

## 新华人寿董事长康典： 坚持有价值持续增长

自1996年成立以来，新华人寿不仅保持了保费规模的快速增长，还实现了超出行业平均水平的业务价值。就此，新华人寿董事长康典表示，价值成长是该公司明确的经营方针，新华人寿的“快”，并非简单的规模扩张，而是有内涵、有价值、可持续的增长。

康典强调，多年来，新华人寿坚守传统型、保障型、长期型的业务阵地，通过转方式、调结构来优化业务价值。期交业务占比高是公司业务发展的一大亮点。期交业务的不断增长，推动了续期保费的持续滚动增长，成为推动业务价值增长、构筑独特竞争优势的动力。

数据显示，从成立初期不足3亿元的保费收入，经过15年的不懈努力，新华人寿年度保费规模已增长几百倍，在“中国企业500强”中排名第82位。

进入2011年以来，宏观环境和监管政策的变化，导致行业保费收入增速有所放缓，寿险行业经营模式转型的迫切性进一步凸显。新华人寿通过改革和提升现有业务，巩固并加强竞争优势，成功应对伴随市场变革及行业转型而来的挑战，促进业务的持续稳定发展。今年前三季度，该公司实现原保险保费收入744亿元，仍较上年同期继续提升。

此间市场人士认为，本次发行上市后，新华人寿资本实力将进一步夯实，该公司的业务拓展能力也将进一步得到提升。（徐涛）

## 郑商所召开“点、面”基地 工作评审交流会

昨日，郑州商品交易所召开“点、面”基地评审交流会，13家相关企业代表齐聚郑商所，对相关工作进行总结交流，郑商所总经理助理张静出席会议并致辞。

张静指出，在市场规模扩大的同时，如何进一步提高期货市场运行质量，深化期货市场功能，提升期货市场服务实体经济的能力，成为交易所面临的主要任务。郑商所为此进行了积极探索，做了大量工作，如连续两年成功召开农产品期货论坛、开展“走进产业、贴近行业、服务企业”的系列主题活动等等，都取得了较好效果。其中，一个重要内容就是开展期货功能发挥的“点”基地和“面”基地建设。（秦利）

## 瑞泰人寿与民生银行 签署全面合作协议

昨日，瑞泰人寿与民生银行在北京签署全面合作协议，宣布双方将在保险兼业代理、现金管理、电子商务、资产管理、企业年金等方面开展全面合作，并将进一步升级银保业务合作。（徐涛）

## 中行与三井住友银行 签署人民币业务合作协议

昨日，中行与日本三井住友银行在东京签署《人民币业务合作备忘录》。这是中资银行首次与日本银行签署人民币业务领域的全面合作备忘录。根据合作备忘录，中行将与三井住友银行在海内外人民币资金业务、跨境人民币清算业务、境内外企业人民币融资、人民币业务研究与信息交流等领域开展全面合作。（贾杜）

## 福建保监局 进一步规范银保市场

近日，福建保监局与福建银监局联合下发通知，对银邮代理资格、合作模式、销售行为、代理费用、银保电销业务、重大事件等管理环节以及行业自律与沟通、强化监督检查等方面提出了细化的规范性要求。（徐涛）

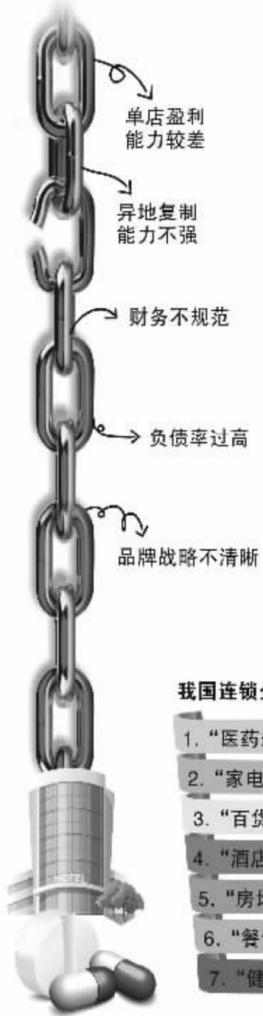
# 连锁新业态受宠 持续盈利能力最受关注

证券时报记者 杨冬

作为一种重要的新兴业态，连锁型企业逐渐成为资本市场的宠儿。

证券时报记者获悉，目前有一大批连锁型企业正在积极准备A股首发（IPO）上市事宜，包括广东大森林连锁药店、湖南老百姓大药房、江西开心人等医药连锁企业；成都红旗超市、成都美力美百货零售连锁企业；深圳中航健身会所等健身连锁企业；永琪

