中国人在澳洲做地主

金凯平

17.没有料到引起这么严重的后果

终于，Linda在某天的电话中打破了那份两人刻意营造出来的平静，声音近乎咆哮地从喉咙中迸出来："你到底想怎么处理我们的关系？"

John对她的咆哮有一丝震惊，继而平静地回答她："顺其自然吧！"

如此轻描淡写的回答让Linda的心凉了半截。她终于明白，不管自己怎么努力，两人终究找不回曾经热恋时如胶似漆的状态了。

自此之后，Linda和John虽然仍保持着藕断丝连所谓的恋人关系，但个中滋味，却已然冷暖自知了。

接下来的几个月，Linda更加忙碌了，没有了感情的牵绊，生活中所有的时间都花在了事业上。关注行情、分析走势、与买家协商土地事宜，规划下一步该如何走。

皇天不负苦心人。一年后，也就是2002年8月，在Footscray区的两套公寓价格又上涨了10%，达到11万澳币/套；与此同时，新买的两套HOUSE价格上扬了20%，价格分别从原来的12.9万和13.1万上涨到15.5万和15.7万澳币。四套房产的总资本达到了53.2万澳币左右。分割出来的土地卖掉后，除去上缴的印花税、资本增值税外，她手上回笼资金大约为13万澳币左右。

随着房地产行情持续看好，2002年底，Linda决定乘胜追击，用手头的现金和银行贷款再购入四栋HOUSE（别墅）。查阅了诸多信息后，准备入手的房产目标便基本锁定。

在办理购房手续的过程中，出人意料的事情发生了。

两家大型银行竟然不约而同地都以"您的信用度目前被质疑"为由，拒绝了Linda的贷款申请。Linda实在是纳闷，一直以来与银行的合作都很好，每个月的利息与本金都是按时支付的，怎么会有信用度的问题呢？

信用度评估专家告诉她，她之所以进入黑名单，是因为电话公司的投诉。Linda有一张电话账单已经逾期截止日两个月未支付，电话公司已经将情况列入Linda的信用度评估中。

这份电话账单，她是知道的，其中有一笔费用，她有疑问，但在与电话公司的人沟通时发生了争执。Linda希望电话公司能删除那笔费用，但是电话公司并不认为那笔费用计算有误。双方一直僵持，后来Linda就忘记去处理。

她没有料到引起这么严重的后果，她的信用度受到了质疑，不仅仅是银行，甚至与她有生意往来的商家、地产中介等等，都会对双方的合作有所保留，或者不再与她合作，等于她根本不用再想在生意上有所发展，更严重的是，找不到买家，有可能自己会破产。

Linda冷静地分析了可行性的解决方案：找律师。预计费用可能要达到500-1000澳币，协调周期中的经济损失还不计算在内，远超过电信公司要求的她多支付的那笔费用——100澳币，得不偿失；到消费者协会或者澳洲电信行业协会客服中心投诉，但她已经错过了最佳时机（应该在第一次收到账单时就去），她估计赢不了。

只剩下最后一个方案，也是最直接——她直接去找澳洲电信公司协商。

Linda向电信公司的客服经理表明态度：愿意支付一部分费用$100，但是电信公司按照欠付处理而产生的$60，她觉得不应该支付。与客户经理商讨半天，终于这个方式得到了对方的首肯。

信用度的问题终于得以解决，电信公司方面在Linda支付费用后，从信用度评估黑名单中，抹去了她的名字。Linda按原定计划实行着她的地产投资。

眼瞅着房地产市场越烧越旺，好不容易争取到的资金应该如何利用？下一个投资目标应该锁定在哪个区域呢？Linda决定好好研究、重新规划她的房地产发展的大计。

2002年11月，澳中集团联合维多利亚州政府在国际会展中心举办了一个为期3天的大型房地产论坛，主题为"怎样在澳洲进行投资"，澳洲当地以及中国的房地产专家代表悉数到场，当时中国建设部的副部长欣然应邀出席了此会。

