

高管访谈

水滴公司沈鹏：  
自研“水守大模型”  
助保险服务全链条提质增效

本报记者 李豪悦

开年以来，已有多家券商发布研报，看好2024年保险市场表现。开源证券研报显示，第一季度行业NBV(账面净值)有望超预期，头部险企市占率有望持续提升。另据国家金融监督管理总局发布的统计数据，2023年，保险行业保费收入达5.12万亿元，同比增长9.13%，保费收入再创新高。

企业层面，水滴公司的业绩表现也侧面印证了市场环境的向好。截至2023年第三季度，公司依靠保险业务已连续七个季度实现盈利。

水滴公司创始人、董事长兼CEO沈鹏近期在接受《证券日报》记者专访时表示：“希望通过多元化的业务，构建起一套相对完整的商业化医疗保障体系，推动数字科技和健康保障行业深度融合，让用户以更普惠的费用享受到更高性价比的保障和更好的医疗服务。”

以科技为底色  
致力于推动行业质效提升

据了解，水滴保、水滴筹、翼帆医药共同构成了水滴公司保险保障、大病救助、医药创新三大核心业务板块。三大板块分别在患者的健康期、治疗期和康复期提供保障服务。

尽管水滴保代表的保险业务为公司带来主要营收，但水滴公司始终是一家更具互联网科技属性的公司。而“科技创新”也是水滴公司成立八年时间里一以贯之的理念。

“科技与保险的结合将越来越紧密，是行业发展的必然趋势。水滴公司从诞生以来就具有非常强的科技基因，构筑了公司的技术壁垒。公司通过对大数据、AI大模型等技术的投入和应用，实现了保险价值链的线上化、流程化和智能化，积累了大量数据和经验。同时，公司在智能理赔、线上获客、智能营销、智能服务等层面带来的体验和效率提升，是领先行业的。”沈鹏表示。

过去一年，生成式AI迎来爆发，科技行业掀起了一场AI大模型的比拼。水滴公司也自研了保险领域大模型——“水守大模型”。

沈鹏表示，保险服务场景需要大量的人工交流、记录，非常繁杂。但是科技可以助力保险业务运营变得更有效率。“水守大模型”可以为保险经纪人和用户提供更专业、准确、易于理解的建议，为整个保险服务链条带来深度的赋能和提效。

据介绍，水滴公司从创立以来每年的研发投入在3亿元左右，AI算法团队核心成员均来自北大、清华、中科院等名校，在人工智能方面获得了100多项专利。正因如此，水滴保业务致力于用科技助推普惠保险，提供更多高性价比的产品和服务体验。

水滴公司数据显示，截至2023年9月30日，水滴保已与国内近百家保险公司达成合作，推出1253种高性价比保险产品，覆盖医疗、重疾、意外、寿险、年金等各类人身险险种，累计服务用户数1.11亿。水滴公司据此打造出了行业领先的AI智能对话机器人，能够应用于保险咨询、客户运营、在线营销、续保续费、风险识别、理赔服务等多个场景，由此带来了客户获取及服务效率的显著提升。

看好专业中介蓝海  
第二增长曲线未来可期

谈及互联网保险行业的未来，沈鹏认为，市场还有巨大的增量空间，看好“专业中介”这片蓝海。“就保险中介赛道而言，互联网保险仍然具有非常大的结构性机遇。另一个颇具潜力的机会，是‘专业中介’服务模式的渗透率提升。”

沈鹏表示，随着人身险行业的发展，保险产品产销分离的趋势愈发明显，越来越多的保险公司会聚焦于风险分散和投资管理的专业能力，而销售和服务环节将更多由保险中介承担。而且，随着客户在保险消费的主导意识提升，保险专业中介模式以其更丰富的产品选择及更加专业的服务，更容易受到客户青睐。

行业前景可期，水滴公司对于水滴保、水滴筹、翼帆医药三项业务的未来发展也给予长远的规划。

对于拥有保险全链条服务能力的水滴保，公司下一步将推动产品供给侧创新，针对特定垂类人群提供更加需求定制化、高性价比的保险产品；在线下经纪人业务方面，水滴公司已经上线了高端保险服务品牌“水滴星耀”，并将坚定地持续投入，建立一支高质量、高口碑的经纪人队伍。

此外，在大病众筹和医疗服务领域，水滴公司已经是领先的个人大病救助平台。对于水滴筹，公司将持续提升大病众筹业务的运营效率，规范服务流程和风控品质，坚持公开透明，推动行业健康发展。

