多地二手房首套房贷款利率降至5%以下 部分地区成交有所回升

本报记者 彭 妍

今年以来，各地房贷利率下降屡见不鲜。进入3月份以来，多地二手房的首套房贷款利率已经下调至5%以下，个别地区开始出现4.6%的利率，与本月5年期以上LPR报价持平。另外，不少银行表示，购房者备齐资料，待审批完成后银行普遍能在2周内完成放款。

易居研究院智库中心研究总监严跃进对《证券日报》记者表示，过去多数贷款利率还是超过5%的水平，当前房贷利率出现和LPR齐平的现象，有助于市场回暖。从购房者的角度看，这确实对后续还款有很大的减负效应。对于银行来说，当前放贷的节奏确实需要加快，真正为客户降低按揭贷款成本。

多地房贷利率下调

据《证券日报》记者不完全统计，3月份以来，多地房贷利率普遍下调，目前已有上海、深圳、哈尔滨、苏州等地出现二手房的首套房贷款利率低于5%的情况。记者以购房者身份咨询了多地银行支行网点。

哈尔滨部分国有大行工作人员对《证券日报》记者表示，自3月23日起，对新签约的新房和二手房的首套房贷款利率进行下调，由此前的4.95%和5.05%分别下降为4.75%和4.85%。

同时，部分股份行也纷纷下调二手房的首套房贷款利率，由一个月之前的5%以上下调到目前的4.95%左右。据部分银行的个贷经理介绍，是否拿到最低房贷利率，取决于个人资质，主要包括工作单位、征信以及收入。另外，也有银行明确要求，贷款客户需要与银行指定的中介公司看房才能享受最低贷款利率。

郑州某银行工作人员告诉记者，二手房的首套房贷款利率近期下降至5%以下。记者调查发现，今年以来，苏州地区房贷利率经历多次下调，3月份以来，该地区多家银行的首套房最低贷款利率与5年期以上LPR利率持平。而一线城市中，目前深圳、上海等地多家银行二手房的首套房贷款利率低于5%。

对于多地银行下调房贷利率的原因，广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉向《证券日报》记者表示，房贷利率挂钩LPR制度以后，根据因城施策的原则，不是所有的城市房贷利率都在下调，只是说楼市成交量和预期下降比较明显的城市，或者是前期利率上涨比较明显的城市，就要需要把LPR加点的水平降下来。

另据贝壳研究院的监测，3月份，房贷利率降幅创2019年以来月度最大降幅，房贷环境宽松。103个城市中82个城市房贷主流利率下调，包括苏州、深圳、上海等20个城市首套房贷利率低于5%。

李宇嘉认为，后续还会有很多城市下调房贷利率，但是不会出现突破首套房贷款利率低于LPR的情况。2020年以来，上调房贷利率的城市比较多，预计大部分城市未来都会在利率上有所下调。

魏健骐/制图

二季度市场有望进一步修复

友好的信贷环境有效地带动了市场成交。近期，部分地区二手房市场成交量有所回升。二手房市场回暖得到了部分房产中介的印证。

“目前，苏州相对优惠的房贷利率确实吸引了不少购房者。”苏州市多位房产经纪人对《证券日报》记者表示，这几天看房的客户明显增多，特别是刚需和改善型住宅客户居多。

“今年以来，郑州二手房市场就有了小幅度回暖迹象。”郑州市某房产公司的经纪人告诉记者，随着部分银行二手房贷款利率下调、放款提速，一些前期有意向的购房者近期又开始主动联系看房。

贝壳研究院数据显示，3月份以来（3月1日至17日），其监测的50个城市二手房日均成交量较2月份（春节后）日均成交水平增长约17%，周度房价指数保持平稳；二手房市场供需活跃度也提高，贝壳50个城市二手房新增带看客户量与新增挂牌房源量均较2月（春季后）的日均水平提高。

据诸葛找房研究院统计，截至3月21日，已有近60个城市对楼市调控政策进行了优化。

对此，贝壳研究院首席市场分析师许小乐对《证券日报》记者表示，在宏观政策稳健的框架下，住房信贷环境进一步趋暖，促使二手房市场成交回升。当前市场预期仍较弱，需求端信心尚未完全恢复。预计未来信贷环境保持友好，地方支持性调控政策进一步出台，将精准引导合理住房需求的释放。

严跃进表示，“预计今年二季度房地产市场总体是回暖的，市场需求明显向好，二季度也是各地稳经济增长一个很重要的关键点。”

