

保险养老社区啥模样

——对养老保险实物策略模式社区的调研

本报记者 江帆

如何养老?到哪里去养老?这正成为越来越多中国人面临的现实问题。

对大多数人来说,公办养老机构“住不进”,商业养老机构又“住不起”,如何缓解这种市场需求的压力?近日,在武汉市蔡甸区,出现了一种面向中等收入人群投资建设的保险养老社区,这是合众人寿保险股份有限公司的创新尝试。这种模式是将养老社区的实物(房子)与传统的养老保险产品对接,用房子的租住权替换传统养老保险产品的现金收益。客户只要购买了相关养老保险产品,在保险期满后,如符合入住条件就可以选择入住养老社区,用现在的钱锁定未来入住养老社区的租金,不论未来社区租金市场价涨到多少。

专家认为,这种与实物挂钩的新型养老保险思路不仅能够平抑通胀风险,解除消费者的后顾之忧,更重要的是拓展了商业保险的内涵,实现了从单一的保单保障向有形保障与无形保障双保障的形式转变,是我国养老保险体系的又一有益补充。记者专门实地探访了位于湖北武汉的“合众优年养老社区”,看看这种创新模式的独特之处。



社区老人在康复室医护人员的帮助下进行康复训练。丁晔摄

目标

二线城市+中等收入人群

悠扬的琴声、愉悦的歌声、欢乐的笑声荡漾在水面。这边,几位老者欣然提笔,在宣纸上挥洒豪情;那边,几位大妈在教练的带领下做起瑜伽;更远的地方,绿树丛中,廊道弯弯,阳光下有老人在轻荡秋千……这是记者在“合众优年养老社区”看到的一幕。

表面看,这样的养老社区在全国很多地方都能找到,能够普惠大众的养老社区正是“合众优年养老社区”最吸引人的地方。

目前,社会上已有的养老机构不少,主要是公办养老社区和商业养老社区两种。公办养老社区机构可以提供基础的生活配置和相对专业的护理服务,但往往资源稀缺,一般人“住不进”;商业养老社区,多半价格奇高,每月投入上万元的不在少数,一般人又“住不起”。有统计显示,北京市高端养老机构空置率已达50%以上,普遍处于亏损状态。而大部分商业机构的养老社区仍习惯于

位于高净值客户,保险公司养老社区选址以北上广为主,每个养老社区项目规划床位通常只有几千个,少数已经开售的挂钩养老社区的保险产品,最低门槛也在几百万元以上。

记者在合众人寿的养老社区做了个小调查,来合众优年养老社区“试住”的大多是工薪阶层,子女的经济状况尚可,住养老院的心理价位每月在3000元左右。这基本反映出目前中等收入养老人群的共同心理。

据合众人寿保险股份有限公司董事长戴皓介绍,此前,公司也进行过多方调研,得到的结果表明,中等收入消费群体养老思路总体比较开放,有一定经济基础,且希望通过自己的收入养老,不要给儿女造成太大负担。正是基于这一调查结果,公司将社区选址锁定在二线城市,且每个项目都可容纳上万。同时,按照计划,除了武汉,合众人寿在沈阳、南宁、合肥的养老社区也已开始建设,

在山东、北京、黑龙江、江苏、上海等省市也在积极规划,一旦全国战略布局完成,可解决46万老人的养老问题,同时提供15万个就业岗位,贡献税收约30亿元。

据记者了解,若以一个35岁到40岁的消费者为例,按照合众人寿实物养老保障计划的3款产品核算,如果选择10年缴费,每年的养老保费投入大约在3万到5万元的水平。当然,消费者也可以选择一次缴费直接进入的方式。按照目前的市场价格,除入门费外,选择入住“活跃老人区”,每月只需要1350元就可以租到二室一厅、服务费每套每月700元。从“合众优年养老社区”的收费看,明显低于目前很多高档的养老社区,切实向大众“住得起”又“住得进”的普惠社区靠近了一大步。

