

# 存量房贷利率调整 借款人可享哪些实惠

■本报记者 高海波

今年8月31日,中国人民银行、国家金融监督管理总局发布关于降低存量首套住房贷款利率有关事项的通知,自2023年9月25日起,存量首套住房商业性个人住房贷款的借款人可向承贷金融机构提出申请,由该金融机构新发放贷款置换存量首套住房商业性个人住房贷款。

但此项金融新措施要求,新发放贷款的利率水平由金融机构与借款人自主协商确定,但在贷款市场报价利率上的加点幅度不得低于原贷款发放时所在城市首套住房商业性个人住房贷款利率政策下限。新发放的贷款只能用于偿还存量首套住房商业性个人住房贷款,仍纳入商业性个人住房贷款管理。

9月7日,工、农、中、建四家银行首先公布了此项利率调整公告,随后多家股份制银行和城市商业银行跟进发布此项利率调整公告或工作进度。此次存量房贷利率调整的目的是什么?会给借款人带来哪些实惠?如何申请利率调整?记者对本地银行进行了采访。

## 依照总行公告执行 不再出本地细则

记者采访了解到,我市工、农、中、建、邮储等银行机构有关业务人员表示,本地不再出台此项利率调整的相关细则,

一切依照总行发布的公告执行。

邮储银行漯河市分行业务部门有关业务人员表示,总行针对此项利率调整已经作出了详细规定,我行将按照总行公告结合我市关于首套房的政策执行。中行业务人员表示,根据此项利率调整政策,大部分客户都不需要再提出申请。9月25日开始,中行将在系统内统一进行调整。中行的客户可在9月25日以后再进行查询。建行业务人员表示,建行客户可登录手机银行进入利率调整小程序进行申请或查询。

## “认房不认贷”政策下 如何认定首套房

针对此项利率调整政策,有业内人士称之为“认房不认贷”。这就带来了首套房怎样认定、公积金贷款是否可以调整、提前还贷是否还能享受利率下调等问题。

据各大银行公告的内容来看,本次首套存量房贷利率调整分为两类情况:一是原贷款发放时满足所在城市首套住房标准的房贷。二是借款人当前实际住房情况已经符合所在城市首套住房标准的其他存量住房商业性个人住房贷款。

此前,北京、上海等多个城市宣布执行“认房不认贷”政策。一些借款人的房屋原本被认定为二套房,现在可能

被认定为首套房。如何理解“借款人当前实际住房情况已经符合所在城市首套住房标准”?

邮储银行漯河市分行有关业务人员解释,如果贷款购买本套住房时家庭没有其他住房,因当时“认房又认贷”政策导致该套住房按照二套房贷款利率办理,此后家庭也没有新购住房。若目前所在城市已执行“认房不认贷”政策,本次可以按首套执行。

此外,贷款购买本套住房时不是家庭唯一住房,但后期通过交易等方式出售了其他住房,本套住房成为家庭唯一住房且当地已执行“认房不认贷”政策,本次可以按首套执行。

在贷款类型上,建设银行漯河分行、工商银行漯河分行业务人员解释,住房公积金贷款、组合贷款中的住房公积金贷款,购买商铺等商业用房的贷款,不在本次调整范围内。工商银行漯河分行业务人员也表示,公积金贷款及组合贷中的公积金贷款部分不在调整范围之内;对于组合贷中的商业性个人住房贷款,符合条件的可单独调整利率水平。

对于已申请提前还贷的借款人,我市各家银行业务人员表示,会按照“应调尽调”原则,最大限度让借款人享受到实惠。“对于提前还贷的客户,只要还未结清贷款,凡是符合条件的都可进行利率下调。”工商银行漯河分行业务人员说,对于已提出提前还款申

请但尚未完成扣款的,客户可根据自身需要撤销申请;凡是符合条件的,也可以纳入此次调整范围;已经结清贷款的客户不在此次调整范围内。

## 减轻住房消费负担 增强居民消费能力

近年来,我国房地产市场供求关系发生了重大变化,“弃房断贷”的情况屡屡发生,借款人和银行对于有序调整优化资产负债均有诉求。此次存量房贷利率调整就是为了引导商业性个人住房贷款借贷双方有序调整优化资产负债,规范住房信贷市场秩序,更好地满足刚性和改善性住房需求。

