

The background features a series of white dots connected by thin white lines, creating a network-like or constellation pattern across the gray surface. The dots are of varying sizes, and the lines connect them in a non-uniform, organic way, suggesting a path or a web of relationships.

第3课

职业发展

渴望在专业方面获得提升以及在智慧方面实现增长，是我们每一位高级理财顾问血液里流动着的东西。从他们踏入金融服务业的第一天起，我们的高级理财顾问们就在近乎贪婪地追求着自身的成长。他们的动力首先来自对于成功的渴望，因为他们都知道，随着他们专业知识方面的增长，他们的业绩必然会越来越耀眼。他们对金融市场怀有极大的兴趣，并且乐意将自己在职业方面的进步融入对客户的服务之中，从而更好地为他们的客户理财。

职业发展成功的原则与我们之前提到的“大小原则”密不可分。也就是说，随着你接触的客户越来越富有，你会发现客户对自身的理财顾问的期待值也越来越高。因为这些有实力的投资者手上攥满了机会，在选择理财顾问方面，他们完全占有主动地位，因此，他们自然要为自己挑选最好的。作为一名理财顾问，你在专业方面的提升是让这些客户注意到你的先决条件，因为这显示出了你为了能够给客户提供更好的服务而不断提高自身的诚意，这是非常重要的，你要知道这些富有阶层的人士对理财顾问的期待和要求都非常之高。

在我的职业生涯中，经常有别的理财顾问问我，怎样能够区别好的理财顾问和出色的理财顾问。我的回答从来都是如此：“好的理财顾问如果一直对自身有要求，希望自己变得更好，那么他们就

会成长为出色的理财顾问，他们永远不知道满足，因此也永远不会停止提升自我的脚步。”高级理财顾问杰克曾经告诉我说，“我并不认为你需要成为方方面面的权威，但是你需要永远保有足够的好奇心和兴趣，要跟上不断变化的大趋势，了解不断进化的产品，以及拥有不断改进的业务方法。你需要对新生事物和想法抱有足够宽容的态度，并乐于去倾听和了解。你不需要成为最聪明的那个人，但是你需要阅读大量相关的资料，并且知道去哪里获取你所需要的知识。”

无独有偶，在谈到应该给予那些想要拿到几百万美元利润的理财顾问哪些建议的时候，格雷格也提到了这一点：“不断充实你的知识，不断提高你的业务水平，永远不要停止你职业的发展。”通过采访这些高级理财顾问我发现，他们都是贪婪的读者，对于与他们业务相关的任何时事都了如指掌，始终保持着与时俱进。因为他们知道，他们的客户希望他们永远对现在在金融市场上发生的一切事情都了如指掌。与时俱进与大量的阅读为我们的高级理财顾问们武装了头脑，他们已经做好了充分的准备来应对客户提出的任何问题。

约瑟夫认为，他本人的业务发展是他一直以来能与市场同步并不断积累经验智慧的首要原因。“我跟着我的客户们一起成长”，他说，“当更大的机遇和挑战来临的时候，我需要提升自己以应付这些挑战，确保自己不能失败。”为了满足客户日益增长的需求，为了能为客户提供更复杂的投资建议，约瑟夫一直处在不断的学习中。

发展

在我们的 15 位高级理财顾问中，有 14 位在事业起步的时候，

都不清楚如何投资，不了解市场，也不知道怎样帮助他们的客户赚取更多的资产。他们进入金融服务行业的原因五花八门。但是，大部分都是来自他们对于金融市场的兴趣，以及只要靠自身努力就一定能够获得成功的信念。举例来说，拿到 MBA 学位的达纳曾经是一位老师，在她身上有一种与生俱来的求知欲。她告诉我说，“我希望自己是个非常出众的人才，我就像一块海绵一样，会吸收所有我能够吸收的信息。在市场和新的理财产品面前，我就是一个求知若渴的学子。我把我的知识运用在社交中，不是在鸡尾酒会上，而是在与别人谈到有关投资理财方面的事情的时候，我能够显示出自己在这方面的专业性。如果你的知识面可以达到探讨汇率或者评估当前市场的层面的时候，旁人就会发自内心地认为你真的算得上术业有专攻。”

当达纳还是金融服务行业的一名新秀的时候，她就已经意识到自己没办法从身边的新秀顾问身上学到太多有用的经验，于是她开始寻求资深顾问们的帮助。“当我与其他 10 位跟我资历相当的理财顾问坐在一起的时候，我就意识到我们不可能通过互相渗透而学到知识。因此我开始组织一些会议，邀请那些我们办公室的或者同地区的资深顾问一起参加。”达纳把她个人的成功归功于早些年与那些成功的资深顾问之间的会议。

