

2014年初深圳首套房贷利率调查:

中资行基本无优惠 外资行85折绝迹

证券时报记者 杨卓卿

二月中旬,房贷额度紧张的局面却未如预期缓解。

证券时报记者调查发现,进入2月后,深圳地区四大国有银行首套房贷普遍执行基准利率,其他中资行的首套房贷利率亦普遍为基准水平或上浮10%。

值得注意的是,去年一度以85折利率优惠招揽优质客户的外资银行亦开始收紧额度,目前外资行85折利率优惠已绝迹,9折优惠亦十分罕见。

中资行反常:年初额度紧张

想在年初申请房贷享受利率优惠的购房者要大失所望了,因为当下已是2月中旬,各大银行的房贷额度依旧紧张。

世华地产深圳白石洲分店的工作人员告诉记者:虽然已是年初,但银行额度并未放松,目前与我们合作的四大国有银行均执行基准利率。”

上述中介人士还称,少数中小银行也有95折的首套房利率优惠,但由于放款太慢,有时需要等1个月以上,因此难以成为多数购房者的选择。

实际上,除上述银行以外,年初还有部分银行的房贷利率上浮10%。

以华润银行为例,当记者以购房者身份向该行某理财经理咨询房贷利率时,她显得意兴阑珊,在简单回答该行目前房贷利率上浮10%之后,她转而向记者推荐其他贷款产品。

另有某总部设在北京的商业银行内部人士透露,房贷额度一直未见松动,令中小银行压力很大,如今他所在的银行已基本放弃个人房贷业务。众所周知的是,去年开始,平安银行、民生银行等便基本不再涉足个人房贷业务。

一个显而易见的事实是,曾经炙手可热的个人房贷业务正逐步受银行冷落。

去年钱荒过后,银行便普遍开始压缩利率相对较低的个人住房贷款,还有部分地区银行对个人住房贷款开始执行上浮利率。央行公布的2013年第四季度货币政策执行报告显示,去年12月末,商业银行个人住房贷款同比增速相较第三季度末低0.2个百分点。

业内人士认为,相对银行其他业务,房贷收益不高,以往基本在基准利率上都进行了打折,结果也仅仅是微利。如今资金成本居高不下,银行将其冷落很正常。此外,由于按揭贷款期限较长,信贷周转稍慢,占用额度,也不利于银行做大客户数。

外资行反省:打85折会亏

去年钱荒以来,不少外资行为招



注:以上信息由证券时报记者采访所获 杨卓卿/制表 彭春霞/制图

揽优质客户,逆市坚持85折利率优惠。而由于资金成本一直维持高位,外资行也逐渐意识到房贷利率打折这桩买卖并不划算。

渣打银行某黄姓理财经理称,去年下半年我们为很多客户做了85折房贷利率,但就在春节前,行下达新的通知:今后房贷利率将执行基准利率,优质客户也至多能申请95折。因为就目前的形势而言,打85折我们是会亏损的。”

东亚银行某理财经理亦向记者坦承,现在已没有银行敢再给85折优惠了,85折银行的确会亏,打9折银行也只能挣扎在盈亏线上,东亚银行目前最低的折扣是95折。

花旗银行房贷部的一位工作人员向记者表示,去年钱荒以来,花旗银行的个人房贷利率优惠也逐步收缩。去年8月以前,我行的优质客户还可享受85折;10月以后,便只能享受9折;临近年底时,95折成为最大优惠。就目前资金紧张的形势来看,95折也不知道能维持多久。”他说。

记者采访获取的部分案例亦在侧面证实了上述人士的言论。

某知名互联网企业员工刘先生去年11月左右向花旗银行申请房贷,并享受到9折优惠。而他的同事罗先生今年2月再向花旗发出房贷申请时,

花旗坚称最低折扣为95折,尽管他的信用记录好于刘先生且贷款额度更高。

另有星展银行深圳分行工作人员向记者表示,星展银行自去年下半年开始便不再开展个人房贷业务;南洋商业银行工作人员则称,该行首套房贷目前执行基准利率。

汇丰与恒生:9折谁来贷?

