

# 亏损8亿 招商仁和人寿大手笔补血

## 招融投控成第一大股东

近日，成立逾两年的招商仁和人寿发布变更注册资本有关情况的披露公告，称公司注册资本增至约65.99亿元。

其中，公司原有的8家股东中3家参与增资，即深圳市招融投资控股有限公司（以下简称“招融投控”）、中国移动通信集团有限公司（以下简称“中国移动”）、前海金融控股有限公司分别增资12亿元、3.2亿元、0.8亿元，合计增资约16亿元。

如果此次增资成功，参与增资的股东所持有的股权占比将提升，未参与增资的股东其股权占比相应被摊薄。增资后，招融投控持股比例上升至33.33%，成为第一大股东。天眼查显示，招融投控由招商局集团持股90%，招商局轮船持股10%。

对于为何要进行增资，招商仁和人寿向北京商报记者表示，为进一步提升公司资本实力，启动2019年增资。此次增资资金将用于增加公司注册资本，促进主营业务发展，支持机构建设。

此外，该公司其中一家股东也主动披露了不参与增资的原因。中国民航信息网络发布公告称，增资乃由招商仁和人寿订约方按公平原则确定，招商仁和人寿将按溢价发行增资相关额外股份。考虑到国内监管部门实施的投资相关监管规定，公司决定不参与招商仁和人寿增资。

追溯历史，招商局于1875年创办了中国最早的民族保险公司——保险招商局，并于次年创办了仁和保险。2017年7月4日开业的招商仁和人寿则被视为仁和保险的成功复牌。而作为股东兼发起人的招商局集团，其董事长李建红亲自挂帅担任招商仁和人寿董事长。

## 业务扩张 净亏损近8亿元

事实上，细究招商仁和人寿的业务数据不难发现，大笔增资的背后是该公司急速扩张的景象。

其中，最直接的表现便是保费收入迅猛增加，开业两年多保费收入超过百亿元。

两年多前，历史悠久的仁和保险“换装”招商仁和人寿保险股份有限公司（以下简称“招商仁和人寿”）成功复牌，股东阵容豪华、初始注册资本创纪录，让其一跃成为“年度IP”。两年多后，这家自带流量的险企正在酝酿大手笔增资。近日，中国保险行业协会披露的一则增资公告显示，招商仁和人寿现有三家股东合计增资约16亿元，这背后隐藏的则是业务急速扩张、净亏损不断加剧。早在开业之初制定数字化战略，并誓言深耕医养产业的招商仁和人寿能否借助雄厚资本实力逆袭，备受市场关注。

2017年，公司开业不到半年便实现保险业务收入3.71亿元，接着2018年全年公司保险业务收入猛增至27.55亿元。同时最新数据显示，今年前8月，公司原保险保费收入达77.85亿元，已超出去年全年收入的两倍，同比增长达8倍有余。按照保费收入排名来看，目前招商仁和人寿在91家人身险公司中已跻身至第37名。

不同于保险业务收入急速增长，该公司净亏损却在不断扩大。2017年、2018年公司分别亏损1.38亿元、4.07亿元，加之今年上半年净亏损2.45亿元，开业两年多来，招商仁和人寿累计亏损7.9亿元。

对于净亏损原因，该公司并未回复。不过从该公司2018年支出来看，手续费及佣金支出由上一年的5268万元升至3.02亿元，业务及管理费支出由上一年的3.06亿元升至8.21亿元，均现翻倍增长。

此外，招商仁和人寿的偿付能力也迅速下滑。开业最初，该公司综合及核心偿付能力充足率为6298%，2018年一季度该数据降至2264%，此后连续下降到2019年二季度的224%。有业内人士表示，偿付能力充足率反映着一家险企是否有足够的资本来承担面临的风险，例如用来满足业务方面的理赔、兑付及退保支出等，随着该公司业务平台的完善和业务的不断开展，偿付能力自然会不断下滑，因此选择增资也在情理之中。

## 关联交易牵出股东“偏爱”

所谓背靠大树好乘凉，招商仁和人寿开业两年保费收入即破百亿元的背后关联

企业贡献了“半壁江山”。

该公司2018年报显示，公司2018年原保险保费收入前五的产品中，前四位均来自银保渠道，分别为招商仁和招享人生年金保险、招商仁和招禧两全保险（分红型）、招商仁和招享未来年金保险、招商仁和招财鑫年金保险，合计保费收入16.72亿元，占据公司保险业务收入的61%。

