

陶然论金

□ 郭子源

不要误读“房贷利率降低”

最近,人人都知道房贷利率降了,但如果细问“怎么降的、哪些城市降了、将产生何种影响”,恐怕不少人都是雾里看花。正因此,部分房地产中介、营销机构利用购房者的信息不对称劣势,刻意夸大房贷利率降低对于楼市价格的影响,散布非理性购房之声,对此要予以警惕并厘清事实逻辑。

“房贷利率降低”有三层逻辑。第一,看清楚是首套房利率降了,还是二套房利率降了,这分别主要对刚性住房需求、改善性住房需求。第二,弄明白房贷利率的定价机制,是“政策下限”降了,还是“附加基点”降了,这分别对应全国政策下限、各城市政策下限。第三,考察好不同城市的执行情况,住房信贷政策因地制宜,并非“一降全降”。

本次房贷利率降低,主要针对二套房,改善性住房需求被进一步释放,“房住不炒”的

大前提没有变,购房者无需过度恐慌。从8月31日发布的《关于调整优化差别化住房信贷政策的通知》来看,首套房利率政策下限依然是“5年期以上LPR-20个基点”,即4.0%,二套房利率政策下限由“5年期以上LPR+60个基点”降至“5年期以上LPR+20个基点”,由4.8%降至4.4%。

本次房贷利率降低,是全国政策下限降低,不是所有城市的房贷利率“一刀切”降至全国政策下限。房贷利率定价具体分为三步走。首先,全国划定政策下限;其次,各城市根据自身市场供求关系,在全国划定政策下限的基础上加基点或不加,确定该城市的政策下限;最后,同一城市的不同银行,在该城市政策下限的基础上加基点或不加,确定该银行的实际执行利率。也就是说,虽然全国首套房利率政策下限是4.0%,但各城市的实

际执行利率却差别较大。例如,部分城市符合“首套住房贷款利率政策动态调整机制”条件,其首套房利率早已低于4.0%;部分城市购房需求旺盛,其首套房利率仍保持在4.7%左右的较高水平。

本次房贷利率降低,对一线热点城市的影响有限。尽管我国房地产市场供求关系已发生重大变化,但“房住不炒”的定位没有变。目前,各一线热点城市的首套房、二套房利率尚未大幅下降。以北京地区为例,首套房、二套房利率仍为“5年期以上LPR+55个基点”“5年期以上LPR+105个基点”,即利率为4.75%、5.25%。

厘清了以上三层逻辑,再来看近期同样备受关注的“存量首套房贷款利率调降”问题。这其中包含了两种情况。一是首套房利率调降。需注意,新利率不是直接降至当前

的首套房利率下限,而是不低于原贷款发放时所在城市的首套房利率下限。目前,北京、上海、深圳均已发布了该城市不同时期的首套房利率下限,借款人可仔细查看、理性研判。二是“认房不认贷”政策落地后,部分二套房贷款能够转认为首套房贷款,利率由此下降。目前,多家银行已表示支持该操作,自9月25日起,借款人可向放款银行提出申请。

由此可见,分析“房贷利率降低”问题,既要结合不同区域,也要关注差异化住房需求,既要看到普遍性,也要看清差异性,切莫人云亦云、知其然不知其所以然,更不可被促销、抢购等声音绑架,陷入恐慌情绪,做出非理性决策。接下来,各地要坚持“房住不炒”定位,因地制宜、实施好差别化住房信贷政策,更好满足刚性、改善性住房需求,促进房地产市场平稳健康发展。

□ 本报记者 武亚东

透视金融业半年报④

人身险业化风险迎机遇

日前,上市保险企业上半年业绩报告相继披露完毕。记者梳理半年报数据发现,寿险板块业绩势头强劲。上半年,太平和人保寿险保费同比增长9.4%,平安、国寿、新华和太保同比分别增长8.7%、6.9%、5.1%和4.0%。以上六家上市寿险公司合计保费同比增长7.2%,年初以来呈持续回升态势。相关业内人士认为,寿险产品预定利率的下调,刺激了市场需求,为今年上半年人身险市场上行奠定了基础。

