

6 | 综合新闻 / 广告

中原鹤壁担保

以“信用加法”破解小微企业融资困局

□本报记者 张志嵩 通讯员 王远征

没有土地厂房抵押、缺乏信用记录的小微企业,如何突破融资瓶颈?近年来,我市一场由政府性融资担保引发的“信用化学反应”给出了答案。

通过中原再担保集团创新推出的风险分担机制,中原再担保集团旗下的鹤壁融资担保有限公司(以下简称“中原鹤壁担保”)为我市经济注入了金融“活水”。截至2025年4月末,中原鹤壁担保在保余额突破29亿元,服务客户超7000家,撬动银行授信总额达65亿元,成为我市普惠金融的关键支点。

轻资产抵押贷款难,技术创新企业陷融资困局

在河南特种尼龙小镇,作为风电叶片“隐形铠甲”的制造商,河南迅克新材料科技股份有限公司(以下简称“迅克新材”)生产的脱模布可使叶片寿命提升20%,全国每10片风电叶片就有1片使用其产品。

今年一季度,企业订单量已达去年半量的量,同比激增150%。企业产能不断扩大,资金需求也越来越大,然而轻资产企业的“以租代购”模式,让这些高新技术企业在想要扩大产能时屡屡碰壁。

“厂房尚未完成回租不能抵押,技术专利在银行的信贷评估体系中难以直接转化为有效资产。”公司总经理陈江波道出了企业的困境,没有抵押物,传统的贷款模式走不通;成立时间短,信用记录不够,银行也放不了款。“当时,跑了几家金融机构均被婉拒——认可我们技术很领先,但是放贷有风险。”迅克新材财务经理说。

迅克新材遇到的情况并非个例。小微企业规模小、抗风险能力差,又缺乏抵押物和信用记录,导致金融机构不敢对小微企业贷款。长期以来,这是民营企业融资难的主要原因。

风险分担破冰,“政银担”模式架起融资桥梁

中原再担保集团推出的“政银担”模

式架起了金融行业与实体经济的桥梁。

中原鹤壁担保总经理冉华强说:“我们将企业专利等无形资产纳入信用评估体系,通过担保增信分担80%风险,银行仅需承担20%风险,让‘技术流’真正转化为‘资金流’。”

中原鹤壁担保提供的支持对企业进行了增信,银行获得风险分担,这套机制立竿见影:迅克新材将专利技术质押后,授信额度从300万元跃升至700万元。获得资金支持的迅克新材迅速开辟新赛道,其研发的匹克球拍碳纤维预浸布一投产便斩获江浙地区20万套订单。

“担保增信不仅解了燃眉之急,更让我们有底气从B端拓展至C端市场。”陈江波表示,运动器材板块的毛利率更高,已经成为公司新的增长极。

信用重构,激活区域发展动能

这一案例的背后,是中原鹤壁担保

对信用重构的深度学习。政府性担保机构增信既化解了银行风控顾虑,又激活了企业无形资产价值。通过中原鹤壁担保推出的“鹤创担”等纯信用担保产品,企业无需抵押物即可获贷,财政资金杠杆放大37倍,累计为41家科创企业提供近2亿元支持。

在扩大普惠金融覆盖面的同时,中原鹤壁担保通过大数据风控模型实现动态监管,对在保业务分类管理,早预警、早处置。同时,与国家融资担保基金和中原再担保集团联动,中央与省级财政双重分险,为业务稳健发展提供双重保障。

冉华强表示,如今中原鹤壁担保正在构建大数据风控平台,将研发投入、人才储备等十多项指标纳入信用评价体系,以信用重构为核心的金融变革正在书写小微企业融资困境的破解方案。下一步中原鹤壁担保将继续发挥公共金融服务功能,让更多“信用白户”变身“优质客户”,催生更多“小巨人”企业破土而出,为鹤壁高质量发展注入澎湃动能。

中原银行鹤壁分行集中宣传反洗钱及防范非法集资知识

本报讯(记者 张志嵩 通讯员 张楠)为了增强公众反洗钱意识,维护金融秩序稳定,5月15日打击和防范经济犯罪宣传日当天,中原银行鹤壁分行在裕隆·爱之城广场开展了反洗钱及防范非法集资活动集中宣传,以实际行动践行金融机构的社会责任。

