

# 在希望的田野上

——农村互联网金融报告之一



无论接受与否，互联网金融这一产生于信息经济、金融压抑以及利率市场化大背景下的新浪潮正在飞速改变中国金融业的面貌。

目前，互联网金融已经在促进普惠金融发展，提升小微企业融资覆盖率，降低投资理财门槛等方面做出了巨大贡献，更激发了无穷的想象力。当互联网金融发展渐趋平稳后，整个行业都在探寻下一个爆发式增长点。

我们认为，互联网金融的下一片蓝海将出现在农村。中国农村人口众多、市场广阔，同时还是金融覆盖的“半荒地”。这里对资金的需求旺盛，却面临供给不足；对发展的渴望强烈，却出现了经济“空心化”。金融作为实体经济的血管，对农村地区的供血明显不足，服务层次有待提高。互联网金融在农村的渗透将有助于这一问题的改善。

近年来，农村经济正在走上“电商化”、“信息化”的道路，当电商化比例达到一定程度后，互联网金融就能在这片海洋中准确定位自己，通过与新经济形式的深度融合，促使中国农村产生跨时代的变革！

## 目录

在希望的田野上.....	1
内容提要.....	4
核心观点.....	5
图 1 金融服务模式的进化.....	6
图 2 农村新经济参与者特征.....	7
图 3 农村互联网金融的研究对象.....	7
一、“十年生聚，十年教训”农村金融改革概述.....	8
二、互联网+农村 开创农村经济新天地.....	9
图 4 2005-2013 年城镇和农村网民规模对比.....	10
案例 1：玉米王子杨天龙.....	11
图 5 农村新经济推进模式.....	13
三、农村+金融 传统金融 VS 互联网金融.....	13
第一维度 资源配置.....	13
第二维度 支付清算.....	14
第三维度 风险控制.....	15
第四维度 财富管理.....	15
互联网+金融对农村地区的覆盖成本要远远低于传统金融。.....	16
四、互联网+农村+金融 决胜农村经济新领域.....	17
（一）农村互联网金融的主要类型和模式.....	17
传统金融机构“触网”.....	17
图 6 传统金融机构“触网”.....	17
信息撮合平台.....	17
P2P 借贷平台.....	18
图 7 宜信“带路党”.....	18
案例 2 翼龙贷的征信.....	19
农产品和农场众筹.....	20
图 8 国内首家农产品、农场众筹网站.....	20
互联网保险.....	21
图 9 众安在线的高温险.....	21
互联网金融赋能农村.....	21
（二）国际农村金融的新探索.....	21
印度的实践.....	22
孟加拉的实践.....	22
五、“互联网+”的下一片蓝海——中国农村！.....	23
支付业务：农村互联网金融破局的切入点。.....	23
找准场景：促进农村互联网金融的生活化和内嵌化。.....	23
海量数据：拓展农村互联网金融的利剑！.....	24
O2O 线上线下融合：实现农村互联网金融闭环梦想！.....	24
（一）重点推动农村经济的电商化过程.....	25
（二）努力降低小额贷款公司的经营成本.....	25
（三）积极营造相对宽松的监管环境.....	26
附录 农村互联网金融研究指南.....	27
（一）农村互联网金融生态.....	27

(二) 农村互联网金融支付.....	27
(三) 农村征信.....	27
(四) 互联网保险.....	27
(五) 农村互联网理财.....	27
后记.....	28

## 内容提要

2015 年中央一号文件——《关于加大改革创新力度加快农业现代化建设的若干意见》对“新常态”下实现农业农村的新发展，给出了明确的答案。提出了“五新”要求，“在促进农民增收上获得新成效，在建设新农村上迈出新步伐。”涉及农村地区的金融支持问题。而农村金融一直是困扰着包括中国在内的广大的发展中国家的“老大难”问题。长期以来，国家在农村金融改革方面投入了大量的人力物力，做了很多有益尝试。中国农村金融改革 12 年来，已经形成了较为完整的金融体系和多层次的市场主体。但是，农村金融依旧困难重重，主要表现在普通农户的信贷可得性偏低，资源配置扭曲，覆盖成本较高，风险控制不力以及征信普遍缺乏等。这些问题相互交织，甚至产生了相互之间的负面促进，使农村金融这一系统性工程长期未能建成。近年来，农村电子商务大发展，在电子商务基础上产生了新的支付方式、融资模式，通过互联网技术处理电商平台上沉淀的海量数据，给农村征信提供了新的可能。一种不同于传统金融的服务模式正在形成。本文试图对农村金融已有的体系，农村电商的发展，互联网技术的应用进行分析，对农村互联网金融行业整体的模式和发展趋势做初步探索。

全文共分六个部分，第一部分简要地阐述了农村金融改革 12 年的经历，呈现了改革的成效及不足，指出了农村金融目前存在的主要问题。第二部分描述了农村电商经济的兴起、发展，并简要分析了农村电商的金融需求和特点。第三部分从金融服务的四个基本维度对比了传统金融和互联网金融在服务农村中的优劣，通过对比可以发现，在小额农村信贷方面，互联网金融可以解决传统金融解决不了的问题。第四部分梳理了互联网金融服务农村的几种主要模式，并通过案例的方式做了具体呈现。第五部分对互联网金融在农村地区的发展趋势做了展望，分析了互联网金融在农村地区的优势所在和巨大的市场潜力。第六部分在综合了前五部分研究的基础上提出了一些政策建议。

## 核心观点

● **两个误区。一是农村金融不是扶贫金融、慈善金融。**不能够要求金融机构不顾自身的盈利一味地扶持农村金融。扶贫金融和慈善金融可以作为农村金融的有益补充，但绝不是农村金融的全部。农村金融要获得长久的活力，必须坚持商业上的可持续性，必须回归商业的本质，必须允许相关金融机构将借贷利率提高到盈亏平衡点以上。世界银行的一项研究<sup>1</sup>指出，“无论在拉丁美洲还是亚洲，农户和微型企业的年均投资回报率可以达到**117%-847%**。中国也有无数案例表明，那些资本稀缺的农户和微型企业，一旦获得资金，可以创造出比城市大企业高得多的边际投资回报率。”**二是农村金融也不完全是农业金融，而是涵盖了农村、农业和农民的“三农金融”。**在同一份研究报告中，世界银行又指出，要避免用“狭隘的农业信贷取代更为广泛的农村金融。”好的金融体系应该能促进农村发展，同时改善农民的福利水平。相较传统金融，互联网金融更加强调生态系统的概念，能更好地将农村、农业和农民作为一个整体提供服务，从而更充分地发挥出金融服务的大协同作用，促进农村新经济实现跨越式发展。

● 金融作为经济的高级形式，核心功能是资源配置。中国农村金融最大的瓶颈在于资源配置的扭曲以及低效率。稀缺的金融资源被“农业大户”、“龙头企业”等“不差钱”的经济单位占用。这个本该“雪中送炭”的体系变成了“锦上添花”所在。由于存在层层上报和逐级审批，政府支农资金的时效性大打折扣，金融活动变成了“慢牛拖快车道”。互联网金融将通过自身的草根、快速等多重优势，真正将金融服务嵌入到农村经济的各个环节，缓解资源错配，改善配置效率。

