

他说：“理财的首要任务是保本，这是第一要务，如果连这个都做不到，还谈什么理财。我觉得银行、证券、信托与老百姓交换的都是趋利性的产品，只有保险是避害性质的产品，只有先做好这个，才能再谈其他。投资过程中的任何失败都不会影响全盘，这才是稳妥的。”

本报记者 江帆

金领理财师是这样炼成的

这是一个特殊的群体：虽然为保险公司销售产品，但却不是保险公司的劳动用工；因为交营业税，他们属于个体经营户，但他们又不在工商局登记注册。

自上世纪90年代，美国友邦将保险营销员制度引入中国后，保险营销员群体就一直处在这种尴尬的境况，很多人只能成为这个行业的匆匆过客，而近年，由于竞争激烈，不少在业界打拼多年的老营销员也开始转行，原因是“保险现在太难干了”。

1月5日，北京仍被包裹在寒流之中，崇文门外大街也因此少了许多车水马龙的喧嚣，惟有寒风恣意追赶着瑟缩的路人。但就在这条大街西边的一条小街上，新华保险崇文分公司的办公楼内

却呈现着另一番热闹的场面。

在这里，墙上贴满了各式有关业绩的色彩标记，业务员们或埋头填单，或三三两两商讨事宜，一种浓烈的情绪搅动着每个角落。这是保险公司每年初都会上演的“开门红”冲刺。

“您好，我是王宝军。”一位穿着红色唐装，态度沉稳的中年男士向记者伸出了手。

采访前，记者对其略知一二：现年43岁的王宝军毕业于北京师范大学数学系，当过老师，开过影视公司，今年是他入行的第15个年头，销售业绩一直稳居前列，年薪超过百万元。

他为何能在高淘汰率行业中成为“剩”者？又是如何“炼”成这个行业的精英的呢？

10万元与小男孩的生命

15年前，王宝军还是中直机关某培训机构的一名讲师。一天，王宝军接到朋友的电话，说自己在“兴华国际投资集团公司”工作，因要完成公司的招聘任务，请王宝军帮忙充个数。对于朋友的请求，王宝军一向爽快应承。但去看了才知道，这是保险公司在招人入行。王宝军顿感受骗，愤怒中一把掀翻了桌子。

这一掀，掀开了他新的人生。

王宝军还是改行做了保险，开始是一边销售，一边打理自己的影视公司，不过后来的一件事完全改变了他的想法。

有一年，王宝军女儿生病住院，同病房住的是一个患脑干瘤的小男孩，医生说手术没有风险，但需要10万元医疗费，让家长去筹钱。几天过去了，小男孩的家长只筹到3万元，挽救孩子的最后机会丢失了。

“事后我想，如果这个孩子有大病保险，10万元的保额也就是2000元保费，在当时可能对这个家庭来说要紧一紧，但这10万元的救命钱就不会凑不齐，孩子也能得救了。”王宝军说，“这件事对我冲击很大，它改变了我的人生态度和对保险价值的认识。”

在随后的日子，王宝军做起保险来竟一发不可收拾，长期占据销售“霸主”地位，年薪也从当初的几万元，到几十万元，再到现在的上百万元。

“保险的机制也是吸引我的地方，保险销售的受众广，人人都需要保障。而且这个行业相对自由，比较公平，你想做到什么职级，由你自己决定。我喜欢这种自由的感觉。”

15年的行业磨砺，王宝军已经成为一个很有想法的保险理财师。

“我从不认为保险是保死、保残，我们每个人都是家庭的ATM机，我们每天

出去工作会产生源源不断的现金流，所以保险保的是我们每个人宝贵的劳动力。如果有一天我们不能生产钱了，保险可以将我们没有印制的钞票提前印制出来，保证我们家人的生活。”

3年半时间，20万元，“财富规划师”的入场券

即便是在今天，手持国际认证财富管理规划师证书的保险代理人仍是凤毛麟角，而王宝军10年前就拿到了证书，而且是当年拿到LOMA（国际金融保险管理学院）证书的20个中国人之一。



LOMA的财富管理规划师教育培训计划(FFSI)涵盖了金融服务产品、设计、支持、营销和管理各个领域的专业知识，考试需要通过包括个人理财规划等7门核心课程和3门选修课程，而且考试方式是一门一门通关。

“我是个金融的门外汉，学起来真是相当困难。当时也没有LOMA考试的中文辅导班，只有英文的。我不停地报名参加一些与证书考试有关的学习班，上课时拿着录音笔将老师讲的录下来，回家再重新整理。遇到不懂的就自己上网查资料，直到弄懂为止，经常是通宵达旦。”

“我记得有一门叫‘投资原理和机构投资’的课程，我连考3次才通过。如果再不通过，就需要等待较长时间后才能考了。”从王宝军的语气中仍能捕捉到当年屡败屡战的苦涩。

“我这人比较轴，一件事情愿意一气呵成。证书书，人家用半年或者一年的时间，我用了3年半，而且花费了20万元学费。虽然很辛苦，但觉得特别值，不仅自己的视野被打开了，金融知识结构完善了，而且让我在后来可以无障碍地与银行、证券界人士交流。”

一张证书，改变了王宝军的知识结构，一种持续的学习力，让这位普通的保险代理人储备了日后“蝶变”成金领阶层的某种能量，创富的路径就是这么简单。

协和医院“泡”出来的“准医师”

