

试点两年,“以房养老”仍陷困局

全国只有77人参与;配套政策亟待完善

“以房养老”的供需双方都觉得,参与其中是不划算的。老人担心长寿风险,保险公司担心长寿风险、道德风险和房价下跌,加上法律、监管层面的模糊真空,使得看上去很美的“以房养老”,在人口大国意外遇冷。



3月31日,国家发改委公布《关于2016年深化经济体制改革重点工作的意见》,提出将推进住房反向抵押养老保险试点。在此两个月前,保监会副主席黄洪也公开称,今年上半年要在四个试点城市的基础上,选择经济条件较好、房地产市场

较为规范、当地政府支持的城市和地区纳入试点范围。

所谓老年人住房反向抵押养老保险,俗称“以房养老”保险。时任中国房地产开发集团董事长孟晓苏,自2003年开始在中国倡导“以房养老”。2014年7月1日,中国开始在北京、

上海、广州、武汉四个城市试点。试点已近两年,从幸福人寿提供的数据来看,全国仅有58户、77位老人参与,这在60岁人口已达到2.16亿的人口大国,可谓沧海一粟。

不仅是参保对象热情不高,另一端的保险公司,对“以

房养老”也并不热心。到目前为止,参与该试点的保险公司中,仅有孟晓苏出任董事长的幸福人寿一家推出了相关产品。

对于一个在海外已成熟,政府也力推的保险产品,为何参保对象和保险公司双方都不感兴趣?

蹉跎十年

2003年3月,孟晓苏向国务院提交了一份名为“建立反向抵押贷款的寿险服务”建议。孟晓苏认为,中国已经退休的老人长期实行的是低工资制度,根本存不了多少钱。另外,中国老人历史上缺保险,也很少人买过商业保险,只有国家给的基本养老金。

与此同时,经过1998年实施的“房改”后,城市干部职工基本都有了房产,且也已经增值到几十万、上百万一套,“拿它反向抵押做以房养老,可以补充养老金不足。”孟晓苏说。

2003年8月,保监会和建设部将共同会签的《关于开办“反向抵押贷款”有关问题的报告》上报到了国务院,准备开始实施。

在接下来讨论的过程中,据孟晓苏介绍,有保险公司提出房产价值如何计算,房屋产权如何确定,人的寿命有多长,老人的传统观念等各种问题,“保险公司担心土地70年产权到期,担心房价下跌,讨论了半年,最后不了了之。”

之后十年间,曾有许多机构做过类似尝试,但推行并不顺利。

2005年4月,南京市汤山“温泉留园”老年公寓曾推出“以房换养”业务,即老人将其房产抵押给养老院,免费入住老年公寓,待老人去世,房产产权即归养老院所有,该方案被称为“以房养老南京模式”。但推行一年无人问津,最后中止。

2007年5月,上海市公积

金管理中心推出“以房自助养老”业务。当年10月,北京寿山福海养老服务中心也推出“养老房屋银行”业务,但都没有得到市场认可。

多年倡导“以房养老”的孟晓苏感觉曲高和寡,决定自己带头做。2007年11月,幸福人寿成立,他出任董事长。

这一年,物权法出台,对于老百姓担心的住房用地使用权期限问题,明确规定“到期后自动续期”。

不光是老百姓有担心,保险公司也心里没底。孟晓苏回忆,在2008年的一次保险业工作会议上,他曾问其他保险公司老总,“十年房价涨了10倍,现在搞‘以房养老’你们做不做?”结果有一位老总说,“我们

担心明年下跌。”

与保险公司的谨慎相比,银行相对积极。2011年10月,中信银行开办“养老按揭”贷款业务,但因为这种“倒按揭”和贷款年限相挂钩,又需以第二套房进行抵押,所以在多地交易量为零,不得不停止。

此后,“以房养老”问津者寥寥。直到2013年9月13日,国务院《关于加快发展养老服务业的若干意见》出台,“以房养老”试点从中央层面正式确定下来。

次年6月,保监会公布《关于开展老年人住房反向抵押养老保险试点的指导意见》,正式确定在北京、上海、广州、武汉四地开始为期两年的“以房养老”试点。

小众产品之“小”

“以房养老”从2014年7月1日开始正式试点。保监会文件规定,有条件参与试点的保险公司有幸福人寿、中国平安、新华保险、泰康人寿、合众人寿等少数几家。最终,真正推出“以房养老”保险产品的,却只有幸福人寿一家。

2015年3月25日,幸福人寿首款“以房养老”产品获批上市。4月10日,在北京、上海和武汉同时签署了第一单。截至今年3月31日,四地共计58户、77位老人参与以房养老。这77位老人每月从幸福人寿拿到的养老金从3000到1万多不等,月领金额最高的一位上海老人,每月可领1.9万元。

在幸福人寿的产品定位中,“以房养老”主要是针对无子女老人和失独老人。目前,幸福人寿北京投保的老人中,有子女和无子女的大约各占一半。幸福人寿广东分公司以房

养老项目的负责人王魁对记者说,现在在广州,已经签约投保的有23户,走完所有流程的有11户。

采访当天,王魁坐在办公室中,采访间隙接到一位家住海珠区老太太的电话,女儿常在国外,她也打算把自己的房子抵押。王魁说,像这样的电话,每天都有,但真正能做这个产品的房产并不多。