### 连锁企业上市进程中 易见问题



美发、东田造型、广东前卫发型设计等美容美发连锁企业，以及绝味鸭脖、俏江南等餐饮连锁企业。

不过，并非所有的连锁型企业IPO均受政策鼓励。记者从多位投行人士处获悉，由于政策限制，对于餐饮、美容、健身、房地产经纪、酒吧、KTV、足浴等七类连锁型企业而言，目前还不是合适的A股上市时机。但对于有品牌优势的医药、百货零售、家电、酒店、服装、家居、汽车服务等连锁型企业而言，其A股IPO却受到政策鼓励和支持。

此外，在上市进程中，连锁型企业容易存在一些共性的问题。广发证券一位投行人士指出，单店盈利能力较差、异地复制能力不强、品牌战略不清晰、负债率过高、财务不规范等，是连锁型企业上市之前必须要解决的问题。

监管部门近期在厦门召开的2011年第四次保荐代表人培训会上亦指出：鼓励连锁业态、品牌管理的企业上市，但要关注此类企业快速扩张的风险，要求核查每一家加盟商，关注其是否能持续经营。”

### 连锁企业发展迅猛

随着我国居民消费的持续增长，各种类型的连锁型企业近年来取得迅猛的发展。

据中国连锁经营协会公布的数据显示，2010年中国连锁百强企业销售规模达1.66万亿元，同比增长21.2%，增幅高出社会消费品零售总额2.8个百分点。

### 我国连锁企业概况

1. “医药连锁企业”年收入500万元以上的达1.51万家
2. “家电连锁企业”年收入1000万元以上的达231家
3. “百货零售连锁企业”年收入500万元以上的达2274家
4. “酒店连锁企业”年收入200万元以上的达1.43万家
5. “房地产中介连锁企业”年收入1000万元以上的达679家
6. “餐饮连锁企业”年收入200万元以上的达349家
7. “健身连锁企业”年收入500万元以上的达53家

有品牌优势的医药、百货零售、家电、酒店、服装、家居和汽车服务等连锁企业的A股IPO受政策鼓励和支持。目前政策暂不支持餐饮、美容、健身、房地产经纪、酒吧、KTV和足浴七类连锁型企业进行IPO。

数据来源:大禾咨询 吴比较/制图

据记者了解，按照行业分类，国内连锁企业已不再仅限于从事家电业、餐饮业、服装业、医药和百货零售业，更涵盖了服务业的大多数行业。包括教育、旅游、酒店、房产服务、美容、烟草、摄影冲印等。按照店铺形态分类，连锁企业店铺主要由直营店和加盟店组成。

但与国外相比，我国连锁企业的规模化和集中度却仍然较低。海通证券一位研究员指出，在欧美等发达国家中，百强连锁企业的销售规模通常能占到社会消费品零售总额的40%至50%，远高于我国2010年11%的比例。

据独立第三方调研机构大禾咨询统计，截至目前，我国规模以上（年收入500万元以上）医药连锁企业达1.51万家，规模以上（年收入1000万元以上）家电连锁企业达231家，规模以上（年收入500万元以上）百货零售连锁企业达2274家，规模以上（年收入200万元）酒店连锁企业达1.43万家，规模以上（年收入1000万元以上）房地产中介连锁企业达679家，规模以上（年收入200万元以上）餐饮连锁企业达349家，规模以上（年收入500万元以上）健身连锁企业数量达53家。

从发达国家的经验看，我国连锁企业的规模未来还有很大的提升空间。但就部分连锁业态而言，目前却出现了市场饱和与区域竞争过度的问题，这一方面需要连锁企业重新制定正确的品牌战略和市场定位，另一方面也驱使一些大型连锁企业必须走向行业整合之路。”大禾咨询董事总经理程建辉认为。

