

# 央行明确存量房贷利率要降息

关于存量房贷再次释放重磅利好信号。8月1日，中国人民银行、国家外汇管理局召开2023年下半年工作会议，北京商报记者注意到，在下半年六大项主要工作中，会议再次强调将支持房地产市场平稳健康发展。

具体措施上，包括落实好“金融16条”，延长保交楼贷款支持计划实施期限，保持房地产融资平稳有序，加大对住房租赁、城中村改造、保障性住房建设等金融支持力度。

另外也明确，将因城施策精准实施差别化住房信贷政策，继续引导个人住房贷款利率和首付比例下行，更好满足居民刚性和改善性住房需求。指导商业银行依法有序调整存量个人住房贷款利率。

## 人民银行支持房地产市场平稳健康发展指导意见 >>



1. 落实好“金融16条”，延长保交楼贷款支持计划实施期限
2. 加大对住房租赁、城中村改造、保障性住房建设等金融支持力度
3. 继续引导个人住房贷款利率和首付比例下行
4. 指导商业银行依法有序调整存量个人住房贷款利率

供约400元，节约月供和总还款额约7%；全行业每年可减少房贷利息约3000亿元，如果全部用于消费相当于2022年社会消费品零售额的0.7%。而假设100%存量按揭贷款的利率下调70个基点，对银行净息差、营业收入、净利润影响分别为-9个基点、-4%（年化）、-9%（年化）。2022年全行业、国有大行、股份行、区域性按揭贷款占比分别为21%、28%、17%、13%，存量按揭下调对按揭敞口比例较高的国有大行影响更大，对区域性影响较小。

综合来看，银行下调存量贷款利率的动力并不充足。不过不排除部分银行，尤其是存量房贷规模较大的国有银行，会以社会责任为导向，为了提振消费而降低存量房贷利率。

由于存量按揭贷款利率下调将压缩银行息差，加大经营压力，银行主动下调的动力较弱。这可能需要监管明确调整的方案，因而存量按揭利率下调尚需时间。

对于存量按揭贷款利率调整的可能路径，招商证券认为，存量按揭加点下调的可能方案为，存量按揭贷款加点高于目前区域最新加点幅度的，按揭贷款加点有可能下调至最新的，低于最新加点幅度的保持不变。由于按揭贷款利率需要遵循区域下限，存量按揭利率降至当地当前新发放利率之下也是不合理的。为了推进存量按揭利率调整工作，银行可以在手机银行、网上银行等设置调整申请链接，让客户自主申请，也可以网点线下申请，操作难度很低。

董希森进一步指出，考虑到存量房贷利率调整可能影响银行息差稳定，进而影响银行向实体经济让利政策的持续性，人民银行可通过结构性货币政策工具，对影响较大的银行给予阶段性支持。

北京商报记者 刘四红

## 金融投放重心有所变化

在业内看来，此次会议明确了下半年房地产金融相关工作内容，指导性强，也和近期各地即将出台的房地产政策形成了良好协同效应。

“在这六项工作中，房地产是唯一提及的产业经济，充分说明在诸多产业发展中，房地产是最受关注的，这也说明金融部门对房地产的大力支持。”易居研究院研究总监严跃进评价，从房地产方面的一些既有政策继续强调，说明政策总体上延续了上半年的总基调。从此类政策来看，涉及到金融16条政策落实和延长、各领域融资工作推进、差别化住房信贷政策等。尤其是此次再次提及“引导个人住房贷款利率和首付比例下行”，这说明降首付降房贷依然是下半年刺激购房方面的重要政策，也意味着此类政策继续落实的空间依然很大。

另外，此次会议中也提到，要加大对住房租赁、城中村改造、保障性住房建设等金融支持力度，这也是当前首次提及对城中村改造的金融支持内容。继此前中央政治局会议提

及“积极推动城中村改造”后，此次人民银行金融部门积极反馈，明确将对这一领域进行金融支持。

在严跃进看来，这一表述将有助于引导后续各金融部门积极调整金融产品和服务中心，积极推动城中村改造工作。从三个领域的金融支持来看，说明当前对于一些民生领域的工作有新的划分，此次将此类领域划分为住房租赁、城中村改造、保障性住房，这一划分信号意义很强，过去提及比较多的可能是老旧小区改造、保障性租赁住房等内容。而此次人民银行对于此类划分有所变化，所以金融投放重心有变化，这要求各市场参与主体关注此类微妙的变化。

## 存量房贷调整后能省多少

市场更为关注的还是存量房贷利率调整要求。此前的7月14日，国新办发布会上，人民银行表态，支持和鼓励商业银行与借款人自主协商变更合同约定，或者是新发放贷款置换原来的存量贷款。

