

房贷新规实施首月：广州四大行房贷全线涨价 北京房贷市场“不紧张”

■本报记者 张志佳
见习记者 余俊毅

近日，深圳、广州、上海地区的部分银行房贷额度收紧引发市场广泛关注。而日前广州的四大行房贷全线涨价，更是引发了房贷市场是否将迎来变局的猜测。然而与广州、上海不同的是，北京地区房贷市场却淡定如常。

业内人士认为，近期四大行调整房贷利率有着风向标的意义，也体现了信贷政策收紧导向。其背后反映的是房地产调控政策“房住不炒”信号的再一次明确。

广州四大行上调房贷利率 北京房贷市场依然淡定

2020年12月31日，人民银行、银保监会发布《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“房贷新规”)，从今年1月份起开始实施。新规决定建立银行业金融机构房地产贷款集中度管理制度，银行开始收紧房贷额度。《证券日报》记者注意到，近期有传闻称深圳、广州、上海地区的部分银行停止了房贷业务。记者询问相

关银行业内人士发现，部分银行由于贷款额度受限，只能暂缓办理业务，并未停贷。除此之外，工商银行方面面向上海地区、购买一手二手及法拍房等个人住宅(商用除外)中所缴纳税费的分期贷款产品被全面叫停。

据了解，1月24日广州银行业已被金融监管窗口指导，个人按揭贷款被“双管控”：新增个人住房贷款占比不能超过12.6%；各银行每个月新增个人住房贷款额度不能超过2020年10月份、11月份、12月份三个月的平均放款额度。紧接着，1月27日起，广州的四大行房贷全线涨价，工农中建四大行的首套房贷利率调整为LPR+55bp，二套房贷LPR+75bp，而此前则是首套房为LPR+40bp，二套房是LPR+60bp，变更后首套房贷的利率为5.2%，而二套房则为5.4%。

不少购房者担忧一线城市的房贷市场将迎来变局。不过，《证券日报》记者从北京多家银行了解到，目前北京各银行房贷的放款情况并未有明显变化，也未收到上级分行提示房贷额度紧张或者要求停止发放房贷的通知。

贝壳研究院首席分析师许小乐认为，在房贷新规的政策影响下，预

计未来银行体系对于购房者贷款资格审核、贷款额度把控及贷款周期均将更加严格，放款周期将继续延长。

光大证券分析师王一峰认为，2020年下半年以来，受益于按揭贷款低风险、低资本消耗、相对高利率等因素，中小银行大力发展按揭贷款业务。中小银行大量的增量信贷资源投向按揭市场，在原有统一的调整模式下，例如对房地产融资增量占比、贷款增速进行管理，难以对新进入的中小银行形成有效控制。

房贷新规政策导向明确 会对购房者带来一定影响

房贷新规将银行分为五档，并设立区别性的“两条红线”指标：第一条红线是房地产贷款占比，指一家银行全部房地产类贷款(包括个人住房贷款、企业房贷)占其全部贷款的比重。第二条红线是个人住房贷款占比，指个人住房贷款余额占一家银行全部贷款比重。

IPC中国首席经济学家柏文喜对《证券日报》记者表示，房贷新规集中度管理旨在降低房地产行业系统性风险的“三道红线”推出以后，从资金端来有效降低房地产



所涉及的银行端系统性风险的举措。这一系列措施的推出既有先后顺序的考虑，给房企一定的缓冲与落地时间，也有观察效果完善措施以期提升后续举措可执行性的考虑，尤其是房贷新规发布之后立即实施更体现了这一点。

房贷新规具有较强的政策导向作用，后续各银行在房地产贷款、个人住房贷款投放规模及比例方面都会依此要求进行逐步调整，以更好地贯彻房住不炒，有利于更好地规范未来的涉房信贷活

动，防范违规放贷，尤其是消费贷流入涉房领域，同时也防止一些合规贷款过多地流入涉房领域。

他认为，房贷新规对于购房者而言也会带来一定的影响，尤其是从中小银行申请房贷的难度可能会加大。不过对于真正的自住购房者为首套房而言，监管部门和各地政府的政策倾斜和优惠依然存在，这部分购房者会为各家银行优先支持的对象，甚至会因为各家银行间对于合格房贷申请人客户的竞争而在贷款条件和放款速度方面受益。

银行结构性存款压降进展调查：去年全年共压降近6万亿元 今年将“量价齐稳”

