



## 给穷人贷款 为富人理财 凭啥？

毕业于美国一流大学，从华尔街来的海归们运用高技术创新金融模式，并投身建设中国的信用体系。

□本报记者 江英华

6月19日，国务院总理李克强主持召开国务院常务会议提出，推动民间资本进入金融业，鼓励民间资本参与金融机构重组改造，探索设立民间资本发起的自担风险的民营银行和金融租赁公司、消费金融公司等。民间金融迎来更广阔的发展空间。实际上，随着近年来中国金融体制改革的逐步深化、多层次金融体系的逐步建立，民间金融已在悄悄挣脱束缚，日益活跃。其中，被称作“尤努斯中国学徒”的唐宁创办的P2P小微贷款服务机构宜信公司，吸引了众多学养深厚的“海归”加盟——美国哥伦比亚大学、康奈尔大学、西北大学、南方大学、乔治华盛顿大学……一个个系出名门；且毕业后个个成为在华尔街金融界或上市公司高技术领域的精英。数学系、经济系、金融系、物理系、天文系、电子工程系……专业五花八门，跨界混搭；但他们共同的选择，回国创业。这些来自美国知名大学及各个领域的高端人才，围绕在中国如何让信用增值的新命题，开始了尤努斯模式的中国试验，共同推动金融创新。今天，宜信已经初步成长为中国金融改革和金融创新的代表性企业之一。

### “尤努斯情结”挥之不去

去美国之前，唐宁是北京大学数学系的高材生。决定去美国继续深造后，他选择了经济学。在美国的课堂上，唐宁第一次听到了穆罕默德·尤努斯的名字。

尤努斯在美国读完博士，回到自己的祖国孟加拉，创办了专门从事小额信贷的格莱珉银行，帮助了数百万穷人，成为孟加拉国“穷人的救星”，并因此获得了诺贝尔和平奖。

初识尤努斯，让唐宁感到很震撼。不过，那时的尤努斯还很少被外界所熟悉，只在小圈子里有点名气。随后的暑假，唐宁去了一趟孟加拉。他在乡村间穿行，亲眼见证了格莱珉的农村银行模式。“在那里，我目睹了穷人靠贷款买了一头牛，之后生活水平就明显得到改善。”唐宁感触很深，将尤努斯、格莱珉、小额信贷公益化商业这些字眼牢牢记在了心里。

读完经济学后，唐宁在华尔街从事金融、电信、媒体及高科技类企业的上市、发债和并购业务。2000年，他回到中国，担任亚信科技战略投资和兼并收购总监。后来，又做了一段时间的天使投资人。

但是，不管工作怎样变换，唐宁心中的“尤努斯情结”始终挥之不去，“在孟加拉国能做成的事情，为什么不能在中国做？”他立志要做中国的尤努斯。

2006年，唐宁开始创业，成立了宜信公司，专心从事小额信贷领域。最初，他为那些经济窘迫的大学生提供教育培训小额信贷服务，几年下来取得不错的效果，挖到

了创业的第一桶金。到今天，宜信已发展成为具有新经济风格的现代金融服务公司，面向高成长性群体和大众富裕阶层提供普惠金融与财富管理服务。

宜信首席财富管理专家吕骥和唐宁相识于多年前，当时两人因为数学优秀，同时被选入全国数委主办的数学理科实验班。后来两人都进入北京大学数学系并先后赴美求学。当唐宁选择回国创业的时候，吕骥留在纽约。2004年，吕骥毕业于美国西北大学凯洛格商学院金融系，获博士学位。

毕业后，吕骥担任了总部位于纽约的Altfest财富管理机构的资深策略师。当唐宁开始做财富管理时，吕骥也有过疑问。“中国财富管理行业和欧美发达国家相比，无论在理念、经营模式上，还是在技术上，都有一定的差距，做起来很难。”

但是，正因为存在差距，让吕骥发现，无论是对中国的财富管理行业，还是对他自身发展而言，都是一个机遇。因此，当唐宁向他伸出橄榄枝时，他回到了中国，正式加入宜信。

在吕骥和他的团队努力下，宜信财富向大众富裕阶层提供的理财模式从P2P信贷开始延展到股权投资、基金、保险等多项服务。

风险管理是金融服务中的重要环节。宜信风险管理委员会委员郭震洲拥有美国乔治华盛顿大学物理学博士和康奈尔大学工商管理硕士学位，有长达17年的海外银

行业风险管理和消费信贷业务管理经验。

为了将先进成熟的理念和操作规则引入中国，唐宁一直希望引入一位在国内外有丰富实战经验的风险管理专家，加入现有的风险管理团队。郭震洲的出现令唐宁眼前一亮。通过2012年夏天在清华园两人的一次促膝长谈，郭震洲被唐宁的普惠金融梦想打动，加入宜信。

在宜信，郭震洲主要负责风险体系的建设与实施，参与普惠金融服务创新等工作。未来，他希望在数据化、体系化、精细化等方面做进一步挖掘，为宜信搭建起一套多层次、立体化的风险管理体系，以保障企业持续不断地平衡发展。

