

经理日报

2010年7月13日 星期二
庚寅年 六月初二
第183期 总第6609期
今日12版

新闻热线:(028) 87369123
传真:(028) 68230696
电子邮箱:sw6150@126.com
责编:邓梅 版式:黄健 校对:梅健秋

THE MANAGER'S DAILY

“学历门”引热议 精英诚信受关注

[详见 A2 版]

信诚人寿 “病急”再换“CEO”

□ 胡金华

7月8日,在华经营了10年的信诚人寿再曝 CEO 离职,任职未满两年的马来西亚籍华人陈嘉虎已于日前辞去首席执行官的职务,这是该家合资寿险公司换下的第四任“掌门人”。

7月8日晚间,信诚人寿对外表示,经双方股东协商同意,谭强代表保诚方股东出任公司董事,并担任代理首席执行官职务。信诚人寿开业10年来,历经李源祥、谢观兴、钟加富、陈嘉虎以及谭强5位CEO。

“信诚人寿今年的业绩不是太好,无论与金融风暴最坏时期的2008年比,还是与业内同时期在国内开展业务的合资寿险相比,都每况愈下。以上海分公司为例,近年来,分公司总经理一



职频频更换,内外勤的流失率更是创下新高,去年上海分公司员工的流失率达到了40%,这对于一个在国内经营有10年、在上海经营有5年的合资寿险公司而言,都不是好的征兆。”7月9日,一位刚离职的信诚人寿员工赵玲(化名)告诉记者,陈嘉虎离职的消息并不让她意外。

记者也了解到,信诚人寿从2000年10月进入中国市场,到今年10月正好经营满10年,然而,一直扩张的信诚人寿却仍没有看到盈利的希望。去年底,陈嘉虎在上海接受媒体采访时表示,希望能实现“打平”的目标,但是这个目标没有实现,今年信诚的保费规模

环比一直在下降。业内人士分析称,这或许是陈嘉虎离职的原因。

“业务摊子铺得太大,尽管多次增资,但是不能弥补机构铺设带来的成本增加。”一家总部设在上海的合资寿险公司首席财务官对此分析,这恰恰是众多合资公司连续多年走不出“难盈利”怪圈的真实原因。

据记者了解,无论是信诚人寿还是已经11年没有盈利的金盛人寿、海康人寿、中德安联人寿等,这些公司在近几年里都没有因为金融危机放缓机构铺设的脚步,因此这些公司自从进入中国市场以来,都没有实现盈利目标,且盈利的希望变得更加遥远。

不过,有市场资深人士分析,对于信诚人寿来说,其不能实现盈利还有更深层次的原因,信诚人寿是所有在华合资寿险公司中唯一一家力推投连险的公司,在几经中国资本市场跌宕的情形下,投连险在这两年早已经乏人问津,信诚人寿一贯秉承以投连险为先的策略在中国市场遭遇失败,这与信诚人寿几任外籍“掌门人”的经营策略都有莫大的联系。

【人物链接】

陈嘉虎:自1990年始任职于保诚保险(马来西亚)有限公司,从培训部主管直到营业部业务总裁及分销部总经理。2003年历任信诚人寿保险有限公司广州分公司总经理、北京分公司总经理,2005年任保诚马来西亚CEO。2008年3月任信诚人寿CEO。

谭强:来自保诚香港公司,出生于湖南长沙,是信诚人寿首位内地籍的CEO,具有近20年的保险行业从业经验,先后在中国平安保险、美国安泰集团、德国安联集团和英国保诚集团担任多个领导职务,具有公司战略、销售、并购及资本市场运作等方面的丰富经验。

传递价值 成就你我
芙蓉王 文化头条新闻
湖南芙蓉王文化传播有限公司

延伸背景 | Yanshen Beijing

信诚的“未来不是梦”

职业经理人走马观花般在不同公司之间轮换,并不一定会“军心大乱”。尽管信诚内部人士对陈嘉虎在公司讲“以诚信为家”、“员工还是老的好”,一转身他却先离开,略有微词,但上述知情人士表示,一个人的离开只标志着公司内陈氏时代的结束,只要公司保持良好的势头,在新任高管带领下,也能进入新的发展策略以及状态,当然,前提是战略变换不要过于频繁。

据接近信诚人寿高层的一位知情人称,谭强2008年至2009年间曾负责中德安联人寿保险有限公司的健康险及团险业务,并提出外资保险公司要注重运营平台建设,建立团险直销队伍。

“如果是谭强接任,不排除信诚人寿将来会加强团险的可能性。”一位合资寿险公司人士分析。在这几年赶超信诚、保费排名迅速上位的几家外资保险公司中,中意人寿主要靠团险业务获得爆发式增长,虽然其曾被诟病是完全靠中方股东中石油的垄断优势。但中信集团能否提供类似的支持,尚不得知。市场反而传言,中信集团有意模仿光大永明外资转内资的形式,提升中资股东在信诚中的股权,达到去外资化的目的。

