

26家银行涉房类贷款占比下降 谁还在踩红线

总体符合要求

去年底,央行、银保监会联合印发了《关于建立银行业金融机构房地产贷款集中度管理制度的通知》,对大中型银行、中资中型银行、中资小型银行和非县域农合机构、县域农合机构、村镇银行共五档机构分类分档设置房地产贷款占比上限、个人住房贷款占比上限“两条红线”,并规定自2021年1月1日起实施。

上述通知规定,第一档的中资大型银行的房地产贷款占比上限和个人住房贷款占比上限分别为40%、32.5%;第二档的中资中型银行两项占比分别为27.5%、20%;第三档的中资小型银行和非县域农合机构两项占比分别为22.5%、17.5%。

如今,房地产贷款集中度新规实施已有半年时间,A股上市银行涉房贷款整体表现如何?9月2日,北京商报记者梳理2021年度半年报发现,41家A股上市银行中,除新晋上市银行上海农商行和紫金银行未披露完整数据外,其余39家银行均公布了房地产贷款相关数据。在监管的约束下,涉房贷款占比降温已成为一个较为普遍的现象,披露数据的39家银行中,共有26家银行房地产贷款占比较去年末下降,占比超过六成。

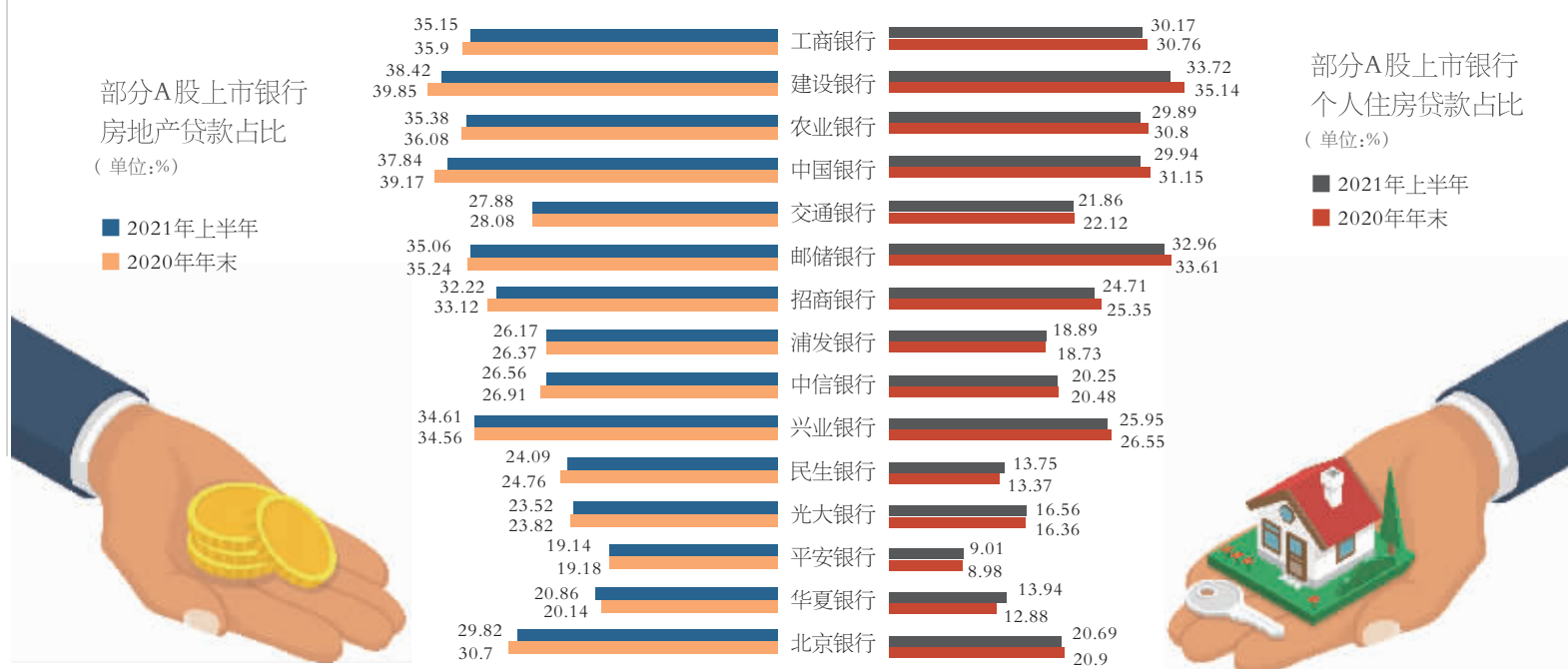
位于第一档位的国有大行中,中国银行、农业银行、工商银行、建设银行、交通银行、邮储银行6家银行涉房贷款占比呈现稳步下降趋势。具体来看,截至今年上半年,上述6家国有大行房地产贷款占比分别为37.84%、35.38%、35.15%、38.42%、27.88%、35.06%,分别较上年末下降1.34个、0.7个、0.75个、1.01个、0.19个、0.18个百分点。

