

9月LPR按兵不动 货币政策“以我为主”

新一期LPR如期出炉。

9月20日,央行授权全国银行间同业拆借中心公布,中国9月1年期贷款市场报价利率(LPR)为3.65%,5年期LPR为4.3%,均与前值保持一致。以上LPR在下次发布LPR之前有效。



LPR按兵不动

9月LPR走势整体符合市场预期。

此前,央行曾于9月15日平价缩量开展了4000亿元中期借贷便利(MLF)操作,同日还进行了20亿元公开市场逆回购操作,中标利率与前期保持一致。因当日还有6000亿元MLF和20亿元逆回购到期,整体实现净回笼2000亿元。

综合8月金融统计数据来看,广义货币(M2)增速继续提升,维持高位,市场流动性合理充裕。MLF缩量后,也让市场对于本月LPR保持不变已有预期。

中国民生银行首席经济学家温彬指出,LPR利率与MLF挂钩,在9月MLF利率未做调整的背景下,9月LPR报价的定价基础没有发生变化。

“8月MLF中标利率已超预期下调10BP,目前降息效果正在显现,短期内政策仍将处于观察期,MLF连续下调的必要性不高。”温彬进一步解释道,同时,内外政策错位下,稳汇率重要性提升,美联储等大幅加息预期进一步强化,制约国内降息空间。近期人民币汇率“破7”,也对政策利率及市场利率调整产生一定影响。

北京商报记者梳理发现,2022年以来,1年期LPR调降两次,共15个基点,5年期以上LPR则调降了三次,共下调35个基点。其中,在2022年8月,LPR实现非对称下调,1年期LPR调降5个基点,5年期以上LPR调降15个基点。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华表示,年内LPR已经数次调降,也是本月LPR按兵不动的原因之一。年初至今持续让利实体经济,部分银行保护净息差,增强经营稳健

性。此外,当前实体经济需求已经逐步回暖,结构持续优化,政策效果逐步显现。

影响几何

作为贷款市场的利率定价参考,每月LPR报价出炉后受到市场广泛关注。对于个人用户而言,1年期LPR主要与消费贷款利率挂钩,而5年期以上LPR则与每月房贷挂钩。

需要注意的是,尽管9月报价中LPR利率保持不变,但企业和居民仍有机会从银行处享受到更低利率的金融服务。据悉,近期就有国有银行宣布个人信用贷款一年期年化优惠利率(单利)低至3.7%(LPR+0.05%),该信用贷款实行浮动利率,根据最新1年期LPR加成本,按月更新。

周茂华告诉北京商报记者,尽管本月

LPR不变,但金融支持实体经济力度不减,国内实体经济贷款利率创出历史低位,金融部门也在积极调降金融服务费等。金融部门持续加大实体经济薄弱环节、制造业、绿色发展、重点项目和新兴领域支持;助力稳增长。

稳增长效应也会进一步传导至房地产市场。周茂华补充到,LPR保持不变不影响各区域实际格局情况,因城施策支持房地产市场稳步复苏。各区域根据房地产市场供需关系、宏观调控政策需求,用足房贷利率、首付比例等房地产综合调控政策,因城施策、精准调控,推动楼市回归三稳轨道。

此外,广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉同样提到,当前房地产市场处于供给和需求不匹配的状态,刺激需求端的边际效应在明显下降,因此单纯继续降低LPR没有太大意义。在供给端也应提振稳定工作

和收入的预期,配合房贷利率下调,进一步提高居民购房积极性。

坚持以我为主

而在市场的殷切关注下,本周全球金融市场迎来新一轮“超级央行周”。包括美联储在内,还有英国、日本、瑞典等数十家央行将公布最新的货币政策,预计将带来总计超过500基点的加息幅度。

