

存量房贷博弈

本报记者 郝屹娟 张漫游 上海 北京报道

近日,中国人民银行货币政策司司长邹澜在国务院新闻办新闻发布会上表示:“按照市场化、法治化原则,我们支持和鼓励商业银行与借款人自主协商变更合同约定,或者是新

资产收益成本倒挂

针对银行是否可以调整存量房贷的利率计息情况,记者联系了多家银行,均未得到确切的回答。

“当看到人民银行对存量房贷的最新表述后,我第一时间联系了我的贷款银行,但被告知‘目前没有文件,没接到通知’。”何欢(化名)的心情由兴奋转变为失望。何欢是2020年在某二线城市买房的一员,彼时她的贷款利率是在LPR(贷款市场报价利率)基础上上浮83个基点。

针对银行是否可以调整存量房贷的利率计息情况,记者联系了多家银行,均未得到确切的回答。

随着房贷利率持续走低,居民收入增速放缓加之其他金融投资预期收益率普遍降低,调降存量房贷利率的呼声较高。“我从朋友处了解到,前不久买房的贷款利率是在LPR基础上下调50个基点。”何欢算了一笔账,如果她的利率也能降到本地区目前房贷利率水平,她30年的房贷总利息可以少还约40万元。

中证鹏元工商企业评级董事部字鸿向记者分析称,在当前的个人住房贷款机制下,存量房贷利率根据LPR利率水平每年调整一次,而贷款时上浮或下降的基点固定,导致存量房贷与新增房贷利率差过大。同时,存量房贷与当前新增房贷利率存在较大利差,伴随着理财收益下行、购房贷款成本高企与房价上涨预期消失,导致居民资产端收益

发放贷款置换原来的存量贷款。”

存量房贷利率调降的实施路径也成为热议话题。《中国经营报》记者采访了解到,存量房贷合同相关条款在实际操作中困难重重,对于银行而言,不仅需要对接款人进行重新风险评估,更深远的影响在于



对于存量房贷客户,目前减轻压力的主要方式是提前还贷。

视觉中国/图

和负债端成本倒挂等原因,存量房贷利率调降的呼声高涨。

“2010年~2020年期间,我国城镇居民可支配收入增速通常会高于房贷利率2个百分点左右,当时普通老百姓觉得还本付息的压力相对较小,提前还贷或者变更存量房贷合同的需求比较弱。当前,我国城镇居民可支配收入增速不到4%,与房贷基准利率并无太大差别,因此尽管在过去一年多的时间内,房贷利率持续走低,但居民收入增速也在放缓,加之其他金融投资预期收益率普遍降低,居民更关心自身‘钱袋子’的收益,于是年内居民选择提前还贷或者向商业银行提出修改存量房贷合同的诉求较快上升。”植信投资研究院资深研究员马泓指出。

在此背景下,自2022年以来,提前还款的借款人有所增加。根据中国银行研究院发布的报告,目前

存量房贷涉及范围广,银行的营收可能面临“断崖式”下滑压力。

截至发稿日(7月20日),据记者不完全统计,尚未有银行出台存量房贷利率的具体方案。市场关注的是,存量房贷利率调整将何时落地?是“一对一”还是“一刀切”?

市场广泛使用的RMBS(居民按揭贷款资产支持证券)条件早偿率指数可以反映RMBS底层资产——住房按揭贷款的提前还款情况。2021年至今,该指数呈波浪上升趋势;2022年8月,指数达阶段性高点后开始下降,进入2023年后重拾升势并突破前期高点。

邹澜表示,尽管LPR下行0.45个百分点,但因为合同约定的加点幅度在合同期限内是固定不变的,前些年发放的存量房贷利率仍然处在相对较高的水平上,这与提前还款大幅增加有比较大的关系,提前还款客观上对商业银行的收益也有一定的影响。

何欢也是提前还款之一。“6月份的时候,我刚刚还了20万元的贷款,现在还剩下70多万元,每个月还款额从过去的7000多元降低为5400多元。”

“一对一”还是“一刀切”?

