

## 解决住房反向抵押问题在于鼓励供给

中国社会科学院世界社保研究中心主任 郑秉文

2018年夏季中国银保监会正式决定结束为期四年的试点、将老年人住房反向抵押养老保险试点(下简称“住房反向抵押”)推向全国之。一年来,不变的是市场的温度依然很冷,变的是这一年来诈骗行为很“热”:以房养老的诈骗案不断发生,据报道,仅中安民生公司涉嫌以房养老诈骗的金额就高达10亿元,受骗客户600人之多。原因是什么?笔者认为,主要原因是,从需求侧看,虽然条件没什么变化,但需求依然在那里;但从供给侧看,基本条件则没有起色,由于供给不足,骗子钻了空子,以房养老诈骗案频发。

### 来自需求侧的三个条件分析

广义上讲,“以房养老”是一个大概念,具体应有三种模式:售房养老、租房养老、反向抵押。在以房养老的三种模式下,售房养老和租房养老的权衡对反向抵押产生的影响是不可忽视的。

第一,三种以房养老模式的约束条件不同。在以房养老的三种模式中,售房养老和租房养老均需具备一个基本条件,就是当房主一般情况下应拥有第二居所时才能在保持原有居住水平不变或在原有居所不变的条件下真正实现,否则,如果只有一处居所且正在居住,把房子出售或出租之后,只能以较低的价格购买或租用档次较低、面积较小、地理位置较差的房屋另觅居所,这就势必以降低原来的生活品质或生活方式为代价。相反,只有一处居所的房主如果要想仍然居住在原居所,只有采取反向抵押的方式才予以实现自己的生活方式。所以,反向抵押的主要目标群体应是拥有一处住所且正在居住的老年群体。

第二,增值保值的心理预期往往对住房抵押产生心理影响。1998年实施房改20年来,一线城市(也包括部分二线城市,以北京为例)的房价大约平均上涨了20倍,并成为大多数家庭的主要家庭财富形式,而且越来越成为富足家庭的首选投资品,在他们看来,购房是保值增值的首选项目。即使只有一套住房、没有遗赠愿望的家庭,增值保值的心理对反向抵押也有较大影响,对有两套以上住房的老年人房主来说,就更是如此了。因此,长期内房价上涨的心理预期及其增值保值的投资意识影响了潜在住房反向抵押市场需求的显性化。

第三,出租房屋的优势在以房养老中基本占主导地位。出租房屋的优势是“本金俱全”,且可分享房价上涨的收益,这在一定程度上对那些反向抵押的潜在房主产生了影响。尤其对那些拥有两套以上住房的老年人房主来说,出租房屋既可获得一份预期稳定的“养老金收入”,可提高生活品质,同时还能子女家人留下可观的遗产。对那些拥有一处居所的老年人群体来说,租房养老“本金俱全”的现实也是存在影响的,这时,他们考虑是否参与反向抵押的主要因素有两个,一个是他们是否有合适的继承人,一个是他们的家族群体的利益诉求。从上述需求侧的三个条件来看,住房反向抵押必然是小众产品。

### 来自供给侧的三个风险分析

保险公司面对的主要是长寿风险、市场风险、利息风险、政策风险、法律环境的风险、不确定性风险,等等。如果将上述风险简化合并起来,影响房产价格的主要因素有三:

一是长寿风险,即人口老龄化趋势对房地产市场产生的长期风险。长期看,人口老龄化发展趋势越严峻,房地产市场价格越呈下降趋势,比如,15%、30%和45%的老年赡养率对房地产的影响是不同的,赡养率越高,房地产的活跃程度和需求程度就越低;尤其是,我国人口老龄化伴随的一个必然趋势将是人口数量逐年减少。住房反向抵押是一项长线业务,人口结构和数量的长期变化曲线对住房反向抵押市场将会产生影响。更为重要的是,就业年龄人口占比下降速度要远比

总人口规模下降得快，这对房地产市场的影响更大一些。

二是市场风险，即国内经济和世界经济的波动对房地产市场的阶段性影响的风险，包括利率波动的风险等。反向住房抵押的市场波动性本来就大于其他保险产品市场，稍有风吹草动，反向抵押业务就马上就能反映出来。另外，住房反向抵押业务本来就十分复杂，投保流程时间长，尤其对刚开办此项业务的保险公司来讲压力就更大。毫无疑问，现阶段的幸福人寿正处于现金流净流出阶段，估计在几年内都难有保费流入，持续的现金流净支出不得不让公司在开展此项业务要畏手畏脚。如果说经济形势还有一定的规律可循的话，那么政策变化就是当前乃至将来影响和制约反向抵押市场供给侧的一个最大的不确定因素。

三是政策风险，即政策变化和走向及其不确定性对房地产市场和反向抵押市场产生的影响巨大。众所周知，我国一线和二线城市，一线与三、四线城市房地产的政策走向差异性存在较大差异性；同一个政策各地的执行情况也存在差异性，年头和年尾的政策微调也存在较大不一致性。此外，出台房产税的消息已经流行多年，预期不明确，成为供给侧的保险公司最关心的头等大事，因为房产税对反向抵押业务的影响将更直接、更剧烈。

矛盾的主要方面在供给侧

综上显示，在需求侧和供给侧都存在很多制约住房反向抵押市场的因素。在需求侧，除前述以房养老的三个模式之间的利弊权衡之外，还有根深蒂固的传统文化因素，房地产遗赠后代天经地义，并且，家族群体利益的考量也是住房反向抵押市场的重要影响因素之一；因此，在一定时期内，住房反向抵押必然是小众产品。但尽管如此，幸福人寿接触的潜在客户多达 5000 余人。这个数据显示，尽管它是小众产品，但需求还是存在的，中安民生在这么短时间里能够轻而易举地诈骗几百人就是明证。

相对于需求侧来说，供给侧是当前“矛盾的主要方面”，是潜在的社会需求难以变成现实市场的主要原因之一，说明供给侧面临的风险和不确定性、承受的压力更大一些，启动市场的困难更多一些。因此，彻底解决“市场很冷、骗子很热”的根本办法在于制订相关政策，鼓励供给，满足需求，让骗子没有钻空子的空间，即尽快制定和出台老年人住房反向抵押担保政策，将其作为国家政策性业务纳入到我国养老保障体系。具体而言，或采取“美国模式”，国家出面委托某个部委具体执行，对投保人和承保人提供“双向保险”，这是力度最大的政策支持模式；或采取我国“香港模式”，国家授权某个金融机构，以国家信用为背书，对承保人提供“单向保险”。