位于第二档位的上市银行中,招商银行、北京银行、民生银行、中信银行、光大银行、浦发银行今年上半年房地产贷款占比下降也较为明显。数据显示,截至今年上半年末,上述银行房地产贷款占比分别较上年末下降0.9个、0.88个、0.67个、0.36个、0.31个、0.2个百分点。

其他A股上市的地方性城商行、农商行中,成都银行、杭州银行等银行今年上半年房地产贷款占比均出现不同程度的下降,下降幅度在0.06-5.2个百分点。

针对今年上半年商业银行涉房贷款整体

2021年是房地产贷款集中度新规实施的第一年,9月2日,北京商报记者梳理发现,在严格落实国家房地产集中度管理要求的背景下,A股上市银行涉房类贷款占比下降明显,在披露数据的39家银行中,共有26家银行房地产贷款占比较去年末有所下降,21家银行的个人住房贷款占比较去年末出现下降。不过,在部分房地产企业因流动资金紧张、“历史存量”问题待解等多重因素的扰动下,仍有部分银行的指标依旧高于监管“红线”。



易居研究院智库中心研究总监严跃进在接受北京商报记者采访时分析称,降低涉房类贷款占比总体上符合房贷集中度的政策要求。各类银行主动降低此类业务,也使得各项指标逐渐回归“绿档”。类似的管控具有积极的导向,有助于鞭策银行转变经营模式,防范过多依赖于房贷业务。

仍有部分银行“超标”

在个人住房贷款占比方面,北京商报记者梳理发现,披露数据的39家银行中,共有21家银行的个人住房贷款占比出现下降。

其中,成都银行下降速度最快,截至今年上半年,该行个人住房贷款占比为22.2%,较上年末下降3.6个百分点;中国银行、建设银行的下降幅度也超过1个百分点;瑞丰农商行、青岛银行、农业银行、江苏银行、厦门银行、邮储银行、招商银行、兴业银行、杭州银行等银行个人住房贷款占比下降幅度在0.21-0.96个百分点。

整体来看,虽然个人住房贷款占比有所

下降,但仍有部分银行指标高于监管“红线”。例如,国有大行中,建设银行截至2020年年末个人住房贷款余额占比为34.73%,高于32.5%。2021年上半年,该行通过严格执行差别化住房信贷政策,支持居民家庭合理住房需求;贯彻全流程风险控制理念,切实做好风险防范工作等手段,将个人住房贷款占比压降至33.72%,但依旧高于监管规定的“红线”。

第二档位的中信银行、兴业银行、北京银行也遇到了相同的情况,截至今年上半年末,这3家银行个人房地产贷款占比分别为20.25%、25.95%、20.69%。地方性中小上市银行中,青岛银行、成都银行、齐鲁银行、厦门银行、瑞丰农商行等银行的个人住房贷款占比也超出监管“红线”。

谈及部分银行指标依旧超出“红线”的原因,光大银行分析师周茂华分析称,造成该现象的原因更多是“历史存量”问题,由于担忧客户流失,部分银行倾向于控制新增量,适度做大分母及让部分房贷自然到期等,多数触及“红线”银行指标在逐步改善。从时间线来看,房地产贷款集中度新规对占比“超标”的

银行设置了2年或4年调整过渡期。周茂华预计,从目前触及监管“红线”的银行看,占比超限程度不严重,预计过渡期内绝大多数银行能完成整改。

不过需要关注的是,在大型银行主动调整信贷投放方向之时,亦有部分中小银行趁机揽客进入房地产市场,导致房贷集中度上升较快。银保监会统信部副主任刘忠瑞近日在公开场合表示,一些地方中小银行利用大型银行退出的时机,争抢房地产贷款市场份额,房地产贷款增速较快,房地产贷款集中度有所上升。

北京商报记者梳理发现,今年上半年张家港农商行、兴业银行等房地产贷款占比较去年末有所提升;平安银行、浦发银行等银行的个人住房贷款占比较去年末有所提升。

房地产业务不良率依旧承压

今年以来,一场针对贷款资金违规流入楼市的监管风暴不断铺开,各地银保监局重

拳”出击,会同当地住建部门和央行分支机构,组织开展机构自查、非现场筛查、现场检查等工作,对经营贷规模总量大、增长快的机构重点进行核查。

此举也是为了防止银行资金绕道违规流入房地产市场,保障房贷不炒政策效力,防止金融风险集中。但从上半年业绩表现来看,多家上市银行房地产业不良贷款率均呈现上升态势。截至今年上半年末,中国银行、工商银行、建设银行、交通银行房地产业不良贷款率分别较上年末上升0.23个、1.97个、0.25个、0.34个百分点。

