

存量房贷降息读秒 提前还贷会减少吗

银行仍观望

近段时间,监管接连释放“松绑”信号,存量房贷利率下调有望进入实操阶段。8月1日,人民银行、国家外汇管理局召开2023年下半年工作会议指出,“指导商业银行依法有序调整存量个人住房贷款利率”。

这是监管近期第二次对存量房贷利率调整进行定调。在此前7月14日国新办新闻发布会上,人民银行货币政策司司长邹澜表示,按照市场化、法治化原则,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。

对比两次表态,从“支持和鼓励”到“指导”,口径的变化也意味着存量房贷利率下调有望进入实操阶段。作为政策的“执行者”,银行如何看待这一调整?北京商报记者8月2日对多位银行人士进行了采访。

众所周知,对比消费贷、信用贷等无抵押物的贷款来说,拥有抵押物的房贷是银行为数不多的较为优质的资产。一位地方农商行相关负责人在接受北京商报记者采访时直言,存量房贷利率下调肯定会影响银行的净息差和利润,从银行角度看会有大量的手续办理,重新测利率和还款金额、重签合同等。

另一家股份制银行人士介绍称,“房贷利率调整需要有监管进行窗口或文件指导,各家银行无权自行降低已签订的房贷合同的利率,因此如何降、怎么降目前仍是未知数”。

“如果监管下发了指导意见就要执行,但没有明确的规定,估计银行多数会采取观望的态度。”另一家地方性城商行人士也称,“对银行而言,从局部看可能会对净息差和利润造成影响,但整体来看,能留住优质客户也是很好的选择。”

诸葛数据研究中心高级分析师陈霄指出,个人住房贷款作为银行的优质资产,可以说是银行的重要利润来源之一,根据数据统

从“支持鼓励”到如今的“指导”,中国人民银行再次释放存量房贷利率调整的信号。一时间,松绑呼声渐起,作为实际“执行者”,银行会有何举措?对存量房贷利率下调的路径如何?8月2日,北京商报记者对多位银行人士进行了采访,有银行人士直言,存量房贷利率下调必将会影响银行的净息差和利润,也有银行人士认为,下调比提前还贷对银行有利,至少还能留住客户。当政策进入实操层面后,如何重测存量房贷利率、签订合同都是需要仔细衡量的问题。

计,多数银行个人住房贷款占贷款余额的比例达到超20%,甚至有些银行占比达到30%以上,下调存量房贷利率无疑是让银行让利,意味着利润一定程度的折损,目前来看,银行本身自主下调存量房贷利率的动力偏弱。

调降路径如何

人民银行表态后,业内对于存量房贷利率下调的路径也较为关注。当前,存量个人住房贷款利率定价有两种机制。一种是固定利率机制,另一种是5年期以上贷款市场报价利率(LPR)+加点浮动利率机制。

针对存量房贷调整的实际操作,上述地方农商行相关负责人直言,“还需要规则性引领”。

“目前还存在一些尚待明确的地方。”一位股份制银行人士提及,“每个地区的利率不同,银行如何降、下降的区间是多少、如何再签署合同都是一个比较困惑的问题。”



“落实到购房者层面,如果在执行过程中出现这个客户存量房贷利率降多了、另一个客户降少了,还要再向客户进行解释,若银行不方便回答和承诺,还会被客户投诉。”上述股份制银行人士说道。

虽然下调存量房贷利率具体的政策还没有落地,但也有银行做出了尝试。此前,有消息称,兴业银行广州分行针对存量按揭客户采取1年期的利率优惠券。北京商报记者从兴业银行广州多家支行处获悉,确有其事,但目前仅在个别支行小范围试点,后续将根据试点情况及时调整政策。彼时有观点认为,主动向存量房贷客户发放1年期的利率优惠券,从侧面反映出降低存量房贷利率对银行并非没有好处,部分银行确有意愿通过降低存量房贷利率来留住客户。

谈及下调存量房贷利率的方式,陈霄认为,大概率上可能采取国有大行先行的模式,发挥带头示范作用,根据客户资质和存量房贷的具体情况出台针对性的方案,灵活对待,

避免一刀切的做法。同时,给予地方银行更多的灵活性和自主性,采取直接降(在存量房贷利率的基础上打折)或者间接降(贷款以新换旧)等方式。下调幅度可能会与LPR挂钩,比如在以前加点上进行下调。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林坦言,引导存量贷款利率下降,从而惠及存量客户,虽然短期的利率变化不多,但住房贷款是长期贷款,累积节省的量还是比较大的。但相关调整可能也会有一定的副作用,比如会让银行息差收入承受压力,所以人民银行也强调了有序,至于如何实现有序,未来要看人民银行具体的引导手段,让银行愿意主动去调整存量房贷利率。

