

新华资产高层换血 盛邀基金业大腕

□ 孙 轲

与承保业务上的风生水起相比，新华人寿的资产管理业务乏善可陈。自“关国亮事件”之后，新华人寿的资产管理业务以一种业内少见的呆板姿态，挣扎着生存而已，其高管的更替甚至没有得到保监会的批复。

而今，资产管理业务即将走上正轨。在汇金入主、法人治理结构清晰到位后，新华人寿正在着手重建新华资产管理公司董事会以及进行高管人员的配备。

高管大换血

据接近新华资产的人士透露，新华资产新的董事长、副董事长和总裁、副总裁人选已经在内部获得通过，目前正在等待监管部门的批准，而3年前新华内部任命的新华资产代任总经理、副总经理都已回到了原来的岗位。

新华资产董事长一职将由新华人寿新任董事长康典兼任，副董事长为景顺长城基金管理公司原董事长徐



拟任总裁李全

英；拟任总裁同样来自基金业，为博时基金原副总经理李全，拟任副总裁则来自同业大鳄中国人寿资产管理公司，为国寿资产海外合资公司——国寿富兰克林资产管理公司总裁赵威。

这是一次被新华人寿内部认为相对高度市场化的选拔，新任管理层人员均来自业内或猎头公司的推荐，“虽然汇金注资后国有资本占了大头，但人事配备和运作方式却具有很多的市场化基因，未来的发展也会是高度市场化的。”一接近新华资产高层的人士表示。

汇金对新华资产高管人员配备的



徐英未来将主持新华资产董事会工作

路数与当年注资中再集团时颇为相似。面对资产管理上的短板，中再集团找来瑞银集团投资银行（香港分行）固定收益部董事总经理寇日明担任中再资产管理公司总裁，寇此前还曾担任中国长江电力股份有限公司副总经理兼财务总监。

困难重重

这已是新华资产经历过的第二次高管人员大更迭。2007年2月，因关国亮东窗事发，新华资产总经理李树

义、副总经理郑金良和苏媛被董事会免职，由新华人寿副总经理黄萍代任新华资产总经理，首席精算师龚兴峰、财务部经理助理陈德礼代任副总经理，但上述免职和任职从未获得保监会的批准。

关国亮离任后，新华其他投资渠道的创新几乎停滞，资金主要投向股票市场和债券市场，效益连年不佳。2009年初，新华资产投资保守，将债券超配110%至1400多亿元，全年维持在90%以上比例，完全被动承受债券波动损失，全年投资业绩远低于业内平均水平。

随着新任管理团队的到位，上述人员也结束了长达三年的代任职回到原位，而摆在新管理团队面前的困难确实不小。

据新华人寿内部人士透露，截至目前，新华资产掌管约2000亿元资金，但因新华人寿偿付能力不足却使新华资产在一些投资渠道上受到监管部门的限制。据知情人士称，新华人寿目前偿付能力远低于监管层最低100%的要求，这使得新华通过提高投

资回报缓解偿付能力压力的愿望化作泡影。

2009年4月发布的一系列保险投资政策，对投资渠道与偿付能力挂钩做出了具体规定。如季度偿付能力充足率低于150%的，不得投资无担保债券；最近两个年度偿付能力充足率保持在120%以上的可以开展基础设施债权计划等。

这些规定显然都把新华资产关在了新渠道的门外，并被甩在了竞争对手后面，泰康资产、人保资产、国寿资产、太保资产都已先后进行了基础设施债权计划的试点。

3月17日，新华人寿与公司第二大股东（占20%股份）瑞士苏黎世金融服务集团签署战略合作意向备忘录，将合作意向的触角伸向海外业务拓展合作等方面，而进一步的拓展，不论对于承保业务还是投资业务，增加资本金都已是迫在眉睫。

人物内存：

徐英在担任景顺长城董事长之

前，还曾担任过长城证券董事长和总经理、海南汇通国际信托副总经理，未来将主持新华资产董事会工作。

李全，1988年毕业于中国人民银行总行研究生部，当年便进入人民银行总行金融研究所工作，同年调至中国农村信托投资公司；1991年，进入正大国际财务有限公司，历任北京代表处首席代表、资金部总经理、总经理助理等职。1998年5月，李全加入博时基金，任督察员兼监察部经理；2001年4月，李全就任博时基金副总经理，曾先后分管投资、销售等部门。而在此之前的2000年至2001年，李全还曾在梅隆信托的伦敦总部及其下属牛顿基金管理公司工作过。

