

一年近40家保险中介股权变更 科技公司成人场主力

中经记者 樊红敏 北京报道

保险中介市场的竞争格局和价值逻辑正在加速演变。

企查查信息显示,近日,民生保险经纪有限公司股权发生工商变更,原股东民生控股股份有限公司退出,新晋股东北京蓝因科技有限公司(以下简称“蓝因科技”),是一家从事人工智能应用软件开发及

十余家科技类企业入局

2025年,有近40家保险中介公司股权发生调整,新入局的股东中有十余家为科技类公司,占比最高。

根据企查查信息,蓝因科技成立于2025年12月8日,注册资本4500万元,业务范围包括技术服务、技术推广、人工智能应用软件开发等,其股东北京亿图互动科技有限公司业务范围包括人工智能基础软件开发、信息系统集成服务等。

记者注意到,科技类企业已经成为入局保险中介市场的主力之一。

据记者统计,2025年,有近40家保险中介公司股权发生调整,新入局的股东中有十余家为科技类公司,占比最高。比如,2025年11月,国辰保险经纪有限公司股权发生变更,原股东清仓退出,新晋股东上海宠保网络科技有限公司主营业务涵盖宠物服务、软件开发和技术推广等。

又如,2025年4月,中佳保险代理有限公司发生变更,新晋股东为深圳市橡树黑卡数字科技有限公司(以下简称“橡树黑卡”),持股比例100%。

官方资料显示,橡树黑卡成立于2018年,定位为用户增值解决方案服务商,用数字化产品和服务助

技术推广服务的科技类公司。

这只是保险中介市场股权变更的一个缩影。据《中国经营报》记者不完全统计,2025年至少有近40家保险中介公司股权发生变动。其中,除部分属于同一集团内部股权结构调整之外,其余新入场的股东主要为科技类公司、产业资本、国有资本等。

受访业内人士向《中国经营报》

力企业的用户经营和业务增长。

对外经贸大学保险学院教授王军向记者表示,科技类公司意在利用流量优势,把保险植入SaaS、支付、车后、电商等高频场景,整合科技与金融,打造变现通道。

“对互联网和科技公司来讲,布局保险中介业务,优势在于流量巨大、技术赋能(如个性化推荐和动态定价)以及低成本获客,能快速覆盖年轻消费者和线上场

记者表示,保险中介行业在“报行合一”政策和监管趋严背景下,正加速优化结构。一方面,低效或“三无”机构(如无团队、无业务、无贡献)被迫退出,推动市场集中度提升;另一方面,科技公司、产业资本等人局为行业注入新活力,保险中介市场未来竞争格局将趋向高度集中和分化,差异化竞争、垂直领域深耕将成为市场主体在竞争中能否胜出的关键。

景。”易诚保险经纪CMO赵亚鹏告诉记者。

“当前保险市场面临着巨大的增长空间、真实的用户需求匹配难题、价值逻辑的根本转变,当这三个事实放在一起,结论就变得非常清晰:行业下一阶段的竞争,将转向‘高效精准匹配供需’这一核心能力的竞争。”水滴保险总经理冉伟近期在接受记者采访时表示。

产业资本、国有资本意在完善生态

产业资本布局保险中介业务,可以依托自身产业生态,为客户提供嵌入式风险管理服务。

除科技类公司之外,积极入局保险中介市场的还有产业资本、国有资本集团。

举例来看,产业资本方面,2025年3月,丰田汽车方面收购北京盛唐保险经纪有限公司,后于2025年11月将其更名为丰田保险经纪(北京)有限公司(以下简称“丰田保险经纪”);2025年10月,深圳市金地物业管理有限公司全资入股了道芽(上海)科技有限公司,后者旗下仅有一家企业——北京立康保险代理有限公司,持股占比100%。

