

i云保被曝打包出售 资金与合规压力何解

本报记者 陈晶晶 北京报道

什么原因会让一家正在谋求境外上市的公司计划打包出售？近日,有消息称,拟赴美IPO的保险科技公司爱云保技术有限公司(以下简称“i云保”)正在谋划打包出售。按盘意向方包括一家香港金融机构,该机构母

上市承压转求出售？

从商业模式来看,保险代理人与i云保签约,并通过推广和销售i云保平台保险产品,获得相应的佣金收入。i云保的经营情况很大程度上依赖于代理人的销售表现。

据公开资料,i云保此前获得三轮股权融资,2018年完成1.3亿元人民币的A轮融资,一年后完成由渊源资本领投的2亿元人民币A+轮融资,2020年完成B轮融资。

2024年7月,证监会官网披露显示,i云保拟发行不超过4389万股普通股,并拟在美国纳斯达克证券交易所或纽约证券交易所上市。但自2024年7月拿到证监会备案通知书至今,i云保方面并未公布上市最新进展。

对于i云保赴美上市的主要原因,业内人士认为,一般情况下创投资本在5—7年左右寻求退出,目前的i云保或面临较大的资本变现压力。

对于i云保以及其他谋划境外上市的保险科技公司来说,当前并不是一个好的时间点。天使投资人、资深人工智能专家郭涛对记者表示,保险行业面临政策收紧、资本退潮以及估值体系调整,多数企业亏损局面未改,上市后破发风险极高。

这也使得i云保寻求出售在理论上存在可能。根据媒体报道,接触i云保的意向方包括一家香港金融机构,该机构的母公司为国际金融集团,在内地也布局保险业,参股一家人身险公司。

从商业模式来看,保险代理人与i云保签约,并通过推广和销售i云保平台保险产品,获得相应的佣金收入。i云保的经营情况很大程度上依赖于代理人的销售表现。

需要注意的是,随着银保、

公司为国际金融集团。

多位知情人士向《中国经营报》记者透露,此前i云保多次申请了银团贷款。i云保母公司还与其合作的机构存在服务费、佣金等纠纷。

对于上述情况,记者致函i云保方面求证,截至发稿未收到回复。

经代、个险等渠道逐步推行“报行合一”,自2024年以来,保险中介公司销售佣金、财务模型、业务模式均受到冲击。根据行业交流数据显示,2024年前三季度,保险经纪、代理市场的标准保费同比下降30%,销售佣金亦大幅缩水,营销人员持续流失。

公开数据显示,i云保背后同隶属于上海豹云网络信息服务有限公司(以下简称“上海豹云”)的保通保险代理有限公司(以下简称“保通保险代理”)近年来净利润出现下滑。上海豹云成立于2015年8月,其通过收购保通保险代理,获得保险中介牌照。2016年,其开发了i云保平台并上线。

根据《中国保险年鉴2023》《中国保险年鉴2024》披露的保险中介经营数据,2022年保通保险代理保险业务收入为27.41亿元,净利润0.174亿元;2023年保险收入为18.22亿元,但是净利润下滑至639万元。

“从上市难度上看,第一,保险科技公司盈利模式尚未成熟,多数企业过度依赖佣金,技术投入不足,长期处于亏损状态且现金流紧张;其二,资本环境不佳,2023年行业投融资规模锐减45%,资本急于退出,但上市后市值下跌又形成恶性循环,纳斯达克投资者对亏损企业愈发谨慎,估值门槛不断提高;其三,监管审查严格,需同时通过中美双重监管,部分企业因招股书失效或财务问题折戟;其四,业务同质化严重,传统险企数字化转型也挤压了保险科技公司的生存空间。”郭涛说。

分销佣金和服务费存纠纷

最会保内部人士对记者表示:“对方先后以调整结算规则、业务品质等各种理由不结算,拖了大半年,我们就起诉了,至今再也没合作。”

