

## 从模式竞争到规模竞争

## 共享办公的发展之路会不会走偏？

潘石屹的言辞总是能够引起公众话题，这次引起的话题则是“共享办公是模式重要还是规模重要”。潘石屹旗下的SOHO中国于近日公布了今年的中期业绩，除了卖房带来的靓丽业绩外，潘石屹说得最多的则是其共享办公品牌SOHO 3Q。他的一句话“走偏了的人总看着别人走偏”则透露出了这一新兴行业中的路线之争。

青年报见习记者 洪伟



据预计，共享办公将是一个2000多亿元的市场。

青年报资料图

## 从探索模式到全国范围扩张规模

就当市场认为经营重资产的潘石屹涉水共享办公只是闹着玩玩的时候，潘石屹似乎却认真了起来。近日，随着SOHO中国中期业绩的发布，SOHO 3Q的推广也在如火如荼地推开。而在场记者询问，优客工场创始人毛大庆说SOHO 3Q走偏了，潘石屹毫不客气回应“走偏了的人总看着别人走偏”，更是显示出了其对于SOHO 3Q大力扩张的信心。

共享办公的未来市场空间极大，据优客工场的毛大庆预计，共享办公将是一个2000多亿元的市场。预计到2020年，中国经济排名前20位的城市，商业和写字楼面积将达到3亿平方米，其中30%转化为共享空间，不一定是办公室，也可能是共享教育、医疗、剧场。

而目前，市场的竞争则是相

当分散，还难以形成规模效应。据克而瑞研报显示，截至2016年末，联合办公空间运营商已超3500家，提供超过10万个工位。高力国际统计数据显示，目前北京有860家共享办公中心，上海235家。

这种市场格局就是潘石屹信心的来源。潘石屹认为，1.7万个共享办公座位对于SOHO来说并没有经济价值，它们最大的价值就是建立了管理系统。潘石屹同时称，共享办公处在婴儿期，不能着急思考商业模式。几万个座位根本不是SOHO的目标，拿着几个座位比规模很可笑，也没有可比较的价值。

目前市场上的两大共享办公玩家恰恰是毛大庆的优客工场和潘石屹的SOHO 3Q。

截至2017年6月，优客工场在全球25座城市布局了88

个共享办公空间，包括北京、上海、香港、台北、新加坡、纽约、旧金山、伦敦等。其官网显示，目前优客工场已开业19个城市，拥有29886张桌子，入驻36584家企业。相对来说，SOHO 3Q规模稍小。SOHO中国提供的数据显示，SOHO 3Q经过两年多发展，目前已成为北京、上海最大的共享办公空间，拥有19个项目、17000多个座位。

显然，潘石屹已经想明白了，规模才是这场游戏的致胜关键。在调研全国共享办公市场、走访杭州南京等城市后，8月16日，SOHO中国召开SOHO 3Q城市拓展招标会，正式宣布了SOHO 3Q的全国拓展计划，锁定第一批城市为北京、上海、杭州、南京，并且公布了拓展合作的具体标准和条件。经过前期的摸索期后，正式向全国扩张。

## 本质是集中式共享还是社区化办公？

作为共享办公领域的鼻祖，美国的WeWork最早于2011年4月开始向纽约市的创业人士提供共享办公空间服务。目前，WeWork在全球的20多座城市拥有80多个共享办公场所。共享办公模式，是指来自不同公司的个人在联合办公空间中共同工作。在特别设计和安排的办公空间中共享办公环境，彼此独立完成各自项目。办公者可与其他团队分享信息知识、技能、想法和拓宽社交圈子等。

然而，与一般的共享办公企业不同的是，SOHO 3Q创立初期的初衷则是，潘石屹认为办公楼

市场过剩，通过共享办公的模式将SOHO高大上的办公楼能够全部租出。而毛大庆的优客工场与WeWork模式则更多的源于创业基因，用氛围及一系列的创业服务服务于创业人群。共享办公还具有社区化、社群化的特点，会员享受的不仅是座位及公共空间。以全球资源以WeWork为例，入驻会员后，会员到任何国家任何城市的WeWork楼宇都能找到免费座位；随时与全球10万名会员沟通，这些会员成了天然客户或粉丝，获得客源成本比单独开公司容易得多。

墨社创始人兼CEO张帆表

示，有些联合办公空间大部分是集中式共享办公而已，并没有联合办公必须具备的协作办公的内涵，也就是社区现象。“除去社区现象的联合办公空间，就像群租房一样，大家虽同在屋檐下但相互不会来往，更不可能‘联合’。”他说。

