

**中国人身保险从业人员资格考试简报**

**2007 年第一期**

# 目 录

## 一、资格项目政策动态

- (一) 全国金融工作会议 2007 年 1 月 19 日-20 日在北京举行
- (二) 全国保险工作会议 2007 年 1 月 21 日-22 日在北京召开
- (三) 全国保险监管工作会议 2007 年 1 月 22 日-23 日在北京召开
- (四) “中国员工福利规划师教材总结会” 2006 年 12 月 21 日在北京顺利召开
- (五) 中国保险报将举办“团体保险转型与员工福利规划师”专题讨论栏目
- (六) 中国保险报营销周刊将定期刊登资格考试销售方向各科精选试题
- (七) “中国员工福利规划师”试运行考试 2007 年 1 月 28 日在全国 30 个城市举行
- (八) 中国人身保险从业人员资格项目将启用新的资格证书样式
- (九) 资格项目编审委将颁布“中国人身保险从业人员资格证书管理试行办法”
- (十) 资格项目执行单位计划对资格考试网站进行优化改造
- (十一) 资格项目将对考试大纲做新的修订

## 二、春季考试报名工作通报

## 三、资格项目 2006 年工作总结和 2007 年工作计划

四、打造中国标准的人身保险知识体系，推动中国保险事业又好又快发展  
——资格体系执行编委、江苏保监局副局长王治超在中国员工福利规划师教材审定总结会上的讲话

## 五、新版中国人身保险从业人员资格证书样式解读

## 六、2006 年资格考试秋季考试证书获得者名单

## 七、项目宣传 PPT 文件节选

## 八、国外资格认证体系介绍

## **一、资格项目政策动态**

### **(一) 全国金融工作会议 2007 年 1 月 19 日 - 20 日在北京举行**

全国金融工作会议 2007 年 1 月 19 日至 20 日在北京举行，国务院总理温家宝要求大力发展资本市场和保险市场，构建多层次金融市场体系；扩大直接融资规模和比重；加强资本市场基础性制度建设，着力提高上市公司质量，严格信息披露制度，加大透明度。进一步推进保险业改革发展，拓宽保险服务领域，提高保险服务水平，增强防范风险意识和能力。

这次金融工作会议是继 1997 年东亚金融危机、2002 年金融对外开放召开两次金融工作会议后的第三次全国金融工作会议，对当前及今后一段时间内金融改革发展的若干重大问题进行讨论总结并指明方向。

### **(二) 全国保险工作会议 2007 年 1 月 21 - 22 日在北京召开**

2007 年 1 月 21 日，全国保险工作会议在北京举行。中国保监会、各保监局、各保险公司、部分专业保险中介机构和保险公司分公司负责人以及国务院派驻国有保险公司监事会领导参加了会议。中国保监会领导吴定富、李克穆、魏迎宁、周延礼、陈新权、赵杰兵、袁力、陈文辉等出席会议，全国政协常委马永伟也参加了会议。吴定富主席在讲话时指出中国保险业需要“加强行业自身建设，塑造行业诚信形象，夯实行业发展基础”，要大力加强人才队伍建设，在人才培养方面，要树立大教育、大培训观念，大规模培训干部，大幅度提高干部素质。做到政治素质和业务素质一起抓，境内培训和境外培训一起抓，理论提高与实践锻炼一起抓，继续教育与学校教育一起抓。要更加重视保险职业教育，充分发挥保险系统现有职业培训学院作用，培养高素质的保险营销人才。

### **(三) 全国保险监管工作会议 2007 年 1 月 22 日 - 23 日在北京召开**

全国保险监管工作会议 2007 年 1 月 22 日-23 日在北京召开，吴定富主席作重要讲话，肯定近年来保险监管工作取得的显著成效，指出在新形势下保险

监管工作的使命感和紧迫感，并对当前和今后一个时期的保险监管工作进行部署。吴定富主席强调指出，要对保险公司董事和高管人员进行培训，进一步提高认识，增强其依法合规经营的自觉性和完善治理结构的主动性；要推进行业协会的专业化和职业化建设，保监会和各保监局要加大对行业协会工作的指导和支持，使行业协会真正有效发挥作用；要加强政治理论学习和业务学习，营造良好的学习氛围，建设学习型机关。

#### **（四）“中国员工福利规划师教材总结会”2006年12月21日在北京顺利召开**

2006年12月21日，中国保监会、中国保险行业协会、中国人寿保险股份有限公司等单位在北京九华山庄召开“中国员工福利规划师教材总结会暨资格考试审定会”。参加会议的有中国保监会人身保险监管部龚贻生处长、王德威先生以及办公厅、中介部的有关领导；中国保险行业协会许彬常务副秘书长、寿险委员会谷晓燕主任、培训部曹建平协会部门领导；中国人寿保险股份有限公司教育培训部张言总经理、吴敏处长，泰康人寿保险股份有限公司袁宇波副总经理、徐艳主管；中国太平洋人寿保险股份有限公司沈健副总经理及数位保险院校专家教授和项目执行单位负责人。会议对员工福利规划师教材工作和整个资格项目的建设情况进行了认真总结，并对下一步的工作提出希望和建议，资格体系执行编委、江苏保监局副局长王治超博士作了主题发言，会议取得圆满成功。

#### **（五）中国保险报将举办“团体保险转型与员工福利规划师”专题讨论栏目**

为贯彻魏迎宁副主席“我们团险在萎缩，我们能不能找一条路让它重新振作起来”的讲话精神，中国保险报将在2007年一季度举办“团体保险转型与员工福利规划师”专题讨论，本栏目将邀请监管部门、国内主要寿险公司和院校的有关专家领导，畅谈我国团险市场面临的机遇、挑战及应对办法，我们相信本次讨论将对我国团险市场的转型和发展，发挥积极的作用。本栏目有关内容预计在2月及3月陆续刊登。广州信平市场策划顾问有限公司将赞助此项活动。

#### **（六）中国保险报营销周刊将定期刊登资格考试销售方向各科精选试题**

随着整个保险市场的发展，中国保险报营销周刊将扩大版面单独订阅。为

普及保险知识，中国保险报营销周刊选定中国人身保险从业人员资格项目相关考试试题作为普及保险知识的一个重要途径，此举必将推动营销周刊的知识性和资格考试的实用性，获得双赢的效果。资格项目执行单位广州信平市场策划顾问有限公司对营销周刊的活动给予积极支持。

### **(七)“中国员工福利规划师”试运行考试 2007 年 1 月 28 日在全国 30 个城市举行**

2007 年 1 月 28 日，中国人身保险从业人员资格项目中新推出的“中国员工福利规划师”试运行考试在全国 30 个城市举行。1000 多名考生参加“中国员工福利规划师”两门专业课程的考试。此次考试共有 2031 个考次，参加试运行的单位主要是中国人寿保险股份有限公司、泰康人寿股份有限公司。本次考试的报名工作 2006 年秋季便已完成，由于要确保质量，对教材反复补充，对考题多次审定，本次考试时间移至 2007 年 1 月 28 日。同时在 2007 年春季考试中作为正式的考试科目安排，请愿意参加“中国员工福利规划师”考试的个人和单位，踊跃报名。

### **(八)中国人身保险从业人员资格项目将启用新的资格证书样式**

中国人身保险从业人员资格项目考试自 2005 年试运行以来，取得良好的效果，两年来已有近 2000 人取得“中国寿险管理师”、“中国寿险理财规划师”各类资格，2007 年年初还将产生第一批“中国员工福利规划师”资格获得者；资格证书得到行业及社会越来越多的重视，原证书依据国外一般职业认证证书的形式与风格所设计，未能满足广大考生不同的证书使用要求，也不易保存和携带，因此中国保险行业协会和项目执行单位在经过调查研究讨论后，于 2006 年底设计新版证书；新版证书将于 2006 年秋季考试资格获得者正式启用。新的证书启用后，原有证书继续有效，需要更换新版证书者，请与执行单位联系，给予免费更换新版证书。新版证书作为行业资格认证的证明文件，更加显示其庄重的质量与代表行业知识平台的内涵。

