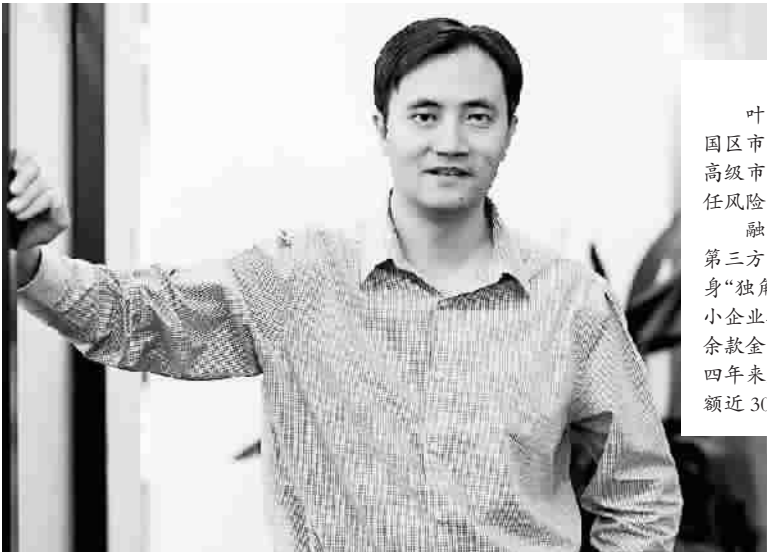


独角兽(Unicorns),古代神话传说中一种头顶正中长有一支单角的动物,形如白马,额前有一个螺旋角,代表高傲和难以驯服,还长着一双翅膀,象征飞翔。在创投行业,“独角兽”常被用来形容估值超过10亿美元的创业公司。

那些活得有声有色的创业公司,背后的领军人物有着怎样的故事?本报推出“城市独角兽”系列报道,寻找中国创业城市中的那些“独角兽”或走在路上的“独角兽”们。

——编者



城人物简介

叶大清,在线金融搜索服务平台融360联合创始人,曾在PayPal担任中国区市场总经理、在美国运通担任多渠道和数字营销总监、在美国在线担任高级市场经理,在美国第五大零售银行第一资本金融公司(Capital One)担任风险战略分析、信用风险管理和市场分析等职位,从事金融十余年。

融360在短短4年时间内,成为连接大量金融机构和普通用户最大的第三方平台。去年下半年,融360获得新一笔融资,估值超过10亿美元,跻身“独角兽”公司行列。目前服务覆盖近300个城市,免费为个人消费者和微小企业提供PC及手机端服务。合作金融机构上万家,站内实时更新17万余款金融产品,其中贷款产品7万余款、信用卡1万张、理财产品8万余款。四年来服务过的用户人数1230万,累计信贷申请金额近3万亿元,获批金额近3000亿元。

■ 叶大清近照

在线金融搜索服务平台融360联合创始人叶大清立志——“做互联网金融行业的送水工”

本报记者 叶薇

出差总是赶第一班航班,回去总是搭最晚的航班,能一天解决的事情绝不拖到第二天。采访当天,凌晨5点起床,7点从香港飞上海,上午两个会议,下午一个,采访完赶到机场参加一个电话会议,晚上8点从上海飞北京,到家已是半夜。这是叶大清一天的工作安排,他享受这样的过程。“创业不就应该这样吗?真的闲下来,说明出问题了。”

在公司的宣传照上,有一张他扛着一瓶桶装水大笑的照片。“有人说这张照片太LOW了,不利于形象宣传,我偏偏最喜欢这张。”在叶大清看来,这张照片非常生动地解释了他和伙伴们正在做的事——做互联网金融行业的送水工。

融360的模式是“搜索+匹配+推荐”的金融搜索平台。比如,你想借5万元装修房子,可以在网站输入贷款用途、金额、期限及个人信息,系统自动在数据库中搜索、配对,找到不同金融机构的小贷产品,输出一份相应的银行及其他信贷机构的列表。这张列表上呈现了银行名称、信贷产品、利率、总利息、月供、放款时间和贷款总额等信息。用户进行比较后,可以在线填写申请材料,申请一家或几家银行的贷款。申请完成后,相关银行的信贷经理会与申请人进行电话联系,确认信息,申请人可以再度比较各家银行的产品,之后就可以去分行或支行申请贷款。

不“生产”金融产品,而是将金融市场产品汇聚在一起供用户清晰地选择、比较。在互联网金融的淘金热潮里,融360将自己定位为“送水工”的角色,帮助金融机构在互联网上做生意。

“融360的本质是一个金融科技公司”,叶大清表示目前在融360平台上的金融产品数量、种类超过任何一家银行,“但是我们又避免成为一个银行,这个模式和Uber是一样的,不拥有一辆车,但在全球都有车辆。”

互联网金融正呈现两种截然不同的面貌,正如一枚硬币的两面。一面是光鲜,诸如蚂蚁金服、众安保险、陆金所已进入估值超10亿美元的独角兽公司,融360也宣布D轮融资金额10.35亿元人民币,跻身金融独角兽行列。一面是速朽,大