而此次工作会议上，表述也有重大变化，即指导商业银行依法有序调整存量个人住房

贷款利率。

此类表述的差异在于，过去是“支持”和“鼓励”，而现在是“指导”。“这就意味着政策改革进入到实操层面，也意味着一些银行在实操中可能有困惑，需要人民银行来定调。所以下半年调整存量房贷是房地产领域非常重大的一件事。”严跃进认为，从金融风险角度看，这有助于减少房贷违约的风险。从购房者来说，每个月月供可以减少，真正实现减负。

简单来说，在前几年办理高利率房贷的购房者，以100万元房贷额、30年还款期，等额本息还款方式为例，在5.95%的房贷利率高点贷款，利息总额约114万元，但以最新LPR 4.2%的利率贷款来看，利息总额约76万元。可别小看这个调整，存量贷款金额如果上百万甚至几百万，30年下来，省下利息可高达几十万甚至上百万。

另外，此次政策还提及了调整存量房贷的基本原则，即“依法”和“有序”。从“依法”的角度看，招联首席研究员董希森认为，存量房贷合同由银行与借款人签订，利率条款变更也应在指导意见之下，由借贷双方依法协商一致；“有序”则意味着，存量房贷利率调整不

会“一刀切”，可能主要针对利率明显偏高的部分存量房贷，可根据利率高低分别确定不同的下调幅度，也可以是阶段性下调。

严跃进同样称，“依法”主要是要从合同规定以及信贷工作等角度进行。而从有序的角度看，主要是指此类工作调整涉及方方面面，更要设定好机制，有序开展相关工作，即要协调好各方利益。

## 建议给部分银行阶段性支持

政策信号发出后，银行调整进展如何？

截至7月底，北京商报记者调查发现，由于距离此前官方表态时间较短，以目前北京地区来看，各家银行暂未有利率调整的迹象，提前还款的现象虽较此前有所“降温”，但仍需预约排队办理。

多位银行内部人士表示，“分行还在等待总行消息”“目前暂未接到有变化的通知”“暂未收到政策通知，持续关注相关政策”“目前尚未下调存量房贷利率”。

根据中金公司研究部的测算，假设存量按揭利率下调70个基点，按照100万元按揭贷款、等额本息还款计算，可降低借款人月

## F 聚焦 Focus

# 保险产品“3.5%”时代画句号

“不是3.5%时代的终结，是3%以上的所有产品都将画上句号。”“7月31日前，是我们用最小的成本，配齐家庭保障的最后机会”……8月1日起，保险代理人朋友圈的如此宣传戛然而止，市面上最后一批预定利率高于3%的人身保险产品于“最后一刻”，即7月31日相继下架。随着预定利率3.5%的保险告别舞台，当前险企的哪些产品正积极参与换档？接下来10月开启的“开门红”，保险公司又该如何做好准备功课？

## “干完7月顶一年”

“23:00产品关闭投保入口！”“真是忽略了停售的强大力量，导致保险公司系统都崩溃了。”……除了一些提前下架的产品，按照既定停售时间，其余预定利率高于3%的人身险产品在7月31日24时前迎来了集中下架。

从“准点报时”产品下架动态，到及时告知客户保险公司系统崩溃，不少代理人尤其是保险中介机构代理人在7月31日挑灯夜战到了“最后一刻”。

“整体而言，得益于近几个月3.5%预定利率人身险产品的销售，可以用一扫前两年的阴霾来形容。”“相当一部分公司在今年上半年或7月已经把全年的业务量都完成得差不多了。”北京商报记者从多家险企高管处了解到，前两年，从公司层面而言，可以称业绩承压，尤其是新单业务比较难做。而在今年5月、6月、7月三个月实现了保费收入的“小阳春”，可以用“热烈”的盛夏来形容。

之所以预定利率高于3%的人身险产品准点集中下架，是因为此前各家保险公司收到监管部门的窗口指导。7月中旬北京商报记者获悉，监管陆续电话通知，对险企进行窗口指导，内容是要求在7月31日24点前下架预定利率大于3%的保险产品。记者通过多家保险公司产品停售信息进一步了解到，通知停售的产品既有当前最火的增额终身寿险，也有年金保险、两全保险、万能险等。

预定利率，是指人身险产品进行保险产品定价时所采用的利率，实质是保险公司承诺给客户的回报率。业内人士表示，在市场利率下行背景下，停售相关较高预定利率产品有助于保险公司防范利差损。

