经济日报 ECONOMIC DAILY

一季报寿险及健康险利润245.56亿元，同比增长23%——

中国平安：科技转型 发展添力

经济日报·中国经济网记者 江 帆

慧眼观企

早上8：30，平安人寿北京分公司员工石莉打开电脑支好手机支架，开始一天的工作。9：15到10：30，是部门在平安知鸟直播平台的线上早会。早会结束后，石莉开始处理客户咨询。晚上9点以后，她又投入全组线上夕会和全天工作总结。面对新冠疫情的突袭，中国平安集团一夜之间实现100%线上化经营。石莉是平安150余万名员工中的一员，整个集团工作有条不紊。

年初突然暴发的新冠肺炎疫情对各行各业都产生了较大影响，保险业也不例外。近期，多家上市险企陆续发布一季报，从数据整体来看，承保投资两头承压，上市险企首季业绩大幅下挫。但值得关注的是，平安虽然归属于母公司股东的净利润有所下降，但其科技板块强劲增长，今年一季度，平安科技业务总收入198.44亿元，同比增长6.0%。

新冠肺炎疫情期间，平安产险通过“平安守护者行动”向返程车主免费发放防疫物资。 （资料图片）

战略转型效果显现

对于险企一季度业绩表现，奥纬咨询大中华区董事合伙人李懋华认为，2月底3月初，国内疫情得到了控制，有一部分代理人通过线上线下的经营把寿险产品销售恢复起来，所以恢复速度高于市场原来的预期。

具体到中国平安，其深入推进“金融+科技”“金融+生态”战略转型效果正在显现。

面对突发疫情，平安2019年业绩发布时间同比提前了22天，这一提速与其“全面数据化经营”密不可分。依靠科技优势，平安综合金融用户数、客户数、客均合同、客均利润均有明显增长。

2019年，平安归属于母公司股东的营运利润同比增长18.1%至1329.55亿元；净利润同比增长36.5%至1643.65亿元，归属于母公司股东的净利润同比增长39.1%至1494.07亿元。

“平安一直将自己的战略定义为国际领先的科技型个人金融生活服务集团，方向从未改变。”平安集团联席CEO、平安银行董事长谢永林表示，这一战略会不断升级。近两年，平安倡导“金融+科技”“金融+生态”，目的就是用科技赋能金融，让金融主业迈向高质量可持续发展，同时，用科技赋能生态，用生态反哺金融。

对于此次疫情，谢永林称，疫情短期影响非常大，但也使得平安多年来在科技方面的投入有了用武之地，体现在线上培训、线上督导、线上营销与客服等方面。

他认为，用AI替代人力是正在进行时，但必要的时候还是需要人工干预。对于下一步的发展，能线上的全部线上，能AI的全部AI，用科技来解决各类问题。

平安人寿正在推进的改革，就是用科技解决传统保险业的各类问题。2月21日，平安集团董事长马明哲在2019年度业绩发布会上表示，平安人寿从2004年开始到现在已经16年，取得了很大进步。从前年开始，平安发现寿险的市场、环境、消费者需求等发生了很大变化，原来传统的模式逐渐无法适应了。平安酝酿用2年至3年研究推动寿险的改革。

寿险业务首季飘红

“平安人寿的改革目标是希望成为全球最领先的人寿保险公司，不仅是规模最大，还要成为新型的人寿保险经营模式。”马明哲在平安2019年度业绩发布会上指出，改革的关键是利用科技，比如人工智能招聘、线上营销、智能客服、数据驱动活动管理等，经过尝试目前已经取得了效果。

2019年年报数据显示，平安寿险向全面数据化经营方向迈进，积极推动营销、客服、经营等流程智能化升级。截至2019年12月末，AI面谈官面试覆盖率达100%；代理人专属智能个人助理Ask-Bob自上线以来累计服务3.4亿人次；智慧客服全年服务5000万次，其中线上业务占比99%，办理时效最快1分钟。

此外，平安加快向高价值业务转型，拓宽保障型产品线，运用科技升级代理人队伍，整体新业务价值率与代理人产能呈现上升趋势。

受新冠肺炎疫情影响，险企传统代理人线下业务展业受阻。在特殊时期，为客户提供优质的服务是对所有保险企业的考验。

平安寿险业务利用科技优势变危为机，一夜之间实现100%线上化，在稳定经营的基础上快捷响应，跑通线上经营新模式，在队伍发展、客户经营、产品运作等方面不断推出创新举措。

