

自2014年7月至今开展试点已三年多

# “以房养老”保险开展得怎么样?

老年人住房反向抵押养老保险自2014年7月开展试点已有三年多。作为一个新兴事物,“以房养老”保险开展得怎

么样了?老百姓有何反应?今后如何推进?记者就此采访了保险监管部门、保险机构和业内人士。

## 1 承保不足百人

作为一个新兴事物,政府、银行曾从不同层面开展过“以房养老”的探索。保险的探索还处于起步阶段,2014年7月1日,保监会在北京、上海、广州、武汉正式开展老年人住房反向抵押养老保险试点,这意味着保险版“以房养老”正式开闸。

住房反向抵押养老保险,是一种将住房抵押与终身养老金相结合的商业养老保险,即60周岁以上拥有房屋完全产权的老人,将其房产抵押给保险公司,继续拥有房屋占有、使用、收益等处置权,并按照约定条件领取养老金直至身故。老人身故后,保险公司获得抵押房产处置权,处置所得将优先用于偿付养老保险相关费用。

从试点情况来看,截至7月底,全国只有幸福人寿一家保险公司开展此项业务,

共有65户家庭90位老人完成承保手续,其中无子女家庭32户,有子女家庭33户,参保老人平均年龄为71岁。

幸福人寿党委书记、董事长李传学介绍,在领取养老金的家庭中,月领5000元至10000元的居多,最高的一户月领养老金近3万元。

在北京西三旗某小区居住的康先生夫妇(男72岁,女71岁),2015年投保了幸福人寿的住房反向抵押养老保险“幸福房来宝A款”,根据房地产评估公司的评估结果,康先生的房子当时市价305万元,有效保险价值约为274.5万元。参保前夫妻二人每月退休金不到7000元,参保后每月可从保险公司领取养老金9000多元,退休收入明显增加,生活得到改善。

## 2 老百姓有顾虑

对外经贸大学保险学院教授王国军认为,住房反向抵押养老保险满足了老年人居家养老、终身领取、提高老年生活水平三大核心诉求,保险公司承担长寿风险,依照合同约定按月向老年人支付养老金直至身故,确保老人晚年生活无忧。

记者在采访中了解到,有一些老人顾虑重重,主要集中在能否退保、房屋评估靠不靠谱、房价涨了养老金能否跟着涨等方面。

李传学说,老人在投保时会进行录音录像,并有律师现场见证,有子女的老人投保时必须出具子女书面同意书。除此之外,一般保险产品的犹豫期是15天,反向抵押养老保险的犹豫期设置为30天,让老人有更多时间考虑清楚。

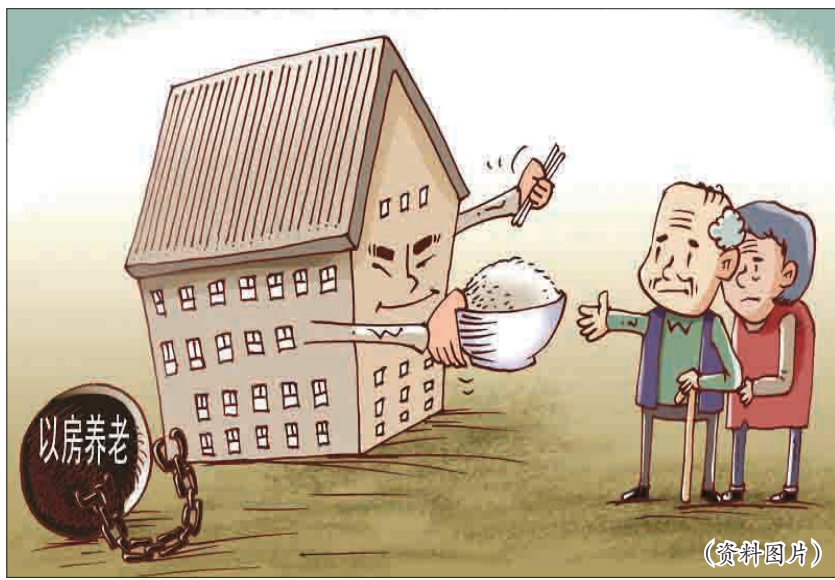
如果已投保但中途后悔了,能退保吗?据介绍,客户可随时退保赎回房屋,终止保险合同,但要承担一定退保手续费和

