



2017第十届云南金融百姓口碑榜

太平洋证券 2018年度投资策略会暨高峰论坛召开

估值重构持续 银行股可超配

都市时报记者 廖治国

“未来结构性牛市持续，估值重构也会持续，故蓝筹白马股的相对吸引力仍然远高于小盘股。”对于明年的A股市场，昨日在昆明举办的“大国崛起 决胜价值”太平洋证券2018年度投资策略会暨高峰论坛，给出了明确的投资建议。

七大主线掘金A股

“供给侧结构性改革所带来的经济结构优化，为2018年中国宏观经济提供了较好的基础。加之全球经济持续复苏所带来的出口稳步回暖，以及固定资产投资在制造业投资企稳回升、基建投资维持高位、地产投资缓慢回落等积极因素支撑下，2018年中国宏观经济仍会有不俗的表现。”

中国社科院世经政所国际金融室副主任兼太平洋证券首席宏观研究员肖立晟认为，在货币政策方面，中国2018年将面临外围经济体政策收紧不断加强、CPI上冲压力凸显，以及金融去杠杆持续推进的影响，货币政策仍将维持稳健中性甚至偏紧的局面。但是在金融服务实体经济、资金脱虚向实等政策导向之下，金融和实体经济的关系将不断改善，而这种改善将为中国明年的宏观经济提供有力的保障和更加稳定的政策环境。

“货币政策难松难紧，预计在2018年年内最多有一次加息，大概率不加息。”对于2018年宏观经济形势，太平洋证券策略分析师周雨指出，未来结构性牛市持续，估值重构也会持续。行业集中度提升使得大企业相对竞争力与绝对竞争力

不断增强；小盘股估值绝对值仍然偏贵，而业绩增速却无法消化此高估值，故蓝筹白马股的相对吸引力仍然远高于小盘股。

估值重构，决胜价值。周雨推荐了七条投资主线：第一，金融地产再唱估值重构主旋律，银行板块建议超配。第二，强周期行业在供给侧改革中托底，继续看好行业景气度持续提升、业绩增厚、估值合理的周期品。第三，制造强国，“弯道超车”正当时，看好电子（半导体、PCB、电子下游应用等）、5G行业。第四，硬件为王，走向国际，“押注”真成长，看好智能家居、智能安防、智能制造、核心零部件实现进口替代等领域。第五，消费升级与下沉仍是长期趋势：其一，乳制品在通胀预期牵引下有望再获超额收益；其二，家电龙头仍有安全边际，智能化或是新风口；其三，汽车高成长预期正在兑现，无人驾驶+自主崛起+新能源汽车成为主要入口；其四，进口替代与苹果产业链仍有深挖空间，渗透率为王，需求端推动量价齐升。第六，一带一路，优势产品进军国际市场。第七，绿色中国，生态建设不停息，看好环保板块的趋势性机会。

快速树立行业口碑

本次活动，太平洋证券还邀请了中共中央政策研究室经济局局长冯海发、国家发改委产业经济与技术经济研究所所长黄汉权、国务院发展研究中心宏观经济部巡视员魏加宁、商务部国际贸易经济合作研

究院研究员梅新育、国家金融与发展实验室副主任张平5位重磅经济学家莅临现场，共同展望中国新一年的经济形势。

除了重磅经济学家的观点交流外，活动还设立了非银、电子、大消费等多个分会场论坛，对未来的行业热点以及投资机会进行阐述，为投资者提供最全面的、最深入的行业解读和投资机会挖掘。包括金融、地产、电子、计算机、机械、化工等多个行业213家上市公司代表，以及公募基金、私募基金、保险、资管等各金融领域超过200家机构投资者到会进行了深度交流，逾1000人共同见证盛会圆满落幕。

今年正值太平洋证券上市十周年，太平洋证券董事长郑亚南表示，过去十年是公司快速发展的十年，也是硕果累累的十年，十年快速发展也是新的起点，公司面对行业发展新形势，确定未来发展的新目标和新方向。2017年公司大力支持研究院开展卖方研究业务，组建了一支精干、高效、实力较强的专业化研究团队，研究领域覆盖宏观经济、投资策略，目前已经形成了大金融、食品饮料、计算机、电子、化工、机械、新能源、文化传媒、军工、医药等10个重点研究团队。团队成员专业素质较高、市场经验丰富，研究过程追求前瞻性和实用性，研究成果已经在业内产生一定影响力，在短期内快速树立起了太平洋证券研究院卖方研究的口碑。相信在不远的未来，公司研究业务将实现研究与服务并举，有意义与有价值方面等量齐飞。

新华保险

全新客服中心旗舰店在滇启用

将带给昆滇客户更加温馨、更加贴心、更加舒心的极致体验

都市时报记者 廖治国



旗舰店的启用，彻底改善了新华保险云南分公司客户服务的硬件设施

都市时报记者 廖治国

新华保险全国面积最大、服务人员最多、设施最齐备的标志性工程在昆亮相。12月1日，新华保险云南分公司“快服务 乐生活”3.0代客户服务中心柜面旗舰店揭牌启用仪式在昆明市北京路银海国际公寓附楼一楼隆重举办。该旗舰店的启用，将带给昆滇客户更加温馨、更加贴心、更加舒心的极致体验。

