

1997年，已是某集团财务公司总经理的吴剑报名参加了北京市副局级领导的公开招聘，1600人通过一、二考，每个职位剩下五六个人参加面试，吴剑的面试结果名列前茅，但由于种种原因，吴剑报名的职位没有录取任何人。不过，有位此前并不相识的评委将她介绍给了一家信托公司。“那个时候的信托和现在的信托完全是两码事，无法、无规，定位不明，自以为是‘金融百货公司’，多的时候信托公司有1000家。经过5次清理整顿后剩下50多家。”吴剑的第一个信托业“东家”也没有被保留。2001年，吴剑加盟北京信托，担任总会计师，那年她48岁。

投资守夜人

本报记者 常艳军

★不全心全意会坏名声

有10分力就不用9分的吴剑年轻时就养成了干活不惜力的性格。她觉得“到新单位，就要全力以赴，不全心全意会坏了自己名声”。

1969年，年仅16岁、只上过1年初中的吴剑就不得不离开学校，在一家中药厂干起了临时工——包药丸，之后还在苗圃种过树、翻山越岭放电影，她吃过百家饭，睡过百家炕，什么样的条件都能适应。

1970年，17岁的吴剑作为知识青年开始上山下乡。“边劳动，边进行民兵训练，曾经在学校里办过墙报的我还有一项文字工作。”有“写稿”任务的吴剑，本可以不用劳动，但好强的她没有搞特殊，坚持白天劳动，晚上写稿子。

“印象深刻的是‘南圪梁’，上背黑豆。荒山上种豆广种薄收，春种秋收，一年上山两次。”吴剑说，我们上山的时候，天还没亮，而且山上也没有路，就是一个接一个人地排着队往山上走，也没觉得害怕。等天亮的时候往山下看，自己都会吓一跳。割完黑豆，每个人都打一个近一人高的黑豆秸捆，虽然人小力弱，但我也肯少背，弯着腰，两手紧攥绳子，汗都没法擦。“说实话，当时也没觉得特别苦。心里有一股劲，就没有吃不了的苦。”在此后分管北京信托人事工作时，吴剑经常用这段经历鼓励年轻人，不要怕苦，不要怕多干活。“多干不吃亏，自己长了本事，展现出来的能力自然会有人看在眼里。”

下乡时“写稿子”的经历帮她走上了公务员的岗位。而同学的鼓动、对知识的渴望以及自己的勤奋，又让她重新拿起书本自学，参加高考，并扎实地上了三年大学。只经上过一年初中，却要学工业电气自动化，深感底子薄的吴剑经常是深夜一个人在教室里补基础。

1976年毕业后，她凭借自己的

勤奋和努力在一家纺织机械厂的技术科干得风生水起，成功地完成了“简易数控车床”“电镀自动线”等自动机床设施的设计和制作，还被调去筹备“信息中心”。但她的品格和能力看在眼里的领导，把她推上了“管人”、“管钱”的岗位。

“这跨度有点儿大。我一天会计没干过，负责这么一个厂的财务，怎么干啊！”

“厂里财务处有40个会计，在200平方米的办公室办公。我一进办公室，所有人都看我。我从他们眼里读出两句话。一句是‘什么年代了还外行领导内行’；另一句是‘你行吗’。”吴剑说，但我觉得数控我都能干，财务有这么复杂吗？

“财务处的会计岗位是按会计科目划分的，我就每个岗位待几天，从原始单据看起，看他们怎么记账，怎么处理，搞清楚信息的来龙去脉，如果和自己的判断不一致就和他们讨论，逐渐在脑子里形成一个完整的脉络。他们看我挺虚心的，都帮我。”吴剑说。她觉得“不懂就问不丢人，不懂装懂才丢人。”这期间，吴剑还将电算化引入了财务处。

半年后，吴剑的工作渐入佳境。厂里准备一级企业二级会计达标评审时，吴剑“闭关”三天三夜，写了一份高质量的财务工作报告。“不仅让工厂顺利通过评审，在评高级会计师时，凭借这份报告和电算化等成果，我以全票通过。”

山西中通高技术有限责任公司董事长王先生是吴剑的中学和大学同学。王先生印象中的吴剑非常“玩儿命”，干什么一定要干到最好。“吴剑认准一个方向就会付出全部精力干到最好，加班是家常便饭，我找她一般在家里找不到。”

吴剑觉得，别人信任你，才给你机会，不能辜负。也许，正是基于对于“信任”的重视，才让吴剑在信托业如鱼得水。

阳北路的拆迁，6个亿的规模，销售异常火爆。

“有个老太太来买信托，那个时候门槛没有现在这么高，5万元就可以买，可她总共只有4万多元。我们说她资金不够不能买，她很诧异，我来买你的产品，你们怎么还把人往外推呢？我们就和她解释是怎么回事儿，等老太太明白过来，觉得我们对投资者挺负责，还非买不可了。”吴剑说，



从1997年进入信托业，16个年头的磨砺，干练、自信和从容的吴剑依旧充满激情。是什么在鼓动着她，她眼中的信托又是什么样的？

我们最后还是没有让老太太买。“买信托产品的人，得具备相应的风险承受能力，我们觉得这位老太太不太适合。”