国有资本方面,2025年5月,四川省南充市财政局全资子公司南充农业投资服务有限公司全资入股了康宏保险经纪有限公司;2025年6月,广西壮族自治区政府直属国有资本投资企业广西北部湾投资集团通过旗下公司入股了广西润亨保险销售有限公司,后将其更名为广西北投保险代理有限公司(以下简称“北投保险代理”)。

赵亚鹏认为,产业资本布局保险中介业务,可以依托自身产业生态,为客户提供嵌入式风险管理服务。例如,车企布局保险中介业务,可以依托汽车制造或投资链条,通过保险经纪子公司自主设计产品,降低保费支出并提升理赔效率。

“丰田保险经纪的成立,是丰田金融服务打造全方位金融服务生态、推动业务转型升级的重要里程碑。”丰田汽车金融(中国)有限公司2025年12月初曾发文称。

实际上,地方国有资本布局保险中介业务也意在依托自身产业生态,提供嵌入式风险管理服务。

“北投保险代理的设立是北投集团完善产业生态、深化改革、培育新增长点的重要战略举措。”广西北部湾投资集团副总经理蓝日彦在2025年11月举行的北投保险代理启动仪式上表示,北投保险代理要紧紧围绕服务北投集团内部企业这一首要任

务,主动、精准对接各业务板块需求;在稳固内部市场的基础上,积极拓展产业链上下游客户,创新业务模式,打造特色品牌。

值得一提的是,新入局的股东中也包括保险公司和保险中介机构。比如,瑞众人寿收购了一家保险代理公司,众惠财产相互保险社入股了一家保险经纪公司,旗下已拥有一家保险代理公司的云保信(青岛)电子商务有限公司于2025年再次入股一家保险代理公司……

赵亚鹏认为,保险机构收购保险中介机构可以发挥自身产品和渠道优势,提升自营互联网业务的合规性和竞争力,而已经跑通业务模式的保险中介机构,进一步收购中介牌照则可以分散业务集中度,降低消保投诉压力。

“总的来看,各路资本入局保险中介更加理性,要么有契合主业或者股东资源的业务模式,要么是已经跑通验证,为了增加牌照数量。”赵亚鹏总结道。

市场将趋向集中

保险中介市场未来竞争格局将趋向分化,低效、缺乏核心价值的中小机构逐步退出。

作为中国保险市场的重要参与主体,专业保险中介机构在全国各地遍布数千家,但却长期因“小散乱差”的发展现状而备受诟病。在“报行合一”全面实施,“保险中介清虚提质3年行动”推

进背景下,专业中介市场正经历着深刻的洗牌。

公开数据显示,2019年至2024年6年间,中国保险专业中介机构呈现逐年递减趋势,数量从2642家降至2539家,累计减少103家;2025年前三季度,全国已有163家保险中介机构正式退出市场,比2024年全年的离场数量多近百家,退场速度明显加快。

关于未来保险中介市场的竞争格局,北京大学应用经济学博士、教授朱俊生认为,将呈现以下几个特点:

一是数字化和科技化是核心驱动力。数字化、智能化和大数据将成为保险中介机构的核心竞争力。互联网保险和科技驱动的保险中介公司将会继续引领市场。传统中介需要加快转型,提升其数字化运营能力,否则将很难在未来竞争中占据一席之地。

二是市场集中度趋势明显。随着一些不具备竞争优势的中小型保险中介退出市场,行业的集中度将逐步提高。大型保险中介、科技型公司和资本雄厚的跨界企业将逐渐占据主导地位,资

本将更多地流向那些能够提供创新解决方案的企业。

三是平台化和综合服务将成为主流。未来,保险中介的竞争不仅是产品的竞争,更是平台服务的竞争。综合性保险服务平台将成为主流,能够提供全方位、多维度的保险产品和服务,并且能够通过大数据为用户提供精准推荐和定制化方案。

“保险中介的价值将不再仅仅是销售保险产品,而是为客户提供全面的风险管理、财富规划以及综合服务。未来的保险中介将更多聚焦于为客户提供长期的价值,而不仅仅是一次性的产品销售。因此,如何通过提升服务质量和客户体验,建立长期的客户关系,将成为保险中介的新竞争点。”朱俊生表示。

