

房贷利率“换锚”倒计时 要不要转LPR应考虑这些因素

■本报记者 彭妍

房贷利率“换锚”期限将至,而对房贷一族来说,个人房贷利率的变化是他们最关心的事,选择不同的还款方式,也直接关系到月供增减。

《证券日报》记者近日走访部分银行网点,了解到各家银行房贷利率“换锚”时间不一:部分国有大行选择8月25日起统一为客户调整房贷利率定价方式(LPR)定价,部分中小银行则在5月份或7月份已经为客户统一转换。

走访过程中,多位个贷经理向记者表示,从春节过后就开始通知客户做房贷利率转换的工作,目前对于大部分购房者已经办理了转换,但是犹豫不决的客户依然有。同时记者了解到,若不接受批量转换规则,可与银行提前联系或者转换后协商撤销。专家表示,不管转换与否,都会面临利率风险。应考虑包括贷款价格、贷款期限、贷款余额、未来利率走势等因素,综合选择更适合自己的利率转换方式。

银行房贷利率“换锚”启动时间不一

去年底,央行发布公告称,为进一步深化LPR改革,商业银行应自2020年3月1日起与存量贷款客户正式切换存量浮动利率贷款定价基准,原则上存量贷款利率定价基准切换工作要在2020年8月31日前全部完成。简单说,如果选择固定利率,未来贷款利率值将固定不变;如果选择“LPR+加点”浮动利率,利率水平将随市场利率水平变化。

据记者了解,多家银行已经完成了存量房贷利率定价基准批量转换工作。其中,浦发银行、南京银行等多家银行已于8月前进行了批量统一转换。也有部分银行正在启动相关转换工作。

例如,8月12日,工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、邮政储蓄银行5家国有银行均发布公告,将于8月25日起,将符合转换条件的存量浮动利率个人住房贷款,批量转换为LPR定价。

据《证券日报》记者梳理发现,五

家国有大行此次批量转换的规则基本一致,即转换后的贷款加点数值等于原合同最近的执行利率水平与2019年12月份发布的相应期限LPR的差值。同时,多家银行提醒,若不接受批量转换规则,可与银行提前联系或者转换后协商撤销。根据各家银行公告,批量转换完成后,若对转换结果有异议,可于2020年12月31日(含)前通过手机银行自助转回或与贷款经办行协商处理。

“5月底之前我们行已经完成转换工作,但是对于不愿意接受转换的客户也可以撤回。”某银行的客户经理告诉记者,近期银行工作人员正在统计名单。

也有客户经理向记者坦言,此前银行已通过短信、微信等多种方式通知客户进行存量房贷定价基准的转换,但对于大部分人来说,其实已经办理了,但是仍有部分客户犹豫不决。“对于这部分客户做解释工作要花时间,尤其是老年群体。”

个贷经理:根据自身情况进行选择

对房贷一族来说,最关心个人房贷利率的变化。

8月20日,中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布,8月20日贷款市场报价利率(LPR)为1年期LPR为3.85%,5年期以上LPR为4.65%。

记者了解到,自4月份下调以来,虽然LPR报价已连续4个月保持不变,但总体来看有一定降息幅度。据央行数据显示,自去年8月份LPR报价机制改革以来,至此,新的LPR报价机制执行已满一年。截至目前报价,5年期以上LPR共下降3次,从4.85%降到了4.65%,累计下行20个BP。

受此影响,LPR带动实际贷款利率持续下行。今年以来全国重点城市首套及二套主流房贷利率已经保持“八连降”。根据融360大数据研究院对全国41个重点城市674家银行分支机构房贷利率的监测数据显示,2020年8月(7月20日-8月18日),全国首套房贷款平均利率为5.25%,环比下调1个基点;二套房贷款平均利率则

为5.56%,环比下降2基点。首套、二套房平均利率均较去年同期下降22个基点。

《证券日报》记者在走访银行网点时了解到,由于不同的客户在申请房贷时签订的贷款利率不同,所以在选择LPR还是固定利率时,也要有所区分。

“对于客户而言,选择固定利率或LPR定价,还是基于个人对未来利率走势的判断。如果认为未来LPR利率大概率降低,就可以选择转换。”多位银行个贷经理对记者表示,定价基准只能转换一次,不方便提出具体建议。