作为澳方房产专家代表，Linda也盛装出席了晚餐会。

银行行长

俞天白

9.告他们正是时候

桂志杰《中国的水土和当代金融新产品的选择性》将引进一些金融衍生产品，比喻为"一枝黄花"，很确切。这种茎叶植物，旺盛的生命力与超常的繁殖速度超乎想象，一旦移植进来，几乎成了本土植物的无敌杀手。信用卡问题，或许正是一条分析研究然后采取有效措施的通道。

司徒湄建议研究室把这篇文章，贴在金都银行私人银行部网站主页上，然后要赵安东让她和缪传礼见一面。赵安东尽管老大不情愿她亲自出面，最终还是答应了。

见面是在一家茶室里。缪传礼外貌憨厚，却能言善语，自我介绍时，并不是名片上所标示的"大沪信用卡服务中心理财投资顾问"，口口声声，都是广告式的"我是个人小额贷款商，也可以说是银行小额贷款零售商。我做的，只是你们私人银行部做的一小部分生意，帮助你们大银行开发贷款需求，鉴别客户信用，紧盯客户还款，赚一点手续费的小八腊子罢了，和你们雇用的那些信用卡推销员差不多！"

他的自谦语言和神态，使她距离不觉缩小了。正准备进一步了解操作细节，她的手机铃声响了。来电号码显示是胡德麟，便快步走到茶室门外，打开一听，脸色陡地变了："什么？我不知道，真的不知道！……我们故意拆台？……什么根据？……是我们私人银行部研究室的？桂志杰的女朋友……柴露莹？……不可能吧？……肯定？……让我了解一下情况好不好？……"她关上手机，立刻给桂志杰拨号。关机。她转身走入茶室，对赵安东和缪传礼说："对不起，我有急事要处理。"她对准缪传礼正色地说，"我要强调一点，养卡的目的，不是帮超支的客户继续超支，继续去制造坏账，而是平稳地度过初创阶段的混乱，使信用卡这一金融新产品走上轨道，健康地发展。如果做到这一点，我们可以合作。"

缪传礼连连点头说："知道，我知道！"

司徒湄在奥迪驾驶座上坐定，又给赵安东发了两条意见：对缪的背景，必须进一步了解；尽可能拿不收押客户的信用卡和身份证之类作为谈判条件。安全至上！她发动奥迪前，再给桂志杰打电话，可仍然关机……

桂志杰和"朱元璋"贲承灏一样，老家在淞桥开发区。这天，为深入探讨《中国的水土和当代金融新产品的选择性》，正想去复兴公寓寻访汇通银行的老金融柴宗勋。堂兄桂东宝突然找上门来了。桂东宝是淞桥星星实业公司总经理，做打火机的。无事不登三宝殿。他今天来，是想状告淞桥开发区引进了严重污染企业，附带也告金都银行，因为，贷款支持这些污染企业的，正是这家银行！为此，特地带来了他们公司的两个职工和他们的孩子。这个孩子头颅特别大，前额到后脑膨胀了差不多一倍，从眉骨到下巴却是正常的，整个头颅便成为上大下尖的钻石形。桂志杰失声说："脑积水！这么厉害！"

桂东宝说："厉害的不是小冬冬一个，镇上还有别的怪病……成了我们公司的一大负担，生产都受影响啦！"桂志杰想，柴宗勋会怎样理解？当即带着孩子，一起到了柴家。

柴宗勋面对这个大头娃娃感叹的时候，柴家二姑娘柴露莹回来了。她是汇通银行产品研发中心经济师，和桂志杰十分投缘。知道桂志杰要来，她早早赶回家来。当孩子头上的毛巾再一次在她面前揭开的时候，她一把抱过，左看右看的，再拿手机拍照，正面的，侧面的，整体的，局部的，她就是这样毫无通融余地："告他们正是时候，全算到章思源的账上！通过解剖金都银行这只麻雀，对我们金融业无疑是有警示价值的！"

