

落实融资协调机制 千亿资金支持房地产

本报记者 杨井鑫
北京报道

2024年春节期间,城市房地产融资协调机制快速推进。

公开信息显示,六大国有银行、股份制银行和部分城商行陆续表态支持“白名单”中房地产项目融资,并建立了绿色通道加快项目贷款审批和资金投放。

据《中国经营报》记者了解,目前全国29个省份的214个城市建立了房地产融资协调机制,进入“白名单”项目数量达到了5249个。近期,57个城市的162个项目获得银行融资共计294.3亿元,而银行对接“白名单”项目的信贷资金规模接近1600亿元。这意味着,这些项目的后续建设资金将逐步到位。

此外,住房和城乡建设部在城市房地产融资协调机制工作中强调“两个闭环”,一是要形成“推送—反馈”的工作闭环,二是要形成“发放—使用—偿还”的管理闭环。

银行展开快速行动

在城市房地产融资协调机制的推进下,目前银行对房地产授信规模已超过1600亿元。

在监管发声对房地产融资协调机制中“白名单”项目合理融资需求“应满尽满”之后,各家商业银行的实际行动成为市场关注的重点。

2月15日,邮储银行(601658.SH)发布消息称,该行成立了房地产融资协调机制工作小组,建立授信绿色通道,制定一系列保障措施,做好按周通报、按月调度等督导安排,推进项目尽快对接落地,助力协调机制高效运转。

截至目前,邮储银行积极对接协调机制推送主办行项目,共覆盖河南、四川、广西等10个省份,融资金额57亿元,并已在河南、广西、贵州、大连等地落地项目,一视同仁满足不同所有制房地产企业融资需求。

交通银行(601328.SH)2月14日发文称,该行在总、分行层面均成立工作专班,依托城市房地产融资协调机制迅速开展政银企沟通和具体项目对接。自1月30日各地推送项目清单以来,截至2月13

创新机制提振信心

以项目为主体的闭环资金运作模式在一定程度上隔离了房地产企业的风险,增强了银行贷款投放的意愿。

记者采访了解到,房地产融资协调机制的快速推进缓解了当前房企流动性困难,对房地产开发建设市场平稳健康的发展。与以往房地产融资模式相比,此次的融资协调机制体现出了“新”“快”“稳”等特点,且让银行在风险可控的情况下,强而有力地支持房地产行业。

“当前,房地产市场情况都是可见的。行业的风险引发了连锁反应,对经济造成了一定的冲击。但是,不是每一家房地产企业都有风险,也不是每一个房地产项目都有风险。换句话说,一些优质的房企和项目也受到了目前行业形势的冲击,融资困难形成了流动性风险,这就需要银行提供资金支持。”一家国有大型银行人士称。

“由于房地产行业的不景气,不论房地产项目的好坏,银行对于资

日,交通银行已获取、对接清单项目1442个,名单内项目审批授信额度近200亿元,在多个城市实现项目投放落地。

中国银行(601988.SH)2月12日发布消息称,城市房地产融资协调机制建立后,该行已成立工作专班,从提供支持政策、满足合理融资需求、做好业务管理、建立专项统计监测等7个方面出台15条具体措施。截至2月12日,中国银行已推进超过110个项目的审批工作,合计金额约550亿元。其中,已审批完成项目共75个,合计金额近400亿元。

农业银行(601288.SH)2月11日称,城市房地产融资协调机制建立后,该行及时开展穿透式部署,层层压实责任,快速对接协调机制推送项目,助力协调机制尽快高效运转。截至目前,农业银行已累计对接协调机制项目2700余个,自1月26日国家金融监督管理总局专题会议以来,新审批项目超过10个,审

批贷款近50亿元。贷款项目主体中,非国有企业占比超过80%,项目类型以满足刚需和改善性需求的住宅为主。

工商银行(601398.SH)2月9日称,该行在总、分行层面分别成立“房地产融资协调机制专项工作小组”,加强统一领导,加快组织推动,加大项目对接,加紧融资落地。自1月30日各地推送项目清单以来,截至2月8日,工商银行已对接2000余个项目,并率先实现对多个城市多个项目的贷款投放。

