

五次加息一次“兑现” 提前还贷三思而行

从明年元旦开始,许多利用贷款买房的人将面临5次加息后的新利率。从央行今年3月第一次加息开始算起,房贷利率也将从年初的6.84%涨至7.83%。迅速上升的利率对每月的还贷有何影响?各地陆续出现的“提前还贷”是否应该提倡?银行的信贷专家和理财专家给出了意见:提前还贷应因人而异,盲目还贷对于整个家庭的理财规划并无益处。

◎本报记者 金萃莘

投资买房人:投资收益率决定是否提前还贷

增加的利率,对于很多手头上握有多套房子的投资客而言,具有一定的威慑力。是否应该提前还贷,也成为这类人群主要关注的问题。A先生目前有三套房,其中两套自住,一套出租,目前尚有第三套房的90万元房贷没有还清(等额本金方式还贷,贷款期限15年),临近年底,A先生开始犹豫是否要提前还贷。因为他手头还有50万元资金在股市,目前的股市行情不好,他想把这部分资金拿一部分出来还贷。

中行上海分行的信贷专家给A先生算了一笔账,如果不提前还贷,按照目前的年利率计算,A先生每月还贷10130元,明年的利率是7.83%,月还款10872.5元,月还贷金额要增加742.5元;但如果A先生提前还贷25万元,按照新利率计算,则月供为7852.36元,比不提前还贷每月节省3020.14元。

还贷建议:尽管每月减少的月供非常明显,但是银行理财专家给出的建议是,如果A先生还有更好的投资渠道,其年收益率可以高于银行的贷款利率7.84%,则不必提前还贷。专家认为,未来资本市场可能会有起色,其他创新类金融理财产品也将层出不穷,如果A先生的还贷来源不是无保障的,仅仅因为利率升高而提前还贷,从长期理财的角度来看,并无必要赶着在年底提前还贷。因为一旦A先生进行了提前还贷,将面临没有资金进入股市甚至其他投资领域的状况。因此,对于A先生这类投资人群,理财专家的建议是他们要比较好资金的投资收益率,在确定投资收益必然大于房贷利率时,不用急于还贷。

自住买房人:适当减负可取

除了那些投资买房人外,很多的银行贷款人是目前所说的“刚需”。B小姐就是这样一位买房人,她今年初刚刚买了一套房用于自住,但是没有想到居然遇到多次加息,B

小姐目前尚有25年期的45万元的等额本息贷款没有还清,不过B小姐在考虑,是否要用手头上的10万元存款用来提前还贷,因为每月6000元的收入,让她对月供的增加已经变得敏感起来了。

针对B小姐的情况,中行上海分行的信贷专家也计算了一下,发现如果B小姐按照目前的年优惠利率5.81%来还贷,月还贷2848.41元,按照今年加息5次的情况,明年的优惠利率为6.66%,月还款3082.30元,月还款增加233.89元;但如果B小姐进行提前还贷,把贷款额减少到35万元,按照明年的新利率,月还贷额为2397.35元,比不提前还贷减少684.95元。

还贷建议:理财专家认为,B小姐属于对贷款比较敏感的人群,因为刚刚工作不久,收入相对每月的月供而言,存在一定压力。10万元如果对A小姐来说没有特别大的需要,而且还有其他渠道可以在短期内积蓄一笔钱应付日常开支,这笔作为存款的资金,提前还贷是可取的,因为可以帮助B小姐适当减轻压力。当然,其他和B小姐有类似情况的贷款人,也可以考虑适当为自己减负,“一旦感觉自己对月供增加非常敏感,就有必要考虑是否该提前还贷了。毕竟加息可能依然存在,他们不能因为月供而影响自己的生活品质。”

不过,对于很多自住买房人而言,他们的贷款可能是在两三年前买房时申请的,之前也已经有过提前还贷的经历,目前可能贷款本金已经不是很低,对于这些人来说,理财师建议也不用着急还贷。目前我国正处于加息通道,保留一定的贷款额度,对于贷款人进行其他消费如买车等也有好处。因为以后贷款的成本将越来越高,理财师建议,这些贷款人可以将准备还贷的资金用于其他投资,以抵消目前提高的利率所提高的月供,甚至用高收益的回报来跑赢通胀。如果真的想要提前还贷,则建议用银行的“随心还”或循环贷业务,这些房贷产品的还款方式是前期的还款金额小,贷款人可以将手上的资金用于其他投资渠道获得更高的收益,或者利用循环额度根据自身的情况随时调整还贷与投资计划。



传统房贷产品外的多样化选择

◎本报记者 金萃莘 实习生 崔君仪

目前,为了满足贷款人多样化、复合化的贷款需求,各家银行纷纷进行创新,设计出不少特色产品,可供贷款人在传统的“等额本金”和“等额本息”还贷法之外,有更多选择。

“双周供”:深发展提供该产品,将贷款还款方式从原来每月还款一次改变为每两周还款一次,每次还款额为原月供的一半。本金还款频率加快,节约了客户对银行资金的实际占用,减少利息支出,缩短还款期限。

