

# 移动投 8300 万的飞信能否重生



## 险资回归本源,理财还能买保险吗

新华社北京 12 月 4 日电 “去年高收益万能险那么火,现在还有这样的理财型保险产品吗?”家住北京市西城区的解先生正在为手里的闲钱找出路,而他的疑问也道出了很多理财者的心声。

去年以来,个别保险公司借万能险快速做大规模,动不动就承诺高达 8% 的“年收益率”,一些买了此类产品的人获得了收益,但好景不长。原因呢?正如监管部门的官员所言,这些公司投资能力不高,脑子里也没有资产负债匹配这根弦,短钱长配、激进举牌看起来“风光无限”,实际上后患无穷。

4 月下旬以来,保监会出台一系列文件引导行业回归保障本源,严控短期理财型产品规模,保险业由注重产品投资回报转向产品保障责任。

理财还能买保险吗?这要从保险公司“管钱”的能力说起。

保监会副主席陈文辉曾在不同场合表示,保险公司的核心竞争力是风险管理,资产管理也重要,但不应该把它作为核心竞争力,也很难指望一个保险公司,资产管理能力可以比其他专业的资产管理机构还要强。

保险业的监管部门已经讲得很明白了,让保险公司知道自己到底有“几斤几两”,也为老百姓投资理财提供了参考。

新华保险董事长兼 CEO 王峰认为,保险公司发展理财型保险,帮助客户资金保值增值,其功能与银行、信托、证券、基金大同小异,本质上是在与这些金融机构争夺资金,但保险业在这方面没有优势。

举个例子,你有 100 块钱,存在银行是按照 100 元本金计算利息,买保险则要扣除佣金和公司费用,剩下的账户余额才是用来计算“利息”的。虽然理财型保险产品看上去回报率或结算利率较高,但账户余额一般低于保费,实际上以“本金”为基础的回报率低于银行利息。

所以在理财属性上,保险公司与其他金融机构相比,竞争力并不强,保险业有年金产品、精算技术,真正的优势在生老病死等健康养老领域。

目前市面上在售的具有理财属性的保险产品主要有分红险、万能险和投连险,所谓“高收益”早已不见踪影,与纯保障型保险产品相比保障功能不足,与普通理财产品相比收益又太低。

这么看来,如果想获得保障就买纯保险,如果想要收益就买纯理财,如果想“鱼和熊掌兼得”那么两种效果都不会太理想。

## 山西前首富李兆会被限制出境

因未能偿还 2.1 亿元人民币欠款,山西前首富、女星车晓的前夫李兆会已于近期被上海市第一中级人民法院限制出境。这位曾经身家 125 亿元人民币的海鑫集团掌门人如今陷入被银行追债的尴尬境地,再次成为舆论焦点。

上海市人民法院网执行信息显示:被执行人李兆会因不履行法律文书确定的义务,法院已依法限制其出境,请执行联动机制成员单位、基层协助执行网络成员和社会公众协助法院执行。申请执行人是美锦能源集团公司。据中国裁判文书网的信息显示,2013 年 1 月 10 日,李兆会实际控制的上海海博鑫惠国际贸易公司(简称“海博鑫惠”)与光大银行签订《综合授信协议》,获得最高 5.2 亿元的授信额度。李兆会、美锦公司等提供最高额连带责任保证担保。随后,美锦公司代海博鑫惠向银行偿还本金 2 亿元及利息 1622.83 万元,本息共计 2.16 亿元。因海博鑫惠未承担还款义务,李兆会亦未承担担保责任,美锦公司遂提起诉讼,追讨欠款。

该案于今年 3 月 15 日作出判决,支持了美锦公司的追讨权,判决海博鑫惠向原告美锦公司支付代偿本息合计款 2.16 亿元,李兆会承担四分之一连带清偿责任。海博鑫惠辩称,其自 2014 年初至今已停止业务,公司账户已被冻结,无法偿付贷款。据悉,海博鑫惠实际控制人为李兆会,目前该公司已转移至李兆会妹妹李兆霞名下,其法人代表为张亚敏。张此前为海鑫集团副总经理,此次也一同被限制出境。

