

# 银行角逐房贷新品市场

## 新型房贷产品推出 贷款者可“随心”设计自己的还款计划

□晚报记者 来从严  
通讯员 李景辉/文  
晚报记者 马健/图

省会银行再次发力房贷产品市场。近日记者获悉,光大银行在推出固定利率金额和期限组合房贷新品不到两月之际,再一次重拳出击房贷市场。推出名为“随心还”的房贷创新产品,允许贷款者“随心”设计自己的还款计划,进一步满足了贷款者的省息需求。业内人士表示,房贷市场细分时代已经到来。



### 房贷还款可自由决定

据了解,光大“随心还”伞形房贷新品包括“A、B、C、D”四个子产品,针对不同的贷款人群,贷款者可以根据自身需求自由选择其中的某个子产品。与固定利率组合房贷产品所针对的风险锁定需求不同,“随心还”分别针对有提前还款需求、有

延期归还月供需求、入住前减轻还款压力和未来收入变化较大的人群。

记者了解到,“随心还B”可以跟光大银行其他房贷产品组合使用。“随心还C”和“随心还D”都针对入住前资金紧张和未来收入呈现波浪式变化的客户打出了

省息牌,在允许客户决定房贷产品的同时将省息放在了首要考虑位置。四种产品中最具吸引力的当属“随心还A”。该产品专为具有提前还款需求的贷款者设计,允许贷款者根据自己的预期收入调整正常月供和到期大笔还款的比例。例如贷款者选择

50万5年期的贷款,可以跟银行约定第一阶段(前4年零10个月)归还本金3万元(最低可达总贷款额的5%),其余本金留到5年的最后两个月归还。这样比按月等额还款可省息8093元,在当前的提前还款产品类别中相当具有竞争力。

### 房贷进入细分时代

据了解,目前省会各家银行纷纷发力房贷市场。招商、交行、中信等银行都推出了创新型的房贷产品。此次光大银行“随心还”的上市则更是加剧了这一竞争。表明目前房贷市场已经进入了市场细分时代。

光大人士介绍说,从去

年推出固定利率贷款,到今年年初对固定利率贷款进行创新,光大固定利率贷款类别一直保持着行业领先地位。此番“随心还”的上市,让业界再次看到了其背后支持业务发展的雄厚实力。面对需求各异的房贷人群,产品创新力成为考验银行实力

的重要指标。“房贷市场竞争激烈,一个好的产品诞生肯定是团队制胜的。”上述人士表示,“首先要准确把握市场的需求和潜在需求,其次要能够把需求正确转化为产品设计,最后还要从系统和技术及管理层面成功实现。”

业内人士表示,过去

“一个产品通吃天下”的模式已经被产品设计的个性化发展趋势所取代。事实上,房贷市场细分从去年出现的“父子接力贷”、“双周供”等产品就已初现端倪,而光大“随心还”的登场则更是加剧了房贷细分时代的到来。

### 信诚基金理财专栏

## 理财始于本业和节俭

看报刊,最近经常会有“理财热”三个字跳出来,显示如今理财品种的丰富和市民对于理财的渴求。这是好现象。数据显示,改革开放20多年来,内地居民很多人变富了,内地金融资产存量增长了200倍,年均增长率达30%,远高于同期GDP的增速。

作为一个自小在台湾长大、出国学习,毕业后一直从事金融业人士,看着内地同胞变富了,高兴之余也不乏遗憾:在内地居民收入、财富增多的同时,消费需求、子女教育和养老等压力也不断加大,但大家“致富”或“理财”的观念和知识远远跟不上财富增

长的速度。多半人只是想找个好工作“多赚”一些钱,却很少去想如何“让钱生钱”或者“让钱为你工作”,从而使现有财富增值,使得五年、十年以后可享受更优质的生活。

要解决子女教育、退休养老等诸多人生目标,核心城市家庭大抵需要300万元,光靠工资显然无法实现,理财规划势在必行。但是与此同时,面对琳琅满目的理财产品和服务大家又无所适从。我个人在投资领域近20年经历也让我时常思索这个问题,“到底如何才能成为富人?”