证券时报记者调查发现,在各大银行收紧额度之时,汇丰银行及恒生银行是深圳地区仍对客户开放首套房9折利率优惠的坚守者。

但由于这两家银行设置的房贷门槛比其他外资银行还略高一些,令大部分购房者只能望而兴叹。

一直以来,外资银行的贷款审批均要严于中资银行,不仅对客户本身的资质要求很高,而且对于贷款的房屋也有诸多要求。

以汇丰银行为例,目前该行对贷款100万元以上的首套房贷仍有9折优惠,贷款50万元~100万元的则有95折优惠,基本上一个月能放款。但该行对购房者的资金流审查得极为严格,还有诸如建筑年限超过十五年的房屋,一律不做。”等规定。

再如恒生银行,该行目前对首套房

的利率优惠在9折-92折,但该行在房屋评估价方面的规定十分严格。

据恒生银行房贷部相关人士透露,恒生能在目前的形势下做到9折,是因为该行去年上半年基本上没有办理个人房贷业务,所以现在额度相对充足。一般而言,恒生银行对房屋价格的评估会参照两套体系,一个是房产证登记价,另一个是恒生内部的价格评估。而该行的最终放款额,则取决于两者之中更低的那个。

据悉,按照业内潜规则,房产证登记价仅是房屋成交价的六成左右,该评估价与购房者所缴纳的契税直接相关。这意味着,若想从恒生银行获得足额贷款,首先必须使房产证登记价与实际房屋成交价相当,也就是说,购房者需承担的契税将比一般情况高出六成左右。

而另一方面,该行的内部评估价往往又低于房屋实际售价一些,这也将直接造成购房者难以获得足额贷款。

对此,上述世华地产白石洲分店工作人员称,目前多数购房者还是会选择在四大国有银行做首套房按揭,中国银行因为放款较快近期备受青睐。资质好一些的客户则大多选择花旗银行,因为在外资银行中,花旗的申请手续相对简单,且流程较快。而诸如恒生、汇丰这些银行,尽管利率优惠大一些,但始终是咨询者众多,办理者寥寥”。

渣打重整全球业务 中国区将持续投入

证券时报记者 蔡恺

近日有市场消息称,渣打中国将进行重大的业务调整。证券时报记者发现,渣打此次全球业务重组甚至一度引发该行将被收购的传闻,但种种迹象表明,渣打对中国的投入仍将持续。

全球业务重组

近日有传闻称,渣打中国的核心业务部门正在进行重组,中国区的中小企业部门将被拆分,私人银行部门甚至可能被取消。

渣打中国对该传闻所述的重组细节不予置评,但强调,渣打中国的业务重组旨在提高效率和服务质量,推动集团战略的实施。

渣打中国的确属于渣打集团全球业务重组的一部分。今年1月9日,渣打在上市交易所发布的公告显示,其两大主营业务(企业银行及个人银行)将于今年4月起合并,再按照客户类别重新分为三个新部门:企业及机构客户部、商业与私人银行客户部以

及个人客户部。另外,这三个新部门的客户将由5个环球产品部门提供支持,分别为金融市场、企业融资、交易银行服务、财富及零售产品。

国内一位资深外资银行人士分析称,从公告内容来看,渣打的私人银行部将会被合并到一个新部门,而非如市场传言所说的撤消。该人士预计,渣打中国的业务部门和人员应该会按照集团的总体计划进行调整。

渣打集团行政总裁洗博德(Peter Sands)在公告中称,重组可以提高渣打对个别客户类别的专注程度,更有效地运用资本、流动性和投资支出,促进生产效率及提升服务质量。