### **(九)资格项目编审委将颁布“中国人身保险从业人员资格证书管理试行办法”**

中国保险行业协会与项目执行单位除启用新版证书之外，对于证书管理流程及网上披露内容并进一步充实，并报编审委批准，将颁布“中国人身保险从

业人员资格证书管理试行办法”，规范证书的管理，从业人员在展业中可以出示证书并在中国保险行业网站及项目网站进行查询核对。

中国人身保险从业人员资格认证项目作为保险行业标准化的知识平台，继在教材、考试等方面努力完善外，证书及证书管理流程的优化也将提高各类资格的含金量。

#### **（十）资格项目执行单位计划对资格考试网站进行优化改造**

中国人身保险资格项目自启动以来，建立专门的考试报名网站，方便考生能够及时了解资格项目的相关内容和参加报名，网站在项目推动过程中起到重大的作用。资格项目在 2006 年初及时更新公布考试最新的信息，网站点击量迅速增加，目前已达到 153 万次。考生和相关报名单位对项目的要求和期望越来越高，项目执行单位广州信平市场策划顾问有限公司在 2007 年对项目网站进行优化改造，同时将增加栏目，使考生能够及时了解资格项目的最新信息。请考生随时登陆公司网站（网址为 [www.xpcle.com](http://www.xpcle.com)）。

#### **（十一）资格项目将对考试大纲做新的修订**

根据 2006 年考试情况及相关政策的变动，资格项目将对考试大纲进行修订，并将于 2007 年 1 月陆续公布。同时由于国家财政部公布新会计准则和企业财务通则，在核算制度上作重大调整，资格网站已登载相关内容，并作为“中国寿险管理师”高级科目《人身保险会计与财务》（上）会计版和（下）财务版的考试补充资料。考试大纲将对相关内容进行调整，并明确指出新规定的考试内容，请报考相关科目的考生及时登陆资格项目网站，以免影响考试。

## **二、春季考试报名工作通报**

中国人身保险从业人员资格考试 2007 年春季考试正在接受考生报名。目前，广大考生反应积极，报名踊跃。

自 2006 年 10 月 11 日正式发布 2007 年春季考试报名公告以来，报名工作紧张有序。对于此次考试报名，执行单位广州信平市场策划顾问有限公司加大

了广告宣传,在中国保险报刊登了两期 1/2 版的考试公告和 10 期各地报名中心联系信息。同时在 2006 年 12 月,内蒙古保险行业协会和宁夏回族自治区保险行业协会也加入到本项目平台。各地报名中心在当地积极开展工作,宣传资格项目。

根据目前的报名情况,本次资格考试呈现以下特点:

1、团报单位逐渐增多,许多公司和报名中心积极支持和推动报名工作

中国人寿保险股份有限公司、中国太平洋人寿股份有限公司、泰康人寿保险股份有限公司、新华人寿股份有限公司积极支持考试项目,并且还推出奖励政策,鼓励员工参加考试,同时还在公司内部开展考试培训,使考试和业务发展结合起来。

各地报名中心采取各种措施,推动报名工作。尤其突出的是河南保险行业协会,通过评比和颁发奖牌的方式鼓励做好报名工作的公司及负责人员和取得优秀成绩的考生。湖南长沙保险学院采用内部宣导和校外推广的方式,宣传资格考试项目,2007 年春季考试报名工作取得非常好的成绩。

2、中国保险行业协会积极支持资格考试,在培训部门中指定专人负责本资格考试报名工作和资格证书的发放管理工作

从本次报名考试进展来讲,存在的问题:一是发展不平衡,有的公司和报名中心对考试报名工作推动力度不够,报名人数参差不齐,相差很大。二是个别考生不能很好协调开展业务和学习。有的考生因处于业务开门红阶段,怕影响业务量,将考试推到下一期。在这里特别建议考生和相关公司做好工作及学习规划,不要因为工作而耽误学习,应有计划的安排好学习和工作。

### **三、资格项目 2006 年工作总结和 2007 年发展思路**

2006 年对中国人身保险从业人员资格考试平台和广州信平市场策划顾问有限公司都是不平凡的一年,我们一路走来,有欢笑,有泪水,有成功经验,有暂时困难。岁末年初,是总结和反思的时刻,也是憧憬和展望的时刻。对过去的

一年我们必须深入思考，总结经验，认识失误，加以改进。对来年的工作我们充满信心，豪情满怀，我们认为，在中国保监会的正确领导下，在中国保险行业协会的积极协调下，在各保险公司的参与支持下，承办机构全体员工将秉持理想和信念，勤奋工作，奋发有为，踏实努力，不辱使命，稳步推进平台建设。现将我们的工作总结和发展思路汇报如下，供各位关心支持这一事业的专家领导及团队批评指正。

## 一、2006 年主要工作

### （一）考试情况

2006 年共举行两次考试，春季考试 6030 个考次，其中管理系列中级科目五门 4962 个考次，高级科目六门 968 个考次，销售科目--团体保险首次开考有 100 个考次。秋季考试 9109 个考次，其中管理中级科目五门有 4988 个考次，高级科目六门 844 个考次，销售科目 6 门（新型寿险、健康保险、养老保险，其中健康保险、养老保险为首次开考）2070 个考次，员工福利计划为 2051 个考次。考生约为 4000 人，主要由中国人寿、中国太平洋人寿、新华人寿、泰康人寿、国泰人寿公司人员组成。

### （二）考务情况

项目在运行两年过程中，在参考其他相关考试、考场制度后，根据项目自身运作特点建立了一系列完整的中国人身保险从业人员资格考务制度。包含考生注意事项、监考人员规章制度、监考注意事项、监考制度、考场要求等与考务有关的规章制度。2006 年春季证书获得者达到 496 人，其中中国寿险管理师中级资格有 424 人，中国寿险管理师高级资格 68 人，中国寿险理财规划师新型产品证书为 4 人。在秋季考试中，中国寿险管理师中级资格为 587 人，中国寿险管理师高级资格为 23 人，中级寿险规划师为 243 人，寿险理财规划师为 9 人。

2006 年在全国建立了 32 个考试中心。除了原来的 24 家，又新增加 8 个。与各地考试中心联系沟通逐步走向正规。考试的执行工作更加规范化、制度化，理顺了教材寄送、考场联系、试卷邮寄收回等环节的业务流程，使各项工作更合理、更连接，对新增考量的承载能力不断增加。同时，在 2006 年与各地考场签订考场协议，在其中设立 26 个报名点，考点达到 34 个。随着项目的推广，将建立完善的考场考务制度，建立完整的考场档案，同时将依靠考生，完善监

考制度。

对于出题工作实行新的管理模式，8月13日在中国人民大学召开了出题会议，确定了出题责任人、出题人、审题人的工作职责，使整个出题管理和协调更加有效，便于提高考题的质量，增加项目的积极影响。

### （三）教材情况

项目在2005年完成整个管理系列11门科目的情况下，在2006年陆续完成个险销售系列6门、员工福利规划系列教材2门的编写并出版，交付考生使用。特别是员工福利规划系列教材EB1、EB2，从2006年4月份启动到12月末正式出版，教材编写小组和审议小组付出了辛勤的劳动，多次召开修订会议。2006年12月21日在北京九华山庄召开了员工福利规划师总结会议及资格考试审订会，对该项工作进行了详细总结。另外今年对教材修订工作也进行了布置和安排，2006年7月9日在社科院召开了会议，对管理系列四本教材修订工作进行了布置，即《风险管理与人身保险》、《寿险公司经营与管理》、《寿险公司人力资源管理》、《人身保险监管》。

在2006年项目运作过程中，考生普遍反映部分科目比较理论化，与业务实践及展业过程有些差距，希望能够多增加实际案例。同时反映缺少必要的课程辅导及练习题，更完善的考试大纲。

### （四）宣传情况

2006年，项目执行单位--广州信平与中国保险报进行合作，在中国保险报上展开全面的宣传活动，陆续刊登了整版项目介绍、四期考试报名公告、项目相关答疑、11期教材书评、2期考试报道、10多期1/4版及1/8版团报中心广告等，使考生全面了解资格项目。同时对于中国保监会主席信箱考生的几次考生提问，执行单位广州信平精心准备，并经人身保险监管部和中国保险行业协会审定后挂上。在2006年，还自编了3期“中国人身保险从业人员资格项目考试报名中心工作简报”，并印刷了最新的宣传折页（2万份）和项目简介（6千份），分别寄发到各地报名中心、保险公司及考生手中。