### 七类连锁业态IPO暂受阻

连锁业态近年来所表现出的高成长性吸引了大批创投机构。据记者不

完全统计显示，截至2011年11月，已有超过100家连锁企业从创投机构获得融资，几乎涵盖了国内所有的连锁业态。

不过，并非所有创投机构具备前瞻性的投资眼光。记者获悉，目前政策暂不支持餐饮、美容、健身、房地产经纪、酒吧、KTV和足浴七类连锁型企业进行IPO。

平安证券一位投行人士指出，收入确认不规范、财务混乱是多数连锁业态存在的共性问题，但在上述七类连锁型企业中表现尤为明显。具体而言，酒吧、KTV、足浴属于娱乐行业，缺乏相关的产业政策支持，此类企业上市的社会效益也较差；美容、健身则完全是新兴业态，没有相关企业上市的先例，现有商业模式成熟度还有待进一步观察；餐饮行业则有全聚德、湘鄂情等几个企业上市的先例，但该行问题仍然很多，容易出现财务包装或造假，在审核上比较难以把握。

另据西南证券一位投行人士透露，目前这几类连锁业态属于谨慎推荐的范围，即使IPO材料报上去也会被劝退回来或无限期排队。”

以餐饮连锁业为例，程建辉指出，餐饮企业管理规范性普遍较差，会计报表中的收入和成本无法可靠计量，在纳税、员工社保缴纳等方面也存在诸多问题。此外成长性也存在较大的不确定性，缺乏持续的盈利能力，一些特色的单店缺乏可复制性，很多餐饮企业的平均寿命仅为2到3年。再考虑到社会日益关注的食品安全问题，餐饮企业的上市之路则更加不容乐观。

再以健身连锁业为例，广发证券一位投行人士指出，作为新兴业态，多数健身连锁企业的盈利能力还有待提高，主要依靠会员卡制进行收费的商业模式可持续性存在一定的疑问。

### 持续盈利能力受关注

在常规审核过程中，监管部门往往最为关注连锁企业的持续盈利能力。前述西南证券投行人士透露，按照要求，对于连锁型企业，保荐机构至少需要核查70%以上店铺的盈利状况，对于加盟店则要全部核查。”

连锁企业加盟店大多采取夫妻店，亦即个体户经营的模式，由于税负较低，加之经营风险较小，许

多连锁企业中加盟店占了很大的比例。这种模式存在两个问题：一是由于总部对加盟店的管理较为松散，加盟店的盈利状况通常千差万别；二是上市公司必须具备完整的法人主体，但连锁企业如果加盟店过多，则比较容易造成上市主体不规范的问题。”

程建辉则建议称，连锁企业应处理好直营店和加盟店的比例关系。尽量把优质加盟店自营化，这样一方面增强总部的控制力；另一方面，经营业绩体现在统一的财务报表中，可以更快达到上市要求的业绩门槛。

具体而言，前述广发证券投行人士指出，无论对于何种业态的连锁企业而言，都必须要有至少10家以上盈利能力较强的店面支撑，这样才有可能上市成功。

此外，部分连锁型企业则由于区域性特点较强，异地复制较差，也比较容易出现持续盈利能力较弱、未来成长性不确定的问题。

以深圳面点王饮食连锁和深圳顺电家电连锁为例，记者获悉，这两家深圳本土连锁企业数年前均曾启动过A股IPO计划，不过均因商业模式异地复制能力不强而最终搁浅。

### 须解决财务规范问题

由于连锁企业的分支机构较多且分散，财务管理和规范难度较大，因此其财务规范问题也较易受到监管部门的特别关注。

连锁企业反映出来的财务规范问题通常有两方面，一方面是财务制度的不规范，另一方面则是为偷逃税所产生财务造假问题。在财务制度方面，连锁企业通常存在会计核算不统一、会计政策运用不正确、会计凭证不合规等问题。在财务造假方面，不开或少开发票、少计收入、多计成本以及账外账等现象则较多。”前述平安证券投行人士指出。

此外，连锁企业还较易存在其他规范运作的问题，比如未缴或少缴员工社保及住房公积金，以及存在由于员工薪水过低导致人员大量流失的风险。

前述广发证券投行人士指出，连锁企业虽然解决了大量社会人员就业的问题，但出于节省成本的考虑，部分连锁企业扣除了员工的社会福利，此类企业上市不利于形成良好的社会效益，预计未来对拟上市企业员工福利方面的审核会越来越严。



## IPO视角之投行看行业 系列报道 (八)

# 月末揽存冲动难抑 超短期银行理财禁而不止

证券时报记者 唐曜华

尽管监管部门已明确叫停1个月以下期限银行理财产品，但随着月末临近，在揽存压力下部分银行依然难抑发行超短期理财产品的冲动，于近期发行了多款期限为7天或7天以内的超短期理财产品。

