

改善住房金融环境:房贷利率或迎普降

本报记者 郝亚娟 张荣旺
上海 北京报道

近日,中国人民银行、银保监会发布《关于调整差别化住房信贷

政策有关问题的通知》(以下简称“《通知》”),下调首套住房商业性个人住房贷款利率下限至相应期限贷款市场报价利率减20个基点。截至5月19日,已有多个城市

跟进,将首套房贷利率下调至4.4%。分析认为,此番调整后,房贷利率下调的空间进一步扩大,预计全国将迎来房贷利率的大范围下调。分析人士指出,住房金融环境

将进一步改善,包括采取下调房贷利率、放宽地方公积金贷款制度、有条件的城市将逐步取消限制性购房政策等,推动房贷利率适度走低,后续需关注LPR的变化。



人民视觉/图

未出现好转。”植信投资研究院资深研究员马泓向记者分析,无论是对于宏观经济稳增长还是稳就业,房地产行业的稳定对全局而言是非常重要的,调整首套住房信贷利率下限有助于提振住房需求。

银河证券指出,《通知》的房贷利率调整是针对增量住房贷款,核心目的是拉动居民购房意愿,提高边际贷款需求,带动地产销售回暖,但对存量房贷影响不大。每个城市首套房定价利率差别较大,实际不会都采取最低利率,本次政策为房贷利率定价释放空间,有助于带动市场平均房贷利率下行,后续仍需关注LPR调降。

“房贷利率在5年期LPR基础上减20个基点比直接下调5年期LPR对市场销售的恢复更加有效。根据贝壳研究院数据,4月103个重点城市主流首套房贷利率为5.17%,二套利率为5.45%,分别较上月回落1度和15个基点,创2019年以来月度新低。”银河证券研报指出,虽然目前房贷利率进入下行通道,但热点城市利率仍加

支持刚需和改善型购房需求

此次大力度降低房贷利率,本质上就是更好为刚需和改善型购房需求提供保障,对于市场行情的提振具有积极的作用。

《通知》指出,对于贷款购买普通自住房的居民家庭,首套住房商业性个人住房贷款利率下限调整为不低于相应期限贷款市场报价利率减20个基点,二套住房商业性个人住房贷款利率政策下限按现行规定执行。该政策出台后,包括郑州、天津、济南、无锡在内的多个城市将首套房贷利率下调至4.4%。

易居研究院智库中心研究总监严跃进指出,按当前央行公布的一季度全国房贷利率即5.42%计算,4.4%的利率相当于是在全国平均利率基础上可以做到8折。他举例指出,以100万元贷款、30年等额本息偿还方式计算,如果房贷利率是5.42%,则月供额约5628元,30年总共需要偿还贷款利息约103万元;房贷利率为4.4%,月供额约为5008元,30年总共需要偿还贷款利息约80万元。也就是说,房贷利率调整后,购房者每个月可以少还620元,30年可以少还22万元利息。

严跃进分析,此次大力度降低房贷利率,本质上就是更好为刚需

和改善型购房需求提供保障,对于市场行情的提振具有积极的作用,势必能够扭转房地产市场颓废态势。同时,此次降低房贷利率工作迅速、明确、统一,对地方政府、房企、银行和购房者重新评估房地产市场的走势创造了更好条件。

在融360数字科技研究院分析师李万赋看来,央行调降首套房贷利率下限,主要因为近期国内疫情多点散发,房贷市场需求比较低迷,4月住房贷款数据不乐观,住房贷款减少605亿元,同比少增4022亿元,有必要给银行更大的空间促进房贷利率下调,刺激用户需求。

5月16日,国家统计局发布的最新房地产开发和销售情况统计报告显示,今年1~4月,全国房地产开发投资同比下降2.7%,商品房销售面积同比下降20.9%,房地产开发景气指数回落至55.89。

“前4个月全国商品房销售面积同比下降20.9%,延续了自去年下半年以来的下行趋势。受居民购房信心和意愿不足的影响,叠加本土疫情冲击,房地产销售情况仍

定价自律机制将“因城施策”

