），授予中国人寿河南省分公司全省第一书记选派工作先进单位。

6. 开办机构

中国人寿河南省分公司各分支机构。

（二）医疗救助/防贫保险

1. 产品简介

中国人寿河南省分公司积极发挥主动性，与各级政府及相关部门积极协商，针对医疗救助保障对象、防贫对象，结合各地经济社

会发展实际，实施一县一策，精准对接保险扶贫工作，守住扶贫最后一道防线。

2. 产品特点

针对医疗救助、防贫人群医疗费用负担重的问题，在坚持“保本微利”的前提下，按照健康保障委托管理模式，医疗救助或防贫保险资金剔除管理成本后全部用于医疗费用补偿，如果补偿资金有结余，结余部分滚存下一年使用。

3. 适用对象

政府有关部门认定的特困人员、低保对象、返贫致贫人口、特殊群体、低保边缘家庭成员、农村易返贫致贫人口、因病致贫重病患者和县区以上人民政府批准的其他需要救助的人员。

4. 业务流程

公司按照政府要求和公司相关规定承办，并做好服务工作。

5. 典型案例

中国人寿河南省分公司在洛阳市、驻马店正阳县、漯河舞阳县开展了以健康保障委托管理模式承办的医疗救助和防贫经办委托业务。2023年，全省在办医疗救助，防贫保险项目3个覆盖人数达25.75万人，累计为44.01万人次困难群众补偿理算款22046.71万元，次均500.94元。

6. 开办机构

中国人寿河南省分公司各分支机构。

（三）妇女儿童安康保险

1. 产品简介

中国人寿河南省分公司与河南省妇联签署《“倾情家家幸福安

康推进乡村振兴巾帼行动”合作框架协议》，充分发挥省妇联的组织协调、资源整合等“联”的优势和中国人寿河南分公司的网络渠道、保险保障等“保”的优势，以支持妇女创业就业、保障妇女健康和儿童安康为目标，以开展“四送”活动和“阳光母亲”计划—关爱女性儿童安康保险项目为抓手，构建全面、长期、稳定的合作伙伴关系，深入推进我省脱贫攻坚和乡村振兴。

2. 产品特色

(1) 落实民生实事。通过推进“两癌”筛查这一民生实事，主动参与妇女健康事业，为广大妇女群体提供贴心服务，体现政府和社会双重关怀。

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

3. 适用对象

妇女、女性群体、儿童等。

4. 业务流程

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

5. 典型案例

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

2019年，中国人寿河南省分公司通过省妇女儿童发展基金会向全省70名贫困家庭白血病患儿，捐赠爱心救助金70万元；省妇女儿童发展基金会向中国人寿河南省分公司授予荣誉证书。

6. 开办机构

中国人寿河南省分公司各分支机构。

（四）农村小额意外伤害保险

1. 产品简介

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

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

2. 产品特色

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

大减轻负担。

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

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

3. 适用对象

保障对象为农村居民。

4. 业务流程

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

5. 典型案例

三门峡卢氏支公司一是积极与县政府相关领导积极沟通，取得政府支持，搭建政保合作平台，通过政府下文、联合召开启动会，将小额保险作为一项“民生工程”；二是建立协保员制度：建立健全协保员制度，销售人员可配合协保员做好咨询、答疑、服务工作，避免收费环节村民产生抵触情绪；三是精细管理、项目运作：成立专项领导小组和工作小组，明确责任与分工，对外积极与相关部门协调、取得支持，对内严格做好过程，狠抓落实，务求实效。严格按照项目制运作，做到组织严谨、措施得力。并成立培训宣传组、

业务追踪组、后援保障组、理赔服务组等项目组，确保各司其职，集中运作。四是宣传造势、树立形象：充分运用各类媒体资源宣传造势，如：宣传车、报刊、网站、电视、墙体版面、标语、横幅、一封信等形式。重视理赔时效，简化手续，提供便捷通道，通过现场送赔款等形式提升客户获得感和满意度，树立中国人寿河南省分公司良好的品牌形象。

6. 开办机构

中国人寿河南省分公司各分支机构。

（五）小额信贷保险

1. 产品简介

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

2. 产品特点

（1）保险费率低。对借款客户而言，信贷保险费率较低，客户只需花不多的钱就可以获得较高额度保障。

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

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

3. 适用对象

十八周岁至六十五周岁，身体健康者，向贷款机构申请并获得借款的个人，或对获得借款的单位拥有经营决策权/直接控制权的个人，均可作为被保险人，由本人作为投保人向本公司投保本保险。

4. 业务流程

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

5. 典型案例

商丘夏邑支公司为落实乡村振兴战略，积极探索金融部门参与社会治安综合治理建设、推进乡村振兴战略的新模式，为县金融工作局、县综治办、县联社联合推出的综治信用家庭小额信用贷款业务提供风险补偿配套机制。夏邑公司为综治信用家庭小额信用贷款业务提供保险服务，防范授信家庭因意外伤害致贫、返贫，为进一步落实普惠金融、助力乡村振兴，贡献了国寿力量。

6. 开办机构

中国人寿河南省分公司各分支机构。

（六）出行安全保险

1. 产品简介

公司推出“通泰无忧”系列产品，为农民朋友提供保额高、保费低廉的交通出行意外伤害保障。该产品是基于我国农村交通设施、交通工具落后、交通事故频繁等现状，为农村居民量身打造的。产品涵盖“国寿通泰无忧意外伤害保险（A款）”、“国寿附加通泰交通意外费用补偿医疗保险”和“国寿附加通泰交通意外住院定额给付医疗保险”等，为农民朋友在驾乘各类交通工具出行的过程中提供全方位意外伤害保险保障。考虑到我国农村实际情况，公司在交通工具方面进行扩展，包括一些农用的简易路运和河（海）工具；

责任免除仅包括“投保人或受益人对被保险人的故意杀害、故意伤害”和“被保险人故意犯罪、拒捕、自杀或故意自伤”等必备的十项，其余的与驾驶员或乘客有关的交通意外伤害在承保范围之内，真正实现了农民的驾无忧、乘无忧。

2. 产品特色

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

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

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

3. 适用对象

出生 28 日以上、六十五周岁以下，身体健康的农村居民，均可作为被保险人，由本人或对其具有保险利益的其他人作为投保人向本公司投保本保险。

4. 业务流程

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

5. 典型案例

南阳分公司与当地公交公司联合推出老年人乘车意外伤害保险；安阳市老龄委在中国人寿河南省分公司为全市 65 岁以上的老人投保通泰系列保险，构建了坚强的交通意外保险保障。

