

房贷又“降息”了



张力 摄

房贷利率将下行

5年期以上 LPR 下调，牵动了房贷市场。

7月22日,《国际金融报》记者从上海某国有大行信贷部门工作人员处了解到,当日早间,该行已再度下调新增房贷利率,首套房贷利率由此前的3.5%降至3.4%,二套房贷利率为3.8%。“存量房贷利率也会有调整,估计存款利率近日也将会下调”。

此次10个基点的调降,房贷利息支出可以节省多少?以100万元贷款本金、30年等额本息还款方式计算,调整前后利率分别以3.5%和3.4%计算,房贷利息总额可减少20028.44元,每月月供将

减少55.64元。

事实上,据记者了解,此前已有广州、南京等多地对房贷利率作出调整,部分地区利率最低已降至3%。

“市场已经预期了中长期的房贷利率下行。”广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉表示,“此前,部分地区银行出于竞争房贷份额的考虑,已经开始降息。可以讲,银行的降息举措先于 LPR,这导致此次调整政策效应会减弱。”

李宇嘉同时指出,从市场方面来看,对于继续“降息”的预期是存在的,因此居民购置商品房除了刚需以外,其他购房需求可能选择等待。同时,长债无风险利率下降,且低于按揭贷款利率,导致居民贷款的积极性也受挫。因此,此次降息仅仅利好刚需购房者。

货币政策框架优化

此前,央行行长潘功胜在陆家嘴论坛上表示,将持续改革完善贷款市场报价利率,针对部分报价利率显著偏离实际最优质客户利率的问题,着重提高 LPR 报价质量,更真实反映贷款市场利率水平。并表示“未来可考虑明确以央行的某个短期操作利率为主要政策利率”,目前看,7天期逆回购操作利率已基本承担了这个功能。

此前,央行宣布将视情况开展临时正回购或临时逆回购操作。有多方观点认为,这释放了优化利率走廊的信号,未来 LPR 的定价锚将有可能从 MLF 利率逐步转向 7 天逆回购利率,也有可能参

◎ 记者 李若菡

在四个月按兵不动后,贷款市场报价利率(LPR)终于迎来下调。

中国人民银行日前发布公告称,将1年期、5年期以上 LPR 同步下调 10 个基点(BP),这是年内第二次“降息”。同日,央行还调整了 7 天逆回购操作的招标方式及利率。

受访专家指出,此次一系列政策操作是健全市场化利率调控机制的体现。中期借贷便利(MLF)作为中期政策利率的色彩和作用将逐步淡化,未来或将迎来新的贷款定价“基准锚”。

LPR 下调略超预期

7月22日一早,多项重要利率调整落地!

据央行公告,2024 年 7 月 22 日,贷款市场报价利率调整后,1 年期 LPR 降至 3.35%,5 年期以上 LPR 为 3.85%。此次调整中,两个品种 LPR 同步下调 10 个基点。上一次(2 月 20 日),5 年期以上 LPR 曾下调 25 个基点。

央行还宣布,公开市场 7 天期逆回购操作利率由此前的 1.80% 调整为 1.70%。此次 7 天逆回购利率与 LPR 同日调整,原因为何?

在光大银行金融市场部宏观研究员周茂华看来,此次 LPR 下调略超预期。

“从政策方面来看,央行在近期推出结构性工具,商业银行充分利用存款利率市场化调节机制、主动管理负债成本。此外,央行调降政策利率(7 天逆回购利率),引导市场利率中枢下移,为银行进一步降低实体经济融资成本拓展

从市场方面来看,对于继续“降息”的预期是存在的,因此居民购置商品房除了刚需以外,其他购房需求可能选择等待。

了空间。从市场角度来看,近期公布的数据反映实体经济融资成本偏弱,房地产市场整体偏冷,商业银行有动力进一步降低融资成本以刺激需求。”周茂华分析说。

“7 天期逆回购利率‘降息’落地,预计将通过金融市场逐步传导至实体经济,促进降低综合融资成本,巩固经济回升向好态势,打破长债收益率下行与预期转弱的负向循环。”中国民生银行首席经济学家温彬表示,“考虑到公开市场 7 天期逆回购操作利率已基本承担起主要政策利率的功能,为增强政策利率的权威性,有效稳定市场预期,有必要将招标方式优化为固定利率、数量招标,明示操作利率,这也是健全市场化利率调控机制的体现。”

银行代销基金费率大降



张力 摄

◎ 记者 李若菡

近日,招商银行宣布,将实施零售代销公募基金买入费率全面一折起的优惠政策。2023 年以来,已有多家国有行、股份行加入降费行列,部分优惠政策持续至今。

“代销基金费率折扣是市场竞争下的大趋势。低费率优惠将促使行业向买方投顾转型,使销售机构更加注重服务全周期,有利于长期发展。”7 月 24 日,某分析人士在接受记者采访时表示。

代销基金费率低至一折

银行代销基金费率价格战再度引发关注。

日前,在“2024 财富合作伙伴论坛”上,招商银行行长王良表示,将实施零售代销公募基金买入费率全面一折起的优惠政策。据悉,此次优惠范围包括线上线下全渠道、基金品种全品类和认申购等费率类型。

随着第三方互联网基金平台的强势崛起,近年来银行代销渠道频频“让利”投资者。此次作为头部代销机构的招行也加入降费行列,显示费率打折优惠已成为了行业趋势。《国际金融报》记者注意到,今年以来还有交通银行、贵州银行调整了代销基金渠道手续费。

