

跟刘彦斌学理财

做最好的保险代理人

刘彦斌 著

从单一销售人寿保险的“专才”
转变成能正确销售不同种类金融产品的“通才”，
这样的保险代理人才是
最好的保险代理人。



中信出版社 · CHINACITICPRESS

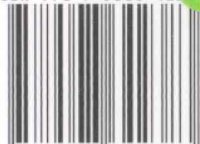


理财是人们一生都要面对的问题，它同每个人的生活息息相关，运用好各种理财工具对个人和家庭理财具有至关重要的作用。衷心希望本书提出的观点和方法对广大保险代理人能有所启发、有所借鉴，能让大家在实际工作中加以灵活的运用，为客户提供更好的理财服务，成为客户心目中最好的保险代理人。

——刘彦斌

上架建议 ③ 理财

ISBN 978-7-5086-4233-3



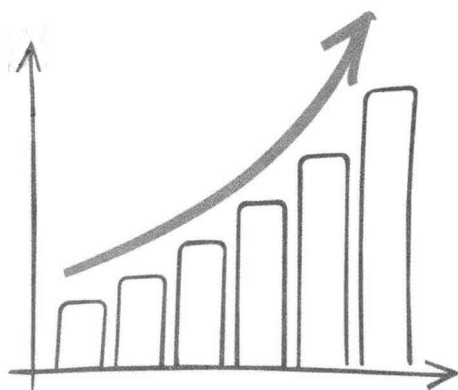
9 787508 642383 >

定价：32.00元

跟刘彦斌学理财

做最好的保险代理人

刘彦斌 著



图书在版编目(CIP)数据

做最好的保险代理人 / 刘彦斌著. —北京: 中信出版社, 2013.11

ISBN 978-7-5086-4238-3

I. ①做… II. ①刘… III. ①保险代理 IV. ①F840.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第221125号

做最好的保险代理人

著者: 刘彦斌

策划推广: 中信出版社(China CITIC Press)

出版发行: 中信出版集团股份有限公司

(北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编 100029)

(CITIC Publishing Group)

承印者: 北京画中画印刷有限公司

开本: 787mm×1092mm 1/16

印张: 13 字数: 120千字

版次: 2013年11月第1版

印次: 2013年11月第1次印刷

广告经营许可证: 京朝工商广字第8087号

书号: ISBN 978-7-5086-4238-3 / F · 3014

定价: 32.00元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。

服务热线: 010-84849555 服务传真: 010-84849000

投稿邮箱: author@citicpub.com



《做最聪明的投资者》

ISBN 978-7-5086-3079-3

定价：30.00元

股票、基金、黄金、房地产，怎样投资才能获得最大收益？

理财专家教你选择最适合自己的投资方式，在通胀时代轻松获利！



《人人都该买保险（升级版）》

ISBN 978-7-5086-4113-3

定价：32.00元

保险是家庭理财和幸福生活的最主要的保障手段。

理财，必须买保险！

著名理财专家刘彦斌教你明明白白买保险，为你的家庭幸福和生活安康保驾护航！



《上班赚钱，下班理财》

ISBN 978-7-5086-2758-8

定价：32.00元

每月一点固定的薪水，还要买房，成家，育儿，养老，在物价步步上涨的时代，怎样才能保证衣食无忧？

没有高薪不用急，

上班为钱工作，下班让钱为你工作，

你也能拥有百万身家！

跟刘彦斌学理财



《理财有道(升级版)》

ISBN 978-7-5086-2478-5

定价：30.00元

资深理财专家刘彦斌的平民理财法则
家庭理财必备指导

在人生的每个阶段如何理财，决定你一生的生活质量



《理财，你要去银行》

ISBN 978-7-5086-3236-0

定价：35.00元

银行的理财产品，你了解多少？

全面系统介绍银行理财产品，明明白白去银行理财！



《做有钱的自己》

ISBN 978-7-5086-2143-2

定价：26.00元

懂一点经济金融知识，掌握理财的诀窍，学会在家庭中理财，你就能成为有钱人！



前言

2002 年，我创立《理财规划师国家职业标准》时，出发点之一就是将来保险代理人转变成理财规划师，一转眼 10 年过去了，现在的时机也逐渐成熟了。中国的保险公司现在纷纷向综合经营迈进，保险集团公司不断涌现，综合经营的势头不可阻挡，而综合经营的保险公司一定需要大量的复合型金融人才，这就需要现在的保险代理人向理财规划师转变。另外，客户对保险代理人的要求也在不断提高，客户不仅需要从保险代理人那里购买保险产品，他们还需要保险代理人给他们提供综合的理财顾问服务，帮助客户做好财务安排，这也要求保险代理人转变成理财规划师。我之所以写这本书，就是基于提高保险代理人的知识水平的目的来写的，让保险代理人开阔视野，提高综合理财规划的水平，从而

