

完美日记母公司赴美 IPO

去年营收 35 亿元,海外扩张之路是公司的未来发展方向之一

新快报讯 记者陆妍思报道 近日,完美日记母公司广州逸仙电子商务有限公司(下称“逸仙电商”)正式递交美股招股书,计划在纽交所上市。若成功 IPO,将成为首个在美股上市的中国美妆集团。

据天眼查 APP 显示,逸仙电商创立于 2016 年,法定代表人黄锦峰。旗下拥有完美日记 (Perfect Diary)、小奥汀 (Little Ondine) 及 完子心选 (Abby's Choice)三个彩妆及护肤品牌。

自 2016 年成立以来,逸仙电商发展迅猛。招股书显示,2019 年逸仙电商总销售额为 35 亿元,较 2018 年的 7.58 亿元同比大幅增长 363.7%,约为同期中国美妆市场零售额增幅的 30 倍。2020 年前三季度,逸仙电商总销售额为 38 亿元,较 2019 年同期的 22 亿元增长 70.2%。

通过全渠道 Direct-to-Consumer (“DTC”)模式,逸仙电商带动了用户规模的急剧增长。截至 2020 年 9 月 30 日,逸仙电商旗下所有品牌官方账户粉

丝数量已超 4800 万。根据灼识咨询 (CIC) 报告,2019 年和 2020 年前三季度,完美日记是国内唯一一个在天猫实现每月 GMV 均超 1 亿元的彩妆品牌。

11 月 1 日凌晨消息,天猫“双 11”第一波开场 1 小时后,彩妆类目天猫旗舰店交易指数排行榜中,国货美妆品牌完美日记冲到第一,超过进口大牌阿玛尼、兰蔻、雅诗兰黛等。线下方面,截至今年 9 月底,逸仙电商已在中国 90 多个城市开设了 200 多家线下体验店。招股书显示,自公布招股说明书起十二个月内,逸仙电商计划投入 3 亿元用于线下体验店扩张及合资建厂。

在研发方面,逸仙电商投入增长迅猛。2019 年,逸仙电商研发费用为 2317.9 万元,较 2018 年同比增长 778%。今年年初,逸仙电商宣布与全球最大的化妆品制造商科丝美诗共同建立具有研发能力的生产基地,预计 2022 年投产。仅 2020 年前三季度,逸仙电商研发费用已达到 4090.2 万元,同比增长

319%。目前,逸仙电商拥有超过 200 名工程师的技术及数据团队,约占集团总部人数的 20%。逸仙电商表示,可在 6 个月内完成新品的概念提出、开发到上线,远低于国际品牌通常所需的 7 个到 18 个月。2019 年及 2020 年前三季度,逸仙电商在眼妆、唇妆、底妆、化妆工具、礼盒和护肤类目累计推出了 1500 多个新 SKU(单品)。

逸仙电商将通过自主孵化或外延收购的方式构建美妆多品牌集团。10 月 30 日,逸仙电商与欧洲最大皮肤医学及护理集团之一的 Pierre Fabre(皮尔法伯)签订协议,收购起源于法国的高端美妆品牌 Galénic 的多数股权,并且在产品研发及生产领域与 Pierre Fabre 建立集团层面的战略合作伙伴关系。而在这场收购的十多天前,完美日记先是官宣周迅担任其首位全球代言人,后又请来国际知名创作歌手 Troye Sivan(外号“戳爷”)为品牌大使。逸仙电商在招股书中表示,海外扩张成为公司的未来发展方向之一。

哈啰入局网约车 行业能否迎来变数?

新快报讯 记者许莉芸报道 今年以来,网约车行业热度不断。记者从日前召开的哈啰出行媒体沟通会上获悉,哈啰出行将在原有的顺风车、聚合打车业务基础上,启动全新的哈啰打车业务,全面进军网约车行业。哈啰打车业务的主体公司目前已在多地拿到网约车牌照,在部分城市启动车主招募,并于近上线试运营。据新快报记者了解,10 月 30 日哈啰已经在广东中山低调上线试运营网约车业务,不过对于何时能落地广州,哈啰出行相关人士表示尚未有明确时间表。

哈啰出行能给行业带来怎样的不同?据哈啰出行普惠事业部总经理江涛表示,哈啰打车除了从用户需求入手外,还将从司机端入手,提供行业最低佣金比例。据悉,目前网约车主流平台普遍抽佣达 25%,甚至有平台超过了 30%,司机的盈利空间不断受到挤压。作为破局的关键,江涛表示,无论是订单抽佣比例还是平台服务费,都承诺将长期保持行业最低水平。

如何直面与滴滴的竞争?对此,江涛表示,哈啰进军网约车市场,可以打破寡头格局下的行业困局,让网约车用户和司机都能有更多的选择,可以为司机群体提供多一个接单平台选择,为乘客提供“更普惠、便捷”的出行服务。更重要的是,坐拥阿里、蚂蚁集团的流量池的加持,让哈啰网约车业务有了巨大流量入口。

目前,网约车行业经历了野蛮生长长期后已经进入了平稳发展阶段。有业内人士表示,近年来比如哈啰出行、如祺出行、T3 出行等有实力的大资本和企业的入局,将有利于打破滴滴一家独大的行业局面。“无论对用户还是司机都是利好,还将推动产品和服务的不断创新。”

今年以来,网约车行业“暗战”不断,滴滴似乎已经意识到了危险,今年更是相继推出了花小猪、特惠快车、青菜拼车,主打年轻用户和实惠路线,更是发起了多轮动辄上亿元的补贴活动。与此同时,二线网约车也不断加大市场扩张力度。截至今年 8 月中旬,长安一汽东风等发起的 T3 出行已经进入九个城市,其目标是在布局的每座城市实现市占率超 20%;由广汽腾讯等发起的如祺出行,在广州上线一年后近日开始城市拓展,首战落地佛山。

