

36氪获悉，「比财」获1亿元 Pre-C 轮战略融资，战略投资方为同方智擎。本轮融资将用于持续建设整合银行资产和理财用户的线上闭环生态，以及聚焦区域性场景和银行开展下沉业务。

此前，比财也曾于2018年7月获得完成1亿元B轮融资，由博将资本领投，香港第一东方投资集团和深圳市富坤创业投资集团跟投；2017年7月获6300万元A轮投资，由中科招商领投，第一东方投资集团、深圳市富坤创业投资集团、中润资本、上海麒筱投资等多家机构跟投。

比财是36氪多次报道的公司，成立于2016年，其发展路径是，从银行理财产品比价超市，逐步发展至今天的B2B平台，对外输出自身的平台能力。本轮融资完成之际，创始人兼CEO王卫东也与36氪分享了比财数年来重要的四个发展阶段。

1.0到2.0：从单品类到多品类，业务延展至海外

1.0单品类超市阶段

2016年成立之初，比财定位于银行理财产品版本的“天天基金网”，以直销银行产品的比价服务起家，相当于一个直销银行的理财产品超市，连接银行和C端用户两端。

其特色在于，打通了上游的直销银行以及下游的用户场景端，用户在比财的平台上就可以完成挑选、比较到交易理财产品的全过程，并且可以完成各银行的开户动作，无需跳转到该银行的自有app等平台。不过，此时的比财平台基本以银行理财为主，属于单品类超市阶段。

2.0快速扩展品类阶段

自2017年起，比财开展了快速扩张品类的阶段，陆续上线存款类以及代销银行产品，如基金、保险等。2018年B轮融资时，比财就已覆盖90%的直销银行产品，发展到现在已经覆盖超过98%的直销产品，此外还包括存款和代销产品。

并且，比财在业务版图上继续横向扩张，2019年开始其海外发展历程，推出了旗下的国际化业务板块「亚财」，36氪曾作报道。

亚财定位亚太区财富数字银行，其业务主要包括两块，一是将比财的国内模式复制到香港地区，即以API的方式对接香港的银行，整合香港银行、资管机构的存款和资管产品，做直销银行产品的比价服务，二是为银行客户提供部分金融科技业务，包括人脸和语音等生物识别技术等。这一阶段的比财，产品层面从存款覆盖到资管

产品，并已经开始输出部分金融科技业务。

在今年，比财也会在亚财的基础上，进一步推出「欧财」，进军欧洲市场，首先在英国伦敦落地。

3.0到4.0：业务纵深下沉，对外输出平台能力

3.0构建生态、持续下沉

2018年B轮融资过后，比财即开始构建生态，寻求更多合作伙伴。例如，比财引入了今日头条等流量平台和场景端，比财的数据和开放平台与头条进行实时对接，直销银行的产品直接可以在今日头条做个性化智能推荐与直连交易，比财通过流量平台也可接触到C端客户，建立起了用户端、银行端以及合作伙伴三者形成的生态。

这样的生态体，在2019年开始进入下沉市场，推出了两大战略“比财融联”和“比财智联”，以联盟合作的方式分别在银行端和异业平台端下沉。王卫东表示，本轮融资比财引入同方智擎为投资方也是出于这一战略考虑，希望资源互补，共同拓展下沉市场。

比财瞄准下沉的机会点在于：

- 在金融科技覆盖程度不高的广大中小银行，其业务转向线上、产品销售的需求十分迫切，疫情之下尤为如此。

央行2019年底统计数据表明，国内的银行机构已经达到4607家，98%以上都是区域性银行，比财在此前的业务中连接了上百家银行，但还有许多中小银行，如各地的城商、农商行，还没有连接像类似比财的第三方平台。

因此，比财和同方智擎合作成立了“比财融联”联盟，基于已有的平台产品进行二次快速开发，能够快速部署到中小银行中去。一方面，比财融联为中小银行输出平台和技术，以及一系列开放银行的方法论，比如怎么连接异业平台，帮助他们搭建起更好的生态，快速应用新技术。

