

分红险红利实现率“跳水” 光大永明人寿33款产品未达预期

分红险2023年度的“成绩单”陆续披露。近日,光大永明人寿数款产品红利实现率为19%的消息引发业内关注。新快报记者梳理发现,分红险红利实现率滑坡并非个案。

■新快报记者 林广豪

有3款产品红利实现率仅19%

作为新型产品之一,分红险是保险公司将其实际经营成果产生的盈余,按一定比例向保单持有人进行分配的人身保险产品。2023年6月30日起施行的《一年期以上人身保险产品信息披露规则》首次提出要求保险公司披露分红实现率指标,该指标可以衡量险企实际派发的红利同演示红利的差异,超过100%表示实际分红高于预期。

光大永明人寿的公告显示,39款分红险2023年度红利实现率的分布区间为“19%,115%”,有33款产品低于100%,其中3款为19%,红利实现率分

别同比下滑142个百分点、118个百分点和81个百分点。而在2022年,该公司40款分红险红利实现率仅有1款低于100%。综合两个年度来看,光大永明人寿有38款产品的红利实现率同比下滑。

分红险红利实现率滑坡并非个案。长城人寿的27款分红险2022年红利实现率均不低于100%。2023年,长城人寿仅有4款不低于100%,其中3款下滑,1款维持不变,其余均低于100%。整体来看,单款产品红利实现率的下降幅度可达33个百分点。

大型险企也有多款产品出现红利实现率下滑。如太平洋人寿的“福享安康

两全保险(分红型)”红利实现率从2022年的81%降至2023年的74%;泰康人寿的“泰康家倍保大学教育金两全保险(分红型)”从95%降至80%;阳光人寿的“阳光财富年金保险C款(分红型)”从83%降至75%。

红利过低会被视为“画饼”

有保险代理人认为,险企投资承压的背景下,分红险红利未达预期是意料之中。还有代理人担忧,分红险的红利会被消费者视作“画饼”。

有保险公司近期发布科普文章指出,目前降息是大趋势、大背景,保险产品自然无法例外,低利率环境下保险公

司投资收益少,分红水平可能达不到预期,红利实现率可能会随之下降。从光大永明人寿来看,2022年、2023年、今年一季度分别亏损12.79亿元、6.56亿元、6.24亿元,综合投资收益率分别为3.28%、5.37%、2.20%。

有报道称,今年3月监管部门对部分人身险公司进行窗口指导,要求调降万能险结算利率水平、分红险实际分红水平。

中国精算师协会标准部负责人于璐曾发文提到,过低的红利实现率容易引发保单持有人的非预期退保,对公司的流动性和投资收益都将产生不利影响。



对赌压力高悬 卓正医疗欲赴港上市 三年亏超8亿,去年末已资不抵债

新快报讯 记者刘艳爽报道 卓正医疗近日递表港交所,该公司是国内最大民营医院,但截至目前公司仍未实现盈利,近三年累计亏损超8亿元。记者留意到,由于此前的对赌投资,卓正医疗负债大于资产,上市融资迫在眉睫。

去年已资不抵债

据弗若斯特沙利文资料,按在中国覆盖的城市数量计,卓正医疗在所有私立中高端综合医疗服务机构集团中排名第一;按2023年付费患者就诊人次及收入计算,卓正医疗在中国所有私立中高端综合医疗服务机构集团中分别排名第二及第三。

卓正医疗以年可支配收入超20万元的富裕人群为主要客户,不过按照相关数字,中国符合这一特征的富裕人群仅占全国人口的8.37%。卓正医疗的整体业绩并不佳,2021年至2023年,该公司营收从4.2亿元升至6.9亿元,但其净

利润已连续三年亏损,总计亏损额高达8.2亿元。饶是如此,卓正医疗仍在通过收购扩大规模。

卓正医疗此前曾先后经历A-E轮融资,累计融资金额超1.7亿美元。先前被众多投资者看好,也为卓正医疗带来麻烦,截至去年年末,卓正医疗可转换优先股负债达到26.4亿元,主要原因是优先股持有人可要求卓正医疗自2023年12月31日起一年内赎回优先股,根据最初的赎回条款,卓正医疗需于2024年8月13日前完成IPO,否则将触发可转换可赎回优先股的赎回功能。公司不仅要在收到优先股股东的赎回通知后九十天内从合法可用资金中支付赎回价,还要加上按12%的复合年利率计算的利息。

而从现金流上看,卓正医疗去年末现金及现金等价物仅1.98亿元,远小于当前的可转换优先股负债总额。实际上,截至2023年年末,卓正医疗已

经资不抵债。

民营医院盈利路远

民营医疗机构正处于“上市潮”,仅今年就有陆道培医疗、树兰医疗、明基医院、佰泽医疗等相继递表港交所。从总体看,民营医疗机构的盈利能力并不佳,除了明基医院外,树兰医疗、佰泽医疗、陆道培医疗均尚未盈利,2023年净亏损分别为0.17亿元、0.31亿元、0.26亿元。