迈克在成为一名理财顾问之后，他的学习曲线一直呈现陡峭的上升状。“我是非常努力的一个人，在我职业生涯的最初几年，我的生活非常单一。”他说，“我在学习和积累专业知识方面真的特别努力，我一直在尽自己最大的能力学习投资过程、贸易和技艺。我非常了解拓展自己的知识面以及职业发展的重要性。不断地学习和积累专业知识，让我在面对更富有的客户市场时更加有信心。”

职业发展让戴维脱颖而出

从最开始戴维就知道自己事业的成功必须仰仗知识的积累和专业的发展。他告诉我说，他曾经准备过 **GSRE**（**general securities representative exam**，美国证券交易师资格证考试），通过这个考试的目的不仅仅在于拿到出售证券的许可，也是为了扩充自身的知识面。

戴维将自己在职业生涯上的进步归功于对知识和专业化永无止境的追求。“一直以来，我都认定知识就是力量，是带领你更上一层楼的推动力。因为知识可以给你信心，而信心是在你面对越来越富有的客户和越来越多的资产时最需要的心理素质之一。”据戴维所说，他在整个职业生涯中都宁愿牺牲一些额外的时间来不断提高自己在专业方面的水平。“在我的事业刚刚起步的时候，我一直都乐意多学习一些新知识，在我需要学习的时候，我宁可不去打高尔夫球。”

并且，戴维还认为，只有专业方面的不断提升才能够将你与其他的金融顾问区分开来。他认为多数情况下高级理财顾问都是最博学的那一群人。在戴维看来，没有专业知识的理财顾问是无论如何也不可能攀爬到金字塔的顶端的。“如果你介绍给我一个高级理财顾问让我帮你把关，那么我可以放心地告诉你，他一定是投资理财方面的专家，这一点基本毋庸置疑。”

门槛很高

在你成为一个理财顾问之前，你必然也学习了很多专业知识，但这是不够的。你需要不断地积累新的知识，尤其是当你的客户群变得越来越复杂的时候。罗布举了下面这个例子来印证我的这个观点：“最近我见了一位我手上最大的客户，在我们谈话的时候，她突然提到了最近的金融危机，并且针对金融危机提出了好几个问题。她希望知道我的世界观，也想知道我对于当前形势的判断，例如美国的经济会不会进入一个比较严重的衰退中。也就是说，她希望通过我来更好地了解当前的经济形势。因此，我必须回答她这个问题。而且还要有足够的说服力来证明我的个人观点是对的。在这种情况下，你作为一个理财顾问，是完全没办法回避你的客户提出的这么具体的问题的。”于是，罗布为他的客户回答了这个问题，而且他的客户对他的回答十分满意。罗布对市场的真知灼见是他能够留住手上客户的重要原因之一。

格雷格也从另外一个方面证实了这个观点。“跟顶级大客户相处的时候，”他说，“他们会问你一些关于投资决策方面的非常具体的问题，你必须有所准备。举个例子来说，你的一位大客户在出售了他的企业之后，持仓量变得高度集中，这个时候他就会向你咨询他当前的选项有哪些。是保持这种状态？是兑换成外汇？还是按照美国证券交易监督委员会颁布的第144条例（销售限制和控制证券）来出售股份？这时候客户希望你有足够的专业知识来帮助他们解决当前的问题，引导他们进行理财。”

敬业精神和营销手段

许多新手顾问都曾经问过我这样一个问题，就是我可不可以介绍给他们一本有关推销的书，让他们能够更多地售出自己手上的理财产品。我的回答从来都是一致的，那就是这个行业对于一位理财顾问的要求，已经不在于他有多厉害的营销手段，而在于他在其专业方面的才干，他们的专业才干是他们能为客户以及潜在客户提供的最有价值的商品。在 20 世纪 80 年代，甚至是 20 世纪 90 年代初期，金融服务行业比较偏向于产品导向型，因此理财顾问必须具备过硬的推销本领。但是，在现在的 21 世纪，最成功的理财顾问不是那些推销产品的高手，而是通过他们过硬的专业本领为客户制订最全面的理财计划，并将计划实践，从而满足客户的理财需求然后帮助他们完成理财目标的那一群人。现在的市场不再以如何推销产品为先，而是以客户的需求为第一准则。现在的客户需要的并不是出色的推销人员，而是那些最专业、最能干的理财顾问。

