

A. 揭秘养老新模式

“以房养老”保险,准确地说是老年人住房反向抵押养老保险。简单来说,就是老人把房子抵押给保险公司,保险公司每个月给老人一笔养老金,老人依然可以住在这个房子里,或者出租。等老人去世后,房子由保险公司处置(有些保险产品规定仍可以由子女继承房产,但需要偿还相关保险金后方可收回房子)。

2014年7月,北京、上海、广州、武汉正式开展试点。投保人群应为60周岁以上、拥有房屋完全独立产权的老年人。2016年7月,试点范围扩大至各直辖市、省会城市、计划单列市以及苏、浙、鲁、粤的部分地级市,试点期间延长至2018年6月30日。但截至今年6月底,只有幸福人寿一家保险公司开展了相关业务,共有98户家庭139位老人完成承保手续。

北京的康先生是“以房养老”试点政策明确不久,第一个报名的投保者。

据央视报道,康先生住在北京市北五环边上的一个小区,政策试点的那年康先生69岁。由于女儿不幸去世,只剩下康先生和老伴相依为命。老两口每个月的退休金加起来有7000多块钱。虽然不愁吃喝,但康先生总觉得手头有点紧。

老两口最大的财产就是一套三居室房子,2014年的时候,这套房子评估为305万。根据合约,康先生和老伴儿将房产抵押给保险公司,每月可以从保险公司领取9000多元的养老金,而且他们还可以继续住在自己的房子里。

在康先生的眼中,“以房养老”这事是值得做的,老两口算了一笔账,投保“以房养老”之后,每月的收入从7000多元增加到了16000元,如果老两口住到了养老院,按照规定,抵押出去的房子还可以出租,每月也有5000多元的租金收入。在他看来,“以房养老”能够彻底解决他们的后顾之忧。

在康先生看来,“以房养老”是划算的,那么保险公司是如何获利的呢?幸福人寿业务负责人介绍,主要通过利率差赚钱,办理“以房养老”业务的老人只是将房子抵押给保险公司,期间继续拥有房屋占有/使用/收益和经抵押权人同意的处分权,房屋的归属权自始至终都不会发生变化。老人百年之后,房屋会被保险公司做拍卖出售等处置,用以补偿养老金和利息的支出,剩余部分则会还给老人制定的继承人。

幸福人寿原董事长孟晓苏表示,最开始推“以房养老”产品时,定了200户的限额,现在已经到了一半。其实,做20户就算成功了,下一步还需要大家努力。



B. “以房养老”缘何叫好不叫座

虽然已经投保的老人和开展此项业务的保险公司都认为“以房养老”是可行的,但从试点情况来看,该业务“叫好不叫座”。

央视和腾讯联手此前做了一个相关调查,在2861人的调查样本中,大家之所以不愿意“以房养老”,有以下几方面原因:

64%的人认为,收益不划算,觉得一辈子白辛苦了;12%认为,形式和条款太复杂,不太理解;觉得“养儿防老”比较好,房子留给后人占10%;3%认为,所有权不完整,不好操作;1%认为,子女反对,容易引发家庭矛盾。还有其他原因,比如房价上涨,但获得的养老金又太低等占10%。

事实上,除了住房传给子女等传统道德意义上的阻碍,最大的“硬性”问题就是房价波动以及房子的产权处置。作为供给端的保险公司也是顾虑重重,孟晓苏曾表示,这个产品推出试点的时候,七八家保险公司都表示愿意做,最后做起来的只有幸福人寿一家。而最主要的顾虑就是担心房子贬值。

从保险公司的角度来看,“以房养老”保险产品复杂、风险分散机制不完善,对于保险公司而言属于微利经营,无法调动保险公司参与的积极性,导致供给能力和意愿不足。

还有就是现金流的问题,与“以房养老”试点相类似的产品就是税延养老险,虽然两者都基于微利,但保险公司参与两者的热情完全不同。原因就在于税延养老险期限长,但前期是现金流入,对保险公司保持现金流流动性有利。而“以房养老”险同样期限长,但前期是现金流出,这对保险公司的偿付能力充足率提出更高要求。

对此,国务院发展研究中心研究员刘卫民总结“以房养老”存在的四大风险:一是资金风险,老人去世后才能处置房产,对现金流有要求;二是市场风险,房价波动下跌,担心贬值;三是法律风险,老人去世后,子女入住,称是“唯一住房”难以处置;四是政策风险,房屋70年产权,到期后如何处理。

有保险公司人士直言,这类保险产品属于前期投入较大、风险较大、利益回报并不明显的保险产品,在政府并未给予相关引导及政策支持的情况下,暂时选择观望。

从消费者的角度来看,则是其不符合传统观念和消费习惯。在我国传统文化的影响下,“养儿防老”的思想观念依然深入人心。同时,家文化以房为中心,安土重迁也使得自住房产流转困难,房产主要是作为遗产留给子孙。

