

中国农村信用合作报

THE CREDIT COOPERATIVE

中华人民共和国农业农村部主管 农民日报社主办 《中国农村信用合作报》社有限公司出版



2025年3月18日 星期二 乙巳年二月十九 第667期(本期12版) 统一刊号:CN11-0036 邮发代号:1-36 邮箱:zhgnxb@126.com

广西农商联合银行加快数字化转型

创新服务模式 助力实体经济

手机轻点,8分钟到账50万元贷款;直播间下单,沃柑48小时从枝头直达餐桌;医院扫码,缴费排队从40分钟缩短至5分钟……这一系列“快”的场景背后,正是广西农商联合银行以数字化转型服务实体经济、破解民营经济融资困境的生动实践。

作为扎根地方的金融主力军,广西农商联合银行通过加快数字化转型,积极支持民营企业发展,为民营企业注入源源不断的金融动能。

截至2024年末,广西农商联合银行以占全区约24%的存款余额,发放全区25%的小微企业贷款、32%的民营经济贷款、33%的普惠型小微企业贷款、35%的涉农贷款、49%的个体工商户贷款、61%的农户贷款、65%的普惠型涉农贷款和99%以上的脱贫人口小额信贷,助力民营企业“开门红”。

科技筑基:年均投入8%以上 锻造数字化转型硬实力

“十三五”以来,广西农商联合银行累计投入68亿元用于金融科技创新,年均科技投入占比超8%。广西农商联合银行正以“数据先行、科技支撑、业务创新”的新融合模式,构建起覆盖城乡的数字化金融服务网络。截至2024年末,广西农商联合银行149个信息系统相继上线,34项创新成果获得全国及广西数

字化创新奖项,1.3万个便民服务点星罗棋布。这些数字不仅是技术迭代的注脚,更是金融“活水”精准滴灌实体经济的重要见证。

数字化转型不是选择题,而是必答题。广西农商联合银行将数字金融建设纳入“十四五”规划纲要和“十五五”重点实施目标,现已成立数字化转型工作领导小组,正在着手制订《人工智能技术应用实施方案》,通过引入以DeepSeek为代表的多模态AI工具,将OCR识别、大数据风控、远程签约等“硬核科技”嵌入服务链条,促进金融服务从柜台、窗口跃入“指尖云端”,形成覆盖全系统的应用体系架构。

从“指尖秒贷”到“云端助农”,从智慧医疗到数字普惠,广西农商联合银行正以“实干之笔”,书写数字化转型的农商答卷。

“桂盛富民平台”:破解民企融资难 让经营主体“不等贷”

凌晨2点,百色市的芒果种植户黄文兴成功通过手机银行APP提交了贷款申请。人脸识别、远程风控、电子签章一气呵成,6小时后,50万元信贷资金就到了他的银行账户上。在这笔资金的助力下,装满3卡车的化肥连夜被运抵田间。

“以前等贷款审批下来,化肥价格早就上涨了。现在手机一点,抢的是农时,赚的是未来!”黄文兴的感慨,道出了“桂盛富民金融服务平台”带来的巨变。

该平台以技术破局,利用人工智能工具自动抓取客户征信信息,联动工商、税务等167个涉风控标签,集合了信息采集、数据分析、授信评级、信贷发放、贷后管理、电子档案等功能,为客户提供无纸化、线上化、移动化、标准化的便捷信贷服务,实现“让数据多跑路,客户少跑腿”。截至2024年12月末,广西农商联合银行“桂盛富民金融服务平台”已累计为全区220万个个体工商户经营者授信超3500亿元,覆盖面达83%,用信金额超1100亿元,有效激发了经营主体活力。

在梧州市六堡镇,茶农李大姐举着手机支架,见证了“利农商城”如何让深山好物“自己说话”。该平台以“金融+电商”打通产销链条,通过流量扶持、冷链物流、品牌赋能,助力百色芒果、灵山荔枝、北海海鸭蛋等“桂字号”农产品走向全国。