6. 开办机构

中国人寿河南省分公司各分支机构。

（七）一站式理赔直付

1. 产品简介

一站式理赔直付是中国人寿通过与医疗机构和第三方科技公司合作，在客户授权、依法合规的前提下，直接获取客户就医数据，为客户提供赔案快速处理、保险金快速给付的新型商业保险理赔服务模式。2020年以来中国人寿河南省分公司深入贯彻落实河南省地方金融监督管理局助推信阳商城试点县持续巩固脱贫成果、扎实推进乡村振兴，努力实现县域经济高质量、可持续发展的工作要求，在全省大力推广一站式理赔直付。

2. 产品特色

（1）创新金融产品。通过打造、创新扶贫保险、农村小额意外保险、乐学无忧保险等产品，充分发挥保险优势，巩固脱贫成果，助推乡村振兴。

（2）健全服务网络。打造理赔直通车服务，使商业保险结合互联网技术等，在医保、医疗改革中发挥更大作用，聚力“制度+管理+服务”为核心的高效立体服务体系，发挥公司网络、技术优势，为乡村客户提供贴心服务。

3. 适用对象

全省所辖特困人员、低保户、返贫致贫人员以及适龄学生儿童等适保人群。

4. 业务流程

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

5. 典型案例

中国人寿河南省分公司在商城试点成功的基础上，在全省全面推广线上一站式理赔直付。截至 2023 年底，在全省开通线上理赔直付医院 700 多家，符合一站式理赔直付的医院超过 100 家；中国人寿向约 29.6 万多人次提供了理赔直付和快赔服务，赔款约 2.91 亿元，其中向洛阳新安和宜阳两县的低保户提供一站式理赔直付服务 3144 人次，支付赔款 121 万多元。商业险理赔直付项目在省地方金融监督管理局及各地地方金融监督管理局、当地医保部门及卫健委的大力支持下，商业保险在协助政府解决特困人员、低保户、农村居民等人口“因病返贫”的问题上发挥了大作用，让群众继续在医疗机构实现商业险即时结算，真正做到“让数据多跑路，让百姓少跑腿”。中国人寿河南省分公司继续履行央企责任，践行“服务国家发展大局，守护人民美好生活”的企业使命，扎实推进乡村振兴，为社会稳定发展提供有力支撑。

6. 开办机构

中国人寿河南省分公司各分支机构。

三、人保财险

(一) “扶贫保”一揽子保险

1. 产品简介

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

2. 产品特点

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

3. 适用对象

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

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

人身意外保险：意外残疾、身故、住院医疗负责赔偿。

重大疾病保险：符合 25 种重大疾病种类，在保险额度内予以赔付。

教育费用：予以当年被高等院校录取的建档立卡贫困户一次性资助。

4. 业务流程

- (1) 选定保险种类，商定保险费、保险金额；
- (2) 确定参保贫困户、边缘贫困户户数；

(3) 组织签单投保，现场验标、公示、出具保险凭证。

5. 典型案例

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

经济特色作物：果树、蔬菜、花卉、茶叶、菌类；

养殖业：牛、羊、禽类家庭加工业及财产；

家庭财产类：房舍、大型家用电器、农机具、电动车等。

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

6. 开办机构

人保财险河南省分公司各分支机构。

(二) 中央补贴性小麦、玉米、水稻三大主粮保险

1. 产品简介

深入贯彻落实党的二十大精神、中央农村工作会议精神及中央一号文件精神，围绕保障粮食安全，推动实现小麦、玉米、水稻三大粮食作物完全成本保险全覆盖。

2. 产品特点

(1) 国家政策支持保障，各级财政补贴保费比例为80%，农户承担20%，农户承担保费较低；

(2) 保障范围全，涵盖自然灾害、意外事故、病虫害鼠害、火灾、野生动物损毁；

(3) 保障程度高，保障农户种植的完全成本，包括物化成本、人工成本及地租成本。

3. 适用对象

小麦、玉米、水稻种植户、家庭农场、合作社及新型农业经营主体。

4. 业务流程

(1) 了解保险政策、向保险公司及村委提出投保意向；

(2) 农户提供相关的投保手续、保险公司验标、缴纳保险费；

(3) 保险公司出具保险单。

5. 典型案例

承保范围大，保障群体较多。

6. 开办机构

人保财险河南分公司各县域机构及农村网点。

(三) “食用菌种植” 保险

1. 产品简介

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

2. 产品特点

(1) 客户定位准，针对食用菌种植普通农户和贫困户；

(2) 保障范围全，对食用菌种植过程中易发生损失的环节进行保障；

(3) 保险品种多，除了普遍种植的香菇、木耳可进行投保外，平菇、羊肚菌种植也可进行投保。

3. 适用对象

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

4. 业务流程

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

5. 典型案例

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

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

6. 开办机构

人保财险河南省分公司各分支机构。

(四) 乡村团体意外伤害综合保险

1. 产品简介

为乡镇各类企事业单位、社会团体其他组织，个体工商户，农村承包经营户量身定制的保险保障。全面涵盖意外伤害导致的身故、残疾赔偿责任；意外伤害导致的门诊和住院费用支出（每次事故免赔100元，赔付比例80%）；意外伤害住院津贴（每次事故免赔3天，最高赔偿30天，累计最高赔偿180天）。

2. 产品特色

除特定行业外，不区分职业类别，统一缴费方案，投保极为简便。

3. 适用对象

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

4. 业务流程

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

5. 典型案例

暂无典型案例，正处于积极推广阶段

6. 开办机构

人保财险河南分公司各分支机构。

（五）中央补贴性能繁母猪及育肥猪保险

1. 产品简介

深入贯彻落实党的二十大精神、中央农村工作会议精神及中央一号文件精神，发挥好保险服务生猪产业发展，助力乡村振兴战略全面实施。

2. 产品特色

（1）国家政策支持保障，各级财政补贴保费比例为 80%，农户承担 20%，养殖户承担保费较低；

（2）保障范围全，涵盖自然灾害、意外事故、疾病、疫病等。

3. 适用对象

能繁母猪及育肥猪养殖户、家庭农场、合作社及新型农业经营主体。

4. 业务流程

- (1) 了解保险政策、向保险公司提出投保意向；
- (2) 农户提供相关的投保手续、保险公司验标、缴纳保险费；
- (3) 保险公司出具保险单。

5. 典型案例

承保范围大，保障群体较多。

6. 开办机构

人保财险河南省分公司县域机构及农村网点。

(六) 食用菌、辣椒、蔬菜、茶叶、大蒜、西瓜、牛、羊、淡水鱼、小龙虾等地方特色农业保险

1. 产品简介

立足河南十大优势特色农产品基地建设，围绕“一乡（村）一品”“一县一业”发展思路，因地制宜开办地方优势特色农产品保险，加快农民增收步伐，以特色农业保险为农业发展提供可靠的风险保障，推动农业转型升级，助力乡村振兴。