其他各类费用。

房屋评估价格关系到投保人领到养老金的多少,如何确保评估结果客观公正?李传学说,幸福人寿会与投保人共同选择和委托一家具备国家一级资质的房地产评估机构进行房屋评估并出具评估报告,充分保障老人权益。

采访中,不少老人问起,如果房价涨了养老金怎么算?李传学说,目前“幸福房来宝A款”是一次性评估,在合同期内养老金保持不变。在计算老年人可领取养老金金额时,已经适当考虑了房产增值率,让老人提前享受到房屋增值的利益,如果房产实际增值超过预计增值,超出部分也不归保险公司,而是归属相关权益人。

他说,如果房价下跌,养老金额也不会下降,保险公司承担房价下跌风险,会继续按照约定的金额给付养老金。



(资料图片)

## 3 养老方式的有益补充

中国社科院世界社保研究中心主任郑秉文认为,受养儿防老和家产传后等传统观念影响,“以房养老”保险在较长时间内会是一个小众产品,但它还是有市场的,空巢家庭等需要这样的产品。

从国际上看,“以房养老”保险也是一个小众业务,有条件有需求并且有意识使用这种养老方式的人群比较少。即使是在“以房养老”开展得比较早、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。

保监会副主席梁涛表示,保险业探索推出的住房反向抵押养老保险产品,是在保障老人居住权的同时,用房产增加现金流,改善老人生活品质。尽管这是一个小众市场,但意义重大。

目前,住房反向抵押养老保险试点范围已扩大至各直辖市、省会城市、计划单列市及江苏、浙江、山东和广东的部分地级市。

专家表示,“以房养老”保险业务环

节复杂,存续期长,涉及房地产管理、金融、财税等多个领域,而相关法律法规还存在着空白或是不适应业务发展的规定,需要多部门协作推进相关配套政策的制定和落地,提高保险公司经办积极性。同时,保险公司应提高条款费率的透明化程度,文字表述上也应尽量通俗易懂,便于投保老人理解和接受。

保监会将选择经济条件较好、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,通过扩大业务经营区域,在发展中解决问题,使更多的老年人享受到这项政策福利。

(据新华社北京8月23日电)

日报云阅读

“以房养老”具有三高特征和小众属性,扫二维码,了解详情  
短网址: <http://shouji.lyd.com.cn/n/835022>

## 相关评论

### 让“以房养老”更有底气

随着老龄化社会的逐渐临近,养老问题为越来越多人所关注。相比其他养老方式,“以房养老”的做法可以显著改善老年人的生活质量,同时也减轻了子女的养老负担。只要运作方式足够成熟,完全可以成为社会养老的重要组成部分。然而,受传统观念、房价波动等因素的影响与制约,“以房养老”正面临“叫好不叫座”的尴尬;相关配套制度的不完善,客观上也阻碍了这项政策福利的落地。如何进一步挖掘“以房养老”的市场潜力,或许是今后需要着重考虑的问题。

应当看到,“以房养老”并非坐吃山空,其本质是对房屋资源的有效利用。缓解养老压力,推进多层次养老服务体系,我们恰恰需要更多类似的政策试点与创新。不断细化相关支持政策、充分调动各方参与者的积极性,才有可能为老年人安度晚年提供更优质、全面的养老服务保障。(据人民网)