● 中国农村经济活动中现金使用比例高，导致支付效率低，经济非正规化程度居高不下。近年来，传统金融积极创新，发展出了“按址汇款”、“惠农卡”、“无卡取款”以及手机银行等产品。但是，这些产品仍然存在对物理网点的依赖和用户体验不佳等问题。网上支付、移动支付等互联网金融新范式已经将丰富的场景嵌入支付领域，成果卓著，当这些应用真正和农村场景结合之后，必将产生

---

<sup>1</sup> 《重新思考中国农村金融的战略模式》 世界银行驻中国代表处

“1+1>2”的效果。

● 从经验和调研的情况看，农村金融的核心问题仍在于信贷。对于农民而言，这一问题更多地体现在贷款的可获得性和价格。对金融机构而言则是贷款风险和收益。在农村地区经济空心化、农民文化程度不高、财务信息匮乏以及抵押品不足的背景下，资金供需不平衡的矛盾将长期存在。互联网金融依托大数据和云计算等技术，引入非结构数据挖掘潜在需求，精准配置资源，提高贷后管理有效性。同时高速放款和灵活的期限，也切实降低了农民财务成本。

● 中国农村人口众多与地广人稀并存，物理网点的建设成本高，覆盖人群有限。经过多地调研，一家标准的物理网点的成本通常接近 200 万元人民币/年。互联网金融利用技术优势，在覆盖同样人群的时候，成本要低得多。尤其是当手机不再仅仅是通讯工具而是国家基础设施，而是成为用户的“延伸”后，互联网金融覆盖农村的边际成本将趋近于零！

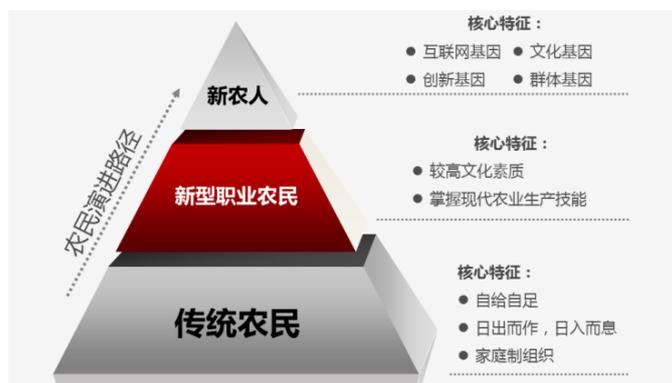
图 1 金融服务模式的进化



● “每一个农民都是企业家。”对于拥有几千年独立经营历史的广大农户而言，这句话并不夸张。中国农民有着最强的生命力和创造力。改革开放就是从“家庭联产承包责任制”的星星之火，最终形成了燎原之势。在电商经济席卷全国城市之后，随着新农人（见图 3<sup>1</sup>）的崛起，农村经济正在经历“电商化”过程，电子商务高频、小额、快速的特征与中国农村传统的一家一户经营模式高度契合。当“电商化”达到一定程度后，互联网金融便能利用电商平台沉淀的数据嵌入农村新经济，助力新经济发展。

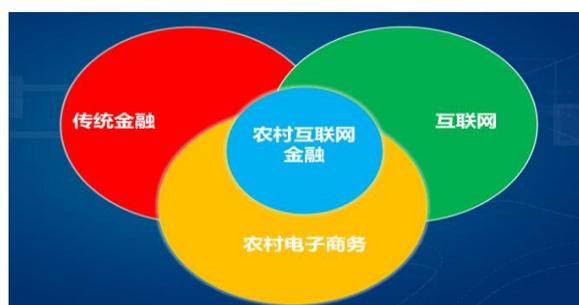
<sup>1</sup> 图片来自阿里研究院 《新农人报告》 <http://www.aliresearch.com/blog/article/detail/id/20317.html>

图 2 农村新经济参与者特征



● 信贷问题的另一个核心问题是贷款偿还率和坏账率。多年来，“输血式”信贷未能有效提高农村地区的还款能力，传统金融小额农户贷款中联保贷款违约率高企的重要原因正在于此。当互联网金融与电商结合后，产生了“造血”金融新范式，能有效解决还款能力不足问题，降低违约风险，改善农村新经济环境下的金融环境。

图 3 农村互联网金融的研究对象



## 一、“十年生聚，十年教训”农村金融改革概述

先贤有言，“十年生聚，十年教训”，从 2003 年 6 月，国务院颁布《深化农村信用社改革试点方案》算起，中国农村金融改革已经走过了 12 个年头，越王勾践卧薪尝胆，数年而灭吴雪耻，中国农村金融改革经历生肖轮转，中央为此投入了大量人力物力，出台了一批又一批优惠政策，但是深层次问题始终没有解决，完整的普惠金融体系至今没有建立，农村金融的最后一公里迟迟没有打通。

十二年来改革组合拳频出。一是农村信用社改革的深化和农业银行三农金融事业部制的探索；二是农业发展银行扩大业务范围，邮政储蓄银行成功改制并扩大小额信贷试点；三是逐步放开了农村金融市场，诸如村镇银行、小额贷款公司等新型农村金融机构纷纷成立。农村地区金融环境显著改善，金融基础设施普遍建立，农村金融资源的可获得性有所提高。但是，农村金融体系对农村经济的支撑作用依旧不明显存。谢平和徐忠在《中国农村金融改革十年得失》一文中指出，“2003 年以来，政府部门出台了一系列优惠政策和改革措施，投入了大量资金，农村金融市场开放也迈出了重要步伐，农村金融的存款和汇款服务已基本解决，但是，中小企业、普通农民仍然觉得贷款难，农村金融体系仍存在高成本、不可持续等问题。”在总结农村金融十年改革时，他们强调，“**现行农村金融体系是一种高成本基础上做到基本金融服务（存汇款）的广覆盖，但不能适应农村经济转型，也是一种商业上不可持续的农村金融体系。**”

从积极方面看，中国农村金融正在形成银行业金融机构、非银行业金融机构和其他小型金融组织共同组成的多层次、广覆盖、适度竞争的服务体系。据中国人民银行统计，截至 2014 年底，主要金融机构及小型农村金融机构、村镇银行、财务公司本外币农村（县及县以下）贷款余额已达 19.44 万亿元，全国已组建的新型农村金融机构 92.9% 以上的贷款投向了“三农”和小微企业。全国已有 1045 个县（市）核准设立村镇银行，县域覆盖率 54.57%。<sup>1</sup>

与此同时，农村金融中最核心部分——**信贷增速明显趋缓，2014 年同比增长 12.4%，增速低了 6.5 个百分点，全年贷款增加 2.45 万亿元，同比少增 4408**

---

<sup>1</sup> 《中国农村金融服务报告 2014》 中国金融出版社 2015 年

亿元。<sup>1</sup>另据中国银监会的统计，农村金融机构的资产、负债占据银行业机构的比重均为 12.8%，多年来低位徘徊，扩张乏力。宜信董事长唐宁也指出，“多年以来，我国传统金融机构在农村投入不少，但是**依然有超过 7 成的贷款需求无法满足**。这其中，**关键的制约因素是大部分农户在央行的征信系统中是不存在的，这个数字大概在 3-4 亿之间**，而且农户也缺乏传统金融机构发放贷款必须要有的可抵押资产。”

