



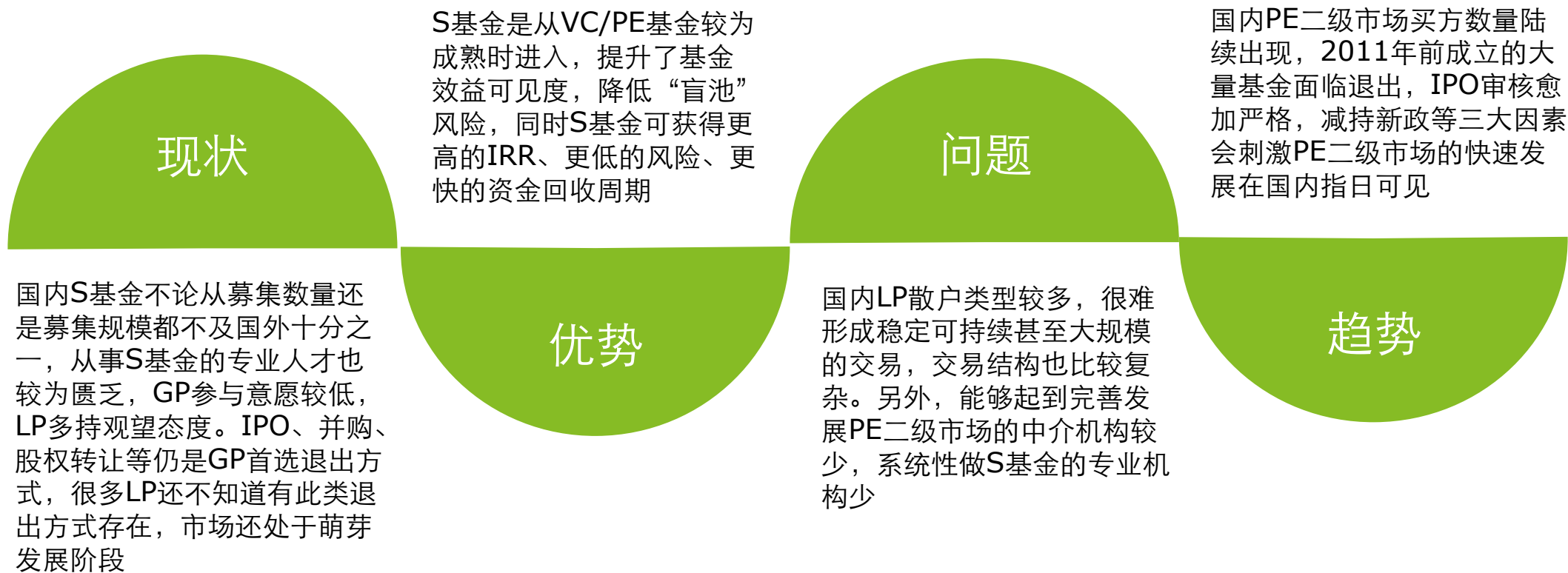
2018中国PE二级市场白皮书

China **VC/PE** Program
中国**创投及私募**领军计划

Contents

- 1 / 全球及中国PE二级市场发展现状
- 2 / S基金四种交易模式对VC/PE基金中GP和LP的价值
- 3 / S基金优势及对其LP的价值
- 4 / 咨询中介方对PE二级市场的价值
- 5 / 中国PE二级市场存在的问题
- 6 / 中国PE二级市场未来发展趋势
- 7 / 国内外典型S基金案例分析

报告核心观点



什么是PE二级市场

- **PE二级市场** (PE Secondary Market) 主要指从已经存在的**LP**手中购买相应的私募股权权益，也包括从**GP**手中购买私募股权基金中部分或所有的投资组合。二级市场出现的意义在于满足现有投资人获得流动性的需求，是PE基金的一项新的退出渠道
- 在PE/VC募集时投资的称为Primary Investment，在募集完成后通过购买现有LP股权的称为Secondary Investment，不同的FoF对这两种投资的侧重各异



中国S基金发展现状概览

募资



国内S基金从2013年之后开始逐渐发展起来，处于市场摸索阶段，募集数量和募集规模不及国外十分之一，目前国内从事S基金业务的机构有如歌斐、IDG和一些财富管理公司，数量较少，未来市场发展空间巨大

管理



从事S基金业务的GP与市场上的GP相同，从募资能力、投资组合的管理能力、变现能力、估值能力、投资策略等5个方面来进行评价，但因S基金GP比市场上普通GP覆盖行业更广，所以对人才专业性要求较高，目前国内从事S基金业务的人才相对匮乏

投资



国内S基金通常采用四种交易模式：LP型、直投型、扩充资本型和收尾型，投资领域会覆盖全行业，投资阶段偏成长期和成熟期

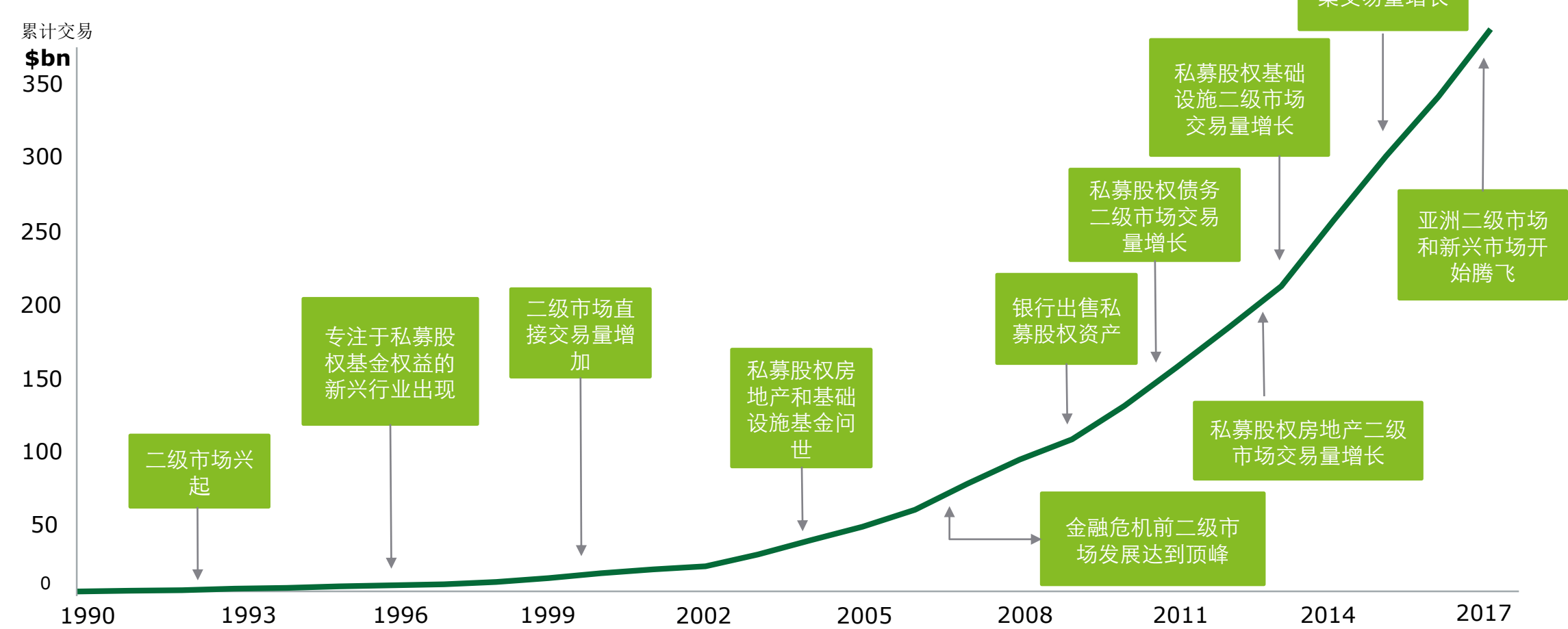
退出



因S基金能够以折扣价格购买资产进行投资，且投资周期较短，所以IRR平均表现比VC/PE基金高，一般在16.7%左右，VC/PE基金在12.6%左右。S基金退出方式也主要是IPO、并购、股权转让等

全球PE二级市场市场发展呈多样化趋势

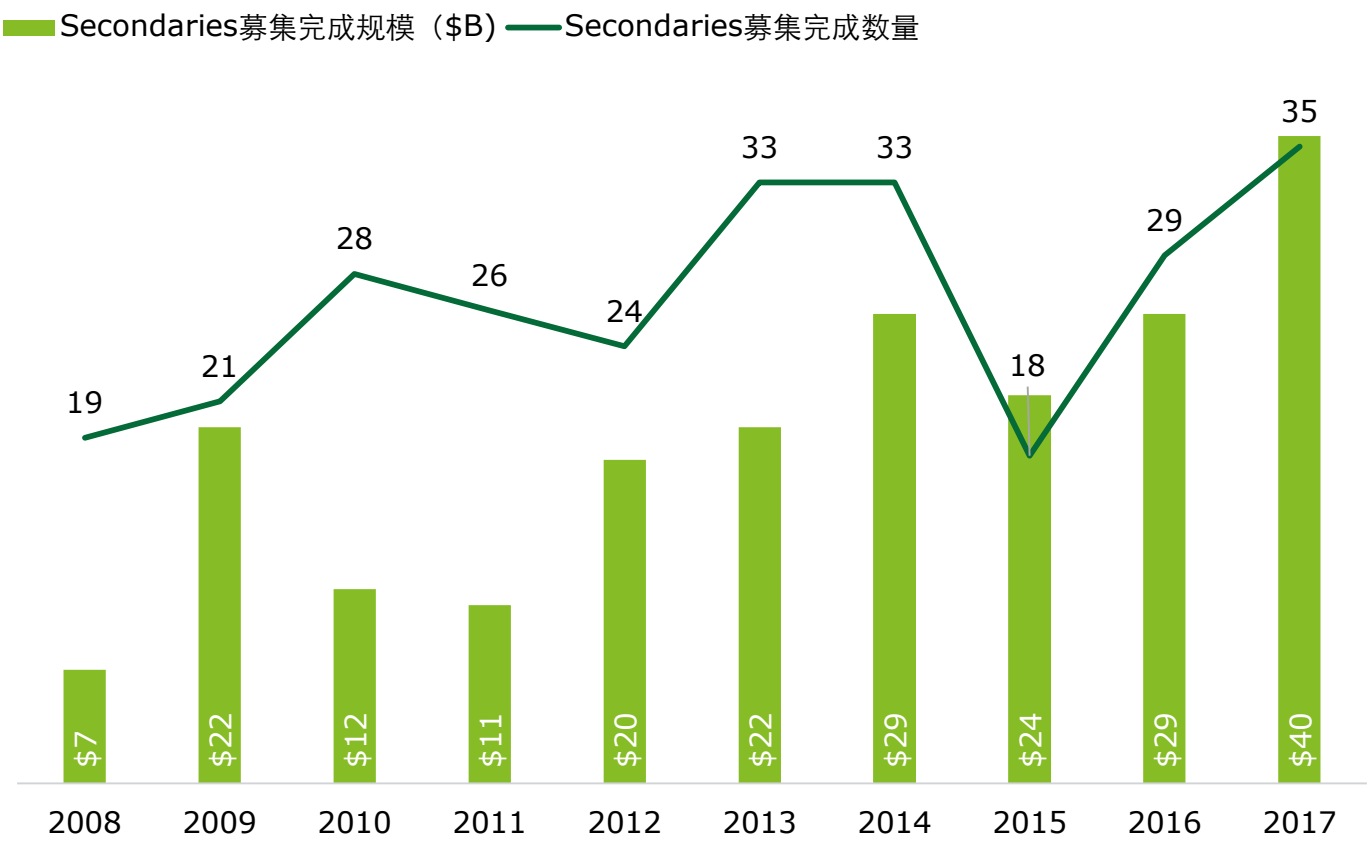
全球PE二级市场正在不断发展，并呈现多样化趋势



资料来源：Coller Capital

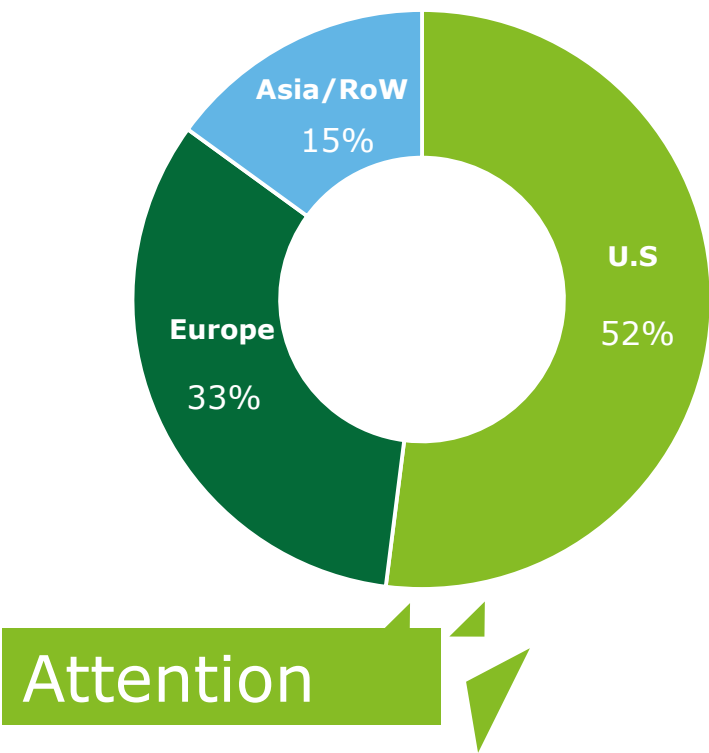
全球S基金发展呈上涨趋势，北美表现活跃

2008-2017年全球S基金发展趋势



图中数据来源: Preqin
投中研究院整理

全球S基金地理分布



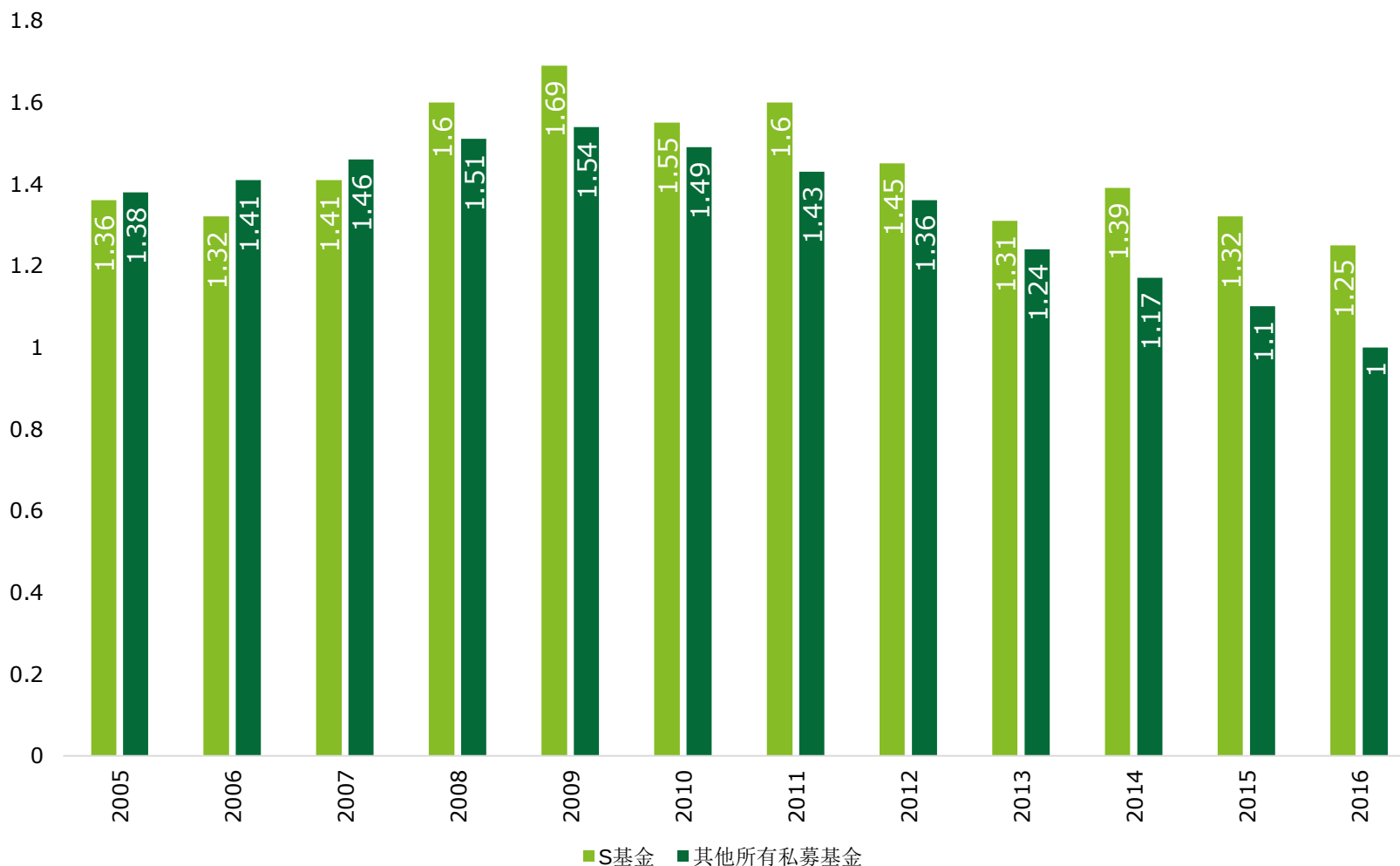
不论从募集完成规模还是从募集完成数量来看, 全球范围的S基金除2015年有小幅下挫外, 其他时间都是呈上涨趋势, 且交易活跃地区集中在**北美**, **亚洲**表现较为**平淡**

