

关于深圳证券交易所 对北京无线天利移动信息技术股份有限公司 年报问询函的回复

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

北京无线天利移动信息技术股份有限公司（以下简称“公司”、“我公司”、“母公司”、“京天利”）于2017年5月5日收到深圳证券交易所创业板公司管理部发出的《关于对北京无线天利移动信息技术股份有限公司的年报问询函》(创业板年报问询函【2017】第87号)。公司董事会对问询函中所列示的各项询问逐一进行了核实和分析，现按要求逐项回复并公告如下：

1、报告期内，你公司的移动信息服务和保险产品服务的营业收入同比增长39.35%、129.18%；行业移动信息服务、个人移动信息服务和保险产品支撑服务同比变动41.97%、-100.00%、129.18%。请根据年报内容与格式准则的相关规定，补充披露上述业务或产品收入大幅变动的原因。

答复：

报告期内，公司的移动信息服务和保险产品服务的营业收入同比增长39.35%、129.18%；其中：移动信息服务收入分为：行业移动信息服务收入与个人移动信息服务收入。

金额单位：元

	2016年		2015年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
分行业					
移动信息服务	213,124,375.13	74.13%	152,942,554.63	82.50%	39.35%
保险产品支撑服务	74,377,500.45	25.87%	32,453,486.58	17.50%	129.18%
分产品					

行业移动信息服务	213,124,375.13	74.13%	150,116,851.02	80.97%	41.97%
个人移动信息服务			2,825,703.61	1.53%	-100.00%
保险产品 & 运营支撑服务	74,377,500.45	25.87%	32,453,486.58	17.50%	129.18%

(1) 报告期内，移动信息服务收入同比增长**39.35%**，其中：

A、报告期内，行业移动信息服务收入同比增长**41.97%**，主要因为：2016年度行业移动信息服务中的ICT综合服务平台业务实现快速增长，较上年同期增加**6,151.75**万元，系公司ICT业务继续深耕行业市场，大力发展优质客户，受此影响，公司ICT业务在2016年实现了业务量和业务收入的双增长。

B、报告期内，个人移动信息服务收入同比减少**100%**，主要因为：公司与中国移动通信有限公司就手机证券短彩信版业务的合作协议于 2015 年 3 月 31 日到期，不再续约。因此个人移动信息服务收入---手机证券业务收入2016年度无此项收入，而2015年一季度实现个人移动信息服务收入**2,825,703.61**元。

(2) 报告期内，保险产品 & 运营支撑服务收入同比增长**129.18%**，主要因为：公司自2016年4月1日起合并了北京众合四海保险代理有限公司（以下简称“众合四海”）的财务报表，众合四海2016年4-12月实现保险产品 & 运营支撑服务收入**35,560,334.61**元，而2015年度无此项收入。

如果剔除2016年度合并众合四海收入的影响，则保险产品 & 运营支撑服务收入2016年度仅同比增长**19.61%**。

金额单位：元

业务种类	2016 年度	2015 年度	同比增长
众合四海保险代理业务	35,560,334.61	-	
其他保险产品 & 运营支撑服务	38,817,165.84	32,453,486.58	19.61%
合计	74,377,500.45	32,453,486.58	129.18%

2、报告期内，你公司保险产品 & 运营支撑服务实现营业收入7437.75**万元，较上年同期上升了**129.18%**，而相关业务的毛利率为**35.96%**，较上年同期下降了**21.42%**，请结合行业特点、销售模式等，说明相关业务收入增长而毛利率下降的原因。**

答复：

(1) 报告期内，保险产品及运营支撑服务收入同比增长129.18%，原因请详见问询函回复的1、(2)。

(2) 报告期内，保险产品及运营支撑服务业务的毛利率为35.96%，较上年同期下降了21.42%，请详见下表分析：

金额单位：元

种类	2016 年度			2015 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
众合四海保险代理业务	35,560,334.61	31,105,581.78	12.53%	-	-	-
其他保险产品 & 运营支撑服务	38,817,165.84	16,527,916.60	57.42%	32,453,486.58	13,830,764.65	57.38%
合计	74,377,500.45	47,633,498.38	35.96%	32,453,486.58	13,830,764.65	57.38%

