

三网融合,电广传媒搭上顺风车

利好虽被市场消化,但券商看好两大核心概念股

7月1日,对电广传媒的股民来说应该是个值得庆贺的日子。

“三网试点的名单出来了,有长株潭地区。”中午,电广传媒相关负责人高兴地电话告知本报记者:“这两天到公司咨询的投资者真是络绎不绝,今天终于尘埃落定,之前的争取还是有了回报。”

虽然名单公布,但明显三网概念利好早已被市场消化,涉三网概念的个股1日走势并未如预期般强势,大盘各板块指数也全面走绿。

■记者 石曼 见习记者 杨斯涵

6年前就埋下“伏笔”

早在6月22日召开的电广传媒股东大会上,细心的股民透过股东会上的三个议案,察觉公司正在积极准备三网融合。三个议案全部与有线电视业务相关,尤其是第三项,公司拟申请分两期发行不超过10亿元的中期票据,主要用途在于推动数字电视整体转换和增值业务发展。

“我省的双向机顶盒的基础还是很有优势的。”电广传媒董事、湖南省有线电视网络(集团)股份有限公司总经理曾介忠表示。“早在2004年,公司就提出了全程全网概念,计划打造成双向网络运营商。当时定这项决策是顶住压力和冒着风险之下完成的,因为双向和单向机顶盒之间有30-50元的差价,而且国内没有先例,其他省市都是单向机顶盒的数字电视整体转换。”

2006年,省政府批准组建了湖南有线电视网络(集团)股份有限公司,通过三年多的努力,目前已发放了300多万台双向机顶盒。“全国而言,90%都是单向机顶盒用户,剩下的10%是双向,而湖南省双向机顶盒占到了其中的90%。”

有了信心还得有本钱

目前,市场上对三网融合概念股较为看好的是电广传媒、歌华有线、广电网络、天威视讯、华谊兄弟等。

随着三网融合推进,以中视传媒、电广传媒为代表的内容提供方将明显受益。

此外,互联网类上市公司的垄断地位被打破,但其在内容制作上有优势,因此也将在内容提供上获得收益,而电广传媒也似乎更看重的是未来在这块的获益机会。“三网融合并不是三张网的简单融合,而是电信网、互联网、电视网这三个网的业务融合。”曾介忠指出:“也就是广电、电信之间的相互业务融入,其中广电向电信业务的融入,包括宽带的接入、IP电话和视频电话这三个主要方面。”

券商看好两大核心概念股

虽然,三网融合试点地区名单提振部分相关概念股午后走强,但至收盘时,并未有突出表现。

有机分析师指出:“从长远来看,‘三网融合’可能成为2010年的持续投资主题。”而核心主要有两个,一是广电运营商,主要包



三网融合试点名单公布,电广传媒迎来发展机遇。IC图

括电广传媒、歌华有线、广电网络、中信国安等。二是为三网融合提供技术、设备、内容支持的品种,技术主要有中电广通等,设备主要有中兴通讯、大唐电信等品种,内容主要有中视传媒等。

宏源证券看好传媒行业中的中视传媒和电广传媒。中视传媒在影视业务上具备国内领先的出品

原创精品剧能力。电广传媒有能力依托湖南广电的节目资源优势。

然而,中金则提醒投资者注意风险。“投资者需要在短期业绩风险、估值水平和主题驱动力之间做有效平衡。”其认为歌华有线一季度业绩风险高、估值水平高,在业绩风险释放之前,不适合大规模配置。

湖南国寿半年总保费突破70亿

7月1日,记者从中国人寿湖南省分公司半年工作会议上获悉,该公司今年已完成总保费收入70亿元。其中,寿险及长期健康险首年保费收入40亿元,首年期交保费9.25亿元,10年及以上期交保费3.15亿元,短险保费3.34亿元,在省内寿险市场继续占据领先地位。

推陈出新,业绩再创新高

国寿湖南省分公司总经理陈向荣对记者表示,今年以来,该公司加速完善治理结构,诸如健全附加增值服务相关制度,制定和推广了特约商家管理办法、新版鹤卡管理办法、国寿鹤

卡替代保单办理保全业务的管理办法、新版VIP客户服务管理规范以及新版《VIP客户手册》等等。

此外,该公司还成功推出了“中国人寿林,健康深呼吸”植树活动、“国寿健康好帮手-进企业”、“牵手国寿6·16,共迎鹤彩无限”等一系列活动,挖掘潜在客户,提升与客户的黏性,使得市场得以不断拓展。

截至6月28日,国寿全省系统完成总保费收入70亿元,业务规模得到了稳步扩充,综合实力明显增强,牢牢掌控着行业主导地位。同时,公司经营风险管控迈上了新台阶,内控制度进一步落实,

重要风险得到有效监控,财务政策也得到有效发挥。

做足分红险,继续领唱市场

数据显示,截至2009年底,中国人寿分红险期末有效承保人次达到4860多万;从2004年到2009年,累计红利分配620.7亿元。

作为我国寿险业的领军者,十年前,中国人寿就选择了以分红险作为主打产品,建立了较为成熟的产品线,培育了相应的重点产品和品牌产品。其分红保险产品体系,覆盖不同客户群体、不同保险责任、不同保险期限、不同缴费方式,而对每一个客户的保