加强现场和会议的推广宣传工作，一年来分别拜会了北京、江苏、浙江、四川、山东、河南等保险行业协会，先后与当地保险公司座谈和项目的宣传推广活动。同时参加了在江苏南京召开的百万圆桌会议和在湖南长沙召开的保险

营销员大会、清华大学举办的保险论坛系列讲座。

重视网上宣传工作，先后与十多家专业网站建立友谊链接，加强网站宣传。同时在国十条发布后，8月5日在上海成功召开了“中国人身保险从业人员资格体系建设与人才发展战略会议”，此次会议在行业中产生了比较大的影响，参会人员达到140人次。会后我们及时将会议代表发言整理出来，在网站上发布。2006年在整个行业中的影响迅速扩大，项目网站浏览量从年初的28万增加到年底的140万。

#### （五）考试项目市场推广工作

1、在全国建立25家报名中心，年底增加到27家；报名中心区域布局实现了重大突破，在内蒙古、新疆和宁夏均设有考点。

2、加强对重点公司的推动。除了原有的太平洋人寿之外，又建立了中国人寿、新华人寿、泰康人寿等重点公司团报中心，并建立了定期个人联系和沟通机制。

3、初步进行了建立二级报名中心探讨工作。10月份在苏州参加了江苏省各地市保险行业协会秘书长会议，在会议上对项目进行了宣传和推广。会后又寄发了试点方案和宣传资料。

2006年市场推广的效果也是比较明显的。秋季考试与春季考试相比，协会报名系统报名人数增加1063个考次，新华人寿、泰康人寿达到4569个考次。

#### （六）网站建设情况

2006年网站总体变化不大，仅能进行一些新闻的转载和发布，还不是一个非常专业的网站，随着项目的发展和项目需要网络支持的增加，非常需要一个功能强大的能够有利支持项目的专业网站。因此，2007年急需对网站的维护和改进。

#### （七）资料中心建设情况

项目的资料中心由中国保险行业协会、广州信平市场策划顾问有限公司、中国人民大学在2005年于中国人民大学共同组建。随着各方的努力和支持，各种资料的收集陆续进行，资料中心已初步形成。目前资料中心的日常管理由中国人民大学的老师负责。资料中心的建立有力的支持了项目教材的编写和修订工作，也希望各界能够踊跃捐献相关资料，共同丰富资料中心的内容。

## （八）证书重新设计

2006年下半年对证书进行重新设计，增加了证书的信息含量，加盖了中国保险行业协会公章，运用了防伪技术，提高了证书的品质。目前新的证书已经印制完成，2007年元月初就可以投入使用。另外和中保协在证书的发放上明确了职责。

回顾一年的工作，我们最大的感受是：

- 1、项目在行业中的影响迅速扩大；
- 2、项目整体建设工作向前迈进了一大步；
- 3、主要工作人员和核心人员的思路更加清晰，合作精神大大增强。

### 二、下一步主要工作

根据2006年总体运作和年底总结，对2007年的工作定位为市场推广年和巩固提高年，在项目的推广方面要取得进一步的成效。同时对2006年所采取的措施进行深化、补充和完善，提供运作效果。2007年市场总体目标：

- 1、加强项目市场推广的深度和广度，实现考量和收入的快速增长；
- 2、继续加强项目基础建设工作，使教材的修订工作和整个考试质量提升工作有所突破；

### （一）市场宣传

对于2007年，项目执行单位将会扩大宣传的范围和途径，提升项目的广泛影响。主要从以下几点着手：

- 1、扩大报纸宣传范围，由中国保险报，进入金融时报、中国金融、中国证券报、专业杂志。我们抓好年初的几个宣传计划：团险业务转型与员工福利规划师专题讨论计划；新的资格证书宣传计划；在营销周刊公布修订后的考试大纲和部分试题的宣传计划；对资格取得人员和公司的定期公布计划；
- 2、跟一些考试网站和门户网站的合作，增加网络宣传广告；
- 3、扩大对客户的直接宣传，定期递送项目宣传资料；
- 4、做好宣传资料的策划，设计印刷等工作，办好工作简报，提高宣传质量。

### （二）做好市场推广工作，对症下药，重点突破。

- 1、继续抓好各公司团报的跟踪服务工作。服务工作做精做细，改善市场服务；

2、实现重点地区的突破，为全国树立示范效应。在江苏省推广特设二级考场的试点，把项目的优惠政策和地方鼓励措施有机结合起来，实现考量突破；

3、抓好几个大的市场推广活动，第一，报名中心进行巡回调研、现场推广活动；第二，利用精英圆桌会议、保险营销员大会和一些全国性的会议，进行市场推广；第三，做好第三届保险教育培训会议，利用会议对先进的公司、报名中心和优秀考生进行表彰；

4、探讨与圆桌会议的合作方式，在营销员考量上寻找突破口。对于精英营销员，可以采取以培代考的方式进行运作；

5、以学校为突破口，对于国内保险院校，研究新的方案鼓励学生参与，获得资格证书。

### （三）政策层面的协调

资格项目积极与寿险部、中介部、办公厅、协会、学会等各方沟通协调，争取更多的政策支持：

1、项目平台自觉接受保监会领导，邀请相关部门更加积极地介入到这个平台。积极向监管部门汇报，让寿险部、中介部、宣传部、办公厅都了解这个平台，支持平台建设，并积极寻找会领导支持；

2、积极与学会、协会沟通。特别应当加强与学会沟通，增加合作性。要提高协会声誉，积极与领导沟通汇报，获得支持，促进平台推进；

3、扩大公司力量和参与者的力量。报考主体是几大公司，目前的资格考试对于提升从业素质已经发挥了一定的积极作用，可以形成参考公司和项目平台的互动共赢。

### （四）考务工作的完善

执行单位将会做好各项考务工作，重视完善管理流程和管理制度。

1、完善现有出题管理机制，评估总结 2006 年秋季出题工作的经验和不足；提前安排 07 年春季出题工作，事先修订各科考试大纲，并正式公布；

2、针对 06 年秋季考试中少数作弊情形，提出针对性完善措施，提早安排考场工作，并通过考点管理及试卷题量方式改变作弊行为；

3、加强证书管理工作，协调好协会关系，确保证书发放有序，快速、高效；

4、做好各项业务流程的梳理和衔接工作。

(五) 积极推动项目培训工作

1、与复旦大学太平洋金融学院、中国保险行业协会一起推动网络培训课程开发和推广工作；

2、积极配合重点公司内部考前培训配合工作；

3、积极探索培考结合的现场培训模式，对部分优秀营销员进行现场培训，以督促考。

(六) 对项目网站进行改造，调整版面设计，增加信息量和服务功能。

2007年上半年必须修改网站，增加栏目，对行业 and 平台动态进行刊登。同时网站将有其他类似资格的内容，作为正在成长中的平台，学习相似平台建设，类如 LOMA、银行证券平台的建设。

(七) 建立会议机制，积极与各方沟通联络

1、在每年召开二次工作联席会议，时间初步确定为 1 月和 7 月；

2、每年召开一至二次编审委会议，时间初步确定为 6 月份或 10 月份，进行工作汇报。

#### 四、

**打造中国标准的人身保险知识体系，推动中国保险事业又好又快发展**

## ——记资格体系执行编委、江苏保监局副局长王治超 在中国员工福利规划师教材审定总结会议上的讲话

王副局长在开篇中说道，这应该是一个总结会，因为正值岁末年关，更为关键的是，员工福利规划师教材经过半年多的努力，终于可以放心把结果交出来了。因此，会议应该在轻松愉快的氛围中进行。

会议中，王副局长主要汇报了三方面事情：一为关于员工福利规划、员工福利规划师的项目总结；二为系统汇报了关于人身保险从业资格考试的总体进展状况，及对这个项目未来发展的思考；三为项目的下一步推进思路。

### 首先，是关于员工福利规划、员工福利规划师项目的总结

#### 一、为什么要推出员工福利规划师项目？

员工规划师项目是在传统团险转型的背景下推出的。事实上，传统团险市场已经在衰落、萎缩，各大保险公司都在寻找新的团险市场，而员工福利规划是团险市场的一个新的增长点。项目组正是应各大保险公司要求，推出此项目。

