

随着A股正式入摩,外资机构布局A股的路线再度成为市场焦点

千亿资金逐鹿 4只豫股入摩

□大河报·大河财立方见习记者 陈玉尧

核心提示 | MSCI成分股最终敲定,234只A股被纳入MSCI指数体系,其中包含洛阳钼业、牧原股份、双汇发展、宇通客车4只豫股。A股“入摩”最终名单敲定,有望成为增量外资配置A股的重要入场指引。

4只豫股入摩 双汇发展获QFII过亿市值增持

MSCI成分股最终敲定,5月15日早间,明晟公司公布一系列MSCI指标的半年度审查结果,其中包括MSCI中国A股指数和MSCI中国股票指数,2018年5月半年度指数新增和删除名单也随之出炉,A股纳入标的获确认(6月1日正式执行)。

根据公告内容,234只A股被纳入MSCI指数体系,纳入比例之前宣布的2.5%,今年8月明晟公司将会提升纳入比例至5%。

其中,洛阳钼业、牧原股份、双汇发展、宇通客车等4只豫股被纳入MSCI指数。

随着A股正式“入摩”,外资机构布局A股的路线再度成为市场焦点。

通过梳理一季报披露的股东信息,可以发现,2018年第一季度,作为海外投资机构的代表,QFII(合格境外机构投资者)共增

持了2家河南A股上市公司的股份,分别是双汇发展和安阳钢铁。

巴菲特曾说过,“如果只能选择一个指标来衡量公司经营业绩的话,那就选净资产收益率。我选择的公司,都是净资产收益率超过20%的公司。”而双汇发展正是符合这一标准的公司。数据显示,自2005年以来,双汇发展连续13年保持了20%以上的净资产收益率。

作为国内最大的肉制品行业龙头,双汇发展自2011年起就有QFII入驻。截至2017年12月31日,QFII持有的双汇发展股份达到1201万股,市值高达3亿元人民币(以2017年12月31日收盘价计)。

而据最新披露的一季报显示,双汇发展再获QFII增持425万股,以2018年3月31日收盘价计,增持股份的市值达到了1.04

亿元。至此,QFII共持有1626万股双汇发展的股份,总市值近4亿元,双汇发展也成为最受外资机构投资者青睐的豫股。

与此同时,安阳钢铁也获得QFII446万股的增持,QFII总持仓量由778万股增至1124万股。

得益于国家供给侧结构性改革、钢铁过剩产能的化解,安阳钢铁去年净利润高达16亿元,与2016年相比增长近12倍,这也是其能获得QFII增持的重要原因。

除了以上增持的两家豫股,一季度QFII还新进了3家豫股,分别是中原高速765万股、许继电气739万股、中原传媒186万股,累计市值高达1.36亿元。

其中,中原高速去年净利润11.7亿元、许继电气净利润6.1亿、中原传媒净利润6.9亿,均在河南上市公司中位居前列。

外资机构豫股布局曝光

至此,QFII在河南A股上市公司中的布局达到了10家,总市值高达11亿元人民币。

以上被QFII选中的10家豫股都来自沪深两市的主板,没有一家中小创企业上榜。尤其是QFII持仓市值过亿的重仓股,几乎都是各个行业的龙头,如肉制品行业龙头双汇发展、铜钴资源龙头洛阳钼业等,这也与外资机构投资者偏好有稳定业绩保障的低估值蓝筹股有关。

事实上,在QFII持仓市值过亿的三只重仓豫股中,双汇发展、

神马股份率先发力

宇通客车、洛阳钼业去年分别盈利43亿元、31亿元、27亿元,包揽了豫股盈利榜的前三名,合计总盈利超过百亿元,达到了河南全体A股上市公司总盈利的1/3。

在QFII重点布局下,部分豫股已率先发力,走出一轮独立上涨行情。

其中,神马股份年内涨幅69%,至2018年5月7日收盘,其股价已创近一年来新高,领跑整个豫股板块。

据其一季报显示,2018年前三个月,神马股份共实现盈利

1.02亿元,比上年同期增长119.82%,盈利金额已经超过去年全年。

摩根大通预计,A股纳入MSCI将带动66亿美元资金被动配置MSCI中国指数所涵盖的股票,主动配置所带来的资金将是被动配置的5倍,即整体配置中国股票的资金将达到400亿美元。届时,随着大量海外资金涌入,这些备受外资机构青睐的豫股无疑将迎来长期的利好。

金融资讯

交行加强消费者权益保护宣传

今年以来,交行中原中路支行加强消费者权益保护工作,将消保理念嵌入到零售业务的各个环节,将消保工作作为日常工作的重要内容。通过开展社区行、单位行等活动,将消费者权益保护知识广而告之。截至目前,该支行已累计进行消保知识宣传7次,宣传受教育500人次。F (记者 席韶阳 通讯员 全权)

中信银行推出线上出国金融平台

近期,中信银行通过推出“信汇投资”APP、线上出国金融两大平台,针对本外币兑换、外汇投资理财、跨境电子商务等方面集中发力。中信银行“信汇投资”是具有专业外汇投资和风险管理能力的独立APP,可提供24小时掌上外汇投资管理服务。其中,“外币薪金煲”具有随存随取、收益稳定的特点;“双币宝”则可帮助客户实现外币兑换、投资两不误。F (记者 席韶阳 通讯员 章世刚 张弘扬)

