

40家中概股公司被列入“预摘牌名单” 中美监管谈判进程受关注

■本报记者 谢若琳

当地时间4月21日,美国证券交易委员会(SEC)将知乎、理想汽车、百世集团和贝壳等17家公司加入“预摘牌名单”,这是3月份以来第五批被纳入该名单的中概股公司。根据SEC的说法,17家公司需要于5月12日前向SEC提供证据,证明自己不具备被摘牌的条件。

同时,SEC将百度、爱奇艺、Nocera、凯信达医药和富途控股等5家中概股公司从“预摘牌名单”转入“确定摘牌名单”。此前,这5家公司于当地时间3月30日被列入“预摘牌名单”,根据要求,其应于4月20日前向SEC提供证据资料。

艾德证券期货研究部联席总监陈刚对《证券日报》记者表示,“理论上讲,进入‘预摘牌名单’并不意味着一定会进入‘确定摘牌名单’。被列入‘预摘牌名单’的企业,只需要在15个工作日内提交证据,进行申辩,向SEC证明自己没必要摘牌。但对于名单上的公司而言,15个工作日的时间确实比较紧迫,很难完成SEC的相关要求。”

这也意味着,如果5月12日之前,前述17家公司没有及时提交相关材料,那么其也将被转入“确定摘牌名单”。

而根据4月21日中国证监会副主席方星海在博鳌亚洲论坛上的最新表态,当前中美审计监管合作谈判进展顺利,相信不久将达成合作协议。

进入“确定摘牌名单” 面临两种可能

《证券日报》记者统计发现,自3月11日以来,SEC已经公布了5批“预摘牌名单”,涉及40家中概股公司,覆盖医药健康、生物制造、互联网娱乐、汽车、房地产等行业。其中,3月份公布了3批名单,涉及11家公司;而4月份公布的2批名单则包含了29家公司。

巨丰投资高级投资顾问李俊成在接受《证券日报》记者采访时表示,多家中概股公司被列入“预摘牌名单”,一定程度上会放大市场担忧情绪。对于中概股公司而言,可以做两手准备,优质企业可以寻求在A股或港股二次上市。



那么,这些公司为何会被列入“预摘牌名单”?

爱奇艺方面曾表示,这是美国监管部门执行《外国公司问责法案》及相关实施细则的一个常规程序。

那么,从“预摘牌名单”转入“确定摘牌名单”后,是否意味着即将退市?

陈刚告诉记者,按照美国SEC公布的《外国公司问责法案》实施细则,被列入“确定摘牌名单”的公司,需要在三年内提交SEC需要的文件。如没有提交或提交的文件不符合SEC要求,理论上将会在披露2023年年报后(2024年初)面临退市。因此,虽然百度、爱奇艺等公司进入了“确定摘牌名单”,但不会立即退市。

中美审计监管合作 谈判进展顺利

在陈刚看来,这些中概股被列入

“预摘牌名单”,并非公司本身业务上的问题,最根本的原因其实是美国证券监管部门想要掌握外国公司上市时的审计工作底稿。因此,中概股最终是否会大批退市,一定程度上不取决于这些公司本身的意愿,关键在于中美审计监管合作的进展与结果。

3月31日,中国证监会国际部负责人表示,中方与美国公众公司会计监督委员会进行了多轮坦诚、专业和高效的会谈,总体进展顺利,双方的沟通还将继续。双方都有意愿解决分歧和问题,最终结果如何,要看双方的智慧和初心。

4月2日,证监会就《关于加强境内企业境外发行证券和上市相关保密和档案管理工作的规定(征求意见稿)》公开征求意见,为境外上市涉及的相关保密和档案管理工作提供更加清晰的指引。

4月21日,中国证监会副主席方星

海在博鳌亚洲论坛上透露了谈判的最新进展,“中国证监会牵头的中国谈判团队与美方谈判进展非常顺利,基本每隔一周通过视频谈判一次,将一些细节落地。”

方星海表示,很有信心双方会在不久的将来达成合作协议,使美国公众公司会计监督委员会能够合情、合理、合法地在中国开展对从事中概股审计的中国会计师事务所的检查。“不确定性很快就会被移除,这对中概股是个好消息。”

透视镜公司研究创始人况玉清对《证券日报》记者表示,中美跨境监管合作应该可以解决大部分中概股的审查问题,但对于部分业务敏感的企业,无法达到《外国公司问责法案》要求的,可以退市寻求在港交所上市,或者把敏感的业务板块从上市公司主体中剥离出来,避免直接披露审查。

