

拆解助贷六小强2025年业绩:增收难增利

上市金融科技公司2025年财报披露渐近尾声。4月1日,据北京商报记者不完全统计,截至目前,奇富科技、乐信、信也科技、嘉银科技、小赢科技、宜人智科6家金融科技公司均已披露年报,从营收、净利、贷款余额等数据来看,行业上一年业绩大多报喜,实现营收、净利的不同程度增长,不过也有部分机构出现波动,延续往年趋势,分化仍在持续加大。

整体来看,2025年,助贷“六小强”合计营收超650亿元,整体保持正增长,但盈利端部分呈现增收不增利、尾部承压等鲜明特征。

奇富科技	192.05
信也科技	135.7
乐信	131.5
嘉银科技	62.2
小赢科技	76.4
宜人智科	57.2



对未来仍持审慎态度

除了经营策略和风险把控的转变,不少机构也在寻求其他应对之策。例如,信也科技国际化业务保持强劲发展势头,四季度国际收入占总收入的31.4%,成为拉动集团业绩增长的重要引擎。2025年,信也科技印尼和菲律宾市场的当期用户数实现翻倍,达590万人。四季度,信也科技布局澳大利亚市场,进一步深化全球化战略布局。

2025年,奇富科技的科技输出业务也迎来爆发式增长,全年放款量同比激增约448%,年末业务余额达到117亿元,业务体量成功迈上新台阶。

乐信则发挥自身多元化业务优势,依托个人信贷、分期零售、普惠金融等旗下生态业务,服务市场需求,促进消费增长。另在海外业务方面,四季度,该公司在墨西哥、印尼两大核心市场的战略布局成效显现,规模、盈利与资产质量同步优化。

展望后续业绩表现,大部分公司仍持审慎态度,其中,乐信在财报中提到,尽管风险指标持续改善,考虑到宏观经济不确定性,公司仍保持审慎态度,预计2026年一季度贷款撮合规模持平。

值得注意的是,监管要求仍在持续收紧。不久前,监管对消费金融助贷业务同步收紧,包括要求控制助贷规模及担保增信贷款规模、禁止与助贷机构约定刚性承诺条款等。有从业者透露,监管部门按照“一司一策”原则,在进一步细化助贷新规落实的相关要求,总方向是提升行业的自营能力,减少对助贷业务的依赖。

易碧归预测,2026年行业将从规模扩张转向质量优先,适度压缩规模仍是趋势,下半年头部盈利有望修复,头部机构将主动优化结构,加大非信贷业务占比,持续提升运营效率,投入AI风控降低审批成本。

“本轮调整之后,真正能活下来、活得好的,一定是那些既守得住底线、又找到新出口的玩家。”

王蓬博同样称,2026年行业整体规模或延续温和收缩趋势,但在细分领域仍存在结构性机会。部分平台通过海外布局、场景融合或技术服务等方式探索新增长路径。要实现业绩企稳回升,关键在于平衡合规、风险与收益三者关系,一方面深化与持牌机构的合作以保障资金稳定性,另一方面通过精细化运营提升用户价值,并持续优化资产结构以改善长期盈利能力。

北京商报记者 刘四红

盈利端增收不增利

从多家上市金融科技公司发布的财报看,2025年,多数企业业绩报喜,实现营收、净利增长。

具体来看,头部梯队中,奇富科技、信也科技、乐信3家机构分别录得营收192.05亿元、135.7亿元、131.5亿元,稳居行业前三,合计占“六小强”总营收超70%。第二梯队中,嘉银科技、小赢科技分别实现营收62.2亿元、76.4亿元,均实现同比增长,展现出较强的增长韧性。

