

## 2015, 盖茨的第七封年信: “我们对未来 15 年下注”

2015年1月,比尔·盖茨及梅琳达·盖茨的第七封年信如期而至。

在沃伦·巴菲特用自己的捐赠让盖茨基金会的资产翻倍后不久,他便鼓励盖茨效仿他的做法,每年都写一封年度公开信。前者的信写给伯克希尔·哈撒韦公司的股东们,汇报过去一年的经营情况兼谈他对经济与金融形势的看法;而后者信似乎是写给全世界任何愿意看的读者,汇报盖茨基金会在慈善领域做的事情,同时谈谈盖茨对慈善、对这个世界的思考。

在第七封年信里,盖茨夫妇提出他们对2030年的大赌注:贫穷国家人民生活的改善速度及幅度,将会超过以往任何时期和其他任何国家,同时表示:“为了赢得这场赌局,我们投入信誉、时间和金钱,并且邀请其他伙伴加入我们的行列。”

### 对未来“加倍下注”

在年信里,盖茨夫妇表示他们已经不是第一次这样打赌,而这也“并非真正意义上的赌局”。

40年前,比尔·盖茨和他的儿时好友保罗·艾伦(Paul Allen)说,他们敢打赌,软件和个人电脑将改变全人类工作和娱乐的方式。其实,这并非真正意义上的赌局,而是一次借助软件的神奇力量实现电脑个人化与人类赋权的机遇。当时,有些人并不看好他们的设想,甚至觉得他们疯了,但事实证明:他们赢了。

15年前,盖茨夫妇也打了一个类似的赌。他们相信,通过支持健康和教育领域的创新工作,可以大幅减少不平等的现象。带着

这样的理念,他们于2000年创立了比尔及梅琳达·盖茨基金会。

到目前为止,15年里取得的进展非常令人振奋。因此,他们决定在15年前的基础上“加倍下注”,选定未来15年可以实现的宏伟目标,并表示愿意赌上自己的信誉、时间和金钱,并且邀请他人加入他们的行列。

### 四大突破造福贫穷国家

之所以敢于提出这样的赌注,是因为盖茨夫妇相信未来15年会在多个领域出现重大突破。取得这些突破的动力来自技术创新——从新型疫苗和抗害作物,到更便宜智能手机和平板设备——还来自能够将这些新事物送到更多人手中的创新。

第一,健康领域。未来15年,世界会在健康领域取得前所未有的进展,其中包括:将五岁以下儿童的死亡率降至2.5%;将产妇死亡人数减少2/3;从地球上消灭脊髓灰质炎等若干疾病;找到消灭疟疾的制胜关键;在抗击艾滋病方面实现转折等。

第二,农业领域。未来15年,农业领域的创新、手机等技术传播手段的普及、女性赋权及基础设施建设的改善等,都会有助于提升非洲生产力,彻底改变非洲不得不依赖进口和粮食援助的现状。

第三,金融领域。到2030年,20亿现在没有银行账户的人将会使用手机存款和消费,届时,移动资金服务商将会提供全套金融服务,包括有息储蓄账户、信贷以及保险。而这其中的两个关键因素在于移动电话和营业



桥梁国际学院创立于肯尼亚内罗毕,这家机构运用其特有的“箱中学校”模式,将世界级的教育带入贫穷社区,每名学生的每月学习费用只有六美元。

网点的普及。

第四,教育领域。盖茨夫妇认为,随着高速移动网络的发展、智能手机变得越来越便宜,在线教育必将蓬勃发展:在线课程与职业需求将更多地结合在一起,软件将在帮助教师与同行的联系沟通中发挥重要作用。盖茨夫妇同时指出,老师的地位不会被软件替代。此外,盖茨强调,教育具有实现平等的巨大力量;但是,如果“大家不能享有平等接受教育的机会,那么教育将会成为不平等的另一个来源,而非解决不平等的良药”。

### 召集“全球公民”

上述突破无疑是令人振奋

的,关键是人类如何实现上述突破,从而赢得根本性改善穷人生活的这场赌局?