一直以来,我国始终坚持稳健的货币政策“以我为主”。在其他国家的加息潮下,我国央行还在8月作出了降息的决定。

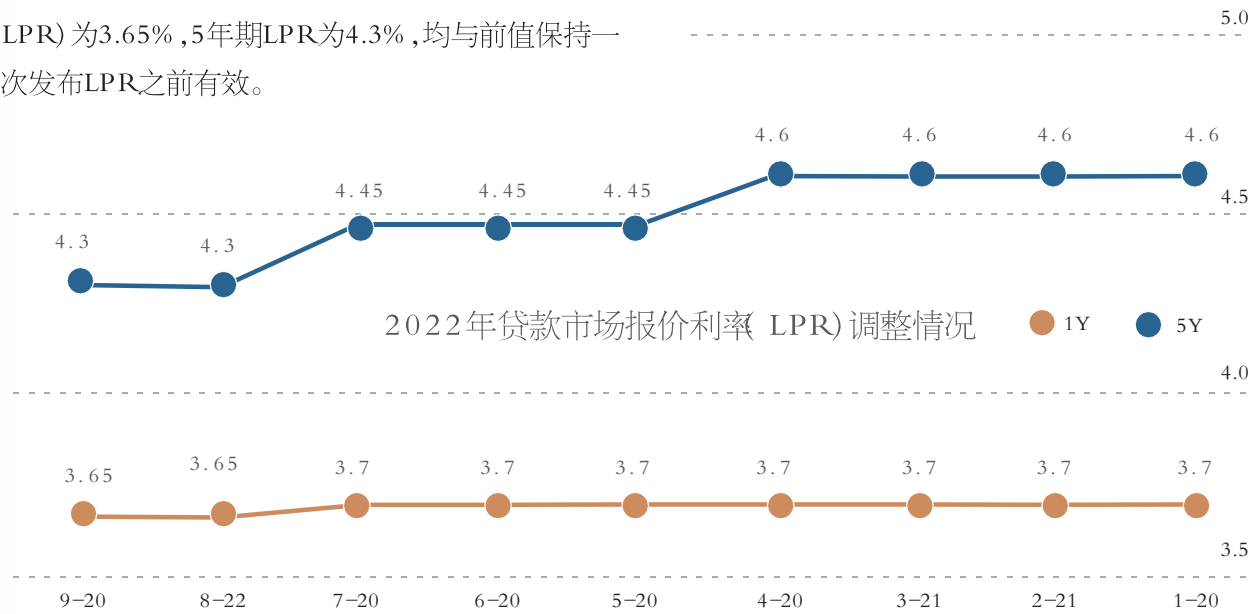
周茂华分析称,国内与海外经济体处于不同经济周期,相应的政策也会存在差异。其中,海外通胀“高烧”不退,政策重心在于控通胀;而国内物价温和可控,国内经济处于恢复阶段,就业压力较大,政策重心偏向于稳增长,加快推动经济重回正常轨道。

9月LPR持稳,也是央行根据市场实际情况作出的决策。后续LPR又将是何走势?周茂华表示,基于国内经济保持复苏态势、货币政策保持灵活适度等情况,LPR利率仍有调降空间。但后续仍需综合评估实体经济融资需求、房地产复苏情况和银行净息差等。

温彬则指出:“四季度,出口增速延续下行,房地产产业链修复不及预期,将继续对经济形成拖累。为此,在存款利率下调效应有所显现的环境下,继续通过引导5年期以上LPR调降,以支持基建、制造业中长期投资和稳定地产,刺激潜在信贷需求释放,就显得尤为重要。”温彬如是说道。

同时,温彬提到,在当前报价已偏低、优质企业贷款利率差压降更低,甚至与部分定期存款定价形成倒挂的情况下,若继续引导下调1年期LPR,容易加剧企业的套利行为,因此其后续再次调降的概率降低。

北京商报记者 廖蒙



从控额度到保额度 银行房贷的“攻守之变”

今年以来,在稳地产背景下,楼市松绑“新招”不断。从控额到保额,银行对房贷业务的态度也在悄然生变,在“一城一策”的背景下,如何用好政策工具箱,支持刚性和改善性住房需求,为购房者提供更为便利的金融服务成为银行未来发力的方向。

多地推“带押过户”

这两天,多个城市二手房放开“带押过户”火了!“带押过户”指的是,存在抵押的房产要上市交易的,无需先行还贷或垫付,即可实现抵押变更、转移登记及新抵押设立。而在此之前,国内二手房交易普遍要求卖方(原房主)先解押才能办理过户手续,而解押则意味着原房主需要还清全部按揭贷款。