## 相关链接

### 防骗小贴士

广大老年朋友和家属们要增强法律意识、学习法律知识,避免上当受骗。

一、不贪小便宜。精打细算、勤俭持家是中华民族的传统美德,但是不能贪小便宜,“天上不会掉馅饼”,也许自以为占了便宜,最终却会付出惨痛的代价。

二、不听信“托儿”的话。像“千万不要和您朋友说,说了他也会弄”“怎么也不要和家人说,以后赚了大钱再告诉他们”这类话,是诈骗分子们惯用的伎俩,老年人要消除跟风心和贪财心。

三、遇事多商量、多请教。相信家人朋友,遇到房产等重大财产处理时,最好别一人做主,俗话说“旁观者清”“兼听则明”。

四、多看法治类节目。家人要把平常在报纸、电视上看到的典型案例告诉老人,经常和老人交流,加强防范。老人平常也可多看看央视《今日说法》等法治类节目,增强法律意识。

五、合理维权。老年人在身陷“以房养老”等骗局后,要理性对待,合理主张诉求,多用司法途径解决,避免因被骗后的冲动造成没必要的其他损失。

(据人民网)

日报云阅读

“以房养老被騙”,公证处还能信吗?扫二维码,了解详情  
短网址: <http://shouji.lyd.com.cn/n/835021>



社区文艺团体精彩演出



职工、群众积极参与活动

## 丰富职工业余生活 引领社区文化发展 市总工会文化进社区异彩纷呈

近日,市总工会文化进社区活动走进了八一北路社区,受到了广大群众的热烈欢迎,周边社区的广大职工群众也积极报名参与活动。

本次活动由洛阳市总工会主办,由洛阳市工人文化宫和本报品牌策划中心、洛阳电视台新闻资讯频道《直播洛阳》栏目、八一北路社区承办,农行河西支行和洛阳协和医院等单位协办,共分四大主题板块:劳动法宣传、便民服务、社区群众互动和文艺演出。

在活动现场,洛阳协和医院医务人员开展免费检测血糖血压、旧药回收和名医义诊等多项便民服务,喜爱文艺演出的职工群众纷纷报名走上属于自己的舞台表演了自己的

绝活儿,许多职工群众在现场积极参与了夹乒乓球、转呼啦圈、踢毽球比赛和健康知识有奖问答。来自洛阳曲剧院、洛阳智慧琵琶艺术学校、八一北路社区艺术团、夏蔚缙模特队的演员们为职工群众奉献了精彩的演出,赢得现场掌声阵阵。



获奖的职工、群众走上舞台领奖

王万春 文/图

## 社区风采

### 八一北路社区简介

八一北路社区辖区总面积0.14平方公里,共有9个居民庭院30栋居民楼。辖区总人口3699人,1656户。

八一北路社区结合社区小、人口少的特点,巧妙借助在职党员进社区服务,以开展社区大党委等活动为载体,实现优质服务居民、精细“玲珑”网络的目的,扎实开展志愿服务和邻里守望工作,切实提高群众幸福感和满意度,打造“小巧玲珑”型社区。

近年,该社区以党支部、人大代表工作站、党代表工作室、联合大党委、邻里守望志愿服务、文艺宣传队、义务红娘队等为载体,开展各项便民志愿服务活动,社区先后获得市级先进基层党组织、区级先进基层党组织等荣誉称号。

## 专题



## 新安旅游: 深挖市场潜力 走出特色之路

今年以来,新安旅游持续发力,以丰富的旅游资源为依托,以四次暑期推介会为平台,无论是内部基础设施升级,还

是活动策划、媒体推广等方面,都取得了显著的突破,“我要去新安”旅游品牌赢得了业内的一致肯定和游客的广泛好评。

## 1 成功“走出去”,提升旅游品牌影响力

8月11日,以“丝路汉关·山水新安”为主题的2017洛阳·新安旅游暑期推介会最后一站来到了三门峡市。此次推介会是新安旅游在郑州、西安、晋城推介后,在主要客源地举办的又一次推介活动。三门峡地处豫晋陕三省交界处,地理位置优越,素有“黄河明珠”“天鹅之城”等美誉,拥有国家园林城市、国家优秀旅游城市等诸多亮丽的名片,是重要的旅游客源地市场,旅游发展潜力十足。推介会为新安和三门峡的旅游业界提供了更好的合作平

