

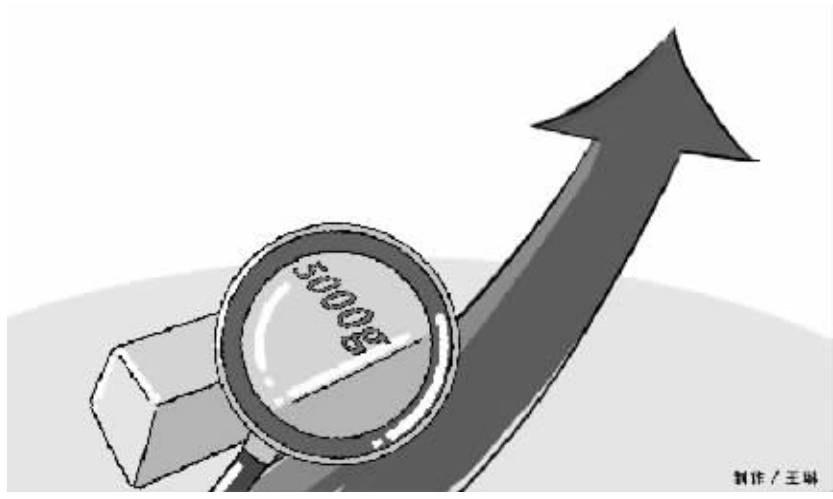
国际金价强势反弹创近14个月新高 一季度全球央行对黄金开启买买买模式

本报记者 王宁

在全球宏观经济波动及现货市场购买意愿积极的背景下,国际金价日前走出了一轮强势反弹行情。据文化财经统计显示,日前,纽约商业交易所(COMEX)黄金期货主力合约创出了1352美元/盎司的高点,这也是自继去年4月份创出1369美元/盎司新高后,近14个月以来的阶段性高点。

分析人士指出,近期国际宏观形势不稳,而现货市场购买力不断增强,全球各大央行都有购买现货黄金的迹象,多重利好因素助推国际金价创出了阶段性新高;不过,黄金期价目前仍有技术性回调需求,策略上建议可尝试逢高做空,上方压力支撑暂看1350美元/盎司,下方支撑暂看1330美元/盎司。

国际形势的不稳定,导致市场避险情绪明显,全球央行近期都在买黄金。世界黄金协会日前发布的报告显示,一季度全球央行的黄金购买量创下6年来最高水平。同时,黄金价格一路走高,自5月31日开始,黄金已连续多个交易日实现上涨,现货黄金甚至在6月5日一度突破了1340美元每盎司的水平。



从最新数据看,当前各国央行仍在继续购入黄金。截至今年4月份,全球官方黄金储备共计34023.87吨,其中,欧元区(包括欧洲央行)共计10778.5吨,新兴市场央行也继续保持稳健速度积累黄金储备。

据文华财经数据,COMEX黄金主力合约在亚洲时段处于高位震荡格局,截至记者发稿,COMEX黄金主力合约报收于1326.6美元/盎司,下跌5.3点,跌幅为0.4%,成交近6.3万手,持仓量突破37.5万手。此前,该合约曾

创出1352.7美元/盎司,这是自去年4月份以来的新高,且为近期连续8日维持上涨格局。

不过,全球最大的黄金上市交易基金SPDR Gold Trust上周五称,其黄金期货持仓量下滑0.15%,至756.42吨,以盎司计,黄金持仓量自2435.74万盎司下滑至2431.97万盎司。

国际金价的上涨,一方面是市场对于美联储年内降息预期的升温,另一方面则是国际宏观经济形势的波动。美尔雅期货贵金属分析师刘鑫表

示,美元指数近日的下滑刷新了3月26日以来的新低,至96.45点,COMEX黄金期价则实现连续8日上涨,创出了近14个月以来的新高,因美国经济放缓势头蔓延至就业市场,这将进一步支持对美联储今年降息的预期。不过,目前COMEX黄金期价有技术性回调需求,策略上建议可尝试逢高做空,上方压力支撑暂看1350美元/盎司,下方支撑暂看1330美元/盎司,前期多单建议止盈离场。