对于信诚的“去外资化”传言,有信诚员工认为不太可能。“目前信诚的一些渠道、保险的经营理念、产品的设计主要都是保诚集团提供的支持,毕竟保诚有逾百年的保险经营史。因此,双方的战略合作关系应该会持续一段时间,现在分手不太可能。”一位信诚人寿员工认为。

保诚集团今年收购友邦保险(AIA)费时费力未获成功,大伤元气。近日又有消息称,保诚还因收购友邦保险失败需支付的“分手费”,将由45亿英镑大涨至7亿英镑,即由531.62亿港元增至82.69亿港元,可谓祸不单行。

(郭斐)

“据我所知,韩国和印度企业都已在南非投资几百亿兰特,占领这个市场的野心很大,我们中国企业和商家,绝不能坐视失去这个市场的主导权。”

黄仁志:南非商业界的中国“潜力股”

□ 孙永军

“还需要努力”,是祖籍福建漳州的华裔黄仁志的口头禅,而且每次都会笑意盎然、语调缓慢地说出来。通过19年的努力,当初拎着两只皮箱开始闯荡非洲的黄仁志,身家已有数亿,成为南非最有影响力的华裔之一。



◎黄仁志大谈创业历程。刘苏/摄
工创业,他通过电话遥控指挥。当年年底,黄仁志获得自由,开始拓展事业。

风雨之后见彩虹

1992年,作为第一批登陆南非这个冒险家乐园的中国人,靠着从莫桑比克进口海参赚取的第一桶金,黄仁志自立门户,做起清关生意。因为当时能运到这个国家的几乎任何货物都可以坐地起价,赚取惊人利润。

那时的黄仁志春风得意,丝毫没有感觉到危险的降临。1995年,他卷入一桩官司,搞得倾家荡产,还遭遇牢狱之灾。之后他无奈地卖掉房子,把妻子送回国内。

2004年,黄仁志在狱中筹建清关公司,并在朋友的帮助下招揽了3个员

赢取更高端资源

清关业务发展平稳,但南非市场这块香气四溢的大蛋糕吸引更多蜂拥而至,黄仁志的前锋清关会计顾问公司的利润变薄。2007年,南非政府对大部分商品实行配额制。信誉良好且与政府机关关系不错的黄仁志,得到部分成农生产销售配额这一宝贵资源,大赚了一笔。公司成立6年,2009年营业收入已达6亿兰特。

事业柳暗花明,也让黄仁志有了更长远的打算——结识更多南非政界

商界要人,编织自己的人脉关系网。

市场需要我们中国人

黄仁志的公司位于约堡的一栋4层小楼里,有物流服务、进出口、手机研发工作室和网络等业务。他的办公室在3楼转角处,最醒目的是大办公桌后面那面五星红旗。

在黄仁志看来,尽管竞争越来越激烈,但南非乃至整个非洲市场,仍是全球为数不多的“潜力股”。南非有良好的矿产资源,此外房屋等基础设施建设、能源开发和制造业、电信业,都因不够成熟而蕴含巨大商机。他说:“据我所知,韩国和印度企业都已在南非投资几百亿兰特,占领这个市场的野心很大,我们中国企业和商家,绝不能坐视失去这个市场的主导权。”当然,黄仁志没刻意强调一个事实,从物流行业起家的先锋公司几乎可触及南非市场的每个领域。“我愿和国内有志于此的任何企业合作,拓展更多领域,把南非市场这块蛋糕做得更大更香。”

2010年“全国安全生产万里行”特别报道

黑龙江 消除不安全状况 创建本安型矿井

经验之四:——龙煤集团安全质量标准化建设述评

□ 本报记者 李国政

6月29日上午和7月1日上午,2010年全国安全生产万里行采访团一行分别采访了黑龙江龙煤集团七台河分公司新兴煤矿和龙煤集团双鸭山分公司东荣二矿。在采访中记者了解到,龙煤集团所属矿井大多为老矿,有的矿井在日军占领时期就被掠夺开采,余下的资源赋存条件复杂;瓦斯、地压、水、火等自然灾害严重;加之历史形成的安全生产欠账多,基础设施

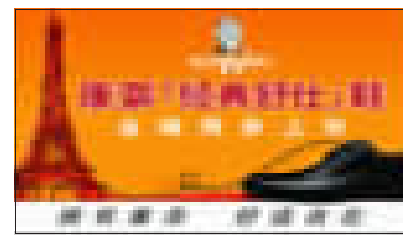
差;安全生产工作面临严峻挑战。为了有效遏制煤矿重特大事故发生,“龙煤”高层痛定思痛,以提高生产力水平为着眼点,以消除生产诸要素不安全状况为着力点,千方百计增加安全生产投入,加快安全质量标准化矿井建设,创建本质安全型矿井。

消除劳动对象的不安全状况

煤矿的劳动对象就是煤。主要的劳动方式或主要的劳动过程就是掘进采煤。“龙煤”劳动对象不安全状况居

首位的是瓦斯危害。近三年,“龙煤”以“产学研相结合”的方式,深入研究瓦斯煤尘、煤与瓦斯突出课题,确定了317项以瓦斯治理为重点的“一通三防”项目,计划建设15个瓦斯治理示范矿井,使瓦斯抽采总量达到26亿立方米,开展瓦斯地质图的编制工作,逐矿逐面制定了2010年至2012年瓦斯治理规划。据龙煤集团徐维新副总经理介绍,目前,“龙煤”已经建成38套地面瓦斯集中抽采系统,95套井下移动抽采装备,瓦斯抽采总量1.39亿立方米,抽采率达到43.9%。

