

国有大行存量房贷利率暂“按兵不动” 业界建言各银行总行出台具体方案

■本报记者 苏向晨

近日，“兴业银行广州分行对存量按揭客户给予1年期利率优惠券”的消息备受市场关注。7月27日，记者从兴业银行相关支行了解到，确有此事，不过利率优惠券仅针对部分区域试行，优惠力度、实施范围等具体政策“还没下来”。自7月14日中国人民银行对存量房贷相关政策表态后，个人房贷市场参与各方对利率下调及贷款置换动态颇为关注。不过，目前来看，除上述银行试点1年期利率优惠券之外，国有六大行及招商银行、浦发银行等多家股份制银行暂无新动作。

多家银行称未收到相关通知

7月14日，中国人民银行货币政策司司长邹澜表示：“按照市场化、法治化原则，我们支持和鼓励商业银行与借款人自主协商变更合同约定，或者是新发放贷款置换原来的存量贷款。”

上述表态之所以引发广泛关注，是因为个人存量房贷利率下调或贷款置换，一方面会降低贷款者负担，减轻还款压力；但另一方面也会降低商业银行净息差空间，给其利润增长带来压力。

正是在这种背景下，兴业银行广州分行推出存量房贷利率1年期利率优惠券。相比下调整个房贷周期十年的利率，1年期利率优惠券不会给银行带来很大压力，可谓“折中”之策。

兴业银行广州分行一家支行的信贷经理对记者表示：“1年期利率优惠券针对部分区域试行，目前

具体政策还没下来。”此外，该行广州分行另一家支行人员对记者表示，目前该支行没有1年期利率优惠券的政策，可能其他支行有政策。

随后，兴业银行总行客服人员对记者表示，目前还未接到对存量房贷利率调整的通知，可能该行部分区域有调整，具体需要联系地方分支机构和贷款经理了解相关情况。

除兴业银行之外，7月27日，记者还逐一询问了国有六大行及部分股份制银行工作人员及客服，但得到的回复均是，目前没有调整存量房贷利率的最新政策，正在等相关部门的通知。

其中，工商银行客服人员对记者表示，已关注到相关信息，目前还没有接到有关部门通知，如果有通知将第一时间跟进落实。此外，农业银行工作人员对记者表示，还没收到存量房贷利率调整或置换的相关文件，建议客户耐心等待。另外，中国银行、建设银行、交通银行、邮储银行的客服及工作人员也均表示，暂无调整，若有最新政策将在官方微信公众号等渠道发布。

股份制银行方面，7月27日，招商银行、浦发银行等银行工作人员对记者表示，还没有接到最新的调整通知，个人房贷客户可与贷款经理联系并询问最新动态。

业界建议多举措推进利率下调

事实上，个别银行“折中”调整存量房贷利率也折射出商业银行面临的两难处境：一是目前存量房贷规模较大，且是商业银行的优质资产，如果下调房贷利率，商业银行面临利润空间压缩的问题；二是



目前来看，除兴业银行试点1年期利率优惠券之外，国有六大行及招商银行、浦发银行等多家股份制银行暂无新动作

如果不下调利率，则面临提前还款和客户流失的问题。

招联首席研究员、复旦大学金融研究院兼职研究员董希淼对记者表示，兴业银行广州分行尝试主动向存量房贷客户发放1年期的利率优惠券，从一个侧面反映出降低存量房贷利率对银行并非没有好处，部分银行确有意愿通过降低存量房贷利率来留住客户、减少提前还款；同时，这也反映出，相比“一刀切”的普遍下调，阶段性降低部分利率偏高的存量房贷利率，较为平衡地考虑银行、客户多方利益，更具有可行性和操作性。

董希淼认为，向存量客户发放利率优惠券，作为一种能够减轻存量客户房贷利息支出、降低部分存

量房贷利率的做法是可以尝试的，应支持更多银行进行探索，推出其他新手段。但这不会成为一个主流，也不会是降低存量房贷利率的重要方式。发放利率优惠券会面临几个问题，比如优惠券的发放对象、发放条件是什么，利率能降多少。如果不向所有客户发放，可能其他客户会有意见。商业银行应坚持公平、合理等原则，妥善处理好相关问题。

基于此，董希淼建议，通过市场化利率定价自律机制，商定银行存量房贷利率调整的总原则；建议各家商业银行总行出具具体方案，明确“直接降”“间接降”的条件、标准、流程。具备条件的地方，还可加大支持借款人将商业性房贷转

换为公积金贷款，以进一步降低存量房贷利率。

中央财经大学证券期货研究所研究员、内蒙古银行研究发展部总经理杨海平也对记者表示，客观而言，存量房贷利率调整，关系到贷款客户和银行的切身利益，但目前商业银行做出决策面临依据不充分的问题。商业银行需要在充分甄别本行按揭贷款客户的基础上，测算具有提前还贷能力的客户比例，充分评估各类情况，并据此决定下一步应对措施。