S基金净回报倍数的中位数明显高于其他私募基金

Attention

从全球数据可看出，2008年之后，S基金净回报倍数的中位数要明显高于其他私募基金，一方面可看出S基金是从2008年之后发展起来，另一方面佐证了**S基金的回报要高于其他私募基金**

2005-2016年S基金与其他所有私募基金净回报倍数的中位数对比



图中数据来源: Preqin
投中研究院整理

S基金净IRR中位数也明显高于其他私募基金

2005-2017年S基金与其他所有私募基金净IRR中位数对比



Attention

从全球数据可看出，2008年之后，S基金净IRR中位数也明显高于其他私募基金。不论是从回报倍数，还是IRR，S基金与其他私募基金相比均表现优越

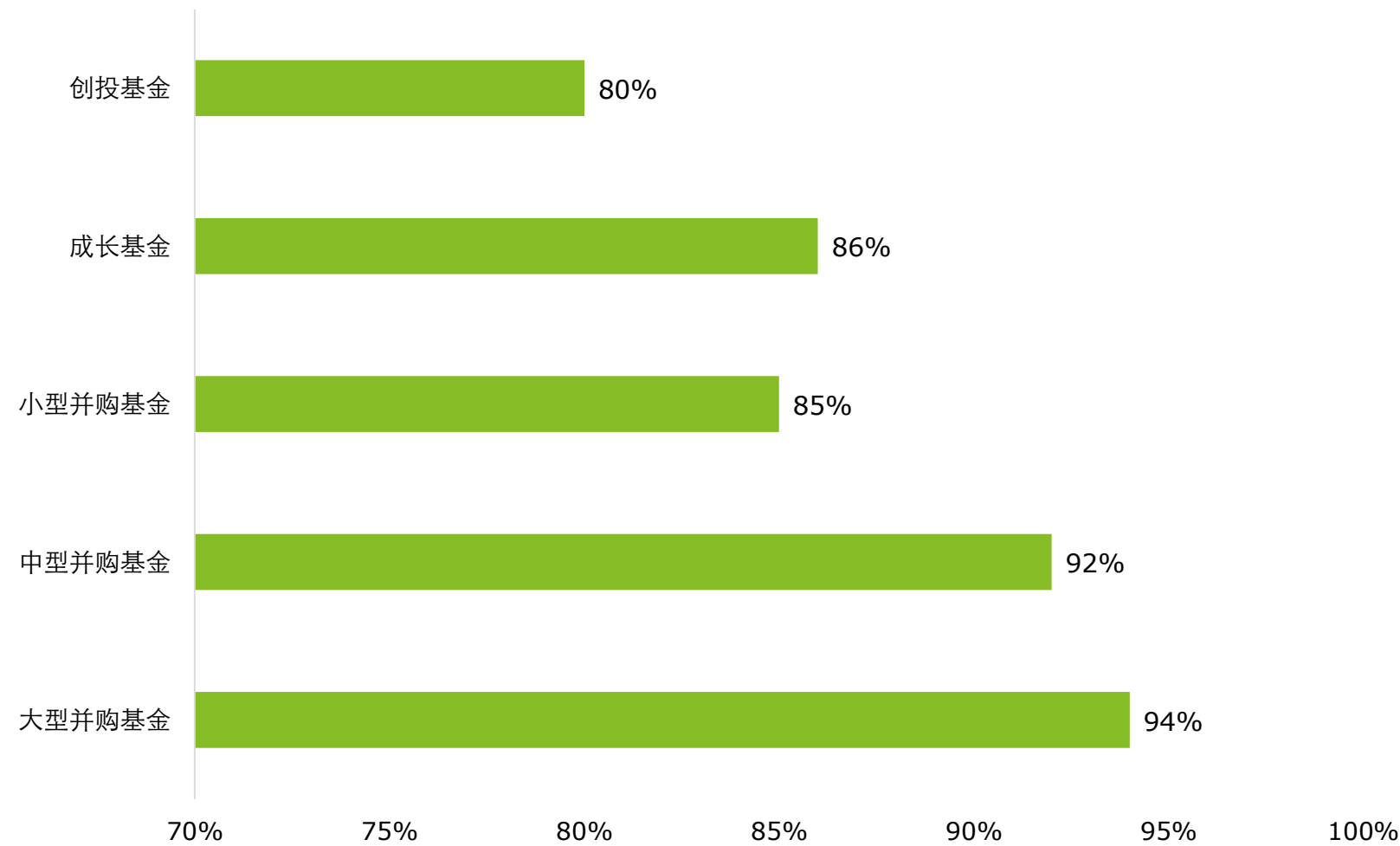
图中数据来源: Preqin&CVSource
投中研究院整理

2017年PE二级市场交易中大型并购基金购买价较高

Attention

从全球数据可看出，2017年PE二级市场交易均价占资产净值百分比中，大型并购基金购买价较高，比例是94%；创投基金购买价较低，比例是80%，介于中间的是中型并购基金、小型并购基金和成长基金

2017年PE二级市场交易均价占资产净值（%NAV）的百分比

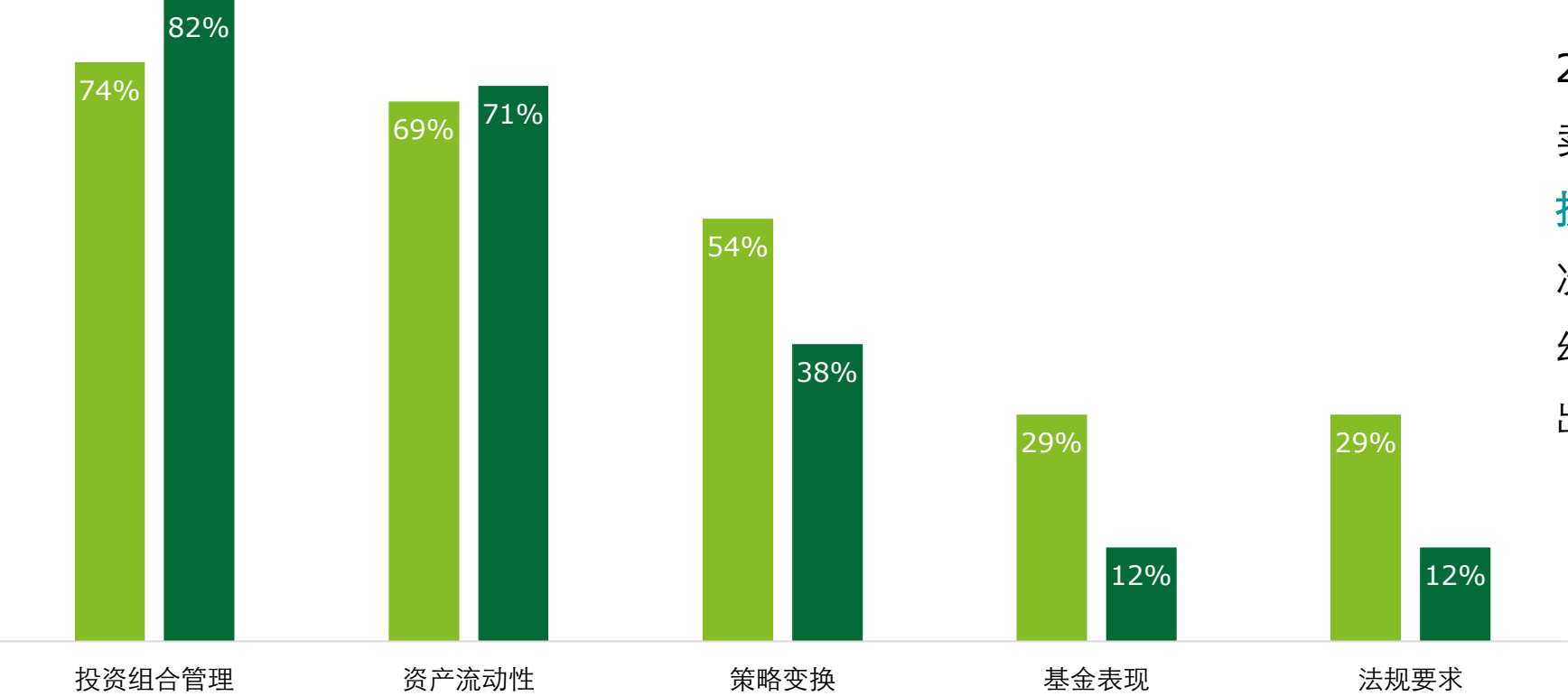


图中数据来源：Preqin
投中研究院整理

全球82%的卖方出售基金份额的原由是为了调整投资组合管理

对比2016年与2017年卖方售基金份额的缘由

■ 2016 ■ 2017



Attention

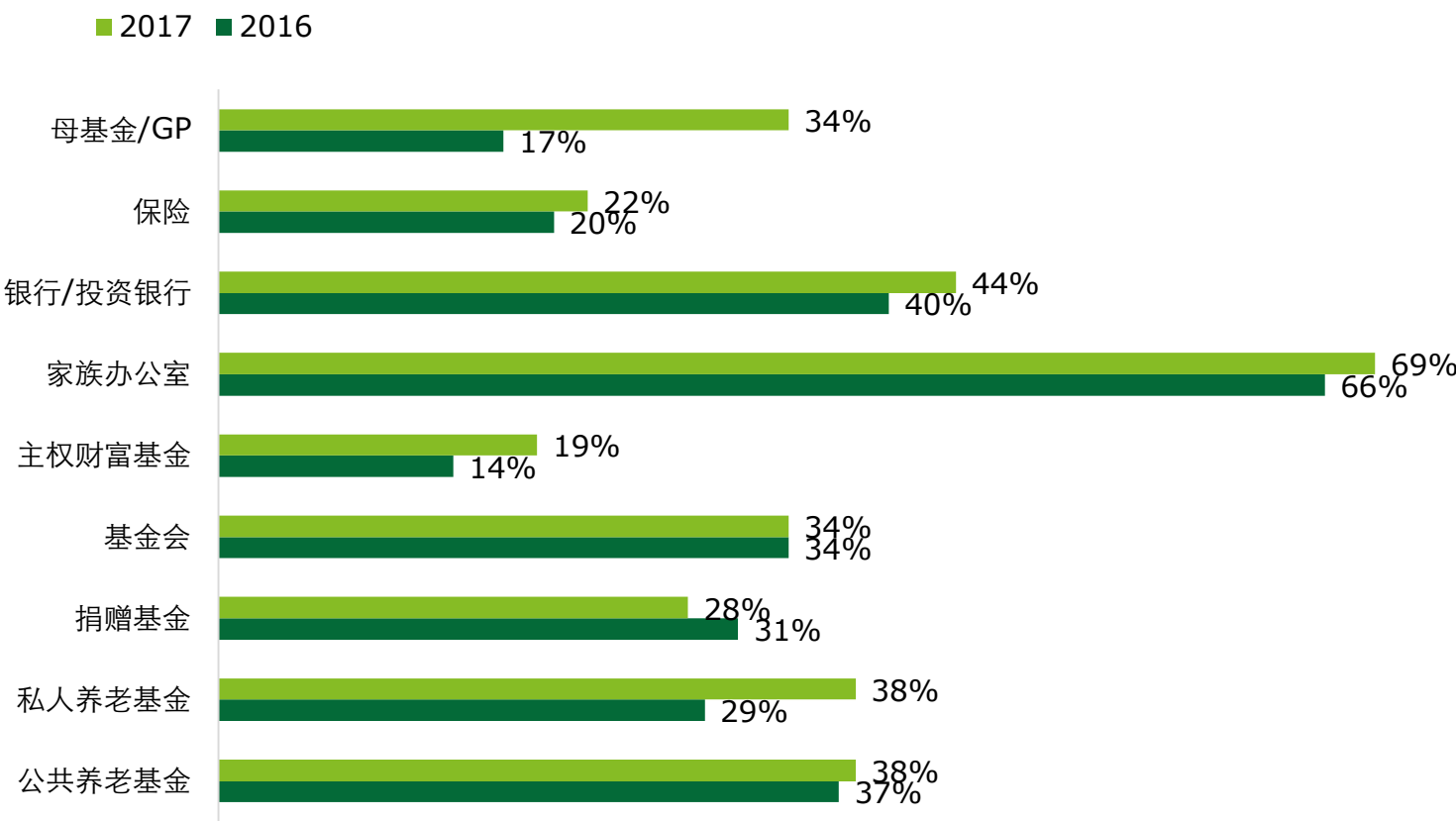
2017年与2016年相比，对于全球卖方而言，**82%**的卖方是需要调整**投资组合管理**而出售基金份额，其次是资产流动性，然后是策略变幻，关于基金表现和法规要求不是出售基金份额的主要原因