■本报记者 彭妍

根据央行近期发布的数据显示，2020年12月份结构性存款下降逾万亿元，为连续第8个月下滑，余额为6.44万亿元，距离监管部门“至年初规模的三分之二”压降要求尚有440亿元差距。那么，今年结构性存款规模是否还会继续压降？

近日，《证券日报》记者走访北京地区多家银行支行网点，发现目前大部分银行结构性存款产品额度充足，但也有个别银行出现了紧缺的现象。从购买情况看，个人投资者特别是保守型投资者对结构性存款的需求仍然较高。同时，在监管部门重拳整治下，目前各家银行的结构性存款在产品设计、宣传销售等多方面发生了变化。

去年压降金额达5.7万亿元 投资者购买热度不减

近期央行公布的最新数据显示，截至2020年末，全国商业银行结构性存款余额为64426.56亿元。按照此前监管部门要求，商业银行2020年9月30日前结构性存款要压降至年初规模，并在2020年12月31日前逐步压降至年初规模的三分之二，去年年初结构性存款余额为

95980.57亿元，三分之二即为63987.047亿元。

值得注意的是，2020年12月份结构性存款余额实现连续第8个月下滑，较上月下降10213.4亿元，降幅再度扩大。去年5月份至11月份，银行结构性存款规模每个月分别压降3009.61亿元、10109.2亿元、6547.19亿元、7523.93亿元、4402.58亿元、1.04万亿元、4807.49亿元。据此计算，截至去年12月底，结构性存款年内已压降5.7万亿元。

自监管机构明确压降目标后，商业银行结构性存款新增发行数量也出现相应变动。从今年1月份银行新发产品情况来看，结构性存款“量价齐跌”。根据普益标准最新统计数据，1月份商业银行新发人民币结构性存款理财产品842只，较上月下降了230只，平均预期最高收益率为3.89%，较上月下降了0.09%。

《证券日报》记者日前走访多家银行网点了解到，各银行发行的结构性存款出现“量价齐跌”的局面，部分银行甚至出现了“断档”情形，但多数银行仍在销售。从银行网点销售情况来看，目前大部分银行结构性存款产品额度充足，但也有个别银行出现了紧缺的现象，甚至出现“全国140亿元额度不到3小时即告售罄”的现象。从投资者

购买情况看，个人投资者购买热度不减，成为保守型投资者的“最爱”。

多位理财经理对于投资者的“保本需求”，第一时间推荐了结构性存款或定期存款：“由于保本理财产品已经退出，理财产品也出现了负收益，引起了很多储户的抵触，而结构性存款保本保最低收益，可以说是保本型理财产品最好的替代，特别是储户进行低风险投资的最好选择。”

某国有大行理财经理告诉记者：“结构性存款确实卖得很快，目前每周定期只发行一次，近期购买的人较多，通常发行不到一小时就售罄。”

“目前结构性存款的额度是充足的，未来结构性存款是否会继续压降，主要还是看监管层对于结构性存款的规模控制。”一家股份制银行理财经理对记者表示。

“由于短期非保本理财和保本理财收益差不多，所以近期购买结构性存款的客户很多。”在采访中，数位理财经理对《证券日报》记者透露，比起非保本理财产品，推介结构性存款更为容易，投资者更易接受。由于名称中自带“存款”二字，无需过多解释，投资者对产品的安全性有所了解。

也有部分银行工作人员对《证券日报》记者表示，已经很久没有

发行结构性存款。

今年规模压降有所缓解 未来更关注产品结构

此外，在监管部门重拳整治下，各家银行的结构性存款在产品

设计、宣传销售等多个方面发生了变化。据《证券日报》记者了解，各银行发行的结构性存款产品逐步向“真结构”转型。此前各商业银行更多地把结构性存款作为一种高收益揽储的工具，并创造性地设计出各种“假结构”以规避监管。但随着监管进一步规范，结构性存款的收益率不断下降，以往大概率能够获得最高收益率如今只能获得浮动收益。

目前，多家银行结构性存款预期最高收益率保持在3%左右，最低收益率维持在1%以上。从不同类型的银行来看，中小银行的利率普遍高于国有大行。

与此同时，银行工作人员合规销售意识更强。多家银行理财经理在向记者介绍产品收益率时表示，该产品虽为“保本本金”类产品，但是浮动收益，并提示记者注意“低档和高档都有可能，目前有产品已经实现了最低收益。”

某国有大行客户经理向《证券日报》记者介绍称，已经没有预期

收益的概念，按照国家资管新规要求，产品都实现浮动收益。“近期到期的一款90天的结构性存款收益率仅为1.75%。”

