

# 乡土融情

## 格莱珉模式驱动的中国普惠金融

会议主题：乡土融情——格莱珉模式驱动的中国普惠金融

会议时间：2017年2月27日

白虹：谢谢大家，非常感谢尤努斯博士远从孟加拉赶到中国，非常感谢今天莅临研讨会的各位嘉宾。今天在座的既有格莱珉模式真正的践行者和长期研究者，也有我们真正关心农村普惠金融发展的这样一批有志之士。这是一个非常好的真正有志于此的人士公开坦诚的一次讨论。

我们生活在一个似乎充满了对立、孤立主义，甚至很困惑的一个时代。在这样一个时代当，当然我们就不提英国的脱欧，不提特朗普的当选。在这样一个时代当中，为什么有的人却能兼得呢？我们想一下，有一个很有意思的现象，像尤努斯博士，他为什么既能得到东方、也能得到西方的认可？既能得到穷人，也能得到富人的爱戴，既能得到政府，也能得到市场的尊重呢？我们有想过这个问题吗？当我们看到了尤努斯博士的光环时候，我们内心曾经问过自己吗？为什么在这样一个

充满了对立、怀疑、困惑的一个时代，却有一个人站起来，他得到这

秘书处地址 Secretariat Address: 北京市东城区安定门东大街28号雍和大厦C座505B 邮编 Postcode: 100007

电话 Tel: 8610-84195836, 84195835 传真 Fax: 8610-84195836 网址 Website: [www.chinamfi.net](http://www.chinamfi.net)

联盟官方QQ与微信 Wechat: 1319945472 联盟公共邮箱 Email: [cam@chinamfi.net](mailto:cam@chinamfi.net)

样广泛的认同和尊重呢？

如果我们深入的去学习格莱珉模式，认真的去审视整个小贷从孟加拉一直推广到全世界的进程，可能我们会发现，尤努斯教授其实用一种社会资本主义新的理念，弥合了东西方的不同，同时他用市场化的方式解决社会问题，赢得了政府和市场的尊重。同时他既能够切实地帮助到了穷人，又给富人打通了以义为先通路，提供了以义为先的选择。所以说当你看到一个人像尤努斯博士，他能兼得的时候，源于他能普惠。普惠其实就是这样一个定义。

今天我们的主题就叫“乡土融情”，他有两层含义：

第一我们来看一下对于一个有 13.8 亿人口的中国，中间有 50.32% 的农村人口，近 7 亿的农村人口。而且我们有七千零七十七万的贫困阶层，那么这些贫困阶层我们换一个说法可能更直观一些，也就是在每 20 个中国人当中，就有一个人他每天的收入可能是他本人还有他的家庭，不超过 8.2 元人民币，也就是 1.2 个美金。在我们轻轻松松用几千块钱吃一顿饭请一顿客的时候，我们想一想 20 个人当中有一个人生活在这赤贫的状态，而且他们基本上都在农村。那么究竟如何用一种普惠金融的方式，帮助这些极为贫困中的赤贫者摆脱贫困，不仅是政府的事情，不仅是社会，也不仅仅是市场的事情，应该是我们每一个人的职责，应该是政府、市场和社会协同的结果。而在这个探索当中，格莱珉模式给我们提供了一个长达近 40 年的理论积淀和实践的反思。

所以这就是为什么今天我们把所有的在中国曾经认真探索过的这些大腕们，都邀请过来，我们一起去反思一下，我们到底中国的这样一个小贷模式，我们的普惠金融是怎么样在困难中前进和成长的。

今天的研讨会由格莱珉中国、社会价值投资联盟（深圳）、中国小额信贷联盟联合主办，我们还得到了其他公司鼎力相助。接下来有请格莱珉中国首席执行官高站先生致欢迎词。

### 高战 格莱珉中国首席执行官

大家好，欢迎大家光临这个历史性的时刻！在过去 10 年时间里，格莱珉在中国做了很多的探索，尤努斯教授说也许中国的普惠金融时代很快要来临，那时候也许格莱珉就会发挥更大的作用。去年 4 月份，在格莱珉银行总部，终于迎来了中国银监会最高代表团郭富主席一行的访问，并且达成了关于精准扶贫领域的历史性合作。今天上午尤努斯回访银监会，也有很多好的我们即将开始行动的项目就要开始。因为在座的都是跟尤努斯教授最有缘份的一群人，专家学者像杜晓山老师这样的学者，也有很多年前就开始跟尤努斯教师一起探索而且做了很多有宝贵经验的吴理事长，还有陈建雄先生，去年他带着团队去孟加拉代表东方邦信去取经，和尤努斯教授交流。还有汤敏老师，在尤努斯先生还没有获得诺贝尔奖的时候，就写了一篇介绍格莱珉的文章，那是非常早的文章；后来在 2014 年的时候，汤敏教授和尤努斯教授一起坐着高铁、大巴到江苏的农村一起调研、交流……在座都是尤努

斯教授、格莱珉中国最亲密的朋友们，这是我们的聚会。当然今天来的各位，我们希望大家能够行动起来，为什么？格莱珉不是一个理论的问题，他是一个行动的哲学，所以尤努斯教授过去七八年时间，每次来中国演讲、交流，出席很多高大上的场合，这些当然有必要，但是更重要的是，我们要行动，面对中国那么多的贫困人口，格莱珉对他们的作用是行动，而不是探讨，不仅仅是探讨，理论要行动，希望我们碰撞出火花。

### 格莱珉模式的创始人尤努斯教授分享过去的反思、未来的展望

尤努斯教授：谢谢，非常感谢，大家下午好！再次回到众多的朋友之间，看到所有的新老朋友面孔——我们在一起已经有多年的友谊了——我感觉非常好，在想到我们以前所取得的成就、想到我们未来得方向，都非常的开心，今天就像我们的家庭聚会，感觉太好了！

我们昨天做了一件事情，也是很重要的，就是在中国人民大学推出了“尤努斯社会企业中心”，这会给社会企业的学生提供一个社会企业研究的一个平台，这是一个非常重要的平台。在这里，我们过去所做的一切，可以得到人们的研究，并且把它传到新一代手中，因为我们认为我们所做的这些，不应该随着时间的流逝而流失，而应该能够形成一股学术流派，从一代传向另一代。

人们可以去研究它，去看一下在中间做了什么，为什么要这么做，在  
秘书处地址 Secretariat Address: 北京市东城区安定门东大街28号雍和大厦C座505B 邮编 Postcode: 100007  
电话 Tel: 8610-84195836, 84195835 传真 Fax: 8610-84195836 网址 Website: [www.chinamfi.net](http://www.chinamfi.net)  
联盟官方QQ与微信 Wechat: 1319945472 联盟公共邮箱 Email: [cam@chinamfi.net](mailto:cam@chinamfi.net)

这里面我们产生的社会企业的模式，就是格莱珉银行，这样就可以让人们去开始自己的生活。我们开始在不同的方向来进行传播，我们希望能够去持续这种行为，在中国人民大学大家所做的就是他们已经推出了一个社会企业设计大赛，让学生们参加。很多学生参与了这个竞赛，三名学生的创意获奖，昨天对这三个获奖的创意进行了颁奖，这三个都是非常吸引人的创意，而且都体现了很好的社会企业精神，如何用这些想法去解决一些具体的问题，所以看到这些我们觉得非常受鼓舞。

这个中心已经在发挥作用，我们同时也希望把研究界、学术界，包括社创中心这样的机构每年都聚集在一起，互相交流，同时通过这样的交流，也就课程、内容，来进行传播和交流，使更多的年轻学子获得这方面的信心。我希望大家未来能够把你们的经验带到这样的社创中心，以及未来能够出版的文献当中，使得更多人能够分享你们的经验。在全球已经有很多这样的中心创立起来，每年来自这些社创中心的研究者们会确定会议的地方，去年将巴黎商业学院作为开会地点，他们也是主办方，大约有 300 多名来自全球研究者参加了这次会议，同时在会上提交了 35 篇论文，进行了演讲。今年我们又选择了巴黎，同时开启的还有一个全球商业峰会，全球商业峰会和社会企业的学术研究会同时进行，从 11 月的 6 号到 9 号召开，所以也邀请各位去巴黎参加这个会议，去了解最新的一些进展和行动。

还有另外一个大家都熟悉的，就是在孟加拉，我们称之为“社会企业

秘书处地址 Secretariat Address: 北京市东城区安定门东大街 28 号雍和大厦 C 座 505B 邮编 Postcode: 100007  
电话 Tel: 8610-84195836, 84195835 传真 Fax: 8610-84195836 网址 Website: [www.chinamfi.net](http://www.chinamfi.net)  
联盟官方 QQ 与微信 Wechat: 1319945472 联盟公共邮箱 Email: [cam@chinamfi.net](mailto:cam@chinamfi.net)

日”，将会在7月28到29召开，很多人都会来参加这个会议，互相交流经验，新老朋友相聚，这是两个我希望大家能够记住的日子：7月28-29日在孟加拉达卡，11月6-9日在巴黎。

随着社会企业运动的发展，以及小额贷款有更多发展面向和维度出现，我们把重点更多地放在社会企业和小贷身上。在孟加拉开展小额信贷的同时，我们还创立了很多小型的其他形式的企业，比方说信托类型的企业，大家对这个也比较熟悉；我们也设立了一些面向穷人的健康方面的课程，创立了一些信托，代入更多的资源，覆盖到更多人；我们还创立了一些教育课程，为穷人的孩子提供教育的机会，所以随着小贷我们还同时推出了很多社创的行动。

在这个想法当中，我们看到了一个新的商业在出现，也就是解决社会问题的商业正在出现，我们也看到有很多的公司出现，也建立了很多的公司。比方说，我们做的一件事情就是，在做小贷的时候，我们看到在孟加拉的村庄当中，很多都是没有电的，村里的人只能点煤油灯，我们当时想做一点事情帮助这些人，把电送到村庄里去，所以我们大约23年前，设立了一个新的公司，称为格莱珉能源公司。就是因为这个简单的想法——把太阳能代入到村庄当中，我们建立了一个公司来销售这些太阳能系统，这是非常简单的一个办法。在村庄中安装太阳能，这样的话越简单人们越容易接受。我们也问他们每个月点煤油灯花多少钱，我们得到这个数据之后，我们就说你付给我们公司同样的钱，我们就可以用这个钱给你一套太阳能的供电系统。人们觉得这

个办法很有道理，他们不用支付额外的钱，又能得到电，为什么不呢？我们就说你如果持续三年付这个煤油灯的钱给我们公司，三年之后这个太阳能系统全都是你的了，不用再付钱了。现在很多在孟加拉的家庭，大约有 200 万的家庭都在用太阳能系统用电。他们都在使用我们格莱珉能源公司的服务，还有其他一些组织也做类似服务，更多村庄居民也得到电力使用。我们称这样一些商业为解决社会问题的商业，我们建立了一些公司，他的目的就是为了解决人们生活上的问题。我们解决了健康方面的问题，还有培训方面、教育方面、技术培训方面等等这类的问题，就这些问题的解决，创立了一些公司，还有就是废物循环利用的一些公司，

每一个这样的公司或者说商业都可以被称为社会企业。人们也很喜欢这样的一些想法，尤其是年轻人很喜欢建立这个社会企业，大公司也愿意建立社会企业，所以看到很多大公司也开始涉足这个社会企业了，像格莱珉银行这样的小贷银行，已经是成立了 40 多年了，经历了很长的历程，越来越多的人借款，而当年借款的人和家里的孩子已经长大了，我们也帮助他们获得相应的教育。但是人们在得到教育之后，还需要工作。有的人没有工作，对于年轻人这是持续的问题，我们希望能够去进行一些干预，我们就问为什么你需要工作，谁让你去获得一份工作，我告诉他们，工作是一个错误的想法，你不应该去找工作，这是一个老旧落后的想法，如果你觉得你不是一个寻找工作的人，你是一个创造工作的人，要有这样的想法。你去看看你妈妈做了什么，

你妈妈从格莱珉银行大约 25 年前获得了一个 30 到 40 美元的贷款，他当时并不是去找工作，他借到这笔款，成为了一个商界的女性，一开始就是从 40 美元贷款开始的，如果说不认字的妈妈从 30 到 40 美元的贷款进行自主创业的话，你现在得到了那么多的教育，有什么问题非得去找一份工作，为什么不能做一个创业者，为什么不能够去创造工作？你可以成为一个创业者、企业家！

这样的话，我们又回到了资金这个问题。如果说给格莱珉银行借款人的第二代提供资金的话，首先他们可以给我们提出一个商业的想法，我们就可以来看你们这个想法，给你们贷款，成为商业的合作方、合伙人，我们给你发放贷款，你还本付息。在这样的人当中，我们成为了第二代人的合伙人，我们共同来承担这份商业的风险。如果说你商业成功了，那么你就可以还本付息给我们，我们不想从你们身上赚到很多的钱，这是你的钱，这是你的事业，你只需要把本还给我们就行了，人们喜欢这个想法，因为他们觉得这样做比较自在，因为他不是真正意义上的商业，不是说每天利息都在累计，其实是我们对他们的投资。

我们之间形成了一种合作关系，成功之后，只需要把本钱还给我们就可以了，所以现在有上千的年轻人来我们银行借款，来创业。我们也看到除了贷款以外，我们还有做股权的投资，我们之前也有在这个体系当中，建立一些养老金，或者是保险方面的基金。这是我们面向贫困人群所提供的服务，也在不断增加各方面的一些服务。所以这



个体系，他是在不断的成长，不断的增加，他的各个方面，各个功能。我们一定要记住，这些农村人口的第二代，他们是受到了教育的，他们是有能力的，他们不再是像父母那样的文盲，第二代人口，他们有更多的沟通，或者说是技术方面的能力，他们能够做出根本的不同的一些变化，这是不同的一个情况，不同的背景，我们非常的高兴，我们提供的这些服务得到了人们很好的反馈，现在我们有 900 万的借款人。

在 900 万人当中，我们看到有很多都是年轻人，我们希望他们在我们帮助下成为独立的创业者、企业家。我们不用让他们照老旧思想一定找一份工作，必然带来事业的问题，我们鼓励他们创业。谢谢各位给我这个机会，和大家再次见面，非常感谢。