“轻松安居贷”:交行提供该产品,客户可将整个还款期限分成两部分,第一阶段最短1年,最长3年;第二阶段为整个还款期限的余下部分。客户可自由确定第一个还款

阶段归还的本金金额,最低100元,余下的本金则在第二阶段偿还完毕。总还款额略多于普通的还款方式,但在贷款初期减少还款金额。类似的产品还有上海银行的“宽限期房贷”,在合同约定的一定时期内,借款人只需每月支付利息,暂不归还贷款本金。

“接力贷款”:农行提供该产品,按现行规定,若父母作为借款人的年龄偏大,其可以办理的贷款年限较短,月还款压力较大,此时可以通过指定子女作为共同借款人来延长还款期限;作为子女的借款人预期未来收入情况较好,但目前收入偏低,按现行规定可贷金额较少,可以通过增加父母作为共同借款人来增加贷款金额。

“固定利率房贷”:目前,包括光大银行、中国银行、招商银行、建设银行、农业银行等多家银行均有此类房贷产品。市场上主要提供3年期、5年期、10年期三种品种,但各银行在利率和品种上略有差异,在具体执行方面各家银行也各有特色。招行对于申请固定利率房贷五年期以上的客户,可以分“2年+3年”或“5年+5年”两段的结构性固定利率。中行则提供“3年期或5年期+加期权”的固定利率方式。

“气球贷”:深发展提供该产品。其是一种将利息和部分本金分期偿还,剩余本金到期一次偿还的全新还款方式的房贷产品。将一笔长期贷款拆成连续几期的中短期“气球贷”,在循环授信的背景下,贷款人可同时享受到短期贷款的

低利率和长期贷款的低月供。除房贷外,今年年中,花旗银行还先后与中美大都会人寿、联泰大都会人寿宣布合作推出均叫做“财富精选计划(B款)”的新保险产品,该计划也是专为花旗银行客户量身定制的。花旗银行与中美大都会人寿和联泰大都会人寿合作密切要追溯两者的关系:花旗人寿是花旗集团旗下旅行者人寿在华的合资公司,但由于美国本土并购买——美国大都会人寿将花旗集团保险业务收购,使得花旗人寿归入大都会旗下并改名为联泰大都会人寿,中美大都会人寿则本就是美国大都会人寿在华的合资保险公司。大都会人寿与花旗银行也因此“结缘”。

除房贷外,今年年中,花旗银行还先后与中美大都会人寿、联泰大都会人寿宣布合作推出均叫做“财富精选计划(B款)”的新保险产品,该计划也是专为花旗银行客户量身定制的。花旗银行与中美大都会人寿和联泰大都会人寿合作密切要追溯两者的关系:花旗人寿是花旗集团旗下旅行者人寿在华的合资公司,但由于美国本土并购买——美国大都会人寿将花旗集团保险业务收购,使得花旗人寿归入大都会旗下并改名为联泰大都会人寿,中美大都会人寿则本就是美国大都会人寿在华的合资保险公司。大都会人寿与花旗银行也因此“结缘”。

沪上提前还贷早知道

◎见习记者 涂艳

门槛高低不一

一般来说,国有五大银行都对“部分”提前还贷都有2个硬性条件:即客户商业性贷款发放已期满一年,并且一次性还贷须超过每月应还款额的6倍,而公积金部分对此没有做限制。

而沪上的股份制银行门槛高低不一,例如民生银行就对公积金贷款

也可随借随还,没有违约金的限制。而股份制银行虽然在合同中据情况而约定了违约金,但由于竞争关系也逐渐采取了减免措施。但同时记者了解到,上海银行除商业性贷款已贷满6个月的、公积金贷款已贷满12个月的不用收违约金外,期限不足都是需要收取本金4%的违约金。

可能要交违约金

记者了解到,沪上五大行对违约金的要求放得很松,对于贷款期限已满一年的商业性贷款顾客都是不需要支付这笔额外支出的,公积金贷款

也可随借随还,没有违约金的限制。而股份制银行虽然在合同中据情况而约定了违约金,但由于竞争关系也逐渐采取了减免措施。但同时记者了解到,上海银行除商业性贷款已贷满6个月的、公积金贷款已贷满12个月的不用收违约金外,期限不足都是需要收取本金4%的违约金。

莫志赶紧预约

预约成为提前还贷的一项“规矩”,但是并非所有银行都对此有所限制。

五大行中,在交和工行贷款的客户得提前10个工作日书面申请,而其他三大行要求15个工作日。

在采访中,交行的工作人员还向记者透露:“12月份很有可能就停办提前还贷业务了,那时是高峰期,我们需要控制规模。”所以,需要提前还贷的得抓紧时间,和贷款行联系预约,错过时机的话再感叹“时间就是金钱”也怕晚了。

