



房贷下月将执行新利率

房奴们,元旦后为加息“买单”

提醒:记得每月要足额还款,别影响咱的个人信用

昨天,小杨去银行办事儿。临走前,客户经理提醒他说,明年1月1日起将按照新利率计算房子月供金额,记得足额还款。

2011年2月9日、4月6日和7月7日,央行分别三次加息,加息的累加效应将在2012年1月1日起集中体现。也就是说,再过不到一个月的时间,多数房奴要开始为今年三次加息“买单”。银行理财师提醒,由于客户还贷状况不同,提前还贷还需精打细算。足额还贷最重要,以免影响自己的个人信用。

晚报记者 倪子文 慎重/图



每一次利率调整,都牵动着房奴的神经

新利率从下月起执行

这几天,市民王明收到好几条贷款银行发来的短信,提醒他明年1月1日起,房贷月供增加,记得足额还贷。

去年,王明贷款20万元,买了一套价值40多万的两室一厅,选的是10年期等额本息还款法。现在执行的是今年2月9日以前的基准利率6.40%,月供为2260.8元。下个月利率涨到7.05%以后,月供将增加到2327.33元,“看,明年开始,我的月供一下子增加了60多块钱。”王明说道。

今年,央行在2月8日、4月5日和7月6日三次调整基准利率,分别上调0.2、0.2和0.25个百分点。而按照银行惯例,借款人在签订个人房贷合同时,均与银行约定贷款基准利率的调整方式为“次年1月1日”。也就是说,对于借款人来说,从2012年1月起执行的新利率,将是央行今年三次加息以后的累计利率,如五年期以上贷款的基准利率将从今年初的6.40%涨到了7.05%。

月供增加数额不一样

“明年元旦以后房贷利率将统一调整为7.05%。”据中国银行红专路支行行长崔秉琦介绍,由于每个人的贷款期限、贷款金额、贷款利率不一样,所以月供增加的额度各不相同。

以贷款金额30万元、贷款期限20年、等额本息还款为例,不同阶段贷款的市民的月供增加数额也是不一样的。

贷款时间在2011年2月9日以前的,客户享受基准利率七折优惠,利率为4.48%,月供1894.71元;下个月起利率为4.935%,月供为1969.11元,月供增加74.4元。

今年2月9日至4月5日期间贷款的,执行基准利率6.60%,现在月供为2254.42元;下个月起利率为7.05%,月供为2334.91元,月供增加80.49元。

贷款时间在2011年4月6日至7月6日期间的,按基准利率上浮10%执行,现在的利率为7.48%,月供为2413.11元;下个月起利率为7.755%,月供为2463.77元,月供增加50.66元。

足额还款千万别少还

“泪奔!压力山大!准备提前还贷。”昨天,市民小杨更新了QQ签名。

2009年11月,小杨贷款31万元买了一套80平方米的房产,贷款期限30年,选择等额本息还款法。2009年12月1日第一次还款时,他记得还款金额是1510多元。经过两年间的利率调整,2011年12月1日,他的还款金额已经涨到1590.66元。

“今年单位效益不错,估计年终有一笔不错的年终奖,我想提前还贷。”小杨说,给银行“打工”的感觉真不爽,早点把房贷还完也能感觉轻松些。

“今年加息频繁,提前还贷的客户数可能

会有所上升。不过,眼下提前还款的热潮还处在预热阶段,有的人也只是有个计划而已,真正的高峰期估计要在12月底或明年1月初。那时候年终奖发下来了,手头有些余钱了,购房者就会选择提前还一部分贷款。”工商银行郑花支行副行长李峰说,根据往年经验,每年1月还款违约的客户最多,很多客户常常忘记要以新利率计算房贷,还是按照原来的金额往卡里存钱。

李峰提醒,没有彻底还清贷款前,客户每个月必须按时、足额还清月供。如果出现还款不足,这种拖欠行为将记录到个人信用档案里面,影响个人的信用记录。

“七折房奴”不宜提前还贷

“个人房贷月供要增加,我把个人房贷提前还清不就行了吗?”月供即将增加,谋划提前还贷的客户变多。不过,并非所有人都适合提前还贷。

“像小杨这种正在享受七折利率优惠的市民,就不适合提前还贷。”崔秉琦说,即使央行今年三次加息以后,这些房贷下个月执行的利率也才4.935%,比现在五年期以上定期存款利率5.50%还要低。与其把这笔钱拿去提前还房贷,还不如放在银行

存定期。此外,善于投资理财的市民、不久还会找银行贷款的市民等,都不适合提前还贷。

不过,对于房贷利率按基准利率执行的客户,在还款初期或者是手头资金足够支付尾款却没有其他投资渠道的,此时提前还款较划算。提前还贷时,一般要提前一个月申请,同时问清银行要求,如是否要收违约金等。客户也要准备好相关文件,如身份证、借款合同到银行办理审批手续。

延伸阅读

超两成白领存钱为买房

攒钱的动力是什么?日前,某人力资源网站发布了一项关于白领储蓄理财状况的调查。数据显示,20.56%的受访者表示自己目前进行储蓄的最大动力就是“买房、装修”,超过养老、投资成为占比最大的动因,而受调查人群中将近一半的比例是工作1年至3年的年轻人。

