

■ 焦点

争7折房贷 小客户苦斗银行

□本报记者 钱杰

“总算可以享受7折优惠利率了！”在收到银行的短信通知后，深圳“房奴”张小斌长长地舒了一口气，这意味着他从下个月开始，每月的月供可以省去不少银子，也意味着他在与银行近两个月的“斗争”中终于取胜。

回顾这些天来的折腾，张小斌感叹：“银行设置的障碍实在太多了，就是不想轻易降利息！”小斌的经历不仅反映了大多数房奴的困惑，也折射出银行对待存量房贷态度的微妙变化。

障碍一：具体细则秘而不宣

去年10月27日，政府推出了鼓励自住型购房贷款的房贷新政，将商业性个人住房贷款利率的下限扩大为贷款基准利率的0.7倍。听到这一消息，张小斌欣喜万分，第二天他就跑去办理房贷的咨询利率下调的事情，银行的答复是，总行的实施细则还没有出来，要等细则出来了才能办理。张小斌身边的同事和朋友后来纷纷去各自的银行咨询，也得到了同样的回答。

“反正合同上说下一年的1月1日起才能执行新利率，还有两个月的时间，到时候细则肯定会出现，”张小斌决定耐心等候银行的通知。等了一个月，银行方面依然没有任何消息，倒是地产中介给他发来了几条免费转按揭的短信——“我公司负责帮忙免费转按揭，手续简便，马上享受7折优惠利率”。因为房贷从老银行转到新银行就算该银行的新增房贷业



IC图片

务，所以很快就能享受降息后利率的7折。为了尽快给自己的房贷减负，张小斌的不少朋友选择了转按揭，将房贷从四大银行转到了深发展、广发等态度更加积极的股份制商业银行。

转眼到了12月，银行的存量房贷细则仍然没有出台。但在深圳和上海两地，银行的态度已经开始松动，包括工行、深圳平安银行、深发展在内的多家银行悄悄办理起了房贷优惠的申请。所谓悄悄，是指只有客户主动提出申请，审批后才可以享受利率7折，对于未提出申请的老房贷客户，银行一般不会主动打折，也不会通知其前来办理申请。

银行业业内人士透露，房贷余额规模巨大，主动下调所有老贷款利率将意味着银行利润的大量

流失，所以各家银行对于优惠利率的实施细则都很谨慎。

障碍二：申请条件五花八门

迟迟没有等到银行通知的张小斌感到愤怒，他给深圳市消委会打去了投诉电话：“平时银行要我还贷款、还信用卡欠账时，就会很及时、很勤快地给我发手机短信。但是这次可以享受7折的房贷利率优惠，却没有以任何方式通知我。直到有朋友去银行问，才知道可以填表申请降息了。”愤怒的不止小斌一个，深圳市消委会的工作人员告诉他，最近关于银行投诉最多的就是降息问题。

终于等到填表申请了，银行工作人员却给小斌泼了一盆冷水，“你的条件可能不符合我们的优质客户条件，申请不一定能通

过。”理由是小斌不满足“工资每月8000元以上”这一标准。“其他银行申请优惠利率都没有这条规定啊！你们凭什么这样规定？”小斌觉得这样的规定对于他这样的工薪阶层太不公平。

房贷经理给出的解释是各家银行识别优质客户的标准不一样，而且总行给各地分行的只是一个大概指引，具体细则由放贷的支行依据当地的情况具体制定。“像你这样的情况，要想通过申请，可以选择在我们银行存3个月以上的大额定期，5万元就可以。或者，你可以帮亲戚朋友在这里多办几张信用卡。这样可以提高你对我们银行的贡献度。”

听到这样的解释，小斌火冒三丈：“我要是有这么多存款还罕你们给我打7折吗？信用卡我们都办过了，不想再办了。”

据了解，各家银行衡量优质客户的标准五花八门，如民生银行和农业银行都把贷款余额在30万元以上作为标准，有的银行将是否使用该行的网银作为标准，也有银行将借款人家庭净资产是否达到100万元作为标准……

备受打击的小斌决定转按揭，他咨询了深发展的一位信贷经理，对方马上表示可以为他免费办理转按揭，而且转的下个月就能享受优惠利率。当小斌把这一消息转告原来银行的房贷经理时，戏剧性的一幕发生了，房贷经理表示因为小斌的信用记录非常良好，申请通过没什么问题，劝他不要转按揭。

障碍三：附加条款不容商量

当然，银行的优惠利率也不

是“免费午餐”。小斌在填写申请的时候发现，附加条款里赫然写着不得提前还贷和缩短贷款年限，否则要支付银行违约金。

这样的条款出现在了很多银行的申请表上，比如招行规定获得七折优惠的房贷客户，三年内不得提前还贷，否则必须支付相当于提前还贷总金额3%的违约金；深发展规定两年内不得提前还清贷款……