而根据公司关联交易数据显示，2018年，招商银行及其他关联方合计产生的保险业务和保险代理业务费用约为1435亿元，占公司当年保险业务收入27.55亿元的52%。

进入2019年，上半年该公司实现保险业务收入72.54亿元。该公司关联交易数据显示，上半年该公司由关联交易产生的保险业务和保险代理业务金额为37.73亿元，同样占据规模保费的52%。此外，2017年招商仁和人寿合计产生保险业务和保险代理业务方面的关联交易金额为3.19亿元。

不过，该公司并非“一条腿”走路，招商仁和人寿曾回应媒体称，公司主要的销售渠道有银保、个险、法人、创新（互联网）四个渠道。同时以“银保为突破，个险为根基，创新为特色”的业务发展格局初具雏形。其中，创新业务以协同联动、整合股东资源的经营思路，重点与中国移动、中航信和其他战略平台开展业务合作；而法人业务则以员工福利为基础。

事实上，实力强劲的股东将为招商仁和人寿在渠道方面带来巨大潜在优势，例如股东中国移动超过8亿客户、2万个营业厅、100多万家深入城乡的特约代理点；股

东招商局集团旗下招商银行有9000万零售客户，以及股东企业的数十万员工，这都将为招商仁和人寿带来客户资源以及渠道资源。

同时，招商仁和人寿也在自建渠道。按照监管要求，新公司开业两年内只能在注册地所在省内经营。而回首两年来，该公司在广东省已开设20家分支机构，此外还设立了子公司招商局仁和养老投资有限公司。招商局曾表示，招商仁和人寿开业后扎根蛇口、稳健起步；第二年服务广东、重点布局；第三年走出广东、迈向全国。

## 借“科技+医养”能否突围

“中国寿险业迎来发展黄金期，但马太效应显著，中小公司生存艰难。”《回归保险本源，中小寿险公司发展之道》曾点评道。

那么作为“后起之秀”的招商仁和人寿如何找寻方向、突出重围？

据该公司官网表示，未来公司实施数字化战略，建立数字化营销平台、服务平台和管理平台，努力实现“智慧保险、网络金融”的愿景。把医养产业作为业务支柱，打通国内外优质资源，大力完善医疗养老相关的保险产品、硬件设施、运营服务，让客户享受全球先进的医疗与养老服务。

其中，在养老领域，招商仁和人寿则聚焦养老保险产品、养老社区开发和养老社区运营服务等全产业链。其中，该公司将借助5G新技术，建设具有创新特色的智慧养老社区。招商仁和人寿总经理彭伟在今年6月公开发表演讲称，5G时代的到来，将重

定义传统养老。

据了解，位于广州番禺的仁和颐家·和园是招商仁和人寿养老项目之一，该项目与多种年金产品挂钩，累计应交保费大于等于200万元，且符合其他申请条件，即可申请《保险客户养老社区申请入住资格确认函》。

而从行业角度看，目前国内不少险企也在开展养老社区项目，例如泰康保险、中国人寿、新华保险、合众人寿、君康人寿等。

中国精算研究院金融科技中心副主任陈辉表示，从长远看，保险资金具有成本低、周期较长的特点，而养老社区盈利周期也较长，因此险企投资养老社区产业算是比较好的选择。不过，险企在养老社区的建设成本预期以及社区运营过程等方面还缺乏经验，可能会存在一定风险。

此外，在金融科技浪潮席卷保险业的当下，招商仁和人寿也在加大科技投入。据了解，该公司设立了招商仁和人寿珠海大数据实验室，并结合5G技术在新零售、产品创新、精准营销、开放金融、5G智慧养老社区等方面进行了创新探索和应用。

值得一提的是，在科技方面，其股东中国移动、亿赞普的大数据分析经验，以及招商局旗下证券、基金等金融企业同样将为招商仁和人寿带来技术和人才方面的支持。例如，招商仁和人寿于今年6月17日与招商金科签订2019年《服务等级协议》，由招商金科负责公司的信息化建设及系统运维，协议金额不超过1.02亿元。

北京商报记者 陈婷婷 李皓洁

## “程序员节”来了，来58部落看看“码农们”的互联网生活

1024是2的10次方，也是二进制计数的基本计量单位之一，因此10月24日被誉“程序员节”。互联网的发展推进了社会经济的升级迭代，程序员群体作为互联网背后的“真英雄”受到越来越多的关注，今年“程序员节”到来之际，58同城旗下内容社区58部落发起#你能一句话证明自己是程序员吗？#等趣味话题讨论，引发网友热议。

### 话题讨论汇聚行业人气 社区互动构建内容生态

围绕程序员基本情况、职场供需等内容，58同城发布了程序员行业大数据报告，报告显示，程序员中男性占比高达87.29%，25岁以下从业者占比62.84%，本科及以上学历者占比20.78%；全国程序员企业需求同比增长8.49%，北京企业对程序员的招聘需求最高，求职者对深圳关注度最高，而北京企业支付薪酬最高，达到12184元/月。