**白虹：**谢谢教授，我们都知道尤努斯教授是昨天来到中国，参加中国人民大学尤努斯中心的揭牌仪式，昨天早晨八点就开始工作了，一直工作到昨天晚上十点，可以说是连续 14 个小时不停的讲话、分享、交流，大家听到他的嗓子沙哑的。我们看到过去 40 年当中，格莱珉银行业绩，格莱珉银行共服务了 900 万的孟加拉客户，如果他涉及到的家庭的话，应该是四千万的孟加拉人口，在过去 40 年当中，格莱珉银行成为的使孟加拉的贫困降低了一半，降低了 50%。原来我们讲孟加拉是一个无望之地，是全世界人口密度最高、贫困最高。如果这个问题在孟加拉都能解决，那么在中国难道不能解决吗？当然我们从

1978 年到现在来讲，我们成功的从 7 亿的贫困人口降到了七千万，但是再往下，是不是我们还应该更加努力呢，如果一个 77 岁老人可以连续一天 14 个小时工作，我们的借口在哪里呢？所以刚才尤努斯教授介绍了从社创企业来讲，贷款仅仅是一个桥梁，更多的是说我们如何推动农村人口他自己寻找自力更生之商业道路。

格莱珉模式在过去 12 年当中在中国进行了大量探索和研究，对此模式研究最深入，时间最久的，有“中国小额信贷之父”之称的杜晓山教授，我们先请杜晓山教授，帮我们来正一下视听，什么是真正的格莱珉模式，而且在推进这个当中，政府应该扮演什么样的角色，大家掌声欢迎。

**中国小额信贷联盟理事长杜晓山教授解析什么是真正的格莱珉模式**

**杜晓山教授：**尤努斯教授，还有孟加拉来的拉提菲教授、海康先生，其他的尊敬的领导、同事和媒体朋友们，大家下午好。

因为只给我十分钟的时间，所以我没办法把我理解的孟加拉格莱珉模式是什么，以及对我们的影响讲得十分清楚，我原来是准备了一个 PPT，题目是“格莱珉银行的本质特征及对我们的启示”，现在没有时间讲，但是我就其要点讲几点认识。

实际上我的理解，大家可以看这个大屏幕，我认为孟加拉格莱珉模式的本质特征，至少有如下几点。目录中的第一个不算，下面五点，

至少是有五方面的特征。但是这些并没有涵盖格莱珉的全部特征，时

间有限，我也就这五个特征，讲一点我的看法。因为刚才白虹女士要求我在政府支持这块，是不是能多讲几句，也就看时间了，我就尽量讲的讲几句。

现在对孟加拉格莱珉模式的理解，人们各自不一样，而且对在中国到底行不行，也有很多不同的见解。我这儿就谈我的一家之言，同时我和人民银行研究局的张睿处长，还有我的同事王丹女士，我们正在写一篇一万多字的关于孟加拉格莱珉模式的介绍。今天我只讲我个人的一些对格莱珉银行初步的五个方面本质特征的理解，我把它概括出来的五个方面，但不是全部而是主要内容，我再重申一遍。

在这个问题上，人们的理解是很不一样的，现在看到有一个说法，我看到的是说孟加拉模式已经从普惠金融变成了普通金融，也就是变成了传统金融了，不是普惠金融了。对这个观点我们根本不认同，我觉得我们有必要正本清源。但是我也不敢说我这个理解就一定对，正好今天尤努斯教授他们也在，而且我也和他们的同事们也在交流过一些我们的看法。

有人认为孟加拉格莱珉模式不行，一种看法就是从左的方面认为是利率太高，认为这不是帮助穷人；还有一种从右的方面，认为商业银行怎么可能做他这种事呢，帮助穷人的事是政府的事，不是我们的事，即使让我们做，没有补贴怎么做，成本那么高，效益那么低，风险那么大，我怎么追求效益呢，我的利润呢？还有人把印度的 2010

年的商业小贷出现的危机，归结于他们跟随孟加拉格莱珉银行模式的

结果造成的，所有种种，还有很多我没有提到的，我认为都是有必要给予正本清源的。

下面我们的观点很清晰，孟加拉格莱珉模式开始试验到现在已经40年了，1976年开始试点，一直到今天2017年的起步。格莱珉一直是我们小额信贷、金融扶贫和普惠金融的典范。在这方面至少有如下的几个特点。我想讲的就是它的本质特点，以及对我们的启示。

我现在开始讲我认为格莱珉模式的本质特点，格莱珉银行是金融领域践行社会企业理念的模范，也就是它的第一个特点。我们感觉在中国如果说在金融领域也有社会企业的话，至少在目前有两类可以归结为这部分，一个是真正的合作金融，或者说综合合作经济组织里面的信贷合作部分，还有就是公益性制度主义的小贷。它们从财务追求上是保本微利，可持续发展，没有外部补贴，必须保本微利。这些是和孟加拉格莱珉社会企业的理念相通的。但是我国到底在这方面发展的怎么样，这就很遗憾了，有很大的缺陷。我感觉从宏观层面来看，怎么发现这些社会企业在普惠金融领域的作用，为我们国家为党中央要求到2020年脱贫攻坚战服务，实现脱贫目标，在这个领域，社会企业的作用，没有得到充分的发挥。或者说没有得到充分的重视，政策支持也不足，这是第一点。

当然在社会企业角度看，刚才尤努斯教授讲的，格莱珉银行不光是提供金融服务，它还是一个对贫困群体，尤其是妇女的培训、教育，

以及提供非金融服务和金融服务融合起来发展的社会企业。这个是我

们必须要了解到他的实质之一，这一点可能人们谈的很少。当然对于我们自身中国的社会企业，包括真正的合作金融怎么发展，他们怎么把自己培育成专注于弱势群体，大家共同发展是个挑战，这是第一点。

第二点本质特征，孟加拉格莱珉的特色是不忘初心，并且不断的创新前进。在这方面，40年以来，格莱珉自始至终是服务于穷人和穷人中的穷人，甚至是乞丐，人们认为乞丐还能用金融手段帮助吗？匪夷所思，可是人家就这么做了，而且人家是成功的。我的意思就是说不忘初心，不管是过去还是今天，格莱珉绝对没有偏离普惠金融的目标，而且它是坚持不懈帮助最穷的人，帮助穷人脱贫致富。它的模式，尤其是在格莱珉模式2里面得到最充分的体现。

在我们国家，其实农信社最初成立的时候，也是合作金融，希望帮助穷人。但是我认为农信社已经忘了初心，当然有很多没忘，大多数是忘了的。他们现在是商业化改制，因此这个问题就和合作金融的追求就有差异了，因此他们的客户目标也就往上走了，不像当初来帮助穷人。利他与利己、义利结合是当初的目的，现在已经往往少谈甚至不谈这一点。当然也有很多做的很好的，举例说海南农信社。所以我觉得很多事情不忘初心，不断的创新发展，从格莱珉1变成格莱珉2，这就是人家创新的过程，而且每个阶段创新过程中不断的改进，这些我不知道我们中国的搞金融的同志们，或者是金融企业家们，你们注意没注意这些事。

今天到位的都是这方面的认同格莱珉的人，而且是支持格莱珉的  
秘书处地址 Secretariat Address: 北京市东城区安定门东大街28号雍和大厦C座505B 邮编 Postcode: 100007  
电话 Tel: 8610-84195836, 84195835 传真 Fax: 8610-84195836 网址 Website: [www.chinamfi.net](http://www.chinamfi.net)  
联盟官方QQ与微信 Wechat: 1319945472 联盟公共邮箱 Email: [cam@chinamfi.net](mailto:cam@chinamfi.net)

人。我也觉得我们的范围还不能局限在这儿，我们应该把格莱珉的做法和在我们中国应该怎么借鉴，怎么发展，以及我们怎么创新，应该是我们的目的所在。我的 PPT 这部分，有很长的一段专门讲商业金融和合作金融，各有利弊，从制度从体制从机制的角度，针对普惠金融最底端的客户服务，可能合作金融优于商业金融。但是各有各的好处，而且各种性质的金融机构都可以做普惠金融，关键就是看你怎么做。

第三个本质特征是，做普惠金融的机构要做到保本微利，可持续发展。格莱珉实现了保本微利可持续发展，这是尤努斯教授他们的一以贯之的追求和践行。保本微利可持续发展，这也是我们中国政府的看法和要求。我们的社会企业也好、普惠金融也好，既不是那种特惠的福利性的金融，也不是商业利润最大化的金融，而是帮助穷人的金融，不是剥削穷人的金融，也不是不管穷人的金融，两个倾向都是不对的。所以如何正确地理解格莱珉，是我们的一个任务，“普惠金融机构要做到保本微利可持续发展”也是我们应该宣传倡导的任务，也是我们自己应该践行的一个任务。

由于时间的关系，所以没办法深入讨论，对来自左右两方面的批评，就我个人的理解，尤努斯教授的回应是，格莱珉银行是金融领域的社会企业，既不做慈善，不赚穷人的钱，实行保本微利，持续更多的更好的服务于穷人，使他们摆脱贫困。格莱珉银行实行的利率是低利率政策，2014 年它的资本回报率只有百分之四点几，根本不存在剥削穷人的问题。格莱珉银行跟 2010 年印度小贷危机没有任何关系。

而且印度的小贷危机是商业金融造成的危机，使穷人过度负债，追求利润的结果。关于利率，尤努斯关于利率红灯区、黄灯区、绿灯区理论不知道大家知不知道，由于时间关系不介绍了。

我国央行负责普惠金融工作的主管领导潘功胜讲过，微型金融、普惠金融是政府支持下的市场化运作，实现保本微利和可持续发展。问题是我们认不认同这种观点和理论，能不能形成共识，在实践中怎么贯彻；如果不能形成共识，我认为普惠金融在中国的落实还早着呢；如果形成了共识，怎么做好，也是任重而道远。

与格莱珉银行的第四个本质特征有关的是普惠金融需要政府发挥正确的作用。这个可能是白虹女士希望我重点谈的，但现在没时间重点谈。普惠金融需要政府正确的发挥作用，即政府政策支持的基础上进行市场化操作。

我们为什么这么讲，尤努斯教授他们格莱珉银行 1983 年成立的时候，是孟加拉政府批准设立，并且政府持大股，而且免税，给他们专门赋予针对穷人的特殊政策。到现在为止，政府仍然占 25% 的股份，而穷人他们股份占 75%，每个穷人是相同的股份 100 塔卡。这就说明政府和孟加拉格莱珉银行/乡村银行的关系，以及其他方面的一些政策，我不细谈。另外孟加拉国有成千上百个的中小型的只放贷不吸储，或者只能在社员里吸储的机构。他们的融资怎么办？孟加拉政府批准成立一个名为 PKSF 的批发基金机构，而且政府投入种子资金。PKSF

对需要融资的零售小额信贷机构进行社会绩效和业务绩效双考核之

秘书处地址 Secretariat Address: 北京市东城区安定门东大街 28 号雍和大厦 C 座 505B 邮编 Postcode: 100007

电话 Tel: 8610-84195836, 84195835 传真 Fax: 8610-84195836 网址 Website: [www.chinamfi.net](http://www.chinamfi.net)

联盟官方 QQ 与微信 Wechat: 1319945472

联盟公共邮箱 Email: [cam@chinamfi.net](mailto:cam@chinamfi.net)

后，决定对这些机构的支持方法和程度。

所以政府法规政策的支持，是孟加拉小额信贷发展的基本的基础和前提条件之一，当然孟加拉小额信贷的发展也是那些有理想又在实践中真正做好的企业家、社会企业家们及追求者们，共同努力的结果。

我认为，同样的在我们中国，我们需要有我们中国自己的穷人银行，或者说是要有这方面的帮助穷人的银行里面的一个专门部门为贫困群体服务。高战先生可能会介绍这些方面的事情。我觉得我们政府还有很多工作要做，这些方面，包括帮助小贷公司，其实很多很多的事情都是可以做的。问题在这方面，我们要借鉴，要发挥，要创新，要把中国自己的事情做好。

举例说现在搞民营银行，我们中央政府是鼓励发展民营银行的，民营银行里我认为“另类的银行”就是有没有可能成立一个，或者若干个区域性的穷人银行呢？我们是社会主义制度的共产党领导的国家，在这方面我们完全应该有我们自己的穷人银行，或者是为穷人服务的金融机构。我们应该有这种志气、决心和能力把这个事情做好，可是我们需要大家，尤其是政府和监管部门在这方面予以真正的支持和扶持，能方方面面落到地，这可能是白虹女士希望我多谈的，但是也没时间多谈，我就说这么多。帮助贫困群体，有做的好的，希望大家共同努力，不管是国有的、民营的，还是现在合作金融的，还是公益小贷的，这方面都应该努力，我们也希望政府给予更好的实质性的政策支持。



第五个特点是格莱珉银行在服务深度上的表现，它既到达了极端贫困群体，又尽可能多的服务于这类群体。联系到我国，就是我们现在的普惠金融，我认为中国目前虽然取得了巨大的成就，而且与世界上比，在某些方面是中上水平。但是我们普惠金融最大的短板就是服务深度不够，就是运用普惠金融理念、实践帮助穷人还差的很远。

我们现在基本上是用特惠金融的方法扶贫。特惠金融在特定的时期、地区和政策目标或群体是有用的，例如现在的扶贫攻坚五年时期针对贫困群体，但是它的弊端也是突出的，十分突出的，大家可以看我这个PPT，我不念了。这里我讲我们特惠金融有它的作用，但是它的弊端是十分明显的，这是国外国内都有教训的，也包括我们八七扶贫攻坚计划期间做的特惠金融，实际的效果看也有很多的问题。那我们如何避免这些问题，需要我们认真的考虑。而相对于特惠金融，普惠金融在这方面的作用则非常好。

以上就是今天我讲的这么几个本质特点。所以翻过头来，就是希望大家真正的注意我这里提出的孟加拉格莱珉银行（乡村银行）虽然有模式1和模式2，但至少具有这几个基本特点。

至于人们理解的它的五人小组联保制度，其实是在理解上有偏差的，格莱珉银行实质上没有法律上所说的联保责任。像这一类的问题，我们还会形成一篇比较完整文章，到时候我们可以继续探讨。