2. 产品特点

- (1) 为“一县一品”产业提供保驾护航，保障直接从事农业生产的种养农户、家庭农场、新型农业经营主体；
- (2) 保障范围全，主要有自然灾害、意外事故、病虫害鼠害、疾病、疫病。

3. 适用对象

种植户、养殖户、家庭农场、合作社、新型农业经营主体。

4. 业务流程

- (1) 了解保险政策、提出投保意向；
- (2) 农户提供相关的投保手续、保险公司验标、缴纳保险费；
- (3) 保险公司出具保险单。

5. 典型案例

济源是全国蔬菜制种产业集中区，根据调研了解，蔬菜制种生产活动中存在病虫害、暴雨、内涝、雹灾、连续降雨、高温热害、低温冻害等诸多风险点，一旦遭遇重大灾害，会严重损伤制种农户信心，影响当地蔬菜制种产业的健康发展。人保财险济源市分公司结合当地蔬菜制种产业情况，积极向地方政府建言献策，推动政府开展地方财政补贴型蔬菜制种保险。

6. 开办机构

人保财险河南省分公司县域机构及农村网点。

(七) 生猪价格保险、生猪期货价格保险、生猪养殖收入保险

1. 产品简介

生猪是国家战略性农产品，河南省是全国重要的生猪生产加工供应基地，生猪价格保险、生猪期货价格保险、生猪养殖收入保险是落实生猪稳产保供任务，做好“三农”工作的重要方式。

2. 产品特点

- (1) 利用保险方式集中化解养殖户的市场风险，守护群众“肉盘子”；

- (2) 保障生猪价格下跌的风险；
- (3) 保障生猪死亡及生猪价格下跌导致的养殖收益下跌的风险。

3. 保障对象

生猪养殖户、家庭农场、合作社、新型农业经营主体。

4. 业务流程

- (1) 了解保险政策、提出投保意向；
- (2) 农户提供相关的投保手续、保险公司验标、缴纳保险费；
- (3) 保险公司出具保险单。

5. 开办机构

人保财险河南省分公司县域机构及农村网点。

(八) 地理品质气象指数保险产品

1. 产品简介

此产品为针对河南省优势农产品创新开发的融合“气象+保险+溯源”，并基于气候地理条件和区域优势，将农业种植天气指数、时空溯源服务等一系列科技服务融入到一起的保险产品。帮助农产品生产者实现“有利天气助生产、生产过程可追溯、品质保险有保障、一箱一码原产地、品牌提升促增收”，进一步提升投保农产品的知名度和美誉度，助力农产品生产者增收。

2. 产品特色

- (1) 通过当地作物适宜生长的气象条件作为定制依据，实现农作物品质数字化；
- (2) 通过第三方 APP，实现农户生产流程可视化，完整呈现作物灌溉、施肥管控全流程；
- (3) 通过产品内置二维码，客户扫码后，可呈现该作物的农户

全流程管控，种植地块信息等。

3. 适用对象

河南省区域内特色农产品生产者。

4. 业务流程

(1) 保险公司协同气象局采集该区域保险标的的数据信息。

(2) 保险公司根据气象信息，定制保险产品。

(3) 保险公司联合第三方科技公司制作溯源保险 APP，同时验标后缴费出单。

(4) 保险到期后，保险公司协同第三方科技公司为农产品生产者提供销售二维码，为消费者展现完整的农产品生产活动信息及溯源服务。

5. 典型案例

地理品质气象指数保险是人保财险围绕乡村振兴，践行中央农村工作会议要求，立足“一县一业、一乡（镇）一特、一村一品”，为农产品生产者提供全流程可视化服务，通过保险及气象联动，增加农产品知名度和美誉度的保险产品。2022年6月，在焦作温县试点开办全国首个温县山药地理品质气象指数保险，相关信息通过农民日报、中国气象报、中国新闻网等多个国媒及地方媒体报道。

6. 开办机构

人保财险河南分公司县域机构及农村网点。

四、中国太平洋财险

（一）防贫保

1. 产品简介

（1）研发背景

党的十八大以来，以习近平同志为核心的党中央把脱贫攻坚作为关系党和国家政治方向、根本制度和发展道路的大事，并作为全面建成小康社会底线任务纳入“五位一体”总体布局和“四个全面”战略布局，把全面实施精准扶贫、精准脱贫方略作为打赢脱贫攻坚战的科学指南和根本指针。根据党中央部署，至2020年农村贫困人口全部脱贫、贫困县全部摘帽。但如果一直有贫困户在贫困线上进进出出，一边是不遗余力的脱贫致富，一边是猝不及防的致贫返贫，易陷入“沙漏式”扶贫难题，将难以完成脱贫攻坚的重大任务。

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

（2）设计原则

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

(3) “防贫保”险种保障范围

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

(4) 项目费用收取标准

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

2. 产品特色

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

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

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

3. 适用对象

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

(2) 防贫保保障的还有建档立卡贫困户。

4. 业务流程

(1) 报案模式。

定期前往相关部门筛查获取防贫人员的信息数据或农户个人申报。

(2) 调查核实。

(3) 审批拨付。

(4) 上报备案。

5. 典型案例

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

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

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

在因灾致贫方面，公司扣除1万元起付线后，视家庭损失情况，分别按40%、60%、80%比例给付保险金，最高不超3万元。

2017年10月至12月，魏县“防贫保”项目共为327人发放214.59万防贫款。河北贫困人口动态管理监察结果显示，通过防

贫保障，魏县新增贫困户 42 户，同比下降 98.6%，返贫户 35 户，同比下降 86%。国务院扶贫办政策法规司副司长王光才 2018 年 3 月在调研魏县“防贫保”项目中指出“你们的工作是落实习近平总书记指示精神的具体体现，你们的探索为国家制定 2020 年后相关政策提供了途径，做法很好，值得肯定”。

6. 开办机构

太保产险开封、洛阳、安阳、新乡、焦作、许昌、漯河、周口、驻马店、南阳、信阳、济源中心支公司，公司县支机构与地方政府扶贫部门签订“防贫保”合作协议的机构为 23 家。

（二）政银保合作产品模式

1. 产品简介

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

2. 产品特色

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

3. 适用对象

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

4. 业务流程

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

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

5. 典型案例

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

6. 开办机构

太保产险河南省分公司各分支机构。

（三）农村家庭财险类“农家保”“农庄保”“农安保”

