

# 保险中介排队境外上市：硬实力让“科技故事”打动人心

拟赴美上市的保险中介公司再添一员。近日，爱云保技术有限公司（简称“i云保”）获得中国证监会境外发行上市备案通知书。据中国证券报记者不完全统计，今年以来有2家保险中介公司成功赴美上市，还有4家保险中介公司拟赴美或赴港上市。

近年来，拟上市或已上市的保险中介公司大多强调自身科技属性。业内人士认为，美股、港股对科技型企业接纳度较高，上市门槛相对较低。上市可以为保险中介公司提供资金来源，提升公司品牌形象和知名度。但是，从盈利模式看，保险代理业务为其主要收入来源，保险中介公司的“科技故事”能否获得市场认可，还需实际价值、盈利能力、增长潜力以及合规性与风险管理等方面的硬实力加持。

● 本报记者 陈露

## 多家保险中介拟境外上市

近日，中国证监会网站披露《关于Iyuanbao Technology Ltd.（爱云保技术有限公司）境外发行上市备案通知书》，i云保拟发行不超过4389万股普通股，并在美国纳斯达克证券交易所或纽约证券交易所上市。

i云保是专注于赋能保险从业者的保险科技服务平台。公司运用人工智能、大数据等科技，为保险机构、保险从业人员提供“科技+服务”的解决方案。其境内运营实体为上海豹云网络信息服务有限公司，该公司是一家服务于保险行业的综合性集团，集团旗下拥有“i云保”平台、保通保险代理等企业。

记者注意到，今年以来还有多家保险中介公司拟赴美或赴港上市，另有两家公司已成功赴美上市。

今年5月30日，证监会网站披露《关于Yuanbao Inc.（元保有限公司）境外发行上市备案通知书》，元保拟发行不超过6450万股普通股，并在美国纳斯达克证券交易所或纽约证券交易所上市。公开信息显示，该公司是元保保险经纪（北京）有限公司运营的互联网保险中介平台，于2020年上线运营。

今年4月3日，众森创新科技（青岛）股份有限公司向港交所递交招股说明书。这也是继去年5月之后，该公司再次申请港股主板上市。根据证监会此前披露的境外发行上市备案通知书，该公司拟发行不超过4059.50万股境外上市普通股。公开信息显示，该公司是保险代理服务及解决方案提供商。

今年1月12日，深圳手回科技集团有限公司向港交所递交的招股说明书显示，手回科技是一家线上人身险中介服务提供商。据记者了解，该公司是保险经纪公司小雨伞保险经纪有限公司的母公司。截至7月12日，距该公司递交招股说明书已满6个月，相关招股说明书为失效状态。

今年以来，还有两家保险中介公司——有家保险、致保科技先后在美国纳斯达克证券交易所上市。据记者梳理，当前国内在美国上市的保险中介公司共7家，除前述两家外，还有泛华、慧择、车车科技、天睿祥、水滴公司。

和保险中介赴港、赴美上市热情高涨不同，保险中介公司在A股上市情况略显冷清。

江泰保险经纪自2012年筹备上市，证监会于2021年终止其上市申请，目前A股尚未有成功上市的保险中介公司。不少保险中介公司在新三板挂牌，但近年来，一些公司陆续摘牌，新三板挂牌的保险中介公司数量已从巅峰时期的30多家降至个位数，部分公司甚至选择转型另



拟上市保险中介公司情况

公司名称	拟上市地点	披露时间
i云保	纳斯达克或纽交所	2024年7月8日
元保	纳斯达克或纽交所	2024年5月30日
众森创科	港交所	2024年4月3日
手回科技	港交所	2024年1月12日

已上市保险中介公司情况

公司名称	上市地点	上市时间
致保科技	纳斯达克	2024年4月2日
有家保险	纳斯达克	2024年3月28日
车车科技	纳斯达克	2023年9月18日
水滴公司	纽交所	2021年5月7日
天睿祥	纳斯达克	2021年1月27日
慧择	纳斯达克	2020年2月12日
泛华	纳斯达克	2007年10月31日

数据来源/中国证监会、港交所、Wind 制表/陈露

## 主打“保险+科技”模式

近年来，不少保险中介公司利用科技手段，赋能保险业务流程，构建新型的业务模式。

比如，众森创科在提交的招股说明书中表示，公司使命是不断提升自身的数字化能力，从而促进公司保险及相关业务的快速增长。自2017年成立以来，公司抓住保险中介行业数字化转型趋势，开发了一系列线上平台。已上市的有家保险和致保科技也强调自身的科技属性。有家保险网站显示，公司专注于使用人工智能驱动的技术为保险企业（包括保险公司和经纪人）提供增值服务。致保科技则表示，公司是“保险+科技”的数字化保险平台，赋能各类行业/场景的B端渠道、企业、政府，共同为C端客户提供优质的保险服务。

