

高储蓄三口之家 如何守财有方储备教育金 [详见 A2 版]	万科公开回应“毒地板”事件 若有毒万科担全责 [详见 C1 版]	炒家控诉交易所吸金骗局 460 万进去 9 万出来 [详见 C3 版]	“龙宝宝” 催热母婴用品市场 [详见 B1 版]	创业者和天使投资人 打交道如何不受伤? [详见 B3 版]
关于人生财富的 10 个经典小故事 [详见 A4 版]	神秘基金会 370 万英镑捐赠 剑桥大学受困巨额中国捐款 [详见 C2 版]	国土部: 今年将试点清理小产权房 [详见 C4 版]	一心一客: 美食中乐享旅游情趣 [详见 B2 版]	农村娃刘国梁 小贩变身餐饮大亨 [详见 B4 版]

► 本期财论 | Benqicailun

“抢注”商标 是一柄双刃剑

人们习惯以长远“眼光”来形容抢注商标的现象,但恰是这种抢注行为既暴露了中国商标法的不完善,又揭示出部分商人缺乏对商标概念领悟下的急功近利行为。

iPad 商标确权纠纷尚待二审结果,国内乔丹体育就再度遭遇商标权纠纷。2 月 23 日,美国篮球巨星迈克尔·乔丹向中国法院起诉乔丹体育未经授权下侵犯其姓名权。乔丹体育这家于 2000 年 6 月以乔丹命名商标是否侵犯乔丹本人之姓名权,且乔丹商标命名是出于巧合还是抢注?如今似乎变得复杂而模糊。不过,抢注各种具有公共资源性质的名字做商标,在我国并不鲜见。如目前从 APad-ZPad 被抢注成商标,甚至最近崛起的美国篮球新星林书豪,早在前年就被无锡锡老板度美敏浩“抢注”为商标,此外 NBA 另一位巨星科比也被在国内抢注为商标,甚至还有姚明牌卫生巾。

人们习惯以长远“眼光”来形容抢注商标的现象,但恰是这种抢注行为既暴露了中国商标法的不完善,又揭示出部分商人缺乏对商标概念领悟下的急功近利行为。

以这次乔丹起诉乔丹体育为例,很多人早已预见到乔丹体育可能面临商标纠纷。毕竟,乔丹体育尽管在其企业 and 产品形象宣传上并未直接借用乔丹本人,但该公司以某个打篮球的素描图作为公司标志,再结合其商品的乔丹商标命名,确实容易让人确定性地与乔丹本人联系起来。

当然,当前乔丹本人起诉乔丹体育侵犯其权益是否成立,尚待法院的认定和判决,且在法院未作出判决前,任何人都应尊重乔丹体育和乔丹本人的权利诉求。

乔丹体育商标纠纷等再度为企业品牌运营发出警示。首先,企业商标当尽量规避可预见的法律纠纷,以免累及企业品牌本身。尽管企业会借助容易引发争议和分歧的品牌标志方便开启市场,但品牌形象的易争议性会伤害消费者对该企业的文化认同,进而牵制企业的转型,甚至使企业发展面临瓶颈。如乔丹体育使用有争议的商标,即便在国内不会构成侵权,但其要走出国门将面临痛苦抉择,甚至失去以乔丹品牌开拓国际市场的空间,而不得不在国外换用其他品牌商标。显然,这无疑将导致企业品牌、商标和企业文化传播等方面的混乱和管理协调成本。

与此同时,当前国内部分人士习惯性地将之以“眼光”抢注商标,以借力可能发展成公共资源的标志,是源自现行商标法的不完善。事实上,导致商标抢注变成生意和争议商标获得支持,恰是商标注册的激励不相容,如尽管商标法对商标所有人商标三年不使用将撤销之规定,但一般都是不申请撤销便不予理会,从而致使商标抢注增加了正常的商业活动成本。同时,当前商标法尽管规定诸如县级以上地名、公共人物人名等不能随意注册外,但商标注册和监管部门往往基于商品注册的收费性等而执法不严,如林书豪这一人名在前年注册商标成功,暴露了商标主管部门在国内外人名注册商品的管理不善,若人名注册需本人申请才可,则一定程度上可避免商标注册之乱象。因此,监管部门当前应借助目前频发的商标纠纷,推动和规范商标监管市场,使其走向良序。

(摘自《新京报》晋风/文)

