

WWM 财富顾问[®]

WEALTH MANAGEMENT & FINANCIAL ADVISORS

2013 年第 1 辑

“种植”你的高端客户

香港私人银行的两大突出特点

“看住”你自己的高端客户

高端客户“回报”的 1000 万



银行家观点

民生银行董事长董文标：做大“小微”的蓝海

两岸行长对话系列一

六个月快速提升业绩的管理哲学

财富趋势

“华夏银行事件”或影响整个金融市场格局

个金公开课

厅堂服务营销犹如篮球系列赛

财顾秘笈

客户开发技巧
客户邀约技巧
客户面谈技巧
客户营销技巧

WWM 财富顾问[®]

WEALTH MANAGEMENT & FINANCIAL ADVISORS

2013 年第 1 辑

“种植”你的高端客户

香港私人银行的两大突出特点

“看住”你自己的高端客户

高端客户“回报”的 1000 万



银行家观点

民生银行董事长董文标：做大“小微”的蓝海

两岸行长对话系列一

六个月快速提升业绩的管理哲学

财富趋势

“华夏银行事件”或影响整个金融市场格局

个金公开课

厅堂服务营销犹如篮球系列赛

财顾秘笈

客户开发技巧
客户邀约技巧
客户面谈技巧
客户营销技巧

主编：胡安胜

编委：张威 严文溥 黄贞纯 王依 卢向宇 刘锋 田辛酉

图书在版编目 (CIP) 数据

WM 财富顾问. 第 1 辑 / 胡安胜主编. -- 石家庄 : 河北科学技术出版社, 2013.3

ISBN 978-7-5375-5754-2

I . ① W… II . ①胡… III . ①金融投资 - 中国 - 文集
IV . ① F832.48-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 049189 号

WM 财富顾问 (第 1 辑)

胡安胜 主编

责任编辑：翟春平

出版发行：河北出版传媒集团

河北科学技术出版社

地 址：石家庄市友谊北大街 330 号 (邮编：050061)

印 刷：北京彩和坊印刷有限公司

经 销：新华书店

开 本：889×1194 1/16

印 张：5.5

字 数：160 千字

版 次：2013 年 3 月 第 1 版

2013 年 3 月 第 1 次印刷

定 价：50.00 元

9 编辑推荐

10 资讯

银行家观点

14 董文标：做大“小微”的蓝海

18 马蔚华：应该允许银行从事财富管理信托业务

专栏

20 零售网点成功转型的 5 大核心能力

21 中资银行的海外机遇

财富趋势

22 “华夏银行事件”或影响整个金融市场格局

23 理财经理职业归属、角度和能力的“纠结”

专题文章

26 “种植”你的高端客户

27 两岸私人银行发展相类似

29 香港私人银行的两大突出特点

30 优秀私人银行家的内在品质

31 私人银行家成功的专业秘诀

32 “征服”富豪客户的故事

34 “看住”你自己的高端客户

36 高端客户“回报”的 1000 万

37 成为高端客户的金融管家

38 如何成为私人银行级别的高端客户经理

40 如何把高端客户变成“钻石级”客户

42 如何在厅堂“抓住”大客户

“黏住”千万级大客户

43 移民类客户的超级价值



p14

银行家观点

董文标：做大“小微”的蓝海



p26

封面文章

“种植”你的高端客户

序一：大事件



胡安生

“外面蹉跎吗”，高晓松当年一句微博成经典。

从世界末日的 2012 年走出，2013 年初金融业大事件不断，件事事关国计民生和行业发展。华夏银行事件、国五条细则等，还包括已经影响并帮助了中国上万名理财经理的《WM 财富顾问》的出版。

岁末，华夏银行事件的发展及最终处理，影响到了银行个人金融事业群发展、第三方理财机构、私募基金、信托行业和大众投资者，这些机构或个人都在事件发生后发生了“市场动作和技术动作”的重大改变和变革，最直接的是出台了私募基金限制进入商业银行渠道发行的禁令。

3 月，国五条细则的出台风声，让买房的卖房的都为之疯狂。因为事关老百姓的钱袋子，彻夜排队、真假离婚等现象再次在全国各地上演。而证监会管理层的思路 and 人事变动，甚至直接影响到亿万股民对中国股市的信心。