或将减少提前还贷

几年前,一说到要提前还房贷,大多数购房者都对此“嗤之以鼻”,观点也是一面倒,但

从去年开始,这一风向突然发生了变化,一些购房者们率先投身提前还贷的热潮。存量房贷利率的下调也被解读为银行可以通过此类方式减少提前还贷、“转贷”的数量。

在接受北京商报记者采访的过程中,不少银行人士也回应了这一观点,有银行人士直言,若存量房贷利率下调,提前还贷现象一定会减少;有银行人士则强调,存量房贷利率下调可以应对提前还贷潮,起码能留住住客户。

信号释放下,购房者的观念也产生了转变,王文诗(化名)告诉北京商报记者,“最近本来要提前还一笔房贷利率,但看到了新的政策导向,我想先等等,如果重新核定利率就先不提前还贷了”。

在老家购房的张晨(化名)从2018年5月开始还房贷至今已经五年时间,“目前我的房贷利率是LPR+135个基点,今年5月我的房贷利率重新定价后的水平依然在5.625%,比现在新发房贷利率高出不少,之前一直犹豫要不要提前还款,现在想再等等。我也不奢望利率可以降低多少,如果能够按照当地新发房贷水平进行调整就已经是很不错的结果了”。

对于身处一线城市的炎炎(化名)来说,她认为存量房贷利率是否调整对她的影响较小,当前,她购买的房产房贷利率为4.85%,与北京地区首套房房贷利率4.75%的差距不大。“12月重新定价后,我的房贷利率也会进一步下调,无论是否出台存量房贷利率下调政策,我都是要进行提前还贷的操作。”

从购房者层面,陈霄进一步建议,当前政策端对于存量房贷利率调整的信号越来越强烈,预计落地时间也不再远。对于有提前还贷意愿的购房者来说,如果手头资金充裕并且还贷意愿较强,那么可以提前还贷,如果不是的话,建议购房者可以选择暂且观望等待政策的落地。

北京商报记者 宋亦桐

非上市财险公司越小越难

非上市险企今年二季度偿付能力报告纷纷披露,上半年财险公司业绩画像全貌露出真相。8月2日,北京商报记者梳理发现,根据截至目前72家非上市财险公司发布的二季度偿付能力报告来看,72家财险公司合计实现净利润64.05亿元,实现净利润正增长的有52家财险公司,占比超七成,另有20家公司出现亏损。

虽然大部分非上市财险公司盈利,但仍难掩盈利规模分化明显这一现状,净利润排名前十的公司占据了总利润的近九成。在行业马太效应加剧的背景下,中小财险公司如何实现弯道超车?

头部公司拿走近九成份额

非上市财险公司是财险业中的大多数,更能反映行业现状。因此,上半年非上市财险公司交出怎样的答卷备受关注。

北京商报记者梳理发现,目前已有72家非上市财险公司披露二季度偿付能力报告,72家公司在今年上半年合计实现净利润64.05亿元。其中,有52家财险公司实现净利润正增长,占比超七成。另有20家公司出现亏损。

投资收益回暖是非上市财险公司净利润增长的驱动力,上半年40家财险公司投资收益率较去年同期相比实现正增长。“上半年40家财险公司的投资收益率实现正增长是一个积极的表现。这表明这些公司在投资方面的策略和运营能力较为稳健,能够在当前市场环境获得一定的回报。”一位业内财险专家告诉记者。

从盈利情况来看,虽然大部分保险公司均有“收获”,但从整体而言,盈利规模分化明显。北京商报记者梳理发现,利润排名前十的公司总利润占据了非上市财险公司全部利润的87.84%,占比约为九成。净利润规模一、二名的差距同样较为明

显,位居净利润榜首的国寿财险达到20.82亿元,而位居次席的英大泰和财险净利润为7.79亿元。整体而言,华泰财险、泰山财险、利宝保险等大部分非上市财险公司的净利润集中在1亿元以下。

马太效应在今年上半年“愈演愈烈”,大中型公司的规模效应持续显现,意味着中小财险公司的“生存空间”承压。在业内人士看来,大型财险公司由于规模和品牌优势,能够在市场上获得更多的资源和客户,从而实现更高的盈利能力。中小财险公司在面临竞争时,需要通过差异化竞争来寻找自身的优势,可以通过提供特色化产品、优质的客户服务以及灵活的销售渠道等方式来吸引和留住客户。

对于下半年财险业的整体展望,首都经贸大学农村保险研究所副所长李文中表示,下半年经济稳定发展可期,财险市场也会继续上半年的发展态势。

过半险企承保亏损

放眼整个财险板块,财险公司日渐摆脱车险综改影响,保费规模稳步增长。

与2022年同期对比,72家非上市财险公司上半年保险业务收入为2275.49亿元,较去年

同比增长9.66%。从同比增速来看,51家非上市财险公司的保费有着不同程度的上涨,出现不同程度下滑的公司则为21家,占比约为29.17%。

虽然非上市财险公司今年上半年的同比增速反映了财产险市场恢复调整势头良好,但从反映财险公司承保盈利能力的指标综合成本率来看,较去年相比,今年上半年仍有半数以上的财险公司的综合成本率高于100%。有27家公司的综合成本率在100%以下,占比不到四成。

