保险版“以房养老”操作流程　　制图　徐哨

关键词 算笔账

100万元房产，自己打理会不会更靠谱

目前国内仅有一款住房反向抵押保险产品来自幸福人寿，而幸福人寿并未在甬开分支机构。所以，到时候宁波开卖的“保险版以房养老”产品具体怎么样，现在还不得而知，仅能根据此前已在其他城市推出的产品揣测一二。

幸福人寿“以房养老”产品“房来宝”的具体要求是，投保年龄为60岁至85岁。保单生效后，保险公司按月向老人给付基本养老保险金额（需扣除部分管理费用），费率详见右表。

据介绍，老人已签约抵押的房子是可以出租的，但每次签约出租合同期限不能超过两年。

以100万元保额为例：延期年金无身故和退保利益时

	投保年龄	延期年金年交保费金额	月度基本养老保险金额	延期年金交费年度数
男性	60岁	2544元	2514元	26年
女性	60岁	1622元	2082元	29年
男性	70岁	5810元	3734元	18年
女性	70岁	4303元	3209元	20年
男性	85岁	24667元	7463元	8年
女性	85岁	13884元	6152元	10年

投保：每月至少到手2000元

以宁波二手房均价约1.3万元/平方米，100万元的房产在宁波相当于一套约80平方米的二手房。按30元/平方米的租金计算，这套住房的出租价格约2400元/月。

那么这套房子参加保险公司的“以防养老”，每个月能拿多少钱？

产品费率表显示，当延期年金无身故和退保利益时，以每100万元有效保险价值计算，一个投保年龄为60岁的男性，延期年金交费年度数为26年，延期年金年交保费2544元，扣除延期年金后投保人每月应到手的基本养老保险金额为2514元。

延期年金交费年度数26年是估算的被保人未来生存时间。也就是说当一位60岁的男性来投保“以房养老”，评估的有效保险价值为100万元，每月可以领取养老金2514元，直到86岁。活过86岁之后，按照幸福人寿的产品设计，86岁前缴纳的延期年金用以抵御长寿风险，使该老人仍能以同样的（2514元/月）的标准继续领取养老金直至终身。

从费率表中我们也可以看出，年纪越大的老人，去办理以房养老，获得的钱会越多，相应今后应扣除的保费也越高。从保单条款看，100万元的房产，70岁的男性和女性分别能拿到3734元及3209元，比60岁的老人每月大概均多出约1200元。

因此相比传统的“以房养老”方式，保险版的“以房养老”让老年人至少增加了一份租房收益。

理财：若确保6%以上收益不妨自己打理

同样打房子的主意，如果把这套房产出售获得100万元，把这100万元用来理财，收益会怎样？

全部存银行，按基准利率计算，100万元存一年，利息是1.5万元。若投资于安全性和流动性都比较好的货币基金，一年大概可以收入2.4万元左右。投资国债的话，根据最近在宁波发行过2016年第三、四期储蓄国债（电子式）来看，相应一年分别可得3.8万和4.22万元。

收益相对较高的是银行稳健型理财产品，估计可以拿到4万元。“按照眼下的行情，如果理财组合得当，一年获得4%到5%的收益不是太难的事。”建行市分行国际金融理财师许君波告诉记者。

根据费率表，我们可知一套100万元的房子，60岁开始投保，每年可领取24984元或30168元，与理财相比，没有优势。但随着投保年龄的增加，每月获得的钱也会越多。那究竟哪个更划算呢？

根据保监会批复的合同显示，该款产品的保单年度累积利率为年复利5.5%。也就是说，如果你有能力每年获得超出5.5%的收益，也不妨自己处置这套房产。

不过也有业内人士指出，这种静态的比较会忽略很多东西。“比如把房子卖了换现金，只有一套房产的话，还要考虑租房花费，以及租房带来的一些不方便。”