不过在净利润表现上,因四季度强监管的落地,行业表现出现明显波动。

其中,奇富科技2025年净利润59.8亿元,出现增收不增利的情况,信贷驱动服务与平台服务两大板块结构分化显著;信也科技净利润25.5亿元,营收与利润双增,但国内业务主动收缩,海外业务成为核心增长点;乐信则实现16.77亿元,收入结构方面,核心信贷撮合服务出现收缩,不过分期电商平台服务等非信贷业务的增长,对冲了核心信贷业务的下滑。

另外,嘉银科技、小赢科技2025年分别实现净利润15.4亿元、14.7亿元。只有宜人智科全年净利润出现大幅下滑,全年营收57.2亿元,同比微降1%,净利润4050万元,同比下跌97.4%。

规模方面,头部平台资金集聚效应依旧明显。截至2025年12月31日,奇富科技以1260.1亿元在贷余额居首,较上季度末降低8.8%,同比下滑8%。不过全年来看,奇富科技促成放款3270.7亿元,同比增长1.6%,复借率

达93.3%。另外,乐信、信也科技在贷余额分别为966亿元、683亿元。整体来看,6家公司在贷余额较上年同期均出现不同程度的下降。

股东回报方面,2025年信也科技全年股份回购总额达1.072亿美元,年度分红约7450万美元。

2025年嘉银科技也已完成了现金股息派发,派息总额达4105万美元,同比增长超过50%。

联储证券研究院副院长沈夏宜认为,2025年助贷行业呈现营收稳健增长、利润分化加剧、头部企业高度集中三大特征。助贷“六小强”合计营收超650亿元,头部奇富科技、信也科技、乐信营收占比超70%,但盈利端“增收不增利”现象显著,例如奇富科技净利润同比降4.4%,宜人智科同比跌97.4%,可见四季度规模、利润双双承压。

“四季度后主要还是受监管政策集中落地影响,包括对息费结构、出资比例及数据合规等方面的进一步规范,多数公司主动调整业务节奏,导致当季规模与利润双双承压,整体呈现出增收难增利的阶段性特征。我觉得这其实也反映出行业正在从粗放扩张转向更注重质量的发展路径。”博通咨询首席分析师王蓬博补充道。

助贷新规冲击明显

2025年业绩波动的核心变量,是2025年10月1日起生效的助贷新规。

助贷新规落地的最大冲击是息费全面收紧,明确要求商业银行将增信服务费、担保费等各类息费统一计入“综合融资成本”,严格控制控制在年化24%以内。

北京商报记者注意到,从财报表现来看,四季度以来,6家助贷公司业绩表现均受到新规影响,例如,乐信四季度营业收入、信贷撮合服务收入均出现不同程度的下滑;信也科技季度内境内贷款余额、交易额、季度复借个人用户交易额也出现同比下降的情况。

因贷款定价下行、信用成本上升,奇富科技四季度利润也有所收缩。奇富科技首席执行官吴海生称,“四季度宏观不确定性导致行业流动性趋紧、风险上升,公司通过提升风控、调整业务与成本结构积极应对,并持续布局海外市场,推动业务结构多元化,未来将继续夯实核心业务韧性”。

嘉银科技董事长严定贵也指出,“四季度以来,风险指标持续承压,公司分阶段推进风控策略的深度重构,通过多轮准入收紧、额度调优与产品迭代,实现风险敞口的主动调控与客群结构的精细管理,抵御了部分外部波动对资产质量的冲击”。

受行业监管趋严与信用环境调整影响,宜人智科在2025年主动采取更为审慎的经营策略,这也直接使得公司全年利润表现相应承压,其中四季度阶段性亏损是主要影响因素。业务规模上,四季度宜人智科贷款发放金额为120亿元,较上季度环比下降40%;截至2025年末,在贷余额降至286亿元,环比下降17%。不过重复借款人借款金额占比提升至77%,显示公司主动优化获客结构,更加审慎拓展新客,将经营重心转向高质量存量客户的深度运营。不难看出,面对助贷新规落地及行业风险上升的环境,公司主动选择以控风险、优结构、提质效为核心的稳健收缩策略。

