

买房子贷款，已经是不少人无法选择的选择了。接下来的装修呢？几万、十几万的投入全都直接付给装修公司吗？如果是一家公司盖楼，他除了会要求银行贷款，还会要求建筑商垫付水泥钢材民工工资以及你想不到的各种费用。这对于盖楼的公司来说，是“精算”的选择。那么，要装修房子的你呢？干吗不试试用别人的钱装自己的房子。

不妨借钱装修吧

本报记者 常艳军



其要求保证人是不低于借款人资信水平的自然人，要承担连带责任，比如建行理财金卡或以上的客户就符合资格，但不能是异地的。

房产抵押贷款的资格就比较明显，抵押物可以是自有房产、夫妻双方的房产以及父母的房产等。但银行不认可房产的二次抵押，也就是说，如果您购买房子的时候，已经将房子抵押给银行了，那么，在房贷还完之前，就不能再次通过抵押获得贷款。记者还从中国农业银行北京陶然路支行了解到，农业银行只提供抵押贷款一种方式，而且使用超过20年的房子不可用于抵押。

◎额度多少

装修房子需要多少银子？这和个人房子的大小、设计的复杂程度以及选择的装修方有着直接的关系，当然，如果您已经装修过N套房，经验多多的您知道怎么能装得更好也更省钱。所以，在您的实际需求与银行所能提供的贷款额度之间，还需要找一个平衡点。

一般来说，抵押贷款的额度会比较高。在家居装修等个人消费贷款方面，银行的抵押贷款基本按照抵押物也就是房产价值的70%来放款，但各银行的上限不同。招商银行的上限是不超过200万元，这基本代表了主流的水平，天津银行房产抵押个人消费贷款的上限比较高，是500万元。装修房子或许不需要这么多资金，但在银行看来，抵押贷款似乎更安全，但对于有需求的人来说，多少让人有些纠结。

而在信用贷款方面，因为参照的基本不同，额度有大有小，通常额度远少于抵押贷款。在招商银行，其放款额度就是每月公积金或社保金的24倍。如果您的公积金每月是1000元，那么就只能获得2.4万元的贷款。当然，如果您的公

积金很高的话，那么额度也就随之放大。“有的可以做到20万至30万左右。”招商银行北京宣武支行个贷客户经理小武说，招商银行也有极少的比例，可以参照工资收入来放贷，但条件比较严格。

渣打银行的基本贷款额度为月工资的8倍至20倍，最高可贷50万元。如果您有信用卡或房贷的话，渣打银行会考察您的负债比，信用卡的还款额按照10%计算，而房贷的话就是100%了。“比如，客户的月收入在1万元，房贷每月3000元，无其他负债，那么，客户的贷款额度是7000元的8倍至20倍，一般会在10倍至15倍左右。”渣打银行的客户经理告诉记者，因为是信用贷款，所以渣打银行在审核时会严格考察客户的信用记录，如果信用良好的话，可能审核过程就会比较顺利。

◎算算成本

贷款装修了解您的用钱之急，一方面可以在资金充足的前提下尽可能按照您的意图来设计自己的家，另一方面则是能够让您更早地住进新居。但为了这些您愿意付出多大的成本呢？通常来说，贷款期限越长则利率越高，但有的银行并不以贷款期限来确定贷款的利率，而是以金额为标准。

在招商银行，家居装修等个人消费贷款的1年期年利率是7.5%，10年期年利率是8.1%。“抵押贷款可以做1年期和10年期两种，对于10年期的可以提前还款；信用贷款则只能做1年期。”小武说。

而农行的此类贷款最长可以贷10年，利率是在基准利率的基础上上浮10%至20%，一年以内的利率在6.6%左右，5年至10年的利率在7.86%左右。建行的贷款利率是不低于基准利率的1.1倍，而且会根据借款人实际情况比如资信和担保情况等，进行调整。

一般3个工作日即可放款的渣打银行，贷款期限最长为5年。但其并不按期限来计算利率而是按照金额来确定，比如，10万元的贷款金额，年利率是10%，20万元的年利率是8.6%左右。此外，“贷款之后的90天之内，渣打银行需要客户提供消费贷款金额80%的发票复印件，需要本人签字。如果是用于装修的话，就提供装修材料等相关的发票。”渣打银行的客户经理说。建行也有类似的規定，装修用途的个人消费贷款需要提供装修合同及其他装修用途证明材料，如购买建材、家具、家电等的发票或收据等，而且明确规定，此类消费贷款不能去购买股票、基金、理财产品等。

综上，可以算算您的成本了。如果您用于装修的资金缺口不是很大的话，也有银行的客户经理支招，就是用信用卡分期付款的方式。“比如去居然之家等家居市场看看，有没有支持信用卡分期的；另购买电器什么的，也可以分期付款，这样成本会比较低。”

