

The Million-Dollar Financial Services Practice
A Proven System for Becoming a Top Producer, 2nd Edition

美林顶尖 财务顾问成功课

(原书第2版)

5年成就百万美元级金融服务事业

[美] 大卫 J. 马伦 (David J. Mullen Jr.) 著 何峻 译

从业资历超过30年的美林高管

首次公开亲自招募及培训500多位财务顾问的经验和工具:

- ✓ 商业模板和信件
- ✓ 营销计划
- ✓ 关系网打造技巧
- ✓ 时间管理技巧
- ✓ 针对新客户的各种资源

你能马上上手:

- ✓ 利用你的利基市场和“自然”市场快速启动业务
- ✓ 在信任和一对一的基础上培养客户关系
- ✓ 将潜在客户变为客户
- ✓ 利用老客户赢得新客户
- ✓ 扩大每位客户使用的金融服务和产品数量
- ✓ 找到激励你成功的最大动力, 将业务提升到新的高度



机械工业出版社
China Machine Press

The Million-Dollar Financial Services Practice

A Proven System for Becoming a Top Producer, 2nd Edition

美林顶尖 财务顾问成功课

(原书第2版)

5年成就百万美元级金融服务事业

[美] 大卫 J. 马伦 (David J. Mullen Jr.) 著 何峻 译



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目 (CIP) 数据

美林顶尖财务顾问成功课: 5 年成就百万美元级金融服务事业 (原书第 2 版) / (美) 大卫 J. 马伦 (David J. Mullen Jr.) 著; 何峻译. —北京: 机械工业出版社, 2017.1
书名原文: The Million-Dollar Financial Services Practice: A Proven System
for Becoming a Top Producer

ISBN 978-7-111-55683-1

I. 美… II. ①大… ②何… III. 私人投资—基本知识 IV. F830.59

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 298617 号

本书版权登记号: 图字: 01-2016-8123

David J. Mullen Jr., The Million-Dollar Financial Services Practice: A Proven System for
Becoming a Top Producer, 2nd Edition.

Copyright © 2013 by David J. Mullen Jr..

Simplified Chinese Translation Copyright © 2017 by China Machine Press.

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic
or mechanical, including photocopying, recording or any information storage and retrieval
system, without permission, in writing, from the publisher.

All rights reserved.

本书中文简体字版由 David J. Mullen Jr. 通过 Andrew Nurnberg Associates International Ltd. 授
权机械工业出版社在中华人民共和国境内 (不包括香港、澳门特别行政区及台湾地区) 独家出版发行。未经出
版者书面许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

美林顶尖财务顾问成功课 5 年成就百万美元级金融服务事业 (原书第 2 版)

出版发行: 机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码: 100037)

责任编辑: 施琳琳

责任校对: 董纪丽

印 刷: 北京瑞德印刷有限公司

版 次: 2017 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

开 本: 170mm × 242mm 1/16

印 张: 20

书 号: ISBN 978-7-111-55683-1

定 价: 59.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

客服热线: (010) 68995261 88361066

投稿热线: (010) 88379007

购书热线: (010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱: hzjg@hzbook.com

版权所有 • 侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问: 北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东

HZBOOKS | Economics Finance Business & Management
华夏经纬



谨以此书献给我挚爱的家人，你们始终给我无条件的关爱与支持。

感谢 Cynthia、Nathan、David、John 和 Katie。

还要感谢我已故的父母 Dave Sr. 和 Rosemary Mullen。

你们不仅是伟大的父母，还是优秀的老师，是你们鼓励我与他人分享知识。

致谢

The Million-Dollar Financial Services Practice

致 32 年来与我共事的财务顾问：你们始终是我的老师与学生，没有你们，我不可能完成本书。

致我众多的导师：Al Thornton、Morris Copeland、Bill Crawford、Jim Billington、Larry Biederman、Rob Knapp、Bob Sherman、Dave Middleton、Mike Thompson、Bob Mulholland 和 John Dozier。你们是我学习的榜样，是你们造就了我的经理生涯。