活动现场,中原银行鹤壁分行员工悬挂宣传横幅、设立咨询台、摆放宣传展板等,营造良好的宣传氛围。同时,为了让公众更好地理解反洗钱及防范非法集资活动的相关知识,该行安排了专业金融知识宣讲员,通过宣讲金融知识、解析真实案例,深入浅出地向公众讲解了如何防范非法集资等

非法金融活动。公众积极提问,该行员工耐心解答,现场气氛热烈。

在活动中,市公安局相关负责人向来自中原银行咨询台前对反诈、反洗钱及非法集资活动防范等工作进行了解和指导,要求金融机构认真履行金融知识宣传义务,守好百姓“钱袋子”,切实增强公众的金融安全防范意识。

据悉,在此次活动中,中原银行鹤壁分行共发放宣传折页400余份,接受群众咨询500余人次,取得了显著成效,得到了公众的好评。今后,中原银行鹤壁分行将持续开展反洗钱及防范非法集资活动宣传,为维护金融安全贡献更大力量。

淇县农信联社宏达信用社为客户清点兑换9000余元残损零钱获赞

本报讯(记者 许燕琴 通讯员 王子洋)“这些钱破损很严重,但它是老一辈省吃俭用攒下的,感谢咱农信社员工耐心地帮我兑换。”5月14日,淇县农信联社宏达信用社员工以耐心、专业的服务,帮助客户张先生成功兑换了从老家房子中清理出的2000余张破旧纸币及3000多枚硬币,赢得了客户由衷称赞。

张先生在收拾老宅时,意外发现了一个装满零钱的铁盒,里面存放着家人多年前积攒的纸币和硬币。由于时间比较久,这些钱币大多已发霉、破损,甚至粘在一起。张先生抱着试一试的心态,带着这些“破钱”来到淇县农信联社宏达信用社寻求帮助。

“张先生带来的零钱破损严重,清点难度很大,但想到这是老一辈的辛苦钱,我们必须尽力帮忙。”柜员白秀娟说,为了不影响到其他客户办理业务,他们专门开辟绿色通道,安排两名员工分工协作,将粘在一起的纸币一张张地剥离,用纸巾吸干霉斑,仔细比对残缺部分,按照残损币兑换标准逐一分类、清点、复核。经过近两个多小时的努力,最终将2000余张面额不等的破损纸币和3000余枚硬币全额兑换,共计金额9300元。

宏达信用社负责人表示,兑换残损币是银行的基础服务,后续将持续践行金融为民理念,尤其加大对老年客户、特殊需求群体的服务力度。

农发行鹤壁市分行组织青年员工开展研学活动凝聚青春力量 赋能乡村振兴

本报讯(记者 张志嵩 通讯员 王茜茜)为传承红色精神,凝聚青春力量,5月15日,农发行鹤壁市分行组织青年员工赴淇滨区毛连洞红色教育基地开展“传承革命精神,青年挺膺担当”主题研学活动。本次活动通过沉浸式参观学习,引导青年员工坚定理想信念,厚植家国情怀,为服务乡村振兴凝聚青春动能。

青年员工首先来到红色纪念馆,通过观看珍贵的文物、文献资料等,系统地了解了毛连洞根据地的光辉历程。纪念馆内“日出东方”“烽火抗战”等十大历史篇章,生动地展现了革命先辈为民族独立浴血奋战的感人事迹。锈迹斑斑的武器、泛黄的手稿等实物,将青年员工带回到战火纷飞的时代意义。

随后,青年员工集体观看了《开国大典》历史影像资料,回顾新中国成立的光辉时刻。画面中,毛泽东主席庄严宣告中华人民共和国中央人民政府成立

的经典场景令青年员工热血沸腾。大家还齐唱了《没有共产党就没有新中国》,深刻感悟中国共产党领导人民站起来、富起来、强起来的伟大历程。青年党员在党旗下重温入党誓词,以誓言进一步砥砺初心使命。

在红色地下交通站等革命遗址,青年员工聆听讲解员讲述隐蔽战线传递情报、运送物资的惊险故事,感受革命先辈的智慧与勇敢。

通过沉浸式参观学习,青年员工认为此次活动是一次深刻的党性教育和精神淬炼,革命历史与红色文化的浸润,更加明晰了新时代青年的责任。大家表示,要以实干传承革命精神,践行农发行青年“支农为国、立行为民”的使命担当。