“国际金价的上涨,是市场对于美联储年内降息预期的升温所致。”方正中期期货分析师杨莉娜表示,美联储暗示降息可能,同时表示将严肃对待通胀预期下行的风险,与此前措辞有明显转变。一方面,中美贸易关系未见好转,美国计划6月10日对墨西哥全部商品加征关税,6月5日终止对印度普惠制待遇,全球贸易局势紧张也提振黄金避险买需;另一方面,美国经济数据好坏参半,市场预期美国二季度GDP增速将明显放缓,美元也将再度回落。整体来看,美欧经济差收窄,美元将进一步走强,市场对美联储年内降息预期升温,金价仍有上行空间,但不建议盲目追高,回调或将提供买入机会。

金融供给侧结构性改革大家谈系列

差异化特色与经营多元化 是保险业供给侧结构性改革之“道”

魏军

最近,中国银保监会推出了银行业保险业12条对外开放新措施。一系列的政策指向都有助于进一步丰富市场主体,构建多元化的保险市场主体,推动银行业、保险业向高质量发展转型。

势在必行的保险业 供给侧结构性改革

近年来,随着国民保险意识的提升,我国的保险需求增长趋势明显,保险业的发展速度有了质的飞跃。数据显示,截至2018年底,我国保费收入已达到3.8万亿元,保险业总资产达到18.33万亿元,成为全球第二大保险市场。但是,从保险深度和保险密度来看,我们与发达国家仍存在明显差距,保险行业还存在着巨大的增长潜力。

失衡的天平两边,一边是国民日益升级的多样化、个性化保险需求,一边是以“资产驱动负债”模式下的高度同质化保险产品,加码不断趋严的监管政策,寿险行业发展增速向缓。对于中小型企业来说,市场环境更是越变越严峻,虽然挑战与机遇是并存的。在未来可预期的几年里,国民需求升级与供给不平衡将成为保险业的主要矛盾,也为中小型企业提供了一个转化矛盾的战略机遇期。

北京去年首批入市限竞房“大卖”落空 七成几乎转为库存积压

本报记者 王丽新

从四年前的“豪宅元年”到近年来的“限竞房时代”,从新建住宅价格全面高端化到二手房降价……这几年,北京楼市起伏跌宕,成就了一批“北上”的民营房企,也迫使部分开发商不得不撤离北京。

进退之间,考验的是开发商对政策调控的适应性和自身产品创新、成本管控等多种能力的内功。在当前充斥着大量限竞房的市场,为了找到有效客户群,加快去化速度,开发商不惜支付渠道费拉入中介渠道,打出线上线下各种招客营销组合拳,但多数项目仍难以改变滞销的局面。

在长期跟踪调查采访中,《证券日报》记者获悉,去年第一批入市的部分限竞房项目,原本“大卖”的期望落空后,立即启动了降价优惠促销策略,没想到亦无太大效果。一年多过去了,部分项目整体去化率仍在30%左右徘徊,剩余的70%则几乎都转为库存积压。供应区域集中,客户选择性多犹豫不出手,竞品环伺滞销难解,这就是限竞房入市一年后,多数楼盘的生存现状。

术业有专攻的差异化运营

以往大家可能都非常在意公司业务体量的大小,一味追求大而全。对于处于行业金字塔塔尖的头部公司而言,为了保住市场份额不丢失,在激烈的市场竞争中也不得不使出浑身解数。对于中小型企业来说,走差异化的道路反而是供给侧结构性改革很有利的突破口。无论是我们之前说的“术业有专攻”,还是现在流行的“小而美”都是在定位差异化路线,在夹缝中求生存。