图中数据来源：Preqin
投中研究院整理

© 2018。欲了解更多信息，请联系德勤中国、歌斐资产、投中信息。

国外进行份额转让的LP主要是家族办公室

2016-2017年国外S基金购买份额的LP类型（仅指机构型LP）



数据来源: Preqin
投中研究院整理

Attention

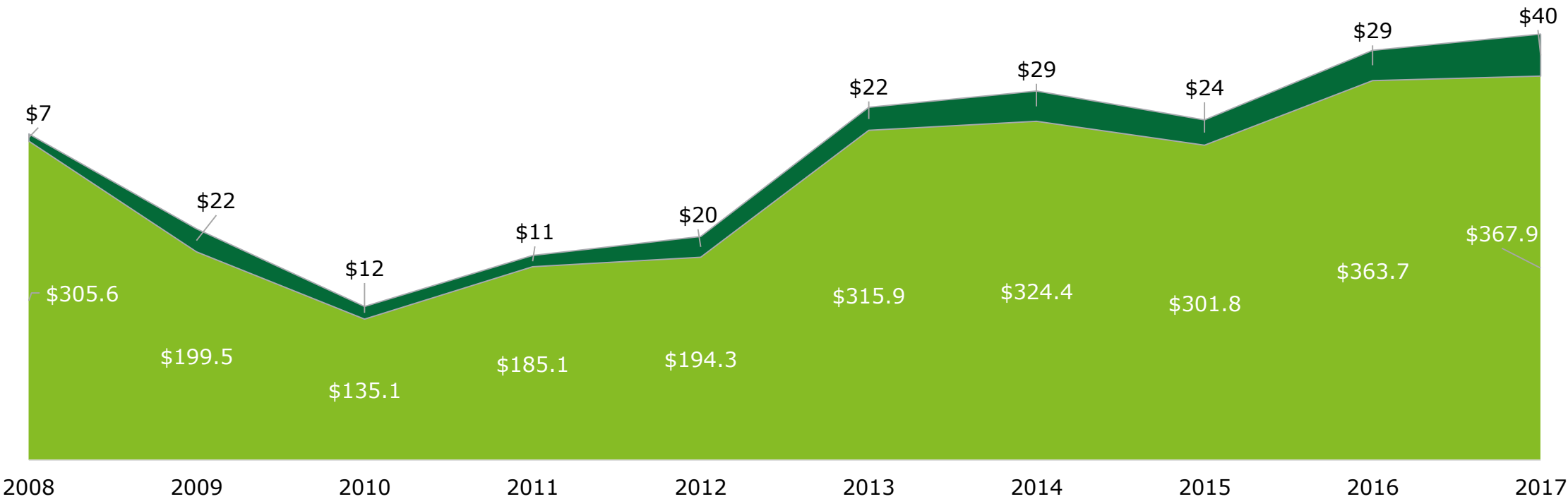
从左图可看出，国外进行份额转让的LP类型中**家族办公室**占比较高，其次是银行/投资银行、私人&公共养老基金、母基金/GP&基金会等，占比较低的是主权财富基金和保险。而国内**S基金**正处于卖方市场培育阶段，很多LP（尤其是高净值个人）不知道有此类退出方式存在，尚未形成规模化持续效应

全球S基金总募集规模占VC/PE基金总募集规模的8%

从全球VC/PE发展情况来看，S基金是继2008年金融危机之后开始逐渐发展起来，规模也逐渐增加。从募集总量上看，2008-2017年全球S基金募集完成规模**2160亿美元**

2008-2017年全球Secondary Funds发展趋势

■ VC/PE募集规模 (\$B) ■ Secondaries募集规模 (\$B)

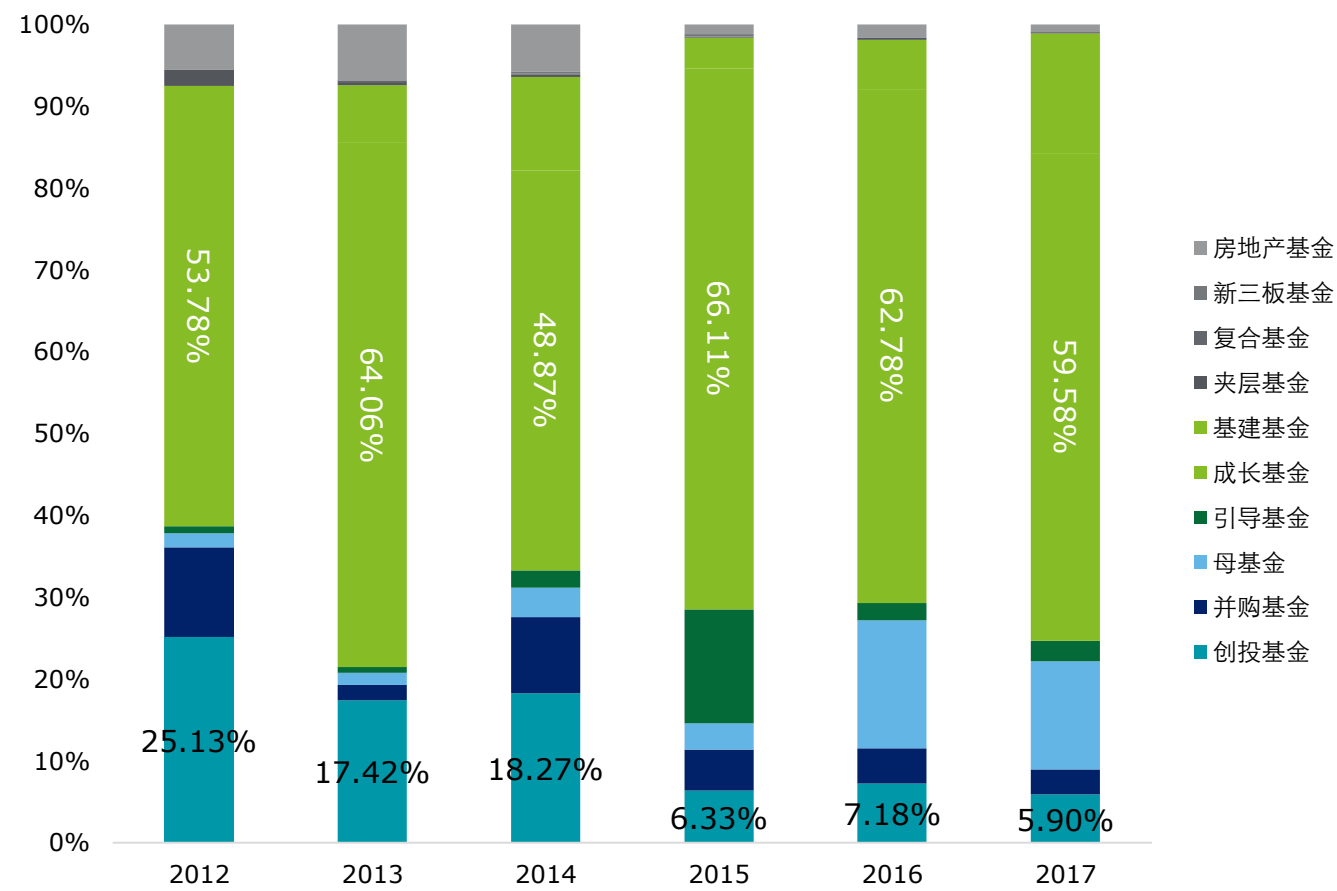


数据来源: Pitchbook &Preqin

投中研究院整理

中国S基金发展现状—S基金在国内仅200亿左右

2012-2017年国内VC/PE募集基金类型



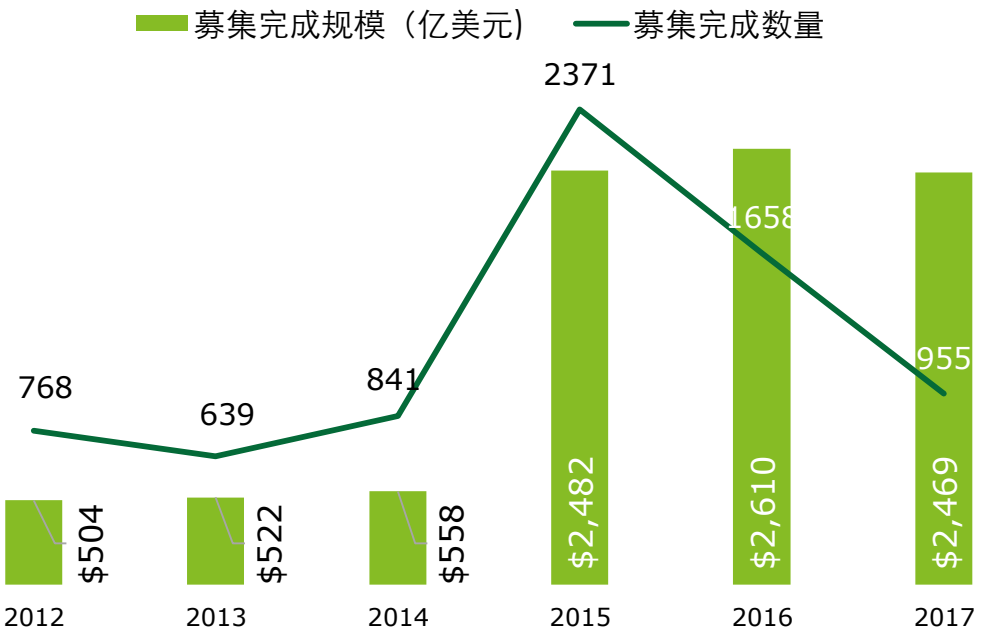
图中数据来源：CVSource
投中研究院整理

© 2018。欲了解更多信息，请联系德勤中国、歌斐资产、投中信息。

Attention

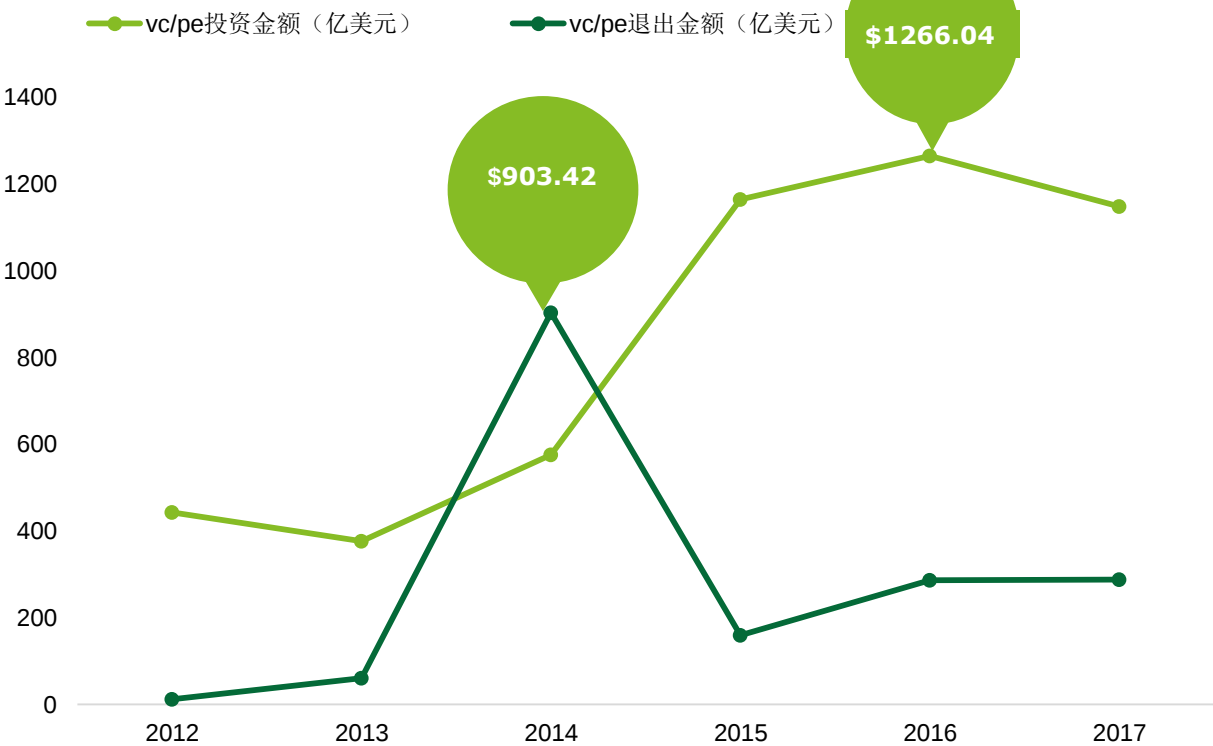
- 2017年募集数量和募集规模较2016年有所下降，原因是由于募集难度在逐渐上涨，但总体VC/PE发展态势呈上升趋势
- 募集类型以Growth和Venture为主，国内显少见S基金，当前国内S基金规模大约在200亿左右

2012-2017年VC/PE募集完成规模和数量



国内S基金发展现状

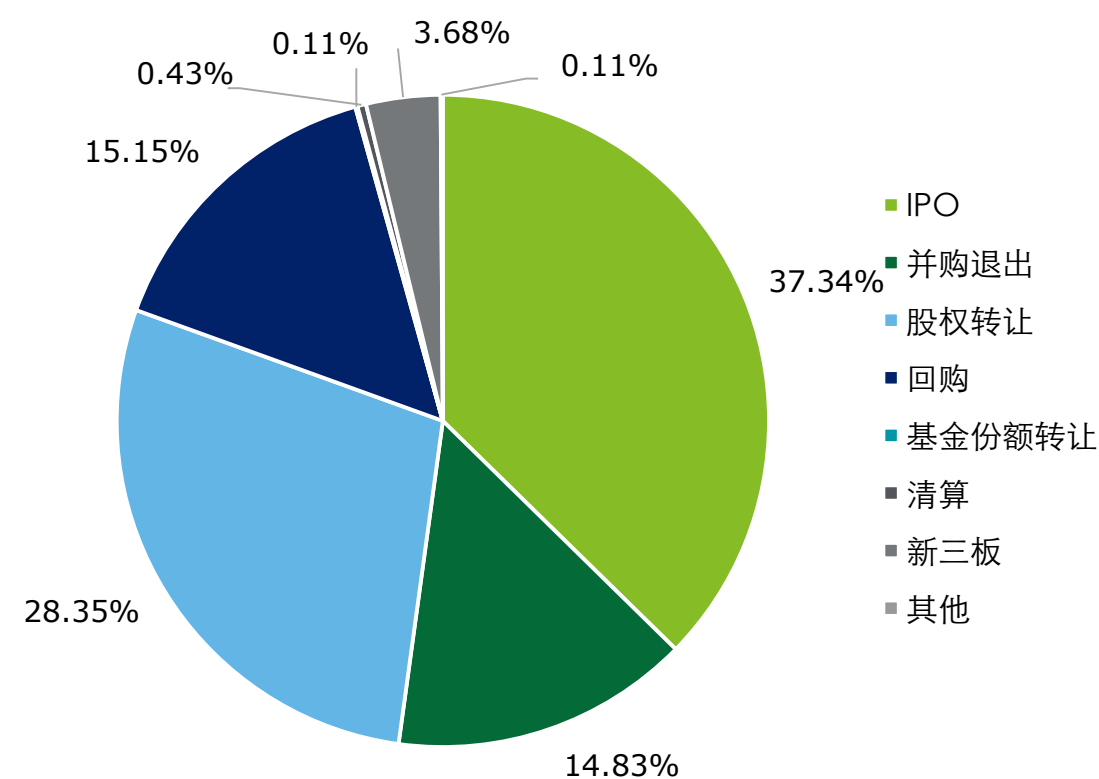
2012-2017年VC/PE投资和退出金额趋势图



数据来源: CVSource

投中研究院整理

2017年GP退出方式



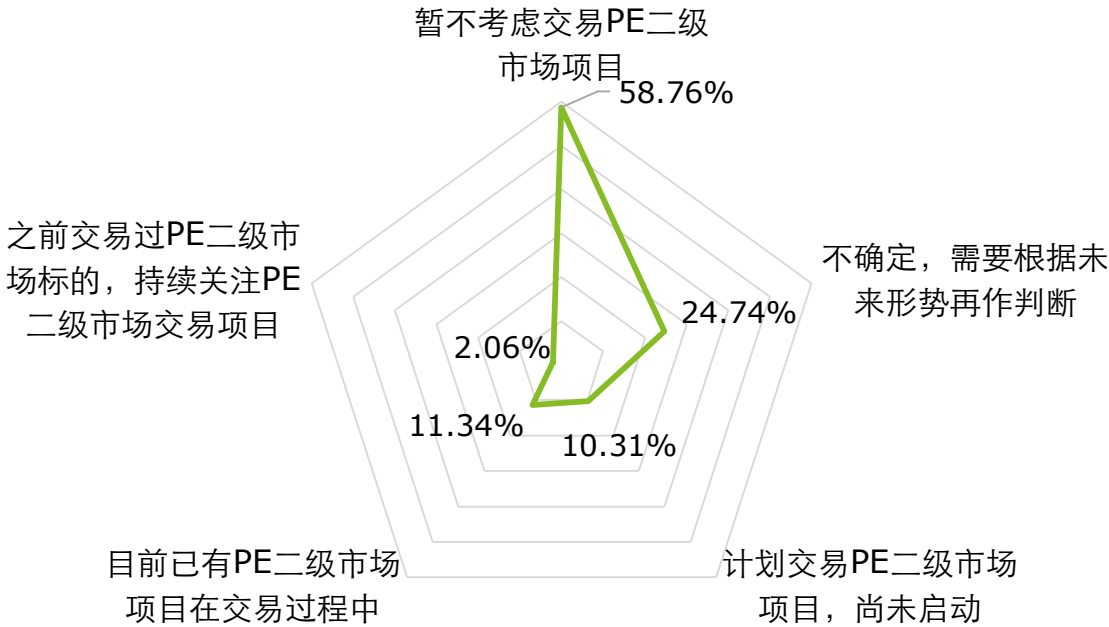
数据来源: 投中信息调研问卷

投中研究院整理

从上图可看出, 国内**VC/PE**投资较多, **退出很少**, 且退出方式首选**IPO**、其次是股权转让、回购和并购等, 通过**S基金**退出的比例非常少, 仅占**0.11%**

