

财眼

普惠型医疗险持续迭代优化，赔付率不断提高

2024年“穗岁康”赔付率约83.3%

近日，广州市专属的普惠型商业医疗保险（下称“普惠型医疗险”）“穗岁康”公布2024年理赔情况，去年理赔率约为83.3%，同比有所提高。近年来，普惠型医疗险持续迭代优化，提高产品赔付率，部分甚至突破100%。

■新快报记者 林广豪

20-40岁人群赔付金额及人次提升

数据显示，2024年，“穗岁康”全年赔付金额达5.3亿元，赔付案件19.1万件。参保人群中，20岁-40岁人群赔付金额及人次均有所上升，其中赔付金额同比增长18.6%，赔付人次也从10.3%上升到11.2%。相关负责人表示，80后、90后群体面对职场和生活的双重压力，重疾发生率仅次于老年人这一年龄段，显示疾病趋于年轻化。

“穗岁康”总体赔付率的变化也备受关注。新快报记者根据官方数据粗略计算，“穗岁康”2021年度-2024年度的参保人数分别为367万人、383.7万人、367.3万人、353.4万人，每年的赔付率分别为71.1%、89.8%、78.7%、83.3%。

赔付率保持平稳且在合理区间是观察医疗险稳定性的重要表现。山东临沂的“临沂保”自2021年举办以来，整

体运行稳健，三期间赔率都达到85%以上。此外，有部分产品近年甚至突破100%。例如，江苏镇江2024年11月披露，截至当时，“镇江惠民保”累计赔付金额超2亿元，赔付率逐年上升，2023年赔付率高达111.8%。

然而，关于普惠型医疗险赔付率合理区间的说法众说纷纭。部分地区对此提出明确的目标，例如不低于85%、达到90%以上等。有报告指出，获得政府较大支持的保险产品往往设有待遇动态调整机制，一旦实际赔付率未达到预期目标，便会采取提高报销比例、减少免赔额度等措施来提升保险待遇。业界普遍认为，保本微利应成为此类产品可持续发展的主流。

有产品首创“特定情形0免赔”

记者注意到，为增强投保人获得

感等，近年来多款产品在产品设计、保障责任方面作出优化。以“穗岁康”为例，2025年度提高持续参保未获赔人群的保障，并提出二次补偿方案。“杭州市民保2024·升级版”在全国惠民保中首创“特定情形0免赔”，针对恶性肿瘤、较重的急性心肌梗死等28种严重疾病和意外事故导致的住院，实现0元起赔。

南开大学金融学院养老与健康保障研究所所长、教授朱铭来等人建议，普惠型医疗险可通过设置续保优惠、连缴多得等机制增强用户黏性。在服务体验方面，要持续深化健康管理服务，既要关注健康人群的保健需求，也要重视既往症人群的就医购药体验。同时要优化理赔流程，积极推进一站式结算，加强异地就医保障，切实提升参保人的获得感。

对光伏板块“动刀”

泉为科技出售子公司“补血”

旗下两家光伏经营实体已经深陷诉讼泥潭

新快报讯 记者刘艳爽报道 4月14日，泉为科技公告大手笔资产出售，意图将旗下光伏领域的重要子公司安徽泉为出售给赢古资产。近些年，泉为科技深陷资金紧缺困境，此前已经多次出售资产回血，但多为传统业务相关资产。

安徽泉为是泉为科技持股51%的控股子公司，另外49%的股份大多掌握在泉为科技的关联方中。日前，泉为科技及其他股东计划将安徽泉为的全部股权出售给赢古资产，交易作价暂定为2.7亿元，按照该价格及持股比例推算，泉为科技或将收入1.4亿元。泉为科技表示，本次交易是基于公司未来发展的安排，通过出售资产回笼资金，同时进一步优化资产结构，提高资产流动性。

资料显示，泉为科技传统主业为低碳、环保高分子材料及相关产品业务。因业务萎缩，时任实控人邵鉴棠、杨娜于2022年引入泉为绿能为公司二号股东。在经过表决权转让，成立子公司山东泉为后，泉为科技开启光伏业务，泉为绿能成为实际大股东。

而此次被出售的安徽泉为是泉为科技除山东泉为外最重要的光伏板块经营实体，与山东泉为同在2022年设立。两家公司各自运营泉为科技唯一的两个光伏组件生产基地，只是山东泉为更早投产并产生收入，而公开的财报显示，安徽泉为至少去年上半年才开始有收入。不过，目前两家公司仍处亏损状态。2024年上半年，山东泉为产生营收1.34亿元，净利润亏损6352万元；安徽泉为产生营收2034.5万元，净利润亏损1386.4万元。

受到光伏行业整体大环境影响，大部分公司目前都处于现金流承压状态，泉为科技也不例外。财务数据显示，去年前三季度公司经营活动净入账3020.39万元，但公司账面现金仅剩106.23万元，而公司同期应付账款便至少1.8亿元。

