

# 三个利差故事 读懂提前还房贷的理财新思路

■叶麦穗

“要不要提前还房贷”成为近期热议话题。不少人晒出提前还贷的经历,声称省出的几十万元钱相当于理财。目前提前还贷的主要原因,是房贷和其他理财产品或者贷款之间的利差。让我们来看看这些提前还贷者的故事。

王洁是提前还房贷的“赢家”之一,去年她在广州海珠区购买了一套房,贷款约280万,其中60万为公积金贷款,220万为商业贷款,房贷的利率为5.15%,按揭期为10年,还款方式为等额本息。

“我是从2021年6月开始第一次还款,第一个月还款的金额是23282元左右,其中偿还本金1.4万,利息9356元。以此计算我第一年的贷款利息就超过10万,这对于我来说负担还是挺重的。后来年底的时候,一笔定存到期我就一次性付清了所有的贷款,但6个

多月的时间付出的利息差不多6万。”

王洁表示本来提前还贷,还需要给银行支付一定的违约金。根据贷款银行的规定,放款一年内提前还款,需要支付还款金额的1%,1~2年内提前还款,需要支付还款金额的0.5%,2年以上则不用支付。但是因为她是银行的VIP客户,经过申请就免付了这笔违约金。

“主要是刚好有笔钱回来。我之前做了一笔3年期的大额存单,利息大概在4.5%,到期之后发现很难再找到更好利息的类似产品,多数产品的年化利率都在4%之下,这个时候如果我继续再做理财,和银行贷款之间的利差超过了1.15%,肯定不划算,于是就决定提前还款。去年12月20日结清之后,我感觉一下子轻松了不少,毕竟每个月给银行9000多元的利息不是一个小数目。”按照王洁的贷款金额和还款起算计

算,其原本的总利息为61.95万元,提前还款给王洁省下了50多万元的利息。

“普通人每年如果没有5%以上的稳定投资收益,可以考虑提前还贷。”中原地产首席分析师张大伟表示,他坦言身边不乏提前还贷的朋友。

据了解,目前选择提前还贷的方式大致有三种,一种是全部提前还款,适合资金充足的人;另外两种均属于部分提前还款,但视收入、消费需求等会选择缩短贷款年限或者降低还款额度等两种方式。

对于提前还款的原因,多数贷款人表示由于前两年楼市较为火爆,当时为了抑制市场上的炒作行为,银行不约而同地提高了房贷利率,全国的房贷利率普遍在4.6%~6%之间,这造成了还贷成本较高,提前还贷就是为了降低成本。

此外,提前还款的另外一个

重要原因在于近期合适的投资品不多。开年以后,受到美联储“收水”的影响,全球资本市场都出现了较大幅度的回撤,股票和基金都呈现一定程度的浮亏;此外银行理财、大额存单等风险较小的固收类产品则收益节节走低,市场上5%以上收益的理财产品难觅。常规投资收益无法覆盖房贷利率,对于理财小白或谨慎型投资者来说,与其拿钱存定期买理财,不如提前还房贷。

林明也是提前还贷一族,他采取的是部分提前还贷的方式。“前年为了结婚买了一套小户型婚房,贷款额度在160万左右,采取商贷+公积金的方式,其中商贷的金额大概是100万,不过我公积金账户上大概可以取出35万,于是办理好商业贷款之后,就从公积金账户取出来,提前偿还了商业贷款一部分。毕竟和商贷相比,公积金的利率要优惠的多。”

林明计算如果按照商业贷款

100万,5.3%的利率,20年等额本息的还款方式,利息高达62.4万元,如果按照65万的总金额来计算,则利息降到了40.6万元,利息下降21.8万元。

调查发现,分享提前还贷的人群多集中在80后和90后群体。一组数据也可以看出,今年以来购房者的贷款意愿出现降低。央行2022年2月份金融数据显示,住户贷款减少3369亿元,其中,短期贷款减少2911亿元,中长期贷款减少459亿元。中长期贷款以按揭房贷为主,减少意味着当月新增贷款金额低于当月还款金额。这项数据自2007年开始统计以来首次出现负增长。5月13日,央行公布了4月金融数据,没有公布中长期贷款,而是将住房贷款从住户贷款中单列出来,这项口径更直白的数字减少605亿元,同比少增4022亿元。住户贷款主要包括住房贷款、消费贷款和经营贷款。

