



说再见, 九方缘尽安徽

“冲中甲”实现新突破

2010年11月2日,本赛季中甲联赛结束的第三天,安徽九方足球俱乐部在官网上声明:九方抹去“安徽”二字,全部撤离。文中称,“在历经了风风雨雨的六个春秋以后,安徽唯一的职业足球俱乐部,如果没有意外的话,将从中国足球联赛的版图上消失,安徽九方从此将成为一个历史名词”。虽然,九方在2010年12月下旬再度集结,只要不出现意外,将很难与安徽“再续前缘”。

记者 江锐 倪路

足球联赛职业化以来,在安徽省足协注册的乐普生、旋风等俱乐部,相继组队参加乙级联赛,但都无功而返。直到2004年底,嘉润集团注资1500万成立了安徽九方俱乐部。安徽足球从此进入了九方时代。在经历过2005年、2006年和2007年三年乙级联赛后,安徽九方终于在2007年底艰难冲上甲级,实现了安徽几代足球人的梦想。

不过,在冲上甲级的高兴劲还没有缓过来时,一系列的问题已经摆在安徽九方俱乐部的面前。其中,最主要的就是训练和招商的难题。安徽九方俱乐部声明:

“六年来,俱乐部累计投入已经超过8000万元。近几年,俱乐部招商团队的足迹已经遍及全省各地,造访的大小企业不下二百余家,虽然获得一点微薄支持,但是依然无法扭转被动的招商局面。”2009年,安徽九方队一度把主场迁至安徽第二大城市——芜湖,然而这一年,虽然球队在训练问题上有所缓解,但是招商上依旧举步维艰。2010年重回合肥的安徽九方提出了“冲超”目标,但最终无功而返。其实,在中甲联赛还剩下最后几轮时,安徽九方就已经萌生去意,为了回报球迷,最后几个主场的比赛门票全部免费。



“准入制”成为一道坎

在2010年初的足球工作会议上,新上任的足管中心主任韦迪特别点名批评安徽九方和南京有有两家甲俱乐部,在训练、后备力量建设上存在严重问题,责成俱乐部必须在当年年内完成改造,否则将取消注册资格。对于一个六年来训练以“游击战”为基本路线的安徽九方,无疑是致命的打击,按以往的租用大学场地等方式,肯定无法达到准入要求。为了达标,安徽九方俱乐部多次向政府

及相关职能部门汇报相关情况,详细说明俱乐部目前在硬件条件上存在很多困难,希望得到支持,但这一报告没有得到任何回复。

在安徽九方俱乐部声明退出的同时,正式公布了俱乐部对外转卖的通告。转卖的形式包括整体转卖和只卖中甲壳的方案。在转卖价格上,九方俱乐部报出了900万元。在转卖对象上,九方表示将优先卖给安徽本土买家。这次中

甲资格的转让除了媒体猜测的重庆、上海等地企业外,安徽本土的企业对此并没有表现出更多的热情。2010年12月初,安徽九方足球俱乐部的退出事件让合肥市相关政府部门对此事进行了过问,失去信心的安徽九方足球俱乐部又重新见到了曙光,并重新提交了关于基地建设等报告。但由于距离新赛季注册的时间已为时不多,在短期内解决并批复基地问题已显得非常困难。

泰康人寿安徽分公司欲三年百亿跨越



为进一步贯彻落实总公司新三年发展战略,部署2011年各项工作,12月24日,泰康人寿安徽分公司2011年计划工作会在合肥市隆重举行。该公司总经理室成员、各部门经理、机构总经理室成员以及全省D类以上员工共约280人参加了当天的会议。本次会议由分公司副总经理邹军主持。

泰康人寿安徽分公司王庆龙总经理代表该公司做了题为《建设职业化队伍 构建专业化体系 开创大个险新时代》的主题报告。王庆龙用“苹果”的成功经历引出了安徽分公司未来三年的发展目标——在三年实现十亿大个险,百亿大分公司,为泰康在安徽稳居市场第二打下坚实的基础!同时,王总向与会人员传达了总公司在亚布力召开的“两会”会议精神和陈董讲话精髓,“一个中心思想”就是崇尚“以销售为荣,以销售至上”的文化,全面打造销售体系和销售能力;王总将两会精神概括为:“两大力量,三大目标,三个坚定不移,四个核心业务,五大新战略,六个反对,七个维度”,使大家记忆深刻,易于领会,就是要坚定不移地推行新三年战略目标,以价值为导向,

发展大个险,建设大分公司,以客户为导向,坚持基础管理、基础建设和专业化经营,在城区和县域两个市场重新构建我们的竞争优势。

王总指出,2011年我们的主流文化就是“团结、发展”,明确提出了2011年的经营核心就是“每月明确一个经营主题,同说一句话,共唱一首歌,全省内外勤齐心协力,相互协作,始终围绕经营主题工作。树立员工的大局观、大方向,指引员工向正确的方向前进”。王总强调,“职业化、专业化、大个险”是安分未来工作的重点,一定要将“人寿保险是21世纪最具人文关怀的产业”这一理念深入泰康每一名员工的思想和灵魂,在全体安徽泰康人心中树立“共识就是力量,共识就是行动,共识就是方向,共识就是未来”的共识!王

总的主题报告为我们指明了2011年的工作方向,也激发了全体与会人员的信心和斗志,会场内,雷鸣般的掌声经久不息。

2010年对于泰康人寿安徽分公司来说,是稳健高效的一年,是科学发展的一年,是“双超”战略平稳过渡到“新三年”战略的转折年,截至12月20日,已经完成规模保费38.53亿元,系统排名第八,同比增长2562%,安徽市场稳居第二,这一切,离不开全体安分伙伴的拼搏与努力。面对即将到来的2011年,对于安分来说,不仅仅是机遇,更是充满挑战的一年,相信团结勇敢的安徽泰康人一定会不辱使命,紧跟总公司步伐,认真贯彻落实“两会”会议精神,在分公司总经理室的带领下,厉兵秣马,再创新的辉煌,向着十亿大个险、百亿分公司的宏伟目标阔步迈进!