从功能的角度看，金融机构在农村资源配置方面依然存在较大的扭曲，农村金融机构“抽水机”<sup>2</sup>的作用明显。近年来，以吸储上存方式从农村流出的资金估计达每年**4000 亿元**。<sup>3</sup>2006 年以来，中央一号文件连续提出“县域内金融机构在保证资金安全的前提下，将一定比例的新增存款投放当地，支持农业和农村经济发展。”一号文件连发，一方面是对新增存款当地使用的高度重视；然而，另一个侧面也反映了文件的精神离彻底贯彻落地仍有距离。

从生态的角度看，12 年来，农村经济发生了翻天覆地的变化，不仅农村+农业的情况今非昔比，在全国范围内产生巨大影响的电商经济也正在向农村快速渗透。传统金融“以我为主”而非“以用户为主”的服务模式，繁杂的申请、审批流程已经不适应农村新经济的特征，加之在服务“三农”的过程中，传统金融机构一直将“三农”问题割裂对待，更多资源投向支持大型农场、龙头企业以及做一些能为企业赢得社会声誉的农户小额贷款（如部分金融机构的小额涉农贷款产生了较大亏损，但是鉴于机构定位又不得不做，产生了明显的错位。）由于没有从发展角度看待“三农”金融，也就无法解决“三农”金融的核心问题。

## 二、互联网+农村 开创农村经济新天地

党的十六届五中全会正式提出建设社会主义新农村，各级政府都加大了对农村地区基础设施的投入力度，修公路、架电线、建水利、铺管网，这些基础设施建设在改变农村面貌中起到了重大作用，为农村地区新经济形态的发展奠定了坚实基础。近年来，随着电商经济的强力介入，农村经济又开始经历新一轮跨越式发展。网络的应用使广大农民拥有了新的参与经济活动的方式，也获得了广泛的

<sup>1</sup> 数据来自 中国人民银行 2014 年金融市场运行情况报告

<sup>2</sup> 抽水机是指金融机构在农村地区吸收存款，但是，并没有将存款用于当地，而是投放到收益更高的城市。

<sup>3</sup> 焦瑾璞 《微型金融学》中国金融出版社 2013 年 11 月

话语权。于是，这个有着最强生命力和创造力，打响了中国改革开放第一枪的普通而又不凡的人群开始了他们在新时代的“家庭联产承包责任制”式的创新。中国社会经历过数千年的农业社会历程，“五口之家，百亩之田”、“鸡犬相闻，守望相助”式的独立经营范式孕育了中国农民血液中的“企业家”特质，只要给予他们足够自由的环境，民间的创业热情就会竞相迸发。改革开放初期，温州的成功就是典型的例子，那里没有上海浦东的得天独厚，也没有深圳的政策扶持，凭借着浓厚的商业氛围和“穷则思变，变则通”的民间努力，开创出了举世瞩目的温州模式。今天的农村电商们，也正在用自己的热情和创意，拥抱新技术，开发新天地！

随着网络基础设施的完善，农村网民大幅增长，截至 2013 年底，农村网民规模达 1.77 亿，比 2012 年增加 2101 万，同比增长 13.5%，增速高于城镇。值得注意的是，农村移动端网民增速更加迅猛，同期，农村网民使用手机上网的比例已达到 84.6%，高出城镇 5 个百分点，农村网民手机上网规模已达到 1.49 亿，较 2012 年增加了 3220 万，同比增长 27.5%。<sup>1</sup>

图 4 2005-2013 年城镇和农村网民规模对比<sup>2</sup>



农村网民的快速增长，给农村电子商务大发展奠定了基础，席卷全国的电子商务浪潮正向农村全面渗透。阿里研究院发布的《农村电子商务消费报告》(2014 年) 显示：淘宝农村消费占比正快速提升，从 2012 年第二季度的 7.11% 上升到 2014 年 1 季度的 9.11%。国务院发展研究中心农村经济研究部巡视员谢扬预测，2016 年全国农村网购市场总量将突破人民币 4600 亿元。商务部的一组数据显示，2013 年中国农产品交易总额为 4 万亿元，其中 80% 是通过传统市场实现的。进

<sup>1</sup> 数据来自：CNNIC 《2013 年中国农村互联网发展状况调查报告》  
[http://www.cnnic.cn/hlwzfj/hlwzxbg/ncbg/201406/t20140611\\_47216.htm](http://www.cnnic.cn/hlwzfj/hlwzxbg/ncbg/201406/t20140611_47216.htm)

<sup>2</sup> 图片来源：CNNIC 《2013 年中国农村互联网发展状况调查报告》  
[http://www.cnnic.cn/hlwzfj/hlwzxbg/ncbg/201406/t20140611\\_47216.htm](http://www.cnnic.cn/hlwzfj/hlwzxbg/ncbg/201406/t20140611_47216.htm)

入流通领域的生鲜农产品价值总额达 2.45 万亿元，但是通过电子商务流通的仅占 1% 左右。在万亿级的农产品市场中，电子商务规模很小，潜力巨大。随着电子商务迅速地从城市向农村渗透，农村电商也逐步形成了多类、多层和自组织的相对完整的生态系统。早年间，淘宝店，尤其是农村淘宝店存在“三小一短”的特征，即店家规模小（近 50% 没有雇佣员工）、经营规模小（超过 50% 为小规模经营）、总体投入小（累计投入 3 万元以内）、开店时间短（平均开店时间少于 2 年）。<sup>1</sup>经过多年发展，在依旧保留了众多“小规模，新起步”的网店的同时，一批优秀的电子商务从业者已经成为行业翘楚。根据江苏沙集镇政府提供的数据，目前沙集镇年销售额 500 万元以上网商有 280 家，1000 万元以上的网商有 30 家，2000 万元以上的网商有 3 家。又如山西农民王小帮从 2006 年开始通过淘宝销售土特产，2014 年完成销售额 700 万元；福建安溪中闽弘泰茶叶合作社 2009 年开始在淘宝上销售铁观音茶叶，2014 年销售额超过 1 亿元。这样一批优秀的电子商务从业者的成功不断吸引新的力量，慢慢产生了“淘宝村”、“淘宝镇”，造就了电子商务产业集聚，推动了农村经济的信息化。

电子商务的发展，不仅改变了农村风貌，提升了经济增长速度，也产生了新的金融需求。金融需求也符合马斯洛的理论，会随着低级需求的满足而上升到更高的层次。农村电商发展初期，信贷资金主要用来满足临时、小额的流动性需求，可以通过熟人社会和民间借贷满足。随着电商规模的扩大，金融需求也逐步升级，金额从数千元上升到数万不等；用途从满足流动性需要向生产性、经营性资金发展，并沿着供应链向上下两方面扩张，形成了电商经济下的供应链金融新需求，并将进一步对支付结算、账户管理以及风险控制都提出新要求。但是，农村经济主体普遍缺乏抵押品和合格财务报表，高层次金融需求很难得到满足，亟需新的金融业态介入。

