

6月LPR如期调降 更多货币政策可期

北京首套房贷利率再创最低

一如市场预期,6月LPR报价继去年8月下调后,再次实现下调。而其中引发全民关注的是,此次5年期LPR的下调也将为购房者们省下一笔不小的支出。

以北京地区为例,当前北京地区银行执行的是首套房商贷利率加55个基点,二套房商贷加105个基点。调整后北京首套个人住房商贷的利率是4.2%加55个基点,报4.75%;二套房贷是4.2%加105个基点,报5.25%。这也是自LPR捆绑房贷利率以来,北京首套房贷利率再度创下最低纪录。

此次降息幅度也略超市场对本月LPR的调降预期。在等额本息计算方式下,以北京地区商贷100万元25年期为例,此次LPR调降10个基点后,首套每月月供可少还57.67元左右,二套每月可省59.14元,25年内整体可省下1.73万-1.77万元的利息支出。

需要注意的是,此次降息后,对于新购房者来说可以尽享降息利好;那对于很多已经贷款且正在还贷的存量购房者来说,又有什么变化?

此前,央行曾公告,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LPR为定价基准加点形成。加点数值应符合全国和当地住房信贷政策要求,体现贷款风险状况,合同期限内固定不变。

北京商报记者了解到,早在2020年8月,各大银行集中将存量房贷批量转化成LPR,而且约定从2021年1月开始实施。转化成LPR定价模式之后,购房者的房贷一般会一年调整一次,不过调整的日期是何时开始,不同银行规定不一,有的银行是在合同签署日调整,但大部分银行则是从新一年的第1月份开始调整。

这也就意味着2024年1月,很多人的房贷将会迎来新一轮调整周期。

另对楼市而言,政策导向是较为积极的。仲量联行大中华区首席经济学家及研究部总监庞溟说到,此次下调LPR,有利于促进实体经济信贷成本、经营主体融资成本和个人消费信贷成本稳中有降,有利于稳投资、促消费、扩内需、加固经济基本盘。考虑到供给端复苏节奏、力度仍滞后于销售端回暖,待售面



6月LPR(贷款市场报价利率)如期下调,整个市场都沸腾了。6月20日,中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布,6月1年期LPR为3.55%,5年期以上LPR为4.2%,均下调10个基点。

值得一提的是,本次5年期LPR下调也关乎所有购房者的月供。据北京商报记者测算,在等额本息计算方式下,以北京地区商贷100万元25年期为例,此次LPR调降10个基点后,首套每月月供可少还57.67元左右,二套每月可省59.14元,25年内整体可省下1.73万-1.77万元的利息支出。

北京商业贷款100万元、期限25年、还款方式等额本息

日期	LPR	首套利率	首套月供(元)	二套利率	二套月供(元)
6月20日之前	4.30%	4.85%	5758.84	5.35%	6051.62
6月20日之后	4.20%	4.75%	5701.17	5.25%	5992.48
差额(月供)			57.67		59.14

(备注:2023年6月北京房贷利率标准:首套LPR+0.55%;二套LPR+1.05%)

积同比已多月处于高位,地产下游相关的消费链条也仍处于复苏初期,房地产企业更重视盘活存量、谨慎对待追加增量,供给端和需求端仍需政策持续支持和耐心呵护,以避免点状的、分化的、不均衡的复苏。

中原地产首席分析师张大伟则称,降息的目标依然是稳定经济,上一次单独降息5年期是主要稳房地产,那么这次大概率还是稳定经济。房地产并没有超预期地降低15个基点。本次降息对于市场来说,为降低增量和存量房贷利率打开空间。配合限售放松、非限购区域首付比例调整、公积金宽松等稳楼市组合拳,预计将对房地产形成一定程度的托底作用,但影响相对有限,市场当下更期待一线城市微调二套房首付等政策。

政策降息叠加负债成本改善

在业内看来,此次LPR迎来一定调降空间,主要是在6月政策利率降息、存款挂牌利率下调以及“类活期”存款管控等操作落地下,银行负债成本有所改善。6月LPR报价也改变了去年8月以来的平稳状态,再次实现下调。

正如中国民生银行首席经济学家温彬指出,近期,存款挂牌利率下调、“类活期”存款管控、政策利率降息等一系列操作完全落地后,累计改善国股银行负债成本10个基点左

右,为LPR下调带来相应空间。

一方面,为稳定银行息差水平,实现“促让利、稳经营、防风险”之间的平衡,今年以来存款利率市场化改革提速,开启新一轮存款降息大幕。4月部分中小银行跟进“补降”存款挂牌利率,5月15日协定存款和通知存款自律上限做出下调,6月六大国有行和部分股份行再度集中下调存款挂牌利率,从定期存款和“类活期”的高成本存款着力,全力降成本、稳息差。这些成本管控举措接连落地,有助于推动银行综合负债成本改善。

