



防癌医疗险能“补缺” 保障责任、期限需细辨

被投保人多为高龄长者、慢性病带病体

在人口老龄化加速、癌症发病率攀升的背景下，防癌医疗险备受关注。近年来，广州推出的商业健康保险产品持续扩容，其中便包含防癌医疗险。记者对比多款产品发现，在保障额度、赔付比例设定上差距较大。业内人士建议，消费者在挑选防癌医疗险时，应从基础保障覆盖面、外购药报销、指定医院限制等维度综合权衡。

■新快报记者 林广豪

由广州市政府搭台推出的系列商业健康保险产品之一——平安健康险的“穗新保·新优防癌保险”(下称“穗新保防癌险”)主要提供防癌保障。结合产品关注度、上线时间等因素，记者选取“穗新保防癌险”、人保健康险的“好医保·终身防癌保险”(下称“好医保防癌险”)、众惠财产相互保险社的“众惠防癌医疗险(尊享版)”(下称“众惠防癌险”)进行对比。

三款产品的保障期限均为一年。不同的是，“好医保防癌险”终身保证续保，后续根据情况可能调整费率，也就是说保费可能

上涨；另外两款产品为非保证续保，保障稳定性较差。

蜗牛保险经纪CEO尚萌萌向新快报记者介绍，防癌医疗险具有补缺属性，被投保人主要是高龄长者、慢性病带病体。例如，后者无法通过普通百万医疗险的严格核保，或免健告百万医疗险的费率过高，而选择防癌医疗险来转嫁大病风险。

以为65岁男性投保为例，被保人有基本医疗保险，“众惠防癌险”“穗新保防癌险”“好医保防癌险”的年保费分别为1258元、1556元、1729元。

三款防癌医疗险测评			
保险公司	平安健康险	人保健康险	众惠财产相互保险社
保险产品	穗新保·新优防癌保险	好医保·终身防癌保险	众惠防癌医疗险(尊享版)
保障免赔额	0免赔		
恶性肿瘤医疗保险金	赔付比例100%(共享200万元保额)	经社保赔付、未经社保赔付分别赔付100%、60%，保额400万元	经社保赔付、未经社保赔付分别赔付100%、60%，保额200万元
质子重离子医疗保险金	赔付比例100%(共享200万元保额)	赔付比例100%，保额100万元	赔付比例60%，与上述保障共享保额，限额100万元
其他保障	粤港澳特定药械等；非保证续保	终身保证续保，80岁前无理赔每年增加20万保额	恶性肿瘤特定药品费用(100万保额)；非保证续保
投保示例	1556元	1729元	1258元
65岁男性			

注：信息来源为中介渠道、产品说明书等，具体以产品条款为准。

质子重离子医疗

赔付比例在60%—100%

三款产品的保障责任均为0免赔。恶性肿瘤医疗保险金涵盖住院医疗费用保障等，属于产品的基础保障，三款产品的赔付比例最高均为100%。“好医保防癌险”和“众惠防癌险”的保障额度较优，分别为400万元、200万元。“穗新保防癌险”的多项保障责任共享200万元保额。

据了解，质子重离子医疗是先进的癌症放射治疗技术，暂不属于医保报销范围，需要自费。三款产品均覆盖此项保障责任，“穗新保防癌险”和“好医保防癌险”的赔付比例均为100%，“众惠防癌险”赔付比例为60%。“好医保防癌险”的保额为100万元，“众惠防癌险”的该项保障为共享保额，赔付上限为100万元。

值得注意的是，“穗新保防癌险”可用广州医保个人账户支付投保，同时涵盖粤港澳特定药械等保障。

尚萌萌建议，综合考虑保障责任、保障期限、产品价格、健康告知等因素选择防癌医疗险，确保基础保障全面，包括住院医疗、特殊门诊、门诊手术以及住院前后门急诊的费用报销，同时要关注外购药的保障，优先考虑保障期限长的产品。

服务海底捞的聚慧食品递表港交所 “以价换量”毛利率出现下滑

新快报讯 记者张晓菡报道 日前，聚慧食品科技有限公司(下称“聚慧食品”)递表港交所，拟冲刺港交所主板。作为一家深耕复合调味品定制赛道的企业，聚慧食品虽已建立了一定行业客户基础，但在行业竞争高度分散的情况下，其整体市场份额相对有限。近年来，公司在“以价换量”策略下业绩波动式增长，但毛利率持续承压。同时，业务收入集中、客户订单缺乏长期约束等问题，使其增长质量与稳定性仍面临考验。

产品价格承压下行

聚慧食品是一家复合调味品定制产品供应商，业务起步于2008年，目前，公司客户包括海底捞、呷哺呷哺、老乡鸡等餐饮企业。

尽管服务多家知名企业，但聚慧食品市占率并不算高。招股书显示，2025年，中国复合调味品行业的市场参与者数量超万家，按收入计，公司整体市场份额仅为0.8%，在细分定制赛道也仅为4.5%。