除了发布行业数据，58同城还在58部落上汇集相关话题讨论，网友们围绕#你能一句话证明自己是程序员吗？#、#程序员老了之后会做什么？#等话题进行互动交流。一些网友“现身说法”，指出程序员赚得多，但是很辛苦。也有一些网友认为，生命不息，编程不止，头发稀疏是高级程序员必备。此外，根据58同城发布的程序员行业大数据报告，北京是程序员招聘需求最高的城市，深圳是程序员求职热度最高的城市，这些城市工作节奏快，也是程序员们愿意聚集的高薪城市。

在58部落的引导下，网友们谈经历、谈体会、谈畅想，并进行深入的互动交流，丰富的社区互动也构建了职场互通、情感互助的内容生态。



### 部落联动增强行业交流 原创内容创造服务价值

58部落以“记录真实生活，收获温暖回应”为平台定位，汇集了职场、房产、汽车、公益、交友、兴趣、老乡等模块的部落，其中“码农俱乐部”便是程序员行业从业者的聚集地，58部落网友的原创内容从不同角度反映出职位真实情况，以切身经历感受叠加“还原”出职位全貌，为其他网友提供了可参考、可借鉴的行业信息。用户可以在这里了解到程序员的真实生活状态，收获知识、技能和社会经验。

除了“码农俱乐部”，58部落中还汇聚着众多不同行业部落，包括“司机之家”、“餐饮一家人”、“我们是客服”、“行政家园”、“快递员联盟”、“美容美发圈”、“仓储管理员”、“保安根据地”、“家政交

流圈”等。这些以行业为纽带的部落，不仅为用户提供职场经验和生活窍门，还能进行答疑解惑和情感互助，通过把流量和主动权赋予用户，让广大用户各取所需，从信息中获得价值。

与此同时，这些不同主题的部落是对58同城生活服务的有益补充和延伸，结合部落用户需求，58部落能够进一步发掘用户线下生活行为，进而不断迭代、持续优化产品服务体验。此外，58部落还可以通过社区和内容价值，为企业建立更有效的营销通路，基于不同部落的分类，进行更匹配的招聘、房产、汽车、本地生活内容营销，为企业导流获客实现精准触达，向企业提供更有竞争力的投资回报。

在今年的“程序员节”，58部落立足真实生活场景，用富有话题性的原创内容实现了网友的“用心交流”。相信随着58部落用户原创内容的不断丰富，广大用户能在这里进行更广泛深入的交流，获得简单而美好的社区互动体验。

## 十七载沉淀投资稳健 首只债基南方宝元演绎长跑健将

作为国内第一只债券型公募基金，南方宝元（基金代码：202101）自2002年9月20日成立以来创造了优秀的投资业绩。历经十七载，据Wind数据显示，截至2019年10月8日，南方宝元累计收益达到了502.55%，同期上证综指涨幅79.92%，中证全债指数涨幅97.55%。此外，南方宝元年化收益率超11%，累计向投资者分红超过16亿元，被多家基金评价机构评为“五星级基金”，并获得济安金信第三届济安群星奖“二级债基金”产品奖，实力展现“优秀老司基”风采。

从产品设计上来看，南方宝元以债券投资为主，股票投资为辅，股票仓位在0-35%之间，其他部分配置债券资产。业内人士表示，该类基金主要投资于固定收益类市场，能够在持续震荡的市场环境下，积极追求长期稳定增值。同时，在力求稳健收益的基础上适当获取权益资产收益，调和了总体风险，可以为中低风险客户提供较为稳健的选择和参与股票市场的机会。

南方宝元基金经理林乐峰表示，过去17年，中国经济的高速发展更多依靠出口、房地产相关投资拉动，在此基础上诞生了一批优秀的企业。展望未来，中国经济结构正在转型升级的过程中，经济增速虽有所放缓，但对单一产业的依赖度下降，增长模式更加健康可持续。未来的优秀企业，与过去将有些许不同，更多来自广大居民持续消费升级的进程中，或者产生于新兴科技的领域里，又或者是那些在全球化竞争中胜出的中国制造业代表。我们的投资目标就是发掘并长期持有这样的优秀企业，与它们一起成长。

长期稳健的业绩不仅是对投资实力的有力诠释，更是基金管理人整体投研理念、价值观以及投研体系的侧面写照。南方基金的投资理念是长期投资、价值投资、责任投资。致力于精选真正有价值的上市公司，力求为投资者带来长期、稳定的回报。在南方宝元的投资决策中，南方基金也始终践行这样的理念，寻找中国优秀的企业长期持有，做时间的朋友，分享优秀企业价值的不断增值。