

# 普惠金融 应让金融回归服务业实质

吴晓灵



吴晓灵，清华大学五道口  
金融学院理事长兼院长

博鳌亚洲论坛2016年年会于3月22日至25日在海南博鳌召开。中国人民银行原副行长、清华大学五道口金融学院理事长兼院长吴晓灵主持了普惠金融：金融的“平民化”为主题的分论坛。她表示，普惠金融就是让每一个人在有金融服务需求的时候能够及时地、有尊严地以合适的价格获得高质量的金融服务。

非常高兴能够和大家相聚在这个高朋满座的会堂当中，来谈一谈我对普惠金融的看法。本次会议的主题是“好金融、好社会”，什么样的金融是好金融呢？我认为好金融就是让信用成为财富，给人带来改变命运机会的金融。也就是说这个金融制度能够让信用变成财富，能够给每一个人改变自己命运的机会。

## 普惠金融的定义与内涵

我第一次接触到这个理念是2005年世界银行的国际小额信贷年，那时候也正是我们人民银行和银监会准备在中国推出小额信贷的那年。世界银行是这样说的，让每一个人在有金融需求时都能以合适的价格，享受到及时的、有尊严的、方便的、高质量的金融服务。我想，应该有这么几层意思：

以合格的价格提供金融服务，是要维持金融服务机



构财务上的可持续性。

其实对低收入人群进行金融服务，多年以来世界上做了很多的努力，但是从上世纪八十年代以后的实践，逐渐让大家感到，如果要想做好这项工作，必须是做这个工作的机构自己本身在财务上是可持续发展的，完全靠捐赠和施舍是难以持续下去的。

**普惠金融是要公平地对待所有的客户。**

普惠金融不仅仅是面对低收入人群的金融服务，而它的真实含义是要对所有的客户进行金融服务，而这些金融服务应该是在每一个人有金融需求时，能够以合适的价格享受到及时的、有尊严的、方便的、高质量的金融服务，这是对每一个人，而不仅是对生活贫困、低收入人群。

**客户的金融需求不限于贷款，还应该包括存**

款、支付结算、保险、投资等等各类需求。

普惠金融中服务的难点是有劳动能力的低收入人群，丧失劳动能力的人群应该是政府和社会救济的对象。

为什么大家一提到普惠金融，马上想到的就是扶贫？这就是因为，当我们贯彻普惠金融理念的时候，当我们要向每一个人提供及时的、有尊严的、高质量的金融服务的时候，难点恰恰是在这些低收入人群，特别是那些生活在偏远地区生活环境不好地区的人群，因而大家就把普惠金融往往狭隘的理解为扶贫金融。

**让信用成为财富是普惠金融的根基**

出于这样一个定义，我认为要让信用成为财

富是普惠金融的根基。金融就是经营信用的，让每一个人都能够有尊严的、及时的获得高质量的金融服务，它的基础在于信用。因为信用积累的缺乏和抵押物的缺失，是许多人难以获得及时方便的金融服务的主要原因，而金融机构缺乏服务意识，是许多人不能够公平的、及时的获得金融服务的客观原因。

我们都知道，在西方，金融业是在为财富富裕的人储存货币逐渐发展起来的，是人们在做生意的过程当中，有融资的需求、结算的需要、财产保险的需要，这样逐渐发展起来的。因而，金融从它刚开始发展就是向着高收入的富裕的人群服务的。

而在中国，当我们新中国成立的时候，我们引入金融的时候，我们把金融看成是国家宏观经济管理的工具，我们认为银行是社会部际的机关，是财富分配的一个机构。

因而，从这两个金融的渊源来看，大家都没有把低收入人群放在自己服务范围之内，中国不但没有把低收入人群放在自己的服务范围之内，除了国家和国有企业，其它的私营企业、个人都不在我们的主流视野范围之内。

而改革开放才让我们的金融从为政府和国有企业服务，逐渐走向了为民营企业、小微企业和居民个人服务。但是，我们的金融业管理的意识远远大于服务的意识，这也就是互联网在西方发明，但



是互联网金融并没有在西方发展，而且刚才多广说别人都不知道什么叫互联网金融。而我们因为存在着长期的金融压抑和管制，因而当有了一个新的技术，让人们可以便捷地接触到金融服务的时候，那么它就风生水起的在中国掀起了波浪。