柴宗勋问："由谁出面揭开这个盖子？"她说："你们把金都银行当做第二被告，叫他们负责医药费，天经地义！志杰你写，在我的博客上亮相！"桂志杰给鼓动起来了，说："好，我写。"

最早发现柴露莹博文的是贲承灏。那天晚上，贲承灏一听到"老班长"要他去对付司徒湄，就知道他已经被绑在打击司徒湄的棍子上了。莫看交代的话说得那么平淡，那么克制，根据他和老班长多年相处所获得的经验，知道交代得越平淡，越克制，给他预留的解释权也就越大，老班长受到牵连的可能性也必须降到最低。

新民传媒 Xinmin Media

招聘启事

成立于2007年的上海新民传媒广告有限公司是《新民晚报》旗下的媒体广告经营实体。全面代理《新民晚报》、《新民地铁》报、《新民网》及《新民周刊》广告经营业务。

新民传媒拥有科学规范的工作流程，以及近十年的专业广告策划经验。在广告经营上，积极为客户出谋划策，为客户度身定制个性化方案、活动，并陆续推出了异型广告等各种新举措来提高广告对读者的吸引力。从而满足客户对不同市场定位的需求，也为客户体现自身品牌价值提供了增值服务。近年来，新民传媒荣获了中国报业创新奖、《广告人·中国案例金奖》以及连续两年荣获"全国报刊广告营销创新奖"等荣誉。还成为了中国2010年上海世博会活动公关和广告类推荐服务供应商。

新民传媒以《新民晚报》为资源平台，以数十年的平面传媒广告运作经验为基础。整合文新集团丰富的社会资源，与诸多鼎级广告公司、知名品牌建立了良好的长期合作伙伴关系，积极培育平面、户外、网络等多媒体广告资源，致力于打造具有第一竞争力的中国平面媒体广告业旗舰。

平面媒体

一、业务经理3名
a.大专以上学历；
b.35岁以下，男女不限；
c.三年以上相关工作及经历，具备报媒广告销售经验者优先；
d.具有一定奢侈品、通信、金融、食品、快消、百货、家居、国际品牌客户资源或具备丰富的国际品牌广告销售经验；
e.具备良好的团队协作能力和抗压能力。

二、策划人员2名
a.相关专业大专以上学历；
b.35岁以下，男女不限；
c.三年以上相关工作及经历，具备丰富活动策划及市场推广经验者优先；
d.良好的文案能力，能够独立撰写活动营销方案；
e.熟练使用PPT，且方案思路清晰，能积极配合相关部门完成策划设计工作。

三、公关经理2名
a.大学本科以上学历；
b.35岁以下，男女不限；
c.三年以上媒体及广告行业的市场推广及公关工作经验；
d.拥有组织公关计划和执行公关活动的能力；
e.个人形象良好，性格热情开朗，有极佳的亲和力和感染力。

网络媒体

高级客户经理 招聘要求：
a.大专以上学历；
b.35岁以下，男女不限；
c.二年以上相关工作及经历，熟悉网络营销模式，具备网络广告销售经验者优先；
d.熟练使用OFFICE\PPT软件，能独立撰写方案；
e.一定金融、医疗、汽车、旅游、房产客户资源或具备丰富的国际品牌广告销售经验；
f.具备良好的团队协作能力和抗压能力。

初级客户经理 招聘要求：
a.大专以上学历；
b.30岁以下，男女不限；
c.一年以上相关工作及经历，了解网络营销模式，独立进行网络广告项目跟进；
d.熟练使用OFFICE\PPT软件，能独立撰写方案；
e.具备良好的团队协作能力和抗压能力。

凡有志投身于新民传媒事业发展，符合上述条件者，请在见报后一周内将本人履历及相关证明文件邮至：xmcm@wxjt.com.cn（请在邮件主题注明应聘职位）一经录用，待遇从优。

上海新民传媒广告有限公司