首套房贷利率下限下调后,各省级市场利率定价自律机制将“因城施策”,确保当地房地产市场稳定发展。

易居研究院最新发布的《房贷利率监测报告》指出,全国一二三线城市中均出现了4.4%的房贷利率。统计显示,包括广州、深圳、天津、济南、青岛、郑州、苏州、昆明、重庆、日照、濮阳、常熟、胶州、南通、宜宾和无锡16个城市均出现了4.4%的房贷利率。

从调整节奏来看,上述报告指出,利率下调为4.4%的城市,普遍属于目前主流利率为4.6%~5.0%的城市。而主流利率为5.0及以上的城市,要一次性下降到4.4%的可能性相对小。此外,随着后续利率

调整工作的全面推开,以及银行积极执行房贷政策,预计包括新市民、多孩家庭等群体在购房方面可以享受此类优惠利率,但会局限于普通商品住宅的范畴。

李万赋预计,首套房贷利率下限下调后,各省级市场利率定价自律机制将“因城施策”,根据辖区内各地的调控政策和楼市供需状态,确定当地房贷利率加点下限,确保当地房地产市场稳定发展。

“从近几个月的房贷利率趋势来看,首、二套房贷款利率都在持续下降,且降幅较大。此次下限调整

后,各地同步下调房贷利率的可能性比较大,尤其是那些目前已按最低下限水平执行首套房贷利率的城市,从而带来全国整体房贷实际利率的下降。但留给二套房贷利率的下调空间较小,未来和首套房的降幅差距会加大。”李万赋如是说。马泓强调,不同城市执行房贷利率下调的力度,取决于各地供需情况来制定相应的房贷利率政策。通常大城市购房需求相对更旺盛一些,为了充分满足居民的住房需求,当地商业银行更倾向于将房贷利率下调至接近边际水平。

此外,具体实际执行房贷利率操作的时候,商业银行还会根据借贷者的资信情况,做差异化金融支持。

“尽管近年来在LPR降低和基准调整下,各地房贷利率总体处于下行,但显然基于当前房地产市场形势,利率还要降,而且要大幅度降。”严跃进指出。

除了下调房贷利率外,马泓预计,住房金融环境将进一步改善,包括采取下调房贷利率、放宽地方公积金贷款制度、有条件的城市将逐步取消限制性购房政策,推动房贷利率适度走低。

现金管理类产品加速压降 短债理财替代上位

本报记者 张漫游 北京报道

随着理财子公司现金管理类产

品不断压降,追求稳健、流动性的投资者开始寻找新的投资替代品。其中,中短债理财产品成为他

短债理财新风向

近日,市场掀起了购买中短债基金的热潮。中国证券投资基金业协会公布的数据显示,截至2022年一季度末,短期纯债基金环比增速最高,达20.8%。不仅是券商公司,理财子公司也在研究短债理财产品。

“我最近跟风买了一款理财子公司推出的短债理财产品。我看了一下这款产品最近3个月的收益,每日的净值涨跌幅中没有出现下跌的情况,比同期的很多固收类产品要稳健。”刘雯(化名)说。

普益标准研究员张楚惠告诉记者,当前短债理财产品走俏的原因,一是受股债市场收益震荡的影响,投资者避险需求渐强;二是监

管推动现金管理类产

品压降,对业绩比较基准及净值影响较大,银行倾向引导投资者购买最低持有期、短期定开式和封闭式产品。“现金管理类理财产品定位于满足投资者短期灵活投资需求,致力于为客户打造‘零钱包’,兼顾灵活性、安全性和收益性。而

随着现金管理新规的发布,现金产品的规模和投资范围受到了严格限制,面临收益下降和规模压降的双重压力。”兴银理财现金管理部负责人谈到。

2021年6月,中国人民银行和中国银保监会联合印发了现金管理新规,对现金管理类产品的规模作出相关规定,要求银行机构

注意净值波动风险

谈及在购买短债理财产品时需要注意哪些风险时,普益标准研究员黄诗慧建议,应注意以下三类风险:一是违约风险,随着市场环境和公司运营情况的变化,部分债券发行公司可能面临短期流动性危机从而导致违约情况,因此短债理财产品与普通债券类产品一样,都存在一定的违约风险;二是投资风险,短债理财产品净值波动较明显,且由于持有时间较短,或将产生亏损的风险;三是交易风险,由