“在新规约束下,行业普遍面临息费空间

收窄、资金成本刚性以及合规投入上升等多重挑战。”王蓬博评价,能够看到,为应对风险上行,各平台陆续收紧准入门槛、优化授信策略、迭代产品形态,并加强催收管理以稳住资产质量。从风险指标看,不良率虽有抬升,但头部机构通过客群结构调整与风控能力升级,基本将风险敞口控制在可承受范围内。

“我觉得接下来的关键,还是得看谁能更快把非信贷类收入做起来,比如技术输出或者场景服务,这样才不至于被单一模式卡住脖子。”王蓬博说道。

整体来看,收缩规模、审慎经营确实是大部分平台的选择。

其中,小赢科技相关负责人提到,2025年,小赢科技加速推进从“规模扩张”向“质量提升”的深度转型,风控能力、客群质量、盈利结构的优化,是公司的核心发展方向。

乐信相关负责人也指出,四季度,助贷新规正式落地实施,流动性收紧对行业规模和风险持续造成较大的影响和冲击。新的行业环境之下,公司主动进行业务结构调整,优化风险策略,严控新增资产质量,加强优质客户的识别与获取,完成“稳规模、降风险”任务。

联储证券研究员易碧归认为,助贷模式调整后,行业压力集中在盈利、合规、资产质量三个层面,息费压降导致单笔利润缩水,获客成本上升;另从行业情况来看,逾期率普遍上行,不过整体风险敞口可控。在她看来,后续机构可尝试多维发力,在产品端发展低息分期与非信贷服务,平滑波动;风控端收紧客群准入、优化授信策略;资金端深化银行合作,建议建立常态化合规管控机制,应对监管变化。

两项核心指标均创新高 中国再保净利润近百亿元

作为再保险“国家队”,中国再保险(集团)股份有限公司(以下简称“中国再保”)业绩备受市场关注。日前,该集团交出了一份被该集团董事长庄乾志用“量的合理增长、质的有效跃升”来定性的答卷:合并总保费1803.68亿元、归母净利润97.22亿元,两项核心指标均创历史新高。

当聚光灯从过往的成绩转向“十五五”的谋篇布局,市场更关注的是这家再保险集团如何在新周期中锚定“世界一流”的坐标。从气候变化到企业出海,从科技创新到健康养老,新兴风险图谱的快速演变,正倒逼再保险业从传统的“风险分散者”向“风险管理者”转型。在相关背景下,中国再保将有哪些具体的发力举措?又将驶向何方?

业绩底色与未来锚点

3月31日,当庄乾志在中国再保2025年度业绩会上用“量的合理增长、质的有效跃升”来定义2025年时,数据成为最好的脚注。

按可比口径计算,中国再保集团合并总保费收入、归属于母公司股东净利润均创历史新高。其中合并总保费收入1803.68亿元,同比增长1.1%;合并保险服务收入1030.87亿

元,同比增长1.7%;归母净利润97.22亿元,同比增长38.4%。

这份“含金量”不仅体现在盈利能力的跃升上,更体现在各业务板块的稳健发力:财产再保险、人身再保险、财产险直保三大板块利润贡献,分别占比43.4%、33.1%和10.7%,勾勒出一个稳定的“支撑结构”。

投资端是这场稳健叙事的关键角色。面对地缘冲突扰动与“对等关税”加速全球供应链重构的复杂环境,2025年成了业内人士眼中“高波动、不确定性较强”的一年。但正是在这种环境下,该公司构建的“投资韧性”发挥了作用。中国再保投资总监、中再资产董事长李巍坦言,面对高波动、不确定性较强的外部环境,公司始终坚持以稳健审慎的资产配置,着力构建系统化的投资韧性。

