

清仓梅雁吉祥，一个月赚两亿元 恒大短线套路是怎样的？

恒大人寿俨然是A股市场上最会炒股的那位了，运用规则之熟练、下手之稳准狠，让人很难相信这是一家刚刚完成重大收购才1年的公司。截至10月30日，恒大人寿均新进积成电子、中元股份、栋梁新材、国民技术、梅雁吉祥和金洲管道4.95%股份，逼近5%举牌公告线。然而，11月1日晚，梅雁吉祥披露对上交所的回复函。公司表示，截至10月31日，恒大人寿所持有的公司股票已被全部减持。昨日，恒大“买而不举”概念股集体跳水，梅雁吉祥更以跌停收盘。

恒大“买而不举”概念股跳水

根据上交所披露的公开信息，恒大人寿是在9月28日至9月30日买入梅雁吉祥，10月31日全部卖出，对比前后交易日梅雁吉祥的股票价格，恒大人寿此笔交易获利将近两亿元，时间只有一个月。对于清仓目的，恒大人寿回复称，是基于当时对资本市场的判断及对公司价值的合理判断。

恒大人寿以类似方式“准举牌”的上市公司还包括金洲管道、国民技术、栋梁新材、中元股份以及积成电子，11月2日，这些个股全部下跌。恒大人寿“准举牌”吸睛又吸金的背后，是部分投资者正在被收割。

值得注意的是，恒大系旗下恒大地产增持至20%的廊坊发展，继续强势涨停，在一众恒大持股池中“鹤立鸡群”。另外，恒大

地产持股的嘉凯城下跌1.06%，恒大系下属7家公司分散持股的万科A没能延续涨势，跌幅为3.45%。

恒大增持一度成股价催化剂

今年8月上旬，万科股权之争尚在各方暗战之时，恒大突然加入战局。8月8日晚间，万科A发布公告，恒大通过其控制的7家公司，于7月25日至8月8日，增持公司A股5%的股份，合计耗资近百亿元。而此前8月4日，恒大已宣布买入4.68%的万科A股份。受此消息刺激，万科A收获复牌以来首个涨停板。随后一周，恒大方面继续增持万科A，持股比例上升至6.82%。与此同时，8月12日、15日、16日，万科A股价连续封上涨停。其中16日股价收于27.57元，创下近年历史新高。

自半年报披露后，各路资金一直在A股搜寻恒大

之沾边的个股怎么滴都会拉几个涨停，使得投资者对相关股票也是格外追捧。

恒大系于三季度频频出手。在其两大A股投资主力军中，恒大地产主要负责围绕地产主业的投资，如举牌廊坊发展、控股嘉凯城。恒大人寿则采取多元化投资策略，如三季度“准举牌”金洲管道、国民技术、梅雁吉祥、栋梁新材。上述“准举牌”个股在消息曝光后，也曾普遍迎来大涨行情。

值得注意的是，买买买的同时，恒大系也在大举腾挪，其已撤出半年报中披露持仓的多家公司股东榜，如智光电气、雪迪龙、平高电气等。也就是说，一个季度内，恒大系大幅换股。

“快进快出”影响保险资金声誉

回溯三季报被恒大人寿“青睞”的个股，择股标准非常明确：市值百亿元以下或附近；股权比例极

度分散，大股东持股比例在10%以下，部分公司甚至无实控人；主业不景气，具有重组预期、壳股特征，易炒作；由于持股比例较低，恒大人寿在买入后轻松登上前十大股东榜，获得了市场广泛关注。

从操作手法来看，恒大人寿产品积极采用“准举牌”形式，合计持股比例均逼近举牌线，但并未举牌。相较直接举牌，“准举牌”这一动作，使恒大人寿后期进退更加自如。根据相关规定，持股5%以上的股东，减持需进行披露，且受到时间限制。而未及举牌线，可以随时卖出股份而无锁定期限，不会形成短线交易。

业内多位人士表示，恒大人寿“快进快出”的短炒方式，与保险资金一向宣传的长期机构投资者形象不符，虽然并未违反规则，但在险资动向备受关注的当下，如此行为严重影响了保险资金声誉。

记者 张寅

日月重工IPO首发申请获批

商报讯（记者 张寅）昨天，记者从宁波证监局获悉，2016年11月2日，日月重工股份有限公司（以下简称日月重工）首次公开发行上市获中国证券监督管理委员会主板发审委2016年第155次工作会议审核通过。

据了解，日月重工成立于2007年，位于宁波市鄞州区东吴镇，证监会所属行业为通用制造业，本次预计发行4100万股，募集资金100693万元。公司一直

致力于大型重工装备铸件的研发、生产及销售，产品包括风电铸件、塑料机械铸件和柴油机铸件、加工中心铸件等其他铸件，主要用于装配能源、通用机械、海洋工程等领域重工装备。依据2011年9月中国铸造协会公布的中铸协字【2011】102号文件，公司被列入“中国铸造行业千家重点骨干企业”首批300家企业名单。2014年5月，公司被中国铸造协会评为“中国铸造行业综合百强企业”。

宁波保险业首个产品创新中心成立

商报讯（记者 徐文燕 通讯员 宁筱珉）国家保险创新综合试验区落户宁波后，宁波保险业已经开始行动。昨天，中国人民保险集团宁波产品创新中心成立，这是中国人民保险集团目前唯一集团级、跨多家子公司的产品创新中心，也是宁波保险业内首个产品创新中心。