合众人寿式的养老社区投资模式至少有三点经验:首先,不能把目光仅仅投向北上广

等一线城市,而要在全国范围内展开布局,尤其是要着重做好二线城市的市场开拓。其次,要有量和质的双重保障。没有量,价格下不来;没有质,养老社区就失去了存在的意义。如“合众优年养老社区”不仅功能集成化,其融居家、社区和机构3种养老方式为一体,具备了现代社区的所有功能。而且管理上是借鉴美国CCRC持续护理社区模式,实行医养一体化和照料持续化。第三,合理开发保障产品,通过合理的产品开发,满足不同群体的需求,形成稳定的、长期的客户群,通过中长期的稳定收益应对阶段性的成本浮动。从这个角度来说,合众人寿这种针对城市中中等收入人群资源,采取与实物挂钩的保险策略推进保险养老产业的模式,具有较广阔的市场前景和较高的市场认可度。

“养老服务涉及长期照料、医疗康复、居家支持乃至餐饮服务、营养保健、休闲娱乐、文化传媒、金融地产等方面,蕴含着巨大的老年消费市场。而合众人寿此番推出的新型养老模式,正是符合时代需求的新产物。未来,可以在逐渐成形的养老社区基础上,进一步提升综合保障功能,并转型升级。”武汉大学商学院保险与精算学系主任魏华林说。

储蓄、投资、社保、企业年金、商业养老保险……各种养老投入,你最担心什么?是不是最担心今天投入的钱,明天还能养得起老吗?哪种投资方式把握大一些?

目前,想进入养老市场的资金不少,从专业养老机构、地产商、保险公司到PE及康复与护理机构等都在跃跃欲试。现阶段,跑得比较快的要算地产商和保险机构,他们是这个市场的先行者。不同的是,房地产商称这种模式为养老地产投资,但保险机构却特别忌讳“养老地产”的说法,而称为养老社区,叫法的背后是不同养老投资模式的差别。

养老地产目前已经较成熟的上海的日月星养老院、亲和源养老社区,北京的昌平高端养老社区、太阳城国际老年公寓等都属于这一类型,这种养老模式有很强的房产投资意味,即需要现投现住。但面对居高不下的房价,中等收入人群往往只能“望养老房而兴叹”,很难迈过这道高坎。

保险机构养老模式的本质是一种保单式养老。养老社区的核心理念就在于用现在的钱,锁定未来入住养老社区的租金成本。消费者通过购买保险,获得以固定租金入住养老社区的保证,无论未来租金水平走势如何,都不需缴纳更高费用。

“保险产品是唯一可以实现现时缴费、未来入住的金融产品,因为保险最基础的设计原理就是为了保障未来不可预测的风险,养老健康社区计划也是这个原理。”合众人寿不动产投资事业部总经理王峥说。

专家认为,保单与实物挂钩的新型养老保险尽管仍处于初创推广阶段,但对于中国养老保险体系的完善具有重要意义。传统商业养老保险一般是年金保险,即被保险人在

特点

平抑通胀+保单养老

缴纳一定的保险费后,可以从一定年龄开始领取养老金,以减小被保险人退休后,由于收入下降而受到的生活质量下降的影响。但现实情况是,由于未来通胀水平不可预期,消费者对养老保险未来收益水平能否覆盖养老成本普遍比较担忧。

与传统商业养老保险相比,这种实物策略的优势在于不再与费用挂钩,转而与服务挂钩,即便未来通胀水平不可预期,它仍能确保消费者实现购买保险时的愿望。以合众人寿这样的实物养老保障计划为例,其实质是将养老社区的实物(房子)与传统的养老保险产品进行对接,用房子的租住权替换传统养老保险产品的现金收益,能够在很大程度上降低消费者未来养老支出的风险和负担。如果未来不愿意选择入住养老社区,保险期满后,消费者可以选择领取现金收益。入住后如想退出,也可以按照入住期间社区公布的租金实时结算,退还剩余部分,这实际上也是一种较为灵活自由的养老投资方式。

对外经贸大学保险学院院长王稳教授认为,“保单+实物”对接的模式是养老保险思路的一大创新。这种养老保险保障计划打破了传统保险产品的观念和产品设计,从虚拟的预期收益保障向可见的实物保障转移,从单一的保单保障向有形保障(社区)与无形保障(抵御通胀的保值增值)双保障的形式转