赵威，拟任新华资产副总裁，自国寿富兰克林资产管理公司成立伊始即担任总裁，该公司主要负责中国人寿海外资金及其他第三方委托资金的运营，曾在2008年与外方股东富兰克林邓普顿投资集团一同成为中投公司的海外投资管理人。除了海外资金运作经验，赵此前还曾在中国人寿资产管理公司负责组合配置。



引言

神秘幽远的湘西“洞神”崇拜，浓郁深厚的酿酒工艺积淀，“无上妙品”的鬼斧神工雕琢……大自然的神奇瑰丽，悠久历史的孕育传承，造就了古今无双的酒中妙品——酒鬼酒。大师有云：“酒中之鬼，自有品性”。那么，由湘西这方神奇土地孕育出的酒鬼酒，会用怎样的内涵诠释酒中之鬼的无上妙境呢？让我们细细品鉴酒鬼酒公司总经理徐可强先生对酒鬼酒品牌价值的论述，品味酒中之鬼带来的智慧与洒脱吧。

酒中之鬼 自有品性

——酒鬼酒公司总经理徐可强谈酒鬼酒八大品牌价值

□ 本报记者 王剑兰 王道海

一、地域环境的独有性。酒鬼酒产自原生态自然环境和民族文化背景下的美丽湘西，是中华酒林独有的在名山、名水、名洞、名胜、名人、名泉汇聚的地域环境下孕育的“中国地理标志产品”。中国湘西独有的地理位置、生态环境、自然气候、优质窖壤和神奇山水等地域资源成就了酒鬼酒天下独有的馥郁香型品质。

二、民族文化的独特性。湘西自古就有醉乡之称，据考古发现，湘西地区的酿酒史追溯到春秋战国时期，湘西人知酒善饮，无酒不飞歌、无酒不起乐、无酒不摆舞、无酒不成席、无酒不成礼，为世人显现出一道瑰丽的文化景观。中国湘西悠远的历史文化、浓郁的民族风情、杰出的文化名人赋予了酒鬼酒积淀深厚的文化内涵。

三、酿酒工艺的特殊性。将湘西民间传统酿酒工艺与中国大、小曲白酒工艺有机结合，独创了多粮颗粒原料、小曲培菌糖化、大曲配糟发酵、窖泥提质增香、酒醅清蒸清烧、溶洞贮存陈酿、精心组合勾兑的酿酒工艺，用曲、用水、用泥、用料独特

考究，酿制工艺、勾兑工艺和贮藏工艺独具匠心，在中国白酒业独树一帜，是中国馥郁香型白酒工艺的开创者、原创者。

四、馥郁三香的和谐性。馥郁香型酒鬼酒使酱香、浓香、清香和谐共生为一体，一口可品三香馥郁，香而不艳，高而不烈，具备“颜色的透明感、香气的优雅感、口味的净爽感、风格的自然感”四大高端品质，色、香、味、格俱佳，具有高端白酒“不呛嘴、不刺喉、不上头、不口干、醉得慢、醒得快”的典型风格。

五、溶洞资源的稀缺性。湘西先民崇拜“洞神”，创造出中国最早的“洞藏酒”。酒鬼公司长期采用民间洞穴藏酒之法，在素有“华夏洞王”美誉的奇梁洞中建设了“酒鬼洞藏文化酒基地”，洞中阴河贯穿，使酒鬼酒在恒温、恒湿、通风的自然环境里天然净化、陈酿老熟，保证了酒鬼酒的高端品质。洞藏文化酒鬼酒因其“文化的神秘性、资源的稀缺性、贮藏的科学性”，成为2008年北京奥运会国礼精品。

六、包装设计的独创性。酒鬼酒、湘泉酒、内参酒是中国白酒包装典范之作，

均出自美术大师黄永玉先生之手，俗中高雅，雅中显奇，这些经典之作是中国传统设计方式的延续，是在民族文化积淀基础之上的厚积薄发，是大师写意式的一挥而就，开创了中国酒类陶瓶包装的新时代，对中国包装业具有划时代影响。