### 案例 1：玉米王子杨天龙<sup>2</sup>

杨天龙，一个曾经扎根西部的 80 后创业者，于 2009 年 10 月，通过“公司+合作社+基地+农户”的产销模式，带领家乡农户走上了致富之路。

<sup>1</sup> 《谁在开网店》 北京大学社会与发展研究中心 阿里研究院 2014 年

<sup>2</sup> 案例来源： 三农财经网 [http://www.gdcct.net/market/people/201503/t20150303\\_829483.html](http://www.gdcct.net/market/people/201503/t20150303_829483.html)

### **电商助推水果玉米品牌打进中高端市场**

2009年10月的杨天龙和所有的农业创业者一样遭遇了农产品做品牌难的问题。直到2014年6月，他将发展的突破点转移到网络平台才有了转机。电商这个“没有地域限制”的大超市，让杨天龙的水果玉米与消费者实现了面对面的沟通。更重要的是，整个产业利润率得以提升，品牌在终端的识别性大大提高，“八两阳光的品牌进入终端视野”。

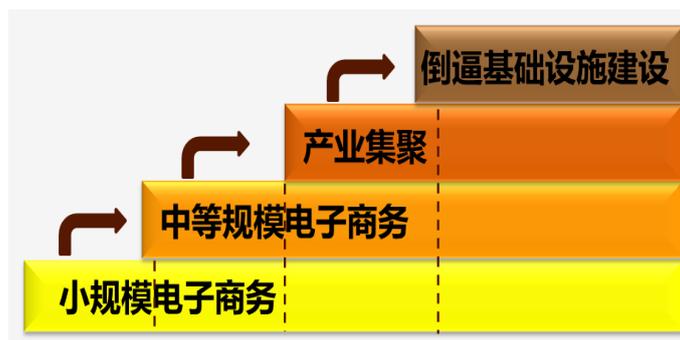
### **越来越多人返乡参与水果玉米种植**

2014年7月，国内第一条水果玉米全自动智能流水线正式投产。这套生产设备由杨天龙自主设计，投资500多万元。它让玉米的标准率一下子由原来人工筛选的95%升至99.5%。残次品的骤减，不仅带来了更高的收益，也大大提高了产品在消费者心中的形象。“八两阳光”就像它的名字一样，品质阳光、重量适宜、尺寸标准。与电商平台的良好合作解决了食品储运问题，剔除一切冗余的中间环节，基地直供的冷链宅配，让水果玉米凌晨“出发”，下午就可以到达消费者的餐桌。

网络大订单带来的高收益，激活了整条产业链。水果玉米种植基地农民的积极性大大提高，越来越多外出打工的年轻人回到家乡参与种植，不仅为企业提供了大量货源，也实现了农民工返乡就业的梦想。

正如美国在上个世纪初由于车辆过多而不得不大力修建公路网那样，中国农村“自下而上”的电子商务运动正在反过来推进农村的基础设施建设。全国多地“淘宝村”的涌现刺激了对当地基础设施的需求，加快了网络配套基础设施的建设速度。例如在江苏省沙集镇东风村，在当地农民网店快速增长期，由于本地电信基础设施无法满足农民联网需求，出现了农民排队装宽带的现象。这种从零散小店到中等规模网商，到“淘宝村”、“淘宝镇”的产业集聚，再到助推农村信息化和倒逼大规模基础设施建设，已经形成了一种全新的经济模式（见图4）

图 5 农村新经济推进模式



### 三、农村+金融 传统金融 VS 互联网金融

农村电子商务的浪潮已经形成，客观上要求与之相匹配的金融服务。就如同工业革命进军的号角鼓舞了传统金融的高歌猛进一样，农村新经济也呼唤着可以引领新时代的金融弄潮儿！

传统金融在过去的一个世纪中发展出了令人眼花缭乱的理论体系和创新产品，布莱克斯科尔斯模型被认为是火箭工程师模型，期权+期货的组合可以衍生出超过 2 万种衍生产品，次级贷款证券化以后可以将杠杆率提高到令人瞠目结舌的地步，正因为如此，华尔街成了金钱和控制的代名词。“金融”一词几乎被神化了。然而，从本质上看，金融的核心功能无非资源配置、支付清算、风险控制和财富管理几大类。本节将从这几个基础维度对比传统金融在农村地区的服务方式。

#### 第一维度 资源配置

从经验及调研情况看，无论是传统的农业生产还是农村电商经济，获得资源的主要渠道都是信贷。然而，传统金融在保证农村大企业信贷供给的同时，对小微企业和普通农户的供给明显不足。中国社科院农村发展研究所杜晓山撰文指出，“作为农村金融服务核心部分，对农村住户贷款业务面临现实挑战。”杜晓山认为，挑战和问题主要集中在三个方面：一是农村住户储蓄转化为对农村信贷的比例不高；二是农村住户信贷中转化为固定资产投资的比例不高；三是农村住户贷款与农村住户偿还能力的匹配度不高。这“三不高”集中反映了传统金融在农村资源配置方面的能力不足。贷款转化比例不高说明农村住户的储蓄资金逃离农村的现象突出，统计数据显示，东部和中部地区普通农户的存贷比分别仅为 1.7% 和 2%<sup>1</sup>。

<sup>1</sup> 《农村住户金融服务的现状和问题》 杜晓山 中国发展出版社 2014 年

购置固定资产的比例不高显示出贷款用途进一步复杂化,在银行类金融机构不掌握相关数据的情况下,这一变化将增加贷后管理的难度和潜在坏账风险。截至2012年底,东地区的信贷资金用于购置固定资产的比例仅为0.8%<sup>1</sup>,几乎可以忽略不计。贷款与偿还能力的匹配度不高会直接导致违约风险上升。从实际情况看,目前农村信贷的贷前管理主要强调抵押和担保,也就是强调农户的还款意愿。强调还款意愿是信贷中一项重要技术,然而,仅强调还款意愿而忽视还款能力,将也很难保证农户按期还款。一旦短期借款远远超过农户的短期收入,就会造成违约的发生,在实践中即使存在合格的抵押品,金融机构的处置难度也很大。由于一旦坏账发生就会带来较大损失,金融机构借贷的意愿很难提高。

互联网金融在农村资源配置方面要优于传统金融。首先,互联网金融基本不会产生传统金融“抽水机”的负面作用。相反,由于农村地区的项目能够提供更高的回报率,互联网金融会吸引来城市的资金,转而投资在农村地区。正如世界银行驻中国代表处的研究所指出的,“无论在拉丁美洲还是亚洲,农户和微型企业的年均投资回报率可以达到117%-847%。中国也有无数案例表明,那些资本稀缺的农户和微型企业,一旦获得资金,可以创造出比城市大企业高得多的边际投资回报率。”从调研的情况看,部分农村地区借贷的年划利率介于18%-24%之间,在有些相对高风险的区域会资金成本会更高一些。需要指出的是,虽然利率较高,但是由于期限和金额相对灵活,放款速度快,互联网金融发放的信贷资金实际成本未必很高。其次,从匹配的准确性角度看,互联网金融掌握海量的高频交易数据,可以更好地确定放贷的客户群体,通过线上监控资金流向,做好贷中、贷后管理,在很大程度上克服了农村金融中资金流向不明,贷后管理不力的问题。