另一方面,在6月降息下,市场利率同频下调,进一步带动报价市场化负债成本出现改善,尤其是市场类负债占比较高的股份行更为受益。温彬说到,从资金利率看,6月以来,DR001、DR007均值分别为1.43%和1.82%,均处于政策利率下方运行。从同业存单利率看,伴随存款利率下调、降息落地,资金面延续宽松下以及供需错配压力降低,近期同业存单利率快速下行,1年期AAA同业存单收益率最低下行至2.26%,与MLF的利差不断扩大。银行整体负债成本降低,为LPR加点下调创造空间。

就具体原因来看,光大银行金融市场部宏观研究员周茂华同样谈及了多层面的原因,一是此前商业银行先后调降存款利率,同时近日作为LPR定价锚的MLF利率下调

10个基点,因此市场对本月LPR调降已有充分预期。

二是加强经济逆周期调节。4月以来经济数据显示,我国经济在经历一季度强劲反弹后,经济复苏节奏有所放缓,加之海外需求前景不确定性较高,市场担忧经济复苏放缓。央行通过降息加大逆周期调节力度,以促进企业投资和居民消费加快恢复。

三是畅通政策传导,突出实体经济支持的力度。本次1年期、5年期LPR利率分别下调10个基点与MLF利率调降幅度一致,畅通了货币政策向实体经济传导。同时,1年期LPR调降高于上一次,也释放国内金融让利和支持企业力度明显增大。

“整体看,本次LPR利率调降有助于增强实体经济活力,促进投资、就业和消费良性循环。”周茂华说道,LPR调降利好企业与房地产市场。一方面,LPR利率带动企业部门贷款成本下降,有助于提振企业融资需求,促进投资和就业;另一方面,5年期LPR下调,降低首套、刚需购房贷款成本,提振楼市需求;同时,也有助于降低二套房月供利息支出等。

不乏会有更多货币政策出台

在6月16日召开的国务院常务会议上,针对经济形势的变化,围绕加大宏观政策调控

力度、着力扩大有效需求、做强做优实体经济、防范化解重点领域风险等四个方面,提出了推动经济持续回升向好的一批政策措施。

在业内看来,随着6月降息落地和LPR报价下调,后续货币、财政、产业、就业政策等均有望逐步加码和协同发力,以促进需求进一步修复。

正如温彬指出,后续可期待的政策空间包括以下四个方面:一是财政赤字和专项债使用有望提速、政策性金融工具有望加大发行量,以补充项目资本金,支持基建投资。减税降费举措进一步出台,扩大降成本的空间。

二是“金融支持房地产十六条”之后,房地产连续性政策有望继续出台,以防范债务风险,加快房地产链条良性循环;更大力度推进“保交楼”,进一步压实地方政府责任,推动银行在商业化原则基础上加大金融支持。

三是结构性货币政策工具、支持大宗消费等领域政策有望加码,促进制造业投资寻找结构性新动能、缩短短板领域的差距、更好发挥消费的“压舱石”作用。

四是通过地方债和贷款置换、展期、重组等方式稳妥化解地方隐性债务,避免产生进一步金融风险。

而对于下一阶段贷款利率走势,周茂华同样表示,目前国内通胀温和可控,国际收支保持基本平衡,央行政策空间充足,银行资产质量和盈利整体保持良好,LPR仍有调降空间。另从一季度银行净息差平均水平及本次调降幅度较大看,国内商业银行的净息差压力依然较大。同时,考虑金融更好配合后续其他宏观政策措施,不排除央行仍有可能通过降准(定向降准)、结构性工具,释放低成本、长期限资金,为经济复苏营造适宜货币信贷环境。

温彬则坦言,当前经济“弱复苏”背景下,市场融资需求相对疲软,年初以来信贷投放“需求不济,供给不控”,新发放贷款利率仍延续下行态势。同时,伴随LPR再度调降,后续季度内到期续作的贷款重定价压力将加大。净息差承压背景下,负债端成本管控措施有望继续出台。银行机构有望继续通过压降定期存款点差、管控高成本的长期定期存款续作规模、设定“类活期”存款阈值、规范同业存款和结构性存款等方式来继续降低存款利率,为让利实体经济创造更多空间。

北京商报记者 刘四红 廖蒙

中小银行揽储“内卷”压力待解



6月末将至,按照惯例,又到了银行“加码”揽储的日子。6月20日,北京商报记者注意到,趁着端午节假期之机,有不少中小银行开始预热高利率定期存款产品,开启送礼、返积分“花式”揽储模式。经历多次“降息”后,中小银行存款利率仍具备一定的价格优势,但受制于商誉、影响力、资本实力多重因素的影响,揽储难这一现象也仍在上演。

借“节日牌”花式揽储

季末将至,中小银行揽储大战硝烟再起。6月20日,北京商报记者梳理发现,借端午假期之机,有多地区银行推出了活动预告,抽奖、积分权益“花式”揽储可谓出奇招。

灵川农商行在端午节活动宣传海报上标注,“定期存款年化利率高达3.95%”,从该行展示的各项存款利率来看,1年期、2年期、3年期、5年期定期存款年化利率分别为2.2%、2.8%、3.45%、3.95%,以购买10万元存款为例,到期利息分别为2200元、5600元、10350元、19750元,活动中展示的利息比该行普通定期存款利息高出不少。