近5年量化私募基金发行达2.7万只 赛道拥挤部分产品选择降频交易

本报记者 王 宁

近些年，量化私募基金在A股市场呈现出快速发展态势。《证券日报》记者根据私募排排网最新统计发现，截至目前，国内量化私募基金近5年产品发行总量达到了27317只。其中，30家百亿元级量化私募旗下产品合计有7647只，占比达到了27.99%。

多位私募基金人士告诉《证券日报》记者，国内量化私募基金近些年发展得到了市场的高度认可，这主要体现在两方面：一是量化私募实现超额收益；二是量化私募管理规模大幅提升。未来量化私募发展空间还很大，对提供市场流动性进程等将起到一定积极作用。

发行总量突破万只

自2017年以来，国内量化私募基金发展呈现出节节攀升态势。2021年，量化私募基金发行产品数量突破了万只关口，创出了历史新高。数据显示，2017年，国内量化私募基金合计发行总量为3236只；2018年发行了2620只；2019年大幅攀升，全年合计发行3914只；2020年再度放量，合计发行6261只；2021年首次突破万只关口，发行10430只。今年以来，截至目前合计发行856只。

黑翼资产首席策略分析师王俊对《证券日报》记者表示，量化交易是运用对历史数据进行挖掘建立的统计学模型进行交易，从而赚取超额收益。近些年，量化交易作为一种投资手段能够获取较高的收益，其实底层逻辑在于当前中国A股市场还处于无效波动较大阶段，与国际成熟资本市场相比，还存在着较多的Alpha收益（超额收益）。因此，当前以及未来很长时间，仍将是量化投资的黄金期。

私募排排网财富管理合伙人姚旭升告诉《证券日报》记者，近些年，量化交易快速发展主要有几方面因素：一是需求因素。2018年资管新规落地后，大量非标金融产品到期转化，高净值客户主动寻求优质投资工具，市场需求旺盛；二是人才因素。大量海外量化人才回国发展，把先进的经验和技术带到了国内市场；三是技术因素。随着大数据、人工智能等IT技术的快速发展，为量化交易提供了技术基础；四是资金因素。近两年量化私募产品业绩普遍优于股票多头，大量资金涌入了量化赛道。

在量化私募基金取得优异业绩的同时，量化私募的管理规模也在同步提升。目前量化私募管理规模突破了1万亿元，相比此前有很大增长。另据私募排排网数据，截至目前，百亿元级量化私募数量已达30家，在百亿元级私募的占比近25%（百亿元级私募总量为118家）。与此同时，在近5年的发行中，百亿元级量化私募发行产品数量也逐步提升，2017年发行了425只、2018年发行了462只、2019年发行了840只、2020年发行了1961只、2021年发行了3773只，今年以来发了186只；近5年合计发行了7647只，在同期所有发行的量化私募基金产品中的占比为27.99%。

百亿元级纷纷降频交易

对于量化私募来说，同样有着“不可能三角”定律，即：规模、收益和波动。近两年，在量化私募规模不断提升下，多家百亿元级私募为了保证产品收益，不断采取封盘等措施。近日，《证券日报》记者走访发现，百亿元级私募由于规模过高，除了采取封盘措施外，降低交易频率也成为当下之举。

明世伙伴基金量化投资总监宁乔向《证券日报》记者表示，降频的目的是为了适应当前的市场风格，由于短期风格剧烈变化，行业轮转加快，导致大规模量化因子失灵，甚至模型失效，在此背景下，高换手率不断转换投资方向有可能会不断犯错，所以，适度降频是适应市场的举动。目前市场中的高频量化策略同质化严重，机构之间策略竞争激烈，适度转向中低频策略更有利于量化机构保证收益。

厚石天成投资总经理侯延军表示，降低频率是“自救”之举，外加市场的质疑，部分量化机构只能明哲保身。

姚旭升表示，随着量化私募管理规模扩大，从高频策略向中低频调整是必然趋势。降频的初衷是谋求未来发展，高频策略通过捕获标的短期波动过程中的定价偏差盈利，容量十分有限，随着赛道拥挤，策略有效性就会下降；同时，中低频策略更注重一定时间段内标的是否能跑赢指数平均水平来获取超额收益，中低频策略有更好收益能力。

