

多家银行出台存量房贷利率调整方案

9月25日起符合条件首套住房贷款将统一办理



视觉中国图片 制图/王春燕

9月7日,工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、中信银行等陆续发布有关存量首套住房贷款利率调整和操作事项的公告,对调整范围、调整规则、申请方式、调整时间等关键细节作出明确指引。

按照公告,9月25日起,上述银行将与存量个人住房贷款客户就贷款执行利率进行协商调整。符合条件的存量首套住房贷款客户无需申请,银行将于当日统一批量调整,且调整后的利率当日生效。

● 本报记者 薛瑾

根据公告,可进行调整的存量贷款范围包括:2023年8月31日(含当日)前已发放和已签订合同但尚未发放的商业性个人住房贷款,且贷款发放时套数性质为首套住房贷款或套数性质为二套住房贷款及以上,但当前已符合所在城市首套住房贷款政策。

对于LPR定价的浮动利率的存量房贷,按照2019年10月7日(含当日)之前、2019年10月8日(含当日)至2022年5月14日(含当日)、2022年5月15日(含当日)之后的时间段,

分为三种情形分别作出调整细则,且遵循“一城一策”原则,最低可调整至原贷款发放时所在城市首套房贷利率政策下限。

上述三个时间段的划分依据来自于监管层面当时的政策调整。2019年8月,人民银行发布公告,自2019年10月8日起,全国首套房贷利率政策下限为LPR。2022年5月,人民银行、银保监会发布《关于调整差别化住房信贷政策有关问题的通知》,自2022年5月15日起,全国首套房贷利

率政策下限调整为LPR减20个基点。

对于第一时间段的贷款,如当地首套住房贷款利率政策下限高于LPR,则将贷款加点幅度调整为当地下限;如贷款利率高于LPR则将贷款加点幅度调整为0,如贷款利率低于LPR则不调整。

对于第二时间段的贷款,如当地下限高于全国下限,则将贷款加点幅度调整为当地下限;如贷款利率高于全国下限,则将贷款加点幅度调整为全国下限(即LPR+0基点),如贷款

利率低于全国下限则不调整。

对于第三时间段的贷款,如当地下限高于全国下限,则将贷款加点幅度调整为当地下限;如贷款利率高于全国下限,将贷款加点幅度调整为全国下限(即LPR-20基点),如贷款利率低于全国下限则不调整。

对于固定利率或基准利率定价的存量房贷,需由客户主动申请利率调整,先按相关要求转换为LPR定价的浮动利率贷款,再按相关调整规则调整贷款利率。

合同要素如贷款余额、剩余期限、重定价日、重定价周期等则不变。客户无需重签贷款合同及补充协议。如果客户选择需新发放贷款置换的,一般则需要向贷款经办行提出申请。

多家银行表示,“二套转首套”、固定利率或基准利率定价且完成LPR转换、不良贷款归还欠本息的本房贷客户可通过线上、线下渠道提交申请,但需要通过线下贷款经办机构

渠道提交相关证明材料。上述客户可于9月25日起提出申请,10月22日(含当日)前完成申请的,银行将于10月25日对审核通过的业务进行集中统一利率调整。同时,多家银行也提及,集中调整后仍可受理存量房贷利率调整申请,客户可赴贷款经办机构进行办理。

易居研究院研究总监严跃进表示,按照此次规则,部分年份购房的可以享受“LPR+0基点”,

部分年份购房者可以享受“LPR-20基点”。这个政策实施后,多数城市降低房贷压力的效果会比较明显,尤其是一二线重点城市的购房者可以很快感受到“减负”的积极效果。

业内人士建议,银行在发布此类政策方面,应尽量出台具体例子的版本,用具体数据等形式帮助客户理解。否则,会加大客户咨询量,增加银行的客户管理成本。

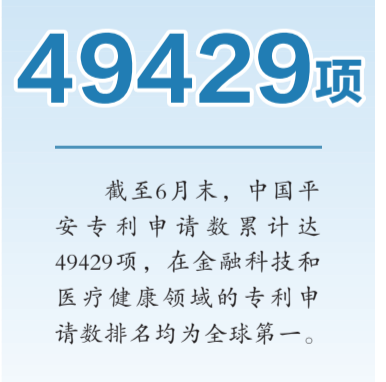
中国平安首席财务官张智淳:

新准则切换对公司经营没有实质影响

● 本报记者 高改芳 黄一灵

今年是中国平安成立的第三十五周年,这一年,行业恰逢新准则切换。作为公司财务“掌舵人”,如何看待新准则切换影响?如何平衡降本增效和长期投入?日前,中国平安首席财务官(财务负责人)张智淳在接受中国证券报记者专访时表示,新准则的执行不影响公司业务实质,也不会改变公司“大财富、扩养老、稳保障”的产品策略,将持续满足客户金融、医疗及养老的需求。

公开资料显示,张智淳是一位老平安人,于1998年7月加入公司,自今年1月1日起正式出任中国平安首席财务官。



截至6月末,中国平安专利申请数累计达49429项,在金融科技和医疗健康领域的专利申请数排名均为全球第一。

“新准则的执行只是会计准则的切换,不改变全周期利润、不影响新业务价值计算和偿付能力、不影响公司业务实质和经营策略。过往公司在财报中披露的保费收入、营运利润、营运ROE、合同服务边际还会持续披露,同时会增加新业务利润率等,投资者可以关注。”张智淳进一步表示。

不过,在执行117新准则的情况下,部分关键财务指标还是迎来了些许变化。

“目前来看,新保险合同准则切换后净利润的波动性因素有所减少。”张智淳解释说,一方面保险合同负债中的合同服务边际可以吸收投资端及经营端的一些波动,再通过摊销体现在当期和未来各期,对当期利润影响较小。另一方面,新准则下传统产品贴现率变化确认在其他综合收益中,不再影响净利润。因此营运利润与净利润的调节项也不再包含折现率变动。

今后两者的差异将只包含短期投资波动和一次性重大项目。

降本增效与长期投入相辅相成

虽然是一家险企,但中国平安在金融科技和医疗健康上的布局却毫不吝啬,近年来不断进行长期投入。与此同时,降本增效也在持续进行中。

降本增效和长期投入犹如天平两端,企业应该如何平衡?张智淳认为,降本增效与科技投入、医疗战略布局长期投入之间并不冲突,而是相辅相成的关系。

“‘聚焦主业、降本增效、优化结构、制度建设’是中国平安的长期经营方针,精细化管理和科技赋能都是降本增效的途径。”张智淳称,增效才是最终目的,科技投入既可以赋能公司建立长期成本优势,也可以为客户提供更好的服务和体验进而提升公司产品服务竞争力;同时医疗的战略布局也是公司长远可持续发展、建立长期服务优势的必然选择。

投入初见收获。截至6月末,中国平安专利申请数累计达49429项,在金融科技和医疗健康领域的专利申请数排名均为全球第一。上半年,AI 坐席服务量约9.9亿次,覆盖平安81%的客服总量,智能化理赔拦截减损60亿元,同比增长33%。中国平安29.7%的新增客户来自集团医疗生态圈;享有医疗健康养老服务权益的客户中国平安寿险新业务价值贡献占比超68%。

“投入带来的改变有时候是润物细无声的,比如新准则的切换对保险公司的数据、系统、流程等方面提出了

更高要求,但依托中国平安覆盖全流程的数字化经营体系,我们借助这个契机持续提升数据处理能力,建立更精细的模型系统,并重新整合了财务、精算、IT等运营流程,全面保障了新准则实施的系统性、完整性和准确性。”张智淳进一步分析称。

预定利率下降

8月1日起,保险公司在售的预定利率高于3%的人身险产品正式停止销售。这也意味着,3.5%复利时代已成为过去时。

中国证券报记者注意到,今年前7月,伴随着存款利率的下调,预定利率为3.5%的人身险产品的销售持续火爆,进而带动多家险企保费收入同比大增。因此,在预定利率下降后,人身险产品“尚能饭否”成为市场一大讨论点。