当前,南京、苏州、济南、无锡、昆明等多地均创立了“带押过户”模式;“带押过户”不仅为原房主避免了寻求社会“过桥资金”中存在的各类风险,新房主也能通过原房主贷款进行贷款的方式也为银行保留了房贷额度,避免了优质资产出现流失。

“这是最近推出的新政。”南京地区某银行个贷部门工作人员向北京商报记者介绍称:“举个例子,假如原房主目前想把手里的房产卖掉,这时新买家就可以来我行进行贷款,比如原房主按揭贷款剩余100万元未还清,那么‘带押过户’模式中就可以不用先还清这笔贷款,由新买家贷到资金后再将原房主100万元的贷款结清,后续由新买家完成还款。”

对于利率执行情况,上述银行个贷部门工作人员介绍:“新房主办理按揭贷款的利率参考最新标准执行”。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华在接受北京商报记者采访时分析称,银行通过“带押过户”保房贷额度主要还是落实楼市三稳任务,根据各区域房地产市场供需和区域宏观调控政策需要,因城施策,精准调控,促进楼市需求恢复。“带押过户”有助于减轻部分购房者高额资金垫付,提升二手房交易效率等。

银行房贷态度生变

回顾近年来的房贷支持政策变化,银行的态度已经悄然生变。

2020年12月31日,央行、银保监会发布《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》,明确对中型银行、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5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。

在监管对房贷集中度“划档”之后,银行房贷放款曾出现阶段性紧缩。以北京地区为例,在2021年清明小长假之后,北京地区部分银行房贷额度便出现了收紧,当年8月北京地区房贷额度严控全面升级,多家银行分行以及分支行均无房贷额度,彼时有银行个贷人士直言:“2021年想要额度应该没戏了,2022年可能才会有”。

北京商报记者此前在调查中发现,有银行以产品升级为由拒绝受理线上提前还款申请,购房者想要申请提前偿还本金,必须到进行贷款的网点进行线下预约。据调查,有关停线上还贷渠道的银行客服曾表示,9月16日可再尝试线上申请。不过,9月20日,北京商报记者尝试发现,该行手机银行App仍显示“产品升级”无法办理。另外,在记者调查过程中,也有部分银行表示,申请提前还款需要进行预约,办理周期为1个月左右。

从上市银行2022年半年报中可以发现,个人住房按揭贷款方面,有28家银行较上年末有所增长,但增幅普遍维持在个位数,放缓趋势也较为明显。另有12家银行个人住房按揭贷款较上年末有所减少。

正如诸葛找房数据研究中心高级分析师陈霄所言,银行态度的变化,能够反映出市场形势

的变化,在前两年房地产市场交易火热的时期,银行通过控制房贷额度来稳楼市、稳房价,在当前,经济下行压力加大,居民预期收入下降,投资理财收益不景气,加上部分地区房贷利率下调至最低4.1%,一部分购房者选择提前还款,轻装上阵,对于银行来说还贷客户增加,控房贷不得不转向保房贷。

完善差别化房贷支持政策

在“一城一策”用好政策工具箱稳楼市的前提下,加大金融扶持力度,优化金融服务方式,促进房地产业良性循环和健康发展成为银行必答课题。

在陈霄看来,对于未来的银行房贷业务,银行应因城施策完善差别化住房信贷支持政策,对于购房者提出灵活还款方式,如先息后本或者利息加少量本金,减轻购房者的还贷压力,满足刚性购房需求释放,加大信贷资源保障,对重点客户给予期限调整、利率优惠等方面支持。

招联金融首席研究员董希淼指出,目前,多数银行已经对住房贷款政策进行了微调,比如降低贷款利率、加快放款速度等,但相应调整集中在满足首套住房消费需求。下一步,应在如何满足改善性住房需求上采取更多的支持政策,如适当放宽贷款条件,改变“认房又认贷”,区别对待已经结清贷款的购房者。

在优化房贷业务金融服务方面,也有部分银行高管在业绩发布会上做出了回应。交通银行副行长周万阜表示,加快房贷业务的流程优化,强化科技赋能,通过数字化改造,提升房贷业务留存效率和客户体验,解决疫情条件下房贷业务的正常办理。邮储银行副行长姚红指出,重点支持刚性和改善性住房需求,加强商品房的预售资金监管。

