



金融与AI双向赋能： 百融智能以“硅基员工”服务金融全链条

随着人工智能技术深入发展，AI正加速融入百行千业，推动业务流程与服务模式持续演进。金融既为AI企业成长提供资金与服务支持，也通过应用AI提升自身服务能力。金融与AI双向赋能，正成为产业发展的重要路径。

在制度层面，金融与人工智能融合发展的政策框架也在加快完善。中国人民银行、国家发展改革委、金融监管总局、中国证监会联合印发的《关于“人工智能+金融”的实施意见》指出，推动人工智能与金融业务融合；金融监管总局随后发布银行业保险业人工智能安全开发应用指导意见，要求加强全生命周期管理、分类分级和风险治理。

作为国内领先的企业级AI Agent科技企业，百融智能以自研大模型、智能体平台和行业解决方案为基础，推动AI能力以“硅基员工”（智能体）的形式融入企业实际业务流程。其中在金融领域，围绕客户经营、智能客服、信贷风控与合规运营等场景，赋能银行、证券等机构提质增效，助力实现高质量发展。

让AI深入金融流程，提升经营效率

金融业务既要求服务及时、触达广泛，也要求风险判断审慎、过程合规。传统人工流程容易受到处理效率和服务覆盖面的限制，AI则可以深入具体业务环节，承担非结构化信息处理、客户触达和流程协同等工作，帮助金融机构提升运营效率与服务能力。

例如，在非结构化信息处理方面，百融智能的“硅基员工”可以覆盖企业营销报告、财务报表

与流水分析、信贷材料校验、舆情识别及贷后监测等环节，帮助业务效率提升60%、成本压缩50%，为金融机构处理文档密集型任务提供支持。

在财富管理场景，百融智能将“硅基员工”用于新客拓客服务、沉默客户激活与IPO参与引导。在某券商服务中，AI触达客户IPO参与率为44%，高于该机构原有的37%。这类应用将客户识别、主动触达与持续经营连接起来，让财富管理从批量触达转向更及时、更有针对性的客户陪伴。

由百融智能搭建的信用卡分期营销解决方案则充分展现了多智能体协同的工作方式。其中，分期营销Agent识别客户需求并沟通引导，客户打标Agent从对话中提取意图与业务标签，质检Agent检查服务流程与合规表现。而当需要人工参与时，作业指引Agent为座席提供话术建议。不同智能体有机协作，串联起营销、服务与质量管理环节。

让金融服务更连续，也守住风险底线

AI在金融领域的应用，既发生在客户看得见的服务环节，也正在深入风险管理和合规运营等后台流程。如果说前台服务关注响应速度与用户体验，后台运营则强调风险识别、流程规范和责任可追溯。随着业务数据和合规要求不断增加，如何在提升处理效率的同时保证判断有据、操作留痕，成为金融机构应用AI时需要面对的问题。

反洗钱尽调正是一个典型场景。机构需要分析预警信号、联系客户补充资料、核验材料并形

成调查报告，流程环节多，对调查效率和证据完整性都有较高要求。百融智能提出由多个智能体协同完成任务规划、资料补全、客户联系、材料解析与交叉核验、调查总结、报告生成、质检及证据留痕。AI负责整理信息、搜集证据和准备报告，将涉及高风险认定、可疑交易报告及客户管控等关键事项转交给人工审批。通过这样的硅碳协同，既能提升尽调流程的连贯性与处理效率，同时也筑牢坚固的风险管理防线。

从场景实践到资本协同，助力产业成长

人工智能产业的发展涉及模型、算力、应用和硬件等多个环节，技术落地与产业协同都需要长期投入。产业资本能够连接上下游资源，支持技术能力与应用场景进一步衔接。围绕AI产业链进行投资布局，也成为科技企业参与产业生态建设的一种方式。

百融智能也正在探索通过产业资本协同，连接AI产业链上下游资源，推动技术能力与产业应用更好衔接。近日，公司公告通过综合联属实体北京数科优享，与中金资本等合伙人设立初始规模5亿元的产业基金。北京数科优享认缴1.95亿元，中金资本担任普通合伙人及基金管理人。基金关注数字经济与新质生产力领域的成长阶段企业，涵盖AI、底层算力、先进制造与智能硬件。

展望后续，百融智能将继续以实际业务需求为牵引，深化与金融机构及产业伙伴的协作，推动AI能力在真实场景中验证、迭代并规模化应用，让技术更好转化为可衡量的业务价值。（资讯）

步履不停：华夏银行广州分行 护航科创企业“进行时”



