

超百城推进“带押过户” 多方合力疏通堵点

自今年3月《关于协同做好不动产“带押过户”便民利企服务的通知》发布以来,已有15个省份100多个地市开展“带押过户”服务,多地陆续明确“带押过户”具体流程,多家银行也宣布“首单”落地。

中国证券报记者调研了解到,当前“带押过户”主要局限于同行办理,跨银行乃至跨支行时仍面临一些堵点,影响办理时效。专家表示,“带押过户”需要卖房人、购房人、不动产登记部门和银行等多方密切配合。

● 本报记者 王方圆



视觉中国图片

所谓不动产“带押过户”,是指已抵押的不动产转移登记时,不需要提前归还旧贷款、注销抵押登记,即可完成过户、再次抵押和发放新贷款等手续,实现不动产登记和抵押贷款的有效衔接。“带押过户”具有降低交易成本、加快办理速度的优势,可减少买卖双方往返银行、不动产登记中心的次数。

目前多地银行已经开展“带押过户”业务,最快仅需两周时间。江苏某监管部门人士告诉记者:“江苏多家银行已经启动了。”中国银行北京分行也有房贷经理表示,虽然自己还没有经手过,但该行可以办理相关业务。东莞银行工作人员告诉记者:“我们目前已经落地了行内‘带押过户’业务,有大概两三

周的时间了。”不少公众对于“带押过户”也是跃跃欲试。在北京从事信托行业的李先生告诉记者:“我一直有置换房产的打算,‘带押过户’不需要还清剩余按揭贷款,能减少资金压力和资金成本。即使操作流程复杂,也是值得一试的。”

数据显示,目前,共有15个省

份100多个地市开展“带押过户”,其中天津、山西、江苏、浙江、福建、山东、湖北等地已全面开展。天津银保监局表示,截至一季度末,辖内4家银行已实现本行内部“带押过户”业务投产落地,共投放178笔、金额1.58亿元。另有多家银行正在进行系统测试或内部法律审核,也将

于近期实现业务投产。

记者在部分银行存款利率下行背景下,不论何种类型银行,代销保险均成为银行相关工作人员推介的重点产品。多位理财经理表示,对于追求中长期稳健收益的投资者来说,较长封闭期理财、银行保险产品(如增额终身寿险)等产品是较优选择。

“现在不少客户存款到期或理财产

品赎回,会转化一部分资金配置增额终身寿险。”北京某股份行营业网点工作人员表示,该产品一方面可锁定长期利率,实现确定收益;另一方面,它是一种复利计息,若长期不取,或可实现多倍收益。

在具体投资方面,多位理财经理坦言,若资金并未长期闲置,增额终身寿险并不是最佳选择。“为了稳健起见,还是建议客户组合搭配,在定期存款、银行理财、银保产品等多种产品中按比例配置资金。”北京农业银行某营业网点工作人员表示。

值得关注的是,银行一线员工“卖力营销”银保产品为银行带来的收益颇丰。截至2022年末,工商银行代理销售个人保险超千亿元,达1144亿元;交通银行代销保险产品余额2551.02亿元,较2021年末增加337.21亿元。

优化资产负债结构

上市银行2022年年报数据显示,部分银行净息差承压,息差收窄导致盈利压力增大。此前,多家银行高管回应表示,2023年将做好主动管理,持续优化资产负债结构。

“我行主动加强管理,持续优化资产和负债结构,去年通过结构优化提升集团息差752个基点。”中国银行副行长张毅表示,资产结构上,加大贷款等高收益资产的投放,控制低收益的同业拆放等资产的增长;在负债结构上注重“提活控高”,控制高成本存款占比。总体判断,今年中行的整体息差面临小幅下行压力。

展望2023年净息差趋势,邮储银行副行长张学文认为,2023年净息差既有挑战,也有积极因素。在资产端,随着信贷需求回暖,各类市场利率呈现回升迹象,新发放的公司贷款利率在逐步回升。预计今年新增资产的收益水平有企稳迹象,对净息差有边际上的改善作用。

记者调研了解到,目前“带押过户”主要局限于同一银行内部办理,跨行办理手续较为复杂,部分银行甚至委婉“劝退”客户。此外,还存在各银行办理标准不一、卖房银行不同意“带押过户”等问题。

办理“带押过户”,需要银行作为抵押权人出具多项材料。北京市不动产登记事务中心一名工作

人员介绍,含有抵押权的房产在过户时,需要双方银行的经办人出席,且卖方银行的经办人还需要出具相关材料,如营业执照复印件、委托书、同意不动产再次转让的文件等。其他地区不动产登记中心也均表示银行同意并出具材料非常重要。

若跨行办理“带押过户”,则

需要银行和客户耗费更长的周期。东莞银行一名房贷客户经理向记者表示:“跨银行或同一银行内部跨分支机构办理都比较麻烦,双方银行都需要同意并协办。建议在买方选择卖方所在的银行进行办理,这样会比较方便,毕竟资料档案都在。”