今天我就说这么多，谢谢大家！

**白虹：**谢谢杜教授，杜教授用了短短的 23 分钟时间，给了我们小额信贷整个的画面，这个画面究竟他的精准度怎么样，一方面有我们格莱珉的我们创始人，我们的管理团队，下半场还有高总在实践当中进一步检验，再去回应杜晓山教授。

其实杜教授在讲的有一个很重大的问题，当我们在讲一个模式在中国水土不服的时候，我们思考一下，是模式错了，是我们做这个东西的能力不给力呢？还是环境不配套？还是综合的原因？我们面对七千多万人口攻坚任务的时候，我们在考虑一种模式是否适用，如何推行的时候，一定是一种综合的考量。我想我们还是掌声欢迎现在正在筹建亚洲金融合作中心的杨再平先生，给我们分享一下对于精准扶贫是授之以渔还是授之以鱼的观点，掌声欢迎。

亚洲金融合作协会筹建工作组第一副组长 杨再平 分享精准扶贫是授人以渔还是授人以鱼的观点

**杨再平：**很荣幸能够来出席本次活动，讨论尤努斯先生小额信贷金融模式。实际上我们已经见过一次，我们仰慕很久了。今天我想借这个机会，讲一个观点，就是我觉得格莱珉模式之于中国精准扶贫大有作为。

我们知道中国这些年来的扶贫提出一个新的口号和定位，叫精准扶贫，

好像是 2013 年以来提出的，六个方面的精准。第一个是对象，扶贫  
秘书处地址 Secretariat Address: 北京市东城区安定门东大街 28 号雍和大厦 C 座 505B 邮编 Postcode: 100007  
电话 Tel: 8610-84195836, 84195835 传真 Fax: 8610-84195836 网址 Website: [www.chinamfi.net](http://www.chinamfi.net)  
联盟官方 QQ 与微信 Wechat: 1319945472 联盟公共邮箱 Email: [cam@chinamfi.net](mailto:cam@chinamfi.net)

的对象要精准，那就是真正我们说的人均年收入不到三千，两千八，接近联合国的或者世界银行的标准。第二是项目安排要精准，第三是资金使用要精准，第四是措施到位要精准，第五中国特色还要派干部，重要的村安排干部到村也要精准，哪些地方村里面，第六是成效要精准。所以这个精准简单的说就是三千元，人均三千收入，低于三千，涉及到七千万人，对中国来说不小了，可能 13 亿人口，七千万不算什么，但是拿到世界上，相当于一个国家，一个不小的国家，这就是精准扶贫。这个任务我们是要到 2020 年完成任务，每年要多少，这个任务非常艰巨，也是执政党，我们政府提出来的宏伟目标。这个目标能够实现，我想在世界上也是可以很值得弘扬的一个东西。

完成这样的任务，我觉得精准扶贫跟金融是什么关系，我们要搞清楚。我们要看到金融在精准扶贫中间的重要性，可以说金融是精准扶贫，不说是最有效的手段，它也是不可或缺的，相对比较有效的手段，因为我们的扶贫还有其他很多手段，有财政，我们还有政治的动员，政治资源的动员。但是金融肯定是精准扶贫不可或缺的，相对来说很有效的一个手段。为什么呢？我们看财政扶贫，或者是慈善事业，他的资金，他的支持是一次性的，他不是循环的，而且财政资金的扶贫和慈善的扶贫，往往会造成扶贫对象的依赖性。我们过去讲干部，经常讲的几个故事，到贫困户，送他母羊，让他养羊的，过一段时间再去的时候，他们正在宰杀这头母羊。我还在中央办公厅工作的时候，去到甘肃，甘肃领导讲，他们年年去支持，去送资金扶持几个贫困户。

如果我们社会基础是这样的话，那恐怕有问题。

金融扶贫我们的支持对象，他要考虑偿还，他要讲信用，使得我们资金能够循环使用的。不仅是这样，更重要不在于我们支持资金能循环使用，在于这种精准扶贫，对扶贫对象是一种压力，这种压力就使得他有一种责任，就会激发他的脱贫，他要创造收入，来偿还这样一个责任，激发他的这样一种创造性、积极性、主动性。而且金融扶贫不止是简单的把资金给扶贫对象，这就是9月份在印度我讲了“授人以鱼不如授人以渔”，国际会议大家对我这句话很赞成，很赞赏。金融扶贫要教扶贫对象如何去用这个资金做项目，然后还本付息。由于这样，使得金融在精准扶贫中间不可或缺，而且是相对非常有效的一个手段，这是我讲第二个观点。

第三个观点，如果说金融是精准扶贫不可或缺的有效手段的话，要在精准扶贫中间发挥精准作用，也需要有精准金融，什么是精准金融呢？我觉得格莱珉模式，就是精准扶贫的精准金融。有那么多总结，我看了相关介绍，六个要点，格莱珉模式的精髓：第一专注穷人，这点大家都知道，这个是要有很高的，有一种社会责任，我们说的社会企业家，或者社会银行家。也就是把社会责任纳入你的行为函数，你的行动，你的行为函数，有你的目标追求。第二就是不依赖抵押，无抵押品的贷款，帮助扶贫对象去创收，这时候叫做自我雇佣，实际上就是我们说的创业，大众创业。第三小额信贷，还款的时间安排的比较短，我们吴理事长在这方面我印象很深的，强化他这种还本付息的责任。

第四有他的小组，他的中心把他纳入一个组织，授人以渔，形成一种文化。第五把存款纳入到作为一个要素，增加他们的资产。第六注重穷人的不止是有资产，还要注重他的家庭、文化、后代，以及后代的教育等等。这六个方面，我觉得正是我们说的精准扶贫，精准金融所需要的。所以我认为格莱珉模式，它的意义对我们精准扶贫意义就在于，它是我们精准扶贫需要的精准金融的精髓。

第四点个观点，我觉得我们应该在精准扶贫中间大力推广格莱珉金融模式。首先是我们应该针对，我就说几点，第一我们要把大力推广格莱珉的金融模式，作为精准扶贫的，纳入到这个计划里面的一个很重要组成部分，这是一点。第二我觉得对格莱珉金融模式，既然我讲精准，对格莱珉模式它的一些要素或者什么什么，形成一个认证标准体系，我们讲行业标准，不是说谁自己弄一套，就是格莱珉模式，不能够这样，需要有一个行业认证。这个需要一个组织来认证。首先必须服务贫困群体，不能用这个模式，人群四千五千那就没有意义了，这是第二。第三为什么要有认证呢，因为要有政策支持。这样认证以后，我认定你确实是这个模式是精准的，就要给你相应的政策扶持，政策支持。除了这以外，我觉得还应该有相应的精神鼓励，我觉得每年我们应该发布，比方说我们在精准扶贫方面，这些模式，他们的业绩，或者做的好的，我们应该有表彰，当然还有内部从治理结构相应的要有激励安排，他不同意，那你就要有区别，包括我们今天来的，我不知道怎么弄，只要要有独立的事业部，或者独立的考核机制等等。

然认定他是一个精准扶贫的精准金融，所以我们觉得应该大力推广。最后我讲一点，刚才介绍我的时候，我正在组建亚洲金融合作协会，这个协会我相信会很快就要跟大家见面，现在登记注册，就是最后一公里了。因为亚洲金融合作协会这个平台，我们也想，如果在中国推广成功，本来就是亚洲，我们也想会在亚洲金融协会下面成立一个普惠金融委员会，我们通过这个委员会，来把我们的格莱珉金融的这些经验，首先在中国推广，我们也能够在亚洲推广，我们也欢迎跟这个有关的机构，加入到我们这个协会里面来，我们也已经要请我们尤努斯担任我们的顾问，只是动意，最后还要通过程序，同时我们希望尤努斯能够担任我们这个委员会的名誉主任，我们已经提出了这个动意，因为还没成立，成立以后我们还会通过一个适当的形式正式向尤努斯邀请。谢谢。

**白虹：**谢谢杨老师，其实杨老师长期在中国银行业协会做管理工作，所以对于仅有政府单架马车驱动的精准扶贫，他的利弊还是非常清楚的。如果仅有政府驱动的精准扶贫，还会有很多的失误所在，我们就要重新思考，在中国是不是要实行政府市场和社会三方协同，才是破解之道。

2008年时候尤努斯教授出版一本书，中文我翻译成《天下无贫》，在这个当中写了一个情节，对我印象特别深刻，他说如果格莱珉的小贷可不是坐等人家上门来，小贷要走到农户中间去。如果你走到农户中

间去，人家向你贷了一个款，要做一个小买卖，或者做一点生意，要做什么好，他里面说有经验的信贷员会这样回答，你看我只能用小贷来帮助你、金融来帮助你。但是对于应该做什么好，你一定比我有更好的点子。

为什么这么说？他没有把这个放在扶贫的位置上，他认为我和你，我们俩是平等的，你对于如何改善你的生活，你有更好的方式，而且不管是贫还是富，你有做人的尊严，所以尤努斯教授才提出普惠金融是基本人权，它不应该受到歧视，我们谈扶贫的时候，一定把自己拉下来，我们没有比穷人高多少，而且我们一定放下来，我们怎么鼓励他们拿我们自己的话来讲，自力更生。

主持今天的研讨会不止我一个人，我先介绍我的第一位搭档，也是大家耳熟能详的，中国经济和金融界的意见领袖秦朔先生，他今天特意赶到北京，一个是帮助我们主持上半场的圆桌讨论，今天晚上还要对尤努斯博士独家专访，掌声有请秦朔先生。

## 圆桌讨论

**议题：格莱珉模式在中国落地的机遇和挑战**

**主持人：秦朔 中国社创客领航者、著名独立财经观察家**

**嘉宾：**

**拉提菲 格莱珉信托董事**

**王思聪 翼龙贷董事长、创始人**

车永进 融信网金集团董事长、格莱珉中国顾问

秦朔：很高兴跟大家一起探讨格莱珉模式在我们中国的机遇、挑战和接下来的路径，我这一组嘉宾有三位，分别是格莱珉信托的执行总监拉提菲先生，他是非常资深的，有几十年工作经验，有翼龙贷的王思聪，还有格莱珉中国顾问、在金融投资方面有很多经验的车永进，现在深圳也在帮格莱珉提供办公场地，所以我们请三位嘉宾跟我一起上台跟大家一起做分享。

刚才我们的杜老师还有杨老师已经讲了他们对于格莱珉模式的一些跟看法，格莱珉模式其实在中国也已经有十多年的实践历程了，格莱珉模式究竟是一个什么样的模式？如何在中国得到推广？我也想请我们几位嘉宾一起跟大家分享，首先请拉提菲先生跟我们分享。在你看来，什么是格莱珉模式，在中国落地这个模式有什么样的机遇和挑战？

拉提菲：谢谢，格莱珉模式它是专门为扶贫而制定的一种模式，提供为面向贫穷人口的金融服务，为他们脱贫而提供的。在 70 年代末期的时候引入了在孟加拉引入了这种模式，因为我们做的非常成功，在现在格莱珉银行，为 900 万的借款人服务，900 万人，很多人已经脱离了贫困。由于这个银行取得的成功，我们让穷人们参与、帮助他们



脱离贫困，很多的国家对于复制这个模式表示出很强的兴趣，包括美国。

在中国也是这样，在 1993 年的时候开始的，当时建立起来了这样的模式，自此之后我们也支持了很多的中国合作伙伴。目前来说，我们已经有了格莱珉中国，有格莱珉成都，与此同时我们也在其他的中国省份开展这样的项目，我们现在看到的是我们将会支持中国的人民、中国的政府，也给我们引进了很多的项目，这些扶贫项目都是非常重要的，但是我们相信我们在扶贫上发挥了非常重要的作用，如果像格莱珉这样的项目能够在中国成功，它是会非常美妙的一件事情。

**秦朔：**谢谢拉提菲对这个模式在中国实施和实践还是有信心的，我们请王总，因为你自己本身做涉及到三农的金融服务，你谈一谈你对这个模式的理解，你们在实践中感觉到的挑战和机遇。

**王思聪：**感谢尤努斯博士不远万里来到北京，来到中国。也感谢拉提菲教授，因为我们有过一次沟通。我们对于这个尤努斯博士的这个模式，我本人还是比较认可，也参观过。而且我们 CEO 带这个团队，跟高战老师也去过孟加拉，对这个模式确实感觉有一种惊奇。我们在农村目前用的这个模式，可能也类似于这个格莱珉模式，我们只是说以中国的现有的行政区，以县镇为单位，用一种 O2O 的模式，线上线下的合作，线上做一些投资人的服务，线下服务的是借款人。我们基本

上用的是熟人模式做风控，格莱珉可能还不太一样，我理解就是翼龙贷这个模式，为什么我们用加盟的模式，中国大家都知道风土人情不一样，地大物博。如果我用一个模式的话，可能不太适用于比如说南方、北方，中国的民族也比较众多，所以说我们就用一种加盟的模式。

那么加盟的模式，我理解从互联网思维来讲他也是轻模式，互联网是什么呢？是说我提供了一种互联网的思想 and 互联网工具，谁使用，谁把它变成自己的工具。加盟也是一样的道理，如果现在谈翼龙贷的加盟模式，事实上也有很多种，我们在各个地区都不一样，比如说在西北，我们只到县，县再发展到村镇，因为人口比较少。如果我们在河北、河南，我们的网点已经到村了，那如果我们到江南沿海地区，可能他那个村子基本上连着，一个村有可能好几个，所以说我认为在我当时了解这个格莱珉模式的时候，确实确实我用了很长时间理解它，到底跟翼龙贷有没有这种合作，我们也成立了一个小组，今天小组也在，跟高老师包括尤努斯教授，包括格莱珉模式我们一直在研究和探讨。据我所知到现在为止还没有一个固化下来的合作模式。

**秦朔：**现在你那个模式下服务人口有多少。

**王思聪：**具体数据我不太清楚，我们现在网上的交易资金，今天应该

是 530 亿，530 亿，98%全是农户和农民，我们在城市基本上没有网  
秘书处地址 Secretariat Address: 北京市东城区安定门东大街28号雍和大厦C座505B 邮编 Postcode: 100007  
电话 Tel: 8610-84195836, 84195835 传真 Fax: 8610-84195836 网址 Website: [www.chinamfi.net](http://www.chinamfi.net)  
联盟官方 QQ 与微信 Wechat: 1319945472 联盟公共邮箱 Email: [cam@chinamfi.net](mailto:cam@chinamfi.net)