在保险创新领域，人保财险宁波市分公司已经取得多项创新成果。从“保险+纠纷调解”的医责险，到“保险+融资”的小

贷险，再到“保险+监测”的城房险和电梯安全综合保险，宁波分公司走出了一条“保险+服务”的创新之路，并为此特别成立了风险管理实验室。未来，中心将依托人保财险宁波市分公司良好的保险创新基础，联合集团健康险和寿险板块的在甬机构，共同打造产、寿、健一体的保险产品创新中心，探索服务民生的新途径新形式，推动产品创新，打造区域创新孵化器，推动国家保险创新综合示范区建设。

6000+实体商家联动双11，全零售狂欢新体验



11月3日，由飞凡商业联盟联合旗下6000+实体和50000多品牌共同打造的全零售狂欢“飞凡11天 全民狂逛节”活动正式启幕，将持续11天为消费者打造线上线下联动的消费盛宴。红星商业集团、步步高集团、物美集团、绿地集团、新世界百货、欧亚集团、南京中商集团、银川新百、佳兆业集团、上海开元地中海等全国知名商业集团旗下购物中心、百货、超市以及万达旗下全国百余家万达广场倾情参与此次活动，同时哈根达斯、屈臣氏、拉夏贝尔、SELECTED、JACK&JONES、GAP、麦当劳、汉拿山等深受消费者喜爱的知名品牌也共同参与，共同打造实体全国消费狂欢盛宴。

全国6000+实体掀起全民消费狂欢

大规模的主题营销并不鲜见，但要把全国范围内超过6000家购物中心、百货、超市，以及50000多个品牌都联合到一起，统一步调为消费者带来狂欢盛宴非常不容易。飞凡狂逛节则通过开放平台模式将全国大型商业集团和品牌商串联起来，共同推出全国同步的促销狂欢活动，打造了实体首次强强联手共同参与“双十一”的营销盛事，也持续增强了顾客消费体验。

同时，飞凡狂逛节也运用了全渠道营销方式，整合互联网及优质体验场景，打破线上线下壁

垒，实现全零售主题营销活动的整合与联动。消费者通过移动平台飞凡APP提前预知本地购物中心的

飞凡狂逛节“约享玩购”嗨爆“双十一”

这次飞凡狂逛节活动涵盖“约享玩购”四大主题，赠品、积分奖励、代金券优惠等都只是“开胃小菜”，“一元闪购”“真5折”才是真正的“主餐”，此外还有“网红直播红包”“摇一摇”等“佐餐美酒”都值得大家细细品味。

11月3日起，消费者就可以到当地参与飞凡狂逛节的购物中心、商超，用飞凡APP感受狂逛盛宴。活动的参与方式多种多样，消费者可以先通过线上秒杀一张心仪品牌的闪购优惠券，或者通过“约惠明星 全民分红包”、“约惠网红、粉丝抢红包”的形式，与“明星、网红”互动的同时，得到飞凡提供的零花钱、购物金或者品牌代金券。

另外，在每个参与活动的购物中心、商超内，还有诸多惊喜等

待着顾客发现。“集鲸币，抽大奖”活动是考验消费者“运气值”的游戏，只要消费者在活动期间完成飞凡APP指定的任务，就可以积累一定的“鲸币”参与平台的抽奖活动，有机会获得和家人一起搭乘“飞凡号”游轮进行豪华航海体验等惊喜大奖。

飞凡狂逛节的“全民AR寻宝”游戏也会让消费者感叹“黑科技”走近身边的奇妙感觉：只要消费者用飞凡APP“AR寻宝”界面扫描商场内部，就会发现在商场里其实隐藏着无数“宝藏”，眼疾手快的用手机屏幕进行捕捉，就会“捕到”这些宝贝，消费者还会从中获得商场内各品牌提供的购物金、品牌优惠券。这种丰富的场景体验互动方式，不仅给消费者带来了无穷的实惠，也让整个购物过程充满了乐趣，让人意犹未尽。

正品、低价是每位消费者购物时追求的目标。飞凡狂逛节期间，不仅购物中心、百货会为消费者提供各大品牌的优惠活动，大型连锁品牌商也为消费者提供了正品优惠；飞凡通支付满减、爆款单品闪购优惠、活动专属优惠折扣等活动都可以让品牌粉丝享受比线上“双十一”更满意的折扣。

线上线下融合打造全零售消费升级，飞凡狂逛节一鸣“鲸”人

如今，顾客对消费体验需求越来越多样，传统电商“低价”策略不再成为主要吸引点，场景体验已成为零售业发展的风向标。飞凡商业联盟通过飞凡开放平台将互联网技术与实体场景进行融合，实现了实体服务功能的激活和聚集，让新一代的消费者感受到不一样的全零售消费体验。

这次飞凡商业联盟携手6000+实体，50000多品牌商掀起的线下购物狂欢，非常注重消费体验。实体的优势在于场景的丰富，飞凡狂逛节发挥了实体这一特点，在基础场景上用互联网技术进行改造升级，使实体场景变得更加具有互动性和趣味性，同时，也融入了线上促销的玩法，以红包、零花钱、闪购秒杀等方式刺激消费者通过线上提前获取线下商场的优惠信息，从而走入线下，实现流量的转化。

11月3日-11月13日，让我们远离电脑，走进飞凡狂逛节携手6000+实体50000+品牌所带来的全零售狂欢，感受真实、有趣、丰富的消费体验，在充满惊喜和欢乐的消费过程中，度过崭新的“双十一”。