截至2024年末,“利农商城”助农销售额达4.5亿元,同比增长17%,上架农产品超1.9万种,带动7000余户农户增收。

此前,一场以“武鸣沃柑甜如歌‘沃’与新春共‘柑’甜”为主题的助农直播活动在“爱上广西农商”直播间火热开播。直播现场,清甜多汁的沃柑、古法熬制的红糖、壮族特色服饰等20余款“桂字号”好物轮番亮相。整场直播累计吸引8.76万人次观看,售出商品2300余件,单日销售额突破26万元。其中,武鸣沃柑成为爆款单品,上架1小时销量飙升至1700单,充分展现了“金融+电商”的助农潜力。

“智慧医医”:就医缴费“零排队” 民生服务有温度

在马山县中医医院的门诊大厅里,马山农商银行投放的自助终端机被一字排开。

“以前就医时,挂号窗口总是排着长长的队,如今在门诊自助终端机一分钟不到就自助完成了挂号,体验非常好。”正在自助终端机上缴费的韦女士表示。

这背后其实是广西农商联合银行“智慧医医”平台提供的强力支撑。目前,该平台已联通全区659家医疗机构,帮助广大群众平均缩短了70%的门诊排队时间。

下一步,广西农商联合银行将以“三大平台”为支点,拓展“智慧政务+金融”“产业互联网+金融”生态圈,让金融科技从“单点突破”迈向“全域赋能”,从“盆景”到“风景”构建数字生态圈,为广西地区经济高质量发展注入强劲动能。

在全面推进乡村振兴的进程中,金融力量正成为撬动农村高质量发展的重要支点。作为扎根天津本土的金融机构,天津农商银行以科技创新为引擎,以服务民生为根本,深度融入乡村振兴大局,通过打造“银农直连”系统和包括基层医疗机构信息化服务平台在内的数字化平台,为乡村治理现代化和民生服务提质增效注入新动能,书写了金融支持乡村振兴的生动实践。

天津农商银行打造数字化平台 为乡村振兴注入新动能

“银农直连”破难题

走进静海区铺头村村委会,工作人员正熟练地操作“银农直连”系统完成一笔款项支付。2022年,该村接入“银农直连”系统后,村集体资金管理从“线下跑腿”转为“线上秒办”。2024年,全村通过“银农直连”系统线上结算交易金额超4000万元,笔笔业务皆可溯源。

随着农村集体产权制度改革不断深化,金融机构迫切需要以信息化手段规范对农村集体经济组织资产、资金、资源的线上监管。天津农商银行积极响应,与天津市农业农村委员会联合搭建了“银农直连”系统,实现农村集体经济组织资金收支、票据管理、批量代发等八大功能线上化,并与政府“三资”管理平台无缝对接,实现了农村使用端、银行服务端与政府管理端的互联互通。每一笔资金流向清晰可溯,审批流程线上留痕,既提升了村级财务管理透明度,又为政府监管提供了数字化抓手。截至2024年末,该行已成功为全市2665个行政村提供了“银农直连”系统服务,系统动账率75.8%。

医疗平台惠民生

乡村振兴既要“富口袋”,也要保健康。针对涉农地区基层医疗机构信息化水平低、患者“三长一短”(挂号、缴费、取药时间长,看病时间短)等问题,天津农商银行建设推出了基层医疗机构信息化服务平台。该平台整合了挂号缴费、账户结算、三方对账等功能,通过打通支付渠道,优化服务流程,实现围绕医院和患者在挂号、缴费和查询等多个维度的全方面医疗结算服务,有效提升了医院服务质量和诊疗效率,让“信息跑腿”替代“群众排队”。

目前,该平台已完成技术搭建,与首批27家涉农区域基层医疗机构开展试点对接,并将在今年启动全域推广,通过实地指导、考核激励等方式,推动更多基层医疗机构接入平台系统,助力构建高效、普惠的乡村医疗服务网络,推动“小病不出村”成为现实。

绘就乡村振兴蓝图

从村级财务的数字化管理,到基层医疗的智慧化升级,天津农商银行始终以问题为导向,以创新为驱动,将金融“活水”精准滴灌至乡村治理和民生服务的薄弱环节。

未来,天津农商银行将切实发挥金融助力乡村振兴主力军作用,深挖资源禀赋,主动担当、精准发力,围绕农村产业升级、基础设施建设、绿色农业等领域,深化金融产品与服务创新,同时持续优化现有系统平台的相关功能,扩大金融服务覆盖面与渗透率,加速金融与科技融合创新,为推动天津市都市型乡村振兴建设贡献力量。

