

拍拍贷CEO张俊还记得，2012年拍拍贷拿到红杉中国的千万美元投资、成为首家完成A轮网贷平台的时候，当时互联网金融的概念还鲜有人知。而如今，互联网金融已经成为资本争抢的高地。时间不过三年。

每一个成功男人的背后都有一个女人，而每一次热闹的行业背后都可以看到资本的身影。如今，资本对互联网金融的抢食还在继续，谁会是下一个风口？

### 【下注互联网金融】

实际上，张俊2011年就找到红杉资本寻求注资，而红杉资本最终用了1年的时间才最终发出通关卡。给张俊信心的是，2011年，全球最大的P2P网贷平台Lending Club 宣布获得红杉资本2500万美元的融资。

1年的时间是漫长的，也是值得的。在拍拍贷后来B轮和C轮的两轮融资中，红杉中国一直作为跟投资方伴随左右。“刚开始他们确实不懂P2P这种模式，费了很大力气跟投资机构解释我们在做的这件事，所以他们用了1年的时间才决定，后来发展的过程中他们看到我们的估值上涨很快，后来的两轮投资都非常果断。”张俊表示。

2011年，国内也有另一家互联网金融公司获得了资本的认可。“当时没有互联网金融的概念，我们也不叫互联网金融。当时我们做的就是贷款撮合业务，帮有贷款需求的人拿到资金，解决信息不对称的问题。”91金融联合创始人吴文雄表示。

相比当时不容易看懂又有可能潜在风险的P2P模式，91金融的信息撮合模式更容易让投资人理解。2011年91金融成立之初就找到经纬中国，顺利拿到了投资。

经纬之后，偏IT的宽带资本、具有金融资源的海通证券的战略投资接连注入，91金融的战略版图也逐渐清晰。

实际上，变化的不仅是估值，还有国内互联网金融发展的速度。据艾媒网数据显示，2013年和2014年两年间，互联网金融领域共发生投融资案例191起，其中公开市场化投融资案例数(投资方信息公开的)147起，共有104家机构参与过投资。这一数据还不包括2015年上半年。

数据显示，实际上P2P领域虽是获得投资数量最多的，达到49例，但是从比例上来说，机构集中度并不是最高的，而是网销金融及消费和金融企业服务两大类。

金融是个十分庞大的领域，整个金融业的规模高达百万亿，甚至在每一个极其细分的小行业，都是上万亿的市场规模，投资机构自然不会放过。“尽管政策之前没明朗，但有的人还是愿意去赌，因为整体经济环境还比较困难，需要这些创新的形式

来发挥作用，并无害处。”红杉中国投资人李张鲁表示。

IDG、红杉中国和经纬中国是掘金互联网金融的三股主要力量，华创资本也是这一领域杀出的黑马。据统计，在这些参与了互联网金融投资的104家机构中，投资案例最多的前几位分别是IDG、红杉资本、经纬中国和华创资本，分别为16起、13起、7起和7起。

### 【四足鼎立】

实际上，IDG问鼎投资互联网金融数量最多的投资机构不足为奇。早在2013年10月，IDG资本和宜信公司发起成立了“IDG·宜信金融创新基金”，基金首期投资规模为1亿美元，投资金融创新领域。实际上，宜信本身也是IDG投资的公司。

而从公开的数据显示，IDG实际仅集中布局过网销金融及消费领域、金融企业服务、虚拟货币这3个子领域，例如挖财、铜板街、闪银、同盾科技等，除了宜信，并未涉足P2P这个最受其他资本欢迎的子领域。而像金融企业服务领域内多为金融IT服务商，技术属性较强，投资门槛本身就较高，符合IDG的风格。

同样，位列第二的红杉中国在投资的13起案例中，重点也很明确，金融搜索与网销金融类项目为主，P2P领域只有拍拍贷与我来贷。红杉旗帜人物Doug Leone最近表示，红杉资本已经减少了在移动互联网和社交上的投资，取而代之的是更基础的科技。艾媒网分析师认为，红杉中国以后也会偏重在技术上的布局。