“商业银行需要加强对客户的研判，综合考虑市场变化等多种因素，按照监管合规要求等，在调整存量房贷利率上灵活处理。”邮储银行研究员姜飞鹏亦对记者表示。

上半年多家中小财险公司承保端亏损 “越做越亏”怪圈亟待打破

■本报记者 冷翠华

截至7月27日记者发稿，已有17家财产保险直保公司发布了今年二季度偿付能力报告。除了1家公司由于偿付能力严重不足业务基本停滞外，其他16家公司均正常展业。其中，11家公司的综合成本率高于100%，意味着其承保端面临亏损。

业内人士认为，中小财险公司承保端亏损是较为普遍的现象，而近年来投资端也面临较大压力，因此，中小财险公司经营不佳。要打破“越做越亏”的怪圈，还需要从改变战略、改善业务品质等多方面着手。

综合成本率高企

上半年，大部分中小财险公司面临承保亏损。从上述16家正常展业的财险公司披露的数据来看，有11家公司综合成本率超过了100%，这意味着其保费收入未能覆盖支出，承保端面临亏损。

具体来看，瑞再企商保险有限

公司的综合成本率最高，达231.72%。合众财产保险股份有限公司和东海航空保险股份有限公司的综合成本率皆超过132%。综合成本率在120%-130%、110%-120%以100%-110%之间的险企分别有3家、2家、3家。综合成本率低于100%的险企有5家，最低的为美亚财产保险有限公司，综合成本率为68.12%。

为何大多中小财险公司综合成本率偏高，面临承保亏损局面？中央财经大学中国精算科技实验室主任陈辉对《证券日报》记者分析道，主要是受两方面因素影响。一是多数中小财险公司尚未建立自己的商业模式，被动采取“跟随者”战略，导致其与大型财险公司面对的经营环境一样。在同样的经营环境下，中小财险公司无法实现规模效应，其结果便是经营效率低、运营成本高。二是多数中小财险公司尚未实现经营模式的转型，商业车险综合改革实施之后，车险定价费用率下降，但多数中小财险公司仍维持原有经营模式，导致综

合成本率高于100%。

对外经济贸易大学保险学院院长张远涛补充道，险企展业成本除了可变成本还有固定成本，对于中小险企来说，固定成本占比较大，是其综合成本率偏高企的主因之一。

在上海立信会计金融学院保险学院院长、教授徐爱荣看来，部分中小财险公司综合成本率较高的核心原因，在于其在“依靠支付很高的渠道费用、销售费用来获得业务”的阶段。

避免陷入同质化竞争

如果承保端亏损，保险公司想要盈利，就必须在资产端发力。而从保险公司披露的数据来看，上半年，其投资收益表现也并不亮眼。

具体来看，前述16家险企中，上半年综合投资收益率最高的为黄河财产保险股份有限公司，达4.16%，这也是目前唯一一家综合投资收益率在4%以上的险企。综合投资收益率在2%至4%、1%至2%的险企各

有4家、10家，综合投资收益率为负数的有1家，亏损2.45%。

当承保端综合成本率较高，投资端收益率又较低时，险企净利润必然承压。上述16家财险公司中，上半年有10家净利润为正，6家净利润为负。一位业内人士表示，这一结果是在去年险企承保利润较好，留足了责任准备金的基础上实现的，仅看当年情况，形势可能要更严峻一些。

徐爱荣认为，在低利率趋势下，险企投资收益率较低，投资收益覆盖保单成本的难度增大，其面临的利差损风险以及再投资风险都在上升。

在普华永道中国金融行业管理咨询合伙人周瑾看来，中小财险公司必须摒弃规模突围思维，要充分挖掘股东及自身资源优势，聚焦客群与产品，深耕区域市场，优化业务结构，适当做“减法”，走资本集约型的发展路径，基于自身特点寻求新的发展模式，才是可持续的战略选择。

谢远涛表示，中小财险公司要跳出“越做越亏”的怪圈，就不能陷

入同质化竞争，必须走“创新+特色”的发展道路。

陈辉认为，从当前资本市场环境来看，保险公司投资收益率下行是必然趋势，若中小财险仍寄希望于通过投资收益来弥补承保亏损，必将导致经营业绩螺旋式下降，亏损面不断放大。因此，必须认识到，财险公司应在责任分担中追求利润，利润的主要来源应该是承保利润，资本投资是为了对保险业务获得的资金进行保值增值。在承保经营上，要改变“跟随者”战略，建立自己的商业模式。