华夏银行广州分行为某企业落地光伏项目贷款，助力企业扩大绿色产能、提升清洁能源利用水平

发展科技金融，是金融服务实体经济的应有之义。2025年，华夏银行将科技金融提升至全行战略高度，以“十大行动”推动系统性重塑，明确“科技+绿色”双精彩的奋进方向。作为大湾区重要支点，华夏银行广州分行紧扣总行战略，将服务触角延伸至科创企业最密集的园区一线，走出了一条具有自身特色的科技金融实践之路。

融入主流经济，与湾区发展同频共振

广东区域创新能力连续多年位居全国前列，大湾区科创走廊建设加速推进，为科技金融提供了丰厚的产业土壤。华夏银行广州分行立足这一区位优势，聚焦“科技+绿色”双精彩，将科技金融与地方产业发展深度绑定。自2025年以来，该行重点围绕新一代信息技术、高端装备制造、新能源、生物医药等战略性新兴产业布局，聚焦高新技术企业、专精特新企业、制造业单项冠军等核心客群。通过搭建“政银企”常态化对接机制，主动对接各级政府及相关部门，推动形成“科技—产业—金融”良性循环。累计拜访各级政府、相关部门及产业园区20余次，获取各类白名单企业1100余户，走访触达企业超200家。

深耕园区一线，把服务送到企业身边

科创企业在哪里，服务就走到哪里。华夏银行广州分行将产业园区作为服务科技金融的主阵地，紧盯区域内存量、新建、在建的小微产业园项目。组建科技金融专项推进小组，建立科创企业白名单与绿色审批通道。组织“走千企、服实体”“走进产业园”系列活动，对区域内不同发展阶段的企业需求匹配差异化的“全生命周期”综合服务方案，并逐步推进驻点服务，变“等客上门”为“服务上门”，得到了市场和客户的积极反馈。

在渠道拓展上，分行创新“走近政府、获取名单、模型优筛、绿色通道、逐户落地”五步工作法，先后对接广州市科技局、工信局、各区政府、平台、行业协会及相关产业园区运营方。在总行提出“科技+绿色”双精彩以来，分行科技型企业贷款规模实现增长，在部分细分领域的增量贡献居于华夏银行系统前列。

破解融资痛点，让技术“变现”不再难

针对科技型企业“轻资产、缺抵押、高成长”的特点，华夏银行广州分行坚持“不看砖头看专利，不看抵押看技术”，围绕企业生命周期的不同阶段，构建起覆盖全成长周期的产品体系。

在服务实践中，一批科技型企业从中受益。针对某专注清洁能源技术研发的省级专精特新企业，分行依托“穗碳”平台将企业碳排放数据纳入授信评估，以信用贷款的方

式发放150万元，从对接到落地仅用数周；某高新技术制造业企业因采购设备急需资金周转，通过信用贷款获得1000万元，从申请到放款仅用三周。

此外，分行量身打造“龙创贷”系列，涵盖“萤火贷”“芯火贷”“炬火贷”三层产品，匹配企业从初创期技术验证、成长期市场拓展到成熟期规模扩张的全周期需求，授信额度从500万元到3000万元不等。在流程端，分行实施“一户一策、实时审查、优先上会、快速审批”，持续优化授信审批效率。目前，分行已累计拓展产业园区内科技型企业贷款客户近百户，累计投放贷款超60亿元。

近期，该行落地分行首笔分布式光伏项目贷款，首期放款近1000万元，超2亿元储备项目正陆续推进；落地某储能科技有限公司3.4亿元新型储能示范电站项目贷款，该项目作为区重点新型储能基础设施工程，在广东构建新型电力系统过程中具有重要意义；此外，中标某集团科技创新公司债4.9亿元，进一步深化与本地头部制造国企的合作。这些项目接连落地，标志着华夏银行广州分行“科技+绿色”双轮驱动模式取得实质性突破。

经过持续深耕，从走进园区到服务上门，从产品创新到流程再造，该行正以“在路上”的韧劲，将科技金融这篇大文章写在湾区产业发展第一线，为区域经济高质量发展持续注入金融动能。展望未来，该行将紧扣2026年全省高质量发展大会精神，以服务“制造业当家”为己任，一手抓科技金融、一手抓绿色金融，以金融活水浇灌制造沃土，为广东加快建设现代化产业体系贡献“华夏力量”。