过去两年来《WM 财富顾问》受到全国个金管理者和理财经理们的热烈欢迎，先后得到国内两大出版传媒集团的重视支持，也得到众多财富管理领域资深的高管朋友及投资基金的鼎力支撑，并将延伸到网站、平板和手机终端，我们也真正进入了金融行业生态圈。

在曲折前进的过程中，很多人都向我传递一个理念，《WM 财富顾问》做好了是可以承担起财富管理行业教育的责任和历史使命，而不仅仅着眼于商业收入，这让我们很感动很有信心，而我们将不辱使命，承前启后。

《WM 财富顾问》将继续关注中高端客户的提升，并重点推出服务营销专题，以飨读者。

主编：胡安胜

编委：张威 严文溥 黄贞纯 王依 卢向宇 刘锋 田辛酉

图书在版编目 (CIP) 数据

WM 财富顾问. 第 1 辑 / 胡安胜主编. -- 石家庄 : 河北科学技术出版社, 2013.3

ISBN 978-7-5375-5754-2

I . ① W… II . ①胡… III . ①金融投资 - 中国 - 文集
IV . ① F832.48-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 049189 号

WM 财富顾问 (第 1 辑)

胡安胜 主编

责任编辑：翟春平

出版发行：河北出版传媒集团

河北科学技术出版社

地 址：石家庄市友谊北大街 330 号 (邮编：050061)

印 刷：北京彩和坊印刷有限公司

经 销：新华书店

开 本：889×1194 1/16

印 张：5.5

字 数：160 千字

版 次：2013 年 3 月 第 1 版

2013 年 3 月 第 1 次印刷

定 价：50.00 元

序二：机遇与挑战



王 依

富高（北京）投资管理有限公司 董事 / 合伙人

横看成岭侧成峰。

不同的视角去审视私人财富管理这个行业，绝对是不同的风景。这次应邀成为《WM 财富顾问》的轮值总编，也应约“笔墨”，谈谈多年来在财富管理行业发展的心得感悟。

经常与财富管理行业内的精英品茶论道，每一次在幽幽茶香之中的交流都是极有价值的“头脑风暴”。大家都非常认同的观点是：私人财富管理是一个朝阳行业，这里有太多的不成熟，有太多的不规范，有太多的不可控因素。

我们甚至聊到最后都在反思，当初为什么会不顾一切地冲到这个行业里。其实大家心里非常清楚，凡是有意愿在这个行业里做出一番事业的人，绝对不是头脑发热，而是都看到了挑战背后的机遇。

在这个行业摸爬滚打的过程中，我深刻地体会到，做企业，尤其在私人财富管理行业，“诚信”是第一宗旨，这样才能与客户、合作伙伴建立长期稳定的信任关系，才能使企业发展的道路更宽、资源获取更多、品牌口碑更好、行业影响力更大。

同时，我在被行业中某些“不诚信”的行为伤害之后，最初是愤怒，然后是无奈，最后是释然。因为我知道，随着私人财富管理行业的日趋规范，这些不和谐的因素迟早会被市场淘汰，我们很有信心。

2010 年底，随着诺亚财富在美国成功上市，行业里就开始躁动起来，纷纷开始跑马圈地，仅仅北京地区，保守估计就有五百家所谓的私人财富管理机构。

我们如何脱颖而出？个人认为，首先，要弱化以销售为导向的经营模式，加强产品研究、筛选能力，要保持产品的优质与优势，尽量避免同质化的价格竞争；其次，要保持核心团队的稳定，留住人才不仅仅是高薪酬，更是要提供更广阔的发展平台，提供更多的学习充电的机会；再次，提升核心团队的品德修为，在行业整体缺乏监管的情况下，核心团队的处事风格就决定了企业的形象。最后，不盲目追求“大而全”，通过“小而精”树立品牌。在放眼全局的战略下，重点攻克与自身资源匹配的细分市场。

总之，全行业是一盘棋。银行、保险、证券、信托、基金、第三方理财机构等角色不同、职能不同，同时又相辅相成，这才造就了私人财富管理行业的蓬勃发展。我们期望在全行业同仁的不懈努力下，共同成为行业腾飞的见证者与受益者。

WWM 财富顾问[®]