招商银行、浦发银行、民生银行、华夏银行、平安银行、浙商银行、上海银行的房地产业不良贷款率也出现走高。分别较上年末上涨0.77个、0.96个、0.35个、0.16个、0.36个、0.52个、0.34个百分点。

对于该现象背后的原因,招商银行在半年报中表示,主要受政策调控及部分房企信用风险暴露所影响,该行境内公司房地产不良贷款率为1.15%,较上年末上升0.93个百分点。

地方性中小银行中,重庆银行截至上半年末房地产业不良贷款率为6.28%,较上年末上涨了2.4个百分点。渝农商行截至上半年末房地产业不良贷款率为6.18%,虽然未披露2020年年末的相关数据,但渝农商行在中报中指出,个别房地产企业因流动资金紧张,在建项目发生停工情况,基于审慎原则,该行对其贷款风险分类确认为不良,但该户贷款押品充足,后续该行将继续加强清收、处置,逐步实现债权回收。

未来商业银行房地产不良贷款率将呈现何种走势?在周茂华看来,由于国内结构性楼市调控整体趋严,房企融资渠道有所收紧,部分缺乏品牌、实力不强、融资渠道窄,且债务杠杆过高的中小房企短期面临的融资压力明显上升,所以部分银行房地产贷款的不良有所上升。接下来,银行部门势必对中小房企融资变得更为“挑剔”,但需要避免银行机构对房地产企业非理性限贷、抽贷、断贷等,使得部分基本面良好的房企经营受到冲击。

“不良贷款率和房企的影响较大,反过来也要求后续关注此类不良贷款率对银行信贷资产的影响。如果影响增大,则需要进一步强化房企经营、银行信贷之间的数据监测。”严跃进如是说道。

北京商报记者 宋亦桐

严禁参与业绩考核 北京银保监局动刀自保互保乱象

一则保险销售人员购买“自杀保单”的热搜将自保互保乱象推至风口浪尖。9月2日,北京银保监局发布《关于规范人身险销售人员自保件和互保件管理的通知》(以下简称《通知》),要求险企健全自保互保相关制度,禁止自保、互保件参与业绩考核等,对“自杀保单”显露出的销售人员面对业绩压力购买自保件数量过多,以及个别保险机构片面追求业务指标等乱象下了“猛药”。

五大要求

所谓自保件,是指销售人员作为投保人、被保险人或受益人的保险合同;而互保件则由销售人员销售,投保人、被保险人或受益人为同一保险机构另一名销售人员的保险合同。

整体上《通知》从五个方面对保险机构提出了明确要求。

建立健全相关制度方面《通知》要求保险机构应当建立健全自保件和互保件管理制度,内容包括但不限于相关保单权利义务、投保审批流程、业绩考核、风险监测、纠纷处理、责任追究等方面。同时,其认为保险机构应加强对销售人员为亲属购买保险的管理。

在加强业绩考核管理方面《通知》指出保险机构不得以购买保险产品作为销售人员入司、转正或晋级的条件。同时,保险机构亦不得允许自保件和互保件参与任何形式的业绩考核和业务竞赛。

在严格管控业务流程上,一方面《通知》要求加强对自保件和互保件的核保流程管控,采取更加严格的审核,对销售人员的财务状况、缴费能力等进行必要的审核,确保销售人员根据实际保险需求和经济实力购买自保件和互保件。另一方面《通知》强调销售人员实名制,要求保险机构在保单和核心业务系统中真实、完整地记录保险销售人员的姓名和工号。

而在保证销售人员合法权益上《通知》要求保险机构保证购买自保件和互保件的销售人员依法享有知情权、犹豫期内撤单、变更或解除保险合同等权利,保障销售人员正常的保险保障需求不受影响。

关于如何防范化解相关风险,一方面,《通知》要求保险机构加强对自保件和互保件的继续率、业务比例的风险监测,发现问题及时处置。另一方面,其要求保险机构妥善处置自保件和互保件引发的投诉举报,避免发生舆情风险和群体性事件。

关于禁止自保件和互保件参与业绩考核和业务竞赛的规定是出于何等考虑,北京银保监局人身险处处长王丹回应称,现阶段,部分保险机构为达成业绩,鼓励或变相鼓励销售人员购买自保件或互保件;部分销售人员利用规则漏洞,在完成业绩考核,获得佣金和奖励后,通过退保进行套利,严重扰乱了保险经营规律,极易引发矛盾纠纷。