要致富,最关键的要素是必须要累积“原始资

本”,俗称第一桶金。1万元变成100万元,和100万元变成199万元,同样是增加99万元,其中的难度是完全不同的。由1万元变成100万元,在5年内至少每年要增长1.5倍才可完成;但反过来看,如果你有100万元,每年只要赚14.8%,5年后即可增至199万元。

所以,在累积第一桶金时,所有的专家都一致指出,“节俭是关键”。刚开始工作时大家都没有什么钱,谁比较节俭,谁累积财富的速度就会比别人快,同时也养成一些“聪明的习惯”,例如打折时买好东西等。第二个重要项目是“做好本业”。一个人如果在自

己的专业不断地耕耘努力,不论职位、薪水、奖金、认股权、自己的小生意等,会有很高的成长率,也是最可以掌握的第一桶金的来源。

本专栏会陆续提供大家一些理财建议,愿大家能从“做好本业”以及“节俭致富”做起,开始灌溉您的财富之田。

曹幼非  
(作者为信诚基金管理公司董事、英国保诚集团大中华区投资基金总裁)



### [保险理财]

#### 养老基金 养老无忧

针对百姓投资渠道狭窄,养老难等日益突出的问题,目前新华保险推出一款投资安全、返还快的封闭式基金型保险产品富贵人生,已面向全省限额发售。新华保险理财顾问任召焕介绍,该产品有几个突出特点。首先,英式的分红方式即保额分红,复利递增。其次,安全

稳健,养老无忧。第三,快速返还:66岁前两年领取一次补偿日常开销,66岁时领取100%有效保额作为寿金,实现晚年心愿,66岁后每年领取补充养老资金。该产品得到省保险专家巴力及省消协相关专家的一致好评。理财专线13213159077。

### [理财活动]

#### 理财沙龙 邀你参加

震荡的股市下,如何进行投资理财?如何实现资产收益的最大化?5月19日(本周六)下午3点钟,一场针对家庭投资理财技巧的理财沙龙将会为市民解答这方面的问题。当天下午,在中信银行润华支行三楼(金水路与文化路交叉口向西50米路北),中信银行资深理财专家贾豫花将现场讲解投资之道。贾豫花是中信银行首席理财师,证

券、银行从业多年,2006年被郑州晚报评为“郑州十佳理财师”。本次讲座为公益性质,主要讲解家庭理财的基础知识及技巧,剖析各种投资产品的投资方向、收益及风险程度,指导客户如何筛选好的基金,讲解针对不同年龄层次和不同收入群体所做的理财规划个案。市民可以拨打电话67655218、63942157进行咨询报名。刘卫清

### [理财新品]

#### 新股理财 赚取收益

中信银行“中信理财之新股申购理财计划2号”将于5月21日起面向公众发售,购买该产品的投资者不仅将获得“打新股”的稳定收益,还将免费得到由中信银行赠送,由信诚保险承保的1年期交通意外险。据了解,“中信理财之新股申购理财计划2号”认购金额不低于人民币5万元,

运作期至今年年底。该新股募集的资金主要用于证券市场一级市场投资,脱离股票交易的二级市场,因次在一定程度上避免了股市震荡所可能给投资者带来的系统性风险和收益的不确定性。面对高位震荡的二级市场,作为理性投资者,通过“打新”获取稳定收益不失为一种理想的选择。张宇

#### 投资境外 保障收益

农业银行第一期代客境外理财产品(QDII产品)“境外宝”5月14日至5月29日发行,该产品认购总额不低于等值5万元人民币,投资额单位为1万元人民币或1000美元的整数倍。该产品有以下明显优势:首先,可同时投资于美元和人民币,金额起点较低。其次,代客境外理财更

加规范,更能保障投资者的利益。而且,投资安全2年和5年期限的产品均具备汇率风险规避措施。最后,预期收益较好,本期产品同时发售6个月、2年和5年三款产品。6个月产品年预期收益率6%~8%,2年、5年期产品累计预期收益率分别为25%、75%。

宋运启 周焕军

### [理财动态]

#### 广发银行 获得荣誉

日前,在北京召开的中国银行业文明规范服务大会上,广发郑州分行科技支行获得2006年度“中国银行业文明规范服务示范单位”称号。据悉,在这次评选活动中,全国30万余家商业银行营业网点中,有600家获奖;而广东发展银行的502家营业网点,就有

11家获此殊荣,获奖比例在各家商业银行名列前茅。长期以来,广发郑州分行深谙“服务也是生产力”之道,通过狠抓营业窗口的服务,规范化服务理念已经由过去的自发意识转变为全体员工的自觉行动。广发人正在不懈努力打造广发百年服务品牌。郑广

#### 交通银行 创新管理

郑州交行为适应客户和证券公司的需求,积极开发新的业务管理系统,创新管理模式,抓住当前证券资金管理改革改革的有利时机,推出了一系列优惠服务措施,以高效率 and 优质服务为客户选择和开通第三方存管业务提供一揽子服务,还

专门为客户举办了服务专场,现场为客户解答答疑,办理签约手续,受到了客户的欢迎。实行客户结算资金第三方存管业务是证券市场管理制度的重大变革,对防范券商挪用用户资金,保证证券市场健康发展具有重要意义。梁宏明