

金融热吸引非业内人士加入职业证书培训行列

金融考证,“城外”人频频来“叩门”

今年34岁的小洪,目前在一
家上市公司IT部门工作,表面是
个“技术派”,内里却有一颗“金融
心”——为了成功转行金融业,2
年来,他把双休日大部分时间都花
在了参加相关职业证书培训上,挑
战的还是素有“全球金融第一考”
之称的美国特许金融分析师
(CFA)证书。

通过率百里挑一

记者从目前国内最大的财经证
书培训机构之一——高顿财经了解
到,如今,像小洪这样的非金融行业
学员越来越多,已占到其总体培训
人数的一半左右。而这一数字,还在

以每年50%左右的速度递增。
高顿财经CFA项目负责人魏
博告诉记者,金融考证热的背后,一
方面是金融行业高薪等诱惑,另一
方面也是高端人才的匮乏。以
CFA为例,因其堪称全球投资业
里最为严格、含金量最高的资格认
证,CFA持证入便成为投资金融
界当之无愧的“金领阶层”。目前
香港有近4000名CFA持证入,而
内地这一群体仅2500人。为此,上
海已把CFA列入高级人才培养计
划,计划到明年引进或培养3000
名持证入。
“CFA共分3个级别,每一个
级别都涵盖10个科目,平均考试

周期要3-5年,通过率可谓百里
挑一,但持证入的年薪一般都在百
万元以上”,魏博透露,相比MBA、
EMBA等课程,CFA每一级别一
次性通过仅需2万元左右,“性价
比”较高。一些银行、证券、基金公
司等也都鼓励员工参加这类更重
实践,也更为实用的职业证书培
训。
在金融行业打拼,考证与培训
似是一条“不归路”。相比金融城
里的人,那些频频来敲门的“城外”人,
无疑需要付出更多努力。在高顿财
经的培训班里,有一类“零基础”长
线班专门针对英语水平、金融知识
等均较为薄弱的学员,依托国内知

名商学院教授、金融行业精英等师
资力量,逐步为其“补缺”、夯实基
础。已有2年学习经历的小洪说,在
专业的财经培训班里,不仅积累了
大量金融学识,还在投资实战中学
以致用,“提高了眼界和交流层次,
认识了很多新朋友。”

双休日抓紧充电

经过培训,最终成功考取证书、
成功转行的,不可能是100%,但
“终身财经教育”的理念却能让入在
学习的过程中大获裨益。每到双休
日,高顿财经的课堂上,从初级考证
培训,到国际认可的资质认证,再到
针对财务总监、基金经理等级别的

定制培训,都能看到一张张求知若
渴的面孔。
最让小洪这样的在职学员感到
便利的是,越来越多在线教育资源
“火热”上线。“在线教育不是简单
地把线下课程搬上网”,魏博介绍,
目前高顿财经已在上海拥有10个
录影棚,单独设计开发网络课程,
确定教学大纲和内容后,还要写脚
本、让讲课入上镜试演,最终制作
成适合网络学习的课件,还可以通
过学员线上自测的大数据,及时调
整教学。仅CFA网络课程学员,就
达到每年1500名,遍布全国各地乃
至海外。
本报记者 鲁雁南

混搭的“三种人”

城 职场感悟

你见过不敢给下属布置工作的
老板吗?在外企任职的朋友招了一个
民企背景的女孩,到下午就不敢
给她派活了,否则任务并不紧急的
情况下,她也会主动加班加点,并在
深夜准时发来工作邮件。“民企女
孩”不怕牺牲,主动加码的精神,让
包括老板在内的公司同事如坐针
毡。因为该公司提倡员工生活、工
作两不误,并不希望员工赤膊上阵、
以厂为家。

这样的企业文化冲突,在中国
职场已经屡见不鲜。跨国公司本土
化浪潮高涨,一些国企、民企迅速
壮大,雄心勃勃“走出去”。同一幢
写字楼里,仅从LOGO上已经看不
出公司土洋,何况那些新兴高科技
公司、股份复杂的上市企业,早已
不能贴上简单的类型标签。

与市场大环境趋同相应,传统
意义上的外企人、国企人、民企人
开始混搭,同一个单位里的“三种
人”现象凸显。民企也开始“拽”
外语了,国企中有了民企战斗队,
外企里有了本地“土鳖”群。实践
证明,混合所

有制人才的爱情,远比混合所有制
经济的婚姻来得更快。

“三种人”混搭,难在基因不同,
谁都喜欢自己人。朋友所在的国
企改制后引进民企、外企人才,让
朋友顿生自怜。她认为,民企背景
的同事对钱更计较,在名利面前经
不住考验;外企工作过的人又太能
忽悠,相比较而言,还是国企人顾
全大局、稳扎稳打,说的就是她自
己。而民企的朋友除了讨厌国企人
没效率、没危机感外,还最不喜欢
招那些大学一毕业就进入世界500
强的人,理由是他们在规则明晰的
地方生活太久,水至清则无鱼,不
像民企和国企的人那样沟通能力
强,能够在复杂情况下,在信息披
露不透明、不对等的状况下,遇强
则强,遇弱则弱。外企的朋友则最
看不上国企人的做派,招聘民企
出身的员工也屡有微词,觉得他们
不能以结果为导向,不敢质疑老
板的决定,做事不够专业。