WEALTH MANAGEMENT & FINANCIAL ADVISORS

2013 年第 1 辑

出品方 Producer

泽谷投资 Zegu Investment

总策划 General Planning

张威 严文溥 Wei Zhang WenPu Yan

顾问委员会 Consultative Committee

黄贞纯 王依 卢向宇 Jennifer Huang Yi Wang XiangYu Lu

刘锋 田辛酉 Feng Liu XinYou Tian

执行出版人 Executive Publisher

胡安胜 Anderson Hu

轮值总编 Rotating Editor

王依 Yi Wang

主编 Editor-in-Chief

胡安胜 Anderson Hu

副主编 Deputy Chief Editor

田润青 Runny Tian

编辑 Editors

张佳良 李乐 张柏 Jialiang Zhang Le Li Bai Bo

美术设计 Graphic Designer

王帮辉 Banghui Wang

行政主管 Account Manager

姚卉 Hui Yao

订阅 Subscription

姚卉 Hui Yao

Tel 电话 (8610)59762467 Fax 传真 (8610)59762467-609

Add 地址 北京市朝阳区曙光西里甲 6 号院时间国际 8 号楼南区 1811 室 (100028)

版权声明：图片与文字未经有关之版权所有人书面批准，一概不得以任何形式或方法转载或使用，
我们管理并保留所有相应版权。

分支行管理者高效能营销管理 实战课程

发掘营销团队特点，提高团队效能
海外经验结合本土实践经验
迅速掌握网点管理的核心技能
迅速掌握提升员工绩效的技能

学员反馈

今天的培训，对提高本人的团队领导能力以打造一个优秀的团队，有很大的帮助，同时在员工激励和绩效考核办法的设计等方面收获颇多，可实实在在的运用到工作当中，培训中增加的演练环节让我更有信心把从老师这里学到的一些好方法运用到自己的团队之中。

——某分行网点主管

在今天的学习中我充分了解绩效面谈技巧，与员工进行绩效交流，主管需要时间准备，也要给员工时间准备，便于员工自我评估。本次课程绩效面谈的内容、流程、注意点以及绩效管理的流程、步骤对我的工作帮助很大，可以马上运用到日常工作中。

——某分行理财主管

课程大纲

单元	授课内容
培养团队管理技巧	什么是网点成功的标准 网点管理管什么 网点营销目标设定 网点员工营销目标设定技巧，如何设定有效的营运计划 如何处理团队内部的矛盾
负责人领导力的养成	网点负责人的领导艺术 各岗位角色分析 网点内部人员的沟通技巧 网点如何取得更大的成功
如何提升营销生产力	营销主管的角色与工作职责 如何对客户经理进行辅导 如何对客户经理营销工作进行分析 网点员工的激励与绩效管理
绩效考核与绩效面谈技巧	如何做好绩效管理 透过绩效面谈可达成之效果 员工绩效评估与绩效结果的辅导 管理绩效与管理工具如何运用

培训时间：两天（12小时）
培训对象：分支行管理人员
授课讲师：黄贞纯女士



黄贞纯

睿思金融总培训师/总咨询师
清华大学EMBA
银行理财营销及绩效管理实战专家
逾二十年金融行业经验

联系方式：

北京市朝阳区曙光西里甲6号院时间国际8号楼南区1811
邮编：100028
电话：010-59762467
传真：010-59762467-609

各地分行订阅《WM 财富顾问》200套以上，
即送黄贞纯老师经典管理课程1天

9 编辑推荐**10 资讯****银行家观点****14** 董文标：做大“小微”的蓝海**18** 马蔚华：应该允许银行从事财富管理信托业务**专栏****20** 零售网点成功转型的 5 大核心能力**21** 中资银行的海外机遇**财富趋势****22** “华夏银行事件”或影响整个金融市场格局**23** 理财经理职业归属、角度和能力的“纠结”**专题文章****26** “种植”你的高端客户**27** 两岸私人银行发展相类似**29** 香港私人银行的两大突出特点**30** 优秀私人银行家的内在品质**31** 私人银行家成功的专业秘诀**32** “征服”富豪客户的故事**34** “看住”你自己的高端客户**36** 高端客户“回报”的 1000 万**37** 成为高端客户的金融管家**38** 如何成为私人银行级别的高端客户经理**40** 如何把高端客户变成“钻石级”客户**42** 如何在厅堂“抓住”大客户

