

轻松集团首席战略官王政

# 汇聚微小力量,让公益成为每个人生活的一部分



我们每个人生活当中每一点每一滴都可以和公益发生关系,我们今年有幸这几年打造了轻松集团这样一个平台,让大家通过平台分享感受公益和实践公益。

在这个过程中,很多大的平台比如腾讯公益做了大量的工作,推出99公益日,用配捐的方式,吸引更多人参与公益。从增长曲线来看,参与的人数越来越多。

轻松公益也做了很多事情。2018年4月份,日本NHK电视台曾经报道了一则消息,一个白血病小孩到北京来看病,因为家里穷没有钱,通过我们的平台几天的时间募集了上百万善款,帮助小孩解决了大病救助的问题。我们国家科技的发展和民众爱心的凝聚已经到了国外媒体关注的程度,这是我们非常可喜的成绩。

2019年4月份,大凉山火灾的时候,我们当天发起一个募捐,当天就募集了450万元,支持了当地的救灾。有17万人参

与,而且这些都是普通百姓,都是一块、五块、十块钱捐的。

在今年疫情期间,我们也跟华侨公益基金会、中华慈善总会一起做了很多抗疫的公益活动。1月23日这一天发起的募捐,大概几天的时间,华侨公益基金会就通过我们的平台募集了近800万元。

这些数据说明,公益大家都可以参与,轻松公益平台给大家提供了参与公益的机会。

二是公益的受益者,行善是一种轮回。

参与公益之后如何回馈呢?我们打造了一个轻松模式,我们是科技公司,我们打造了全生命周期健康管理体系。

我们深深地感觉现在的大病救助是事后的救助如果事先关注自己的健康,有效地保护自

己的身体,就会减少事后的救助,也是一种公益的付出和贡献,所以我们现在做生命全周期的健康管理,让人少犯病,少得病,得小病,得了病能够得到迅速的康复,帮助爱心人士能够有健康的身体。

我们捐出了400多万份爱心保险项目,得到300多个品牌的响应,也给疫情期间一线的民众和一线的医护人员送去了安全的保护。

另外我们跟华侨基金会发起了轻松筹病房图书馆、爱心之屋等够公益项目。为贫困的癌症患者家庭建设一个关爱的空间,让他自己能够照顾自己;捐出了几百万册图书和几千辆公益图书车,让住院的白血病儿童能够吸取一些知识,增加一些能量,抗击病魔。

针对公众对互联网捐赠善款用途和信息透明的问题,我们在2017年首先利用了区块链技术来管理善款,让爱心人士捐赠的每一分钱的去向和用途能够通过我们平台去追溯。

三是公益的传承者,传递每一份不动声色的爱与感动。中华

慈善总会、瀚影集团、轻松集团联合推动了善济病困工程,瀚影集团的电影《半条棉被》,每张票捐出0.3元给到慈善总会,帮助贫困地区大病的百姓。

传承还有另外一种方式,就是把推动艺人、明星站台,让他们传播公益的力量,让他们的人一起来加入到公益的事业里。我们的123轻松公益盛典就推动了很多艺人给他们参与的公益项目站队,来传播爱的力量。

今年疫情带动了社工建设,我们跟中国社会工作联合会、《公益时报》等一起打造了全国医务社工人才建设项目,希望通过社工一起把公益项目推广到全社会,我们要让人人可公益发展到人人参与公益,让人人通过自己的指尖随时把自己的那份爱心奉献出去。

轻松集团到现在为止已经拥有6亿爱心人士,我们想通过他们聚合小爱成大爱,聚沙成塔,聚水成河,让公益成为每个人生活的一部分,实现轻松集团让每个家庭都有面对大病的勇气和力量的宗旨。