平安人寿启动全省联动无偿献血活动

5月12日,平安人寿河南分公司携手河南省红十字血液中心等机构举办的“关爱生命共筑平安”2018年大型公益献血活动正式启动,数百名平安人寿员工、代理人、客户及社会爱心人士参加了本次活动。据统计,自2016年平安人寿推出该活动以来,已累计有近2000人无偿献血,献血数量超过60万毫升。F (记者 席韶阳 通讯员 范斌华)

光大银行全面升级私行服务体系

日前,随着“私行钻石卡”的顺利发行和“微信银行贵宾服务通道”的开通上线,光大银行私行服务体系升级工作正式在全行范围内落地推广。将以私行钻石卡和微信银行贵宾服务通道为载体,采取“金融服务和非金融服务”相结合的模式,一方面整合优选全系零售高端金融产品;另一方面整合总行、分行、银联三大服务平台,形成以“医疗健康、高端旅游、便利出行、财富咨询、尊享生活、缤纷优惠”为主题的六大增值服务板块。F (记者 徐曼丽)

郑州又一家村镇银行开业

5月16日,由广州农商银行作为主发起行,联合郑东新区管委会及各界优质股东共同发起设立的郑州珠江村镇银行正式开业。据悉,郑州市是珠江村镇银行在河南省布局的第四个城市,注册资本2亿元。2亿元的注册资本使得郑州珠江村镇银行在河南省村镇银行中排名前列,具备了较高的发展起点。(记者 丁倩)

李红娜:只要愿意挖掘,平安处处是黄金



没有太多其他职场精英身上常见的强势,平安人寿河南分公司开封中支尉氏县资深业务主管李红娜看起来温温柔柔,说起话来轻声细语。从去年5月加盟平安,用不到一年的时间从一个新人做到业务主管,李红娜在平安人寿提供的广阔平台上一路成长一路收获。

以诚动人 不让客户稀里糊涂买保险

说起进入平安的机缘,李红娜感触颇深。当时身边一位朋友患上淋巴瘤,生命的无常让曾经对保险不以为然的她意识到了保险的重要,也有了为家人买保险的打算。她主动找到平安人寿咨询,结果,她在了解保险作用的同时,更被平安的企业文化和发展前景深深吸引,索性加入了平安人寿这个大家庭。感念于平安为自己提供的机

遇,李红娜用能力不断证明着自己,作为新人的她业绩月月优秀。“业绩能够快速提升,大约还是源于我的以诚待人和专业服务。”她分析说,自己的客户主要来自同学和朋友,经常约他们出来聊聊,根据他们的需求,推荐相应的保险产品。“我的真诚赢得了大家的信任,朋友们也愿意听从我的建议。”她说。成绩背后总有辛苦,李红娜虽

□大河报·大河财立方记者 席韶阳 实习生 刘赞

然看起来柔弱,工作起来却是不遗余力。每个月,她总会预备七八个潜在客户,一个个去努力对接。因此,每月的业绩考核,她都能够顺利达标。不过也有“惊险”的时候:有一次临近月底考核时,联系好签单的客户却去了外地,眼看本月工作计划要打折扣,李红娜想起老家有一位亲友之前流露出购买保险的意愿,当即立断驱车赶回老家,

最终在深夜拿下了一单。“每一份保险保单完成,对我来说从不是意味责任的结束,而是客户服务工作的开始!”李红娜说,客户都是自己的亲朋好友,每卖出一份保险,就意味着一份责任。因此,签单前,她会不厌其烦地为客户做详细的产品介绍,签单后她会主动找客户询问还有什么不理解的,一定让客户明白自己买了什么保险。

尝到独立甜头 带动身边主妇一起“掘金”

“平安对我影响至深——不仅是收入增加了,更重要的是,我自身得到了全面的提升!这是很多平台所提供不了的,也是我和同事们深爱平安的重要原因。”李红娜说,以前自己做生意,待人待物都很随性。而平安人寿的培训中,从保险专业知识到岗位职责,以及商务礼仪,非常全面,让她整个人的精气神都不一样了。除了礼仪要求,平安也注重员

工之间的分享和交流。李红娜说,平安每天早上都会有至少两个小时的例行晨会,一起朗诵司训唱起司歌,大家对于平安的归属感与日俱增。尤其是分享环节,平安鼓励大家分享各自的业务经验,针对不同阶段的新人,还会分别安排专门的资深主管向其传授工作经验。这样的培训机制,让无数像李红娜一样的新人得到快速成长。当然,除了对平安企业文化和

团队文化的认同,平安的快速理赔也让李红娜常常心生自豪。一次,有一个客户患急性阑尾炎在外地住院,李红娜获悉后及时告诉客户需要准备资料,并在第一时间整理资料、进行上传。两个小时后,客户打电话来连连感谢,说理赔款已经到账。李红娜直言:对大部分客户来说,判断一家保险公司服务好坏的最直接标准,就是看其理赔的快慢,而在这方面,平安人寿的

理赔服务从未让客户失望过。加盟平安一年多来,李红娜常常感慨,从家庭主妇到职业女性,平安让她得到的不是一份工资,更是一种由内到外的提升。如今的她拥有自己的收入,感受到了独立的甜头,她也不断带动起身边的家庭主妇们加入平安,目前李红娜已经发展起了10个人的团队,她说:“平安处处是黄金,只要你愿意挖掘,平安绝不会让你失望。”