“保险中介市场未来竞争格局将趋向分化,低效、缺乏核心价值的中小机构逐步退出。垂直领域深耕将成为市场竞争的关键,中小机构需通过线上化工具或寻求被并购求生,而头部机构则凭借品牌、资金和人才优势或呈现‘强者恒强’的局面。”赵亚鹏表示。



保险经纪公司	入股方	收购时间	持股情况
北京广发保险经纪有限公司	上海钲勋实业有限公司 (从事软件和信息技术服务)	2025年1月	持股占比75.1%
金丰(上海)保险经纪有限公司	杭州小盾数字科技有限公司	2025年2月	收购母公司100%股权
腾保保险代理有限公司	江苏丰数信息科技有限公司	2025年3月	收购母公司99%股权
中佳保险代理有限公司	深圳市橡树黑卡数字科技有限公司	2025年4月	持股占比100%
汇康保险销售(北京)有限公司	芜湖数投方拓信息科技有限公司	2025年6月	持股占比100%
正迅保险经纪有限公司	深圳市金匙科技有限公司	2025年7月	持股占比60%
北京华创明德保险代理有限公司	云保信(青岛)电子商务有限公司	2025年7月	持股占比100%
福顺保险经纪有限公司	智深保信息科技(上海)有限公司	2025年8月	收购母公司40%股权
安行天下保险经纪(上海)有限公司	上海瀚博科技有限公司	2025年9月	收购母公司25.2%股权
银邦保险经纪有限公司	深圳市新时空智能系统有限公司	2025年10月	持股占比75.1%
国辰保险经纪有限公司	上海宠保网络科技有限公司	2025年11月	持股占比100%
浙江国茂保险经纪有限公司	国信创联科技发展(北京)有限公司	2025年12月	收购控股股东41%股权
水木林(北京)保险经纪有限公司	晋亿(北京)科技有限公司	2025年12月	收购母公司100%股权
海客(天津)保险经纪有限公司	北京纵情向前科技有限公司	2025年12月	持股占比100%

数据来源:记者根据公开信息不完全统计

“24%+AMC”停摆? 助贷产业链合规挑战持续

中经记者 郑瑜 北京报道

自2025年10月1日《关于加强商业银行互联网助贷业务管理提升金融服务质效的通知》(以下简称“助贷新规”)正式施行以来,助贷行业正经历一场深刻的合规重构。

随着助贷新规明确要将包括增信服务费在内的所有费用全数计入借款人综合融资成本,并受年化利率24%的红线约束,此前业内通行的通过两家担保公司拆分费用的“双融担”模式(年化利率24%+融资担保费)已由于合规压力终结。

在前述背景下,另一种试图在年化利率之上叠加收费的模式受到关注,即24%+AMC——该模式逻辑在于助贷机构将贷款利息控制在24%以内,同时由持牌地方资产管理公司(AMC)介入提供不良处置并独立收取服务费。

但是这一模式近期也面临变化。市场有消息称,与收取“债务管理费用”相关的广西联合资产管理股份有限公司(以下简称“广西联合资产”)在内部发文,宣布自2026年1月1日起暂停新增相关资产业务,并计划在三年内清退存量项目。《中国经营报》记者就上述情况向广西联合资产发去采访函,截至发稿,暂未收到回复。

费用叠加后接近年化利率36%

在个人借款过程中,助贷与资产管理公司是如何进行合作的?