宜信互联网部总监方以涵拥有哥伦比亚大学天文系和电子工程系两个硕士学位，曾担任美国上市公司Ask.com副总裁及CUNet公司产品管理部总监。当她开始计划回国创业的时候，她遇到唐宁。在唐宁“建立中国人信用体系”理念的吸引下，方以涵加入了宜信，筹建互联网部。

在宜信，借助公益理财助农平台“宜农贷”网站，远在甘肃的贫困农户可以来自大都市北京、上海的陌生人那里借到发展所需资金。这只是互联网带来的一个神奇“故事”。在方以涵的计划表上，互联网的创新还包括利用互联网大数据实施信用评估、通过社交网络进行金融服务等。

金融创新，在宜信，靠科技推动，由人才引领。



贫民金融界的“富翁” 尤努斯

孟加拉人穆罕默德·尤努斯常说，“今天世界上之所以到处都有穷人，并不是因为穷人自身，而是因为社会的制度、观念和政策，是有问题的制度产生了穷人。只有改变造就贫穷的根源，才能根本地解决贫穷问题。”他的理念是通过小额贷款来消除贫困。

从1974年贷出第一笔27美元的小额贷款开始，尤努斯就认定通过小额贷款来改变穷人的命运、消除贫困的道路。其后，他创办了“穷人银行”——格莱珉银行，向底层民众提供小额贷款帮助其脱贫。1983年至今，格莱珉银行已经向800多万人提供了贷款，其中97%的款项已经收回。因为在消除贫困方面作出的巨大贡献，尤努斯获得了2006年度诺贝尔和平奖。

尤努斯的尝试是商业模式的创新，他从事的是一种低成本的管理贷款，且呆账、坏账非常少，这个机构并没有特别多的专职人员，主要是靠农村自己互助的组织形式，这个架构完全不是由他帮助农民设计，是农民自发开展的。

事实上，格莱珉银行在物质、精神、信仰、习惯等多个层面彻底改造了穷人的的人生观、价值观、世界观和行为习惯。

尤努斯在解释创办格莱珉银行的原因时说，我们之所以会产生小额贷款这种想法，是因为传统的银行模式无法向大部分民众提供他们所需要的贷款支持。底层的人们都需要钱去维持生计、去获得更好的发展，但他们所需要的钱并不能从传统的商业银行中得到。

“我们设计的小额贷款不是为了盈利，不是为了放高利贷，就是为了解决穷人的信用问题。”尤努斯说，从世界上的经验来看，微金融的风险并不如大家想象的那么大，应该对它有信心。其实微金融也是一种金融服务，而金融服务包括很多东西，比如保险，在格莱珉银行内部就有很多保险模式，其中一种是，如果借款人突然死亡，投保人的家属将不需要再向银行还钱，而由保险公司代为还款，这种保险业务化解了借贷人的风险，同时也削减了银行的借贷风险。他认为，格莱珉银行的小额贷款模式在中国应该同样可行。

2011年，尤努斯辞去了格莱珉银行行长的职位，但他并没有因此闲下来，而是全身心地投入到了推广其主张的“社会企业”(Social Enterprise)的事业之中，至今已经拥有70多家“设立不是为了盈利，而是为了解决某个社会问题”的企业。

### 宜信“卖”的是信用

与尤努斯创办的格莱珉银行不同，宜信公司不是银行，没有吸储、放贷或者担保的功能。实际上，宜信是现代服务业中的咨询管理服务平台，联系着出借人与借款人两端，让两者发生关系的前提是“大家都要有信用”。

宜信财富杭州分公司负责人告诉记者，宜信不管理资金，只管理信用。出借人并非将资金交给宜信，而是直接交给借款人，出借人能追踪资金使用方向。宜信提供前期的信用审查、按期回收账款及催收服务，并根据额度、信用水平等条件，向出借人和借款人双方总共收取每笔借款的1%~10%不等的服务费。从这个角度看，宜信发挥着小额信贷中介的功能。

唐宁多次在接受记者采访时说，“宜信与淘宝有诸多共通之处，只不过，淘宝‘卖’的是货物，宜信‘卖’的是信用。”他表示，成立宜信的初衷，就是通过个人诚信去贷款，无须抵押担保。

让唐宁对个人诚信如此有信心，除了在孟加拉国跟随尤努斯学习时，看到底层人民释放的信用价值，他个人第一次与信用亲密接触的经历也给了他很大震撼。

那是在美国大学参加第一次考试时，唐宁发现竟然没有监考老师，这和中国大学反差很大。但是在美国考试，学生需要签署诚信守则，上面写着“这是我的独立工作，我为我的信用负责”。“如果你充分信任别人的话，信用自然会产生。”唐宁认同这个观点。

中国人民大学信用管理研究中心主任吴晶妹认为，信用是资本，人人都有，而社会要做的就是给信用资本定

价，以及提供一个渠道、平台或机会帮助人们去实现这种信用价值。尽管这和唐宁说的“人人有信用，信用有价值”的观点不谋而合，但当她了解到唐宁想在中国做个人与个人之间的信用借款生意，给农民、学生、小商户搭建一个借款融资平台时，她的第一个感觉还是“这不是书呆子嘛！”

