

保险业迎来“换帅季”

27位新掌门走马上任

近期,银保监会一日挂出3家保险公司新掌门人核准公告,一口气敲定了两家保险公司董事长、一家保险公司总经理。

风风火火“换帅”的节奏在今年的保险圈已是寻常事。据上证报粗略统计,今年以来,各保险公司已更换了27位掌门人,包括16位董事长和11位总经理。

作为一家机构的最高管理者,董事长既掌握公司航向,又肩任股东利益。今年以来,7家财险公司、5家寿险公司和4家其他类保险机构都更换了董事长。

其中,诚泰财险、光大永明人寿、中韩人寿、长城财富资管4家公司在更换董事长的同时,也迎来了新任总经理。

密集换帅之后,这些保险圈新掌门人的背景渐次浮出水面,其中,既有从业经验丰富的老职业经理人,又有大股东指派的保险新兵;既有公司内部高管升任的,亦有自监管部门“下海”的。

新任掌门人有以下几个特点。一是以**股东方派驻为主**。据统计,有11位董事长和5位总经理都是由股东方派驻的,部分掌门人甚至是由股东方高管兼任的。比如,国寿财险董事长、中国人寿和人保财险的总经理均是由国寿集团、人保集团现任领导兼任的。

二是**颇为青睐业务能力强**的职业经理人。比如,曾任新华保险董事长兼CEO的万峰,是一位不折不扣的职业经理人,在辞去新华保险各项职务之后,又迅速被鼎诚人寿聘请为董事长。安邦财险和君康人寿的总经理施晖、于卫红,也是两位保险老将。

三是**出现具有监管背景的掌门人**。赶上监管系统人员调整,国任财险聘请了原广东保监局党委书记、局长房永斌出任董事长,这位监管老兵曾任原保监会办公厅处长、发展改革部主任,拥有丰富的监管经验。

四是**不再局限于业内经验,掌门人经历体现多元化特点**。安邦资管新任总经理吴剑飞,拥有丰富的投资经验,曾任民生加银基金总经理,在长盛基金、湘财合丰基金、建信基金等多家基金公司都工作过。

截至目前,还有4家保险公司董事长职位空缺,7家保险公司的总经理人选有待监管层批准。

(来源:上海证券报 作者:韩宋辉)

河北唐山:从“钢城”到“港城”

在河北唐山港曹妃甸港区,随着一声汽笛长鸣,一艘装满蒙古国煤炭的货船驶离港口。作为曹妃甸至蒙古国首都乌兰巴托国际班列上的重要站点,港池岛站集装箱线路目前已正式建成,将于本月投入使用。

作为环渤海5500公里海岸线上唯一不需开挖航道和港池的港址,河北唐山港水深、港阔、终年不冻不淤,具有发展海洋经济与港口贸易的地理优势。2018年唐山港货物吞吐量达到6.37亿吨,位居全国港口第3位、全球第4位。过去人们对于唐山市“钢城”“煤都”的旧有印象逐渐褪去,取而代之的是更具“国际范”的现代化港口城市印象。

记者从河北省唐山市政府了解到,近年来唐山市围绕“一港双城”建设布局,努力打造东北亚地区经济合作窗口城市,推进经济由内向外高质量发展,更好地实现由资源依赖型发展向沿海开放带动转变。

去年3月,连接曹妃甸与乌兰巴托的国际货运班列正式开通运行,唐山港成为蒙古国国际贸易的重要出海口。今年日韩中蒙过境班列的开通,使得来自日本、韩国的货物可以由唐山港,由水路转为陆路运往乌兰巴托,为唐山港由传统吞吐大港向国际综合贸易大港转变提供了新的机遇。

据悉,围绕打造“一带一路”重要支点,今年河北唐山将新设新疆库尔勒、内蒙古策克等内陆港10个以上,打造辐射东北、华北、西北的“三北”区域物流分拨中心,将港口的间接腹地延伸至俄罗斯及中亚多国。同时开行唐山港至哈萨克斯坦、俄罗斯国际班列,逐步实现常态化运营。并通过开通韩国、东南亚等集装箱班轮航线,完善连通东亚、东南亚的海洋运输格局。

(冯健维)

车企油企布局

充电桩千亿元级规模市场遭“抢食”

一个千亿元级规模的诱人市场正在吸引多方资本进入。据中国汽车工业协会的预测,2019年我国新能源汽车销量将达到160万辆,同比增长30%。这一数据背后是充电基础设施“体量”爆发。据悉,截至2019年6月,全国充电基础设施累计数量为1002万台,突破百万。截至7月中旬,包括传统车企、加油站、出行公司、支付方式等多行业的投资者宣布了新布局计划。一时间,充电行业被“炒”得火热。到底哪种才是符合中国市场的充电模式呢?

