

一有钱就想着提前还贷 舟山房贷客户“收缩战线”减轻月供压力

□记者 裴驰宇 文/摄

9月初,看到银行账户终于成功扣款一笔10万余元的提前还贷款,定海的一位工薪房贷客户夏先生长吁了一口气:从下月起,他的每月还款额将下降700多元钱,经济压力可以稍减轻些。

夏先生于2021年在新城买了一套房子,100万元贷了十五年。最初的房贷利率高得吓人,要5.5%以上,每月还贷要8000多元。随着银行LPR(贷款市场报价利率)逐渐下降,他的月还款额也逐渐下降,降到了8000元以内。这几年,手头稍有了点积蓄,就想到提前还款以减轻月供压力。上个月,夏先生一次性存进了10万余元,在银行APP上提交提前还款申请。成功扣款后,看到银行的还款计划表上,月还款额比原先下降了700多元,这让夏先生肩上略感轻松:相当于加了700多元工资。

由于存量房贷利率居高不下,加上很难找到合适的投资回报,舟山的一些房贷客户手头有了余钱,就想到提前还贷。不过,金融机构并不鼓励客户的这种选择,对提前还贷设置了部分的门槛,以挽留客户。



须提前一个月以上 预约

据了解,舟山的首套房最低利率现已调整为3.05%,首付15%;二套房利率调整为3.25%,首付25%。不过,相当一部分存量房贷客户,目前的利率仍是在4%左右。这使得存量房贷客户与新房贷客户之间,产生了相当大的利差。

本市一家股份制银行的办公室负责人说:“现在,存量房贷客户选择提前还贷的,还是比较普遍的。因为你很难找到年稳定回报在4%以上的投资渠道,所以客户就会想到,余钱放在手头,还不如提前还贷减轻月供压力。”

房贷客户,属于银行的优质客户。客户选择提前还贷,银行的利息收入下降。记者查询了一些银行的APP,例如工商银行、邮政储蓄银行,对线上提前还贷,均须提前一个月以上预约。

同时,各家银行为了防止客户把低息的“信用贷”或“经营贷”用于提前还款,对提前还贷的资金来源有着严格的规定。用于提前还贷的必须是客户自有资金,一旦银行通过“大数据”查到客户用于提前还贷的资金是信贷资金,就会发出“警报”,提示扣款不成功,堵住这个漏洞。

存量房贷客户期盼, 利率同步下调

避免出现大批量的“提前还贷潮”,最关键的,是存量房贷利率

能够同步下调。

去年,各家银行曾经对存量房贷客户统一下调过利率。上周,市场传出存量房贷可能会下调,以降低全国数百万家庭的借贷成本并促进消费,不过,这一消息目前尚未落地。

一位在新城、普陀均有购房经历的张先生说,存量房贷利率如果不下调,和新购房贷款利率同步,这个市场很难有大的起色。“因为,想新购房的老百姓心里想着,一旦买房贷款了,后面再买的利率又降了呢?那不是妥妥的大冤种了吗?所以还是继续等待观望。”

提前还贷,未必是 最优选择

提前还贷,看似减轻了月供或者是缩短了年限,但是客户必须对资金有个周全的规划。节衣缩食提前还了贷,万一今后资金出现紧张,就会少了腾挪余地。

另外有一点可能是房贷客户忽略了的。那就是:首套房住房贷款利息支出,还能抵扣个人所得税。

根据《个人所得税专项附加扣除暂行办法》第十四条规定,首套房住房贷款利息支出,每个月可按照1000元的标准定额扣除,扣除年限最长可达240个月。简单来说,首套房贷款可以享受每个月1000元的个税抵扣,如果提前还款,就无法享受这一项政策优惠了。每个月1000元,长达240个月,这就是24万,已经能覆盖很大一部分利息了。当然,客户可以选择还款房贷的大部分,留下部分房贷用于抵扣个税,这可算是一个“两全”的选择。

工行舟山分行 为户外工作者送去清凉

“谢谢你们,工行实在是太好了。”一位满头大汗的环卫工人接过工行舟山金塘支行工作人员递过来的矿泉水说道。近日,骄阳似火,高温天气下,户外工作者顶着烈日依旧坚守岗位。工行舟山分行组织所辖网点开展形式多样的送清凉服务,为户外工作者送去阵阵清凉。