上市险企前三季度归母净利润缩水均超10%

保费增速放缓符合预期,监管规范开门红对大型险企影响较小

新快报讯 记者刘威魁报道 根据最新的第三季度报告,今年前三季度,A 股五家上市险企的归母净利润都出现 10%以上的缩水幅度,合计实现 1996.13 亿元净利润,较去年同期下降 18.38%。譬如中国平安归母净利润 1030.4 亿元,同比下降 20.5%。利润下滑,主要受疫情、资本市场波动以及上年同期保险企业手续费及佣金支出税前扣除等综合因素影响。

从保费收入端来看,A 股五家上市险企前 9 个月的保费收入也出现了两极分化的现象。其中,新华保险以 24.5% 的同比增速领跑,中国人寿以 9.83% 的同比增速次之,其余 3 家寿险公司的保

费收入均为负增长。有分析称,中国人寿、新华保险保费端表现较好,主要源于它们准备 2020 年的开门红比较早,在疫情来临之前就已经有了储备。

为了消弭今年疫情对业务的影响,各家险企纷纷加大 2021 年开门红的推动力度,进入了提前准备阶段。其中,中国人寿在 9 月下旬推出“鑫耀东方年金保险”产品,率先打响 2021 年行业开门红第一枪。随后,太保寿险、平安人寿、新华保险、泰康人寿等接连加入。就产品收益率而言,中国人寿开门红新产品绑定的万能险结算利率最高可达 5.1%;平安人寿匹配的万能账户结算利率也在 5%以上;太保寿险的万能

账户结算利率在 8 月出现下调,但也高达 4.9%。

银保监会人身险部近日提出,要求各人身保险公司应坚持“保险姓保”的发展理念,摒弃片面追求规模和业绩、以高费用换取短期业务发展的经营思路,回归风险保障本源,促进人身保险市场平稳健康高质量发展。

“监管此举主要对违规销售行为进行规范,未对产品做出限制,对规范化运作的大型上市险企影响较小。”超阅非银研报指出,上市险企前三季度新单保费增速放缓符合预期,监管规范开门红对大型险企影响较小,看好 2021 年开门红保费增速改善。

近四成券商三季报净利同比增速超 50%

新快报讯 记者涂波报道 券商三季报全部出炉,数据显示,48 家上市券商前三季度合计实现收入超 3877.73 亿元。中信证券、国泰君安和华泰证券营收和净利润排名居前。中信建投、西部证券和兴业证券等 19 家券商净利润同比增长率均超 50%,占比近四成。除国联证券外,其余上市券商均实现净利润为正数。

同花顺数据显示,三季度营收中信证券以 419.95 亿元居首,成为国内首家总资产过万亿元的券商。此外,国泰君安、华泰证券、海通证券和广发证券营业额均超 200 亿元。从净利润来看,中信证券以 126.61 亿元居行业第一,海通

证券、国泰君安、华泰证券和广发证券净利润均超 80 亿元。

今年以来,A 股市场相对活跃,券商业绩向好。从净利润同比增长率来看,华鑫股份增长达 686.86%,天风证券、东方财富和华林证券增幅超 100%,绝大多数券商实现同比正增长。此外,国盛金控、太平洋和中原证券等五家券商净利润负增幅长。

虽然中信证券依然稳坐营收净利双料冠军的宝座,但近日中信

券商三季报净利润前五位				
股票简称	现价(元)	营收(元)	净利同比增长率(%)	净利润(元)
中信证券	28.08	419.95	20.32	126.61
国泰君安	17.97	257.37	36.75	89.52
华泰证券	19.38	243.36	37.24	88.39
海通证券	13.99	282.54	15.12	85.02
广发证券	15.43	214.12	44.95	81.40

来源:同花顺

证券发布上市以来首份资产减值公告计提 50 亿元,拖累业绩,遭中金公司看空。中金公司认为,中信证券由于股权质押及两融等融资业务 2020 年 Q3 信用减值加大拖累了业绩,过大的信用减值额度,使得中信证券 2020/2021 的盈利被下调,目标价随之下调。

兴业银行前三季度营收突破 1500 亿 当季盈利增速转正

日前,兴业银行发布了 2020 年三季报。截至 9 月末,兴业银行总资产 7.62 万亿元,较年初增长 6.63%;营业收入和拨备前利润保持两位数增长,营业收入 1517.83 亿元,同比增长 11.11%,拨备前利润 1167.39 亿元,同比增长 13.11%;归属于母公司净利

润 518.75 亿元,虽同比下降 5.53%,但三季度当季盈利增速已逆袭转正;不良贷款率 1.47%,较年初下降 0.07 个百分点。

从资产端来看,兴业银行聚焦保市场主体,面向实体经济贷款实现较快增长,截至 9 月末,贷款余额 3.86 万亿元,

较年初增加 4215.98 亿元,增长 12.25%,高于总资产增速 5.62 个百分点,增幅位列股份制银行前列,在总资产中占比由年初 48.16%进一步提升至 50.70%。同时,该行积极为实体企业让利纾困,共主动减免手续费 22.93 亿元。从负债端来

看,存款余额 3.97 万亿元,较年初增加 2069 亿元,增长 5.50%,在总负债中占比 56.32%,同时,通过拓展法定利率存款、压降高成本结构性存款、加强低成本中长期同业资金吸收等措施,兴业银行前三季度整体负债成本同比下降 29BP。