于短债类持有时间较短,在产品净值波动下,或将出现产品收益小于产品手续费的情况。

兴银理财现金管理部负责人补充道,投资者在挑选短债理财产品时,首先需要注意流动性风险,明确自己的灵活度要求和产品的申赎规则,挑选符合自己需求的短债产品;其次要注意净值波动风险,市价估值的产品,净值会存在波动,投资者可以根据自己的风险偏好来选择低波或者高

波策略的短债产品。

兴银理财现金管理部负责人介绍称,短债产品根据其投资策略的不同有低波策略与高波策略之分。低波策略的短债产品,其业绩表现更接近于现金管理类产

品,适合追求稳健票息回报的客群;高波策略的短债产品,其业绩表现更接近于债券指数基金,适合能容忍一定净值波动、追求更高资本利得回报的客群。

对于机构而言,张楚惠提示

余成本法估值的现金管理类产

品。业内人士指出,今年以来,在货币资金保持宽松和疫情反复影响下,短端信用债和利率品种表现较好,而且当前资金面维持宽松,也有利于短端债券。

结束时间仅剩不足7个月,已经有理财子公司的现金管理产品类占比压降到了30%以内。

“对于仍旧有高流动性需求的投资者而言,短债类产品可能成为现金管理类产品的良好代替。”张楚惠谈到,两者收益相对中长期固收以及权益类产品风险偏低、起售门槛较低。从两者的区别来看,现金管理型产品流动性更好(每日申赎)、到账及时,风险和收益也相应较低;短债类产品底层资产投向和配置策略更加灵活,流动性逊于现金管理型产品(持有期7天~3个月),风险和收益略高于现金管理型产品,因此兼顾流动性和收益性。

称,若理财子公司希望在短期内以短债类产品承接现金管理型产品溢出的资金,可以研发不同期限的短债类产品,以周开型、日申月赎等产品满足投资者高流动性需求,适当引导投资者投向1~3月定开型和封闭式产品。同时,要加强投资者教育,向其传递长期投资理念。另外,还要配置信用等级中高的底层资产,并通过久期交易等投资策略控制短债类产品回撤。

500家分支机构离场 保险持续瘦身转型

本报记者 杨非 郑利鹏 北京报道

保险分支机构的裁撤还在进一步继续。

据不完全统计,今年以来,已经有500余家保险分支机构退出市场。2021年退出市场的保险分支机构为2197家,2020年为971家。

多位业内人士分析表示,由于行业整体不景气,撤销的分支机构一般是业务量比较小的,以此来降低运营成本并减少开

监管鼓励精细化发展

据记者不完全统计,今年以来,截至5月19日,保险公司已有534家分支机构获批退出市场,寿险、财险、养老险、健康险公司分别撤销348家、182家、3家和1家。具体来看,寿险方面撤销分支机构较多的保险公司为中国人寿保险股份有限公司和富德生命人寿保险股份有限公司,分别撤销171家和51家;财险方面,中国人民财产保险股份有限公司撤销79家,大家财产保险有限责任公司撤销19家。

对于保险分支机构大量裁撤的原因,中韩人寿首席战略官刘大勇告诉记者,第一,因为被裁撤的分支机构效能太低,这也是裁撤之前公司一定投入了大量人力物力财力,但最终仍没有起色。过去,尤其是大公司,开机构是有红利的,早些年开的时候是没限制的,而且过去的保险增量(尤其是寿险的增量),其实是靠机构扩张起来的,不是靠提高产能起来的。而现在的问题就是过去几年整个行业下滑,这些扩张的机构慢慢都变为成本。第二,整体随着保险公司的数字化转型,可能不需要那么多小的分支机构。由于疫情影响,大家会慢慢发现,用科技的手段能辐射到

数字化转型趋势

近年来受疫情影响,险企更加注重数字化转型,使得客户全流程线上操作成为可能。

从多家保险公司2021年理赔报告中可窥见一斑。

如中国人民人寿保险股份有限公司理赔报告指出,公司支持在APP、微信小程序以及公众号上进行理赔报案、申请等全流程线上操作,同时支持个人客户全险种、全责任和企业客户全部医疗险线上理赔。中宏人寿保险有限公司理赔报告显示,线上理赔申请占比近九成,当天完成赔付超过一半。此外,多家上市险企在2021年年度报告中指出,未来仍将继续推进服务智能化、数字化转型。