王副局长在讲话中谈到，前面推动中国寿险规划师、中国寿险理财规划师17本教材，已经是筋疲力尽了。无论从我个人还是承办机构，还是参与的专家学者，大家都很辛苦。员工福利规划师呢，实际上是在公司要求下，说现在团险确实处在关键的转型时期，传统的团险市场实际上在衰弱，在萎缩。新的团险到底在哪里？新的团险市场在哪里？从监管来说，我们从1999年、2000年就一直想搞一个《团体保险管理办法》，但做了两三年以后，精算处副处长丁昶就说，我们根本没有能力去驾驭团险这么大的市场，因为我们的知识积累还不够。后来，方力副主任，在西安开了好几个会，也想搞一个团险管理办法，最后以“团体保险通知”下发的。这就是说关于团体保险，我们思考的东西很多，但是始终没有梳理出来。有一家公司老总在去年对我说“团险市场越来越难做了，客户越来越难伺候了”，我就问他，我说你原来团险怎么做的？他就跟我讲了过程。我说如果我是客户，我现在也会跟你这样要求。比如说一个团体保险，它去年交了1千万，也就赔了3百万。今年交了1千万，就赔了5百万。说不定明年交了1千万，才赔了2百万。明显的感觉保险公司的费用和利润太高了，客户就主动退出了，他就愿意自保。

我到江苏以后，到江阴调研，我就让找一个例子：华西村的发展，到底保险在里面起了什么作用？我当时开会的时候就讲：华西村，中国新农村的典范，

一步一步发展过来的，保险到底有什么作用？当我发完言以后，提了要求以后，大家都瞪着眼睛看我。事后对我说，华西村发展和保险业一点关系都没有。开始做做保险，做做以后就不跟你做了，因为他发现保险公司获取的利润、获取的费用，没有做事情去帮助公司控制风险，就退出来了。这就是说原来的团险没有真正给客户提供一个很好的产品、技术服务。还有一些传统的国营企业，养老制度不健全，就长险短做，实现养老制度的体制外循环，他就做这些业务，所以说那些业务对社会对行业形象都是有伤害的。但是对于参与的几方都是有好处的，大家都有一个传统经营模式在那里，但随着国营企业改制转型，反洗钱法的出台，随着外资保险公司大量进入团险市场，实际上我们知道，传统团险市场在衰弱，我们新的团体保险市场在哪里？所以在第八次中国保险行业协会的团险工作会上，我就提了一个问题“我们拿什么去换取我们的团险保费、团险费用和团险利润”，保险公司是一个供给者，企业客户是需求者。对于团险市场，客户是上帝，我们拿什么去取悦上帝，让他高兴让他喜欢我们保险公司。我当时就提了这个问题，然后大家都觉得员工福利规划师应该是我们发展的一个方向。我们知道团险都是量体裁衣去做的，都是一个一个个案。但我们现在团险条款都是要报保监会，是需要备案的，备案后的条款是不能改动的。但是在外国，监管部门不是这样的，我2000年陪吴小平副主席去日本，当时金融监督厅，他们就说我只关心个险条款的公正性，团险条款我不会太多关心。因为团险产品销售供需双方是有一定谈判能力的，客户不会象个人一样受保险公司的误导。事实确实这样，我们现在甚至有时候发现很多公司都说团险做不下去，为什么呢？因为我们的客户比你更懂保险，因为很多外资企业是大型企业，人力资源的专家都是从海外回来的，人家对国外的这种员工福利计划、人力资源管理，做好企业财务安排这方面，知道的比保险公司销售人员还要多，这是我们团险面临的巨大挑战。保监会两年前在新疆开会就提出大力推广员工福利计划，我们现在也在说员工福利计划，但是还是停留在一个呼吁阶段。怎么办？我想这就要说到员工福利计划的始作俑者，泰康的刘永军总。前阵子，他接手团险以后，全国跑了一圈，回来跟我说，能不能在中国人身保险从业人员资格平台上叠加一个团险的资格，就是中国员工福利规划师。他说如果你不做我自己都要做了，因为我公司的员工素质不能这样下去，团险不能这样下去。也确

实是这样。

## 二、总结及致谢

员工福利规划师项目的搭建及《福利计划：原理、设计与管理》、《员工福利计划：政策与外部环境》这两本书的完成遇到了很多困难，是一个开创性的工作。该项目的完成是因为很多优秀而充满热情的人的参与才得以实现的，“是因为我们的参与才让事情发生”。

**作为比个险销售技术含量大的多的团险销售，却没有一个资格考试认证，是一个很奇怪的事情。**

王副局长说道，现在听来很奇怪，作为个险代理人现在都需要一个严格的考试，但团体保险不需要考试，其实团体保险技术含量比个险高得多，我认为不应该是这样的。但是我们团体保险确实落后于个人营销制度，所以在公司的要求下，行业协会出面一块开始做这个平台，搭建这两本书的架构。在2006年4、5月份开始物色老师，搭建提纲，然后在中国保险行业协会团险工作会议上征求意见，这样一步一步走到今天。因为《员工福利计划：原理、设计与管理》、《员工福利计划：政策与外部环境》这两本书促使我们对团险进行思考和反思，一步一步对员工福利计划的一些原理、内涵、政策、员工福利发展的外部环境，进行系统的总结。这两本书确实是国内创新的东西，中间遇到很多的技术难题，找执笔人，找专家都很困难，真的是一个开创性的工作。

王副局长认为这么庞大的一个项目得以完成，首先感谢的是这个时代。员工福利规划师这么大的项目平台，也是来自与整个保险业“做大做强”，“又好又快”，其实是和整个时代连在一起的。发达国家不会提做大做强，因为他们已没有余地。对非洲国家也是不能提的，因为他们经济社会还没有发展到这个程度。只有我们中国现在所处的这个阶段，保险业能做大做强，又好又快。因为我们保险业真正的大发展应该是95、96年《保险法》颁布以后，也就是说只有10多年的历史。我们原来是一穷二白的基础，但是因为一穷二白，所以我们就能描绘出最新最美的图画。第二个实际上要感谢的是经济社会的高速发展，中国经济发展很快，经济发展非常重要。根本上保险还是与当地经济紧紧连在一起的。在经济社会中，保险是服务业，离开经济社会，保险就是无本之木，无水之源。第三个是感谢对外开放的大好形势，中国人有一个开放的心胸，使得

外资能够分享中国的市场。尽管说外资带来了新的技术、新的管理经验，但外资其实只是仅仅带来了一个竞争的压力。外资进来最大的好处就是竞争。比如大家都推崇外资带来的营销员制度，营销员制度里面也有好多问题，所以要客观的看待。外资其实是一把双刃剑，用的好它就是正面的，用的不好就是反面的。外资进入，带来的是中外资的互动。因为竞争，进一步争夺市场，才会给消费者提供更多的产品，更好的服务，整个保险行业才会充满生机。

现在中国保险业还处于一个迅速的、易变的过程当中，还没有成型。中国保险业未来三年五年是一个动荡期，是一个竞争的整合期。10年、20年后，也就是到2020年、2030年可能是保险业稳定繁荣的增长期，中国的保险业的高速成长应该能够一直延续到2050年，一直是平稳、迅速发展过程。这段时间是跟中国的和平崛起连在一起的，中国保险业的成长一定是跟着中国经济社会成长的。因此要感谢这个时代，有了这个时代，才有了这帮人，才有这种机会。这个时代肯定有一帮人在做事，但是最终是我们做了，这是我们的选择。但是如果如果没有这个时代，任何一帮人都做不出这个事情来。这就是吴定富主席常常教导我们的，要有使命感，要做行业的奠基人。

其次王副局长感谢的是这批团队。他说道，时世造就了我们这么有责任感的一批人。同时这也是我们的选择。我们要感激有如此好的政产学研密切合作的团队。大家都是抛弃一定程度的小我来响应大我，克服种种困难，来成就这个平台的，让它实现它的价值。这里面包括：中国人民大学的王虎峰教授去英国还带着资料，中国人寿原团险部现培训部的吴敏做手术后不久还参加会议等等许多感人的事情。我始终坚持一个理念，就是一个人无论多么优秀都是有缺点的，但是一个组合得好的团队有可能是没有缺点的，大家相互补台。“相互补台好戏连台，相互拆台一起垮台”，正是因为有了一批团队，有了一个合格的团队，项目才有了今天。

