



清华五道口
互联网金融丛书 100.665

99.3554

THE MILLION-DOLLAR FINANCIAL ADVISOR

Powerful Lessons and Proven Strategies
from Top Producers

如何成为 令人信赖的理财顾问

来自顶级理财顾问的珍贵经验和有效策略

[美] 戴维·J.马伦◎著

陈雪冰◎译

99.3554

清华大学出版社



100.665

106.554

108.365

122.3354



清华五道口
互联网金融丛书

99.3554

如何成为 令人信赖的理财顾问

来自顶级理财顾问的珍贵经验和有效策略

[美] 戴维·J.马伦◎著
陈雪冰◎译

THE MILLION-DOLLAR
FINANCIAL ADVISOR

Powerful Lessons and Proven Strategies
from Top Producers

清华大学出版社
北京

David J. Mullen, Jr.

The Million-Dollar Financial Advisor: Powerful Lessons and Proven Strategies from Top Producers published by AMACOM, a division of American Management Association, International, New York. All rights reserved.

ISBN: 978-0814414729

Copyright © 2010 by AMACOM.

北京市版权局著作权合同登记号 图字: 01-2016-2712

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签, 无标签者不得销售。

版权所有, 侵权必究。侵权举报电话: 010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

如何成为令人信赖的理财顾问: 来自顶级理财顾问的珍贵经验和有效策略 / (美) 戴维·J. 马伦 (David J. Mullen) 著; 陈雪冰译. -- 北京: 清华大学出版社, 2016

(清华五道口互联网金融丛书)

书名原文: The Million-Dollar Financial Advisor: Powerful Lessons and Proven Strategies from Top Producers

ISBN 978-7-302-43970-7

I. ①如… II. ①戴… ②陈… III. ①私人投资-基本知识 IV. ①F830.59

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第118189号

责任编辑: 张 伟

封面设计: 卓义云天

责任校对: 王荣静

责任印制: 杨 艳

出版发行: 清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址: 北京清华大学学研大厦A座 邮 编: 100084

社 总 机: 010-62770175 邮 购: 010-62786544

投稿与读者服务: 010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质量反馈: 010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者: 三河市春园印刷有限公司

经 销: 全国新华书店

开 本: 148mm×210mm

印 张: 11.125

字 数: 264千字

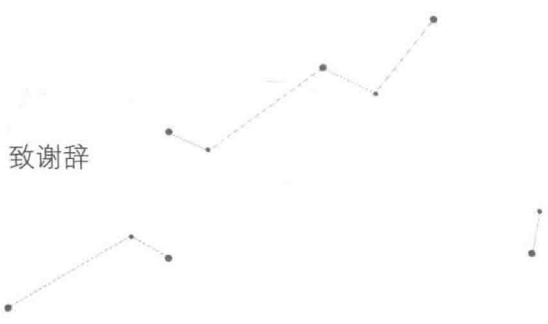
版 次: 2016年9月第1版

印 次: 2016年9月第1次印刷

定 价: 69.00元

产品编号: 067046-01

致我最敬爱的父母：老戴维·马伦和罗斯玛丽·马伦。你们不仅仅是这个世界上最优秀的父母，而且从事教育事业的你们深深地鼓舞了我与他人共同分享知识。



致谢辞

首先，我要感谢我最亲爱的家人们，谢谢你们给予我无条件的爱与支持，谢谢辛西娅、凯蒂、约翰、戴维和内森，谢谢你们！

其次，我要感谢所有与我一起工作的，以及那些向我讲述他们宝贵工作经验的高级理财顾问。如果不是他们无私地牺牲个人时间接受我的采访，我的读者们就无法获得这些由血汗换来的宝贵经验。谢谢你们！你们是金融服务行业中最好的榜样！

最后，我要感谢我的经纪人温迪·凯勒女士，同时也要感谢 AMACOM 对我的书稿的认可。感谢我的责任编辑鲍勃·舒曼先生在编辑和修改方面为本书作出的巨大贡献。同时也感谢我的合作伙伴帕姆·利弗兰德与我同心协力共同编辑此书，感谢你对我极大的帮助！