而爱给创投圈儿敲警钟的经纬中国只投了服务于C端理财的网贷和网销金融，华创资本也偏爱网销金融及消费领域。

2013年以来，资本大力进军P2P领域，一些相对优质的平台基本已经被瓜分完毕。实际上，比较有意思的一个现象是，上面提到的几家在互联网金融领域发力的投资机构并没有对一年多以来火的不能再火的P2P发力，只是各自投资了一两家比较有代表性的平台，并没有太多布局。

“VC一般会看这三种机会，一是新技术的变革，二是行政管制的放松，三是消费结构的改变。IDG是按产业研究投资，擅长抓住风口行业，它们投资的一些互联网金融公司主要就是按照这样的标准去选择。”李张鲁总结，“IDG投资相对天使轮靠后，也有一些早期项目，主要看人，给项目的估值在业内相对较高，下手比较快。”

挖财一个很好的例子。挖财董事长李治国在媒体上谈到他的经历：最初他以天使投资人的身份投资挖财并担任董事长，直到2013年初，IDG金融小组找到李治国展开了游说，并承诺只要李治国愿意加入挖财并出任CEO，IDG就马上投资。考虑了两

个月之后，李治国决定全职加入挖财。

而成立于2006年，把新金融列为三大投资方向的华创资本则是按产业链挑选投资领域。“华创一直关注新金融领域的天使期项目，按产业链寻找机会，追求协同效应，也就是说投资一家公司可以为投资的其他公司提供帮助。”李张鲁表示。在2014年加入红杉之前，他于2011年加入华创。

### 【下一个风口在哪里?】

除了P2P网贷，网销金融及消费、金融搜索、金融企业服务等领域的投资数量紧随其后。

大学生分期购物商城分期乐目前已经完成4轮融资，经纬投资的是A轮。“我们被资本关注应该主要有四点：一是我们做的是针对学生的分期消费市场，比较新，第二是我们的风险比P2P要小，第三是我们的商业模式已经得到验证，规模发展可以复制，第四就是我们的团队背景。”分期乐CEO肖文杰表示。

同时，肖文杰也清楚的认识到了，资本之所以发力互联网金融，看重的是国内金融巨大的市场。“就拿金融和电商相比，在深圳一家银行分行的交易额都能达到京东整个商城的体量，这就能说明问题。”

肖文杰认为，现在许多互联网金融公司已经进入B轮或者C轮，基本可投的都差不多了，资本也慢慢开始降温，接下来就到了企业自身各显神通的时候了。李张鲁也认为，到了这个阶段，许多互联网金融企业已经开始往同质化方向发展，这时候他们会开始回过头去再去找早期的项目。

“我之前觉得互联网金融能投十年，现在还是这个观点，至少也还有七八年吧。”李张鲁表示，“与国外相比，国内金融的市场还是非常大，可以做的还有很多，比如创新的形式，比如技术上的提升，比如更加细分的领域。”

“风投机构最喜欢投资三类互联网金融企业：一是利用互联网模式来打破原有的信息不对称和原有的垄断的企业；二是利用大数据降低交易成本，或者是提高交易效率的企业；三是利用一些新模式、新产品覆盖传统金融无法覆盖的金融市场的企业。”软银中国资本执行董事周晔曾表示。

对把新金融列为三大投资方向的华创资本来说，其合伙人吴海燕则从资金链的角度指出未来新金融包括三个主要方向：资金端、资产端和为支持这两端的技术。“在资金上满足各种各样的需求；对有资金增值需求的群体，则财富管理是非常有发展空间；同时技术的支持，也有利于推动两方面的发展，比如大数据、征信、金融安全等

。”

李张鲁说，未来他会关注各个行业的细分领域，例如现在刚刚出现的各种产融结合的机会,家装、租房、美容分期，对于资本来说，永远都是“先到先得”。(北京参考记者 彭梁洁)