归结到“战术”上,差异化运营不应只停留在执行层面,更重要的是在战略上具备差异化的思维,从渠道、产品到服务,一脉贯彻保险价值链的各个环节,永远本着以客户为中心的理念,专注深耕局部优势,有选择性地做细分市场。确认了方向,保持战略定力就显得尤为重要。在当今经济态势下,市场形势瞬息万变,排除诸多干扰因素,稳扎稳打走差异化道路才能看到不一样的风景。

回归本源的保障型服务

“要规模,还是要效益”是保险业很长时间存在的一个问题。规模和效益本身不是一个非此即彼的命题,但是在保险业“跑马圈地”的初期发展阶段,规模无疑被放大化,放在了前置地位,进而

产生了很多中短存短期保险产品,偏离了保障功能的轨道。

近年来,“保险姓保”重回聚焦点。从经济社会整体布局来说,保险业是“稳定器”,也是“减震器”。保险企业最应该做的是,做好风险管控,关注服务民生,回归保障本源,追求有效益的规模,实现稳健和长效发展。这也是保险公司在实施差异化经营时,必须坚持的“道”。

落地到需求侧,保险历来定性大都落到“产品”,低估甚至忽略了保险的“服务”链条。长时间以规模为导向形成的粗放、断裂的保险服务链条,可见,老百姓对于保险的不信任也是事出有因。因此,精细化管理客户人群,深度刻画客户旅程服务的闭环式链条不失为中小型企业未来可深耕的经营之道。

科技创新赋能用户体验升级

在全新的历史时代和快速迭代的市场经济环境下,科技创新是当今保险业必须学会的“势”。互联网和大数据将推动保险业从单一产品向多元化服务的延展,赋能客户需求的深层次挖掘,主要在两个层面上展开创新,一是旨在提升运营效率的创新,一是为了提高服务水平而做的创新。

对于中小型企业来说,在相对有限资源支持下,我们说借势,而不是

创势,原因不言而喻。至于这个“势”的借法可以从三个层级去理解:

第一,要借得“有的放矢”。科技创新首先是对金融科技一个深入学习的过程,了解最新趋势,探索最佳的应用实例。在此基础上,从战略层面进行整体规划,有的放矢到自身差异化的定位点上,借力凸显自己的竞争性优势。

第二,要“站在巨人的肩膀上”借。身处互联的时代,市场不乏科技创新巨头,单打独斗已经不适这个时代的打法,特别是中小型企业,更应在战略协作中,借助科技的支撑,融合自身差异化,找到巨人肩膀上的制高点。

第三,要“脚踏实地”地借。任何科技创新都必须落地到实践应用层面,首先考虑的着陆点就是提高客户产品服务体验,其次是提升运营效率,而效率的提升也一定要以赋能客户服务为中心点。

综上所述,保险业的发展前景十分广阔,我们充满信心,供给侧结构性改革也势在必行。对此,中小型企业要有自己坚守的不变,坚持为客户创造价值,这永远是公司安身立命之本;也要寻求适宜的变化,灵活运用科技创新走差异化发展之路;在规模与效益的均衡长效发展中,巩固根据地,寻找突破口,转型之路定会越走越宽。

(作者系招商信诺人寿保险有限公司总经理兼首席执行官)

蔡徐坤微博上亿转发的幕后推手被查 揭开流量明星背后的“假繁荣”

本报记者 余若箫

继蔡徐坤微博一亿次转发之后,流量明星数据造假被推向了风口浪尖。

6月10日,粉丝经济下催生的流量明星应援类APP星援被警方查获。据了解,该APP主要是为流量明星粉丝提供做数据的桥梁,粉丝通过该类APP绑定微博小号为偶像做数据,与此同时,APP借此牟利,据相关媒体报道,星援APP半年内吸金近800万元。