目 录

引言 / / 01

第一部分 课程 / / 027

第1课 高级理财顾问的心态 / / 029

第2课 杠杆原则 / / 049

第3课 职业发展 / / 067

第4课 专业化 / / 083

第5课 注重人际关系的培养 / / 099

第6课 营销的最佳实践 / / 113

第7课 专业举荐关系网 / / 151

第8课 参与非营利性组织 / / 173

第9课 长期导向 / / 189

第10课 创建团队 / / 203

第11课 财富管理 / / 221

第12课 全身心地投入到客户服务中 / / 235

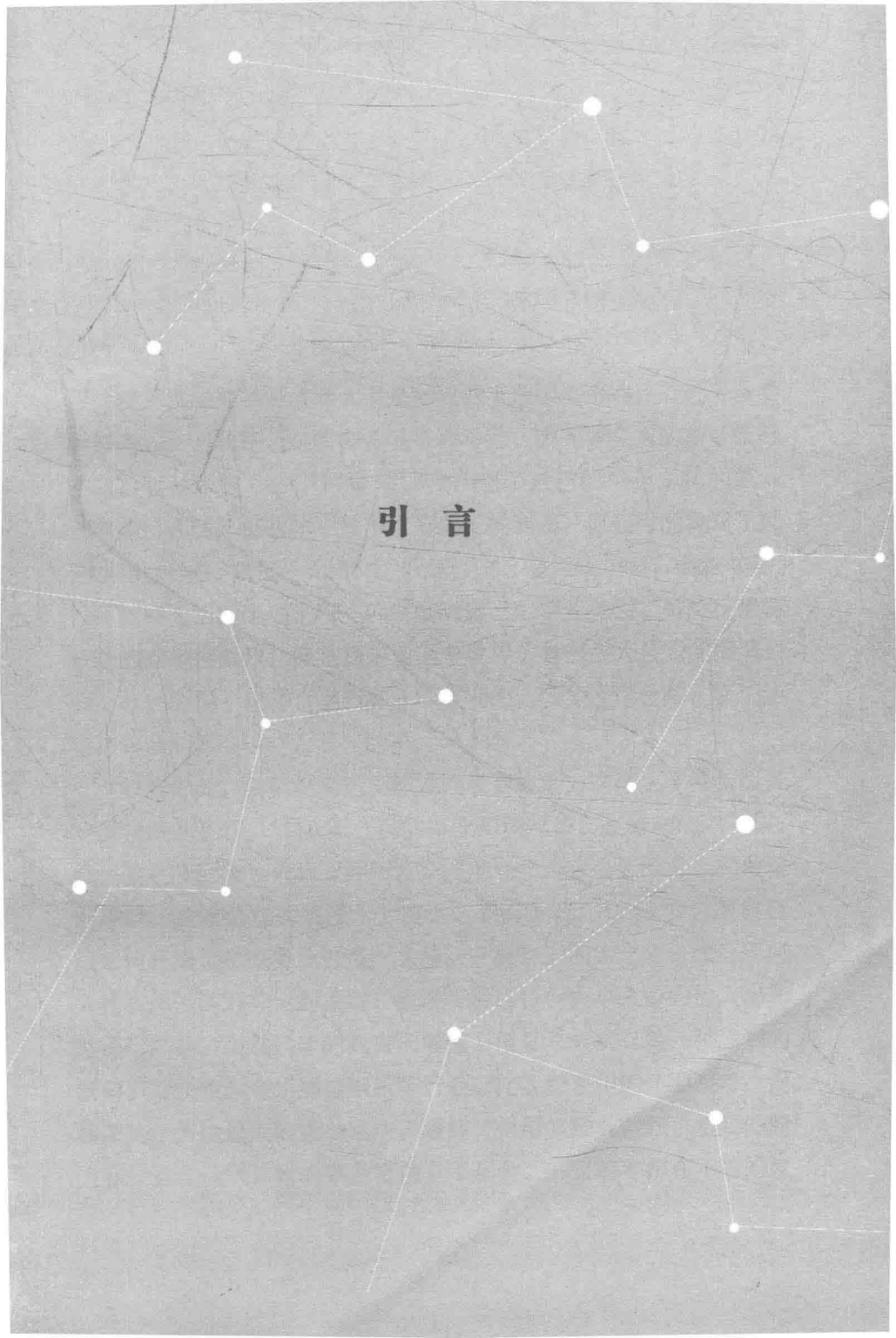
第13课 时间管理 / / 255

第二部分 将课程付诸实践 / / 273

泰勒·格洛弗：来自最顶尖的高级理财顾问的经验 / / 275

亨利·坎普：从优秀走向卓越 / / 299

资产挑战 / / 315



引言

我一直以来都对成功人士是如何攀上金字塔顶端具有近乎贪婪的好奇心。尤其是金融服务业最令我神往，因为我个人的事业就是在这片领域中起步的。1980年，我开创了自己的事业，我的第一个事业目标便是创造第一次100万美元的利润，但当时的我对于如何赚到这桶金，我是一无所知。我读过许多有关成功学方面的书籍，但是始终无法按照书上所写的来规划自己的事业蓝图。虽然我想要成功的欲望很强烈，但是我知道这个世界上有很多人会对此指手画脚，他们会说：想在金融服务业中成功的人多如过江之鲫，真正能够把年利润做到100万美元的不过才1%。