王颖



近日,河北临漳县农信联社邀请农技专家走进孙陶镇三王村,实地指导种植户科学进行桃树修剪、嫁接、养护等,以科技助力乡村振兴、产业兴旺。活动当天,该联社客户经理还借助这一契机,现场指导客户使用手机银行APP进行贷款申请及后续还款操作,用源源不断的金融“活水”为春耕生产保驾护航。图为农技专家宋小玉为桃树种植户进行技术指导。

农金论坛

织好普惠金融“一张网” 下好服务客户“先手棋”

□ 李书令

普惠金融是推动金融资源公平配置,有效扩大金融服务覆盖面、提升金融服务可获得性的得力之举。它能解决广大“三农”领域客户在金融服务中的难点、痛点问题。为此,银行机构要着力构建和完善普惠金融“一张网”,下好金融服务惠及千家万户“先手棋”。

织好普惠金融网络。银行机构要通过城镇“网格化”营销、农村整村授信,打通普惠金融服务的“最后一公里”,真正实现金融服务无处不在、无时不在。同时,普惠金融“一张网”能够实现金融服务的广覆盖,让广大群众能在这张网上找资金、找政策、找市场……银行机构要通过数字化手段和科技支农平台,提升综合服务能力,降低金融服务门槛,让更多低收入群体、小微企业等能够便捷地

获得信贷、支付、保险等金融服务。

加强金融教育与宣传。普惠金融的推广离不开金融知识的普及。银行机构可以通过“金融知识宣传月”“网络安全宣传周”“送金融知识宣传手册进社区、到乡村”等活动,帮助城乡居民了解金融知识,扩大金融知识宣传覆盖面,让良好的外部环境成为普惠金融的“催化剂”和“助推器”;同时,通过反假币、反诈防骗宣传,引导辖区群众守好自己的“钱袋子”。

优化金融服务产品。针对不同群体的金融需求,银行机构要顺应“互联网+大数据”模式,优化线上普惠金融服务流程,完善线上信贷产品,使客户通过微信平台、手机银行APP便可在线申请贷款;同时,利用微信公众号、微信朋友圈、网点电子显示屏等方式推广手机银行、微信银行等服务渠道,

打造线上居民生活生态圈,提高普惠金融服务的便利性和可得性。

强化科技金融落地。通过数字化、多层次、广覆盖的金融服务体系,银行机构可以精准满足“三农”领域的金融需求,降低融资成本。为提升服务效率,银行机构要做到线上政策“一网汇聚、一键触达”,线下问题“一窗通办、一站式服务”;通过大数据风控和信用评估模型,简化“三农”和小微等领域贷款的审批流程,降低融资门槛,缩短放款时间,提升融资效率。

普惠金融“一张网”是金融服务惠及全民的重要载体,既要有“雪中送炭”的帮扶,也要有“添砖加瓦”的培育。未来,随着技术的不断进步和政策的持续扶持,普惠金融“一张网”将更加完善,真正实现“金融为民、金融惠民”的目标。

(作者单位:河南正阳农商银行)



多方合力落实中央一号文件

□ 李吉森

2025年中央一号文件明确提出推广畜禽活体、农业设施等抵押融资贷款。此前,农业设施、畜禽活体抵押贷款在很多地方已落地投放多年,有诸多成功案例,也有值得吸取的教训。

在总结众多农业设施、畜禽活体抵押贷款成功案例后,笔者发现一个共性要素:地方政府对金融机构积极创新服务“三农”举措的大力支持,出台农业设施确权登记、颁证、抵押等一系列政策是成功的保障。

今年的中央一号文件对该类贷款的

明确,不仅是对已开展此项工作的金融机构的肯定,还让金融人有了“尚方宝剑”,可以更加大胆地开展这项业务。

然而,想要做好此项工作并不是只有政策就行。实践证明,畜禽活体、农业设施抵押融资贷款在落地投放的过程中存在诸多难点、堵点。例如,畜禽活体受市场影响,价格波动较大,评估存在较大风险;农业生产设施受自然条件、损耗折旧、市场波动等因素影响较大,存在抵押物价值难确定、抵押品处置渠道

