

“七十年大限”应让各地大胆求解

对多数公众而言，尽管土地使用权“70 年大限”是心头的隐忧，但毕竟很遥远，而对于青岛经济技术开发区黄岛区的阿里山小区居民来说，这却是一个当下就必须面对的棘手问题。

据报道，当地一些住宅仅拥有 20 年或 30 年的住宅用地使用权，并曾经被视为产权改革的试点。但当部分住宅产权在 2009 年到期之后，却始终缺乏应对之策，导致一些居民的房屋抵押被商业银行直接拒绝，房屋的产权价值大打折扣。

青岛相关部门对此保持高度谨慎。显然，土地使用权延期操作之困在全国各地具有普遍性，也是一个敏感性话题。之前上海曾公布文件称“因公共利益需要未获批续期的土地要收回”，就一度引发很大争议。但问题是问题，现实是现实。即便部分地方部门可以用拖延的方式来应对土地使用权到期问题，但这不仅无助于问题的解决，反而可能会因遏制了地方探索实践的空间而适得其反。

其实，对于土地使用权到期问题，长期停滞在争议阶段是有害无益的。立法和实践，并无必然的先后次序之分，可以说是各有利弊。先有立法则可以规制实践失范，但难免会越俎代庖，甚至掣肘实践发展；反之，先有实践则能够为立法取得实效奠定基础，只是在短期内难免会出现一些乱象。综合各方面因素而言，笔者认为，土地使用权到期问题应该让实践先于立法，鼓励各地发挥主动创造能力，促使问题根本性解决。

其中的理由就在于，各地到期土地使用权原因并不相同。比如青岛的到期房产大多属于单位的福利分房；而深圳等其他地方到期的房产，则属于商业用房。此外，各地的经济发展状况也不尽相同。事实上，《物权法》并没有明确“自动续期”是否要收费、具体流程如何等问题。目前深圳拟议的方案规定补交基准地价的 35%，但对于基准地价的标准却仍存争议；而上海相关文件则点明了到期房产与公共利益间的矛盾问题，这些问题都是司法实践中的难题。换言之，我们期望立法部门能够通过释法来明确争议，但显然单纯依靠立法难以就此给出一揽子解决方案。因此，既然各地有不同的实践模式，就不妨以试点推进的形式尝试解决。特别是在国内绝大多数房产土地使用权距到期尚早的情况下，放手鼓励各地试点推进，即便有所偏差也不会造成大面积的社会伤害，经验积累的益处要远大于试点成本。市场反应永远要快于政府部门。

（摘自《广州日报》马红漫 / 文）

国内外公开发行
国内统一刊号：CN51——0098
邮发代号：61——85
第 090 期 总第 6862 期
2011 年 4 月 9 日 星期六
辛卯年 三月初七

【一个阶层的「声音」】

经理日报

“愤怒的小鸟”为什么这么火 [详见 B1 版]	急于求成步入创业误区 一月赔了 10 万元 [详见 B3 版]	月“负重中年族”理财规划：基金定投解忧愁 [详见 A2 版]	罗杰斯：要致富赶快去当农民 [详见 A4 版]	欺诈造假肆意横行 绿大地危机谁之过？ [详见 C3 版]
病人餐饮商机是否真能生财 [详见 B2 版]	开间服装档口一年净赚 10 万元 [详见 B4 版]	养车一族刷卡“揩油”有绝招 [详见 A3 版]	黄光裕胞兄黄俊钦受审被控四宗罪 [详见 C2 版]	国务院或增设海外投资监管部与国资委平行 [详见 C4 版]

探秘私人银行：财富管理者忐忑前行



38 万富豪，这个数字对于 2007 年刚刚起步的私人银行来讲是一个巨大的蛋糕。然而对于一个年仅四岁的新生业务来说，对这块蛋糕又似乎显得有些不知所措。

中央财经大学银行业研究中心主任郭田勇在接受记者采访时指出，我国的私人银行目前最需要解决的问题是管理体制问题，大零售模式和事业部制各有利弊，需要各家银行根据自身的特点不断探索。与此同时，私人银行要步入正轨，还需要随着经济体制的不断完善来实现，“这个时间，至少还需要 5-10 年。”

大前景 小位移

2005 年，瑞士友邦银行首先在中国开办私人银行。随后，花旗银行、法国巴黎银行、德意志银行等外资银行相继跟进，开设私人银行业务。2007 年，中国银行率先开设私人银行业务。此后的四年时间，从大型国有银行到股份制银行，都争先恐后成立专业团队和设置专门机构来争夺这一市场。有数据显示，截至 2010 年年底，境内共有 16 家银行在 22 个城市开设了超过 150 家私人银行网点，客户数超过 2 万，管理资产规模超过 3 万亿元。

与此同时，中国的高端收入人群，也以飞快的速度激增。根据福布斯中文榜和建行推出的 2010 年《中国私人财富白皮书》预计，中国高净值人士可投资资产总额将比同

期增长 4.1 万亿，增幅 22%，高净值人数将达到 38.3 万人。而在 2008 年，中国高净值人士约为 24.8 万，2009 年接近 33.1 万。这三年，该人群拥有的可投资资产占全国总量分别为 19.9%、21.4%、22.4%。

如此庞大的市场犹如一个巨大的蛋糕，然而国内的私人银行却似乎无从下手。有报道称，截至 2010 年年底，开设私人银行的中资银行中，仅有招商银行一家刚刚实现盈利。这与客户的潜在规模和市场的前景显然有些难以匹配，发展的速度和探索的模式也引起不少的质疑。

三大困局

同质化是目前私人银行发展的最大问题。一位银行的有关负责人指出，由于监管限制，即使是早期进入的外资银行提供的产品和服务都没有实现差异化，因此许多时候客户的竞争变成了关系的竞争，并不是金融综合实力的比拼。