大集团、e租宝、鑫琦资产接连出事,不少人甚至把P2P与骗子公司画上了等号。

“有时候,这两者大概只有一步之遥。”话语笃定,又带点老谋深算的意味——e租宝的不规范,最早就是由融360爆出的。

叶大清看上去真有点像他在公司年会上扮演的角色——《琅琊榜》中的梅长苏。尽管,他从没看过这部剧。“我无法猜中结局,但我做任何判断都是有数据和理论支撑的。今年还会有更多P2P公司关门,但互联网金融依然朝气蓬勃。”

不做什么比做什么更重要

选择互联网金融行业创业,叶大清认为是水到渠成。“我大学是经济管理工程系,毕业后工作没多久到美国,读的就是金融硕士。”

在美国,他第一次接触互联网,拥有了第一张信用卡,第一份工作是加盟Capital One。Capital One当时不过是一家初创公司,现在却是被业内津津乐道的世界金融创新史上的传奇。在Capital One,叶大清就职于银行的信用卡部门,先后担任了风险战略分析、信用风险管理等职位,一干就是7年。随后的经历,则是在美国在线和美国运通。他一直在金融和互联网领域切换。创

办融360,似乎也是偶然中的必然。

“说句大话,我很可能是中国P2P投资第一人。”叶大清笑言。他的PAD里至今还保存着2005年开始在美国P2P借贷平台Prosper上的投资记录。“我想试试这种玩法,我借了5000美元,然后又贷给100个人。在2006至2008年,盈亏率是-3.89%。我自己做风险数据分析,它的坏账率达到22%。所以,我一开始就不看好这个模式。”

叶大清认为,P2P行业跟银行

P2P,要做,CEO换人。”他评价自己有湖南人的那种闯劲,但绝不冒进。

“互联网金融是高门槛的行业,中国金融行业不少大佬级的人物都在监狱里,这是一个现实。做金融,知道不做什么比做什么更重要。”

“中国有3000家P2P公司,别人在做股票配资,做P2P,做线下理财,我们却坚持了不做。因为这些诱惑会使我们迷失大方向、迷失判断。我们坚持不碰钱,坚持做互联网金融的送水工。”“我不做,不代表它不好。但是未来P2P行业会加速洗牌,e租宝事件之后,很多正规经营的P2P公司也很受伤。”

平台价值显现,希望在A股上市

与资本背景雄厚的蚂蚁金服、陆金所等比起来,融360名不见经传,但却在短短4年时间,获得四轮融资。也有人看不懂,估值是吹大的泡泡吧?在创业公司中,的确出现过不少刷估值的声音。

融360在2012年3月网站上线当月,即获得光速领投、凯鹏华盈及清科跟投的A轮700万美元融资,并分别于2013年8月和2014年7月完成B轮和C轮融资,先后由红杉中国基金和淡马锡旗下兰亭投资领投。去年下半年的D轮由云锋基金和赛领资本等基

金主导领投,红杉连续第三次参与投资。

赛领资本的参与,则标志着融360首次引入了具有国资背景的投资机构,国家队入场色彩明显。除了私募大佬、国家队、外资队以外,D轮VC风险投资还有新星StarVC——黄晓明、李冰冰、任泉、章子怡、黄渤组团参与。

“我们没有必要造假。这正好说明了投资人对平台模式的认可。金

融搜索比价,能高效地连接大量金融机构和普通用户,相对来说政策风险较低,金融搜索平台的潜力正在得到验证。更重要的是,融360开发的大数据风控系统也成为构筑独特竞争力的门槛。”叶大清介绍,融360的大数据风控系统“天机”已经和国内8家征信机构合作,将实现5万元以下的贷款申请完全在线化,最快10分钟完成审批、12小时内放款。“金融最核心的竞争力就是

人生像滚雪球,要找厚雪与长坡

采访中,叶大清反复提到了两个词:初心、耐心。“巴菲特说过,人生就像滚雪球,最重要的是发现厚厚的雪和长长的山坡。”

“你看看我们的A轮商业计划书,现在融360跟创业早期几乎没有偏差。4年多以前,我们看到了中国利率市场化,消费金融、互联网金融的崛起,我们也看到了移动互联网的爆发,预测了金融的在线化。但同时,我们也看到了金融行业存在的问题,比如信息不对称,金融机构不知道怎么获取客户、如何控制风险。用户贷款难、贷款贵,大部分消费者和小微企业拿不到贷款。”

在叶大清的电脑里,记者看到了当初那份商业计划书,现在讲融360的发展,他依然是围绕当初的计划书来谈。“从战略选择上讲,我们没有变过。互联网金融创业最关键的不是有所为,而是有所不为,后者更重要。过去4年的经历告诉我们,只有准确的大方向判断,找到最长的那条山坡,然后心无旁骛,坚持下去,才能滚出如今的大雪球。”

从大公司管理者转身为创业者,叶大清最大的感受是,时间是创

业的办公室,尤其是优秀的互联网金融公司的好朋友。“作为创业者,我们往往低估了时间的价值。风口的猪大家都看到是风的力量,但是很少人能看到时间的力量,能够飞多久需要时间来判断。今天的中国是最大的金融和互联网金融创业试验田,我们要确保好的商业模式经得起时间的考验。我们要做长期的事业,而不是几年的创业。融360要做一辈子的事业。”

“这张图是我们公司当时创业