

# 凭保单可入住养老社区

## 险企新创实物养老,让中产人群安享晚年

□记者 赵国陆

老年化趋势加速,银发时代逼近。如何养老?成为全社会关注的热点话题。养儿防老、储蓄养老、买房养老……除了这些传统养老方式之外,一种由保险机构投资养老社区的新型模式开始出现。买份保险,每年交三五万保费,将来老了入住豪华养老社区。济南首个保险机构投资的高档养老社区项目正在落地,中产人群安享晚年有了新选择。

### 险企在济建养老社区

#### 买份保险老了免费住

济南首家保险机构投资的专业养老社区落户长清。1月8日下午,长清区五峰山街道办事处石窝村一块土地被合众人寿摘得。这里计划建设一个高档养老社区,总投资为60亿元,占地面积1300亩,建成后能提供3万张养老床位。该项目已经纳入济南市的重点项目,此次挂牌的是该项目一期用地。

据介绍,这种养老社区借鉴美国CCRC(持续健康退休社区)模式,在同一个养老社区内,提供包括独立生活、协助生活(含失忆护理)和专业护士护理(含康复治疗)的一体化服务。当老年人健康状况和自理能力发生变化时,依然可以在熟悉的环境中获得持续照料。

在开放空间内,有各种生活配套设施,如餐厅、超市、洗衣、银行、美容美发及各种娱乐活动场所,休闲会所、老年大学、游泳池、健身房、图书馆等一应俱全,具备了现代社区的综合功能。同时,引进医院,建立绿色通道,设立120急救点,实现

养老与医疗机构的对接。

记者从合众人寿山东分公司了解到,目前已经推出新型养老保险产品。每年交3-5万元保费,连续交满十年即可前往免费住(无需交租金)。快到入住年龄时,提前18个月申请。而且,被保险人在缴纳部分服务费之后还可以带老伴一起入住。不论将来租金水平怎么变化,都可以凭保单入住,不需要再补付租金。

### 寿险再次升级换代

#### 保单与实物挂钩

目前,泰康人寿、中国人寿、新华人寿等均开始尝试养老社区,探索用“保单+实物”的对接模式提供养老保障,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。年轻时投保一份保险,等到老了,入住高品质的养老社区。

业内人士认为,这是一种新的保险产品形态,把实物即房子与传统的养老保险产品对接,本质上是租房子的租住权替代现金收益。

传统的商业养老保险,投保人到了特定年龄后,每年可以从保险公司领取一笔钱,在退休后收入减少时补贴家用。随着物价上涨、通货膨胀等因素,这笔钱能否够养老?

当前国内寿险行业的产品同质化严重,随着竞争不断加剧,企业盈利能力受到严峻考验,不得不升级换代产品。寿险领域开始新一轮变革,合众人寿等险企正在各地推行的“保单+实物”的养老保险模式,被喻为保险业的“第三场革命”。按照保险公司养老险的规

划设计,预计20年或30年之后,保险公司会遭遇养老金大规模集中支付,届时对险企的资金链构成严峻考验。

各大险企将保单与养老社区挂钩,原有养老保险客户退休后,可以直接进入保险公司投资的养老社区。对保险公司而言,避免出现大规模集中给付,大大缓解资金压力。

### 面向中等收入群体

#### 有望破解养老难题

记者了解到,保险资金一直以来被禁止投资不动产。最近几年,保监会不断出台政策解禁“松绑”。2010年开始允许险企投资不动产,投资比例上限为10%,到2012年7月提高到20%,2013年达到了30%。众多险企也因此得以不断尝试创新,寻求新型投资出口。

据合众人寿保险股份有限公司董事长戴皓介绍,经多方调研得到的结果表明,中等收入消费群体的养老思路总体比较开放,有一定经济基础,希望通过自己的收入养老,不要给儿女造成太大负担。因此,养老社区主要针对中等收入群体,选址大多在二线城市,每个项目都可容纳上万人。合众人寿在武汉、沈阳、南宁、合肥的养老社区均已开建,在山东、北京等省市也在积极规划,将来可解决46万老人的养老问题,同时提供15万个就业岗位。

“保险最基础的设计原理就是保障未来不可预测的风险。类似于用现在的保费投入锁定未来的医疗支出,实物养老保障计划是用现在的保费锁定未来的养老租金成本。”合众人寿相关人士表示。



险企投资的高档养老社区针对中产人群,各类设施完备。(资料片)

“保单挂钩实物社区”或许是破解养老难题一个方向和趋势,也是发达国家采用和研究的养老模式。受传统养老观念的影响,这一模式推广估计尚需时日。全国政协委员、财政部财政科学研究所所长贾康认为,

为,“买保单住养老社区”的模式,有望实现保险产品的升级换代。他建议,在培育期内,国家可以考虑给予一些优惠政策,如税收、财政,以及通过贴息、固定担保等方式给予财政支持等等。

### 相关链接

## “保障+理财+实物”或将引领寿险产品模式的第三次革命

对外经贸大学保险学院院长王德教授认为,从保险产品模式方面看,“保单+实物对接”的模式,引领了寿险产品模式的第三次革命。“保障”、“保障+理财”是现有保险产品的两种主要模式,采用保单形式,以虚拟性、不可预见性、口头承诺性为主。合众实物养老保障计划打破了传统保险产品的观念和模式,

从虚拟的预期收益保障向可见的实物保障转移,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)双保障的形式转变,推动了中国保险产品模式的升级。从养老产品模式方面看,也只有“保险产品+养老社区”的养老保险产品可以实现用现在的钱锁定未来可以享受到的养老服务。