此前8月份监管部门相关负责人曾要求银行原则上不得发行期限在1周以内的理财产品。前不久监

管部门再次通知停发期限为1个月以内的理财产品。监管部门遏制银行借理财产品变相揽存，整顿影子银行的意图明显。

然而，在揽存压力之下，“顶风作案”的银行并非只有一家。11月下旬以来，中国银行、浦发银行、苏州银行、交通银行等银行均发行了期限为7天或少于7天的超短期理财产品。其中，中国银行11月24日开始发行、11月25日起息

的一款理财产品，期限仅3天。

25日起息，期限设为3天，这样的产品揽存意图很明显。”深圳某股份制银行资金交易部人士认为。

苏州银行一款7天理财产品，预期收益率高达4%，投资的对象为银行同业存款。这意味着理财产品资金将摇身一变，成为银行同业存款继续躺在银行。此外，该产品于11月29日到期后，客户在一两天内将资金立即划走的可能性较小，月末时点继续以存款形式躺在银行的可能性较大。

除了面向个人客户发售超短期理财产品外，浦发银行面向公司客户发售的一款7天理财产品收益亦不低，达4.2%，并且保证本金安全。发行超短期理财产品热情最高的要数中国银行和交通银行，近期发行的产品数量达3款-4款。

除了上述少数银行“顶风作案”外，多数银行已执行监管要求，近期新发行的理财产品期限均在1个月以上。事实上，各家银行10月份已开始调整理财产品期限结构，逐步减少1个月以下期限理财产品的发行。

据盛世普益数据，10月份1个月以下期限的理财产品占比降至27%左右；1个月至3个月期限逐步成为各家银行发行理财产品的主流，占比升至40%左右，期限区间逐步上移。

# 东吴证券今起招股 拟发行不超过5亿股

证券时报记者 徐飞 袁源

东吴证券今日启动招股，拟发行不超过5亿股A股，发行后总股本不超过20亿股，募集资金将主要用于增加公司资本金，扩展相关业务。这标志着国内资本市场将迎来第18家上市券商。

招股书显示，目前东吴证券下设北京、上海和苏州等8个分公

司，拥有48家证券营业网点，并参股东吴基金，控股东吴期货，下设全资子公司东吴投资有限公司，从事直接投资业务。东吴证券2010年实现营业收入18.07亿元，净利润5.81亿元，每股收益为0.38元。

根据发行时间安排，东吴证券将自11月28日至11月29日在上海、深圳、北京进行发行A股的询价推介工作，定价公告将于12月6日刊登。

# 上海将创造条件 设立中国保险交易所

昨日公布的《上海保险业发展“十二五”规划概要》指出，上海将创造条件设立“中国保险交易所”，促进保险资金支持公租房建设、参与上海国企改革。

上海保监局相关人士向记者表示，目前上海个人税收递延型养老业务试点已获得相关税务部门同意，现在正在等待财政部推出具体方案。

《规划概要》指出，上海将积极开展个人税收递延型养老业务试点，支持有条件的企业建立商业养

老保障计划，鼓励保险公司积极开展企业年金保险做好企业年金的基金账户管理人、基金受托人和基金投资管理人三种角色，加大养老保险资金的运用力度，保证养老保险资金的增值，支持符合条件的保险机构投资养老保险产业。

《规划概要》明确，上海将努力推动保险资金运用基地建设，支持保险资金服务上海基础设施项目以及公租房建设，积极参与上海国企改革进程，投资与保险产业密切相关的医疗、养老、汽车服务等机构。（孙玉）



## 高薪诚聘

### 上海营业部 负责人

要求:

1. 3年以上中大型期货或证券营业部成功的管理经验;
2. 对期货市场有深刻认识, 并对营业部市场开发、团队管理有成熟的思路;
3. 符合期货高管资格条件。

### 能源化工/金属/股指研究员

要求:

1. 全日制硕士, 金融、经济学相关专业;
2. 出色的独立思考与分析能力, 擅长表达与文字写作;
3. 具有金融、大宗商品两年以上研究工作经验;
4. 工作地点: 上海(研究中心)。

详细招聘信息请登陆: www.jrqh.com.cn  
联系电话: 0755-83679301

联系邮箱: zhaopin@jqqh.com.cn  
联系人: 张小姐