徐爱荣表示，中小险企有三个方向值得探索。第一，苦练内功，进行差异化经营，发挥比较优势，要做“小而美”而非“小而全”。第二，可以聚焦风险保障，着力解决细分客户群的主要痛点，开发简单化、对客户有实质影响、且能形成规模的产品，并提高创新产品的生命力。第三，做好“保险+服务”，既要注重服务体验，又要注重服务价值，积极开展风险减量管理，切实提升客户获得感。

银行零钱理财产品走俏 可满足投资者快赎需求

■本报记者 彭妍

零钱理财产品近期走俏。今年以来，多家商业银行加快布局零钱理财产品，记者梳理发现，目前交通银行、招商银行、中信银行、平安银行等银行均推出了“零钱组合”服务。

中国银行研究院博士后杜阳对《证券日报》记者表示，银行纷纷布局零钱理财产品的原因有以下两个方面。首先，从需求端来看，在存款利率持续下调、理财产品净值波动较大的背景下，投资者对于稳健性高、流动性强的投资产品需求增加。然而传统现金管理类理财产品存在赎回上限，一定程度上难以充分承接投资者的投资需求，零钱理财产品能有效解决上述问题，因此受到青睐。其次，从供给端来看，银行通过推出“零钱组合”服务，能够

吸引投资者，提高市场竞争力，进而增加中间业务收入，提升盈利水平。

零钱理财产品，一般是指风险低、门槛低且申赎灵活的现金管理类产品。从底层资产来看，银行零钱理财对接的产品类型多样，包括货币基金或现金管理类理财产品，又或者是二者构建的组合。

按照目前规定，单只现金管理类理财产品日赎回上限为1万元。为满足投资者需求，越来越多的银行开始提供“零钱组合”服务，凭借“大额快赎、实时到账”的特点吸引投资者目光。以招商银行“朝朝宝”为例，从产品类别来看，其纳入了10只招行理财子公司的产品，目前购买额度可达10万元，单日最高快赎额度也达10万元。

《证券日报》记者近日走访北京地区部分银行网点，多位理财经理

均表示，零钱理财产品目前处于热销状态。“零钱理财产品不仅赎回方便，没有申赎费，而且近期多家银行的零钱理财产品购买和赎回额度都有不同程度的提升。”

有银行理财经理对记者表示，银行零钱理财类产品通常关联着多只现金管理类理财产品或货币基金，客户在申购或赎回时相当于同时申购或赎回了多只产品。单只子产品快赎额度不能超过1万元，但零钱理财类产品通过精选多只产品可扩大快赎金额。

据普益标准统计，截至7月中旬，零钱理财类产品的存续规模合计为81236万元，环比增长13%。7月份以来，全市场共发行了59款零钱理财类产品(包含总份额产品)，较去年同期增长883.33%，增长近九倍。

银行推出的零钱理财类产品兼

具多重优势，具有较大的发展空间。普益标准研究员何雨芮对记者表示，对于银行而言，一方面，“零钱组合”避免投资者出于赎回限制而降低对现金理财产品的需求；另一方面，资金若从现金理财产品流向银行存款并长期留存形成“存款定期化”，将增加银行的负债端成本，挤压净息差，而“零钱组合”这类产品则可一定程度上避免这种情况。

杜阳也表示，对于投资者而言，相较于普通产品，现金管理类“零钱组合”能够满足投资者的多元化理财需求，一方面，零钱组合底层资产多为货币基金或现金管理类理财产品，兼顾收益性和稳健性。另一方面，相较于传统现金管理类理财产品，零钱组合在合规情况下，能够满足投资者大额、快速的赎回需求。

虽然“零钱组合”具有满足大额

赎回、高流动性需求的优势，但何雨芮指出，投资“零钱组合”也增加了投资者的隐性投资成本。其一，由于不同组合产品在转入和赎回规则上存在差异，可能造成投资者收益分化，若投资者关注收益，就需要在购买时花更多时间仔细阅读相关规则。其二，这类产品提供的快赎额度并非银行的义务性额度，根据部分产品宣传页的风险提示，快速赎回服务非法定义务，依约可暂停。

那么，投资者在选择零钱理财时需要注意哪些风险？杜阳认为，首先是要明确产品的申赎机制，确保所购买的理财产品能够有效匹配自身流动性状况。其次是要对零钱理财产品的风险水平进行评估，在自身风险承受能力与投资能力范围内选择相关产品。可优先考虑财富管理能力强、风险管控水平高的平台进行购买。

首批混合型科创票据完成发行 “股权+债权”驱动拓宽企业融资渠道

■本报记者 杨洁

7月26日，首批7单混合型科创票据完成发行，进一步填补债券市场混合性资金缺口，实现从债到股的光谱效应，持续拓宽科创金融服务的深度和广度。

在中国人民银行的指导下，中国银行间市场交易商协会(以下简称“交易商协会”)为解决不同发展阶段的科技型企业对长期、稳定、股债混合性资金的需求，创新推出混合型科创票据。