障计划又广泛涵盖了生存、养老、疾病、医疗、身故、残疾等多种保障范围,全面满足了客户在人身保险领域的保险保障和储蓄理财需求。

在分红险已成寿险市场主流的当下,陈向荣亦表示,未来将不断创新分红保险产品,开发包括附加医疗、重大疾病、意外等在内的保障型险种,继续领唱市场;同时,注重分红险种缴费和保障期间的长、中、短期合理搭配,并将针对不同的消费人群,设计责任配置、分红方式更为灵活的分红产品。

■记者 刘永涛
通讯员 刘念涵 张晓莉

投资者交易习惯成账户被盗重要原因

专家提醒:证券账户密码要定期修改

网络让人们沟通无限,但网络安全问题随之而来,网银失窃、虚拟货币失窃、私密信息泄露、甚至连网络菜园里的白菜被盗等事件已有发生。在证券市场,投资者享受着网络交易的便捷,但证券账户安全性同样面临新挑战。

据了解,目前不少投资者账户被盗用的案件,主要是源于投资者的交易习惯。从在温州发生的投资者账户被盗案件来看,居然大部分投资者从未修改自己的

初始密码。

证券行业相关人士提醒广大投资者,不要浏览不正规网站,不要下载安装木马或黑客软件,在使用网上交易进行投资交易时,切勿设置本人生日日期这样简单的数字为密码,交易密码及资金密码建议三个月更改一次。

为提高资金及密码的安全系数,中国证监会启动了券商网上交易“金盾计划”试点工作,在全国选择了兴业证券、国信证券、国泰君

安、山西证券为代表的四家券商首批试点,旨在通过网上交易动态口令卡加强对客户账户的保护。

据兴业证券工作人员介绍,动态口令卡能与交易账户绑定在一起,每分钟自动变换一组六位数的数字,采用动态口令+交易密码相结合的安全保障,使网上交易提供了最好的防火墙,大大地提高了网上交易的安全系数。此外,动态口令卡作为一种可靠的硬件产品,防水、防摔、防震,符

合CE、FCC标准,且具有拆卸自毁内部电路功能,有效保护密钥不会泄露。

据记者了解,首批四家券商的网上交易动态口令卡试点成功后,有望全行业普及这一网上交易新举措。为保证客户的交易安全,目前在湖南省内,兴业证券长沙芙蓉南路证券营业部耗资数十万元,免费为客户发放动态口令卡,以保障网上交易客户的交易安全。 ■记者 李庆钢

复牌跌停 股权变化消息明朗 天润发展换了东家

本报7月1日讯 在惨淡的大盘中,今天复牌的天润发展(002113)显得无精打采,开盘没多久就跌在跌停板上,全天毫无作为。既像是补跌,又像是“见光死”。让对其重组行情寄予厚望的投资者大失所望。

但股权变化一事,在消息面上却已经明朗——大股东岳阳财政局以9.58元/股的价格向恒润华创转让2540万股,将控股权让予后者。坐拥房地产资产的恒润华创表态,未来两年内投资2.5亿元建设年产100万吨农用环保缓控释肥复合肥项目,打造长江以南最有影响力的复合肥研发、生产销售基地。“尽管尿素我们放弃了,但是复合肥还是有一定的前景,目前化肥还是我们的主业。”天润发展董事长林军华称:“已有跨省知名度的‘洞庭’牌农资经营,我们也要做大做强。”

天润发展新东家恒润华创成立于2003年10月,注册资本1亿元,法定代表人、控股股东为赖淦锋,其出资额占公司目前总注册资本的70%。公司经营范围包括以自有资金进行交通、能源、环保、高新技术及物业的投资,计算机软硬件的开发、设计及技术咨询等。“这家企业靠信息技术起家,目前产业范围已经有所扩展。”林军华介绍。

恒润华创的业务调整计划显示,受让股权后36个月内不会转让股权,并信心满满地表示,将确保上市公司在收购当年实现盈利。

■记者 李治

创维数码发布2009财年公告 经营业绩取得历史性突破

本报7月1日讯 6月30日晚间,创维数码控股有限公司(香港联交所股票代码编号:00751)在香港公布了2009年4月1日至2010年3月31日共12个月的全年业绩。

报告显示,创维数码2009财年经营业绩取得历史性突破,集团营业额达227.7亿港元,比上年增长48.5%;毛利48.7亿港元,增长57.5%;利润13.26亿港元,增长163.6%;每股基本盈利增加159.7%至52.32港元。

■记者 石曼

泰康人寿 第十届客服节开幕

日前,以“与泰康同行和幸福相伴,共创低碳绿色生活”为主题的泰康人寿第十届客户服务节已经陆续在全国各大城市隆重开幕。

据泰康人寿负责人介绍,本次客服节从6月持续到8月,在为期3个月的时间里,将围绕“低碳生活电子化服务倡导行动”和“第五届全国少儿书画大赛”两大主题活动开展一系列的特色服务活动,让新老客户在缤纷夏日里享受绿色低碳生活带来的快乐,同时分享泰康人寿一直倡导的环保健康生活理念。

据了解,客服节期间,泰康人寿特别启动了“网络电子服务”和“电话电子服务”,活动期间成功申请的客户均可获赠泰康人寿短期意外险一份,还将有机会参加“注册抽奖送话费”的活动。

■记者 陈静 通讯员 王志平



兴业证券长沙芙蓉南路证券营业部,客服热线:0731-85544688