某银行个贷经理给记者算了一笔账,假定购房者选择挂钩LPR,由于重新定价日在明年1月1日,如果截至今年年底5年期LPR利率一直延续当前4.65%水平,那么按照100万元贷款本金,30年等额本息计算,购房者每个月的房贷月供将减少约90元,全年节省1080元。

“按目前的市场环境来看,利率肯定是下行的,也就是说目前选择LPR利率比较合适。但是也不排除之后LPR会上涨,不少贷款人的房贷期限还有十几、二十年,这中间的扰动因素会很多,如果之后有什么政策变化,长期利率是很难做预测的。”某国有大行的个贷经理表示。

此外,记者随机采访了部分购房者,在部分购房者看来,考虑到利率还有进一步下行空间,不少人选择将存量房贷转换为LPR定价。

例如,家住北京市海淀区的一位张女士告诉记者:“我们业主群里之前就讨论过这个问题,到底要不要将房贷转成LPR利率,说法很多,目前看上去LPR浮动利率似乎更能省钱,所以群内大部分人最终还是选择转化LPR定价。”

“选择转成LPR浮动利率,主要是因为之前的房贷利率有点高,预期未来利率下行的概率更大,所以换成LPR更合适一些。”张女士称。

但也有一些享受了较低房贷利率,打了折扣的购房者表示,稳妥点没坏处。“此前房贷利率享受的价格折扣力度较大,本来利率已经很低,而且还款期限比较长,选择固定利率,这样不用操心未来利率的涨跌。”一位家住



北京市朝阳区的王女士称。

预计后续利率下调空间不大 总体维持低息状态

LPR改革稳步推进已逾1年,未来走势如何?对此,易居研究院智库中心研究总监严跃进表示,8月份5年期LPR基础利率继续不变,说明近期下调空间已经不大。当前对金融风险防控的提法有所增多,客观上会限制LPR的走势,也会影响房贷利率的走势。预计后续利率下调空间不大,但总体上维持低息的状态。

“不管转换与否,都会面临利率风险,根据自己的实际情况来进行选择。”中国民生银行首席研究员温彬在接受《证券日报》记者采访时表示,对于LPR下一步的走势,由于LPR分两个品种,分别是一年期和五年期,由于国家政策是保持房地产市场总体平稳,因此5年期以上LPR利率水平大概率会保持进一步的走势。具体到中长期来看,中长期LPR走势受到经济形势、通胀水平、就业情况、国际收支状况等多因素影响,可能会有一些相应的变化,目前难以预测。

招联金融首席研究员董希淼对记者表示,其实,房贷利率转成挂钩LPR还是固定利率,与现在的利率是多少无关。只需要判断未来利率走势是上

升还是下降。如果判断是上升,那么就转成固定利率,如果判断是下降,就转成挂钩LPR。“从中短期看,我国利率处于下行趋势。将存量浮动利率房贷转成以LPR作为定价基准,对借款人是有利的,有助于减轻借款人房贷支出。”

在董希淼看来,目前来看,比较适合转成挂钩LPR。理由有以下四点:首先,判断长期利率走势上行还是下行,不确定性太大。但中短期利率下行基本上是有共识的;其次,即使几年后利率上行,但本金逐步减少,利率上行带来的损失其实比预期要低;再次,无论是自住还是投资,房子持有时间可能平均不会超过十年,所以,并不需要考虑太长期限的利率走势;最后,如果出现了与预期不一样的利率大幅上升走势,还可以提前还贷。

温彬建议,房贷族应根据自身情况,包括贷款价格、贷款期限、贷款余额等,综合选择更适合自己的利率转换方式。如果此前房贷利率价格折扣力度大,月供剩余时间比较长的话,可以选择固定利率,有助于锁定月供成本,也便于做好家庭的收支安排;如果月供剩余时间较短,以前的房贷利率又比较高,可以选择LPR,即便经济好转,通胀上升,未来LPR上升,也可以通过提前还款方式来规避利率波动的风险。

铁矿石上演供需失衡大戏 交易所发布交割提示

■本报记者 王宁

铁矿石期货自上市以来持续发挥着服务钢铁产业避险和定价的重要职能,尤其在2018年引入境外交易者,目的是使其国内外参与者结构更加均衡,提高国际影响。今年以来,由于现货供需结构发生较大改观,期货市场在对冲风险方面发挥了作用,日前,大连商品交易所(以下简称“大商所”)先后发布有关通知,从新增交割品到提示交割事项,进一步维护铁矿石期货市场平稳运行和市场功能作用发挥,深度服务钢铁产业。