养老社区内的书画爱好者在一起切磋技艺。丁晔摄

变,可以称为中国保险产品模式的一种升级。

数据显示,作为社会养老体系的第三支柱,个人商业养老保险在整个养老体系中所占的比重一直处于非常低的水平。我国养老年金保费收入每年仅有一两千亿元的保费收入,与寿险行业每年近万亿元的保费收入相比,占比极低。这说明养老创新已迫在眉睫。

除了合众人寿,其他保险机构也在开始探索用“保单+实物”的对接模式提供养老保

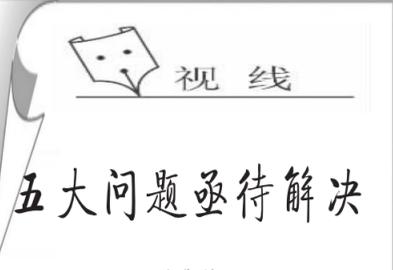
险,即通过实现虚拟预期收益保障向可见的实物保障转移,从单一的保单保障向有形保障与无形保障相结合的形式转变,比如泰康人寿、中国人寿和新华人寿保险公司等。随着保险业不断发展,保险的功能已经从单纯提供经济补偿的初级阶段,发展成为既具有经济补偿、保障功能,又具备社会资金融通功能的综合产品,下一阶段通过创新进一步升级为集社会保障、资金融通、社会管理等多功能为一体的现代保险制度。

除了合众人寿,其他保险机构也在开始探索用“保单+实物”的对接模式提供养老保

左右,占比不到1.5%。如此看来,保险资金的综合性应用仍有不小的空间。

此外,今年8月发布的《中国保监会关于普通型人身保险费率政策改革有关事项的通知》,则开启了寿险费率改革的实质性改革。招商证券的一份分析报告认为,对养老年金产品单项大幅调高的政策初衷,意在加强保险产品的长期和保障属性,体现与其他理财产品属性的异质性,而保险产品挂钩养老地产正是这一思路的最佳体现。

目前,行业内都形成了良好的氛围,合众人寿“吃螃蟹”式的创新已得到监管层的首肯,这无疑将加快保险业向养老产业迈进的步伐。新型商业养老保险大有可为的时代正悄然来临。



魏华林

近年来,保险业在探索新型养老业态方面取得积极成效,但由于是新型业态,存在政策支持不多、体制机制不顺等问题,影响了保险机构投资的积极性。

一是管理机制不健全。以前,我国老年人少,养老院主要由国家和集体投资建设,重点解决“优抚”和“三无”老人的供养问题,养老是一种社会福利,归口民政部门管理,与之相关的业务分属劳动和社会保障、住建、卫生和计划生育等多个部门管理。创办新型养老业态不仅涉及多业态融合,也涉及多部门监管,迫切需要系统规划和统一监管,这使得现行体制管办不分,政企不分、政社不分的矛盾越来越突出。

二是政策支持不足。当前,在促进养老产业发展的医疗政策、投融资、土地等方面限制仍然较多。如许多地区在探索医养结合养老服务模式过程中,缺乏卫生、民政和社保部门的协调配合,养老机构与医疗机构的合作渠道不通畅,养老机构内设医疗机构很难获得医保定点资格。同时部分政策落实比较难。尽管国家加大了政策支持力度,但保险机构特别是保险业中的民间资本投资养老产业仍存在“玻璃门”、“弹簧门”,如根据有关政策,民办养老机构可以享受土地、税收等优惠政策,但实践中这些政策很难落实。

三是市场定位冲突。社会化养老服务的概念已经提出10年,但仍缺乏明确的“营利性”与“非营利性”机构的性质界定及相关管理办法。一些地方公办养老机构出现“高档化”趋势,偏离“保基本”功能,有的则低价出售,扭曲了养老市场价格体系,造成不公平竞争,挤压民办养老机构市场空间。

四是专业人才缺乏。目前全科医生、专业护理和老年家政等服务人员比较短缺,要加强专业人才培养。据统计,我国目前大约需要1000多万养老护理人员,而全国现在仅有30多万人,其中取得职业资格的不足10万人。此外,由于劳动时间长、劳动强度大、劳动报酬低,许多从业人员不安心本职工作,频繁跳槽改行,养老服务队伍不稳定。再有,因为缺乏正规的岗前培训和资质认证,高素质的护理人员极度匮乏。