点。我们平均借款的单笔额度是四万左右，而且翼龙贷的农户，确切的讲和格莱珉模式还有一点区别，我们服务的是农村的，要创业的家庭，比如说特色养殖，特色种植，小商户、个体户，包括就是农林牧渔这个群体，后来我们发现为什么十年来演变成一个这种群体呢？我发现一个现象，中国现在的小额信贷的成本还很高，一个是说我的资金成本从网上归集来的话大概在十一二左右，如果渠道成本不加上十，或者十二，我的盟生和我就不挣钱。渠道成本利用了互联网技术，也要在十以上。这样的话你再加起来就二十多，我们名义利率是十七十八，但是加上一些其他费用可能也到二十三四四五这样子。

**秦朔：**还在亏吗？

**王思聪：**对。翼龙贷这个模式还在亏损，我们将近十年了还在亏损。下面跟白老师沟通过，我从去年开始发现我走到了一个黑洞，这个黑洞是什么呢？就是说你非金融机构得到的资金成本，永远是居高不下。不管你是来自于网上，还是来自于线下这种形式，所以说我觉得这个在政策上如果不突破，不给予支持，我觉得中国的小额信贷，很有可能走着走着就又不行了。当然是格莱珉模式还不一样，我个人认为他更多是一种文化，金融文化和金融生态建立的，来使我们的弱势群体，围着这一个小圈子和围着格莱珉的模式，有一定的导师，我觉得这个是一个非常伟大的事情。

秦朔：谢谢，但是我觉得你刚才提出很重要的问题，那么多当年国有企业，其实给过支持。你这种情况，资金成本这么高的话，资金成本最终要转嫁过去的，这个模式无论是你，还是服务的对象，其实都会有不能承受之重的问题。我简单问一下拉提菲，几百美元，几百块美金。

拉提菲：开始的时候是 30 美元，最低 30，最高 5000 美元。

秦朔：你这个有点像乡村里面创业带头的领头人一样。我们大致看了一下你这个模式，我们请车总，你是一直做创业孵化，做投资等等做财务顾问，你怎么会对格莱珉模式感兴趣，要在这方面做点事呢，你是怎么看这个模式呢。

车永进：我想这个事情应该是缘分到了吧，去年有幸参加了中国公益金融人才培养，第四期是专门研究公益金融的。非常有缘分的是在课堂上，就认识了现任格莱珉中国总裁高战先生，也是我的老师了，通过他我就深入的研究格莱珉在中国的发展，听说也有将近 20 年的时间，但是在机构铺设和社会影响力上，可能还有一些空间需要提升，在我这个体系中呢，孵化的一些企业，大多数都是科技创新型，以天使阶段的企业为主。格莱珉在国外很成功，在中国基于文化背景不同，

扶贫的理念有所不同，在中国我发现也是存在一些困难的，那么这种困难我想作为像我们融信集团来讲，也会承担一些社会责任，那就跟高战先生进行了多次的接触，有一些想法，希望在格莱珉中国在中国市场，进行推动下沉的时候，我们提供一些支持。

第一个，例如说格莱珉在深圳的运营中心，我们已经确定给格莱珉中国提供三间办公室，至少免费使用一年，将来如果继续愿意接受我们的提供的服务，也可以延续。

第二个，对于中国的金融市场，或者说下沉到乡村市场也好，有一些机构，例如说银行、担保公司，甚至一些民间的金融机构，他们是很希望跟格莱珉的模式有一个合作对接，因为大家都知道，格莱珉的模式，实际上是一个社会企业的一个模式，是公益性质的，但是他的这种最后资金的安全性，是我们国内目前这些机构所不能匹及的，包括我在内，我们融信集团也是准备在资金上想跟格莱珉中国进行一个初期的合作，逐步的深化。

第三个，我想在跟这些机构合作当中，因为我发现格莱珉中国的机构还不算健全，恕我冒昧。在不算健全的情况下，如何跟这些商业银行，包括一些民间的机构，进行合作的对接，我能做到的就是希望给高战先生，给格莱珉中国的各位董事，还有伙伴们提供一些资讯，和一些信息的通道，甚至提供一些其他方面的社会关系的便利，这就是我们能为格莱珉在中国发展提供的三个方向。

**秦朔：**谢谢，你是个有心人。我们再问一下拉提菲博士，中国和其他  
秘书处地址 Secretariat Address: 北京市东城区安定门东大街28号雍和大厦C座505B 邮编 Postcode: 100007  
电话 Tel: 8610-84195836, 84195835 传真 Fax: 8610-84195836 网址 Website: [www.chinamfi.net](http://www.chinamfi.net)  
联盟官方 QQ 与微信 Wechat: 1319945472 联盟公共邮箱 Email: [cam@chinamfi.net](mailto:cam@chinamfi.net)

的国家形成是不一样的，你觉得这个模式在中国是不是需要一些调整。重点是这个模式可以适用于所有的国家的。

**拉提菲：**格莱珉模式在任何国家都可以适用，每个国家有自己的特点，不管是中国，还是印度，还是孟加拉，还是在美国，所以如果是要提供服务给穷人，你必须知道穷人是什么样的情况，你要知道怎么给他们去提供帮助。我们格莱珉有自己的模式，去识别出这样的穷人，并且识别出给这些穷人的服务模式。我们格莱珉的方式是可持续的，这是我们的观点，如果是你要服务于穷人，你是一个可持续的商业模式，你来确保给这些穷人提供金融服务之后，他们能够去改善自己的生活，他们在任何国家都适用的，可能有一些国家是一些。

但是这些调整并不是非常关键的，在格莱珉我们的系统是有一个定期的会务在孟加拉是定期的会务，在另外一些国家有不同的模式。但是我们有一些基本的原则，是不会动摇的，首先必须是可持续的，必须是服务于穷人的，必须有定期的会议。必须要让人们去了解如何进行储蓄，他们在这个会议上来做出承诺，并且他们在持续的来去得到改善。要看你们怎么来进行执行，你知道怎么进行执行，在中间不断的学习。

**秦朔：**根据你们的实践经验，你觉得中国扶贫权利，以及中国如何改变穷人命运的方法，跟这些有有一些什么样的差异吗？

王思聪：有点差异，中国的农村事实上是由于中国的这个经济，还保持住这种高速的发展，城市的大部分就业都是来自于农村。农村的空心化是一个趋势，这个趋势不会减弱。还有一个是国家政策对于精准扶贫，包括小城镇建设，看到了中国的农村都在把贫困的村拆掉上楼，这是一个现象。

那么另外一个中国是世界上移动互联网发展最快的国家，从我做这几年农村的现状来看，分三个阶段。第一个阶段，在 2010 年以前，因为我们 2009 年做农村第一笔，我感觉那个时候中国农村的农业技术，包括自然灾害，对于农村的影响非常大。那么互联网金融我们当时基本上老百姓借了钱他也认为我们是骗子，拿到钱以后自己有时候在讲，拿到钱了，他也怀疑是骗子，这是第一个阶段。

第二个阶段，是人们感觉到互联网这个东西很神奇，能拿到钱，拿到钱以后不还。

第三个阶段，我觉得应该是去年，形势变好。变好的一个主要原因我感觉中国的农村也在发生变化，没有大家想象的中国农村已经是十年前或者五年前那个样子了，比如说微信的崛起，我们农村去年基本上四五十岁以下，五六十岁以下都有微信了。另外一个如果为了借钱，他要用微信，而且去年开始，去年下半年我们的借款客户也会下载 APP 了，这个 APP 有的人说就是小方块，用几次，移动连王用户体验比 PC 强多了，这个对于农村变化很大。另外一个从最近两三年情况看，中国政府对于农村的支持和扶持加大了，农村的经纪人，无论是

技术经纪人，还是销售经纪人，基本上走村串户，最重要的政府对农村扶持加大了。这样的话我们格莱珉模式是不是要与时俱进。比如说刚才杨老师说的把它标准化，标准化世界上任何一个贫穷的地区都可以用格莱珉模式，这是一个。

另外一个，要应对移动互联网的崛起，能否通过 APP 实现我们这个人的分组讨论，或者是学习，或者是还息，或者是借款。我觉得这也是一个要考虑的问题。

第三，作为一个获得诺贝尔奖的农村小额信贷模式，我个人认为说它在孟加拉非常好，真的很好。在孟加拉以外，包括在中国，可能就相对差一些，由于政策、金融监管，包括可以不吸储，在其他国家可能还不允许。所以我觉得这一点，从我感觉来看，确实是要适应这个时代，与时俱进，谢谢。

**秦朔：**车总，你现在接下来如果说准备具体的去进入到格莱珉模式在中国推广的时候，你自己感觉你会采取一个什么样的方法？刚才提到说用资金支持，资金支持是一个什么样的具体模式呢？

**车永进：**这方面我们进行过思考，公司股东会议也对此进行过研究，其实最实际的支持就是低成本资金的注入。因为在中国市场，格莱珉模式当中，我认为需要的还是钱，用钱来实现对贫困线以下或者贫困人口的那种帮扶和生活质量提升，以及实现社会地位的提升。但是，



有一个问题，民间融来的资金，包括王总翼龙贷也是一样，融资成本高。我们融信网金集团考虑是不是在境外发债等，通过其他的模式，把产品成本降到最低，提供给格莱珉中国资金上的支持。

第二个跟王总说的有类似地方，我们希望在金融科技领域的研发力量能够用的上，首批使用可以提供给格莱珉中国的用户。因为现在互联网的发达，移动端的使用比较普及，我们也希望可不可以在境外、在孟加拉实行的这种小组的讨论、交流，同时在线上同步进行，例如说可能用 APP，或者是微信，每天都进行交流，她们的交流频次增加以后，我想可能格莱珉这种最初的设计价值可能会更高。

第三个方向我想除了这个活动以外，我们可能还会提供格莱珉中国一种更先进的数据统计模型，现在我们也正在研发，我们公司的研发团队是来自香港城大还有南方科技大学专家组成的一个产品研发团队，希望能够做一个对普惠金融行业服务的技术产品，目前也正在进行架构的设计，希望尽早呈现给大家，第一批用户，我们也很愿意免费提供给格莱珉中国使用。

**秦朔：**我们最后再问一下拉提菲先生，刚刚的企业家们也说了，他们希望能够帮助到格莱珉模式来实施。怎么做到支持呢？我们需要政府的，需要企业家的，投资者的支持，不同的支持，哪一种是最急需的。你需要的最重要的，是人力资源的加入呢，还是什么呢？

**拉提菲：**我们需要的不止一样，首先是资金，必须要有融资资金。第二点，还要技术人员，了解我们这个模式的技术人员，怎么样接触贫困的人口，怎么样去给他们放贷，怎么去执行这个模式，我想这是很关键的，当然了政府的支持也是非常必要的。同时在政府支持下，也要保障这个模型是独立自由运作的。

**秦朔：**我觉得最终的其实格莱珉不仅仅是一个资金的问题，其实格莱珉资本里面有资金的，更多是人力资本的，很多这方面投入和帮助，这方面重要性可能会更加凸显。我们这一轮对话就到这里，谢谢大家，非常谢谢拉提菲博士。

**白虹：**谢谢秦朔老师，谢谢拉提菲教授、王思聪董事长、车总。其实在我们看到，分析两国差异的时候，总会说在孟加拉，我们格莱珉这个银行其实是零税率的，是免税的。我们说在孟加拉格莱珉以银行形式存在，在孟加拉他们有专门的立法保护的。当我们看到这些在监管层面差异的时候，千万不要忘记这些东西都是由尤努斯教授带领着我们格莱珉团队一年一年一点一点争取来的。格莱珉刚开始形成的时候也是反对如潮，没有人相信实现。昨天尤努斯在人民大学讲，当时人们越是反对，我们就越想让它做成。所以在我们看到，我们现在两个国家呈现出监管层面，配套政策，支持差异的时候，一定不要忘记，其实还是要有一个路程的。所以这个路程，我们最好尽快能够上路。

我们今天上半场的讨论就到这里，由于有点延时，现在跟大家对一下表，是四点十分，我们四分钟休息时间，四点二十准时义利并举的下半场开始，谢谢大家。

**白虹：**下半场当中，尤努斯教授尽管他非常劳累，但是他愿意开放给大家三个问题，所以说在整个的所有讨论结束的时候，开放给所有今天参与的嘉宾，有三个提问的机会，大家可以提前把问题写在纸上，举手示意，问题我们会逐一宣读，只会留三个机会，给最相关三个问题，谢谢大家。

**白虹：**在上半场，我们讲了砥砺前行，我们真正农村普惠金融，格莱珉模式的小额信贷，还是在持续的发展，不断的探索。既然我们总结了，我们知道了格莱珉模式的要旨，也知道了杨再平老师跟我们讲现在精准扶贫从政策上的一个支持，也是专门政府导向的扶贫，也有一些缺憾，有一些需求。

我们在下半场，就来看一下，格莱珉小贷模式，作为一种典型的社创企业，如何能实现义利并举呢。回到开场的时候，我请大家注意到一个有趣的现象，尤努斯博士为什么既能得到穷人的爱戴，也能得到富人的爱戴，既能得到市场的认可，又能得到政府的尊重。其实是因为他所做的事业是义利并举的。如果他不能义利并举，那么他失去了成立的初心，也就是说最开始是如何帮助孟加拉最贫困的人。如果

他没有形成任何的可持续化的模式，没有任何的基本运营费用，他就无法持续发展。

所以我们下半场的主题就是义利并举，我们来探讨一下在中国发展普惠金融，尤其是在最艰苦的农村地区，如何实现义利并举呢。我们说如何能够既不忘初心，又能够拥抱现在“互联网+”的现实呢，我们就有请著名经济学家、国务院参事、友成企业家扶贫基金会常务副理事长汤敏老师，来为我们分享“互联网+”时代的普惠金融，掌声欢迎。

**汤敏：**非常高兴在今天这个时候，还有这么多的人关心小额贷款，我觉得非常欣慰。在 90 年代初的时候，我当时在亚洲开发银行，我负责孟加拉的工作，几乎每个月到孟加拉达卡，当时跟尤努斯教授学了好多他的理念，包括他的小额贷款，也是那时候我们开始向中国介绍，我们自己也办了几个小额贷款最早的从山西的龙水头到后面我们办的两个小额贷款公司，也做了这些实践。

应该说这几十年，中国小额贷款发展的非常快，从规模来说，中国小额贷款肯定是世界第一。当然完全要严格意义的尤努斯教授这种对贫困家庭给予贷款的这样小额贷款，我们还不够，还得继续努力今天我发言的题目，就是在“互联网+”下小额贷款或者普惠金融向何处去。

