有一个银行理财经理，他使用一个简单的办法，让6个客户在半年时间内就轻松地赚了100万元，但他自己却很穷。其实，这种情况，在银行里较为普遍。这是为什么？有一个银行理财经理分析了其中的原因。

2018年第四季度，银行搞了一项大额基金定投业务，要求每个理财经理至少营销6位客户参加这项活动。作为理财经理，小王积极地营销了6位大客户，说服客户按每周定投20万元的频率进行基金定投。如此，1个月定投80万元，定投了近3个月，12次扣款共240万元。经过半年时间，2019年一季度股市大幅上涨，客户定投的基金实现了近45%的收益，他们都赚了100万元。

> 基金定投是定期定额投资基金的简称，是指在固定的时间（如每月、每周）以固定的金额购买指定的开放式基金。基金定投，有懒人理财之称；其价值源于华尔街流传的一句话：“要在市场中准确地踩点入市，比在空中接住一把飞刀更难。”基金定投采取分批买入基金的方式，克服了只选择一个时点进行买进的缺陷，均摊了成本，从而使基金投资更为稳健。

1.找到方法很重要

对于普通老百姓来说，分享股市成长成果的途径主要有2条：一条是自己投资股票，另一条是购买基金。

普通老百姓自己投资股票，就成为了大家平常所说的“散户”。在中国股市，散户被称为“韭菜”。可见。散户要在股市中赚钱是十分困难的。据统计，散户在股市中赚钱的比例是“8亏1平1赚”。也就是说，购买股票的10个人当中，有8个人是亏损的，有1个人是不赚不亏，只有1个人是赚钱的。

另一条途径就是购买基金。通过购买基金，将资金交给了专业公司打理。目前的资本市场，对专业知识和专业技能的要求越来越高。作为一般的个人投资者，没有专业知识是很难在股市中赚钱的。

可见，找到方法很重要。这也就是大家平常所说的，选择比努力更重要。你选对了投资的途径，赚钱也就是事半功倍的事了。

1.有资本赚钱更容易

银行客户能通过大额基金定投业务赚钱，首先是因为他们有本钱。在当今的经济环境下，“钱赚钱”是最为容易的。

例如，有2个人，都想在股市中赚到50万元，其中，A有100万元资金，B只有10万

元资金。A在股市中购买一只股票，只要这只股票上涨50%，他就实现了盈利的目标。而B购买一只股票，他要想赚到50万元，这只股票价格就必须上涨5倍（期间的分红暂且不考虑）。一只股票上涨50%，显然比一只股票上涨500%要容易的多。可见，有较多的资金是赚钱的优势。

既然银行理财经理能教客户赚钱，那么为什么就不能让自己富有呢？一个人没有成为富人，有许多因素。其中，如下两个因素是很重要的：

1.没有原始积累

正如上文所述，有资本赚钱会更为容易。作为银行职员，在目前高成本的生活环境中，如果不是富二代、拆二代，是很难完成原始积累的。

没有较多的本钱，一些赚钱的项目无法参与。不要说什么大型的投资项目，就是购买利率较高的银行大额存单，起存点也要20万元。还有银行针对高端客户推出的高收益的理财产品，起购金额也要100万元。现实是很残酷的，越有钱就越容易赚钱，越没钱就会越过越穷。所以说，原始积累很重要。

2.没有目标规划

对于上班族来说，努力工作是赚钱的一部分，但努力工作不等同于努力赚钱。对于绝大多数人来说，工作上的优秀与财富上的富足并不是同一回事。

上班族，在赚取财富方面，最容易犯的错误就是；用战术上的勤劳，掩盖战略上的懒惰。

如果你想努力赚钱，就必须进行刻意的规划。规划的内容要分为两个部分，一是规划“本钱积累”，二是规划“本事积累”。有本钱，好赚钱；有本事，也好赚钱。

关于如何规划完成资金原始积累的方面，相关文章介绍的很多，在此就点到为止。一是要找到积累的方法，二是要做到强制储蓄，三是要持之以恒。一般来说，做到这三点，假以时日，就能完成原始积累，就有了赚钱的“本钱”。

积累本事，是赚钱的另一个途径。

大家往往都有一个感觉，就是天天想着赚钱，反而赚不到钱。这是为什么呢？因为你天天想着赚钱，一是眼界会受到局限，赚钱的思路不开阔；二是会急功近利，容易去冒险，结果反而亏钱，这也就是“财不入急门”的道理所在。

因此，在以一颗平常心进行正常的“本钱积累”的时候，就是静下心来规划“积累本事”。为此，就要针对自己的实际情况，选择自己的优势，将这个“优势”无限地放大，将“长板”持续地做长，成为某个方面的人才和专家。这样，就长本事了，你的人身价值提高了。

我有一个朋友，早些发现自己除了能说会道之外，好像没有什么特别之处，还被别人嘲笑为“会吹牛”。经过高人点拨之后，他决定将“会吹牛”作为自己的优势，努力做好“吹牛”的本事。为此，他参加了演说培训，并努力学习产品营销知识和营销技巧。经过5年的苦练，终于成为了某个培训机构的金牌讲师，经常给银行、保险等金融机构讲课。目前，一年的讲课收入接近百万元。

可见，练就了本事，赚钱就是水到渠成的事；练就了本事，赚钱就是早晚的事。