郭银龙认为，美股市场较看重“科技故事”，对科技型企业的接纳度较高，拟上市的保险中介公司主打科技概念，与美股市场的投资偏好较契合。尽管不少

公司强调自身科技属性，但利润仍来自销售端。

从部分保险中介公司披露的招股说明书来看，保险代理业务收入占大头。众森创科的业务收入来源包括保险代理业务、IT服务、咨询服务三方面，2023年该公司保险代理业务收入占总收入比重接近90%，IT服务收入占比仅9.1%。手回科技超99%的收入来自保险交易服务，不到1%的收入来自保险技术服务。

记者注意到，多家公司在招股说明书中披露，募集资金将用于加大技术投入等。众森创科表示，将继续加强数字化能力，并进一步开发IT服务产品。有家保险表示，募集资金的60%将用于研究与开发，致保科技表示，募集资金的约20%将用于研发新服务和新技术，以及现有服务和技术的升级、更新和改进，以及新聘用研发人员；约20%用于开发新的保险解决方案，以及升级、更新和增强现有保险解决方案。

## 科技实力需进一步提升

业内人士认为，上市可为保险中介公司提供资金来源，提升公司品牌形象和知名度，有利于公司业务拓展。但上市并非终点，保险中介公司需加强公司治理，提升自身科技实力和管理水平。

业内人士分析，当前保险中介公司收入来源主要依靠佣金收入，来源不稳定，在行业严监管和“报行合一”大趋势下，收入和利润均受到较大影响。此外，一些跨界资本如车企等收购或成立保险中介公司，与自身业务形成协同效应，这也对部分保

险中介公司形成冲击。

从已上市的保险中介公司的情况来看，其股价表现并不乐观。今年上市的有家保险和致保科技均在上市首日破发，目前致保科技股价仍低于发行价。去年上市的车车科技上市首日股价暴涨超5倍，但目前已跌至不足1美元/股。据记者梳理，除了有家保险之外，其他几家美股上市的保险中介公司股价均低于发行价。

陈宇恒认为，市场和投资者是否愿意为保险中介公司的“科技故事”买单，主要取决于保险中介公司科技能力带来的实际价值、盈利能力与增长潜力以及合规性与风险管理等多个方面的综合表现。北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆表示，如果公司能够证明其科技实力和盈利能力，市场很可能给予积极回应；如果只是炒作概念，投资者可能持谨慎态度。

业内人士表示，保险中介公司需不断提升自身的科技实力和管理水平。波士顿咨询研究报告认为，面对数字化时代的新一代客户，线上线下融合将是保险营销大势所趋，只有及时把握线上人群行为需求变化，方能抓住新机遇。专业中介可通过强化“中立+专业”的价值主张打造“线上营销获客+线下经营转化”的竞争力，构筑企业经营“护城河”。

视觉中国图片

# 30年老宅焕新颜 农商行升级新民居贷款

● 本报记者 吴杨

“没想到快80岁了，还能翻新改造自己住了30多年的老宅，住上新洋房。早就想翻建，但一下子拿出这么多钱有些吃力。银行提供的45万元贷款帮我们解决了大麻烦，这笔贷款专门用于宅基地房屋翻新。”家住北京市大兴区的田大娘一边向中国证券报记者展示手机里的老宅照片，一边介绍办理贷款的过程。

在北京大兴区的田野与村落间，老宅正翻新改造成一幢幢小楼，老人通过宅基地置换入住新居安心养老……这些改变的背后离不开金融机构的支持。在区域经济发展整体格局中如何推进宅基地改革，金融活水怎样助力乡村振兴？金融机构在一次又一次实践中探索最优解。

## 老人终于决定翻建

始于2015年，位于北京南中轴延长线上的大兴区，肩负起国家改革试点的重任，成为“农村集体经营性建设用地入市”的先行者。2022年，大兴区名列首批国家乡村振兴示范县创建名单，这意味着该区将在首都乃至全国的乡村振兴道路上，扮演先行者与引领者的角色。从市区驱车近一个多小时后，记者抵达北京大兴区青云店镇北野场村，见到了78岁的田大娘，也见到了她正在翻建中的老宅。“这是一个小复式”“多余的房间准备出租”……站在翻建房屋前，田大娘滔滔不绝地介绍着新房子的构造以及自己的未来打算。

“农商银行本就是离农民最近的金融机构，与涉农主体的熟悉度高，在产品升级优化中不断加强风险防范，进而助力宅改盘活利用闲置土地资源、改善农村人居环境、提升土地价值。”

田大娘有180平方米的宅基地，但老宅房子年头太长了，长期没有修缮，不适合年纪大的人居住。田大娘的子女经常劝她翻建一下，但这是一笔不小的开支，她迟迟没有做出翻建的决定。后来，田大娘了解到北京农商银行推出了新民居贷款产品，“儿女可作为共同借款人，我这种高龄老人也能获得信用贷款。6月份我申请了贷款，现在老房子已经能看出新模样了。”言语之间，田大娘像守护宝贝一样，目光不时移向正在翻建的老宅。

