



瞄准“以旧换新”机遇——

利率拼至“2”字头 银行“卷”起消费贷

消费贷利率拼至“2”字头、分期付款有优惠、信用卡支付满减……近期,包括银行在内的金融机构正大战消费贷赛道。

记者注意到,在降息、提额“开卷”消费贷赛道的背后,一方面是银行积极推动消费贷业务发展。另一方面,也是金融机构在“以旧换新”消费机遇下,通过创新金融产品和服务,激发消费者的换新需求。

但是,一降再降的利率背后,银行要“卷赢”消费类贷款还有多大的盈利空间?作为普通消费者,又该如何面对“低利率”带来的金融消费机遇?

利率拼至“2”字头

“如果利率真的到了3%附近,我就考虑把之前借款的消费贷置换掉。”家住广州市天河区的黄小姐给记者算了一笔账,之前她的消费贷款利率还在4%附近,今年已经有银行给她发来信息,称贷款利率降低到3%附近,而且新的消费贷款期限也从之前的3年延长到了5年。

事实上,记者注意到,今年以来,银行已经经历了新一轮的消费类贷款“调价”,甚至有银行将利率拼到了“2”字头。

公开信息显示,北京银行近期发布的“京e贷”产品介绍显示,产品额度最高100万元,首笔提款年化利率(单利)低至2.98%,期限最长3年,无须抵押担保。平安银行近期推出的“白领新一贷”消费贷产品,普通客户年利率(单利)为3.96%起,但部分“优享客户”用券后,产品年利率(单利)可低至2.88%。

值得注意的是,银行虽然对于消费贷“开卷”,但想要拿到最低的利率仍然需要准入门槛,比如对于客户的信用记录、工作年限等资

质有一定要求。有广东地区的银行人士表示,具体能获得的贷款额度、期限、利率等,按当地分行政策及最终审批结果为准。

支持消费品“以旧换新”

金融机构大战消费贷为哪般?记者注意到,银行通过低利率“揽贷”的背后,一方面是个人的消费贷款、经营性贷款正在成为银行零售信贷的重要增长点,银行面对较为激烈的同业竞争,需要积极推动消费贷业务发展。

另一方面,则是“以旧换新”消费机遇下,金融机构通过创新金融产品和服务,如推出消费贷、利率优惠的分期付款、信用卡支付满减等,不断激发了消费者的换新需求。

今年3月,国务院印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》,对于推动大规模设备更新和消费品以旧换新作出了全面部署。随后,各地也开始推动大规模设备更新和消费品以旧换新工作部署。

在以旧换新政策的引导下,银行也推出了更多针对“换新”的场景化、个性化产品和服务。其中,消费贷款成了银行发力的重点。多家银行创新推出“以旧换新分期付”产品,实施支持汽车、家电、家具等大宗消费品“以旧换新”专项行动。

以广东工行“以旧换新分期付”为例,其为客户提供多重优惠措施。其中五年分期利率折算年化利率为3.44%,以10万元分期为例,月均分期利息仅150元,该行还进一步向家装家电等消费分期定向低息让利。此外,在额度方面,购车用途最高可贷150万元,支持购车分期最高比例100%。

据了解,广东工行2024年内将配套超5000万元促销资源,联合主流电商平台、线下大型家电家具卖场开展“以旧换新”专场消费促销活动,并提供多重增值服务。



又要降了?

保险产品利率3.0%时代或终结
如果没有长期闲钱不要着急上车

近日,一则关于增额寿险利率或将下调的市场传闻引发热议。虽然公众对于利率下调有着心理预期,但是,速度如此之快却又在意料之外。有消息称,某保险公司为符合公司风险管控要求,将于6月30日正式停售预定利率3.0%的增额终身寿险,并将于7月1日上市预定利率2.75%的增额终身寿险,而且新产品已经报备成功。这也就意味着,保险产品利率3.0%时代很有可能成为历史。

增额终身寿险是一款带有理财功能的终身人寿保险,其保额会随着时间逐渐增加。购买这种保险后,还有资金增值的机会。在投保时,保险合同内会注明保证利率,该利率不得随意变更,用于计算每年的增值解约金以及复利的数值。这意味着每年的保额会按照这个利率逐年增长。

大部分增额寿险有减保功能,即可以以减保或者退保的形式取出,因此很多人将其作为一款长期理财的工具。虽然此前利率一降再降,但目前增额寿险的利率在3%左右,部分公司的结算利率能达到3.3%。

记者向多家寿险公司求证相关消息,但有关公司均表示未接到监管明确通知。不过需要注意的是,有些监管要求并不一定会以通知或者要求形式下达,而是以“窗口指导”进行,引导保险公司进行合规变动。此外,从今年第一季度的数据来看,保险公司的投资端仍面临收益不高以及再投资的双重压力,投资收益率并不乐观,这也造成了利率下行的动力。

此前,上一轮的利率下调时间为2023年7月末,保险产品预定利率由3.5%下调至3.0%,再上一轮,则是在4.25%的基础上下调。随着今年以来银行存款利率的不断下调,公众对理财产品的预期也不断下调,因此每次保险产品预定利率的下调,都会引发一波由部分业务员散布“焦虑”下的营销,进而在引发抢购潮后,公司业绩突发上涨。

值得注意的是,增额寿险虽然是一种较好的锁定收益的理财工具,但其有一定的时间投资要求。大部分的产品在投保早期现金价值低,早期退保会有较高的费用扣除,从而产生损失。因此,此类产品比较适合手里有闲钱、有长期投资需求的个人。如果未来有大量资金需求,则不适合购买。



[专家建议] 申请消费贷款要合理适度

银行为了扩大市场份额,希望通过较低利率吸引更多客户来达到“以量补价”的目的。但银行降低利率、拉长期限的同时,是否会造成风险的上升?

对此,有分析认为,可以将银行降利提额视为一种“薄利多销”的促销行为。招联首席研究员董希淼认为,消费贷款、经营性贷款利率的降低,对银行资产质量几乎没有影响。利率下调只是降低价格,不等于放低风控标准。银行的超低利率消费贷款、经营性贷款,通常针对优质客户群体,因此风险总体可控。由于减费让利的力度较大,在成本没有继续改善的情况下,当前和未来一段时间银行息差可能会出现收窄。

值得注意的是,市民在贷款消费方面享受到了前所未有的便利,也在一定程度上释放了消费需求。董希淼认为,消费贷款、经营性贷款利率降低,有助于降低金融消费者利息支出,提高消费者申请贷款的意愿,从而有助于促进消费、扩大内需。

不过对消费者而言,董希淼建议,切不可因为利率较低就盲目申请,申请消费贷款、经营性贷款要合理适度,将个人债务负担控制在合理水平之内。同时,应如实提供贷款申请材料,不得伪造、编造材料;应按照合同约定使用贷款资金,不可挪用至其他用途。