商业银行结构性存款规模持续压降，相关业务风险得到进一步控制。未来，监管是会鼓励其后续规模发展，还是会继续压降？

中信证券研究所副所长首席FICC分析师明明在接受《证券日报》记者采访时表示，2020年的结构性存款压降力度非常大，压降主力也正是之前增长较快的、作为治理重点的中小银行。鉴于已经取得的预期治理成果以及去年因结构性存款治理而加剧的银行负债荒问题，预计今年继续严厉治理压降结构性存款的可能性并不大。

“预计未来结构性存款将延续当前监管框架平稳运行，今年结构性存款大概率将呈现‘量价齐稳’、‘随行就市’的格局。”明明称。

小花科技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，从去年数据看，中小银行成为结构性存款压降的主力，超额完成压降目标，在今年结构性存款规模的控压力上将有所缓解。

“展望未来，结构性存款将从压降目标阶段转入常态化规范管理，更关注产品结构、设计、投研水平等，结构性存款整体将走向健康可持续发展之路。”苏筱芮称。

新旧定义重疾险切换倒计时 老版重疾险保单量明显增加

■本报记者 冷翠华

“最近，确实有一部分还在犹豫的消费者决定签单了，老版重疾险保单量比平时明显要多一些。”某大型人身险公司保险营销员文华(化名)告诉《证券日报》记者。

2月1日起，老版(2007年定义版)重疾险将正式停售，保险公司只能销售基于《重大疾病保险的疾病定义使用规范(2020年修订版)》(以下简称“疾病新定义”)开发的重疾险。记者了解到，尽管目前各家公司都已经准备好了新重疾险产品，但大多并未开始销售，而是发力推动老版重疾险销售，营销员也在抓紧最后的时间促成老版重疾险的销售。

重疾险真的要全面涨价？

2020年11月5日，中国保险行业协会与中国医师协会联合发布重疾险的“疾病新定义”，并设置了过渡期，从今年2月1日起，保险公司不得继续销售基于疾病旧定义开发的重疾险。

记者了解到，目前各家人身险公司的新产品开发和备案已基本完成，但大多没有开始销售，而是大力推动旧版产品销售。“1月份营销员都在冲刺年金等开门红产品和旧版重疾险的销售，2月份估计要进行大规模培训，营销员经过了

去年底到今年1月份的开门红，已经很累了，2月份赶上春节，本身也是传统的保险销售淡季，正好进行新产品培训。”文华告诉记者。

她表示，重疾险多为长期产品，价值和旧版产品，普通消费者很难自主进行清晰的对比，主要是舆论引导发挥作用。”王梓表示，目前消费者接收到的信息最让人心动的主要是两点，一是甲状腺癌可以获得全额赔付，二是保险公司推出“择优理赔”方案，即符合一定要求的客户罹患疾病，保险合同将在新旧定义中选择更有利于客户的定义进行理赔。这确实是购买旧版重疾险的优势，但新产品推出之后，肯定也会有其亮点。

那么，新版重疾险产品价格真的会上涨吗？业内人士一致认为，不能一概而论，要分情况看，且由于产品形态的多样性，很难直接进行价格对比。中国精算师协会副秘书长李劲松对《证券日报》记者表示，在新定义下，主流重疾险如果在相同保障责任的前提下，产品价格会略有下降，部分年龄段的定期重疾险价格会有明显下降。

1月15日，记者收到某互联网保险销售平台营销员发来的微信，近几日，该营销员的朋友圈每天都在更新旧版重疾险停售的信息，并重点对比新旧版本重疾险对轻症赔付的差异。

当记者询问是否有确定的涨价信息，对方表示“是的”。但当记者进一步追问是否有产品价格对比时，对方则表示“没有，但下个月你就知道了。”对此，记者采访了文华以及另一家人身险公司的保险营销员王梓，其皆表示，这一信息是以偏概全，并不准确。文华表示，她在内部系统中看到自己所在公司的少儿重疾险，旧版保额最低为40万元，新版调整为45万元，保费比旧版多100多元。“这样对比来

看，虽然总保费支出高一点，但性价比更高。”她表示。

王梓表示，近期，确实有不少犹豫的消费者都签单了，主要是由于保险营销员的宣传。“对于新版和旧版产品，普通消费者很难自主进行清晰的对比，主要是舆论引导发挥作用。”王梓表示，目前消费者接收到的信息最让人心动的主要是两点，一是甲状腺癌可以获得全额赔付，二是保险公司推出“择优理赔”方案，即符合一定要求的客户罹患疾病，保险合同将在新旧定义中选择更有利于客户的定义进行理赔。这确实是购买旧版重疾险的优势，但新产品推出之后，肯定也会有其亮点。