国内机构调研关键发现

2018年机构参与S基金意愿

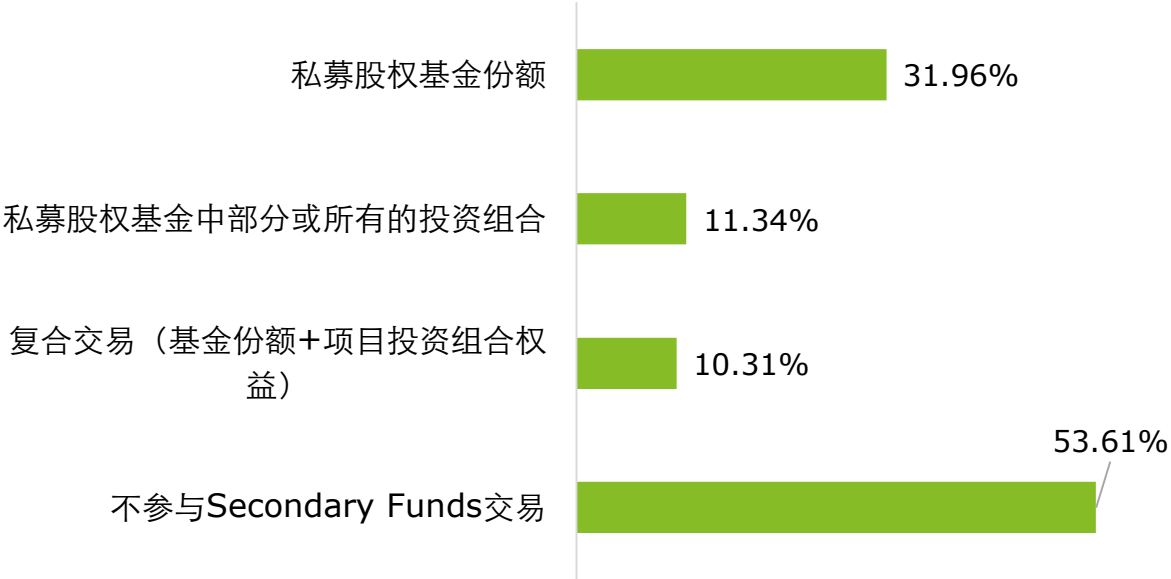


数据来源：投中信息调研问卷
投中研究院整理

Attention

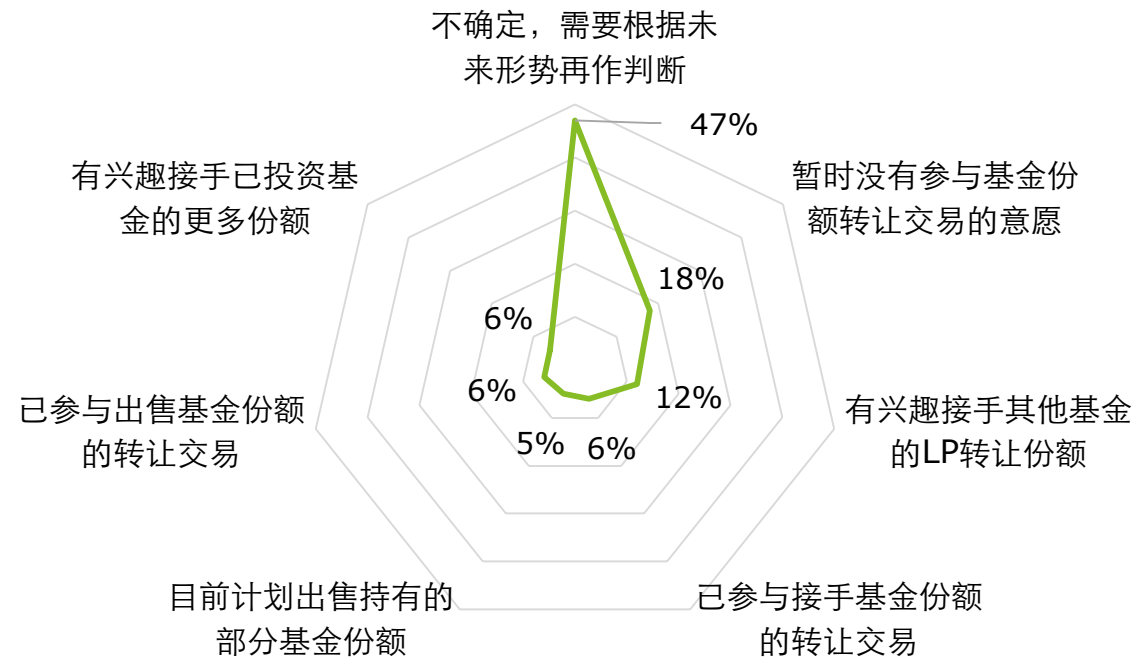
2018年VC/PE机构调研发现，**58.76%**的机构暂不考虑参与S基金交易。即便是参与S基金，也仅有**31.96%**的机构考虑参与私募股权基金份额交易，其他交易类型较少参与。表明目前国内GP对S基金参与意愿性不强，原因在于IPO退出无论从品牌知名度，还是回报率上，对于GP都是利好的

2018年机构参与S基金的交易类型

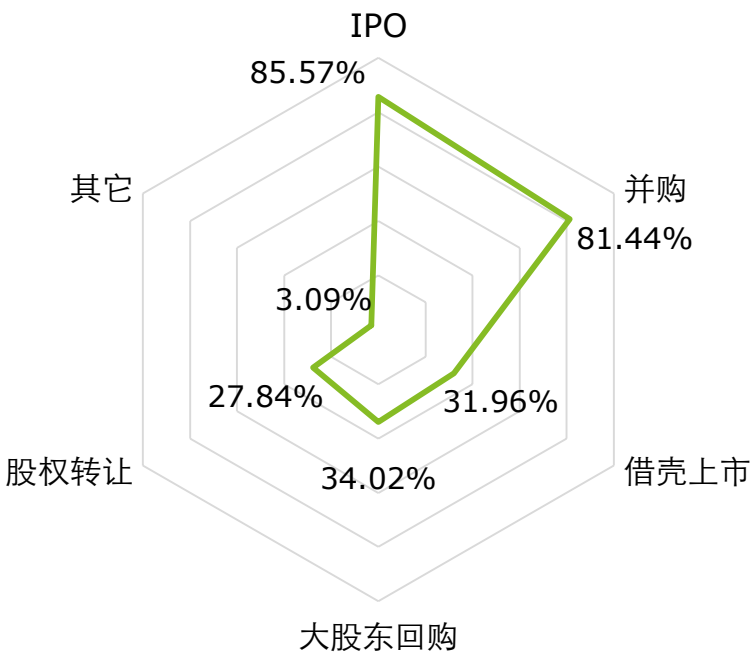


国内机构调研关键发现

LP对2018年参与S基金意愿判断



2018年GP投资企业拟退出路径



Attention

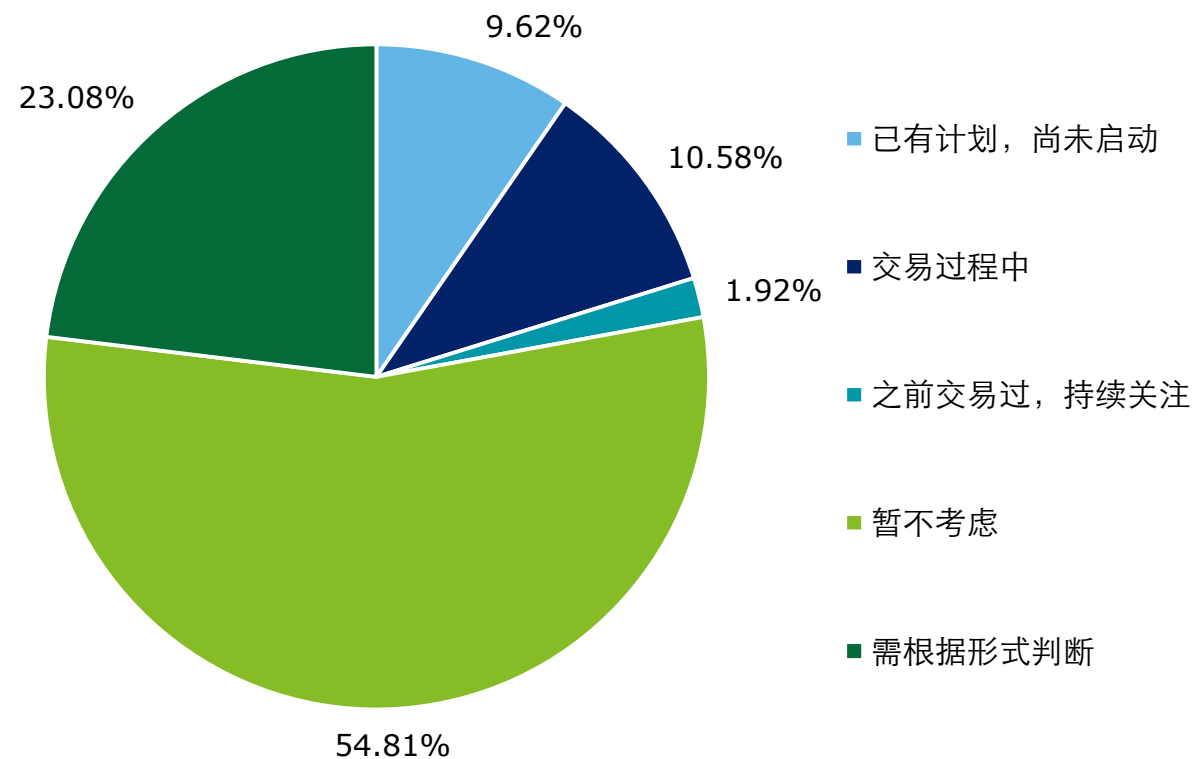
2018年通过对私募股权市场内的LP和GP调研发现，现阶段LP对参与S基金较多持观望态度，仅5%LP有计划出售持有的部分基金份额；GP退出路径选择仍优选**IPO和并购**，**S基金**尚未成为GP首要关注的退出方式

数据来源：投中信息调研问卷
投中研究院整理
© 2018。欲了解更多信息，请联系德勤中国、歌斐资产、投中信息。

国内机构关键调研发现

Attention

国内GP从事PE二级市场交易情况

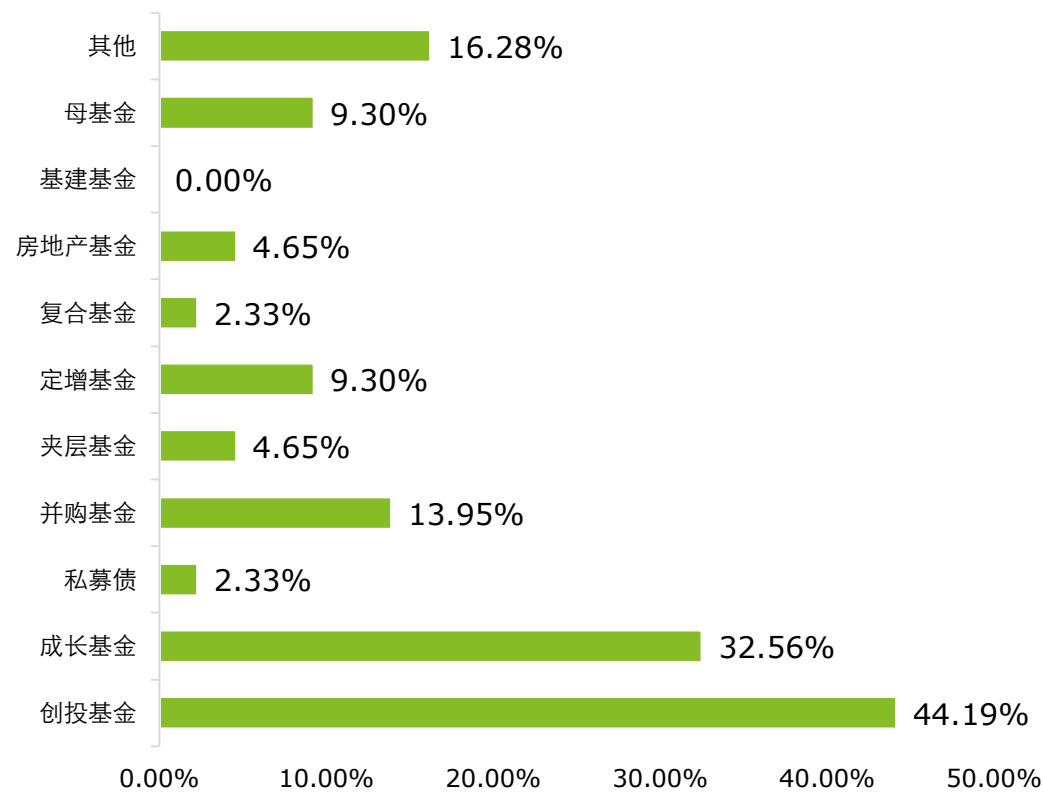


调研结果显示，仅有两成的机构有意愿参与PE二级市场交易。23.08%的受访者尚处于观望之中。这表明我国PE二级市场尚处于早期发展阶段，交易结构和投资条款谈判复杂、估值缺乏标准和基准、GP和LP对PE二级市场理解等都是制约PE二级市场发展的潜在障碍。随着金融监管加强，LP对流动性需求上升，越来越多的人民币基金进入清算阶段，LP通过PE二级市场交易退出的意愿将呈现上升趋势