### 齐鲁银行开展“社区金融服务”特别报道(二)

## 深耕细作 探索社区金融服务模式

### 齐鲁银行北园管辖行让居民下楼就能办业务

齐鲁银行北园管辖行在社区深耕细作,积极参与社区共建,提供个性化服务,选址建设24小时金融便利店,深受社区欢迎。该行负责人李兴伟表示,他们正在社区银行方面努力探索,目标是居民能够“下楼就能办业务”。近日,记者来到该行了解他们如何把社区的文章做活做大。

□记者 赵国陆

“以前不知道,金融学问大了。”康桥社区居委会主任高虹感慨地告诉记者。前不久,齐鲁银行北园支行的社区服务团队到康桥社区做了一次金融知识讲座,让这个“小巷总理”茅塞顿开。

高虹前段时间花60多万买了一套房,花光了全家人的积蓄,日子过得还有点紧张。通过齐鲁银行的专业人士介绍,她才发现,其实儿子和儿媳都有公积金,买这套房子的时候完全可以用公积金贷款,年利率只有4.5%。而她的积蓄则可以理财,比如购买国债五年期的年收益率5.41%,银行的理财产品也有5%左右的收益。显然用银行的贷款买房,用现金理财更为划算。现在孩子的公积金闲着,自有资金买了房子,这笔账正反一算,

她感觉多少有些“亏”。

“这里边有道道儿!”高虹说,现在社区里的老百姓多数都有钱了,但是缺乏这方面的知识,观念还没转过来,需要明白人点拨。

北园支行紧邻康桥社区,社区团队先从眼前着手开展工作。康桥小区小微企业、个体工商户数量众多,初步统计已经超过140多家公司。支行成立了4人的社区团队,负责人翟新宇结合社区的实际情况,组织业务推介会。小区内的一家公司了解到齐鲁银行贵宾卡有自动理财功能、全国跨行取款免费、机场高铁站可享受贵宾厅休息等特权后,一次性办了6张。与社区小微企业负责人接触中,更能深入地摸清客户的实际需求。她深有感触地表示:“其实银行在社区可以做的很多。”

北园管辖行副行长李兴伟告诉记者,他们正在社区银行上下功夫,在尚品清河小区选址打造一个24小时金融便利店,目标就是让居民“下楼就能办业务”,提供存取款、代缴费、理财等服务。

天桥区纬北路街道办事处主任李敏杰说,社区需要金融服务,但不是以前那种“水过地皮湿”的银行进社区活动,重形式轻内容。他认为,银行进社区是互赢的事情,也是践行群众路线的具体行动,不能流于形式。现在,北园支行和纬北路街道办事处合作相当密切,建立了联席会议制度。办事处负责人每周参加一次北园管辖行的行长办公会,银行方面也派一名代表列席办事处的党委会,积极参与社区共建。

齐鲁银行北园支行通过社区主题活动、志愿者一对一结对子、赞助公益活动等形式,在社区深耕细作。纬北路街道办事处有一个“社区公益之星”评选,在各个社区发起“爱心储蓄、公益银行”活动,鼓励居民传递正能量,根据积分定期发布公益光荣榜,对上榜人员进行表彰。高虹说:“以前主要是精神上的表扬,现在齐鲁银行赞助,提供物质奖励,居民的积极性更高,现在社区的义务巡逻队已经20多人。”

## 光大银行巧解通信代办点 资金归集难题

光大银行网上资金归集业务自推出以来,凭借其突出的资金管理优势,为诸多区域连锁型或加盟类企业带来了财务管理上的便捷与实惠,企业和个人对便捷资金归集服务的需求非常旺盛,2013年,该行的网上资金归集业务总额突破3000亿元。

今年以来,光大银行还携手安徽移动,为其遍布全省的数百家通信代办点提供了全面便捷的解决方案。安徽移动作为大型通信运营商之一,除自营网点外,其下广泛分布于省内各地的代办点数量众多,每天要将分散在各地的现金流汇集到总账,成为了代办点和省公司资金管理多年来的“麻烦事儿”。

由于各代办点分布广泛,且使用的代理银行不同,银行间的转账存在一定延时,无法确保实现每日营业额实时到账,尤其是周末经常需要两三天左右才能归集,转账手续费还高。而让代办点全部使用一家银行,而不是就近存入当天现金营业额,又会增加各地人员的汇款压力和风险。对此,光大银行提出的资金归集业务解决了上述问题。

现在,安徽移动的每家代办点都有一张“特殊”的光大卡,无论他们将营业款存到哪家银行,都会自动归集到这张光大卡上,并最终自动归集到省公司账户,不仅汇款方便了,到账更及时了,公司资金管理效率也得到了大幅提升。

据介绍,光大银行的资金智能归集业务对安徽移动带来了前所未有的高效和便捷,以往一日一结款尚存难题,现在可以实现一日两结,

而且整个流程全部为自动归集,实时到账,降低了财务管理成本,大幅提高了资金流动性,为其节约了近三分之二的资金代收付成本。

对此,光大银行电子银行部负责人也表示,光大银行的资金归集业务具有自主管理、操作便捷、快速到账等诸多特点,特别适用于需要同时管理多个账户的连锁型企业,如家政服务业、出租车企业、加盟餐饮店等。同时,对个人用户来说,光大资金归集还具备自动归集、实时自动归集、跨行自动还贷款、跨行自动还信用卡等服务优势,而且无任何手续费。如今,这项业务可通过个人网银、手机银行、柜台等多种方式办理。

随着企业金融电子化需求的增加,各家银行针对企业金融的服务都在不断升级。光大银行相关负责人告诉记者,未来,光大银行还将立足客户需求,不断深耕行业特点,加快产品创新步伐,用更多贴近市场、贴近客户的产品满足不同行业的金融服务需求。