适应市场的需求，成为客户认可的理财规划师，也让自己未来的职业生涯更加美好。

本书共分为 11 章。

第一章：理财与家庭资产配置。本章阐明了什么是理财、为什么要理财并提出了理财的具体方法，即理财的八字方针：管钱、攒钱、生钱、护钱。其中，管钱是理财的核心，攒钱是理财的起点，生钱是理财的重点，护钱是理财的保障。人们在理财实践中，要运用多种理财工具，包括储蓄、债券、基金、股票、房地产、银行理财产品、信托产品、外汇、黄金、保险产品等。正确地认识和运用这些理财工具，对搞好家庭理财是非常必要的。本章是全书的总论部分，是全书的总纲。

第二章至第十二章是本书的各论部分，分别介绍 10 多种理财工具的特点及其运用。

第二章：债务工具。在现代社会里，信贷消费已经成为一种普遍的消费方式，很少有人从未有过向银行借钱的经验。你向银行贷款的方式主要有以下 4 种：住房抵押贷款、汽车贷款、个人消费贷款和信用卡。在这一章中，我们将详细解释这几种贷款的特点，让你在向银行借钱消费时做到心中有数。

第三章：储蓄和债券。储蓄和债券是最基础的理财工具，几乎每个家庭都在使用。储蓄和债券投资都有一定的技巧，只要运用得当，就能帮助人们获得更多的收益。本章着重介绍了储蓄的技巧，如 12 张存单法、分散储蓄法、阶梯储蓄法等。本章对于债券投资进行了全面的介绍，包括国债、金融债券和公司债券（可转换公司债券）和资产担保债券。

第四章：基金。基金是被广泛使用的投资工具。基金主要分为货币市场

基金、债券基金和股票基金。其中股票基金是人们最关心的品种，它的特点是波动幅度较大，有可能带来较高的收益，也有可能带来较大的亏损。本章着重介绍了股票基金的选择技巧，特别推荐人们购买指数基金作为长期投资的工具。

第五章：理财产品。本章中所说的理财产品包括银行理财产品、信托产品、合格境内机构投资者（QDII）和房地产信托投资基金。本章着重分析了保险公司推出的“类信托”万能保险产品。

第六章：股票。股票是全世界公认的最大众化的长期投资工具，也是长期投资收益最高的投资工具。本章主要介绍了股票投资的一般规律、股票投资的技巧和我个人的一些股票投资感悟，希望能对读者有所启发和借鉴。

第七章：房地产。房地产是一种很好的长期投资工具，但是只适合财力比较雄厚的人们进行投资。因为投资房地产需要较多的资金，而且房地产的流动性差，也就是说不容易变现，所以投资房地产应该使用长期闲置的自有资金，而不应该使用借贷资金。本章主要对住房投资和商业地产投资进行介绍。

第八章：贵金属。黄金和白银在历史上都曾被用作货币，是与我们的生活和理财联系最紧密的贵金属。随着中国理财市场的发展，人们对贵金属的消费和投资需求不断上升，对贵金属投资知识的需求也在不断增加。本章希望通过对黄金和白银的重点介绍，让读者对贵金属投资有一个较为深入的了解。

第九章：外汇。外汇交易是一种重要的理财工具，在这一章中我们会详细介绍外汇交易的知识，包括：外汇与外汇市场、外汇交易分析、外汇产品和投资者在进行外汇交易时应该注意的问题。