贝壳被列入“预摘牌名单” 专家提议启动双上市机制

■本报记者 王丽新

4月22日,《证券日报》记者获悉,贝壳控股有限公司(以下简称“贝壳”)被美国证券交易委员会(SEC)于美东时间2022年4月21日列入基于《外国公司问责法案》(HFCAA)的认定名单。

据悉,该认定是SEC在HFCAA下采取的行政性措施,表明SEC认定公司使用了目前不能由美国公众公司会计监督委员会(PCAOB)审查审计底稿的审计机构出具2021年财年审计报告。根据HFCAA规定,连续三年被SEC认定使用未能被PCAOB审查审计底稿的审计机构出具年度审计报告,SEC会禁止公司股票或美国存托凭证在美国证

券交易所或场外交易市场进行交易。

事实上,今年3月份,SEC官网就曾公布一份包含5家中概股公司的名单。SEC称,基于《外国公司问责法案》,如果外国上市公司连续三年未能提交美国上市公司会计监督委员会所要求的报告,SEC有权将其从交易所摘牌。对此,3月11日,中国证监会深夜回应称,尊重境外监管机构为提高上市公司财务信息质量加强对相关会计师事务所的监管,但坚决反对一些势力将证券监管政治化的错误做法。

“公司一直在积极寻求可能的解决方案,以最大程度地保护股东的利益。”对于该事件,贝壳在回应公告中表示,公司将继续确保遵守中美相关法律法规,并在条件允许的情况下,保持公司在纽约证券交易所的上市公司地位。

对于该事件是否会影响到贝壳正常经营活动和在资本市场上的动作,《证券日报》记者联系贝壳方面,对方暂未回应。

“这意味着贝壳未来在美国市场融资和发债大概率会受到限制,缺乏机会和灵活性。”汇生国际资本总裁黄立冲对记者表示,但公司可以通过回购、港股等方式解决这个问题,比如双上市机制,万一在美国退市,还拥有港股上市平台。不过,从行业及公司盈利能力评估估值角度讲,在港交所上市估值或低于在美国上市的估值。

根据贝壳财报数据显示,2021年贝壳全年成交额(GTV)为3.85万亿元,同比增长10.1%;营业收入为808亿元,同比增长14.6%;2021年净亏损为5.25亿元,同比由盈转亏;调整后净利润为22.94亿元。

毛利润方面,财报显示,贝壳的毛利润为2020年的169亿元下降至2021年的158亿元,同比下降6.2%;2021年的毛利率为19.6%,而2020年为23.9%。

或许是为了改善盈利能力,目前贝壳正在发力家装市场。4月20日,贝壳宣布,已完成对圣都家装的收购,拥有圣都100%已发行和流通的股权。至此,贝壳在家装业务的战略拼图也正式完成。但从市场竞争格局来看,其是否能提供有品质的服务,是否能降低成本,尚需观察。

聚焦博鳌亚洲论坛

业界热议万亿元氢能赛道 绿氢成本未来可降低

■本报记者 矫月 殷高峰

能源革命背景下,绿色可再生能源的发展日益受到重视。在博鳌亚洲论坛2022年年会期间,“建立绿色氢能的供需关系”分论坛成为关注焦点。

“大力发展可再生能源,这是全世界的共识,而氢能是衔接可再生能源和调节能源方面,具有不可替代的作用。”中国华能集团有限公司总经理邓建玲在论坛上表示,绿氢产业是非常有前景的产业,将给未来经济转型和发展带来巨大的商业机会。

挖掘氢能产业商机

“绿氢产业在中国可能有3万亿元的产值有待挖掘和开拓,从便捷生产、运输储存、商业开发利用到后续的液氢产品实现,都会为我们投资发展零碳、低碳能源带来巨大的机会。”邓建玲如是说。

据中国氢能联盟预计,到2025年,我国氢能产业产值将达到1万亿元,到2050年,氢气需求量将接近6000万吨,实现二氧化碳减排约7亿吨,氢能在我国终端能源体系中占比超过10%,产业链年产值达到12万亿元,成为引领经济发展的新增长极。

“氢能产业链所涉及的环节和应用场景众多,发展空间广阔。”宝光联悦氢能发展有限公司总经理孙伟在接受《证券日报》记者采访时表示,在碳达峰、碳中和目标推动下,中国氢能产业正步入发展快车道,多地发布氢能产业规划,加快布局氢能产业。