另一方面，比财此前已经建立起了一定规模的C端用户群和流量合作端，能够成为这些银行的产品渠道，成为他们新的业务增长点。

- 同时，中国最广大的场景和中小银行服务的用户，集中在国内二线以下的城市和农村。因此比财希望通过“比财智联”，专注区域性场景，和异业

平台进行合作，进一步为这些客户提供服务。

根据Quest mobile，除BATT之外的中小流量平台占据了中国互联网时长的30%，这些时长分布在非主流app之中，但又与人们生活息息相关，比如地方性公众号、生活缴费小程序/app、地铁app、社保app等。

“比财智联”的做法则是，与拥有区域性或者场景流量的平台合作，将自身的理财平台能力嵌入到他们的产品当中。举个例子，一个车辆维修平台的客户画像一般是偏年轻化、有经济实力的人群，那么也是理财产品的理想客户。这时，该平台和比财合作，就可以在比财连接的诸多产品中选择合适的理财产品引入到平台中，所得收益双方分成。

王卫东表示，两个战略联盟自落地至今，比财累计签约73家银行、上线45家银行和20家异业平台。而疫情之下的连接需求更加高涨——3月份异业的投资用户数同比2月份的增长了9倍，证明了在银行和用户两端，都非常渴望这种零接触的线上银行理财新模式。

4.0：从B2C到B2B

2019年开始，比财的产品形态也经历了重要进展，从B2C平台逐步延伸到了B2B业务，比财战略投资了新智互连云技术有限公司（“新智互连云”），为银行理财子公司提供服务，对外输出起平台能力。

新智互连云的成立背景在于设立理财子公司的大变革。2019年中国的存量理财产品规模有22万亿，全年交易额180多万亿，仅次于活期定期存款。在打破刚性兑付的趋势下，这一政策是为了让银行理财业务风险与银行自身业务隔离开，也是近十年来财富管理领域最重大的供给侧改革。

我们从产业链来理解，首先是渠道端——以往银行体系内部做理财产品，一般是资管部门负责，而对外销售渠道通常也只有互金平台、百行等。新规颁布后，比如大型商业银行设立理财子公司，中小银行就可以代销银行理财产品了，这些银行对接上游理财子公司的产品的需求非常强烈，但一家家对接银行的成本十分高昂。

对于上游的银行（资产端），去年开始随着银保监会逐步发布管理办法和规则后，银行纷纷成立理财子公司。而由于理财子公司处于起步阶段，无论是理财产品募集还是销售渠道建设，也尚需要一定时间，向下建立广大的中小银行建立渠道体系，成本也是极为高昂。

新智互连云则处于两者之间，希望以开放云API的方式连接更多的资产端和金融行业销售机构。新智互连云的底层PaaS可以通过微服务的方式，将理财子公司产品对接给中小银行。

目前，新智互连云已经基本完成研发，已经完成了与5家理财子公司和4家代销银行的签约，云平台已经进入了内测阶段，5月将正式启动第一笔理财子公司产品的云上代销交易。往更远处看，新智互连云也可以作为像智能投顾、自动化资产交易等金融业务的底层，成为资管行业的开放云基础设施。

总结这四个阶段，比财正是沿着单品到多品类的产品路径发展，版图横向延展至海外，纵向则下沉到更多场景和人群。

截至到2019年，比财自有平台注册用户数量约2300万，投资用户600万，用户平均持仓在7万元左右。

目前，像京东金融、度小满、陆金所等平台也有类似比财模式的业务，但王卫东表示，相比大流量平台与大型银行的合作关系会更加紧密，业务也更综合，比财的优势则是在于更为专注于银行理财的纵深发展。他还补充，在这一赛道中，故事的终景还是在资产端，而各家还处于跑马圈地中，覆盖的资产端数量还有广阔的发展空间。

至于公司发展，王卫东表示，比财在未来也会继续完善“银行-比财-用户”的共同体，以比财数据科技为母舰，“融联”和“智联”则将上游资产和下游流量相互撮合，“新智能互连云”作为先锋战略舰进行前沿技术探索和落地，共同为用户提供更好的服务。

相关阅读

36氪独家 | 比财旗下「亚财」获 700 万美元 Pre-A 轮融资，定位亚太区财富数字银行

36氪独家 | 「比财」完成 1 亿元 B 轮融资，将引入场景及流量合作伙伴

36氪首发 | 获6300万A轮融资，「比财」要做“银行理财版天天基金网”