2007年实施的“新两规”（《信托公司管理办法》、《信托公司集合资金信托计划管理办法》）对2002年的“两规”进行了重新修订。“把信托投资公司的‘投资’二字去掉，就是信托公司的自有资金不能投资实业，实业资产全部清理。北京信托6家境外公司，下属几十家企业全部清理，4个酒店全部卖掉。”吴剑说，现在的信托公司也仅仅是在回归“受人之托，代人理财”本源业务的发展道路上刚刚起步。

吴剑对信托有自己的理解。“信托公司作为受托人应该在接受委托人委托后，忠实履行其信托责任，运用专业能力和法律赋予的功能，把资金投向收益与风险相匹配的项目，要为受益人的利益最大化尽责。”

她表示，投资者信任你，才会把钱委托给你，信托公司不能辜负了这份信任。北京信托的企业文化就是做投资者的守夜人。

北京七彩之家科技有限公司的总经理朱先生已经是北京信托近9年的老客户了，从一开始的700万左右，到现在他在北京信托的投资金额已经到了几千万。“我多数选择固定收益类的产品，一开始还是尝试性的，后来发现收益不错，就慢慢把资金向信托转移。”朱先生说，选择北京信托一是因为其选择的项目比较好，二是感觉这边的风控条款比较完善。

在与吴剑的多次沟通中，朱先生

逐渐被其感染。“她很有亲和力，而且做事很严谨。因为我的投资金额比较大，她还会给我一些投资的建议，比如投资要分散，不要在一个项目上投入过多的资金。另外，吴总对投资的项目非常了解，该注意哪些方面，她会给我讲得很清楚，感觉她对投资者还是很负责的。”

“进行员工培训时，我专门讲过如何透过企业的财务报表看到企业真实的信息。”吴剑说，信托是连接投资人和融资方的中介和桥梁，作为专业机构要能把握信托项目所在产业的政策和其周期性、能否赚钱、风险点在哪儿、怎么控制风险等，要从行业、法律、财务等多个方面进行详细的分析和调查，严格选择项目，要做到风险可控、可承受。“可承受是底线，研究10个项目，可能最后只能做3个。从业机构要多练内功，自律并增强责任感。”

“把资金交给北京信托主要是因为有一帮像吴剑这样有责任感的人在这儿。”山西中通的王先生介绍，除了自己的资金委托给北京信托管理以外，他们公司还在北京信托设立了一个长期有续的捐资助学基金，金额并不高，只有100万元左右。“在信托基金成立之前，公司每年会拿出一笔钱来资助上不起学的孩子。但是也担心，万一公司不在了，这些孩子就没人管了，于是萌生出成立信托基金的想法。”王先生表示，说实话，100万元的金额确实不大，但北京信托还真把这个项目当回事儿，专人专户管理，作为一个公益项目来运作。

★信托不是“坏孩子”

“在发展初期，信托做了很多不是信托该做的事情，因为当时人们也无财可理，信托更多是一个融资的渠道。”吴剑说，“人们对信托的陌生和曲解很普遍，认为信托是专门打擦边球的‘坏孩子’。从2007年开始，信托公司已经开始全心全意地代客理财。信托可以跨几个市场，功能很多。因为功能太强，就像孙猴子，也需要戴上‘紧箍咒’。几十家信托公司，有的激进有的稳健，信托资金规模过快发展之后，与社会的认知程度不匹配，就会引起负面的影响。”

“但投资者也要明白，信托有风险，投资需谨慎，不要迷信‘刚性兑付’。”吴剑说，现在，信托业的制度体系和法律规定还不完善，信托的很多功能还不能充分发挥，但未来有非常大的发展空间。

“在北京信托的高管中，除我之外全是名牌院校的博士、硕士，我

的学历是最低的，作为工农兵学员我只上了三年大学，勉强算是本科学历，但好在我不是靠学历吃饭的。”吴剑以此为骄傲，“这么多年，我改了很多行，获得了很多机遇，一步一步到今天。我觉得每一次机会来临，自己都不能懈怠，自己不努力不仅对不起自己，也对不起那些得不到机会的人。”

“本来到60岁了，吴剑可以休息一下了，可北京信托让她去管理一家证券公司。”王先生说，“管理证券公司要有相关的资质，60岁的吴剑在不到两个月的时间，学了七八本书，硬是把这个资质考下来了，而且据说成绩还不错。这让我很佩服。”

“能走到今天，固然有自己的努力，也有很多人对我的帮助。对于年轻人我也很乐意帮助他们，就像当年帮助过我的人一样，也算是我对那些帮助过我而我无以回报的人的一种回报吧。”