上述东莞银行房贷经理进一步

表示,即使双方银行同意跨行办理,还涉及到系统改造和升级的问题。广东省城规院住房政策研究中心首席研究员李宇嘉分析称,“带押过户”在技术上主要是不同银行间在不动产贷款评估、审核流程、风控要求的标准化、信息共享,不动产登记部门和金融部门之间要进行系统对接、信息共享。

构建生态圈 险企加速布局康养产业

● 本报记者 薛瑾 黄一灵

今年以来,泰康保险、中国平安、中国太保、太平人寿等险企养老社区均实现扩容。除了养老产业,险企也在加速布局医疗、大健康等康养产业领域,目前主流险企康养产业已经初步形成康养综合社区+健康管理等模式。多家险企透露,将加速构建康养产业链和康养生态圈,通过多层次布局,使得康养产业和寿险主业逐渐形成协同效应。

深耕养老产业

日前,泰康保险集团旗下养老社区泰康之家·黔园落地贵州。中国证券报记者注意到,大型险企养老社区扩容正呈加速之势。今年以来,多家险企在养老社区方面动作频频。如中国平安旗下康养品牌平安颐臻老年在沪落子颐年城养老社区;中国太保旗下养老社区太保家园在沪的第三个项目落地;太平人寿三亚海棠人家开业。据记者不完全统计,目前,已有10余家险企在全国多地布局约60个养老社区项目。

部分险企在日前的业绩发布会也透露了养老产业布局情况。如中国太平保险集团总经理尹兆君介绍,中

国太平通过“轻重结合”的模式不断丰富养老社区布局,构建多维度养老版图。截至2022年底,“自建+合作”养老社区已达32家,服务网络覆盖21省27市。

新华保险拟任总裁张泓介绍,新华保险采取轻重结合、以轻为主的方式开展养老社区布局,已经落地乐享、颐享、尊享三大产品线。2022年,公司累计签署资格函2625份,对应的应交保费45.35亿元,从2020年起至2022年末,公司累计签署资格函近6000份,对应的保费近百亿元。

一方面是养老社区的建设布局,另一方面是居家养老等服务的探索。中国平安在年报中表示,公司依托集团医疗健康生态圈,推出“保险+居家养老”“保险+高端养老”的养老服务方式。截至2022年末,中国平安的居家养老服务已覆盖全国32个城市,服务项目超500项。

中国人寿总裁赵鹏表示,中国人寿规划了“一主多辅”大养老服务供给体系,以城市中心区的养老公寓或机构养老为主,以已布局郊区的机构养老以及居家养老、社区养老等三种养老服务为辅。希望通过一到两年的时间在20-30个中心城市形成养老服务的供给能力。

谋求转型关键抓手

除了养老产业,险企也在加速探索医疗、大健康等领域,构建康养生态圈。在业内人士看来,寿险业新单保费持续下降的背景下,布局康养赛道已成为险企谋求转型的关键抓手和被寄予厚望的“第二增长曲线”。

多家险企相关布局已初见雏形。张泓介绍,目前,新华保险康养产业初步形成了康养综合社区+照护医养社区+休闲旅居社区+健康管理的模式,打造了“优客+”健康增值服务体系。

尹兆君介绍,中国太平发起成立了中国太平医养生态联盟,与国内众多医疗健康养老和科技企业携手共建“保险+服务”生态圈。目前,中国太平医养生态联盟成员单位数量增至19家。

未来,险企布局康养产业将进一步加速。中国人寿透露,该公司今年将加大力度推进健康养老生态工程。中国太保表示,未来将谋划全国布局,实现医疗健康服务和保险主业的互促深融,推动主业转型发展。中国太平副总裁马欣表示,目前大健康布局正从有蓝图迈向见成效阶段。未来要在“太保家园”“太保蓝本”“太

医管家”“源申康复”等服务品牌基础上,丰富健康服务产业链布局。

赋能保险业务增长

“险企推进康养产业布局与自身业务发展具有一定的契合性。一是保险资金规模大与期限长等特性,与康养产业有天然的契合性。二是险企推进康养产业布局可以有效打通上下游产业链,与保险销售和服务形成产业协同效应,使其有机会能够突破业务增长瓶颈,从而促进保险主业发展。”行业分析人士宋清辉表示。

海通证券分析师孙婷认为,通过打通保险、体检、康复、养老、药品、医院等产业链条,建立“健康管理+医疗服务+保险”的一站式健康生态系统,能够有效提高客户黏性,为保险业务增长赋能。

有业内人士指出,康养产业并不是短期见效且高回报的领域,需要给予长期资金投入,相较其他社会资本,险资无疑更具优势与实力。不过,从现阶段来看,险企布局康养产业存在运营能力不足、专业人才短缺、养老医疗服务品质难把控等诸多难点与挑战,险企需要在上述问题上加大投入,进一步完善养老服务链条。

多地存款利率下调 部分银行力荐保险等产品

● 本报记者 吴杨

日前,河南、广东等多地部分中小银行下调人民币存款利率。中国证券报记者4月13日调研北京多家国有行、股份行营业网点时发现,部分大行的存款利率略有调整,但多数银行表示暂未收到下调存款利率的通知。