感谢 Jan Hones 给予我无尽的帮助。

感谢 Joe Yanofsky 与我一起，为本书提出了许多概念和想法。

感谢 Pam Liflander 精良的编辑工作。

感谢我的商业伙伴和好友 Jim Dullanty 在我撰写本书第 2 版时提供的帮助。他对我们行业的洞察力和理解力是无价的，他对本书的贡献是巨大的。

感谢我的经纪人 Wendy Keller 对我的支持与信任。

感谢出版人 Bob Nirkind，是他鼓励我着手撰写第 2 版，没有他的说服，就不可能有这一更新版的诞生。最后，感谢 AMACOM 对第 1 版充满信心，并且顺利地出版了第 2 版，这样我才能把成功铸就百万美元金融服务事业的最新信息带给你们。

目录

The Million-Dollar Financial Services Practice

致谢

第一部分 基础篇

引言 / 2

第 1 章 方法背后的理念 / 6

第 2 章 积极性 / 12

第 3 章 必须完成的数字 / 20

第 4 章 利基市场营销 / 27

第 5 章 争取约见 / 35

第 6 章 约见 / 49

第 7 章 将潜在客户变成客户 / 59

第 8 章 新手财务顾问的时间管理 / 74

第二部分 提升篇

第 9 章 保持客户与潜在客户的平衡：下一步 / 84

第 10 章 财富管理 / 89

第 11 章 从现有客户那里获得更多资产 / 109

- 第 12 章 利用老客户赢得新客户 / 115
- 第 13 章 加强客户关系 / 130
- 第 14 章 你的自然市场 / 140
- 第 15 章 客户保留 / 150
- 第 16 章 时间管理和客户助理 / 158
- 第 17 章 团队 / 167
- 第 18 章 百万富翁需要什么 / 177
- 第 19 章 超越百万美元的事业 / 186

第三部分 市场行动计划

- 第 20 章 讲座 / 198
- 第 21 章 活动营销 / 205
- 第 22 章 利用社交媒体开展市场营销 / 211
- 第 23 章 建立关系网 / 222
- 第 24 章 以往的经验 and 私下的熟人 / 230
- 第 25 章 选定小镇 / 236
- 第 26 章 企业主 / 240
- 第 27 章 房地产经纪人的 / 246
- 第 28 章 高管 / 250
- 第 29 章 有影响力人士 / 258
- 第 30 章 校友营销 / 264
- 第 31 章 退休金计划 / 272
- 第 32 章 退休人士 / 279
- 第 33 章 流入的资金 / 282
- 第 34 章 非营利组织 / 287

附录 / 294

第一部分 基础篇

引言

第 1 章 方法背后的理念

第 2 章 积极性

第 3 章 必须完成的数字

第 4 章 利基市场营销

第 5 章 争取约见

第 6 章 约见

第 7 章 将潜在客户变成客户

第 8 章 新手财务顾问的时间管理

引 言

你将要阅读的这本书能够改变你的职业生涯

打造百万美元金融服务事业并不复杂，但我也不会伪称它很容易，否则，赚得百万美元的财务顾问可要比现在多得多了。在我从事这一行业的 32 年中，见识了数以百计的财务顾问连两年都没撑到头，而达到百万美元级别的人更是寥寥无几。那些成就了百万美元事业的人无疑拥有一份世界上最好的工作。坐拥百万美元乃至数百万美元回报的人，无论其自主权、收入，抑或激动人心的经历，都是其他工作无可比拟的。

很多图书和培训项目声称可以帮你创建金融服务事业，但本书不同，因为本书将详细地指导你实施一个可靠、全面而又有谋略的流程，让你的生意更上一层楼。

本书涵盖了财务顾问工作的各个方面，从潜在客户到现有客户的服务，应有尽有。无论你的事业发展到了哪一步，本书都能给你所需的方法和工具，帮助你打造百万美元级的金融服务生意。除此之外，本书还为你提供模板、讲稿、客户联系计划、清单、任务、市场营销计划、信函以及各种资源，而这些都会融入整个实施流程中，并且告诉你使用的时间、方法和频率。32 年来，我在书中展示的这一套流程指导了很多财务顾问，无论他们就职于大公司，还是自己做老板，所以你也一定能从中受益。