成都私人银行 800 万人级门槛为富豪管钱

在成都繁华路段,隐藏着一家家看不见的“富人俱乐部”,那就是私人银行,专门为金字塔顶端的人提供金融服务的的地方。专属设施、专属服务,私人银行进入成都以来,哪些人在享受,又是怎样的顶级金融服务?为此,记者近日对该市私人银行进行了解,为投资者揭开其神秘的面纱。

**外表
豪华装修 个性服务
银行的“SVIP”服务**

几十位精英管家,“多对一”服务,涉及法律税务咨询、不动产、艺术品投资、慈善公益等,宽敞的房间里,放置着精致的红木办公桌,遥控器一按,桌面中间升起六台电脑,客户坐在正中,几位分别擅长证券、股权、财务规划、跨境投资的财富顾问和投资专家分坐几边。通过多媒体讲解,客户的各种理财需求解决方案便一一呈现在大屏幕上。这是成都市某私人银行顶级 Super VIP 服务的一个片段,对于普通人来说,这样的场景像电影大片,过于戏剧化了,但作为私人银行贵宾、个人资产过亿元的戴先

生却不断点头:“这正是我需要的服务,专属、专业、高效。”

**对象
客户均是富豪 800 万是入级门槛**

据悉,目前工行、中行、招行、中信银行均在成都开设私人银行业务,门槛从 800 万——1000 万元金融资产(人民币)不等,外资银行的类似业务开户金额底限通常在 100 万美元以上。由于企业、房子等不动产不能算作金融资产,那么在成都,这部分私人银行客户是什么群体呢?

记者了解到,私人银行客户资料是需要严格保密的,属于银行特别保密的信息。费尽周折后,记者通过相关渠道了解到,该市私人银行客户中,私企业主占的比例最大,差不多占到六成至八成,这些私企老板就是传统定义下的“富豪”。“我市的贸易流通比较发达,经过多年的发展,积累了一大批身家数千万元的中小企业主,这部分人构成了成都各私人银行的重要客户群。”某财富中心一位管理人员分析说,四川的富人多为白手起家,投资力求稳健,低风险,能保证预期收益的产品很合他们的口味,而在 10 年—15 年内完成了财富积累过程的部分富豪老板,目前仍然处在创造财富的阶段,对于资产升值的要求比较高,所以对于银行金融的需求上,以财富升值创造为主。

**服务
精兵强将
提供个性化财富解决服务**



成都市南门某私人银行,客户办理业务前已与银行电话预约,客户到达银行,专人已等候接待,等客户乘坐专属的电梯直达私人银行中心后,

热毛巾、香浓的咖啡已经同时递到了客户手中……在专属理财室,多对一地交谈服务,整个过程非常隐蔽,为了保证客户的隐私,银行甚至没有挂出私人银行的招牌。据中信银行成都分行私人银行业务管理人员介绍,与银行普通贵宾理财服务相比,私人银行更注重客户需求和个性化服务,更注重与客户建立长期密切的关系,其服务范围由客户个人延伸到客户家庭,除金融服务外,还涉及法律税务咨询、不动产投资、艺术品投资、子女财富教育、慈善等非金融领域。据了解,私人银行业务是该行为高净值客户提供的以资产管理与顾问咨询为核心的财富管理服务。包括财务管理、资产管理、顾问咨询、私人增值与跨境金融服务五大系列服务。

据中信银行成都分行私人银行业务管理人员介绍,私人银行通过对其境内外资源的大力整合,依托较为强大的本外币资金交易系统,为私人银行客户遴选和投资全球金融产品。除了充分整合利用银行现有的服务能力外,还与基金公司、信托公司、保险公司、投资银行等第三方机构密切合作,针对客户的个性化需求,专业

地为客户遴选适合他们的金融服务,为客户提供整合的、定制的、一揽子的金融解决方案。

**前景
成都市场
私人银行业务大有可为**

“在成都,资产上千万的人不少,而且他们越来越重视理财,这是私人银行发展的基础。”业内人士表示,成都作为中国西部经济圈的核心地区,西部金融中心,加上凸现的市场机遇,在私人银行业务市场发展方面具有明显的资源集聚优势、市场扩张战略优势和区域辐射优势。据悉,2007 年 3 月 28 日,中国银行联合苏格兰皇家银行(RBS)推出私人银行业务,拉开了中国私人银行业务的序幕。随后招行、中信、工行等国内商业银行纷纷成立私人银行部,踏上私人银行业务之路。目前,国内商业银行中已开展私人银行业务的有中行、交行、招行、中信、工行、建行、民生、农行、浦发共 9 家银行,国内商业银行进军私人银行领域已掀起了一个高潮。

(摘自《四川新闻网》宁俐/文)

国内现有 14 家银行开设私人银行部门

随着光大、浦发银行的私人银行在去年末相继开业,国内现已有 14 家银行开设了私人银行部门。那么,这些富人对私人银行又有什么要求呢?