据悉,农发行鹤壁市分行将以此次研学为契机,持续深化“红色+金融”培养模式,打造一支“有理想、敢担当、能吃苦、善作为”的青年队伍,引导青年员工在乡村振兴中勇当先锋、挺膺担当,为城乡融合发展注入青春动能。

浚县农商银行将金融服务“最后一公里”变成“贴心零距离”员工主动上门为患病客户办业务

本报讯(记者 张志嵩 通讯员 陈晨)近日,浚县农商银行接到客户家属求助,称客户患病急需用钱,可是无法亲自到银行办理相关业务,希望银行能提供帮助。了解情况后,该行立即启动特殊客户服务流程,安排两名员工携带移动设备前往客户家中,为客户

提供上门服务。到达客户家中后,两名员工首先与客户家属沟通,确认需要办理的业务类型及相关材料。在核实客户身份、了解业务需求后,两名员工按照规范流程完成了业务办理。整个过程严格遵循银行操作规范,确保客户信息安全和业务办理的准确性。

业务办理完成后,客户家属对银行的贴心服务表示赞赏:“情况紧急,正发愁怎么处理银行的事,没想到你们主动上门,解决了我们的大难题。”

据悉,此次上门服务不仅解决了客户的实际困难,更体现了浚县农商银行以客户为中心的服务理念。长期以来,浚县农商银行始终把特殊群体的金融需求放在心上,通过上门服务、远程指导等一系列暖心举措,让特殊客户群体足不出户就能享受到便捷、高效的金融服务,真正做到了将金融服务的“最后一公里”变成“贴心零距离”,用实际行动诠释了百姓银行的责任与担当。

鹤壁农商银行经开区支行扎实开展存款保险宣传

本报讯(记者 张志嵩 通讯员 孔令华)为进一步普及存款保险知识,提升公众对存款保险的认知度和信任度,切实保护存款人的合法权益,日前,鹤壁农商银行经开区支行围绕“守护存款安全、存保‘十’终如一”主题积极开展形式多样的宣传活动。

鹤壁农商银行经开区支行在营业网点多维度、高频次展示《存款保险条例》核心条款。首先,在营业网点大厅设置存款保险宣传专区,摆放带有“扫码听音频”功能的宣传折页,方便客户随时取阅或收听;其次,在营业大厅的电视上循环播放存款保险宣传视频,生动形象地展示存款保险的相关知识;在营业大厅的醒目位置展示“守护存款安全、存保‘十’终如一”标语,吸引众多客户了解相关知识。

据介绍,该行员工真正将宣传融

入日常服务流程,大堂经理和柜员在为客户办理业务过程中主动讲解存款保险知识,在客户开户时详细说明存款保险的保障范围、保费缴纳、偿付限额及偿付情形等关键信息;在客户进行大额存取款时,再次强调存款保险制度对其资金安全的保障作用。通过精准化、常态化的宣传方式,提高了客户对存款保险的认知度和认可度。

据介绍,本次宣传活动让客户对存款保险有了更深入的了解,存款保险不仅为存款人提供了额外的保护,还维护了金融市场的稳定和公众对金融体系的信心。下一步,鹤壁农商银行经开区支行将深刻把握金融工作的政治性、人民性,把存款保险知识宣传作为日常工作常抓不懈,积极维护消费者权益,践行维护金融稳定的职责与担当。

中国移动“三大回馈计划暨515移动爱家日”发布会举行

5月15日是国际家庭日,中国移动以“移动爱家,移起AI”为主题,在北京“水立方”举办了“三大回馈计划暨515移动爱家日”发布会,聚焦数智化转型与高质量发展,全面展现中国移动服务为民的新格局、新作为。活动现场,中国移动发布了“五大尊享”全球通升级计划、“三重礼遇”网龄成长计划和“全家共享”移动爱家计划,揭晓了“515移动爱家日”全新品牌IP,通过真情回馈和创新引领让数智化成果惠及千家万户。中国移动副总经理张冬出席活动。