第三感谢的是保监会会领导的支持，政策的支持。人身保险从业人员资格平台、员工福利规划师都是在保监会会领导指导下完成的。

会领导也是克服种种困难，对这个项目表示支持。而且觉得员工福利计划本身就是团险发展的方向。魏副主席讲“我们团险在萎缩，我们能不能找一条路让他重新振作起来”。他还就员工福利计划讲了一些非常独到的、非常新的系

统观点。魏副主席讲到了员工福利规划在整个社会保障里面处于什么位置；员工福利规划的适度性问题，如果多了，就产生懒惰，少了员工对企业就缺少忠诚度；员工福利不是一成不变，它应该是不断变化的；不同企业有不同的员工福利计划组合。他讲了很多，我们吸收过来融合在书本里；还有陈助理，他兼人身保险监管部主任，对整个平台都很支持，把它作为人身保险行业发展的基础工程，作为行业发展的高速公路建设来看待；还有今天来参加会议的，包括中介部、办公厅、寿险部的领导。这都说明保险行业和团体保险转型都需要这两本书。

第四需要感谢公司的支持。一路走来，我觉得公司很重视这个事，中国人寿其实支持是最大的，几次会议都在张总、吴处的支持下召开。上次在昆山开会时是长城人寿支持，太平洋人寿等其他公司都为这两本教材顺利推出做了很多贡献，一定要感谢他们。有了公司的支持，我们才能够拿出符合行业发展的，引导将来团险转型发展的标准资格教材。

第五就是感谢执笔人。这两本书是为行业代言的，两位老师为这两本书身心疲惫，现在还没到场，请大家转达我的谢意。其中有一位说“一辈子没收到这么多的批评”，这不是对他能力、水平的考验，这是对他心理素质的种种考验。批评才能让文章做得更好。但是经过批评后，他觉得这是自己一生中进步最快的一个阶段。我们这个行业智慧的结晶。所以说一个人跟行业、跟优秀团队一起成长是非常幸运的，我觉得我们在座的每一个人参加每一次会议都有收获的，脑力激荡。这种相互提醒、相互帮助、相互启发的机会，其他场合是没有的。他们确实为行业立言做出很大的贡献，所以一定要感谢他们。

最后，要感谢的是具体的人。吴敏处长对这个事情倾注了特别大的热情，追着我，让我感到压力很大。还包括徐艳、谷晓燕，以及江如圭博士，我们需要感激团队里这一批特别优秀的女性。因为你们逼着我们拼命干活，才在半年的时间里出台这两本员工福利规划师的书籍。这是历史上从未有过的，质量也是非常高的，我觉得这是一个需要开拓的全新的、崭新的领域。这2本在19本书里质量也是中上等的。因为我觉得教材系列到后来是越做越好。刚学了一个词跟大家分享一下，“绳锯木断”，这两本书一轮一轮修改，一轮一轮修订，甚至有一章节推倒重来，一直到现在保证了教材质量。我想对这两本教材做个总结

汇报，把内心的话做一个交代，确实要感谢，感谢在座的、以及不在座的参与的各位。

## **其次，是关于人身保险从业资格考试的总体进展状况，及对这个项目未来发展的思考**

王副局长在这一部分主要讲了三方面问题：一是人身保险从业人员资格考试平台是采用行政力量推动，市场化运作的方式来进行的。二是之所以要建立这个平台，是因为想做一个中国自己的保险行业标准，而不是让外资主导。三是这个平台的组织方式是政产学研相结合，大家一起打造的，是行业集体智慧的结晶。

### **一、人身保险从业资格考试运作方式**

王副局长在讲话中说道，这是一个更大的舞台，所以说是对一个更长时间的总结。实际上从 1999 年开始就有建立这个平台的意向。2002 年我们克服种种困难，请示了会领导当时的马主席、克穆副主席、魏副主席，几个主席都表示赞同。2002 年 7 月开项目推动会，8 月份进行招投标。当时协会、学会远远不如今天这么强大，这么对行业有责任感。当时推动航意险改革，条款应由协会制定，英国水险、火险条款都是由协会做的。我打电话问协会精算委员会刘冬红女士，她说我们会长讲，航意险条款协会不做，这不是我们协会要做的事情。然后，魏副主席就对王宪章总经理讲希望中国人寿牵头出台行业指导性条款。航意险条款不是协会出的指导性条款，而是由三家大公司牵头做的航意险条款。航意险条款让保监会摆脱条款制定的角色，让保监会置身事外，让保监会对行业进行公正性监管。我们是在寻求协会支持未果的情况下，当时协会、学会没有现在热情的情况下，我们找三个院校进行招标进行课程设计。南开大学李秀芳老师、广州信平江如圭博士帮助我们做课程设计。2002 年底，在香山召开教材提纲启动会，对大纲等进行审定，当时有许多著名老师参加了会议，有南开大学的江生忠教授、复旦大学的徐文虎教授，还有西南财经大学的卓志教授、林义教授等等。十年磨一剑，这个项目我们已经用了五年时间，有小成了。19 本教材、整个考试体系、考务、整个市场、整个组织方式、教材新的进一步发展方向，我们有了清醒的了解。

从人身保险从业人员平台来讲，一定要走市场化这条路，否则，走政策强

制推动的路，本身没有压力，最后容易成为阻碍行业进步的考试，为考试本身而组织的所谓行政性考试。一定要有竞争机制、自我加压的制度在这里，我们才能不敢稍有懈怠。如果没有竞争，没有压力，就没有动力。这也是中国寿险业成功的要诀。没有外资，没有平安，也没有今天的中国人寿。如果平台靠政策捆绑，政策支持，是唯一的，那是没有压力的，没有出息的。只有竞争，只有压力，资格体系才能生存。

平台才过去五年，以后还有许多工作要做。我看到自己的不足，看到平台也还有不足。组织体系、承办机构、协会对此事的责任等等还需要完善。平台不能变成一个纯粹市场化、惟利是图的项目，也不要把它变成一个行政的、没有压力的轻飘飘的承办机构。这是第一个要讲的：我们怎么做。

## 二、为什么要建立这样一个平台

王副局长谈到，我一直想要一个中国的寿险标准。从基本原理上讲，美国与中国的风险管理基础应该是一样的。尽管中国的东西需要添加不少新的内容，但我觉得一定要做中国的标准。英国有 CII、美国有 LOMA、HIAA、CPCU，我的理想是一定要做一个中国的寿险资格考试。外资在上海、广州登陆，教了我们保险 ABC，但不能到北京，到其他地方还一直教 ABC。通过 ABC 就可以把中国的市场打垮。我们中国人自己一定要把已经有的知识沉淀下来，形成行业系统权威的知识。外资进来以后，要往前走，而不是一遍一遍重复已有的东西。这就是创新，我觉得也是资源的整合。中国保险从业人员每人都有自己的一些教材书籍，但是这都是一块块砖，而不是一间房子。我们寿险要有建房的理念，想不想建房，把这些砖堆到一起来，然后还要加入水泥钢筋才建成一个房子。一个行业的房子，要靠大家来添砖加瓦，让它成为高楼大厦，而且这是我们自己的房子。我们不一定要通过别人的房子来了解东西，通过自己的房子，或通过自己来建房，我们可以了解的更多。我想要一个中国的标准，这个标准也许现在不如人家的好，但是五年、十年、二十年后，怎么去肯定它的意义都不为过。我们行业有一百家公司，每家公司都做自己的销售培训体系，资源会浪费的。行业能不能搞一个达 60% - 70% 共通的东西，让每个公司有 30% - 40% 的空间做个性化的服务。寿险业肯定有大部分的东西是相同的，什么是共通的东西？就是大家都认可的，保监会、行业大部分公司都认可的。这个标准推早了不行，推早