值得一提的是，以翼帆医药为主的医药创新板块正在成为公司的第二增长曲线。沈鹏透露，翼帆医药是水滴公司非常重要的战略级业务，目前已经开展的临床CRO全流程运营项目，可以为药企提供包含数据洞察、医学事务、数据管理、统计分析、项目管理、患者管理在内的临床试验全流程服务。

“我们要拓展和各类药企的合作，把我们的患者招募业务做到行业领先，帮助更多有需求的患者有机会尝试更前沿、探索性的治疗可能性，也能够助力医药企业的新药研发，支持中国创新药企业的快速发展。”沈鹏说。

破局前行 勇争一流  
北京辖区龙头上市公司谱写“优等生”范本

本报记者 贺王娟

近日，多地召开“新春第一会”，吹响龙年高质量发展号角，上市公司作为国民经济的“基本盘”“压舱石”，其高质量发展对于中国经济蓬勃发展的带动作用不言而喻。

此外，目前证监会正抓紧推动落实新一轮推动提高上市公司质量三年行动方案。《证券日报》记者日前就相关问题采访了大唐发电、当升科技、京东方A三家北京辖区不同行业龙头上市公司，探寻其如何在行业周期中砥砺前行、谱写“高质量发展”答卷。

短期波动  
不改向上趋势

大唐发电是首都能源保供的主力军，承担着首都地区五成以上的电力供应，以及北京西部1500万平方米的居民供暖。但作为传统的火电企业，大唐发电也一直饱受“煤电顶牛”之困。

大唐发电相关负责人对《证券日报》记者表示：“煤炭成本占火电燃料成本的70%，也就是说煤炭价格直接决定发电成本。面对极大的生产经营压力，大唐发电顶压前行，用实际行动肩负起能源保供重任。”

同时，在经营层面，面对复杂严峻的经营环境，大唐发电统筹推进市场经营，高度重视战略风险、经营风险和债务风险，深化精益管控，煤电提质增效取得显著成效。公司业绩在重重压力下实现持续改善，净利润从巨额亏损到大幅减亏并在2023年实现扭亏为盈，经营抗风险能力不断提升。

另一家上市公司当升科技，其主营业务为锂离子电池正极材料和智能装备的研发、生产与销售，产品广泛应用于电动汽车、储能、消费电子等领域，并大批量供应多个国家或地区的锂电巨头及车企。

乘着新能源产业发展的东风，近年来当升科技经营业绩持续攀升，2022年公司经营业绩再创历史新高，并成为全球正极材料行业盈利能力最强的企业之一。财报显示，2022年，公司实现营业收入212.64亿元，同比增长157.50%；实现利润总额25.38亿元，同比增长103.22%；实现扣非后净利润23.25亿元，同比增长182.23%。

进入2023年，以碳酸锂为代表的锂电原材料价格进入下行通道，去库存成为行业主旋律，多数企业业绩承压。以当升科技所在的正极材料环节为例，三元材料价格整体呈下滑走势，各企业经营业绩差异颇大。相较而言，当升科技业绩韧性强劲，公司预计2023年净利润为18.5亿元至20亿元，同比降幅仅为11.45%至18.09%，盈利能力继续保持行业领先水平。

有当升科技企业人士向《证券日报》记者表示，近几年新能源汽车行业进入快速发展期，但在经历数年高速增长后，从2023年开始，新能源汽车行业整体增速有所下

降。受下游需求减弱、产能过剩、原料价格波动等不利因素影响，锂电正极材料进入深度调整期。

“尽管遭遇发展瓶颈，但长期来看，锂电正极材料行业仍处于上升期。”上述当升科技企业人士表示。

京东方A作为面板行业的龙头企业，自2021年下半年开始，以TV面板为代表的大尺寸面板供需发生变化，面板价格就此开始从高点回调，赛道内企业业绩也开始承压。据京东方A业绩预告显示，公司预计2023年实现归母净利润23亿元至25亿元，同比下降67%至70%，扣除非经常性损益后的净利润预计亏损5.5亿元至7.5亿元，同比减亏66%至75%。

公司方面对《证券日报》记者表示：“虽然2023年公司业绩受行业影响有所下滑，但年内仍呈现持续增长态势，公司营业收入、扣除非经常性损益后的净利润均保持逐季稳步提升，第四季度归母净利润环比显著增长，也为2024年公司发展奠定了良好基础。”

值得一提的是，机构普遍预期，随着需求端的不断复苏以及显示面板厂的控产保价策略显效，面板价格将继续下探空间有限，未来或将呈现稳中向上的发展趋势。

技术为矛  
主动破局求变

大唐发电、当升科技、京东方A都是典型的处于周期行业中的企业，在行业低谷时如何“逆风飞行”，三家企业都给出了主动求变、以技术驱动创新的答案。

以大唐发电为例，目前煤炭价格较最高点已大幅回落，但仍处于高位，煤电企业仍面临着燃料成本压力。同时，在“双碳”目标下，传统火电企业如何加快转型发展、积极拥抱新能源，也是绕不开的话题。

