

险资一季度投资“脸谱”： 爱吃、爱玩、爱买房

一改以往喜好，险资今年一季度大幅减持化工、机械等周期股，转而“埋伏”餐饮旅游、纺织服装等大消费股。值得一提的是，一直对地产股持保守观望姿态的险资，今年第一季度“意外”大举买入保利地产、金地集团、招商地产等地产龙头。爱吃、爱玩、爱买房的同时，险资继续坚守高成长个股。在险资今年一季度新建仓和增持的个股中，有高达六成的个股在今年一季度实现净利润正增长。

本刊 综合

集中持股抱团取暖

据上证报资讯统计，在申万23个一级行业中，保险资金今年第一季度共对19个行业进行了减持，对4个行业进行了增持，持股集中迹象明显。从险资减持幅度排名来看，前五名分别是：黑色金属、信息设备、信息服务、轻工制造、机械设备；增持的4个行业分别是：餐饮旅游、房地产、金融服务、纺织服装。较去年年末增持幅度分别为：39.95%、5.37%、2.96%、1.66%。

一个有趣的现象是，相较于往年的观点，保险资金一季度的选股思路来了个一百八十度转弯。

近两年来一直不被看好的地产股，重新进入保险资金视线。从统计数据来看，保险资金对于地产股青睐有加。金地集团、华夏幸福、保利地产、招商地产、中南建设等多只地产个股的前十大流通股名单中，出现险资身影。其中，中小保险公司生命人寿和安邦财险分别新进金地集团

28997.92万股、21903.16万股，一举成为金地集团第二、三大股东；上市公司中国人寿、新华保险则分别增持1800万股保利地产、959万股招商地产；财险业“老大”人保财险也新进了781.6万股中南建设；中国平安则一边通过投连险产品增持48万股华夏幸福，一边又通过分红险产品新进842.6万股华夏幸福。

对于为何埋伏地产股，一家保险资产管理公司人士表示，今年一季度介入地产股，只是预判该板块会出现超跌反弹，只是博取结构性机会，总体来看，地产股依然看不到趋势性机会。

除进入地产股外，餐饮旅游、纺织服装等大消费和金融股，以及一些高成长个股，也于今年一季度被险资悄然增持。备受险资青睐的有：首旅股份、中银绒业、民生银行、招商银行、福耀玻璃等。

高成长依然是险资布局个股的重要标尺。统计数据显示，在其新建仓和增持的个股中，高达六成的个股不仅在2012年年度实

现净利润正增长，今年一季度也保持了正增速。

昔日热门个股遭减持

在看好的相当长的一段时间后，保险资金对于部分医药生物、食品饮料、化工、机械设备等个股产生了较大分歧。

如，在化工行业中，滨化股份、鲁西化工、三友化工等公司被险资完全“抛弃”，而卫星石化、普利特、兴发集团等公司却受到保险资金增持。市场人士由此提醒投资者，对不同化工产品的上市公司需要具体分析。

“减持部分医药、食品饮料、化工、机械等个股，并不代表我们不看好这几个板块。之前因为超配了上述板块，基于对后市的判断，我们进行了合理的调仓，这些板块中业绩增长稳定的个股，仍然是我们的重点配置对象。行业不是我们择股的重要评判标准，具体还是要看个股的表现。”多位保险业投资人士表示。

电话车险知多少 回答车主“三大疑问”

最近，电话车险因价格而迅速走红，但许多车主似乎并不了解电话车险到底是怎么回事——自己上门领取保单可以吗？为什么给我打电话的不是本地号码？我投保了电话车险，是不是理赔上就可以撒手不管呢？这些疑问困扰着很多想找便宜车险的车主。

解决疑问一：电话车险是否需要车主上门取单？

近日，很多车主在享受电销低价优惠的同时，却放弃了电销的另一便捷服务：送单上门，反而纷纷登门拜访电销门店，领取保单。记者获悉，平安电话车险，全国多家分公司的电销门店出现客户上门取单、挤破头的现象。

由于车主早已习惯了见到人才放心这种形式，总觉得到门店办理心里踏实，因此很多人宁可专门跑一趟门店，也不敢吃螃蟹。目前，为了方便客户识别电销公司的配送人员，平安电销已着手统一全国的快递人员服装及标识。客户若是对配送人员有怀疑，均可致电平安客服专线95512，通过保单上的投保账号，联络到当初受理业务的平安电销坐席人员，进一步查询投保信息等保单中的详细信息。

解决疑问二：电话车险是异地投保吗？

“我是济宁的车主，为什么投保电话打过去是上海的人员帮我办理呢？一个电话搞成了在上海投保，那理赔的时候不会也要把手续和资料送到上海去？那岂不是很麻烦？”王先生的疑问让我们看到：电话车险虽然价格便宜，但很多车主对电话车险销售模式还不是很了解，也存

在不少顾虑。

这其实是车主将异地投保形式与电销的集中销售概念相混淆了。因为电话车险必须集中运营，所以保险公司使用的呼出电话号码，均带有运营中心所在地区号。如平安电话车险由设在上海的电话销售中心，统一在上海进行业务联系，销售中心负责和客户进行前期的询价，报价，确认出单等流程，投保后的服务和理赔会由当地分公司负责。