平安人寿发挥科技赋能优势，开展线上代理人营销管理，并借助平安金管家APP、口袋E、微信等平台，为客户带来保单服务、理赔服务、续期服务、健康管理等全流程服务。

“近年来，平安人寿持续践行‘科技+’战略，为线上经营与线上服务提供强有力的保障。”平安集团首席保险业务执行官陆敏表示，面对新冠肺炎疫情，公司积极通过线上化的手段，确保了各项业务稳健开展，客户服务“不打烊”。

以续期服务为例，春节假期期间，平安人寿推出多种线上交费方式，客户可登录金管家APP、平安官网一账通“寿险”模块或拨打客服电话线上便捷交费；通过短信、电话、金管家APP等多种渠道提示及指引客户；同时全体续收服务人员积极开展远程服务，及时解答客户各类服务需求。多维度保障，让客户不必出门就能完成续期交费。

平安人寿通过线上化转型举措有效减缓了疫情影响。平安披露的一季报数据显示，寿险及健康险业务实现营运利润245.56亿元，同比增长23.0%。

搭建科技应用生态圈

平安转型除了将核心金融主业与科技应用深度结合，还将创新科技深度应用于“金融服务、医疗健康、汽车服务、房产金融、城市服务”五大生态圈。

只要动动手指，就可以在陆金所理财，去金管家买保险，用好医生看病，在汽车之家购车。通过向市场提供创新产品和服务，平安的科技业务发展迅猛，2019年，总收入同比增长27.1%至821.09亿元。

平安集团孵化的新锐企业金融壹账通，2019年12月13日登陆美国纽约证券交易所，其产品覆盖中国所有大型银行、99%的城商行及52%的保险公司；获得香港金管局发放的虚拟银行牌照。金融壹账通是平安集团对外统一输出金融科技的平台，为金融机构提供“科技+业务”双赋能。

疫情期间，为避免人员接触，金融机构包括员工培训、远程办公、获客、在线信审、风险评估、客服等都面临问题，这为金融科技公司提供了用武之地。

“我们应用大数据、区块链、人工智能等创新技术，为金融行业提供了智能营销、智能风控、智能产品、智能运营、智能办公五大解决方案、十二大产品，赋能金融机构线上业务的各个环节。”金融壹账通董事长叶望春告诉记者。

疫情期间中小微企业经营遭遇重压。年初，由金融壹账通开发的广东中小企业融资平台开通，在疫情期间迅速上线了“疫情防控金融服务专区”，包括上线金融支持政策47条，对接逾百家银行上线100多款融资产品，为银企开展“无接触”对接提供了有力支持。目前平台累计收到申请融资企业的数量超过1800家次。

平安集团联席CEO陈心颖告诉记者，平安集团在金融科技方面有很多技术已经领先了，可供探索的应用场景也很多。现在的关键点在于要不停地创新，速度要跟上变化。以前“科技转型”只是一些金融机构锦上添花的可选项，从当前全球疫情的大形势来看，数字化转型将不再是权宜之计，而是生存的必备技能。

一季度“银税互动”贷款金额1800多亿元——

税收服务升级为企业纾困

本报记者 董碧娟

前不久，化肥原材料供应成为摆在广西鄂中肥业有限公司面前的大难题。原来，因受疫情影响，他们一直从湖北企业采购的尿素、氯化铵等原材料断供，要是生产跟不上，错过春耕销售旺季，损失会非常大。

4月1日起，第29个全国税收宣传月启动。各地税务部门展开多种形式的访企问需活动，努力为企业排忧解难。广西来宾市税务局得知鄂中肥业的难题后，立即通过税收大数据平台，对企业供应商等数据进行检索，及时与湖北多家上游企业联系，传递采购需求信息。“在税务部门的帮助下，我们已经从8家湖北企业购进原材料9477吨，累计1580万元。”鄂中肥业有限公司财务部部长王祖雄高兴地说。

西南财经大学教授、西财智库首席研究员汤继强接受经济日报记者采访时表示，产业链环环相扣，牵一发而动全身，一个环节梗阻，上下游企业都无法运转。疫情之下，税务部门挖掘税收大数据资源，为复产企业提供产销信息支撑，促成企业自行自愿按市场化原则开展购销对接，体现了服务型政府应有的担当。