## 第二维度 支付清算

我国农村地区长期以来存在着现金支付的传统,现金支付比例长期居高不下。从支付本身的角度看,现金支付的成本很高。从国际经验上看,现金支付比例高的地方,经济的正规化程度就低,经济中灰色区域就大,偷逃税的现象就多。更进一步说,现金支付比例越高,网络经济、信息经济的发展就会滞后,会影响农

---

<sup>1</sup> 《农村住户金融服务的现状和问题》 杜晓山 中国发展出版社 2014年

村地区的产业升级和城镇化进程。我国农村地区现金支付比例高首先是长期以来形成的传统，其次是传统金融没有发展出适合农村支付的“非现金化”模式。邮政储蓄的按址汇款、农行的惠农卡以及各商业银行都在努力推进的无卡交易改善了农村的支付环境，也降低了现金使用的比例。但是，这些“创新”还是要基于网点的建立和电子机具的布设，没能很好地适应农村地区对现代化支付的需求，也就无法切实解决农村的支付问题。

互联网+金融在支付方面已经做出了巨大突破。谢平指出，“在互联网金融中，支付以移动支付和第三方支付为基础，很大程度上活跃在银行主导的传统支付清算体系之外，并且显著降低了交易成本。在互联网金融中，支付还与金融产品挂钩，带来丰富的商业模式。”这种支付+金融产品+商业模式的组合，与中国广大农村正在兴起的电商新经济高度契合，将缔造巨大的蓝海市场。

### **第三维度 风险控制**

“三农”领域风险集中且频发。人类的科技发展至今没能改变农业、农村“看天吃饭”的问题。旱涝灾害、疫病风险以及市场流通过程中的运输问题都会导致农民的巨大损失。传统金融采用农业保险+期货的方式对冲此类风险。2007年以来，国家对农业保险给予了大量政策性补贴，取得了一定的效果，但总体看作用不明显。谢平对此的分析是，“我国农村农业生产仍然以小农生产为主，远远没有实现农业农户生产组织化和规模化。对于由分散的小规模农户组成的农产品市场而言，保险和期货的定价作用十分有限。”虽然国家鼓励家庭农场和集约化生产，但是，小农经济依旧是中国农村的主要生产方式并可能保持相当长的时间，传统农业保险+期货的不适应性将长期存在。互联网金融“以小为美”的特征在这方面将大有作为，新的大数据方式将非结构数据纳入模型后，将为有效处理小样本数据，完善风险识别和管理提供新的可能。

### **第四维度 财富管理**

传统金融经过多年努力，在农村地区建立起了“广覆盖”的服务网络，但是这种广覆盖不仅成本高，而且“水平低”，其“综合金融”覆盖也基本不包括理财服务。对传统金融机构而言，理财业务门槛高，流程复杂，占用人力资本较多，在农村

地区的推广有限。互联网金融已经做出了很好的尝试。类似“余额宝”的创新产品开创了简单、便捷、小额、零散和几乎无门槛的全新理财模式。早在该产品推出的第一年（2013年），余额宝用户就覆盖了我国境内所有的2749个县，实现了全覆盖和普遍服务。最西端的新疆乌恰县有1487名用户，最南端的三沙市有3564名用户，最东端的黑龙江抚远县有7920名用户，最北端的黑龙江漠河县有2696名用户。在提升了农民财富水平的同时，也进行了一场很好的金融启蒙。

### **互联网+金融对农村地区的覆盖成本要远远低于传统金融。**

一般可以将成本分为人员成本和非人员成本。对于金融机构而言，非人员成本主要指金融机构网点的租金、装修、维护费用，电子机具的购置、维护费用，现金的押解费用等；人员成本主要指人员的薪金、培训费用等。从调研的情况看，成本是造成农村金融困局的主要原因之一，目前一家6-7人的小型租用网点，一年的总成本超过150万元。以北京郊区为例，标准网点的租金大约在每年30万左右（其他地区的农村租金价格会低一些）；装修费用120万，按8年左右重新装修算，折合每年费用15万；购置3台电子机具（1台存取款一体机、1台自动取款机、一台综合查询机）的成本约50万，可使用8年，折合每年6.25万元；押运费用一年12-20万不等；水电费每年7000元，折合每年8.4万元；人均薪金10万以上，每个网点需要10名工作人员。照此粗略估算，维持一个网点的运行，每年需要超过150万元。其中，如果把ATM机布设在网点内，每日的使用次数一般在30—80次不等（北京地区，一般农村会更少一些），如果不布设在银行网点，使用频率更低。从这个角度看，即使是电子机具，人均的使用和维护成本也十分高昂！

相比之下，互联网金融在农村可以不设网点，没有现金往来，完全通过网络完成相关的工作。即使需要一些业务人员在农村值守并进行业务拓展，其服务半径会比固定的银行网点人员的服务半径大得多，从而单位成本更低。另外，互联网金融通过云计算的方式极大地降低了科技设备的投入和运维成本，将为中小金融机构开展农村金融业务提供有效支撑。

## 四、互联网+农村+金融 决胜农村经济新领域

### (一) 农村互联网金融的主要类型和模式

互联网金融本身是新生事物，在农村发展的时间相对更短，但由于互联网金融与农村场景天然的耦合性，目前我国已经出现了若干种互联网金融模式，并可主要分为传统金融机构“触网”、信息撮合平台、P2P 借贷平台、农产品和农场众筹平台以及正在探索中的互联网保险等主要形式。

#### 传统金融机构“触网”

农村金融改革 12 年来，传统金融机构做了很多有益的尝试。农行的助农取款服务就是一种接近“O2O”的业务模式。通过与农村小卖部、村委会合作，利用固定电话线和相对简易的机具布设，农户就可以进行小额取现。在对四川省的调研中，我们发现，小额取现的金额笔均在 50 元以下，满足了老乡对日常小额现金的基本需要。安徽农信社则走得更远一些，他们的手机银行通过短信进行汇款，方便快捷，用户基础广泛。目前累计用户 238 万，日均转账 8 亿元；累计转帐 1349 亿元。已经形成了一定的规模。

图 6 传统金融机构“触网”



#### 信息撮合平台

信息撮合平台是利用网络技术将资金供给方和需求方的相关信息集中到同一个平台上，帮助双方达成信贷协议的一种方式，是一种比较初级的互联网金融业务模式。

## P2P 借贷平台

相对于简单的信息共享平台，P2P 平台要复杂得多，资金需求方会在网站上详细展示资金需求额、用途、期限以及信用情况等资料，资金提供方则根据个人风险偏好和借款人的信用情况进行选择。借款利率由市场供需情况决定。目前我国农村 P2P 平台中，宜信和翼龙贷是代表企业。

**1.宜信。**该公司在 2009 年开始进入农村金融市场，经过多年探索，发展出了一条适合中国农村的互联网金融 O2O 模式。

早年的宜信是通过传统的“刷墙”方式下沉到农村的，“刷墙”既把金融信息带给农民，也搜集了农民的信息。2010 年，他们开始在农村开设服务网点，并推出以提供小额信用贷款服务为主“农商贷”业务。与宜农贷不同，农商贷所提供的贷款额度更高，并且主要用于支持农民的生产和创业（比如开店）。