产品“破净”频现下银行理财子公司展开自购 专家预计低风险产品仍将获得增量资金

本报记者 吕 东

自光大银行率先宣布“自购”后，南银理财也于日前加入其中。对于银行理财子公司近期频频开展的增持行动，业内人士指出，在产品出现大面积“破净”的背景下，银行理财子公司近期开展的自购行动，有助于稳定持有相关产品投资者的信心和预期，并培养在打破“刚兑”后坚持价值投资、长期投资的理念。

两家理财子公司宣布自购

自公募基金、券商资管纷纷展开自购后，银行理财子公司也已开始行动。光大理财上周率先发布公告，吹响了增持旗下理财产品的号角，计划以不超过2亿元自有资金投资旗下发行的理财产品，这是理财子公司首次自购行动。

目前，光大理财旗下共包含权益类、混合类、固定收益类、现金管理类、另类资产类、私募股权类、结构化投融资类产品等七类资产。公告前，光大理财自有资金的投资主要以固收类和现金类资产打底，辅以其他类型资产配置，而此次光大理财自购的分别为其管理的阳光红权益类产品和阳光橙混合类产品。

光大理财相关人士向《证券日报》记者表示，增持旗下产品是对中国资本市场韧性的信心，也是对自身投研能力的信任。

南银理财紧随光大理财宣布了自购计划。南银理财公告称，已投入自有资金约5亿元用于认购/申购公司旗下理财产品。

“多家理财子公司开展自购的目的是应对部分银行理财产品，尤其是‘固收+’理财产品的净值回撤，与增强投资者信心，培养客户参与净值型理财产品的投资相关。”兴业研究金融行业首席分析师孔祥在接受《证券日报》记者采访时表示，2022年以来，A股市场大幅波动显著影响了公募基金和银行理财产品的净值表现。收益缩水与“破净”频发导致银行理财产品和公募基金的赎回压力，在对权益型公募基金影响显著的同时，配置一定权益仓位“固收+”的银行理财产品也受到一定冲击。这种操作尽管对单位净值实际作用比较有限，但传达了良好预期，体现了与客户共克时艰的坚强信念。

其实，光大理财去年业绩表现不俗。2021年，光大理财实现净利润15.86亿元，较2020年的5.64亿元大幅增长181.21%。截至去年年末，光大理财管理资产总规模突破万亿元，达1.07万亿元，总资产74.75亿元。

“银行资产管理和财富管理面临历史性发展趋势没有改变，仍然看好理财子公司业绩持续增长。”孔祥表示，整体看，银行理财依旧是具有较高市场认可度的避险工具，市场波动剧烈低风险特征的银行理财产品预计仍将获得增量资金。

普益标准研究员董翠华对《证券日报》记者表示，面对当前市场环境，理财子公司要做好产品风险控制，跟踪产品底层资产表现，及时对投资组合进行调整，降低风险资产持仓，控制产品回撤幅度。此外，应适当拉长产品投资周期，并引导投资者长期持有，通过拉长产品投资期限平滑收益。

理性看待理财产品“破净”

同花顺iFinD统计数据显示，截至2022年3月27日，有高达2702只银行理财产品（存续期）出现了单位净值“小于1”的情况，占比约为8%。而银行理财子公司所发产品的“破净”比例更高，理财子公司所发产品“破净”数量达1734款，在已披露净值数据的11548款产品中占比为15%。

董翠华认为，理财产品在短期内出现较大净值波动属于正常现象。投资者应该理性看待银行理财产品频频“破净”，正确认识理财产品回归市场的净值化转型，选择适合的产品，做好风险管控，树立长期投资、价值投资的理念。

孔祥表示，一方面，产品净值的大幅回撤对于银行理财产品的冲击影响弱于公募基金，另一方面，客户体验与过去刚性兑付时代存在显著差异。未来，银行理财子公司要在资产配置、产品创设、产品销售等维度探索转型调整。他认为，长期来看，近期市场调整为商业银行资产管理和财富管理部门加强投资者教育、发行负债期限较长的如养老型理财等理财产品，构建“以客户利益为中心”的资产配置体系、产品销售体系提供了难得的窗口期。通过相关维度的改革，有利于银行理财投资者逐步摆脱“刚性兑付”观念，为资管新规后时代理财业务的全面展业带来更大的空间。

年报进行时

中国太保去年归母净利同比增长9.2%

主要原因是“投资收益增加”

本报记者 苏向杲

3月27日，中国太平洋保险（集团）股份有限公司（证券简称：中国太保）公布了2021年度业绩。2021年，中国太保实现归属于母公司股东净利润268.34亿元，同比增长9.2%，归母净利增长的主要原因是“投资收益增加”。