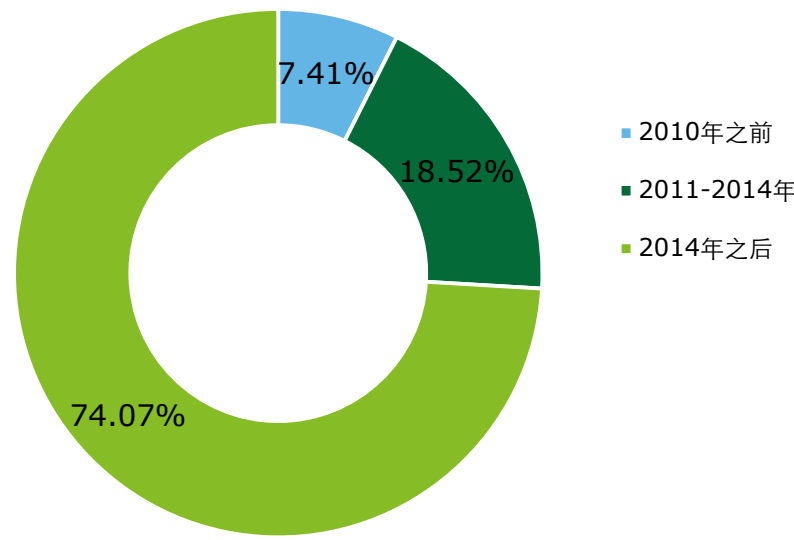
数据来源：投中信息调研问卷
投中研究院整理

国内机构关键调研发现

PE二级市场基金交易类型



国内GP参与PE二级市场时间



Attention

在基金交易类型方面，受早期项目发展周期长、风险性高等特点影响，创投基金（Venture）和成长基金（Growth）成为PE二级市场交易的首要选择；在基金交易发生时间方面，74.07%的GP是在2014年及之后才开始接触此类交易。PE二级市场在国内的股权投资行业尚属新兴的领域，市场潜力大，是对PE投资市场的流动性和投资配置多元化、风险管理重要补充类别，对投资者也蕴藏丰富的投资机遇，值得持续关注和研究

数据来源：投中信息调研问卷
投中研究院整理
© 2018。欲了解更多信息，请联系德勤中国、歌斐资产、投中信息。

Contents

- 1 / 全球及中国PE二级市场发展现状
- 2 / S基金四种交易模式对VC/PE基金中GP和LP的价值
- 3 / S基金优势及对其LP的价值
- 4 / 咨询中介方对PE二级市场的价值
- 5 / 中国PE二级市场存在的问题
- 6 / 中国PE二级市场未来发展趋势
- 7 / 国内外典型S基金案例分析