多位分析人士告诉《证券日报》记者,我国铁矿石高度依赖进口,由于今年全球疫情所致,全球铁矿石供需结构发生了较大改观,从而造成了短期供不应求的局面,为了能够更好地满足国内交割需求,大商所在不影响现货供需的前提下新增了交割品种,同时又提示12009合约的交割事项,体现了交易所提高交割便利性、贴近现货市场和服务产业的考虑。

供需矛盾决定矿价走势

近期铁矿石期货价格上涨,铁

矿期货主力合约结算价自7月初的741元/吨涨至目前848元/吨,涨幅14%。多位分析人士告诉《证券日报》记者,铁矿石期价今年以来强劲走势的主要原因在于供需端存在失衡,在全球疫情影响下,年初铁矿石需求端持续疲软,供应端逐步降低供应量。随后,在中国钢铁需求反弹情况下,全球主要矿山在逐渐恢复供应,但由于时间差因素,目前供应尚未完全恢复。

在供给端,先融风险管理公司投资交易部研究员项意凌向《证券日报》记者表示,目前国外主流矿山的生产恢复,将为供应端缓解部分紧张,但短期中品澳粉的结构性矛盾仍将继续支持铁矿石价格走强。

在需求端,上半年,在全球粗钢产量下降6%的前提下,我国粗钢产量仍保持1.4%的同比增长,全球占比从去年的53%增加至目前的57%,拉动了铁矿石需求。从结构上看,随着我国钢铁产业结构升级,烧结设备向大型化发展,需要使用更多的粉矿,造成部分粉矿价格高企,从而在一定程度上带动矿价高企。

东证衍生品研究院黑色高级分析师朱豪告诉记者,年内铁矿石价格上涨的根源在于中国强劲需求。今年政

策上对钢厂限制较少,这不仅刺激了钢厂提高产量,更削减了生产成本,导致生产意愿高涨,而需求端也呈现出逐步扩大的局面。现阶段,铁矿石价格的主要关注点在于终端钢材消费能否达到市场预期。

对于未来市场走势,同样需要从供需两端来看。供给方面,公开数据显示,近期铁矿石发运量回升。8月16日当周,澳洲、巴西发运量总计2169万吨,环比上升13万吨。其中,淡水河谷发运量603万吨,环比增加34万吨。巴西发运量的逐步恢复,有利于其完成3.1亿吨—3.3亿吨的全年发运指引。前海期货相关分析师指出,四大矿山近期发运量均在季节性预期之内,在供给明显恢复的情况下,港口库存或持续回升。必和必拓公司预计铁矿石价格会从目前的水平回落,而且波动性仍然存在。

需求端来看,中国冶金工业规划研究院党委书记、总工程师李新创指出,目前我国钢材库存相对于今年3月份有明显下降,但与去年同期相比仍然明显增加,特别是螺纹钢、线材等产品。全行业应该进一步压库存、控产量,以减少铁矿石进口压力。朱豪认为,下半年铁矿石价格走势很大程

度上取决于需求端的情况。

期货交割品有所扩容

在现货市场上演供需失衡的格局下,期货市场交割也进行了调整。日前,大商所发布通知称,增加杨迪粉和卡拉拉粉为可交割品牌,杨迪粉和卡拉拉粉品牌升贴水分别为-25元/吨和85元/吨,在12009及以后合约实施。

分析人士指出,此次增加交割品牌后,铁矿石期货可交割品牌增至13个,预计每年可增加约5000万吨可供交割量。可供交割资源进一步扩容,可更好地维护期货交易及交割业务的平稳运行和期货市场功能发挥。

“为促进市场平稳运行,交易所对铁矿石期货曾先后采取了发布2次市场风险提示、调整交易限额等措施。”项意凌表示,近期增设铁矿石交割品牌,由于新设的交割品牌杨迪粉和卡拉拉粉价格较之前可交割品种里最低价的超特粉更贵,且杨迪粉的市场库存较为充裕。交割品牌扩容后,将进一步确保交割品种的充足,让交割平稳运行。

五矿期货黑色金属研究员周佳勇向记者表示,铁矿石期货2009合约持仓换月晚于往年。为了防止

12009合约会发生潜在风险,交易所加强一线监管,及时扩大铁矿石交割品种,为市场增加了可交割资源,从而保障市场平稳运行。

记者了解到,随着临近交割月,12009合约走势引发市场关注。8月21日,大商所发布通知,提示12009合约已临近交割。依据交易规则,个人客户持仓和铁矿石非交割单位整数倍持仓不得交割,非期货协会会员和客户交割月份持仓限额为2000手、个人客户交割月份持仓限额为0,要求会员提醒客户理性合规交易,确保12009合约顺利交割和市场平稳运行。