中央财经大学中国银行业研究中心日前发布的一份报告称,获得资产保值、增值是高净值人群在金融方面的最大需求。调查显示,绝大多数客户属于“具有适当投资经验、适度风险承担力”的平衡型客户。其中,52.50%的高净值人群属于活跃的有经验的投资者,41.25%的人具有一定投资经验。调查发现,现有的私人银行客户群体实业经验丰富,但综合来看,金融投资理论有待提升,且由于其专于主业、精力有限等原因,越来越多的高净值人群愿意以开放的心态接受来自专业人员的理财分析和规划。

这份报告进一步表示,私人银行的“绩效、专业性”是高净值人群选择

品牌的重要指标。相比回报率,“国际背景、资源、尊贵服务”等如果不能直接与资产保值、增值挂钩,便不足以成为吸引高净值人群的必要条件。

实际上,一些银行从业者已经认识到了这一点。

“你跟一个亿万富翁谈话,不能光谈赚钱。同样,如果你只关注他们的生活品质和个人品质的提高,比如旅游、社交、公益方面的安排,这也是剑走偏锋。”光大银行零售业务部总经理张旭阳表示,客户来银行办业务,看重的是商业银行提供的金融产品和金融服务,而不是或不仅仅是增值服务和客户活动。

据一些银行从业者分析,中国的富裕人群与国际私人银行客户还有着明显的区别:国际私行客户很多是继承了巨额遗产,或者是百年老店的第三代、第四代掌门人,他们对私人银行的需求更加强调安全和保值;而我国的私行客户多为富二代、富二代

的创富阶层,他们仍然强调企业做大做强,仍然更加关注新的投资创富机会,因此,中国的私人银行服务的核心仍是为用户“挣钱”,就是说不仅为其保值,更强调为其创造财富。

-----**链接**-----

私人银行

是一种从摇篮到坟墓的金融服务,它起源于 16 世纪的瑞士,兴起于欧美,全球最知名的私人银行都集中于欧美。亚洲早在 21 世纪初就被包括 UBS、高盛、花旗、摩根斯坦利等国际银行业巨头称之为“全球私行的处女地”,但国内首家私人银行——中国银行私人银行直至 2007 年 3 月才正式挂牌成立,算是起步较晚的市场。

(摘自《金羊网》刘薇/文)

► 财智书简 | Caizhishujuan

金钱梦话

□ 龙良贤



问:钱不是一切,那为什么你写这本有关钱的书?
答:的确,生命中有许多比钱更重要的东西,然而数以万计的人,却为钱所苦恼。除非钱财问题得以解决,否则他们没有心情去追求其他事物。因此,这些文章的主题就是钱。

假设你正在读一本围棋书,突然你猛抬头,想到围棋并不是一切。世界上还有许多比围棋更重要的事物。围棋恰巧是那本书的主题,而你喜欢围棋,所以那是本好书。如果你喜欢钱,这篇文章对你而言也是很好的。钱不是一切,却是本文章的主题。

事实上,文章不仅与钱有关。文中的原则,可以广泛运用于许多事物。运用承诺,可以助你实现愿望。实现舍得,可以让世界更美好。至少,这些文章可以让你一劳永逸地解决钱财问题。

问:我的一个朋友精读一本教人赚钱的书,并且照书中指示去做,却毫无效果,为什么?

答:可能是他买错书了。

问:这些文章看起来很现实,然而金钱无法买到快乐,你认为呢?

答:免除对金钱的恐惧,得以使你自由地追求幸福和快乐。就能一起来努力。

某些人而言,对金钱的看法可以是截然不同的,或看成是万恶之源,或看成是幸福之本。其中关键点,就在于你对金钱的正确认识,以及你如何拥有它,运用它。

世上有许多教人赚钱的图书。它们自有其价值,却与我的观念迥然不同。

问:你为什么写这些文章?

答:很久以前,有个人教导我按照上述文章所阐述的方法去努力,从此,就改变了我的一生。虽然他已经过世,但我仍然永远感激他。

我希望能与你分享这份宝藏。或许有一天,你会感激我,如同我感激教导我的人一样。即使世间只有一个人因这本书而致富,我的努力也就值得了。

我希望你富有、快乐,希望每个人富有、快乐。

说我是个梦想家也可以,我总是将目标定在高处。希望你也能一起来努力。

(完)