宜信在过去几年中还发展出了独有的“带路党”。该群体具有很强的农村属性，不仅帮助拓展了渠道，还提升了征信的可信度，缓解了农村金融征信难问题。目前宜信已经在 133 个城市（含香港）、48 个农村地区建立起协同服务的网络。

图 7<sup>1</sup> 宜信“带路党”



2015 年 1 月，宜信在北京发布了第二个五年计划——“谷雨战略”，旨在打造并开放农村金融云平台，通过农村金融服务生态圈，开放宜信小微企业和农户征信、风控、客户画像等能力，并将自建 1000 个基层金融服务网点，提供包括农村信贷、农村支付、农村保险在内的综合性互联网金融服务。

**2.翼龙贷。**和宜信不同，翼龙贷走出了一条“同城 O2O 模式”或者更通俗的说，加盟商模式。他们从互联网获得资金，通过线下运营加盟模式，并且形成了一套

<sup>1</sup>图片来源：<http://tech2ipo.com/94761>

农村特色的风控体系。

翼龙贷在农村金融方面更强调熟人社会的作用，强调加盟商的本地属性。如果加盟商是本地人，要向翼龙贷提供身份证、户口本、结婚证等文件以及无犯罪记录证明。如果是外地人在本地做业务，则要提供居住五年以上的证明。加盟商开展业务之前，首先要把自己的房产抵押给翼龙贷，并且向总部交保证金。加盟商负责县级市的业务要交 50 万保证金，负责地级市业务要交 200 万保证金。一个县级市加盟商可以获得 50 万放大 30 倍到 50 倍的资金量，即至少可以放贷 1500 万，同时公司会不断考核加盟商的还款能力和坏账率，有了坏账和违约的情况，都得加盟商自己承担。通过加盟商模式和独特的征信、风控方式，翼龙贷的业务有了较快发展、风控水平较好。2014 年一年的交易量 20 亿人民币，目前坏账率 0.98%<sup>1</sup>。

## 案例 2<sup>2</sup> 翼龙贷的征信

翼龙贷的业务员牛立军采取的征信方式，可以算是翼龙贷模式的缩写。他会一一检验牧民的身份资料，包括身份证、房产证、夫妻双方结婚证、户口本、土地承包合同、银行流水、三个月来的固定电话单、土地承包合同、去银行打印出来的征信报告以及村委会盖章的房屋证明，这份证明包含房屋面积的平米、村长姓名、电话，等等信息。此外，每个借款人要提供六个紧急联系人的电话，牛立军会逐一核实这些紧急联系人，了解借款人的情况。

同时，他会对这些资料进行拍照，并拍下借款人的房屋、田地，接着为借款人拍摄视频，借款人在镜头里陈述个人情况、借款信息。

他还请来农村信用社经验丰富的退休人员，一起负责风控，又从大街上办假证的人手里买了几套假证件，自己拿着真证件对比差异。他说：“真假证件的纸张质量、颜色、手感、字体大小，假证是比不上真证的。去农民家里，进屋看看屋里的鞋、衣服的尺码、墙上挂着的照片，从这些细节观察房子是不是本人的。”

---

<sup>1</sup> 数据来源：《翼龙贷为何选择用加盟商模式切入互联网金融》  
<http://news.loan.cngold.org/c/2015-03-11/c3142842.html>

<sup>2</sup> 案例摘编自 《翼龙贷为何选择用加盟商模式切入互联网金融》  
<http://news.loan.cngold.org/c/2015-03-11/c3142842.html>

如今牛立军的团队发展到了 80 多人，其中做风控跑家访的有 27 人，每次家访都安排 3 或 4 个人一组，一起上门调查，风控人员不能单独和借款人接触，与借款人交谈的过程至少有两个风控人员同时在场。

北京翼龙贷总部的系统后台，可以查到所有借款人的信息，工作人员会对全国各地上传来的房产证、房本等照片进行核实，如果照片不够清晰，还要重新拍照，借款人的身份证信息和公安系统连接，六个紧急联系人也要工作人员一一电话确认。

## 农产品和农场众筹

众筹（Crowdfunding）是一种互联网属性很高的融资模式，充分体现了互联网自由、崇尚创新的精神，早期主要服务于文化、科技、创意以及公益等领域。简单来看，众筹类似一个网上的预定系统，项目发起人可以在平台上预售产品和创意，产品获得了足够的“订单”，项目才能成立，发起者还需要根据支持的意见不断改进项目。众筹更加注重互动体验，同时回报方式也更灵活，“投资收益”不局限于金钱，而可能是项目的成果。就农业方面而言，可能是结出的苹果、樱桃甚至挤出的牛奶，也可能是受邀前往“自己”的农场采摘。如果项目失败，则先期募集的资金要全部退还投资者。

图 8 国内首家农产品、农场众筹网站



“尝鲜众筹”于 2014 年 3 月上线，是中国第一家农业领域专门性众筹平台，是品牌东方集团旗下的众筹平台网站，为农业项目的创业发起人提供募资、投资、孵化、运营的一站式专业众筹服务。农产品和农场众筹是一个新的概念，由于参

与、回报方式更加个性化，满足了“小众”需求，尊重投资者意愿，将是未来农村金融重要的发展方向。

## 互联网保险

正如谢平和徐忠指出的那样，“农业保险和农产品期货发展迅速但作用不大。”究其原因，一方面是中国的农业保险产品对中央财政补贴具有依赖性，商业化运作匮乏，另一方面是小农经济长期存在，大农场、标准化农产品少，在大工业基础上发展起来的传统金融在对接零散农业需求时显得力不从心。

客观上说，真正对接农村的互联网保险还在探索中。国内首家网络保险公司——众安在线于2013年推出的高温险有部分的“自然灾害”保险属性，而且投保方便，理赔灵活。理赔时，投保人无需提供相关证明，保险公司会根据中央气象台的天气预报进行自动赔付。

图9 众安在线的高温险



可以预期，随着互联网技术的进步，大数据、云计算和保险精算的进一步融合，基于互联网保险的农业产品会大量涌现并更好地服务国内农村新经济环境。

## 互联网金融赋能农村

蚂蚁金服集团利用电商沉淀在平台上的大量数据，通过不断下沉业务，加大基于农村场景的互联网金融创新，通过互联网平台推进小额贷款，对接农村小微企业和普通农户，已经服务了为数众多的农村小微企业和农村电商企业，形成了低成本、高效率的金融覆盖。

### (二) 国际农村金融的新探索

焦瑾璞在《农村金融体制和政府扶持政策国际比较》一书中开宗明义地指出，

“农村金融是个老大难问题，国际上的探索也一直没有停止过，但由于农村经济发展的不平衡和各国情况的不一样，人们至今尚未找到真正解决农村金融难题的良方。”从各国的实践来看，由于农村的生产、生活、消费具有分散性、季节性、风险性、多样性等特征，农村金融需求显得尤其复杂。各国经过长期的摸索，逐步形成了政策性金融、合作金融与商业性金融为主，非正规金融体系为辅的农村金融体系。但是，这种看似健全的体系，在各国农村，尤其是发展中国家农村的实际运作中却困难重重。

