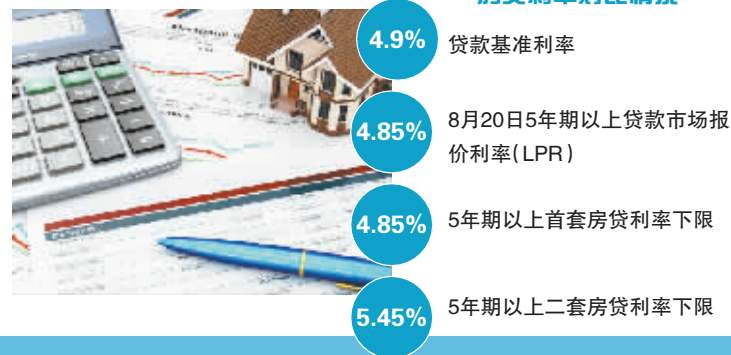


# 看齐LPR 个人房贷利率告别“折扣”

在完善贷款市场报价利率(LPR)形成机制之时就被央行提及的新版个人住房贷款利率政策终于落地。8月25日,央行发布公告,明确个人住房贷款利率调整相关事项。新机制下,央行对于房贷利率机制设定了下限,以8月20日发布的LPR计算,首套房贷利率不低于4.85%,二套房贷利率加60个基点,不得低于5.45%。个人住房贷款利率改革对于购房者、房地产市场会产生哪些影响?



## 存量房贷客户不受影响

随着LPR新机制出炉,利率市场化改革再进一步,未来房贷利率走向如何备受关注。根据央行公告,自2019年10月8日起,新发放商业性个人住房贷款利率以最近一个月相应期限的贷款市场报价利率为定价基准加点形成。首套商业性个人住房贷款利率不得低于相应期限贷款市场报价利率,二套商业性个人住房贷款利率不得低于相应期限贷款市场报价利率加60个基点。

另外,2019年10月8日前,已发放的商业性个人住房贷款和已签订合同但未发放的商业性个人住房贷款,仍按原合同约定执行。这就意味着,新规只对10月8日之后的新增住房贷款有效。

定价基准转换后,全国范围内新发放首套个人住房贷款利率不得低于相应期限LPR(按8月20日5年期以上LPR为4.85%);二套个人住房贷款利率不得低于相应期限LPR加60个基点(按8月20日5年期以上LPR计算为5.45%),与当前我国个人住房贷款实际最低利率水平基本相当。

值得一提的是,在央行发布LPR机制之

际,便对未来房贷利率进行了表态。8月20日,央行副行长刘国强在国务院政策例行吹风会上透露,新的LPR形成机制并不会使房贷利率下降。刘国强表示,要坚持“房子是用来住的、不是用来炒的”定位,落实房地产长效管理机制,不将房地产作为短期刺激经济的手段,确保差别化住房信贷政策有效实施,保持个人住房贷款利率基本稳定。

## 房贷利率降与否?

在此前定价机制下,各城市或各银行对于发放的房贷利率水准不一。中原地产首席分析师张大伟指出,按照目前的房贷数据,大部分银行执行的是首套房贷基准上浮10%~20%,二套房贷上浮20%~30%。这符合新政策要求。对目前市场来说,政策不会导致利率上行。

张大伟表示,对于当下房地产贷款市场,首套房贷利率过高,大部分执行的利率都在5.39%以上,这从政策预期看,后续有降低的可能性。此外,如果说二套房贷款利率涉嫌投资投机,按照现在国内大部分城市针对首套房贷款的认定标准,首套房贷的肯定都是没有贷过款的刚需。未来政策应该针对这部

分群体有定向的平稳利率。

张大伟对北京商报记者表示,此次调整属于中性政策,之前同类型的政策要求房贷利率不得低于基准利率的70%。如果解读可以理解为利好,因为LPR肯定会下调,这种情况下,避免刺激房地产,只能稳定房地产利率,不存在打压房地产的可能性,因为如果全社会利率下调,单独房贷上涨,最后的结果只能是资金绕道进入房地产。”

融360大数据研究院分析师李万赋认为,如果10月8日之后的LPR大致维持目前的水准,那么理论上讲,最优质的新发放房贷借款客户的购房成本将有所上升。从短期的实际利率水平来看,仅会对极少数最优质的客户产生轻微影响,对绝大部分购房人来说影响不大。

后期,如果LPR利率下调,根据央行的这一规定,首套、二套房贷的最低利率自然也会随之下调,但是需要注意的是,这仅指最低利率,实际发放的利率还会受调控政策、银行信贷资源的影响,预计执行利率短期内很难出现显著的、普遍性下降。