近年来，随着人们对健康生活的重

视，购买健康保险的人越来越多，健康保险的增速远远超过其他险种，然而健康保险却是保险纠纷的重灾区。

偌大的健康保险金库为何相伴着巨大的销售风险，这其中重要的原因就是营销人员素质欠缺，讲解往往夸张、模糊，缺乏专业性，误导了消费者。

而王宝军却用“专业”拿到了健康保险金库的钥匙。

和其他保险公司的营销团队一样，王宝军的团队也常常为客户和准客户开设健康保险讲座，而王宝军就是这种讲座的主讲。

“有位医生在听完健康保险讲座后，马上就签了单。他说他没有想到我能用这么通俗易懂的语言，又没有一点歪曲医学的方式来诠释了35类大病。很多病他也不知道如何跟病人解释，因为病人听不懂医学术语。听我这么一讲，他也知道如何去和病人讲病了。”王宝军笑得很开心。

“其实强迫自己在医学方面变得专业也是为了我的客户。演艺界人士一般生活不规律，比如熬夜排戏，往往会使他们的指标出现暂时的偏差，但这并不是不可逆的，只要适当休息，指标很快会恢复正常。但如果我不够专业，就可能让我的客户重新体检或者保单加费。”

王宝军有位亲戚在协和医院工作，为了用好这个便利的学习机会，他有空就去“泡”医院住院部，有时还跟人家上夜班，听医生跟病人交流，学习判断各种病历和体检报告。

“我那时把北京协和、友谊、北京宣武和天坛医院的讲座几乎一场不拉地听了下来。有一次去听妇科讲座，人家都用一种异样的眼光打量我，一些大姐甚至说，小伙子，你也来听课呀。别提有多尴尬了。”王宝军只好跟她们说自己是妇科医生，也是来学习的。

经过不断学习，王宝军成了“准医师”，“现在我能做到对体检报告结论评判，和我们公司核保人员的结论一样”。

LOMA是总部设在美国的一家国际金融管理学院，成立于1924年，到目前在全世界已有1200多个机构会员，提供着寿险、年金、银行、健康服务以及其他相关领域的金融服务。2008年中国平安将LOMA考试英文版引进我国，目的是让自己的精算师和核保人员通过考取证书得到培养。2000年，LOMA的“财富管理规划师”考试推出中文版。



对于企业来说，能否高效运用闲余资金是衡量财务管理水平的一个指标。但所有的投资都既可能带来收益，也可能带来损失，在决定进入市场前，企业需要知道什么样的理财产品更适合自身情况。

公司理财早知道

一、企业基本情况评价(总分20分)

说明:企业投资者基本情况评价是在对企业投资者进行全面调查的基础上做出的综合评价,评价范围包括企业投资者市场竞争力、经营状况和发展前景等。

1、市场竞争力评价
A 一般(2分) B 较好(5分) C 很好(10分)

2、经营状况评价
A 一般(2分) B 较好(5分) C 很好(10分)

二、企业财务指标评价(总分30分)

说明:企业投资者财务指标评价包括了净资产总额(亿元)、资产负债率(%)、现金流量情况三个主要财务指标。分项打分时,除了应根据企业投资者所处行业特征,在定量评分的基础上,对各项财务指标得分进行调整。

1、净资产总额评价
A 规模很小(2分) B 规模适中(5分) C 规模很大(10分)

2、资产负债率评价
A 很高(2分) B 适中(5分) C 很低(10分)

3、现金流量评价
A 一般(2分) B 较好(5分) C 很好(10分)

三、企业资本金风险承受能力评价(总分10分)

说明:企业投资者资本金风险承受能力评价是对企业投资者在资本运作上风险承受能力情况进行的评价。
A 一般(2分) B 较好(5分) C 很好(10分)

四、企业投资计划评价(总分40分)

说明:企业投资者投资计划评价是对企业投资者特定投资计划的调查评价。主要

调查企业投资者投资金额、投资期限、预期收益等情况。该项满分40分,其中投资金额、投资性质、投资期限、预期收益,金额(较净资产比例)越低,投资期限越长,预期收益要求越高得分越高。

1、拟投资证券投资基金的金额与企业净资产的比例
A 很高(2分) B 一般(5分) C 较小(10分)

2、从事证券投资基金的投资目的是什么?
A 现金管理(2分) B 证券投资(5分) C 企业年金(10分)

3、投资期限
A 短线投资(2分) B 中期投资(5分) C 长期投资(10分)

4、预期收益率
A 较低(2分) B 适中(5分) C 很高(10分)

五、企业评价调整因素

说明:评价调整因素评价机构投资者提供的财务报告质量、或有负债情况,并分析机构投资者应关注的重大事项对机构投资者偿债能力、赢利能力和未来现金流量的影响。

1、或有负债:视机构投资者或有负债相对于净资产的比例以及或有负债发生偿付的可能性,扣分不超过5分。

2、其他重大事项:若对机构投资者有利,可适当加分,但原则上不超过5分。若对机构投资者不利,可适当减分,但原则上不超过5分。

得分说明

20-40分,保守型,该类型投资者对投资比较谨慎,希望能够尽量回避风险,并且在保证本金安全的基础上能有一定的增值收入。在掌握充分信息的情况下,该类投资

者也会进行主动的风险投资,但一般情况下更愿意将资金投资于风格稳健的基金产品。

41-60分,稳健型,该类型投资者清楚自己的风险收益,对投资风险有所了解,愿意在承担一定风险的前提下获取较高的收益,希望投资收益能够长期稳步增长。所以常常将大部分资金投入到低风险型专户产品,小部分资金投入到低风险型专户产品。

61-100分,积极型,该类型投资者不排除冒险,并期望能够获得资金的长期增值,接受收益的正常波动,常常会为提高收益而采取主动投资,并且愿意为此承受较大的风险。

您的得分是_____分

您属于_____类型投资者

(供稿:摩根斯坦利华鑫基金管理公司)

风险提示:

本刊投资建议仅供参考,据此入市,风险自担。