对此，大唐发电对《证券日报》记者表示，公司主动拥抱能源变革，加快转型发展，量质并举推动新能源规模化、集约化开发，利用现有送出通道优势，积极申报国家大型风光基地及省级大型风光光伏项目。截至目前，公司已获得新能源大基地项目5个，共计685万千瓦。

据大唐发电介绍，公司旗下大唐托克托发电厂是世界在役最大火力发电厂，总装机672万千瓦，年供电量达300多亿千瓦时。2023年12月份，随着该200万千瓦新能源外送项目首批机组正式并网发电，标志着世界在役最大火电厂实现由传统的火力发电向风、光、火多能互补转型。而大唐发电作为实践先行者，率先实现“风光火”打捆外送，开辟了一条新能源大规模开发的新路径，也为公司加快转型发展奠定基础。

同时，大唐发电也十分重视提升清洁能源装机占比；全力争取地方政府支持，计划在“十四五”后期、“十五五”期间超前规划建设新能源外送基地、清洁能源煤电、抽水蓄能和共享储能等多个项目，为加速绿色转型



图①当升科技智能制造生产基地——当升科技(常州)新材料有限公司  
图②托克托200万千瓦风光大基地项目  
图③京东方A第8.5代TFT-LCD生产线  
图④当升科技电池正极材料智能化生产线

增添了强大底气和强劲动力。当升科技则认为企业的发展离不开技术创新驱动。上述当升科技企业人士表示，作为全球锂电正极材料行业的技术引领者，公司正在围绕动力及储能用新型锂电正极等关键材料研发，不断突破行业共性关键技术，并先后开发出多款技术领先、性能优异的多元材料产品，同时，公司正在积极布局下一代电池材料及相关产品，加快新品开发和成果转化。

“锂电材料行业仍处于快速发展之中，新的技术突破势必带来新的性能更好、成本更低、安全性更高的电池材料。”上述当升科技企业人士表示，当前动力电池行业正处于新一轮技术周期的起点，技术迭代加速，未来三年到五年有望进入产业化密集落地期，新技术大规模投产将加速行业淘汰出清。

此外，市场认为随着全球电动化及储能加速发展，海外市场对锂电池的需求呈爆发式增长态势，国内锂电产业链企业正加速全球化，具备技术与成本实力，率先布局海外市场的龙头企业有望迎来中长期全球份额提升的机遇。

在“对技术的尊重和创新的坚持”的理念指导下，京东方A持续多年将7%左右的销售收入用于研发投入。也正是对研发的高投入，让京东方A迅速缩短了与国际巨头的差距，完成了行业地位的跃迁。

从技术路径探索到追赶海外企业，再到成为行业引领者，京东方A以技术创新的方法论，走出了自己的发展之道。据了解，2017年京东方A已经实现在大尺寸液晶面板出

出货量以及中小尺寸液晶面板出货量的全球第一，2021年公司更是全面开启以半导体显示业务为核心，形成“1+4+N+生态链”的业务战略。

而在本轮面板行业周期中，京东方A积极在经营战略、动态优化产品结构、持续提升产品技术能力等方面持续优化，其行业龙头地位得以进一步稳固，更显现出以技术创新为矛的上市公司在行业周期中的抗风险能力。据Omdia数据显示，截至2023年，京东方A液晶显示屏整体及五大应用领域的出货量、出货面积已连续多年保持全球第一。

争当“优等生”  
共谋高质量发展

上市公司质量是资本市场最重要的基本盘，是资本市场投资价值的源泉。上市公司质量高，资本市场才能稳定运行。日前，证监会上市公司监管司司长郭瑞明表示，上市公司要弘扬“优等生”文化，推动上市公司高质量发展。

郭瑞明表示，上市公司“优等生”文化的五方面内涵是分层递进的：上市公司首先要做到诚实守信、真实透明、规范治理，提升治理水平；其次是要专注主业，提高竞争能力、创新能力和抗风险能力，成为具有成长性的上市公司；最后要回报社会，以投资者为本，让投资者充分共享公司发展成果。