那么，新版重疾险产品价格真的会上涨吗？业内人士一致认为，不能一概而论，要分情况看，且由于产品形态的多样性，很难直接进行价格对比。中国精算师协会副秘书长李劲松对《证券日报》记者表示，在新定义下，主流重疾险如果在相同保障责任的前提下，产品价格会略有下降，部分年龄段的定期重疾险价格会有明显下降。

1月15日，记者收到某互联网保险销售平台营销员发来的微信，近几日，该营销员的朋友圈每天都在更新旧版重疾险停售的信息，并重点对比新旧版本重疾险对轻症赔付的差异。

但发生率高，多次发生的情况也多，对重疾险的价格影响较大。因此，综合来看，实际销售的重疾险价格变化需要结合产品形态来具体分析。同时，还有业内人士表示，新产品价格还受保险公司定价策略等多因素影响。

新旧版本有何区别？

近期，保险营销员的大力宣传，让旧版重疾险十分热销，但也有消费者产生疑虑：“营销员发来的对比图显示，旧定义的重疾险全是优点，而新产品则是缺点。难道改革对消费者如此不友好吗？”事实上，新定义之下的重疾险并非仅有“轻症降级赔”等“缺点”，也有诸多优点，消费者需要全面了解。

“说实话，普通消费者很难对新旧政策和旧产品进行客观全面的比较分析，他们更多还是从媒体和保险营销员那里了解信息，尤其是后者介绍的起很大的作用。”王梓对记者表示。

重疾疾病种进行科学分级，新增了对应的3种轻度疾病的定义，扩展了保障范围。二是赔付条件更为合理。根据最新医学实践，放宽了部分定义条款赔付条件，如对“心脏瓣膜手术”，取消了原定义规定的必须“实施了开胸”这一限定条件，代之以“实施了切开心脏”，切实提升了消费者的保障权益。

同时，针对广大消费者普遍关心的甲状腺癌问题，重疾定义修订并未将甲状腺癌剔除，而是将它根据理赔严重程度进行了分级，并按轻重程度进行分级赔付。此外，原位癌无论是在旧定义下还是新定义下，都不属于恶性肿瘤，不在重疾险保障范围内。但值得注意的是，保险公司可以开发疾病新定义范围外的轻度疾病，保额由其自行合理设定，可以增加原位癌保障责任，以满足消费者多元化的保障需求。

“消费者不能只看见疾病分级和轻症赔付限定比例，就觉得新产品不好。首先，买保险是为了获得保障而非获得盈利，分级赔付更科学；其次，一分钱一分货，保障责任和保费一般相匹配；再次，在充分竞争的市场环境下，一般来说，新产品大会更具竞争力。”一位业内人士表示，但对于保险来说，早一天购买就早一天拥有保障，消费者需要根据自己的情况进行理性选择。

28只券商公募大集合产品 上线互联网平台 4只近一年收益率超50%

■本报记者 周尚仉

随着资管新规细则不断完善，打破刚兑，规范资金池模式，遏制通道业务的效果逐渐显现，券商行业生态格局进一步重塑，呈现更健康、可持续的发展态势，支持实体经济、深化直接融资功能进一步显现成效。

在政策的助推下，券商资管产品公募化改造不断提速。数据统计显示，2020年末已有93只券商大集合产品完成了公募化改造，资产净值总计约1500亿元。同时，“一参一控”限制放宽，“资管新规”延长过渡期，也为券商大集合产品的公募化改造提供了更大便利，约7000亿元存量大集合产品将在2021年底转变成公募产品。

28只券商公募大集合产品 已上线互联网平台销售

据《证券日报》记者了解，不少大集合产品在完成改造后，努力拓宽销售渠道，推进产品在互联网平台销售。目前在互联网平台上销售的券商资管产品起购金额门槛大大降低，申购费率比券商直销更划算。

一家上市券商资管投资总经理在接受《证券日报》记者采访时表示，“自资管新规发布以来，公司就在不断梳理产品线，改造存量产品。与公募基金相比，券商大集合产品公募化改造后，在销售方面没有优势，借助互联网平台相对是一个不错的选择。”

《证券日报》记者调查发现，在93只已完成公募化改造的券商大集合产品中，目前已有28只上线互联网理财平台销售(各平台重合产品不叠加计算)，占比30.12%。相较于以往券商资管产品5万元的起购门槛，券商公募大集合产品的起购金额门槛大大降低。