### 印度的实践

作为农业大国和发展中大国的印度，面临着严重的农村金融问题。进入新世纪后，在原有的政策性金融+商业银行的模式下，印度创造性地引入了 ICICI bank 与 SHARE 的合作模式。SHARE 是三大小额信贷机构之一，ICICI 银行是印度一家大型私人银行。两家机构共同参与了小额贷款证券化的创新业务。这种证券化无资产抵押，但以 8% 的乡村机构存款作为损失保证。通过这种模式，ICICI 扩大了覆盖面，而且也不必承担所不擅长的农村贷款管理。SHARE 也扩大了贷款基础，并获得了低廉稳定的资金来源。二者的合作是一种比较成功的探索。但这种模式对所在国家资本市场要求较高，存在较高的门槛。一般的小额贷款机构很难满足这个要求，可推广性存在问题。

### 孟加拉的实践<sup>1</sup>

孟加拉可谓是小额信贷的发源地。1976 年，尤努斯博士发起了一个向穷人发放无抵押贷款的实验项目，项目逐步扩大。在 1983 年 10 月，演变成了一家银行——乡村银行。截至 2006 年 4 月，该银行在孟加拉拥有 2014 个分支机构、17816 名工作人员，业务涵盖 65847 个村庄，向 600 万人发放了共计 54.6 亿美元的贷款，回收率高达 98.41%。

乡村银行以 8.5%-12% 的利率吸收存款，贷款主要面对贫困地区的贫困人群，尤其是贫困地区的妇女。该银行向目标人群提供小额短期贷款，贷款分 50 期，从第 3 周开始还款，每周偿还本息的 2%，贷款无须抵押和担保人，以五人小组

---

<sup>1</sup> 本节数据来自《农村金融体制和政府扶持政策国际比较》 焦瑾璞 中国财政金融出版社 2007 年

联保代替担保，相互监督，形成内部约束机制；按照一定比例的贷款额收取小组基金和强制储蓄作为风险基金；执行小组会议和中心会议制度，检查项目落实和资金使用情况，办理放、还、存款手续，同时还交流致富信息，传播科技知识，提高贷款人的经营和发展能力。

## 五、“互联网+”的下一片蓝海——中国农村！

中国农村幅员辽阔，人口众多，市场深度和广度并存；中国农民吃苦耐劳，韧性十足，蕴藏着无穷的智慧和潜力。同时，这里金融资源相对稀缺，部分农村依旧面临理财无门，贷款无路的尴尬状况。“互联网+电商”、“互联网+金融”、“互联网+农村”……正通过互联网化的“四大战略”带领农村走上新的希望之路！

### 支付业务：农村互联网金融破局的切入点。

支付业务本身不产生利润，但是该业务与场景结合最密切，也是汇聚流量和积累数据的重要手段。余额宝的迅速发展就是基于支付宝平台上积累的巨大流量和用户群体，支付宝的发展又依托于淘宝平台的壮大，是一环扣一环的过程。目前，支付的场景还主要集中在买卖关系中，还有很大的潜力可供挖掘。相比于城市，农村的风俗更多、场景更加丰富，农村经济的季节性很强，收入与支出在时间上不匹配程度很高。支付业务能够嵌入许多场景中，做出有趣的尝试。比如，在婚丧嫁娶、红白喜事随份子的过程中，能否做出像新年“抢红包”那样的产品。同时考虑到农业生产或者农村电商经济收入的季节性，在老乡遇到随份子又手头“不方便”时，能否提供小额的“信贷支持”<sup>1</sup>。这样的支付产品有趣、简便、易于推广，能够为互联网金融在农村地区的推广获得流量、用户以及数据等底层基础。

### 找准场景：促进农村互联网金融的生活化和内嵌化。

无论时代如何进步，金融体系如何发展，金融作为经济的衍生品这一事实不会改变。金融不是独立于经济和人类生活的一种存在，而是应该嵌入到众多的生活场景中，在农村，这点尤其重要。对农民而言，他们可能理解不了金融的“高大上”，“互联网+”就是要让老乡们感觉不到金融的存在，同时又感受到金融无处不在。“互联网+”已经产生了很多差异化的产品，但是，单纯依靠差异化产品来

---

<sup>1</sup> 笔者认为，诸如红白喜事这样场景下的小额借贷，农民的还款意愿会很高，风险先对较低。

赢得客户正变得越来越困难，开发农村市场很重要的一步就是要将这些应用推送给更广泛的用户群体，同时想办法互联网化他们更多的生活时间。未来占领场景和时间的“战役”可能将更多地考验金融机构在心理学、行为学以及社会学领域对用户的了解。

### **全量数据：拓展农村互联网金融的利剑！**

我们正在加速从 IT 时代向 DT 时代前进。大数据在农村地区至少产生了以下价值：一是大数据提供了廉价的试错机会。在全量数据时代，互联网金融可以不再采取传统金融按部就班的长周期开发模式，而是可以快速试错，宽进严出，一旦发现某个领域存在有价值的规律，就可以进行产品开发和商业推广，如果商业价值不如预期，则果断退出。农村场景比城市更为复杂，廉价试错，快速进出将为互联网金融带来巨大价值。二是大数据开创了全新的风险评估、风险管理方法。传统的基于过往营业数据和信用信息的评估方式在农村缺乏合格报表和征信信息的环境下很不适用。而且，传统方法缺乏前瞻性，是一种“向后看”而不是“向前看”的风险评估方式。“让数据发声！”的大数据方式利用全量数据对行业前景进行预估，结果将更为科学。三是大数据不仅提供了细分市场的可能，还可以帮助金融企业将过分复杂的客户需求进行标准化处理，通过全量数据整理出用户的共性，从而为金融产品的开发做铺垫。

### **O2O 线上线下融合：实现农村互联网金融闭环梦想！**

波士顿咨询在一份报告中指出，“金融业的铁律在互联网时代已然适用，也就是说在客户身边设立实体网点仍然是金融机构的竞争优势！”从中国农村的实际情况看，农民对实体网点的依赖要高于城市居民。但是，中国农村地广人稀的现实使网点的单位成本过高。互联网金融企业可以采取与传统金融机构合作，通过“技术换网点”、“理念换网点”以及“产品换网点”的方式，在轻资产模式下，推进在农村的布点工作。更为重要的是，互联网金融在农村的推广要尊重农民对金融的认识，更强调网点的“体验、交互和农村特色”。上了年纪的老乡习惯于存折而不是银行卡，这是一种短时间内难以改变的习惯，互联网金融应该入乡随俗而不是移风易俗，如何使手机应用像金融，让老乡们喜闻乐见，想用，敢用既

是互联网金融实现闭环梦想的最后一公里，也考验着所有从业人员的智慧！

## 六、相关建议

### （一）重点推动农村经济的电商化过程

从经济形态的角度看，电商化意味着信息化，是经济转型升级的重要方式之一。中国农村经济电商化、信息化说明在一个国家的范围内，可以绕过重化工业过程，实现经济向高端转移。从金融服务的角度看，农村金融的主要难点在于缺乏合格的抵押品以及呵护银行要求的财务报表，信贷支持存在困难。电商化之后，网络平台将能沉淀海量有效的经营、支付、快递以及交易的、信息。这些全量信息将帮助金融机构更有效地做出是否发放信贷的决策。同时电商化也能帮助金融机构做好贷款流向、贷后催收等工作。当电商化达到一定程度之后，大数据和云计算的运用才能更充分，金融服务的有效性将大大提升，风险管控的成本也极大降低，对整个“三农”问题的解决将起到重要作用。