1. 产品简介

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

2. 优势特色

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

(2) 保费低，保额高，农户接受度较高。

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

3. 适用对象

乡镇所有农户。

4. 业务流程

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

5. 期限价格

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

(四) 农村小额贷款履约保证保险

1. 产品简介

为满足金融机构贷款条件并获得贷款的农户或农村小微企业，保险公司通过自身优势结合政府与银行开发并设立农村小额贷款履约保证保险，该保险针对未能清偿的借款本金和利息余额，保险

人按照合同约定负责赔偿，从而达到带动不满足贷款条件的贫困户及带贫企业生产推动农村发展的目的。同时本保险设置的被保险人应为经银行业监督管理部门批准开办农村小额贷款业务的金融机构，在保险期间内，投保人未按照与被保险人签订的借款合同约定履行还款义务，且投保人拖欠的任何一期借款已达到保险单约定期限，被保险人根据借款合同向投保人及其相关担保人进行追偿后，对于未能清偿的借款本金和利息余额，保险公司按照本合同约定负责赔偿。

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

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

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

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

当发生赔付时根据我司与政府、两个本地银行签订的三方协议，甲、乙、丙三方对贷款实际发生的风险分别按一定比例进行承担。

(开封兰考县项目：当贷款出现损失后，银行分担 20%、保险公司分担 20%、担保公司分担 20%、政府分担 40%；郑州市项目甲、乙、丙分别承担的比例为：30%、20%、50%；新乡获嘉县项目甲、乙、丙分别承担的比例为：30%、10%、60%，政府为甲方、银行为乙方、我司机构为丙方)。

2. 产品特点

(1) 投保客户众多

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

(2) 保障类型全面

保险责任内容涵盖了借款合同违约责任。

(3) 保险金额灵活

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

(4) 保险期间灵活

根据银行贷款的实际情况，保险期间双方约定，保险期间最长不超过 1 年。

3. 适用对象

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

4. 业务流程

(1) 贷前调查

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

（2）贷后管理

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

（3）运转流程

（4）理赔流程

业务出险后，银行向保险公司报案，按照保险公司要求提供索赔资料，提出索赔申请。保险公司受理银行的索赔申请，对索赔资料完整性进行审核资料不全的请银行补充资料。

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

5. 典型案例

截止到 2020 年 5 月中旬，我司郑州中支与河南巩义农村商业银行、河南新密农村商业银行、河南中牟农村商业银行和中牟郑银村镇银行建立了良好的合作关系，通过提供农村小额贷款履约保证保险的方式累计帮助为 176 户农户、4 家农民专业合作社及 12 家农业

产业化龙头企业申请普惠授信贷款 3499 万元。其中河南巩义农村商业银行 171 户，贷款 491 万元；河南中牟农村商业银行 14 户，贷款 2800 万元；河南新密农村商业银行 4 户，贷款 18 万元；中牟郑银村镇银行 3 户，贷款 190 万元。主要用途包括种植、运输、农产品批发、客运、购买农业机械、畜牧养殖、原材料购买等，有效解决了以往农民贷款难、融资难的问题。

6. 开办机构

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

（五）普通作物种植保险

1. 产品简介

我司将小麦、水稻、花生、大豆、棉花、油菜等常见大田作物划分为普通作物种植保险。这些产品承保范围广泛，中央、省、市、县都给予保险费补贴，不同作物按照不同的保险产品进行出单，同时为了保证贫困户的权益，特别开发了相对应的贫困户专用产品，在全省范围内为种植户（特别是贫困户）提供了风险保障，有利于稳定农业经营主体种植收入，促进了我省大田作物可持续发展。

2. 产品特色

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

在保险期间内，由于暴雨、洪水（政府行蓄洪除外）、内涝、

风灾、雹灾、冻灾、旱灾、地震等自然灾害；泥石流、山体滑坡等意外事故；病虫害鼠害造成的损失，且损失率达到 20%（含）以上的，保险人按照本保险合同的约定负责赔偿。

3. 适用对象

从事粮食生产的种植户（扶贫产品面向全省建档立卡贫困户和建档立卡贫困人口）。

4. 业务流程

（1）承保流程

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

（2）理赔流程

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

5. 开办机构

太保产险河南省分公司各分支机构。

（六）气象指数型保险

1. 产品简介

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

2. 产品特色

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

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

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

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

玉米种植高温热害气象指数保险：该产品针对玉米高温热害事故，气象观测站实测日最高气温达 35℃（含）以上时视为损失发生。根据气象数据对应的高温热害不同等级确定赔偿比例。

淡水鱼气象指数保险：该产品针对淡水鱼高温事故，气象站点观测到的或县（区）级气象主管部门发布的约定区域连续 6 日（不含）以上日平均气温 $\geq 28^{\circ}\text{C}$ 时视为损失发生。根据气象数据对应的高温指数确定赔偿标准。

3. 适用对象

全省范围内从事茶叶、小麦、石榴、油茶的种植户。

4. 业务流程

（1）承保流程

司内人员进村对保险进行宣传，按照农户意愿进行投保，实地拍摄农户种植的标的照片，了解当地气象数据确定保险责任出发点，

使用“e农险”进行圈地测量投保亩数，确定农户需缴纳的保险费，最后农户进行保险费缴纳流程。

（2）理赔流程

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

5. 开办机构

太保产险河南省分公司各分支机构。

（七）特色农产品保险体系

1. 产品简介

特色农产品包含：茶叶、烟草、果树、花卉、观赏苗木、辣椒、大棚、蔬菜、中药材、水果、山药、红枣、杂粮、蜜蜂、羊、蛋鸡、蛋鸭、鹅、种公猪、气象指数、收入保险、产量保险。这些产品基本覆盖河南省常见的农村动植物，一种农产品开发出一种保险产品，逐步形成除大田作物、猪、牛等以外的特色农产品保险体系，已经成为农户需要什么类型的保险，公司就可以进行承保的一种工作体系，开发出覆盖所有可以在农村种植、养殖的农产品相关的保险金融产品，有利于保障农业经营主体种植、养殖收入。

2. 产品特色

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

3. 适用对象

全省从事特色农产品种植、养殖的新型农业经营主体或散户。

4. 业务流程

（1）承保流程

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

（2）理赔流程

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

5. 开办机构

太保产险河南省分公司各分支机构。

（八）高标准农田建设工程质量保险

1. 产品简介

经过验收合格的高标准农田，在正常使用条件下，因工程质量潜在缺陷（如工程结构出现影响使用安全的裂缝、变形、破损、断裂、坍塌等）造成物质损坏的，保险人负责赔偿修理、加固或重建的费用。