全球通升级计划面向中高端客户推出“五大尊享”权益体系——尊享服务、尊享网络、尊享权益、尊享保障和尊享身份。尊享服务在当前优先服务基础上,为全球通白金卡及以上客户匹配一对一专属客户经理,提供全业务一站式通信管家服务;面向其他全球通客户,依托AI智能助理“灵犀”,提供数智化一站式品牌引导服务。尊享网络为全球通白金卡及以上客户提供网络速率动态保障,同时在手机终端展示专属身份标识;全球通客户均享有专属网络工程师服务。尊享权益将进一步升级高端出行礼遇等尊享权益,每月全球通星动日活动提供更加丰富的生活娱乐、AI办公权益。尊享保障为客户提供全方位安全通信,从紧急开机、免费换卡到防骚扰、防诈骗等关键时刻保障,以

及生日免单、免费短信等业务特权保障。尊享身份推出超高端的“卓越钻石卡”等级,并提供“靓号”优选、终端直降、家庭共享等至臻服务。针对网龄20年及以上的老客户,推出免费等级直升通道。面向所有客户,推出全球通5G-A尊享套餐,办理即可成为全球通客户。

网龄成长计划面向全体客户在中国移动App“网龄专区”推出网龄成长礼、网龄生日礼和网龄惊喜礼“三重礼遇”。网龄成长礼根据成长礼享受包括紧急开机、免费换卡、多额度的流量礼包等在内的不同服务,还将分阶段提供AI产品、AI硬件等。网龄生日礼是在客户网龄生日当月发放专属礼包,网龄越长回馈越多。网龄惊喜礼则按网龄获得不同的抽奖次数,有机会获得机器狗、无人机等科技潮品。每月还将定期开展网龄福利日活动,设定不同主题的福利秒杀,让不同



发布会现场

鹤壁移动公司供图

网龄段用户享受不同价值的主题权益。移动爱家计划围绕AI,打造爱家亲情圈产品,满足客户与家人的共享需求,支持客户一站式管理全家通信消费,跟家人共享五类资源,推出“欢迎礼、爱家礼、聚会礼”三重回馈。一站式管理全家通信消费让客户可以一键免费建圈、管理主卡、副卡及家人的号卡,统一查看账单、代付话费。全新升级五类全家共享优惠服务,包括语音流量共享,语音时长、流量资源可供全家使用;业务共享,全国亲情网月费下降至5元,家庭成员全国免费互打;权益共享,全球通金卡及以上客户可以给家人转赠权益;应用共享,支持查看老人和孩子的实时位置、共同管理家庭云相册等;设备共享,家庭成员都能查看家庭摄像头监控视频。“欢迎礼、爱家礼、聚会礼”三重礼包,欢迎礼在中国移动App“爱家亲情圈”专区建圈拉

人,每邀请一位家人就有1GB流量红包;聚会礼支持“老带新”同享权益礼包,获得聚餐、出游、生活权益;爱家礼可以免费体验亲情网免费通话、AI健康守护等通信权益。中国移动还推出首个“515移动爱家日”系列活动,启动移动爱家服务“三大升级”——更AI的产品、更专业的交付、更用心的服务。更AI的产品包括推出万兆超高速网络,将在全国200个城市打造万兆示范小区;同时,基于更智能的万兆网络,推出一系列AI新应用、新终端。更专业的交付为全面升级入户交付服务,爱家工程师成为身边的通信服务管家;提供包含基础网络、高清电视、智家产品在内的全栈式交付解决方案;面对客户的紧急需求,在部分区域推出夜间、加急上门等延伸服务。更用心的服务为全面升级服务承诺,给客户带来消费安心、产品放心、服务贴心的全新体验;将在全国打造超1000个爱家示范小区。

“移动爱家大使”郭晶晶出席活动,现场分享了她的“爱家日常”,表达了“家是成长路上最坚实的后盾”理念,倡导科技与情感并重的家庭生活方式。在与郭晶晶互动中,中国移动爱家工程师以高水准的职业素养展现了移动爱家服务如何让生活“更智慧、更温暖、更安全”。(鹤壁移动公司供图)

中国移动副总经理张冬:中国移动为千家万户带来更优质的数智生活体验



张冬致辞

鹤壁移动公司供图

5月15日是国际家庭日,中国移动以“移动爱家,移起AI”为主题,在北京“水立方”举办了“三大回馈计划暨515移动爱家日”发布会,聚焦数智化转型与高质量发展,全面展现中国移动服务为民的新格局、新作为。中国移动副总经理张冬出席活动并致辞。