对于客户申请7折利率，银行为何设置了重重障碍？业内人士分析，这是因为银行既怕丢了客户，又怕少了利润。有市场人士预测，截至2008年底，全国个人住房按揭贷款余额预计将达到3.6万亿元。如果严格按照首套、普通型住房才能享受7折优惠利率，那么需要重新定价的存量规模大约为3000亿，按当前利差水平商业银行减收在15亿元左右。

不过，由于房贷依然是各家银行风险最低的优质贷款，迫于越来越激烈的竞争，银行最终完全放开房贷新政策，已经是大势所趋。中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇教授在接受采访时表示，“只要有一家银行打破沉默，实施7折的存量房贷优惠政策，其他银行为了防止失去市场份额，也会纷纷效仿。”

“现在不打折根本留不住客户，对总行也没法交代。”深圳一银行的个贷部负责人告诉记者，再过一两个月，对于首套房住宅型的存量客户，无论贷款金额不满30万元，肯定都能执行7折利率。

■ 黄金眼

金价全年走势或呈“两段式”

年底冲高可期

□本报记者 高健

金价冲高时间和幅度的重要因素。中金天津黄金交易中心分析师周家强认为，如果2009年美国政府继续无节制地发行美元，造成美元大幅贬值，金价将会以出乎人们想象的涨幅上升，甚至可能突破去年3月创下的1032美元的纪录。

同时，美元大幅贬值造成黄金货币职能的快速凸显，与全球黄金存量较小状况之间的矛盾，也将可能在客观上推高国际金价。数字显示，目前全球黄金存量约在4至5万吨之间，除去首饰及建筑、工业和医疗用金，可用于投资收藏的黄金仅有3万吨左右，其可以提供的避险空间十分有限。

不过，中央财经大学中国经济与管理学院教授卜若柏(Robert H. Blohm)表示，美元在2009年快速完成大幅贬值的可能性并不大，理由是，欧洲国家今年仍需继续追逐美元，以偿还其在过去若干年中，为投资美国抵押债券市场而进行的巨额美元借贷，这将使得美元贬值的速度大大放缓。因此，除非极端状况出现，否则，即使美国政府希望通过美元快速贬值来达到减债和促进出口等目的，也将很难引发金价的非理性上涨。

中国市场需求稳增

对于国内市场的黄金价格，业内人士指出，由于中国黄金市场建立尚不足7年，因此，国内金价走势受外部市场影响较大。不过，由于中国受本轮全球经济衰退的影响相对较小，经济发展仍能保持较快的增长，黄金市场上的投资需求将在今年呈现稳定增长的态势。

在具体投资对象的选择上，侯惠民认为，投资基金和金币是资产配置的不错选择，黄金投资占资产总额较为合适的比例为10%至20%。此外，侯惠民表示，在中国黄金投资产品正在快速丰富和发展的过程中，地下炒金和外盘金等行为将极大扰乱国内黄金市场的交易价格、秩序，并损害投资者利益。他因此呼吁，尽快建立健全黄金市场相关法律法规。

银联卡持卡人将可网购日本商品

中国银联与日本三井住友卡公司近日宣布开通银联卡在日本的网络支付业务。

据了解，该业务开通后，中国持卡人登陆由日本SBI VeriTrans股份公司经营的网络商城主页，点击中意的商品后，即可通过银联卡网上支付系统完成支付和购买，商品货款将由银联与三井住友卡公司进行结算，根据当日货币汇率直接从持卡人的银联卡账户扣除人民币。开通此项目的服务的银联卡需在中国境内接入银

CUPSecure安全支付体系。目前已有多家银行开通此项业务。所购商品将通过航空寄送及中国境内设置的物流中心，最短可在两个工作日内寄到持卡人手中。

该网络购物商城首期预计约有100家日本零售商和制造商开店，出售超过一万个日本商品，其中包括数码、电器、化妆品、服装等。该网络商城网址目前初步定为“www.buy-j.com”，预计将于今年春节前开通。(李森)

光大信用卡将以增加盈利为主

为了应对金融危机，近日，中国光大银行提出“两节约一降低”要求，并针对2009年费用开支提出了“一保一平一降”的财务管理目标。

信用卡业务方面，2009年信用卡发卡量和客户增量要与光大银行整体业务增长保持平衡，信用卡业务以调整结构、增加盈利为主，信用卡业务费用增幅与全行费用增幅保持一致。随着人民银行连续降息，银行利差大幅收窄，光大银行将进一步降低负