充电行业的“盘子”很大

在国家发布的《关于加快电动汽车基础设施建设的指导意见》中提出,要求到2020年基本建成满足超过500万辆电动汽车充电需求的基础设施。未来五年,我国充电桩数量要达到1.2万个,充电桩达到480万个,国内新能源汽车充电桩直接市场规模有望达到1240亿元。

记者留意到,当前我国的充电基础设施布局发展,主要以充电桩运营商为主车企为辅。截至今年6月,全国充电运营企业所运营充电桩数量超过1万台的共有7家,占总量的89.8%。充电行业在经过前几年的野蛮生长后,已形成以特来电、国家电网、星星充电、依威能源、上汽安悦等运营商占据大部分市场份额的局面。

在快速发展的充电行业背后,充电桩的盈利模式却被业内观望。今年4月底,特锐德董事长于德翔给股东们一封信,宣布旗下从事充电桩业务的子公司特来电跨过盈亏平衡线开始盈利。这封信似乎也掀起了投资充电桩行业的新一轮热潮。较早进入行业的特来电,虽然盈利了,但蛰伏期不短。特锐德董事长于德翔表示,特来电从2014年投入新能源充电这个全新产业,五年时间累计投资50多亿元、研发投入10亿元、前4年累计亏损6亿元。期间,很多充电桩运营企业因为迟迟不能找到能够盈利的商业模式被淘汰出局,或是因资金问题被其他企业所收购。特来电的盈利让其他企业看到了希望,行业的春天似乎就要到来。在国家和地方鼓励充电基础设施政策发布后,一时间,充电行业吸引了诸多资本入场。

记者留意到,不仅充电桩运营企业纷纷宣布将在北上广深等一线城市布局数万台充



桩,此前一直在“旁观”的传统车企也纷纷入场,就连出行公司、石油巨头也发布了充电桩筹备计划。业内有观点认为,车桩互联将成为未来电动出行生态圈必备的基础设施,因此,车企自营的充电网络将是未来决胜的关键点。

车企:为新车产品抢占市场

对于整车车企来说,在决定投身新能源汽车研发生产后,有一道选择题就摆在了面前:要不要自己做充电服务?成本和体验之间如何取舍?在传统车企还在纠结之时,没有保有客户基础的新能源企业,如特斯拉、蔚来、小鹏是布局充电领域的急先锋,建起了自营超级充电桩,以提升车主体验。

记者留意到,在巨大的逐利诱惑背后,传统车企投身运营充电桩,还因为对目前充电基础设施建设的进展和运营水平表现出不满与担忧。随着纯电动汽车保有量增加,传统车企渐渐发现产品的“售后”还是自己做比较合适,且与第三方充电运营商成立合资公司来运营无疑是“捷径”。于是近年汽车头部企业开始加入“建桩大军”。

如在大众和一汽、江淮与星星充电合作之前,宝马在2017年就开始了布局,将充电

品牌“即时充电 ChargeNow”引入国内,并与国内的充电运营公司共同建设充电桩,计划到今年年底,将投建10万个。开展充电桩建设运营业务的典型代表是上汽集团和比亚迪。上汽集团2015年推出了充电平台安悦充电,计划至2020年在全国建设66万个充电桩;比亚迪也同年开展了充电桩业务。今年4月,梅赛德斯-奔驰表示将提供涵盖旗下全部纯电动车使用场景的“星”级充电服务,包含代客泊车充电服务、24小时应急充电服务以及梅赛德斯-奔驰专属充电站等;6月3日,广汽新能源为AION.S新车推出超级服务计划,开通47个城市代客充电服务。

目前,大部分车企均通过与第三方充电企业合作作为旗下车型提供充电服务,但这并不妨碍它们因此来打造自己的充电品牌服务体系。

石油巨头:占尽地理优势

在地理位置上已占据了“好地头”的加油站,在布局充电桩方面更是占据天时地利。中石油和中石化早在数年前就高调宣布布局充电桩业务。中石化从2010年起成立了中石化首科新能源科技有限公司,拟投入40多亿元用于建设充电站以及电动汽车和充电设施的