了外资先进的东西进不来。推晚了，外资阻挡。现在抓住时机，推出中国标准，拿到外国好的东西，又把中国本土的东西加进去，形成中国特色的从业体系。我们付出了劳动，付出了那么多机会成本，我们就应当战战兢兢、如履薄冰，尽自己最大努力，把每一步工作都做好。

### 三、建立这个项目的组织方式

最早觉得是行业太忙了就请老师，这是最早管理系列教材出现的问题。有些老师开始保证做好，教材出来后许多都不符合要求。所以说纯粹借助老师还是不行，后来每本教材都必须要有行业的人参加，引入集体讨论机制，这样第一版也是不断研究、充实、引进的过程，后来形成一个政产学研的集体。所以在这两本书里面，大家直接提供素材，告诉执笔人怎么改。第二版就没有执笔人这个概念，因为这是大家共同智慧的结晶，没有个人英雄主义在这里。不管批评与表扬，这不是个人立言，而是代行业立言。对于中国人身保险从业人员资格平台就汇报到这里。

为了收集编书的资料，行业协会、广州信平决定在中国人民大学共同成立“中国保险与精算信息资料中心”，所有相关书籍向那里汇聚，我希望把它搭建成一个行业的图书馆。我们国内没有一个权威的资料中心，尽管保监会刚建立一个馆藏制度文件。行业现在没有太多的知识沉淀，没有行业资料的沉淀，一个没有历史的行业就没有进步。从我们行业知识体系、行业书籍收集来讲，应该讲是一穷二白，有也是零零散散，不成气候。

### 最后，是项目的下一步推进思路

教材第一版体系已经完成，中国寿险核保师、中国寿险核赔师、中国寿险客服师三个专业也应该打造出来，以后还要加入产险内容，加入再保险内容，加入中介内容，加入新型产品内容等。在体系供给能力有保障的情况下，我们要注意市场的挖掘，要让教材用起来，变成活水。第一版已经完成，接下来要做第二版。第二版的使命是领先每家公司的，优秀的东西是来自每家公司。希望各家公司能认真支持这个平台，并拿出实际行动。

王副局长说到，教材第一版体系已经完成，中国寿险核保师、中国寿险核赔师、中国寿险客服师三个专业也应该打造出来。以后还要加入产险内容，加入再保险的内容，加入中介的内容，加入新型产品的内容等等，因为 CII 的书

是保险教育中非常完善的体系。中国体系一定要向这个方面走。

在体系相应具有一定的供给能力，而且供给水平不差的情况下，要注意市场需求的挖掘。很多中底层人员渴望获取新的知识，我做市场调研时，发现在中国人寿，越往下走越让人感动，越往下走下面的人越质朴，对保险的理解比我们深。比如对我体会最深的是下面营销员说“‘国十条’让我们修成正果了”，他们认为“国十条”是国务院认可保险业了。保险现在是“两头热，中间冷”，两头是保监会和营销员，中间是公司管理层。基层人员不是不需要知识，但行业没有权威、系统的知识提供。几年前，到一家外资公司验收，中方派的一位老总对我说：“上级让我参与保险，我到书店买了三四十本书，我一直在看，但没有成系列的书”。

现在供给和市场都有了，希望 2007 年成为平台市场推广年，一定要重视市场，教材出来了，一定要让它用起来，把它变成一个活水。许多管理人员需要系统了解整个行业，许多销售人员需要了解系统的行销知识，包括中国人身交叉销售，营销员必须要了解团险的知识。我们需要找到一个销售的管道，找到一个政策的支持，找到一个市场宣传的手段，让更多的需求者和客户了解这个平台。我们投入以后一定要产生市场价值。

关于教材，第一点是一定要体现教材的价值。第二点讲教材是知识的沉淀，但光沉淀还不行，还要引领行业发展。考试不是让考生考不过而准备的，一定是一个机制，鼓励从业人员不断学习。考试是手段，让他学习，提高自身素质，让他更有能力销售产品，这才是考试的目的。如果一定要通过率，仅达到 30% - 40%，我认为那是刁难。考试是逼着大家看书，书是中高水平，考试是中低水平，这是考试的最低标准。然后让他不断从中获益，从而激发营销员热情。

我认为教材至少要跟进行业发展，这是教材的使命，否则教材和考试就是阻碍行业发展的因素之一，这不是我们行业所需要的，所以第一版教材是完成一个体系。我现在主要工作是第二版教材，政策支持、市场等由你们来支持、完成。这就是一个民间化考试，不是强制性的，只有市场的才是有力量的，它有动力，能够自我加压。这是在政府部门强制性考试之外的考试，可以作为提升的辅助平台。

我想用二年半左右的时间打造二版教材，分三批完成。我想：第一版教材

是搭建一个中国的体系，也就是搭成一个最初的架构，第二版跟中国保险业发展同步，同步是什么概念，就是每家公司优秀的东西教材一定要有，这样每个公司最优秀的东西拿过来，教材就能跟行业最先进的东西连在一起了，对于一家公司优秀的东西拿过来，其他东西不如其他公司的，可以通过教材考试，他们的管理人员可以从中了解其他公司的东西。第二版的使命是领先每家公司的，优秀的东西是来自每家公司。第二版出来后，再花三到五年的时间做第三版，第三版跟国际同步，成为超越 CII、LOMA、CPCU、HIAA 同样的体系，跟国际最新知识同步，成为中国人身保险最权威的教材。那么这时候就可以参与国际制度和游戏规则的制定了。

整个教材的推动、考试一定要各家公司认真支持，员工福利计划对销售人员都有帮助，公司对平台的参与认可是最重要的，管理人员对平台的参与认可是最重要的。我们是供给者，一定要树立需求导向、客户导向，满足考生需要。以考生为导向，让考生有收获，才能体现教材平台的价值。在这里我希望各家公司一定要对平台支持，拿出实际的行动来。谢谢。

## **五、新版中国人身保险从业人员资格证书样式解读。**

（证书照片）

新版证书在多方面进行优化及改良，在内涵和质量上都比旧版证书更加丰

富与精美。主要有以下几点：

1、证书的种类：分为中级证书及高级证书。“中国寿险管理师”、“中国寿险理财规划师”及“中国员工福利规划师”；三师资格的条件将分别在中级证书和高级证书中说明。

2、证书的尺寸：新版证书的开展尺寸是 225mm X 161mm，对折后外加封皮成证书本。证书持有者可以将证书正面装框悬挂，或是以证书本形式携带、保存。

3、在材质方面：证书内芯纸张以水印纸为基材；高级证书封皮材质为进口银色拉丝涂塑纸裱糊 250 克铜版纸，中级证书封皮材质为红色涂塑纸裱糊 250 克铜版纸。

4、防伪技术：新版证书增加专业技术的防伪标识。

5、证书内容。

证书的内页第一页为中英文说明“本资格体系由中国保监会倡导、参与、推动及认可，并授权中国保险行业协会颁发资格证书”；

内页第二页标明所获得的资格名称以及获得资格所需通过的考试科目；

第三页及第四页为“资格证书”的证书主页，贴有照片，照片上盖有资格考试项目钢印，并记载考生相关信息及所获得的资格名称，并盖有中国保险行业协会的公章及资格项目的章徽；