存量房贷利率的调整还需考虑更多因素,强制要求银行下调存量贷款利率的可能性不大。

在山东大学特聘教授姜兆华看来,存量房贷利率下调似乎已箭在弦上,但究竟如何调,相关利益方难免存在博弈,是“一对一”协商变更,还是“一刀切”统一打折?“无论从减轻借款人偿债负担来看,还是从刺激消费市场成效看,后者的调整优势显然比前者更加明显。但存量房贷利率下调的负面影响也同样不可小觑,银行尤其按揭贷款存量较大的国有大行、股份制银行的营收可能面临‘断崖式’下滑压力。”

对于存量房贷客户,目前减轻压力的主要方式是提前还贷。诸葛数据研究中心高级分析师陈霄告诉记者,与修改存量贷款利率相比,选择提前还贷的人也只是存量房贷中的部分群体,以手头资金充足的居民为主,占比有限。而修改存量房贷利率工作量更大、具体下调方案也尚未推出,存在很大的不确定性。如果下调存量房贷利率,那么涉及的群体比例会更大,对银行来说可能压力也会更大一些。

融360数字科技研究院分析师李万赋认为,对于购房者而言,存量房贷利率下调,能够降低购房者的利息负担,缓解购房者的还贷压力,在这个前提下,能够增加购房者的消费意愿,刺激居民消费。但从银行方面来讲,房贷资产属于优质资产,降低存量房贷利率,会降低银行的资产收益率,银行主动下调存量房贷利率的动力不足。“但是,针对有意愿提前还款的客户,银行主动协商转换或变更存量房贷利率合同,可以减少客户流失,降低利润损失。”

“这对于已购房者来说是一个利好消息,意味着每月还贷减少,但同时也提醒购房者要警惕

部分投机机构借此行骗。”陈霄认为,修改存量房贷合同条款,如下调房贷利率,对于银行来说意味着收益受损,并且工作量大、涉及面广,那么银行是否愿意配合是一个问题,这就需要相关部门制定政策细则来鼓励银行实施。同时,下调的幅度如何确定也需要谨慎考量,大概率还是要综合衡量购房者的存量房贷情况来设立合理的下调比例。

事实上,调降存量房贷利率并非没有先例。邵宇鸿指出,在2008年全球金融危机背景下,曾经发生过存量房贷利率下调。2009年“中农工建”四大行提出了关于存量房贷优惠利率措施,对于无不良信用记录的优质客户可申请七折优惠利率。2008年全国个人住房贷款的余额不足3万亿元,而截至2022年年末其规模已达到38.8万亿元。

“据媒体报道,截至2023年第一季度,全国38.94万亿元存量房贷,其中70%的利率在5%左右,按照贷款利率平均下调25个基点粗略计算,商业银行每年将减少680亿元利润。这个压力对商业银行来说,无疑是切肤之痛,甚至可能影响银行资本充足率,进而削弱银行支持实体经济的能力。是‘一对一’协商,还是‘一刀切’打折,存量房贷利率下调或将面临大考。”姜兆华表示。

这也意味着,在当前时点,存量房贷利率的调整还需考虑更多因素。李万赋分析,监管部门目前的态度是,“按照市场化、法治化原则,支持和鼓励商业银行与借款人自主协商变更合同约定,或者是新发放贷款置换原来的存量贷款”。因此,“一刀切”强制要求银行下调存量贷款利率的可能性不大。但是,不排除对房贷规

模较大的国有行和股份行进行窗口指导的可能,希望其发挥领头羊的作用,减缓用户房贷压力,进而增加消费支出,助力经济复苏。

李万赋指出,对于房贷规模较大的银行,调降存量房贷利率意味着利润率损失,会让银行短期承受更大的息差压力,银行主动全面下调存量房贷利率缺乏动力,而针对提前还款客户进行差异化下调又是一个双方博弈的过程。出于社会责任,或者为了留住有意愿提前还款的客户,部分银行可能会提供存量合同转换变更方式,但大概率要从总行层面出台不同城市调整的具体方案,用户的申请条件、执行流程和具体方式等都尚待明确,和借款人逐个协商也将面临巨大的工作量。“具体仍要看政策落地的细节,即使下调,进入实操阶段也仍需要一定的时间。”

李万赋认为,目前市场对优质资产的争夺日益激烈,中小银行房贷规模小,可能会更有意愿出台调降方案,或通过“转按揭”等方案吸引新增房贷用户。在跨行转按揭被允许的前提下,倘若用户房贷所在银行没有出台调整政策,可能会被其他银行抢走客户。在这种情形下,各类银行可能会提前做好应对准备,及时观望市场情况,一旦有一家银行出台相关政策,将会带来其他银行迅速跟进。

“从银行操作可行性来看,考虑到银行每年年初会制定全年信贷投放及放款计划,部分银行在年中也有调整的窗口期,如果出现规模较大的提前还贷行为,则会影响银行的年度借贷计划,因此可能会出现想要签订新的房贷协议的购房者‘排队’的情况。”马泓提示道。