其实,无论“三种人”差别多大,
都不过是工作习惯的差异。是性
格和潜力,决定了“三种人”各自
能走多远。在这个竞争激烈的大
变革中,哪种人都得奋力向前,不
进则退,这是时代的宿命。 陶太



讲述“金融人·中国梦”

40余部微电影网上展评

近日,“金融人·中国梦”微电
影网络展评活动正在“上海金融
网”上进行。“金融人·中国梦”微
电影创作大赛由中共上海市金融
工作党委主办,旨在进一步提高
“中国梦”宣传教育活动的吸引
力和感染力,让“中国梦”成为每
一位金融人的共同梦想,进一步
引导和激励广大干部职工积极投

身上海国际金融中心建设。
该活动得到了各金融机构的
热烈响应,共收到参赛作品40多
部。这些影片从“金融之未来”、
“金融之创新”、“金融之力量”、
“金融之温暖”等不同角度,充
分反映了广大金融人对上海金融
未来发展的无限憧憬,以及立足
岗位、开拓奋进、无私奉献的感
人故

事和服务对象梦想成真提供金
融支持的生动实践。
据悉,“金融人·中国梦”微电
影网络展评活动即日起开始,至
5月底结束。届时,结合专家评审
情况,将评选出一、二、三等奖
若干(网址链接:<http://sjr.sh.gov.cn:8030/dream/Pages/Index.aspx>)。
宝成

保险理赔员一点也不“牛”

城 你问我答

网友 Sarah 问:
最近想给家人买份人寿保险,但
朋友提醒我说保险公司往往卖保
险的时候说得“花好稻好”,但真
正到了理赔时“这个不赔那个不
赔”,这个具体是由理赔员说了算
的吗?
中德安联人寿保险有限公司
理赔部负责人余晓辉回答:
在一些保险消费者眼中,理赔
似乎是一个很“牛”的职业,赔付
与否都由理赔人员说了算,只要
大笔一挥,就决定了客户是否可以
拿到钱。甚至有人认为,刻意不
赔或者少赔,是理赔人员的宗旨,
赔得少了,保险公司利润自然就
多了,理赔人员的工资或奖金

就高了。其实,这些都是对理赔工
作的误解。
进入保险行业10多年,我看到
身边很多优秀的理赔人员为保障
客户利益竭尽全力地付出,但他
们的艰辛与不易常常不被理解。
事实上,在中国,从来没有哪一
家人寿保险公司,会把理赔赔付
的金额与理赔人员的工资挂钩。
中德安联扎根中国15年,对公
司的品牌和客户的信任尤其看重。
每一个理赔决定,都要受到上级
理赔员的审核、再保险公司的核
查、公司内外部审计以及监管机
关的监督。每一道监督措施,无
不是以“事实认定是否清楚、法
律合同适用是否合理”作为依
据,而不是赔付金额的高低。
社会上不少人认为保险理赔
很难,费时费力,但去年,我们所有

理赔案件的平均结案时效是1.6
个工作日。作为一个理赔人员,我
能理解客户希望早日得到理赔结
果的心情。在确保理赔的时效性
方面,公司也有多种措施确保给
客户提供高效的理赔服务。比如,
推出业内高水平的“理赔逾期滞
纳金”承诺,对属于保险责任的
赔付案件,若自受理之日起,在
监管部门规定的期限内未能给出
核定结果的,中德安联人寿将从
第31日起,按照5%的年化利率
来支付逾期滞纳金,并与理赔金
一并支付。在这样的高标准之下,
理赔时效稳步提升,去年无一例
理赔案件逾期。
从事人寿保险理赔工作,虽然
不用每个理赔案例都要到医院、
公安等部门做实地查证理赔,但
是必须具有相当程度的专业知识,
包

括保险专业知识、医学专业知
识和法律学专业知识。除了这些
基本要求以外,还需要多年实际
工作经验的积累。所以保险公司
对理赔人员都有一套完善的职业
等级制度,从初级理赔员到资深
理赔员,直到首席理赔员,需要
经历多重考核。
对于一个有意长期从事理赔
的人来说,拥有强大的心灵和保
持良好的心态也必不可少。因为
我们每天面对的,是一个遭遇着
各种不幸的群体。要保证不被负
面情绪所影响,并且把自己的乐
观感染给他们,并不是一件容易
的事。不过,当快速地把理赔结
果送到客户手上,当收到很多客
户流着泪水的感谢时,这份工作
的满足和成就感也会随之爆棚!
本报记者 鲁雁南 整理

东亚银行(中国)有限公司日前
发布《2013东亚中国企业社会
责任报告》,并宣布启动“农民
创业接力棒”项目,计划投入
100万元用于支持四川雅安
市芦山县的农户通过养猪创
业自给自足,改善生活条件,同
时通过“接力”的形式让资金
不断惠及更多农民。
截至去年底,东亚银行公益
基金已收到企业和个人捐款总
额逾3500万元。“萤火虫计划”
已在全国捐建31所先进电教
设备的“萤火虫乐园”,提供志
愿者支教220课时,培训乡村
教师208名。去年启动的“民
间公益组织资助计划”,计划
每年提供100万元,在全社会
范围内寻找优秀的民间公益
组织项目,为其提供资金支持。
鲁雁南

东亚银行启动
助力农民创业接力项目