债成本，增加低成本存款，鼓励一年期以下的低成本存款，鼓励用低成本存款置换高成本存款。

光大银行有关负责人表示，在美国次贷危机引发的经济危机不断发展蔓延，我国整体经济增速有所放缓，银行净利差进入一步收窄的不利形势下，未来银行的盈利增长速度将有所下降，甚至不排除出现负增长，在这种新的不利形势下，“出实招法，过紧日子”成为光大银行2009年财务管理的核心思路。(得军)

北京工行建成12家财富中心

工行北京分行目前已建成开业首批12家财富中心，用以满足个人金融资产100万元以上财富客户的专属服务需求。

据了解，工行北京分行首批12家财富中心的选定主要依据“三最”标准：一是“客户资源最密集”。重点考虑存量百万以上客户最为集中的“资源集中型网点”升级为财富中心。二是“网点条件最好”，优先考虑网点条件较好的“分区服务型网点”升级为财富中心，实现

财富客户、贵宾客户与一般客户三类客户的分区服务。三是“地理位置最佳”，优先考虑交通便利的繁华中心地段建立财富中心，以便最大限度降低客户带来的交通与时间成本。工行北京分行相关人员表示，该行将进一步加快发展以金融资产100万元以上高端客户为目标市场的财富管理业务，加快组建高素质的服务团队，为高端客户提供全面的银行、保险和投资理财产品与服务。(小林)

中信新增“买房”信用卡

目前，中信集团旗下中信银行与中信地产日前推出地产金融信用卡。该卡突出的服务功能主要在于购买中信地产旗下的楼盘时，将享受由发卡方提供的多重购房优惠及购房后的相关配套服务。

中信银行信用卡中心有关负责人表示，中信地产金融信用卡用户如购买中信地产旗下项目时，凭卡均可享受购房优惠，并享有优

外资行09年理财风险偏好大降

□本报记者 高改芳 上海报道

2009年的去杠杆化过程将带来资产价格回落和经济放缓，这无疑将增加投资的难度。荷兰银行中国区投资及资金产品总监林扬指出，在上述宏观环境下，风险较低的保本型理财产品或固定收益类产品将占有更大市场份额，而利率和市场因素不确定使得理财产品更倾向于中长期投资，且投资标的也将倾向于与传统资产相关度较低的防御型资产。

转向低风险保本型

据林扬介绍，荷兰银行今年理财产品的一个着眼点是在保本的前提下，把握市场趋势信号，在防御型资产和进取型资产之间进行自动仓位配置，帮助投资者分散市场系统风险。“自动资产配置系列投资产品”就是在此理念下开发的一款产品。

随着投资者不断调整资产组合，把以往过多的高风险资产转变为无风险资产，现金类资产的比重会不断加大，对现金管理的工具的需求会增加。为此，荷兰银行推出了更多的现金管理策略，如“优惠利率”、“点位触发”、“区间震荡”和“多利理财”等。

此外，投资者经历了去年的

全面资产配置

林扬指出，当以往较高的收益水平难以继的时候，投资者需要重新调整心态，建立合理的收益预期，并以此为基础，来构建理性的资产组合。

东亚中国财富管理部总经理陈柏轩建议，单就国内投资市场而言，无疑要看包括“四万亿”经济刺激方案在内的系列政策组合拳效果如何。在今年市场大势走向不明的情况下，投资者更应遵守全面资产配置原则，才能在分散风险的同时寻找到稳健的回报。

例如，根据“四万亿”投资分布，将有70%即高达2.8万亿元的资金投入铁路、公路、灾后重建等基础设施建设领域，投资者可以看好一些在这一大规模投资刺激方案中受惠的公司，如基建、水泥等，看淡一些受经济增长放慢冲击较大的公司，如航空、汽车、家电、出口等行业股票，来达到最佳的波动市况下的中性投资策略。

此外，基于其他市场大势判断的资产配置也应纳入规划全局。例如，考虑到美联储已将利率降至接近于零的水平，未来可能开动美元印钞机。加之欧洲央行降息步伐缓慢，欧元对美元保持利差优势，因此预计美元今年将风光难再。

□本报记者 钱杰

日前，招商银行和永隆银行在香港举办了“永隆银行发行全球首张钻石VISA无限卡产品发布会”，这是招行收购永隆银行后双方首次联手推出新业务。国际影星李连杰与招行行长马蔚华一同上台为钻石VISA无限卡启动亮灯仪式。