万亿元氢能赛道备受关注,不少企业也快马加鞭开始布局。《证券日报》记者查阅上市公司公告及投资者互动平台等发现,已经有百余家公司宣布涉足氢能产业链。

“在新型能源系统中,绿色氢能将会扮演非常重要的角色,同时它也是一个非常好的储能的介质,能够有效平

可再生能源的波动性,提供一些平衡。”远景科技集团首席执行官张雷在论坛上表示,远景和FMG公司拟在未来10年一起开发实现1000万吨的氢能。

多个痛点待解

在各方加速布局的同时,氢能产业发展面临的一些“痛点”也受到关注。其中,降低制氢成本是绕不开的话题。

兴储世纪科技股份有限公司总裁助理刘继茂对《证券日报》记者表示,利用可再生能源进行电解水制氢是目前众多氢气来源方案中碳排放最低的工艺。

张雷表示,目前已经实现了每公斤绿氢10余元的制氢成本,未来成本只会更低。

在刘继茂看来,光伏制氢是未来的重要方向,其原材料是太阳能和水,只要电价足够便宜,成本就有可能低于煤炭制氢,从而具有良好的经济性。

此外,张雷表示,目前氢能发展过

程中存在的痛点还包括氢的储存、运输以及下游的应用和管道加氢等,这是一个漫长的环节。

在储运环节,孙伟表示,目前国内普遍采用20MPa气态高压储氢和长管拖车运输方式,成本约为20元/公斤,占氢气终端消费价格的一半。但气态运输储氢密度低,压缩能耗高,仅适用于日需求量在300千克以下、运输距离较短的加氢站。随着今后国内用氢规模扩大、运输距离拉长,50MPa气态高压储氢或液氢运输才能满足高效经济的要求。

在业内看来,制氢一定要和储运、用氢实现协同、一体式发展。北京特亿阳光新能源科技有限公司总裁祁海坤对《证券日报》记者表示,“一是氢气长管储运的能量密度偏低,运输半径最好在200公里以内,否则成本太高;二是加氢站数量与用氢主体的数量、体量的同步发展问题,加氢方便、快捷很重要,否则商业化运营就会压力很大。”

部分大额存单利率进入“2时代” 投资者踊跃购买瞬间售罄

■本报记者 彭妍

近期,部分银行调降3年期大额存单利率,据记者不完全统计,目前股份制银行3年期大额存单利率最高为3.55%,最低已降至2.9%,下调幅度超60个基点。

“目前3年期大额存单(起购金额20万元以下)利率从之前的3.45%下降至2.9%,与3年期的定期存款利率保持一致。”某股份制银行北京地区客户经理向记者坦言,目前3年期大额存单(起购金额在20万以上)利率为3.45%,但后期也会降至3.2%或2.9%左右。

另一家股份制银行客户经理对记者表示,已经接到行内通知,从下周一开始利率将有所下调,其中3年期大额存单利率从3.55%降至3.45%,3年期礼义存单(即普通定期存款)利率从3.5%降至3.4%。记者发现,该行发行的不同期限的大额存单与普通定期存款的利率相差无几。

相比之下,四大行的大额存单利率暂未出现下调,但其利率也相对低一些,目前3年期大额存单利率维持在3.35%左右。

星图金融研究院副院长薛洪言对《证券日报》记者表示,从需求端来看,今年以来资本市场波动调整,近两年受追捧的固收+产品频现负收益,净值化的银行理财产品也出现“破净”现象,导致投资者风险偏好下降,对无风险的存款产品需求增大,给银行适度调降存单利率提供了条件。从银行自身来看,在央

行多次降准的背景下,流动性充裕,但优质贷款需求不足,银行面临较大的贷款投放压力,同时,在让利实体经济的政策导向下,银行业适度加大了贷款让利幅度,使得银行有动力通过调降存单利率适度转移压力。

除了利率下调之外,银行大额存单的额度也普遍收紧。记者近期走访北京地区多家银行网点发现,大额存单仍受投资者追捧,部分产品甚至“缺货”,需靠抢购才能买到。

易观分析金融行业高级分析师苏筱芮对《证券日报》记者表示,大额存单受追捧背后主要有两方面原因:一是净值化转型后,投资者对低风险的存单类产品需求仍然较高,大额存单的“保本”性质自然能够获取低风险投资者的青睐。二是疫情反复背景下,市场利率普遍走低,资本市场表现欠佳,大额存单相对较高的利率就成为了投资者心目中的“香饽饽”。

某国有大行客户经理对记者表示,“这一期大额存单发行额度约3亿元,由于购买的人较多,3年期大额存单收益又比较高,所以通常发行几分钟就售罄,需要及时抢购。”

另一家国有大行的客户经理向记者表示,现在各银行大额存单发行量很少,也没有固定频次,客户购买只能“凭运气抢”。

不少银行客户经理表示,近期,前来咨询购买大额存单的客户数量明显增长,而没抢到大量存单的客户也正在等待下一次额度发放。

百万医疗险“厮杀”再升级 不计免赔额产品面世

■本报记者 冷翠华

快速走红但眼下面临增长瓶颈的百万医疗险,需要持续创新来带动发展。记者了解到,近日,一款不计免赔额的百万医疗险产品出现在市场上,与传统百万医疗险普遍设置1万元至2万元的免赔额有巨大差异。免赔额下降是否会带来理赔风险激增?未来,医疗险市场将呈现怎样的发展态势?