不仅如此，泉为科技的两家光伏经营实体还深陷诉讼泥潭。据最新披露的数据，安徽泉为的涉诉金额达到1265.9万元，山东泉为的涉诉金额达到1089.1万元。值得注意的是，目前山东泉为已经被限制高消费。

为了给公司回血，泉为科技此前多次出售资产。去年7月底以来，泉为科技相继披露了5则转让子公司股权转让公告，转让的子公司多与传统业务相关，泉为科技给出的解释是为了进一步聚焦光伏主业。出售安徽泉为，是该公司第一次对光伏板块“动刀”。

新快报记者留意到，此次计划转让安徽泉为的赢古资产也颇有来头。这家公司背后的实控人为陈秀花、唐碧琦母子。两人实控的资本曾计划收购上市公司洪涛股份的控制权，并为其注入新能源资产。但该计划后期因洪涛股份退市而作罢。



一周前开出第400家门店 遇见小面冲击港股IPO

新快报讯 记者陆妍思报道 4月15日，广州遇见小面餐饮股份有限公司（下称“遇见小面”）向港交所提交上市申请书，招银国际为其独家保荐人。近三年，遇见小面的收入年复合增长率为66.2%。

资料显示，遇见小面2014年在广州创立，适逢股权投资风口期，首家门店开业三个月后，遇见小面就获得了天使投资。2016年，公司又迎来自九毛九和联想弘毅投资旗下百福控股的融资，融资额达数千万元。2019年，遇见小面开放加盟。2021年，公司再获碧桂园创投、水饺连锁品牌喜家德、百福控股等过亿元融资。

招股书显示，2022年-2024年，遇见小面的收入分别为4.18亿元、8.01亿元和11.54亿元，年复合增长率为66.2%；同期公司利润分别为-3600万元、4590

万元和6070万元。根弗若斯特沙利文的资料，就2024年总商品交易额而言，遇见小面是中国第一大川渝风味面馆经营者及第四大中式面馆经营者。

值得一提的是，在遇见小面屡获融资的2021年，新中式面馆赛道发展迅猛，和府捞面更获得了8亿元融资，估值达70亿元；主打下沉市场的五爷拌面获得两轮融资疯狂开店；陈香贵、马记永、张拉拉等品牌是大把拿钱、大举开店。数年过后，中式面馆赛道投资热情骤降，2023年后多个品牌陷入关店潮。

相较于其他中式面馆品牌，遇见小面此前对拓店显得更为谨慎，但在其他品牌收缩关店时，其开店步伐却加快了。今年4月8日，遇见小面第400家门店在香港西九龙高铁站内开业。资料显示，2024年6月遇见小面门店数量达到300家，不到一年时间就扩张到400家

门店规模。

招股书显示，遇见小面计划于2025年、2026年及2027年分别在中国及海外开设约120至150家、150至180家和170至200家新餐厅，下一个海外扩张目标是新加坡。截至最后实际可行日期，遇见小面有64家新餐厅在筹备中。该公司计划进一步提高在现有市场的市场地位、向新市场拓展业务以及逐步提高特许经营餐厅的比例，从而提高市场份额。

关于本次IPO募资金额用途，遇见小面拟用于拓展餐厅网络、扩大地理覆盖范围及加深市场渗透；通过升级整个餐厅网络的技术及数字系统提升公司的信息技术能力；用于品牌建设及进一步提高客户忠诚度；用于对上游食品加工行业潜在公司的战略投资与收购；及用于一般公司用途及营运资金。



20CM跌停 东方通涉嫌财务造假被立案

两种情况投资者可以要求索赔

出，公司2022年确认的临沂临港经济开发区两个项目收入存在依据不充分问题，导致2022年度至2023年前三季度的财务数据中，信披严重失真。公告显示，东方通2022年的净利润在调整前为5921.41万元，调整后为-3936.65万元。

2024年12月13日，北京证监局再发警示函，直指审计机构德皓国际会计师事务所在东方通2023年审计中存在风险评估流于形式、函证程序缺失等八大问题。从东方通发布的2024年度业绩预告来看，预计实现营收7.25亿元-8.15亿元，归母净利润亏损4.32亿元-5.37亿元。东方通表示，预计亏损同比收窄20%-36%；若不考虑商誉减值计提因素，亏损同比收窄60%-72%。

今年1月，东方通还发布了股权激励计划，计划授予股票期权共计1200万份，

占股本总额的2.15%，激励对象包括公司总经理、副总经理及财务总监等人。数据显示，截至2024年9月30日，东方通前十大流通股东中，有香港中央结算有限公司、南方中证1000ETF和中信证券资产管理（香港）有限公司等众多机构。4月2日，海通证券研究员发布的相关研报中，还给予了东方通“优于大市”的评级。

公开资料显示，截至2024年9月30日，公司股东人数为6.07万户。记者注意到，有平台维权律师表示，针对东方通被立案，依据相关法律法规，暂定于以下两种情况投资者可以要求索赔，包括2023年4月27日-2024年4月29日期间买入，并在2024年4月30日之后卖出或仍持有而亏损；以及于2025年4月14日（含当日）之前买入，并在2025年4月15日之后卖出或仍持有而亏损。