“龙煤”七台河分公司王洪木总经理在座谈会上介绍,该分公司运用集中巷、高位巷、本煤层、上隅角、采空区等方法抽采瓦斯,2009年以来,施工抽采钻场1000余个,抽放钻孔50余万米,抽采瓦斯1亿立方米。(下转 A2 版)



药物去屑,就是康王
康王 | 滇虹药业

本期导读:当代企业家

经营企业
Jing

- A3》** 后危机时代 大陆台商直面转型挑战
- A4》** 魅力演绎 古城老窖的巷深香远

理通商道
Li

- B1》** 李焜耀: 企业创新要耐得住寂寞
- B2》** 茅志群写就“经营辞典”

财智人生
Cai

- B3》** 奥拓电子 凭什么“踢进”世界杯
- B4》** “三新”峰会:推动新时期 数字版权的创新与发展

富在商战
Fu

- C2》** 情势变更原则 在建设施工合同中的合理运用
- C4》** 王朝坐“飞机”,一飞冲天?

企业家论坛 | Qiyejia Luntan

唐骏“学历门”很有“中国特色”

□ 迅之

打工皇帝唐骏先生的“学历门”越来越热闹了。方舟子称,唐骏获得博士学位的西太平洋大学是没有获得认证的、卖文凭的野鸡大学。对此,唐骏也没有完全否认。他表示,西太平洋大学有两个,夏威夷和加州两个分校,其中夏威夷的是野鸡大学,而他就读的加州分校则是正规大学。

然而,方舟子调查出西太平洋大学加州分校同样是野鸡大学,并且查出了该校出售文凭的价位,博士为2595美元。其后,诸多网友开始对这所大学大起底,结果发现一个神奇的现象:西太平洋大学校友尤其是华人声名远播,华人世界有不少商界名流、法律界和政界要人、媒体人士等曾在此获取文凭。

一个美国的野鸡大学,一个已经被转卖的长期未获得美国教育部学位授予资格的野鸡大学,居然能够产出如此众多的华人杰出校友,不能不说是一个奇迹。照这样下去,它足可成为一代名校了。可它为什么偏偏是野鸡大学呢?实在叫人纳闷,也叫人郁闷。你看,咱们中国的大学一天到晚高喊要建成世界级一流大学,但有几个成气的?还不如西太平洋大学,卖几张文凭就足以惊世骇俗了。

对于许多名人来说,本不需要野鸡大学的洋文凭来混日子,一定要弄一张,无外乎国人喜欢文凭。翻开政商各界名流的简介,简直是博士云集,个个履历不凡。买文凭的人有错,卖文凭的人有错,这个社会唯文凭论事的作风更是有错。你看国内,有哪所大学敢拍着胸脯讲他们所培养的博士就真的全是合格的博士,当中就没有造假、弄假乃至于金钱买位的虚票?你再看看,一个人倘若没

有文凭,会不会经常有举步维艰之感?

中国社会还是认文凭的,像陈寅恪、梁漱溟、钱锺书这样的大家在民国时期可能还因为学问成为大学教授,放在今天可能吗?如今的大学招老师首先问的就是博士文凭,没有这张文凭,任凭你著作等身,恐怕也得被高校拒之门外。这么多年了,好像也就谢泳先生由于在学术界的地位而以大专文凭成为厦门大学教授。除却学术领域,在政界,如果你拥有一张博士文凭,在同等能力条件下到底还是拥有不少优势的。甚至如果你有博士文凭,可以直接当上副处级官员,湖北、河南等省份都曾搞过“博士处长团”,由此说明博士在从政的时候还是有很大用处的。

在商界,如果你拥有一张博士文凭,便具备了进入商界名流的资本,有被称为“儒商”的可能;而如果文凭全无,除非产业做得像李嘉诚、霍英东那样庞大,否则,常常会被称为暴发户,有钱则有错,是不是在商界内部有地位就不好说了。在法律界,也差不多如此,如果你有博士文凭,有了大律师的派头,可以容易给别人以信任感,然后可以有更多的案子洽谈。到处皆如此,文凭纸一张,胜却千万言。

话行到此,倒也就不难理解为什么“学历门”在中国屡屡不绝。有了这个社会基础,有了这个市场,便有了博士帽子批量生产乃至买卖帽子的生意。唐骏先生不过附庸了一回“风雅”而已。

本报监督公告
凡本报工作人员因失职或有违纪行为,本报将予以通报,并保留追究法律责任的权利。如有任何单位和个人发现本报工作人员有违纪行为,请及时向本报举报,本报将予以重奖,并保护举报人隐私。举报电话:028-68230681 028-68230689 028-67344621 举报传真:028-67328242 经理日报社