

# 北京存量首套房贷利率下限明确

存量首套住房贷款利率批量调整在即,是否纳入调整范围、可调整的下限究竟是多少一直是借款人关注的重点。9月20日,北京商报记者从多位银行人士处了解到,北京地区部分符合要求的借款人存量房贷利率可执行贷款市场报价利率(LPR)+0BP标准,调整后的利率最低为4.2%。也有北京地区购房者表示,已收到银行发布的通知短信,待重定价后,房贷利率将降至4.2%。

自2019年10月执行房贷利率锚定LPR新规以来,全国首套商业性个人住房贷款利率下限为:

- ▲ 2019年10月至2022年5月为LPR
- ▼ 2022年5月至今为LPR-20个BP



## 最低可以下调至4.2%

自2019年10月执行房贷利率锚定LPR新规以来,全国首套商业性个人住房贷款利率下限为,2019年10月至2022年5月为LPR,2022年5月至今为LPR-20个BP。

根据北京地区市场利率定价自律机制发布的公示,2019年10月至今,北京地区首套商业性个人住房贷款利率下限为相应期限的LPR+55个BP。公示中并未提及2019年10月前的首套商业性个人住房贷款利率下限,这也让不少借款人疑惑,房贷利率究竟能降到多少?

9月20日,北京商报记者从多位银行人士处了解到,北京地区2019年10月8日(不含当日)前发放、已转换为LPR定价的浮动利率贷款,最低可调整至相应期限LPR+0BP;2019年10月8日(含当日)后发放的、执行LPR定价的浮动利率贷款,最低可调整至相应期限LPR+55BP。

一位国有大行人士介绍称,借款人调整后的具体LPR值,与贷款重定价日相关。今年6月20日发布的5年期以上LPR由4.3%下调至4.2%,如房贷重定价日在2023年6月20日(含)之前,则适用的LPR值为4.3%;如重定价日为2023年6月20日(不含)之后,且在利率调整前已重定价,则适用的LPR值为4.2%。

“本次调整中不对LPR重定价,仅调整加减点数,不影响重定价日约定。最低的调整下限是4.2%,会在9月25日批量下调,不会提前进行调整。”一位股份制银行人士说道。

北京商报记者注意到,在社交平台,有借款人表示已收到了银行发布的通知短信,“自9月25日起,房贷执行利率将由LPR+59BP调整至LPR+0BP,调整后的利率为4.3%,待2024年重定价之后,贷款利率将降至4.2%”。

诸葛数据研究中心高级分析师关荣雪在接受北京商报记者采访时指出,此次北京存量房贷利率调整对贷款者而言无疑是一利好举措,叠加近期落地的“认房不认贷”,意味着

可以享受到存量房贷利率下调的群体增多,尤其是利率可降至最低水平,下调力度显著,将大大缓解贷款人的还贷压力。

## 这类情况的借款人无法调整

从借款人、银行人士反馈的结果综合来看,北京地区2019年10月之前的存量房贷利率下限将按照LPR执行。例如,借款人在2019年6月签订首套个人住房借款合同,期限20年,发放时利率是5%,2020年LPR转换时选择固定利率,目前利率仍为5%,如借款人在9月26日发起利率调整“一键申请”,则贷款利率调整将先转为LPR浮动利率LPR加80个基点(4.2%+80BP),再调整至LPR不加点(4.2%),新利率(4.2%)从10月25日开始执行,且重定价日为9月26日。

值得关注的是,贷款发放时执行利率已为北京市首套房贷利率政策下限的贷款,或2019年10月8日(不含当日)前发放、当前执行LPR浮动利率定价且利率不高于LPR+0BP的贷款,或2019年10月8日(含当日)后发放执行利率不高于LPR+55BP(含)的贷款均不进行利率调整。

一位股份制银行人士提醒称,“房贷利率锚定LPR新规之前,有一部分借款人的房贷利率本就打了7-8.5折,目前的执行利率比LPR都低很多,这部分借款人不再享受存量房贷利率下调政策的福利”。

展展(化名)就存在这样的情况,他2017年在北京购入了一套房产,当时的房贷利率还依照LPR定价,彼时贷款利率为4.9%,打8.5折后的优惠利率为4.165%。“转换为LPR定价的浮动利率贷款后,我的房贷利率这几年已降到了3.665%,所以这次不享受存量房贷利

率下调的政策。”展展说道。

从操作层面而言,借款人通过手机银行“贷款-我的贷款-合同详情”栏目查询当前执行利率、利率变动方式,如表现为“LPR加/减X个基点(每年x月x日重定价)”,则为LPR定价的浮动利率贷款,如表现为“利率变动方式固定利率”,则为固定利率贷款。

谈及降低存量房贷利率,9月20日,在国务院新闻办公室举行的国务院政策例行吹风会上,人民银行货币政策司司长邹澜指出,存量房贷利率的降低可以节约居民利息负担,显著增强消费能力。本次政策调整利好是中长期的,可持续为近几年较高利率贷款买房的家庭减少支出,支持提升居民消费能力,有效促进消费增长。

