

# 房贷新规调查：小银行受影响较大 个人住房按揭贷款政策暂未变化

■本报记者 彭妍

近日，房地产市场迎来重磅新规。央行、银保监会下发《关于建立银行业金融机构房地产贷款集中度管理制度的通知》(下称《通知》)，分档设置房地产贷款余额占比上限和个人住房贷款余额占比上限，为各类银行机构的房地产贷款占比划定了“红线”。该《通知》自2021年1月1日起实施。

此次新规对银行、购房者、房地产开发企业会有什么影响、目前各家银行执行情况又如何呢，专家又如何看？带着上述问题，《证券日报》记者近日走访北京地区多家银行及房地产中介机构。

## 银行 暂未收到相关通知 小银行未来受影响较大

从各个银行的实际贷款情况来看，目前，大部分银行业金融机构符合管理要求。记者统计发现，按照2020年中报披露的数据来看，目前超出上限的银行数量并不多，只有部分银行相关指标超出监管的划定范围，其余大部分都没有触及上限。针对超出上限的银行机构，监管部门也设置了一定的过渡期，给不达标机构充分的整改时间，维护市场平稳过渡。

近日，《证券日报》记者走访多家不同类型银行网点，据多数银行的个贷经理反馈，截至目前还没接到行里通知有政策变化，年初贷款额度比较充足，并未对个人购房有影响。

“此次新规对我行的具体业务没有影响，受影响比较大的主要是小银

行，由于资金量比较小，在人民银行设置限定的范围下，小银行总的放款量将下降很多。”某国有银行贷款部门的工作人员表示。

某国有大行的一位个贷经理告诉记者，“目前还不知道会给我行匹配多少额度，正在等待分行的通知。”此外，多家银行放款提速。《证券日报》记者近日咨询的数十家银行中，越来越多银行的放款速度是“一周见”，这与上个月多数银行以“一个月”作为参考时效有所不同。

《证券日报》记者近日以购房者身份咨询某城商行时，该行的个贷经理表示：“如果是纯商业贷款，资料齐全面签后一两天批贷，过户完两天之内可以放款。”

在新规要求下银行将受到哪些影响？

苏宁金融研究院宏观经济研究中心副主任陶金在接受《证券日报》记者采访时表示，《通知》规定的关于房地产贷款的两个上限，大部分银行是满足的，但考虑到房地产贷款本身每年的增量，这两个上限的刚性是在比较明显的，因此《通知》更多的是在控制房地产贷款的增量，同时在存量部分关注不同类型银行间房地产贷款规模的结构调整，以使得不同的房地产贷款集中度与不同风险承受能力的银行相匹配。从住房贷款集中度的超限情况看，仅有小部分银行超限，且监管根据超限幅度设置了不同时间长度的过渡期。因此短期看个人住房的供给，至少在存量上受到的影响可能没有预期那么大。

陶金进一步表示，目前来看，第一档国有大型银行的房地产贷款压力并不大。第二档中型银行的压力相对略大，个别银行可能需要主

动减少住房贷款增量和压降存量来降低房地产贷款集中度。中小银行中，也存在个别银行房地产开发贷款超限的问题，也可能需要通过主动压降来达到监管标准。

## 房产中介 客户目前未受新规影响 年底放款可能会紧张

对于这项新规，更多的房产中介业务员表示不清楚，并没有接到相关通知，目前手上正在走贷款程序的客户也没有受到影响。也有中介表示，该项新规目前影响不大，可能后期放款速度会慢。

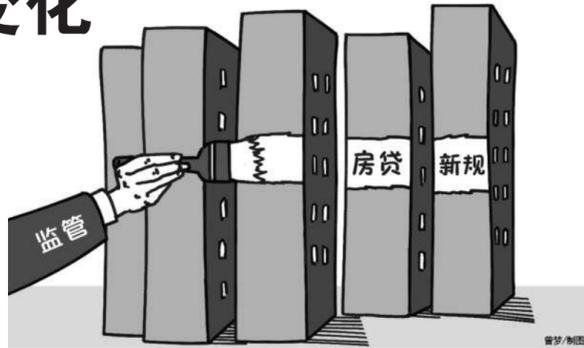
“尚未收到有关该银行个人贷款业务的任何信息。包括我们公司权证这也没有接到建委和银行的通知。”某贷款中介公司的工作人员对记者表示：“对于购房者而言，北京地区房贷政策没有明显变化，也不会影响到个人购房者的合理按揭需求，不必担心。”