信用支付“搅局”消费金融

普益财富 曾韵俊

阿里金融将于近期推出面向支付宝用户的信用支付服务，成为继阿里小贷、余额宝之后，阿里金融试水网络金融创新的又一重要落子，其构建网络金融生态体系的脉络也渐渐清晰。

此次阿里金融信用支付业务将首先向支付宝用户开放，买家在淘宝和天猫使用支付宝付款时不用再捆绑信用卡或储蓄卡，也无须在支付宝中存放资金，而是可以直接透支消费。从该业务“先透支再还款”的实际功能看，其与传统金融机构提供的消费贷款差别不大，消费金融的“触网”已然来临。

不过，阿里金融的信用支付并不是真正意义上的信用卡，因为支付宝本身并不具备透支功能，其信用贷款由合作银行提供（阿里巴巴旗下担保公司提供担保）。信用支付本质上相当于银行先贷款给支付宝（贷款风险由支付宝和担保公司自行评估和承担），然后支付宝根据用户消费纪录发放信用贷款，由支付宝和银行共享手续费。

然而，信用支付业务对阿里电商平台

意义重大。第三方支付更大的发展领域在移动支付，要实现线上到线下的转化，移动端业务是一个发力点，移动支付则是业务发展的先决条件。2012年底，手机淘宝的累计访问用户突破3亿，但支付宝通过传统手机银行完成的支付成功率只有38%。信用支付业务的推出，将加速优化支付宝产品形态，使其更贴近用户的线下消费模式。

长远来看，信用支付业务是阿里系金融行业、完善金融生态系统的一枚重要棋子。信用支付推出后，阿里金融信贷产品将实现对买家和卖家客户群的全覆盖，传统银行业务“存”“贷”“汇”的互联网化全部实现，阿里系的金融生态体系也得到了进一步完善。

这样一来，信用支付业务可能会在一定程度上替代消费者对信用卡的需求，对信用卡业务形成冲击。但从可能的业务规模分析，商诚担保注册资本金为3亿元，按照国内担保公司最大担保额度不能超过资本金10倍计算，商诚担保能提供的担保

额度约为30亿元。以30天的信用支付期限计算，理想状态下其一年所能提供的担保额度在360亿元左右。相较2012年淘宝的万亿成交额和银行信用卡10万亿的交易金额，360亿元的额度还较小。

而且与信用支付业务相比，银行信用卡的优势在于，其能够提供大额透支资金，如支持客户分期购买汽车或者装修；银联卡的网络覆盖面非常广泛，信用卡的消费场景更多；银行在风险控制方面也有更丰富的经验等。因此短期内信用支付对信用卡业务的影响有限。

值得注意的是，阿里金融通过信用支付模式，利用互联网技术提高“发卡”效率和风险管理能力，解决了小额消费信贷的难题，这一创新可能改变业务模式乃至重建业务体系，银行需要提前做好应对准备。

同时，阿里金融的信用支付业务可能会产生示范效应，京东、苏宁、亚马逊等同样拥有网络销售、支付、数据分析等业务和平台，具备从事消费金融业务的基础，银行信用卡业务将会面临更激烈的竞争。

防范“离财”有招法

朱江

每个人都想让自己的财富“鸡生蛋，蛋生鸡”，结果却是有的人“生了”，有的人“赔了”，理财变成了让财富离开自己。理财产品让人眼花缭乱，一些陷阱与骗局夹杂其中。如何防范理财变“离财”呢？那就是见招拆招。

招一：恶意欺骗。这类理财产品的创立者本身就存在着问题，他们设计产品的目的就是为了骗钱，但苦于没有资本，只好造假设计出吸血鬼一般的理财产品。赚了，那是自己的；亏了，就是大家的。

招拆：这类理财产品本身有很多破绽，要么是不符合常规的产品设计模式，产品条款矛盾重重，要么就是低风险高收益，不符合市场的基本规律。如果突然让你感觉有很大的便宜可占，提防之心需马上提起。

招二：制度缺陷。这一般都来自正规的金融机构。一旦出了问题，至少可以有正规金融机构作垫背，不会出现圈钱人跑路、投资人傻眼的情况。

招拆：选择正规、管理规范的金融机构，同时注重产品条款中的责权利细节，就算产品出了问题，也可以找金融机构赔偿。

招三：产品缺陷。银行把理财产品卖出去后，在投资期限内，产品的设计中可能不会包含主动调整和修改产品投向等内容。同样的，在产品投资期限内，如果发现此款产品有亏损的可能性，但在投资策略中没有明确标明，银行也不会主动修改。这就会造成在产品的存续期间，市场上出

现的新获利空间，产品无法去捕捉，而出现亏损问题，产品也无法停止或回避。

招拆：对于产品条款不同于常规产品的“创新类”产品，需要多留神。如果弄不懂这个产品，或者不能够把产品风险的承担落实在纸面上，最好还是敬而远之。

招四：把保险当作存款卖。某些银行从业者拉着银行的虎皮，把存在各种问题的产品卖给最信赖他们的客户，家人在去银行柜台存定期存款的时候，时常会遭遇银行销售误导，定期存款购买了保险产品。