新民居贷款是北京农商银行为了支持农宅建设于2022年5月推出的一款产品，2023年完成

试运行，今年产品进一步实现了升级优化。“我们前期通过长时间的线上线下调研，深入了解农宅建设金融需求，确保在今年春天，进入宅基地修建旺季前完成了这款产品的焕新升级，使其更贴近农村居民需求。”北京农商银行总行乡村振兴部客户经理石磊表示。

上述产品迭代升级，不仅降低了门槛、放宽了限制，而且丰富了增信手段。石磊介绍，一方面，贷款年龄上限提高至80岁，直系亲属可作为共借人申请贷款；另一方面，贷款用途增加了，贷款可以用于宅基地装修。同时，信用贷款条件也得到升级完善。截至2024年6月末，新民居贷款已助力268户农宅修缮，贷款额超7000万元。

## 为宅改项目“添柴加薪”

走进大兴区的另一个村落——西红门镇大白楼村，干净整洁的街道两旁是布局精巧的院落，四周环绕着高大挺拔的行道树，给人一种宁静和谐之感。

一位大白楼村村民正在新家处理装修事宜。他告诉记者：“明年过年时可以完成装修。想到一家人能在新房子里过年，我就忍不住高兴。”2024年5月，大兴区西红门镇大白楼村宅基地改革试点项目回迁工作正式开始，村民们有了新屋。此次创新采用以一换一模式，即一套现状宅基地置换一套独立式住宅，打造了74套精美新居。

大兴区西红门镇是典型的城乡结合部地区，属于第二道绿隔范围。近年来，寿保庄村、建新庄

村等面临环境条件差、安全隐患大、公共服务设施承载力不足等问题，阻碍了区域经济健康发展。2020年大兴区被列入农村宅基地制度改革试点区域，西红门镇政府响应政策，积极推进宅改项目进展，将宅改试点与集建地入市有机结合。

“大白楼村宅基地改革项目是前期的一个试点项目，目前进展顺利，其他村落也在稳步推进项目。我们会根据项目进度，逐渐匹配和发放相应的贷款金额。”北京农商银行大兴支行个贷部负责人罗斌表示。为全力支持宅改工作，该支行主动对接、精准把握项目实际需求，最终通过特色金融产品美丽乡村建设贷款，为大兴区西红门镇宅改项目提供近10亿元金融支持。

罗斌解释道，与新民居贷款不同，美丽乡村建设贷款是从项目端出发进行整村改造。该贷款的最大特点是灵活性强。资金可以用于农村地区土地疏解腾退、农民集中住房建设、村庄改造提升、环境整治等用途，贷款期限最长20年。“农商银行本就是离农民最近的金融机构，与涉农主体的熟悉度高，在产品升级优化中不断加强风险防范，进而助力宅改盘活利用闲置土地资源、改善人居环境、提升土地价值。”罗斌说。

## 让土地资源“活起来”

大兴区只是在宅改中盘活利用闲置宅基地的一个缩影。近年来，金融机构紧跟各地宅改试点步伐，以金融之力助土地资源“活起来”。

为提升普惠金融服务质效，将金融“活水”引向区镇村，北京农商银行于2016年初率先推出了北京首个集体经营性建设用地入市专项融资产品，包含土地整治贷款、开发建设贷款、产业运营贷款、商业用房按揭贷款等4款产品，满足入市试点涉及的土地整治、开发和产业运营3个阶段的资金需求。截至2024年6月末，该行累计为大兴区10个镇试点项目提供520亿元授信支持。

2024年中央一号文件明确提出，稳慎推进农村宅基地制度改革。不少农村中小银行针对农村流动资金紧缺难题，创新金融产品。例如，广东省珠海市斗门区联合珠海农商银行推出了支持农村宅基地住房建设的贷款产品美丽安居贷，北京农商银行落地宅基地改造专项贷款业务，多家农商银行基于宅基地监管系统发放翻建贷款。

中小银行是乡村振兴的重要金融力量。金融监管总局副局长肖远企今年1月表示，3912家中小银行的涉农贷款、小微企业贷款余额分别为21万亿元、29万亿元，占整个银行业涉农贷款、小微企业贷款比例为38%和44%。“应该说这些中小银行是服务民营企业、小微企业、‘三农’、乡村振兴的重要金融力量。”肖远企说。

2024年3月，金融监管总局印发《关于做好2024年普惠信贷工作的通知》提出，要有力有效支持乡村全面振兴，具体包括：加大新型农业经营主体和农户信用贷款发放力度，加强对农村基层集体经济组织的支持，合理提升县域存贷比水平，为县域提供综合化金融服务。