李兆会 1981 年出生于山西闻喜县,海鑫集团创始人李沧海之子。2003 年,因父亲遇刺,年仅 22 岁的李兆会中断海外学业回到国内继承了海鑫钢铁集团,成为海鑫集团董事长。在随后的几年里,善于在资本市场闪转腾挪的他令家族财富成倍增长,2008 年的胡润百富榜,李兆会以 125 亿元身家成为山西最年轻首富。

除了巨大财富,李兆会备受公众关注的另一个热点就是曾经与女明星车晓的婚姻。然而这段婚姻仅维持了一年零三个月就宣告结束,并被传出李兆会支付了高达 3 亿元的天价离婚费。 据《北京青年报》

“我们很明确,飞信未来将坚定地 向政企级通讯应用的方向发展。”中国移动互联网有限公司(下称“中移互联网公司”)副总经理王志忠对记者说。

王志忠认为,虽然目前在政企办公通讯软件中已有钉钉、易信及微信企业版等,但至今没有真正意义上的巨头和所谓的“独角兽”,“我想这就是飞信的机会所在”。

2017 年 10 月,一度远离舞台中心的飞信因两则 2017 年—2018 年度共计超过 8300 万元的对外招标项目再度引发外界关注,分别为“和飞信业务运营支撑服务项目”及“和飞信客户端技术实施与支撑项目”。

而在一年前,飞信对外招标的数额仅为不到 1500 万元,而 2015 年此数字为 0;2016 年还一度传出中国移动将完全关闭飞信业务的消息。11 月 2 日,神州泰岳宣布中标。值得注意的是,在飞信于 2007 年正式发布之前,神州泰岳在 2006 年底就中标北京移动飞信项目的运维支撑外包业务,此次中标的神州泰岳是飞信的“老朋友”了。

“老朋友中标也是意料之中的事情,因为之前很多的架构都非常熟悉了,换了新的合作伙伴很多东西都需要重新适应。”一位业内人士如此评论。

在广州举行的 2017 中国移动通信全球合作伙伴大会上,中移互联网公司对外发布了“和飞信”新产品和新战略,提出将工作与生活相融的“工作向左,生活向右”等概念。

飞信变身“和飞信”后,将正式进入政企级市场和 toB 业务。

### 飞信此前为什么不行了?

根据监测机构易观千帆的统计,截至 2017 年 11 月 9 日 15 时 30 分,飞信的活跃用户已不足百万;与之相比,腾讯旗下两大软件 QQ 和微信分别拥有 6.62 亿和超过 9.63 亿活跃用户。如此的数据对比,难怪很多网民认为飞信“不行了”。

据了解,飞信的黄金时期在 2010 年前后,当时语音通话和短信是主要的通讯手段,飞信以短信优惠、移动端和 PC 端可免费互发信息为主要卖点的官方应用得到用户的欢迎,并在 2010 年前后收获了 5 亿注册用户,高峰期活跃用户接近 1 亿的数字。

易观国际在 2009 年的一则统计显示,手机 QQ 当时在移动端即时通讯软件中市场渗透率约 60%,为行业龙头;飞信排名第二,超过 20%,也是不可忽视的力量。微信 2011 年才推出,因此没有进入统计行列。

但微信于 2011 年诞生后便“一骑绝尘”,取代了 QQ 和飞信的地位。同样在 2011 年,当时还是“香饽饽”的飞信运营权由中国移动从卓望信息手中交给了广东移动,不巧的是,飞信的衰落没过多久便开始了。

随着移动互联网渐渐普及,短信使用次数明显下滑。根据工信部的数据,中国手机用户共发送短信数量在 2012 年达到高峰,将近 9000 亿条。自此之后开始下降,而且降幅越来越大:2013 年降幅 1%;2014 年下降 14%;到 2015 年短信总量已下降至 6992 亿条;2016 年,全国移动短信业务量 6671 亿条,同比下降 4.6%;今年 1 月—10 月,全国移动短信业务量完成 5540 亿条,同比下降 1.3%。