东北证券研究总监付立春表示,房贷利率的形成机制将发生变化,新增的房贷会面临一定的磨合成本。二套房60个基点的增加

貌似不大,但结合因城施策这一原则,预计执行起来可能上浮水平会远大于60个基点。基于部分城市二手房房贷暂停这样的背景,未来房贷成本及可得性都会面临一些挑战,房地产投机难度大幅提高。房地产市场可能更加平稳,成交量可能会有下行压力,价格可能会因此下降。

新网银行首席研究员、国家金融与发展实验室特聘研究员董希淼则表示,以5年以上贷款利率为例,原基准利率为4.9%,现LPR为4.85%——首套房贷若不加点,比基准利率低5个基点,目测加点可能性高;二套房贷加60个基点后为5.45%,约为基准利率上浮11%。这是全国统一的最低要求。

## 打折房贷利率或一去不返

值得一提的是,此前,一般首套房贷利率不低于基准利率的9折,二套房一般不低于基准利率的1.1倍。多位分析人士对北京商报记者指出,此前商业银行有9.5折房贷或8折房贷,在新机制下,原本的“打折房贷利率”或将一去不返,未来LPR就是最低的下限。

在此前的定价机制下,各城市、银行对于发放的房贷利率水准不一,比如首套房贷,有的是基准利率,有的是上浮5%或10%,有些小商业银行则还能有折扣。

易居研究院智库中心研究总监严跃进指出,类似政策在实际过程中,或会倒逼近期部分购房者积极办理贷款。尤其是房地产交易领域中,往往会存在放大政策效应的地方,所以不排除近期部分在看房的群体或加快交易。当然从稳定房地产交易秩序的角度看,近期要查处相关中介机构虚假宣传的做法,比如说通过暗示房贷利率政策调整来怂恿购房者加快签约的行为。而相关购房者应该理性科学看待央行此次政策,不能简单以贷款利率将上调或下跌来判断政策导向,相关购房行为也应该保持稳定。

## 缓解银行息差下降趋势

房贷利率形成机制发生变化的同时,也明确银行能够根据借款人的资质等条件设定更为灵活的定价规则。央行表示,银行业金融机构应根据各省级市场利率定价自律机制确定的加点下限,结合本机构经营情况、客户风险状况和信贷条件等因素,明确商业性个人住房贷款利率定价规则,合理确定每笔贷款的具体加点数值。

天风证券银行业分析师廖志明分析指出,全国要求首套房贷利率不能低于LPR,比如,地方要求加点幅度不能低于30个基点,那么该笔首套房贷利率不能低于LPR+30个基点。倘若借款人资质一般,银行可以与借款人协商贷款利率为LPR+50个基点。对银行净息差是好事,缓解息差下行压力。

在规范房地产贷款市场方面,央行明确表示,银行业金融机构应切实做好政策宣传、解释和咨询服务,严禁提供个人住房贷款“转按揭”、“加按揭”服务。在分析人士看来,这实际上是为了规范后续的贷款业务,有助于形成更为明确的贷款秩序规范。

在严跃进看来,此次房贷利率政策调整进一步体现了央行对于房地产市场的关注,尤其是对于房贷领域的风险管控和市场引导的积极信号,对于今年下半年的房地产贷款工作等有较为清晰的指导意义。

事实上,下半年来,监管层动作密集,从银行、信托、债券等多个方面收紧房地产融资,严厉查处各种将资金通过挪用、转道等方式流入房地产行业的违法违规行为。李万赋认为,结合其他相关政策,一方面,未来银行将加速调整信贷结构,减少房地产行业占用的信贷资源;另一方面,房地产调控短期内不会放松,资金环境较为紧张,未来或将有更多城市继续收紧房贷政策。

北京商报记者 孟凡霞 马婧 吴限

# 在保期调直赔医院 续保费规则生变 众安高端医疗险一年两次调整的背后

在互联网险企老大众安保险经过高管变动终迎业绩扭亏之后,众安为数不多的高端产品线用户却在上周集体接到了并不友好的消息:据众安旗下高端医疗险臻享的投保人反映,8月22日,众安保险宣布将臻享更名为众健,同时将行业通用的续保费率调整,其中部分投保人核定保费上涨130%。值得一提的是,同样在今年,投保人在其投保期内,已经经历了一次直赔医院的调整。一年内的两次重大调整,也让投保人和保险经纪人对众安高端系产品稳定性产生了担忧。

## 续保费竟翻倍?

近日,37岁的张芳向北京商报记者反映,2018年其与2岁孩子一起购买了众安臻享高端医疗险的大陆增强保障版,保费合计为2.6万元,期间二人在整个保单年度中合计获得理赔超过5万元,结果在今年7月打算续保时,经张芳的保险专员核算,续期保费竟超6万元,同比提高了130%。对此,张芳的保险经纪人表示,费用是在2019年费率的基础上加费了100%。

