

多家银行二手房停贷？不实！

停贷？多家银行回应停贷二手房业务消息不实

26日，有消息称：中国银行已经全面停贷佛山二手房业务，包括广发银行、平安银行在内的部分银行则暂停了广州地区的二手房贷业务；“建行、中行、工行等五家银行表示(广州)目前仍接受二手房贷款，但只接受中心六区且楼龄不超20年的业务”。对此，上述银行回应新快报记者采访时均表示消息不实。

广东中行回应新快报记者表示：“目前我行正在有序开展一、二手房贷业务，并未暂停，网上关于我行暂停房贷业务的相关报道均为不实消息。”

广发银行回应称，该行房贷业务没有停贷，但额度较为紧张。

平安银行也表示网传消息不实，“目前我行一、二手按揭均可正常受理”。

走访中，建设银行广州分行一家网点的工作人员告诉新快报记者，近期该行房贷利率暂未上涨，超过20年楼龄的二手房也可正常贷款，没有特殊限制。工商银行广州分行天河一家网点的工作人员则表示，该行对楼龄超过30年的二手房贷业务会进行具体分析，“如果楼龄超过30年，位置特别优质，控制(贷款)成数也可以正常受理”。

额度？受调控政策影响房贷放款时效有所放缓

尽管没有停贷，但在采访中，多家银行均不同程度地表示“额度紧张”“没有额度”。

度”。至于额度紧张的原因，某国有行广州一家支行的相关负责人表示，主要还是受到监管的调控和总行额度制约。

广东中行在回应中表示，“受调控政策影响，整体市场的房贷放款时效有所放缓，我行将结合客户审批时间有序安排放款”。

“虽然每个月初都会有新的额度，但很快就用完了，要等客户提前还款，才会有新的额度释放出来。”上述负责人表示。据了解，目前广州地区多家银行的放款时间最快也要等上3个月，其中建行的放款时间要等上至少6个月。

上调？广州地区房贷利率达到近年新高

紧张的额度下，房贷利率也随之上涨。自6月25日起，工商银行广州地区房贷利率调整为首套房贷款利率LPR+85BP至5.5%，二套房贷款利率指导价LPR+105BP至5.70%，在此指导价基础上浮动。这已经是广州半年来房贷利率的第四次上调。

除了工商银行外，民生银行、平安银行、邮储银行也相继上调了其在广州地区的房贷利率。其中，民生银行广州分行于6月25日起首套、二套房贷款利率同时上调15个BP，首套房贷款利率由原来的5.35%上调至5.5%，二套房贷款利率由原来的5.5%上调至5.65%。

平安银行广州分行也于6月28日上调房贷利率，上调后，首套房贷款利率上调为5.45%(LPR+80BP)，较原来上浮15BP，二套房贷款利率上调至5.55%(LPR+90BP)，上

浮12BP。

截至目前，广州地区的房贷利率已经突破了2018年10月份的顶点，达到近年来的新高。

转冷？放缓贷款对二手市场未“伤筋动骨”

无论是“停贷”、放缓贷款，还是利率上调，在房产业内人士看来，都是深化“房住不炒”要求的常规动作。地产经济学家邓浩志指出，短期的放缓贷款，对二手市场来说，并未“伤筋动骨”。“目前二手市场由于放款时间的延后，部分交易由于未完成银行预审批，导致未能签约，所以现时的统计数据未必能反映真实的成交情况。”在邓浩志看来，即使是停贷，也是阶段性超过了房贷业务额度，而不是超过全年的额度，所以对于二手市场交易只是放缓。“如果要‘卖一买一’的购房者，由于下款时间拉长，需注意资金到位时间能否跟得上。”

广州世联研究院副院长崔登科表示，如果二手房停贷的话，二手市场缩量一定会出现。“调控目标主要看两个方面，一是居民户贷款总额，二是二手房价。从目前到明年年底，预计政策都不会出现特别大的方向性调整，因为只有一年多时间才能把市场真正调整下来。”

贝壳研究院首席市场分析师许小乐预计，下半年住房信贷继续收紧，二手房市场量价稳。“国际通胀预期持续存在，在此背景下‘稳货币、紧信用’的政策将持续，特别是针对房地产市场的紧信用将保持。”

特别报道

护航羊市民的财富人生

解码这家股份制银行27年的变与不变

1994年6月，招商银行广州分行在美丽的羊城扎根，这是招行在华南地区设立的第一家分行。时光荏苒，27年来，招行广州分行秉承着“以客户为中心，为客户创造价值”的初心以及敢为天下先的服务意识和创新精神，在南粤大地蓬勃生长。

目前，招行广州分行拥有650万个人客户，管理零售客户总资产超3200亿元。2020年，招行广州分行为羊城约17万公募基金持仓客户获利69.71亿元，客户持仓收益31.68%，高于市场均值。同时，也帮助客户配置了2.3亿元重大疾病保额、13亿元身故保障和3.8亿元商业养老金补充。这每一个数据背后，都承载着对美好生活的向往，也印证着招行广州分行陪伴客户走过财富增值、家业振兴、颐养天年、财富传承的全过程。