## 美梦变泡沫！

有人投资600万元或血本无归

■王婧

公募基金对于广大投资者来说并不陌生,也是理财“小白”的入门“神器”。但私募基金则主要针对高净值人群,属于小众投资产品,涉及的知识面也较广,并不适合普通投资者或入门级投资者。

近年来,随着私募基金爆发式发展,各类私募基金层出不穷,个人投资者的参与度也越来越高。然而,与此相伴随的是,“伪私募骗局”也越来越多。

50岁的张女士自认为是投资“老手”,此前的投资也很少有败绩。2016年,她通过宁波一家财富公司耗资600万元购买了一只私募基金,投资期限是“3+1”年。但让她想不

到的是,这只2020年末就到期的私募基金,至今仍未兑付。

张女士称,销售人员告诉她这只私募产品每年至少8%的利息,4年下来,600万元至少可以赚192万元,还不算复利,收益很可观。

在销售人员鼓动下,张女士在没看到合同、更没看到相应推介材料的情况下,就根据销售人员提供的募集账户完成了打款。

然而,这只私募基金到期后,她赚钱的美梦却变成了泡沫。而且,可能连本金都难以收回,因为此前给推销产品的销售人员已不知去向。

业内人士提醒投资者,在投资过程中一定要擦亮眼睛,理性判断,谨慎投资。同时,更要多问多想,切勿因高收益而放松警惕、盲目投资。

## 门槛暴降99%

这个品种交易规则变了,1000元也能“薅羊毛”！

种。根据自己的回款时间需求和收益率大小进行综合选择。

C. 如何下单? 每个交易日的9:30~11:30,以及13:00~15:30为国债逆回购交易时间。下单时,直接选择卖出(记住是卖出哦,不是买入),价格可选择即时行情揭示价格。现在券商的行情软件已比较人性化,很多在交易界面都有国债逆回购交易专区,进入相应页面也可进行操作。此外,多数券商软件会提示当天操作某项品种,将占用资金多少天,相应收获多少天利息。

D. 何时回款? 在委托成交后,根据委托成交时的品种期限,到期自动回款,无需反向交易。值得注意的是,当日到期资金可用但不可取出,如果当日恰好有打新缴款需求,可以在到期当日利用回款

进行缴款。

E. 收益率怎么计算? 比如我下单3.40卖出204014,就意味着我按3.40%的年化利率借钱给别人14天,这14天内204014的涨跌都与我无关,我的年化收益率在挂单成交的那一刻已经锁定在3.4%。

那么,这个收益怎么计算呢? 在上例中,假如投入10万元,收益=100000元×3.40%÷365天×14天=130.41元。对于资金量不是特别雄厚的投资者而言,国债逆回购适合节假日时间比较长或者收益特别高时操作一下,平时收益不大。除了长假,国债逆回购也可以用到平时的操作当中,比如今天下午股市收盘时还没选中股票,又不想账户里的钱白白浪费,就可以交易1天期的逆回购,第二天开盘钱就能用了,并不影响第二天

天的交易。

F. 手续费贵吗? 国债逆回购的交易费用按品种和金额来计算,无最低5元的限制,如1天期的逆回购手续费为0.001%,即每10万元1天收费1元,按天计息,30元封顶,基本上能实现收益远高于交易佣金。

G. 有风险吗? 基本上没有风险。在行情图上看,国债逆回购的波动看上去很大,经常30%、40%这样的波幅,比如昨天的年化利率是2%,今天是3%,那就是涨了50%,到明天又降到2%,这个不用担心,只要利率不是负的,你就不会有亏损,2%、3%你都是赚利息回来,只是利率高低不同而已。



## 浙江首次！

数字人民币物流全场景试水落地

■金梁

日前,数字人民币正式落地传化货网,这也是浙江省数字人民币物流全场景的首次试水。

在杭州传化公路港,不少商家店面均有展示“本店支持数字人民币支付”的字样,数字人民币支付已覆盖港内物流订单支付、货运保险支付、仓储租赁、三产消费、停车收费、物业水电等场景。“很方便!吃住行还有日常经营活动都支持数字人民币,支付速度特别快,离线支付碰一碰也能秒到账,感觉很新奇。”社群物流的员工在现场体验过用数字人民币支付后欣喜地表示。物流是经济的晴雨表,也是保障实体经济高效畅通运转的血脉。随着数字人民币在B端物流领域的推广,由物流里的小数据织成的资金流、商流、信息流等宏观大数据积累也会越来越多,将打通宏观经济管理与微观经济运行之间的精准量化通道,驱动实体经济向更高效发展。