“我可以接受保费上调,可是保费翻倍地增长也未免太夸张了些。”张芳坦言。

遭遇续期保费提升的并非只有张芳,家住朝阳区的贺英(化名)最近也收到了邮件提醒。

就在前不久,贺英的保险专员通知她,众安这款产品明年到期后的费率标准将大幅改变:对于上一保单年度续保时预计终赔率低于40%的客户,可以按照原价格续保,高于这一标准的,保费大幅提升。

据了解,今年1月,众安保险下发通知,对臻享个人高端医疗险产品的保险规则进行了四项调整,其中包括新世纪旗下所有医院停止直付需事后报销,涉及医院有新世纪儿童、新世纪妇儿、新世纪荣和、新世纪奥东、新

世纪怡德。

同时,从北京商报记者获得的一份通知来看,8月22日,众安保险将臻享更名为众健个人高端医疗保险计划,费率也有调整,自2019年9月1日起,续期客户的保障利益也按新的实施。其中,对于上一保单年度续保时预计终赔率低于40%的客户,投保新产品相同方案后可以原价格续保,高于40%的采用新的更高费率。

此外,所有计划增加“特定医院”,现阶段为北京新世纪集团医院,赔付比例为80%;一些计划中的“中医治疗费”以及“物理治疗及其他特殊疗法费用”福利的次数与额度有所减少。

## 一年内两次调整

高端医疗险,顾名思义,是保险公司针对高净值人群提供的医疗保险产品。“高端”主要相对于一般的健康医疗保险产品而言,主要体现在保费高、保额高、保险公司提供直付、服务范围广甚至能覆盖全球范围内的医疗资源等方面。

针对续保保费大幅增加的原因,众安保险回复北京商报记者称,对于非保证续保的医疗保险产品,客户就医习惯和既往病史通常是保险公司审核的依据,这样也是最大程度保证公司全体高端医疗险客户的保障权益。



张芳和贺英均向北京商报记者坦言,当时买众安保险的高端医疗险看中了高性价比。事实上,单从价格上看,众安这款臻享高端医疗险确实性价比比较高,据相关保险经纪人介绍,如果在满足100%覆盖昂贵医院的条件下,众安臻享(2017)相比同类产品具有较明显的价格优势。例如对“0岁”以及“28岁到40岁”的人群,保费价格明显低于同业产品约20%~30%。即便是调整后,该产品升级为众健个人高端医疗险后,整体价格相比一些同业产品也相对要低1000~2000元。

“为开拓市场,产品起初费率低,但是时间久了公司就会负担不起亏损,因此也会提升费率,而在改变费率时,保险公司通常会换一个产品名称进行报备。”有保险从业人士直言。

此外,该产品规则不到一年就发布两次变动,呈现的不稳定性令人担忧。该产品相关规则在今年1月进行过一次调整后,不足8个月再次进行调整。同时,众安保险还拉低了保险经纪人的返佣比例。根据通知,臻享更名为众健个人高端医疗险计划,给保险经纪人的佣金费率为3.5%。

对此,资深保险经纪人李玉表示,这是非常低的佣金,可能倾向于不鼓励业务员再推销此产品,或是想慢慢收缩这个产品线。不过,从经纪人角度来讲,其实是不会挑佣金的,只要能够匹配客户的需求都可以推荐,但如果产品表现不稳定,如存在续保规则不合理,经纪人就不敢推,因为会让客户潜在利益受损,反过来也会影响业务员的口碑。

虽然此前原保监会发布的《健康保险管理办法(征求意见稿)》规定,短期健康保险费率浮动范围不超过基准费率的30%,但该标准并不适用于高端医疗险费率的浮动,而高端医疗险费率的浮动上限是多少还没有明确规定。

中央财经大学中国保险市场研究中心主任郝演苏解释称,通常而言,如果上一年理赔额度超出总保费,保险公司出于财务平衡的角度,将会提高续保保费。如果是普通的健康险业务,保险公司通常会遵守上述办法的费率浮动标准。如果定性为高端医疗险,在很多城市出现的续保案例会出现超过上述办法的费率浮动标准。

## 众安高端系稳定性成疑

针对外界质疑的众安保险要慢慢收缩高端医疗险产品线问题,该公司向北京商报记者表示,原先个人高端医疗保险产品即将于9月迭代。

作为“舶来品”,高端一些热销产品也遭遇被迫停售的窘境。包括招商信诺人寿此前推出的产品和明亚保险经纪与平安健康合推的产品都曾遭遇被迫停售。

“究其原因,生育保障惹的‘祸’。”某人身险公司负责人表示,生育保障此前作为高端医疗险一大卖点吸引了不少客户,一款保费2万元的高端医疗险,可报销20万~30万元在知名私立医院的生产费用。

此外,高端医疗险产品要盈利并不容易,有保险专家表示,高端医疗险市场由于产品同质化而引发的保险产品单纯依靠价格争夺保险市场的情形不断发生,各公司迫于压力不断压低保费,导致高端医疗险产品的赔付率远高于正常水平。北京商报记者 孟凡霞 李皓洁