

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。

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。

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。

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。

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

需要相关公证部门的配合，任何一个主体都必须及时到位。此外，新按揭贷款如何保证老抵押对应的债权地乐享、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。

准备抵押注销登记手续材料，或授权买方贷款银行（或第三方公证机构、买受人）办理，并约定生效时间或条件。

目前，多地多部门也正在着力解决难题，提升办理效率。芜湖市不动产登记中心相关负责人表示，芜湖市自然资源和规划局已联合相关监管机关邀请推动更多金融机构参与支持“带押过户”业务。不动产登

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颐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等，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。中国太保副总裁马欣表示，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。

提及未来存款利率走势，目前业内分析人士普遍认为，此番调整仅为此前存款自律机制下调的影响，而非全国性新一轮存款降息。但北京地区多家大行和股份行营业网点相关工作人员向记者表示，长期来看，存款利率或下调。

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

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。

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。