调查显示,32%的受访者表示自己一年内可以存下“3~6个月(含6个月)”的工资,而可以存下“1~3个月(含3个月)”和“6~9个月(含9个月)”工资的人群则排第

二、第三位,分别占总人群的27%和15%。在前程无忧的采访中,由于年轻人占比较大,且随着物价上涨及消费模式的转变,近六成的受访者表示自己会对每月的开销用度(包括水电煤等)进行规划。不过,受访者中表示会对开销用度进行限制的只有11%,更多的表示自己对于用钱这件事有些“随心所欲”。

调查还显示,储蓄是白领理财方式的首选,在所有受访人群中,有34%的人表示可以在“3~5年内(包括5年)”内存到10万元。

倪子

王猛

资产配置让你轻松应对“牛熊”

信诚盛世蓝筹基金 荣获
“2010年股票型基金金牛奖” (中国证券报)
信诚基金管理有限公司 荣获:
“2010年明星基金公司成长奖” (证券时报)
“2010年金基金·成长公司奖” (上海证券报)

www.citicfund.com.cn 基金投资须谨慎 信诚

历史的明镜告诉我们,在金融市场中,股市、债市、商品市场等都会展现牛熊更替的轮回,但它们并非完全同步,投资者通过合理的资产配置,能有效避免投资收益的大起大落。

以最近的2006~2010年市场为例。我们看到,2006年是经济快速增长期,股市牛气十足,债券表现相对逊色。2007年上半年经济增速趋缓,商品行情变牛;2007年下半年经济见顶衰退,都是熊市。2008年衰退期,只有债券是牛市。2009年则是经济复苏期,都是牛市。2010年货币政策开始走上从紧轨道,沪指走熊,相比之下,债市表现明显优于股市。

历史统计也显示在相同的市场条件下,各类资产并不总是同时地反应或同方向地反应,因此当某些资产的价值下降时,另外一些却在升值。如大宗商品市场。在过去的10年里,黄金的年平均回报率为17.62%。金属铜的年平均回报率为18.77%,金属铝的年平均回报率为6.85%。这些都跑赢全球的经济增长,也普遍高于其他传统资产类别的投资回报。

“请记得,你总会在某个地方找到牛市的存在!”债券大王比尔·格罗斯如是说。 李志军

非金融服务——特色的服务体验



巧巧理财

子女留学,您应该找哪个机构?在国外遇到突发事件,您应该找哪个机构?旅游出行面对机场车站涌动的人群,你可以怎样进入快捷通道?这一切建行的非金融服务都可以帮您解决。

子女留学,以优惠价格,通过第三方留学机构为私人银行客户提供面对面或在线的培训教育、留学咨询、资料翻译、申请学校、办理签证评估等服务,为高端客户子女量身定制出国(境)留学专项教育服务。另外,可参与子女教育系列讲座和著名高等学府体验活动。这项服务针对建行的私人银行及财富客户,享受服务只需扣减相应积分。

国际紧急救援,建行的私人银行及财富客户在境外遇到困难,可通过拨打国际SOS服务专线4006-101066,将姓名、卡号等信息告知客服专员后,客服专员即可通过电话、传真、邮件等通信方式及时为客户提供相关咨询服务。

为了您的出行方便,建行为我们的VIP客户特设了郑州、新乡、武汉三地的火车站贵宾厅,及全国各主要机场的贵宾厅,您只要持您的理财卡、财富卡、私人银行卡,就可以凭积分轻松出行。

更多理财产品介绍,请登录建行网站“巧巧理财”专栏查询,网址: <http://www.ccb.com/ha/> 倪子

● 广发银行信用卡中心获安全认证 近日,广发银行信用卡中心通过中国信息安全认证中心的审批,正式获得ISO27001/GBT22080信息安全管理体系证书,这是广发信用卡中心继2010年获得国际权威认证机构DNV颁发的ISO27001信息安全管理体系证书后,再一次被权威机构认可其信息安全管理水平,这也与10月份全国人大代表修改我国《身份证法》的旨在加强个人信息保护和客户利益安全防范的要求相吻合。 常显

● 中信银行获最佳车贷银行称号 12月6日,“2011中国最受尊敬银行暨最佳零售银行”颁奖活动在北京举行,中信银行成为唯一被授予“2011最佳车贷银行”称号的专业机构。中信银行汽车金融的发展,从无到有,从弱到强,只在数年之间。在对公业务牢牢占据市场领先地位之后,该行顺应市场需求,于2009年、2010年先后成立北京分中心、上海分中心,正式开拓汽车消费信贷市场。 倪子

● 河南证监局开展法制宣传活动 近日,河南证监局下发通知,决定在河南辖区开展为期一个月的法制宣传活动。通知要求各证券期货经营机构、上市公司大力宣传依法治国、建设社会主义法治国家和加强社会主义精神文明建设等宪法要求的重大意义;大力宣传法律、行政法规、规章和其他规范性文件规定的诚信原则、诚信义务、诚信标准和诚信责任,牢固树立诚信融资、诚信经营、诚信执业、诚信投资的理念。 王猛

● 泰康人寿“财富赢家”热卖中 自今年4月26日在全省推出后,泰康人寿“财富赢家”保障计划的销售已突破7000万。“财富赢家”是一款创新型保险理财计划,它将分红险和万能险合二为一,通过双账户三次复利增值,实现保值返还和投资收益的完美结合,其功能更强大,应用更灵活,为家庭子女教育、养老、理财、资产保全等需求提供最佳解决方案。 王若谷