交通银行在英国设立海外首家子银行

当地时间 11 月 8 日晚，交通银行在英国伦敦举行盛大庆典，庆祝交通银行（英国）有限公司成立。交通银行（英国）有限公司是交行在海外的第一家子银行，它的成立标志着交行“以亚太为主体、欧美为两翼”的海外网络布局进一步完善，有助于交行全球金融服务能力进一步提升。

交通银行董事长胡怀邦在致辞中说，早在 1993 年，交行就在伦敦设立了代表处，是最早在英设立机构的中资金融机构之一。经过近两年的申设和筹备，交行（英国）有限公司在今年 7 月获得英国金融服务管理局批准成立。交行（英国）有限公司的成立，是交行提升跨境经营水平和服务能力、打造全球财富管理平台和金融服务平台的重要步骤，更是交行增强驻英机构的经营职能，更好地服务中英经贸往来和两国企业发展的重大举措。

交行（英国）有限公司开业后，主要经营范围包括存款、贷款、贸易融资、债券投资等业务。目前，交行已建立香港、纽约、东京、新加坡等 11 个海外机构，主要服务对象为当地中资企业、华人华侨以及部分当地优质企业客户，服务范围包括存款、贷款、结算、清算、汇款、债券投资以及理财等银行业务。此外，交行还在香港拥有交银国际控股有限公司、中国交银保险有限公司等全资子公司，从事投行、保险等非银行金融业务，基本形成了网络覆盖初具规模、业务品种较为丰富的海外经营网络。 （刘晓晖）

民生银行发行500亿小微金融债获批

民生银行今日公告称，该公司近日收到《中国银监会关于中国民生银行发行金融债的批复》，同意该公司在全国银行间债券市场发行金额不超过 500 亿元人民币的金融债券，发行的金融债券所募集资金应全部用于支持小微企业贷款。 （李东亮）

工行创新融资方式支持保障性住房建设

记者昨日从中国工商银行获悉，由该行担任主承销商的北京金隅集团有限责任公司 2011 年度第一期非公开定向债务融资工具，已于近日在全国银行间债券市场成功发行。这是工行积极创新保障性住房融资方式、拓宽融资渠道的举措之一。

据了解，该期非公开定向债务融资工具所募集的 20 亿元资金将专项用于北京市石景山区燕山水泥厂经济适用房及朝阳区东坝乡单店西村南限价商品房等两个保障房项目建设。

据介绍，今年以来工行着力加大对保障性住房项目的信贷支持力度，截至 9 月末保障性住房贷款余额已达 203 亿元，较年初增加 78.8 亿元。 （贾壮）

汇丰中国推24小时外币兑换服务

汇丰银行（中国）日前推出网上银行 24 小时外币兑换服务，这也是内地第一家推出 24 小时外币兑换服务的外资银行。

据悉，汇丰中国该项业务目前支持的兑换币种包括美元、港币、欧元、日元、澳币、英镑等 10 个，所提供的汇率每 12 秒刷新一次。汇丰中国的卓越理财客户和运筹理财客户的单笔交易金额达到 12 万元人民币等值或以上的外币，可通过汇丰个人网上银行使用 24 小时外币兑换服务。 （赵缜言）

国泰君安君得发受捧

证券时报记者日前获悉，国泰君安定向增发理财产品“君得发”虽然距离 11 月 16 日正式发行还有一周时间，却颇受普通投资者的欢迎，目前已经接受了部分客户的预约购买。

据了解，券商发行的定向增发产品，与私募和理财专户相比，参与门槛更低，而后者的资金要求仍然高达 100 万至 300 万元。 （黄兆隆）

中信万通客服中心获奖

近日，中国呼叫中心产业峰会暨中国最佳呼叫中心颁奖典礼在江苏南通成功召开，中信万通客服中心与工行、交行、中国国航等著名企业共同荣获“2011 中国最佳呼叫中心”大奖，中信万通证券也是唯一获此殊荣的证券公司。

据介绍，中信万通证券客服中心成立于 2005 年 5 月，客服中心由最初的 4 名坐席发展为现有的 70 余名坐席，服务于山东省和河南省的 39 家营业部。 （贾小兵）

