

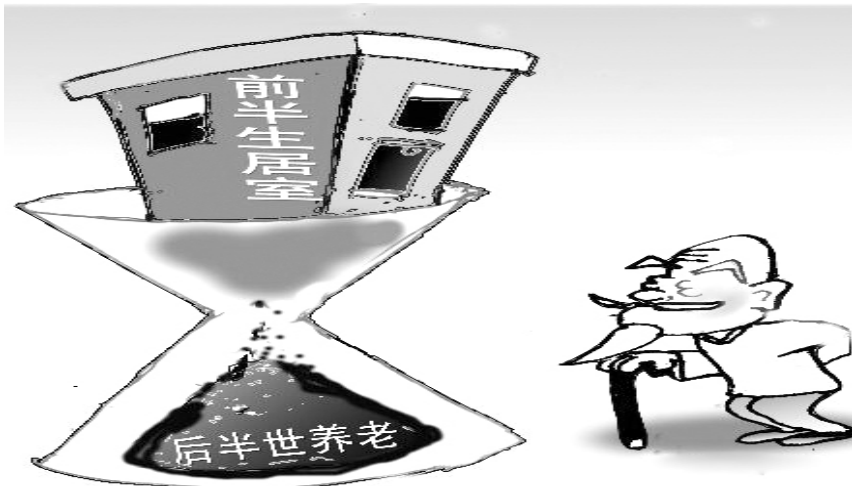
试推“以房养老”PK“养儿防老” “以房养老”离现实有多远？



我国已经进入老龄化社会，近日，民政部提出开发包括“以房养老”在内的服务市场，解决城市老有所养的问题。一时间，试推“以房养老”PK“以儿养老”激起了众人热议。在我们现在这样的社会，“以房养老”行得通吗？ 记者 邹传科

本期圆桌人物

安徽房地产交易中心主任	陈伟
安徽金榜律师事务所律师	吕海波
安徽省社会科学院教授	王开玉
平安保险安徽分公司	王静媛



市场·脉动

国际金价攀高，省城金价“小步跑” 商家进多少货有点纠结

星报讯(记者 董艳芬 沈娟娟) 中午下班前，百大CBD店的一名店员看了下大屏幕上的国际黄金价格，3162元/克，“半小时前才调的价。”她麻利地将柜台上“3158元/克”的价格牌拆下来，换上了新的行情。

昨日，记者从省城部分黄金柜台了解到，从今年元月到现在，每克纯黄金已经涨了70元，一直在“小步跑”，这让市民、商家都有些纠结。

●市场 金价一年“小步跑”

“今年以来，黄金价格‘一路小跑’，我们商场年初的金价仅308元/克，现在已经涨到378元/克，每克纯黄金已经涨了70元了。”昨日，在省城一家商场工作的黄小姐如此感慨。

据了解，经历了一个月的震荡整理之后，国际黄金价格再度发起一波上涨行情。12月7日国际金价一度涨至1432.5美元/盎司，再度创出历史新高。记者在合肥一些商场了解到，目前合肥市场上的金饰价格已经普遍达到每克375元以上，部分品牌黄金饰品价格更是涨到了385元/克。

●市民 眼巴巴等着节日促销

“现在的金价太高了，我还想继续观望一段时间。”在省城一家广告公司的占女士表示，自己很想买入一些投资性金条抗通胀，但是时下高位运行的金价却让其望而却步。“也许还会回调吧？年底部分金店还会有些促销活动，最近正在关注。”

采访中记者了解到，与占女士这样持观望态度的市民还不少。而记者从省城一家黄金品牌专卖店了解到，为了吸引人气，本月18日该金店将推出“黄金团购”活动，购买黄金将有一定幅度的优惠，截至目前团购的人数已达686人。

●商家 进多少货？有点纠结

买不买黄金，市民还在观望；进不进货，商家也拿不出个准主意。

“按照一般规律，价格往下调时，我们会多备货，但现在金价持续走高，我们进货更谨慎了。”省城一位负责黄金采购的经理透露，很多商家都有“买跌不买涨”的心理，今年黄金价格一路上涨，不少人都担心价格变动会有风险，因此不敢随意进货。“进货量少了，进货频率多了。”

年底金价还会一直处于上升通道中吗？业内人士表示不敢确定。“但是依据往年的经验，估计黄金价格不会走下坡路，除非发生特殊情况。”

传统模式的补充、符合现实的环境

记者：“以房养老”这种新模式是否符合现实的社会环境？

陈伟：这种模式应该是一种金融产品，是新的模式。我们现在说的“以房养老”还是传统意义上的说法，主要是从营销的角度提出的，对于那些投资渠道比较狭窄，资金又很充裕的人来说，“以房养老”是种较好的理财渠道。

王静媛：这是一种新的模式，目前保险业还没有涉及到。

王开玉：这种模式很符合现实的社会环境，是对传统养老模式的一种延伸。从社会发展的趋势看，随着独生子女的上升，一对夫妻赡养四位老人也越来越成为现实

的问题，并且随着工作、生活节奏的加快，很多年轻人面临“没时间赡养老人”的尴尬。“以房养老”这种新模式既可以规避很多纠纷，促进家庭的和谐，无疑能够给有房屋产权的、身体状况良好的、家庭经济不富裕的老年人带来较宽裕的晚年生活。同时也减轻了年轻一代的负担。