公司自2016年4月1日起合并了众合四海的财务报表，众合四海属于保险代理业务，2016年4-12月众合四海的保险代理毛利率仅为12.53%，导致2016年度保险产品 & 运营支撑服务业务的毛利率为35.96%，较上年同期下降了21.42%。

如果剔除2016年度合并众合四海保险代理业务的影响，则2016年度保险产品 & 运营支撑服务毛利率为57.42%，而2015年度保险产品 & 运营支撑服务毛利率为57.38%，基本一致。

3、请按照年报内容与格式准则的相关规定，补充披露你公司本年度所进行研发项目的目的、项目进展、拟达到的目标及对公司生产经营的影响。

答复：

(1) 公司报告期内研发项目投入情况如下：金额单位：元

项目	期初余额	本期增加		本期转出数		期末余额
		内部开发支出	其他	计入当期损益	确认为无形资产	
短彩开发		2,465,007.33		2,465,007.33		

互联网创新		6,700,329.47		6,700,329.47		
汽车延保		1,710,772.12		1,710,772.12		
车险比价项目		188,962.43		188,962.43		
代理人项目-产品		867,041.42		867,041.42		
自助理赔-技术		1,955,654.84		1,955,654.84		
动太报价-数据		903,668.44		903,668.44		
保险业务渠道化管理平台	401,594.40	153,921.00			555,515.40	
航延险动态定价系统	251,870.58	98,327.00			350,197.58	
旅意险自助理赔平台	902,267.09	291,994.00			1,194,261.09	
IBMS业务系统		468,171.02			468,171.02	
合计	1,555,732.07	15,803,849.07		14,791,436.05	2,568,145.09	

(2) 报告期内研发项目的目的、项目进展、拟达到的目标及对公司生产经营的影响如下：

金额单位：元

项目	研发目的	项目进展	拟达到的目标	对公司经营的影响	2016年度发生额
短彩开发	建立开展短信业务所需的技术平台	目前批量用于客户使用	用于各大金融机构系统集成	保障现金业务持续稳定发展	2,465,007.33
互联网创新	建立基于互联网的融合通信通信技术	完成基础技术体系建设，开发应用系统	应用于金融客户生产和服务	丰富产品线，提升市场竞争力	6,700,329.47
汽车延保	建立汽车延保服务的线上自主投保体系。	试点运行	实现汽车延保服务的互联网化。	开拓互联网延保车险新领域，提升公司互联网保	1,710,772.12

				险竞争力。	
车险比价项目	用于多保险公司汽车保险价格的计算和推送。	小批量使用	通过系统建设完成替换人工报价。	拓展互联网车险的产品线，提升公司互联网车险市场竞争力。	188,962.43
代理人项目-产品	完成车险代理人展业过程中，实现对车险销售领域信息化。	已推广使用	提供给代理人互联网化的车险销售方式。	拓展互联网车险的产品线，提升公司互联网车险市场竞争力。	867,041.42
自助理赔-技术	通过系统配置实现保险产品理赔流程快速实现	自主研发，已经开始使用	实现保险产品理赔流程快速上线	丰富产品线，提升市场竞争力	1,955,654.84
动太报价-数据	为丰富航班延误保险产品，研究影响航班延误的各种因素，利用机器学习算法建立各因素与延误出险的关系模型，通过已知因素预测未来的航班延误	自主研发，已完成试运行，正准备投入生产	对不同保险产品提供动态报价服务	丰富产品线，提升市场竞争力	903,668.44

	概率，最终实现不同日期的不同航班，保险产品的报价不同				
保险业务渠道化管理平台	保险销售渠道管理	完成，交付实际项目应用	研究渠道标识，相互关系，以及基于此的利益分配模型	丰富产品线，提升市场竞争力	153,921.00
航延险动态定价系统	研发动态的定价服务，以便为保险公司提供航延险实时定价服务，最终为保险公司提高核心竞争力，同时创造新的航延险定价生态圈，为公司在互联网航延险甚至保险行业提供服务支撑。	自主研发，已完成试运行，正准备投入生产	主要提供航延险定价服务	丰富产品线，提升市场竞争力	98,327.00
旅意险自助理赔平台	实现不同保	自主研发，中	旅行意外保	丰富产品线，	291,994.00