受疫情影响，云南元阳县茗皓茶业有限公司销售不畅。获悉情况后，当地税务部门及时利用税收大数据，帮助企业找到符合条件的茶商和物流公司。“税务部门为我们出点子、想办法，现在已完成线上订单3400余单，成功销售1200公斤茶叶。”茗皓茶业有限公司负责人余永昌说。

位于河北青县的河北周黑鸭食品工业园有限公司是武汉周黑鸭的分公司之一，关键生产辅料“调料粉”由武汉公司直接供应。因疫情影响，该公司购货方纷纷关停，生产能力下降，资金周转困难，企业几乎陷入停摆状态。

得知企业困难后，青县税务局及时深入企业“一对一”量身定制帮扶方案，及时辅导企业依法办理延期缴税257.9万元，缓解了企业资金短缺难题。4月份以来，河北周黑鸭的销售额已比去年同期增长近30%，随着全国门店陆续复业，线下销售正在不断回暖。

为了畅通企业融资渠道，税务部门加强与银保监部门和银行业金融机构的合作，将纳入“银税互动”范围的企业数量扩大1倍，在纳税信用A级、B级企业基础上扩大至M级企业，全力保障企业资金链不断。

云南滇云蜜语生物科技有限公司一季度销售资金难以及时回笼，而春季是蜂群繁育的最佳时期，关系着蜂产业的全年发展和当地农户的生计。获悉情况后，当地税务部门主动为企业辅导“银税互动”，帮助企业成功贷款300万元，将企业诚信纳税信用优势转变为纾解困境的有形资金，解了企业的燃眉之急。

国家税务总局纳税服务司副司长韩国荣近日在2020年一季度新闻发布会上介绍，今年一季度，税务部门向银行推送了600多万户重点帮扶企业名单，银行业金融机构发放“银税互动”贷款75万笔，小微企业获得“银税互动”贷款金额1800多亿元，对保市场主体、保产业链供应链稳定发挥了积极作用。

疫情发生以来，税务部门推广“非接触式”办税缴费服务，通过“网上办、自助办、邮寄送、线上答”等方式，最大限度方便纳税人、缴费人办税缴费。

税收服务优化也为外贸企业加油添力。“从提交申请到审批到账，只用了不到一天时间。税务部门的优质服务，为企业带来了资金活水。”江苏兰蒂斯木业有限公司董事长吴建飞对税务部门快速办结出口退税连声称赞。江苏省邳州市税务部门在“一对一”服务中了解到兰蒂斯木业有一批出口产品符合出口退税政策后，立即跟进流程，协调提速，一笔260万元的退税款快速打入企业账上。

“我们快一点儿，企业复工复产速度就能快一点儿。”邳州市税务局局长桑林说，税务部门将持续以更快速度将税费优惠送到每一位纳税人、缴费人手中。

江苏省税务局党委书记王学东表示，税务部门将深入开展“便民办税春风行动”，在加长版税收宣传月期间进一步加大税费优惠政策辅导普及力度，精简政策享受流程，尽力为企业纾困解难，让企业集中精力抓复产，一心一意谋发展。

企事录

金山云纳斯达克上市

共募集资金5.1亿美元

本报讯 记者周琳报道：北京时间5月8日晚金山云成功登陆美国纳斯达克市场，首个交易日内上涨近30%，收于每股21.88美元。金山云IPO发行最终定价为每股17美元，最终完成发行数量3000万股，较披露的拟发行2500万股超发20%，共募集资金5.1亿美元。

从财务数据看，金山云近3年营收呈上升趋势，分别实现12.36亿元、22.18亿元、39.56亿元，年均复合增长率达79%。2019年金山云实现了毛利盈亏平衡。

金山云此次上市，具有标志性意义。以“布局高增长垂直行业、坚持优质客户战略、专注于云服务的中立性和秉承于金山集团30多年的企业服务基因”的综合优势，借助资本市场的力量，金山云有望在全新的赛道上乘势前行。

据了解，此次上市，金山云可能将募资的5.1亿美元主要用于基础架构的扩展和升级；技术和产品研发，尤其是在人工智能、大数据、云计算和物联网领域，以及生态系统的扩展和国际影响力建设等方面。这也是雷军及其金山集团旗下又一家企业成功上市，这些企业分别为金山软件、猎豹移动、金山办公与金山云。