值得注意的是,企业银行和个人银行合并后,渣打将裁减两项业务各自的产品团队及支持性部门出现的重叠部分人员,包括风险、融资、法律与合规、人力资源等。

一位接近渣打的权威人士表示,原来渣打的企业银行和个人银行部门均有各自的产品团队支持,因而产生了部分重叠,重组凸显了精简架构以及提高效率的意图。

驳斥被收购传闻

多数分析人士认为,渣打此番业务重组或缘于其盈利增长放缓的压力。渣打去年中报显示,该行三大策略市场——中国内地、韩国和新加坡的盈利同时出现倒退。

值得注意的是,由于部分市场表现不好,加上投资者对业务重组的理解不一,渣打近期成为一些国际投行分析师以及媒体眼中的头号被并购对象。

例如,瑞士信贷1月下旬发布的一份研究报告称,业务重组将令渣打出现不确定性,而且渣打的资本达标压力很大。该行投行明言不看好其股价,并称渣打可能被收购,潜在买家包括澳新银行、中国工商银行、中国建设银行以及三菱东京UFJ银行等。

不过,洗博德对媒体回应称,渣打将被收购的说法是无稽之谈。他强调渣打专注的新兴市场消费群体增长最快,基本面并未改变,并表示对该行的前景充满信心。

尽管渣打在一些市场的表现不如预

期,但其香港区盈利却由于受惠于中国客户的离岸业务贡献而增长迅猛。此前中国内地是渣打整体网络收入的主要来源地,而内地客户的跨境贸易融资、境外融资和发债等网络收入虽然源于中国内地,但最后是在香港入账。

渣打亚洲区行政总裁白承睿(Jaspal Bindra)表示,香港离岸盈利创历史新高,部分弥补了中国在岸边际利润的收缩,渣打继续视大中华区为高效的投资区域。

记者发现,尽管渣打的中国在岸业务面临同业竞争激烈、利率市场化等重重挑战,但渣打对中国内地的投入仍在持续。仅在去年11月至12月期间,渣打中国郑州分行、太原分行相继开业,标志着渣打中国“中部六省”的战略布局基本完成。

公开资料显示,目前渣打在中国拥有25家分行、77家支行和1家村镇银行,营业网点达103家。前述资深外资银行人士认为,外资银行进入中国的时间较晚,拓展网点是延伸服务范围、吸引客户并吸收存款,以及提高品牌效应的最有效手段,因此预计渣打在中国的网点拓展仍将持续。

管理资产逼近11万亿 信托业颓势渐显

证券时报记者 刘辉

不到100天,信托业管理的资产规模又增长了近8000亿元。

中国信托业协会2月13日发布的数据显示,截至2013年年末,中国信托资产总规模达到10.91万亿元,再创历史新高,同比增长46%。

虽然增量依然可观,但其增速较此前已出现明显放缓,信托业发展开始显现疲态。尽管46%的增速已令诸多行业艳羡不已,但这却是信托业首次结束了自2009年以来连续4年超过50%的同比增长率。

规模创新高 疲态显露

2013年,尽管信托业发展的外部环境充满了许多不确定性,经济下行增加了信托公司经营的宏观风险,利率市场化加大了信托公司经营的市场风险等,但信托业依然交出了一份不错的答卷。

数据显示,2013年信托公司信托资产总规模为10.91万亿元,与上年7.47万亿元相比,同比增长46%。从信托财产来源看,单一资金信托占比69.62%,同比增加1.32个百分点;集合资金信托占比24.90%,同比减少0.3个百分点。

与此同时,信托公司的经营持续保持良好势头。全行业去年经营收入总额832.60亿元,平均每家12.24亿元,同比分别增长30.42%和26.58%;实现利润总额568.61亿元,实现人均利润305.65万元。

然而,整个信托业增速趋缓,发展开始显现疲态已成为行业共识。就同比增速而言,2013年为46%,较2012年55.27%的增速下降了9.27个百分点,首次结束了自2009年以来连续4年超过50%的同比增长率。

单就2013年来看,前三季信托行业管理资产的增速逐步放缓,而在

第四季度虽然略有回升,但增幅并不明显。

尚无系统性风险

与此同时,信托公司不得不面对频发的信托项目风险事件。据不完全统计,2013年有超过10个信托项目先后陷入兑付危机,其中包括中信信托·舒斯贝尔特定资产收益权投资集合信托计划、安信信托·昆山·联邦国际资产收益财产权信托计划”等。