零钱理财持续升温

本报记者 秦玉芳 广州报道	投资者对低波动、稳健、灵活性高的零钱理财产品热情持续高涨。现金管理类产品的发行数量大幅提升。	与此同时,理财机构为了满足投资者申赎需求,不断推出各种组合式零钱理财产品,产品类型也越来越丰富。	业内人士分析认为,年初以来理财产品净值逐渐回升,市场开始回暖,但整体收益表现依然低迷,投资者将投资热情转向更加灵活、稳健的零钱理财类产品。不过,新开发放式产品的短期	化趋势不断增强,资产端配置的资产中低波稳健的存款占比达7成,一定程度上增加了流动性风险。
---------------	--	--	--	--

低波稳健缩短申赎时间

利率走低,存款意愿不强;净值波动,理财、基金配置积极性不高;流动需求,长期资产投资难成……资本市场持续波动的当下,零钱理财越来越成为投资者资产配置的主角。

零钱理财产品,一般是指风险低、门槛低且申赎灵活的现金管理产品,如连接货币基金的余额宝、零钱通,银行的各类“宝”产品等。今年以来,不少银行将几只甚至几十只货币基金等产品组合搭配,成为一种新的组合式现金管理产品,也是银行零钱理财的一种。

广州的张先生向《中国经营报》记者抱怨道,存款利率越来越低了,如果是2年期以上的定期存款产品,还可以适当多配置一些,其他的理财、基金类的产品,波动大且不稳定,实际收益也很少。“不想转来转去折腾,所以除了大额定期存款,我把日常所需流动资金外的资金都做了活钱理财。”

像张先生这样想法的投资者不在少数。深圳的谭女士也透露,她去年买了6万多元的一年期封闭式理财,到8月才到期,现在账面损失了将近1万元。“这两年收入大幅减少,很多不必要的消费尽可能减少了,资金也不敢随便投资,买理财、买基金、买股票都不稳定,所以平时的闲钱还是放到大额存款和零钱理财里更放心,最主要的是安全。”

整体来看,申赎灵活兼顾收益和安全性,成为零钱理财产品越来越受投资者青睐的重要原因。普益标准研究员杨怡表示,零钱理财

产品申赎灵活,额度范围内可以快速赎回,实时到账。同时,这类产品兼顾流动性和收益性。“虽然各种宝宝类产品的流动性也高,但与之相比,大部分零钱理财的收益率更高一点,零钱理财7日年化收益率超过2.3%的产品占比一半左右。而宝宝类产品如余额宝的收益在2%左右。此外,收益按日计算,没有申赎费,这也是零钱理财类产品的优势之一。”

同时,零钱理财产品的低门槛、低风险特性,更容易吸纳客户资金。杨怡还指出,对于发行机构来说,经历了2022年年底理财赎回潮的波动,各管理人将货币产品作为规模增长的抓手。零钱理财具备风险低、门槛低、随用随取等特性,有利于覆盖更为广泛的客群,吸纳社会闲散资金,增加客户黏性。

普益标准研究员陈雪花也表示,受2022年两轮“破净潮”的影响,银行对于稳定规模的需求有所上升。由于零钱理财风险低,受到投资者的欢迎,这类产品的规模往往较大,银行也“乐于”发行这类产品。

财经评论员张雪峰也指出,近来可能是因为投资者对短期投资和流动性需求的增加,零钱理财产品备受发行机构及投资者青睐。

综合因素影响下,上半年以来零钱理财产品存续规模增长较快。杨怡透露,截至7月中旬,零钱理财类产品的存续规模合计为81236万元,环比上涨13%。

另外,新发零钱理财产品增速明显。据普益标准统计,7月份全

市场共发行了59款零钱理财类产品(包含总份额产品),较去年同期上涨883.33%,翻了近9倍。其中97%为理财公司发行,发行规模合计为2989万元。

“特别是今年下半年以来,现金管理类产品的发行数量大幅提升,6月份全市场共发行零钱理财158款(不包含子份额),环比增长97.5%。从具体的发行情况来看,各机构更倾向于通过新增子份额的方式新发零钱理财,仅6月份就有91款产品是通过这种方式发行。”陈雪花表述。

发行数量及规模大幅增长的同时,零钱理财产品在投资门槛及申赎方面变化趋势也愈加凸显。杨怡强调,较以往相比,近来零钱理财类产品起投门槛变低,0.01元起投的产品占比高达73%,而上半年仅为65%。