S基金对VC/PE基金GP的价值

价值1

扩充基金规模，用扩充的资本投资更多的项目

价值3

在基金末期时，尽早将投资组合转手，以便释放GP管理团队的精力

价值5

转手投资组合，以便改变投资策略

价值2

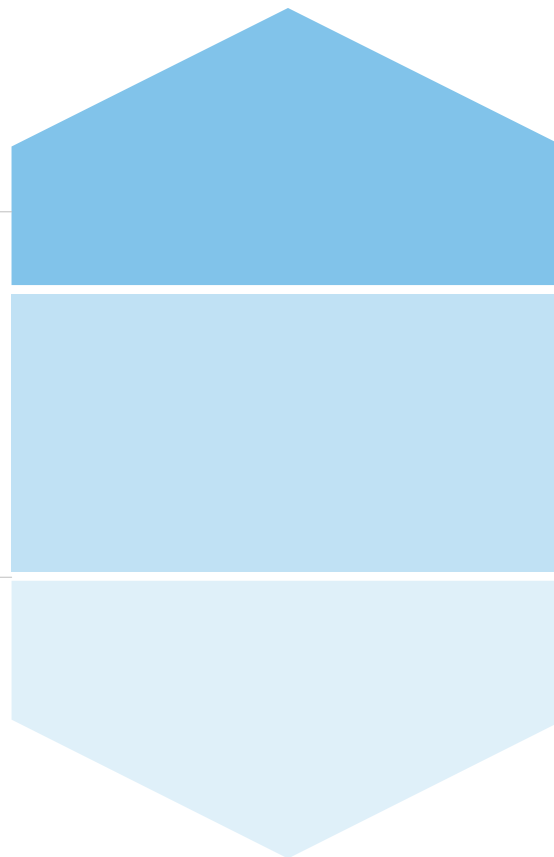
填补原有LP无法实缴到位的资金，保证基金正常的投资计划

价值4

将原有LP更替为更积极参与基金合作的LP，以便更顺畅的合作

价值6

避免零散售卖资产的时间和成本



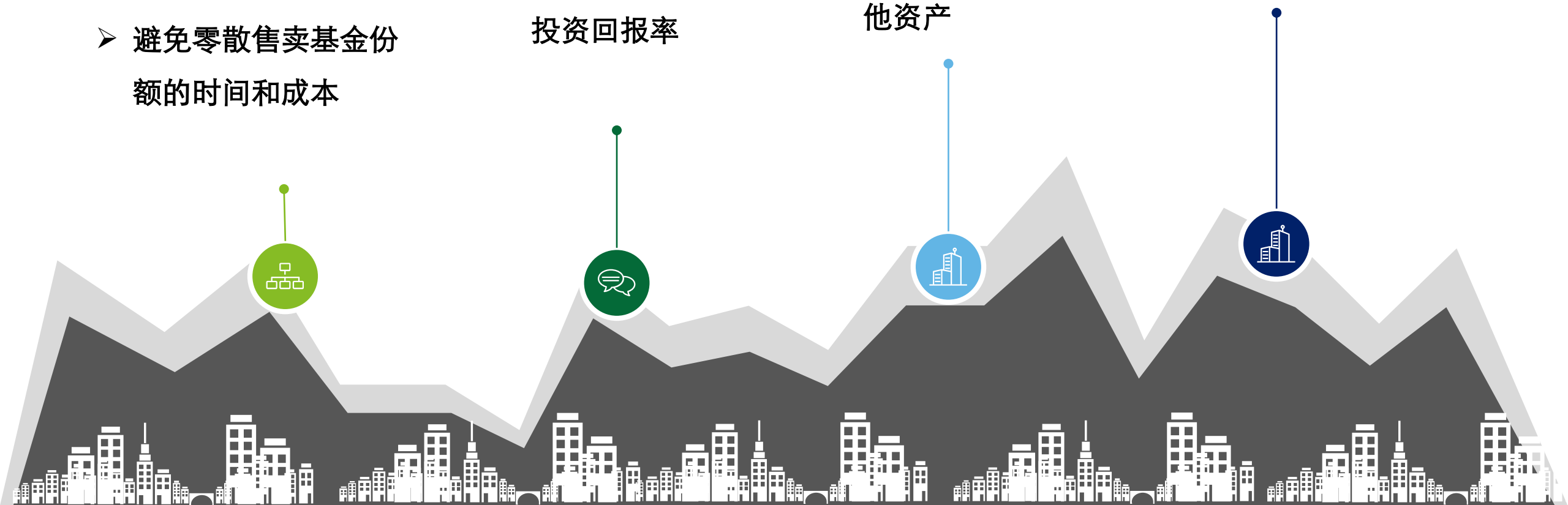
S基金对VC/PE基金LP的价值

➤ 避免零散售卖基金份额的时间和成本

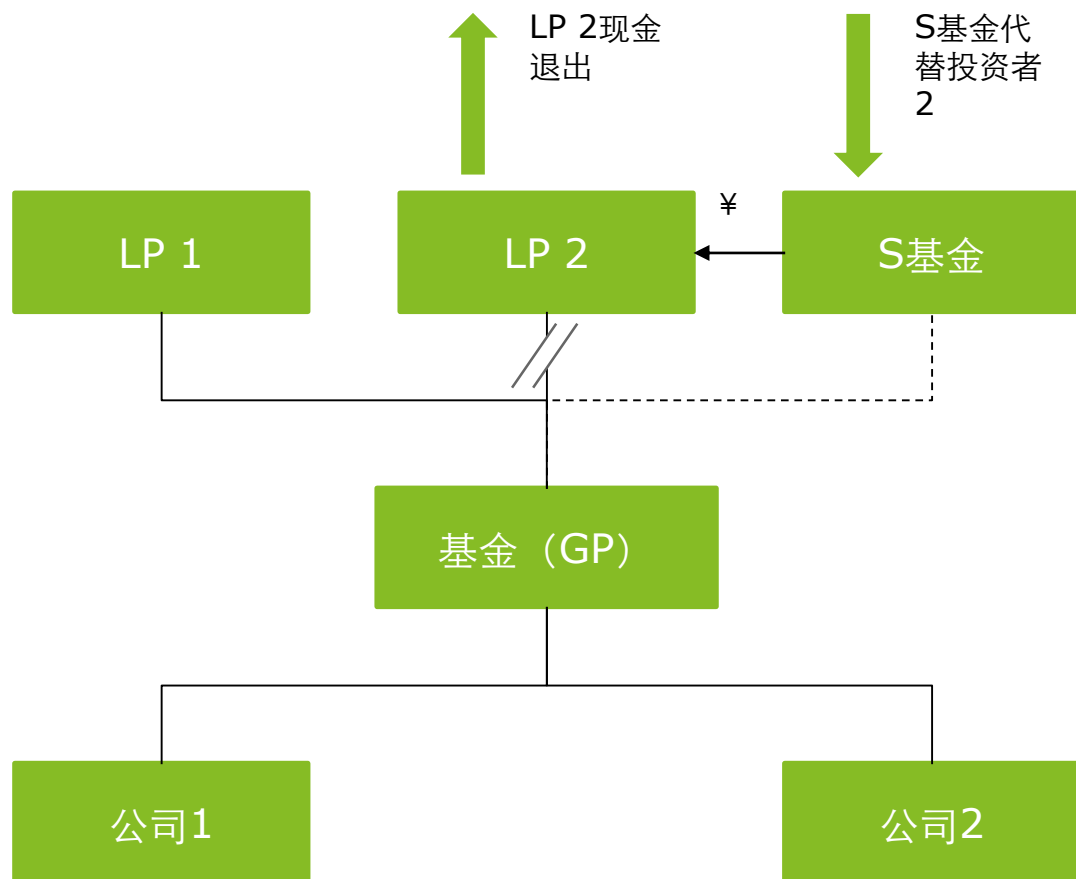
➤ 加速锁定基金的投资回报率

➤ 改变投资策略，
收回资金授予其他资产

➤ 拓宽退出渠道，加速
获得现金回报，解决
资金流动性问题



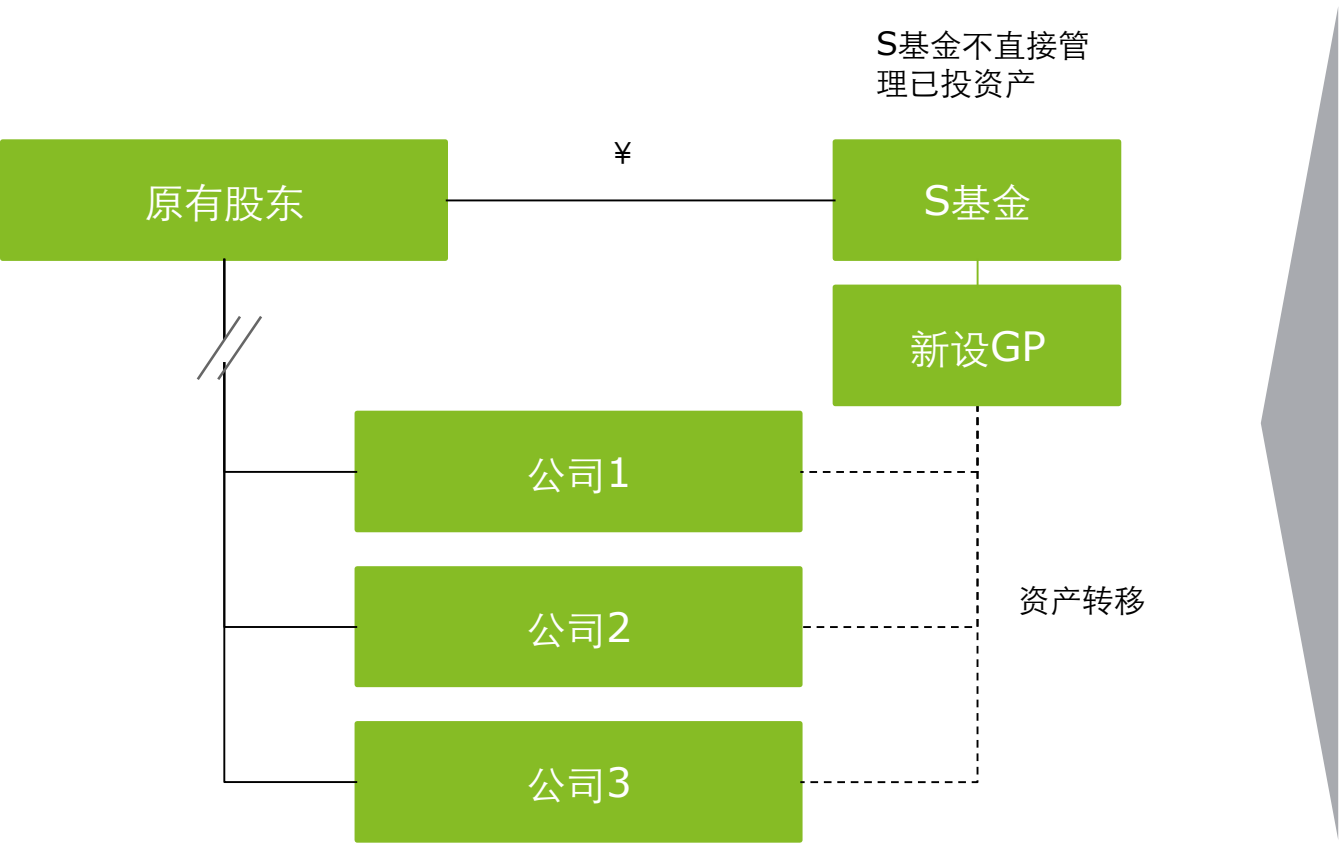
S基金四种交易模式 — LP型



LP型是最常用的S基金交易模式。LP型交易产生于当一个私募股权基金的投资者卖出所持有的股权份额给其他投资者。新进购买方将替代原有LP。

此交易将使原有LP达成多种目标：提早获得现金；改变投资策略；规避IPO退出限制法规；锁定基金的回报率

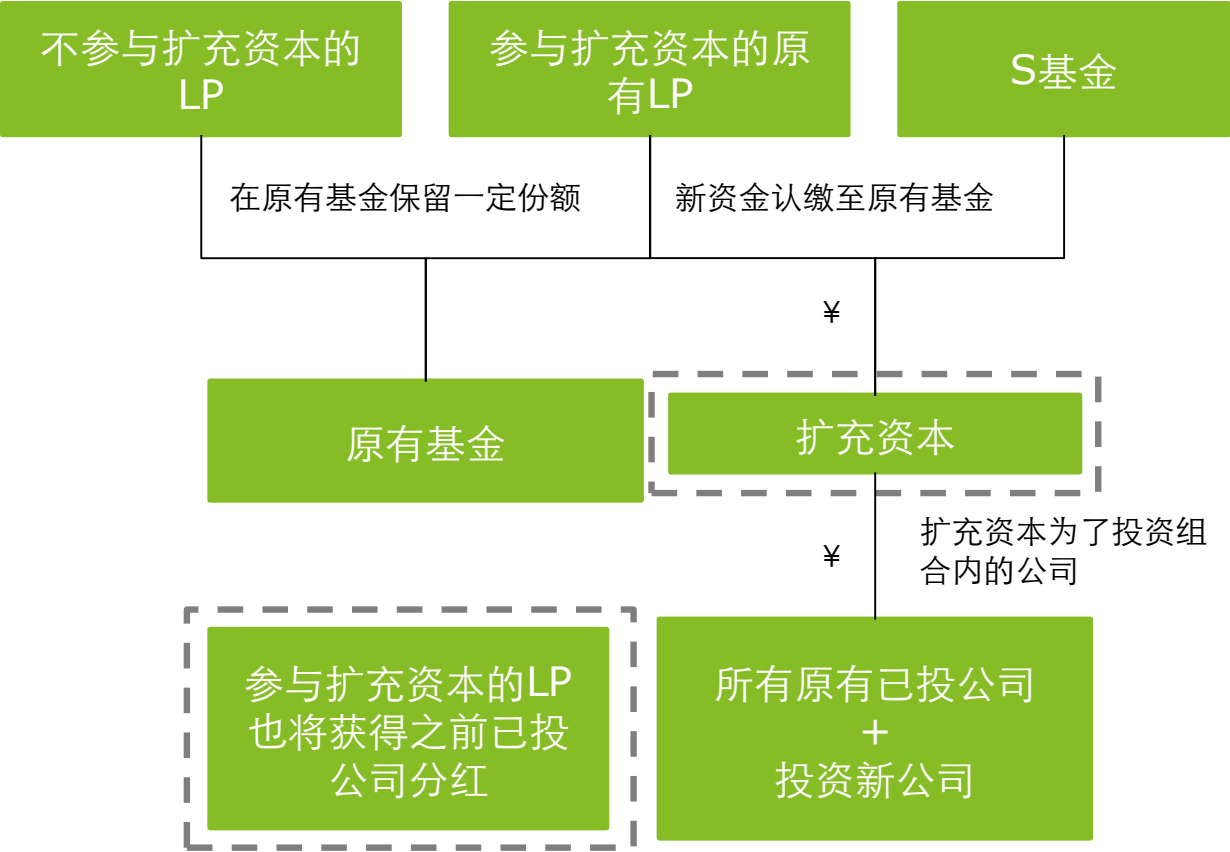
S基金四种交易模式 — 直投型



直投型S基金交易方式是S基金直接购买原有股东直投的投资组合。

此交易将使原有的投资方达成多种目标：提早获得现金；改变投资策略；避免零散售卖资产的时间和成本；规避IPO退出限制法规；分拆投资管理团队

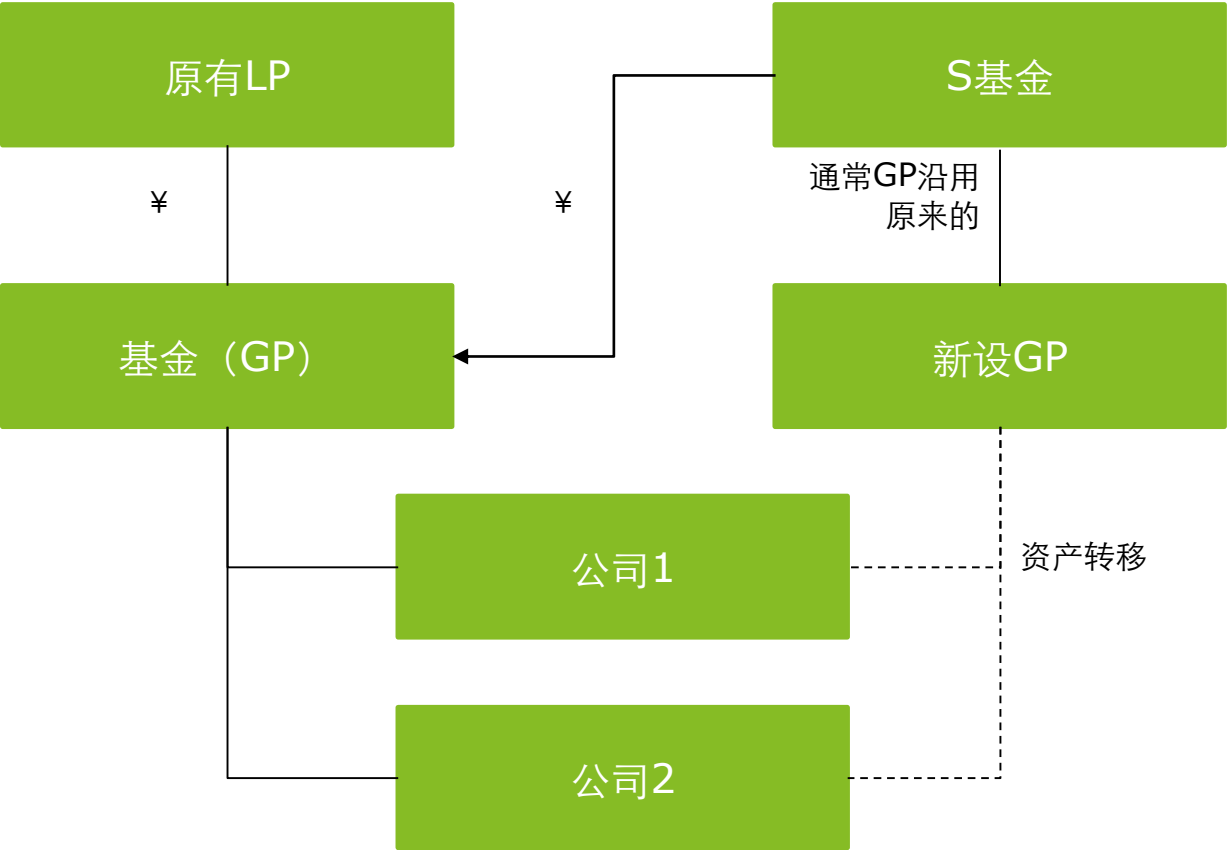
S基金四种交易模式 — 扩充资本型



扩充资本型S基金交易方式是私募股权投资基金向S基金增资，扩大基金规模。对于S基金而言可以投资该基金原有的投资组合，并且无需再成立一个GP去管理项目。

通过扩充型交易，将解决GP的募资问题，增加基金规模；为原有LP提供增资至该基金的机会

S基金四种交易模式一收尾型



收尾型S基金交易方式是S基金购买一支即将到期的私募股权基金的剩余资产。

此交易模式将让基金的LP提前并全部退出，加速锁定基金回报。

对于GP而言，收尾型交易可以让GP更快的释放管理精力到其他的基金或解决资金流动性问题

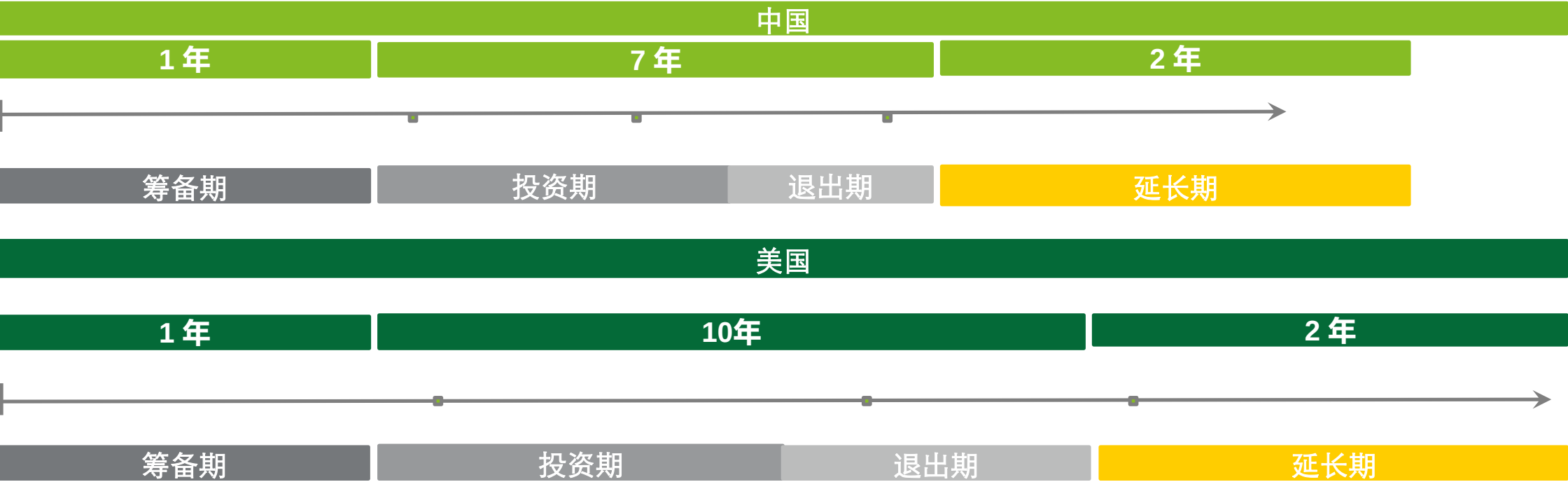
Contents

- 1 / 全球及中国PE二级市场发展现状
- 2 / S基金四种交易模式对VC/PE基金中GP和LP的价值
- 3 / S基金优势及对其LP的价值**
- 4 / 咨询中介方对PE二级市场的价值
- 5 / 中国PE二级市场存在的问题
- 6 / 中国PE二级市场未来发展趋势
- 7 / 国内外典型S基金案例分析

优势一：提升基金效益可见度

VC/PE基金的存续期较长，其LP将面对较高的“盲池”风险（blind pool risk）

中国的VC/PE基金从设立到退出的周期在5-10年，美国的VC/PE基金存续期较长，多为10年以上。无论是中国还是美国的LP，很难预测若干年后的基金回报率，因此LP有较高的“盲池”风险。



优势一：提升基金效益可见度

S基金在VC/PE基金较为成熟的时候进入，提升了基金效益可见度

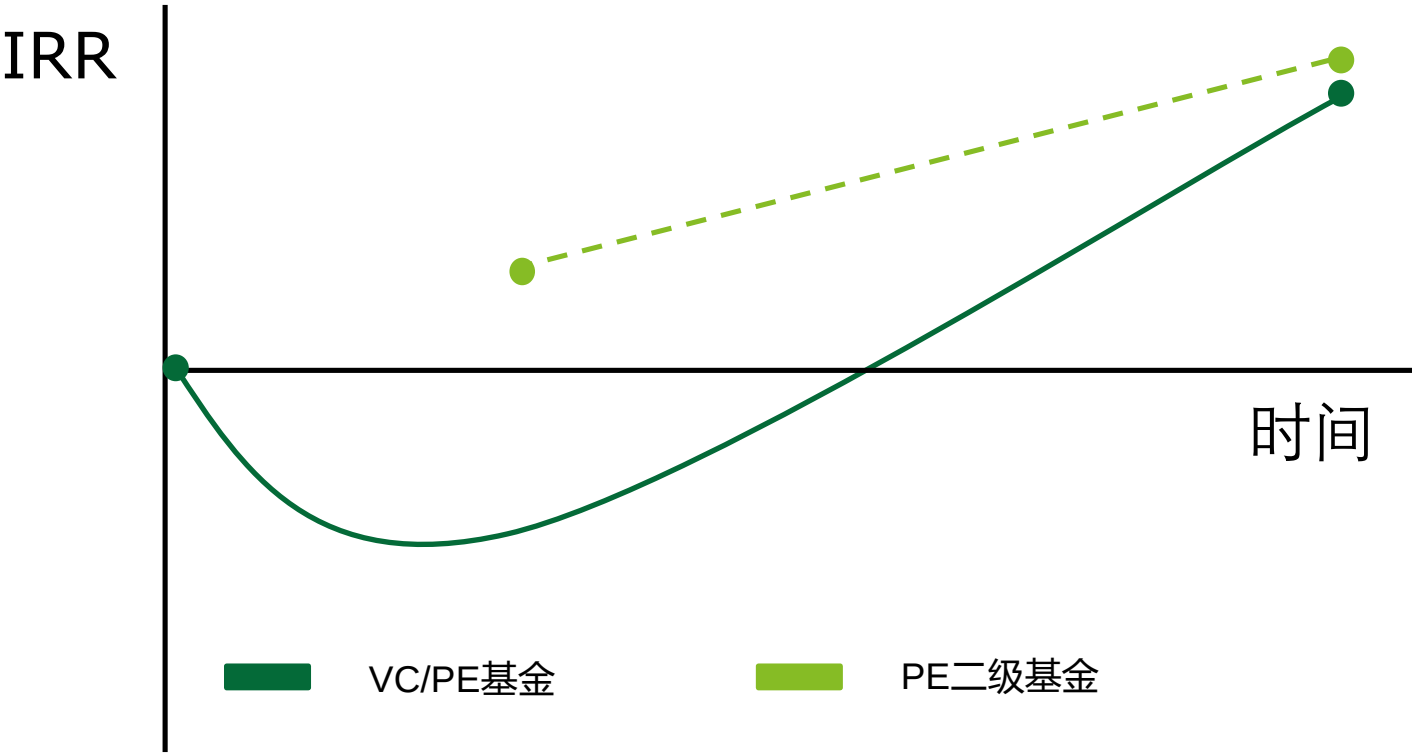


当一支VC/PE基金较为成熟的时候，投资组合里的项目质量、基金运营情况和基金财务数据可以更佳的反映出GP的投资管理能力。同时也可以更有依据性的预测本支基金最终的回报业绩。

因此，S基金在VC/PE基金成熟期之后进入时，有着更高的基金效益可见度，降低了盲池风险

优势二：更短的J曲线效应

S基金在**VC/PE**基金较为成熟的时候进入，避开了前期资金投入期，并且能以折扣价购买资产。因此**S**基金可获得更短的回报周期、更高的回报率

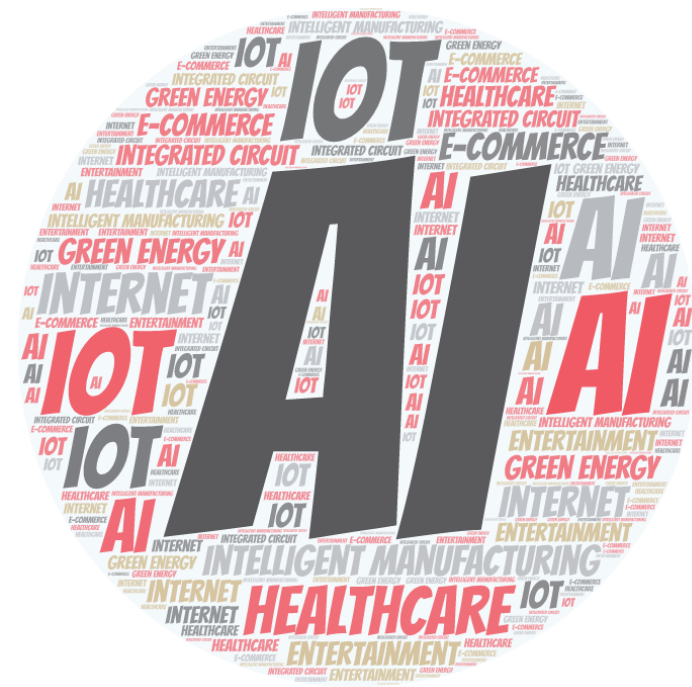
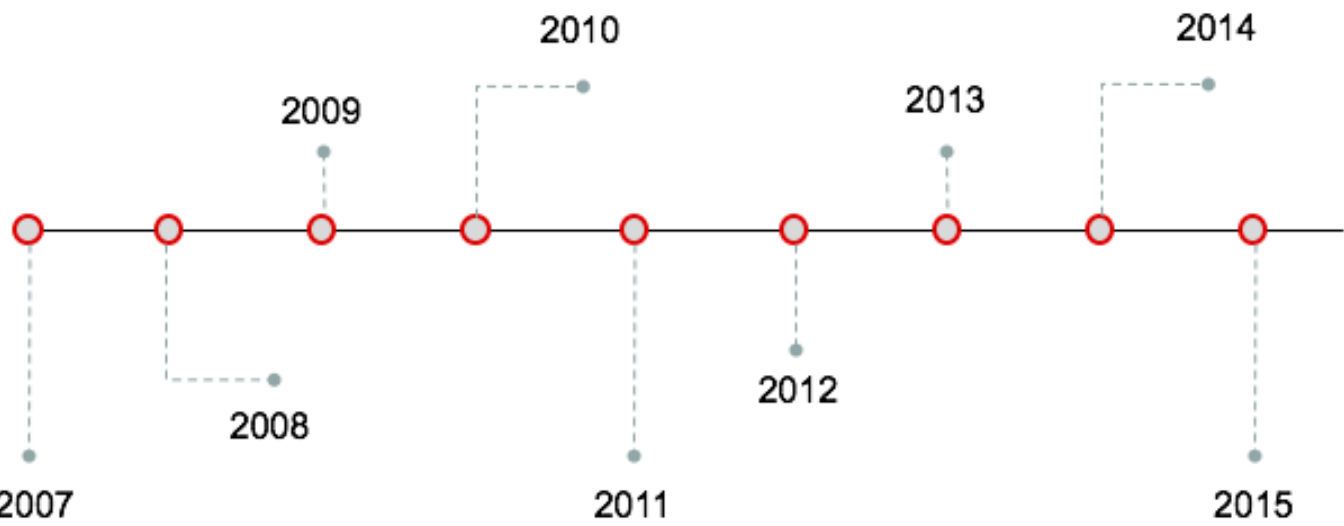