据了解,星援APP此次主犯蔡某某因涉嫌破坏计算机信息系统已被丰台检察院批捕。

流量明星粉丝相互较劲 应援类APP从中获利

事实上,在粉丝经济产业的催生下,类似星援APP的刷流量软件不胜其数,例如爱应援、超应援等都是与星援类似的APP。

不过,《证券日报》发现,目前在星援APP被查之后,同类的粉丝应援类APP均无法正常使用。有粉丝对《证券日报》记者表示,“今天早上醒来之后,想着给微博超话一键签到,而爱应援、超应援等应援类APP都无法正常使用了。”

粉丝小王告诉《证券日报》记者,此类粉丝应援类APP是追流量明星的必备应用。“我追的明星发布微博之后,数据组就会分发任务,数据中,最重要的是微博转发量,就是我们粉圈中常说的‘轮博’。”

如何使用这些应援类APP,小王以超应援类APP向记者举例,这类APP通常在应用商店无法搜索到,粉丝需要通过微信扫描公众号安装APP,用自己常用的微博账号登录APP,需要购买金豆绑定小号轮博,一般情况下,充值1元可以获得100个金豆,绑定一个小号需要10个金豆,将小号全部绑定之后,可以设置轮博的微博链接、时间间隔等,随后就会自动转发。

实质上,流量明星的虚假流量在早些时候就注意到,去年8月份,通过《偶像练习生》爆红的新晋流量明星蔡徐坤,因新歌短期内超过一亿次转发引发关注。除蔡徐坤之外,王俊凯、易烊千玺、吴亦凡、鹿晗、迪丽热巴等流量明星的多条微博转发量都超过了百万次。

而通过近年来的偶像选秀节目出道的流量明星孟美岐、吴宣仪、朱正廷、范丞丞、李汶翰等人,微博转发、评论、点赞数也均达到了几十万。

业内人士对记者表示,数据是流量明星竞争对比的重要途径,每一家都在比拼数据,谁都不想被比下去。与此相对应的非流量明星微博转发,则是另一番景象。例如:赵薇的微博转发在万条左右,评论在千条左右;周冬雨的微博转发、评论、点赞均在万条左右等。

在上述业内人士看来,这才应该是比较正常的微博数据。流量明星粉

丝之间的相互较劲,已经进入了恶性循环。

数据造假造就“虚假繁荣” 粉丝称数据吸引品牌商

事实上,除了这些应用APP,微博也在利用流量明星粉丝谋取利益之外,微博平台本身也是流量明星粉丝之间争斗最大的平台。

例如:明星超话粉丝榜,是流量粉丝的必争之地,超话阅读量、帖子、粉丝数,以及超话榜单排名,都可以直接衡量流量明星的热度。不过,目前而言,由于粉丝行业乱象,超话注水的现象比比皆是。

为了造成“虚红”的假象,《证券日报》记者曾持续关注参加某档选秀中的选手,其超话粉丝数在深夜激增近万人关注,而从新增人数来看,都是些“僵尸用户”,注水严重。

除了超话之外,微博的明星势力榜,也是流量粉丝比拼的平台。明星势力榜分为内地榜、港台榜、新星榜、练习生榜、亚太榜、组合榜等多个榜单,各家粉丝为一争高下,需要对榜单进行打榜,榜单的数据包含微博的阅读人数、互动数、社会影响力、爱慕值、正能量值。其中,互动数据需要粉丝对微博进行转发,而爱慕值榜单则需要粉丝对明星赠送鲜花,10朵鲜花需要20元,每朵鲜花可贡献2个爱慕值,6月10日,爱慕值排名第一的周震南共收获18210爱慕值,需花费18210元。

此外,通过选秀比赛出道的选手将会自动归入新星榜,想要进入内地榜或者港台榜等榜单,需要由粉丝打榜,新星榜月度前三名可“搬家”成功,有粉丝对《证券日报》记者表示,“搬家”不仅是明星之间的竞争,更是粉丝之间的竞争,而为了成功“搬家”,在竞争激烈情况下,粉丝甚至需花费近百万元。

