

明亚保险经纪控制权易主 团队考核方式大调整

本报记者 陈晶晶 北京报道

近日,一项人事变动激起“千层浪”。

根据国家金融监管总局北京监管局行政许可批复,核准凌晨凯明亚保险经纪股份有限公司(以下简称“明亚保险经纪”)董事长的任

职资格。实际上,一直以来,明亚保险经纪董事长由创始人杨臣担任,属于“灵魂人物”,其职务变动影响受到行业关注。

《中国经营报》记者采访获悉,此次明亚保险经纪人事更迭与其控制权变动有关。太盟投资集团(PAG)通过股权交易,实现了对明亚保险经纪的控制,凌晨凯即由PAG 委派。据知情人士透露,在2024 年 11 月,杨臣的职务已由董

事长变更为总裁。在“掌门人”新老交替的背景下,作为保险中介市场头部企业,明亚未来将驶向何方?

控制权变更太盟正式介入

经过上述系列调整,PAG通过“股权+人事”的组合拳,完成了对明亚保险经纪的实际控制。

公开资料显示,凌晨凯以往工作经历与保险行业并无交集。凌晨凯早年从业于IT 行业,曾任职于微软全球技术中心,后创办一家IT 咨询公司。他从美国达特茅斯学院塔克商学院毕业后加入战略咨询公司贝恩咨询,先后在该公司上海与墨尔本办公室任职,其间还成为贝恩大中华区消费品和零售行业实践的早期推动者之一。2016 年,凌晨凯加盟京东集团,担任集团副总裁,历任京东国际业务、零售全渠道及全品类发展等核心板块负责人,后兼任京东商城战略负责人,分管集团战略与投资工作。2021 年,凌晨凯离开京东集团加入PAG。

此次由凌晨凯担任明亚保险经纪董事长一职,亦是PAG 实现控制权的体现。

国家企业信用信息公示系统显示,2020 年 12 月 31 日,宁波市聚盟商务信息咨询合伙企业(有限合伙)(以下简称“宁波聚盟”)、宁波亚荣商务信息咨询有限公司(以下简称“宁波亚荣”)分别以 53%、6% 持股比例成为明亚保险经纪新股东。

而种种证据均显示,彼时上述股权正是从明亚保险经纪原控股股东宁波梅山保税港区佳杉资产管理合伙企业(有限合伙)(以下简称“佳杉基金”)手中收购获得。

根据北京市第三中级人民法院民事判决书【(2021)京03 民终 14706 号】,亚联联合投资有限公司(以下简称“亚联公司”)与北京泓钧资产管理有限公司(以下简称“北京泓钧”)存在居间合同纠纷,北京泓钧作为

甲方,与乙方亚联公司签订《协议》,约定北京泓钧委托亚联公司,协助其完成佳杉基金持有的明亚保险经纪的部分股权转让相关事宜。

上述判决书显示,亚联公司称其引进的股权受让方为PAG 关联公司宁波聚盟、宁波亚荣。

公开资料显示,宁波亚荣原控股股东先锋太盟融资租赁有限公司 2023 年完成境外资本架构调整。2023 年,宁波亚荣控股股东也随之变更为境外公司 China Auto Leasing Holding Limited。另外,宁波聚盟的股东为成都金苹果教育投资(集团)有限责任公司、安徽信盟汽车租赁有限公司、上海宁逢企业管理咨询有限公司。股权穿透背后,宁波聚盟的最终受益人为PAG 合伙人黄德炜。

最新股权比例显示,宁波聚盟、宁波亚荣分别持有明亚保险经纪 53.1858%、5.7095% 股权,合计 58.8953%。

记者注意到,明亚保险经纪的法定代表人也早已不再是杨臣,接棒出任法定代表人的是来自PAG 的严珉显。

工商资料显示,2020 年 1 月,宁波亚荣彼时法定代表人严珉显出任明亚保险经纪董事;同年 8 月其成为明亚保险经纪法定代表人,并于当年获批出任总经理。2024 年 11 月,黄德炜出任明亚保险经纪董事。

