

从明星投资到投资明星有多远

本报记者 温济聪



上周,由任泉、李冰冰和黄晓明3位演艺明星发起的风险投资机构Star VC,又新添了黄渤和章子怡两位新股东,并宣布投资首个互联网金融项目——在线金融搜索平台“融360”。

近年来,演艺明星跨界投资圈已不稀奇。在这样一个高风险的行业,作为外来者的“明星投资人”能成为未来行业内的“明星投资人”吗?

拍《少年包青天》出名的“公孙策”、曾被业内誉为“四大小生”的任泉,因电影《云水谣》荣膺第12届“中国电影华表奖”及第29届“大众电影百花奖”的李冰冰,获得12.66亿元内地票房《人再囧途之泰囧》的主演黄渤,日前接受了《经济日报》记者的独家专访。

“互联网+”成为投资方向

“融360”是一家第三方互联网金融比价平台,经过几年的发展,业务范围从单纯的信贷产品搜索发展为横跨信贷、信用卡、理财的金融产品全搜索。Star VC为何将进军互联网金融的“第一枪”给了这家平台?

任泉用“一见钟情”四个字来形容与“融360”联合创始人、CEO叶大清的第一次会面。“我跟叶大清特别有缘,去年我们在一次财经论坛上有过10分钟的一面之缘,而基本上我们俩在5分钟内敲定了这次的联姻。”任泉说,他投资时会将“看人”放在很重要的位置。“儒雅的叶大清吸引了我,我觉得儒雅的人工作起来也比较踏实可靠,应该说我在用这种方式寻找合伙人。当然,我也有专业的团队帮我继续后面的投资事项。我们团队也非常看好互联网金融这一领域,融360能够更简单地让大众享受到更便捷的金融服务。在传统金融行业不断变革的今天,这是一个非常好的桥梁。所以Star VC与融360展开了进一步的合作。”任泉说。

除了互联网金融,Star VC还看好“互联网+”的不少领域。任泉在接受《经济日报》记者专访时表示,目前传统行业都在与互联网的融合当中,这是一个不错的机会,作为一个投资人,他希望能够好好把握“互联网+”的机遇。

“现在我们已经投资了一些前景不错的项目。”他向记者介绍Star VC的投资领域时充满自信。“秒拍是一个短视频互联平

台,后来我们又开发了小咖秀,目前非常受年轻人欢迎。每个人都是生活中的表演者,所以这个软件一经发布就变成了向朋友展示自己的一个互动体系;而韩都衣舍的优点是能够为不同的人提供个性化、定制化的服务,不论你高矮胖瘦都能选到适合自己的衣服;明星衣橱是一个教你简单穿衣的互动社区,这里你可以找到更多的时尚搭配。同时这也是一个互动社群,也是社群经济的另一种延伸。”任泉继续介绍说,坚果是一个划时代的智能硬件,它把人从很多体积大的、功能繁杂的电器当中解放出来,不需要电视或者音箱,它可以更好地为你服务,同时具有非常小的体积。目前,他们团队也推出了新的产品,如:坚果P1可以放在随身的提包当中,实现“哪里都是电影院”的效果。

在李冰冰看来,作为一个投资人,最需要的是敏锐的触角和卓越的胆识。“能在众多项目当中发现好项目的潜能并评估可操作性,是一个复杂而又专业性很强的过程,从而在此基础上体现出决策能力。”“现在是大数据的时代,但在某些方面个体信息仍然是碎片化的。Star VC的优势是具有社会化的整合能力。”她认为目前Star VC的课题就在于整合更多的碎片,让更多的潜在可能性浮出水面。

李冰冰透露,他们最近特别看好一些

互联网改变生活方式的项目,比如韩都衣舍、融360等,可以让生活更方便快捷,社会资源更优化配置。“还有一些项目迎合了新媒体时代用户的细微需求,例如秒拍等社交类互联网应用,也是现在投资市场的蓝海。在利用‘互联网+’积极发展众创、众包、众扶、众筹等新模式的大背景下,创新创业型的社交类互联网应用更是充满商机。”李冰冰说。