据业内人士初步测算,此项利率调整有助于减少借款人房贷利息支出,扩大住房消费需求。这名业内人士表示,此次存量首套房房贷利率调整平均降幅约为80个基点。以100万元、25年期、原利率5.1%的存量房贷为例,假设房贷利率降至4.3%,借款人每年可节约还款支出超过5000元。

同时,我市多家银行业务人员表示,存量首套房房贷利率调整过程不收取任何费用,多数情况下借款人不需要主动发起申请,特殊情况下借款人可直接找银行沟通协商。无论何种调整方式,借款人均不需要通过中介或者其他外部机构来操作。

“粮食收购贷”等涉农贷款,为粮食重点领域等提供多渠道、低成本的资金支持。今年前八个月,该行发放涉农贷款23.88亿元,比年初增加10.74亿元,其中粮食重点领域贷款(种植贷和收购贷)发放突破1亿元,为广大种植户和收粮大户解决了融资难题。

刘艺扬



您身边的银行 可信赖的银行 服务热线:95588

## 工商银行漯河分行加强粮食重点领域资金支持

# 今年发放贷款突破1亿元

“工商银行漯河分行不仅效率高而且利率低,解了我的燃眉之急。”日前,临颍县某种植专业合作社负责人说,他承包了3000多亩地,种有谷

物和豆类等,目前资金紧张。工行漯河分行获悉后主动上门对接,了解种植与经营情况,为其办理“种植e贷”300万元,于次日放款。

近年来,工商银行漯河分行以巩固脱贫攻坚、推动乡村振兴为重要任务,不断加大涉农贷款的支持力度。该行今年深耕农村市场,推出“种植e贷”

## 邮储银行漯河市分行

# 开展“金融消费者权益保护教育宣传月”活动

9月15日,邮储银行漯河市分行举行2023年“金融消费者权益保护教育宣传月”活动启动仪式。

邮储银行漯河市分行从贴近人民群众需求的金融基础知识入手,宣传基础金融产品和服务相关内容。在营业网点设备上开通“一句话消保”功能,制作“有声消保,听得见的金融宣传”音频,内容涵

盖个人信息保护、存款保险、国债、存取款、征信管理等,服务对象覆盖新市民、大学生、农村居民。该行设计制作了“智慧树”软件,客户可扫描“智慧树”上的二维码了解金融知识;开展“金融知识乡村行”等宣传活动,提高百姓金融素养,营造和谐健康金融环境。

陈永兵



中国邮政储蓄银行 漯河市分行 进步 与您同步



国家金融监督管理总局、中国人民银行、中国证监会、国家网信办9月15日联合启动2023年“金融消费者权益保护教育宣传月”活动,以切实提高社会公众金融素养、维护金融消费者合法权益。

新华社发

## 邮储银行临颍县支行

# 普惠金融助力中小企业发展

“感谢邮储银行心系中小企业发展,这500万元贷款为我们减轻了负担。”近日,获得邮储银行临颍县支行发放的房产抵押贷款后,某食品公司负责人连声道谢。

位于临颍县产业集聚区的某食品公司于2014年成立,主要从事肉制品的生产与销售。经过近几年的发展,该企业共拥有全国经销商800多个,年销售量1万多吨。

邮储银行临颍县支行在走访对接企业时了解到,该企业因日常资金流较大,加之近期订单较多,急需流动资金用于采购原材料。该行客户经理了解企业经营状况

和资金需求后,为其推荐了房产抵押贷款,并开辟绿色通道,简化审批流程,为企业发放500万元贷款,其中300万元是创业担保中心贴息。

据悉,该行依托全县“银企对接”平台,积极对接中小企业,大力推进普惠金融发展,充分发挥信贷支持创业就业作用。今年以来,该行小企业贷款累计发放226笔,金额3.85亿元,做到了应贷尽贷,加大了对各类小微企业的金融支持力度,助推企业发展。