VC/PE基金在成熟之前
现金流出持续大于现金流入，**LP**需要等待**3-5**年
才可能获得私募股权基金的收益，所以现金流回流
会组成类似**J**形状的曲线

优势三：差异化投资组合，降低风险

S基金差异化投资于不同产业主题和年份的基金，分散了风险

随着国家政策的改变、技术的发展，在一些年份里会集中出现某些热门投资领域，这样会导致相对集中的风险。由于S基金投资组合的差异化会横跨多年，因此可以分散风险，并且具有一定抗周期的作用。



S基金对其LP的价值

作为投资者，投资回报、风险与资金回收时间是考量投资方式的三大要素

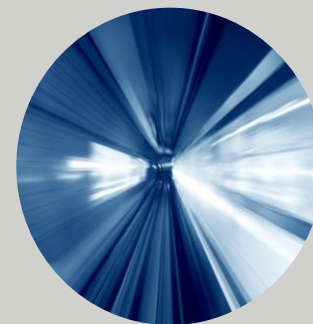
S基金对其LP的价值，相比于VC/PE基金有着三大优势：



更高的IRR

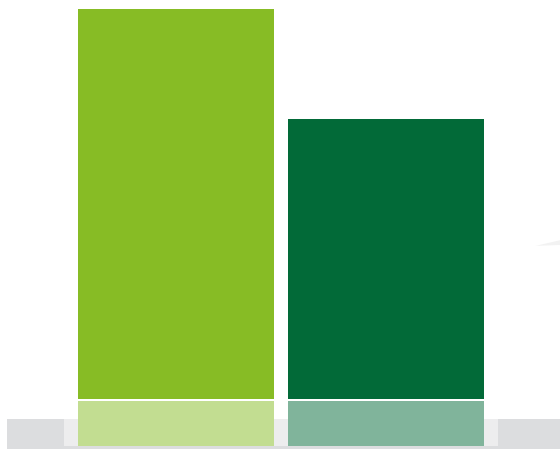


更低的风险



更快的资金回收周期

注：数据来源于欧洲知名母基金Capital Dynamics，采用全球1993到2011年的平均数据。虽然数据及时性不足，但是可以作为整体历史变动的比较参考



16.7%

12.6%

S基金

VC/PE基金

S基金相比VC/PE基金，有着更高的平均IRR。原因是S基金有着更短的投资期，并且能够以折扣价格购买资产进行投资

VC/PE基金相比S基金，有着较高的平均整体回报倍数（TVPI）。原因是S基金在较晚时间进入VC/PE基金，因此在进入时已投项目已经有了资本增值



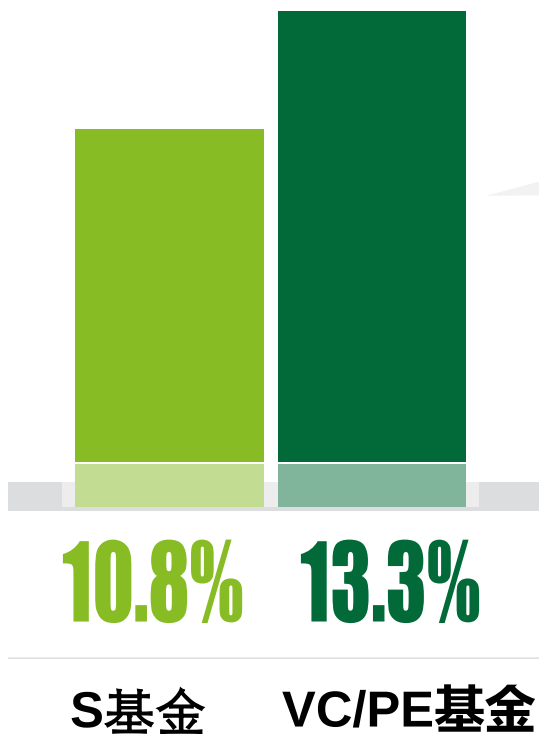
1.55X

1.72X

S基金

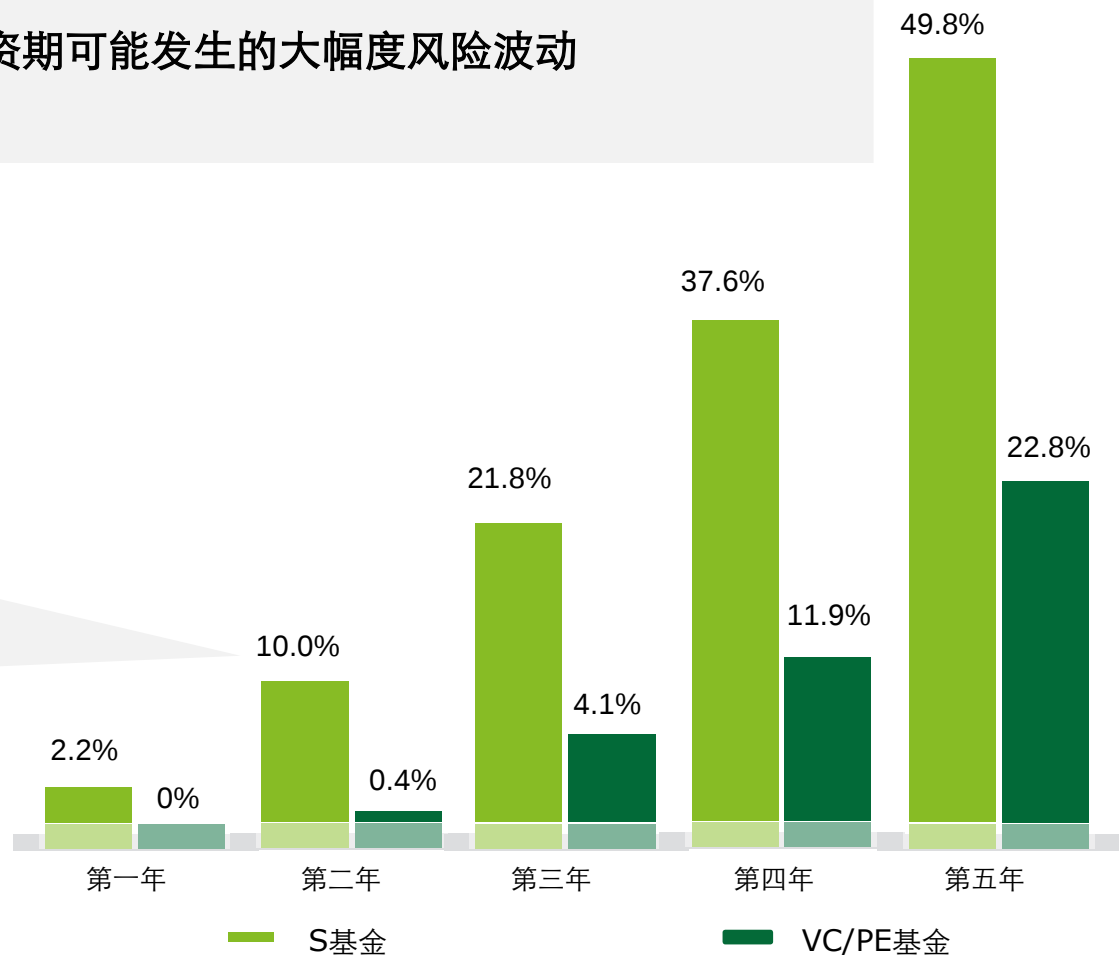
VC/PE基金

数据来源：Capital Dynamics



S基金相比**VC/PE基金**，有着**更低的风险波动性**。原因是**S基金**投资**VC/PE基金**时已经相对成熟，不会经历早期投资期可能发生的大幅度风险波动

S基金相比**VC/PE基金**，**投资回收期更短**，从右图可以看出有着**更高的已分配价值/实投资金比率**



数据来源: Capital Dynamics

Contents

- 1 / 全球及中国PE二级市场发展现状
- 2 / S基金四种交易模式对VC/PE基金中GP和LP的价值
- 3 / S基金优势及对其LP的价值
- 4 / 咨询中介方对PE二级市场的价值**
- 5 / 中国PE二级市场存在的问题
- 6 / 中国PE二级市场未来发展趋势
- 7 / 国内外典型S基金案例分析

咨询中介方的类型



FA

FA介绍

为资产或资金提供撮合交易服务的机构



律师事务所

法律事务所介绍

为交易过程中的买方提供法律尽职调查、交易结构设计、交易文书起草、交易条款谈判等业务



会计师事务所

会计师事务所介绍

为交易过程中的买方及卖方提供以财务咨询服务为主的全方位咨询服务，例如尽职调查、交易结构设计、估值以及协助执行二级份额交易等业务



交易平台

交易平台介绍

提供交易信息，为交易过程中的买方提供商业尽职调查、管理机构评价等业务

咨询中介方在PE二级市场交易中具备的六项价值



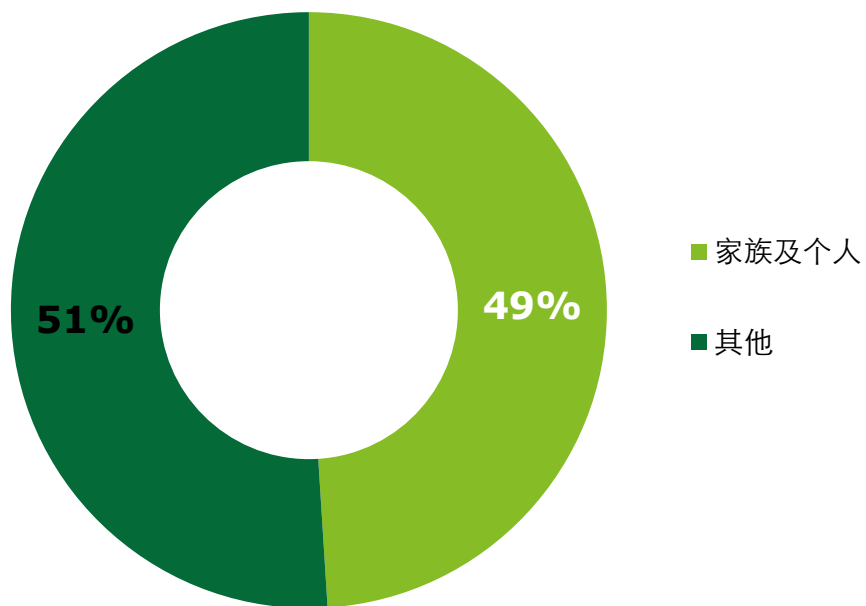
Contents

- 1 / 全球及中国PE二级市场发展现状
- 2 / S基金四种交易模式对VC/PE基金中GP和LP的价值
- 3 / S基金优势及对其LP的价值
- 4 / 咨询中介方对PE二级市场的价值
- 5 / 中国PE二级市场存在的问题**
- 6 / 中国PE二级市场未来发展趋势
- 7 / 国内外典型S基金案例分析

中国LP多以散户为主，份额规模较小并且分散

- 当前中国PE二级市场的发展正处于卖方市场培育阶段，很多LP特别是**散户LP**不知道有此类退出方式的存在

家族及个人占中国股权投资市场LP类型份额比例



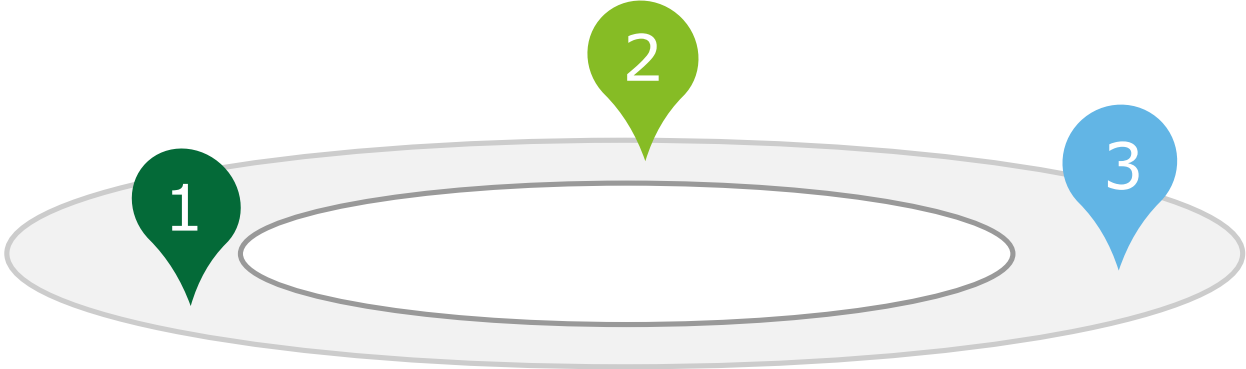
根据投中数据库CVSource和歌斐资产的数据显示，高净值个人仍是LP的重要组成部分，富有家族及个人占据49%，排名首位。

相比国外私募股权二级市场，其LP多以大型金融机构为主，中国LP散户过多，所拥有份额规模较小并且分散，很难促成大规模的交易量，或集中起来设计交易结构

能够起到发展和完善PE二级市场中介机构较少

完善的中介机构对PE二级市场有着三大帮助

目前中国境内能够起到发展和完善私募股权二级市场的中介机构较少，多数财务顾问、咨询顾问、会计师、律师事务所并不具备相关的交易经验。这也是中国PE二级市场发展缓慢的原因之一



1

保密性

由于PE行业的保密性，需要中介机构帮助解决信息不充分问题

2

私募性

由于PE的私募性，需要中介机构提高交易的流动性

3

复杂性

由于PE二级市场交易的复杂性，需要中介机构提供交易架构、估值、法律等方面的建议

PE二级市场交易复杂性高，需专业的S基金操盘

PE二级市场交易目前在国内发展不成熟，专业的S基金数量较少，交易过程面临四大痛点



-  **广度**
需大量覆盖和尽调市面上的GP，耗费人力成本较高
-  **深度**
GP打开投资组合的深度，以及基金估值是否符合市场价值
-  **行业观察**
需要不断搜集全行业相关信息，了解市场的周期性变化，对投资人员专业性要求较高
-  **客户需求**
满足客户需求的同时，还要使交易双方达到双赢，谈判时间较长

Contents

- 1 / 全球及中国PE二级市场发展现状
- 2 / S基金四种交易模式对VC/PE基金中GP和LP的价值
- 3 / S基金优势及对其LP的价值
- 4 / 咨询中介方对PE二级市场的价值
- 5 / 中国PE二级市场存在的问题
- 6 / 中国PE二级市场未来发展趋势**
- 7 / 国内外典型S基金案例分析