比如房屋产权不清晰,使很多愿意入保的老人无法参保。去年一位美籍华人拿着一份武汉的报纸来找幸福人寿广州的试点公司,“但是他抵押的房子产权不清晰,所以我们就放弃了。”王魁说。

即便能够参保,有很多老人也需要补齐很多证明,诸如丢失的结婚证、离婚证明等材料,往往一个流程走下来都要两个月左右。

王魁认为,“以房养老”这

种保险产品不可能出现井喷式的增长,因为“老人的潜在需求是个慢慢发酵的过程,一开始大家肯定不会马上接受”。

而在孟晓苏看来,58户、77位老人参保,这个数字已远超他的预计,“我最初认为能有20户就算成功了。”

从国际上看,“以房养老”也算是一个小众业务。英国2012年新发放反向按揭1.75万单,占同期65岁以上老人比例不足0.2%。而保监会副主席黄洪在今年1月底的试点工作座谈会上介绍,即使在开展比较早、比较成功的美国,在有条件参与的老年家庭中,也只有约3%的参与比例。

台湾政治大学风险管理保险学系副教授彭金隆曾经举过美国的例子,他们实施初期也成效不佳,主要是因为老人平均寿命拉长,银行担心必须支付的生活费超过房产抵押的

价值,不愿加入;直到后来政府介入,支付超过贷款额度的生活费,接受度才提高。

除此之外,政府角色的缺位,是国内“以房养老”市场发育慢的一个重要因素。

在美国,不仅有相关法律,还有政府保护机构“金融消费者保护局”,对全国参与住房反向抵押的投资者权益进行保护。而中国目前只有保监会的一份部门规范性文件来规范市场,法律效力比较低,一旦出现纠纷,这个文件到底能不能为投保人提供保护,是未知数。另一方面,政府也没有出台相应的税收及补偿政策,没有明确的主管部门。

平安证券曾经针对“以房养老”发布研报称,反向抵押养老保险是一种纯粹的商业养老模式,或者更加确切地说是一种融资模式,不是解决中国养老问题的主要方式。

各自的盘算

有意思的是,在这个市场上,“以房养老”的供需双方都觉得,参与其中是不划算的。

2012年,华东师范大学曾对上海静安区、普陀区、宝山区9个街道(镇)约1400户50岁以上中老年家庭进行问卷调查,结果不愿意参加“以房养老”的比例高达80.3%,无子女老人群体中则有55.3%不愿意参加。

曾经在泰康人寿做养老社区项目的一位人士经常与老龄客户交流,他认为,从短期来看,“以房养老”对老百姓来说不合适。

比如,对于年龄大的老人,几年之内若不幸去世,房子就归保险公司处理了,“老人的考虑其实很简单,保险公司能给他们多少钱呢?几万几十万了不得了,那一套房子可能就值几百万。”他说,“我身边接触的这些年老年客户,还没有人买过这个产品。”

记者采访的数位保险公司人士则表示,公司不愿跟进“以房养老”,主要的担心是产品的法律风险。

中国平安一位人士告诉记者,“以房养老”理论上适合孤寡老人群体,但中国与国外的情形不同在于,国外的房产都是独立产权,中国则是有一定使用年限的土地使用权。过去的房改房、城中村改造过程中,很多老房子的产权不清晰、有争议。

“保险公司去评估一套房子,往往会遇到很多问题,比如房子的处置权在谁手里,这里面肯定会有一些瑕疵,这也是为什么大部分保险公司没有轻易去做这个产品。”他说。

其次,国外有遗产税,为合理避税,老人会倾向于抵押变现房产。而我国没有遗产税,老人的房产都是一大笔遗产,抵押房产往往涉及敏感的遗产分配问题。而我国的继承法对遗产继承规定得非常含糊,新婚姻法出来后,又加上了非婚生子女同样享受遗产继承,另外还有物权法。这种情况下,老人身故后的房产分割,是按照合同约定,还是按照遗产继承,很容易产生争议。

“我国的遗产分配的法律界限非常含糊,要动这块大蛋糕,道德方面的风险比其他方面都大。”上述人士说,“这种产品在现阶段非常不现实,谁敢吃第一个螃蟹?现在不能吃。”

保险公司的另一个担心,在于房价下跌的风险。

“‘以房养老’是一个长达数十年的产品,未来三四线城市的房子肯定是要贬值的,保险公司考虑的问题是,未来能不能卖得掉房子。”中国人民大学人力资源开发研究中心客座研究员孙博对记者说。

长期关注养老问题的中国政法大学法和经济研究中心教授胡继晔最近在一个保险行业会议上跟几位保险公司人士聊起“以房养老”,“他们认为,目前老人的需求量不大,而要做个保险产品开发是很费劲的,需要前期调研、精算,花很大的成本。如果做了半天是个无用功,那干嘛要做?”

另一个重要的因素是,保险公司无法控制未来的风险。“比如说,万一这个老人活到一百多岁,房子的价值不够保险公司付出的成本,也就是所谓‘长寿风险’,这是保险公司很难控制的。”胡继晔说。

但在幸福人寿的精算师王兴科看来,这并非没有解决办法,“设置一个延期年金,就是为了防范长寿风险。”根据幸福人寿的产品设计,每位参保的老人需要交纳延期年金保费,并累积用于特定期限后的养老保险金支付。

(据南方周末)