我们应该注意，现在农村社会、中国社会发生了几个大的变化：

第一个变化，精准扶贫，到 2020 年为止，应该来说，我们的绝对贫困是会基本消除了，目前我们谈的现在四千万的，去年是 5700 万，去年又减了一千万，现在大概四千五百到四千七百万左右的这些贫困人口。我们现在相当部分再经过一年就剩三年多万，基本上可以用低保的方式，可以把它覆盖了。目前国家现有七千万人是属于低保覆盖的，低保现在很多很多地方，低保县，就是低保的县比我们贫困县还高，所以也就是说过去那种暴风骤雨式的大规模的这种扶绝对贫困，连温饱解决不了的现象，再过一两年，两三年，在中国社会基本消除了。那么这个时候，咱们的普惠金融，或者咱们的扶贫金融，还干什么，还有事干吗？

第二个变化，中国的农村现在正在发生快速的变化，我们是在做叫农村电商的，我们友成一个小小的基金会，短短半年时间里面，我们在五个省培训了一万个农村妇女做电商，50%、60%开始赚起钱来了。现在农村电商快速发展，整个农业也在快速发展。现在叫农业的供给侧改革，马上将会对农村的土地三权分治。在这个农村土地开始可以长期承包，企业可以大规模的把它整治这种现代化农业快速发展的时候，那个时候农村金融将是什么样的需求？

第三个变化，互联网金融发展的非常快。前段时间我据考察了两个银行，一个叫微众银行，一个叫网商银行，这两个银行刚刚开办了一年，微众银行是腾讯开的，在一年时间里面，他没有任何一个分支机构，也没有营业网点，一个都没有，但是他给四千四百万人授了信，

贷出了好几千亿人民币。阿里巴巴做的叫网商银行，他们每个贷款，像微众银行只有一万人民币，网商银行才有两万人民币，都是小额的，比咱们现在很多的银行的贷款额还小，但是一个营业网点没有，迅速的铺开。而且到 2020 年，两三年以后，他一个银行就要做到上万亿，这个是过去的商业银行几十年都达不到的规模，他几年内就可以达到了，互联网金融现在发展的非常快。

那么在这种情况下，我们新的普惠金融，到底向何处去？

首先第一个，我们还需要扶贫吗？当我们的低保能够把所有的这种贫困人口全部覆盖了以后，咱们还需要扶贫吗？那时候扶贫是一个什么样的？那个时候的我们金融扶贫应该干什么？现在看来，当然需要扶贫，美国还在扶贫，全世界发达国家还在扶贫，中国刚刚摆脱了温饱，我们刚刚小康，肯定还得扶贫，但是那个时候扶贫，就不是扶那些现在的对象了，而扶的那些从绝对贫困到相对贫困，像浙江、江苏一带，现在就是农村的平均收入的 30%到 50%以下这个人群，是他们扶贫的对象。那个时候他也叫扶贫，但是是一种全新的扶贫概念，那么那个时候我们的金融扶贫，我们的金融普惠制金融的对象，可能跟现在我们印象中的贫困人口，完全不一样。

未来我们由于农村的现代化，由于土地政策的改革，可能农业的现代化，包括农村的电商发展的非常快，那个时候我们的对象可能也

发生了根本的变化。所以未来我们可能需要一种全新的农村金融，或

秘书处地址 Secretariat Address: 北京市东城区安定门东大街 28 号雍和大厦 C 座 505B 邮编 Postcode: 100007  
电话 Tel: 8610-84195836, 84195835 传真 Fax: 8610-84195836 网址 Website: [www.chinamfi.net](http://www.chinamfi.net)  
联盟官方 QQ 与微信 Wechat: 1319945472 联盟公共邮箱 Email: [cam@chinamfi.net](mailto:cam@chinamfi.net)

者扶贫金融、普惠金融的思路，在这里头，核心就是怎么样让我们以低成本降低我们的运营成本，来扩大我们的汇集的面。目前我们的小额贷款、普惠金融，一个最大的问题，就是我们成本过高，因为成本过高，所以汇集面也不够，成本过高很多人借不起钱，国家政策来说，很多东西不太愿意支持，觉得你这个 20% 几的利息，很多的地方压着我们要降利息。这时候我们怎么样才能把这个成本降下来，不把成本降下来，我们很难能够更大规模推广，能够长期可持续的生存下去，而且竞争现在出来了，网商银行、微众银行刚刚开始一两年，现在还没有大规模深入到农村，但是很快都有，刚才翼龙贷的老总说了，现在农村农民都在用微信，只要用了微信，他就有可能通过大数据方式给他贷款。这两个银行，给一笔贷款平均成本多少，一块人民币，咱们一般商业银行，得要两千人民币，就是贷一笔款要两千人民币。刚才翼龙贷的同志说了，我们一笔四万人民币，要有 10% 的这种贷款成本，那就等于多少，八千人民币才能贷出一笔款来。人家一块钱可以贷出一笔款，我们八千人民币才能贷出一笔款，这个竞争一开始咱们还有活路吗？

所以在这个领域里，当然我们可以想，如果国家给我们低成本的资金，那我们可以能活下去，但是国家给你低成本的资金，第一个很不容易，第二个他会给你各种各样的限制，包括你的贷款的利率，给你各种限制，算到你够没钱赚。在这种竞争下，我们怎么办，很可能下一步的咱们普惠制金融，就得要跳出原来包括我们现在的格莱珉的

模式，格莱珉的精神我们要继续发扬，但是具体的操作模式，可能我们需要把大数据、把人工智能、把这些互联网要很紧密的把它结合进来。怎么在这里面，从这里面降低成本？现在“互联网+”、大数据、人工智能在颠覆着行行业业，颠覆的核心就是把成本降下来，降到你传统的原来行业根本没法跟他竞争，那么在这里头，在中国我们有全世界应该来说比较领先的互联网移动互联网，现在到农村推的非常快，在农村现在的网络覆盖面也非常快，而且真正的有生产能力的这些人，除了那些特别年纪大的老头老太太，属于低保覆盖的，真正借到款的，得到金融服务的哪些人，现在已经有这些能力了，你怎么样跟你的业务结合起来。怎么尽可能的把你线上的扩大、把你线下的减少到最小的这种规模，把成本降下来？所以把我们的普惠金融，跟“互联网+”跟大数据、跟人工智能最快的结合起来，可能是我们下一步普惠金融要走的这条新的道路。

作为国家政策来说，应该鼓励这些企业，往这个方向努力，应该鼓励这些有数据的机构，能开放他的数据，哪怕给一些成本，付一些款也行，开放出这些数据来，从国家政策来说，对那些做的好的，给予表扬，要给予支持。我觉得在新的时期，在这种新的形势下，普惠式金融可能发展的比我们想象的要快的多，普惠式金融，有可能又要有新一轮的洗牌，又有新一轮的大浪淘沙，希望大家做好准备，谢谢。



其实如果我们有充足的时间的话，我非常希望能够组织一个尤努斯教授、汤敏教授、杜晓山教授、三方的风云对话。今天确实时间很紧张。一会儿尤努斯教授可能会做整个全场的总结和点评，他也会对这个问题给我们大家一个更清晰，跟我们分享他的洞察。

但是不管怎么样，格莱珉模式在中国真正的，得其心，得其神得其行，进行实践的，就要说我们格莱珉中国，就要说我们的高战先生，把自己的房子卖掉，把钱投入到第一个百分百按照格莱珉模式五人小组，真正的践行者。有请高战先生分享在这个过程当中，他走到了哪里，他的路程是怎样的颠簸，前景是不是光明，掌声欢迎。

**高战：**谢谢白虹老师！我大学学的是社会学，对金融一点不懂，尤其对数字。过去四五年，去了孟加拉大概 20 次左右了，不断跟尤努斯交往，每次去都觉得格莱珉到底是什么，越觉得格莱珉充满了很多神秘的味道，今天跟大家分享的主题是改革创新，还是回归经典。我们说改革创新非常时髦，我们都希望根据国情做出什么什么，几乎是政治的正确的话语了。我曾经采访尤努斯先生，挺他讲格莱珉模式；同时，在我的老家苏北农村很穷，我觉得我要创新，我看格莱珉、看尤努斯教授这么说，觉得太简单了，五人小组，妇女，每周还款，整借零还，我觉得那么简单，我们就试一试吧。拿出自己的钱试一试，我想我是做记者的，善于传播，尤努斯教授是大学教授，不是记者，肯定我比他传播强，大家看我的照片。

我老家乡村一个镇里面，2470 个电杆子，贴满了妇女贷款，五人小组，不要抵押担保上门服务。我马上想到了，格莱珉在中国水土不服了，为什么都不来呢？我们希望贷的款一个人没有，那群客户，过了几天派出所来了，有人举报你拐卖妇女。五个人，一个一个小组的拐卖，不要抵押不要担保，肯定是骗人，怎么可能呢。第一个我认为的创新，大规模宣传失败了。

后来又学习只要让他们自愿形成五人小组，培训五到七天就可以了，我觉得根本不需要这么长时间，培训三天！三天培训完了，下面收款的时候，期待下一周准时还款，期盼他们还款，从早晨到晚上陆续来，没有小组会议了，他们不能在一起开会，我觉得很奇怪，中国人看来不守时，都认为是中国人问题。第二个创新，我觉得也不对。后来发现，你一天不能少，没有七天培训，不能自动筛选不该来的客户，村委会的太太，就可以花三天时间准时开会，如果七天，有的人就不来了，那些真正需要的人可能会来。

下一个我觉得尤努斯教授书上说要让他们用卫生厕所、让他们孩子得到教育、互相团结，我就想，谁家有钱了垒个厕所还要格莱珉来教吗？我们不做！我们就借款，银行就负责借款！我到了格莱珉银行看了以后，他们跟客户在一起永远强调最近孩子成绩怎么样、最近健康怎么样，家里面抓紧修建卫生厕所，再不建好的话我要受到领导批评了——格莱珉员工不是讨债，格莱珉银行绩效考核不是还款率多少，还款率最不重要的，只要其他做好了，还款率就是百分之百，有 1%

不用厕所，还款率 1%，这就是直接相关，不知道原因是什么，我觉得很神奇。

所以我想得出的结论就是我过去几年，凡是创新的地方，最后发现都是错的，凡是很僵硬的学习都是对的。我想我也不敢多说我创新在哪里，引用尤努斯教授说的话，他说从格莱珉银行经验中学会两件事，一个是说我们人类尚未建立一个个人与社群的关系，第二重视每个独立个体，因为每个人可以有无限的潜能，足以影响国家和社会，这是很哲学的话。我早期看尤努斯的书，觉得他像哲学家，所以我对他的东西，也不注意，就想找到具体怎么操作。

他又说复制格莱珉，简单来说就是要重现格莱珉模式基本要件，如果你的还款率没有接近 100%，就不是格莱珉。现在我再告诉他数据，如果一个基层工作人员，不能服务 500 个以上的客户（在孟加拉都是 700 到 800 人），就不是格莱珉，几乎 100%的还款率，这就是格莱珉。各位你们觉得你能创新，在中国能创新，告诉我两个数据，一个还款率，第二人均服务的客户，在半径 25 公里范围之内，在适当人口环境之下，你的客户能够五百人以上，或者是八百人，那你是超越格莱珉了，格莱珉要向你学习，我觉得不容易，这是我们所说的格莱珉。

我想跟大家分享格莱珉的密码是什么？格莱珉的哲学到底是什么，我觉得这张图能够反映，为什么？我们在云南大理农村做项目发现，在这个村为什么小山村 60 多户人家，三个月之内 50 多户人家全

部加入了，有几家我暂时不贷款，我准备三个月之后再借款，能不能提前加入？不行！不贷款不能加入！第二天又来了，我可不可以先贷50块钱？因为一周还一块钱，有资格加入了。为什么？他说你们每周开会太有意思了，你们在一起交流太好了，居然家里面还要这样，还要互相参观，互相交流，像亲人一样，每次开会起立坐下，大家穿漂亮的衣服，在那文质彬彬的，甚至学会了握手，大家学会写字，不能允许按指印，一定要写字，哪怕写一个月的字，教会你写字。有一个妇女用她丈夫香烟盒天天练字，放款时候终于学会写字了。因为签名一睹他的名字，知道他签的东西你认识，他建立了跟社会通道，跟主流世界的通道因为你教他画一个符号，居然读到他的名字了，这就是对乡村妇女的精神激励。

我们在大理学格莱珉模式，跟大理的六条公约，查到尤努斯教授关于复制这个论述里面，他总是鼓励大家创新，他很客气，总是鼓励大家创新。有一点他说你们完全可以更改的，比如说六条公约，孟加拉16条，可以是15条，美国是7条，中国不一定要学。一年四季多种蔬菜，在沙漠地区不要强调一年四季种蔬菜。除此之外尤努斯教授非常坚持自己的模式，基于底层人认识普世特征所构建的体系，人民银行的张瑞处长，到了格莱珉美国去参观，格莱珉美国四五年的时间，客户从第一年五百个客户，发展到五六年之后的6.8万个客户，从只有一个支行扩展到19个支行，他们用的是经典的格莱珉。很遗憾，创新不容易，格莱珉创新几乎到极致了。

所以在目前我们跟中国所有的人谈合作，最怕听到的说根据国情做出创新，这是我的观点，大家可以批判我，我觉得创新是一个大家都可以谈的事情。所以我们最近跟两个银行进行合作，2016年4月银监会主席带团访问孟加拉，跟尤努斯会谈，谈成合作。这是今天上午，王复主席会见尤努斯教授，希望能够促进在精准扶贫领域的合作。在去年的6月6号跟富滇银行合作落地了，富滇银行董事长叫夏蜀，论文写的内容跟格莱珉有关。必须要求我们原汁原味学习，合作上规定，合作银行的要求。另外中原银行也是，王行长去了孟加拉学习，跟我们要求高战你们团队必须原汁原味学习，不能做改进，如果改进必须通过他们同意，这是真正看懂了格莱珉的人所提出的要求。

告诉大家一个有趣的，尤努斯教授在香港下了飞机看了一个新闻，为什么跟尤努斯教授有缘分呢，郭省长邀请尤努斯去山东长谈，很遗憾他那个时候没去，但是有书信往来。我相信这会是非常珍贵的历史见证。