### （二）努力降低小额贷款公司的经营成本

小额贷款公司是新型农村金融中的主要力量之一。小额贷款公司贷款客户以小企业和农户为主，贷款对象主要是私营企业、个体工商户、种植养殖户，户均额度不足 100 万元；贷款担保方式灵活，手续简便，大多能在 1—2 天内完成放款；贷款不良率低，绝大多数公司已实现盈利和财务可持续。但是，目前该类新型机构的发展受到一定的制约。一是**税负过重**。小额贷款公司税收按照一般工商企业标准缴纳。包括 25% 的所得税，5.6% 的营业税及附加，还有 0.05‰ 的合同印花税等。以一家 1 亿元注册资本金的小额贷款公司为例，按全年 90% 的使用率、月利率 18‰ 计算，全年利息收入为 1944 万元；所需扣除 25% 的所得税和 5.56% 营业税及附加，合计约 30%，为 583 万元；按有关规定，坏账准备金要达到年终金额的 1%，即 90 万元（进入成本，扣除所得税，实际为 67.5 万元）。实际税后利润 1294 万元，剔除股东要求的分红 1200 万元，扣除营业费用、管理成本后几乎无利可图。较重的税费负担增加了贷款成本，影响了对农村新经济和中小企业的支持效果，也不利于吸引民间资金的进入这一领域。二是**融资困难**。目前，根据《关于小额贷款公司试点的指导意见》规定，小额贷款公司可以向不超过两家银

行融入不超过资本金 50% 的资金，用于发放贷款。在目前小额贷款公司不能吸收存款的情况下，最大融资杠杆只有 1.5 倍，和担保公司的 10 倍、银行平均的 12.4 倍相差甚远。由于资金融通渠道不畅，可贷资金不足已成为当前小额贷款公司发展最大的瓶颈因素。我们建议应适当降低涉农小额贷款公司的税负比例，扩大小额贷款公司融资渠道，适当提高其融资杠杆率，切实降低该类企业资金成本，提高盈利能力，帮助该类企业持续健康发展。

### （三）积极营造相对宽松的监管环境

从信息技术发展趋势看，互联网金融将成为服务农村电子商务和普通农户的重要新兴力量。目前，已经有部分互联网金融企业开始了普惠金融的尝试。但是，作为新兴行业，互联网金融也面临业务发展过快，企业良莠不齐等问题，这些问题是所有行业发展初期都会经历的，监管层和政策制定者应该加以引导，给予包容。我们可喜地看到了地方政府在这方面做出的努力。比如，在吉林省前郭县乌兰敖都乡查干花养殖场<sup>1</sup>，养牛大户卢先生通过转账电话，为附近农户办理代付、代收等业务，三年间共发生交易 1.4 万笔，金额 2600 万元。尽管他涉嫌多处违规，但是中国人民银行长春中心支行支付结算处相关课题组仍对他给予肯定，称其搭建了连接正规金融与农村社会的桥梁。同时，监管层在农村支付等领域已经表现很大程度的包容与鼓励。2014 年 9 月 10 日，中国人民银行发布了《中国人民银行关于全面推进深化农村支付服务环境建设的指导意见》，该意见允许助农取款服务点试点开办现金汇款、转账汇款、代理缴费等新业务，并提出拓展农村地区手机支付的业务范围和种类等，表现出了极大的政策宽容度。我们认为，互联网金融在对接农村时将面对更大的挑战，需要监管层给予更大的支持，在不踩监管红线的情况下，尽量给予宽容与鼓励。

---

<sup>1</sup> 该案例来自《基于互联网的普惠金融实践——蚂蚁金融服务集团社会价值报告》第二版 2014 年

## 附录 农村互联网金融研究指南

### （一）农村互联网金融生态

#### 1.农村互联网金融行业整体研究。

**研究内容：**互联网金融全行业在农村的发展历史，展望发展前景。深入研究现有的模式对接农村场景的利弊，并研究新模式的可能性和方向。

#### 2.农村互联网金融政策环境研究。

**研究内容：**梳理农村金融改革十二年来国家给予的财政、金融、税收优惠政策；梳理互联网金融相关监管政策；研究将农村互联网金融纳入国家政策体系的可能性和路径。

### （二）农村互联网金融支付

**研究内容：**研究支付相关政策，支付技术；分类研究适合农村场景的支付方式和支付技术，比如近场支付、声波支付等。研究网络支付对现有支付体系的影响。

### （三）农村征信

#### 1.农村征信的信息采集和分类。

**研究内容：**研究在农村尤其是研究相对偏远的农村采集信息、辨别信息的模式；研究扩大线上信息采集比例的办法；研究对已采集信息进行分类的手段；研究从大量信息中辨识有用信息的模式。

#### 2.农村征信模型、信息处理和使用。

**研究内容：**研究建立处理大数据尤其是非结构数据的模型；研究非结构行为数据与金融交易和信用的关系；探索并尝试将行为学，心理学纳入征信管理研究，提高农村征信有效性和准确性。

### （四）互联网保险

**研究内容：**基于大数据和云计算研究农产品、农村电子商务保险产品；探索将大数据处理方式纳入保险精算领域，推动互联网保险产品发展。

### （五）农村互联网理财

**研究内容：**研究嵌入农村场景的，有趣、简便、易行的农村理财产品，提升农村金融服务水平，增加农村金融服务维度。

指导

高红冰 阿里巴巴集团副总裁、阿里研究院院长

作者

方德华 阿里研究院 互联网金融专家

## 后记

本报告是农村互联网金融方面的一个初步尝试和探索。笔者在走访农村的过程中，被中国农村的美丽、广阔以及丰富的生态深深打动。也对农村地区金融服务的相对滞后感到些许“不平”。中国的农民是极富创造力的一个群体，蕴藏着无穷的智慧和力量，有着坚忍不拔的意志。为了追求美好的生活，他们可以走遍千山万水，吃尽千辛万苦，说尽千言万语。他们理应过上更好的生活！目前，全国各地大量自我涌现的农村网商就是这个群体自己谋求改变生活的最佳实践。

如果金融服务可以跟上，中国农村经济面貌将会极大地改善。而笔者发现，互联网金融是提高农村地区金融服务效率，降低金融服务成本的有效方式之一，需要更多的人去参与，去实践，去奔走呼号！

农村、农业是一个艰辛的领域，研究农村的人必然要与老乡们一道面朝黄土背朝天地工作过，要与农民们一起头顶烈日脚踩泥地生活过，才能深入了解，才能开展研究，才能推动相关事业发展。

这是一篇抛砖引玉的报告，旨在团结更多有志于让中国农民过上有尊严生活的人一起脚踏实地地做一些有意义的事！

最后，感谢高红冰院长的指导；感谢研究院宋斐、游五洋、陈亮、张海晖等同事的帮助；感谢蚂蚁金服集团陈嘉轶、秦继鹏提供的大量调研机会；也感谢中国人民银行、中国农业银行、亚洲开发银行、北京市银监局以及清华大学、复旦大学、西南财经大学等机构的同仁提出的宝贵意见和建议。

方德华

2015年5月25日