2. 产品特色

（1）保障范围全：针对验收合格的高标准农田工程质量潜在缺陷全方位保障。

（2）保险期间长：保险期间可根据客户的实际需求在 1-10 年期间选择。

3. 适用对象

凡获得国家或地方建设主管部门资质认可的建设单位、施工单位，政府投资的高标准农田建设工程（以下简称建设工程）的项目

主管部门或者建设项目的委托单位。

4. 业务流程

投保企业或项目主管部门前往分支机构，提供高标准农田相关资料，保险人委托的工程质量风险管理机构检查通过的，核保人员根据保险产品费率确定科技企业所需要缴纳的保费，最后投保人缴纳保费，保险人出具保单。

5. 开办机构

太保产险河南省分公司各分支机构。

五、中华联合

(一) 农户小额信用/担保/联保贷款保证保险

1. 产品简介

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

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

2. 产品特色

(1) 通过保险产品提供增信，降低银行的准入门槛，破解农户融资难的难题。

(2) 产品丰富，可满足各种融资方式的需求。

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

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

3. 适用对象

农户是指长期（一年以上）居住在乡镇行政区域内的住户，和长期居住在城关镇所辖行政村范围内的住户，户口不在本地而在本地

居住一年以上的住户，国有农（林）场的职工和农村个体工商户。

4. 业务流程

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

5. 典型案例

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

6. 开办机构

中华联合河南省分公司各分支机构。

（二）防贫保

1. 产品简介

通过与政府职能部门合作，将保险机制引入防贫防范体系，积极稳步推进社会防贫保险，设计开发了“防贫保”保险产品。

2. 产品特点

（1）参保对象：未脱贫户、脱贫不稳定户和边缘易致贫户三类人群。

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

(3) 客户定位准确，未脱贫户、脱贫不稳定户和边缘易致贫户三类人群。

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

(5) 保险费，协商确定。

3. 适用对象

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

4. 业务流程

(1) 选定保险种类，商定保险费、保险金额；

(2) 确定参保贫困户、边缘贫困户户数；

(3) 组织签单投保，出具保险凭证。

5. 典型案例

为深入贯彻中国银保监会和省委、省政府关于服务“三农”和助力脱贫攻坚的决策部署，进一步加大保险业服务乡村振兴力度，集中力量助力我省打赢打好脱贫攻坚收官战，4月份，我司通过与政府职能部门合作，将保险机制引入防贫防范体系，承保周口市鹿邑县、川汇区“防贫保”保险项目。

6. 开办机构

中华联合河南省分公司周口中支开办，其他地市推动中。

（三）供应链融资

1. 产品简介

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

2. 产品特点

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

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

（3）手续简便，利率优惠。通过对核心企业的综合授信，由核心企业提供历史经营数据作为风控依据，农户贷款手续简便，无需抵押措施，仅提供证件资料即可完成授信审核，方便快捷。融资和保险综合成本年化不超过 10%，贷款到账后农户可通过支付宝进行线上采购，贷款支用方便。

3. 适用对象

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

4. 业务流程

核心企业申请→收集企业信息→审核资料→确定授信额度→

采集农户信息→确定授信额度→出具保单→进行放款

5. 典型案例

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

6. 开办机构

中华联合河南省分公司各分支机构。

（四）中华益农贷（AI聚能）

1. 产品简介

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

2. 产品特色

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

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

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

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

3. 适用对象

在中华联合投保种植业和养殖业保险的农户。

4. 业务流程

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

5. 典型案例

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

6. 开办机构

中华联合河南省分公司郑州中支、驻马店中支。

（五）惠农贷

1. 产品简介

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

2. 产品特点

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

（2）还款方式可随时变更。到期一次性还本付息，也支持随时提前全部或部分提前还款，按日计息。

3. 适用对象

在中华联合投保政策性养殖业保险的农户。

4. 业务流程

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

5. 典型案例

2019年初，在面对疫病导致生猪存栏大幅下降，驻马店市某农牧有限公司作为驻马店市最大的养殖企业龙凤山集团分厂之一，一直致力于维护驻马店市生猪市场的稳定，在加强自身生物安全水平和疫情防控的同时，加快补栏复产，该公司作为长期战略伙伴一直与龙凤山集团保持密切联系，及时介入新厂扩建或补栏保险的后续跟进工作。面对补栏复产资金短缺的情况，分公司农险部与农联

中鑫合作，借助农联中鑫利用惠农贷的形式为该农牧公司融资 400 余万，2019 年实现保费收入 672 万元，同比新增 201.6 万元，有效确保了该农牧有限公司面对疫病的抗风险能力，增强了企业疫病防控的信心，为驻马店市生猪稳产保供打下了良好基础。

6. 开办机构

中华联合河南省分公司各分支机构。

（六）高标准农田小麦收入保险

1. 产品简介

针对高标准农田建设的战略定位，创新引入“保险+服务”的方式开发高标准农田小麦收入保险，为小麦种植户提供风险保障，切实巩固和提升粮食综合生产能力。

2. 产品特点

（1）参保对象：全省范围内符合种植标准的高标准农田小麦种植户。

（2）出资方式：按照“自主自愿、应保尽保”的原则，小麦种植户自行承担购买商业保险。

（3）保险责任：在保险责任内，因产量或价格变化导致农户实际收入低于约定收入时，保险人承担风险保障。

（4）保险基准费率确定 6%，费率调整系数不高于 1.25。

3. 适用对象

高标准农田小麦收入保险针对目前政策性小麦完全成本保险无法分散价格风险的特点创新开发商业险小麦补充收入保险，保障高标准农田小麦种植户的收入损失。

4. 业务流程

- (1) 产品推广宣传，商定保险费率、保险金额；
- (2) 确定高标准农田小麦种植户参保户数；
- (3) 农户缴费后机构组织签单投保，出具保险凭证。

5. 典型案例

随着国家对农业农村现代化进程的加速推进，农业生产者和经营者的风险预期逐渐提高。为全面落实粮食安全和河南“中原粮仓”战略定位，巩固脱贫攻坚成果与乡村振兴的有效衔接，助力农业高质量发展。我司创新开发高标准农田小麦收入保险产品保障高标准农田小麦种植户的收入。2024年1-3月保费收入562万，为284户农户19.53万亩农田提供9634万风险保障。

6. 开办机构

中华联合河南省分公司周口中支、信阳中支开办，其他地市推动中。

(七) 温室大棚种植保险

1. 产品简介

为落实乡村振兴战略，助力农业设施大棚的可持续发展，有效防范农业风险保障农民利益。我司针对蔬菜大棚、水果大棚、花卉大棚等行业特点设计制度完善、覆盖范围广、并具有可操作性强的保险方案，提升大棚种植户抗风险能力，保障农民增收。