尽管如此，我依然义无反顾地向着目标的方向踏上了漫长而又充满挑战的征程。1980年，我的事业刚刚起步，在最初的六年里，我一直在我的家乡佐治亚州阿森斯市的一个国家金融服务公司做理财顾问，这家公司的规模十分庞大。当时的我年仅25岁，对自己该如何开展金融业务毫无头绪。在我认识的人之中，没有任何人持有超过两万美元的投资，也没听说过任何一个人曾向他人出售过无形产品。虽然当年的我青涩懵懂，但却对成功有着一一种强烈的欲望。很快我就意识到金融服务行业远比我想象中的还要艰难，而我正处于人生最大的挑战之中。最终凭借着辛勤的耕耘、坚韧的毅力和一点点运气，我的事业慢慢有了起色，并且每年都在不断的发

展壮大中。

在发展个人事业的同时，我也没有忘记帮助别人，并为他人带来财富和成功。1984年，当我升职为亚特兰大一家大型的国家金融服务公司的产品经理时，我第一次对其他理财顾问伸出了援助之手。接到升职的任命之后，我将自己调整到了最好的状态，然后便奋不顾身地投入这次挑战之中。作为产品经理，我团队里的理财顾问们都是初出茅庐的新手，没什么经验，而我的任务就是管理并激励他们。虽然那个时候我还没有什么管理方面的经验，但没关系，我用极大的热情和充沛的精力，成功地弥补了自己在管理方面的不足。我将我就业以来积累的宝贵经验毫无保留地传授给了我团队里的理财顾问们。事实证明，与他们分享我的经验是正确的，因为仅在两年时间之内，我所在部门的累计同步增长就达到了将近30%的水平，真可以说是硕果累累，可喜可贺。

紧接着，在1986年，我顺利地通过了公司在选拔经理一职的评估测试，从那以后，帮助其他的理财顾问就成了我的全职工作，这简直是我一直以来梦寐以求的工作！在接下来的20多年里，我在丹佛市、纽波特海滩市、明尼阿波利斯市、纽约和亚特兰大等地都做过管理层。每到一地我都会发现这个行业里同样的一个规律，那就是我们需要学习的知识太多太多，但理财顾问彼此之间分享的经验却是少之又少。因此我开始着手收集并提炼了许多有关这个行业的惯例和实践经验，并把它们整理成册，推出了我的第一本书《在金融服务行业狂赚百万美元的实践指南》（*The Million-Dollar Financial Services Practice*），这本书从最基础的层面引导理财顾问成就百万美元利润的生意，不管你从业的时间是长是短，经验水平是高是低，只要你从事的是金融服务业，就一定会从这本书中有所收益。

向大师学习

如果说，我的第一本书相当于金融服务专业的大学本科课程的课本，那么这一本书就属于研究生课程了。我的第一本书主要用来为成功规划战略性蓝图，接下来的这本书里，我们将着眼于细节，也就是那些已经由众多金融服务业内的高级理财顾问通过实践检验过的真知。这两本书组合在一起，应该会在激发你成功欲望的同时，为你指出具体的实践路线，从而帮助你最终实现自己的目标。无论你在金融服务业这条路上走到了哪里，书中这些宝贵的经验和真知都会对你有所帮助。事实上，你越早地接触并理解这些经验越好。

在我过去 20 年的管理生涯中，我有幸接触了许多金融服务业中最杰出的和最聪明的人。事实上，有许多“100 万美元+”级别的理财顾问都曾在招聘中通过了我的面试并且最终与我成了同事。通过招聘和面试这些环节，我得以认真地观察这些高级理财顾问，并将他们经营事业的一贯做法与我自己的做法进行比较。通过比较，我才震惊地发现，在他们身上，需要我学习的东西简直太多了！接着我就意识到了众多顾问都面临的挑战，那就是他们没有学习的对象。因为大多数的高级理财顾问都太过沉迷于自己的事业，鲜少有机会将自己的经验传授于他人。

幸运的是，我有机会采访到了 15 位专业的高级理财顾问，他们为我讲述了到达金字塔顶端的各种经历。由于我与他们不仅私交很好，而且工作上也常有来往，因此我可以非常仔细地观察他们并采访他们。我会问他们一些问题，而且我相信，这些问题都是身为读者的你们在面对一位成功人士的时候最想要了解的问题。此外，我与这 15 位专业顾问中的某几位都有着若干年的合作经验，因此