7 月 2 日,贵州银行发布公告称,自即日起至 2024 年 12 月 31 日,对该行 2024 年度内代销的所有公募基金产品

的申购费率和定投费率进行 1 折费率优惠。

此前 6 月底,交通银行也公告称,将在 2024 年 7 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日期间,对该行代销的开放式基金继续开展申购及定投手续费费率优惠活动。记者注意到,这也是交通银行对此前发布的上半年优惠活动的延续。

2023 年以来,工商银行、农业银行、兴业银行等机构也都曾给出较大优惠力度,部分银行的代销基金费率优惠政策持续至今。

为何银行纷纷下调代销基金费率?“近年来,市场竞争加剧,银行面临

来自同行、券商、期货、独立基金销售机构等多重竞争,特别是互联网渠道低成本智能化服务的竞争。同时,投资者风险偏好下移,对稳健型产品和 ETF 类产品需求增多,银行也需要降低费率来换取销量。”排排网财富管理师荣浩分析道,“此外,银行存在业务转型需求,银行财富管理从卖方代销向买方投顾转型,收费模式和费率必然调整。”

促使行业向买方投顾转型

过去一年间,公募基金行业费率改革第一及第二阶段先后落地。在基金公

司纷纷“降本增效”、行业整体利润受到冲击之下,银行作为主要的代销渠道之一也难免受到波及。

据中国证券投资基金业协会发布的基金销售行业数据,2023 年四季度,前 100 家基金销售机构公募基金销售保有规模中,“股票+混合公募基金保有规模”合计 5.02 万亿元,此前一至三季度分别为 5.79 万亿元、5.60 万亿元和 5.31 万亿元,呈现出逐季度下滑的趋势。

记者注意到,进入销量前 100 位榜单的银行数量从一季度的 26 家减少至四季度的 24 家,规模从 2.94 万亿元降至 2.29 万亿元,在 100 家机构中的份额

占比也由 50.74%缩水至 45.69%。

银行减少代销基金费用对收入影响有多大?能否以此达到“以量补价”的目的?

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华在接受记者采访时分析道,从短期来看,银行减少代销费用对中收可能构成一定拖累,但从动态角度看,随着经济复苏,市场情绪回暖,基金净值改善,基金产品需求增长,银行以量补价,反而将有助于基金代销业务收入增长。

“基金代销业务压缩会影响到银行的财富管理业务,但对银行整体利润收入影响有限,对不同银行的影响也存在

考 DR 系列利率(银行业存款类金融机构间以利率债为质押形成的回购加权平均利率),LPR 报价机制将进一步优化。

温彬指出,2021 年 12 月以后,LPR 与 MLF 逐渐开始“脱锚”。

“2019 年 LPR 改革将 LPR 与 MLF 直接挂钩,建立了贷款市场利率和金融市场利率的联系,有利于利率市场化程度的提升。但从 2021 年 12 月之后,LPR 开始出现独立调整,与 MLF 的同步性有所下降。尤其是在 2020 年疫情以后,信贷需求收缩较快,为扩张信用、让利实体经济,部分优质客户的实际贷款利率已远远脱离了 LPR,出现实际贷款利率在 LPR 基础上大幅度减点的情况。”温彬认为,“LPR 不再是贷款定价的‘基准锚’,反而出现比较严重的‘脱锚’,报价的质量和有效性下降。”

周茂华直言,国内货币政策利率调控进入新阶段。“今天央行一系列动作,一方面加大经济逆周期调节力度,货币政策实施力度增大,降低消费和投资成本,支持经济回升向好。另一方面,释放了深化利率市场化改革、健全市场化利率调控机制的信号”。

“未来货币政策调控框架将进一步明晰。”温彬预测,“MLF 作为政策利率的色彩和作用将逐步淡化,未来 LPR 报价或迎重要改进,或将确定新的贷款定价‘基准锚’。”

那么,在一系列调整之后,短期内是否还会降准?

“降准仍在货币政策工具箱,相机而动,但短期迫切性不高,主要原因是当前实体经济融资需求偏弱,市场流动性保持合理充裕,长端国债利率处于偏低水平等。后续央行将根据宏观经济、物价及市场流动性变化,综合降准、结构工具等进行灵活调控,为实体经济复苏营造适宜的货币信贷环境。”周茂华表示。

差异,部分银行基金代销占比高的短期受影响相对较大。”周茂华进一步表示。

代销份额缩水,未来银行如何提高在基金代销市场的竞争力?

周茂华指出,近年来随着基金代销业务快速发展,银行机构在开展基金代销业务方面存在专业人员配备不齐、业务风控管理制度不够健全和规范等违规行为,引起了监管部门的重视。“未来,银行需要严格落实落细基金代销业务监管要求,加快补齐内控制度短板,配备专业、综合素质高的销售人员,健全风控体系,落实好投资者适当性管理要求”。

“银行可以通过增强投研能力和投顾整体水平,满足投资人的决策需求。此外,利用科技赋能,提高投资人使用本行 APP 的易用性和流畅度。最后,银行可以发挥多重抓手,提升客户本行留存粘性。”荣浩建议道。

招行行长王良在上述论坛上曾直言,服务客户资产配置和财富保值增值需求,为客户创造价值,是大财富管理的天职。衡量财富资管机构是否优秀的首要标准,不是管理资产规模的大小和管理费收入的多少,而是能否秉持对客户负责的精神,持续为客户创造价值。

荣浩认为,银行给出低费率优惠,正是促使财富管理行业向买方投顾转型,避免与客户利益不一致的举措,有利于长期发展。“基金代销费率的下调应当是大趋势。低费率能促使销售机构更加注重服务全周期,即营销、投资、退出的闭环”。