格莱珉中国什么意思呢？就是我们成立了格莱珉有限公司，他的作用就像当年40年前尤努斯教授在孟加拉一样，当年尤努斯教授在孟加拉就是一个大学教授，带着一帮学生在那地方做一个小实验，不断的想实现自己的这个理想，终于他说服了一家银行，国有银行，给他成立一个事业部，刚才有人提到了跟中国银行怎么合作，孟加拉的路子就是中国的路子，一个国有银行或者什么银行，成立一个事业部，

格莱珉做什么呢，我们可以做服务，通过三到四年时间帮你建立运营，  
秘书处地址 Secretariat Address: 北京市东城区安定门东大街28号雍和大厦C座505B 邮编 Postcode: 100007  
电话 Tel: 8610-84195836, 84195835 传真 Fax: 8610-84195836 网址 Website: [www.chinamfi.net](http://www.chinamfi.net)  
联盟官方QQ与微信 Wechat: 1319945472 联盟公共邮箱 Email: [cam@chinamfi.net](mailto:cam@chinamfi.net)

教你格莱珉模式，可以自己运营了，也有的地方合作说到最后我们不接，不马上接，你还是继续帮我们运营，我们给你签另外一种合作模式，所以我们跟富滇银行跟中原银行我们签订的是科技部标准化的文本，只要填上文字就行了，都是规范化的，叫技术咨询合同，发放贷款，贷后管理，跟客户所有关系都是我们做，法人主体是银行，贷款他们发，利息他们收，因为他们工资给我们全部预算了，我们只管干活。

招聘有一个有意思的，招聘非金融专业的，没有工作经验的，社会学、心理学、艺术什么都行。有时候发现招聘金融专业的，因为他成绩太好了，用金融理念，我们有时候觉得扭转起来特别困难，我们目前招聘员工隐含意思尽可能不招聘金融专业的。

我想跟大家汇报我过去这几年，其实本来这个事不该我做，因为我是一名记者我的任务写文章，很多人写文章，包括汤敏老师好久都写了格莱珉中国传播，做了记者以后，为什么美国能做成功，很多国家都能做成功，我不断写文章，在主流媒体发表没人做，不能闲着了，为什么？我觉得对中国人太有意义了，我有时候想我要不做是不是下面不能大的发展了，自己给自己附上了一个自我感动的一个使命，但是我觉得值，这也是一个新的开始，马上就要来临了，各位我觉得今天能来的都是有缘分的，我们希望能够携手一起把格莱珉的精准扶贫可持续这个事业，能够在中国靠大家，我们一起来落地，谢谢大家。

白虹：感谢高总，感谢他的精彩分享，像他招团队不要金融专业的，竟然接纳我这样一个干了 22 年金融的人做独立董事，真得对他表示感谢。我们的友谊开始于我们第一次在深圳，他迟到两个小时，来了以后跟我谈四个小时没有插上话，四个小时谈完话之后跟我说我太惊讶了，原来你竟然在工商银行干了 11 年，在国际金融组织又干了 11 年，一共 22 年，他说你是第一个在中国金融背景，但是耐心听我把格莱珉模式讲完，而且你懂了，其实到现在我还没有完全懂，但是其实我很理解，为什么会是这样，因为格莱珉模式的精髓所在，是在于人，在于心，而不止是钱。所以其实我原来工作的老东家有一句话，我挺赞同，万事达有一句广告语，有一些是钱买不到的，其实它翻成万事皆可达，格莱珉小贷当中，它的精髓超越了金钱的贷与还，所以这才是我想谈的格莱珉小贷的模式主旨。

未来我们要看格莱珉模式也好，它是传承也好，改良也好，或者又传承又改良也好，怎么样能实现义利并举呢，我就请出我的第二个主持人搭档王劲松先生，我们来开启下半场的圆桌讨论，义利并举，掌声欢迎。

## 圆桌讨论

议题：中国普惠金融的发展路径

主持人：王劲松 云南金融创新研究院

嘉宾：

阿卜杜拉·海康 格莱珉信托总经理

张大威 中证互联股份有限公司董事长

陈建雄 中国东方资产管理公司执行董事、副总裁、董事会秘书

王劲松：谢谢白虹女士，那么我们今天下面还有三位演讲的嘉宾，会谈嘉宾，一位是 GT 的海康先生，第二位是咱们东方资产公司的陈总，也是我们东方邦信小贷的董事长，第三位是中证互联的张总，我们上来具体介绍。

我们直奔主题，先请问一下海康先生，大家看到他的简历，在很多地方直接负责过格莱珉模式的复制，中间有我们特别感兴趣的一些地方，我等一下问他。在这样全球复制中间，他觉得我们刚才有很多问题，提到中国有很多特殊性，其他国家难道就没有吗，我们问他，在这些地方到底哪点是他更关心的，或者说他认为更重要的是共性呢，还是各个地方的特殊性？

阿卜杜拉·海康：谢谢，非常好的一个问题！我们看到有 41 个国家在复制和执行这个模式，我们有 150 多个合作伙伴，在 18 个国家做的很成功。我们看一下这个当中什么是最重要的，其实是很简单的，



首先是目标群体，我们给这些目标群体提供不同的服务，我们银行办事员要走入他们中间，而不是让他们跑到办公楼来，我们在小组和成员之间都有很好的连接和沟通。我们有各种形式的互动，建立了很好的关系，在成员和中心管理者之间，我们不但只是一个简单的借贷双方的关系，而是形成了一种很好的互动。我们有很好的资金，可持续性也很重要，还有就是定价，我们看格莱珉的这些模式，我们的焦点都是针对贫困人群，所以我们定价是非常敏感的一个问题，我们执行这个模式不是为了赚钱，而是为了帮助穷人，所以为了让他们脱贫，我们有一个恰当的定价。

在孟加拉，这是我们的做法，还有一个就是创新也很重要。40多年前我们创立了这个银行，我们从实践当中，从工作方面学到了很多，然后提供了更多的创新方法帮助我们借款人，这就是这个模式的重要一些东西，也是非常简单的一些做法，很容易去遵循。帮助这些穷人得到贷款，进行创收的一些活动，在中国相对来说也是比较简单的。

我给大家举一个例子，我们希望建立什么样的一种关系？在格莱珉的模式当中，在2008年的时候，我在赞比亚，当时我们在执行一个项目，跟联合国开发署共同执行，我去了赞比亚，进行监督。我们和当地小组成员还有客户，跟几千人见了面。我告诉他们，让他们谈一下对我们这个项目的想法，有一百多个妇女说，我把我的新生儿用项目经理的名字来命名了，他就像我们的神一样！他来到了赞比亚，

带来了这样一个项目，现在我们有了光明的未来，这就是我们期望创建的一种关系！我们认为，实施这个格莱珉模式不是不可能，如果我们保持这个格莱珉的特色模式的话，在任何国家都能够实施，在中国在其他国家当然也有自己面对独特的一套挑战，但是他是可以实施的。

**王劲松：**在我们去云南的时候，你觉得在云南的情况是怎么样呢。

**阿卜杜拉·海康：**现在我所知的是云南大理我们有一个项目在做，在去年5月份，我们开始了这个工作，开始了第一笔贷款，进展非常不错。在这段时间，大约已经有200多户吧，也定期的进行这个小组和中心的会议。但是当地是多山的地形，所以他也有一定的挑战，可能交通方面，但是我们做的还是很成功。

**王劲松：**他的意思大家肯定听明白了，世界上的穷人应该都是类似的，他还是更强调共性，我们看到一些我们觉得很奇特的地方，像我们认为是战区的科索沃，发展非常的好。还有赞比亚，非常贫穷的地方。我们在云南实践，去年我们一起去云南，刚才也提到的，那是在崇山峻岭之中，如果说孟加拉比较穷的话，我们云南大理山区也是非常穷的。经过这段时间的实践，今天因为正好富滇银行的夏董事长突然有事情取消这个行程，没有介绍，实际上相当成功的。高战总提到了由于夏蜀博士也是有研究的人，我们达成共识就是一条，多支持、不干

预，干三年再评论。在这三年以内我们要求的是完全复制，复制了以后，再根据经验教训，再做创新，当然在过程中明显的一些小的改动是可以的，所以这就是我们现在在云南的一些经验。那么事实证明，超过了他们在全球的平均扩展水平，这个可能就是中国国情了，因为中国人民他勤劳，愿意投入，为家庭的贫困做改造，只是没有机会而已，如果说国情，这可能也是一个国情了。第一个问题先是这样。

我们都知道陈总他们东方公司下面的，原来东方邦信在小额贷款方面做了非常多的工作，一直在跟咱们格莱珉讨论合作，我们请陈总站在他，在今天东方资产老总，小额信贷方面分享一下他的经验和他的建议。

**陈建雄：**大家好，格莱珉模式，我谈点认识，我觉得格莱珉银行模式有“五个好”：

第一个是好的思想。大家都知道，我们中国是共产党是执政党，我们执政为了什么？为人民，所以毛主席提出一句话为人民服务。我们尤努斯先生创造了格莱珉模式，为谁服务？为穷人服务，当年中国共产党打仗的时候为谁服务，为穷人服务，让穷人站起来，这个好思想与我们共产党执政理念是一脉相承的。

第二个，我觉得它是一个好技术，格莱珉五人小组，无抵押无担保。好的技术就是建立五人小组，保持正常的交流，相互支持、相互关心、相互帮助。

第三是好的模式。格莱珉模式只贷给穷人妇女，我们到孟加拉格莱珉银行分支行去过，与他们的现场交流，出席的客户代表全是妇女。孟加拉国妇女通过格莱珉银行贷款，既改善了贫困，提高了生活水平，又提高妇女们的社会地位。

第四我觉得它是一个好金融。我们中国不缺金融，全世界前十大银行，我们中国占了好几大。我们的银行体制非常健全，大银行股份制银行，区域性银行，城商行，农商行，还有村镇银行，担保公司，微型金融，互联网金融。但是就正如刚才有很多的专家谈到，我们没有一个真正专为穷人服务的银行，这就是我们小贷之父杜晓山讲到的问题，这就是我们今天为什么请格莱珉银行创始人尤努斯先生到中国推格莱珉模式，中国历届政府对这个模式非常重视，但是推动见成效的不多，这与我国情和社会发展阶段不同有着密切关系。

最后一个我觉得它是一个好文化，我们中国现在讲核心价值观，其中社会层面提的是自由、平等、公正、法治。按照习总书记提出的，“让改革成果与人民共享”，平等享受普惠金融。格莱珉模式让贫困穷人享受金融服务，它这个文化不仅是一个金融企业，更是体现了社会企业，社会的价值观。通过格莱珉模式，正如刚才专家讲，带来的不仅仅是给钱，通过钱带来了知识，传递了友情、体现了温暖。不仅要自己可持续发展，而且要做成社会企业，要给人增加其他方面的知识、技术、技能，给社会提供文化，这点我觉得非常重要，以上是我对格莱珉银行模式的一点比较浅的理解。

我们中国东方资产是一家全国性中央金融企业，1999年成立的，我们现在改制了，叫中国东方资产管理股份有限公司，由国家控股的。我们为什么要践行普惠金融这个理念，第一是中国的国情，中国目前为止还有六千万的人口没有脱贫，去年是七千万，去年一年我们国家减贫一千万人，现在还有六千万贫困人口，减贫任务还非常重，要精准扶贫，金融机构还要大力推广普惠金融。

第二是普惠金融的实践非常难，为什么联合国会推广千年计划，说明这件工作非常难做。即便美国、德国这种发达国家也有许多穷人，美德两国还不遗余力地推行格莱珉模式，也做得非常成功，说明格莱珉模式确实是解决穷人脱贫的好办法。

第三个，我们自身作为国有金融企业，也想践行社会责任，你不能只做大金融，大企业，你要践行普惠金融，做好惠民生的事。所以我们在全国设立了26家小贷公司，控股24家，参股两家。其中有一家小贷公司，大家都非常熟悉，在宁夏的东方惠民，前几天中央电视台，就报道了他怎么样支持最底层的穷人脱贫致富。因为大家都知道西北，尤其是宁夏，是非常穷的地方，特别是西海固地区，脱贫任务非常艰巨。这家东方惠民小贷公司，在我们加盟以后，成为一家可以在宁夏全自治区全省经营的小贷公司，累计客户已经超过五万户了，存量客户超过两万户了，人均贷款就两万块钱，不良率不到1%，全部贷给妇女，学的模式就是孟加拉格莱珉这个模式，但是有一些创新，比如说他因地制宜，不全是五人小组，他有七人的，也有四个人的。

他们在每个村里每月都组织活动，一个推销员、推广员拥有三四百个客户，多的五百多户也有，每个推销员管理半径超过 80 公里。

我们公司这几年累计发放贷款 400 多亿，有 10 万多个客户，如果包括互联网客户已经超过了 50 万个客户，在海南、云南、沈阳、济南、兰州等地小贷公司把业务下沉到农村，小额分散，安全可控。我就说这么多，谢谢大家！

**王劲松：**谢谢陈总的介绍，你看陈总他们东方公司，都是国有商业大行分出来的，到现在一直沉到基层做这样的小贷，他的整个过程中，其实经验是相当多的，只是今天牵个头，起个头，以后看有机会能不能大家分享。因为这个过程中，就是刚才陈总也说了，很多机构一层一层的在中国都有，每个机构也有自己的这种角色，自己的这个功能，但是真正直接为最穷的那一批人服务的，符合现在国家精准脱贫政策的，确实在以前来讲还是多少有所缺失。我们当然应该社会各个方面的力量，都在这个方面，原来的角色上来，不妨用各种方法，比如说事业部制合作的方式做探讨，直到有几年积累以后，对这方面决策有所帮助，我觉得就是社会一个很幸运的事情。

**陈建雄：**我补充一句，从 2012 年开始践行这个普惠金融，也有成功的，也有失败的，我们失败的是什么呢？就是在经济顺周期的时候，没有出现风险，在逆周期时候经营贷风险突出，有成功也有失败的，

并不都是成功的。第二个我为什么要学习格莱珉呢，为什么带着团队，带着小贷公司总经理，前年去孟加拉呢？就是想学他们的理念、模式、方法，真正能沉下去做小贷公司该做的事，我们小贷公司一定不能做银行做的业务，如果小贷公司继续做银行做的业务，中国不需要设立小贷公司，这就是差别化、特色化。