“粉丝经济”的优势

时间回到2013年,在电影《中国合伙人》刚刚上映的那个夜晚,任泉与上海戏剧学院的同班同学李冰冰一起去了这场电影。虽然整个观影过程他们没有一句对话,直到电影结束后,任泉却发现坐在自己身边的李冰冰哭红了眼睛。而此时的任泉,在心中萌发了一个想法:不再单兵独战,找到明星合伙人,这个人就是李冰冰。

对于为何选择任泉当合伙人,李冰冰回忆说:“我大学毕业那年,同班同学任泉想开餐馆,向我借了4万块钱。当时任泉说‘这钱投入股算’,我其实并不看好,当时就想着是对好朋友的支持,最后也没要股份。后来,不到一年时间,任泉的店就回本了。给我后悔的呀,我对投资概念的理解最初就是

来源于任泉。”

任泉牵头设立的Star VC不仅吸引了黄晓明和李冰冰,也吸引了黄渤和章子怡。黄渤谈起自己为何加入时说:“与任泉是从《热辣壹号》开始合作,平时也和他聊过几次,由于每个人有不同的资源和擅长的东西,组成一个团队力量也更大,大家共享资源的同时也是整合资源的过程。”

明星创业往往能够吸引很多粉丝的关注,随之而来的“粉丝经济”也颇为可观。由于黄渤、章子怡的加入,任泉很是乐观。“我们5位合伙人加在一起的粉丝就有将近两亿人,这是一个相当可观的数字。”

关于黄渤、章子怡加入后,Star VC的股份比例分配问题,任泉回应道,“我们的股份依旧会平分,5个人各有不同的资源和特色,股份比例都一样。只不过,因为其他4位目前主要身份还是演员,拍戏比较忙,所以Star VC的日常经营打理主要由我来负责。当然,我也会得到一份工资,年薪120万元左右。虽然比我之前拍广告、拍戏少赚很多,但我不后悔目前的选择”。

5位明星工作这么忙,股东们平时通过什么形式商讨?“现在交流方式有很多,我们有一个微信股东群,每天在群里交流各种信息。当然我们也会喝喝咖啡、吃吃饭什么的,但是基本都会把需要确认的事情放在前

面,工作的事儿说完了再闲聊,这样大家也能更轻松愉快地聊天。”李冰冰笑着说,大家都是多年的朋友,自从有了Star VC之后,平时都很忙的大伙儿也有更多的机会聚在一起了。

与其他明星以合伙人的形式投资,是否面临一定的风险和瓶颈?如何规避风险?在李冰冰看来,风险和瓶颈在任何投资行为当中都是存在的,她觉得最好的规避方式就是多学习、多和同行交流。“还有就是合伙人之间需要彼此充分的信任,我们几个股东都是认识十几年的朋友,大家都比较爽快,为人处世也比较相似,互相之间很合拍,这个也很重要。”

回应业界质疑

投资本身是一个高风险的行业,明星投资成功率如何?目前,投资圈对明星做投资也存有质疑。海纳亚洲创投基金一位投资人认为,演艺明星当投资人,虽然有一些独特的优势,但也存在专业性不够高的劣势,而且由于明星往往白天忙于拍戏,因此没有专业投资人那么靠谱。

有人说,明星做投资,主要是靠外貌赚钱。李冰冰对此表示“不同意”。她认为,明星投资人最重要的优势在于他(她)的公众影响力。“以前我们都管自己叫‘演员’,现在有了‘明星’的概念,‘明星’天然地具有引导大众消费的能量和公众影响力,我们需要为这种能量找到有价值和有意义的出口予以回馈。以前常见的方式,就是品牌代言或者合作。Star VC看上去只是明星转型做风险投资人,但其实是改变了原本艺人收取代言费为品牌背书这种相对简单直接的明星商业价值运作模式,而是把明星变为企业或者创业者的伙伴甚至是参与决策的人。这改变了娱乐圈商业价值开发的游戏规则,而这个改变也是有担当和温度的,甚至是‘颠覆性’的。”