张冬表示,中国移动深入践行以人民为中心的发展思想,牢记“服务为

本”理念,坚持办人民满意的服务企业,创世界一流的服务标杆,把满足人民群众对美好数字生活的需求作为工作的出发点和落脚点,一直致力于提升信息服务供给能力,持续满足人民群众对美好数字生活的向往,推动信息服务惠民、便民、为民。中国移动打造了无处不在的通信服务,建成了全球最大的5G网络,部署基站超245万座,基本实现乡镇及以上区域5G信号的连续覆盖,服务近6亿用户,5G成为中国的新名片。中国移动塑造了家喻户晓的品牌服务,推出了全球通“尊享出行礼遇”,开展了动感地带街舞大赛等“兴趣圈层”系列活动,定制了神州行“银发守护”“骑士守护”等一些专属计划,给广大客户留下了深刻印象。去年中国移动发布了“移动爱家”品牌,打造行业家庭服务品牌,为千家万户提供“一根线、一张网、一个家”的高品质服务,“移动爱家让AI与爱相连”逐步深

入人心。创新了丰富多彩的信息服务,中国移动联合生态伙伴打造了一个又一个“现象级产品”,从2G时代的打电话、发短信、选彩铃到5G时代的云智算、数智生活等,实现了从满足需求到创造需求、引领需求的跨越。中国移动在服务客户的过程中,赢得了10亿个人客户、3亿家庭客户、3000万政企客户的信赖,也实现了自身的成长和发展。中国移动在营收、网络规模、用户规模方面取得三个“世界第一”,在创新能力、品牌价值、公司市值、盈利水平上实现“四个全球领先”。

张冬介绍,为了更好地为客户提供功能价值、体验价值、情绪价值,中国移动精心策划了“三大回馈计划”,面向超4亿中高端客户推出全球通升级计划,面向超10亿个人客户推出网龄成长计划,面向近3亿家庭客户推出移动爱家计划。一是发挥“5G-A×AI”的乘数效应,赋予“三大回馈计划”

更“智”的功能价值。充分发挥中国移动在网、云、智、算方面的资源禀赋优势,在“三大回馈计划”中融入5G-A、AI元素。为网络服务加个“A”,实现更快速率、更低时延、更多连接。为应用服务加个“A”,实现更智能、更便捷、更高效。二是发挥生态协同效应,赋予“三大回馈计划”更“燃”的体验价值。好的产品、好的服务离不开合作伙伴的帮助和支持,中国移动将通过“建圈强链”为客户创造更好体验,提供更好用的产品服务、更创新的商业模式。三是发挥品牌引领效应,赋予“三大回馈计划”更“满”的情绪价值。品牌是企业与客户之间重要的情感纽带,承载着价值认同与信任。中国移动通过“三大回馈计划”进一步扩大客户的品牌感知,深化与客户的情感连接,拉满尊享感、陪伴感、爱家感。

张冬表示,积力之所举,则无不胜也;众智之所为,则无不成也。面向未来,中国移动将和全体合作伙伴一起不断提升网络、产品、触点质量,锲而不舍为客户提供愉悦美好、智慧便捷、安全可靠、热忱贴心的优质服务。

(鹤壁移动公司供图)

建行家装节 惠爱幸福家

活动时间: 2025年5月16日至5月30日

产品特点

- 纯信用: 免担保、免抵押
- 额度高: 额度可高达**100万元**
- 适用广: 配偶、子女、父母装修均可申请
- 费率低: 活动期间费率低至**0.18%/月**(折算近似年化利率3.69%)
- 期限长: 期限长达**60期(5年)**
- 用途多: 硬软装全搞定

详情可扫码咨询

所需材料

必需材料

1. 身份证 2. 房产证(购房合同及发票)

选一即可(房主本人或配偶其中一人满足其一即可)

1. 本地固定工作,有稳定可核实收入 2. 全日制本科及以上学历 3. 公积金或社保证明 4. 月3500元以上打卡工资 5. 建行信用卡客户(额度一万元以上) 6. 建行房贷证明 7. 房产证(个体户)营业执照满两年,对私(公)有稳定经济收入 8. 日均8万元金融资产证明(建行或他行均可)

详询建行各网点