有业内人士表示,数字人民币在物流领域建立生态,或能成为政府打破政策传导时滞,实现实体经济资金精准滴灌的有力

方式,这也是工商银行选择与传化智联合作的重要原因之一。

作为中国货运领域的头部平台型企业,传化智联专注打造服务于产业端的智能物流平台——传化货网网,以线上线下结合的平台模式帮助制造企业以更快速度、更优方式、更低成本解决企业物流运作中遇到的各类问题,实现降本、提质、增效。通过服务链接数十万中小物流企业

和百万运力资源,平台已为上百万家企业提供服务。2021年全平台实现GTV987.52亿元。“本次率先在杭州传化公路港试点只是传化智联探索物流领域数字人民币共建生态的第一步,接下来更多的数字人民币物流应用场景与数字化解决方案也将在浙江及传化全国布局的公路港城市物流中心

## 浦江花卉产业“别样红”

■王卫英

这些日子,浦江县坑坪镇乌浆村内紫藤花如瀑布般倾泻而下,百亩芍药花海正艳,引得周边不少游客和摄影爱好者前来赏花打卡。

近年来,浦江县坑坪镇组建党建联盟,将基层党支部建在产业链上,专注芍药、牡丹、百合等花卉产业发展,持续扩大栽培规模,从一个品种到几十个品种,从零产值到千万产值,成功播下共富之“花”,助力推动乡村振兴。截至目前,全镇花卉种植面积达500亩,惠及全镇农民1000余人,村民种植花卉每亩净收益可达4.5万元。

“芍药是典型的温带植物,江南的气候其实并不适宜种植。”致富带头人薛勇,率先从国外引进了优质的花卉种球、栽培介质和农用技术,支持搭建连栋大棚,实现芍药花期与山东、河南等地错开,从而在销售上获得一定优势。同时,坚持科技兴农,打造了集花卉种植、病虫害监测、自然灾害防范等场景于一体的数字农业平台,并邀请农科院博士团队进行检测数据分析,指导花卉科学种植,打通数据服务壁垒。

今年,坑坪镇创新推广“三分六统”模式,所需花苗、肥料由基地统一配送,种植技术由基地统一指导,收购和销售由基地统一包办。农户专心“产”,基地聚焦“销”,实现基地与农户合作双赢。得益于此种模式,坑坪各村集体也积极尝试种植芍药,村级集体经济造血能力显著提升,全镇集体经济年经营性收入同比增长25%。

在乌浆村的一个花卉大棚内,年轻花农正在直播卖花,落日珊瑚、莫斯科、莎拉等芍药品种挂满了“小黄车”,颜色淡雅、花型美丽,深受直播间花友的喜爱,每天都有几百个花卉快递发往全国各地。

浦江坑坪镇一直重视花卉产业销售模式的转型升级,除了鲜花市场等传统线下渠道,还建起了直播大楼,设置培训课程,帮助开展线上售卖,涌现出“王安园艺”“舞者花”等一批网红直播。

在疫情防控常态化背景下,实现销售逆势而上,解决了花农的后顾之忧。“我们的花卉业,既是浦江重点支持的农业产业,更是实现共同富裕的美丽事业。”浦江县坑坪镇党委书记陈青松说,他们将以花卉产业为支撑,提升坑坪镇球花谷、乌浆芍药园,建设集花卉种植、采摘观光、民宿休闲于一体的省级农村产业融合发展展示园,让花卉产业成为坑坪名副其实的富民产业。

## “无本还贷”为柯桥实体企业带来“福音”

■钟伟

日前,绍兴柯桥区某服装外贸公司有一笔330万元的贷款即将到期,但受疫情影响,公司现金流较为紧张,难以筹措还贷资金。瑞丰银行营业部客户经理了解到这一情况后,立即帮助申请办理了无还本续贷授信业务,解了企业燃眉之急。

受外部环境和疫情叠加影响,众多实体企业的发展遭遇了前所未有的困境。尤其是一些中小企业,在销售回款滞缓的情况下,还要预留还贷资金,正常的生产经营受到了极大的影响。疫情伊始,瑞丰银行就主动上门送政策、问诉求,推出无还本续贷授信业务,支持实体企业发展。至今,已累计为8080家小微企业办理无还本续贷,累计放款191.85亿元,有效减轻了企业还款压力和转贷成本。