## 分享通信集团董事局主席蒋志祥 聚合流量 分享爱



从我们不知道什么是公益和今天我们深刻地理解公益,我想讲三个方面:第一,不给组织添麻烦。第二,不给社会添乱。第三,为社会赋能。

之后,他们也开始纷纷走向工作岗位,也开始还钱,少的几十多的是几千。

我们每年都有一个小范围的论坛,叫“穷二代”论坛,现在已经有六七百人了,就是循环来循环去,我们的名义都是借钱,但是最后是在还钱,把它变成了一种没有利息的贷款。后来发现每年搞这个论坛的时候,这些人都参加了工作之后,捐赠的钱远远超过我们当年的情况,所以这里真正体现了“滴水之恩,涌泉相报”的一种逻辑。

这笔钱目前还是在在一个公共的账户里,也有很多的公益组织或者我们把钱捐给它,它没有用在实处,所以我们发动了受益者的家属,在老家专门到孩子确实需要钱的家里去调研,如果需

要钱,我们这个基金就给他钱。

这是我们的第一个阶段,我觉得这就是公益,说小一点就是借钱,把它累计起来,为那些需要帮助的人。

第二,不给社会添乱。我们有了公司,每个人在公司里,后面是一个家庭甚至多个家庭。在这个组织里有的人突然父母生病了怎么办,我们买房要交首付怎么办。后来我们成立了双“微”基金,一个是危险的危,当你如果遇到危难的时候,有一个组织有一笔钱可以随时拿去;还有一个是微小的基金,分享通信集团每年都有公益假,这个钱怎么来?每个月从你薪水里掏一百,公司掏一百,这样累计下来的。公益有时候说得很大,但是在我眼中就是身边的小事,

帮助身边需要关心的人,需要爱护的人。

生意场上跟农民争卖白菜的钱,在外面又是捐款,这种企业我认为不是公益企业,你的科技没有向善。我们分享通信集团就是一点一滴做自己的事情,2020年我们做了一件很有意思的事情。湖北武汉封城的第一天开始,我们发了一个通知给所有用户,只要给湖北打电话全部免费,湖北的用户只要往外打全部免费,累计5000多万元的话费捐赠。在全国工商联还捐赠了一百万元的现金做公益的事情。

全社会有很多人需要帮助,但是我们不能全部都照应到,所以我们现在做了一个分享爱平台。分享爱的平台是合伙人体系,卖我们的号码都可以赚钱这样的逻辑。我们针对老人、小孩,我们把他们的人生故事和需要帮助的东西形成文章,形成视频,在各个平台上去推,然后众筹,也就是今天讲的主题“聚合流量,分享爱”,我们有一个99元的公益套餐,每个月10%的话费是分给受益人。我们

有时候这个人每个月需要500元的生活费,我们就众筹50个朋友,你如果愿意资助这个老人,你如果用移动、联通的流量,还不如用分享的钱可以捐给这个人。

因为手机流量要天天在用,时时刻刻在用,构建的是长期的逻辑,所以分享爱这个平台已经众筹了四五千人爱的基金,每个月用了分享爱的套餐,每个月十块钱就捐给了受益者。

第三,给社会赋能。我们希望从平台开始,关注环境、可持续发展和社会责任。我们要做可持续发展的公益,而不是一锤子的公益。我们主张长期主义、循环主义,包括分享资本的投资,很多投资基金都是对赌,都是通过违背社会逻辑的东西去做投资。包括现在很多通过资本的力量绕过了法律法规的监管,这种事情不是我们想的。我们分享资本做的事就是投最早的,投最小的,投科技的,投实体的,这就是公益。

我们希望科技向善是长期的,是循环的逻辑。

第一,不给组织添麻烦。我们是典型的北漂,我老家是湖南邵阳,我们家是贫困县里的贫困户。我记得刚来北京的时候,我们家凑了几十块,是我奶奶给我缝在内衣里,上了绿皮火车,我不停地去摸钱还在不在。

从那个时候开始,我成为我们村甚至我们县的一个光荣人物,从上学开始就有很多亲朋好友找我,毕业之后更是有众多的父老乡亲来找我,其中包括很多生活遇到困难需要借钱的人,这样的日子差不多有十年左右的时间。这十年的时间,我以借的名义都给了他们。十年