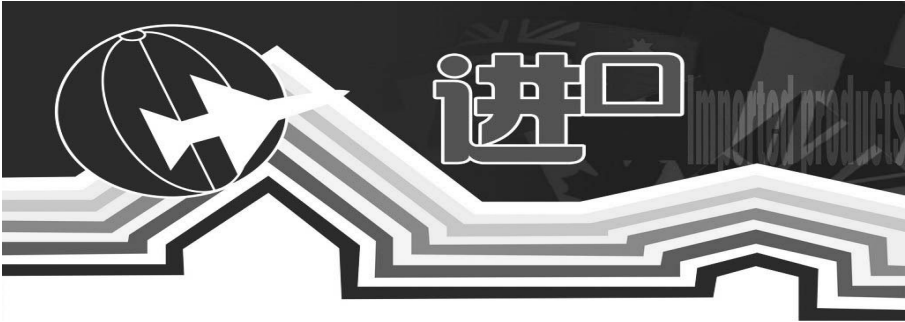


中国“大胃王”买买买 新“商品牛”能否再现？

本报记者 孙川



中国“大胃王”买买买

海关总署4月13日公布的数据表明，铁矿砂、原油、成品油等原材料进口数量增速均明显提升。其中，铁矿砂和原油的进口增长更是非常抢眼。

数据显示，一季度，我国进口铁矿砂2.71亿吨，增加12.2%；原油1.05亿吨，增加15%；大豆1952万吨，增加20%；天然气1503万吨，增加4.3%；铜115万吨，减少19.9%；成品油768万吨，减少0.6%。同期，我国进口价格总体上涨13.5%。其中，铁矿砂进口均价上涨80.5%，原油上涨64.7%，成品油上涨47%，铜上涨31.3%，大豆上涨20.6%。

值得注意的是，今年2月14日以来，素有大宗商品“风向标”之称的波罗的海干散货指数

(BDI)累计暴涨90%。

有金石期货分析师指出，国内经济企稳预期加强，特别是基建投入增加，使得国内对于大宗商品特别是工业品需求上升。同时，一季度原油价格表现良好，市场对于部分商品后市运行相对乐观，为避免之后原材料价格上涨，企业提前备货，造成进口量增加。此外，朝鲜局势紧张，市场担忧之后海运受阻，因此加大了进口量。

至于原油和铁矿石这两大品种的大幅度增长，业内人士补充解释，原油进口增加还得益于民营炼厂获得了新的进口配额，对海外原油的需求进一步增加。铁矿石进口增加则是由于国产矿石生产成本攀升，导致很多企业纷纷增加对海外相对便宜的矿石的购买量。

久违的“中国因素”

“中国因素”历来都是全球大宗商品市场的关键词。我国大宗商品进口主要体现在三大领域：一是基本金属及矿石，如铜、镍、铁矿石等；二是农产品，如大豆、玉米；三是能源化工产品，如石油、煤炭、PTA、天然气等。

大宗商品市场的“中国因素”，自2003年中国启动城镇化和工业化加速发展起就一直存在，直至2011年中国经济增速换挡，对大宗商品需求下降，才终结商品的牛市。2016年下半年至2017年一季度，大宗工业原材料进口增加和价格强势反弹也是“中国因素”的体现。

中国需求强劲(疲软)等同于大宗商品价格

“商品牛”能否再现？

2016年大宗商品市场的牛市至今仍让人津津乐道，特别是黑色系多头大多赚得盆满钵满。无论从求取资金安全还是博取收益来看，每逢大宗商品出现牛市，不仅是期货市场，股市中相关基金及股票也都表现出很大配置优势。2016年，国内基金排名中，商品期货策略私募产品大放异彩，20%至30%收益的产品比比皆是，资源类股票基金收益也十分可观。

2017年，“中国因素”会再度引出“商品牛”吗？对此，专家分析认为认为，“中国因素”还将引导大宗商品价格运行。短周期来看，大宗商品单边上涨已结束，目前还看不到新一轮牛市的潜力，未来商品期货可能因金融去杠杆下的外溢效益和资产泡沫破灭而面临调整压力。

“目前全球局势动荡，美元回落，商品价格持续上涨。但这种态势很难维持，后期商品

上涨(下跌)已成为大宗商品市场显而易见的关系。有交易员表示，中国需求的变化，对铜、石油、棉花、铁矿石等大宗商品影响很大。中国需求增长如果放慢几个基点，投资者可能就撤回押在大宗商品上的数千亿美元资金。

虽然今年一季度中国需求回暖对于商品价格无疑是重大提振，但中国需求回暖的可持续性仍有待检验。黄李强指出，虽一些经济指标连续几个月上涨，但国内经济增速始终在放缓，说明国内经济仍处于下滑之中，实体企业需求并没有明显好转。一旦价格上涨过快，下游和终端难以向下转嫁成本，大宗商品上涨将会受阻。

