

黄金波动期,烟台大妈莫着急

虽然最近涨得还不错,但中期仍看空,不建议购入

本报3月5日讯(记者 李娜) 因为乌克兰事件,黄金价格前些天上冲到1354美元每盎司。不过随着局势的缓和,黄金价格又进入震荡调整走势。处于调整状态的黄金市场,不确定性增加,烟台大妈们观望者居多,没有出现抢金现象。

随着乌克兰局势的变幻,烟台投资者们也瞪大眼睛盯紧黄金理财。业内人士也称,这个周是黄金走势特别关键的一周,不仅是因为乌克兰的局势,美国即将公布的非农数据,也将是非常重要的指标数据。

“各种信息就像一阵风,对黄金价格的影响来得快走得也

快。但是美国的QE政策的退出及后续的一些货币政策,还有一些局部地区的地缘政治,对黄金价格的影响将是中长期的。”中国银行烟台分行理财中心理财经理徐卫说,最近一段时间前来咨询黄金投资的人不少,虽然整体趋势看涨,但在目前一段时间,还是看空。

徐卫认为,如果市民想投资,可以投资实物金,比如中国银行的投资金条和题材金条。还可以进行黄金账户的买卖,中行除了“黄金宝”业务以外,还有可买涨买跌的贵金属“双向宝”业务。“由于风险性较高,对实际的

把握要准确,黄金T+D业务,现在我们还在内部进行操作,不建议没做过该业务的市民选择。”

不得不说的是,烟台大妈在年前“抢购”黄金,目前看的确已经赚到了。“当时大妈们买入价格在240多元/克,现在黄金的价格大约在262元/克,去掉回购的一些费用,每克已经可以赚到10多元钱。”徐卫说。

长期从事黄金期货交易的刘先生同样认为,中期黄金价格可能会看空,也就是说在今年的上半年,黄金价格以调整为主。在目前不明朗的态势下,最好的办法是减轻仓位,减少操作。

“近期,欧洲、加拿大、澳大利亚等央行将公布利率,美国非农数据也将公布,到时候会变得明朗一些。”刘经理说,美国的非农数据很可能对三、四月份的美联储利率决议起到重要的影响。

理财提醒

投资金饰品最不划算

黄金极高的抗风险性,颇受市民喜爱。但是不少市民更喜欢用收集黄金饰品的方式来投资黄金,将黄金饰品作为“传家宝”。

据介绍,自去年以来,号称黄金购买主体的烟台大妈们,是

黄金饰品的最多持有者。但实际上,从投资角度讲,金饰品是黄金投资中价值最低,也最不划算的一种。

徐卫介绍说,金饰品在购买时有手工费用,本身就比金条等每克的价位要高出二三十元。在日常使用中,由于受到磨损和碰撞,会导致回购价格大幅降低。

相比较而言,实物黄金中金条更有投资价值。尤其是从银行购买金条,一般都有回购渠道,保值的特性强,适合长期投资、收藏。“购买实物黄金可以避免旺季,选择在黄金的淡季二、三月份购买。”徐卫说。

大型保险公司布局网销抢市场

未来,烟台3万保险员将面临裁撤危机

本报记者 姜宁

近日,中国保险行业协会发布的行业首个《互联网保险行业发展报告》显示,网络保险产品保费收入最近三年内增长了800%。在保险产品的网销变局推动之下,市民的理财渠道也必将会发生着新的转变。烟台传统的营销员代销保险模式也在面临考验,长远来看,3万保险员将面临裁撤危机。

► 保险公司大厅内工作人员正在为市民办业务。保险产品网销化变局下,市民未来买保险恐怕更多将通过互联网渠道。(资料片) 本报记者 姜宁 摄



丽鹏股份出年报

净利下降8%



本报3月5日讯(记者 李娜) 5日下午,丽鹏股份(002374)发布年报,公司2013年度实现净利润同比下降8.11%,每股收益0.2元。拟向全体股东每10股派发现金红利0.5元(含税)。

公告称,在报告期内,公司实现营业收入6.61亿元,同比增长7%。实现归属于上市公司股东的净利润3783.64万元,同比下降8.11%。

公司表示,2013年以来,受债务紧缩、宏观经济运行低迷、行业政策多变、招标降价预期等因素影响,需求存量低迷、市场增量乏力。同时行业增速放缓、盈利空间收窄。为扭转宏观经济带来的不利局面,公司将拓展市场领域,积极调整产品结构,加大工艺技术创新,提升产品技术附加值,提升核心竞争力。