我有许多机会在各种情况下亲眼目睹他们当下处理业务的方法。采访高级理财顾问，并与他们在工作中进行互动，再加上我本人的知识和经验，就已经注定了这本书的与众不同。相信我，它一定不会让你失望。

本书中介绍到的这些高级理财顾问的成功秘诀都是非常难得一见的，因为所有的信息都来源于有深度的访问，以及我在工作对他们经年累月的观察。这些宝贵的信息让这本书变得更有价值也更加与众不同，对此我个人是非常有信心的。

所有这些高级理财顾问的年利润都远远超出了百万美元。在这些高级理财顾问中，无论是男士还是女士，几乎都是通过“传统”的方式走向了成功。在他们还懵懂无知的时候，没有人递一本书到他们手中告诉他们应该怎样成功，或是给他们一些特殊待遇让他们有捷径可走。他们所有人都是白手起家，从零开始，一点点建立了属于他们自己的百万美元的事业。他们像所有刚开始起步的素人一样，犯同样愚蠢的错误；他们没有任何相关的工作经验；他们也需要无数次的从头开始。尽管如此，你依然可以在他们每个人身上都看得到对成功的渴望、坚忍不拔的毅力，以及对目标的执着和孜孜不倦的努力，正是这些优秀的品质，带领他们一次次地渡过难关。他们过关斩将，事业如芝麻开花节节高。我写这本书的目的，就是想要汇总这些成功人士身上共通的成功秘诀，并把这些秘诀写成“课程”，让我的读者们可以通过阅读和学习，走上自己事业的高峰。

没错，现在你已经有了向这些高级理财顾问学习的窗口。所有我采访的这些顾问，都慷慨地与我分享了他们的视点。你不仅可以从他们的成功中学到经验，也可以从他们曾犯过的错误中受到启发。虽然我不能保证你可以因此将自己的利润提升到几百万美元，但高级理财顾问的这些经验之谈绝对会提高你的业务水平。例如，我常

常安排我手下的顾问们跟同公司资历较深的老顾问接触，我发现通过这些接触，年轻的顾问们在业务水平上有了显著的提升。

《如何成为令人信赖的理财顾问》一书就是写给那些想要在自己的职业生涯中更上一层楼的理财顾问。我将我大量的采访成果提炼汇总成 13 节不同的课程，我希望读者可以在阅读的过程中将自己与这些顶尖的理财顾问进行比较。有几课的内容是为了确认你当前处理业务的方法是否正确，还有几课是帮助你辨别出你当前业务上的不足之处。更重要的是，这本书还为你如何实践这些宝贵的成功经验提供了具体的操作步骤。

书中这些高级理财顾问的从业时间从 7 年至 40 年不等。他们既享受了牛市的蓬勃，也遭受了熊市中的挣扎。可以说他们的经验既经受了时间的考验，同时也接受了市场的检验。我们从最近几年的经济事件中也可以看出，市场是随时都在变化的，但来自这些高级理财顾问的宝贵经验却一直没有改变过。不管市场如何变化，这些来自高级理财顾问的宝贵经验依然会带领你到达金字塔的顶端。

我还在本书中加入了两个完整的实例探究，这两个实例探究都非常有意思。第一个是泰勒·格洛弗，他是我见过的最成功的理财顾问。通过阅读我对他的采访内容，你就会发现什么叫作“天外有天，人外有人”。本书会介绍他是如何经营自己的事业，以及他如何从一名青涩的顾问，成为他所在公司的“龙头老大”的。这个例子充分证明了，汇集本书上所介绍的所有经验之后，你将会拥有多么大的力量和成就。

第二个实例探究讲的是一位特殊的理财顾问（因为他遭遇了事业瓶颈），他的名字叫作亨利·坎普。在亨利·坎普的身上我们能够看到令人难以置信的毅力，同时你会发现勤勉工作的巨大价值。不管你从业了多久，或者在哪个层次的岗位上工作，他的故事足以激励任

何一个想要成为年利润达到百万美元的理财顾问的人。

本书的最后一课为读者提供了一项别具一格的挑战：将本书中 13 节课程的知识用到实践中去，并最终走向事业的成功。只有经过实践的检验，你才会真正理解这些经验的重要性，同时也会学会如何利用这些经验来大大地提升自己的利润和资本。资产挑战这一课可以验收将之前 13 节课程的知识运用到实践中去的成果。有些理财顾问可能会在实践中达到自己的既定目标，也有一些人可能不会达到。但即便是达不到目标，只要遵循本书的战术和策略，你也一定可以在自己的职业生涯中再上一个新台阶。