2021年，中国太保营业收入达4406.43亿元，同比增长4.4%；归母营运利润达353.46亿元，同比增长13.5%；内含价值达4983.09亿元，较上年末增长8.5%；管理资产26015.37亿元，较上年末增长6.8%；客户数16839.3万，较上年末增长13.1%。

寿险：营运利润同比增长9.2%

寿险业务是中国太保的核心业务板块之一。2021年，全球新冠肺炎疫情反复、经济形势错综复杂，寿险业发展进入深度转型期，在此背景下，中国太保寿险实现保险业务收入2116.85亿元，同比下降0.1%。其中，原保险保费收入2096.10亿元，同比增长0.6%；实现营运利润282.65亿元，同比增长9.2%，实现净利润189.05亿元，同比增长1.4%。

个险渠道方面，2021年，中国太保寿险CG（MDRT水平）人力同比提升170.1%；代理人月人均首年保险业务收入4638元，同比增长42.3%；月人均首年佣金收入791元，同比增长16.3%；代理人渠道新保期缴业务收入247.61亿元，同比增长11.6%。

银保渠道方面，太保寿险实现保险业务收入74.57亿元，同比增长223.5%。其中，新保业务收入为66.68亿元，同比增长331.3%。团险渠道方面，2021年，中国太保寿险实现保险业务收入135.14亿元，同比增长19.3%。

按业务类型分类，2021年，中国太保寿险的保险业务收入主要来自传统型保险和分红型保险。2021年，中国太保寿险实现传统型保险业务收入1070.62亿元，同比增长11.7%。其中，长期健康型保险481.34亿元，同比增长4.4%；受费率市场化影响，叠加利率下行因素，实现分红型保险业务收入867.37亿元，同比下降10.9%。

产险：非车险保费同比增长16.9%

从产险业务来看，2021年，中国太保产险非车险业务保持较快增长。

2021年，中国太保产险的综合成本率99.1%，同比上升0.1个百分点。其中，综合费用率29.3%，同比下降8.2个百分点；综合赔付率69.8%，同比上升8.3个百分点；保险业务收入同比增长3.3%，达1546.11亿元。

产险业务主要分为车险业务与非车险业务。2021年，受车险综改等影响，中国太保产险实现车险保险业务收入917.99亿元，同比减少4.0%；综合成本率为98.7%，同比上升0.8个百分点。其中，综合赔付率71.1%，同比上升10.6个百分点，综合费用率27.6%，同比下降9.8个百分点。

非车险业务方面，2021年，中国太保产险实现非车险业务保费收入608.44亿元，同比增长16.9%；综合成本率为99.5%，同比下降2.4个百分点。主要险种中，健康险、责任险、农业险等新兴领域业务保持较快增长势头。其中，健康险业务收入121.98亿元，同比增长37.3%；责任险业务收入109.48亿元，同比增长24.6%；司农险业务收入103.63亿元，同比增长19.8%；保证险业务收入72.53亿元，同比增长8.5%。

投资：投资资产净值增长率5.4%

就投资端业绩表现，中国太保表示，2021年，公司坚持基于保险负债特性并穿越宏观经济周期的资产配置，投资业绩稳健。

2021年，中国太保实现投资资产净值增长率5.4%，同比下降2.0个百分点；总投资收益率5.7%，同比下降0.2个百分点；净投资收益率4.5%，同比下降0.2个百分点；管理资产达到26015.37亿元，较上年末增长6.8%；其中，第三方管理资产规模达到7894.68亿元，较上年末增长0.2%。

从大类资产配置变化来看，2021年，中国太保固定收益类投资占比75.7%，较上年末下降2.6个百分点；权益类投资占比21.2%，较上年末上升2.4个百分点，其中核心权益占比11.1%，较上年末上升0.9个百分点。

从投资集中度来看，中国太保去年投资持仓行业分布主要集中在金融业、交通运输、不动产及基础设施，以及电力、热力、燃气等基础性行业。

中国太保表示，为应对市场利率持续走低以及信用风险事件频发带来的挑战，公司坚持执行“哑铃型”资产配置策略，一方面，加强长期利率债的配置以延展固收资产久期，加强对再投资风险的管控；另一方面，适当增加包括未上市股权在内的权益类资产配置以提高长期投资回报。公司对信用风险的承担持续保持谨慎态度，强化信用风险管控，积极应对和防范信用风险。

本版主编 姜 楠 责 编 徐建民 制 作 董春云
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785