据前述市场人士介绍,从目前市场运行情况看,包括12009合约在内的铁矿石期货运行安全平稳,随着主力合约换月,近期12009合约持仓量稳步下降。根据相关交易规则,从8月20日结算时起,12009合约持仓限额已由原按10%比例限仓调减至6000手。8月21日收盘时,12009合约持仓量已减至14.19万手;进入交割月后,随着持仓限额进一步降为2000手,个人客户持仓限额为0等,12009合约持仓将会进一步有序调减。与之对应的是,目前港口可交割的铁矿石库存充足,

能够保障和实现12009合约进入交割月后的平稳运行及最终的顺利交割。

上市券商中报“透露”数字化布局路线

■本报记者 周尚仔

近年来,金融科技与证券业加速融合,多家头部券商将金融科技视为“核心竞争力”之一。从券商每年不断加码的资金投入也能看出券商的重视程度。

截至《证券日报》记者发稿,已有8家上市券商发布了2020半年度业绩报告,也相继透露出上半年对金融科技的布局情况。在金融科技的助力下,头部券商的市场份额进一步提升,在财富管理方面的转型也加速向前。

另一方面,我国证券行业在数字化转型方面还面临诸多挑战,与境外领先机构相比,数字技术的应用水平仍存在较大差距。

自2017年以来,证券行业对信息技术的投入力度呈稳步增长之势,累计投入达550.42亿元。其中,2019年我国证券行业的信息技术投入达205.01亿元,同比增长10.49%,占2019年度营业收入的比重为8.07%,较上年提高2.03个百分点。

金融科技对证券行业最大的帮助就是“数字化转型”。截至《证券日报》记者发稿,已有8家上市券商披露2020半年度业绩报告,均提及金融科技相关内容。

例如,2020年上半年,华林证券资产管理业务围绕科技赋能这条主线,打造独具特色的资管业务品牌;中银证券贯彻落实“科技赋能,转型协同”的发展战略。华西证券深化金融科技

运用,打造智能化、场景化的财富管理服

务;国元证券财富管理转型初见成效,坚持科技赋能,持续完善公司线上综合客户服务平台;东吴证券在完善信息技术基础设施和安全运维的同时,通过增强自主研发能力,鼓励新兴技术应用等手段实现公司业务的创新发展;国泰君安在2020年上半年继续加大信息技术投入;红塔证券则表示,未来,发展战略定位精准、具有现代化管理模式、领先创新能力和金融科技赋能等的券商能够跨越市场牛熊变迁,在行业变革中实现实力稳定升级。

8月21日,证券业协会发布《关于推进证券行业数字化转型发展的研究报告》显示,我国证券行业在数字化转型方面还面临诸多挑战,与境外领先

机构相比,数字技术的应用水平仍存在较大差距,并提出四项转型建议。

其中,摩根士丹利在2017年12月份,就已推出数字投资平台Access Investing,面向投资者提供千人千面的投资顾问服务,但我国大部分券商在目前阶段还未能实现“千人千面”。

对此,证券业协会对券商发展金融科技提出四点建议,一是加大引导科技投入,支持行业自主创新;二是增强数字化治理能力,促进业务融合发展;三是完善人才发展机制,夯实数字化人才基础;四是强化数据安全保障,坚守防范金融风险底线。

国际新经济研究院数字经济研究中心主任郑磊在接受《证券日报》记者采访时表示:“其实,证券行业的整体

数字化程度并不低,但是,目前主要集中在提高业务的自动化和智能化,都算不上迈出了很大的步伐。现在提出的数字化转型更侧重引入金融科技,为传统业务赋能,比如券商的中后台管理、风险控制、投资顾问、客户管理、数据安全存储等,都可以进一步提升。”

对于券商数字化转型方向,郑磊进一步向记者表示,“券商行业真正的数字化转型契机是数字资产交易和数字资产投融资等非传统业务。但是,由于之前加密货币及其众筹造成的混乱局面,对数字资产化的发展起到了一些负面影响,比如STO(证券类通证发行)这些本身可以纳入监管体系的数字资产产品形式,目前在国内还处于未被认可的阶段。”

