

8年多承保200余单 “以房养老”破局路在何方？

不久前，中央金融工作会议指出要做好“五篇大文章”，其中就包括养老金融。作为一种重要的养老金融产品，保险版“以房养老”在服务特定老年群体的养老需求方面具有独特作用。不过，自2014年6月启动试点以来，“以房养老”保险产品累计承保200多单。8年多以来，这一业务似乎尚未走出探索状态，但市场早已“时不我待”，不仅老龄化加速，而且房地产形势发生了新变化，《民法典》也已落地实施。

在这样的背景下，“以房养老”业务应该如何捋顺相关环节以破解难点，进一步发挥应有价值？近日，记者就此采访了多位客户、业界人士及专家，尝试找出解题的线索。



200多单“有话说”

保险版“以房养老”，即老年人住房反向抵押养老保险，是一种将住房抵押与终身年金保险相结合的创新型商业养老保险业务。

为开创养老保障新途径，原中国保监会于2014年6月发布《关于开展老年人住房反向抵押养老保险试点的指导意见》，正式启动老年人住房反向抵押养老保险试点，试点城市包括北京、上海、广州以及武汉等4个城市，为有房产但没有足够养老金的老年人提供了一种养老选择。

2015年3月，幸福人寿的首款住房反向抵押养老保险产品“幸福房来宝”获批上市销售，标志着“以房养老”试点进入实质性运作阶段。2018年7月

31日，老年人住房反向抵押养老保险正式扩大到全国范围。据记者了解，8年多以来，共有4家保险公司获得了开展住房反向抵押养老保险的资格，但仅有2家保险公司推出相关产品，而目前实际批量开展业务的仅有幸福人寿1家。

幸福人寿相关人士向记者介绍，该公司“以房养老”业务聚焦于老年人居家养老、增加养老金收入和终身领取等三大养老核心需求，目前覆盖北京、上海、广州、武汉、南京、苏州、大连、杭州、深圳和成都共计10个城市。

从规模来看，目前“以房养老”业务量较小。幸福人寿提供的数据显示，截至2023年11月底，共有214位老人(147户家庭)参

与“以房养老”项目，平均投保年龄71岁。幸福人寿已发放养老金9700余万元，参保客户人均月领取养老金近8000元，抵押房产总值近4亿元。

南开大学金融学院养老与健康保障研究所所长朱铭来对记者表示，“以房养老”业务开展8年多以来所取得的进度并不令人意外，这项业务的推广在国内面临很大难度，可以理解保险公司对此普遍持有的谨慎保守态度。

“‘以房养老’业务的销售情况是符合我们预期的。”不过，幸福人寿相关人士称，总体来看，“以房养老”业务改善了特定老年群体晚年的生活质量，只是少数老人愿意接受的小众产品，不会改变主流的社会养老模式。

供给面临三大难题

根据联合国预测，到2050年，中国65岁及以上人口将达到4.77亿，占总人口比例将达到34.9%。随着人口老龄化的进一步加深和传统养老观念的逐步转变，“以房养老”的市场空间可能进一步加大，但该业务也面临着较为明显的现实难点。从业务流程来看，反向抵押养老保险是一项涉及主体相当多的复杂业务，会牵扯到多个环节和外部机构。

据幸福人寿的业务经验，正常情况下，一单反向抵押业务顺利走完流程最快也要两个月的时间。截至目前，耗时最长的一单反向抵押养老保险业务，从投保意向达成到所有流程完成，共计9个月。对于供给端的保险公司来说，推进“以房养老”显然面临着较大的现实压力。幸福人寿相关人士表示，当前看主要有三个方面：

一是“以房养老”项目周期长、前期现金流压力较大。除非客户提前赎回，一般情况下只有客户身故后公司才能实

现债权、结算收益，因此短期内无法产生经济效益，也不能在当年度销售业绩中产生直观的价值体现。

二是房价波动风险日益严峻。老年人住房反向抵押的周期较长，有的甚至长达几十年。在此期间，房价会发生不同程度的波动。目前，我国部分城市的房价波动较大，导致保险公司和投保人对于房产未来价格走势产生认识上的差异，这也是导致“以房养老”业务难以顺利推广的原因之一。

三是关于房屋债权的确认。《民法典》实施后，公证遗嘱效力不再优先。公证遗嘱效力存在被临终前最后一次有法定效力的遗嘱覆盖的可能，房屋债权的实现也容易遇到阻碍，保险公司实现权益也受到挑战。保险公司需要提前在老人生前面访时开展必要的提醒和教育，即老人另设遗嘱变更房产继承人前，一定要通知公司履行变更程序，方视为生效，但在实际操作中仍存在执行困难。

潜在需求不小

“这种方式极大地改善了我的养老生活品质！”在上海杨浦区控江路一套48平方米的老房子里，88岁的陈大爷神采奕奕地对记者说，这是他名下唯一住房。

“当时在报纸上看到‘以房养老’保险的报道，我就记住了。”陈大爷说，他自己是工薪阶层，子女条件也一般，房子是自己最大的资产。2017年，经过一系列评估后，82岁的陈大爷成为上海第一批尝试“以房养老”的老年人。此后每年8月30日起，保险公司会自动将钱打到陈大爷的账户里，这成为他安享晚年的重要费用来源。

陈大爷也是上述214

位参保老人中的一位。“以房养老”的市场基础很明确，适用用户也存在精准范围，解决了部分特定老年群体的刚性需求。虽然“以房养老”业务在各国都属小众业务，但是它的潜在需求并不小。

根据幸福人寿统计，该公司迄今接到主动咨询以及接触的客户群体已经接近4000户。“自2015年3月公司开展业务以来，接待过数千名有投保意向的老人。”幸福人寿相关人士介绍，从目前参保老人情况看，不仅有空巢、孤寡、失独老人，还包括支持父母投保的有子女家庭，其中无子女家庭占投保总数一半，面对房产无人可继

承或退休金很低的现状，“以房养老”是刚性需求，对特定老年群体晚年的生活质量起到了显著的改善作用。

整体上，已参保客户对“以房养老”业务满意度较高。幸福人寿上述人士称，目前该公司不曾接到任何形式的投保客户投诉，甚至有几户老人担心公司亏钱，曾提出将房产遗赠公司，体现出老年人对“以房养老”产品的认可。

从地域来看，珠三角、环渤海地区以及西部的重庆地区是“以房养老”受较多关注的地方，这也反映经济发展水平较高的城市，老人的心态相对开放，更容易接受新观念。

如何破局？

保险研究专家睢岚认为，为解决“以房养老”业务开拓难，可以提升保单设计的灵活性，充分考虑到未来可能发生的房价变化风险。同时，参照国际经验，政府可以出台制定相关住房反向抵押养老保险制度，比如由政府出面担保，进而降低因房价波动等原因而引致的参与主体风险。

幸福人寿“以房养老”业务负责人坦言，这个业务亟待国家政府从财税方面给予扶持机制，鼓励试点业务健康发展。比如，针对反向抵押业务产生

的贷款利息收入免征相关税费，以及针对涉老业务免除房产交易环节的税费等。

该负责人还呼吁有关方面对“以房养老”业务链条的相关环节给予保障。此外，睢岚认为，在老龄化日益加深的当下，不仅存在“养老贵”，还存在“养老难”的问题。通过保险融资，可以在一定程度上化解养老金不足的问题。同时，保险公司可积极考虑提供相应的养老配套服务，比如房屋“适老化”改造、老人照护服务等，以应对“养老难”的问题。(证券时报)