

■房贷新政与理财动向

# 房贷细则推迟亮相 猜想银行自由裁量

本周一各家银行本该出台的房贷新细则却迟迟没有浮出水面,对于央行和财政部联合发布的房贷新政,各家银行大都“犹抱琵琶半遮面”。而基于各家银行手中的自由裁量权,市场对改善型普通自住房的定义、存量客户是否可以一视同仁、公积金贷款首付比例和到底各家银行裁量最优惠利率的尺度等问题还存在许多猜测。

◎本报记者 涂艳

●自由裁量之一:

## 存贷款利率倒挂 折扣也分人群

细心的人会发现,在此次7折利率优惠下,5年期以上贷款利率为5.229%,5年期贷款利率为5.103%,均低于5年期存款利率5.58%的水平;而3年期贷款利率为4.914%,也低于3年期定期存款5.13%的22个基点。也就是说,贷款利率和存款利率之间的利差可以让贷款买房的人不亏反赚。对此,银行信贷部门早有意识,也就是说文件中关于“对居民首次购买普通自住房和改善型普通住房的贷款需求,金融机构可在贷款利率和首付比例上按优惠条件给予支持;对非自住房、非普通住房的贷款条件,金融机构适当予以提高”的提法并非如先前考虑的那般空洞,即使央行不出台具体细则,各家银行也不会放任风险和利润损失不管不顾而任意放松标准。

截至记者发稿时尚未有一家银行正式发布新细则,但是毫无疑问的是对于首次购买普通自住房的人享受贷款基准利率7折、首付比例2成的优惠不会有太大差异。毕竟,这也

是此次新政出台的最基础的一个目的,就是要首先保证还没有置业的自住需求人群享受最优惠政策。”一家大行的信贷部门人士表示。

而对于改善型自住房,各家银行也觉得犯难,目前为止也并没有哪家银行出来明确自己的认定标准。动作较快的中行传出消息,只要家庭夫妻双方任何一方没有购房记录,则购买新的普通住房即可享受7折优惠贷款利率,原住房贷款还清后同样可按照首套房对待享受该优惠利率,也就是将原来以户认定二套房的标准放松至个人。

之前也有分析人士认为“二套房”的定义中包括了改善型自住房,对于为提升居住环境而以小换大的购房者是应该执行最优惠政策的。但也有银行内部人士分析,既然央行没有对此做出定义,那么各家银行很有可能从严把把握,8折、9折很有可能。

●自由裁量之二:

## 新老客户或将一视同仁

关于10月27日之前办理了房贷的老客户,是否可以一并享受此

次优惠利率呢?目前,五大行中交行已经发出内部消息表示将对存量客户与新增客户一视同仁,符合要求的可以调整为享受基准利率下浮30%的最优房贷利率。而中行上海分行却传出消息,已拟定的房贷细则中规定:已签订的住房贷款合同仍按原利率执行。

而工行一位信贷负责人指出,银行对细则中的“符合要求”还是存在很大自由裁量权。例如,央行要求对于已发放贷款利率的调整首先要综合评估,而其中二套房贷利率是否也可以一并搭上顺风车就很难说;而如果套型建筑面积不属于普通住房,也有可能成为银行眼中“不符合要求”的情况。

而对于原先办理固定房贷利率的客户来说,如果不及时和银行协商改成浮动利率或许在当下就吃了大亏。但是专家提醒,各家银行的细则会在本周内陆续亮相,大部分办理了浮动利率的客户也只能到明年1月1号才能实行新的利率政策。所以对于存量客户来说,既不着急提前还贷,也不着急办理转按揭,而如果你尚未办理的房贷,那么更需要等待细则出台货比三家之后再决定夺。

## 避险功能减退 拉低金价 实物金需求看涨

◎本报记者 涂艳

国际金价在上周五盘中一度跌穿700整数关口,而周四的收盘价也创出了一年以来新低,与国际金价密切相关的实物黄金价格也陷入低点。

上周二起,上海黄金饰品行业协会重新将上海黄金饰品的测算价格调低了10元至223元/克,同时发布的零售市场价也下调到235元/克。而北京各商场金饰价格也基本回落至去年同期水平,有些金店甚至将千足金每克的价格降到了200元以下以争取客户,而成都各大大型金店的千足金零售价也基本维持在200元附近。