走势将会逐渐分化。其中，农产品供应充足，但有刚需支撑，金融属性不强，可能保持震荡走势；工业品受地缘政治及全球经济回暖影响，可能表现相对强势，但上涨高度还需要对全球经济、实际需求等因素多次证伪，因此目前不宜过分乐观。”金石期货分析师认为。

但是也有分析师表示仍看好二季度油价整体前景，在产油国减产延续及产油国自身需求回升的大背景下，以美国终端消费回暖及炼厂加工回升拉动的需求提升，将有助于缓解市场过剩压力。二季度是考验减产对于市场冲击的关键时期，油市库存在一季度仍未看到明年的去化现象，导致市场对于减产的效果存疑，特别是市场焦点之下的美国原油库存持续创新高也是压制市场情绪的重要原因。

太平人寿东营中心支公司

“卓越”姐弟 携手冲晋升

俗话说，打虎亲兄弟，上阵父子兵。在太平人寿东营中心支公司的卓越部，李桂芳和李存国，是姐弟俩。一个是打拼了9年的保险老兵，一个是刚入司不满2个月的新人，但他们都在为了同一个目标而努力一晋升。

李存国曾经是个抗保分子，直到今年春节前后，李存国才有了进入保险业的想法，“我手里的门店，营业额和利润下滑比较明显，有个门店甚至下降了50%，这个时候就琢磨着，应该再谋个出路了。于是我就跟着我姐来太平听了几堂课，感觉这个行业还是值得一试的。”

今年2月27日，李存国正式进入太平人寿。3月份，他做了20件保单，超过14万的保费，这样的成绩，对一位新人来说，可以说是高点起步了。

3月31日，离健康险产品调整只剩不到1天，李存国突发奇想地在自己的楼道里敲开了邻居家的门，一家家地询问他们对健康险的看法，结果邻居们对保险也正好有需求。只转了半栋楼，就连签三单。

李桂芳是李存国的姐姐，从2008年加入太平已经近九年的时间。“和我一块进公司的很多同事，都晋升成为高经了，我却总是差一步之遥，今年，我得再上个台阶。”

在总结了自己过去几年的发展历程后，李桂芳发现，人员流失，是她必须要面对的一大问题。“过去我增员也增了不少，但是总是留不住。这说明，一方面，我自己在带团队上还有待提高；另一方面，你的增员对象，他自己必须要上进。现在，我在增员的时候会仔细考察，确保找到那些有远大目标的人。”

由于业绩比较出色，弟弟李存国有望在二季度晋升业务经理。“目前，我的FYC已经达到标准了，但是在人力上还有差距，我正在努力增员。这个月，已经有好几个身边的朋友想加入我的队伍。二季度晋升业务经理，我是志在必得的。”

姐姐李桂芳对于晋升，也是信心满满。今年，太平人寿东营中心支公司在80后优秀新人引进方面有一定的政策倾斜，李桂芳打算利用好这个难得的政策机遇，一举晋升高级经理。

新华保险服务品质显著提升 退保率下降

“新华保险退保的高峰期已经过去，随着公司战略转型的深入推进，保障型产品占比进一步增加，期交业务大量增加，续期拉动增长的业务模式就会建立起来。”新华保险董事长万峰在2016年公司业绩媒体发布会上如是说。

董事长万峰的底气来自于一系列的转型动作和数据支撑。新华保险去年花大功夫完善运营管理体系，运营管理专业化水平、服务支持能力、服务效率与品质不断提升。据2016年年报显示，公司退保率同比降2.4%，退保金

降19.4%；个人寿险业务13个月继续率为88.3%，较同期提高3.3个百分点。

2016年初，新华保险对健康无忧系列产品的观察期满客户实施售后跟踪理赔服务，率先在保险业内突破了以往由客户报案，再由保险公司介入理赔的传统模式。活动期间，新华保险回访“健康无忧”客户近80万人，主动发现理赔客户，快速理赔。截至2017年1月，新华保险“健康无忧”产品累计赔付保险金1.5亿元，为2300个家庭化解风险。

值得一提的是，去年是新华保险成立20周年，公司拿出千万为20多万名老客户赠送体检，让客户得到实惠，共同分享企业发展的成果。

同时，新华保险还推出移动理赔、远程鉴定、全国通赔、理赔款预付、全球化人身风险服务、理赔星级标准管理模式、理赔关怀公益活动等一系列举措。

以业内首创的伤残理赔远程鉴定服务为例，理赔人员上门服务，由北京权威法医鉴定专家视频连线实施鉴

定，鉴定后1-2天客户即可获知鉴定结果，不收取任何费用。截至2017年1月，新华保险已完成53例远程鉴定服务，覆盖辽宁、河南、河北、吉林等16个地区，赔付伤残保险金额220多万元，件均缩短鉴定周期逾13天。

新华保险2016年度理赔责任报告显示，去年公司累计给付理赔保险金50.75亿元，同比上升23%；累计赔付件数93.56万件，同比上升19.75%；按照监管统计口径，2016年新华保险理赔获赔率达96.87%。