小行业大市场 人力资源服务企业羽翼待丰

人力资源服务业在中国属于朝阳行业，也是国家政策支持的行业。在目前“民工荒”以及用人单位“人才荒”的强烈需求刺激下，待盈利模式成熟之后，该行业的成长性应该会很强。

不过，华泰联合证券一位投行高管则认为，人力资源服务企业的盈利模式在 A 股市场中没有先例，此类企业盈利模式的丰满度以及异地复制能力将决定其 IPO 的成败。

Phototex/供图

证券时报记者 杨冬

随着我国近年来用工需求的不断提升，人力资源服务这个小行业面对的将是一个异常庞大的市场。

面对绝佳的历史发展机遇，各路资本纷纷杀向人力资源服务行业。据独立第三方调研机构大禾咨询统计，目前国内共有 4.9 万家人力资源服务企业。

另据证券时报记者了解，东莞智通人才网、深圳聚成企业管理顾问有限公司等多家人力资源服务企业正在积极准备首发（IPO）上市事宜，其中东莞智通人才网已递交了 IPO 申请。

不过，在目前投行业界看来，作为现代服务业中一个朝阳行业，人力资源服务企业盈利的稳定性以及成熟度的争议仍较大。

对此，华泰联合证券一位投行高管认为，人力资源服务企业的盈利模式在 A 股市场中没有先例，此类企业盈利模式的丰满度以及异地复制能力将决定其 IPO 的成败。

贝恩咨询公司董事总经理庄瑞豪则指出，包括猎头公司在内的人力资源服务企业目前在内地成长非常快，市场需求也颇为巨大，盈利模式也不存在大的瑕疵。

行业发展空间巨大

国际知名信息服务公司 Data-monitor 的统计数据显示，2009 年全球临时工派遣业务营业收入达 3358.45 亿美元，占全球人力资源服务业收入总额达 71.9%；企业培训服务营业收入达 709.99 亿美元，占比达 15.2%；就业与雇佣服务（包括猎头服务业和常规招聘服务业）营业收入达 602.56 亿美元，占比达 12.9%。

另据国际猎头协会和美国人力派遣协会公布的数据显示，2009 年全球猎头服务收入为 150 亿美元，其中美国猎头行业服务收入达 84 亿美元，占比达 56%；2009 年美国人力派遣业收入达 535 亿美元。

与海外成熟市场相比，中国的人力资源服务业的规模却要小得多。据大禾咨询统计，2010 年，我国人力派遣业营业收入为 341.6 亿元人民币，猎头服务行业收入为 26.3 亿元人民币，招聘服务业收入为 63.3 亿元人民币。

“中国人力资源服务业的规模与中国的庞大经济体量极不相称，中国到目前为止还没有出现一家具有国际影响力的人力资源服务企业。”庄瑞豪坦言。

大禾咨询董事总经理程建辉则指出，“客观地讲，我国人力资源服务业由于起步较晚，企业整体的规模偏小，在服务体系和专业能力上缺乏与国际同行竞争的能力。比如在猎头业，尤其是高端猎头服务市场，目前仍由外资猎头公司占据着主导地位。”

不过，就未来而言，中国人力资源服务业的成长空间将十分巨大。

按照《国家中长期人才发展规划纲要（2010-2020）》的规划，国内人才资源总量将从 2010 年的 1.14 亿人增长至 2020 年的 1.8 亿人，增长幅度将达 58%。

民生证券副总裁杨卫东认为，人力资源服务业在中国属于朝阳行业，也是国家政策支持的行业。在目前“民工荒”以及用人单位“人才荒”的强烈需求刺激下，待盈利模式成熟之后，该行业的成长性应该会很强。

盈利模式有待成熟

由于行业起步较晚，我国多数人力资源服务企业的盈利模式还比较单一。

以招聘服务业为例，业务模式主要分为现场招聘会、招聘报刊和招聘网站三种。但就目前的情况而言，国内多数招聘服务企业仅依靠一种业务模式来运营，能够提供“会报网”三种综合性服务的企业少之又少。

“国内目前只有前程无忧、智通人才网、深圳人才大市场、南方人才大市场等少数几家招聘服务企业采取了综合性的盈利模式。从实际操作的情况看，目前也只有这几家提供综合性服务的企业能够实现持续盈利。”程建辉坦言。

记者获悉，前程无忧近年来的业务范围已拓展至“会报网”一体化、猎头服务、培训、管理咨询、人力资源派遣等综合性服务领域。仅在 2010 年第四季度，该公司就实现营业收入达 3.017 亿元人民币，净利润达 6690 万元。

此外，智通人才网的盈利能力在国内招聘服务业排名第二，同样也提供综合性的招聘服务。证券时报记者获悉，智通人才网 2010 年实现营业收入超亿元，实现净利润超 3000 万元，综合毛利率超 20%。