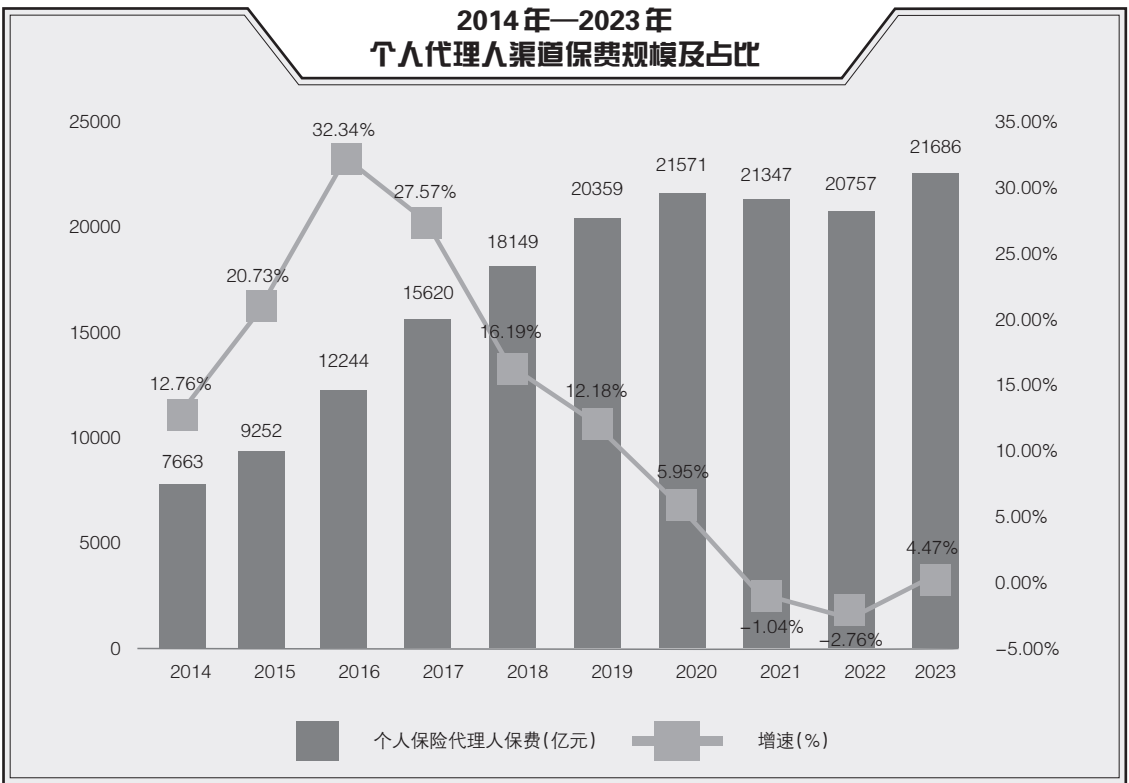
有知情人士向记者透露,上海豹云与为i云保引流、推广保险的多个分销机构存在服务合同纠纷,其中就包括与上海最会保网络科技有限公司(以下简称“最会保”)因服务费用、佣金纠纷诉诸法庭。

根据判决书【(2023)沪0105民初4584号】,《技术服务协议》《服务合作协议》约定,最会保为上海豹云的i云保平台提供营销宣传、引流以及相应技术支持等服务。结算方式为i云保平台每月提供引流数据明细,最会保核对无误后向上海豹云开具相应金额的发票,上海豹云收到发票且确认无误后的10个工作日内以银行转账方式向最会保指定账户支付服务费。

最会保方面称,2022年3月,上海豹云以疫情影响不便结算为由拖延支付服务费。2022年6月7日,最会保提交发票,上海豹云以“后续保单问题”为由拒绝支付。

判决书显示,双方就服务费结算及扣减款项存在多处争议。其中包括因上海豹云认为最会保带来的部分保险业务作假、退保率高,继续率低,要求最会保支付赔偿金。

最会保方面进一步认为,怀疑保单业务品质有问题,上海豹



来源:《中国保险年鉴》

刘洋/制图

云更像是拒绝支付费用的借口。

上海豹云方面认为,最会保提供服务存在品质问题,上海豹云可拒绝支付服务费。

法院查明认为,虽然上海豹云提出最会保存在业务作假等品质问题,但提供的证据并不能认定最会保存在作假情形。上海豹云提出的异议可以作为其尚未结算支

付服务费的理由,但不能作为认定最会保存在违约的依据。最终法院判决上海豹云向最会保支付《技术服务协议》项下相关服务费。

最会保内部人士对记者表示:“对方先后以调整结算规则、业务品质等各种理由不结算,拖了大半年,我们就起诉了,至今再也没合作。”

此外,据公开资料,2025年1月21日,上海豹云与上海搏易信息科技有限公司相关服务合同纠纷开庭审理。此前,上海豹云与金联安保险经纪(北京)有限公司,金联安保险经纪(北京)有限公司苏州分公司存在相关网络服务合同纠纷;与廊坊市赵京科技有限公司存在相关网络服务合同纠纷。