**王劲松：**如果我们的这个 P2P，或者是小贷公司做那些银行不要的客户，这个风险银行都不能辨识不能处理，你怎么能？你要做的不是说单纯找更小的做，或者更底层的做，而是要考虑一种新的模式。当然中间我们格莱珉模式是再没有比他们更穷的了，这是一种，但是中国脱贫各种方法都可以往上上。所以到社会各界，大家今天觉得很有意思，我们还有一位证券界的朋友，他们很有意思，他们是互联网，是中证互联的平台，证监会承担任务的，请张总介绍一下为什么他们对这个比较感兴趣。

**张大威：**对于格莱珉模式我还是一个学习者，个人感觉这是人类的一个伟大的实践。非常荣幸能够近距离接触格莱珉模式。也希望格莱珉在中国落地过程中，多少做一点事情。我所在的中证互联，是目前证券行业的一个公共扶贫平台，能够汇聚整个证券行业的扶贫资源，希望借助这个平台能够给大家在扶贫事业中提供支持。

证券行业在扶贫当中做了很多工作，有“一司一县”的结对帮扶，  
秘书处地址 Secretariat Address: 北京市东城区安定门东大街 28 号雍和大厦 C 座 505B 邮编 Postcode: 100007  
电话 Tel: 8610-84195836, 84195835 传真 Fax: 8610-84195836 网址 Website: [www.chinamfi.net](http://www.chinamfi.net)  
联盟官方 QQ 与微信 Wechat: 1319945472 联盟公共邮箱 Email: [cam@chinamfi.net](mailto:cam@chinamfi.net)

在产业扶贫、消费扶贫、金融扶贫等方面有很多实践。行业中也有各种公益资金、慈善资金。但是可能相对来说这些资金的运用都是比较零散的，我跟高战先生也在探讨，有没有可能通过汇聚证券行业的一些力量，使得格莱珉模式中国落地过程中面临的资金成本过高的问题，在一定程度上得以解决。当然这并不简单，如何对现有的这些比较零散的各种形态的这些资金，做一些梳理。以一种带有一定创新性的模式，和格莱珉模式能够去对接，这也是我们在近期探讨的问题。

更进一步的说，个人认为格莱珉模式希望通过解决一个比较基础性的问题来消除贫困，创造一种环境，让人能够有尊严的，有朋友的，有希望的生活，是一些比较基础性的，比较根本性的一些问题。但是对于如何有更多的手段，更多的方法，更多的外部资源的支持，能够使他获得更好的发展，我想也是不排斥的，所以对于证券行业来说，有他的独特优势，比如说我们前一段在扶贫当中提到的资产收益扶贫，这里面就结合了股权安排，尤努斯教授在演讲当中也提到了他们最新的一些实践，也鼓励与股权、保险等等各种形式结合，也创新创业相结合，所以我想跟我们现在所探讨的这种创新尝试，应该也是非常吻合的。

刚才汤敏老师提到中国现在正在发生的一些新的变化，电商的发展，创新、创业的态势等，如何在这个过程中发挥证券行业的力量，用直投的方式去扶持，用股权的方式去发展，发挥他的产业整合能力，在当地培育一些相对零散的产业，扶持中小企业让他能够整合起来，



最终对接资本市场等等这些方面，我想都是证券行业可能贡献上力量的，我相信如果能够在格莱珉模式的基础上，把证券行业这些最新的探索，这些对于资源的调动，我们的自己一些努力和尝试，能够结合的话，可能能发挥出更好的作用，这也是我们对这个事情非常感兴趣，非常愿意一起来推动，这个事的一个主要原因。

**王劲松：**您刚才提到了您的这个理解是不是正确呢，我是觉得还是比较正确的，要提高穷人的尊严，改善贫困，从经济上，从社会组织上。但是另外一个到底最后你们刚才所说的证券公司能不能起到作用，以及刚才理解对不对，我们还是把这个问题交回阿卜杜拉·海康先生，请他评论一下陈总张总相关东西您有何评价。

**阿卜杜拉·海康：**我可以对于普惠金融说几句，因为我们觉得普惠金融，对于穷人中的穷人金融服务，正是最重要的。现在中国也是建立起来了相应机构，也是为穷人中的穷人来服务的。那这种机构，他们是应该去帮助穷人，他们目标必须不是挣钱的，我自己的观察，因为我来到中国好多次了，有很多的组织，都进入了我这种普惠金融，还有 P2P，还有这种微贷，但是我当时脑子里就有问题，是不是他们所有的人，都是把眼睛放在穷人中的最穷的人，还是想要挣钱。

我们可以好好想这个问题，如果我们真正的是提供普惠性金融，去扶贫，达到 2020 年之前的扶贫目标，我们应该有非常好的监管政策支

持，那些提供穷人中的穷人金融服务的人必须有这样的监管。这种普惠金融，应该是有意义的。谢谢。

**王劲松：**我们也真诚的希望，尤努斯先生以及各位在座的嘉宾有机会能够去我们云南指导我们富滇，因为夏董事长不在，我代他邀请一下，指导一下下面即将开动的试验点的工作，欢迎大家去指导工作。我们这个环节就到这里，谢谢大家。

**白虹：**谢谢王老师，刚才张大威博士讲到了如何解决资金问题，如何借助中国证券市场对接，这个社会价值投资联盟可以给你支持，我们联合进行产品研发，任务之一如何帮助像格莱珉中国这样的初创企业得到资金支持，对接到主流的金融体系。

**白虹：**大家允许我用英文说两句，我把时间交给尤努斯博士。我们今天讨论中，大家伴随我们短短两个小时五十分钟时间，但是其实大家经历了回顾了我们的过去，有人讲 12 年，有人讲 20 年，这样一个历程。所以我还是希望把时间交给尤努斯博士。

在今天下午您听到了所有的大家的分享，讲了我们在这方面做了一些什么，我们是不是跟格莱珉原汁原味的模式是符合的，还是说有自己的模式，您也听到了所有的发言人，做出的承诺，和他们的在上面的热忱，不管是研究者，还是实践者。所以我们已经做的这些，是

我们还没有完全满意的，我们想要做更多，我们也需要做更多，但是在这种情况下，我知道中国总是在你们的名单上方，您有什么样的建议，您对于今天下午所有这些讨论，有什么样的一个评论，您是在未来对我们有什么样的期望，所以想要邀请您给我们来去做一个总结。我也想提醒我们大家，我们现在可以问三个问题，当然我们现在已经收集了不仅三个问题，在您的结束性发言之后，可不可以给我们回答其中的三个问题。我们掌声欢迎尤努斯博士给我们做演讲。

**尤努斯：**非常感谢，事实上这是一个感谢的发言，要感谢今天下午所有的美妙的讨论，那你们提到所有这些问题，令我们非常的惊异，在过去几年中，你们所实现的成就，我也看到了这一切已经是深深的植根了，我感到非常的开心，大家都是不约而同的着重于这个方法论，以及相关的问题。问题在哪里，局限在哪里，谁应该做一一些什么。最初的时候当我试着去解释为什么我们需要小额贷款，为什么我们需要这样的金融服务，我想说的是这是人权，我不知道大家是不是还记得，这是一直想要跟大家解释，这是作为人类的基础的人权，我还记得如果你把所有的人权，放在一起，如果是把他们按优先的顺序排序，包括食品权，还有饮水权，那不仅我要在其中包括信贷权，还要把它放在权利最高的地位，因为有了信贷权，才能够去实施其他的权利，因为信贷会带来收入。

这样，就是我们为什么建立起来这样的模式，那这些信贷会产生

更多的活动，我们有的时候可能会以为这两个问题是不相干的问题，只有有了信贷才有了其他收入，如果有了信贷权，就会打开收入的渠道，如果打开了收入的渠道，那其他的事情就自然而然的水到渠成，有食物、有健康，有水，所有的这些都变的更加健康了。我并不是说所有问题都迎刃而解了，但是至少是可以解决的，这也是为什么信贷是如此重要的。

现在又去用其他的一种方式解决，我们去打一个空气的比较，我们时刻在呼吸氧气，但是我们并不知道，并没有察觉我们呼吸氧气，进入我们的肺，然后让我们生存。如果说我们空气中突然没有氧气了，我们发生什么状况，没法呼吸了，身体没有办法运作了。随着氧气越来越少，我们的身体变的越来越虚弱，最终我们就会死亡。你再也没有办法活动了。

所以我把它比成我们的金融服务，金融服务就是我们的经济氧气，如果你没有办法提供氧气的话，那经济生命就没有办法正常的运作，他是如此的基础，我们之所以没有注意，因为别人生活跟我们生活不一样，我们不在乎，我们就随大流，不会看其他的人没有办法呼吸，正在大口喘气，因为他们经济虚弱，我们称他为穷人，这是一个人体，这个人体是不是像其他人一样的强健，他们身体跟别人身体一样强健，如果不给他们氧气，他们的身体就会变的越来越虚弱。

现在金融的体系，他本来是应该提供这样的金融资源，但是他们却没有给很多的人提供这样的服务，不仅是在中国，在其他的国家也

有这样的情况——这是贫穷的主要原因，是根本原因，因为他们没有提供经济氧气，更糟糕的是人们需要氧气，又产生了其他的生意，包括高利贷，他们在没有氧气的时候，愿意付出一切代价，来去获得氧气，结果他们变的越来越虚弱了。因为这些高利贷者拿走了你所有的一切，所以金融资源非常重要，我们今天一直讨论如何呼吸，我们必须找到一个体系，把这种氧气送给那些正在挣扎的人们。一旦他们有了氧气，他们的身体，他们的心理，都变的越来越活跃了，因为有了身体，就有一切。他们的身体没有问题，就是没有氧气，他们的身体会变的更加活跃，他们又可以带来创业的精神，你就会可以看到他的企业，你不用管他的企业中的细节，他自己就能够去照顾到自己的企业细节，只要他们有氧气。

所以我们没有别的选择，只能去找到一个这样提供氧气的体系，为这些需要金融氧气的人提供金融服务，这样人们就不存在经济呼吸的问题，这就是我们格莱珉，格莱珉就是一个例子。它并不是说是唯一的道路，不是说没有这个模式，就没有办法做到，我从来不这么想，我相信有很多的模式，但是由于我们需要，所以发展出这样一个模式，而且我们希望他能够去成功。我们把它称为格莱珉银行，我们把所有的愿望，放到我们格莱珉银行的各个分支中，我们想要提供健康、医疗，我们想要带来教育，我们谁有这样的结构给人们提供这一切，我们不记得，或者我们没有经常去讨论，我们称为 16 个决定，我们开始去了解，在这些穷人身上，他们缺失了什么。

所以一个银行，应该对所有这些问题都感兴趣。我们有 16 个决定，16 个条约，其中一个条约就是我们不能从这个经理或者经理的儿女那里拿一元钱，或者给他们一元钱，所以这是我们基本的原则。但是这个银行的人，就会说银行跟这有什么，为什么要这么做呢，所以格莱珉并不是说一种想要给穷人的小额贷款银行，他是一个非常综合的机构，我们把所有的愿望放在里面，有的时候，我们跨出银行范畴内，给同样的人另外支持，给大家解释什么是社会服务，社会服务就是为他们提供服务，这也是为什么我们建立起所有的这些系统。这是一种社会服务。

那就是去提供现有的其他政府的机构，不能提供的服务。所以我们把它称为全面性。人们去复制其中的一项，继续去说我要做这样一个模式，我们可以一开始以小贷入手，人们忘记了我们还是一个可以吸储的银行，而且这也是我们的一个根本特征之一。在一开始的时候，我们想要劝服大家设立他们自己的帐户，并且存一点点钱进去，这样过程并不容易。即便是存一分钱的几分之一都可以接受，这是我们一开始的做法，那这就成了人们的一个储蓄习惯，成了银行一种文化，还有其他事情，我们也做了很多，有的人去过我们的银行，那么有时候看起来有点好笑，比方说在中心开会的时候，可能会要像喊口号一样的，站起来大家一起说，我们 16 项纪律是什么，我们要做这个不要做那个等等。还有就是我们不但是考虑到要保证 100%都考虑，但是我们远远超出了这个考虑回款的想法，我们觉得储蓄是非常重要的，

如果说你自己的银行帐户有钱的话，那么可以随时取出来用。

最近这个变化非常重要，不但是通过这个吸储能够给我们带来长期的资金，在中国大家反复说的一个问题缺乏这个功能，在很多的NGO，很多的类似平台当中，是不能够吸储的，他们只能够借贷的，但是不能吸储，这非常限制，限制了我们的进展。我们也说到需要低成本的资金来源，总体上来说，是有钱的，有资金的，但是关键在于这些资金的成本，所以说怎么样使得吸储成为可能，这是很重要的一点。为什么我要提这个呢，储蓄和信贷是要同步推进的，一开始的时候我们不知道我们的路会走向哪里，我们去年给放贷款就要达到了15亿，但是我们看一下，所有的这些借款人，他们的总的储蓄量，超过了15亿美元，一开始的时候，我们只让他们存入几分钱，或者甚至是一分钱几分之一的时候，预计不到取得这样的成绩，而且这些钱由妇女们自己控制的。他是唯一一个能够打开这个盒子的人，这个盒子里面装了他的银行帐户，这一点让这个人就完全改变了，他手里有钱，银行有储蓄，会让你觉得不同，你会有自信。

虽然说你没有天天摸着钱，但是你会感觉到这个钱是你的，没有人可以拿走他，每天都在增长，这个过程转变一个人，让这个妇女变的自信，让他变的更活跃，活泼，愿意和人沟通，这就是储蓄带来的一个人的改变。这使得转化发生了。

我想说到两点关于普惠金融，我们把这种金融的氧气带给每个人，

这就是普惠金融的一个想法，以确保每个人都能够容易的获得这些信

秘书处地址 Secretariat Address: 北京市东城区安定门东大街28号雍和大厦C座505B 邮编 Postcode: 100007

电话 Tel: 8610-84195836, 84195835 传真 Fax: 8610-84195836 网址 Website: [www.chinamfi.net](http://www.chinamfi.net)

联盟官方QQ与微信 Wechat: 1319945472

联盟公共邮箱 Email: [cam@chinamfi.net](mailto:cam@chinamfi.net)