顺应时代

把握居民财富管理需求

据麦肯锡调查统计，经过多年蓬勃发展，截至2020年底，我国个人金融资产突破历史新高，站上205亿元的高点，已成为全球第二大财富管理市场，第二大在岸私人银行市场。伴随着“房住不炒”、养老第三支柱建设等政策出台以及资本市场深化改革，居民的财富增值习惯与经济格局转型正面相遇。

如何让实体经济转型升级与人民美好的愿望实现历史性的交融，如何通过专业服务，让财富管理“飞入羊城百姓家”，帮助每一位客户享受时间带来的复利馈赠，在不确定的市场波动中追求相对的确定性，这是招行广州分行一直以来不断探索的命题。

广州是一座兼具悠久历史与改革创新的商贸城市和粤港澳大湾区核心城市，居民理财需求旺盛，见多识广，资讯丰富。根据招行广州分行相关数据，羊城居民在财富管理上有着“三高”特点，即追求高流动性和高收益性，偏好高风险，他们不是简单寻求存款替代，需要的是满足“三高”追求下的个性化投资组合。招行广州分行以全流程的资产配置组合服务去满足客户多种多样的财富需求，其懂市场、懂产品、懂配置、懂客户的

真本事也在区域同业中脱颖而出。

招行广州分行紧跟国家政策和居民需求，第一时间为居民理财需求提供解决方案。顺应“延迟退休”“个人养老金制度”方案的陆续出台，广州分行积极把握中高净值人群对于品质养老的需求、人民大众对于医养结合的需求，进一步升级产品平台角色、账户管理角色、养老投顾角色，联合相关保险合作机构开展了“长寿时代·百岁人生”等医养高峰论坛，客户反馈热烈，2021年一季度保障类保费突破5亿元，客户数突破1万人，引领了广州市养老险配置浪潮。

专业立身

为客户持续创造价值

19年前，招行秉承着“以客户为中心”的初心开启了金葵花理财服务，在商业大潮汹涌而至的今天，招行广州分行更加笃定前行。

目前，业内普遍认为零售金融发展步入“下半场”，在利率市场化、同业竞争激烈的环境下，招行广州分行紧跟市场和总行大财富管理价值循环链战略，志在用全新的模式、更开放的视野、更丰富的产品，持续为羊城客户创造价值。

在客户端，招行广州分行近三年新户年轻客群占比60%，高于全国和广州

存量客户水平。面对广州新客群的年轻化趋势，招行广州分行深耕各类场景，用更契合客群需求的“灵活理财”来经营客户，通过广州美食等特色直播，增加场景黏性。

在产品端，招行广州分行积极增加产品布局，从现有的客群结构和招行零售渠道特质出发，利用银行传统优势的“固收+”和多资产产品，包括含有非标特点的产品以及对接整个市场资管能力的产品，以满足不同客群的多样化需求。同时，也学习和借鉴互联网机构的打法，在消费场景、支付便捷性等方面进行创新，探索招行广州分行渠道合作的定制化产品，结合客户的画像，打造丰润人生产品、跨境产品、对冲FOF、被动投资、权益产品等。

科技护航

更懂你的财富人生

金融的普及以及数字化的浪潮，让人们对于财富管理的认知普遍提升，“实时互动，随心理财”已成为羊城居民的习惯，也反映了未来财富管理的方向。

招行广州分行以客户体验为初心，一方面利用行内“云图”等客户数据分析产品不断提升精准服务能力，全面应用AI、语音识别等技术服务客户，打造独具特色的

广州分行KYC系统，持续做好客户陪伴，力争用最短的时间读懂并满足客户的财富需求。另一方面，充分利用移动互联网的平台和技术，把“招商银行APP”“掌上生活”升级为与客户互动的金融平台，持续加深对于非金融场景的经营，由关注客户资产信息向关注客户意愿、客户价值和行为偏好演变，了解客户深层次需求，并从精选产品组合、优质生活权益、便捷服务渠道、丰富多彩的活动等方面为客户提供差异化的综合服务方案。

2020年11月，招行银行升级了金葵花理财服务理念，从“专注您所关注”到“更懂你的财富人生”。为什么要变？因为市场环境变了，客户在财富管理上有了新的诉求和想法，不再是显性需求的简单满足。所以招行第一时间也对自己提出了更高的要求，作为客户的财富管家，要比客户更加有前瞻性。

初心在方寸，咫尺在匠心。时光流转，变的是市场，是需求，不变的是招行“以客户为中心，为客户创造价值”的初心。站在新的起点回望过去、展望未来，中国经济新发展格局的大幕已经开启，面对时代的新命题，招行广州分行已准备好了答案，用不变的初心和科技金融的创新，继续做南粤大地上最懂客户的财富管家。