保通保险曾因财务数据造假被处罚

2024年,保通保险代理多个分支机构因业务数据记载不真实、编制虚假财务资料多次被监管处罚。

乘着互联网保险的东风,i云保发展较迅猛,自2016年上线,短短五年便在2021年累计服务用户超2500万。而在快速发展的同时,公司也面临着较大合规挑战。公开信息显示,i云保背后具有保险销售资质的保通保险代理多次因业务数据造假遭罚。

2024年,保通保险代理多个分支机构因业务数据记载不真实、编制虚假财务资料多次被监管处罚。例如1月,国家金融监督管理总局北京监管局【京金罚决字(2024)2号】显示,保通保险代理北京分公司虚构代理业务数据,被处以罚款15万元。4月,保通保险代理运城营业部存在佣金

收取账户未独立核算、编制虚假财务资料等违规行为,被监管警告,处13.5万元罚款。5月,保通保险代理江苏分公司业务数据记载不真实、未按规定对从业人员开展培训,被监管处罚14万元。10月,保通保险代理广东分公司利用保险中介业务便利为其他机构牟取不正当利益,被监管处罚8万元。

一直以来,金融机构从业人员“飞单”是监管明确禁止的行为。近两年,多家媒体报道指出i云保为“飞单”平台。

所谓“飞单”,是指金融机构员工私下向客户推荐非所属机构发行或代理的其他第三方机构理财产品的行为。在保险行业,根

据《保险代理人监管规定》规定,“保险代理人从事保险代理业务不得超出被代理保险公司的业务范围和经营区域。”也就是说,保险代理人只能销售其所签约的保险机构产品,无权销售其他保险公司产品。一旦销售其他保险公司产品,实质构成“飞单”。

据媒体报道,部分代理人会以“系统自动匹配最优产品”“平台活动限时升级”等理由,引导客户将原属其他机构的保单转移至i云保平台投保,从而赚取佣金。实际上,记者查询多份判决书也发现,一些代理人存在上述做法。

值得一提的是,监管曾在2023年公布的一则罚单披露了保险代理人利用i云保平台“飞单”

的诸多细节。

行政处罚决定书(聊银保监罚决字〔2023〕1号)显示,泛华联兴保险销售股份公司山东分公司分别与12家公司签订了代理合同或协议,泛华联兴聊城分公司代理人员应在以上范围内开展业务。2021年3—9月,泛华联兴聊城分公司市场发展部负责人董某通过i云保平台为客户代理保险业务30笔,涉及5家保险公司均不在其公司的合作范围内。董某被认定为超出授权代理机构范围从事代理保险业务并被监管处罚。

针对i云保资金链情况以及打包出售和上市进度等最新进展,记者将持续关注。

“碰一下”加速生态链渗透 兼顾便捷与安全成关键

本报记者 蒋牧云 李晖 杭州 北京报道

作为二维码支付后的又一“支付革命”,支付宝的“碰一下”已经上线近一年,当消费者已经习惯二维码支付的背景下,“碰一下”当前的发展情况如何?

根据官方信息,目前支付宝“碰一下”用户数已破亿。除了支付和商户数字化服务的场景之外,“碰一下”也在加速拓展生态圈,向其他场景如医院、小区、景区等延展。不过,在拓展应用场景的同时,其安全与隐私保护问题也受到消费者关注。

对此,支付宝相关负责人告诉《中国经营报》记者,“碰一下”与用户以往经常使用的“扫一下”仅仅在前端交互上存在差异,支付均在网络端完成,两者具有同等安全性。

记者在采访中还了解到,未来“碰一下”将进入规模化发展阶段,相关设备将继续进行大规模铺设。这样的背景下,消费者原先更多使用的“扫一下”会成为过去式吗?

“碰链”初显

“碰一下”和以往消费者熟知的“扫一下”都属于条码支付,区别在于,“扫一下”使用了手机上的显示屏和摄像头,“碰一下”使用了手机上的近场通信技术(NFC)。从消费者的支付体验上,“碰一下”只需要解锁手机,通过与支付宝的“小蓝环”设备触碰,即可完成支付。

根据近期“支付宝碰一下”生态大会上发布的最新数据显示:自“碰一下”支付首笔交易诞生以来的321天里,该功能已布局全国超400个城市,5000+品牌、千万商家接入,目前,“支付宝碰一

加速场景拓展

值得注意的是,“碰一下”正在从支付逐步向其他场景延展。蚂蚁集团首席执行官韩歆毅表示,“支付宝碰一下”从支付起步,未来则将加速技术和产品创新,开拓更多场景应用,为用户提供更好的体验。