对此,张智淳直言,切换前是有一部分市场需求提前集中释放,因此短期来看,切换后人身险产品销量增速会有一定幅度的回落。不过,在市场利率不断下行的背景下,从保障性和收益性综合来看,预定利率为3.0%的人身险产品仍具有吸引力。

谈及下半年中国平安保险产品的布局策略,张智淳称,下半年公司仍将延续“大财富、扩养老、稳保障”的产品策略,同时坚持“保险+服务”策略,满足客户财富管理、医疗及养老的需求。

“在客户保障需求多元化的背景下,我们会提供传统型、分红型、万能型等各类产品,具体如何组合是看客户个人需求。”张智淳进一步表示。

私人银行业务成绩单出炉 上市银行客户数持续高增

● 本报记者 王方圆

日前,招商银行发布《2023年中国私人财富报告》。报告预计,未来两年,中国高净值人群数量和持有的可投资资产规模将以约11%和12%的复合增速增长。

私人财富的持续增长也为私人银行业务发展提供了肥沃的土壤。据中国证券报记者统计,今年上半年,多数上市银行的私人银行客户数和管理资产规模均实现正增长,家族信托、慈善信托等业务增量明显。

客户数实现正增长

六家国有银行中,五家银行均披露了私人银行客户数和管理资产规模,两项指标均保持正增长。

具体来看,截至6月末,工商银行私人银行客户26.2万户,比上年末增长15.9%;管理资产2.96万亿元,较上年末增长12.9%。农业银行私人银行客户数22.7万户,管理资产余额2.48万亿元,分别较上年末增加2.7万户和0.28万亿元。建设银行私人银行客户21.33万人,较上年末增长10.12%;私人银行客户金融资产达2.41万亿元,较上年末增长7.51%。中国银行私人银行客户数达17.29万人,金融资产规模达2.69万亿元。交通银行私人银行客户数8.24万户,较上年末增长7.03%;管理私人银行客户资产1.15万亿元,较上年末增长5.65%。

股份制银行中,招商银行依然在总量方面保持领先。数据显示,截至6月末,招行私人银行客户14.32万户,较上年末增长6.21%;管理的私人银行客户总资产余额较上年末增长5.89%;户均总资产余额2804.91万元,较上年末减少8.47万元。

平安银行、中信银行、兴业银行等股份行的私人银行业务也保持高增长态势。截至6月末,平安银行私行达标客户AUM余额18850.29亿元,较上年

末增长16.3%;私行达标客户8.65万户,较上年末增长7.5%。中信银行私人银行客户达7.09万户,较上年末增长6.03%。兴业银行私人银行客户月日均数66987户,较上年末增长6.32%;私人银行客户月日均综合金融资产8329亿元。

家族信托业务增量明显

《2023年中国私人财富报告》显示,高净值人群作为“先富”人群,越来越重视慈善与社会责任,积极响应号召,主动参与公益、实践慈善、回馈社会,他们的综合需求从关注个人、家庭、企业,扩展到社会责任、公益和慈善领域,期待有更好的慈善项目和慈善基金会、慈善信托等慈善架构设计服务。

从各家银行的表述来看,家族信托、家庭服务信托、慈善信托等业务增量较大。例如,工商银行上半年家族信托累计受托规模达291.8亿元,比上年末增加91.7亿元,增长46%。截至6月末,农业银行家族信托业务规模近800亿元,较上年末净增320亿元。中国银行家族信托客户数比上年末增长52.59%。

当前,商业银行私行业务更加聚焦企业家高净值人群及其背后的企业、家庭目标客群,带动客户数量增长。兴业银行表示,今年上半年,该行通过下发公私一体化重点企业沙盘及企业关联人沙盘,开展公私一体化联动获客,带动私行客户累计增加4509户,较上年同期新增2429户;私行联动企企新客户企企客户1023户,较上年同期新增483户。