旗舰店获参观客户高度评价

全新的客户服务中心柜面旗舰店占地960平方米，是目前新华保险全国各机构中面积最大、服务人员最多、设施最齐备的标志性工程。旗舰店一如既往地秉承了“以客户为中心”的服务理念，设置了体验服务、互动服务与自助服务等多个功能区，新增服务与设备40余类，可提供自助办理、积分兑换、健康体检、亲子关爱、VIP等多项服务。旗舰店的落成不仅彻底改善了新华保险云南分公司客户服务的硬件设施，全面提升了新华品牌和行业形象，更丰富了客户服务内涵，创新了客户服务形式，将带给客户更加温馨、更加贴心、更加舒心的极致体验。

“参观下来，感觉和保险的距离拉近了。买保险，其实买的是对保险企业的一种信任，店内设置了自助服务终端、儿童游乐区等，感受到新华保险服务的快捷和人性化，给人不一样的体验，也增强了我作为新华保险客户的信心。”新华保险客户毛卫明如是评价。

力求让新华之行充满惊喜

在揭牌启用仪式上，新华保险云南分公司党委书记董林增表示，云南新华十五年来扎根云岭大地，为客户提供全方位的保险保障服务，矢志不渝地践行着“关爱人生每一天”的庄严承诺。新的柜面旗舰店落成后，公司上下将继续秉承“快理赔，优服务”的理念，按照“五个百分百”的公司客服工作要求，

不断完善服务渠道，不断拓宽服务平台，不断提升服务质量，用更专业、更真诚、更高效的服务回馈云南广大客户。

云南省保险行业协会副秘书长陶立新发表讲话，充分肯定了新华保险云南分公司在提升客户服务水平与品质、积极投身公益事业等方面的不懈努力与取得的丰硕成果，希望新华保险云南分公司客户服务中心柜面旗舰店，能够成为云南省保险行业客服窗口的标杆与典范。

新华保险总裁助理王练文致辞时表示，新华保险云南分公司客户服务中心柜面旗舰店的全新亮相，是客户服务中心在公司战略转型要求下，向综合服务升级转型、打造窗口服务品牌迈出的坚实一步。旗舰店引入全新金融服务门店设计理念，聚焦服务效率和客户体验，夯实基础服务，丰富服务内容，提升客户体验，塑造品牌形象，将成为公司运营服务发展的又一个里程碑。力求让每一位客户的新华之行充满惊喜，让每一位客户都成为新华保险的粉丝，也是我们的心愿！

新华保险总裁助理王练文、中国银行云南省分行行长周洪源、云南省保险行业协会副秘书长何明昭、新华保险契约管理部负责人李予军以及新华保险云南分公司党委书记董林增，共同向启动台注入象征着朝气与希望的金沙，启动台显现“快服务 乐生活 新华保险客户服务中心”字样，代表着新华保险云南分公司客户服务中心柜面旗舰店正式启用。

仪式在训练有素的新华保险形象柜员规范优雅的礼仪操表演中圆满落幕。来自9家银行机构的领导、新华保险全国34家兄弟分公司领导、云南分公司总经理室领导，以及新华保险云南地区高端客户等百余人，共同见证新华保险云南分公司客户服务中心柜面旗舰店启用。

“太平绿树空间”走进古滇名城

养老社区让客户惊喜不断

都市时报记者（记者 廖治国 通讯员 阳芳婷）日前，“太平绿树空间”之古滇养老体验项目体验团出发，近80位客户组成的“太平旅游团”走进颐养身心的古滇名城。

11月20日恰逢“中国太平”品牌88周年生日，由80位客户组成的体验团，乘坐坐着太平人寿独有红色喜庆标识的专属大巴前往古滇名城。抵达后，第一站停留湿地公园。在五百里滇池旁，冬天仍有鲜花绽放的春城温暖阳光下，客户们欢快地分成多个小队自由游玩、尽情拍照留下美好的回忆。中午，客户们

在养老小镇享用了美味佳肴。

午餐后，大家感受了各个体验营。在老年大学，参观了光线充足书香四溢的图书馆、轻松愉悦的小剧院、体验各类老年休闲课程及健身设施等；在已投入使用的社区医院，看到了设备先进齐全、温馨舒适的社区医院；在样板房，专属贴心、适合老年人居住的设计——干湿分离的卫生间、L形厨房、充足温馨的客厅、多功能阳台等，让大家纷纷表达要入住的意愿。

在体验最后环节，由太平人寿昆明中支营业二区负责人带来了当

下养老现状以及对未来养老的思考知识分享。下午4点30分，参观团带着休闲后的愉悦心情、对美景的回忆以及养老方面的新知识，乘坐大巴返回昆明市区。

作为太平人寿客服四大品牌之一的“太平绿树空间”，已成为一种轻松愉悦式的体验服务代表。其精品服务体验馆的设计主旨，致力于以场景化的方式让客户对保险服务可感知、可触摸、可体验，采用了一种更具有交互特性的展览馆形式，邀请客户走进体验馆，实地了解、参与、操作、感受各种服务项目。