	险公司旅行意外保险产品及相关保险责任的理赔流程	试已经完成，生产准备阶段	险产品的理赔流程快速上线	提升市场竞争力	
IBMS 业务系统	作为壹路领航保险业务的核心业务平台，用以支撑公司对线上、线下业务的销售管理、运营推广等业务需要。	已经形成 1.0、2.0 版本的平台产品，并实际应用到公司相关业务当中。	期望平台的使用能够大大提升整体业务管理水平、打通关键业务流程、提高作业效率	规范提升了管理水平、提升了作业能效、整合了线上线下资源，为公司业务在互联网的应用奠定了基础	468,171.02

保险服务业务渠道化管理平台、航延险服务动态定价系统以及旅意险自助理赔平台等三个服务业务平台系上海誉好数据技术有限公司(以下简称“上海誉好”)为了继续深耕互联网保险服务业务、拓展新的服务领域、提高公司在互联网保险服务领域的市场份额和知名度，经过市场调查而决定开发的。该等研发项目经过前期考察、市场调研、公司内部论证等程序，由公司批准正式立项，立项后各项目小组依据前期调研和论证的结果进行研究、确定服务平台(系统)需求。该等服务平台(系统)的需求均通过了公司技术专家委员会评审，证明该等服务平台(系统)的开发在技术上可行、能够按照所列需求开发出相应的平台。上海誉好与京天利签订技术开发外包合同，委托京天利对上述三个服务平台进行开发；上述三个平台的开发已分别于2016年8月、2016年12月、2016年11月完成验收并正式上线运行。保险销售渠道管理平台实现了报销销售的渠道管理，通过研究渠道标识，相互关系，以及基于此的利益分配模型，丰富产品线，提升市场竞争力；航延险服务动态定价系统为保险公司提供航延险实时定价服务，同时创造新的航延险定价生态圈，为公司在互联网航延险甚至保险行业提供服务支撑；旅意险自

助理赔平台实现不同保险公司旅行意外保险产品及相关保险责任的理赔流程，为保险公司带来了理赔的高效与便捷。

IBMS业务系统系作为北京壹路领航科技有限公司（以下简称“壹路领航”）的保险业务的核心业务平台，用以支撑公司对线上、线下业务的销售管理、运营推广等业务需要而决定开发的。目的是期望平台的使用能够大大提升整体业务管理水平、打通关键业务流程、提高作业效率。该项目经过前期调研及技术开发，已于2016年8月验收完成并正式上线运行，目前已经形成1.0、2.0版本的平台产品，并实际应用到了公司相关业务当中，提升了作业能效、整合了线上线下资源，为公司业务在互联网的应用奠定了基础。

截至2016年12月31日，上述三个服务平台及IBMS业务系统，这四个项目的研发活动已全部完成，并上线运行。总计发生研发支出2,568,145.09元。上述四个项目已根据企业会计准则完成了资本化，投入使用后已发挥业务协同效应，给公司带来了良好的经济效益。

4、报告期内，你公司的子公司上海天彩保险经纪有限公司、北京众合四海保险代理有限公司和上海优保网络科技有限公司均未能盈利，请结合上述子公司的业务模式、核心竞争能力等，分析报告期内亏损的原因。

答复：

报告期内，公司的控股子公司上海天彩保险经纪有限公司、北京众合四海保险代理有限公司和上海优保网络科技有限公司的业务模式、核心竞争能力，以及报告期内亏损分析如下：

（1）上海天彩保险经纪有限公司

A、业务模式：帮助中小保险公司、中介渠道，面向代理人/业务员，提供车险电子化投保出单全流程工具平台，提升出单效率，减少人工干预，降低出单成本。

B、核心竞争力：以APP为承载，以录屏、录像技术为基础，记录销售流程、理赔流程关键节点的操作及相应操作人，并以时间、地点、人物、操作、手机ID等要素形成有效证据链，满足行业监管和风控要求，帮助保险公司加强对车险业务销售、理赔各环节的风险控制。

C、亏损原因：平台目前处于建设期，尚未进入市场化运营阶段，暂无营收；

同时报告期内在业务系统、平台建设方面投入较大，导致报告期内出现亏损。

(2) 众合四海

A、业务模式：以北京本地保险代理人为公司的主要用户与主要服务对象，提供保险产品销售及保险售后服务支持（包括保全、理赔、单证管理与物流等）。

B、核心竞争力：拥有多年本地化经营经验，在保险代理人中具有良好信誉；提供多品类保险产品销售服务支持，满足保险代理人面向客户的多元化需求；构建了本地化需求-产品-服务的落地解决方案与服务支持体系。