珍惜自己的信用，给低收入人群一个积累信用的机会是实现普惠金融的基本道路。网络社会中和社交活动中让自己的行为符合社会道德是大数据时代建立信用，为获取金融服务创造条件的基础。从支付宝到余额宝，到现在的芝麻信用，我们可以看到一个清晰的互联网金融发展的链条，就是刚开始是为你的商品经营活动服务，当你的商品经营活动当中了解了你一定的信誉的时候，阿里就在它的基础上产生了阿里小贷。当它的客户的钱有了一定剩余的时候，他又会为客户剩余的钱获得更多的收入来服务。这样就出现了余额宝，也就是在支付宝的基础上销售货币基金。刚开始是提供结算服务，以后提供信贷服务，最后提供理财服务，而这一切基于在互联网上，互联网的平台了解这个客户的信誉。

现在为了要给客户提供更多的金融服务，他们开展了芝麻征信，通过你在社交活动当中的活动的积累、行为的积累来给你打信用的分。芝麻信用是用信用历史、行为偏好、履约能力、身份特质、人脉关系五个维度来评价一个人的信用。而腾讯的征信是用财富、安全、守约、消费、社交五个维度来评定一个人的信誉。也就是说，我们每一个人只要珍惜我们自己的信用，我们能够用我们自己的符合社会道德的行为就可以为我们自己建立起一个良好的信用，就可以提高我们获得金融服务的可能性。

### 让金融从业人员重新认识自身的社会价值和价值追求

作为从事金融机构的人来说，用小额信用放款，让低收入人群积累信用，给他们改变自己命运的机会，是金融机构的社会责任和良心。这么

多年以来，所有从事小额信贷的人，他们为这些低收入人群提供信贷的时候，一定是小额的信用服务、信用贷款。因为这些人过去没有信用记录，因为他们没有可以抵押的财产，但是他们有能力，他们的能力一旦获得了金融的支持就能够变成改变自己命运的机会。

刚开始怎么让他建立信用呢？给他的贷款很可能就是100块钱、1000块钱，但是这100块钱、1000块钱，当他能够很好地运用它，能够按时还本付息，他就积累了信用。随着信用的积累，他的额度会逐渐放大，他获取贷款的利息会逐渐降低，这就是一个人在金融机构当中积累自己信用的机会。

因而，所有的要想介入到普惠金融当中来的人，不要一开始就要抵押、要担保，小额金融的贷款是普惠金融的门槛，不能放弃这个基础。如果我们能够秉承这个理念，让更多的人能够积累自己的信用，凭自己的信用获得更多的贷款，来改变自己的命运，这是金融机构的社会责任和良心。

网络时代让信用成为财富已成为可能，信息不对称是传统金融过分注重抵押的重要原因。在网络时代让人变得透明，极大地提高了失信的成本，使基于信用的金融服务更加便捷高效。现在大家都知道，在互联网上你敢有一个不太好的行动，一旦人肉搜索起来是非常厉害的，我并不赞成那种无谓的人肉搜索，但是当一个人留下记录的时候，人的好坏是自己书写起来的。所以，互联网给了我们每一个人把自己良好的信用、良好的责任心、良好的愿望表达出来的时候，我想你就应该能够通过这些获得别人的信任，能够获得更好的金融服务。

融资服务是让人力资本得以实现价值，改变一个人命运的重要的外部条件。如果没有硅谷的天使投资就没有今天的比尔·盖茨，如果没有我们那些小额信贷对一些贫穷人的扶持，很多人难以改变他贫穷的命运。每一年都有小额信贷促进联盟，就是杜晓山和白澄宇，他们是90年代用联合国开发计划署的钱做公益信贷的，那不是

商业可持续的，而完全是用捐赠做信贷的，这个协会和花旗银行已经进行了几年，对利用小额信贷、小微金融创业的人，对他们进行表彰。

我们从中可以看到很多很感人的故事，一些人就是因为有一笔1000块钱、2000块钱的信用贷款，就改变了他自己的命运，也改变了他周围人的命运，成为了当地的致富的带头人。我想，无论是从高科技公司的发展，还是脱贫、扶贫，我们都需要金融的倾心的资助。只要有了金融的资助，人力成本就可以变成现实的生产力，成就他人的梦想应是一个金融工作者最大的精神追求，也应该是衡量一个人社会价值的最好的尺度。尽管金融是在经济的高高的宝塔尖上，但是我想，事到今天，在互联网时代，每一个做金融的人更应该把自己的理想奠定在成就他人梦想的基础之上，我想这才是一个好金融、好社会。

为了实现这一切，要加强教育，提高人们对金融服务的可获得性。通过教育，让人们看到自身的潜能，通过金融教育，破除金融的神秘，让人们珍惜自己的信用，金融并不复杂，金融并不高深，金融就是要有一个好的信用，就是要凭借着你的好信用，当你从别人那里得到了钱之后，应该珍惜它，应该创造更多的财富回馈借给你的人，也让自己有更大的发展余地。