斩草除根

就在此前《通知》发布的前不久,有关保险销售人员购买“自杀保单”的消息就曾登上热搜,将所谓“自杀保单”,亦即自保件、互保件乱象推上风口浪尖。

据调研,在北京经营人身险业务的保险机构在日常经营中确实有一定规模的销售人员自保件和互保件业务。以2020年为例,北京地区头部人身险机构自保件保费占总保费的10%-20%,件数占比普遍在15%-30%,个别机构销售人员购买自保件的比例甚至达75%以上。

“调研发现,自保件以佣金率较高的重疾险、意外险等为主,总体呈现件均保费低、人均件数高的特点,因此,维持业绩考核在一定程度上是销售人员购买自保件的主要原因,销售人员一旦离职,其购买的自保件保单留存率降低。仍以个别头部机构为例,销售人员离职三年和五年后,自保件保单留存率分别为43.6%和38.8%。”王丹如是介绍。

为何自保、互保乱象频出?中国社会科学院保险与经济发展研究中心副主任王向楠分析称,一方面是由于有的机构或管理人员给予内部销售人员的压力太大,与新时代追求的更和谐平等的劳动关系不够一致;另一方面,则是由于保险销售人员众多、竞争激烈,个体差别大。

而关于这些乱象中隐含的风险,中国精算师协会副会长徐显琛亦分析道,有的自保件首年的奖励和退保的现金价值比收取的保费还高,因此存在套利风险;另一方面则是存在过度购买风险,超出保险销售人员,亦即

投保人自身承受能力,两种情况都会造成业务基础不牢,提高退保率。

王丹指出,现阶段,北京地区各保险机构对自保件和互保件有一定程度的管控,包括设置占比比例监测、限制购买数量、业绩考核限制等,但尚无行业统一标准,管控效果不佳,存在一些问题,比如个别销售人员离职后进入其他保险机构,存在为达成业绩退保保新的情况,容易产生退保纠纷。

同时王丹举例表示,部分销售人员在业绩考核或晋级压力面前,往往忽略自身实际保险需求和缴费能力,购买自保件数量较多,导致后期缴费压力很大,严重影响正常生活。还有

个别销售人员在职期间购买自保件获取佣金,离职后与代理退保组织勾结,进行恶意投诉谋求不正当利益,扰乱保险市场正常经营秩序。

就《通知》给保险市场业绩指标的影响,王丹表示:“销售人员正常的保险保障需求不受影响,销售人员基于自身保障需求、自愿购买自保件和互保件的,依法享有保险消费者的相关权利”。

徐显琛认为,这将鼓励保险消费者寻找真实的保险需求,倒逼保险机构提升专业服务能力,更好地服务消费者,而不是靠“拉人头”和“人海战术”的粗放营销模式发展,减少“忽悠式”的销售误导。北京商报记者 陈婷婷 周茵怡

| 相关新闻 |

北京保险销售人员“灰名单”来了

北京商报讯 记者 陈婷婷 实习记者 胡永新) 庞大的销售队伍对保险业的快速发展功不可没,但良莠不齐的素质及频发的销售乱象却让其备受诟病。9月2日,北京银保监局出台《北京保险机构销售人员处罚信息登记管理办法》(以下简称《办法》),首次从监管层面提出了保险销售人员处罚信息登记、使用和管理等规范要求,升级“黑名单”至“灰名单”。

《办法》将“黑名单”升级为“灰名单”,扩大了信息收集范围。通过借鉴银行业从业人员监管经验,在刑事处罚、行政处罚、党纪政务处分等较为严格的惩戒措施基础上,增加了内部处分和其他惩戒(如违反行业自律公约)等,以便保险机构准入审查中,能够全面

掌握相关人员既往诚信合规情况。同时《办法》要求保险机构在人员招录前,充分参考信息登记管理系统中的查询结果,自主决定人员的录用。存在监管规定禁止聘任或委托情形的,保险机构不得录用相关人员。

值得一提的是,同日,北京保险行业协会与北京保险中介行业协会还共同印发《北京保险机构销售人员处罚信息登记管理办法实施细则》(以下简称《细则》)。根据《办法》规定,销售人员处罚信息包括刑事处罚、行政处罚、党纪政务处分、内部处分及其他惩戒措施共五类。《细则》依据有关法律法规,充分考虑处罚信息与销售人员从业规范的关联程度,结合北京地区保险市场特点与实际,对上述五类信息的范围加以界定。