2. 产品特色

(1) 保障范围广。

因暴雨、洪水、内涝、风灾、雪灾、雹灾、冰凌、冻灾、雷击、旱灾、病虫害、火灾、爆炸、建筑物倒塌、空中运行物体坠落、山

体滑坡、泥石流等原因导致大棚棚架、棚膜和棚内作物的损失。

标的种类多。棚内作物品种丰富，包括蔬菜、瓜果、花卉、苗木、食用菌、药材等，不仅棚体价值高，且棚内作物往往是非传统作物，成本投入和市场价值也较高，农户有着更高的保障需求。

(3) 政策类型多：分为地方政策性和商业性两种不同方案，地方政策性保险由政府承担部分保费。

3. 适用对象

符合当地普遍采用的种植规范和技术管理要求，大棚符合建造规范，棚内作物种植密度达到当地农业技术部门规定的标准的农业设施的所有人，均可投保。

4. 业务流程

- (一) 投保人与被保险人协商确定保险金额、保费；
- (二) 保险公司进行风险识别和风险评估，制定承保方案；
- (三) 机构组织签单投保，出具保险凭证。

5. 典型案例

近年来，国家政策扶持力度越来越大，设施大棚生产得到快速发展，我国设施蔬菜面积、产量以及产值一直都在不断扩大。发展设施大棚保险是与国家科技兴农政策相配套的重要举措，是支撑我国现代农业产业发展体系的重要一环。2023年保费收入1544万，为800户农户19.53万亩农田提供5.48亿风险保障。

6. 开办机构

中华联合河南省分公司各分支机构（商业性大棚种植保险）；
中华联合河南省分公司郑州中支（地方政策性大棚种植保险）。

六、平安财险

（一）平安“扶贫保”

1. 产品简介

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

2. 产品特色

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

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

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

（4）线上协销：“平安扶贫保”产业扶贫模式，解决贫困户融资及生产经营风险难题后，为防止农户返贫，同步推进产销对接工作，重点联合互联网电商平台，拓宽扶贫农产品销路，形成稳定的销售渠道，真正做到从根本上保证农户脱贫。

3. 适用对象

当地政府和平安产险签订“政银保”合作协议地区的带贫企业。

4. 业务流程

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

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

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

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

(5) 资金发放。平安产险通过“保证保险”形式向企业提供免息免担保贷款。

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

5. 典型案例

(1) 固始粮油集团“政银保”项目：由固始县人民政府主导，固始县农商行参与开展，为固始县粮油集团提供 2000 万免息贷款，贷款资金将用于企业购买有机小麦种子、有机化肥等必要生产资料，粮油集团作为龙头企业挂钩贫困户，并对收获的小麦进行收购，全面指导合作社完成订单，由下属 40 个合作社参与耕种。该项目首

期有效带动贫困户 400 余户，人均增收 3200 元。

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

6. 开办机构

平安财险河南省公司各分支机构。

(二) 四保障两救助

1. 产品简介

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

(1) 保险项目：农房保

保障责任：在保险期间内，由于发生火灾、爆炸及气象部门发布的暴风、暴雨、暴雪、寒潮、雪崩、崖崩、雷击、洪水、龙卷风、台风（热带风暴）等自然灾害导致的参保贫困户或者非贫边缘户家庭房屋损失，由保险公司在限额内按照实际修复费用赔付。

(2) 保险项目：平安保

保障责任：在保险期间内，贫困人员或非贫边缘人员因发生意

外事故导致的需自身承担的医疗费用。

(3) 保险项目：上学保

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

(4) 保险项目：住院保

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

(5) 保险项目：生育救助金

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

(6) 保险项目：丧葬救助金

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

2. 产品特色

(1) 降低了起付线和免赔比例；

(2) 增加了生育救助和丧葬救助；

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

(4) 与“三村工程”相结合，撬动更多资金参与脱贫攻坚及基层建设。

3. 适用对象

贫困人群、非贫边缘人群。

4. 业务流程

投保地区扶贫办报送建档立卡人员清单即可。

5. 开办机构

平安财险河南省公司各分支机构。

(三) 幸福乡村公共安全保障

1. 产品简介

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

(1) 保险项目：乡村干部/驻村干部保障

保障责任：在保险期间内，在执行公务过程中因意外事故导致的自身伤残或死亡。

(2) 保险项目：乡村居民公共安全

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

2. 产品特色

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

应对公共安全事故的保障。出现自然灾害后人民群众的紧急避

险行为可以通过保险补偿

3. 适用对象

农业农村局、村民委员会和涉农居民委员会、乡村干部/驻村干部、乡村居民

4. 业务流程

- (1) 确定承保区域及额度；
- (2) 组织签单投保，出具保险凭证。

5. 典型案例

2022 年许昌禹州开展幸福乡村保险保险，承保户数超过 3000 户。

6. 开办机构

平安财险河南省公司各分支机构。

(四) 幸福乡村旅游保障

1. 产品简介

民宿、农家乐等旅游服务产业食品安全风险、员工意外风险、三者风险。

(1) 食品安全保障责任：辖区范围内农村集体聚餐、中小学校及幼儿园食堂、建筑工地食堂、养老机构食堂、经营面积在 150 平方米以下的餐饮场所发生食品安全事故

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

2. 产品特色

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

3. 适用对象

农业农村局、村民委员会和涉农居民委员会、乡村干部/驻村干部、乡村居民

4. 业务流程

- (1) 确定承保区域及额度；
- (2) 组织签单投保，出具保险凭证。

5. 典型案例

开封市级统筹食品安全责任保险。

6. 开办机构

平安财险河南省分公司各分支机构。

七、国元农业保险

农户小额信用/担保/联保贷款保证保险（银保合作）

1. 产品简介

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

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

2. 产品特色

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

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

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

3. 适用对象

县政府建档立卡的贫困户，政府做好筛选推荐工作，扶贫办负

责审核确认。

4. 业务流程

项目推荐→授信/担保/再担保审批→贷款核保→签订借款合同→发放贷款→出具保险单

5. 典型案例

新乡县政银保扶贫项目。贯彻落实《新乡市脱贫攻坚指挥部关于印发〈新乡市脱贫攻坚“一揽子”保险（2019年）承保资格招标的指导意见〉的通知》（新脱指〔2018〕36号文）的要求，全面推进新乡县脱贫工作，切实发挥金融扶贫作用，新乡县人民政府、国元保险、新乡县农村信用合作联社三方签订《新乡县金融扶贫合作协议》，对于贫困户扶贫小额贷款实际发生的风险，由政府风险补偿金、保险、银行按照3:6:1比例共同分担风险；对带贫企业扶贫贷款实际发生的风险，由政府风险补偿金、保险和银行分别按比例分担。