百万医疗险发展面临瓶颈

百万医疗险是短期健康险的代表性产品,因保额高、保费低等特点,自2016年以来快速在市场上走红。不过,近年来其保费增长承压。

业内人士分析认为,一方面,随着监管政策对短期健康险条款设计和产品销售的要求更加严格,市场在规范发展的同时,也面临着短期冲击;另一方面,各地兴起的惠民保在短期内也分流了百万医疗险的市场。

与此同时,百万医疗险的高保额、低赔付问题也被业界关注。根据各保险公司近期公布的数据统计,去年,110家险企短期健康险的平均综合赔付率约为40%,同时,从各险企短期健康险赔付率的中位数来看,近两年在40%上下。

对此,业内人士认为,赔付率水平偏低,主要原因在于百万医疗险普遍设置了1万元至2万元的免赔额,很多消费者在社保报销后自付余额低于免赔额。而过低的赔付率不利于消费者权益保护。

“目前百万医疗险发展面临瓶颈,亟待破局。”光大证券在近日发布的研报中指出。

创新,是破局的必经之路。水滴保近期与华农保险联合推出一款“不设免赔额”的百万医疗险,经社保结算后,在保障范围内的医疗费用,按照分级累进规则进行赔付。

免赔额从10万元直降至零元,会不会使理赔风险急剧增加?水滴保总精算师滕辉在接受《证券日报》记者采访时表示,不设免赔额确实会带来一定的赔付增长,但通过赔付比例的设置,经过精算测试,赔付率上升幅度在可接受范围内。

爱选科技联合创始人、北美精算师何剑钢对记者表示,从发展方向来看,降低免赔额是医疗险的发展趋势。目前来看,险企实行阶梯赔付是提高消费者感知的一种方式。若险企在免赔额上大幅让步,一般保费也会上涨,进入“高赔付、高保费”的模式。

中央财经大学中国精算研究院精算科技实验室主任陈辉认为,阶梯赔付提高了理赔频次,但对险企而言可能变相增加运营成本,这也是需要考虑的问题。

险企进行差异化探索

对于未来医疗险市场的发展,业内人士认为,从赔付率来看,可能呈现前低后高的特点。

在陈辉看来,当前短期健康险赔付率较低有非正常因素,例如,“零元加入”等销售方式导致退保率较高,再扣除3个月的等待期,消费者实际并未获得保障;同时,消费者尚未养成续保的习惯,频繁更换保险主体,需要重新计算3个月等待期。随着这些问题得到解决,赔付率也会上升。

从趋势上看,滕辉认为,如果短期健康险一直不调整价格,赔付率自身会缓慢上行,风险管控较弱的险企还可能面临赔付率快速上行的局面。因此,拉长周期来看,短期健康险赔付率前低后高是合理现象。

慧择财险利润中心总监唐景东表示,高风险客户更倾向于续保,如果续保客户占比不断攀升,也会造成短期健康险赔付率前低后高。

而从医疗险业务的差异化探索来看,水滴保相关负责人表示,其中一个方向是向下补充,即增加一些“高频低损”的责任设计来提升客户对保险理赔的体验感与满意度。

何剑钢认为,惠民保的发展分流了部分短期健康险市场,也促使后者加强创新,提供更好的保障和服务,例如降低免赔额。同时,保险公司需要针对不同人群进行差异化的产品设计和市场经营,通过技术手段匹配风险保费,降低手续费,拓展业务量,通过多种措施达成相对平衡的业务发展模式。

唐景东认为,目前,次标体、老年年龄段人群的医疗险市场仍为潜在空白,通过差异化产品设计解决这部分人群的保险需求,将成为未来短期健康险的探索方向之一。

众托帮联合创始人兼总经理龙格对记者表示,尽管当前险企短期健康险的综合赔付率不高,但综合成本率并不低,未来短期健康险市场竞争必然进一步加剧,保险公司必须进行战略选择并加强科技应用,通过产品创新去拓展新市场,做大业务规模;调整渠道和费用,控制费用率。整体来看,短期健康险市场空间仍然很大,但险企经营结果必将出现分化。