在被问及为何会花费大量时间、金钱为喜欢的流量明星做数据时,上述粉丝表示,一方面,数据是明星商业价值的直观体现,同类流量明星免不了会进行数据上的比较,我们普遍认为数据做的越好,商业价值越高;另一方面,现在的选秀节目很多,通过比赛出来的一人一堆,但是他们并未突破固有圈层,大众认知度并不高,只能通过将数据来吸引品牌方获得认同感。

事实上,在部分品牌商看来,选择这些流量明星实际上是非常划算的一笔买卖。“相比大牌艺人,一些小流量明星的报价并不高,但他们的粉丝忠诚度较高,有一定的带货能力,通过我们的品牌,他们也可提高大众认知度,这无疑是双赢。”有品牌商如此表示。

不过,业内人士指出,目前的粉丝经济行业并不规范,并朝着一个不太正常的轨道发展,才会出现星援APP这类利用粉丝心理谋取利润的情况,其实,数据造假并不可取,行业需要回归理性,不必盲目追求数据。

易方达

基金新品:FOF和MOM

1.什么是FOF?

FOF是英文Fund of funds的简称,通常被称为“基金中的基金”,即这种基金并不直接投资股票、债券,而是投资于基金。可以把FOF看作是基金买手,利用其专业能力进行选基和择时配置,为投资者提供一站式服务。

2016年是我国的FOF元年。2016年9月23日,《公开募集证券投资基金运作指引第2号——基金中基金指引》公布并施行,在我国引起了新一轮FOF热潮。

2.为什么选择FOF进行投资?

FOF和我们熟悉的股票基金或者混合基金相比,具有多项优势:

- * 分散风险:FOF产品均由专业人员通过定量和定性等多重方法挑选并建立基金投资组合,使得所选出的基金业绩更有保障,与投资单一基金相比,风险分散能力更佳。
- * 降低投资门槛:由于一些产品的投资门槛限制,普通投资者往往难以投资多只不同的基金产品,而FOF却能为普通投资者降低多样化投资的门槛,使其能够以较低的成本投资于多只基金,大大增加了所投资基金的种类,丰富了普通投资者的投资类型。
- * 通过资产配置获取超额收益:FOF可进行更为专业的大类资产配置,如果能在合适的市场中配置风格相吻合的基金品种,则有望获得较高的超额收益;

在我国,已发行的养老目标基金均采用公募FOF形式,如易方达汇诚养老目标日期系列基金,该产品采用

目标日期策略,将随着目标日期的临近逐步降低权益类资产的配置比例,可以很好地匹配个人投资者随着年龄增长风险承受能力逐渐下降的特征。在海外,FOF也是养老投资的主要形式。众所周知,养老型基金需要长期稳健收益,之所以选择FOF形式,正是看中了FOF天生的分散风险的特质。

3.什么是MOM?

MOM是英文Manager of managers,通常被称为“管理人的管理人”。和FOF选基金不同,MOM基金重在选人,基金管理人以投资者账户委托形式让选中的投资经理负责投资管理,以帮助客户获得资产的长期保值增值。

由于投资标的不是人而是现有的基金产品,MOM的投资领域要比FOF宽,可以更好地实现多资产、多策略和多管理人的结合,达到稳定风险、提高收益的目的。但是,由于MOM投资的私募管理人的信息大多不透明,因此尽调非常重要,尤其是过往业绩、风控等方面的评估将比FOF产品更困难,对管理人的能力要求更高。

MOM在管理方面有很多优点:可以动态调整灵活选择投资组合,能够合理自由和有针对性的管理;对投资组合的掌控力强,可以穿透底层资产,减少非投资因素带来的投资误差。

MOM在我国刚刚起步,但因其上述优势受到很多投资者的关注和认可,未来有广阔的发展空间。(易方达多资产投资部)

本版主编 姜楠 责编 孙华 制作 王敬涛

E-mail: zmxz@zqrb.net.net 电话 010-83251785