第十章：保险。本章主要阐述了保险的作用、保险产品的分类和各种保

险产品在家庭理财中的配置方法，着重讲述了保险代理人在实际销售保险的过程中应该坦诚告知客户的 10 个问题，让客户明明白白买保险。

第十一章：家庭理财规划设计。本章是全书的重点，体现了全书的重要特点，主要对不同年龄段的人们如何搭配使用各种理财工具进行阐述。为了使保险代理人对理财工具的运用有更深刻的了解，以便在实际生活中加以运用，本章通过案例分析的方式，对各种年龄阶段、不同性别、不同婚姻状态的人，如何搭配使用理财工具提出了基本的架构。保险代理人可以在实际工作中结合特定客户的实际情况加以调整、灵活运用，找出适合特定客户的理财方法。本章实际上是对全书的概括和总结。

我谨将这本书献给我亲爱的爸爸和妈妈，祝你们健康长寿。我还要衷心感谢中信出版社社长王斌先生、总编辑潘岳女士，这本书的顺利出版离不开你们的理解、支持和帮助。

理财是人们一生中都要面对的问题，它同每个人的生活息息相关，而运用好各种理财工具对搞好个人和家庭理财具有重要作用。衷心希望本书提出的观点和方法对广大保险代理人能够有所启发、有所借鉴，能让大家在实际工作中加以灵活运用，为客户提供更好的理财服务，让你们成为客户心目中最好的保险代理人。

刘彦斌

2013 年 7 月于北京



前 言 ✓VII

第一章 理财与家庭资产配置 ✓001

从保险代理人到理财规划师 ✓003

什么是理财 ✓004

为什么要理财 ✓005

如何理财 ✓006

理财工具箱 ✓012

第二章 债务工具 ✓015

住房抵押贷款 ✓017

汽车贷款 ✓021

个人消费贷款 ✓022

信用卡 ✓024

第三章 储蓄和债券 ✓029

储蓄 ✓031

债券 ✓035

第四章 基金 ✓049

基金的概念和特征 ✓051

基金市场的参与者 ✓052

基金的分类 ✓053

基金的费用 ✓057

基金净值的计算 ✓059

基金分红 ✓060

基金的特点 ✓061

基金投资 ✓062

第五章 理财产品 ✓069

银行理财产品 ✓071

信托产品 ✓075

QDII产品 ✓079

房地产投资信托基金 ✓082

第六章 股票 ✓085

一个另类的关于股票的故事 ✓087

投资人不可不知的股市法则 ✓090

投资人必须经历的3个阶段 ✓096

股票投资的5个基本原则 ✓098

股票投资的5个忠告 ✓100

股票投资的50条精髓 ✓102

第七章 房地产 ✓113

房地产概述 ✓115

购买一手房 ✓120

出售房产 ✓125

出租房产 ✓127

购买二手房 ✓128

商业地产投资 ✓130

第八章 贵金属 ✓135

黄金 ✓137

白银 ✓144

投资黄金、白银需要注意的问题 ✓145

第九章 外汇 ✓149

外汇和外汇市场 ✓151

外汇交易分析 ✓156

国内银行提供的外汇交易产品 ✓160

外汇投资需要注意的问题 ✓162

第十章 保险 ✓163

正确认识保险的作用 ✓165

保险产品的分类 ✓170

保险产品在家庭理财中的正确配置 ✓171

帮助客户明明白白买保险 ✓172

第十一章 家庭理财规划设计 ✓177

理财工具的分类 ✓179

投资管理 ✓183

生命周期与理财 ✓185

[illegible]

从保险代理人到理财规划师

人们活着就会面临各种各样的风险，而保险是转嫁风险的一种不可替代的手段，也就是说：只要人活着，就需要保险。因此，我认为保险是永远的朝阳行业，而保险代理人也是永远的朝阳职业。但是，随着中国理财市场的发展，市场对保险代理人提出了更高的要求，这种要求来自两个方面：

第一，保险公司正在向综合经营的方向迈进，而综合经营的保险集团需要大量复合型的金融人才。原来单纯销售人寿保险的保险代理人，未来会在销售人寿保险的基础上销售更多的理财产品，包括基金、信托产品、信用卡等，这就要求保险代理人从单一销售人寿保险的“专才”转变成能正确销售不同种类金融产品的“通才”，也就是说，保险公司需要将保险代理人提升为理财规划师。

第二，随着客户财富的增长，他们的理财需求也在增多，但是当他们面对各种各样复杂的理财产品而感觉茫然时，他们也希望保险代理人能成为自己的理财顾问，能为自己提供综合的理财建议和规划，能够客观地帮助自己