贷，没有人被排除在外，这是普惠金融。我们也同时在说脱贫扶贫，这是齐头并进的另外一方面，大家都在讨论，关键在我们扶贫之后，小贷怎么走？小贷会消失吗？不会，他会变的更加强大，人们会习惯性的利用这个小贷，小贷金融发展的更加强大。他们可以用更多的伴随小贷金融的服务，包括像保险或者其他方面的服务，我们可以在成长过程当中建立加入更多的服务功能，我们需要考虑这一点，并为此做好准备。那么每天呢都会有人逐步脱离贫困，在他们脱离贫困之后，还可以为他们做一些什么呢？我们应该做好准备，不但只是让他们简单的脱离贫困，让他们在往上走的越远，我们也要在他们朝着越好的生活去发展，走的更远时候一直伴随他们走下去，所以我们自己要做好准备，小贷不是一个临时的事情，是一个长期的，持续的一个过程，不断的加入新的功能。我们现在不但提供贷款，或者服务给妇女，还要考虑家庭的第二代的需求，他们也成长起来了，我们银行已经成立了 40 多年，在系统发展同时，这些家庭的孩子们，也成长成人了，所以我们也关注他们，一开始他们只是小孩子，建立自己的家庭，大家去村庄的时候，你们也知道，我们有 16 项纪律，其中的一个纪律就是要送孩子去上学，不要他们辍学。

一开始他们不知道什么是学校，因为他们的父母辈都是没有读过书的，但是通过不断的讨论和对话，他们逐步接受了这一点，这些 16 项纪律呢，或者是约定呢，其实都是从下而上建立起来的，不是我们强加给这些人身上。那么作为他们自己的决定，他们就会去执行



这些 16 项公约，这就是我们的目标，这是我们希望走的一个方向，希望做的事情，这也是很重要的模式一部分。

所以大家在复制这个模式的时候，可以去抽取我们当中的一些特点，比方说五人小组，或者说是每周还款呢等等这些特点。但是我们应该以一步一步的方式慢慢拓展这个模式，因为这样的一个部分，是能够让第一代的妇女去转变，同时也帮助他们第二代去发展。

一开始我们是接触不到这些妇女的，因为处于当地的习俗，他们不能跟陌生男性交谈的，这个过程当中我们也帮助他们发生了转变，对文化也发生了转变。他们变的更加外向，人们会说你打破了这个社会文化，我说我不知道你这样说什么意思，什么叫打破了社会文化呢，文化是活生生的，一个活生生的文化总会变化的，就像人的身体一样，每天每秒钟我们身体都在变化，我们抛弃旧的，产生新的，我们的细胞，我们的皮肤，每分钟每秒钟都在变化，都在产生新的。那么过几天之后，整个身体都已经是新的了，骨骼也会不断的变化，这就是文化也是一样的。文化不是石头，不是不变的，唯一不变的文化，就是死亡的文化。而活生生的文化总是会变化的，我们现在所做的就是加速了文化的转变，我们创造一个不同的文化，我们愿意去创造这样新的文化，我们不觉得羞耻。

那么通过创建不同的文化，带来新的变化，这是我们系统其中的一个特点，我们也会纳入不同的一些特色，在这个过程趋势当中。这就是我们走的这个路程。

最后一点关于脱贫或者是贫穷，我们看到有一些其他的事情在发生，我们从整体角度来看经济，我们从 3D 的角度看整个经济的话，我们会注意到这个经济运行的方式，实际上是受到整个社会的不同力量推动，在不同的国家都是这样。因为我们都采纳了同样的资本主义的结构，同样的银行，同样的一个组织结构，同样的市场运作，这像一个大机器。导致了社会的财富不断的从底层聚集到最上层的少数人，现在全球 1%的人口，拥有了全球财富的 99%，一方是 1%，另外一个 99%，也就是说 99%的全球人口，只拥有 1%的全球财富，那这是一个全球的问题，对每个国家也是这样，所有的财富都被吸到最顶层去，而在底层的人却基本上没有什么东西，怎么去改变呢？而中国是一个共产主义国家，现在这样的状况，是令人尴尬的，尤其是我们在几年之后还要重复去讲述这样的情况的话，非常令人尴尬。

我们知道资本主义创造了市场的机制，有的是我们是接受的，但是有的方面我们需要挑战这种运作的模式的，我们需要重新设计这个金融体系，那么中国正在做这件事情。关于社会企业所说的，我们不但只是说像资本主义那样为个人攫取财富，而是更多要解决社会问题，我说所有的人都是创业者的时候，有人就会挑战我说不是这样，只有少数才是创业者，我说所有的人都是创业者，我怎么给他举例呢。我就举了格莱珉银行的借款人例子。我跟他们说，你看看这上百万的妇女，大部分都是农村的妇女，基本上也不知道世界上发生什么大事，但是他们借了一小笔款，就改变了他们的生活。如果他们能够开发出

自己潜在的创业能力的话，那我相信能够把这个模式，就闭着眼睛也能推广到更大的领域地区去，所有的人都能够实现自己的转化，成为一个创业者。因为这个事情，在过去的几十年当中，一直在发生。

那么对于那些失业的年轻人来说，我们跟他说干吗闲坐在那里，为什么不从我们这里贷款然后创业呢。如果大家都能创业的话，我们不会让绝大多数财富聚集到少数人手里。如果我在一个公司工作的话，我的上层有一层一层的老板，这就是财富聚集到顶端的一种模式，如果我们为自己工作的话，这个财富就会留在我们自己的手里。就不会有财富集中到少数人手里。

还有一个就是社会企业，在社会企业当中我们不会从中拿走大部分的利润，而是把利润留在这个企业当中，让他们不断的去扩大。而这个社会企业的目标，又是解决人们的社会问题，所以通过这样一种设计方式，像机器一样运作的方式，能够解决财富聚集在少数人手里的现在这个问题，为什么财富的聚集不好呢？不是说有人有钱，或者别人的人没钱不好，而是说财富其实是我们的权利的来源，财富给予政治权利，还有社会权利、社会地位，各种各样的权利，都是来自于财富，正是因为这样财富的聚集导致了权利的聚集到少数人手里，对于我们社会来说是非常危险的。

如果我们要用新的视角来看的话，我们现在有这样的一个视角，我们要确保人们有的金融氧气，随时获得这样的金融氧气。而不用说让财富和权利都聚集在顶端一小群人，可以围着篝火欢呼，大部分底

层人什么都没有，这是我们不希望看到的，希望在中国实现这个模式的创新。

白虹：如果就像尤努斯教授刚才讲的，我们向 1%聚拢，还是我们真的沉下来把财富分配的更平均，财富本身就是一种权利，是社会权利，是政治权利，是一切权利，而财富做到普惠，如果我们权利越来越集中，基尼系数越来越高的话，我们可是自成一个信仰，共产主义的国家，几年以后我们会觉得非常尴尬。所以我觉得尤努斯教授刚才讲的非常发人深省。

有一些大家有提问，有一些问题是非常基础的，我们从基础的问题开始。

问题一：当贫穷的人来借钱的时候，你希望他怎么去花这笔钱，这笔贷款？

尤努斯：他借了款之后，他应该做出决定，怎么样去用这笔贷款，不是他的丈夫做决定，不是他的孩子做决定，而是这位妇女做决定，不管他做什么决定都是完美的，我们不会去说教，你该怎么用这笔钱。我们随着这个贷款的程序的推进，怎么用这笔贷款，是他自己决定的。

白虹：尤努斯教授说不管投资赚来的钱也好，借来的钱也好，决策者是本人。不是格莱珉银行希望他花多少钱，而是他自己决定，不是他

丈夫决定，借款妇女解决。

问题二：格莱珉银行利率贷款利率是多少，还有坏账率是多少，如果说贷款利率已比较高的话，你觉得这个借款人能不能有足够的钱来还款呢？

尤努斯：我们的是 20% 的利率，非常简单的一个利率，他是比起传统的银行利率来说，这个是符合的，是非常接近。那他们是不是可以回款呢，40 年来，我们在这方面没有问题，我们的格莱珉银行，他是由这些借钱者所拥有的，所以是借钱者来决策的，所以如果只有 5% 的利率的话是愿意的，我们跟其他的借钱的时候，问他们为什么不要减少这个利率呢，我们可以减少利率。但是减少了利率这个剩下钱从哪儿来呢，这些钱还是从他们这里来的，我们是给您提供你们的存款有 10% 的利率，如果是从 20% 减到 18%，你们自己的这个储蓄的利率也会减少 2%，你们觉得这样好不好，你们愿不愿意接受。

因为我们需要这样的钱来支付成本，所以你必须确定，如果是一方面借出的这个利率减少了，那你的储蓄率也减少了，我们讨论了很多次，他们说我们决定不减少这个利率，所以我们每次谈这个问题的时候，我们是黑暗他们去看各种数字，他们决定 20% 是可以的，因为他们的钱是在不断的增长，他们很满意。对于他们来说 20% 不是什么问题。

白虹：他就是单一贷款和存款统一考虑，因为贷款也是存款人，不管存款利率定多高，现在本身来讲不高，减 2%就是存款利率。

尤努斯：我忘了坏账的问题了，我们很早之前遇到坏账的问题，我们银行去讨论这个坏账的时候，我们不害怕，因为人们总是会付回来的。给他们五十周让他们去还款，他们可能没有完全还钱，但是他们可能只需要再过五周再还钱。我为什么要去跟他们着急呢，去骂他们呢，我们觉得晚五周去还也没有关系的。但是如果是说他们没有办法还钱的时候，这个才是坏帐，我们是跟传统银行做的不一样的，我们会说我们重新调整你的贷款的还款时间，本来是五十周还款，现在变成 60 周还款，每次在重新调整的时候，他们剩下的钱一半会做成我们的备用金，所以我们的备用金很高，那我们从来不会去打扰这些贷款人，他们总是会还的。不管是说时间短，还是长。这个是我们有一点非常关键，就是什么都非常灵活，一时还不了的话，我们重新调整还款的时间，可以还本，可以还息。

所以你不会称他为是不还款，不是因为他改变了还款期，就说他是不还款了，我们每次做一次计提，我们在重新调整还款时间，我们几乎没有遇到任何的坏账，你任何时候都可以重新调整还款日期。

白虹：因为他跟传统银行，划分这个五级分类完全不一样的，我们一定要到定期还款，不还款就是违约了，他们来讲需要更长时间给你暂期，只要你还本还息，还款能力不断增强，这个角度讲，他们经营的方式跟我们传统银行是有差别的。

问题三：小额贷款最大的问题就是怎么拿到低成本的资本，慈善基金的资本成本是很低，甚至没有资本成本。你会不会觉得这些慈善基金可不可以做一个长期的基金？

尤努斯：慈善从来都不是可持续的资金来源，你需要时候总是拿不到，不能事先进行规划，不知道能拿多少钱。我们在孟加拉是怎么做呢，格莱珉我们在钱上没有任何问题，我们钱总是够花的，我们的问题不是钱不够，我们总是有赢余。我们的利益非常有吸引力，这些贷款人，他们的付款的利率也比较高，他们贷款的人也是借款的人，所以利率高对他们来说也不是大的事。

这些大的银行，他们是有这个问题的，因为他们对于储蓄的管理，跟我们是不同的，所以为什么不创造出来一个基金，让这个基金是谁想要去把钱借给穷人都可以，通过这个基金来做。所以对于做实地工作人来说，这些钱本来不是一个问题，我们建立起来一个 BKSF，是小额贷款的基金。所以从我们只要他们愿意给一些穷人贷款的话，

他们都可以去通过这样方式，贷款给穷人，如果成功的话，我们可以


继续，一旦开了门，不管是想要做多都可以，只要你原则是一样的。所以钱不是问题，从这个角度来说，我们不去找别人，那现在银行家来了，他们在跟我们讨论，我们是说如果我们跟 BKKS 一样的利率的话，愿不愿意拿我们的钱，所以有更多人愿意把钱给我们，我们有更多资金来源。你首先可以在每个省建立起来一个这样一个基金，不管是国家级的，还是省级的基金。这是一个很好的方法，因为你们没有办法吸收储蓄的话，这是一个很好的办法。这样你们就不需要为这个钱的问题着急了，这是我们所采用的方法。有一个这样基金，这也是孟加拉会成功的原因。

**白虹：**目前困扰小贷的就是如何降低资金来源成本。尤努斯教授答公益资金可能从来不是一个可持续稳定性的资金来源，他更多的是来讲如果说真的有这样的稳定的公益基金，我们可以把它建立成类似于基金的方式，就像现在，刚才在杜晓山教授介绍了这个模式，其实他是有一个批发性的，专门向小贷公司提供来源。在中国短时间拿不到牌照，我们是不是可以考虑以这个途径。

我想我们今天的正式日程就到此结束了，我们希望向尤努斯教授以及他的团队拉提菲教授，以及所有成员表示我们的感谢，感谢所有中国这些钱行者以及研究者，以及其他从业人员。正式议程现在结束了，还是要真诚的感谢尤努斯教授和他的团队，也感谢在中国从来不

忘初心砥砺前行的实践者和研究者，像我们杜晓山教授、汤敏老师，  
秘书处地址 Secretariat Address: 北京市东城区安定门东大街28号雍和大厦C座505B 邮编 Postcode: 100007  
电话 Tel: 8610-84195836, 84195835 传真 Fax: 8610-84195836 网址 Website: [www.chinamfi.net](http://www.chinamfi.net)  
联盟官方 QQ 与微信 Wechat: 1319945472 联盟公共邮箱 Email: [cam@chinamfi.net](mailto:cam@chinamfi.net)



像我们高战先生。我不知道对大家有多少启发，有一点我明白，今天到这里的都是我们格莱珉模式，关心中国普惠金融的人，都是格莱珉模式的一个支持者。所以为了纪念这个特别有意义的时刻，我们会会有一个集体拍照的机会，如果支持格莱珉模式，不妨我们今天留下一个有意义的合影，不仅我们参加的人员，包括所有的工作人员。最后我想向我们组织者表示感谢，还有我们所有的合作伙伴和媒体伙伴。感谢主办方，感谢媒体界的朋友，也感谢我们的网信金融，感谢大家，今天下午希望对大家有所帮助，心动不如行动，希望我们大家以各种方式参与到中国农村普惠金融建设来，谢谢大家，今天到这里，我们再次起立为尤努斯教授鼓掌，感谢他对中国的奉献。 

更多信息请联系我们：

官方微信



官方订阅号



官方网站: <http://www.chinamfi.net/>

联系电话: 8610-84195836, 84195835

联盟官方 QQ 与微信:1319945472

联盟公共邮箱:cam@chinamfi.net