第五页为备注页，将来记载资格获得者后续教育学分取得的情况；

第六页为“证书说明”页，说明证书的代表意义、注意事项、证书查询等等说明事项。

六、2006 年资格考生秋季考试证书获得者名单。

### **2006 年第二批中国人寿保险从业人员资格考试获得者名单**

以下为 2006 年秋季参加中国人寿保险从业人员资格考试后，获得中国寿险管理师、中国寿险理财规划师、中国员工福利规划师的证书获得者的名单(排名不分

先后)；

## 中国寿险管理师(中级资格)证书获得者

### 中国太平洋人寿保险股份有限公司(共248人)

段秀丽 夏仰柏 胡君良 李丽 徐艳 于昕 连财兴 唐敏 骆志军 谭瑛  
杨梅 杨坤 唐昆 邱健 文俊 熊强 夏红花 林云清 陈幼丝 谢安娜  
张昌庭 陈建海 严剑霞 吴新友 李志 李颖 姚峻 赵梅 王磊 詹玉贵  
杨小燕 范良成 邓迎春 许昀昀 吴军 许玮 俞永东 徐美芳 陈维 徐岚  
姚晓峰 何世波 项永平 马改艳 沈磊 费正明 孙晓红 衣娜 徐婷婷 王怀军  
朱保卫 齐登波 杭阳 陈建玲 贾淑敏 冯岩 李权 朱俊 樊鹏玉 顾霞  
于莉 李佩毅 朱琳 朱俊玫 郭仕全 王敏 王学军 李鸿 樊延宝 付惠萍  
侯村 包红柳 胡俊莺 宋凯 李瑰艳 张晋雷 段海青 牛建鹏 李民屯 贾怡  
王正顺 展爱红 杨武 郭瑞红 毕锋 杨美华 李鉴伟 张春秋 冯爱华 强春阳  
董红岩 董翠红 高霞 王津 李钟娟 蒋彩锦 张小丽 叶艳玲 刘齐 罗钦秀  
林新洪 宋洁 张志生 黄炳 陶保文 王清华 季强 张红梅 常辉 张玲  
刘应翔 方超 杨安琴 张爱群 聂方信 彭钢 张波 陈忠毅 杨翔 陈海虹  
张新成 米秦雁 倪纪东 丁海明 靳娟 蔡奕 梁彩玲 何雪 胡建华 马兰  
武俏斐 栾新荣 潘天柱 马国勇 刘芮名 宋蕾蕾 张瑾 李欣 胡勤红 范伟鹏  
陈芳 蓝奕 曾凯霖 彭璇 朱艳 张敏 尹晓红 符欣 刘大平 谢燊  
黄强 肖君 周贵静 朱英 师晓蓉 孙卫杰 孔秀华 付循峰 余波 赵焯君  
孙克宇 康新苹 陆登讯 何军 陈敏 何三川 李劲松 李雪梅 罗航宇 华敏  
吴雪源 唐谊 胡旭红 程祥祝 董赣 李若芸 秦盛英 陈试文 蒋清华 吕敏  
陈星 李金蓉 邹静 李长艳 曹雨 江丽 张蔚 任岚 魏海彦 杨红焯  
钟梅 黄艳 胡晓霞 曾武江 刘栓柱 温志刚 卢英 王敬雄 王丽琴 周萍  
黄瑶 苏凯 李红 王博 张琴琴 刘蓉 王琴 龙丽 董洋 朱建林  
张玉玲 王琳 董秦英 李建玲 韩恺 孙永禄 吕元 王璐 童军 杨天云  
盛长平 雷宇平 代井春 唐旭枫 何鹏 蔡娟 安立 叶占忠 卜芸 刘会茹  
刘健 许浩 孙秀清 姜岷 苗秋君 秦建晔 高计琴 罗瑞霞 李雷 田彩霞  
田文瑞 赵志兴 杜运彤 万锐 郭凌云 刘丽霞 朱丽艳 王政权 陈旭彭 魏萍  
廖永 徐云燕 任晓兰 金迪 王红飞 杨明 刘键 贺言

### 中国人寿保险股份有限公司(共40人)

钟春意 刘丽妍 周军花 介小军 彭献红 孙辉 胡敏 柴萍 梁军 龚安国  
郭俊 李冰川 张斌 张斌 库力宏 禩春燕 藏春昭 章荣桓 王云峰 周月娟  
徐恩飞 王晓鸣 陈天夫 林萧滢 张金良 王晓红 朱晗 陆家封 蔡惠 赖晓峰  
尹丽勤 张红波 王俊夫 汪洁 陆家骅 张展 张军 吴秋玲 安燕 郑楠

### 新华人寿保险股份有限公司(共18人)

李金航 金哈君 周舟 陈又光 胡祖江 王新慧 何习磊 钟建华 黄华 张国瑞  
黄波 张海超 赵珂 于红利 刘密芬 李霞 龚百鸣 端木祥雷

### 泰康人寿保险股份有限公司(共18人)

刘立民 常硕 王学旺 常硕 王学旺 金明一 马丹 刘亚华 代双红 翁金豪  
赵斌 丁晓菲 于明燕 张奕 邓庆瑶 韦彤枚 陆燕 刘晓敬

### 国泰人寿保险股份有限公司(共9人)

李同宽 王慧琴 徐长星 叶文勇 李 瑛 吴郁东 田 耘 蔡秉杰 苏智清

中国太平人寿保险股份有限公司 (共7人)

余英俊 杨卓恒 王聚锋 彭健枫 彭健枫 董 琦 张 敏

合众人寿保险股份有限公司 (共6人)

杨志恒 车梅珍 吴建军 冉中莲 杨晓静 段正琼

民生人寿保险股份有限公司 (共6人)

丁 倩 蒲良玉 徐晔然 张 慧 刘凤兰 刘燕琳

平安人寿保险股份有限公司 (共5人)

吴永升 陈丽亚 李胜利 武益超 丁 宁

生命人寿保险股份有限公司 (共3人)

付秀敏 郭卫东 黄佳林

大专院校 (共3人) 潘杨阳 卞琳琳 余晶晶

中华联合财产保险公司 (共2人) 汤杰平 马海燕

中国人民健康保险股份有限公司 (共2人) 林 丽 刘同珍

太平洋安泰人寿保险有限公司 (共1人) 何小光

中国大地财产保险股份有限公司 (共1人) 迟丽梅

美国友邦保险股份有限公司 (共1人) 李 娜

永安财产保险公司 (共1人) 郑瑞兰

长城人寿保险股份有限公司 (共1人) 刘雪冬

天安保险股份有限公司 (共1人) 甘 华

阳光农业相互保险公司 (共1人) 刘新颖

其他单位人员 (共187人)

