

撲水周轉借私貸

上半年資產市場風高浪急，不少朋友資產或暫時「冚住」，如果此刻手上流動現金不夠，又突然急需一筆現金周轉，但又不想開口問朋友借，或可考慮暫時應急的私人貸款。今期《數據生活》將介紹不同銀行私人貸款，若有需要可作參考，到底如何借才可以享受到最低息優惠、借私人貸款注意事項等，不過當然要切記「借定唔借，還得到先好借」。

香港文匯報記者 馬翠媚

比較8間銀行的私人貸款計劃，當中最低實際年利率只1.8%。不過需留意，最低實際利率並不同申請人最終獲批實際利率，而不少銀行通常以最低實際利率、最低每月平息作招徠，但實情是貸款人必須符合指定要求，才可享受到這些最低實際利率，而不同貸款額、還款期、申請人財務狀況等都可能影響最終獲批貸款結果，有意者不妨事前多詢問幾間銀行作比較。

星展借100萬 實際年利率1.8%

而表列8間銀行中，星展定額私人貸款最低實際年利率1.8%，是以借100萬、每月平息0.02%、還款期36個月計算。而該行定額私人貸款實際利率1.8%至8.29%，還款期由12個月至60個月，貸款額最高為月薪20倍或200萬元。若以借100萬、還款期36個月、每月平息0.02%計，不計任何雜費，全期利息支出約7,200元。

至於主打普惠金融的虛銀，暫時已開業的5間虛銀，只有天星銀行及眾安銀行有提供貸款產品，不過兩間銀行的私人貸款實際利率最低分別見1.85%及1.86%，相對稍低於其他傳統銀行的私人貸款。而兩間銀行都有提供貸款優惠吸客，其中天星新推貸款優惠，只要申請人提供本地持牌金融機構一年內發出之貸款提取證明，而相關實際利率比天星所批核的為低，則可享實際利率88折，不過折後實際利率下限為1.85%。

眾安貸款遲歸還 利率是本金4%

眾安早前已推出「10萬元 Free Cash」貸款優惠，一直以零息、零手續費的「Free Cash」作招徠。計劃下，該行客戶若成功申請10萬元或以下貸款，並在3個月內全數清還，將全數回贈所有已付利息及費用，變相是零息、零手續費獲得3個月限期的流動資金。不過，由於優惠設有不同條件限制，如需指定期內準時還款，以及需於第3期還款日前1天或更早提前還清等，申請人貸款前務必細心留意每項款項，及切記準時還款以免被罰款，其中逾期還款利率將是逾期還款中本金的4%，同時加收逾期還款手續費300元。

零息借10萬 不是免費午餐



疫情打擊下，百業蕭條，失業人數大增，令不少人資金周轉需要。

資料圖片

各大銀行私人貸款比較

銀行	最低實際年利率	券商最高貸款額	還款期
星展定額私人貸款	1.8%	月薪20倍或200萬元	12個月至24個月
天星私人貸款	1.85%	月薪12倍或100萬元	6個月至24個月
眾安私人貸款	1.86%	月薪12倍或100萬元	6個月至24個月
渣打「分期貸款」	1.98%	月薪18倍或200萬元	6個月至60個月
大新分期「快應錢」	1.98%	月薪10倍或100萬元	6個月至60個月
花旗特快現金	2.01%	月薪12倍或200萬元	6個月至60個月
恒生「易得錢」私人分期貸款	2.68%	月薪15倍或300萬元	6個月至60個月
滙豐分期「萬應錢」	2.92%	月薪12倍或150萬元	6個月至60個月

製表：記者 馬翠媚



2019年十大破產主要原因

破產原因	百分比
失業	43.91%
超支	26.97%
過度信貸	6.71%
賭博	5.53%
管理不善	3.31%
現金流量問題 - 資金不足	2.1%
投資虧損	1.18%
營業額下降	1.16%
欺詐	0.54%
其他	7.11%