另据公开资料显示，前程无忧、中华英才网、智联招聘、英才联盟、中国人才热线、卓博人才网等多个行业领先的招聘服务企业目前均被外资控股。

“虽然目前 A 股不对外资或外资控股企业上市进行限制，但有些企业本身的盈利能力就较弱，加之还具备外资控股的股权结构，目前来看进行 A 股 IPO 的可能性不大。”一位不愿具名的上海某大型券商投行负责人认为。

再以猎头服务业为例，据记者了解，目前国内猎头公司主要分为四大群体，第一类为外资猎头，如海德思哲、史宾沙、光辉国际等；第二类为合资猎头，如万宝盛华、智联招聘、伯乐猎头等；第三类为本土猎头，同时为本土客户和外资客户服务，如上海创价、科锐国际、深圳展动力等；第四类为本土猎头，仅为本土客户服务，如金领猎头和浩竹猎头等。

另据庄瑞豪介绍，内地猎头服务业的盈利模式主要有两种，一种是与客户签订长年服务协议，收取固定费用；另一种则是通过帮助人才跳槽，一次性收取人才年薪的 20%以上。

“与国际同行相比，中国猎头本土公司由于缺乏有效的人才评测机制，因此难以准确把握客户需求，进而导致信誉度不足、议价能力低下。此外，由于猎头公司大多依靠一个或几个大客户起家，客户集中度普遍较高。因此，整体而言，目前中国本土猎头公司的盈利模式还不够成熟，须向人力资源整体解决方案提供商方向进行转变。”程建辉认为。

再以人力资源派遣服务业为例，记者了解到，包括中国国际技术智力合作公司、诚通人力资源公司、中国四达国际经济技术合作公司等在内的至少 10 余家本土人力资源派遣服务企业，无论是收入规模还是利润规模均达到了创业板甚至主板的上市财务标准。

不过，有业内人士认为，目前国内人力资源派遣服务企业竞争非常激烈，相互压价现象比较严重，导致了近年来行业平均利润率的快速下滑，成长性不足将是此类企业登陆 A 股的最大障碍。

异地复制能力障碍

在北京、上海、广东等地区，由于区域竞争异常激烈，这些地区的人力资源服务企业是否具备较强的异地复制能力，也将事关其 IPO 的成败。

“毫无疑问，一个全国性的企业将更具竞争力，但就目前人力资源服务企业的特点而言，将业务触角伸向全国各个地区难度较大。比如目前大部分招聘服务企业主要还是基于网络平台，当然网络平台具有业务扩张的能力，但如果不做大量的广告宣传，这种业务扩张的效率将大打折扣。实际上，即使有大量的宣传投入铺垫，业务扩张的效果也并不一定能马上显现。”上海某大型券商投行前述负责人认为，传统的人力资源服务企业业务模式很难有较强的异地复制能力。

不过，该负责人建议，人力资源服务企业应大力发展连锁模式，并通过连锁模式将招聘会、招聘报刊等线下业务推广到全国范围。只有这样，此类企业的成长性才会真正显现。

但据记者了解，目前仅有前程无忧、智通人才网、中华英才网等少数几个招聘服务企业在连锁经营方面具备一定的规模，其中前程无忧在全国 26 个城市设有分支机构，智通人才网和中华英才网则分别在全国 10 余个城市铺设了分支机构。

IPO视角之投行看行业 系列报道（三）

投资界风行德州扑克 娱乐考核摸底三不误

证券时报记者 李东亮 陈楚

学历、年龄、过往投资业绩、曾工作单位……这些都是券商和基金投资管理人员履历里应体现的正常内容。如今，有些机构考察投资管理人员投研能力的指标体系中，竟又私下里多了一项新指标——打牌的风格和水平。

证券时报记者日前在采访一些券商和基金的投资人员时了解到，时下德州扑克已经成为投资管理人员的一项重要休闲娱乐方式。出乎他们意料的是，如果正赶上和老板同处一个牌桌，没准不经意间，老板给他们的“打分”已经开始。

风行的德州扑克

“我正玩德州扑克呢！”记者日前采访深圳一家大型券商的王姓高级理财顾问时，他在电话中不无兴奋地说道。电话那头，吆喝声、猜拳声阵阵传来。听得出，这些投资人士正在享受着他们难得的休闲时光。这与他们工作时西装革履、正襟危坐的严肃形象相比大为不同。

深圳一家大型公募基金公司的一位投资经理则私下里向记者透露，现在玩德州扑克已经成为他所在基金公司的一种“全公司行为”，“老板尤其喜欢德州扑克，如此一来，为了‘迎合’老板，不少基金经理也从此开始学习打德州扑克。”据这位投资经理透露，每逢周五晚，他们公司会由老板带头，找家茶馆或是去酒店开一间房，非常投入地玩起德州扑克。