银保渠道业绩亮眼

从半年报数据来看,银保渠道已是各上市险企规模与价值拉动的重要驱动力。从规模方面看,上半年,平安寿险及健康险银保渠道的保费增幅为61.7%,最终实现保费收入268.43亿元;中国人寿上半年银保渠道实现保费收入620.66亿元,同比增长45.7%;新华保险银保渠道保费收入368.3亿元,同比增长18.1%;人保寿险银保渠道原保费收入为443.37亿元,同比增长12.9%;太保寿险2023年银保渠道的增幅较2022年有所回落,但也实现同比7.7%的提升,收入保费221.45亿元。

业内人士表示,寿险业绩增幅明显的原因一方面是在经济复苏预期下,居民的储蓄意愿持续加大,储蓄利率配置需求较高,而6月起多家银行下调银行存款挂牌利率,3.5%预定利率的储蓄型险种停售在即推动了产品销售快速提升。另一方面由于资本市场表现不佳且市场利率持续下行,使消费者更重视风险保障,从而推动银保渠道在银行业务中的重要性不断提升,也促使银行更愿意与保险公司加强合作。此外,监管部门对渠道的管理与规范有效降低了银保渠道的业务成本,提升了银保业务价值。

从长期来看,保险产品和银行理财、权益类理财产品并不冲突,不会因为预定利率的下行而失去作用。相反,储蓄型的保险产品因具有长期确定性属性,会对居民有较大吸引力。值得一提的是,银保渠道强势回归,既与低利率的市场环境、居民投资理财风险偏好趋于保守、银行发力代销业务等外部因素紧密相关,同时也与个险渠道转型调整下,险企在战略上作出主动应变有所关联。可以看到,当前无论是中资险企还是外资险企,都将银保业务作为战略主位,成为支撑新单保费增长的主力。

关于银保渠道未来发展方向,新华保险副总裁王练文在半年报发布会上表示,银保业务未来的成长性是可持续的,监管政策短期来看对银保业务是挑战,但长期是利好。

下半年,在寿险业高质量发展转型的新时期,银保渠道如何进一步释放价值潜力,探索新模式,成为摆在行业面前的新课题。对此,太保寿险总经理蔡强表示,从整个银保渠道的价值贡献来看,我国的银保业务应该逐步进入2.0时代,也就是银行和保险公司战略合作进行长期、以客户为中心的整体价值创造阶段,形成客户、银行、保险公司“三赢”的局面。共赢,将是银保渠道可持续发展的坚实基础。

构建“保险+”生态圈

在寿险业务方面,价值与品质的提升都得益于寿险公司在产品和服务上真正以客户的需求为中心。半年报显示,多数险企在产品和服务方面进行了升级革新,且大多数升级都围绕健康、养老、财富三方面展开。

以平安人寿为例,在“保险+医疗健康”方面,今年上半年,平安寿险健康管理已服务超1600万客户,在新契约客户中,近70%使用健康管理服务。“保险+居家养老”方面,通过智能管家、生活管家、医生管家“三位一体”管家实现7×24小时在线协助客户,构建一站式的居家养老建议解决方案。截至2023年6月末,平安居家养老服务已先后覆盖47个城市,累计超6万名客户获得居家养老服务资格。平安集团联席首席执行官、常务副总经理陈心颖表示,现在寿险产品和服务的同质化趋势比较明显。但是,平安人寿以保险+健康、保险+医疗等项目为抓手,提升客户体验感,迎合客户个性化需求。

在人身险领域,人保集团开展的新商业模式是“保险+养老健康服务+科技”。今年上半年,人保集团加快构建集团统一健康管理平台,以便更好满足客户多样化的需求。人保健康积极开展创新性业务,门诊慢特病业务服务人群达93万人,长期护理险业务服务人群1100多万人,较好解决了部分患病人群的日常就医和失能失智困难群体的护理难题。