本书还介绍了财务顾问职业生涯的三个主要阶段。第一阶段是打基础，要在最初的两年完成。在这一阶段，财务顾问应该将七成的时间用在市场营销上，目标是每周至少争取约见 8 位新的潜在客户，最终与 50 位客户建立起“展业”关系，潜在客户的数量达到 100。

第二阶段是财务顾问第3~5年的金融服务工作。在这一阶段，他必须协调好客户服务与市场营销的关系。现在的客户数量应该已经达到了100，财务顾问要提升对这些客户以及100位潜在客户的服务，使其财富增长超过现有客户的平均水平。他最少要将一半的时间用于市场营销，包括客户影响力的活动、利基市场技巧、努力发现并获知现有客户的全部资产情况。在这一阶段，财务顾问每周至少要争取约见4位潜在的新客户。

第三阶段是5年之后。财务顾问应该继续筛选客户名单，最后只保留100位最佳客户，同时重点吸引那些愈发富裕的客户，潜在客户数量要始终保持在50以上。在这一阶段，财务顾问最少要将1/4的时间用于市场营销，每周至少约见1位新的潜在客户。

成就百万美元之路要一步一个脚印地去走。新晋财务顾问必须明白，打好坚实的基础可以大大提高创建百万美元事业的机会，同时大量缩减成功所需的时间。财务顾问在职业生涯的任何阶段都可以走上这条路，但最为快捷和容易的方法是从一开始便采取适当的步骤。不论业务如何发展，行业的基本原理仍是一样的，但时间的分配则要改变。

本书的结构

本书包括三个部分和一个附录。

第一部分“基础篇”，包括第1~8章。这部分概述了打造百万美元事业首先需要做的一些事情，也是新晋财务顾问特别感兴趣的内容。这部分阐述了如何为成就百万美元事业打好基础。我建议所有财务顾问，即便是经验丰富的老手，都要重温一下这部分的内容。本书对主动性的重要（第3章）和市场营销流程（第3~7章）的概述则对新手和老手同样适用。

第二部分“提升篇”，包括第9~19章。如果你已具备理财的从业经历，那么这部分对你尤为有用。你会在这里找到基础打好之后所需的一切。如果你刚刚进入这个行业，那么这部分对你同样有用，它为你提供了

一个视角，让你看到基础打好之后该如何成就百万美元事业。

第三部分“市场行动计划”，包括第 20 ~ 34 章。这部分囊括了针对 15 个不同市场的 50 多种方法。每一种市场行动计划都为你提供了赢得该市场所需的方法：如果行动计划适合，应该如何实施该计划，如何撰写打电话模板，如何进行案例研究。

本书最后的附录部分提供了每个市场的名称和地址等信息。

第 2 版中更新的内容

2007 年我完成本书之后，世界发生了很多变化。那时，我们这个行业中的大多数人都未曾料到一年之后爆发金融危机。自 2008 年本书出版之后，随着金融市场的动荡，金融服务专业人士的工作也在经历挑战。但这并不是说你就无法创建起百万美元级的生意，只不过，你必须超越本行业的所有变化，学会与时俱进地适时调整业务。

在这一版里，我完全更新了商业模式，以应对不断变化的时代。我采访了几十位生意达百万美元级别的执业者，从他们那里获知成功的经验，吸取失败的教训，尤其是如何经受住金融风暴的打击。总体来看，那些在经济衰退之前创建起百万美元级别的公司都战胜了风暴，这使我对本行业的未来更加乐观。

我还仔细审阅每个章节，对相关内容进行了调整，包括我的采访片段以及他们对我所提问题的直接回应。此外，我还精选出一份特定市场的清单，更新了潜在客户的信息，这其中包括各类专业人士和推荐人关系网、房产经纪人以及校友营销。