反观今年来的几次金价大幅调整,每次调整都着实刺激了实物金特别是金饰品的购买需求。市场对此反应的热烈是否是盲目的呢?高赛尔黄金首席分析师王瑞雷表示:现在全球实物黄金的需求都很旺盛,美国鹰洋、加拿大枫叶、澳大利亚袋鼠还有我们国家熊猫等金币都卖断货了,而市民对金融风暴特别是愈加要演化为经济危机的担忧直接刺激了金价处于低位时积极买进。”

■钱沿观察哨

## 金融风暴下, 理财师走俏还是被摒弃

◎本报记者 涂艳

在这场金融风暴可能向经济危机转化的时候,全球市场信心几乎降到底。很多人手中的资产已经缩水过半甚至更多,用无财可理来形容一部分人并不为过了。而此时此刻,金融理财师们的日子又过得如何?

“以前我们定期做的投资理财讲座现在渐渐减少了,因为前来听课的客户已经很少了。”招商银行财富中心的一位高级理财师向记者表示。

确实,行情暴跌时投资者往往会由激情转变为焦虑,工银瑞信基金渠道营销总监秦红就分析,客户在此时分为三种:回避型、投射和脱模型以及恐惧型。而此时他们更加需要专业财富规划师在身边帮助。“不将投资与自己的生存问题捆绑在一起,而是当作一种消费,从而投资决策不至于受到情绪过大影响。”她建议理财师首先对自己的客户做好心理辅导,当好一个心理医生。

凯捷全球副总裁兼亚太金融行业负责人Colin Flynn对记者表示:“或许今后相当长一段时间内理财师的日子并不好过,但是此时的问及是他们建立信任的重要一课,任何行情都会有波峰波谷,而此刻原来优质的客户很有可能转化的更加优质。”

所以,作为专业理财师的一种能力,绝对不能放弃自己,更不能放弃客户。

# 降息冲击波袭来 信贷类产品渐生变

◎本报记者 金萃苹

央行在宣布进行年内第二次降息还不到20天,理财市场就感受到降息冲击波的影响,此前一直备受市场追捧的银行信贷类理财产品目前不仅收益率开始下降,而且部分银行的相关产品亦开始“变身”为收益随利率变化的浮动性产品。

## 降息影响信贷类产品收益

银行降息周期的开始,对银行理财产品而言,冲击最大的莫过于信贷类产品,只要央行降息,该类产品的收益率就会下滑。”光大银行上海分行零售业务部总经理助理徐欣表示。他分析,由于信贷理财产品的收益率与银行的基

准利率呈现正相关关系,贷款利率的下调,就会影响到此类产品的收益情况。

据记者了解,市场反应也确实如此。9月中旬第一次降息后,国内部分股份制商业银行发行的信贷类理财产品就出现了提前终止的情况。最主要的原因,就在于贷款基准利率下调,而导致部分借款企业在利率下降后,提前偿还了这部分高息贷款,进而借入低息贷款以控制借贷成本。”普益财富研究员杨剑超表示。

统计数据显示,截至9月底,6个月期以下信贷类理财产品的平均收益率为4.78%,6个月至1年期限信贷类理财产品的平均收益率为5.72%,比上半年的预期收益有所回落。

## 收益随贷款利率浮动

央行在不到一个月的时间内连续两次降息,让业内众多人士都坚定了降息通道已经打开的判断。这也让今年上半年非常火爆的信贷理财产品遭遇到了某些尴尬。央行再度降息的可能性依然存在,也因此,或许会有更多的信贷类理财产品提前到期。”杨剑超分析道。据记者统计发现,招商银行招银进宝信贷资产393号理财计划等产品,就因为理财计划所投资的信贷资产借款企业要提前还款,造成该类产品的提前终止。此前,北京银行也有不少类似的产品进行了提前终止。

不仅如此,为了应对央行再次降息的可能。目前部分银行设计的信贷资产类产品开始发生了变

化:将其收益与贷款利率挂钩,随着基准贷款利率的升降而升降。如招商银行不久前就发行了部分浮动性收益信贷产品。

不过,这类产品的优势和不足都十分明显:一方面由于收益率将随着利率的变化而改变,因此减少了提前终止的可能性,也就意味着投资者的再投资风险在减小。但同时,由于产品的收益率会随着贷款利率的升降而同方向变化,因此在目前降息预期比较明显的时刻,投资者在投资时就面临着由于未来的降息使得收益下降。