“对银行来说,应主要落实楼市三稳任务,根据各区域房地产市场供需和区域宏观调控政策需要,因城施策,精准调控,促进楼市需求恢复;‘带押过户’有助于减轻部分购房者高额资金垫付,提升二手房交易效率等。”周茂华说道。

北京商报记者 宋亦桐

半年减70万 保险营销队伍持续“瘦身”

北京商报讯(记者 陈婷婷 李秀梅)保险营销队伍继续“瘦身”!9月19日,银保监会披露的2022年上半年保险公司销售从业人员执业登记情况通报显示,截至2022年6月30日,全国保险公司在保险中介监管信息系统执业登记的销售人员为570.7万人。

其中,90家财产险公司执业登记销售人员169.3万人;94家人身险公司执业登记销售人员401.4万人,这一数据与近期坊间流传的保险代理人数量仅剩400余万人出入并不大。

纵向对比来看,在2021年末,全国保险公司在保险中介监管信息系统执业登记的销售人员641.9万人。今年上半年相较于去年底,行业销售人员又减少了71.2万人。其中,人身险公司销售人员减少71.4万人,财产险公司微增0.2万人。也就是说,上半年保险营销员减员全部来自人身险公司。

在业内看来,这既有保险公司主动清理不合格人力的内因存在,也有外部环境的影响。中国太保寿险总经理、首席执行官蔡强曾直言,如果“人力”是虚的,迟早都要走掉,在转型的阵痛当中,宜快不宜慢。从中国各行各业供给侧改革的举动来看,都是这样,如果这边的奶酪已经没有了,那么越快走到新奶酪那边越好。

在中国人寿中期业绩发布会上,中国人寿副总裁詹忠透露:“这几年,受各种复杂的外部环境影响,寿险行业在深度调整,各家公司都在主动转型。从目前来看,行业营销员规模还处于下行通道,但下滑速度在放缓,有逐渐企稳迹象。”

从各保险公司的改革动作来看,打造高质量、高素质的营销团队,传统个险的人力清虚、提质增效成为行业主旋律。各公司已经将重点放在稳定绩优人群、推动高产能队伍建设方面。

比如,7月下旬,平安人寿召开2022

“优+人才”招募计划发布会,旨在招募有抱负、有学识、敢想敢为的青年才俊,培养高素质、高绩效、高品质的“三高”队伍。4月,新华保险发布“优计划”,助力打造强大的新华保险人才队伍。此外,泰康的HWP计划、太平人寿的“山海计划”、太保寿险的“长航行动”等,也都有异曲同工之处。

近期,从某中小寿险公司跳槽加入泰康HWP计划的张岗(化名)告诉北京商报记者,目前普通的保单件均价值低,并且非常内卷,高净值客户则是新赛道。未来行业需要的不再是传统保险销售,而是一站式综合性健康和财富管理方案的提供者。

实际上,部分头部公司已经取得了一定改革成效,在今年中期业绩会上,太保寿险、中国平安的管理层均透露,公司的寿险改革符合预期,如中国平安联席CEO陈心颖表示,寿险改革已取得初步成效,下半年将按照计划推进,年底会完成剩余35%营业部的改革,把寿险改革做得更加稳健扎实。

对于各家公司的“优增”计划,中国人民大学中国保险研究所研究员张俊岩指出,保险营销员作为联系保险公司与保险消费者的重要桥梁,其作用发挥直接关系到保险市场秩序的稳定,关系到客户的保险消费体验和权益保护。从规范业务、防范风险、改善行业形象、保护保险消费者权益等方面来看,未来,对保险营销员综合素质的要求会越来越高。保险营销员不断提高专业服务水平,有助于减少销售误导和保险合同纠纷,提升保险公司效益及合规意识,促进行业高质量转型发展。

“未来保险营销员转型压力将持续增大,不仅来自保险公司绩效管理的升级,还包括金融理财综合竞争以及客户保险意识和保险需求的全面提升。”北京工商大学中国保险研究院副秘书长宋占军补充表示。