据了解,随着丰富的商家和业态的加入“碰一下”,如今各方已经共创了碰一下点餐、碰一下小区开门、碰一下开自助货柜、碰一下验票等超300种细分的场景方案。从地铁、骑行到超市、医院,从校园、小区到景区、博物馆,“碰一下”正

下”用户数已破亿,一半是30岁以下年轻人。

中国人民大学数字经济研究中心执行主任程华向记者表示,从普及速度和覆盖深度看,“碰一下”已被市场验证是一种成功的新支付方式。随着场景应用不断拓展,用户习惯逐步养成,“碰一下”将从支付发展为生活新入口,实现遍地开花、处处可用,从而进一步提升用户与产业价值。

在业内看来,“碰一下”这种简单自然的交互动作契合了用户需求,受到年轻人、外国宾客、视障人群等不同用户群体的欢迎;

逐步融入普通人的生活,成为链接用户服务的一个新入口。

比如支付宝目前已联合多家物业、外卖平台,推出“碰一下开门”服务,骑手送餐可用支付宝“碰一下”,最快可实现3秒进门,解决骑手“进门难”问题。又比如,通过“碰一下”直接实现货柜取件,无需用户再经历报手机号、浏览物流信息和取件码等诸多前序步骤。

从帮助线下商业数字化转型的价值看,萍乡武功山旅游集团董事长肖友许告诉记者:“支付效率较高之外,营销上,借助支付宝大

同时,“碰一下”可帮商家解决快捷收银、拉新和会员运营,其助力数字化经营的价值也逐步显现。

值得一提的是,“碰一下”设备的规模化铺设与“碰一下”作为生活服务新入口的快速发展,离不开中国制造的强大支撑,记者了解到,“碰一下”的整条产业链现已实现国产创新、自主可控。据悉,国产芯片企业复旦微电子正与支付宝合作研发“碰一下”专属芯片,内置于“碰一下”设备,并将在今年下半年投入量产。

复旦微电子安全与识别产品事业部总经理张纲介绍,该款新

数据精准推送可以吸引更多的客源主体。在管理上,通过数据分析优化设施布局,有助于提升服务品质。”

不过,随着“碰一下”应用在更多场景,消费者自然联想到的疑问是,消费者的安全以及隐私如何保障?以“碰一下开门”场景为例,外卖员是否有可能在非外卖时间进入小区、办公场所,或者旁人捡到外卖员手机,能否操作“碰一下开门”?

对此,支付宝相关负责人告诉记者,“碰一下”与用户以往经常使

芯片是目前“支付宝碰一下”功能感应速度最快、交互成功率最高的一款产品,兼容市面上所有智能手机,并且能在零下40度到85摄氏度的极端环境中保持稳定运行。

谈及这一芯片设计背后的难点,张纲向记者表示,“碰一下”的体验要求顺畅,意味着消费者“碰”的动作到后续支付页面的弹出之间要非常流畅,如果需要消费者多次触碰寻找感应位置就明显不符合要求。

“首先,现在的手机有上百款,每个手机的天线位置不同,如

用的“扫一下”只是前端交互上存在差异,支付均在网络端完成,两者具有同等安全性。此外,在“碰一下开门”场景中,外卖员的开门权限是一次性的,且数据只有在在外卖时间内,由物业公司、外卖平台、支付宝三方同时打通的条件下,外卖员才会获得权限。

该负责人还告诉记者,不论是在“碰一下开门”等生活场景,还是支付场景中,类似捡到手机的情况,一重保障是,需要解锁手机才能使用“碰一下”。另一重保障则是“碰一下”使用过程中的风控

果射频性能不佳,就容易出现前面提到的‘找位置’情况;其次,现在的手机系统分为安卓、苹果,不同系统间的优化、软件不同,因此软件的响应速度不同。如何将不同系统、不同款式手机射频、响应的效率以及时间控制在一个相近程度的优秀体验,是我们不断在调试的。”张纲谈道。

张纲还透露,目前该款芯片已获得来自支付宝首批超千万的大订单,而另一款用于“碰一下”支付以外应用场景的新芯片也已在研发中,预计订单量将突破亿级。

系统,若系统判断存在风险,会要求使用者输入密码。此外,用户如丢失手机也可以及时联系支付宝挂失。

而大力推广与铺设“碰一下”之后,“扫一下”会成为过去式吗?对此,支付宝“碰一下”产品负责人何博文向记者表示,不同的用户可以选择自己喜欢的方式。在他看来,“碰”和“扫”其实有各自适用的场景,比如停车缴费的时候,隔空的扫码会更加方便,而在暗光环境,或者对实地性要求更强的,比如打卡签到等场景中,“碰一下”会更加适合。