梁 亮 徐丽娟 郑 薇 于 玲 李广庆 张卫东 孟奇伟 陈艳军 崔保芹 欧阳赞

刘 娴 朱 庚 陈华平 许长征 唐敏慧 吴根明 郑宜庭 黄 旻 林宜玉 钱东英

杨雪平 甘毓颖 陈朝枫 陈 晓 余建平 何霞珠 林冬英 周丽珍 李 丁 余绍勤

李 骏 郑仪森 郭惠芝 陈晓平 卢海红 叶来全 方华芬 陈龙滨 余文忠 张 庆

蒋华琳 吕伟航 刘述华 邹 伟 安 洋 李文苑 施莘莘 何 芳 李积花 肖 蓉

梁越波 和英姿 程善东 肖 擎 陈玉凤 蔡金泉 刘 昉 李志英 刘瑞明 洪士宏

薛凤平 陈 翀 郭丽君 俞 婕 贾旭东 杨 蕾 李正英 王爱群 李国聪 崔 焱

都 蔚 李蕾蕾 吉 萍 吉 林 丁大伟 张 纲 李 勇 张 勇 尚 凯 熊鹏飞

张海龙 焦新军 李 伟 涂 斌 何 琼 肖 军 范明亮 熊 亮 孙 珏 霍健聪

褚夫培 孙 婷 陈 嘉 郑兆学 姚 嘉 张宏伟 黄延霞 张金来 武言午 周 彬

谭 啸 李 洋 周湘沫 曹莲武 陈 峰 张安娜 唐永昌 周亚西 娄琳毅 张海燕

何月峰 熊商迪 矫 俊 杨 燕 崔 良 杨源谨 杨剑英 孔 阳 吴 琴 温月红

徐大伟 李宏伟 陈东鲁 余晓庆 王 栋 程永红 冯正跃 阳登超 董 琦 杨秀军

蔡楚云 鲁晓岩 崔传玲 周 雷 杨 艺 颜 琳 李益桃 白星敦 刘 辉 王 瑞

李秋怡 曲 景 包丽明 张易畅 费锡菊 赵婕妤 王霞锋 蒋格萍 何彩玲 张永霞

邹煜杰 段磊蕾 张亚南 郑妍妍 王美娟 王伟佳 王金龙 李支援 李 雷 谢志超

谢 慧 董健玮 赵晓晶 万善群 李锦秀 李 萍 夏 婵 李 娟 史 维 黄 敏

张 丹 黄丽玲 杨德光 赖新洪 吴凤英 陈伟东 夏 君 吴雄军 王 颖 周 蕾

于艳菲 谭 震 王 强 熊 磊 宋 绩 杨雪华 万良辉 钱利群 罗 军 樊建

国 万宇淑 万宇淑 王 飞 蔡天成 王志刚 肖 平 徐 莎 丛茹芳 张 帆

孙 葳

王小彦 蒋 骏 陈振家 顾兴武 杨民娟 余善翔 范琢玉

## 中国寿险管理师（高级资格）资格获得者

### 中国太平洋保险股份有限公司（共9人）

吴学敏 艾秀娟 周湘玮 高建生 卜 军 王群志 罗国胜 殷德良 黄建新 王彤云  
刘 键

### 新华人寿保险股份有限公司（共2人）

周 舟 陈又光

### 民生人寿保险股份有限公司（共2人）

洪 涛 郭玉恒

### 中国人寿保险股份有限公司（共1人）

张 军

### 其他单位人员（共9人）

叶来全 钱 慧 张 瑜 杨剑英 杨 璐 黄劲松 张晓兰 何爱枫 宋晨春

## 中国寿险理财规划师新型寿险方向证书获得者

### 新华人寿保险股份有限公司（共120人）

秦 勇 徐 君 钱运洪 裴小红 左泽阳 陈胜艳 马 俐 邓庆华 方红梅 曹学锋  
苏佳玉 矫 健 李 坤 高 崢 孙文渊 郑 勤 章 洁 何锦华 毛海勇 娄秋弟  
高建新 文颂梅 武莉华 姜 敏 邵大海 李世东 毛新明 李百军 由艳雁 张 妍  
余 峰 张 翌 冯晓玲 翟卫亚 张海燕 陶建军 张小涛 杨秋杰 张艳丽 唐 源  
王 梦 菊 宏 李志莹 连 欢 周建光 魏志涛 刘 翔 杨 宏 牟小柳 杨 锴  
李红永 郭雨竹 姚永红 宋 妍 曾晓定 王艳霞 徐忠涛 郭 宾 左大鹏 司金波  
安志红 于晓溟 张宪魁 张化美 王聪超 孙 喆 孙 丽 李 伟 朱玉国 李 玲  
吕学文 王锡环 滕玮妮 于 莉 王洪春 吉丽娟 刘风香 董昭阳 亢泽民 马伟才  
范志强 白 刚 杜 磊 陶 勇 王 强 石 磊 安玉芬 刘 芸 郭金红 路丽丽  
蒋云涛 申绍辉 唐玉霞 齐宝龙 路三军 郭雪飞 徐 欢 王利军 曹文达 崖金虚  
杨 林 梁华庆 张 莉 王官羽 訾翔飞 葛莉萍 李 丰 包 骏 申晓琳 李海峰  
李 喆 左 蕾 刘雪琴 丁云鹏 周 昂 何习磊 周 翀 张 群 唐金国 白 波

### 中国太平洋人寿保险股份有限公司（共11人）

程 晟 黄猛强 林 琛 刘应翔 李 欣 符 欣 曹 哲 沈 玲 杨 洋 郭漫江  
胡玉群

### 中国人寿保险股份有限公司（共4人）

孟 佳 刘志新 朱芳芳 潘秀峰

中国平安人寿保险股份有限公司（共2人） 温毅杰 吴 勇

太平洋安泰人寿保险股份有限公司（共2人） 徐 巍 陈俊杰

中国太平洋财产保险股份有限公司（共1人） 李才民

中国太平人寿保险股份有限公司（共1人） 丁 泓

生命人寿保险股份有限公司 (共1人) 林 海  
中英人寿保险股份有限公司 (共1人) 林彩虹  
天安保险股份有限公司 (共1人) 刘宇宁  
中美大都会人寿保险有限公司 (共1人) 李亚琼  
北京明亚保险经纪有限公司 (共1人) 王明航  
长城保险经纪有限公司 (共1人) 吴发兵  
国泰保险公司 (共1人) 苏创连

其他单位人员 (共33人)

朱建伟 邓红燕 骆 菊 谢 锦 陈 刚 路志梅 郑 振 韦 伊 梁明秀 詹春光  
王世英 耿运丰 刘 梅 罗厚莉 殷 戎 刘 阳 安 洋 朱贤英 包兴波 曾海珍  
吴 宾 沈新仓 王淑艳 洪激流 余晓庆 杨 晖 何爱枫 张德黎 马 兵 周佳丽  
刘晓曦 郭 宇 陈 颖

## 中国寿险理财规划师健康保险方向证书获得者

中国太平洋人寿保险股份有限公司 (共16人)

李淑萍 王安娜 李 欣 杨 茜 王喜庄 夏 克 俞 飞 张 华 廖 群 王红梅  
曹 哲 沈 玲 杨 洋 李伦刚 郭漫江 黄猛强

中国人寿保险股份有限公司 (共6人)

阮悦明 张换权 朱芳芳 靳 宏 张向红 潘秀峰

平安人寿保险股份有限公司 (共2人) 徐和平 丁 宁

中国人民健康保险股份有限公司 (共1人) 虞文辉

中国太平洋财产保险股份有限公司 (共1人) 李才民

生命人寿保险股份有限公司 (共1人) 林 海

中国人民财产保险股份有限公司 (共1人) 许丽娜

安邦保险股份有限公司 (共1人) 杨君伟

中英人寿保险股份有限公司 (共1人) 林彩虹

中国人民保险股份有限公司 (共1人) 徐道广

长城人寿保险股份有限公司 (共1人) 张 晋

恒安标准人寿保险有限公司 (共1人) 胡晓葵

长城保险经纪有限公司 (共1人) 吴发兵

瑞泰人寿 (共1人) 朱际舜

其他单位人员 (共10人)

曹正江 韩险峰 石自刚 刘玉梅 盛利娟 杨 晖 何爱枫 刘 宇 马 兵 曾诗经

## 中国寿险理财规划师养老保险方向证书获得者

中国太平洋保险股份有限公司 (共4人)

黄猛强 宋 洁 邓世玲 郭漫江

中国人寿保险股份有限公司 (共2人)

朱芳芳 潘秀峰

泰康人寿保险股份有限公司	(共 2 人)	
钟康力 刘 权		
生命人寿保险股份有限公司	(共 1 人)	林 海
中英人寿保险公司	(共 1 人)	林彩虹
瑞泰人寿保险公司	(共 1 人)	朱际舜
恒安标准人寿保险有限公司	(共 1 人)	胡晓葵
中国建设银行	(共 1 人)	周良建
其他单位人员	(共 3 人)	高小新 洪激流 马 兵

### 中国寿险理财规划师（高级资格）证书获得者

中国太平洋保险股份有限公司	(共 2 人)	黄猛强 郭漫江
中国人寿保险股份有限公司	(共 2 人)	朱芳芳 潘秀峰
生命人寿保险股份有限公司	(共 1 人)	林 海
中英人寿保险股份公司	(共 1 人)	林彩虹
瑞泰人寿保险股份有限公司	(共 1 人)	朱际舜
恒安标准人寿保险有限公司	(共 1 人)	胡晓葵
其他单位人员	(共 1 人)	马 兵

七、项目宣传 PPT 文件节选。

(最后选定)

## 八、国外资格认证体系介绍——英国皇家特许保险学会（CII）

CII 是英国皇家特许保险学会(the Chartered Insurance Institute)的简称。该学会成立至今已有 100 多年的历史，是在全球保险和金融服务领域处于先导地位的专业组织，它所举办的资格考试在国际保险界享有较高的声誉，有的国家法律明文规定，保险公司的高层管理层必须有一个具备 FCII 资格的人，否则不能注册。该资格考试被公认为是国际保险业内最高水平的资格考试。

2000 年 6 月，CII 保险资格考试在上海正式设立考试中心，由上海财经大学负责管理具体事务，英国皇家太阳联合保险学会提供支持。根据英国皇家特许保险学会(CII)与上海财经大学签定的合作备忘录，双方将努力开发上海及华东地区保险人才培训市场，并在有关国际性课题研究与研讨活动方面加强合作。

CII 考试早在十多年前就进入中国，当时由原中国人民保险公司与英国皇家特许保险学会商洽，于 1988 年在北京成立 CII 中国考试中心，1989 年移至长沙，更名为长沙考试中心。1997 年在英国皇家太阳联合保险公司的支持下，CII 北京考试中心成立设在中央财经大学。