“端午节购买存款额外送粽子。”该行一网点客户经理介绍称,“端午节活动推出的定期存款利率高一些,但要求储户需要在同一网点办理存取款业务,不支持跨网点办理,这是活动期间的要求,1万元以上起存,我行的利

率在业内都是按照规定的最高上限上浮。”尤溪成功村镇银行也在6月17日-30日推出了定期存款积分兑好礼活动,活动期间至该行办理定期存款,在原有积分的基础上新增部分每万元加送2个咸鸭蛋,以此叠加,单个客户上限100个,不足万元按万元算。

“我行定期存款利率1年期、2年期、3年期、5年期分别为2.25%、2.7%、3.3%、3.5%。”尤溪成功村镇银行一位客户经理介绍,“相对于本地其他银行,我行的定期存款利率高一些,执行利率是根据人民银行规定的基准利率进行调整,我行今年年初已经下调过一次存款利率,后续是否会下调暂不清楚。”

凤台通商村镇银行体育场支行6月22日-24日活动期间凡在该支行办理定期存款1万元以上(含1万元)的客户均可享受双倍积分;凤台通商村镇银行毛集支行规定,6月22日端午节当天,凡在该支行办理定期存款的客户(存单金额在1万元以上,存期1年期以上),在积分换礼品的基础上还可以参加限时

包粽子活动,限时5分钟,包多少带走多少,免费赠送。

融360数字科技研究院分析师刘银平在接受北京商报记者采访时表示,中小银行在网点覆盖面、客户数量、社会公信力等方面都不及大型银行,存款稳定性相对较差,负债来源相对单一,往往通过更有优势的利率来吸引储户。

难以完成的KPI指标

预热高利率产品、积分送礼……“花式”揽储不断折射了中小银行背后的揽储压力。

单从利率来看,中小银行仍较有竞争力,但为何揽储仍是“难上加难”?在这背后,离不开银行类型、地域、人脉等多因素的影响。谈及季末揽储,一位农商行业务部门人士倍感压力,他向北京商报记者直言,“目前营销存款难度很大,我们都是通过身边的亲戚朋友来找客户,然后通过打感情牌及优质的服务

来留住客户”。

将视线拉至南方某地,客户经理晨晨(化名)用崩溃一词形容季末难以完成的考核。“同业的家人该怎么办?月底拉存款的任务完成了吗?我还有700万元缺口,完不成太崩溃了。”

有钱先还房贷、有钱先买保险……如今,居民在存钱的态度上愈发谨慎。一位资深金融从业者表示,由于内部竞争激烈,外部证券、保险等行业分流,大中小银行都面临着较大的内外部压力。目前市场上的投资者,主要追求的是资金流动性,也就是变现能力,证券和保险产品的多样化和丰富化,特别是流动性好的产品,在一定程度上对银行存款产品形成冲击。

上述资深金融从业者指出,以城农商行为代表的中小银行,由于商誉、影响力、资本实力以及知名度等因素影响,本身就处于竞争弱势,所以只能通过提高利率来进行揽储,再以高息贷款的形式来实现利润。因此,城农商行的高存款利率会造成相对较高的资金成本,但能保持着稳定的息差水平。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华告诉北京商报记者,国有大行与中小银行存款利率方面存在差异,主要是部分中小银行在品牌、客户基础、经营风控能力、融资渠道等方面相对于国有大行存在差距,导致存款产品方面定价有所不同。中小银行负债压力相对大一些,融资渠道相对窄,同时,经济稳步复苏带动信贷需求,这就导致部分中小银行希望扩大负债,提升信贷投放力度,增加盈利。

只解燃眉之急

对城农商行、村镇银行来说,存款利率较高,也就意味着资金成本抬升。一位城商行业务部门人士坦言,关于资金成本过高,银行也会采取一些措施达到平衡,例如销售理财产品、抬高贷款产品利率、销售保险产品缓解压力。

这样的补救措施虽能解决燃眉之急,但从长远看,坐等客户上门存款的时代已经过去,未来中小银行应探索非价格竞争手段,带动存款规模增长。

正如刘银平所言,由于存款利率持续走低,各类银行都面临存款流失的风险,且居民理财意识逐渐增强,投资理财市场表现良好的话,会从存款中分流部分资金,中小银行的揽储难度会变得更大。中小银行需要深耕区域市场,注重客群经营,提升服务质量,增强客户黏性,留住客户。

在周茂华看来,一般来说,中小银行的存款利率会高于大中型银行,在满足自律组织要求情况下,中小银行与大中型银行保持一定“存款利差”是正常的,但需要区分“高息揽储”行为。未来对于部分区域法人中小银行,需要充分发掘指数区位优势,深耕区域经济,在提升经营效率与风控能力同时,增强服务实体经济能力;积极推动零售业务和轻资本业务发展;同时,拓宽融资渠道,增强负债能力等。

北京商报记者 宋亦桐 实习记者 周斌