人保集团拟任总裁赵鹏坦言,目前,公司差异化竞争优势还不突出,特别是在大健康、大养老生态圈建设以及科技赋能方面与先进



同业仍有差距。接下来,人保集团将加快构建“保险+养老健康服务+科技”新商业模式,优化业务结构,在回归保障本源、提升高价值业务占比上进一步加强。

此外,谈起对于渠道产品策略调整,人保寿险总裁肖建友表示,个险渠道方面,针对储蓄类产品,将逐步开发分红年金、分红增额终身寿险等产品。针对保障类产品,为满足不同客群的差异化需求,主力重疾产品已采用模块化设计,开发了针对次标客群、老年客群的适配产品。未来,还将借助税优健康险的政策支持,逐步开发对接有关税优的重疾、护理、医疗等产品。银保渠道方面,将以客户需求为导向,完善产品体系、优化产品结构,保持银保业务健康可持续发展。

资产配置灵活可控

当前,我国宏观经济稳中求进,全面复苏。保险业也正处于转型发展的关键时期,险企对中国经济长期向好的趋势抱有充分信心,但同时也要对所面临的机遇和挑战有清醒的认识。而如何合理配置资产则是寿险企业所要面临的课题之一。

在投资端,上半年,中国平安、中国人寿、中国太保、中国人保、新华保险这五家险企的总投资收益合计达2588.74亿元,同比增长5.47%。受资本市场波动影响,多数险企投资收益承压,仅中国平安年化综合投资收益率同比上升0.7个百分点至4.1%,其余四家险企总投资收益率均出现了不同程度下滑。总投资收益率最低的中国太保为2%,最高的为

中国人保,上半年总投资收益率为4.9%。

“资产负债管理应加强协同。”人保集团董事长王廷科表示,资产负债管理是保险业经营管理的核心。在保险端,应持续优化负债结构,合理控制负债成本,做实产品盈利性测试。应充分发挥机构分布优势和各子公司销售队伍的专业优势,探索推进综合性销售队伍建设。在投资端,应加强资产战略配置,推动投资服务保险主业,同时发挥保险端在政府、法人等方面的资源优势,挖掘优质项目,实现投资与保险双向赋能。

对于今年接下来投资市场的表现,在业内看来,投资端在资本市场回暖带动下,叠加新会计准则的实施,收益率将有所改善。王廷科表示,我国经济高质量发展和中国式现代化建设的深入推进,为行业带来了新的发展空间。同时,保险业发展的政策环境持续向好,保险已经成为政府政策“工具箱”中的重要手段。

中国太平投资管理部总经理张作学则预计,我国长期利率仍将呈现下降趋势,应对长期利率下行是保险行业面临的共性问题。“未来,我们将继续加强资产负债管理,提升资产端久期,有效控制资产和负债久期缺口,缓解利率下行带来的影响。长久期固定收益类资产依旧是我们资产端的‘压舱石’,会在利率相对高位时予以配置。”张作学表示,在权益投资方面会提升能力、优化结构,减少波动,审慎研究股票资产投资价值,建立符合保险资金特性的投资风格,以基本面判断为出发点,完善和改进公司核心股票池管理方法,做好行业和个股的均衡配置,分散风险。

国家税务总局十堰市郧阳区税务局“财票链”平台实现办税智能化

“我们财务数据庞大,申报数据录入汇总难,每次电子发票报销都让人头疼。‘财票链’实现电子发票数字化归档入账,2分钟完成网上申报,申报效率提升10倍以上。”湖北佳恒液压(集团)有限公司财务负责人体验了“财票链”平台一键申报功能后赞不绝口。