多位银行员工表示,存款利率或下调,目前建议配置银保产品。针对去年多家银行净息差承压,银行高管回应表示,2023年将加强主动管理,持续优化资产负债结构。

多家银行调降存款利率

记者走访北京地区银行营业网点时发现,有大行存款利率略有调整。“从4月1日起,我们现在新资金1万元起存和5万元起存的3年期产品,利率分别为3.05%和3.1%,较之前的3.1%、3.25%分别下降了5个、15个基点。”交通银行北京某支行工作人员表示,新资金即从该行行外转进来的资金。不过,多数银行员工表示,暂未收到下调存款利率的通知。

稳健产品受青睐

在部分银行存款利率下行背景下,不论何种类型银行,代销保险均成为银行相关工作人员推介的重点产品。多位理财经理表示,对于追求中长期稳健收益的投资者来说,较长封闭期理财、银行保险产品(如增额终身寿险)等产品是较优选择。

“现在不少客户存款到期或理财产

推动绿色发展 支持科技创新 金融服务实体“民生方案”亮点多

● 本报记者 赵白执南

加大重点领域信贷投放,满足客户多元化投融资需求,出台个性化金融服务方案……民生银行2022年年报显示,2022年该行绿色信贷增幅达68%,全年“专精特新”贷款增速持续提高。

近日,民生银行战略客户部总经理李稳狮、投资银行部总经理杨鲲鹏在接受中国证券报记者采访时表示,民生银行大力推动绿色金融发展,将针对钢铁行业的绿色低碳转型出台一系列个性化金融服务方案。

绿色金融聚焦五大方向

在大力推动绿色金融发展方面,民生银行持续加大战略聚焦,结合产业发展情况,主要聚焦清洁能源、节能减排、低碳科技、碳权交易、绿色生活五大方向开展绿色金融服务。

李稳狮介绍,2022年,民生银行的绿色金融业务以清洁能源行业为重点,向市场推出“碳e贷”“光伏贷”两大特色金融产品。在工业优化升级方面,围绕钢铁、化工、建材等高碳排行业,民生银行积极鼓励企业购买节能设备、进行低碳技术升级等低碳转型活动,为其提供合理转型融资支持,助力行业全方位绿色转型。“针对钢铁行业的绿色低碳转型,民生银行将出台一系列个性化的金融服务方案。”他说。

匹配科技企业全周期需求

“截至一季度末,民生银行专精特新客群表内贷款余额达到477亿元,较年初净新增89亿元。”杨鲲鹏介绍。

近年来,民生银行在服务专精特新企业方面下了不少功夫。杨鲲鹏表示,民生银行早在2019年就推出服务中小科创企业的“萤火计划”,面向高成长科技创新型中小企业,以认股选择权+银行综合服务的方式,支持其扩充资本、发展壮大。截至目前已经签约2000多家中小科创企业,近200家投资机构进入民生银行“萤火计划”。

2021年,借北交所成立之机,民生银行成立专精特新等科创类客群开发的专项工作小组,整合行内外优质资源,制定综合化服务方案。

“根据科技企业的不同发展阶段、不同业务诉求,民生银行匹配了不同产品和

服务。”杨鲲鹏说,比如,针对“初创期”企业“人员少、资产轻、资金短”的特点,民生银行可以提供财务管理、账户服务等,解决人员少、效率低的痛点;提供云信贷、知识产权贷、政采快贷等产品,解决轻资产融资难点;通过“萤火计划”、易创联盟等帮助企业引进政府投资基金、产业投资人等战略资金,解决资金短缺痛点。

做强战略客群

不仅是加大重点领域信贷投放,民生银行还做强战略客群,提供综合金融服务方案,围绕“点、链、圈、区”推进大中小微企业一体化开发,集成化的服务模式获得市场认可。



“战略客户已逐渐成为我行规模的压舱石,拓客的桥头堡、收益的护城河。”李稳狮表示,民生银行全行战略客户贷款余额由2020年末的7412亿元,上升至2022年末10744亿元,增幅为45%。

“当下仅依靠商业银行很难满足客户多元化投融资需求,所以我们联合各方力量搭建投行生态,扬长避短,为企业提供‘一揽子’金融服务方案。”杨鲲鹏说,目前民生银行在总行层面与各机构建立“总对总朋友圈”,在分行层面构建“重点区域朋友圈”,强化与银行同业、投资机构、证券公司、会计师事务所、律师事务所等机构的沟通合作。

在强化与重点客户的生态合作方面,杨鲲鹏介绍,民生银行以战略客户为核心牵引,拓链扩面,服务好上下游。针对特定上市公司客群,对一定市值区间、具有并购扩张需求的客户,将其纳入投行产业赋能管理平台,通过财务顾问满足上市公司扩张需求。针对具有再融资需求的上市公司或股东,联动理财子公司,积极参与其定增、可转债、可交债、股票质押等业务。