吴晶妹会有这种想法的原因是：中国这种大环境下搞大企业贷款都挺困难，哪还能搞个人对个人呢？首先，谁会愿意借钱给你；其次，谁来来借款；再次，就算有人来借款，你敢借吗？钱能收回来吗？

也有金融专家提醒说，淘宝的成功是因为支付宝为买卖双方提供担保，而P2P信贷平台并不为借款人的还款行为提供担保，像宜信提供的就仅仅是借贷双方的中介服务，那么P2P信贷平台靠什么来降低交易风险呢？

对此，唐宁解释说，宜信靠的是自己的信用评估体系，具体评价指标包括借款者的职业、居住地、资金用途、借款时间、家庭状况、社交网络是否稳定等多个维度。由于个人对个人信用贷款通常都属于短期，还款期在1~2年时间，金额在几万元以内，因此确保稳定性尤为关键，评估组要保证借款人有还款能力和意愿。

为了防止呆账坏账的出现，宜信专门建立了“风险池”——还款风险金账户。其额度为每笔出借资金的2%，由宜信从其服务费中提取，借款人若逾期或违约，还款风险金将对出借人做出相应的补偿。

唐宁对小额信贷在中国的发展很有信心。他认为，

中国有千千万万的小微企业主和几亿贫困农户在往上走，希望成为更好的自己。而要做更好的自己，意味着他在守信的意愿上更强，并且在提升的过程里，他的经济基础越来越好，还款能力也越来越强。从信用理论看，有还款意愿和还款能力，一定会守信。“所以，整个社会格局的大变化，既给小额信用资金的获取提出了需求，也给小额信贷行业的发展提供了支撑。”

2009年，唐宁推出了基于互联网P2P平台方式的“宜农贷”项目，期望打造一个“公益理财的助农平台”。用户最低出借100元，就能在与宜信对接的农村小额信贷助农机构所征集的借款农户信息中，自由选择出借对象。对此，清华大学经济管理学院经济系教授刘玲玲评价说，“宜信开创了用微金融形式扶贫的新路子。”

“把城市居民中潜在的小额出借资金聚集起来，可以在农户一端发挥放大价值的作用。”唐宁说，而潜在的出借人这笔可能只有一千元或几百元的出借资金，又在出借不同农户的做法中分散了自己的风险。

据介绍，“宜农贷”的还款率基本上百分之百，而小微企业主的借款风险也很低，目前，宜信P2P贷款平台的不良贷款风险基本控制在2%以内。

对宜信的成长进行了多年的跟踪研究后，现在吴晶妹认为，宜信实际上相当于重新搭建了一种社会关系，给穷人以更多机会，帮助所有人在这个社会公平地生存发展。

万做到1000万了。”

企业消除贫困国际组织(ESP)主席 Nancy Barry 对此也认为，在解决贫困方面，微金融比慈善更有价值。

目前，宜信已获得凯鹏华盈(KPCBC)中国基金、IDG资本、摩根士丹利亚洲投资基金(MSPEA)等国际著名风投机构的投资。“我们的发展方向很清晰：帮助小微企业主、贫困农户释放信用价值，实现金融普惠价值；帮助中产人群、高附加值人群实现财富的保值增值。”唐宁表示。

当然，在他的心目中还有一个更大的愿望，那就是希望宜信能够成为中国金融改革与创新的标志性企业，让信用真正成为体现价值的载体，推动整个社会诚信体系的建设。

### “我们做的事有双底线”

当宜信“宜农贷”做得风生水起之时，国内陆续涌现出很多模仿者，一时间打着小额信贷P2P网络化、人人可以贷款的旗号者层出不穷。与此同时，问题也陆续显现出来。2011年银监会发布了《人人贷有关风险提示的通知》，对P2P平台风险作出提示。整个行业遭到巨大的信任危机，宜信也受到不少质疑。

事情发生后，宜信公开做过相应的回应。现在回忆起来，唐宁觉得，从行业发展的规律来讲，普惠金融小额信贷这个新经济领域，一开始大家并不了解，到逐渐了解之后一些跟风者一拥而上，不分良莠，也是一个自然过程。“任何行业都有风险，在成长的过程中，一方面有创新的喜悦，一方面也承受着成长的痛和碰撞，这都是很自然

的。做金融创新本来就是挺难的事。”

唐宁说，在一个成熟的市场中，由不同的机构、不同的模式来承担不同的分层客户的需求。“没有任何一个餐馆能做好所有的菜系，所以为什么金融服务这事只能和几家国有银行有关？这实际上是非常丰富多彩的市场，宜信现在做的事情并没有动任何人的奶酪。市场非常广阔，每个人都能参加。”

“我们做的事有双底线，就是商业的可持续与它所解决问题的价值有关。”唐宁认为，企业社会责任应当和主营业务联系起来，“就像我们在农村的小额信贷体系就是可持续的，而且还能帮助更多人。还有我们的公益基金，从零到100万时做得很困难，但坚持去做，很快就从100