据李冰冰介绍,Star VC成立后的第一天就收到了1200多份计划书,很多都是冲着明星的知名度来的,但他们团队的定位不于此。“明星的身份,只是我们区别于其他投资人的一个优势,在投资中本质上来说我们还是一个‘投资人’,我更愿意和创业者谈项目的前景,而不是聊怎么利用明星的身份为品牌背书。”李冰冰说。

“明星就是明星,投资人就是投资人,针对项目和投资本身要严格按照程序规范地操作。”黄渤这样看待明星和投资的关系。

据介绍,Star VC已经列出了几类“不投”的企业,如:不是大众需求不投、不需要品牌支持不投、对员工不好的公司不投等。与此同时,Star VC还列出了除了资金充足之外的核心竞争力,如人格的魅力、产品品质的认可、适当的宣传等。

“如果想做到更好,我们需要付出更多的努力。”任泉坦言,“现在我把演员的身份放在一边,希望自己更加专注于投资领域。由于Star VC刚成立1年时间,我们还有很多东西需要向别人学习,然后通过思考慢慢沉淀。以演员的身份来说,我现在是一个‘明星投资人’,希望未来我能成为投资行业内的‘明星投资人’”。

达晨创投南方片区TMT投资部总经理程仁田建议,明星投资人可以与知名的创投公司合作投资,这样专业性会更强;同时,明星投资人应该投资自己熟悉的领域,如影视、娱乐行业等。



温故

将欲取之 必固与之

张忱

去年,河南农民周三超在低息扶贫贷款的帮助下,通过养牛,半年多时间就赚了约十万元。这让周三超看到了更大的希望。于是,在今年年初又多方筹措资金,将养牛规模扩大。可天有不测风云,一次疫病袭击之后,老周家的30头牛,一下子就减了半,去年赚的钱,也全部折进去了,老周家重新陷入贫困。虽然遭受挫折,周三超却毫不气馁,他说,只要有贷款的支持,他还会养更多的牛,规模很快就会达到100头,到时候连本带利就都回来了。

老周为什么会有这么强的信心?就目前扶贫的方式来看,主要是财政

补贴和金融支持,从输血转为造血。无论是哪种方式,都侧重于对单个贫困户的帮助和扶持。

从这一点来看,周三超的经历并没有多少不同,同样是靠贷款的支持。然而,财政贴息、银行贷款的优惠,这些扶贫措施本身无法创造价值,并不足以保证他摆脱贫困。细问之下,周三超说出了关键,一头10000元买的小牛,如果顺利出栏,可以赚5000元,而如果他自己宰杀后出售,可以赚到6000多元。

通过自己的附加劳动,可以多创造1000多元的收入,这才是脱贫的关键所在。

老子说,将欲取之,必固与之。在一个产业链条上,贫困户必须首先在某个环节创造价值,给予价值,才能收获财富,真正脱贫。

养牛的生意可以有很高的利润率,周三超非常看好。经过了今年的那次教训,为了抵御住疫病灾害,今年周三超已经开始办农业保险。

实际上,从周三超出发,这条养牛的产业链还大有可为,可以发展成为一条完整的产业链,带领更多的人脱贫。周三超的技术,让他能够在养殖和宰杀环节创造价值;另外一些人,他们缺乏这类技术,但却

在小牛、小羊繁育方面有经验,则可以和大的养殖公司合作,专攻此道;而一些没有专门技术的同乡,则可以发挥简单劳动的价值,在种植大户的大棚里除草、收菜,每年也可以有上万元的收入。

贫困户周三超的故事让笔者对扶贫有了新的理解。单个对象的输血式扶贫很难彻底改变处境,天使投资式在关键时刻推一把的扶贫,才能造就改变群体的产业链。

从多年的扶贫经验来看,单个扶贫不仅耗费大量人力物力,而且效果并不理想。应该像天使投资一样,让一门生意从

无到有,从小到大,让价值链条、产业链条运转起来。不仅其本身可以持续,实现政策、金融和实业多方共赢,还可以衍生创造出其他的就业机会,扶贫政策效率才会最大化。

责任编辑 陆敏 常艳军 夏青

美编 高妍

联系邮箱 jrbcfzk@163.com