招联首席研究员董希淼指出,调整存量首套房贷利率,主要有两种方式。第一种是“利率变更”,由借款人与银行协商变更存量房贷利率。第二种是“以新换旧”,由银行根据借款人申请,新发放贷款置换存量首套房贷。“以新换旧”需要重新签订借款合同,重新约定贷款额度、贷款利率,相对复杂,而“利率变更”相对方便。

存量首套房贷利率调整,是在金融管理部门引导下,商业银行给借款人发放的“大礼包”。董希淼进一步指出,调整过程不收取任何费用,多数情况下借款人无需主动发起申请,特殊情况下借款人应直接找银行沟通协商。需要提醒的是,无论是何种调整方式,借款人均无需通过按揭中介或者其他外部机构来操作,更不需要再花额外的钱去曲线办理。还需提醒一点的是,在以后还贷过程中,不宜通过经营性贷款、消费贷款来“置换”房贷,避免合规方面的问题。

北京商报记者 宋亦桐

## 百亿资金加持 申能财险筹建获批

申能财产保险股份有限公司(以下简称“申能财险”)终于揭开面纱。9月19日,金融监管总局网站显示,申能财险获批筹建。根据批复文件,申能财险注册资本达100亿元,8家发起公司均具有国资背景。

自华夏人寿、天安人寿、易安财险、天安财险4家保险公司于2020年7月被依法接管以来,除了天安财险外,其他几家保险公司的风险处置均有了最新进展。此次申能财险获批筹建,市场不免与天安财险的“归宿”进行关联。此外,不论接管天安财险与否,获批成立的申能财险都给予了市场一定的发展想象空间。

## 8家股东均为国资背景

9月19日,金融监管总局发布关于筹建申能财险的批复称,同意申能投资管理有限公司、上海国际集团有限公司、上海临港金投资有限公司、上海临港新片区私募基金管理有限公司、台州市国有资产投资集团有限公司、申能股份有限公司、上海国投资本管理有限公司、百联集团有限公司8家单位共同发起筹建申能财险,注册资本100亿元,注册地为上海市。拟任董事长为龚德雄。

申能财险的股东大有来头,8家股东均来自国资系统。其中,申能投资管理有限公司是申能集团的全资子公司,而申能集团是上海市国有资产监督管理委员会出资监管的国有独资企业集团。上海国际集团有限公司也是一家拥有国资背景的公司,金融控股、投资与资产管理以及国有资本投资运营是其主营业务。

进一步来看,申能集团拥有电力、燃气、金融、战略新兴四大产业板块。并且,申能集团在着力打造新能源业务。基于此,在业内人士看来,申能财险入局后,可以肯定的是,会带来新能源相关保险方面的想象空间。从目前来看,在财产保险领域,新能源相关的保险不光包括新能源车险,还包括新能源的整个产业链条。并且新能源已成为一大新兴发展领域,所以,新能源领域的相关保险业务有着很大的增长空间。

不过,后续对市场带来多大的改变或影响,还有待时间检验。在业内人士看来,因为当前头部险企在新能源相关保险方面已经有着一定的积累,并且相关领域对人才储备、技术经验方面有着不小的要求。因此,即使目前已经深耕于某一领域,也并不代表可以把相关保险业务做好、做大。通过观察发现,要想在市场立足并有所突破,凭借股东的一己之力远远不够,公司运作、公司经营等层面的因素占据着主导地位。

## 将成天安财险的“归宿”?

对于申能财险的诞生,市场目光再次聚焦于风险处置尚未“落槌”的天安财险身上。其实,市场此前便有传闻,称申能财险或许会成为天安财险资产负债的承接方。据此,有业内人士对记者表示,申能财险的获批或标志着天安财险的风险处置前进了一大步,或者说有了实质性的进展。

不过,资深精算师徐昱琛表示,申能财险是否将接管天安财险或者如何接管,还需要以后续实际公告为准。整体而言,获批筹建对于申能财险的正式设立而言,迈出了实质性一步。

天安财险自2020年7月起被原银保监会接管。此后,2022年6月,天安财险的保险业务资产包在上海联合产权交易所挂牌转让,转让标的为天安财险保险业务资产包,包括天安财险的资产、负债及保险业务。转让底价约21.14亿元。

不过,首次挂牌因无人摘牌而流拍。此后再次在上海联合产权交易所公开挂牌转让,转让底价为此前价格的9折,19.02亿元。

截至目前,随着监管风险处置工作持续推进,华夏人寿、天安人寿、易安财险、天安财险4家被接管保险公司中有3家保险公司的处置方案已然清晰。

在这几起风险处置过程中,有通过市场化操作重获新生者,有进入破产程序退出市场者,也有保险保障基金的下场“救火”。“不同公司使用不同的风险处置手段,是基于每家金融机构的实际情况科学合理制定。”业内人士表示,从上述公司的风险化解方式来看,都透露出了以市场化手段化解风险的监管思路,其最终目的都是为了稳妥化解风险,切实保护保险消费者的合法权益。