2025 年 4 月 22 日,宁波亚荣完成最新工商变更,凌晨凯出任法定代表人、经理及董事。随后凌晨凯获批出任明亚保险经纪董事长。

经过上述系列调整,PAG 通



过“股权+人事”的组合拳,完成了明亚保险经纪的实际控制。

不过,目前杨臣作为股东仍直接和间接持有部分明亚保险经纪股权。

工商资料显示,杨臣直接持有明亚保险经纪约 4.95% 股权,并通过北京腾亚信息中心(有限合伙)、北京百傲信息咨询中心(有限合伙)、上海宏亚众辉商务咨询合伙企业(有限合伙)、上海宏亚众嘉商务咨询合伙企业(有限合伙)等 8 家公司间接持有明亚保险经纪股权。

明亚保险经纪内部人士向记者透露:“杨臣虽然不再主导经营管理,但是作为公司董事和股东仍参与公司重大决策。”

保险IT主业承压 中科软加码多元化与AI

本报实习记者 许璐 记者 李晖 北京报道

随着金融行业数字化、智能化、场景化加速,保险IT 企业正处于产品化、智能化转型与保险行业IT 投入收缩的艰难期。

保险IT 头部公司的中科软(603927.SH)近期发布 2024 年财报。作为国内保险IT 解决方案市场的龙头企业,中科软长期占据市场份额首位。不过根据 2024 年财报,公司保险业务营收同比下降 15.31%,毛利率下滑 5.65%,归母净利润同比下降 45.76%,扣非净利润同比下降 46.34%,净利润首次出现同比增速为负。

针对如何扭转业绩颓势,中科软方面在回应《中国经营报》记者采访时透露,将在巩固保险IT 业务市场地位的基础上,加大对非保险IT 业务领域的开拓,促进保险IT 和非保险IT 业务的协同发展。

此外,记者注意到,中科软在 2024 年业绩说明会中也表示:除了进一步提高主营业务毛利率水平,在内部管理上公司将加强成本管理和现金流管理,优化绩效考核体系和激励机制。

北京鑫科金融发展研究院副院长甘玉涛在接受记者采访时表示,未来保险科技企业的盈利核心在于技术深度嵌入业务场景(如核保、理赔、风控)、数据驱动的个性化服务(如新能源车险 UBI、健康险定制等),以及大保险概念生态协同下的规模化输出(如MaaS 平台、联合体)。

主业下滑 调整业务结构

中科软第一大股东为北京科软创源软件技术有限公司持股 23.45%、实际控制人为中国科学院软件研究所。根据公司 2024 年财报,中科软在国内保险行业IT 解决方案市场份额和IT 服务商相关竞争力评估中连续多年均排名第一(数据来源:IDC/CCID),业务涉及保险领域和非保险领域的IT 解决方案。

财报显示,2024 年,公司实现收入 66.71 亿元,同比增长 2.59%。分行业看,公司的保险IT 收入为 30.47 亿元,同比下降 15.31%。非保险行业客户IT 收入占比提升,其中非保险金融IT、政务IT 和医疗卫生IT 行业具有较高增速,分别为 32.43%、20.38%、37.31%,营业收入分别为 6.85 亿

AI变现尚处早期

监管层面,《保险科技“十四五”发展规划》明确提出,到 2025 年行业平均保险信息技术投入需占营收的比率超 1%,其中大中型险企超过 1%,小微型险企超 1.8%;并设定线上化率、自动化率等量化目标。《关于加强监管防范风险推动保险业高质量发展的若干意见》提出,鼓励运用人工智能、大数据等技术,提高营销服务、风险管理和投资管理水平。加强网络安全防护和数据安全管理,提升突发事件应急处置和灾备水平。