金山集团董事长、小米集团创始人雷军表示：2012年，我们创建了金山云。今天，金山云已是中国第三大互联网云服务提供商。

金山云先于2016年2月完成C轮融资6000万美元，同年5月又获得5000万美元的C+轮融资；2017年12月融得D轮3亿美元，随后2018年1月再获得2.2亿美元融资。从股权结构来看，金山软件和小米集团也是金山云最大的股东。

金山云网络技术有限公司CEO王育林表示，金山云登陆美股，是中国云计算企业的价值体现，也代表理性投资者对信息透明的好公司的期待。这是中国云计算企业迈向国际化市场的一小步，也将为更多坚持价值创造的企业迈向资本市场提供信心。

康乃尔甲醇制烯烃项目投产——

吉林化工园补上“短板”

本报记者 李己平

化工产业的特性之一是“连带性”，上游与下游产品互相依存。比如被称为“石化工业之母”的乙烯，需要在-40℃保存，所以长途运输基本不可能。下游产业一般与它联建，用管道输送，在产业内叫“嘴对嘴”。这一特性注定了化工企业的存在方式是在化工园区“聚集”。

吉林省吉林市的化工园区全国有名，这里是新中国成立后的第一个化学工业基地，核心企业是吉林化学工业公司，简称吉化。吉化以生产原料见长，能生产乙烯等多种市场抢手的化学原料，围绕它伴生出系列化工企业，做下游产品，“一鱼多吃”。随着经济发展，下游企业规模扩大，原料供应却面临缺口，吉化的乙烯自用还不够。

为此，吉林康乃尔集团主动作为，投资建厂生产紧俏的乙烯、丙烯产品。康乃尔是一家涉足化工、设备制造、医药、医药物流等领域的大中型企业，总资产和年总产值均超百亿元。4月15日，康乃尔年产60万吨甲醇制烯烃项目一次开车成功。康乃尔集团总工程师唐怀江告诉记者，康乃尔开车生产，一批前端物流、原料及下游产业链企业受益，以康乃尔的甲醇制烯烃装置为核心，将康乃尔化工、众鑫化工、吉林化纤集团、博海生化、奥克化工、怡达化工、杭氧气体、博大生化公司、赢创双氧水公司、大地化工等企业联系起来，形成产业链上下游紧密合作、相互支撑的良好局面。唐怀江表示，仅供应氧气的杭氧集团，每月就可结款100万元。

康乃尔集团年产60万吨甲醇制烯烃起步于2016年7月，计划投资53亿元，年产24万吨乙烯、36万吨丙烯，是吉林市“十三五”重要的化工补链项目。到2017年10月，项目建设往下推进时却面临缺钱困境。在艰难的筹资过程中，上游企业杭氧集团受到困扰，产成品卖不出去，企业老总心急如焚。还有的下游企业如众鑫化工本来是用乙烯做环氧乙烷，因为没有原料，被迫用酒精代替，成本畸高，亏损累累。对此，吉林省委、省政府主要领导多次针对项目难题作出批示，并在疫情期间到现场指导，协调银行为该项目解决了7亿元的贷款问题。吉林市委、市政府，吉林经开区各相关部门助力解决安全生产、原料运输等难题。

4月15日8:18，康乃尔甲醇制烯烃项目投料生产，一次开车成功。一期项目刚建成投产，康乃尔集团董事长宋治平又把目光投向了二期工程。“如果二期完成，将极大地缓解吉林化工乙烯、丙烯基础原料的制约，带动下游减水剂、环氧乙烷、环氧丙烷以及聚醚、醇醚等产业链的快速发展，增加工业产值超百亿元。再向下延伸到聚氨酯、精细化工、纺织、汽车零部件、医药中间体及原料药等终端项目，最终实现千亿元级化工产业群。”

江苏海安化纤产品受青睐

5月6日，江苏省海安市墩头镇苏源化纤有限公司生产车间内，工人们正在赶制出口锦纶产品。近年来，海安市实施锦纶产业规模化、集群式发展，目前已拥有锦纶新材料企业200多家，锦纶丝产量占全国的八分之一。目前，当地化纤企业正开足马力赶制订单，满足市场需求。 翟慧勇摄（中经视觉）

本版编辑 梁 睿