C、亏损原因：目前保险代理行业的市场竞争激烈，营销成本增加，毛利率较低；报告期内前端销售系统、后端业务管理系统信息化建设投入加大；同时营改增以后整体的经营税费负担增加；互联网化、去中间化使保险销售中间层的利润进一步被压缩。导致报告期内出现亏损。

(3) 上海优保网络科技有限公司

A、业务模式：报告期内以上海本地具备场景化的车险销售渠道（如4S店、维修厂、二手车市场等渠道）为公司目标客户，提供便捷的出单销售工具（微信、APP）及财务对账管理平台，并提供辅助的销售服务支持，提升场景化车险渠道的展业效率和客户服务体验。

B、核心竞争力：构建聚焦本地车险，提供场景化车险营销、展业和服务平台；提升车险营销渠道拓展、车险售后服务资源整合、综合管理等方面的能力。

C、亏损原因：报告期内，业务属于运营初期、渠道拓展阶段，导致营销推广费用较高；同时目前相关的业务系统、平台建设投入较大，导致报告期内出现亏损。

5、报告期内，你公司对众安在线财产保险股份有限公司（以下简称“众安保险”）应收账款的金额为208.47万元，而对众安保险的预付款项的金额为121.63万元。请结合你公司与众安保险之间的业务关系，说明你公司对众安保险应收账款和预付款项产生的原因。

答复：

截止2016年12月31日，公司对众安保险应收账款的金额为208.47万元，其中，子公司上海誉好航空延误险业务应收的保险运营支撑服务费117.81万元，子公司众合四海保保险代理业务应收的团体短期人身险代理手续费90.66万元。

截止2016年12月31日，公司对众安保险预付款项金额为121.63万元，为本公司子公司众合四海之子公司壹路领航代付的意外保险卡单的保费预付款。（保险卡单属于有价单证，需要提前预付保费给保险公司，进行采购）

6、报告期末，你公司其他应收款中对众安保险的金额为291.07万元，款项性质为代收代付保费，请说明上述其他应收款形成原因及相应的会计处理过程。

答复：

截止2016年12月31日，其他应收款中对众安保险的金额为291.07万元，为本公司子公司众合四海委托其子公司壹路领航对医疗保险卡单业务进行调换，将尊享无忧系列保险卡单换为同等价格的尊享e生系列保险卡单，换出保险卡单时间为2016年11月，换出保险卡单保费金额为291.07万元，截止2016年12月31日将尚未收到的保险卡单确认为其他应收款，换入的尊享e生系列保险卡单于2017年2月收到。

2016年4月，壹路领航从众安保险购入的医疗保险卡单500.02万元（即代收代付保费全额），众安保险按照约定的比例返还壹路领航手续费佣金240.01万元，壹路领航公司销售保险卡单同时按返还佣金比例确认收入，并结转成本。保险卡单有效期1年，在到期日前可向众安保险进行调换卡，或者在该系列保险卡单销售不畅时更换为其他系列。该业务具体账务处理如下：

（1）购入保险卡单时：

借：预付账款-众安保险 500.02万元

贷：银行存款 500.02万元

（2）收到众安保险返还的手续费佣金时（开具增值税专用发票）：

借：银行存款 240.01万元

贷：预收账款-众安保险 233.02万元

应交税费-应交增值税（销项税） 6.99万元

（3）2016年度销售保险卡单，确认收入同时结转成本：

借：预收账款-众安保险 49.16万元

贷：主营业务收入 49.16万元

借：主营业务成本 33.57万元

银行存款 53.75万元

贷：预付账款-众安保险 87.32万元

(4) 2016年11月，将尊享无忧系列保险卡单换为同等价格的尊享e生系列保险卡单，换出保险卡单时：

借：其他应收款-众安保险 291.07万元

贷：预付账款-众安保险 291.07万元

截止2016年12月31日，因该项业务对众安保险预付账款余额为121.63万元，其他应收款为291.07万元。

(5) 2017年2月，收到换入的尊享e生系列保险卡：

借：预付账款-众安保险 291.07万元

贷：其他应收款-众安保险 291.07万元

北京无线天利移动信息技术股份有限公司董事会

二〇一七年五月十二日