也因此,长期信贷类理财产品比短期信贷类理财产品所受影响要大。在做此类投资时,投资者应尽量将该类产品的期限控制在6个月到一年以内,不宜选择期限过长的产品。”某银行理财师建议。

# 9月外资行结构化产品投资价值偏低

◎本报记者 金萃苹

金融风暴对理财市场的影响,或许远远没有人们想像中那样简单。据社科院金融研究所理财产品研究中心的最新统计,由于金融危机导致的资产市场的深幅震荡,让外资银行在今年9月份发行的结构化理财产品,其投资价值相对较低。

上述统计显示,9月份共发行银行理财产品584款,月环比增长近10%,其中普通类产品发行540款,占本月产品总量的93%,月环比增长10%;结构类产品发行44款,与上月产品数量持平,占本月产品总量的7%。

尽管9月份结构类理财产品发行种类依然齐全,不过从银行分布来看,9月中资银行只有深圳发展银行和宁波银行发售结构类产品,较8月份有大幅减少,占比下降14%,其余结构类产品均由外资银行发行。

而且由于“双率”下调和全球资本市场的动荡,9月份银行理财产品的投资价值远低于8月。尤其是,外资行发行的产品,其投资价值相对中资行产品而

言,也逊色不少。

造成该现象的原因,主要是由于发行的结构性产品其基础资产市场深幅震荡造成的。”社科院金融研究所王增武博士分析。以渣打银行在9月推出的一款QDII产品为例,该产品属于渣打“聚通天下”系列,挂钩于台湾证券交易所发行量加权股价指数(台指)。根据目前市场的情况,社科院金融研究所理财产品中心测评发现,该产品在长达5年的投资期限内,其期望收益率为4.88%,而在99%概率水平下,该产品所能达到的最低期望收益为-15.17,表示投资本金可能面临损失的风险。根据该产品的信息,某中资银行理财师分析认为,银行发行产品的初衷可能是想对台湾股市进行抄底,但是现在市场波动,让投资者在短期内必然要承受较高的风险。而且其0.5%的手续费用,让投资者在获取流动性的同时也需要付出较高的成本。

因此,业内人士提醒投资者在目前投资类似产品时,必须关注相关风险。虽然我们的评价结果是基于目前的市场情况做出的,但是对于投资者而言仍有一定的参考意义。”

## 渣打: 金融投资既带来收益也蕴含风险

◎本报记者 石贝贝

针对近期一些外资银行理财产品在投资收益、销售等方面与客户产生纠纷的案例,渣打银行(中国)个人银行总裁叶杨诗明表示,理财产品在某一阶段的账面收益或亏损,并不代表该产品最终到期的收益。“财富管理对于中国银行市场来讲是一个新兴领域,过去数月我们在产品设计、产品组合设计方面也尽量更适合中国的投资者。”叶杨诗明说。

过去数月全球金融市场震荡,A股市场大幅下调,这些都使得与之挂钩的理财产品收益受到影响。“我自己也做投资,也理解投资者的心情。希望投资者能够理性看待投资,投资收益不会永远升值,也会出现下降。”叶杨诗明说,“金融投资的过程,会带来理财收益,也会孕育风险。最为重要的是,做好合理的投资组合、资

产配置,这样才能分散风险、抓住机会。但即便如此,也并不意味着一定会赚钱。”

渣打银行(中国)个人银行首席投资总监梁大伟表示,目前市场上一些回报表现不好的理财产品,主要因为它们多数与股票市场挂钩,且方向以“看多”为主。因此,我们更需要强调投资组合配置,增加大宗商品,另类投资组合,这也会大大提高投资组合的抗风险能力。

此前曾有媒体报道指出渣打(中国)在销售某些理财产品时多与客户发生纠纷。叶杨诗明表示:“审视、反思我们财富管理的团队、我们过去做的事情,我们发现也确实存在许多可以改善的地方。财富管理在中国整个银行市场可以算作一个新兴领域,过去数月,我们在产品设计、产品组合方面也多推一些保本产品、设计简单的产品,以更适应中国的投资者。”