他详细拆解了背后的逻辑:一是推动资产配置逻辑从“配资产”向“配策略”深化,强化策略之间的风险对冲效能,夯实配置层面的稳定性和韧性。二是在稳固境内外优质固收底仓基础上,进一步构建“绝对收益策略群”,从近期的表现看,在震荡市场中有效平抑了组合波动,起到了稳定器作用。三是权益资产直接影响组合的收益弹性和波动水平,优化权益配置是构建投资韧性的关键。

从投资方面的表现来看,2025年中国再保总投资资产为4620.63亿元,同比增长4.1%;实现总投资收益182.49亿元,同比增长4.9%;实现净投资收益144.52亿元,同比增长1.4%。

“投资端受益于资本市场回暖,总投资收益大幅增长;每股分红有稳定增长等数据,表明财务基本面扎实向好。”上海对外经贸大学保险系专家朱少杰如是分析。

在分红与规划层面,中国再保副总裁、总精算师、中再寿险董事长田美攀给出了一个“长跑者”的承诺:中国再保自2015年上市以来保持了稳定的分红政策,即每年分红一次,以现金方式分配的利润不少于当年归属于母公司股东净利润的30%。展望未来,中国再保将继续保持分红政策的稳定性,综合考虑监管政策、股东诉求、经营业绩等因素,合理确定年度利润分配方案,平衡好业务发展和股东分红,在不断提升经营业绩的基础上实现每股分红金额的稳定增长,努力为投资者带来更多更好的投资回报。

面对“十五五”,庄乾志释放了多重发力信号。他提出,公司将锚定建设世界一流综合性再保险集团愿景目标,到2030年,“一体两翼”发展格局更加完善,业务模式转型升级取得显著成效;各业务板块经营业绩持续提升,

功能定位更加清晰,作用发挥更加充分;集团管控机制更加有效,全球化管控与数字化能力大幅提升;集团整体实现更高水平价值创造,世界一流建设取得突破性进展。

“走出去”背后的深度博弈

官网显示,中国再保是再保险保费规模亚洲最大、全球第八的再保险集团。对于中国再保而言,国际化不仅是战略选择,更是主责主业的天然延伸。

“再保险是中国再保的主责主业,其经营本质是将风险在全球进行跨地区分散,具有天然的全球化属性。从各国保险业发展历史看,再保险都是保险业‘走出去’的先行军。”庄乾志在业绩会上如是定义。他用一组数据勾勒出中国再保作为“国际化程度最高的中资保险机构”的轮廓:截至2025年底,中国再保境外业务保费占集团合并总保费的比例达18.2%,机构网络覆盖11个国家和地区,业务覆盖200多个国家和地区,全球合作伙伴超过1000家。

这份底气来源于境外业务的“向优向稳”。数据显示,境外业务方面,2025年保费收入329亿元,较2015年增长超过4倍;境外业

务承保利润较2015年增长超过9倍,各境外业务平台均实现承保盈利。

然而,一往无前之路上的暗礁不可忽视。当被问及如何应对地缘政治风险时,庄乾志表示,对于在全球分散风险、经营业务的再保险企业而言,地缘政治是不可忽视的重要风险因素。中国再保将有效应对地缘政治风险,统筹好发展和安全。

中再产险总经理王忠曜则对于军事冲突对保险端的影响,给出了具体的回应。王忠曜表示,公司在伊朗地区无任何风险敞口,中东整体直接风险敞口规模偏低,短期内不会对集团整体赔付端造成实质性影响。冲突爆发后,各境外业务平台在第一时间采取了必要的承保管控措施,并随时准备根据事态发展继续调整承保策略。经初步全面评估,目前的影响整体可控。

展望未来,国际化将继续成为中国再保的一大发力点。在具体举措上,庄乾志表示,其中包括积极推进中国“一带一路”再保险共同体保障范围升级和产品创新,主动引领并参与行业标准制定,深度融入海外综合服务体系,加快推动行业合作和境内外协同,全面提升服务中国海外利益的能力。

北京商报记者 胡永新