在工行舟山分行“工行驿站·便民小屋”当中,时不时就可以看到快递小哥、环卫工人、建筑工人等户外工作者在这里歇脚纳凉,大家都为能有这么一个凉爽的避暑场所点赞叫好。该行在“工行驿站·便民小屋”配备饮水机等设施,切实保证饮水机供水充足,并提供手机充电、Wi—Fi等服务,同时还准备了清凉油、藿香正气水、遮阳伞等防暑用品。部分网点还准备了解暑降温慰问品,向那些敬岗爱业、无私奉献的户外劳动者表达了诚挚的关怀。

该行为到店客户能有一个

清凉舒适、宾至如归的业务办理环境,不断加强空调系统的巡查力度,确保营业大厅温度适宜,切实缓解客户高温焦虑的情绪。针对高温天气客户可能出现的情绪焦躁等情况,工作人员保持耐心,用温和的态度、贴心的服务为客户的情绪降温。该行组织网点走入社区、工地等,送上贴心问候与清凉。如竹屿支行的工作人员走入社区,在宣传反诈知识的同时,还为坚守在基层一线的社区志愿者们普及夏季防暑降温知识,提高其对高温天气自我防护的重视程度。城北支行的工作人员冒着高温酷暑,来到了施工现场,主动上门为工人们办理工资卡,为其提供便利的“清凉”服务。

一项项便民服务举措,让户外劳动者切实感受到了工行舟山分行的关怀,同时也充分体现了该行时刻坚守“金融为民”的底色。

(王立)

中国平安 高质量发展成效显著 寿险新业务价值同比增11.0%

2024年上半年,中国平安坚守金融主业,持续深化“综合金融+医疗养老”战略,以“省心、省时又省钱”的“三省”工程驱动业务提质增效,整体经营业绩保持稳健、凸显韧性。上半年,公司实现归属于母公司股东的营运利润784.82亿元;年化营运ROE16.4%;归属于母公司股东的净利润746.19亿元,同比增长6.8%。截至2024年6月末,集团总资产突破12万亿元,为近12.23万亿元。

高质量发展成效显著。2024年上半年,寿险及健康险、财产保险以及银行三大核心业务保持增长,三项业务合计归属于母公司股东的营运利润795.65亿元,同比增长1.7%。寿险及健康险业务新业务价值达成223.20亿元,同比增长11.0%;代理人渠道新业务价值增长10.8%,人均新业务价值同比增长36.0%,产能持续提升;13个月保单继续率同比上升2.8个百分点,业务品质稳步改善。2024年上半年,享有医疗养老生态圈服务权益的客户覆盖寿险新业务价值占比超68%。

“保险+服务”布局深化。2024年上半年,平安寿险健康管理已服务近1600万客户。截至2024年6月末,居家养老服务覆盖全国64个城市,累计超12万名客户获得居家养老服务资格;平安高品质康养社区项目已在5个城市启动。

平安积极推动中国版“管理式医疗模式”,将线上、线下医疗养老生态圈与作为支付方的金融业务无缝结合,构筑“到线、到店、到家”的服务能力,构建广覆盖的医

疗健康、养老服务资源及高品质的自营资源,保证服务质量,形成差异化竞争优势。

“产品+服务”深度赋能金融主业。2024年上半年,集团28.6%的新增客户来自于医疗养老生态圈,享有集团医疗养老生态圈服务权益的客户覆盖寿险新业务价值占比超68%。截至6月末,在平安2.36亿的个人客户中有超63%的客户同时使用了医疗养老生态圈提供的服务,其客均合同数约3.36个、客均AUM约5.75万元,分别为不使用医疗养老生态圈服务的个人客户的1.6倍、3.8倍。2024年上半年,近1600万平安寿险的客户使用医疗养老生态圈提供的服务,其中新契约客户使用健康服务占比近70%。

持续打造全球领先的AI能力。得益于长期深入聚焦核心技术研发和自主知识产权掌控,根据2024年联合国世界知识产权组织(WIPO)最新排名,平安以1564份生成式AI专利申请数位居全球第二位。截至6月30日,集团专利申请数累计达52185项,位居国际金融机构前列;拥有超2万名科技开发人员、超3000名科学家的一流科技人才队伍。紧密围绕主业转型升级需求,运用科技赋能金融业务促销售、提效率、控风险。上半年,平安AI坐席服务量约8.7亿次,覆盖平安80%的客服总量,寿险闪赔平均耗时7.4分钟结案;持续提升风控水平,反欺诈智能化理赔拦截减损61亿元,同比增长4.3%。

(平安人寿浙江分公司)