2008年的金融危机最大的教训之一，就是金融偏离了为实体经济服务的方向，自娱自乐创造出来了那么多的让金融从业人员都很难理解的一些金融工具。当投资者不能够很好地理解这些产品风险的时候，他怎么能够很好地控制风险。所以，让金融回归为实体经济服务，帮助实体经济的发展融资，帮助实体经济的发展来控制一定程度的风险，这才是金融服务的本质。要是了解了这些，金融一点都不神秘，只要珍惜自己的信用，好好地用自己的劳动争取更好的回报，回报自己、回馈社会，这就是好的金融。通过金融教育，让金融从业人员重新认识自身的社会价值和价值追求，就是用自己的劳动去帮助别人，实现每一个人的梦想，不要把钱看得那么重，一切都为了钱，

为了自己的利润，不顾客户的需求，误导客户的需求，我认为这是坏的金融。

这就是我对好金融、好社会和普惠金融的一些看法，说的不对的地方希望大家批评指正，谢谢！

为什么这么多年来普惠金融推广那么难，难在哪里？

提问：为什么这么多年来普惠金融推广那么难，难在哪里？

吴晓灵：我认为难在两个方面。

第一，我刚才为什么一上来就讲普惠金融的涵义是什么。大家现在把普惠金融基本上狭隘的放在了扶贫，或者说不能仅仅局限于小额信贷，这是普惠金融，但是我个人认为普惠金融按照刚才的意思来说，就是当每一个人当有需求的时候，都能够及时、有尊严地获得高质量的金融服务。

第二，我认为我们的金融业发展到了现在，失去了自己的发展方向和自己的定位，金融本身就是一个服务业，很多时候金融业忘了自己是个服务业，自己总是高高在上地俯视普罗大众，觉得自己是非常高尚的，其实金融就是一个服务业。在中国，从我们金融诞生的那一天起就是国家机器组成的一部分，就是国家宏观管理的一个工具，对老百姓来说，就是积极参加储蓄，支援国家建设，从来没有把金融作为服务工商业和服务老百姓的一个工具。改革开放，我们在金融上也应该让金融回归金融的本质，为企业服务、为居民个人服务，帮助大家把有闲钱人的钱送到有需要用钱人的手里，搭建好这个桥梁，就是我们金融业服务的宗旨。在我们服务的过程当中，凭自己的劳动获得大家的认可，赚取自己该赚的那一份利润。如果我们从政府到企业都能够回归这样一个理念，我想社会主义的中国应该发展普惠金融比别人更强。谢谢。

提问：吴老师您好，刚才我听到您在演讲当中提到，普惠金融不仅仅是贷款。但是我今天看

到参加这次会议的人，我是安邦保险，我觉得风险的管理和转移是我们给予很多人享受普惠金融的非常重要的手段和方式，但是在我们国家一直以来推动得不是很好。我想问一下，站在保险的角度，如何能够更好地在推动中国的普惠金融事业的进程当中发挥自己的作用？谢谢。

吴晓灵：我还有一个身份叫做中国金融教育基金会名誉理事长，我在2008年离开人民银行岗位以后，曾经是这个教育基金会的理事长，我在中国金融教育发展基金会的平台上，我当年推出了一个计划，叫做金惠工程，就是金融惠民工程。那个工程的目的就是为了在全国各地贫困县进行金融知识教育，提高居民金融知识水平，提高他们获得金融服务的可能性，从而改变他们的命运。

而在金惠工程当中，小额保险是重要的内容之一。我们有一个农民的教科书，教科书里也推广农民的小额人身保险，这样的小额人身保险配上小额信贷，对农民来说，一旦他家里人身上出了一些事情以后就可以给一些补偿，这样提高信贷的保险度，保险和信贷同时并行，也有利于他们生产活动的开展。所以，我认为保险在中国还是大有发展余地的，包括互联网，我们现在在互联网上做的都是互联网的保险产品销售，其实真正的互联



网保险应该是在互联网经济当中会出现新的各种各样的风险，而互联网的商业活动更大的特点是，它能够迅速地积累更大的人群，更适合保险的大树法则的原理。

在人数众多的互联网上的商业活动当中创造更多的替大家分担风险的商业保险产品才是保险业发展的正途，而不要弄出很多奇葩的险种，比如赏月险、离婚险，这对社会来说都是没有什么太大积极意义的，也不要单纯在互联网上销售保险产品。谢谢大家。☞

（本文转载自《清华金融评论》  
2016年3月23日公众号）