“黏住”千万级大客户

43 移民类客户的超级价值

p14

银行家观点**董文标：做大“小微”的蓝海**

p26

封面文章**“种植”你的高端客户**

住宅市场还有投资价值吗？

为什么说 1.5 线城市是地产投资的价值洼地？

北京、上海、广州的写字楼市场租金还会再增长吗？

酒店式公寓的投资回报有多高？

在美国投资地产项目，还是在中国投资？



地产，有说不完的话题，也有赚不完的钱

地产基金，优先分享房地产的下一轮盛宴

——2013 年，《WM 财富顾问》将重点关注地产基金。我们将推出全新专题《地产基金》，联合业内著名地产基金运作机构，全景式展现地产领域存在的投资机会，深入剖析代表性地产基金的投资价值。为银行、理财经理和客户专业解读下一个投资增长点。

值得关注，值得期待，下月上市……

- 两岸行长对话**
44 六个月快速提升业绩的管理哲学
- 网点经营**
48 网点成功经营新模型
——中国民生银行福州分行某支行行长陈敏蓉
- 个金公开课**
53 厅堂服务营销犹如篮球系列赛
56 网点行长如何督导厅堂营销
57 大堂经理的营销时机
59 柜员一句话营销
- 服务营销**
60 中国建设银行浙江省分行营业部
为客户创造高品质服务体验
62 招商银行济南分行营业部
优质服务换来客户超值回报
64 中国工商银行北京东四支行
客户感受是衡量银行服务的标准
- 私人银行**
66 富豪的下一个身份：文化大亨
68 打开家族财富的“阿里巴巴之门”
- 财顾秘笈**
74 客户开发技巧
76 客户邀约技巧
78 客户面谈技巧
83 客户营销技巧
- 专家视点**
86 银行发展财富管理需消除的误区

p44



两岸行长对话
六个月快速提升业绩的管理哲学

p66



私人银行
富豪的下一个身份：文化大亨

p74



财顾秘笈
客户开发技巧 客户邀约技巧
客户面谈技巧 客户营销技巧

个金管理者阅读 ▶

董文标：做大“小微”的蓝海

“华夏银行事件”或影响整个金融市场格局

我当时 30 多岁，还算年轻人，是交通银行的梯队干部，那时候我的收入也是比较高的。我放弃这些东西到一个全新的民资银行，是因为我觉得我们年轻人应该拥有的追求和梦想。当个人的追求和企业的追求融为一体时，一定会创造一个奇迹。



◀ 网点行长阅读

两岸行长对话：六个月快速提升业绩的管理哲学

厅堂服务营销犹如篮球系列赛

对于银行而言，市场就这么大，要想指标翻番，就需要从别人的锅中抢食，去分别人的蛋糕。整个市场蛋糕的大小基本是固定的，去年各自拿了自己的那块，今年想要增加，就得把别人的那块切一点儿，道理就这么简单。



理财经理阅读 ▶

高端客户“回报”的 1000 万

如何把高端客户变成“钻石级”客户
移民类客户的超级价值

客户开发技巧

技巧一：以老带新，扩展客源

技巧二：获取客户信息，挖掘营销机会

技巧三：用“尊崇感”打动客户

客户邀约技巧

技巧一：了解客户需求 有针对性开口

技巧二：了解客户的专业领域

技巧三：唤醒客户的投资意识

客户面谈技巧

技巧一：成功的面谈从准备工作开始

技巧二：循序渐进逐步深入式

技巧三：风险收益面面谈



对于高端客户的营销，是不能急功近利的，而循序渐进维护与营销方式往往会收到意想不到的效果。浙江工行金华分行浦江广场支行行长盛超最近就遇到了一次意外的收获。一位高端客户 1000 万的结构性理财不但帮网点顺利完成了指标，而这一笔交易所带来的业绩就占到了网点整体业绩的一半。



农行小微企业贷款达 6000 亿

截至 2012 年末，农业银行小微企业贷款余额近 6000 亿元，贷款增量超过 1200 亿元，再创历史新高，增速超过 25%，大幅高于全行贷款平均增速。同时，农行个人经营性贷款余额超过 3080 亿元，较上年增长近 600 亿元，增速达 24%，数十万个体工商户和小微企业主从中获益。

农行充分利用自身综合金融服务优势积极拓宽小微企业融资渠道。农银金融租赁针对中小企业特点开发了“银赁通”“融租通”等特色产品，在江苏、浙江、福建支持了一批纺织、食品行业中小企业，在中西部地区扶持了一批矿产、水电开发中小企业，其供应商租赁金额达到 8 亿元，扶持了 200 余家小微客户。