今年以来,国家税务总局十堰市郧阳区税务局在优化营商环境先行区创建中推行“财票链”服务平台,平台采用云部署模式。通过信息技术实现企业财务管理ERP系统与发票管理系统同步链接,打通企业财务核算与税务发票系统间的壁垒,实现了发票开具、接收、入账、处理、归档、申报、风险预警“一条龙”智能服务。平台细分设置销项开票、查验报销、纳税申报等不同模块,一体化集成销项发票智能开具、进项发票一键勾选、发票查验报销智能查重归档、一键智慧化申报、涉税风险自动预警5大功能。企业无需改造现有财务系统便可直接接入,让企业便捷、快速、直观地进行销项开票、红冲、进项勾选认证以及发票归档,大大降低了人工出错风险和企业管理风险。

湖北梨花村酒业(集团)股份有限公司的财务系统接入“财票链”税企直连平台后,实现开票信息智能提取、发票自动发送,以往看似繁琐的流程都能在无声无息中快速完成。以年开具4000份发票计算,每月可节省开票时间5天,发票从开具到送达客户,每月可节省时间10天。

(数据来源:国家税务总局十堰市郧阳区税务局) · 广告

贵州省遵义市汇川区乡村振兴服务站成致富“加油站”

“农户家里种植养殖的大米、土豆、鸡蛋、蜂蜜,检验合格后都可以拿到服务站来展卖,种子化肥和生活物品在这里也能采购齐全,价格还比市场上便宜。”贵州省遵义市汇川区泗渡镇的村民说道。

泗渡镇聚焦农产品进城“最初一公里”和消费品下乡“最后一公里”,整合乡村振兴财政资金70万元和村级闲置集体资产1200平方米,通过村村抱团发展、村企村社联动发展、职业经理人入社共赢发展的方式,组建乡村振兴服务站。整合各类资源,统筹平台渠道,优化利益联结,以此来推动村集体经济组织实体化、经营市场化、运转规范化、产业规模化、产品品牌化,进一步增强村集体经济发展带动力、辐射影响力。

“服务站除了帮助群众购买和销售农产品外,还提供劳务拓展、代缴代办、农资供应、农机出租、快递物流等服务。”布政村相关工作人员说道。服务站建成以来,解决了5名脱贫人口就业,为群众代销的农特产品20余类,除去成本开支外,每户每月能增收300元左右,村集体经济每月能稳定增收2万元左右。

今年以来,为了加快村级集体经济发展,持续推动集体经济发展壮大,汇川区整合乡村振兴衔接资金500余万元,打造乡村振兴服务站6个,实现经营性收入100余万元;解决就业50余人,累计开展农业种植养殖技术指导等服务100余次。

(数据来源:贵州省遵义市汇川区泗渡镇党委) · 广告

邮储银行深圳分行

“抵押e贷”助力小微企业发展

“没想到邮储银行线上抵押贷款这么给力,通过手机操作就能完成贷款申请,节省了很多时间,我们采购货物的资金有着落了。”在体验完邮储银行“抵押e贷”(“小微易贷”业务的线上抵押模式)后,某小微企业主刘先生向邮储银行深圳分行工作人员竖起了大拇指。从申请到办理抵押再到实现放款仅用了2天时间,深圳分行有效地解决了小微企业融资办理材料多、时间长、流程繁琐等问题。

“抵押e贷”是邮储银行在普惠金融背景下,面向小微企业推出的一款线上融资产品,可根据客户的资信、经营情况等进行综合评价,额度可达1000万元的抵押贷款。借助大数据技术优势,全流程线上智能化操作,缩短了业务办理时间,大大节约了客户的时间成本,使客户享受更加优质的融资体验。此外,深圳分行还免除了房产评估费、抵押登记费等收费项目,进一步降低小微企业的融资成本,实现让数据多跑路、客户少跑腿,银行多费心、客户省成本。