新品上市

## 中银平稳收益理财计划 第九期发售

◎本报记者 金萃苹

中国银行“中银平稳收益理财计划”2008年第9期目前进入热销期。据悉,该理财计划的投资组合主要投资于中信信托设立的“阿南高速公路发展有限责任公司贷款单一资金信托”,以及在银行间债券市场流通的国债、金融债、央行票据、同业拆借等品种。面向机构投资者和个人投资者销售。产品认购期间为10月28日-11月3日,投资期限半年,预期年收益率4.83%。无认购费用,投资收益基数大,认购期间的利息将折算为理财份额,参与投资收益分配。

点评:该产品属于此前比较热销的银行信贷资产类理财产品,由于近期央行的降息,导致该类产品的预期收益已经开始下滑。该类产品属于非保本浮动收益型产品,存在本金较小程度损失的可能性,投资收益水平有一定波动性。但由于投资标的为基础设施建设项目,故而安全性较高,投资风险相对较低,适合稳健型投资人。

## 农行网银创跨行转账先河

◎本报记者 金萃苹

日前,上海农行个人网上银行全面升级改造,新增跨行转账、网上大额现金预约、理财记事本等多项功能,为持卡人提供更便捷、更人性化的服务。目前,该行个人注册客户数已超过70万户。

据农行上海分行电子银行部介绍,此次网银改版后,其“转账”业务的推出,让持有农行银行卡的客户可以通过农行自助设备、网上银行、电话银行等电子渠道办理本、异地存款、取款、转账和跨行转账等交易。全新的跨行转账业务,针对上海农行持卡客户提供的网上跨行汇款服务产品。客户可通过跨行转账功能向本地及异地的他行个人账户上划款,款项实时到账。

目前,上海农行“转账”实行手续费优惠活动,网上跨行转账汇款收费标准为交易金额的0.5%,最低1元/笔,最高35元/笔。

## 中行新版网银客户数激增

◎本报记者 金萃苹

记者日前获悉,中行新版网银推出的“劲态口令牌”,由于在安全保障上更为可靠,使得新客户的开户数不断攀升。截至9月底,中行上海分行新版个人网银新增客户数已经突破20万户。

据了解,中行新版网银全面整合了企业和个人网银服务,提供统一登录入口和一致性服务,能够为个人客户提供全面的网上金融业务,包括账户查询、转账汇款、信用卡服务、定期存款、通知存款、预约服务、代缴费等基础网银服务,以及网上黄金、外汇、记账式国债、基金、第三方存管、B股银证转账等投资服务。此外,还可根据客户需要定制个性化的中银e信(重要交易短信通知)服务,最大限度防范风险。

## 中信魔力卡发卡破百万

◎本报记者 唐真龙

经过三年的市场开拓,中信魔力卡的发卡量日前成功突破100万张。该卡是目前女性信用卡市场增长速度最快的女性专属产品。这同时标志着中信银行信用卡在女性信用卡细分市场上做出了积极的探索。

数据显示,目前中国有超过3500万名白领和准白领女性,按照每人年均消费2万元计算,这是一个年均7000亿元的巨大市场。“女性经济”的规模和影响力正在持续攀升,并已经成为了新的消费增长点。为此,中信银行早在三年前就推出女性信用卡产品—中信魔力信用卡。

## 金盛人寿设深圳私人理财中心

◎本报记者 黄蕾

10月28日,金盛人寿私人理财中心在深圳揭幕,为深圳中高端客户寻求度身定制的财务保障和财富管理专业化理财产品与服务打造了一个独特的平台。去年9月,金盛人寿开创业内先例,在上海成立首家私人理财中心。

理财中心进驻了来自金盛人寿的优秀理财顾问团队。客户来到中心后,首先,理财顾问将使用专业工具对每位客户进行客观、全面的需求评估。随后,理财顾问会根据客户的实际资产状况与风险偏好,免费为其提供涵盖风险评估、家庭投资计划、子女教育金、退休安排等多方面的理财建议。员工制的特点,使得理财顾问们坚持以客户需求为导向。

金盛人寿总裁及首席执行官Jamie McCarry认为:在深圳这个外来人士集中的城市,自主经营的人居多,这一人群恰恰是最需要财务保障与财富管理的,他们迫切需要专业理财顾问给予规避风险,完善基础保障,使财富更安全、有效增值的专家建议和方案。而国内保险业目前都还没有针对消费者个人需求而提供的专业财富管理。金盛非常看好这块潜力巨大的市场。”