关键词 观望

短时间内无法在甬落地

此前北京、上海、武汉、广州4大试点城市只有60户投保，并且仅有幸福人寿一家保险公司推出了相关产品。在试点过程中，“以房养老”试点遇到的主要挑战是传统观念以及房屋估值问题。因此目前选择“以房养老”的老年人，大部分是鳏寡孤独老人、失独老人以及拥有两套以上房产的老人。

“以房养老”这种新型的养老模式何时会在宁波落地？宁波保监局的说法是：还没那么快。

事实上，保险公司对老年人住房反向抵押养老保险产品的开办非常谨慎，记者昨天咨询了宁波几家保险公司的负责人，持观望态度的比较多。也有个别公司表示愿意在宁波尝试这块业务。

宁波保监局表示，要想做这个业务还须进行以下流程：先向总公司申请，由总部来定是不是开发这款产品；总部的产品开发完毕后，要向保监会报批；保监会批复同意后才能在试点范围内卖这款保险产品。由此可见，短时间内，这款创新的养老产品还无法在宁波推出。

不过，宁波保监局相关负责人表示，住房反向抵押养老保险这种新型的养老模式还处于刚起步和改进的过程中，适用群体小。但随着社会的发展进步和老龄化危机的紧逼，以房养老方式的影响力会不断扩大。

养老应有更多选择

以房养老试点2年，在四个大城市推出的老年人住房反向抵押养老保险，只有60户78人参保的状况，似乎印证了这个保险市场非常狭小。但是面向小众市场的产品，就不具备存在的意义了吗？大头菜认为不然。

以房养老从来就不是一个大众化的产品。即使是开展此类业务较早、也相对较为成功的美国，有条件参与的老年家庭也只有约3%的参与比例。对于面向小众市场的产品，以数量来论英雄不科学。

在物质条件改善、需求越来越多元化的今天，一个产品想要做到老少通吃是很难的事。很多产品取胜的秘诀在于抓住了细分市场，满足了特定人群的个性化需求。作为一只小众保险产品，老年人住房反向抵押养老保险也是如此。

我们拿数据来说话。根据目前唯一推出此类产品的幸福人寿的统计，从区域来看，一线城市（北上广）相较于二线城市（武汉）对该产品的需求更显著、认知度更高；从家庭构成来看，无子女家庭老人占到40%，主要是孤寡、失独老人；从年龄来看，平均年龄为73岁，年龄最大的85岁；从房产评估价值来看，200万-300万元区间居多，价值最高的房产位于上海，最低的在武汉；从月领养老金来看，以月领养老金5000元~10000元居多，平均为8000元。尽管投保人群还比较少，但从中也可以看出这个产品对于高龄孤寡、失独老人是比较有吸引力的。而且平均月领养老金8000元对于提高参保老年人的可支配收入，提升他们的养老水平方面，也是成效明显的。

保险版以房养老，为拥有房产且能自主支配房产的特定老年群体增加一种养老选择，为老年人提出了一个新的养老解决方案。试点的产品或许设计并不完美，但是我们可以用更宽容的姿态去看待这个新生事物，同时呼吁市场上能出现更多有个性的养老服务产品。

说到这里，大头菜想讲一个小故事，虽然极端，但是可能会帮助大家提升对以房养老的理解。法国人卡尔芒活了122岁，她最为世人称道的是一笔投资。1965年，90岁却无继嗣（子女已去世）的卡尔芒签下一份在法国常见的协议，将其独立产权的公寓卖给一名律师。律师同意支付她2500法郎/月的生活费直到其去世为止，交易时公寓的价格等于10年的生活费。122岁时，卡尔芒去世，她从这个律师（在她120岁时已去世）和他的遗孀处总计拿到了96万法郎的生活费，是房产原价值30万法郎的3倍以上（不考虑房产增值和资产折现）。从卡尔芒老太太的经历，或许可以悟出一个道理：自己的健康是最好的投资，敢于放弃对既有财富的迷恋，让每天过得更好，最终的收获将远远超过放弃的财富。

周静

关注“值说吧”，让财经新闻有点意思