

精算师考试综合辅导：精算师的理财经精算师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/591/2021_2022__E7_B2_BE_E7_AE_97_E5_B8_88_E8_c50_591311.htm 精算师，一个代表着财富、权力和专业水准的职业，被誉为“金领中的金领”，是一个惹人羡慕且佩服的职业。但要成为一位精算师并不容易。从准精算师到精算师的漫长时间，多达8门的不同学科，每门长达6个小时的考试时间，在外人看来，无疑就是“残酷”的代名词。但中德安联人寿保险有限公司精算师乔步加不这么认为，相反，他却读出乐趣。“函数枯燥？公式复杂？用来研究博彩公司的赔率，就会好很多。”“理财也一样”，乔步加说：“心态是关键。以平常心对待理财，既不高估理财的难度，也不轻言钱来得容易，不求短期暴富，但愿长期稳定。“你会发现理财其实是一件很快乐的事情”。并非“有险就保”乔步加回忆自己的理财之路。1996年，25岁的他，面临出国求学和入行保险的人生岔路口，一番衡量盘算之后，他成为外资保险公司的一员，并在首次接触保险行业不久，为自己购买了人生的第一份保险意外险。回报父母是他选择意外险的最主要原因。父母辛辛苦苦将自己养大成人，如果一旦有意外发生，做为受益人的父母，至少可以在经济方面获得补偿。性价比则是他选择意外险的另一个出发点。“低保费，高保险”的特点，非常适合刚刚参加工作、收入不高的年轻人。意外险并非唯一选择。一年之后，他就先后选定了两份养老险。在意识到提早为养老规划，减少不必要开支，同时享有较低的每年保费支出后，用养老险为自己的未来退休生活购买一个基础保障，成为现实生活的必选，

屈指算来，其中的一份已经连续缴纳了11年，再过9年，每年就可以享有稳定的返还。最近几年，他又选择了期缴投连险和万能险，现阶段用来购买高额的寿险保障，等年老的时候降低保额将保单转化成退休金储备帐户。这是购买高额保障最经济的一种方式。回忆自己的投保生涯，乔步加认为，在不同阶段，根据不同需求适当选择，是值得汲取的经验之一。与此同时理财需要有明确的目标，并在明确之后，坚持执行。他认为，这一套投保模式目前并不过时，仍然适用于年轻人。尽管对保险的重要性有足够认识，但乔步加并非“有险就保”，重大疾病保险目前就不在他的考虑之列。年龄尚算年轻，健康状况良好是他暂未选择重大疾病保险的主要理由，“40岁以后，或许我会考虑”，他笑称。“目标至上，需求决定投入”的原则被乔步加运用得如此得当，值得借鉴。保持灵敏嗅觉将未来不确定因素尽量量化为可测因素，是一个精算师的基本能力之一。以利率为例，比照日本等发达国家的情况来看，乔步加推断，未来中国利率仍有下调可能，购买保险产品仍是必要的资产配置，做为业内人士，他并不讳言对保险的偏爱。搜集各种信息，加以整理消化是正确推断的基础，保持足够的敏感度必不可少。以工商银行的“灵通快线”理财产品为例，推出已1年有余，购买时实时结转为理财产品份额，赎回资金瞬时到账，免收申购和赎回费用，5万元的低门槛，远高于活期和通知存款的收益，可谓优势多多。但真正意识到并用来灵活理财的人并不多，而乔步加却运用得得心应手，在设置了合适的申购、赎回比例之后，最大限度的实现了资产账户的增值。谈及刚刚结束的美国度假之行，他又详细解释海外旅游保险，不到1000元人民币的

保费，30万人民币的医疗保险保额，让他一家3口安心尽享旅游的乐趣。从景点的可能意外，到住宿安全，乃至证件丢失延误行程，各种后顾之忧都在保险之列。“当飞机在大洋上空遇到气流发生颠簸的一刻，真的感觉很有保障。但遗憾的是，好多人竟然不知道这项业务”。个人理财简单才是最好。虽然在安联的工作时间才刚刚1年零4个月，但乔步加承认，安联的企业文化对他的理财理念已产生影响，并从中受益。设计开发产品，是乔步加的主要工作。公司“以人为本”的企业文化，成为乔步加设计产品的主导思想之一。“大量走访，倾听客户需求，是我们推出产品前后的主要工作”，针对客户反映的保险产品过于复杂的问题，乔步加尽量让产品简单易懂，使得不同年龄段的保障和收益一目了然。以新近推出的安享美年产品为例，投保次年即返，以及60岁时可获得高达保额2倍的高生存给付等特有人性化设计，获得好评，投放市场不到2周，投保额就接近200万元。工作中的感受，对其个人理财不无裨益。乔步加认为“简单才是最好”，而存入8000万进行理财，却倒欠银行9000万的最新案例，则被他拿来作反面教材。购买星展银行Accumulator（股票累积期权合约）产品的内地某女士，在产品一年到期之后，被告知，倒欠银行9000万，本被视为最安全的银行理财产品，竟然成为炸弹。按照合约条款，产品可以打折购买股票，但股价一旦跌破行使价，必须按照行使价每天购买双份的股份，直到合约期满。连续的下跌，银行以透支贷款的方式不断以高价为客户买入股份，终酿苦果。“其实就是一种十分复杂而又风险极高的金融衍生品，这类产品我绝对不碰”，乔步加给出理财底线。并非仅限于“以人为本”，从“崇尚明

晰分工”中，他借鉴“均衡配置”；从“关注员工成长”中，他借鉴“理财观念也需要不断更新”，至于“明确目标、超越目标”更是让乔步加在以往的感悟上，更进一步。孔子等先贤的朴素思想，也被拿来为其所用，成为理财观念不可分割的部分。采访中，“孝道”两字，被乔步加反复提及：“‘父母在，不远游，游必有方’。父母健在的时候，尽量要守在父母身旁，即使是需要远游，也要先把老人安顿好”。基于此，每年春秋季节，他都会接双方的父母来沪居住，安排中医为其调理，一同感受亲情，为他们提供补充养老生活基金，也成为乔步加开支中的固定项。

box:银行储蓄0
~ 10%赡养老人/公益捐款10 ~ 15%股票10%基金定投15%保
险10%3口之家消费45 ~ 50%乔步加个人年收入支出 100Test 下
载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

www.100test.com