資料來源：破產管理署

借私貸 三大要點需留神

雖然在疫情打擊經濟下，不少市民生活或只「搵邊」，對於一些聲稱「極低息」的貸款廣告難免心懷惴惴，不過借私人貸款亦有一定風險，申請時最好留意以下注意事項！

循環貸款利息高過分期

坊間提供私人貸款種類繁多，當中以分期貸款及循環貸款最常見。其中分期貸款屬於無抵押貸款，貸款人需定時定額還款，如要提前還清欠款，大多需要支付罰息；至於循環貸款則較為彈性，並無固定還款期及還款額，銀行大多會預先批出一筆貸款額，供申請人在有需要時提取，並可自由決定還款期及金額，如果提早還款亦不會罰息，但需留意循環貸款利息通常會高過分期貸款。

而申請人亦需要留意私人貸款，除了要支付利息，當中或尚要支出不額外費用，如最常見的是手續費，一般手續費會在正式批出貸款前扣除。同時分期貸款若要提早還款，大部分需額外支付還款費用，這些細節都要在貸款前了解清楚。

影響按揭貸款壓力測試

舉例，如果日後要申請按揭，而本身有私人貸款在身，都會影響壓力測試，若屆時無法通過壓力測試，銀行大多要求申請人先還清私人貸款，否則可能會出現批不足貸款額情況。

對於貸款廣告中最常見的是「每月平息」、「實際利率」等字眼，如果申請人想更清楚了解整體借貸開支，應參考實際利率，因為私人貸款的實際利率是銀行根據香港《銀行營運守則》中有關最優惠利率的指引計算出來，當中包括貸款的利息及所有額外開支，能更實際地反映借貸時的所有成本。

疫情打擊經濟 破產急增13%

生活總有不測之風雲，普通市民都可能有貸款需求，不過必須切記「還得到先好借」，以免貸款斷供下帶來後患無窮的後果，輕則影響個人信貸記錄，隨時影響日後再向銀行貸款的利率及批核情況，甚至樓宇按揭等，重則甚至破產，屆時破產人的衣食住行、教育、醫療、強積金供款等開支都隨時受影響。

財務騙案急升逾倍

而在今年疫情打擊經濟下，破產管理署最新公布，今年首8個月共錄得5,940宗提交破產呈請書，按年增加13.2%。而參考去年有關破產人概況等統計數字，發現大部分破產原因為失業及超支，分別佔43.91%及26.97%，其他原因包括過度信貸、賭博、管理不善、現金流不足等，因此

奉喻有意貸款者必須衡量個人財務狀況，及避免借貸作高風險投資，隨時一失足成千古恨。

除了一些個人問題，亦有小部分人破產主因為欺詐。參考警方早前表示，今年上半年接獲278宗財務中介騙案，較去年同期上升157%，而騙案總額是千奇百怪，其中警方上周揭破低息貸款騙案，騙徒聲稱可提供10萬至60萬元的低息或免息貸款，不過就要到「辦事處」進行需收費的信貸評估，逾百人被騙去共逾220萬元。

其實坊間不同金融機構都會提供不同貸款計劃，視乎貸款人個人信貸狀況、貸款需求，這些貸款實際利率可以有極大差距。而如果真的有借錢周轉需要，第一步自然需要嚴選「信得過」的銀行或金融機構，切忌「貪小便宜」，誤信一些低息貸款騙局。

無協議脫歐風險再挫英鎊

恒生銀行投資顧問服務主管 梁君靜



英國與歐盟的脫歐談判一直無進展，當大家都關心英國國會如何選擇其前路之際，本月英國首相約翰遜突然定下10月15日的歐盟大會為與歐盟就脫歐談判的最後期限。消息使英鎊期權隱含波動率急升，反映市場對英國無序脫歐的憂慮重燃。

目前英國與歐盟就脫歐後雙方的經濟合作方式，包括有關捕魚權、國家援助規則、公平市場競爭保證及未來爭端的解決方式上仍有明顯分歧，使談判陷入僵局。令事情更不樂觀的是，英國國會下議院已二讀通過一份涉及北愛爾蘭的《內部市場法案》。歐盟指控該法案違反英、歐於今年1月簽訂的脫歐協議及國際法，要求英國在9月底前修改內容，惟約翰遜不肯讓步。