在争当上市公司“优等生”方面，大唐发电表示，公司坚持高质量发展业绩说明会，持续加强与投资者的互动交流，完善投资者关系体系

多家上市公司发布员工持股计划 彰显长期发展信心

本报记者 郭霁霞

近期，上市公司推出员工持股计划热情较高。东方财富Choice数据显示，2月份以来，A股市场已有25家上市公司推出员工持股计划。

浙江大学管理学院特聘教授钱向功对《证券日报》记者表示：“上市公司意在通过员工持股的方式，将员工利益与公司绑定，从而建立长效激励机制。员工持股计划可以增强员工的积极性、归属感和忠诚度，还可以增强公司的稳定性和抵御风险能力，提高公司市场竞争力。此外，上市公司推出员工持股计划，也是看好自身和行业的未来发展。”

月内25家公司  
推出员工持股计划

数据显示，2月份以来已有25家公司推出员工持股计划，其中有5家公司推出的员工持股计划以筹集资金总额超亿元。恒逸石化、顺发恒业、正泰电器员工持股计划资金总额上

限分别为8亿元、3.33亿元、2.96亿元，位居前三。

具体来看，2月27日，正泰电器发布2024年员工持股计划(草案)，该员工持股计划资金总额上限约为2.96亿元，参与对象为公司部分董事(不含独立董事)、监事、高级管理人员、中层管理人员、核心技术人员和业务骨干，总人数不超过82人。同日，飞鹿股份、贝肯能源也披露了2024年员工持股计划(草案)。

从参与人数来看，有13家上市公司推出的员工持股计划参加对象总人数超过100人，其中和邦生物、恒逸石化参与对象总人数超过1000人，分别为7211人及2500人。

多数公司的员工持股计划资金来源为上市公司的回购股份。从资金来源看，以员工薪酬及自筹资金为主；部分公司增加了“股东借款”渠道，如华测检测、福光股份等；部分公司资金来源为公司提取的2024年专项激励基金，如凯中精密等。当然，不少公司的资金来源并不局限于单一方式。例如，天宇股份资

金来源于员工自有资金(包括合法薪酬及自筹资金)、公司提取的2024年至2026年专项激励基金以及法律法规允许的其他方式。

此外，为持续调动员工积极性，提升公司竞争力，不少公司热衷于中长期员工持股计划。例如，四方达2月20日发布《第五期员工持股计划(草案)》，卫光生物2月7日发布《第三期员工持股计划(草案)》。

科方得智库研究负责人张新原向《证券日报》记者表示：“相较于股权激励计划，员工持股计划的覆盖面更广，不仅包括高层管理人员，还包括基层员工。上市公司热衷于推出员工持股计划，一方面是因为其可以作为一种吸引和留住人才的手段，另一方面也能彰显公司长期发展信心，提升公司形象。”

合理设置考核目标  
促进经营业绩提升

事实上，把员工持股计划的解锁条件与业绩增长挂钩，是众多上

市公司设立员工持股计划的常见方式。如天宇股份、李子园、太辰光等上市公司推出的员工持股计划，都设置了公司层面及个人层面的业绩考核要求。

根据李子园2月23日发布的公告显示，公司本次员工持股计划首次受让部分的考核年度为2024年、2025年两个会计年度，每个会计年度考核一次，且公司将根据内部绩效考核相关制度对持有人进行绩效评价，依据个人考核年度绩效评价结果等级确定持有人当期个人层面解锁比例。

“设置业绩考核目标对于企业经营业绩的提升是有利的。”北大纵横管理咨询集团合伙人孙连才向《证券日报》记者表示，“通过设置明确的业绩考核目标，可以激励员工更加努力地工作，追求卓越的业绩。同时，业绩考核目标还可以帮助企业明确目标和方向，提高管理效能，促进企业的战略执行和绩效管理。”

也有部分公司由于市场环境发生变化等原因选择终止实施员工持股计划。如拓股份2月3日公告

提前终止第二期员工持股计划。公司表示，董事会预计2023年度公司层面的考核目标未能达标，当前难以实现第二期员工持股计划的初衷。考虑参与员工的资金占用成本，为更好地维护公司、股东和员工的利益，经慎重考虑，拟提前终止第二期员工持股计划。

那么上市公司在筹划员工持股计划时，该如何设置业绩考核要求呢？智帆海岸机构首席顾问梁振鹏对《证券日报》记者表示：“业绩考核设定要契合行业形势和公司中长期发展规划，不能刻意追求每年都有大幅增长。不同行业的周期性特点不一样，周期性强强的上市公司就要考虑这一影响，必须做一些创新的考虑，避免设定过于理想化的目标，以免无法实现而导致计划的提前终止。”

“总之，员工持股计划是持股员工与公司之间的一个契约，在这个契约里，达到一定业绩条件对应获得一定预期收益，双方朝着这个共同方向去努力，才能创造增量价值。”梁振鹏说。