建设银行(601939.SH)2月7日召开了落实城市房地产融资协调机制推进会。该行表示,自1月底收到首批名单以来,建设银行已对接项目2000多个,已审批项目近百个,已审批待投放金额200多亿元。近日,建设银行北京、福建、安徽、河南等分行已实现对5个项目的投放,投放金额近30亿元。

记者统计发现,六大国有银行公开披露的对接房地产融资协调机



房地产“白名单”加速落地,住房和城乡建设部强调“两个闭环”。

视觉中国/图

制“白名单”项目超过了8200个,其中已披露对接项目融资的4家银行项目审批资金就已超过千亿元规模。

此外,招商银行(600036.SH)、兴业银行(601166.SH)、中信银行(601998.SH)、浦发银行(600000.SH)、光大银行(601818.SH)、民生银行(600016.SH)等股份制银行也陆续发声支持城市房地产融资协调机制落地,并制定了具体措施加快项目资金投放。

2月20日,住房和城乡建设部召开城市房地产融资协调机制工作

视频调度会议。会议强调,各地要高度重视城市房地产融资协调机制有关工作,精准提出房地产项目“白名单”,推动协调机制持续取得实效。同时,会议披露了当前城市房地产融资协调机制工作进展。截至2月20日,已有57个城市162个项目获得银行融资共294.3亿元,较春节假期前增加113亿元。

相关统计数据显示,在城市房地产融资协调机制的推进下,目前银行对房地产授信规模已超过1600亿元。

“费率战”终结 “价值银保”如何名副其实?

本报记者 陈晶晶 广州报道

“‘返点’和‘小账’目前基本没了。”一家股份制银行华南地区支行客户经理向《中国经营报》记者如此表示。

以往,为了抢占银行代理渠道的份额和网点,一些保险公司在给予银行较高代理手续费和佣

金的基础上,还会给网点客户经理额外的“小账”“返点”等。

为杜绝保险公司以高手续费换取保费规模,2023年8月,国家金融监督管理总局向多家人身险公司下发《关于规范银行代理渠道保险产品的通知》,要求各险企银保渠道手续费严格遵守“报行合一”,旨在改变银保业务拼费用

2024年首月数据降幅明显

几年前,人身险行业银保渠道的产品定位是销售简单易懂、高收益的储蓄型保险产品,这也是保险公司在短期内冲保费规模的机会型渠道。一些保险公司由于注重短期的保费增长,缺乏长期且持续的战略资源投入和深度合作,导致银保渠道的新业务价值率持续在低位徘徊。

近三年来,存款利率下行、理财刚兑打破、居民储蓄需求旺盛,银保渠道的重要性不断提高,多家险企主动谋求银保战略调整,重新重视银保渠道发展,聚焦开展银保高价值业务。“价值银保”成为部分人身险公司工作会议中的高频词。

公开数据显示,在银保渠道执行“报行合一”之前,即2023年前8个月,银保渠道新单期交保费收入共计3704亿元,较2022年同期增长57%。但是,此轮高速增长

背后的逻辑是什么?是否代表了可持续和高价值?银行代销的都是哪些保险产品?

据一位国有大型银行机构金融业务负责人分析透露:“此轮银保渠道快速增长,80%以上都是由可以锁定收益的增额终身寿险拉动的。从近两年银保渠道销量高的产品来看,趸交产品仍以分红型或万能型两全险为主,期交业务前10名产品中有7款为增额终身寿险。”

据多位寿险公司管理层人士透露,银保渠道保费高速增长与一些保险公司手续费激励措施相关,即“小账”,直接给予一线销售人员,打破银行自上至下的绩效分配体系,自下而上分配到网点客户经理、支行渠道负责人、支行行长等人员。

一家寿险公司董事长在2023年5月曾向记者坦言,银保渠道业

的现状。

在“报行合一”监管政策落地半年后,据保险行业2024年1月份单月交流数据,人身险公司银保渠道整体新单保费收入和期交保费收入分别出现了近30%、20%的负增长,一些中小寿险公司银保渠道新单降幅甚至近50%。此外,“银行系”寿险公司虽然有银行股

东资源托底,实现同比正增长,但增速也远远低于2023年同期。有业内人士向记者透露,由于缺乏高费用的投放,部分保险公司银保渠道以往持续增长的期交保费收入也出现了快速下降。这让人不禁深思:“报行合一”之下,未来银保渠道将走向何方?