民生银行 A 股可转债受热捧

近日，中国民生银行股份有限公司发布公告，公司发行可转换公司债券已经取得证监会发行批文。分析人士认为，基于民生银行良好的基本面和可转债的产品特点，本次发行有望成为近期市场上为数不多的低风险、高收益的良好投资机会。由于民生银行的主要股东认购意愿强烈，预计此次可转债发行不会对二级市场造成影响。民生银行出色的业绩表现和可期的发展前景是主要股东认购意愿强烈的根本原因。

银行卡发卡量突破 35 亿张



中国人民银行 19 日发布的《2012 年第四季度支付体系运行总体情况》显示，去年四季度末，我国银行卡发卡量持续增长，发卡总量突破 35 亿张。

各类银行卡业务总体呈增长趋势，同比增速回落。银行卡消费业务稳步增长，去年四季度末，银行卡渗透率达 44.4%，同比上升 4.5 个百分点。全国银行卡卡均消费金额为 1781.90 元，同比增长 23.2%；笔均消费金额 2294.66 元，同比增长 2.1%。信用卡授信总额和信用卡期末应偿信贷总额（信用卡透支余额）均继续增长。信用卡逾期半年未偿信贷总额小幅增长，占期末应偿信贷总额比例略有下降。

又一波银行系基金公司扩容



宁波银行
BANK OF NINGBO

日前，宁波银行发布公告称将作为主发起人发起设立基金管理公司，这已经是短短四周内第三家宣布发起设立基金公司的上市银行。

此前，南京银行宣布拟设立“建邺基金管理公司”（公司名暂定），而兴业银行则公告将与中海集团投资有限公司发起设立基金公司。另外，包括北京银行和上海银行在内的多家银行都对基金牌照磨刀霍霍。



传马云 5 年内办银行

近日，有接近阿里巴巴高层的消息人士透露，“2013 年马云要在全中国设 7 个金融中心，以担保为主，小贷陆续退出，在未来 5 年之内要申办自己的银行”。



南京银行 南京银行大股东争夺战

BANK OF NANJING

近日，法国巴黎银行通过二级市场购买公司股份 6112.6 万股，增持公司股份至 14.74%，超过第一大股东紫金投资持有其 13.62% 的股份，成为南京银行新的最大股东。面对法国巴黎银行的增持行为，紫金投资也多次增持并与南京高科股份有限公司达成一致行动人协议。两者合计持有公司股份 7.41 亿股，占公司总股本的 24.99%。

光大理财早市销售突破 100 亿



继光大“理财夜市”之后，2012 年 9 月中旬，光大银行创业内之先河，首推“理财早市”。该服务一经推出，就深受追捧，截至目前，光大银行“理财早市”的大额理财产品累计销售已突破 100 亿元。

“理财早市”针对的客户群主要是中高端客户，理财金额 50 万元起，在产品设计上也是充分考虑到这部分人群的生活和消费习惯，提升客户体验，升级客户服务。同时，为方便客户购买理财时咨询理财问题，光大银行的金牌理财师在线提供 7×24 小时的时时咨询服务。

平安银行与 11 家券商战略合作



日前，平安银行与中信证券、国信证券、安信证券、招商证券等 11 家券商签署战略合作协议。这 11 家证券公司成为平安银行“金橙俱乐部”首批 VIP 会员。

平安银行负责人表示，期望在投资银行业务、资产管理及资产托管业务、基金业务、期货业务、资金结算与融通业务、经纪业务和各类创新业务方面与签约伙伴开展全面合作，争取 2013 年一季度在资产管理业务方面突破 500 亿元，并期望将“金橙俱乐部”打造成包括资产管理人、高净值投资人和资产服务机构的高端交流平台。

房地产信托重回龙头地位

今年 1 月，新成立的房地产信托募资规模达 169.05 亿元，占比 29.49%，远高于去年 22% ~ 23% 的平均水平，重新回归龙头地位。

专家分析，房地产信托重回第一大类，一个重要原因是国家对信政合作产品进行限制，导致基础产业信托规模 1 月份大幅下降；此外，房地产行业一直有较强的融资需求，在经历去年的收缩之后，今年需求重新释放。

私募管理将出新规

近日，证监会宣布就《私募证券投资基金管理暂行办法》向社会公开征求意见。《暂行办法》表示，合格投资者投资于单只私募基金的金额不得低于 100 万元人民币。

《暂行办法》同时规定，自然人需符合个人或者家庭金融资产合计不低于 200 万元人民币、最近 3 年个人年均收入不低于 20 万元人民币、最近 3 年家庭年均收入不低于 30 万元三项条件中的任一条件；公司、企业等机构需满足净资产不低于 1000 万元人民币的条件。