盖茨夫妇表示,这需要技术创新,也需要采用创新手段将技术创新送到最需要的人手中,这也是盖茨基金会正在从事的工作。

另外还有一个重要因素:有见识、有激情的人要携起手来,为实现变革展开切实有效的行动。

这一类人被盖茨夫妇称之为“全球公民”,并提出了“全球公民”行动。

他们表示,成为“全球公民”并不意味着要奉献一生来帮助穷人,但的确意味着你要去关注具有全球意义的问题。你会偶尔

花上几分钟的时间去了解比你处境更差的人的生活。你愿意将同情心付诸实践,去提升公众认知,或是做一名志愿者贡献自己的时间,抑或捐一点钱。

盖茨基金会所做的是为“全球公民”提供一条途径,帮助他们发声,督促政府、公司以及非营利组织将这些问题作为首要任务来解决。

只要在“全球公民”行动的网页注册,报名参加,就能收到有关如何帮助他人的最新信息,分享你了解的情况,与同样心怀世界的伙伴沟通交流。将来这里将成为一个门户网站,可以找到关注不同全球问题的许多组织的信息。

(闫冰/整理)

## 宜信发布“互联网金融——谷雨战略”

1月20日,国内互联网金融P2P行业的宜信公司(下文简称为“宜信”)在北京发布“互联网金融——谷雨战略”。这是宜信第二个农村5年计划。宜信的农村互联网金融战略指出,未来5年,宜信将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能力、风控能力、客户画像等能力,实现“为农村实体经济发展服务”和“促进农村地区消费金融发展”两大目标。同时宜信还宣布,将自建1000个基层金融服务网点,不仅提供农村信贷服务,还将提供农村支付、农村保险等创新服务。宜信公司创始人、CEO唐宁,宜信公司首席战略官陈欢,北京市网贷行业协会秘书长郭大刚,以及宜信农村业务条线负责人出席战略发布会。

“互联网金融是新的金融模式。多年以来,我国传统金融机



宜信公司创始人、CEO唐宁

构在农村投入不少,但是依然有超过七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3-4亿户之间,而且农户也缺乏传统金融机构发放贷款必须有的可抵押资产。宜信在2009年,就把农村作为一个重要的战略市

场,采用多种模式探索农村金融服务。”唐宁指出。

### 深耕农村 互联网金融

2013年和2014年,宜信先后携手中山大学和兰州大学,在广东及甘肃进行农村金融调研。中国是农业大国,南北不同,东西差异大。调研发现,农村提供金融服务的机构远远满足不了需求,而制约传统金融机构的原因主要是,在间接融资体系中,银行贷款的扩张主要是通过网点和人员的等比例扩张这种单一方式。

宜信在过去的5年多时间

里,在甘肃、陕西、内蒙、云南、四川几个西部省份的县级区域建立了大量的农村金融服务点,培养了一批熟悉农村市场的“带路党”。

“带路党带去的,同时还有各种创新的产品和服务。我们与那些已经深入农村的渠道进行合作,例如宜信已经与农民专业合作社开展合作,通过提供云服务系统,帮助农民专业合作社加强管理,并进一步与其合作,共同开展农村金融服务。我们还在农村提供小微农机租赁,在农机上装备流量秤,建设物联网,这可以极大降低贷后风险管理的成本。”宜信公司首席战略官陈欢对记者表示。

### 宜信农村金融云平台

陈欢介绍:“我们的农村金融云平台当然离不开互联网、移动互联网和大数据。根据我们在

广东和甘肃农村金融调研显示,目前在农村已经有70%左右的人口拥有智能手机,移动互联网作为互联网金融基础设施已经完备。”

“农村也有摩尔定律。我们5年前进入农村,依靠刷墙广告把我们的服务送下乡,把农户的资料,信息记入宜信的系统。那时候,我们也不知道大数据和爬虫等技术,可以使得这些数据的积累在今天产生巨大的价值,可以嵌入农户的生活和生产场景,直接实现数据变现。这就是摩尔定律讲的,量的积累会带来爆发,产生质的变化,从而根本改变农村金融服务的方式和格局。”陈欢说。

通过“一云一网”(农村金融云和1000个金融服务网点),宜信“谷雨战略”将让金融云在农村“下雨”,让创新金融服务的雨水滋润中国广袤的农村大地。

(张雪波)