第 2 版还包括如何设定并达到目标的新思路，这其中最为重要的是实施有效的社交媒体营销计划。我发现社交媒体，尤其是领英（LinkedIn）非常重要，每位财务顾问都应该精通领英。互联网已成为我们每个人必不可少的工具，能够驾驭它，利用它来扩大你的市场营销范围，这对你的业务提升必将产生积极的影响。

最后，我进一步研究了财富管理方法，我相信，这是所有百万美元

金融服务生意的基础。无论你是入行 5 个月的新手，还是从业 15 年的老将，第 10 章是每位执业者必读的章节。而且，你越早采用书中的方法，你就会越成功。

我觉得这个行业魅力无限，希望你也有同样的想法。大多数成功的财务顾问都是全身心投入的，对他们来说，这不仅是一份工作，更是一项事业。带着这样的态度，加之本书的经验和教训，你已然有了绝佳的开始。我们共同为你搭起打造百万美元事业的长期平台，让你的未来数年既充满挑战，又不乏愉悦。让我们开始吧。

第1章

The Million-Dollar Financial Services Practice

方法背后的理念

打造百万美元事业的第一步是要认识成功的基本要素。我在撰写本书时，采访过几十位顶尖的财务顾问。有一点显而易见的是，这些人在业务处理方面有着很多相同的特点。与此同时，因为我既做过财务顾问，又做过专业指导，所以我最终找到了五个有针对性的方法，可以将金融服务业务开展得更好。重要的是，你必须既弄懂那些拥有百万美元事业的人所具有的五个特点，还必须弄懂促进业务发展的“五项原则”，将这两者结合起来并以此为基础，你就能打造属于自己的百万美元级事业了。这两个主题正是本章的重点。

百万美元创造者的五个特点

通过对本行业成功和失败案例的观察，我发现，百万美元的创造者并未都有非凡的能力，但他们确实具有五个不同于一般财务顾问的特点：

- (1) 他们制定业务和活动目标，并追踪进展情况。
- (2) 他们具有高度的积极性。
- (3) 他们坚持不懈地进行市场营销。
- (4) 他们有效地管理时间。
- (5) 他们把与富裕人士建立关系作为头等大事。

无论你处于财务顾问职业生涯的哪个阶段，要想成就百万美元的事业，这五个特点对你肯定适用。

百万美元创造者制定业务和活动目标，并追踪进展情况

对较为成功者和不太成功者之间差异的研究表明，大多数成功人士都会制定目标。要想拥有百万美元的事业，你必须制定目标，然后检查完成情况。

首先你得明白，你的业务是与你拥有的富裕家庭（可投资资产超过25万美元的家庭）户数以及你所管理的资产总额相对应的。平均来看，与我共事的每位百万美元创造者都为大约100户富裕家庭管理着不少于1.2亿美元的资产。要确定你得有多少资产才能达到百万美元的级别，可以用你现有的资产回报率（ROA）除100万。比如，你的ROA是80个基点（0.8的1%），除100万就可以得出，你大约需要1.2亿美元的资产才能实现百万美元级别的目标。

然后，用富裕家庭的户数（100）和资产总额（1.2亿美元）或者是你根据ROA计算得出的资产数额，减去你目前管理的资产和户数。得出的结果就是你要实现百万美元级别所需的资产总额和户数。如果你用得出的结果除以你希望实现目标的年限，就可以看到你每年必须增加多少户数和资产才能按期实现目标。

我告诉新手财务顾问，用10年成就百万美元的事业虽然并非易事，但这个时间范围还是比较现实的。当然，你也可以在更短的时间内完成，只是我很少见到这样的人，大多数财务顾问都要花上10~20年才能实现目标。但是，如果新手能够从一开始就有系统地遵照本书提出的指导方法去理解并加以实施，就完全有可能在10年内实现百万美元的目标。

