

“以房养老”商业保险政策开闸

北京上海广州武汉四地7月1日起试点2年

此前讨论广泛的“以房养老”商业保险试点政策落地。北京、上海、广州、武汉四个城市拥有房屋完全独立产权的60岁以上老人,可以选择保险版的“以房养老”方式为

自己养老。保监会昨天公布“关于开展老年人住房反向抵押养老保险试点的指导意见”,并自2014年7月1日起实施,试点时间为2年。

老年人可根据需求自愿投保

《意见》将“以房养老”定义为“反向抵押养老保险是一种将住房抵押与终身养老年金保险相结合的创新型商业养老保险业务,即拥有房屋完全产权的老年人,将其房产抵押给保险公司,继续拥有房屋占有、使用、收益和经抵押权人同意的处置权,并按照约定条件领取养老金直至身故;老年人身故后,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。”

反向抵押养老保险属于商业保险范畴,开展试点,在不影响老年人既有养老福利的前提下,增加了一种新的养老方式,老年人可根据个人生活状况和养老需求自愿投保。与征求意见稿相比,现有的版本删除了“单个反向抵押养老保险合同的初次抵押贷款金额不得超过500万元”。

试点产品分参与型和非参与型

根据保险公司对于投保人所抵押房产增值的处理方式不同,试点产品分为参与型产品和非参与型产品。所谓参与型产品指保险公司可参与分享房产增值收益,通过评估,对投保人所抵押房产价值增长部分,依照合同约定在投保人和保险公司之间进行分配;所谓非参与型产品指保险公司不参与分享房产增值收益,抵押房产价值增长全部归属于投保人。

幸福人寿监事长孟晓苏帮老人算了一笔账:如果是参与型,可以直接分享房屋重新估值带来的收益。如果是非参与型,老人去世后,房屋增值部分可以归子女;如果老人愿意生前享受更多房屋增值收益,可以采取退保重新购买。因此,孟晓苏认为,无论参与型还是非参与型,对老人利益没有任何影响。“不仅可以在A公司退保后重新投保,还可以退保A公司,投保B公司”。

犹豫期不得短于30个自然日

事实上,反向抵押养老保险在美国本质更多接近于银行的按揭业务,但在我国的业务落点是终身年金保险,资金来源于保险公司自身。过去几年,一些银行也自发地开展了一些反向抵押贷款业务,而此次的《意见》只是规范养老保险,不涉及银行业务。

保监会人身险监管部主任袁序成表示,试

点产品的推出是为给有意愿参与的老年人带来更多自由选择养老方式的机会,为其多提供一种金融工具。此外,保监会特别明确,保险公司应当在保险合同中明确规定犹豫期的起算时间、长度,犹豫期内客户的权利,以及客户在犹豫期内解除合同可能遭受的损失。犹豫期不得短于30个自然日。 本报记者 许超声

聚焦两大疑问

以房养老怎样“养”?

反向抵押养老保险并非我国首创,在一些发达国家已经尝试多年。简而言之,这种保险就是老年人将房产抵押给保险公司,按约定条件获取养老金,身故后,保险公司获得抵押房屋的处置权。

“反向抵押养老保险的投保人群须同时符合两个条件,一是应为60周岁以上老年人,二是拥有房屋完全独立产权。”保监会人身险监

管部主任袁序成说。事实上,“保险版”以房养老具有鲜明的特征,它为投保人提供养老金的周期与生命等长;投保人在身故前享有房屋占有、使用、收益等权利;投保人身故后,房产处置的剩余所得将会返还给继承人。

中国房地产开发集团理事长孟晓苏认为,作为一款金融产品,“以房养老”具有“三高”特征,就是适用于高房价城市、高潜质房屋和高素质老人,而无子女老人和“失独老人”则是最合适的购买群体。

房价涨跌怎么“算”?