徐昱琛表示,从监管处置风险的原则来看,首要保障的是保险消费者的利益,无论用哪种风险处置方式,保单利益百分百得到了保障。其次,监管采用了多样的方式化解风险,解决问题方式中涵盖了国家层面、市场化层面、保险保障基金联合保险公司等多个维度。总体而言属于多方筹资、多方资本人局来解决,并非百分百有保险保障基金的身影,不然保险保障基金或无法承担如此大的资本金压力。

在业内人士看来,目前被接管的4家保险公司中有3家保险公司的风险处置工作均已取得阶段性成果,随着申能财险的正式获批筹建,作为最后一家未落地风险处置结果的被接管险企,天安财险的风险处置工作或许有望借此进一步推进。

北京商报记者 陈婷婷 胡永新

## 金融“供暖” 消费“升温” 工行北京分行倾力助推首都消费恢复升级

消费回暖的大潮里,涌动着百姓的获得感和幸福感,蕴藏着中国经济的强劲韧性。工商银行北京市分行锚定“扩内需、促消费”目标,积极响应政策号召,持续开展新活动、推出新玩法、打造新业态,以金融力量助力消费潜力释放、促进消费恢复升级,用优质高效金融服务描绘首都市民美好生活画卷。

### 扩充优惠让利场景 多领域助力“能消费”

为畅通经济循环,推进扩大内需战略落地落实,促进消费加快复苏增长,工行北京分行针对多领域消费场景,持续推出优惠福利活动,为首都百姓消费热情“添火候”。

在零售领域,该行与北京市商务局密切合作,借助政府主导力量,主动参与市商务局“京彩绿色消费券”发放、“2023北京消费季·夜京城”等重点活动,面向全市40余个商圈、200余个品牌、万家门店开展促销,促销领域覆盖百货、商超、家电、餐饮、文娱等行业。在“5·20”、“6·18”、暑期等消费旺季,该行携手王府中環、西单大悦城、西单老佛爷百货、金融街购物中心等热门商圈,联合开展“爱购乐享季”系列活动,设计优惠力度大、返现比例高的满减优惠,带动商圈销售额持续增长。

在大宗消费领域,该行持续加大对汽车消费领域的金融支持力度。联合丰台区、通州区、房山区商务局开展汽车消费券叠加优惠活动,在政府优惠券基础上叠加投放满减消费券,持续加大对汽车购环节金融支持力度。积极参与汽车生活节、汽车大集等汽车主题展销活动,为活动提供一站式购车消费金融支持。与多家优质汽车厂商开展分期付款业务合作,持续做好金融产品创新升级,加快向汽车销售门店下沉金融服务,积极满足消费者购车金融需求。

### 把握旅游复苏机遇 多维度保障“乐消费”

今年以来,旅游市场持续火爆,居民文旅消费意愿明显增强。工行北京分行积极探索“金融+旅行”“文旅+服务”创新模式,携手旅行社、线上旅游平台、酒店等文旅产业市场主体,打造“爱购出游季”“爱购全球”等境内外消费让利活动,持续构建具有工行特色的文旅消费金融生态圈。

结合旅游旺季,工行北京分行因地制宜制定文旅消

费行动方案,联合康辉、众信、尊驾、神舟等旅行社开展“爱购出游季”活动,热门旅游路线可享受使用工银信用卡微信绑卡支付满5000元减500元,满4000元减200元、满3000元减100元优惠。联合携程、飞猪、同程等头部OTA平台开展机票、景区、门票立减活动。此外,该行还与北京香格里拉饭店、北京国贸大酒店等知名酒店开展餐饮类满减合作,与消费者“香”约美好时光。

围绕出境游,工行北京分行借力“爱购全球”活动,工银信用卡持卡人在境外指定线上商户、餐饮类商户交易享随机返现。同时,针对前往部分热门国家和地区的客户发放专属消费“福利”,已陆续开展“爱购新加坡”“爱购香港”“爱购泰国”等活动。

### 主动适应线上支付 多举措推动“愿消费”

随着线上消费场景与数字化支付进入全面深度融合的新阶段,便捷、实惠的移动支付体验成为消费市场复苏的助燃剂。工行北京分行以线上支付为切入点,打造“工行优惠季”品牌,创新消费场景,优化流程机制,提升客户体验,把实实在在的优惠让利送到广大市民手上。

依托“工行优惠季”品牌,该行联合微信、支付宝、京东等头部支付平台,通过手机银行定期发放“工行支付券”,推出系列促销活动。活动覆盖线上消费、线下支付等各类场景,具有内容多样、客群多维、场景多元等特点,让首都老百姓感受到真切切切的优惠。为确保“工行优惠季”活动顺利开展,工行北京分行充分发挥金融科技优势,构建了完整、系统的优惠季运营保障体系,持续简化支付券领取、使用流程,让更多消费者在活动中体验便捷、实在、舒心的消费实惠。活动开展以来,累计触达客户3000余万人次,有效营造消费氛围,收获良好社会反响。

未来,工行北京分行将继续发挥专业优势,持续丰富“扩内需、促消费”金融服务供给,努力把高质量金融服务嵌入更多消费场景,推动经济回升向好,为满足首都人民群众高品质、多层次消费需求贡献金融力量。