研发。同年,中石油、中石化、中海油与中国一汽、长安汽车等16家央企成立了中央企业电动车产业联盟。随后,中石化与北汽达成合作,在北京建起了首批10座充换电站。来自国外的壳牌,2018年9月也在天津开设了首座加油充电一体式站点;今年1月,英国BP在中国的首座充电站落户上海嘉定。外资石油巨头的蠢蠢欲动、各方资本对充电行业的角逐,加速了中国两家石油巨头的布局,近日,中石油和中石化又在杭州、南昌、济南等地的部分加油站已开始对外提供电动汽车充电服务。可以说,石油巨头从“油到电”的过渡是最便宜的,原有的加油站解决了建设充电桩的用地和用电问题,特别是在高速公路上,石油公司提供充电服务的优势更大。

出行公司:布局一体化服务圈

将出行公司称为新能源汽车最大的“保有客户”并不为过。网约车、分时租赁基本以新能源汽车为主,解决旗下网约车司机、分时租赁用户的充电问题也成为出行公司“服务圈”分内的事。如滴滴出行与南方电网等公司的合作就是这个目的,旗下小桔充电平台利用平台互通互联,为旗下数十万辆新能源汽车打造车、桩、网“一体化”综合服务。同样的,7月1日,蚂蚁金服和宁德时代入股哈啰出行,至此,哈啰出行在经营分时租赁共享电动车的同时,未来将新增充电桩销售等服务内容。可以说,未来出行公司布局的充电平台,不仅可为私人车主提供充电服务,还增加桩用户的黏性,提高充电桩的利用率。

轻资产运营将是未来主要旋律

提供便利的充电解决方案已成为新造车企业“留客”的必要服务措施,如今传统车企主动布局充电桩,更能推动新能源汽车行业的发展。这其实也是车企身份变换的体现:从单纯的汽车制造商,向出行服务供应商转型。滴滴出行、石油巨头等也成为了新能源汽车出行领域的重要参与者之一。出行公司有车辆资源、石油巨头有加油站地理优势,各方的布局均将有利于撬动充电市场。当前大家联盟有点“各玩各”的意思,但随着各种跨界联合合作的合资公司的出现,充电行业的轻资产运营将是业内未来的主要旋律。

(来源:广州日报 作者:邓莉)

中国新能源汽车摆脱“补贴依赖”寻找新突破口

■ 新华社记者 邵美琦

从2009年销量不足1万辆,到2018年的125.6万辆,中国新能源汽车在十年间经历波折也快速成长。目前,中国新能源汽车正在脱离补贴“舒适区”,发力智能化、电动化等领域,寻找新的增长点。

正在中国“汽车城”吉林省长春市举办的第16届长春汽车博览会上,一汽、北汽、比亚迪、WEY等品牌均在展厅内展示多款新能源汽车,打出购车优惠的同时着力凸现智能装备、续航里程等特色。

记者在车展走访时,多家车企经销商表示暂时还没有收到补贴取消的明确调价通知,咨询购车的客户仍然较多。35岁的长春市民李广志,决定买一台新能源汽车作为上下班和接送孩子的代步工具。