不过，也有中介表示，监管限定银行房贷上限，影响的无非就是年底放款会比较慢。未来下半年房贷可能会面临紧张，贷款的审核条件有可能更加严格。

在采访中，多数中介透露，从往年经验来看，年底银行的按揭额度确实会出现比较紧张的情况，有购房需求的还是尽快入手。

## 专家 优化商业银行信贷结构 房贷监管仍将趋严

防止过多资金流入房地产是近



两年监管管控的重点之一。去年8月份监管部门对房地产开发企业出台监管指标，其中出台的“三条红线”限制房企融资需求，此次又出台“两条红线”约束金融机构信贷供应。

银行业内人士表示，上述相关政策的出台有利于防范金融体系对房地产贷款过度集中带来的潜在系统性金融风险，有利于促进房地产市场和金融市场的稳定健康发展。

与此同时，近年来，金融监管者多次提示房地产金融的风险。2020年，银保监会主席郭树清表示房地产是现阶段我国金融风险方面最大的“灰犀牛”，要坚决抑制房地产泡沫。

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，本次建立房地产贷款集中度管理制度，主要目的是一方面进一步优化商业银行信贷结构，加大对实体经济支持力度，另一方面，保持房地产市场平稳健康发展。温彬认为在新增贷款中应该加大对制造业、科技创新、绿色金融、小微企业等关键领域和薄弱环节的支持力度。

《通知》发布后，对房企和购房者带来哪些影响？陶金表示，显然对房企产生了较

大的额外融资压力，信贷供给的减少可能会促使大型房企寻求更多样化的融资手段，而小型房企则需要加强对自身财务和资金链的管理，更多依靠内源融资审慎开展经营活动。

对于购房者而言，银行住房贷款可能会出现限额管理，不可避免地会对申请房贷者信用和资质开展更严格的审核，同时尽管房贷利率由LPR加点确定，但以往的相关优惠可能会减少。

易居研究院智库中心研究总监严跃进在接受《证券日报》记者采访时表示，企业和银行的业务合作需要谨慎，关注银行后续一些贷款动向，防范合作后贷款工作受阻或者说不达预期，可能会影响楼盘销售。而对于个人购房者来说，关注贷款能不能很快发下来，如果批不下来的话责任由购房者承担。

业内人士表示，目前，房地产金融监管实施严格的监管政策，预计不会在2021年放松。

《通知》对增量的影响甚于对存量的影响，部分超限的银行需要主动化解存量业务，而未超限的银行需要减少增量业务，因此未来房贷增量规模增幅将出现收缩。”陶金称。

# 龙头券商开年获批不超800亿元公司债 证券业去年发债融资1.68万亿元同比增93.45%

■本报记者 周尚任

本周，2021年证券业第一笔超大规模公司债“亮相”，中信证券获批发行不超800亿元公司债，引发业内关注。

在金融业对外开放以及证券业“马太效应”的发展背景下，券商需要快速提升资本实力与竞争力，融资意愿更加迫切。2020年，券商通过发行证券公司债、证券公司次级债、短期融资券及可转债的形式，已累计募资16766.81亿元，同比增长93.45%。

对于近年来，券商大规模发债的原因，一家头部上市券商非金融分析师在接受《证券日报》记者采访时表示：“主要有三点原因：一是货币政策较为宽松，发债利率低；二是券商的资金运用型业务发展快，对资金需求量大；三是监管层对中信证券等券商实施并表监管试点，扩大试点券商发债空间。”

## 中信证券获批发行 不超800亿元公司债

1月5日晚间，中信证券发布公

告称，收到中国证监会批复公司可以向专业投资者公开发行面值总额不超过800亿元公司债券。本次公司债券分期发行，首期发行自同意注册之日起12个月内完成；其余各期债券发行，自同意注册之日起24个月内完成。

《证券日报》记者据同花顺iFinD数据统计显示，2020年，中信证券共发行证券公司债合计706亿元，发行证券公司次级债合计20亿元。

目前，发行证券公司债(包括证券公司次级债)仍是券商最主要的融资途径之一。2020年，券商发行279只证券公司债，发行总额达7173.98亿元，发行78只证券公司次级债，发行总额为1533.83亿元。去年全年，券商共发行证券公司债合计8707.81亿元，同比增长110.67%。

与发行证券公司债相比，发行短期融资券具备发行门槛低、周期短、能快速补充公司运营资金等特点，目前已成为券商补充流动性的另一主要渠道。2020年，券商共发行296只短期融资券，合计发行总额达7993