股票基金仓位突破九成

自去年 12 月沪指止跌反弹以来，基金仓位一路上升，股基仓位已升至 90% 以上。截至目前，普通股票型基金、偏股混合型基金和股票加混合型基金的仓位估算值分别为 90.12%、82.25% 和 87.73%。多家机构表示，虽然股市长期上涨趋势并未改变，但以银行、地产为代表的的第一波上涨行情已接近尾声。

工商银行副行长罗熹： 银行经营体系的新架构



在利率市场化的背景下，银行应加快调整经营模式，从单纯的存款贷款模式，转向存款贷款模式、市场交易模式、价值管理模式并重的新型经营体系。

在传统的存贷款模式中，银行是融资中介，赚取的是有风险的利差收入，是风险的吸收者，受资本约束和利率市场化冲击最大；在市场交易模式中，银行充当的是交易中介，通过资产证券化分散风险，有利于银行突破资本约束，继续做大做强，但仍然有大量风险没有分散掉；在价值管理模式中，银行是信息中介，主要是通过资产管理、财富管理、私人银行、投资银行等方式提供投融资服务，不承担信用风险、市场风险，更适应利率市场化趋势和经济发展需要。

目前，我国经济正处于结构调整发展转型期，改革创新将成为发展的重要推动力量，金融市场将成为社会经济资源配置的重要机制，银行业更应顺应时代潮流，加快建立三种模式并重的新型经营体系，建立多元化、可持续的盈利增长格局。

农业银行副行长楼文龙： 商业银行要摒弃“规模冲动” 和“速度情结”



银行经营转型的核心内涵和本质要求，就是着力转变与科学发展不相适应的经营理念、发展方式和管理模式，努力做到服务佳、质量好、效益高、发展可持续。

首先是经营理念的转型。就是要摒弃传统的“规模冲动”和“速度情结”，更加注重发展速度、质量、效益的协调统一，树立以价值创造和持续发展为核心的现代商业银行经营理念。

其次是发展方式的转型。就是要切实改变资产扩张型的外延增长方式，真正构建质量效益型的内涵发展方式，做到均衡发展、集约发展、稳健发展。

再次是管理模式的转型。要适应业务发展方式转型的要求，按照有利于服务客户、创造价值、提高效率、防范风险的原则，推动组织、流程、资源、机制等管理要素的重新优化组合。这主要体现在三个方面：一是创新以客户为中心的组织流程；二是优化以价值为核心的资源配置；三是强化以战略为导向的考评激励。

广发银行董事长董建岳： 适度错位的银行业生态



随着金融体制改革的不断深入，商业银行必须从根本上改变以往“一窝蜂”的粗放方向，从战略的高度，探索新的差异化、精细化发展之路，参与构建多层次的现代金融体系。

近年来众多商业银行已意识到这一点，纷纷启动战略转型，但转型的深度和广度还有待拓展，差异化经营的行业格局尚未完全建立。广发银行是股份制银行中较早提出战略转型的，结合市场趋势和自身特点，我们将中小微金融、零售银行确定为未来的战略重点，并在此基础上精耕细作，建立了一系列战略支撑体系。

新的金融生态应该如同适度错位、分道明晰的高速公路，各家银行并行不悖、各富特色，每一个金融服务的需求者，都能在其中找到适合自己的金融机构，这也是国家允许民间资本进入金融业、丰富金融体系的意义所在。

欧洲复兴开发银行总裁沙克拉巴蒂： 欧洲最糟糕时刻已经过去



继 2012 年经济活动急剧下滑后，经济前景的下行风险持续消退，欧元区危机进一步恶化的可能性正在减小。总体而言，我们对很多国家的经济前景感到乐观，因为他们已经付出了努力，采取了艰难的财政紧缩措施。

我们预计 2014 年是欧洲经济真正开始复苏的时候，2013 年将是继续改革和低速增长的一年，到 2014 年增长才会重新抬头。当然，中国、印度、俄罗斯、巴西这样的金砖国家是至关重要的因素。因此，最糟糕的就是，如果美国的财政悬崖阻碍美国经济增长，或者中国经济大幅放缓，这样的话对每一个人都有影响。但我不认为这一情景会发生。