五是融资难问题突出。养老产业投资回收期长,经营利润低,需要长期的低成本资金支持,但国内融资渠道不畅,融资难、融资贵问题制约新型养老业态发展。

(作者系武汉大学商学院保险与精算学系主任)

养老产业培育需要时间成本

——访合众人寿保险股份有限公司董事长戴皓

本报记者 江帆

记者:在中国养老保障体系中,商业养老保险的占比一直不高。要更好地发挥养老保险的作用,应在哪些方面下功夫?

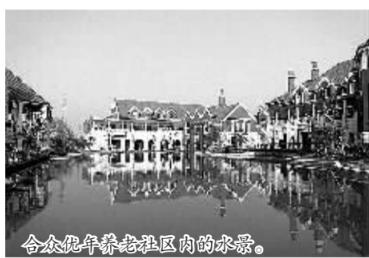
戴皓:要更好地发挥商业养老保险的作用,首先要了解国人的养老观念。养儿防老,是中国最原始的养老模式,但是随着老龄化社会的来临及计划生育政策带来的中国家庭人口结构的巨变,目前普遍存在的“421”家庭结构已经很难继续承担起养儿防老的责任。这一现状呼唤养老保险在未来发挥更加重要的作用。

此前,我们传统的养老保险一直强调的是费用,希望通过资金的返还缓解老年人经济收入下降带来的生活压力。但实际上,这只是老有所养的一部分含义。对老人来说,除了要有基本的收入保障,还需要有生活保障。譬如说,近年来,我国老年人口失智率逐年上升。这部分老人最迫切需要的不是保费,而是专业服务。从这个角度上讲,与服务挂钩的实物养老保险显然是一个更好的选择。因而,未来应着力开发更多新型养老保险产品,满足更多老年人多样化的需求。

记者:现在投资养老产业很热,不少资金都想进入。作为企业方的代表,您是如何看待养老产业的投资回报的?

戴皓:这个市场的前景很好,但需要付出时间成本进行培育。毕竟养老产业不仅带有经营性,更重要的是要保证其公共服务产品的性质。所以,发展养老产业不是一朝一夕的事,需要政策的支持,环境的完善、规范的健全和严格的监管。在此基础上,才有整个养老产业的发展,企业才能有稳定的、可期的投资回报。当然,做养老产业肯定不能期望暴利式的回报,而应该以平和负责的心态做好对客户的服务,有10%的回报就已经非常好的了。

本版编辑 王晋



合众优年养老社区内的水景。

近年来,保险资金积极投资养老服务领域,不断探索养老保险服务的新路径、新模式。尤其是当我国保险业进入到集社会保障、资金融通、社会管理为一体的现代保险阶段,就更迫切需要用产业链式的思维去发展和开拓新空间。

养老产业具有产业链长、涉及领域广、环

新型养老保险大有可为

江帆

境友好、健康可持续等特点,对上下游产业带动效应明显。保险公司通过建立养老社区等新型的商业养老保险模式,可以进一步发展医疗康复、健康管理、养生保健、旅游休闲等产业链,借此扩大服务领域,甚至向“以养老服务为主的综合性寿险公司”转型升级。

这不仅符合消费者的利益,更得到了国家有关部门的支持,近年来,政策利好频出,证监会也在不断出台政策提升支持力度,保险资金在不动产领域的投资限制被陆续“松绑”就是一个佐证。早在2010年8

月,保监会就发布了《保险资金运用管理暂行办法》,至今,有关保险资金投资不动产的相关政策已经数次松动,投资比例上限空间不断持续放大,从此前的禁止投资,到2010年的10%,再到2012年7月的20%,今年则提高到了30%。

按照保监会的统计,截至2013年6月30日,我国保险业总资产已达到78839.69亿元,较年初增长7.2%;保险资金运用余额也达到72829.27亿元,较年初增长6.25%。但目前全行业在不动产领域的投资只有1000亿元