作为“小微易贷”的创新线上服务模式,“抵押e贷”实则是邮储银行深圳分行积极践行普惠金融、全力

近日,中国证券投资基金业协会(以下简称“中基协”)根据证券投资基金法等法律法规,制定了《公开募集证券投资基金投资者教育工作指引(试行)》(以下简称《指引》)。《指引》作为公募基金行业一项基础性制度,旨在进一步引导和规范公开募集证券投资基金的投资者教育工作,为行业科学开展和评价投教工作提供借鉴和指导,构建保护公募基金投资者合法权益的良好生态。

《指引》明确投资者教育应融入基金行业机构企业文化,上升至公司战略层面,贯穿投资者服务、陪伴投资者始终,切实服务居民财富管理需求。《指引》强调,投资者教育应覆盖投资者投资全流程,通过帮助投资者增强投资认知,提高投资技能,健全投资理念,着力提升投资者获得感。

在业内人士看来,《指引》的发布对基金投教工作具有里程碑式的意义,有利于提高基金公司投教工作的重视程度及资源投入,将对提升投资者的获得感、进一步加快推进公募基金行业高质量发展产生重要、积极的推动作用。

易方达基金投教工作有关负责人接受记者采访时表示,当前,在多措并举活跃资本市场、提振投资者信心的背景下,《指引》将有力促进基金行业加快提升服务投资者的能力和质效,助力资本市场投资端改革。

公募基金行业迎来25周年,公募基金数量已超万只,基金管理规模接近30万亿元。如何为7亿多居民提供有效的投资者陪伴与服务,成为行业持续探索的课题。广发基金投教工作相关负责人表示,对基金行业而言,《指引》要求将投资者教育工作融入基金行业机构企业文化,上升至公司战略层面,贯穿投资者服务、陪伴投资者始终,这意味着加强投资者教育已成为行业共识。同时,《指引》的发布给基金行业的投教工作搭建了系统的框架,也对公募基金的投教工作提出了更高的要求。

“对投资者而言,不同类型、不同年龄的投资者在理财中会遇到不一样的痛点,需要专业机构提供覆盖全流程的理财知识,帮助他们增强投资认知,健全投资理念,提高风险识别与防范能力,提升金融素养。”广发基金投教工作相关负责人表示。未来,将会有更多投资者可以更全面深入地了解资本市场,树立正确的风险意识、投资观念,培养实用的金融思维、金融技能。

具体来看,《指引》共二十一条,主要包括投资者教育工作的定义及适用范围、目标、原则、内容、形式、资源保障及协会的自律管理等。一是明确投资者教育的定义及适用范围。二是明确投资者教育的目标、原则、内容和渠道。三是引导行业将投资者教育融入企业文化和各项业务。四是从制度、组织、人员、流程、经费等方面强化对投资者教育的资源保障。五是建立基金行业投教资源共享机制和评估体系。

易方达基金投教工作有关负责人认为,《指引》有以下几点特点:一是引导行业机构将投教纳入企业战略和文化建设,对行业筑牢长期、高质量做好投教工作的基础具有重要意义。二是明确了投资者教育的定义、适用范围、目标等问题,阐明了投教融入企业文化和各项业务的具体要求,层次清晰、指向明确,对开展投教工作具有很强的指导性。三是强调综合保障,要求公募基金管理人员和销售机构从制度、组织、人员、流程、经费等方面切实保障投教工作的开展,促进相关履职保障和考核激励机制健全到位。四是倡导共建共享,提出建立基金行业投教资源共享机制和评估体系,有助于进一步凝聚行业共识、形成合力、取长补短、营造共建共享投教的良好氛围,为广大投资者提供更加丰富、全面、高质量的投资者教育服务。

下一步,中基协将在证监会的指导下,落实大投保“一盘棋”理念,以基金业投资者教育工作委员会为依托,组织引领基金行业机构更好服务居民财富管理需求,不断提升投资者的获得感和幸福感,积极推动投资者教育工作再上新台阶。

本版编辑 于泳 王宝会 美编 高妍

基金

本报记者

马春雨

· 广告