对于业绩承压,卓正医疗的解释是主要受可转换可赎回优先股公允价值变动影响。记者留意到,即使不剔除可赎回优先股公允价值变动,卓正医疗的经营利润仍是亏损,其中收入成本和行政开支是占比的大头。而这两项中又以雇员工资开支最大。相较之下,营销费用占总收入的比重反而较小,不足5%。这些数字总体上反映出医疗资源的稀缺和昂贵。

张继科被立白关联企业起诉 曾任其口腔清洁品牌代言人

新快报讯 记者陆妍思报道 企查查显示,近日,广州悦创实业有限公司新增一条开庭公告信息,被告为佛山市爆表文化传媒有限公司和张继科,案由为服务合同纠纷,案件将于7月17日在广东省广州市荔湾区人民法院公开审理。#张继科被前合作品牌方起诉#登上热搜,截至记者发稿时,阅读量近1亿。

据了解,原告广州悦创实业有限公司为立白集团旗下立壹科技投资企业,张继科曾为其品牌NVR上扬代言人。记者从NVR上扬天猫官方旗舰店看到,该品牌主营牙膏、牙刷、漱口水等口腔护理产品,价格从15元至60元,销量第一的是小苏打牙膏。

截至2024年1月,立壹科创累计培育孵化了超过100个创新创业项目,行业覆盖了口腔护理、家居清洁、电商运营等多个领域。此外,立壹科创还下设了栗子谷实体孵化器,通过开放立白生态资源为国内的创业者提供全方位的赋能。其中悦创实业已连续数年业绩保持双位数以上增长,销售额达数亿元。

作为体育界“人气王”,张继科一直深受各大品牌喜爱。据2017年《体坛周刊》公布的中国体坛财富榜,张继科2016年以6000万元收入排在第二,仅次于孙杨。2019年1月,张继科逐渐淡出国家队,但其商业价值未受影响,代言、综艺邀约不断。

去年4月,张继科负面事件曝光后,多家品牌发声表示与其解除合约。安踏、舒肤佳、一汽丰田在内的品牌都清空了与张继科相关的所有微博内容;相宜本草、妮维雅等品牌客服则表示与张继科的合作已经在上一年终止。其中,安踏和张继科有约10年的长期合作关系。

对于张继科被前合作品牌方起诉,网友评论称,“公众人物更要洁身自好,要不然赚钱的路子都被堵死了。”

2024年1月,宁波每日体育乒乓球俱乐部微信公众号发布了一份招生启事,其中贴出张继科的海报,称训练营由奥运冠军张继科带领全国各地优秀运动员教练进行指导。如果学员符合特招待遇,将由技术顾问张指导进行重点指导,收费从4000元/月到12500元/月不等。

参花实业三闯港交所 经营活动现金流告急

新快报讯 记者张晓茵报道 近日,面粉企业参花实业递表港交所,拟冲刺港交所主板。本次IPO为参花实业第三次递表,2020年和2021年该公司均提交过上市申请,不过都未成功。近年来参花实业业绩有所波动,但总体表现较为稳健,其中面粉产品为其贡献了超80%的收入。不过由于客户集中度较高,公司在定价权上略显被动,并且当前公司的现金流状况也并不乐观。

参花实业2002年成立于河北,是一家专注于面粉及其衍生产品的销售的企业。根据弗若斯特沙利文报告,2023年就专用粉销量而言,该公司在河北排名第三,占据市场份额约3.7%。

近年来,尽管参花实业业绩出现了波动,但整体表现还算稳健。2021年-2023年,该公司分别实现营收5亿元、4.69亿元、5.44亿元,实现净利润3205.4

万元、4525.6万元、4049.7万元,实现毛利率10.1%、13.3%及12.6%。

面粉作为公司主要盈利点,2021年-2023年,面粉产品营收分别占总收入约86.8%、86.8%、85.5%。但面粉产品主要原材料小麦成本占公司销售成本比例较高,2021年-2023年分别为82.4%、81.6%及92.1%,因此,小麦供应与采购价格的不稳定性也会影响公司运营。

招股书指出,小麦市价由2019年的2369元/吨涨至2023年的2949元/吨,还有继续上升趋势。由于参花实业没有与供应商订立长期供应协议,为确保小麦供应,参花实业与供应商订立预付款项安排,截至2023年底,公司采购原材料的预付款项约1.2亿元。公司的供应商集中度较高,且集中度也在逐年上升,2021年-2023年,参花实业向前五大供应商的采购额分别占采购总额的63.0%、68.4%及70.8%。

公司的主要客户群体目前为食品加工企业和批发商,例如知名食品生产商达利集团,就是其主要客户之一。2021年-2023年,公司来自前五大客户的收入分别占总收入的约48.6%、61.7%及63.2%,其中最大客户的销售额分别占总收入的27.0%、22.0%和19.0%。参花实业面临客户集中度较高的问题,招股书指出,该情况可能会导致公司的商品议价能力较弱。

近年来,参花实业的现金流状况也堪忧。招股书显示,2021年-2023年,参花实业经营活动现金净额分别为380万元、-1.61亿元和-1.25亿元。同时,2021年-2023年末,参花实业的银行及其他贷款分别为2.89亿元、4.73亿元和6亿元,资产负债比率分别为104.9%、147.5%和166.0%,正在逐年增长。参花实业招股书指出,高资产负债比率及流动负债净额可能令公司面临流动资金风险。