陈晓

## 邮储银行舞阳县支行

# 多措并举稳经济促消费

今年以来,邮储银行舞阳县支行严格落实上级党委决策部署,全力做好稳经济、促消费、保民生各项金融服务工作,加大重点领域信贷支持力度,提振居民消费信心。

全力支持小微企业良性发展。该行加大对当地小微企业扶持力度,推出了无抵押无担保纯信用的“科创E贷”“科技贷”“税贷贷”等贷款产品,有效解决了企业融资担保难题;推出的“无还本续贷”也极大缓解了企业还本压力。截至8月底,该行已累计发放小微企业贷款1.1亿元,同比增长67.9%。

高质量服务乡村全面振兴。该行结合“百县千镇万村”农村信用体系建设,通过邮银协同、村银共建,持续开展“送贷下乡”活动,以最便捷的方式在最短时间内将贷款发送到农户手中。今年以来,该行已累计发放涉农贷款4.6亿元,其中“粮食贷”1.23亿元、“创业贷”0.93亿元,线上授信用户贷款1825万元。

加强重点领域消费信贷支持。为激发县域消费潜力、提升消费水平,该行始终坚持以客户为中心的服务理念,本着服务多上门、客户少跑腿的工作原则,聚焦居民住房、汽车、家装、家电、旅游、教育等重点领域,推出了一手房贷、二手房贷款及“邮享贷”“邮薪贷”“高额质押贷”“汽车贷”等多款贷款产品。截至目前,该行已累计发放个人消费贷款1.75亿元,同比增长105.88%。

以信用卡为切入点促进居民消费。该行针对不同消费群体推出了“芳菲女性”主题卡、“若采Nanci”主题卡等多种多样的信用卡产品,以满足不同客户群体需求。同时,该行围绕客户观影、旅游、出行、加油等高频消费行为,推出信用卡刷卡消费优惠活动,并利用节假日联合当地商户开展消费满减优惠活动。今年以来,该行已累计发放信用卡1669张,总交易规模达到4.54亿元。

郭莹莹

## 漯河市政府金融网

### 发挥金融作用 服务实体经济 防范非法集资 稳定金融秩序

◆**信息服务**:提供全市金融动态(包括通知公告、工作要闻、金融机构动态、企业信用信息、金融人才招聘等内容)。

◆**网上办理**:企业可以通过漯河市政府金融网上报企业申请、融资申请,进行网上咨询和投诉举报。后备企业申请或融资申请提交信息后,首先由政府金融办对信息进行初步审核,审核后根据情况可转交至各相关单位进行处理,处理结果将直接通过网络向申请提交企业进行反馈。

◆**政务公开**:提供行政许可和便民服务事项信息(包含事项名称、法律依据、受理条件、所需材料、办理流程等内容)。

◆**咨询服务**:提供法定工作日内公众、企业网上咨询和投诉举报服务。

◆**意见收集**:为不断改进金融工作,我们在网站开设了意见专区,欢迎大家对全市的金融工作提出意

见和建议。

◆**登录路径**:登录“漯河市政府金融网”门户网站(<http://jrw.luohe.gov.cn>)即可访问。同时,可扫描二维码,下载安装手机APP客户端或关注微信公众号。

联系电话:5349066

电子邮箱:luohejinrong@sina.com



## 金融快讯

# 车险再迎强监管

## 手续费比例超过报批上限,停止使用商业车险条款费率

9月18日,《每日经济新闻》记者从相关渠道独家获悉,国家金融监管总局已于近期下发了《关于加强车险费用管理的通知》(以下简称《通知》),要求巩固车险综合改革成果、提升车险服务质效,进一步增强人民群众获得感。

《通知》要求全面加强车险费用内部管理。具体来看,一是严格车险费用管理,据实列支各项经营管理费用,不得套取手续费。二是强化手续费核算管控,坚持实质重于形式的原则,如实记入“手续费支出”科目。三是及时做好费用入账,不得无故拖延或者提前将费用核算入账。四是据实做好费用分摊,包括总公司和省级分公司的费用分摊。五是加强中介业务管控,不得通过

中介变相支付车险手续费。

与此同时,《通知》要求全面加强商业车险费用管理。一是完善费率回溯和产品纠偏机制,对于报批偏离大的,责令调整费率;对于手续费比例超过报批上限的,停止使用商业车险条款费率。二是持续强化商业车险手续费监管。严厉打击虚构中介业务套取手续费行为,规范支付,禁止中介参与手续费支付。