不畅以及大多数农业设施暂无法确权等问题。落实好中央一号文件,是一个系统工程。此项工作需各地政府牵头,打破土地、住建、农业、金融等部门壁垒,加强顶层设计,完善相关政策、规范操作流程,全力推进信用体系建设。保险、农担、期货等金融机构也需主动介入,形成多方合力,降低银行的风险和压力,给予政策优惠,推动银行“善贷”“愿贷”“敢贷”,真正让该类贷款产品惠及广大农户及新型农业经营主体。

山西农商银行提升服务质效 金融“活水”润泽春耕备耕

金融是服务“三农”的重要力量。山西农商银行持续发挥地方金融主力军作用,早谋划、早部署,助力春耕备耕,全力保障全省粮食安全。截至今年2月末,山西农商银行各项存款余额14283.93亿元,较年初净增518.90亿元;各项贷款余额8940.95亿元,较年初净增182.95亿元;其中实体经济贷款余额7797.30亿元,较年初净增240.54亿元;各项涉农贷款余额4154亿元。

提升服务质效 畅通春耕备耕融资渠道

山西农商银行引导辖内各机构积极对接粮食生产、流通、收购、加工等全产业链各环节经营主体,精准匹配专项信贷产品,实行利率优惠,全力满足粮食、生猪、奶类、牛羊肉生产和“菜篮子”产品应急保供等资金周转需求。山西农商银行以化肥、农药、农膜等春耕备耕农资生产购销为突破口,大力推进农机具、大棚设施等抵押贷款业务,全力满足农户、种粮大户、家庭农场、农业产业化龙头企业等农资生产及购销主体生产经营资金需求;开通春耕备耕信贷绿色通道,“以前通过手机银行APP实时监测作业进度,以前雇人耕地的成本很高,现在用大同农商银行的‘农机贷’购买了农机设备,生产效率翻倍了。”王大姐说道。大同农商银行的“农机贷”信贷产品,有效解决了农民购买农机的资金需求,让翻土智能机、智能灌溉机等智能农机具走进田间地头,有力地推动农业生产力和农业机械化发展。

加大信贷投放 备足春耕备耕“金融底肥”

闻喜农商银行充分发挥辖内营业网点多、覆盖范围广的优势,持续加强与各乡镇、村“两委”的沟通与协作,优先满足涉农领域的信贷资金需求,确保不误农时,不误春。该行客户经理走村入户,了解农户和涉农经营主体的金融需求,将金融服务送到田间地头。在闻喜县裴社镇,该行客户经理小吴了解到张师傅因扩大承包50亩土地在资金方面捉襟见

户办贷体验,真正做到“让数据多跑路,百姓少跑腿”,提升金融服务春耕备耕质效。

“秒批秒贷” 让金融“活水”精准流向田间地头

“以前贷款要跑好几趟银行,现在手机点一点,钱就到账了!”大同市广灵县南村镇的农户李大哥通过大同农商银行“晋享贷”线上平台,仅用半天时间便申请到了10万元春耕备耕信贷资金。这款线上贷款产品集申贷、还款、利率查询于一体,依托大数据风控模型实现“秒批秒贷”。目前,大同农商银行已发放春耕备耕涉农贷款超2亿元,惠及农户1800余户。

整村授信 精准高效触达客户群体

今年以来,夏县农商银行通过绘制辖内行政村平面图,建立电子信用档案、授信农户“白名单”等,积极为农户提供高效便捷的普惠金融服务,实现信用体系建设成果转化。同时,该行对“白名单”客户划分为“一星级”“二星级”“三星级”,根据客户等级更好地开展精准营销。同时,该行针对辖内西瓜、蔬菜、药材、烟叶等特色产品,组织开展特定客户现场会,为客户进行批量授信,符合条件的客户做到应授尽授,逐步实现行业客群全覆盖。

李明辉 任肖宇