市場上有分析認為，約翰遜推動《內部市場法案》是為了迫使歐盟在談判中妥協，但此做法或適得其反，或不但不可能使歐盟對英國的要求讓步，反而令英國的聲譽和信用受

損，本已陷入僵局的談判將更難出現轉機。約翰遜揚言可能在未來數星期的新一輪談判中離場，又指無協議脫歐對英國可能是好結果，而歐盟亦表示正為英國無協議脫歐作一切準備。

英實施負利率機會增加

另一方面，隨着英國和歐盟的貿易談判陷入破裂邊緣，硬脫歐風險近期已急速升溫，料英倫銀行採取更寬鬆政策和實施負利率的機會同樣增加。上周英倫銀行於議事會議上表示，稍後將與英國審慎監管當局討論如何實行負利率。最新利率期貨價格變化顯示，市場分析員及經濟師最新預期英國於今年年底進入負利率的機會高達86%，筆者相信，除非年底之脫歐過渡期限能得到延期而脫歐談判內容又重新歸零開始，否則年底可能硬脫歐的陰霾，再加上英國進入負利率時代，料將更利淡未來英鎊的走勢。

(以上資料只供參考，並不構成任何投資建議)

互聯網進入房地產將成潮流？



阿里巴巴近日宣布進軍房地產行業，聯同易居集團成立「天貓好房」平台，推動房產線上全過程交易，天貓好房更承諾至少在未來3年內不賺錢，所有收入100%補貼購房者。據稱，天貓好房目前已在天貓APP上線，今年「雙十一」天貓還將帶來首屆房產「雙十一狂歡節」。

分析指，阿里涉足房地產中介，不僅令傳統房地產中介面臨的競爭加劇，而且也將顛覆相關衍生服務市場。易居(中國)控股董事局主席周忻則表示，易居將發揮自身的房產優勢、經紀人賦能產品、區塊鏈技術以及地產消費洞察等方面的能力，與天貓致力於解決各交易主體當前面臨的各類問題，幫助行業提升交易效率，帶動行業科技升級。

天貓將助房企設線上旗艦店

據新華社指，今年「雙十一」天貓好房將通過其「不動產交易協作機制」(ETC)，打通消費者網上看房、購房的網絡，通過雲計算、人工智能、區塊鏈等技術支持，提供新房、二手房、特價房和拍賣房四大交易場景，承載房產線上交易過程的多項服務功能，為開發商定製專門的房產旗艦店以及「智能售樓處」，實現線上完成從看房、定金認購到金融服務的全過程。阿里巴巴更表

示，希望為樓市打造繼「金九銀十」即9月份和10月份是傳統購房旺季之後的「鑽石雙十一」新機遇。天貓好房將協助房地產企業定製線上房產旗艦店，把3D購房技術、直播以及更多金融服務能力與房產行業結合，打通線上看房、購房的網絡。天貓好房總經理盧維典表示，從阿里巴巴監測到的數據顯示，去年淘寶看房人數達到8,000萬人次，在線成交套數15萬套。基於此數據，估計未來可協助開發商接觸4億用戶。

房產交易成阿里騰訊新戰場

今次阿里進軍地產界，市場人士認為將與騰訊(0700)有份投資的內地網上地產中介平台「貝殼找房」互相競爭，從而

在互聯網房產交易和服務平台上，阿里和騰訊又將再次「開戰」。數據顯示，「貝殼找房」2019年的GTV(成交總額)達到2.13萬億元人民幣，是目前中國最大的房產交易和服務平台。貝殼找房已將房產交易實現了全流程數字化、標準化，今年8月並在紐交所掛牌上市。截至9月中，貝殼的股價較發行價已經增長3倍，總市值達到684.6億美元，約等於碧桂園、恒大、融創三家地產公司的市值總和。《中國證券報》報道認為，從資本市場表現來看，難怪阿里這樣的互聯網巨頭也要進軍房地產交易服務市場。

自媒體「小白讀財經」認為，阿里巴巴進軍房地產，目前還談不上顛覆房地產中介，但電商在信息透明度方面的優勢，將是傳統房產中介的最有力競爭對手，而且在盤活存量房方面，阿里的雲計算或許能發揮更大的作用。而對於房企來說，它們顯然也想藉天貓這個平台再造銷售高峰，以填補疫情和融資收緊帶來的資金鏈緊張。

記者：殷琰玲