此外,《通知》还要求明确职责分工,强化保障落实。一是压实主体责任,要求财险公司优化考核机制,降低保费规模、业务增速、市场份额的考核权重。二是持续强化监管。盯紧主要主体的关键指标,严肃查处违法违规行为。

据《每日经济新闻》

## 监管深入整治银保渠道

### 多险企下架部分“超标”产品

9月19日,《证券日报》记者从多个信源处获悉,近日,多家保险公司收到了监管部门的要求,保险公司在产品变更手续费后,应与银行按照重新报备的手续费签署合作协议。

与此同时,记者也获悉,近日部分保险公司已经开启自查,并下架了部分手续费“超标”(超过监管规定的手续费上限)的产品。

8月下旬,国家金融监督管理总局(以下简称金融监管总局)下发了《关于规范银行代理渠道保险产品的通知》(以下简称《通知》),要求各保险公司在产品备案时,应在产品精算报告中

明确说明费用假设、费用结构,并列示佣金上限。此外,各保险公司应根据实际向银行支付的佣金费率,佣金等实际费用应与备案材料保持一致,即“报行合一”。

监管部门对银保渠道手续费连续“出手”,缘于当下银保渠道手续费较高。一方面,按监管规定,一家银行网点只能销售3家保险公司的产品,不同险企对“优质”银行网点的竞争推高了手续费;另一方面,在寿险营销员数量下滑、个险渠道拓展乏力的背景下,部分险企重新开始重视银保渠道。

据《证券日报》

## 金融热评

# 下功夫打磨“保险+服务”

房屋漏水,保险能修;马桶堵塞,保险能通……最近,长年坐惯“冷板凳”的家财险市场忽然“老树发新芽”,一批“能赔还能修”的新型家财险在多个城市接连上线。此前,传统家财险只能承保火灾、爆炸等“低频高损”的事故,“花了钱却用不上”是消费者常有的抱怨。如今,维修服务型家财险颠覆了传统的承保逻辑,为“高频低损”的维修需求提供服务,实现了对保险边界的拓展。

以往,多数险种只提供经济补偿,而很少提供主动服务。其实,保险服务化并非新鲜概念。车险服务长期一枝独秀——出险后只需一通电话,维修、理赔全搞定。近年来,随着非车险市场的日益增长和多元化,向车险看齐、为保险插上服务翅膀的理念正在成为行业共识。例如,除了家财险提供维修服务,还有长期护理保险提供生活照料服务,医疗险提供就医陪诊、住院陪护、门诊预约等增值服务。

创新服务的背后,是保险公司对消费者需求的关切和琢磨。房屋老化经常需要小修小补,但“天价维修”的报价常常令消费者望而却步;年轻人难以抽空请假陪老人看病……家财险附加维修服务、医疗陪诊等服务,令这些难题迎刃而解。从“没出事就不赔钱”到“没出事也能用得上”,高频的服务令消费者增加了对保险产品的感知和认同。

由此可见,增强消费者的保险意识固然是一项重要课题,而主动站在消费者的立场上创新改进产品,是更有效、更有意义的做法。毕竟,产品用不用得上、服务是不是隔靴搔痒,消费者心中自然有杆秤。

目睹家财险市场的高速发展态势之后,有些保险公司摩拳擦掌想分得一杯羹,结果却发现被挡在门外、无从下手。从前同质化严重的家财险如今突然有了门槛,这是因为许多险企缺乏整合物业企业与维修企业的专业能力。保险服务化并不等同于由保险公司直接提供服务,而是指保险公司遴选第三方服务供应商、整合服务网络、规范服务标准,从而为保单提供附加服务。因此,利用保险科技跨界整合资源、搭建服务平台的能力已经成为保险服务化变革中的核心竞争力。整合服务供应链是一项超出险企传统业务范围的系统工程,必须下功夫打磨。直接“复制粘贴”挣快钱显然行不通。

“雨前送伞”优于“雪中送炭”。与事故后再提供赔款相比,保险服务化迎合了保险行业风险减量化管理的要求,有利于前置风险防范、发挥保险防灾减损的功能。对于监管层来说,尽管行业创新会带来挑战,但仍要以开放积极的心态创造良好的政策环境,鼓励有益创新,推动保险服务化在各险种领域健康、快速发展。

据《经济日报》