此外,投资者对申赎灵活性的需求,也驱动发行机构越来越重视缩短零钱理财产品的赎回到账时间。陈雪花透露,自2023年3月招银理财和平安理财开始缩短零钱理财的赎回到账时间后,近来不少理财公司均在这方面做出尝试,包括但不限于光大理财、北银理财等机构的零钱理财类产品均实现了赎回资金最快T+0.5到账。

光大证券在最新发布的研报中指出,当前阶段客户整体风险偏好较低,“活钱理财”类产品较好地兼具了低波稳健以及高流动性特征,客户接受度较好,新开发放式产品的短期化趋势不断增强。

组合销售提高中赎额度

通过产品组合,提高申赎额度,也成为近来零钱理财产品投资关注的另一个重点方向。

融360数字科技研究院分析师刘银平表示,银行零钱理财产品增多,底层对接多只现金管理类产品,单日快速赎回额度从1万元提升至几万元、几十万元,流动性大幅提升,从而受到投资者的青睐。

上述谭女士也透露,她平时用不上太多现金,但又不能不留足流动资金以备不时之需,或者每个月拿部分工资出来“攒钱”,这部分资金如果想随取随用,又能安全稳定,还能有点收益,那最好的选择就是零钱理财。“我一部分资金放在了招行的‘朝朝宝’,大部分放在了‘日日宝’,都是好几个产品组合起来的,申赎方便,虽然有涨有跌,但组合起来后整体收益还是向上的。”

杨怡指出,很多银行为了提高快赎额度,推出了“组合销售”新模式,即客户在申购或赎回时往往相当于同时申购或赎回了多只子产品。“这类子产品可每日申购且具有不能超过1万元快速赎回功能,通过精选多只子产品可扩大快赎金额,满足客户大额赎回需求。”

陈雪花表示,据不完全统计,截至7月中旬,目前已有14家银行推出了17个“组合”,这些组合中的产品不仅有现金管理类产

家机构也在不断扩充组合中产品的数量,以提高组合的快赎额度。“从组合中的产品类型来看,由于市场上货币基金的数量较多等原因,目前机构更倾向于关联货币基金。”陈雪花指出。

易观高级分析师苏筱芮也指出,2023年以来银行加快了构建零钱理财产品矩阵的步伐,通过产品组合、产品叠加来扩展快赎额度。此外,还有银行开始在2023年为零钱理财叠加支付功能,进一步增强“消费+支付”属性,无需赎回即可转账、还款、消费、ATM取现等。同时,理财机构越来越注重零钱理财的收益性管理。苏筱芮表示,由于这类产品本质是一个“组合”,因此对组合内产品的收益性进行适当管理,有助于优化活钱投资的整体收益。“在此方面,一些银行采取了‘买入择高、赎回择低’的策略,例如某银行在产品中介称,买入时,自动分配保证最大快赎额度,按照7日年化从高到低依次买入,赎回时,将按照7日年化收益率从低到高为投资者赎回。”

不过,零钱理财通过产品组合突破单日申赎上限的方式,其流动性风险问题也越来越受市场关注。

前述光大证券研报强调,一方面,这类产品负债端灵活性较高,但资产端主要配置存款、存单、短期限高评级债券等资产,部分低波稳健产品存款占比达7成,一定程度上会增加流动性风

险集聚;另一方面,一些银行代销渠道为提高客户申赎的便利性,通过打包销售数十只现金管理类理财/货币市场基金的方式,打造了“货币+”产品,变相突破了监管对于单日快赎上线1万元的限制。“随着产品销售规模增长,一旦因市场环境急剧变化遭遇客户集中赎回,很可能加剧流动性风险及市场的脆弱性。”

在刘银平看来,2022年理财产品“破净”潮之后,投资者趋于保守,倾向于购买净值稳定的中低风险产品,今年以来理财产品净值逐渐回升、市场回暖,不过净值及收益回升的主要是固收类理财产品,混合类、权益类理财产品受股市低迷拖累,产品投资业绩依然不太理想。

受市场环境影响,理财公司新发的理财产品逐渐形成“重收益,稳数量”的思维。普益标准研究员周余杰也指出,相较于上半年新发产品数量的高速增长,本月新发产品数量有所回调。从投资性质看,截至目前,固定收益类产品发行量在理财公司中继续蝉联第一,合计509款,环比下降10.39%;混合类产品环比下降27.78%。

普益标准研究员杨国忠认为,普通投资者应当持续关注产品投资方向和风险等级。“近期部分理财公司提出银行理财要多元化发展,同时推出了一些风险较高的混合类和权益类产品,但投资者需要结合自身的风险承受能力谨慎投资这些产品。”