以往,贷款到期后,要求企业先还款才能再贷款。万般无

奈之下,一些企业不惜向社会拆借转贷资金,为此付出高昂利息,对生产经营造成很大影响。“无本还贷”的核心,就是在一笔贷款到期时,只要企业经营正常、信用良好,就可申请无还本续贷,到期只需支付利息,就可继续使用该笔贷款,一举解决了中小企业融资难、融资贵问题。与传统贷款不同,无还本续贷业务缩短了融资链条,通过直接续贷,省去了企业还贷再申贷审批的繁琐流程,解决了企业为了归还贷款而产生的资金成本问题,让中小企业快速平稳续贷。在业务合规、风险可控的基础上,瑞丰银行锚定数字化改革,简化流程,降低门槛,实现小微贷款的无缝衔接,高效转贷。针对中小企业普遍缺乏抵押资产的实际情况,开发推出“排押权抵押贷”“物流通贷”“税银贷”等信贷产品,加强对实体经济重点领域和薄弱环节信贷支持。

本版提示:投资有风险,入市需谨慎!



理财警示

■陈婷婷、李秀梅

部分保险营销人员在和客户介绍保险时都会提到避税、避债这两个“另类”的功能,甚至声称保单除了自己谁也动不了,即使遭遇法律诉讼也能很好地保全资产。真有这样的好事吗?保险真的有这么功能,靠一份保单就能躲避债务、少缴纳税款?

近日,河北省高邑县人民法院公布的一则强制执行保单收益的案例,便直接“打假”了保险可以避债的说法。

必要时可强制执行,保险躲债行不通

一直以来,部分保险营销人员会强调通过保险手段可以进行资产隔离、躲避债务、欠债不还,离婚不分。5月13日,高邑县法院公布的一则案例,便戳破了“老赖”企图通过保险躲债的美梦。

案例显示,被执行人柳某某恶意欠款,拒不执行法院生效判决,

同时轻信保险产品不能强制执行可以“避债”的说法,购买某保险公司大额保险,企图以此规避执行。高邑县法院执行法官接案后终于发现柳某某在某保险公司投入大额保险,保险单价值21万余元。最终从柳某某保单收益中提取8万元偿还欠款。

高邑县法院表示,保单的现金价值具有财产属性,投保人购买保险产品后依保单可获得的红利、现金价值等,均属于投保人的财产权范围。当投保人作为被执行人时,该财产权属于责任财产,强制执行保单的现金价值、红利等符合法律规定,具有正当性、合理性。

高邑县法院的做法并非个例。梳理发现,各地法院对属于被执行人的人身保险单可以被强制执行,保持了一致意见。在各地司法实践过程中,大多案件中的人身保险都会被强制执行,且从趋势上看,法院执行将更趋严格。

对于部分消费者企图通过投保保险躲债的情况,专业人士表示,人

身险保单提前退保,保险公司只退现金价值。如果基于避债的目的投保保险,当保单因为欠债或其他原因需要提前退保,因保单不到期,保险消费者就会产生退保损失。

部分政策性产品可以获得税收优惠

躲债不可以,那买保险能合法避税吗?

部分保险在投保时确实可以减税或延迟纳税,但这类产品少之又少,甚至只是在部分地区进行了试点。

专业人士表示,除了税优健康险和税延养老险,消费者在日常生活中的百万医疗险、重疾险、年金险等产品,都没有减免个人所得税的功能。

购买税优健康险,这部分的支出在计算应纳税所得额时,可以进行税前扣除,扣除限额为每年2400元。也就是说,投保税优健康险,每月最多有200元的工资可以免征个人所得税。而税延养老

险则是税前列支保费,等到未来领取保险金的时候,其中25%部分予以免税,其余75%部分按照10%的比例税率计算缴纳个人所得税。

值得一提的是,税延养老险只在上海市、福建省(含厦门市)和苏州工业园区三地开展了为期一年的试点工作,目前试点工作已经结束。

除了税优健康险和税延养老险可以减税、延迟缴纳个人所得税,也会有保险营销人员在销售产品时表示,购买高额人寿保险是规避遗产税的最佳避债利器。对此,某寿险公司分支机构负责人直言,在商业保险中,能够实现节税减税的就以上两种。保险能躲遗产税的功能实属无稽之谈,因为我们国家并没有开始征收遗产税。

保险姓保,投保应基于保障功能

既然保险并不能躲债、不能躲避遗产税,为何行业内流传着这样的说法?甚至会被当作卖点进行宣传?