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

6. 开办机构

国元保险新乡中支。

八、华海公司

贫困女性“两癌”公益保险

1. 产品简介

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

2. 产品特点

- (1) 客户定位准确，与国家两癌筛查结合，锁定高发人群，精准投入保障；
- (2) 除承保“两癌”外，扩展到发病率较高的其他六种疾病；
- (3) 为贫困女性提供健康保障，风险和救助前移，增加贫困女性抵御大病风险的能力。

3. 保障范围

两癌：乳腺癌、宫颈癌。

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

4. 业务流程

- (1) 华海保险与妇基会确定承保区域及额度；
- (2) 选定区域妇联提供即将参加“两癌”筛查的贫困女性名单；
- (3) 组织签单投保，出具保险凭证。

5. 典型案例

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

6. 开办机构

华海财险河南省分公司各分支机构。

九、太平财产保险

防贫救助责任保险

1. 产品简介

涵盖自然灾害救助、意外事故救助、医疗救助三大保障内容。

2. 产品特点

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

3. 适用对象

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

4. 业务流程

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

5. 开办机构

产品适用全国。

十、中英人寿保险

中英人寿药安康特定药品费用医疗保险

1. 产品简介

为能够缓解贫困人群及涉农人群罹患恶性肿瘤的经济压力，降低恶性肿瘤为贫困群众和农户带来的冲击，提高贫困地区人群的幸福度和安全感，公司提供一款针对恶性肿瘤符合现代医学治疗常规的医疗保障，可有效缓解恶性肿瘤患者经济压力。

如果被保险人在保险期内（不含等待期）初次罹患合同约定的恶性肿瘤，公司将对被保险人治疗恶性肿瘤实际支出的、满足给付条件的药品费用给予医疗保险补偿。

2. 产品特点

- (1) 保障高，保费低，可选购人群广泛；
- (2) 保障专一，保额高达 200 万，可有效缓解罹患恶性肿瘤的贫困群众的经济压力；
- (3) 保证续保，客户可续保至 100 岁，满足大多数人群需求；
- (4) 药品售出机构除指定医疗机构外，增加指定药店。

3. 适用对象

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

4. 业务流程

采取客户信息→系统核保→通过核保→出具保险保单→农户及贫困人群可获得保障

5. 开办机构

中英人寿河南省分公司各分支机构。

十一、永安保险

(一) 农业保险

1. 产品简介

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

2. 产品特色

(1) 客户定位准确，针对在当地政府建档立卡的贫困户；

(2) 抓住因病、因灾等致贫返贫关键因素，通过农业保险的形式给予保障，并做到应赔尽赔；

(3) 针对贫困户，该公司降低保险费率，在银保监会报备费率的基础上降低超过30%，同时取消相对免赔条款。

3. 适用对象

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

4. 业务流程

(1) 根据种植作物生长周期选定保险种类，承保前大范围宣传；

(2) 积极与当地政府进行沟通，确定参保建档立卡贫困户清单；

(3) 通过组织贫困户集体签单投保，或由政府牵头统一承保，

并现场验标、公示、出具保险凭证。

5. 典型案例

该公司下属南阳、信阳等地由政府出面，在公司集中进行承保。

6. 开办机构

永安财险河南省分公司各分支机构。

(二) 政府防贫救助责任保险

1. 产品简介

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

2. 产品特点

(1) 客户定位准确，针对非贫低收入户和非高标准脱贫户；

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

(3) 解决政府扶贫专项资金有限，遇到重大事故预算资金紧张的难题。

3. 适用对象

因病致贫、因学致贫、因灾制贫、因交通事故致贫、因务农意外致贫等责任。

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

4. 业务流程

(1) 结合各地政府需求和实际情况，商定保险费、保险金额，提供定制方案；

(2) 确定非贫低收入户和非高标准脱贫户户数；

(3) 提供贫困户人员清单及填写投保单，组织签单投保。

5. 开办机构

永安财险河南省分公司各分支机构。

十二、中国人民健康保险

（一）困难群众大病补充医疗保险

1. 产品简介

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

2. 产品特色

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

3. 适用对象

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

4. 业务流程

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

5. 典型案例

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

6. 开办机构

人保健康河南分公司事业部。

(二) 政康保

1. 产品简介

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

2. 产品特点

配合政府脱贫攻坚工作需要，有效预防和解决建档立卡贫困人口和农村特困集中供养对象因病致贫、因病返贫创新设计的一款产品，重点保障了参保对象的门诊慢性病合规医疗费用支出，同时通过“互联网+”创新信息化手段提升门诊慢性病鉴定准入和用药报销流程的管理水平和运行效率，为参保群众提供更加便捷的保障服务，提升政府扶贫资金使用的精准度。

3. 适用对象

为建档立卡贫困户和农村特困集中供养对象。

4. 业务流程

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

5. 典型案例

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

6. 开办机构

人保健康河南分公司南阳中支。

（三）建档立卡扶贫托底救助保险

1. 产品简介

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

2. 产品特色

建档立卡精准扶贫托底救助保险是基本医疗保险、大病保险、

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

3. 适用对象

为具有本地户口，参加基本医疗保险的建档立卡贫困人口。

4. 业务流程

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

5. 典型案例

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

6. 开办机构

人保健康河南分公司焦作中支。

十三、锦泰保险

（一）石榴价格保险

1. 产品简介

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

2. 产品特色

由公司、被保险人、农委三方组成价格采集小组，每两日现场采集石榴价格，价格信息来源于已承保农户、未承保农户、大宗采购商，并以成交量为权重，计算平均数。30 日为一个价格结算周期，当市场价格（价格采集小组公布信息）低于合同约定保险价格时，无需报案，无需现场查勘，系统自动完成报立案、核损、理算、核赔等理赔流程。

3. 适用对象

所有石榴种植户

4. 业务流程

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

5. 典型案例

2019 年，锦泰保险河南分公司承保荥阳石榴价格保险，共计签单保费收入 1217 万元，累计为 1255 户农户提供风险保障 2.43

亿元，应收市级补贴保费 973.51 万元，县级补贴保费 121.69 万元。

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

6. 开办机构

锦泰保险河南分公司。

（二）杏鲍菇收入保险

1. 产品简介

保障杏鲍菇种植户的自然风险、市场风险以及政策风险，确保农民收入不低于事先约定的目标收入。保险期为一年，约定杏鲍菇的保险收入为 3.2 元/袋，费率为 8%，保费 0.256 元/袋。

2. 产品特色

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

3. 适用对象

所有杏鲍菇种植户

4. 业务流程

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

5. 典型案例

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

6. 开办机构

锦泰保险河南分公司。

十四、中邮保险

（一）惠农专属简易险（惠邮万家 A）

1. 产品简介

为保障农户意外风险，针对合作社成员所处地区面临地震、泥石流、滑坡、洪水、海啸及台风等带来的重大自然灾害，投保该产品计划，降低意外伤害及重大自然灾害所带来的人员伤亡损失。该业务主要与邮政、邮储银行合作。主要保险责任：惠农专属简易险保障责任涵盖 8 万意外伤害和 20 万重大自然灾害意外。