东吴证券非银团队研报分析显示,单纯费用竞争对行业意义不大,潜在利差损风险是银保渠道价值发展的重要制约因素之一,费用管控有望提升保险产品核心竞争力。

多家券商非银研报分析认为,在“报行合一”要求下,银保渠道的新业务价值有望实现正增长,对保险公司整体新业务价值的贡献比重也有望抬升,银保渠道的定位已经逐渐从单一的“规模贡献者”向“规模和价值贡献者”转变。长期来看,有助于保险公司基于自身实际经营和盈利情况出发对银保渠道费用进行重估,进而有望推动银保渠道健康发展,提高银保渠道的价值贡献水平。

对于上述情况,监管紧急发文要求银保渠道严格执行“报行合一”,规范手续费上限。所谓“报行合一”,即保险公司列明附加费用率的期限和结构,明确附加费用率即可用的总费用水平,严格规范保险公司向银行代理渠道支付的佣金不得超过列示的佣金率上限。

业内人士分析认为,过往中小寿险公司凭借高手续费率、“小账”、额外“返点”等拼抢银保渠道份额的方式不再奏效后,“价值银保”立刻现出原形。根据2024年1月单月人身险公司银保渠道交流数据,新单收入方面,中小寿险公司降幅近50%,个别“银行系”主力寿险公司

探索从代销走向深度合作

公开资料显示,目前,银行代销保险产品以协议合作模式为主,保险公司和商业银行签订销售协议,二者之间主要是简单委托代理关系,由保险公司提供产品和服务,商业银行销售产品,赚取手续费。该种模式下,银行客户多,网点广,渠道话语权强;保险公司

与银行客户资源共享程度低,合作关系紧密度不高,合作一般不具有排他性;银保业务手续费竞争激烈,保费波动较大。同时,在服务上,银行基本上以前端销售为主,并未配套后端风险管理和财富管理咨询顾问服务,导致保险公司与客户的高频互动较少,难以与客户需求同频共振。

一位“银行系”保险公司内部人士指出,当前银保联动的主要问题源于缺乏长期的顶层设计,银行和险企在各自的经营结构和发展定位中缺乏战略考量。

“一些险企将银保渠道作为保费调节器,个险经营形势好时就暂缓发展银保业务,个险面临冲击、保费增速下滑时又发力银保业务。银行方面则将保险当作财富管理产品供给者之一,并没有将保险‘坐商变行商’的营销理念、风险管理方式完全融入银行的大财富管理。此外,由于利差收窄,存贷业务很难赚钱,基金也不好销售,银行不得不重视代销保险从而获得中收。”上述“银行系”保险公司内部人士指出。实际上,实现银保渠道高质量发展,银行和保险机构可在业务上不断加深合作紧密程度,逐步向深度融合靠拢。

上述国有大型银行机构金融业

务负责人表示,银行和险企可以探索形成更加紧密的利益共同体,通过产品服务联动,优势互补,互惠共赢。

“比如在产品共创方面,银行、保险双方对客户进行更为细致的分析;银行深度参与保险公司银保渠道产品开发,寻找银行产品和保险产品的结合点,保险公司在开发设计银保渠道产品时,不仅要增强银保渠道保险产品保障属性,还要兼顾保险产品的增值属性,与银行产品优势互补,打好‘组合拳’。在此基础上,保险公司可以为银行渠道提供快速理赔、风险防范、财富管理等服务,让客户拥有爆款产品和附加服务的双重体验。”上述机构金融业务负责人说。

一家寿险公司总经理认为,在探索深度合作中,寿险公司需要找准自身定位、转变渠道经营理念,由原来请银行推销保险产品,转变为通过自身特色保险产品帮银行去做客户经营、帮银行去达成业务目标。保险公司主动与银行的战略规划、业务目标、运营流程等方面相契合,形成有效的协同效应,帮助银行实现客户经营、效益提升、风险控制等目标。

此外,亦有保险公司高管提出,依托银行与保险机构的股权合作带动深度融合,且有别于银行、保险机构已经实现。当一家商业银行和一家保险公司同属于某一集团之下的附属机构时,在该集团战略指导下,银行与保险公司合作紧密程度更高,更有助于形成专业化分工、高效协同合作,在符合监管要求、合规的前提下,从而实现客户资源共享,互利共赢。