与高级理财顾问的会面

这本书绝对不是单纯地对数据进行编辑。书中提到的所有高级理财顾问都与我有若干年的业务往来或者私人交情，因此我可以最近距离地观察他们做事的方法并总结下来。对我来说，与这些高级理财顾问共事不仅仅是非常愉悦的体验，同时也是充实自己最好的途径。我从他们身上学到了许多真知灼见，并且在这里，我想要与你一起分享。

写这本书的时候，我必须拣选出一些高级理财顾问做例子。其实拣选这些高级理财顾问的标准很简单：第一，他们每年的利润都至少要在 300 万美元以上；第二，不存在合规性问题；第三，必须是白手起家。但这其中也有两位高级理财顾问并不满足第一个标准，因为他们服务的市场相对较小，在市场的客观条件限制下无法创造出高于 300 万美元的利润。但尽管如此，他们各自的年利润也都在 200 万美元到 300 万美元，相差的并不悬殊。在我所认识的高级理

财顾问中，并不是只有这 15 位达到了我的三个标准，但是我拣选出来放在书中的这 15 位高级理财顾问在各个方面都是十分优秀的。我把高级理财顾问们的个人品质同我的三个标准放在一起进行衡量，才最终筛选出了这 15 位事业有成的高级理财顾问。

这些高级理财顾问也不过是一群普通人而已，他们没有什么过人之处，只是凭借着自身的努力和决心，才一步步成为金融服务业中最出色的一群人。他们的出身和背景各不相同，除此之外，性别、种族、年龄和从业地点也不相同。我发现类似于他们办公的地点等外界因素对他们的成功造成的影响并不大。然而，他们的内在因素却发挥着至关重要的作用。这些高级理财顾问每个人身上都有一段传奇故事，但除此之外，他们每个人接触客户的方式都不尽相同，而且他们做事的方法也各有千秋。

在我为本书挑选高级理财顾问的时候，我发现一个客观事实，那就是旧的房地产格言“地理位置，地理位置，地理位置”与这些高级理财顾问是否成功基本毫无关系。这 15 位高级理财顾问的办公室遍及美国各地，从东南到加利福尼亚，从纽约到洛基山以西再到美国的中西部。这 15 位高级理财顾问中最成功的 5 位顾问的工作地点就在美国的东南部和中西部，完全推翻了“最成功的顾问来自人口最多的大城市”这一概念。这些顾问的业务开展得十分广泛：从大都市到小城镇他们均有涉及。

就像地理位置并不是决定因素一样，性别和种族也不能成为限制一个人成功的因素。这些高级理财顾问会第一个告诉你，他们绝对不会让种族和性别来限制他们成功的可能性。在许多情况下，他们甚至可以将自己的劣势转化成优势。他们用自己的故事一次又一次地向我们证明，他们从来不找任何借口，因为他们知道，要想成功就只有自己对自己负责，不管挑战多么巨大、多么艰难，都必须

迎难而上。

为了保护他们的个人隐私，我特意隐去了他们的真实姓名。为了让他们能够更加直率和无所顾忌地与我进行深层次的探讨，我觉得我有必要保护他们的真实身份。当知道自己在本书中将会使用化名时，他们在采访中感到更加放松，同时也更乐于分享如何获得新客户的方法，以及他们对金融市场的认识 and 经营策略，甚至每年的利润数字。在很多例子中，他们都将如何获得新客户的情景再现，使用了与当时相同的措辞。这其中有两位特例，就是泰勒·格洛弗和亨利·坎普，他们两位已经退休，不再提供任何专业的金融咨询服务了。

采访流程

在采访的过程中，我始终想象你——我最亲爱的读者就在现场。我把自己想象成你：如果你可以对这些高级理财顾问进行 3 个小时的采访，你都会问些什么问题。所以我所提出的问题都一定是你们最想知道的。

对这 15 位高级理财顾问的采访都是围绕 70 个具体的问题展开的。每位高级理财顾问回答问题的侧重点都有所不同，有的会在某些问题上停留的时间较长，但总体来说，每一位高级理财顾问的回答都很真诚，这让我很满意。随着采访的进行，我开始总结这些高级理财顾问成功的普遍秘诀，并把这些秘诀写成了 13 节课程，这些成功的秘诀是所有高级理财顾问的共同点。

有意思的是，我采访过的每一位高级理财顾问都对自己能够出现在我的书中感到很开心。他们都希望能通过分享自身的经验，为