亿元，同比增长77.58%。

在可转债方面，2020年，有两家上市券商通过可转债方式募资。2020年3月份，华安证券发行了“华安转债”，发行规模为28亿元。2020年12月10日，财通证券发行38亿元的可转债。

中信改革发展研究基金会研究员赵亚赟在接受《证券日报》记者采访时表示：“目前利率较低，正是发债的好时机。券商此时发债规模加大，与其看好2021年的股市行情有关。券商需要扩张业务，迎接大行情。”

## 发债成券商新增借款 大幅增加主因之一

2020年，券商“加杠杆”迹象明显，新增借款数额持续增加，多家券商已披露新增借款情况(新增借款超上年末净资产的20%或40%触发披露标准)。据《证券日报》记者不完全统计，已有4家券商2020年累计新增借款超过上年末净资产

的80%。

从券商新增借款的分类明细来看，发行债券成为2020年券商新增借款大幅增加的主要因素，其中，发行公司债、短期融资券占比较大。

2021年1月6日和1月7日，财通证券、国联证券相继披露2020年1月份-12月份累计新增借款情况显示，财通证券累计新增借款225.51亿元，累计新增借款占上年末经审计净资产的比例为105.64%；其中，截至2020年12月31日，财通证券应付债券及应付短期融资款余额较上年末增加149.47亿元，占上年末净资产比例为70.02%，主要为公司新发债券、收益凭证所致。国联证券累计新增借款金额76.7亿元，累计新增借款占上年末净资产的95.08%。其中，国联证券应付债券及应付短期融资款余额较上年末增加58亿元，占上年末净资产比例为71.9%，主要系公司债券及证券公司短期融资券增加所致；其他借款余额较上年末增加18.7亿元，占上年末净资产比例为

23.18%，主要系收益凭证、转融资增加所致。

对此，粤开证券研究院策略组负责人陈梦洁表示：“券商通过发债融资扩张规模，在监管鼓励行业龙头做大做强和马太效应作用之下，资本实力更强的券商有望获得更多业务机会，通过杠杆提升获取更高的净利润规模，由此形成良性循环发展。”

“对比国外大型投行，中国证券行业杠杆率处于低位，券商融资未来还有较大发展空间。目前国内券商主要融资渠道为卖出回购金融资产、借款和债券融资，而国际大型投行融资渠道包括抵押融资、无抵押债务和存款，国内券商在融资渠道丰富性和融资成本方面均不如国际大型投行。在行业全面对外开放的大背景下，融资劣势极有可能成为国内券商与外资投行竞争时的短板。券商拓宽融资渠道，降低融资成本有利于提升行业杠杆率，改善券商资本结构，长期来看有望提高证券行业ROE水平。”陈梦洁进一步解释。

# 银行布局“开门红” 大额存单依旧热门

多种“玩法”揽储力度不减

■本报记者 张志伟  
见习记者 余俊毅

新年伊始，银行业燃起新一年的揽储热情，多家银行已布局好2021年“开门红”。所谓“开门红”，是指银行采取各项措施，以在农历新年伊始大力“吸金”，为全年工作夺得“好彩头”的一种营销现象。

据《证券日报》记者了解，今年揽储仍是各银行的主要任务，部分银行推出了高利率存款产品和多种促销活动来吸引客户。而作为去年最亮眼的“高息揽储”产品之一的大额存单，开年依旧受到了投资者们的热烈追捧。

## 大额存单额度充足 开年销售火爆

年初往往是银行揽储的第一关键时刻。大额存单作为银行的一项安全稳定、收益较高的存款类产品，一直备受投资者青睐。近期，《证券日报》记者在走访多家银行网点后发现，大额存单的销售情况相当火爆，有不少投资者为此提前跟各银行的理财经理提前预约，拼“手气”抢单。亦有银行经理表示，大额存单额度充

足，不需要“抢购”。

某城商行的客户经理对记者表示：“大额存单一向是备受稳健型投资者所偏好的产品，早在元旦前，就有不少客户找我预约抢购今年的大额存单。即使去年以来银行权益类产品销售情况可观，大额存单的利率也在下调，但也难挡稳健型投资者对大额存单的认可。”

某股份行经理告诉记者：“我行大额存单的额度非常充足，因此不需要靠抢，但是随着大额存单的利率下降，也有客户认为大额存单与定期存款利率相差不多，转而选择存单。”