文/图 华夏银行广州分行

普惠金融惠民生 数字服务暖人心

中山农商银行多维发力激活消费新动能



中山农商银行工作人员向商户推介“U惠馆”平台

普惠下沉，织密民生服务网

普惠金融，重在可感可及。对市民而言，金融服务的温度，往往体现在“少跑一趟路、少等一分钟”的细节里。中山农商银行160多个实体网点遍布全市，占全市银行网点近三分之一；280台“粤智助”政府服务自助机覆盖各村（居）党群服务中心，村民街坊“足不出村”即可办理600余项政务服务和20多项金融业务。150多万张第三代社保卡是其服务民生的重要载体，社保卡领、医疗结算、公共交通、商户消费……一卡多用、一卡通用，服务全市超五成社保居民，让社保卡升级为“民生服务综合体”。数据背后，是金融服务对市民日常消费、办理金融业务和政务的持续赋能——让数

据多跑路，让群众少跑腿，金融的便利与效率，正体现在这“最后一公里”的坚守里。

在村居，普惠金融更成为消费创业的“家庭备用金”。该行在全市率先推广整村授信服务，已覆盖23个镇街237个村居，总预授信金额约500亿元，覆盖村居民约63万户。在香山稻海片区，翠亨新区支行对崖口村、左步村、冲口村实施整村授信1.8亿元，支持村民发展“村咖”、民宿、特色餐饮等业态，让传统农业加快向文旅新业态转型。一笔笔授信，托起的不只是生意，更是村民对美好生活的期待。金融活水精准滴灌，让乡村消费潜力得以释放，也让普惠金融的根基更深更实。

数智赋能，激活消费新场景

普惠触角延伸的同时，数字科技也让消费场景悄然焕新。数字时代，消费场景在变，金融服务也随之而变。中山农商银行自主搭建“U惠馆”数字生活平台，常态化发放优惠券、立减金等权益，覆盖文旅商圈、餐饮住宿、交通出行等多元场景。2025年春节期间，该行联合东区政府及超百家知名餐饮、零售

商户推出迎春消费券活动，参与人数达4.5万，带动消费增长近160万元。从孙文西路步行街的老字号小吃到崖口村的稻田咖啡，从岐江河畔的民宿体验到香山古城的文创消费，“U惠馆”将金融优惠嵌入消费触点，让市民游客在畅游中山的同时享受实实在在的便利。

线上有平台，线下有联盟。该行重

服务前移，贴心服务零距离

秉承“手握手”的承诺，心贴心的服务”理念，把客户需求放在心上，把暖心服务送到市民身边。位于岐江河畔的石岐张溪支行，设立中山农商银行首家龙舟文化特色网点，将金融服务与岐江河一河两岸的滨水文化、龙舟民俗、社区生活有机融合，网点内部融入龙舟元素装饰与本土文化展陈，既是综合金融驿站，也是市民游客了解中山龙舟文化的微型展厅。金融网点本身，也是文旅线路上的一个文化坐标。

在孙文西路步行街，该行投放中山农商银行吉祥物3D小威虎，以活泼亲和的科技感形象吸引年轻人驻足打卡，为百年老街增添新的网红元素，有效提升步行街的年轻活力与社交传播热度。2026年中山龙舟赛期间，该行还定制龙舟主题折扇派发给市民游客，将金融品牌传播与非遗民俗活动深度融合。从柜台走向街头，从交易场景走向文化场景，金融温度真正融入城市烟火气息。

生态共建，涵养商圈新活力

消费要旺，商圈要有活力，金融支持就不能缺位。针对岐江河一河两岸“香山会客厅”片区集聚大量小微商户和文创主理人的特点，中山农商银行突破传统思路，探索“整圈授信”服务模式。作为“香山城市主理人”项目首批官方金融合作伙伴，该行为其提供“整圈授信”1亿元，以商圈整体信用为依托，在创业贷款、租金贷、场景化消费金融等方面提供精准化、低门槛服务。从“服务一个商户”到“赋能整个商圈”，金

融活水正为中山消费焕新注入更澎湃的动能。

与此同时，该行围绕“乡村振兴贷”、特色水产养殖贷、花木产业贷等产品，持续将金融资源引向农文旅融合、乡村振兴和特色产业。早在2023年，该行以花木产业大会为契机，将金融活水精准浇灌西江花海这一农文旅融合新地标，与横栏镇人民政府签订战略合作协议，提供50亿元的专项意向性授信额度，重点支持民管企业可持续发

展、乡村振兴建设等领域，为花木观光、乡村旅游等文旅业态的蓬勃发展筑牢了资金底座。金融活水润泽商户，商户让利市民，市民乐享消费，逐步形成一个良性循环的消费生态。

金融为民，枝叶关情。未来，中山农商银行将扎根中山、服务湾区，持续以普惠金融润泽市民消费，以数字科技激活衣食住行，让金融温度融入城市烟火，点亮市民美好生活。

文/图 谭华凤



中山农商银行3D小威虎亮相孙文西路步行街