七、品牌文化的高妙性。酒鬼品牌立意孤绝、品名奇绝、包装独特，是品质与文化完美结合的酒中妙品。酒鬼的鬼是指酒鬼酒的工艺之鬼、文化之鬼、香型之鬼、口感之鬼，表达了酒鬼酒个性独特、品质高雅、卓尔不群的品牌气质，是寓指一种超越寻常、美妙极至的无上境界。奇妙绝伦的事物可谓之“鬼斧神工”，具有独特智慧和才能的人可谓之“鬼才”。黄永玉大师提名“酒鬼”，并誉之为“无上妙品”，一语道破了“酒鬼”阐释的高妙境界，一方面，“酒鬼”是指酒中之鬼，指最高层次的酒，最美妙的酒；另一方面“酒鬼”又指饮者之鬼，指知酒善饮、达到饮酒最高境界的人，是一种充满智慧、自由洒脱的美妙人生。

八、产品质量的卓越性。酒鬼酒是内

在品质与文化品位完美结合的白酒品牌，多次获法国波尔多国际酒类博览会金奖等殊荣。2009年5月，公司与国家酒类及加工食品质量监督检验中心举行了战略合作签约仪式，开创了中国白酒企业质量管理的先河。通过十多名白酒专家为公司产品研发和产品质量保驾护航，为公司进行技术培训，对产品酒体进行设计和鉴评，利用国家权威机构的人才优势、技术优势、科技优势和设备优势，形成了以企业为主体、项目为纽带、市场为导向的产、学、研、监相结合的质量管理模式，确保了酒鬼酒系列产品的高端品质。通过艺术大师设计、权威机构加盟、白酒专家团队护航、著名策划机构推广，确保了酒鬼品牌的尊贵品位和卓越品质。

酒中妙品——酒鬼酒所蕴含的地域环境之妙、民族文化之妙、包装设计之妙、酿酒工艺之妙、馥郁香型之妙、溶洞贮藏之妙、艺术境界之妙、产品质量的卓越性这八大品牌优势日渐巩固，构成了酒鬼酒品牌价值的核心。



家婆老鸭汤

全国连锁

重庆家婆老鸭汤 百分之百回头率

重庆家婆老鸭汤全国连锁加盟招商公告

乙级店：投资三万元 当月收回来 一年翻几番 效益很可观

甲级店：投资十万元 当月收回来 年利近百万 致富更壮观

重庆家婆老鸭汤，是重庆家婆食品开发有限公司根据百年家藏秘方，并经西南农业大学食品科学院十位教授、专家、在现代食品科学研制方法指导下制作的深受广大消费者欢迎的美味佳肴，其香气纯正，口感舒适，常食不腻。

公司在大规模生产老鸭汤料的同时，已先后开设了几十家家婆老鸭汤酒楼，自面世以来，即以其味美价廉、滋补强身受到广大消费者的青睐，并迅速在各地掀起连锁加盟热潮。

为了使更广大的消费者品尝到家婆老鸭汤的美味，本公司特面向全国各省、市、地县级城市，广泛诚招加盟连锁店。热诚欢迎广大企事业单位和个体经营者、下岗职工、待业者等踊跃投资加盟，投资者只需投入三五万元即可开起一家150-200平方米的家婆老鸭汤乙级酒楼，一月左右可收回投资，一年可获利数十万元；开甲级店投资10万元左右，一年可获利近百万元，实在称得上是一条投资小，周期短，见效快，易操作的致富途径。

加盟连锁，就是将一个成功的企业进行复制，我们深信，重庆家婆老鸭汤这一极具市场潜力的品牌，其巨大的市场空间所带来的无限商机必将给你带来滚滚财源！

联系地址：成都市西二环二段121号 联系单位：重庆家婆老鸭汤全国连锁加盟中心 联系电话：(028)66230669 87329642 87329138 89008414 联系人：梁女士 钟小姐

编辑出版：经理日报社

发行：全国各地邮局（所）均可收订

国外发行：中国国际图书贸易总公司