沪上其他银行对于时间上限制呈现两级分化,中信和上海银行都要求提前一个月预约,此时对于想要提前还贷的客户来说时间比较紧张了;而民生银行可随时申请,并将在5个工作日内完成提前还贷。

在预约方式上,深发展和建行都在书面申请的传统方式上发展了“电话预约”途径,给生活在快节奏中现代人提供了不少便利。

■理财诊所

银行“告而未到” 产品提前终止损失该谁负

本期坐诊专家:
北京法大律师事务所 余景博 律师
诊所维权热线:021-38967575
联系人:涂艳

◎见习记者 涂艳

案情回顾:

周某准备出国留学,为了省去结汇麻烦并实现手中的美元保值,他于去年11月花2万美金购买某银行12个月期的外汇理财产品,客户经理向其介绍该产品是100%本金保证,并且预期年收益最高可达5.35%,付息方式为产品到期或提前终止后一次性还本付息,同时也一并向周某提示了风险:即投资者不能提前赎回该产品,而银行享有提前终止权,并且每3个月可以行使一次。后双方签订了《个人外汇理财**产品协议书》。期间周某出国并于今年11

月探亲回国,其去办理提款时发现,银行早在今年2月就已经单方面终止了该协议,即周某最终只能获得3个月共计2%的收益率。

周某认为,虽然从去年11月至今其本人只在国内呆过半个月时间,但是自己留给银行的联系方式足以使银行将提前终止消息通知到本人,但是期间却因银行没有及时通知而导致了经济损失,故要求银行赔偿损失并赔礼道歉。

双方争议

周某认为:当初协议中规定,银行每3个月享有提前终止权,但行使该项权利时,应提前3个工作日将《个人外汇理财计划提前终止通知》通过该行网点张贴公告、报纸公示及电话语音提示等方式告知周某。所以,以上三种告知方式是要一并履行,而非择其一,但是今年2月份银行提前终止时却没有以电话方式通知到其本人,即使他出国在外

手机号有变,银行也应遵守承诺给他本地留下的固定电话联系以便通知到周某家人。故依据《合同法》,银行应该承担违约责任。

银行认为:首先,自己没有过错,行使提前终止权是符合合同约定的。在今年2月12日该行工作人员按周某留下的手机号想要给周某通知,发现该号处于停机状态,而通知而导致了经济损失,故要求银行赔偿损失并赔礼道歉。

其次,周某存在过错,应为其损失自负责任。因为周某对留下的主要联系方式没有尽到应该的“注意义务”,在明知自己出国会变更手机号时却没有及时与银行联系更改,最终导致了银行不能及时联系上其本人。

律师观点:

本案争议焦点在于银行是否按合同约定向周某履行了告知义务,回顾合同:行使该项权利时,应提前3个工作日将《个人外汇理财计划提前终止通知》通过该行网点张贴公告、报纸公示及电话语音提示等方式告知周某,本案中,银行提供的两份通话记录足以支持其语音提示的行为,显然已经尽到了合同约定的告知义务,即在行权的同时使用了网点公告,报纸公示和语音提示三种手段告知周某,最终发生的损失是由周某主观过错所致,故损失完全由周某承担。

但是,专家同时认为,客户与银行的关系属于消费者与销售者法律关系,银行作为强势一方应该维护顾客的知情权和公平交易权,如果银行工作人员能更加尽职地拨打几次周某留下的固定电话,也许其损失就不会发生。同时,该合同条款也

有值得改进的地方,例如其中并没有对“告知不成功”银行能否行使终止权做出明确约定,对于引入被告知方“签字确认”为终止合同的必要条件也是值得期待并有利于维护消费者权益。

记者提示:
挂钩汇率的外汇理财产品是一种结构性理财产品,一般收益可以高于同期银行定存利息,一般是适用于短期内需要使用外汇但是又想规避部分外币的贬值风险的投资者。由于外市场波动会影响产品的保本承诺,故银行一般都享有提前终止权。而该权利的行使周期又因产品而异,有每周一次,每个月一次或3个月一次的,投资者在相关时间要密切关注自己的产品是否被提前终止了。在购买理财产品时除了关注所谓的“预期收益率”,还有关注其他风险。本案就提示投资者在变更联系方式时需主动联系销售行,以便及时维护自身权益。