记者注意到，在2020年以前，还有少数大额存单利率能达到5%。但自去年起，大额存单的存款利率就不断下行，目前为止已经少有利率在4%以上的产品了。

记者浏览多家银行APP通过调查梳理后发现，银行现在发行的1年期20万元的大额存单利率基本维持在2%至2.3%之间。2年期与3年期20万大额存单利率基本维持在3%与4.3%之间。而5年期大额存单更是“销声匿迹”，记者仅发现两家银行有售，且其中一款利率仅为3.58%。

据了解，去年年初，监管部门通

过窗口指导方式，要求银行停止办理关于定期存款提前支取靠档计息的相关业务。随着去年开始靠档计息产品的下架，多家银行纷纷下调了存款利率或将起购门槛提高，包括特色储蓄存款产品和大额存单。

去年年中四大行主动下调了3年期、5年期大额存单发行利率，随后包括国有大行在内的商业银行各期限大额存单与存款利率均开始下行。但随着此前较受欢迎高利率结构性存款理财产品不断下调收益率并按市场化浮动，同时规模持续下降，大额存单开始变得抢手。加之大额存单去年下半年的发行额度明显减少。因此发行数分钟就告售罄，需要提前排队抢购的情况经常出现。

据融360大数据研究院不完全统计，大额存单去年的整体发行量及三年期发行量，都是上半年多下半年少，而去去年11月份大额存单整体发行量创年内新低，只有315款，其中三年期大额存单共124款，不足年初的四分之一。且受到年底大额存单额度不足影响，就会让投资者感觉到这一产品“缺货”，很难购买到。

麻袋研究院高级研究员苏筱芮在接受《证券日报》记者采访时表示，

大额存单销售紧俏的原因有两个。

一是理财产品向净值化转型后，保本型理财逐步淡出市场。但投资者对低风险的产品需求仍然较高。大额存单具有存款的“保本”性质，易获低风险投资者青睐。二是资管新规后，理财产品持续整改，一些具有错配特征的“高息”理财产品逐步淡出市场；三是，大额存单利率相对较高，因此更具吸引力。

## 按月付息产品 可线上转让

去年底，六大国有银行及部分股份行在各自官网相继发布公告称，自2021年1月1日起，提前支取靠档计息的个人大额存单、定期存款等产品，计息方式由“靠档计息”调整为“按活期存款挂牌利率计息”。这也意味着靠档计息型个人大额存单成为过去式。

从记者走访银行网点的情况来看，目前大部分银行已停止销售靠档计息类的存款产品，多家银行表示今年起售的大额存单已经不再“靠档计息”了。如果有储户要提前支取大额存单，那么计息方式将按照活期存款

的利息来结算。

在此背景下，记者发现，大额存单的求购渠道可以通过线上转让的方式购得，并且目前已有不少银行有大额存单的线上转让业务。部分中小银行更是开始尝试在第三方平台上转让，还有银行甚至可以根据约定为用户匹配符合条件的自然人用户受让。

记者还注意到，为了满足客户的不同需求，今年很多银行还大力推进“按月付息”的大额存单产品。有些银行推出1年期2.175%、2年期3.045%、3年期3.9875%的按月付息大额存单；也有些银行推出1年期2.1%、2年期2.94%，起存门槛则分别为2万元和20万元的按月付息产品。

业内人士对记者表示，不少银行将这些“按月付息”的定期存款产品视为“靠档计息”类产品的替代品。对储户来说，按月付息的定期存款产品，每月发放的利息可备不时之需，流动性较高。并且，每个月发放的利息，还可以用于投资其他项目，获得额外收益。

有银行理财经理表示：“从储户成本收益考虑，长期存款类产品建议大家满期支取。如有短期资金需求建议及时取出，避免利息损失，尤其是购买期限较长的产品。”

# 互联网人身险将迎新规 “好”公司有望获更多赛道

■本报记者 冷翠华

继去年12月14日发布《互联网保险业务监管办法》之后，银保监会1月6日向各人身险公司下发《关于进一步规范互联网人身保险业务有关事项的通知(征求意见稿)》(下称《征求意见稿》)，拟细化互联网人身险业务的监管。业内人士认为，《征求意见稿》前端强化险企的经营资质，包括偿付能力、风险综合评级等，在后端则要求险企进行专属管理并定期回溯，且要求总精算师担责，可以说对险企开展互联网保险业务提出了较高要求，将进一步保护消费者权益，促进该市场的发展。

## 多险企不完全符合要求

银保监会此前发布的《互联网保险业务监管办法》对险企开展互联网保险业务进行了整体规定，强调持牌经营原则，划定非保险机构的行为边界，并对互联网保险营销等行为进行规范。此次的《征求意见稿》则是专门针对互联网人身险业务的细化规定，不仅在前端明确了险企的经营资质，而且也在后端也要求定期回溯，并压实总精算师的责任，进一步保护消费者权益。