此外,政策配套建设滞后,制度交易环境不成熟。“以房养老”保险相关的法律制度存在缺失,对于投保群体以及保险机构的法律保障不足,也增加了“以房养老”保险产品运行中的法律风险。

另外,有人总结指出,“以房养老”看起来很好,实则就是个坑,在经济层面来看根本就不划算。房产反向抵押后,如果房价涨了,保险公司能赚钱,但领取的养老金不变,消费者就吃亏了。而如果房价下跌,保险公司会亏钱,就会拒绝承保。而偏偏“以房养老”是一个长期产品,面临房价的不确定性。

理想丰满现实骨感
以房养老

近日,银保监会下发《中国银保监会关于扩大老年人住房反向抵押养老保险开展范围的通知》,将扩大“以房养老”保险业务开展范围。试点多年的“以房养老”保险似乎将迎来发展机遇,但回首试点结果却发现,“以房养老”可谓理想很丰满,现实很骨感。“以房养老”保险业务自2014年在北京、上海、广州、武汉正式开展试点以来,开展业务的公司仅有1家,产品只有1款,完成承保手续的仅有98户家庭139位老人。“以房养老”为何叫好不叫座?现在为何要推广这种新型养老模式?推广“以房养老”还需要破解哪些方面的问题?



C. 此时推向全国合适吗?

“以房养老”遇冷四年,为什么还要在全国推行?

尽管参保人数不多,但从试点情况来看,“以房养老”保险的确提高了参保老人的可支配收入。北京的赵先生夫妇年逾古稀,老两口去年投保了幸福人寿的住房反向抵押养老保险产品,将自己70多平方米的房子做了抵押,每月可从保险公司领取养老金1.7万元,生活水平明显提高。

“‘以房养老’为老年人提供了新的养老解决方案。”中国社科院郑秉文曾表示,“以房养老”保险满足了老年人希望居家养老、增加养老收入、长期终身领取养老金的三大核心需求。具体来看,三个因素会支撑“以房养老”保险市场的兴起。一是人口结构变迁,家庭代际关系变化,空巢与失独老人增加;二是养老保障水平有限,多样化养老方式亟待拓展;三是自有房产比重较大,住房资产价值上升。

“我国老龄化形势日趋严峻,对社会和家庭养老提出了更高的要求,建立多种途径和多种资金来源的养老模式,是可以预见的未来趋势。”易居研究院研究员沈昕认为,除了社保和传统商业保险以外,“以房养老”为民众提供了有效的补充养老形式,扩大了养老服务供给

方式。虽然前期试点效果不甚理想,但并不能因此否定“以房养老”这种新型保险制度的创新价值和实践意义,推向全国可行且必要。

此外,“以房养老”有其成长的现实土壤。根据《中国养老金融调查报告2017》,调查对象中60岁以上老人拥有一套或一套以上房产的比例占83.5%,而同一报告显示超过八成的人群养老储备尚未达到预期的养老资金储备需求。尽管“以房养老”保险的推行之路还困难重重,仍需保持一份定力和耐心,通过不断地探索与实践,使之能够成为满足多元化养老需求、盘活自有住房资源的一条有效途径。

对于“以房养老”未来的发展,同策研究院研究总监宋红卫分析称,“以房养老”涉及环节较多,房产、信贷、保险等,必须进行系统性的立法,构建良好的法律保障基础,为该机制顺利运行奠定基础;从推广层面,可以政府出面进行信用背书,政府与机构共同推进;从可行性方面而言,可以先从小众群体入手,比如失独老人、孤寡老人等群体。此外试点打造示范样本,把“以房养老”较传统养老的优势通过真实的典范来传达,事实胜于雄辩。同时,在舆论上推广宣传,逐渐改变老百姓传统的养老思维。

D. 未来市场规模可达2200亿

抛开产品和制度的问题,“以房养老”依然是一个值得关注的市场。从我国庞大的老年人口规模来看,“以房养老”保险最现实的需求群体虽然小众,但规模不容小觑,形势也有向好的一面。

首先,在我国严峻的“421”家庭结构下,房产价值固化和养老照护需求困境之间存在矛盾,“以房养老”是化解这一矛盾的有效手段之一。

其次,中国有100万个失独家庭,且每年以约7.6万个的数量持续增加。再加上出国人群不再需要国内父母的房产,也不方便照顾父母晚年生活,“以房养老”的刚需群体正在扩大。

再次,近年来中国养老金的上调幅度正不断走低,从2015年的10%下降到6.5%,2017年更已降至5.5%。而《中国养老金融调查报告2017》数据显示,在未做任何储备的人群中,有

