

## 6年牵手百余家金融机构，小小软件助企业走向全国 宁波金融IT独角兽是怎样炼成的？

记者 薛智谊



### 创业经历

#### 大二就开始连续创业

徐涛是河北承德人，2001年考入宁波大学电子信息专业就读。他大学二年级就开始创业，16年来经历了多次创业，是一位连续创业者。

年轻的徐涛向往新鲜的生活环境，一心想去南方城市，在高考填报志愿时，他看着中国地图选择了长江以南的宁波，在第一志愿栏上毫不犹豫地填上了“宁波大学”，后来放榜，他的高考成绩非常优异，超过北大录取线5分。

“我不觉得有什么后悔，因为我就是抱着创业的心态来到宁波的。”徐涛说，2002年，读大二的他就和几位同学就开始了创业。当时条件非常简陋，办公室就设在寝室，资金缺口靠向同学募集才得以解决。一开始，创业公司帮学校建网站，又到社会上承接一些业务，但都是小打小闹，虽然没有大的发展，但养活一支团队还是绰绰有余。

大学毕业后，徐涛成立公司开始给政府部门和一些房地产公司、模具企业做网站。2007年，徐涛考虑转型，与合作伙伴一起做了一个中国体检网，在网上进行体检预约和档案管理。几年后，徐涛已掌握大量在线数据，于是他思索出对于数据的管理应该是未来最具价值的事情。

当时大数据概念开始流行，徐涛也坚信数据应用的市场非常大，数据的价值会高于软件的价值。2012年，在一个朋友的介绍下，他接到了一家银行慈溪支行的业务。

这家银行面对越来越多的对公开户业务及大量的企业账户维护倍感压力。当时企业客户要备足各类证件前往银行网点排队等待，并填写一大堆开户需要的资料，等待银行逐级递交审核盖章。

银行问：能不能开发一个软件，解决这一难题？

这正是徐涛的强项，他接下了这个任务，开发了一个名为“易账户”的管理运营平台。第一笔业务虽然只有几万元，但这是一个良好的开端，也意味着公司一脚踏入了金融行业。

软件系统上线后，该支行3个多月的工作量一周时间就完成了。对此称赞有加的银行又给徐涛介绍了好几个新客户。

2012年，徐涛与从新加坡回国的同学共同创办了易得融信公司。当时，企业注册所在地镇海区给予了大力支持，易得融信作为镇海区留学生引进项目还获得了150万元的资金支持。

#### 吸引1000万元风险投资

2016年，易得融信拿到了第一笔天使投资，后来又陆续有投资人出资支持，目前累计获得投资约1000万元。

“以前，我认为企业账户管理只是一个传统的生意，投资进来后，投资人给了我很多启发，也帮助我打开了视野。我发现这是一个很有前途的事业，做市场也更加放开手脚了。”徐涛说。

如今，北京、杭州、南京、乌鲁木齐、贵阳……易得融信在全国20多个城市设立了办事处，与全国TOP50里近30家城商行的总行及各地分、支行均有合作。公司现有员工60多人，2/3分布在宁波以外的全国各大城市开拓市场，预计今年年底员工将达到100人左右。

6年前，宁大毕业生徐涛成立了易得融信，为商业银行提供从开户前获客、开户中验证、开户后运营管理的全流程服务，由于解决了行业的痛点，广受银行欢迎。现在，易得融信已经与全国100多家银行取得合作，拿到了1000万元的风险投资，正招兵买马全力开拓全国市场。

互联网行业相对薄弱的宁波，出现了一家走向全国的互联网企业。这家宁波金融IT独角兽是怎样炼成的？创业者是如何发现市场蓝海的？他的创业经历能给其他创业者怎样的启示和借鉴？

东南商报创业分享会（第27期）邀请易得融信创始人徐涛于本周六（8月11日）下午分享他的创业经历。