据悉，招商银行和永隆银行的整合工作已启动100天，各个项目进展顺利。目前，永隆银行

万事达卡：美国经济年中触底

万事达卡国际组织亚太地区首席经济顾问王月魂近日表示，美国经济将于2009年中“触底”。从2008年中期至2009年中期，美国平均房价跌幅将达30%，而房地产市场趋稳是重塑金融系统信心的必要条件。接下来才会出现银行系统趋于稳定，市场互信增强、信用市场重新开始扩张的局面。

王月魂将资产泡沫分为六个阶段，分别是兴奋期、触礁期、否认期、恐慌期、市场出清

的客户、员工和业务发展均保持稳定，已经实现经营管理的平稳过渡。针对客户的跨境金融需求，以客户转介、资源共享为突破口，在公司金融领域，两行积极向两地经营客户提供内保外贷、汇款清算、国际结算等跨境服务。在零售金融领域，招行的贵宾客户已经开始转介为永隆客户并进行了交叉销售，两行信用卡优惠商户互换也已有序地展开；通过两行IT设备集中采购，实现了可观的成本节约。

期以及恢复期。而美国经济“触底”之后会进入“市场出清”阶段，此时对于股票市场而言是最艰难且最动荡的阶段，会出

现企业利润缩水、投资者回报受影响以及市场对于通货紧缩的担心又重新出现等情况。

王月魂认为，美国消费需求曾是全球需求最为重要的驱动力量，但是接下来数年，直到2010或2011年美国家庭消费对全球消费需求的影响都会呈疲软状态。(齐彦婧)

理财大赛解决网友理财难题

目前，由和讯网和光大银行联合举办的阳光财富和讯网中高端理财大赛结束了全部赛程，来自各大金融机构的300多名理财选手参加了比赛。

大赛选手由网友共呈现了近300份有效理财方案，实现了网友足不出户也能享受中高端理财服务的愿望。在理财规划报告中，理财师们从多个方面给予网友理财建议，包括家庭成员基本资料分析、家庭财务表与财富诊断、客户的理财目标与风险

属性界定、金融产品的配置、风险告知与定期检查等内容，内容涵盖了家庭经济生活的每个角落。崭露头角的理财规划得到了网友和专家的认可，网友也深感于理财师的精致服务。

此次大赛采用“一对一”的捆绑式合作，即由一个专业的理财团队或一位理财师只为一位网友提供贴身式的服务，结合各自的专长为网友打造一套综合的理财方案，基本呈现出中高端理财模式的一个完整雏形。(徐超男)

华夏卡新卡面惊艳亮相 同步推出贵宾客户增值服务

十年铸一卡，砺志华夏路。

在华夏卡发卡十周年之际，华夏卡以全新卡面惊艳亮相。新卡面延续了华夏艺术瑰宝飞天的造型元素，线条流畅圆润，造型更加飘逸。

经过10年的发展，华夏卡已经成为拥有众多卡种，面向不同类型客户，拥有全面功能和强大网络的系列借记卡。小小的卡片具有包括负债业务、中间业务和资产业务等30多项个人金融服务功能，涵盖储蓄平台、支付平台、汇款平台、转账平台、缴费平台、e网平台、理财平台、贷款平台、丽人平台、贵宾平台等十大功能平台，可以全面地解决客户日常储蓄、消费、缴费和投资等金融支付结算的需要。

在手续费收取方面，华夏卡在同行业中属于最低及最优惠的银行卡之一。日常生活中使用最多的银行卡业务如刷卡工本费、补卡工本费、境内ATM跨行取款每日每卡第一笔免费、本行异地ATM取款、手机短信通知费、年费、小额账户管理费等仍然免费，其他项目也基本上一直采取低收费的优惠政策。

自1998年11月28日推出首张

华夏卡以来，华夏卡伴随着华夏银行的发展不断成长。十年来华夏卡功能不断增强，特色不断更新，形成了完整的华夏卡系列产品，成就了华夏卡品牌辉煌十年！

华夏卡的一卡多户、限额管理、约定转存、紧急援助等功能在同行业卡中具有一定的优势和竞争力，可谓后来居上。如今，借助于银行卡联网通用工程、与当地邮储合作，以及“电话银行”、“手机银行”等新型客户服务渠道，华夏卡已经联合营业网点、自助银行一起构建起“水泥+鼠标”模式的新型服务网络，向客户提供24小时方便快捷的金融服务。

目前，华夏卡可在境内88万商户、139万台POS机、14万台ATM机及在20个省份的6万个县级以下邮政储蓄网点和农信社网点柜台取款，可在国外15万商户、20万台POS机、36.8万台ATM机上使用。截至2008年9月底，华夏卡累计发卡量超过1500万张，聚集了1500万庞大的客户群体，奠定了华夏银行作为中国的一家优秀银行的坚实基础。

企业形象 -