

团队的力量：促进小微借贷的一可行办法



研究前沿：团队的力量：促进小微借贷的一可行办法

研究成果：Recommending teams promotes prosocial lending in online microfinance

作者：Wei Ai, Roy Chen, 陈岩, Qiaozhu Mei, and Webb Phillips

发表于 *Proceedings of the National Academy of Sciences* (2016 年第 113 卷第 52 期)

一般来说，慈善组织专注于寻求个人捐款。然而来自密西根大学，新加坡国立大学和 Kidaptive 公司的经济学家和计算机科学家的研究团队发现了团队捐赠的潜力，他们的研究显示，相比于个人捐款者，加入团队的捐款者捐赠金额更高。这一领域目前尚未受到充分探索。

该团队研究了由 Kiva 公司收集的数据。Kiva 网站将市民借款者和发展中国家的低收入创业者进行匹配。Kiva 允许借款人以个人身份或者加入团队的方式进行借贷。虽然在 Kiva 活跃的借款人中只有 18% 的借款人加入了团队，然而，当借款人加入了团队后，无论是在自然出现的数据中，或是在随机田野实验中，加入团队的借款人都显著增加了借款金额。

Kiva 团队一般根据借款人的学校、组织、地理位置、宗教信仰或运动等团队属性生成。在该项研究中，研究者们建议个体借款人依据团队在 Kiva 排行榜上的状态、借款历史的相似性或共同地理位置这三个特点的其中一项特征进行团队选择。

该研究追踪了近 65,000 名在过去 6 个月中至少借贷两笔，但从未加入过团队的借款人。研究者将实验对象分为几组，一组为控制组，没有收到任何邮件；一组是借款人收到了“安慰剂”邮件：邮件提示他们 Kiva 平台上团队的存在，但未建议他们参加何种团队；一组是借款人收到了关于加入何种团队的建议，但并未解释推荐该类型团队的原因；最后一组是借款人收到了加入何种团队的建议，以及推荐该类型团队的具体原因。

“在点开邮件的借款人中，收到由地理位置相似性生成的团队推荐，以及包含该团队推荐原因信息的借款人，更有可能加入团队”，该研究的合作作者陈岩教授介绍道。

该研究还发现借款人在加入团队第一周时的借款金额有明显的增加。一名新加入团队的借款人平均借款金额为 392 美金，这高出 Kiva 借款人在平台上总体捐款中位数 25 美金的 15 倍以上。

陈教授总结道：“该研究说明团队身份能够有效增加借款人的贡献，同时推荐借款人加入团队是一种有效且廉价吸引团队成员，并增加他们贡献的机制”。

该研究的全文“Recommending teams promotes prosocial lending in online microfinance”发表于《美国国家科学院院刊》(“Proceedings of the National Academy of Sciences”)。

<http://www.pnas.org/content/early/2016/12/13/1606085113.abstract> Ai, W., Chen, R., Chen, Y., Mei, Q., & Phillips, W. (2016)

(其中，陈岩老师为我院杰出访问教授。她于 1984-1988 年在清华大学外语系读本科。)

背景介绍

国外知名众贷网站 KIVA 就采用了这一基于“身份”的激励方法。KIVA 的工作是，在发展中国家与地方性的小微金融机构合作，并将个人放贷者与低收入企业家相匹配。在 KIVA 的平台上，任何人可以用 25 美元左右的无息放贷来支持某个企业家。

供稿：科研事务办公室

编辑：高晨卉

责编：孙荣玲