在京东金融定期精选中，券商理财产品被分为稳健类、浮动类两种专区。目前，浮动类专区被券商公募大集合产品包揽，包括7家券商旗下的25只产品。在腾讯理财通稳健理财专区券商类产品中，目前在售一只券商公募大集合产品起购门槛仅100元，目前已累计成交1万笔。同样，天天基金中设有“券商公募”专区，包含6家券商的10只产品。需要注意的是，在互联网理财平台购买券商产品，通常需要进行在线风险评估。

由于产品类型不同，三家互联网理财平台的28只券商公募大集合产品的收益浮动较大，起购金额也从1元至1000元不等，持有期限从活期到1年期不等；由于各类产品风险等级不同，产品的各项费率也存在很大差异。目前，京东金融平台中有4只产品近一年收益率超50%。中信证券旗下“中信证券红利价值B”、“中信证券红利价值C”、“中信证券臻选成长A”近一年收益率分别为75.57%、74.16%、68.54%。其中，“中信证券臻选成长A”的持有期限为活期，并且在1月27日该集合产品发布公告表示：“2021年1月28日，为满足投资者需求恢复大额申购。”同时，广发资管旗下“广发消费精选”及国泰君安资管旗下“国君资管明得混合”两只产品的持有期限也均为活期，两只产品近一年收益率分别为57.06%、46.04%。

而在天天基金平台“券商公募”专区中的产品，均以债券型产品为主，并且天天基金表示适合投资风格比较保守的用户购买。以光大证券资管旗下“光大阳光添利债券A”为例，该产品近一年收益率为9.73%，而转型前历史年化率为8.66%。

获公募基金牌照 将助推券商资管业务发展

从目前已改造完的93只券商公募大集合产品来看，销售机构除了券商外，还包含了银行、基金代销、各类互联网平台等。此外，部分券商还在为公募大集合产品不断增加销售机构。

“公司正在努力推进互联网平台销售，像京东金融、天天基金这样的面向大众投资者的互联网平台，只要产品业绩优秀，就会实现良性循环。”上述券商资管总经理在接受《证券日报》记者采访时强调，“通过互联网平台拓宽销售渠道，将是中小券商扩大资管规模必经之路。”

该券商资管总经理表示，“在互联网平台购买券商理财产品的优势，在于申购费用的折扣上，往往要比在券商处直接购买费用低得多，大部分互联网平台目前都是以走量为王。但在后续服务方面，券商比互联网平台更有优势，毕竟券商本身具有专业的理财团队。”

目前，拓宽公募基金业务链条已成为券商资管业务转型的重要发力点之一。2020年7月份，证监会发布了《公开募集证券投资基金管理人监督管理办法(征求意见稿)》，允许同一主体同时控制一家基金公司和一家公募持牌机构。

对此，上述券商资管总经理向《证券日报》记者表示：“资管新规延期结合‘一参一控’限制的放宽，为券商资管申请公募牌照提供了更多的便利。券商申请公募基金牌照有利于资管业务的发展，一是，大部分券商资管业务目前局限于固收类产品，在打破刚兑的大环境之下，有关部门其实是鼓励券商资管业务往权益产品方向倾斜，但是受募集方式等多重因素的限制，目前券商资管在权益方面表现平平，而公募基金牌照将会慢慢打破这一格局；二是，更多银行、社保、保险资金可以进入券商资管，为券商资管规模打开了一扇大门；三是，更有利于监管，券商申请公募基金牌照后，监管将非常透明合规。”

2021年1月3日晚间，证监会核准国泰君安全资子公司国泰君安资管公开募集证券投资基金管理业务资格，其成为第14家拥有公募基金牌照的券商。国泰君安随后发行了业内首支FOF型公募大集合产品。

“国泰君安发行的首支公募大集合FOF产品是一个很好的方向，或许会给同业带来一个启发。在资管转型的这几年，券商资管FOF产品应该算是走出了一条‘林荫大道’，很多投资者开始逐步意识到配置基金的必要性及专业性，而公募大集合这条路将会给券商资管FOF带来如虎添翼的效果。”上述券商资管总经理向《证券日报》记者坦言。

中信建投非银金融团队也表示，2021年，全体7000亿元大集合产品将完成公募化改造，在公募基金申购火热的背景下，其最终资产管理规模将较年初显著增长。此外，控股公募子公司的券商将积极为其资管子公司申领公募牌照，这也将推动券商公募资管规模的增长。