罗布说的一段话，我觉得可以代表所有高级理财顾问的心声：“只有当理财顾问的身份由产品推销员向经济金融市场的翻译员进行角色转换时，我们的理财顾问们才会有真正发挥他们潜力的空间。作为一名理财顾问，你不可能逃避市场和世界的变化而变得成功。有的人说，只要你知道如何推销你的产品，那么你的利润就会不断攀升，对此我持严重怀疑的态度。如果你希望你的业绩一直上升，那么你就必须投入足够的时间和努力来不断地了解这个世界的经济变化。”

罗布相信，一个理财顾问所需要具备的专业知识水平以及在职业方面的发展，要远远地超出许多学者推崇的范畴。罗布有些时

候对一些著名的学者和金融服务方面的发言人的言论是持反对态度的。对此，罗布是这样辩护的：“他们说只要你熟练地掌握了如何销售共同基金，那么你的利润一定会持续走高。对这种说法我个人完全不赞成。”罗布认为，如果一个理财顾问只会单纯地销售共同基金，那么他很快就会到达他事业的“瓶颈”。

那么，在罗布的眼中，理财顾问到底应该是一个怎样的定位呢？“一位资产的牧羊人”——罗布认为这个说法能够最准确地反映高级理财顾问对自身职业最重要的一个方面的定位。作为一名理财顾问，你的客户委托你对他们的财务状况进行监督，并且帮助他们实现理财目标。我们的每一位高级理财顾问都非常认真对待他们的职业责任，同时他们也认识到，要想做行业的翘楚，就必须首先做好客户资产的牧羊人。

花时间提升自身

长久以来，是花时间经营自己的事业，还是花时间提高自己的专业，一直是一个比较矛盾的问题。在金融行业中，你只有经营自己的事业，才能够拿到相应的回报，而相反，在提升自我的时间里，你是赚不到钱的，就连一个短期奖励都没有。然而，如果一位理财顾问不花任何时间来提升自己，那么他将很难在行业中发展出具有竞争力的优势，并且也不可能有效地打入富有阶层所占据的市场。

在经营事业和提升自我之间需要有一个平衡点，对此罗布是这样做的，“我花了许多时间来保证自己在专业方面一直保持兴趣。作为一名理财顾问，你需要对现在世界上的经济大事件了如指掌，你需要有足够的激情来追踪经济的走势，这一点是非常重要的。对

于我来说,我所花的一些额外的时间和精力都没有强迫自己的成分,因为我对投资一直都有着激情和极大的兴趣,所以花些时间在这些方面是自然而然的。我有足够的求知欲,有的时候与其说是在帮我的客户们寻找答案,不如说是我自己更想要了解答案,我的客户们也非常了解这一点。因此在我看来,只要你有兴趣、有激情,那么你就一定能够挤出一些学习的时间来。”就像罗布说的那样,在这个行业中,最理想的状态就是你将提升自我作为一种爱好,并且享受其中。他们在工作之外的时间里努力追求自身业务水平的提升,以便更好地为自己的事业服务。他们在不断追求自身进步的过程中不仅收获了很高的满意度,也在这个过程中得到了享受。

但是,有一点我想提醒大家注意,那就是永远不要以提升自身业务水平为由不与客户或者潜在客户进行正常的联络和交际。我们的高级理财顾问们全部都将大部分的时间花在了客户和潜在客户身上,他们永远不会将提升自身放在客户关系之前。现实就是,要想成为一名高级理财顾问,你就必须双管齐下,既要维护客户关系,又要找时间提升自己。

花费必要的时间和精力来提升自己,不仅可以为你的事业更好地服务,还会为你带来一项回报,那就是可以保留住你手上既存的客户以及最能为你带来利润的客户。我们的高级理财顾问都知道,与客户建立一段好的合作关系是远远不够的,你必须始终在行业中遥遥领先才可以。对此,罗布是这样说的,“你也许是一个王牌营销人员,分分钟就能将潜在客户变为客户,但是如果你不了解怎么替他们理财,或者说不够专业,那么你很可能才从前门迎进新客户和新资本,就从后门流失了老客户和同等的资本。我见过许多类似这种情况的理财顾问。我认为,大多数还没有达到百万美元级别的理财顾问,应该将他们个人的失败归咎于专业方面的不精通,就是