机构动态

华东地区金融理财师报考人数激增

◎本报记者 金萃莘

随着金融理财市场的升温,报考理财师的人数增幅不断增大,尤其是华东地区,增长更是迅速。

据中国金融教育发展基金会中国金融理财标准委员会的统计数据表明,在金融业发达的华东地区,理财市场发展迅速,报考理财师的人数增幅最大。11月24日,国际金融理财师考试在全国拉开帷幕。作为全国最大的考场,上海迎来了近2700名考生。与今年6月份相比,报考人数增长近70%。除上海外,杭州和济南考点考生人数也迅猛增加,尤其是第二次设立为考点的杭州,考生人数已接近1500人。

据麦肯锡调查数据显示,在中国,希望获得理财规划和咨询服务的富人(年收入超过5万美元)比例由2004年的40%升至53%,远高于31%的亚洲平均水平。中国广阔的理财市场,亟待大量具备专业素养的金融理财师,而国内外各大金融机构对这一市场的争夺也将更加激烈。据悉,为了增加机构在理财市场的竞争力,各大金融机构纷纷招兵买马,打造自己的理财师队伍,继银行之后,保险公司和证券公司已陆续开展理财师人才的培养。尤其是今年证券公司定向资产管理业务实施细则征求意见稿的出台后,券商个人定向理财业务即将解冻,许多证券公司都已开始制定相关的人才培养计划。中国金融理财标准委员会高级顾问薛桢梁向记者证实,由于报考人数的不断增多,明年的CFP/AFP考试将由一年2次增加为一年3次,分别在每年的3月、6月和11月的最后一个周末举行。

为自身高端客户“增值” 花旗牵手险商推保险服务

◎本报记者 卢晓平

日前,花旗银行(中国)有限公司与中美大都会人寿联手推出专为满足花旗银行客户的需求设计的期缴连保险产品——“少儿成长教育保障计划”,北京、广州、深圳三地同时面市。这是花旗又一次依托保险公司开发针对该行高端客户推出的保险增值服务。

据了解,要成为花旗银行的VIP客户,人民币存款要达到80万元。投连保险产品即期缴行为这群高收入的人群打造一揽子理财产品中的一个。此前,花旗银行已联手中美大都会成功推出针对花旗银行客户的孪蛋型投连险并创下了20天销售3亿元的纪录。

另外,花旗还联手联泰大都会人寿,由花旗正式代理销售该保险公司一款人民币投连险新品——“少儿成长先锋保障计划”。据介绍,该产品针对为30天到17岁的儿童及少年提供长期保障,除设立传统的个人保险外,还专门设有投资账户,满足客户在筹划其子女成长和受教育过程中所面临的财务需求。

花旗银行(中国)有限公司北方及华西区业务总监翁翎国告诉记者,我们的目标是针对花旗银行客户定制的,是将银保产品打包成一揽子理财服务的子项目。

除投连险外,今年年中,花旗银行还先后与中美大都会人寿、联泰大都会人寿宣布合作推出均叫做“财富精选计划(B款)”的新保险产品,该计划也是专为花旗银行客户量身定制的。

花旗银行与中美大都会人寿和联泰大都会人寿合作密切要追溯两者的关系:花旗人寿是花旗集团旗下旅行者人寿在华的合资公司,但由于美国本土并购买——美国大都会人寿将花旗集团保险业务收购,使得花旗人寿归入大都会旗下并改名为联泰大都会人寿,中美大都会人寿则本就是美国大都会人寿在华的合资保险公司。大都会人寿与花旗银行也因此“结缘”。

专家解读基金定投“复利效应”

◎见习记者 涂艳

基金定投——复利,二者的联系如此紧密。基金定投是指在一定的投资期间内,投资人以固定时间、固定金额申购银行代销的某支基金产品的业务。复利,即俗称的“利滚利”,它是指以每年的收益产生额外收益,而投资的最大魅力就在于复利增长。

而在个人理财领域,证券投资基金有着广泛的客户群体,每月数百元的投资,将作为最适合百姓理财的投资品种之一,同时也对复利效应作了最好的诠释。

工行理财师介绍,根据基金定投公式计算,当预期收益率为15%时,如果每月投资500元参与基金定投,连续投资360个月,期满后可实现收益346万元。如果将钱存于银行,按照目前的一年定期利率3.87%计算,同样条件在期满后可实现33.9万元收益,两者相差10倍有余(每次到期都将所有资金续存)。差距的主要原因就在于11.13%的收益率差和持续的复利效应。

虽然15%的年预期收益近在咫尺,但只有选择较为合适的投资标的,才能为投资者带来理想的回报。从基金的类型上来看,最合适定投的基金一般是股票型基金或配置型基金。如果从获利角度分析,在偏股型基金中,往往业绩波动幅度大的基金更能体现定投优势。

工行理财师提醒,获取最大化的复利收益最忌频繁操作。统计显示,巴菲特36年来为合伙人平均每年赚取23.5%的收益,而这36年中,投资者每次中途下车都被证明是错误的。时间是理财最好的朋友,如果有长期的理财目标,选取长期持有优质基金无疑是最好的策略。