多位业内人士表示,在年化利率24%基础之上,叠加AMC服务费与收取会员权益费、融资担保费用的本质相同,系将风险定价放在24%~36%,对借款人收取这一区间的费用。

在新浪黑猫投诉平台上,多名用户在广西联合资产的投诉中,提及系通过助贷平台进行借款后产生每月来自广西联合

资产的扣费。其中一位用户表示,其查询了解到,与广西联合资产在借款时签订了债务管理合同。

裁判文书网显示,2020年12月,借款人与金融机构通过一家借款平台以在线签署的方式签订借款合同,双方约定由金融机构向借款人发放贷款。贷款金额为20000元,贷款利率为年利率15.4%,分期期数为6期。

在签订借款合同的同时,该平台要求被告同时通过线上点击

确认的方式与某资产管理有限公司签署《债务管理计划标准条款》,参与债务管理计划,需于每次还款时向该资产管理公司支付债务管理服务费用2058元。

根据计算债务管理服务费用折算年化成本约为20.58%,加上15.4%的年化利率大约为35%左右,接近36%年化利率上限。

债务管理服务费用,究竟是什么费用?

在过往的个贷行业司法实践中,债务管理合同通常被定义为

独立于出借方、担保方之外的第三方服务。记者查阅早年间的相关法律文书发现,此类合同约定由第三方机构负责记录债务信息并提供管理建议,且明确声明管理公司不对借款偿付承担担保责任。

“通常也会包括提醒借款人逾期发送短信或者拨打电话通知的费用。”有从业者表示。

接近前述资产管理公司的相关人士表示,在2020年之后,公司已不再进行此类合作,目前开

展的个贷业务与前述平台并无关系。

2020年8月20日,最高人民法院将民间借贷利率保护上限调整为“一年期LPR的4倍”(当时约为15.4%),取代原规定中“以24%和36%为基准的两线三区”的规定,大幅度降低民间借贷利率的司法保护上限。虽然持牌金融机构不直接适用此项规定,但其成为事实上的行业参照红线,持牌消费金融公司与助贷平台开始向24%以内的年化利率靠拢。

严堵“24%+X”

在监管持续收紧、优质资产争夺白热化的当下,助贷行业已然行至压降利率、合规化洗牌的终极抉择路口。

2025年8月,记者从一位头部助贷平台从业者处了解到,不论是“24%+会员权益”还是“24%+公证”“24%+保险”“24%+担保”,甚至是“24%+AMC(资产管理公司)”,都已经受到监管关注。

彼时有律师告诉记者,虽然(对借款人)每种收费都是清晰明确的,但组合在一起后,都是借款

人为了获取贷款而付出的实质综合成本。会员费、信用报告等名目实际上都是借款平台为了突破24%利率上限与达到表面合规收费的手段。

“作为金融机构,我们只收取24%年化利率以内的费用,其他费用是合作机构收取的,为什么消费者投诉我们会被判定为有效投诉?”一位地处华北地区金融机构人士曾对记者提出异议。

“对增信费用实施穿透式监管,是压实金融机构主体责任的

表现。”业内人士向记者表示。据透露,当前对于金融机构的要求是,所有收费项目都必须说明。

据了解,当前已经有管理个贷不良百亿规模的资产管理公司退出“24%+AMC”模式。

该AMC公司中层人士表示,随着行业合规化进程,公司通过增资控股了一家原本专门从事个贷不良处置的小型公司,将其纳入集团业务体系,作为控股股东进行管理。现阶段集团将个贷业务主要交由该子公司负责,子公

司的核心能力在于互联网法律诉讼和个贷不良资产的处置。“目前收购的资产包以银行信用卡不良资产为主,同时也涵盖部分小额消费贷款。”

2025年助贷新规明确借款人就单笔贷款支付的综合融资成本应符合《最高人民法院关于进一步加强金融审判工作的若干意见》规定,即确保综合年化利率在24%以下。

“我们也观察到个贷行业整体定价环境发生了剧烈变化。从

早期的36%逐步降至24%,再降至2025年的最高上限20%。近期市场环境显示,部分业务的利率上限已被压缩至12%左右。当前国家相关法律法规逐步完善,与早期的市场环境完全不同。”前述AMC公司中层人士表示。

该人士强调,目前公司个贷业务已转型为持牌个贷不良资产收购与处置(比如从银登中心批量购入个贷不良资产债权),再进行诉讼或者催收,并非简单的合作收费。