无论是投保人也好,保险公司也好,“保险版”以房养老的最大风险和不确定性都来自房价的波动。房产究竟价值多少?这无疑是反向抵押养老保险涉及的核心问题。针对这一问题,指导意见中称,“保险公司要聘请具有一级资质的房地产评估机构对房产价值进行评估,费用由保险公司和消费者共同负担。”

如果房价上涨,房屋增值怎么办?根据指导意见,保险公司推出的试点产品分为参与型和非参与型,也就是可以按照合同约定,决定保险公司是否参与分享房产的增值收益。

首都经贸大学保险系教授虞国柱说,对于参与型产品来说,保险公司可在与投保人签订购买合同时有所约定,如果房产增值,按何种比例来分配?归属于投保人的部分,是一次性给予,还是按月领取?这些都可以在合同中涉及。对于非参与型产品,无论房价上涨与否,保险公司均不参与房产增值收益,抵押房产增值部分全部归属于投保人。

那么,如果房价下跌了怎么办?业内人士指出,保险公司要承担这个风险,对于专业的投资运行机构——保险公司而言,可以通过资金的运作、再保险等形式化解或是降低这一风险。(欣华)

【相关链接】参加“以房养老”要注意啥

对于有意愿参加反向抵押养老保险的老年人,保监会提出以下几点建议:

● 要明确自己具有真实的参与意愿,不仅是老年人自己,其家人也能够接受通过住房反向抵押获取养老保障的养老方式。

● 要充分了解业务内容,通过向销售人员咨询、向保险公司咨询、向律师等专业人士

咨询,包括向监管机构咨询等多种方式,充分了解该业务的流程、各项权利义务等,包括养老金给付、退保、房产维护等方面的要求。

● 要有契约精神,一旦决定投保,和保险公司订立合同,就应当能够按照合同要求履行各项义务,满足保险公司对于投保人和抵押房产的各项要求。

看上去很美 做起来复杂

“以房养老”银行跑在保险前

保监会推动的老年人住房反向抵押养老保险试点看上去很美,是一项有效解决养老资金的新尝试,但具体操作起来还有不少难点有待一一解决。

在“以房养老”的尝试上,银行业其实已先行一步。上海银行方面今天上午表示,目前已经形成了较为完善的“以房养老”产品系列和增值服务,满足老年客户租房养老、换房养老、房贷养老等多元化的“以房养老”需求。而“倒按揭”产品只是上海银行为客户提供的的一个选择。“倒按揭”产品的推出对于银行来说,根本目的是丰富老人的养老金融选择,提高老人生活品质。该产品并不适用于所有人,它不仅要求老人拥有房屋产权,而且更适合空巢家庭、失独家庭的老人。老人签约后,上海银行“倒按揭”产品还提供30个自然日的犹豫期。

据介绍,上海银行的“倒按揭”贷款分为定期型产品(贷款期限固定,如10年)和终生型产品(贷款期限到借款人身故为止)。在“倒按揭”贷款期间,借款人无需还款,并且可以继续住在已经抵押的房屋内,也可以把房屋出租以便同时获取租

金收益。当贷款到期,银行要处置抵押的房产时,如果子女(继承人)愿意并归还了银行贷款,就可以收回房屋。

记者了解到,在去年推出“倒按揭”产品后,上海银行在部分网点进行了产品试运营,并且已有客户签约。

而到目前为止,尚未有保险公司或相关以房养老的保险产品在保监会申报,包括早就参与课题研究的保险公司。对于保险公司参与以房养老热情度不高,据权威人士分析,主要是两方面的原因:一是之前只有征求意见稿,指导意见稿昨天才正式下发,间隔时间较短;二是以房养老产品设置十分复杂,保险公司需要承担客户长寿风险以及房屋降价风险,这对于不少保险公司而言是不小的考验。

相比对住房反向抵押养老保险的观望态度,各大保险公司目前更热衷于建设养老社区项目,同时带动保费的大幅增长。泰康、平安、合众等保险公司已经在北京、上海、武汉、浙江桐乡等地布局了多个养老社区。

本报记者 谈瑾



首届上海互联网金融博览会

2014年6月27-29日 上海展览中心(延安中路1000号)

Shanghai Online Money Fair
上海互联网金融博览会

创新理财 和谐共融

同期举办

- 2014首届上海互联网金融论坛
- 2014海峡两岸P2P网贷行业高峰论坛
- 2014P2P行业年度大奖评选颁奖仪式

咨询热线:

021 64759996-107, 109
021 61956088-565, 528

www.moneyfair.org



扫一扫
关注官方微信公众号
“互联网金融博览会”

主办: 理财 万福企隆 联合主办: 上海快融投资集团 金鹰财经 互联网金融博览会