在业内人士看来，首批混合型科创票据完成发行，有利于引导市场机构以股权投资思维与科技型企业共成长，加强种子期、初创期、成长期等科技型企业融资支持力度，并保障和丰富投资人收益来源。

股、债合力助推科技创新

《证券日报》记者据公开信息梳理，首批7单混合型科创票据发行金额达22亿元，债券期限多为3年、5年，票面利率多在2.9%以上。

作为此次发行人之一的上海临港经济发展(集团)有限公司(以下简称“上海临港”)积极参与混合型科创票据发行，募集资金主要用于对科技创新领域的企业股权投资和创业投资基金出资及置换，积极推动金融精准支持科技创新领域，加速科技成果转化，赋能产业转型升级。

记者了解到，在混合型科创票据首批试点推出之际，中国人民银行上海总部积极推动，主承销商交通银行第一时间匹配上海临港融资需求，并在交易商协会的指导下，积极帮助发行人梳理科创标的资产、设计转股选择权方案，破解企业股性资金不足等现实困境。

市场人士表示，本期上海临港发行的混合型科创票据将债券与投资者未来“转股”相链接，打通了资本市场从债权投资向股权投资转换、共享企业长期发展价值的“最后一公里”，为产业与创投机构进一步拓宽资金来源、丰富退出方式、提高周转效能打开了广阔空间，为金融支持科技型企业融资的一次标杆性创新实践。

同为首批发行人之一的四川发展(控股)有限责任公司(以下简称“四川发展”)是四川省最大的省属国有企业。今年1月份，四川发展出资并购某药业公司51%的股权。四川发展相关负责人对《证券日报》记者表示，企业发行的混合型科创票据将债券利率挂钩所并购药业公司的估值增长率，精准对接科技创新领域股权投资需求，有效联结了债券投资人和股权投资人，成功试水股、债合力助推科技创新。

“金融服务科技创新又增添一大有力工具”，建设银行投资银行部总经理钱理红对《证券日报》记者表示，“建设银行在得知交易商协会响应市场关切，拟推出混合型科创票据时，立即行动，与四川发展携手推进这一有里程碑意义的创新升级实践。本次混合型科创票据的成功发行，让我们看到了投资人对这一创新品种的认可，感受到了债券市场助力科技创新、支持产业升级的热情。接下来，将向更多发行人和投资人推介混合型科创票据，充分发挥创新产品联通股、债的积极作用，为加快实现高水平科技自立自强贡献力量。”

进一步激活企业创新力

首批混合型科创票据的发行，成功让发行企业“专利”变“红利”，进一步激活了企业创新力。

“建筑施工领域竞争激烈，资金需求较大，高质量的融资结构和低成本的资金对于企业的发展至关重要。”湖北路桥集团有限公司(以下简称“湖北路桥”)相关负责人对《证券日报》记者表示，此次参与首批混合型科创票据的发行，通过质押公司135项专利实现了融资成本的有效降低，优化了公司的融资结构，盘活了企业在建筑施工领域积累下来的多项无形资产，拓宽了融资渠道，实实在在为企业发展“解渴”。

作为本笔混合型科创票据的主承销商，兴业银行投资银行部总经理林箭告诉《证券日报》记者，湖北路桥作为国家高新技术企业，知识产权丰富，在了解到企业存在盘活专利权资产并构建优质融资渠道的诉求后，兴业银行在交易商协会的指导下迅速开展产品设计，力求精准匹配客户需求，针对客户存量专利权进行有效盘活，在国家知识产权局等部门的支持下开展试点突破，有效解决客户高质量发展中的融资难题。本笔混合型科创票据的成功发行，使得企业核心优势与融资诉求紧密结合，为国内专利权质押债券融资提供了创新案例，也将形成金融灌溉科技创新实体经济的良好示范效应。

混合型科创票据的发行，也有效实现了科创板金融改革试验区内相关主体的多方受益。

对南京金融改革试验区内的发行主体而言，南京市交通建设投资控股(集团)有限责任公司(以下简称“南京交通集团”)负责人告诉《证券日报》记者：“混合型科创票据为金融改革试验区企业开辟了支持科创全生命周期融资、解决科创基金投资资金来源问题的新路径。”

据中国人民银行南京分行营业管理部主任刘云生介绍，南京科创金融改革试验区聚集高新技术企业超万家，有各类科技型中小企业2万余家，科创金融需求潜力巨大。混合型科创票据的率先发行，将进一步拓展全市科创企业的融资渠道，有效发挥混合型金融创新的示范和引领作用，同时也将有效发挥各金融机构的比较优势，强化融合联动效应，为股权+债权双轮驱动提供更大助力，有利于南京在更高层面、更广领域开展产业链、供应链资源整合，进一步推进科创-产业-金融实现良性循环。