预定利率高于3%的人身险产品退出历史舞台，对于这一历史性“翻页”，有代理人感慨万千，在朋友圈里“告别”。李崇（化名）对北京商报记者表示，“我们经历了4.25%的离去，亲历了3.5%的谢幕，如今开启了3%新篇章。我们每个人都是跨时代的见证者”。

## 产品换挡进行时

“终于结束了，打算好好调整一下节奏。”8月1日，预定利率高于3%的人身险产品正式告别市场后，有代理人畅想接下来的工作，并感慨道：“3.5%下架、追业绩、陪客户，‘疯狂7月’终于告一段落，身体的疲惫远远比不上精神上的疲惫，8月终于能休息一段时间了。”

不过，从另一层面，代理人们也将面临新的考验，比如新产品将陆续上架，而由于缺少了以往的竞争力，销售压力会有所增加。从目前有保险公司推出的新产品来看，以增额终身寿险为例，预定利率已下调至3%。

从产品端的变化来看，资深精算师徐昱琛表示，预定利率3.5%的产品在市场上基本已经销声匿迹，后续，根据监管要求，三类产品的定价或保证利率都设置了上限，比如传统的普通类产品是3%，分红类是2.5%，万能险的最低保证利率较原来有0.5个百分点甚至1个百分点左右的下调。

不过，在目前的利率环境下，保险产品仍具有一定的竞争力，能够满足不同消费者的需求。

徐昱琛表示，预定利率3%的产品不会是“世界末日”，因为保险的保障功能、财富管理功能，哪怕是预定利率3%，对于其他产品而言也有相应的优势，包括它具有长期性，也具有年金定期领取和财富传承等特质。

其实，早在预定利率3.5%的产品尚未

完全退出市场之时，一些保险公司在寿险产品积极参与产品切换，平安人寿、阳光人寿均推出了产品类型分为分红型的新产品，具体而言，平安人寿上线了一款名为“金越尊享分红”的分红型增额终身寿险，预定利率2.5%，消费者可以享受保单红利。阳光人寿则是分红年金附加万能险的设计组合。

北京工商大学中国保险研究院副秘书长宋占军介绍，分红险采用传统寿险的定价，将保险公司经营所得优于定价假设的一部分通过分红的方式与投保人共享，投保人得以获得超过保险预定利率的收益。

## 10月“开门红”如何备战

7月“狂欢”后，也为行业带来新的思考。代理人规模下滑仍是大趋势，这意味着险企要尽早做好转型工作，8月、9月便是转型的关键期，因为10月开始要为2024年的“开门红”做准备。保险公司的开门红一般是指保险公司开展保险产品的大规模销售的时间节点，时间一般在每年的10月至第二年2月。

在业内人士看来，今年上半年，包括7月，保险公司从上到下还算“过得不错”，预定利率3.5%的保险产品热销，人身险市场保费收入加速回暖，增速迅猛。但无论是人力脱落和新人招聘层面仍然承压。并且，值得思考的是，5月、6月、7月的销售盛况也并非长期效应。

那么，接下来10月开启的“开门红”，保险公司将如何布局？

随着“健康中国”战略的深入推动，商业保险发展迎来重大机遇，近年来，多家保险公司动作频频，围绕保险+康养打造保险业新生态圈，如泰康保险、大家保险、新华保险等都在布局养老社区。在徐昱琛看来，提供差异化的服务是根本，险企可以在康养等多个领域发力。

此外，可以实现“1+1>2”的保险金信托领域也是兵家下一步“待争之地”。保险金信托是保险与信托相结合的一种金融商品，是以保险金或保险金受益权为信托财产的信托方式，具有典型的“跨界”属性。业内人士指出，对于险企而言，布局保险金信托不仅能够驱动保费增长，更重要的是能够获取高净值客户、开拓高端市场。

“除了高端客户的财富传承业务即发力保险金信托，还可以注重客户资产的海外配置。”徐昱琛表示，高端客户的资产配置，无论从保险角度或其他角度都有着一定的需求，发力这方面业务也是产品差异化的体现。

最后，数字化能力是金融机构保持高质量发展核心能力之一，因此，线上化运营工作也必不可少，比如如何通过线上化获取客户，与客户实现“双向奔赴”。业内人士表示，在保险领域，头部保险公司在数字化层面具有规模效应和领先优势，采取整体推进策略，而中小型保险企业由于规模和投入有限，则需要更加针对性地进行数字化转型。在数字化转型中，险企的业务模式、成本效率将会重构，中小险企也有机会借此实现业务上的弯道超车。

北京商报记者 孟凡霞 胡永新