招拆：口头承诺保本无效。是否保本要看这个产品的合同里是否有注明，后续人工添加上去的书面保本承诺具有法律效力，但有可能是为了骗你购买而虚构的。

银行卖的产品未必安全，不能因为是银行销售的产品，就相信一定是可靠的或者保本的。银行就像超市，有来自不同商家的产品，也不排除有高风险产品掺杂其中。国内的银行都是值得信赖的，但这并不代表所有的银行员工都值得信赖。一旦发现银行员工有越权、异于寻常的举动，警惕之心不能没有。



温故

忍一朝之忿

吴益生

子曰，一朝之忿，忘其身，以及其亲，非惑与？这道理说得挺通俗。因一时的情绪失控，而忘记最重要的原则，引来麻烦，实属见理不透，行事欠明。在投资领域，“一朝之忿”乃是成功的大敌，情绪失控常与失误相伴。成熟的投资者需要在汹涌的情绪之中理性分析，见胜而战，知难而退。

“一朝之忿”本来微不足道，却经常能左右短期价格，导致价格严重偏离价值。投资者若意气用事，则会踏错时点，导致重大的交易失误。

特斯拉是最近美股市场上的宠儿，在新型电动车美好前景的激励下，其股价不断攀升，华尔街对该股也毫不吝惜溢美之词。可特斯拉的CEO伊隆·马斯克却在乐观的情绪之中保持了难得的冷静：“坦白地说，基于历史财务业绩，甚至当前财务业绩，当前的市值已超过我们应得的水平……我认为，未来几年我们需要确保取得实际的成绩。”自家股价疯涨之时，他没有选择将市场情绪合理化，反而踏实地回到了实际的业绩与将来的发展。单是这份谨慎就着实值得借鉴。越是一片大好的时

候，投资者越需要考虑前方潜存的危难，再作出是否见好就收的决定。

“知难而退”不易，见胜而战往往更难。悲观的市场情绪往往能让那些坚定的持有者倒在黎明之前，只有在一片惨淡中看到曙光的人，才能获得最后的胜利。面对难看的报表，迅速的下跌，投资人往往容易被搅得六神无主，要么跟风抛货，要么采取鸵鸟政策。其实，这时投资人需要关注的不是“一朝之忿”，也不是自家资产缩水的幅度，而是报表反映的问题是否还会恶化，否极泰来是否就在眼前？最近，贵州茅台迎来了6年来的首个跌停板，不少人在150元的价格上仓皇出逃。在经济增速放缓和“三公”消费萎缩的影响下，茅台的日子肯定不好过，但这样有着长期稳定增长的消费类大白马在A股市场上并不多见，10倍左右的市盈率也许不是买入的好时机，但也未必值得紧急割肉。

一言以蔽之，必须忍住“一朝之忿”才能避免“流祸无穷”。面对大热大冷的情绪波动，投资人需要谨记自己的原则，进行理性的研究，再作出独立的判断。



月饼是中秋节不可或缺的主角，从吃月饼的习惯也能看出你炒股时的个性哦，快来测一下吧！

从吃月饼看你的炒股性格

和讯论坛 李明昊

1.你最喜爱的月饼口味是？

A: 莲蓉 B: 五仁

C: 蛋黄 D: 精肉

2.中秋节你会跟谁一起过？

A: 男/女朋友 B: 家人

C: 朋友 D: 同事

3.你吃月饼的时候喜欢喝什么饮料？

A: 红酒 B: 清茶

C: 水果 D: 果醋饮料

4.中秋节你会选择什么活动？

A: 跟家人赏月 B: 看电视晚会

C: 去KTV唱歌 D: 打牌消遣

答案看这里

►选择A比较多的股民朋友一定是对浪漫的人，他们常常天马行空，并且对自己的期望值很高。表现在炒股方面就会变成在用自己的幻想来炒股而非用理智进行股票投资。此类股民在高度的精神压力下往往忽视炒股的高风险性，结果是很容易把自己逼到悬崖边。

►选择B比较多的股民朋友是最传统的股民，他们是勤劳勇敢的代表，每天都会坚持看盘，看股评，看时事新闻，每天一打开电脑就会条件反射地打开炒股软件。在他们看来，这已经变成了一种习惯，就像一日三餐一样必不可少。

少，炒股成了生活的一部分。

►选择C比较多的股民朋友把股票看成一种爱好或是一种消遣娱乐的方式，健康是他们的理念。在真正的交易操作过程中，他们“只求七分饱”，在乎的不是赚钱的多少，而是操作过程的体验。

►选择D比较多的股民朋友属于冲动型的股民，非常容易受消息、股评推荐或所谓权威人士的影响，之后又会动摇和反悔，喜欢追涨杀跌，最后却发现屡屡被套，损失惨重。