三大主要因素刺激中国**PE**二级市场的发展

三大主要因素分别是：

- **PE**二级市场买方逐渐增加
- **2011**年之前设立的基金已到退出节点
- 更加严格的**IPO**审查



PE二级市场买方逐渐增加

- 财富管理公司的母基金逐渐采用P+S+D形式
- 大型金融机构开始设立**S**基金
- 外资领先的**S**基金开始进入中国



2011年之前设立的基金已到退出节点

- 中国的私募股权基金存续期大多数是7年，加上一定的延长期，2011年之前设立的基金已处于必须要退出的时间点。GP和LP都需寻求退出路径，而**S**基金将会是一种重要的方式



更加严格的**IPO**审查

- **IPO**是当前GP最主要的退出方式。当**IPO**的审查趋严后，企业**IPO**将更加困难。在此背景下，**S**基金的作用越发凸显，将有机会成为主流退出方式

国内母基金逐渐开始采用P+S+D投资策略，增强协同效应

以“P”为主，“S”和“D”为辅。利用“P”策略深入行业核心层，通过“S”增加流动性并通过“D”提升收益

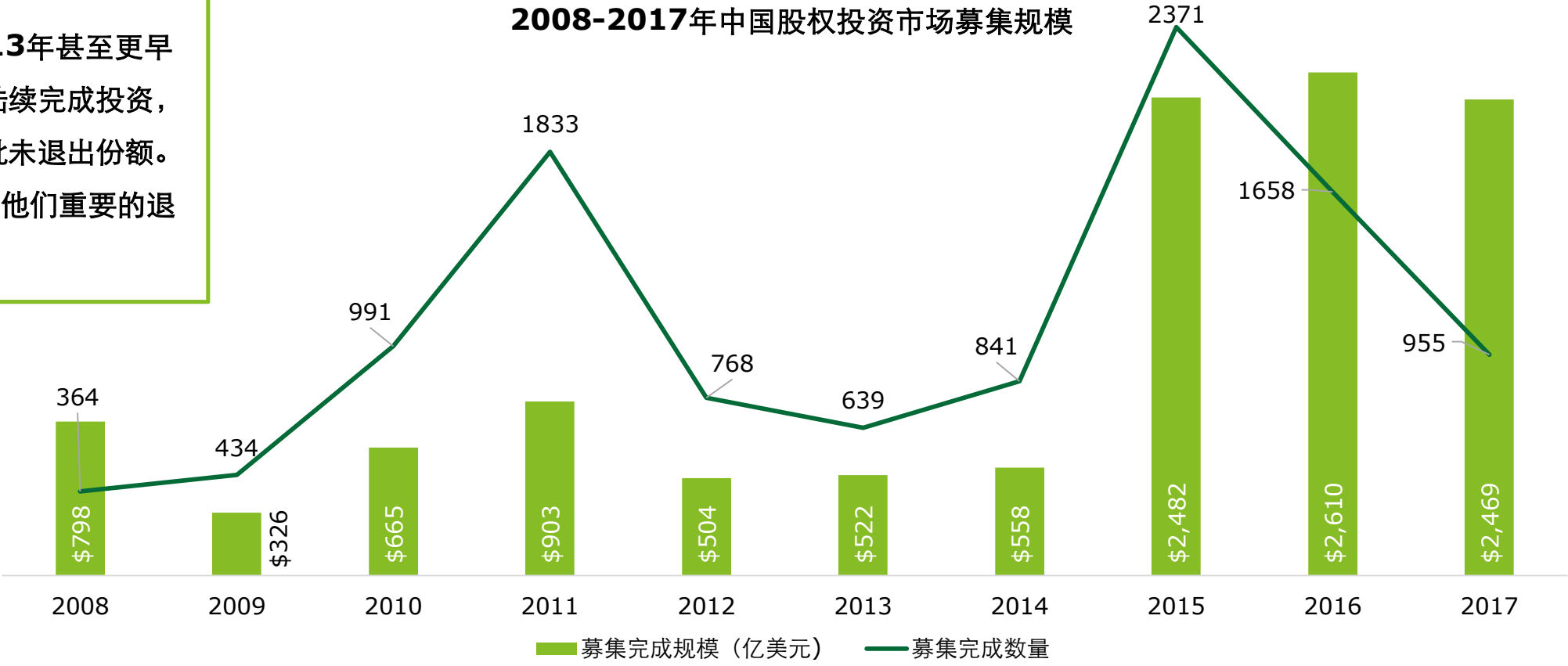


国内母基金投资策略逐渐由被动型转变为主动型，针对首次投资（Primary）为核心基础，发挥私募股转受让（Secondary）和直接/联合项目投资（Direct）的优势，发展出“P-S-D”策略，使投资组合能有效提升收益，降低收益。例如常规配置是5：3：2

中国私募股权基金存量，2013年之前设立的基金面临退出

- 2008年起至2017年，市场共计成立10584只私募股权基金，募资11838亿美元
- 2008年起至2013年，市场共计成立5029只私募股权基金，募资3717亿美元

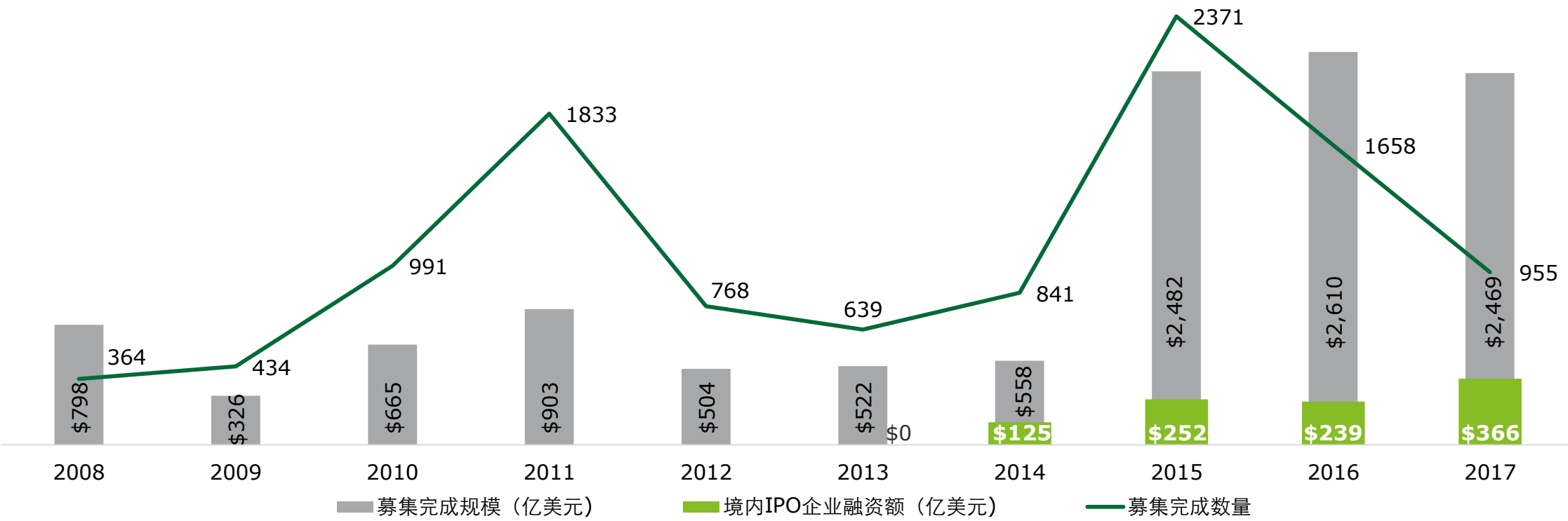
2008年至2013年甚至更早的未退出基金陆续完成投资，但却有着一大批未退出份额。**S**基金将会成为他们重要的退出渠道



趋严的IPO审查将促使PE二级份额交易

➤ 2013年-2017年，国内IPO总规模982亿美元，IPO退出规模和国内基金募集规模严重不匹配。同时迫于资金紧张需尽快转让VC/PE基金份额的LP不断增加，基金Call款违约事件屡屡发生，存在基金的流动性困境

2008-2017年中国股权投资市场募集规模

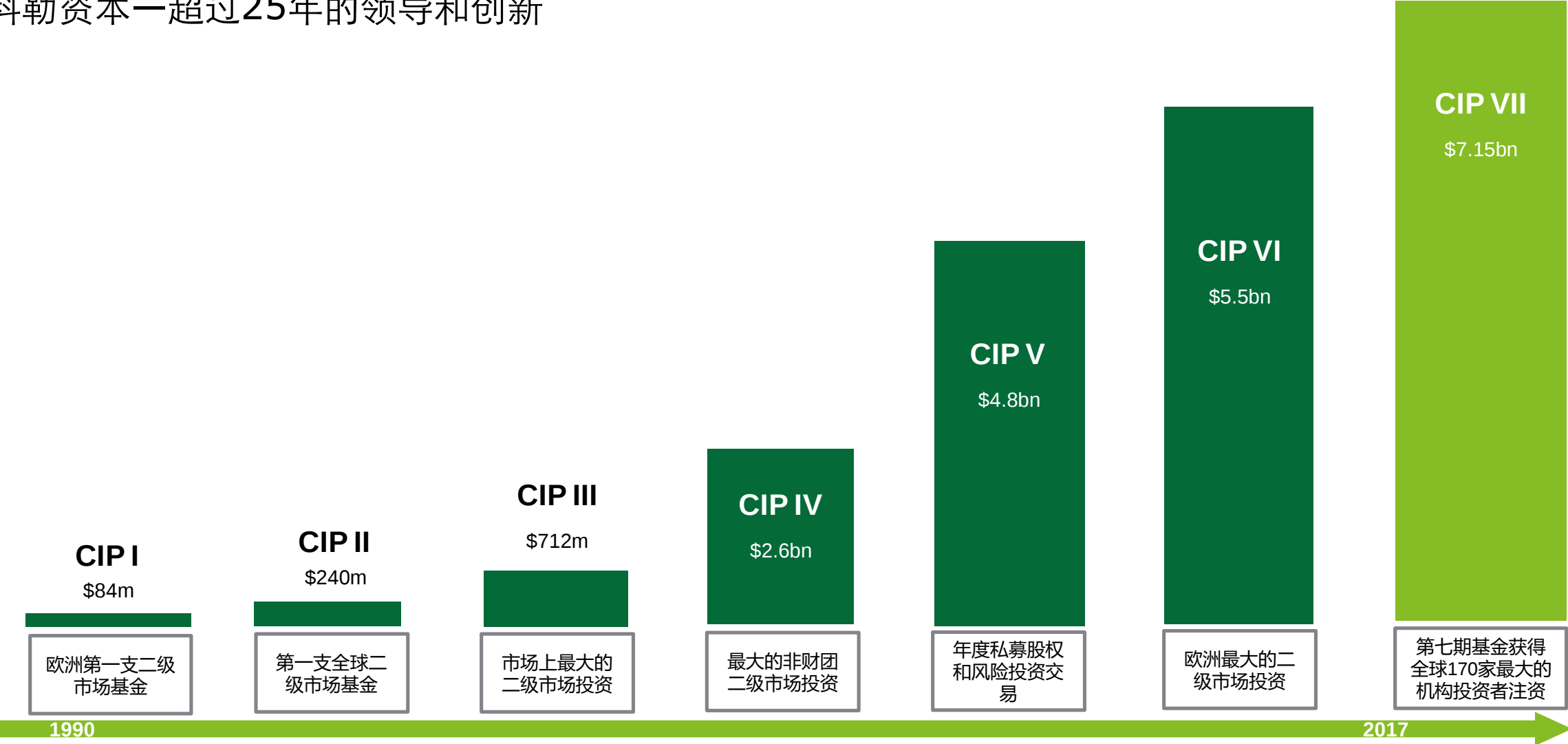


Contents

- 1 / 全球及中国PE二级市场发展现状
- 2 / S基金四种交易模式对VC/PE基金中GP和LP的价值
- 3 / S基金优势及对其LP的价值
- 4 / 咨询中介方对PE二级市场的价值
- 5 / 中国PE二级市场存在的问题
- 6 / 中国PE二级市场未来发展趋势
- 7 / 国内外典型S基金案例分析

国外典型S基金案例分析—科勒资本

科勒资本—超过25年的领导和创新



国外典型S基金案例分析一科勒资本

科勒资本主导投资



资产：

- 高品质、多元化的投资组合

普通合伙人动因：

- 渴望为基金现有投资者提供流动性
- 为回报最大化寻求更多资金和/或时间

交易要素：

- 流程公平透明，在交易的关键各方之间达成利益一致
- 规模可观，交易达成可能性高
- 科勒资本对普通合伙人有深刻了解

结果：

- 交易使“多方共赢”

科勒资本选择不投资



资产：

- 资产质量或估值说服力较低

普通合伙人动因：

- 普通合伙人主要关注的是通过交易锁定新基金的资本承诺
- 普通合伙人平台前景不明

交易要素：

- 各方利益错位
- 科勒资本对交易结构不满意
- 定价预期不一致

结果：

- 科勒资本拒绝参与

国外典型S基金案例分析一行健资本

行健资本是全球资产管理和咨询公司，可以为私募市场的所有品类提供投资解决方案

行健资本的突出优势

- 专业化的研究
- 定制化的解决方案
- 独特的信息优势



国外典型S基金案例分析一行健资本

行健资本通过长期的投资经验，逐步形成了“GRID”投资理念，即：

行健资本倾向于投资GP起到主导作用的二级转让项目，此类项目中GP能够对交易起到影响，从而协助行健资本和转让的LP进行交易结构协商

行健资本在二级份额转让项目投资中往往能够获得高于市场的定价折扣，最终获得的回报退出也会因此高于市场水平



通过广泛的资源，以及与GP建立起来的良好人脉网络关系，行健资本能够通过独有的方式最先接触到投资机会，并通过受限制的过程完成投资，无需和大量的买家进行竞争

行健资本SPI数据库拥有大量的基金和项目数据信息，并且不同资产类别的团队也能够对单个项目提供不同视角的知识和见解，因此建立了强大的信息优势

出品方介绍



歌斐资产成立于2010年，是诺亚财富集团（即诺亚控股有限公司）定位于集团旗下专业的资产管理平台。歌斐资产以母基金为产品主线，业务范围涵盖私募股权投资、房地产基金投资、公开市场投资、机构渠道业务、家族财富及全权委托业务等多元化领域。截止2017年第四季度，其管理规模已达1483亿人民币。歌斐资产以“组合有道、稳见未来”为核心品牌理念，以“充分理解个人客户和家族客户的投资需求，成为最负责任和最值得信赖的资产管理公司”为核心发展愿景。



China **VC/PE** Program
中国**创投及私募**领军计划

德勤是最早关注创投及私募股权投资行业的专业服务机构。本计划汇集各领域专家及德勤全球化的资源为德勤和创投及私募股权投资机构搭建了交流和沟通的平台并致力于通过平台服务创投及私募股权投资机构与其被投资企业。

德勤凭借多年的成功经验为创投及私募股权投资机构提供从设立新基金、投资、投后管理到退出各个阶段所需要的专业服务，包括但不限于，财务分析、财务咨询、商业尽职调查，被投资企业公司审计和税务优化等全方位服务。



投中信息【证券代码:835562】业务始于2005年，正式成立于2008年，是中国领先的股权投资市场信息咨询专业服务机构。作为私募股权行业的观察者，投中信息致力于解决股权投资行业存在的信息不对称问题，让出资者更加了解股权基金的运作状态，让基金管理者更加洞彻产业发展趋势，为中国股权投资行业提供完整的信息资源与专业化的金融服务。通过十余年专业领域的深入研究与广泛合作，投中信息积累了深厚的技术基础和人才优势，并凭借优秀的专业能力赢得基金管理机构的长期信任，在行业内拥有大量的数据存量和客户资源。