但联合办公空间也不仅仅只是服务于创业者。据了解，在WeWork的客户名单中，就有微软、通用电气、三星这样在国际上响当当的世界500强企业；此外，裸心社也吸引到了像美国运动相机厂商GoPro、WPP集团这样的跨国大公司。

## ■ 资讯

## 保险业上半年原保险保费收入同比增长23%

青年报记者 吴缙超

本报讯 保监会日前发布了2017年上半年经营数据，全行业共实现原保险保费收入23140.15亿元，同比增长23%。在监管加大下，规范经营、坚持价值的上市大保险公司受益显著，市占率继续提升。

中泰证券分析师戴志锋表示，保监会网站公布2017年1-6月保险统计数据报告，以及人身险、财产险保费收入情况。规范经营、坚持价值的上市大保险公司市占率继续提升，中国人寿、中国平安、中国太保和新华保险等四大保险公司寿险原保费收入市占率，由2017年2月的38%逐月提升至6月的41.7%，提高3.7个百分点，规模保费市占率由2016年2月的30.7%显著提升至最新的40.2%，提高9.5个百分点，规范经营、坚持价值的保险公司，在行业生态改善之下显著受益，预计行业集中度将会进一步提升。

观察保险老七家（加上人

保、泰康、太平）的市占率，寿险原保费收入市占率由2017年2月的51.2%提升至最新的55%，提高3.8个百分点，规模保费市占率亦由2016年2月底部的42.7%提升至最新的52.8%，提高10.1个百分点。中国人寿、中国平安、中国太保和新华保险上半年寿险原保费收入分别为3462亿元、2265亿元、1106亿元、612亿元，同比分别+18.3%、+38.7%、+34.4%、-13.8%，除新华目前仍处于压缩银保趸交产品的转型期间之外，均实现较高同比增长。

平安证券分析师缴文超指出，产险市场前三名依旧为人保股份、平安财及太保财，占比分别为33.99%、19.61%、9.85%。在产险业务中，交强险原保费收入886亿元，同比增长6.35%，增长速度已经持续低于行业水平，而各细分领域险种增长亮点不断，农业保险原保费收入为287.69亿元，同比增长15.54%；企财险、货运险也实现了保费收入的由负转正。

## 中国平安发布半年报净利润同比增长6.5%

青年报记者 孙琪

本报讯 日前，中国平安率先揭开了保险股半年报序幕。今年上半年，中国平安实现归属于母公司股东净利润434.27亿元，同比增长6.5%；如果剔除2016年上半年普惠重组利润94.97亿元影响，与去年同期相比，净利润增长38.8%；归属于母公司股东权益4257.8亿元，相较年初增长11%。平安寿险及健康险业务新业务价值持续提升，同比强劲增长46.2%。此外，平安大幅提升现金分红水平，拟向股东派发中期股息每股现金0.50元，相较去年同期增长150%，亦超出市场预期。

今年上半年，平安的个人业务利润贡献达346.26亿元，占

比79.7%，同比提升21.1个百分点。截至上半年末，平安个人客户数达1.43亿，相较年初增长9.3%；集团客均合同数2.28个，相较年初增长3.2%；集团实现客均利润241.66元，同比增长18.5%。

值得一提的是，自马明哲在2013年元旦致辞中提出了“科技引领金融”的理念后，平安孵化了一系列金融科技服务平台及医疗健康科技服务平台。半年报称，该公司在人工智能、大数据、云计算及区块链等领域取得了显著的成果。截至2017年6月30日，平安的专利申请数高达1458项；人脸识别技术准确率达99.8%，处于世界领先水平，已被成功应用于200多个集团内外部场景中。

## 银行业催收领域首现AI技术

青年报记者 孙琪

本报讯 智能客服大家可能不陌生，但你知道催收行业也有智能机器人上岗了吗？此前，银行业更多是在网点实现智能化。比如可以与客户对话的机器人大堂经理、可以办理绝大多数非现金业务的“超级柜台”、“刷脸”便可取款的ATM……智能机器逐渐开始取代柜台人员，全天候自助和远程人工服务，正改变着人们金融生活。

记者日前获悉，广发银行

信用卡中心在行业内首次将人工智能应用到催收领域，推出智能语音催收服务。这位智能催收员可以24小时工作，与人工催收不同，客户不必在同事或朋友面前谈论“还款”“账单”“欠款”等尴尬字眼，通过按键响应就能自主与银行互动，遇到催收电话再也不尴尬。不仅如此，智能催收员还会自动记录电话接通与否，沟通时的语气、方式等，优化匹配不同客户的催收方式，在合适的时间以合适的沟通方式与客户联系。