“现在新能源汽车动力配置和智能装备上都不错,而且在城市里跑既环保又省钱。”李广志说。

中国汽车工业协会数据显示,今年上半年中国新能源汽车产销量分别达61.4万辆和61.7万辆,同比增长48.5%和49.6%,保持稳步增长态势。

一年20多家人工智能领域的头部企业相继入驻

来这座“人工智能岛”上看看未来什么样

■ 新华社记者 周琳

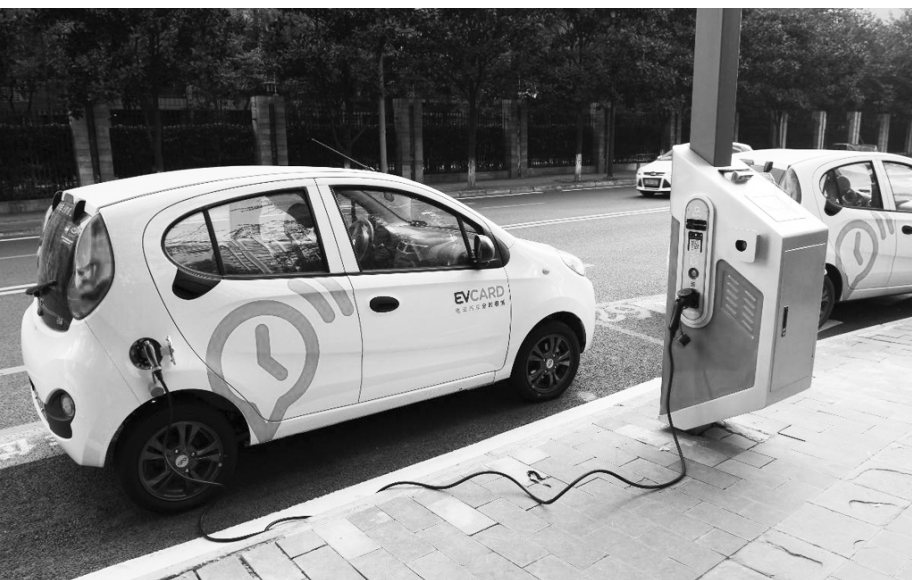
这个“岛”不大,占地面积6.6万平方米;这个“岛”很热闹,一年左右的时间,20多家人工智能领域的头部企业相继入驻……

17日,记者走入张江人工智能岛,揭秘人工智能赋能智慧城市的诸多“彩蛋”。

走进这个“岛”,一系列智能管理的应用进入眼帘:点开园区服务App,无人驾驶园区短驳车就会来到身边,送你到指定地点,然后乖乖回去充电;智能分类垃圾桶不仅提示垃圾类型,还与物业公司互动,垃圾装满前会自动提示。

几乎每天,岛边的两条河流上空,都会有无人机进行巡检,拍摄到的河道视频上传到云,通过图像识别出污染的位置;岛东边的智慧河里,无人监测船和智能水下巡航机器人,对水质做即时监测和反馈。

智慧路灯是承载核心,融合广告屏、气象监测、一键报警、车流监测、智能充电桩、微基站中继等周边其他资源,提升监测能力;岛内



根据中国政府加大绿色发展和创新发展的决心,2017年开始逐步减少新能源汽车购买优惠补贴,到2020年完全取消。目的是倒逼新能源汽车行业加大创新发展本领,促进行业健康发展。

北汽的展厅经理宋博文告诉记者,随着补贴政策调整,公司在三电、核心零部件的制造研发方面加大了投入力度。

“卖得最好的EU5R500配备电池预加热系统,适合东北地区的气候,即将上市的EC5

绿地上安装了智能灌溉系统,根据气象情况自动运行,启动雾化系统及水景喷泉系统……

而这些智能应用,最终汇聚到“张江AI园区指挥中心”的大屏幕上,通过屏幕可以实时看到有哪些设备正在预警,交通和人力热力图如何,一“屏”掌控“岛”内实时情况。

除了这些已经应用的智能场景,在“岛”内的展厅里,一系列应用在各行各业的智慧系统也在召唤:傅利叶智能科技有限公司的外骨骼机器人,帮助病人进行康复;智能厨房已经落地在浦东国际人才公寓的样板间;智能金融,通过人脸识别可以取钱;自动送餐机器人、自动送货机器人在展厅内灵活走动,未来可以成为“岛民”们的好帮手……

这个“岛”揭幕至今一年多的时间,从第一位“岛主”IBM入驻,到微软人工智能和物联网实验室、阿里巴巴“平头哥”等20多位“岛主”都相继“上岛”,成为“岛”内智慧生态系统的建设者和完善者。

5月21日在工信部和上海市政府支持下,正式成为国内首个人工智能创新应用先导区。工业和信息化部总经济师王新哲说,先导区要定位于攻破难点、痛点的“先锋队”,探索新机制新方法的“试验田”,以及培养产业发展的“主力军”。

据介绍,围绕这一大目标,浦东新区将着重推进陆家嘴-世博的人工智能应用场景建设,以张江人工智能岛为核心的产业集聚发展,以金桥5G+AI为主的生态创新园建设,推动“AI+”综合研发、智造、生活、交通等四方面工作。今年8月29日至31日,2019世界人工智能大会也将以位于浦东的世博中心和世博展览馆为主会场。

“我们希望为人工智能的落地打造一种氛围,既有核心产业集群,又试出更多标杆应用示范;同时还利用自贸区先行先试的政策优势,在对外人才交流、数据跨境流通、科技成果转化等方面制订一批创新政策。”上海浦东科经委人工智能和信息服务业处处长夏玉忠说。

张江人工智能岛所在的浦东新区,今年