中国信托业协会专家理事周小明表示,虽然信托业发生系统性风险的可能性不大,但风险个案的频繁发生还是对行业经营者和监管者敲响了警钟。

针对此前引发市场关注的打破信托刚性兑付问题,周小明表示,信托资产质量到目前为止总体表现相当优良,不可能发生系统性风险,所谓的系统性风险显然是被夸大了。

据其统计,2012年信托行业到期清算出现问题的信托项目大约有200亿元,相比当时7.47万亿的信托资产总规模,不良率仅为2.68%。

而另一方面,数据显示,截至2013年底,信托行业计提的信托赔偿准备金已达90.60亿元,可以覆盖200亿元问题资产的45.30%;全行业净资产高达2555.18亿元,是200亿问题资产的12.78倍。

周小明分析称,信托项目风险存在“刚性兑付”现象,但本身不是制度约束,而是信托公司基于声誉维护、受托人职责履行和自身能力等因素考虑下的策略选择。

风险事件的警示作用是明显的,起码有三个方面需要予以足够重视:全面的尽职管理意识和能力、理性的“刚性兑付”策略、可行的行业稳定机制。”他称。

投连险1月平均收益0.26%

证券时报记者 曾炎鑫

作为保险公司在投资领域最激进的产品,投连险一直被视作观测险企投资实力的重要窗口。

根据华宝证券的统计,1月份投连险实现单月平均收益0.26%,而同期沪深300指数表现为-5.48%,投连险投资实现“开门红”。

在华宝证券统计的191个账户中,有128个账户(占比约67%)成功取得了正收益,整体账户实现平均收益0.26%。生命人寿的投连险产品包揽了冠军,生命进取II以9.03%的收益率位居第一,生命优选平衡则以7.29%收益率紧跟其后,季军则被招商信诺的锐取A型以6.43%的收益夺得。

从各个账户类别来看,由于1月份沪深指数表现不尽如人意,拖累采取指数化策略的指数型投连险账户表现,平均亏损4.17%。其中招

商信诺成长型账户亏损最多,1月总回报为-5.22%。除此之外,其余6类账户均实现正的投资回报率,收益率最高的是激进型账户,平均获得0.65%回报。

数据显示,截至2013年年底,投连险总规模为739亿元,其中最早开展投连险理财产品业务的中国平安以绝对的优势居首,账户规模合计达320.28亿元;泰康人寿凭借口碑甚好的投资收益水平,在账户规模排行中居次,规模合计119.77亿元;信诚人寿位列第三,账户规模达57.50亿元,是合资保险公司中投连险规模最大的公司。

华宝证券发布研报认为,国内的投连险市场竞争极不充分,已经属于明显的寡占市场。根据去年底数据,前四家保险公司的投连险账户规模占据了行业总额的71%,而前八家险企更是占据了行业总额的85%。

保监会下发《人身保险伤残评定标准及代码》行业标准

保监会网站昨日发布了《人身保险伤残评定标准及代码》(标准编号为JR/T 0083-2013)。

保监会表示,此举是为全面、系统、规范、详细地评定由于意外伤害因素引起的伤残程度,确定意外险产品或包括意外责任的保险产品伤残程度的评定等级以及保险金给付比例。

事实上,自今年1月1日起,新版《人身保险伤残评定标准》已开始实施,只是一直没有对外公布,这也成为商业保险公司在健康险、意外险领域伤残给付新的行业标准。按照新版标准要求,伤残等级由原来

的7级扩大到10级,伤残条目的增加更为明显,新标准中罗列的伤残条目达到281个,是旧标准34项的8倍多,此外,同级别伤残的保险金给付比例也大幅上调。不过,这也使得投保人对外意外保险是否上调充满关注。

有业内人士向记者表示,新标准扩大了伤残范围,这将推高保险公司的理赔成本,新产品提价也是自然的事。但毕竟保险公司最高也只会赔付既定的保额,不会因为责任范围广就赔付得更多,因此影响不会太大。

(曾福斌)