那些想要达到百万美元级别以及那些已经在这个行业做过一段时间的财务顾问将会发现，如果按照本书的训练方法去做，每年至少可以增加10万美元的回报。比如，现在你每年创造50万美元，那么，按部就班地遵循和实施本书提出的指导方法，5年之内，你就可以达到百万美元的回报了。

设定了总的回报目标之后，你可以再把目标细化为以下两部分：

（1）你已经设定了需要争取到的富裕家庭户数和所管理的资产总额，现在你必须把这两个目标分解到每日、每周、每月和每年，然后每周监控

进展情况，查出目标与实际之间的差距。

(2) 每周设定活动目标，列出需要去联系的现有客户和潜在客户数量，以及与潜在新客户约见的次数。

百万美元创造者具有高度的积极性

一旦设定了目标和实现目标的期限，你必须真正具有实现目标的积极性，才能推动自己前进。仅仅弄懂打造百万美元生意的五项原则是不够的。如果每天都要加以实施，你还得具有高度而又可持续的积极性。

对于百万美元创造者而言，按时执行这些原则一点都不比那些从未到达这个级别的人来得容易，但成功的财务顾问一定会强迫自己去执行，而不太成功的顾问则做不到。百万美元创造者会强迫自己接受那些工作上时而有需要但难度更大的任务，哪怕遭到拒绝也无所谓。不太成功的财务顾问则选择躲避。请记住我一开始所说的：打造百万美元的事业并不复杂，但也不容易。如果一定要完成艰巨的任务之后才能取得成功，那么，具有高度而又可持续的积极性就变得至关重要。

百万美元创造者坚持不懈地进行市场营销

确定了要完成的事情（动机），设定了要实现的目标（以及实现目标的期限）之后，你还必须明白这其中最关键的一点是，要坚持不懈地进行市场营销。与我共事过的最为成功的百万和千万级别的财务顾问从未放弃过市场营销。他们各自的营销手段可能不尽相同，但都始终坚持在做。实现百万美元目标的唯一方法就是要明白，你必须坚持开展行之有效的市场营销活动。

本书提供了一套已经证实的营销方法以及 15 种不同的营销计划，处于职业生涯任一阶段的任何财务顾问都可以用得上。当然，这并不是唯一有用的营销方法，但已有数百位财务顾问用过并且证明确实有效。

百万美元创造者有效地管理时间

你要具备合理的时间管理技巧，这一点至关重要，尤其是为了每天

执行我们下一部分将要探讨的五个原则。可以将每天的活动分为两部分：前瞻性活动和反应性活动。我把前瞻性活动称为“三大”：

- 制定投资政策、投资策略和实施方案。
- 主动积极地联系客户，安排约见。
- 组织市场营销活动。

大多数成功的财务顾问至少将一半时间用于这些活动。

反应性活动是除了前瞻性活动之外的所有活动，包括行政和运营工作、电子邮件往来、调查研究、回复电话、内部会议、演示制作。工作时善用客户助理，把时间节省下来，加强你对现有客户的服务。

你应该有一套基于流程的作业规范：把你要做的绝大多数事情都置于一套流程中，然后每天执行。要想充分利用执行的时间，你必须提前准备和制作这些流程。

你还要善于运用时间管理的三个基本要素：优先、委托、时间段。

百万美元创造者把与富裕人士建立关系作为头等大事

说到底，这是一个讲究关系的生意，与那些不太成功的财务顾问相比，百万美元创造者都非常重视与富裕人士的关系。如果没有牢固的关系，或者缺乏构成这种牢固关系的各种要素，要想达到百万级别是很困难的。我合作过的最成功的财务顾问泰勒·格洛弗（Taylor Glover）极好地总结了这一特点：“促使我成功的最重要因素就是我与老客户以及潜在客户之间建立的关系。”

发展的五项原则

发展的五项原则是：

- （1）利用：利用老客户去争取新客户。
- （2）增加与加强：增加产品，加强服务。
- （3）资产：获得客户的全部资产。