对此，有券商人士认为，投资经理做投资的压力较大，德州扑克不失为一种较好的减压方式。如今，斗地主、炸金花等游戏已经过时了，德州扑克正在成为不少投资人士进入业内小圈子、交流投资感想的一个重要载体。

牌桌即考场

记者了解到，深圳投资圈热衷于玩德州扑克的，多限于休闲娱乐，很少有以赌博为目的的。深圳一家私募基金的总经理就明确表示，他们玩德州扑克主要是出于交际和休闲的目的。“我们公司新人上班后，如果是会玩德州扑克的，我一般会注意他的出牌风格，一个晚上下来，他适合不适合做投资，我心里大致就有个数了。”这位私募老总表示。

一家券商营业部的老总则颇为“哲学化”地向记者表示，无论股票投资还是玩德州扑克，其背后都是人为主体，而不同的人性则决定了不同的投资理念和投资风格，这也很大程度上决定了他的投资业绩。德州扑克和股票都强调筹码，猜测对方的“底牌”，考量对方的大局观和灵活应变能力。“牌桌和股票市场皆处于瞬息万变之中，有的人玩起牌来根本不考虑风险，赌性十足，这种人在投资上可能就比较容易陷入危险之中。有些人则谋定而后动，先搞清楚对方的情况后再出牌，这种人就会比较稳健，胜算的概率也会高很多。”上述营业部老总表示。

深圳前述私募基金的总经理也风趣地对记者表示，如果某位人士在玩德州扑克时全局观很强，善于运用博弈的手段和心理，该出手时就出手，既不激进又不保守，稳扎稳打、步步为营，这种人就是他理想中的投资总监人选。

值得一提的是，有一部分基金经理和券商资管投资主办之间还通过打德州扑克来试探彼此的底线。“对于跟我打过德州扑克的人的投资底牌，我了如指掌。”上海某大型上市券商资管负责人表示，投资界难免持仓同只股票，而对方何时出局对自己能否盈利至关重要，因此通过打德州扑克以试探对方的底线和风格就显得格外重要。

新华人寿一线市场竞争力凸显

保监会近期公布的数据显示，新华人寿今年 1 至 9 月份总保费 743.6 亿元，市场份额突破 9.7%，位居寿险市场全国排名第四。其中，在北京、上海、广州等一线城市，新华人寿的竞争优势更为明显，在当地市场排名均列前三名之内。

今年以来，新华保险呈现出高于行业平均发展速度的态势，京沪广等一线市场的贡献尤为突出。据该公司有关部门负责人介绍，公司在网点规模少于同业的情况下，机构网点月均保费却高于行业平均水平，公司机构的作战能力由此可见一斑。另外，该公司内部一直在不断推动转型和变革，公司的产品战略也顺应了保险行业发展趋势，这都使新华保险的综合竞争优势日益突出。

“除了在以京沪广为代表的一线发达市场凸显竞争优势外，新华人寿在中部人口大省和西部重点地区的市场份额也稳居前列。”新华保险上述负责人表示。

统计资料显示，今年前 9 个月，新华保险北京市场原保险保费收入近 74 亿元，继续稳居市场第二位；上海市场原保险保费收入超过 52 亿元，市场占比超过 13%，居上海寿险市场第三位。尤其引人注目的是，今年以来，广东全省原保险保费收入同比负增长，在全省排名前十的寿险公司中，仅有新华人寿逆势实现正增长，同比增长 3%，且市场份额首次突破 10%，以近 68 亿元原保险保费收入居市场第三。

新华保险前述负责人介绍，该公司排名迅速提升，是长期坚持期缴业务的结果，期缴业务经过长期积累所产生的滚动效应开始得到充分释放。以北京市场为例，该公司期缴占比位居北京市场第一，高达 33%以上，核心业务占比超过 40%，续期业务占比高达 52%，高于市场水平 12 个百分点。

数据显示，今年前 9 个月，寿险业务前三名的座次分别为：国寿股份 2642.16 亿元，平安寿险 939.46 亿元，太保寿险 745.28 亿元。 （徐涛）

平安产险第八届客户节闭幕

平安产险第八届客户节昨日闭幕。平安产险董事长兼首席执行官（CEO）孙建平指出，今年以来，平安产险通过一天赔付、免费救援、上门代收理赔资料等全能服务得到客户认可。截至 9 月份，平安理赔满意度达 91%，一天赔付承诺达成率为 99.94%。 （孙玉）