通信行业专家项立刚告诉记者,微信之所以“一骑绝尘”甩掉飞信,是由于独树一帜的“推送”机制,与之相比,飞信和手机 QQ 都是“上线”机制。

“用户必须上线才能读取信息,一旦用户没有上线,就无法收到软件上的任何信息;而推送有很大的机动性,相当于用户‘24 小时在线’,保证能随时收到所有消息。”项立刚说,“推送”机制设计网络构建的结构底层,必须从诞生起就坚持,到后面再改是来不及的,“飞信要想变成推送机制,底层技术全部要换新,不可能了。”

而运营商背景使飞信收获了大量移动用户的同时,也为自己构建了藩篱。自 2007 年正式推出,飞信迟迟没有向其他运营商的用户开放,不少早期飞信用户都对记者回忆当年使用飞信的经历时表示,移动用户之间可以免费发送短信,但联通和电信用户迟迟无法享受到这一福利,一旦遇到其他运营商用户,还是很不方便。“封闭的生态系统导致飞信团队有一种很矛盾的心理,一方面希望自己玩得再大些,另一方面又不希望篱笆以外的竞争者参与进来。”一位业内人士如此分析。

2012 年,飞信终于对其他两大运营商完全开放服务,但仍没能挽救其接下来的艰难局面。

### 变身政企级通讯软件后,新飞信什么样儿?

2016 年,飞信被更名为“和飞信”,正式加入由中国移动旗下的一系列应用组成的“和字辈儿”成员。

中国移动内部人士对这次更名显得十分低调,中移互联网公司副总经理庄仁峰对记者表示:“任何应用都会在融合通信的基础上进行整合升

级,仅此而已。”

随后便传出和飞信将向政企级应用转型的消息。11 月 24 日,和飞信的新产品和新战略正式出炉。王志忠介绍说:“和飞信最大的特点就是开放,我们不擅长做 OA(办公自动化),而很多企业的 OA 已经很成熟了,我们就允许企业把它的 OA 和应用接进来,作为运营商我们擅长的是 ICT(信息通信技术),企业可以使用我们擅长的高清通话、多方通话和 64 路电话等服务。”

其次,和飞信支持企业对上下游合作伙伴的信息管理需求。庄仁峰介绍说,遇到上下游管理问题,目前的做法是拉个微信群,但群并不是万能的。“基于和飞信的运营商背景,我们可以清晰地了解企业间的上下游关系,和每一层级的具体负责人以手机号码的形式显示出来,这样更方便查找,层级也更清晰。”

再次,和飞信并没有放弃此前 toC 业务中的个人和社交场景的切换,以“工作向左,生活向右”的方式分屏处理,“向左划是工作台,向右划就是个人生活界面。”庄仁峰说。

对目前有哪些大客户对和飞信感兴趣,是否有“大单”亟待签署?庄仁峰没有做明确回应。他表示,和飞信目前已经在中国移动内部广泛使用,“其他的大客户还在谈。”

值得注意的是,和飞信的上述服务是基于手机 SIM 卡的,是另一种形式的“24 小时在线”和“推送”(关机状态下除外)。和飞信相关工作人员对记者介绍说:“以多方通话功能为例,被呼叫方即便没有安装飞信客户端,也可以被安装了客户端的人邀请加入通话。我们不强制下载,确保用户能收到消息就好。”

“飞信向政企级通讯软件转型还是有底气的。”项立刚认为,基于目前中国移动有超过 8.49 亿的用户数量,飞信有本钱在政企级服务上“做做文章”。

然而,政企级市场并非没有强手,稍早前中国联通推出“蓝信”,中国电信与网易合作推出“易信”,再加上阿里巴巴于 2016 年 3 月推出的钉钉 2.0 及腾讯的微信企业版,toB 业务已经格外热闹,其中不乏互联网背景的玩家,也不乏运营商背景的玩家,和飞信进入 toB 市场伊始就已是“四面楚歌”。

项立刚对此分析称,飞信能走多远,取决于中国移动的决心有多大。“移动目前在 5G、物联网和智能家居上也在大力布局,飞信对移动来讲可以说是‘能有最好,没有也无关系死’的角色。”

据《中国经济周刊》