2. 产品特点

- （1）包含意外保险责任；
- （2）特定地区重大自然灾害意外。

3. 适用对象

18-65 周岁（拒保类职业除外）。

4. 业务流程

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

5. 典型案例

×先生，32 岁，家庭经济顶梁柱，担心自身意外风险给家庭带来负担，在邮政金融网点购买一份惠邮万家简易险，3 个月后意外事故致身故，中邮保险核实后向其家人支付理赔款 8 万元。

6. 开办机构

邮储银行河南省分行各分支机构。

（二）惠农专属短期雇工团险

1. 产品简介

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

2. 产品特点

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

3. 适用对象

意外伤害和交通意外。

4. 业务流程

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

保全流程：该业务采用邮件保全的方式为客户提供保全服务。

理赔流程：按公司现行团险运营管理相关制度执行。

5. 典型案例

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

6. 开办机构

中邮保险河南分公司各分支机构。

十五、太保寿险

安贷宝

1. 产品简介

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

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

保证了放贷资金的安全性，让其能更放心地为农户提供贷款服务，提供更全面的金融服务。

2. 产品特点

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

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

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

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

3. 适用对象

贷款农户、农村和城镇自主创业个体、中小微企业贷款客户等。

4. 业务流程

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

太平洋寿险开通理赔绿色通道，积极做好先期理赔介入服务等工作。对于责任范围内重特大事故或群死群伤事故等，实施预付赔

偿制度，全力帮助救助工作的及时开展。

5. 典型案例

案生地：河南南阳，理赔金额：30 万元，理赔时间：2019 年 3 月 4 日，案例描述：杨某某，南阳桐柏农户，2018 年在南阳某农商行办理生产贷款 30 万元，同时选择为自己投保太平洋寿险安贷宝意外伤害保险（B 款），缴纳保费 900 元，保额 30 万元。杨某某在驾驶电动三轮车时发生侧翻不幸导致身故。其家人于 2019 年 3 月 2 日报案并交齐理赔资料，我司经调查核实，并经发放贷款行确认，于 2020 年 3 月 4 日结案并赔付发放贷款银行 30 万元理赔款，免除了家人的还贷负担。

6. 开办机构

太保寿险在河南省各地市（除鹤壁）均有安贷宝业务，合作渠道以农信社为主。

担保类

一、河南农担

(一) 豫农担-惠农担

1. 产品简介

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

2. 产品特点

综合融资成本低，综合融资成本一般不超过 5%/年。

3. 适用对象

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

4. 业务流程

提交申请→调查、审查、审批→合同签订→缴纳担保费→提款和还款

5. 开办机构

河南农担公司各分支机构。

(二) 豫农担-丰收担

1. 产品简介

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

2. 产品特点

额度循环，额度有效期内可多次用款，提款方便快捷。

3. 适用对象

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

4. 业务流程

提交申请→调查、审查、审批→合同签订→缴纳担保费→提款和还款

5. 开办机构

河南农担公司各分支机构。

(三) 豫农担-特色担

1. 产品简介

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

2. 产品特点

还款周期与经营周期匹配。

3. 适用对象

从事乡村民宿、原木初加工、烟草种植、焦桐种植、茶叶种植、

农产品加工及其他养殖、种植的经营主体。

4. 业务流程

提交申请→调查、审查、审批→合同签订→缴纳担保费→提款和还款

5. 开办机构

河南农担公司各分支机构。

(四) 豫农担-畜牧担

1. 产品简介

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

2. 产品特点

还款周期与经营周期匹配。

3. 适用对象

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

4. 业务流程

提交申请→调查、审查、审批→合同签订→缴纳担保费→提款和还款

5. 开办机构

河南农担公司各分支机构。

(五) 豫农担-贸易担

1. 产品简介

“贸易担”是为从事农资流通、农产品购销的客户提供的担保

产品。贷款额度不超过 300 万，贷款期限不超过 12 个月。

2. 产品特色

用款灵活、手续简便。

3. 适用对象

从事农资流通、农产品购销的客户的新型农业经营主体。

4. 业务流程

提交申请→调查、审查、审批→合同签订→缴纳担保费→提款和还款

5. 开办机构

河南农担公司各分支机构。

(六) 豫农担-果蔬担

1. 产品简介

“果蔬担”是为从事水果、蔬菜种植的客户提供的担保产品。

贷款额度不超过 300 万，贷款期限不超过 36 个月。

2. 产品特色

还款周期与经营周期匹配。

3. 适用对象

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

4. 业务流程

提交申请→调查、审查、审批→合同签订→缴纳担保费→提款和还款

5. 开办机构

河南农担公司各分支机构。

（七）豫建农担贷

1. 产品简介

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

2. 产品特色

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

3. 适用对象

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

4. 业务流程

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

5. 开办机构

河南农担公司各各分支机构。

（八）豫农 e 担

1. 产品简介

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

2. 产品特点

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

3. 适用对象

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

4. 业务流程

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

5. 开办机构

河南农担公司各分支机构。

二、中原再担保集团股份有限公司

(一) 振兴贷

1. 产品简介

“振兴贷”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. 产品特色

“振兴贷”产品合作金融机构由再担保体系内政府性担保机构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；当地政策性融资担保机构提供法人连带责任保证反担保，风险分担比例为融资担保金额的 20%。

3. 适用对象

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

4. 业务流程

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

5. 典型案例

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

6. 开办机构

中原再担保集团股份有限公司。

(二) 金融扶贫

1. 产品简介

“金融扶贫”产品是中原再担保集团加强“政银担”多方合作、增强各方联动，加强金融扶贫、服务乡村振兴发展的新路径，是一种有效地将金融资本特别是地方金融资本引导到产业发展和乡村振兴中来，有效地带动省内融资担保机构参与到实体经济和扶贫产

业中来，有效支持农业龙头企业在产业发展中发挥更加积极的示范和带头作用，将金融支持从企业带贫模式转换到产业振兴的新模式。

2. 产品特点

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

3. 适用对象

省内贫困户和带贫农业龙头企业、农民合作社。

4. 业务流程

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

5. 典型案例

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

6. 开办机构

中原再担保集团股份有限公司。

（三）惠农 e 贷

1. 产品简介

“惠农 e 贷”是由中原安阳担保自主研发，与农业银行安阳分

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

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

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

2. 产品特色

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

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

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

3. 适用对象

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

4. 业务流程

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

5. 典型案例

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

6. 开办机构

中原再担保集团安阳融资担保有限公司。