具体来看，《征求意见稿》明确了互联网人身险的经营门槛，一是连续4个季度综合偿付能力充足率达到120%，核心偿付能力不低于75%；二是连续4个季度风险综合评级在B类及以上；三是人身险公司连续4个季度责任准备金覆盖率高于100%，财产险公司连续4个季度的责任准备金回溯未出现不利进展；四是保险公司公司治理评估为C级(合格)及以上。不具备以上能力的公司将无缘该项业务。

值得注意的是，如果保险公司上一年度因互联网保险业务经营和回溯受到行政处罚被采取监管措施，将无缘申请审批或备案互联网健康险(除护理险)专属产品。同时，如果保险公司申请审批或备案十年期及以上普通型人寿保险和十年期及以上普通型年金保险专属产品，则需要满足更多要求，如，连续4个季度综合偿付能力充足率超过150%，核心偿付能力不低于100%；连续4个季度综合偿付能力溢额超过50亿元、连续4个季度(或两年内6个季度)风险综合评级在A类及以上等。这也就意味着资质优秀的“好”公司将获得更多的赛道。

“根据2019年第四季度到2020年前3个季度的偿付能力充足率和风险评级结果，当前网销定期重疾险和定期寿险比较热门的保险公司有较多不完全符合上述要求，需要进行整改，头部公司基本符合要求。”某头部券商分析师对《证券日报》记者表示，互联网人身险新规利好头部险企。不过，根据《征求意见稿》，监管机构给了较长的过渡期，已经开展互联网人身险业务的险企需在2022年1月1日前符合互联网人身险新规的各项要求。

对此，中国社会科学院保险与发展研究中心副主任王向楠在接受《证券日报》记者采访时表示，互联网与中长期人身险的结合程度还较低，市场潜力较大，所以从供给侧推动发展。这些产品的保费和责任金额更大、金融属性更强，其风险在互联网环境中更容易传播和放大，一些产品条款更复杂，所以面临更大的偿付能力和消费者权益保护的风险。借鉴一些互联网金融产品过快增长、后整顿的“前车之鉴”，互联网人身险发展中要先立好规矩，资质好的企业优先获得发展机遇。

## 产品专属管理并定期回溯

近年来，我国互联网保险市场实现了较快发展。据中国保险行业协会统计，2019年，我国互联网保险保费近2700亿元，同比增长42.8%。其中，互联网人身保险保费为1857.7亿元，同比增长55.7%。2020年上半年，共有59家险企经营互联网人身险业务，互联网人身险业务累计实现规模保费1394.4亿元，同比增长12.2%，保持平稳。

随着互联网保险经营主体增多，市场规模越来越大，管好该项业务的重要性进一步凸显。《征求意见稿》提出，将互联网保险产品进行专属管理。保险公司经营互联网人身险业务，应使用经审批或者备案的互联网人身险专属产品，其他产品不得上线经营，也不得通过互联网公开展示产品投保链接，或直接指向其投保链接。

银保监会还强调，互联网专属保险产品应体现该渠道直接经营的特征。一年期及以下专属产品预定费用率不得高于35%，一年期以上专属产品不得设置直接佣金和间接佣金，首年预定附加费用率不得高于60%，平均附加费用率不得高于25%。“这一规定主要是防止乱加费用，倒逼其优化费用结构，充分利用科技手段降低成本，让利消费者。”某人身险公司互联网业务负责人对《证券日报》记者分析道。

在后端监管方面，《征求意见稿》提出，保险公司开展互联网人身险业务应建立健全产品回溯机制。每个季度末的回溯应重点关注赔付率、发生率、费用率、退保率、投资收益率等关键指标，回溯实际经营情况与精算假设之间的偏差，并主动采取措施调整和报告。同时，保险公司总精算师对互联网人身险业务回溯承担直接责任，“压实公司责任，压实负责人的责任，都意味着监管力度的加强。”上述人身险公司互联网业务负责人表示。

王向楠表示，从银保监会此前发布的《互联网保险业务监管办法》以及此次征求意见的互联网人身险新规来看，监管机构对险企的要求进一步提升，对业务规范性要求进一步提高，短期内会限制部分险企开展互联网保险业务，促使其提升财务、公司治理和综合风险管理水平；长期看，这将优化互联网人身险的经营环境，促进险企积极且稳健地创新产品，进入互联网保险发展的新阶段。