有分析称，由于目前中国国内的私人银行基本脱胎于商业银行的母体，因此沿袭了零售银行的核心业务——以发行理财产品为主的财富管理业务。目前银行理财产品的种类非常有限，一种是投资于信贷资产、票据资产等工具的固定收益产品，另一种是挂钩类的理财产品。

根据银监会的不完全统计，目前商业银行在售的理财产品中，挂钩型理财产品占全部理财产品的 21.1%。这种业务的可复制性很强，往往缺乏核心竞争力。而在国外非常普遍的对冲基金、另类投资、结构性产品以及财产信托等私人银行主流产品在中国很少见。房地产信托基金、私募股权投资等投资面临着优质资源缺乏、市场退出渠道有限的问题，这让很多银行进退两难。

人才紧缺，成为公认的私人银行发展的瓶颈。人才是竞争力，私人银行深谙这个道理。对私人银行来讲，最关键的环节是发现客户需求，并做出满足客户要求的解决方案，这就有赖于高素质私人银行客户经理及其背后的专家顾问团队。

而目前我国从业门槛相对较低，国内实行的是金融理财师（AFP）和国际金融理财师（CFP）两级认证制度，但在国外，从业人员除了基本的理财知识外，还需要拿到律师证、证券从业资格证等相关的职业证书。

总的来讲，我国同时具有丰富的从业经验、具有良好的职业素质且具有一定的稳定性的从业人员并

编者按
这是一场站在金字塔塔尖上的竞争——私人银行业务看似风光无限，实则危难重重。对于“富人理财”这一近年来才在中国兴起的业务，参与竞争者不仅有中资银行、外资银行的私人银行业务，还有基金、券商的定向资产管理，更有私募、信托、PE 等大量“非典型性”理财渠道。如何避免同质化，成为私人银行赢得客户必须破解的谜题。



不多。目前，国内能达到此要求的专业人才非常缺乏——有分析人士指出。

上海国际金融学院院长陆红军认为，中国要发展私人银行业务，克服人才瓶颈比克服业务瓶颈更加重要。

私人银行“问路”

目前，我国商业银行的私人银行在发展的过程中初步形成了两种模式：一种是将私人银行依附于零售银行部门，另一种是实行私人银行的事业部制或相对独立的准事业部模式。

对于私人银行今后的发展道路，郭田勇指出，这两种体制各有利弊，各家银行要根据自身的不同情况进行尝试和探索。与此同时，私人银行的发展将会随着经济体制的不断完善而更好地实现，“我们目前处于经济的转轨阶段，无论是制度层面还是业务模式方面，包括理财的观念都会随着经济体制的不断完善而不断转变，最终走上正轨大概还需要至少 5-10 年的时间”，他说。

西南财大信托与理财研究所研究员李要深认为，银行只有通过控股基金、信托、保险等多元化机构形成真正的混业经营局面，才能整合各种资源为私人银行提供资源支持。

也有业内人士指出，增值服务可能成为私人银行差异化的主要选择。该人士分析称，由于产品同质化严重且复制成本较低，短期内仅靠理财产品实现差异化是不可行的。因此，目前国内私人银行普遍选择通过提供各种增值服务来实现差异化的经营策略，如与零售银行贵宾服务的差异化、与其他私人银行服务的差异化和增值服务领域的差异化等等。

► 财智书简 | Caizhishujian

金钱梦话

□龙良贤

混沌不清是许多人的通病，我们不清楚自己究竟想要干什么，对自己的向往没有明确清晰的概念，这正是大多数人无法成功的原因。调查统计显示，每一千个人中只有两个人明了自己对生活的向往，多数人都是浑浑噩噩，不知道自己所求为何。

当然，大多数人对现状不满。这种模糊笼统的不满，并不清楚自己想要什么。

有一个人想要坐飞机去旅游。他来到机场售票处，漫不经心地站在柜台前。

“我想买一张机票。”
“没问题，请问到哪里？”
“哦，我也不太清楚。”
“你想买张机票，却不晓得到哪里？”

“看起来的确如此。”
“先生，真的很抱歉，你必须确定你去的地方，否则，我确实无能为力。”

这段荒谬的对话，正代表大多数人与自己的潜意识沟通困难的情形。潜意识诚心想帮助我们，却不知道我们想要什么，因而无能为力。一位哲学家说过，混沌的思维导致混沌的人生。这可不是我们企盼的生活，我们必须马上结束浑浑噩噩的日子。所以，我们想愿望实现，就必须先明白自己的愿望是什么！

或许，你希望身在他处，希望从事不同的工作，希望拥有比



目前更多的财富。这些希望模糊而笼统，无法形成明确的思维。你希望身在他处，就应该确定你的目的地；你希望从事不同的工作，就应该清楚究竟是哪一种工作；你希望拥有更多的财富，就应该知道数目是多少。一旦你明确知道了细节，就能够形成思维。

如果一个精灵突然出现在你面前，对你说：“把你的愿望列成一张表，让它们一一实现。”你知道如何完成这张愿望表吗？

一个人曾对我说：“我很希望得到某种东西，但是我没办法具体地说出来。”你是否也有过这种感觉？如果答案是肯定的，你可一点也不寂寞。世界上有上百万人与你相同。你有过这种感觉已经很久了，现在是积极主动，确定你向往内容的时候了。

2、不妨贪婪一些

如同前面说明过的，你只需确定自己欲求的内容，不必担心自己是否会实现。如果你明确知道自己欲求的内容，我将告诉你如何得到它。你必须明白一点，潜意识不接受含混笼统的思维，你的欲求必须简单明确。

（连载之十三）