台,达到了资源共享、市场共享、品牌共享、信息共享、客源共享的效果,共同促进旅游业的繁荣与发展。

不仅是三门峡,对于新安旅游来讲,2017年是“走出去”的一年,深度挖掘周边地区的旅游市场潜力是重要的发力方向,需要增强对“走出去”重要性的认识,抓住旅游市场的发展机遇,以发展的眼光筹划“走出去”的战略,从而把新安的山水游、文化游、乡村游等资源广泛地进行扩散宣传。截至目前,四次暑期推介会的举办除在省内打响名号的郑州站、三门峡站外,西安站、晋城站正是新安旅游成功“走出去”的表现。其中,西安作为推介会的第二站,对新安旅游成功走出河南、打开省外市场有着标志性意义,对新安旅游的发展来说是极大的

突破。连续几场暑期推介会结束后,根据新安智慧旅游综合大数据分析,来自郑州、西安、晋城、三门峡的游客数量显著增加,为新安旅游保持良好的发展态势做了进一步铺垫。

从长远的发展角度来看,四次推介会的影响力并不局限于郑州、西安、晋城、三门峡四个举办地,新安旅游市场以“哑铃型”区域为重点,“扇状”发射区为巩固区域,将其影响力“辐射”到了更广泛的范围。其中,“哑铃型”区域即以新安为平衡中心,郑州、西安作为“大哑铃”,洛阳、三门峡为“小哑铃”;“扇状”区域就是以新安为发射点,扇状辐射到山西、山东、河北、湖北、陕西等地,作为新安旅游的一级客源地市场进行巩固和培育。从南到北、由西向东,新安旅游借助

## 2 突破与创新,走上智慧发展之路

推介会的形式影响力不断扩大,这不仅有助于新安旅游进一步完善自身公共服务设施、提升旅游服务功能,还能让新安旅游走进越来越多人的视野中,让新安成为更多游客出游的首选。

为使新安旅游“走出去”的脚步更加顺畅,促进新安旅游市场进一步扩大,从而推进新安“全域旅游”发展,新安旅游今年通过由新安县人民政府主办,新安县旅游局、洛报·融媒承办“我要去新安——‘暑’你会玩”第二季系列活动,宣传推介了新安丰富多彩的旅游产品,叫响了“我

要去新安”品牌口号,真正做实了“丝路汉关、山水新安”旅游定位。

“暑”你会玩”作为“我要去新安”品牌的夏季主题活动,相对于去年,线路更加多样,活动也更加丰富。其中,龙潭大峡谷景区作为2017“我要去新安——‘暑’你会玩”系列活动的重要组成部分,为了进一步支持新安旅游事业、迎合旅游市场发展新潮流,策划了为景区熊猫过生日的活动,为新安全域旅游的发展添砖加瓦。活动突破了单一的景区游览模式,以熊猫为跳板,以景区为平台,规模宏大,影响力大,吸引了大量游客参与。活动现场,工作人员根据熊猫的生活习性,为熊猫专门制作了两个“生日蛋糕”,游客纷纷围观,场面热闹非凡。同时,景区还为游客准备了贴纸和精美的甜品,大大提高了活动参与度。庆生活动的成功举办标志着新安旅游的互动性、趣味性提升到了一个新的高度,不仅具有首创精神,更将景区的优势发挥到了极致。

如今,走进新安,四处风景皆如画。游客随心所欲地徜徉在青山绿水之中,寻觅着心中理想的生活状态。在今后的道路上,新安旅游不会停止探索的脚步,将积极开拓新的发展模式,为游客打造更新鲜的旅游体验,为整个旅游市场贡献榜样的力量。(谢钰畅)

## 专题