在销售方面,中国太平洋保险应用前沿科技进行流程创新和服务升级,不断提升专业化、精细化、集约化服务水平。其中,太保寿险的“云柜面”服务扩展了柜面服务的能级与内涵,打破实体柜面的地域限制,客户可在APP和官微中便捷操作连接云柜面,实现足不出户线上办理保单变更、保单给付、保单贷款等业务。截至2021年11月,“云柜面”累计服务客户110万

未来线下或重在体验

对于未来行业是否会继续精简、裁撤分支机构,刘大勇认为:“按照目前的情况,整个行业下滑的趋势还没有停,所以各家公司为了降低自己的成本,未来应该还会继续缩减,直到达成一个平衡”。

业内人士认为:“未来的线下门店会更像是体验店,可能它的确没有成交效率,就像买苹果手机一样,大家会在门店进行体验,与品牌建立信任感,但是大量客户会在网上进行购买。”

受访人士告诉记者,大量机构裁撤之后,不意味着代理人未来会集体失业。数字化对代理人来说最大的好处是可以获得大量客户。线上可以通过各种方式裂变,

支。另外,疫情期间险企数字化转型速度加快,大多数险企能全流程实现线上客户经营、转化到服务的过程,对线下门店的依赖性减少。

一位寿险公司高管向《中国经营报》记者表示:“按过去几年的数据,基本上一半赚钱的机构在养另一半亏钱的机构,它的盈亏平衡是打不平的,尤其以个险为主的机构,其实成本负担特别大。”

比较远的机构,并不影响销售,这就会使原来很多偏远的机构,没有太多存在的必要。第三,以寿险为例,寿险主力代理人是80后,其实这些人对线上并不陌生,但是四五年前,很多主力还是70后,这部分人可能对线上还不太熟悉。

此外,记者注意到,监管政策也鼓励推动分支机构的合并和裁撤。

2021年9月,银保监会印发《保险公司分支机构市场准入管理办法》,对保险公司分支机构设立、改建、变更营业场所、撤销等流程进行了规范。比如,保险公司申请筹建省级分公司,上一年度及提交申请前连续两个季度综合偿付能力充足率均不低于150%,核心偿付能力充足率均不低于75%等,对保险公司分支机构运营提出了更高要求。

同期,银保监会在业内发布《推动财产保险专业化、精细化、集约化发展的指导意见》,提出要推进集约化销售组织管理。科学划分和有效整合销售渠道,通过渠道细分和销售运作模式改善,降低销售成本,提升经营质效。鼓励中小公司强化销售渠道垂直管理,缩小管理半径,合并裁撤低产能分支机构,降低运营成本。

人次,平均服务时长3分14秒。

在理赔方面,农银人寿2021年推出“农银快e赔”自动核赔项目,针对通过线上方式申请且索赔金额在3000元以下,事实清晰、责任明确的部分个人医疗保险小额理赔案件,在确认系统中影像资料齐全、无误的基础上,不再收取医疗机构出具医疗费用原始收据。

另外,多家头部险企通过成立子公司的方式加速数字化转型的速度。今年3月15日,中国太保集团全资控股的子公司太保科技正式完成工商登记。1月21日,由中国人保集团发起成立的人保信息科技也完成工商登记,注册资本4亿元。

中国保险行业协会会长邢伟曾公开表示,下一步协会将围绕保险科技“十四五”发展规划,汇聚行业力量,积极推动行业数字化转型,增强保险价值链创新的科技支撑,致力于提升保险科技在普惠保险、绿色保险、农业保险、巨灾保险、责任保险、健康养老保险等领域的应用成效,让保险科技真正赋能保险行业高质量发展。

比如代理人在线上讲课,可能有1万个人认识他,如果经营一个客户需要三个月,但在线上他是同时在经营这些客户,所以三个月过去后,可能每天都有客户想和他见面,客户量会比传统的方式大很多。这时对专业性的要求就会非常高,互联网会产生一个放大的效果,越优秀的代理人会越优秀,与此同时做得不好的很难出圈。

“目前我们看到的这些数字化转型案例,更多的是还没有彻底改变整个行业,只是看到了星星之火,并没有燎原。现在大多数公司还是在原来的路上做一些比较简单的改进,其实阻力还是挺大的。”刘大勇说道。