郑磊表示,从市场规模来看,

元、12.86 亿元、4.08 亿元。

分业务类型看,软件类业务(包括软件产品及定制软件开发等)收入为 49.89 亿元,同比下降 5.14%,整体软件类业务毛利率为 29.53%,同比下降 6.10%;系统集成类业务收入为 16.67 亿元,同比增长 35.67%。系统集成的本质就是最优化的综合统筹设计。

利润上,受客户IT 预算调整,系统集成类业务收入占比提升及软件类业务毛利率下滑的影响,2024 年公司归母净利润为 3.55 亿元,同比下降 45.76%;扣非净利润为 3.46 亿元,同比下降 46.34%。公司主营业务毛利率为 25.80%,同比下降 5.65%。

针对部分险企IT 投入收缩原因,萨摩耶云科技集团首席经

济学家郑磊向记者表示,一是 2024 年保险行业整体处于深化转型阶段,部分险企为适应市场和监管变化,将资源更多地倾向于核心业务的优化和其他关键业务领域;二是部分保险公司可能面临一定的经营压力,为了降本增效对IT 支出进行了压缩;三是过去几年保险行业在数字化转型方面进行了大规模投入,取得了一定成果。2024 年部分险企可能放缓了新项目的启动,更多地是对前期投入的系统和平台进行优化整合、深化应用。

记者注意到,面对 2024 年的业绩滑坡,中科软也在加快进入非保险金融、政务、医疗卫生、交通运输等领域的IT 市场,实现全年非保险IT 业务实现收入 36.09 亿

元,同比增长 24.86%,并进行海外业务的开拓,与泰国 SVOA 集团签署战略合作协议,剑指东南亚智慧保险市场。万得数据库显示,中科软 2025 年以来中标的项目共计 331 项,其中涉及非保险领域的为 324 项,成为主要业务来源。

同时,根据财报,中科软通过注重现金流的经营策略,全年销售商品、提供劳务收到现金 82.28 亿元,同比增长 27.09%,实现经营性净现金流 12.49 亿元,同比增加 538.70%。

甘玉涛向记者表示,保险科技公司进入非保险领域谋求增长,其本质是经营战略方向的选择,大部分保险科技企业选择进入的诸如医疗IT、政务等领域,是针对“大保险”概念的布局,特

别是再保险市场主体的科技应用更加广泛。

值得一提的是,中科软在上述业绩说明会中提到:在现有的“产品+实施”解决方案体系基础上,进一步发展咨询顾问服务业务,打造“咨询+产品+实施”三位一体的发展格局。

对于上述发展战略在组织架构、人才配置、业务流程环节的具体做法,中科软向记者透露,公司将强调产品和服务收入增长,对专业服务进行分类和分级引导,引导业务部门努力提高技术服务比例;完善对内外部的深入动态分析,制定出公司营销总战略以及针对性强的战术;针对价值链形成岗位分工,不断培养全面型项目经理并强化执行能力。

2024 年,中科软基于MaaS 平台推出了“中科文澜”大模型及算法,已通过生成式人工智能服务登记备案,并有专门研发、销售和实施团队负责AI 相关产品业务的落地及实施。此外,根据公开信息,中科软已联合华为打造保险核心业务系统解决方案,并在 2025 年开始投入建设灾害保险与风险减量新体系。

透镜咨询创始人况玉清近期对保险科技公司进行了调研,在他看来,无论是售前产品咨询、售后理赔,都可以基于大模型技术进行人

工替代,很多第三方保险代销机构已经借助AI 技术实现盈利了。由于大模型技术整体还处于非常早期,商用场景还没有打开,对于保险科技公司来说仍有较大机会。

在甘玉涛看来,随着互联网保险兴起,保险科技行业的竞争已从单一的技术比拼转向生态整合能力的较量,传统险企通过开放合作巩固地位,科技巨头以平台优势渗透全链条,创业公司则在细分领域寻求突破。未来,AI 驱动的效率提升、数据资产的价值挖掘及全球化布局将成为竞争核心。