大公司提前布局网络,抢占市场

“我们还没开启网销渠道,还是现有的大量招聘营销员,和银行合作推荐大客户买保险等方式来运作投资性保险产品。”一家小型保险公司的陈经理说,和平安、国寿这些财大气粗而且创新实力强的公司相比,一些中小型保险公司还是过多地依赖传统的销售渠道来实现保险产品的营销。

而据记者从一些大型保险公司了解到的情况显示,大公司介入保险产品网络销售模式也是为了提前布局,

抢占未来市场。“这根本是不冲突的,不存在拿自己的产品冲了实体销售的情况。”烟台市一家大型保险公司的负责人林经理告诉记者,因为现在网络保险产品的销售主要是面对30岁左右的投资者,这些投资者本身很少购买传统保险产品,推出网络保险产品是吸引额外的中青年投资者。

不过对于众多中小保险公司来讲,他们在面对此类变局时能做的便是发挥自身

的优势,开发个性化的产品。而一些大型保险公司研发制度严格,推出一款产品的时间过长,中小保险公司往往会借产品研发的真空期赚上一笔。

“行业内的整合是不可避免的,因为现在烟台市共有63家保险公司,在行业资源有限的情况下,出现了一种强弱过于分明的情况,例如最大的中国人寿保险公司在烟台占有了三分之一的寿险市场,比很多小公司的保费收入多了几十倍不止,在

保险产品网销化变局之下,势必会产生新一轮保险行业整合。”陈经理说。

“虽然现在网销保险产品对烟台市的保险产品并未产生很大的影响,但是用不了几年就会对这一行业产生巨大的带动和变革作用,所以现而今平安、国寿等大公司都已开始提前布局保险产品网销模式,在这一新趋势的带动下,未来购买理财类保险产品的市民将大多会通过网络渠道。”烟台市保险行业协会秘书长张安澜说。

相关链接

烟台投资类保险产品连续三年下降

去年已突破120亿元保费大关的烟台来讲,以分红险、投资险为主的保险类产品保费收入在2010年之后连年下降。

记者从烟台市保险行业协会发布的数据了解到:2010年,全市理财型保险产品保费收入占总保费收入的43.73%、保费金额为30.28亿元;到了2012年降为26.11亿元,所占比例也降到了36.98%。

保险销售三次模式转变,人员去留成必然问题

烟台保险业发展至今,销售模式共发生了三次转变。一位保险行业内部人士透露,“1995年中国人寿开始实行寿险财险分业经营模式,保险营销员代理模式开始逐步推广开来,自此烟台保险行业开始进入了快速发展阶段,在这之后因为营销员制度存在代理费用过高等问题,中国平安首创了电话营销模式,之后迅速被泰康人寿等险企效仿,至今为止烟台全市电话营销保费收入占了全市保费总收入的三分

之一,而马上就要扩展到全行业的保险网销化将会成为第三次销售模式转变。”

一位中小保险公司的负责人老宋说,一个优秀业务员一天能面对三个客户,谈成一个,而互联网每天能面对几百万个客户,谈成几十万笔。营销员代销保险越来越显得“无力”了起来。

另据一位混迹多家保险公司的行业“老人”告诉记者,如果市民购买了一份五年期的保险产品,那么营销员第一年将会提取保费交纳额10%左右的

佣金收入,之后连年降低。“总共五年会提取总投保金额20%左右的佣金,这样一来就会增加保险产品的销售费用,让市民花更多的钱。”

而在未来保险产品网销夸大化之后,会出现一种保险公司直接面对消费者的情况,这样一来便会省去更多的中间费用。“网销化之后根本不需要太多的业务员,这样一来,烟台市3万多人的保险营销员队伍将面临裁撤,出现一种能者上、庸者下的局面。”张安澜说。

A股

增减仓占比榜

增仓占比榜 减仓排行榜

当日	当日
立思辰	栖霞建设
新国都	三全食品
登云股份	嘉凯城
坚瑞消防	嘉寓股份
赛为智能	浙江永强

3日	3日
立思辰	以岭药业
坚瑞消防	苏大维格
新国都	三全食品
登云股份	浙江永强
赛为智能	广田股份

5日	5日
立思辰	金飞达
坚瑞消防	中国武夷
赛为智能	三全食品
新国都	利德曼
登云股份	苏大维格

10日	10日
立思辰	金飞达
坚瑞消防	*ST鞍钢
登云股份	广田股份
新国都	中国武夷
赛为智能	东方园林

(据东方财富通)
本报记者 李娜 整理