围绕企业家客户,私行业务服务内容也更加齐全。如中国银行聚焦企业家客户需求,持续完善“企业家办公室”服务,开展产品服务创新,落地员工股权激励(ESOP)信托、公司法人设立慈善信托等多家创新服务业务。

线上门诊买药可报销

多地尝鲜普惠门诊保

● 本报记者 陈露

9月5日,广西首款普惠门诊保险产品——普惠门诊保正式上线。中国证券报记者不完全统计,除了广西之外,今年以来,还有湖南、湖北、山东创新推出普惠门诊保。

整体来看,此类普惠门诊保产品主要针对日常的门诊需求,参保人在指定的互联网医院线上门诊买药,可以申请报销理赔。覆盖100多种常见疾病,赔付比例在65%—80%不等。

普惠门诊保上线

据了解,广西普惠门诊保由人保财险广西壮族自治区分公司承保,该产品将互联网门诊用药纳入商业保险保障范围,可以实现在线快速理赔。

“这款保险产品是今年新推出的产品,主要是针对参保人的日常门诊需求,参保后,在指定的互联网医院进行线上门诊买药,可以进行报销理赔。”人保财险南宁市分公司某王姓业务经理对中国证券报记者表示:“普惠门诊保包括7乘16小时的专业医师免费咨询,覆盖100多种常见疾病,涵盖感冒发烧药等常用药品。”

据上述王姓业务经理介绍,广西普惠门诊保分为基础版、升级版、加强版、尊享版四档产品,保费从99元到399元不等。这四档产品区别主要在赔付比例、赔付次数、保额等方面,保费越高,获得的保障权益最多。以基础版为例,赔付比例为65%、每月可赔付2次,单次赔付限额为500元,每年保额为1万元,每年赔付次数为20次。值得一提的是,普惠门诊保还推出“直赔”概念。参保人在线上买药确认订单时,系统会直接进行计算,参保人只需要支付报销后的自付部分费用。以65%的赔付比例来算,购买100元的药,只需要支付自付的35元费用。

中国证券报记者不完全统计,除了广西之外,今年以来,还有湖南、湖北、山东推出普惠门诊保产品。和广西

的普惠门诊保类似,多地的普惠门诊保产品大多覆盖常见的疾病用药,赔付比例在70%—80%之间,每年保额在1万元—2万元不等。

在参保人群上,中国证券报记者了解到,年龄在6—65岁之间(湖北为6—85岁之间),居住或生活在上述地区的市民和新市民可参保,且不限医保参保地和职业。据悉,广西的普惠门诊保目前向车主提供专属保障,车主在购买车险时,可以按需选购普惠门诊保,后续有可能会放开非车主购买。

赔付门槛低

去年底,原中国银保监会发布《关于推进普惠保险高质量发展的指导意见(征求意见稿)》,明确普惠保险高质量发展方向和目标。业内人士认为,多地推出的普惠门诊保,是保险公司响应政策号召的具体举措,能进一步满足人民群众多样化健康保障需求,后续或有更多地区跟进。

中国证券报记者了解到,多地推出的普惠门诊保大多设置了零免赔额,赔付门槛低受到参保人的青睐。据业内人士介绍,广西普惠门诊保才推出两三天,在广西一些地方已经有客户投保,来咨询的也很多。湖南普惠门诊保微信公众号信息显示,湖南普惠门诊保参保人数已超过10万人。

“母亲下雨天偶尔会腰痛,我就为她投保了一份普惠门诊保,线上看病买药就能赔付,比较划算。”湖南的李女士告诉中国证券报记者。湖南普惠门诊保客服人员表示,惠民保主要保障的是因大病而产生的住院相关费用,但是不能报销日常常见病用药。而普惠门诊保可以对这部分费用做有效补充。

不过,也有保险业从业人士提示,普惠门诊保只能在指定的互联网医院就医并买药,并且有相应的疾病和药品目录,不在赔付范围内的相应支出无法获得赔付,建议参保人根据自身情况参保。