鼓励700多万人“单干” 独立个人保险代理人模式或迎制度破冰

■本报记者 冷翠华

酝酿多时,独立个人保险代理人模式或将迎来制度上的破冰。《证券日报》记者了解到,银保监会近日起草了《关于保险公司发展独立个人保险代理人有关事项的通知(征求意见稿)》(以下简称《征求意见稿》),并向各银保监局和保险公司征求意见,这或将进一步激发保险销售人员创新创业的热情,同时,也可能对保险公司现行主流的金字塔式营销团队模式产生一定影响。

从试点走向制度化

对于当前推出上述《征求意见稿》的时机选择,社科院保险与经济发展研究中心副主任王向楠对《证券日报》记者表示:“保险市场化改革使得保险产品服务更为丰富,且保险与一些金融产品之前的竞合关系增强,居民要统筹配置。因此,更需要能提供综合化、定制化服务的代理队伍。部分有能力的个人保险代理人在原有营销体制受到了限制,感觉约束较多、激励不足,他们希望‘单干’。同时,我国部分险企此前进行类似的改制探索,取得了一定效果。”

记者了解到,此前,华泰保险集团、人保财险、阳光财险等险企都在“专属独立保险代理人模式”方面进行了诸多探索并取得了较好的成绩。华泰财险的专属独立代理人渠道已经成为其最重要的销售渠道之一,2017年,这些专属独立代理人又获得华泰人寿产品的代理权。2019年4月份,银保监会批复阳光财险原则同意该公司在全国推行专属独立保险代理人模式。

“近年来,保险公司探索发展独立个人保险代理人取得积极成效。该模式着眼提高保险一线销售人员收入及稳定性,激发创新创业热情,着力破除组织层级、引导扎根社区乡镇,有利于推动保险营销体制变革和保险业高质量发展,有助于推动国家‘大众创业、万众创新’及稳就业保就业工作。”上述《征求意见稿》提出。

破除组织层级

根据《征求意见稿》,独立个人保险代理人是指“与保险公司签订委托代理合同,不参加营销团队,自主独立开展保险销售的个人保险代理人。”对这一定义,王向楠认为,独立代理人本意上是与专属代理人相对,而此处的独立个人保险代理人主要是与传统的团队式代理人相对,并不够“独立”。不过,他认为,目前我国对独立保险代理人的这种设计是合理的。一方面,我国已存在大量的保险专业中介机构 and 兼业代理机构,且很多中介机构中个人的独立性较强,另一方面,保险代理的业务范围越来越不限于营销,其活动是要被给予监管的金融活动。独立保险代理人隶属于某家保险公司,主要是依托保险公司对独立代理人进行管理。

因此,鼓励发展并规范独立个人保险代理人模式,最主要的意义在于破除组织层级,增加一线保险销售人员的收入。业内人士表示,保险公司现行的团队式代理人呈“金字塔”结构,在构建起庞大销售体系的同时,也有层层叠叠的利益层级,处于金字塔底层的一线销售人员只能获得较少的佣金收入,剩下的将以各种方式分给上层管理团队。这种分配方式大激发了成员增员的积极性。因此,近年来,保险代理人队伍愈发庞大,目前国内有700多万保险代理人,但大进大出的现象却从未改变,尤其是底层销售人员留存率很低,从业时间很短。

根据上述《征求意见稿》,独立代理人不隶属营销团队,也不得发展保险营销团队,仅可聘请少数辅助人员,不得给予组织增员利益等间接佣金;独立代理人可办理个体工商户或个人独资企业工商登记,享受相关税收优惠政策。同时,保险公司应支持独立个人保险代理人展业,杜绝层级利益,严格以业务品质和服

务质量为本建立佣金体系和考核制度;开发符合独立个人保险代理人特点的保险产品,科学设置首年佣金分配比例,帮助他们办理工商登记以及争取税收优惠等。

“对个人销售能力较强又不希望受限于现有营销体制的保险代理人来说,这个政策能提供很好的创业机会。”某大型保险公司营销员刘丽对记者称,但对于普通保险代理人来说,团队模式也有其优势,比如底薪、培训,以及团队成员之间的相互激励等,都能较好地提升专业度,释放压力。在她看来,两种模式各有优势,整体将给保险代理人更多选择机会,是好事。也有业内人士认为,随着独立个人保险代理人制度的推广,对代理人的扁平化管理模式或将取代一部分金字塔式的团队组织架构,让保险代理进一步回归本源。