综合成本率越低说明公司盈利能力越强,而如果综合成本率高于100%,意味着在承保业务方面亏损。记者进一步梳理发现,承保业务亏损的大多数公司为中小险企。

一般而言,在综合费用率方面,大型财险公司的费用率主要集中在30%左右,为行业合理水平。不过,在72家非上市财险公司中,综合费用率超过30%的公司达到了42家,占比近六成。有业内财险专家表示,控费能力是影响行业利润增长原因之一,财险公司需要在实践中进一步不断优化费率,比如可以依据投保人的风险水平差异化费率水平,以此来缓解公司承保亏损。

在综合赔付率方面,57家非上市财险公司的赔付率超过50%,占比八成左右。业内人士表示,赔付率过低或过高会影响经营的可持续性,那么,随着自然灾害频发,全年赔付率会有怎样的影响,是否会对业绩及公司经营产生较大影响?李文中表示,虽然今年上半年灾害较频繁,但总体来说每年夏天暴雨、洪水灾害相对集中,河南、陕西等地的烂场雨导致的农业保险赔付应该归入上半年,且各公司基本赔付到位。而且,灾害事故发生虽然会使保险公司的赔付增加,但是同时也会刺激保险业务的增长。因此,李文中认为,今年全年财险公司的赔付率不会有明显上升,保险公司的业绩应该也不会发生大幅波动。

北京商报记者 孟凡霞 胡永新

头部险企抢滩税优健康险

7月,国家金融监督管理总局印发了《关于适用商业健康保险个人所得税优惠政策产品有关事项的通知》(以下简称《通知》),推出了税优健康险新政,从8月1日起,将适用个税优惠的商业健康保险产品范围扩大。

随着新政正式实施,新产品也揭开面纱。8月1日,中国太保旗下太保健康推出了税优惠民型医疗险产品——蓝医保·终身防癌医疗险。平安健康也已经完成了两款新型税优健康险产品的开发,近期即将上线。两款产品分别为长期百万医疗险和少儿专属长期医疗保险。人保健康表示,公司首批推出的10款税优健康险产品,覆盖长期护理保险、医疗保险及疾病保险三个险种。人保健康同时强调,已经开出首单,第一单的客户来自北京的国企员工。

新政落地后的产品有哪些变化?北京商报记者了解到,《通知》落地后的税优健康险实现了两个方面的调整。其一,适用于个税优惠的商业健康险范围扩大,涵盖医疗保险、长期护理保险和疾病保险,被保险人范围进一步扩大,投保人既可以为本人投保,也可以为其配偶、子女以及父母投保。

北京工商大学中国保险研究院副秘书长宋占军在接受北京商报记者采访时表示,税优健康险自试点以来长期处于“叫好不叫座”的状态,此次产品扩容,将之前限定医疗保险+万能账户的形式拓展为医疗保险、疾病保险和护理保险,并可以为配偶子女父母投保,有助于从供需两端解决税优健康险发展不足的问题。

平安健康也表示,相较于此前只有投保人可保,新政扩大了产品范围,产品设计更加市场化、自由化,相比以往,现在除了医疗险,还将有长护险、重疾险等更加丰富的险种可选,可以覆盖投保人的家

庭,给大家提供更多选择,从而提高了参与度,2400元的税优额度也得以用好用足。从保险公司角度而言,也加强了产品的多元化发展,提高了险企的积极性。

此外,北京商报记者发现,新产品的销售渠道也有扩展,不再是仅仅通过个险渠道销售。在蚂蚁保平台,人保健康推出的“好医保·终身防癌医疗险”“人保·终身护理险”等2款产品已可购买;腾讯微保平台也设置了税优健康险专区,相关产品将于“8月初开售”,即将上市的产品为医疗险和终身防癌险。

作为我国首个享有税收优惠政策支持的商业健康险产品,税优健康险一直被寄予厚望。此类产品于2016年试点,2017年在全国推广。然而,由于投保流程繁琐,产品限制较多,经过七年经营,税优健康险的发展一直不温不火。

而此次的调整,不仅让产品覆盖面扩大、产品保障更强,也让投保流程变得更简单。此前的税优健康险在产品设计上限制颇多,产品形态单一,必须使用示范条款。而在新政之下,保险公司享有更大的产品设计自主权和产品创新空间。人保健康党委书记、总裁邵利锋表示,税优健康险新政是国家出台的一项惠民政策,将个税优惠和普惠型健康险结合,用政府与市场的合力,进一步提高民众的健康保险保障水平。开源证券分析师高超、吕晨雨在研报中表示,适用产品范围扩大、产品设计原则具备普惠属性、税收优惠操作更加便捷,均有望提升税优健康险的吸引力,进一步完善多层次保障体系并提升居民保险保障意识。

谈及新政落地对市场的影响,平安健康表示,将不断促进多层次医疗保障有序衔接,有效降低医疗费用负担,丰富既往症和中老年人等人群的保险保障,对整个商业健康市场有着正面和积极的作用。

北京商报记者 孟凡霞 李秀梅