投资房产？加盟面包房？ 教师家庭求理财计划

本报记者 钱箐旎

工作在四川省成都市的小杨老师是一所公立职业院校的中层行政管理人员，家庭基本月收入在9000元左右（包括在高校任教的妻子的月收入）。2012年，小孩的出生给小杨的家庭财务状况带来了较大影响。小杨在家庭资产方面有银行存款10万元，按揭住房一套，尚需偿还贷款20万元；经济型汽车1辆，价值14万元；无其他投资、保险和负债；家庭月支出在3000元左右。在理财预期方面，一是考虑投资市郊小户型一套（总价在25万以内），使用公积金贷款，期望今后能够出租偿还该房月供；二是考虑投资加盟小品牌面包房，但是由于资金不足，现仅为不成熟想法。

为给孩子营造一个更富裕的生活环境，对金融理财知识不太了解，且表示家庭收入在短期内不会有大幅提高的小杨近日致电记者，希望能得到一份家庭理财的建议。

在对小杨家庭做了财务体检后，星展银行资深投资顾问陈立恒为小杨家庭定制了一套家庭理财方案。陈立恒认为，小杨的家庭财务情况存在风险，也存在机遇，

主要体现在以下三个方面：一是负债比例过高，这是小杨家庭财务面临最大的风险之一。在资产的统计方面，需要说明的是汽车不能产生任何收益，只会增加生活支出，对于普通家庭来说，汽车是不能归到资产里。因此，小杨家庭的金额资产有10万，负债为20万，净资产为负数，是所谓“负资产”。如果缺少配偶的支持，剩下另一方只能独立承担剩余的还贷压力。

二是储蓄比例很高，这是小杨家庭财务的最大优势。其每个月可以将收入70%变成储蓄或者投资，远高于普通家庭的水平。因此，这些资金无论用于投资还是未来的保障，都是十分有利的。

三是当前的保障不足以覆盖可能会面临的风险。虽然说两人都是教师职业，单位提供一定的医疗保障，也仅是满足了最基础保障水平。若以每个人承担家庭未来5年生活支出和50%的贷款余额计算，最低的合理保额应为28万元（=0.3×12×5+20/2）。

随后，陈立恒对小杨提出的理财目标进行了分析，首先，从财务上来考虑，按当前物价计算，小孩从出生到大学毕业最

少要花费40万元。即使按5%通胀计算，20年后接近100万元才能满足现在40万元支出。考虑到小杨夫妇对宝宝的未来比较关心，估计支出会比平均水平高些。

其次，从投资小户型的目标来看，陈立恒表示，如果小杨是希望投资获取租金的话，根据统计数据结果显示，目前成都小户型的租金回报率为2%至5%，低于市场上稳健型理财产品回报；如果小杨还期待通过房价上涨带来收益，在目前整体宏观调控大前提下，房价一年上涨10%至20%已是难题，而达到相同预期涨幅的理财产品却比比皆是。退一步来说，小杨家庭当前的负债已经过高，如果投资小户型，不仅需要动用目前所有的现金，而且还增加了新的负债。

最后，考虑投资加盟小品牌面包房，陈立恒表示，正如小杨所说，除了资金不足以外，还要考虑是否符合自己未来的职业发展。如果是自己经营，也就意味着夫妻至少有一方需要放弃目前稳定的工作，进入到做生意的行列，这样就会影响了每个月的家庭收入，有利有弊。

星展银行资深财务规划顾问莫若萍对于小杨家庭保障方面给出了建议：在资产配置上，一是小杨可以考虑用年收入10%至15%购买重大疾病保险，也就是说夫妻每个月的保费支出可以达到500元，由于在小杨家庭中夫妻同为家庭的经济支柱，对家庭收入的贡献对等，从人身风险管理的角度，保额的设置考虑到家庭未来5年的生活开支，50%的贷款余额，以及50%的教育金，加起来达到适合的人寿保障额度50万/人，同时通过附加消费型的定期寿险和重大疾病险，夯实家庭的保障基础，建议险种10万的主险（储蓄型），附加40万的定期寿险+30万的重大疾病（消费型）。

二是可以将每个月剩余的结余收入平均分为3笔，每笔大约2000元，第一笔可以考虑投资在一款集年金返还和灵活投资于一体的“全方位”新型保险产品；50%分配在该产品的年金主险部分，创造终身的现金流；50%分配在后端选择的三个投资账户（货币、债券、基金），有效地抵御通胀。更重要的是可以根据教育所需，在幼儿园、高中、大学任何阶段灵活

支取。实现了在客户有限的预算范围内，尽可能地涵盖教育金各个阶段的规划。第二笔用于零存整取积累本金，每年有2.4万，能用于自我增值，以谋求职业上的收入增长。第三笔可通过定期定额的方式投资偏股型基金，如果以10%的年化回报和2年左右时间计算，可以积累本金超过5万元。

对于10万元的存款，陈立恒建议小杨可以适当地一点分散投资。但在投资之前，建议小杨夫妇先做一份风险承受度的测评。如果测试结果是“稳健型投资者”，则可以考虑如下的分配方案，即将其中2万元投资货币市场基金，作为6个月的家庭储备金（3000元×6=18000）；配置3万元在偏股型基金分享中国股票市场成长；配置2.5万元在商品上（例如纸黄金），2.5万元择机购汇，可选择中长期升值的货币（如澳币和新西兰元）。