疑问三：面对车险理赔，车主能撒手不管吗？

最近，车主小李由于上一年的不良理赔记录，续保时各家保险公司给的保费较去年高出很多。但通过相关部门网站查询，却发现有的出险记录根本就没有发生过，且理赔金额和日期也是编造出来的。

这主要因为车主为了“省事”把车辆交给维修厂时，在车主不知情的情况下，这辆车子被人利用反复骗保。因为修理小刮擦赚不了多少钱，一些车辆维修厂便会人为得再去制造一次较大现场，然后再向保险公司理赔。但有些车主不知道这方面的猫腻，以为维修厂是靠人际关系就能搞定，所以也就放心把车子交给了对方。这会

导致爱车加重受损不说，投保车主在下一个年度续保时，还得为此多买单。其实，有些理赔关键环节，还是需要车主亲自去把关的。就比如遇到车险事故，车主先经保险公司定损后，自行出钱维修车辆。这样就可以杜绝车辆维修机构利用车主小画反复骗保，从而导致车主在次年续保时遭遇保险公司拒保或车险费率高额增长的尴尬。

◎资讯

七店联动 双倍补贴 苏宁五一独占鳌头 5月促销力度再升级

据悉，上周苏宁在全国范围内掀起五一黄金周促销热潮，济宁7店同步联动，以惊爆力度惠动全城，击穿苏宁家电价格底线，创造了新的销售纪录！由于苏宁独家推出了“节能家电双倍补贴”的消费举措，再度成为全城消费者关注与追捧的焦点，实现了同比销售145%的增长！

进入5月，济宁温度开始上升，也催“热”了整个空调市场。5月6日起苏宁空调促销力度全面爆发，从空调大品牌联合、单品价格

力度、售后服务推出三招空调销售王牌绝招，为消费者节约空调购买成本，掀起2013年夏季空调让利风暴。

五一销售火爆 苏宁独占鳌头

笔者在五一期间走访苏宁佳世客店时发现，彩电、冰箱、洗衣机、空调、手机、电脑商品柜台人头攒动，聚集了大量的人气。据苏宁方面介绍，今年五一电器消费市场呈现出中高端产品、节能产品大放异彩的趋势，且该态势与往年五一相

比，势头更加迅猛。

笔者了解到，一方面由于受电器消费价值化趋向的影响外，另一方面，苏宁为消费者提供了诸如银行刷卡、分期等多重刺激消费方式，充分缓解了大宗电器及高价值电器的消费压力，也成为苏宁旺销的一大助因。

苏宁总部也推出的“10亿梦想基金大派送”活动，凭会员梦想基金短信，至各门店消费，可专享100元优惠，传统品类单品满2500元，3C类产品单品满2000元抵用；济宁苏宁推出的“三

重好礼送不停”，买3C类产品单品满1000元、传统品类单品满1500元，就送光明莫斯利安酸奶一箱，买大家电送小家电，累计购物满13999元送3寸液晶电视或全自动洗衣机，诸多买赠活动深受消费者好评。

空调价格一降到底 消费迎来最佳时机

据苏宁负责人介绍，5月份空调促销活动亮点频出，不仅活动形式丰富，力度也刷新2013年度新纪录，整合上下游各方面资源，为

消费者购买创造了最佳时机。节能空调、冰箱均可参加独家双倍补贴，电风扇、空调扇更推出0元购活动，买多少返多少，使用小电器返券买空调更实惠。

苏宁已和美的、海尔、惠而浦、海信、约克、奥克斯、新科、大金、志高、春兰等十大主流品牌达成联合推广合作，整合近千万的资源，单台产品最高让利达到20%。市区7家门店全面释放价格力度，1.5P高效空调挂机低至2499元，2P空调挂机3999元。

门店精彩 易购惊艳

而在苏宁易购也是惊喜不断，5月，通讯、数码、电脑联合优惠活动，竞猜、返券、千元直降活动充分让利消费者；黑电、冰洗、空调、厨卫推出满降活动，最高直降1200元。图书和日用品频道推出了折上折活动，最高到7折。而日用品频道的“感恩母亲节”主题活动将推出家居生活、食品饮料等商品的全场折上折，单品价格直降的基础上，满150元再享9折，满300元再打8折。

声明

车牌号为鲁 H7995U 的厢式货车被盗，发动机号 1329886，车架号 LGDVF71B7CB514188，厂牌型号东风 DFA1030D40D3-KM，特此声明。

挂失声明

山东快达消防工程有限公司济宁分公司开户许可证丢失，核准号为 J4610001345702，编号：4510-00663978，账号：00252013040000729，声明作废。



金牌专栏

- ★ 一次性交费五次者，赠送一次
- ★ 一次性交费十次者，赠送三次
- ★ 规格:5.7X4.5cm 单价:300元/次
- ★ 每次刊登不得超过两个单位