接近18%的人年龄在40岁—59岁,这个群体临近退休,未来生活面临较大挑战,房产等固定资产或可成为养老储备的重要补充。

从市场规模预测方面来看,上述报告指出我国有1.02亿60岁以上城镇人口,拥有的住房面积共约33.66亿平方米,按照2015年住宅商品房均价6473元/平方米,可以推算出城镇老年人自有住房价值接近22万亿元,假设其中仅1%的老年人参与“以房养老”,其市场规模也可以达到2200亿元以上。

“尽管试点成效并不理想,但‘以房养老’保险的创新价值是值得肯定的。”上述业内人士认为,随着人口结构变迁、家庭代际关系变化,我国空巢老人数量将继续增加,鉴于现阶段养老保障水平仍显不足,因此这一保险市场的潜在需求将逐步显现,供给主体也将不断扩容。

E. 海外发展相对成熟

国外的“以房养老”是如何运行的呢?以英国为例,其“以房养老”的主要模式同样是由老年人把房产抵押给保险公司等金融机构,每月取得养老金,约有20%的50岁以上老年人趋向于采用这种方式。由于英国的保险公司及机构在这一领域运作时间较长,操作更加成熟规范,使老年人的权益更有保障。

美国的“以房养老”模式则更加成熟,美国主流的逆向按揭(99%左右)是由美国住房与城市发展部创造并监管的养老模式,正式名称是住房资产转换按揭(Home Equity Conversion Mortgage)。这种按揭,本质上是拿你的住房来进行抵押从而获得的一种贷款。

这并不是美国官方提供的贷款,而仍然是由商业机构提供的,但是美国政府(联邦住房局)为此提供保险。这个保险保证了借贷双方的权益。它既在商业机构无法按时交付按揭时保护房屋拥有者的利益,也在房屋价格大幅下跌导致房价无法支付商家按揭总额时补足商家的亏空。

由此可以看出,政策支持的切入点其实在于如何平抑房价波动带来的影响。既要让参与“以房养老”保险的老年人不会吃亏,又要让保险公司有钱赚,这是非常困难的。而美国模式实际上并没有“以房养老”保险,而是在逆向按揭外部辅助一个价格指数保险,保障房价体系的稳定性。这种机制可有效地分散交易各方风险,保障交易安全。

而中国的“以房养老”模式,更像是一个已经打好包的复杂金融产品,也就决定其本身成为了风险聚集区,要实现风控和项目管理将更加困难,对保险公司提出了过高的要求。而且,中国的房地产市场本身正处于泡沫化的破灭边缘,市场预期并不乐观。

一位不具名的保险业人士表示,与国外相比,“以房养老”金融产品在国内难以推广,是由于房价中长期走势、人均预期寿命等因素难以预测。“对保险公司而言,还有现金流动性风险、舆论及法律政策风险、房屋处分风险、房产税等,这对企业来说是比较大的挑战。”

对此,银保监会在《中国银保监会关于扩大老年人住房反向抵押养老保险开展范围的通知》中特别提出,保险机构要做好金融、房地产市场等综合研判,加强“以房养老”保险业务的风险防范与管控;积极创新产品,丰富保障内容,拓展保障形式,有效满足社会养老需求,增加老年人养老选择。

幸福人寿方面对此表示,未来将继续坚持稳健发展原则,探索 and 开发“以房养老”新产品,并丰富养老相关产品和服务。



专家建议
F. 提供多层次养老服务

幸福人寿的相关产品条款显示,对于房价可能出现的波动,其在评估抵押房产价值时,对价值增长部分调增养老金,提前把给付投保人房产预期增值收益因素考虑在内。一方面,如果将来房价上涨,抵押房产价值增长全部归属于投保人或继承人。另一方面,投保后老年人即可终身领取固定养老金,不受房价下跌影响。此外,投保人身故后,假如抵押房产处分所得不足以支付相关费用,继承人也无需补足,由保险公司自行承担。

在举措上,法律专家蔡湘南建议,当前应健全相关法律法规,以应对在开展保险业务过程中可能出现的长寿风险和利率风险。同时,还要管控好房地产市场波动风险和房产处置风险,建立规范有序的住房反向抵押养老保险市场。同时,专家还建议,保险公司可进一步完善养老产业链布局,探索通过引入长期护理保险与“以房养老”保险产品有效融合、发展康复医疗等,为老年人提供更全面、多层次的养老服务。

保险业内人士认为,如果将养老金体系比成一个金字塔,那么塔底是政府主导的基础养老金,塔中是以企业年金为代表的补充养老金,塔尖是包括老年人住房反向抵押养老保险在内的个人养老商业保险。

本版文字综合中国养老金网、人民网、长江商报、深圳特区报等媒体报道。图片来源于网络,请作者与本报联系,以奉稿酬。