回归财务表现，近年来聚慧食品业绩呈现一定波动性，2023年至2025年，公司营收分别为10.3亿元、11.36亿元及11.06亿元；同期年内溢利分别为1.23亿元、1.53亿元及1.25亿元。

2025年业绩的下滑，主要由于在行业竞争加剧背景下，公司主动采取了“以价换量”策略，平均售价由2024年的21.2元/公斤下降至2025年的20元/公斤，尽管销量由5.36万吨增长至5.54万吨，但未能完全对冲降价带来的收入影响。

进入2026年一季度，依赖“以价换量”带来的销量持续扩张与若干费用的优化，公司业绩回升，收入达2.97亿元，期内溢利达2973.2万元，较去年同期双双增长。但“以价换量”等因素也令公

司毛利率由2024年的33.4%下降至2026年一季度的30.2%，反映出单位盈利能力仍承压。

缺乏多元增长支撑

“以价换量”策略的背后，或反映出了聚慧食品在定价权方面相对有限的现实。招股书显示，聚慧食品业务集中度较高。报告期内，复合调味品制品连续多年贡献了超过95%的收入，尤其是火锅类定制占比超60%，收入来源过于集中；而复合调味品标准品收入占比长期维持在5%以下，2026年第一季度较去年同期还出现了下滑，这意味着，如果头部餐饮客户生产内部化或转向替代供应商，公司或缺乏多元增长支撑。

此外，聚慧食品大部分销售额来自客户发出的采购订单，而非订有固定采购承诺的长期约束力合约。因此，聚慧食品的客户在决定其订单的时间及数量方面通常具有灵活性，并可能根据自身的需求预测、存货水平及营运需求调整或取消订单。

对此，聚慧食品亦坦言，其业务订单驱动的性质致其收入可见度有限，且客户需求的波动、订单延迟下达或取消，均可能导致经营业绩出现波动。

值得注意的是，在大部分订单缺乏长期约束、依赖客户却较缺乏强绑定的情况下，公司仍计划将部分募资投入扩张性项目，包括升级生产线及提升智能制造能力等。

但从产能利用情况来看，其合川基地产能利用率已由2024年的98.1%回落至2025年的72.6%，2026年一季度年化利用率约为75.6%；涪陵基地产能利用率虽有所上升，但处于中度水平运行。整体而言，现有产能利用水平与未来产能扩张规划之间的匹配程度仍存在一定不确定性。



1年股价涨超20倍，营收规模仅20亿级别，市值却超2000亿

鼎泰高科推进港股IPO 实控人同步减持A股套现超27亿

新快报讯 记者涂波报道 近一年，PCB(印制电路板)钻针龙头鼎泰高科凭借AI算力赛道风口，走出“史诗级”行情，股价一年涨幅达20倍，总市值从不足150亿元飙升至2550亿元历史高位。在公司加速推进港股双重上市关键节点，实控人家族精准高位大额减持套现，引发市场对其“高位套现”的普遍质疑。

营收与市值严重脱节

资料显示，鼎泰高科总部位于广东东莞，2022年11月在深交所创业板挂牌上市，发行价22.22元/股，实控人为王馨家族，通过浙江太鼎投资等平台合计控股超80%，家族化治理特征显著。

依托AI风口，鼎泰高科股价走势呈现极端炒作特征，实现资本估值跨越式增长。2025年6月，鼎泰高科股价仅26元，市值不足150亿元。2026年6月22日，鼎泰高科盘中最高触及666元/股，一年涨幅超20倍。截至6月29日收盘，鼎泰高科报553.8元/股，跌6%，动态市盈率超360倍，远高于高端制造业平均25倍估值水平。

从业绩来看，2023—2025年，公司营收分别为13.2亿元、15.8亿元、21.44亿元，净利润2.19亿元、2.27亿元、4.34亿元。2026年一季度营收8.14亿元，净利润2.61亿元，业绩保持高速增长。

但20多亿元的营收对标超2000亿元的市值，严重脱节。格隆汇行业分析师点评，公司单一钻针业务贡献近八成营收，产品结构高度集中，AI需求一旦周期回落，超高估值存在

大幅回调风险。

减持与港股IPO同步推进

近年来，公司加速全球化布局，在泰国、德国布局生产基地，同时启动A+H双资本市场融资规划。

6月5日，鼎泰高科公告实控人旗下太鼎创业启动询价转让，出让1028.53万股，占总股本2.5%，转让单价270.55元/股，合计套现超27亿元。转让价格较前一交易日市价369.62元/股，折价22.8%。

本次减持时间节点极具争议，6月4日公司二次向港交所递交H股招股书，拟发行不超过5238.88万股H股，募资主要投向泰国工厂与东莞智能制造基地扩产。

对照证监会2024年《上市公司股东减持股份管理暂行办法》及深交所2025年减持自律指引，本次询价转让流程形式合规，但减持与港股IPO同步推进的操作，引发市场对其“A股高位套现、港股再融资分流估值”的普遍质疑。