打破传统观念不易、房价未来难估算

记者：“以房养老”有哪些主要的障碍，能否靠得住？你对这种模式看好吗？

吕海波：这个在法律上是行得通的。但与传统观念中房子要传给下一代相反。

陈伟：这样的产品设计过程中必须考虑到多方面的因素，包括房产价值、房地产

未来价格走势、抵押人的健康状况以及将来房产的变卖处置等。

房地产行业才走过不到二十年的历程，未来的价格走势更是一个难以预测的因素。所以我并不看好“以房养老”。

王开玉：还有一条限定，就是“70年大

限”。目前的地权制度，我们对住宅的使用权只有70年。根据《房地产管理法》，土地使用权的续期必须重新批准，重新缴纳土地出让金，否则土地使用权及其附着的建筑物，都将被政府无偿收回。这样的“拦路虎”还需要国家制定灵活的政策操控。

新模式适合小群体但要政策支持

记者：“以房养老”主要适用于哪些群体？目前“以房养老”已在多地试点，如果在合肥进行推广，你觉得时机成熟吗？

陈伟：“以房养老”更大程度上是金融创新的一个方向，而不是养老问题的主要方向。养老问题的解决根本还是靠社会养

老体系的逐步完善。这一模式至少在合肥还是新鲜的事物，实行的时机尚未成熟。真正有条件“以房养老”的，是现在已经购买了商品房的中老年人，不过这些人往往有着较好的生活条件。

王开玉：目前真正养老问题最突出的，不是有房的城市老人，而是广大农村和城市低收入家庭。“以房养老”即使施行也是小范围内群体的选择。这是一种有益的探索、补充，但这种模式也需要国家制定灵活的政策支持(如税收等)。

小贴士

“以房养老”表现方式为“反向住房抵押贷款”的“倒按揭”——在60岁之前，通过储蓄存款、按揭贷款等形式购买住宅，并在60岁之前还

清房款，取得该住宅的全部产权。再在60岁退休养老之时，把自有产权的房子抵押给银行、保险公司等金融机构。后者综合评估借款人年龄、生命期望值及预计房主去世时

房产的价值等因素，并在一定年限后，每月给房主一笔固定的钱。房产继续获得居住权；当房主去世后，其房产出售，所得用来偿还贷款本息，其升值部分归抵押权人所有。

按国家标准洗衣能月入5000元，合肥培训机构半年没一单生意 职业“洗衣师”为何无人问津？

星报讯(记者 宛月琴) “裤子熨之前必须先对缝”……洗衣服可不一定简单，要是按照国家职业标准，一位高级职业“洗衣师”每个月能拿到5000多元薪金。

但在合肥，虽然有一些培训机构早在半年前就开设过“洗衣师”培训课程，但至今还没有过一单生意。

合肥一家大型洗衣连锁机构的负责人介绍，“洗衣”不再仅是水和洗涤用品相加

的单纯概念，还有国家职业标准。因此，专业的洗衣必须经过技能培训才能够上岗。

据悉，洗衣师资格证由中国商业联合会颁发，共分5个等级，考试分理论知识和操作技能两部分，主要考查色觉、手指和手臂的灵活性等技能。

在北京、上海等城市，专业洗衣师早就成了“香饽饽”，但合肥的职业洗衣师却似乎还是个没开荒的处女地，记者昨从省城

一些干洗机构、大型酒店了解到，他们对洗衣师这一称谓都显得很“惊讶”。

而一些职业培训机构虽然准备了洗衣师的培训课程，但半年没有一单生意。合肥科教职业培训学校校长戎明华认为，国家虽有职业标准，但没有强行规定，导致很多酒店、干洗店没有对员工进行专业职业培训。但他分析，未来“洗衣师”这样的职业，会很有前景。

聚焦渤海保险安徽分公司系列报道(九)

渤海保险电话车险提供贴心保障

提到买车险，私家车主们实在是百感交集，现如今，大家都知道打电话买车险最便宜，但是能否用低价买来优质的服务就成了车主们关注的焦点。渤海保险2008年

4月获得保监会批准开展电话车险业务，至今已经2年有余。作为一种新兴的车险直销模式，最能体现电话车险便捷性的便是送单环节，渤海保险在全国拥有超过300

家分支机构。同时，渤海保险还为电话车险客户量身打造了VIP服务方案，除提供免费车辆专家咨询、天气风险提示、短信提醒外，还为车主提供全国通赔、网上实时查询理赔进度等诸多贴心服务。

还要提醒广大车主，并不是通过电话销售的车险就是国家认可的“电话车险”。

按照保监会的要求，电话车险的销售都要集中管理，统一运营；具备规范合法的办公场所，并配备有专业的管理人员。要符合这样的要求，需要巨大的人力物力和财力投入，目前保监会正式批准开展电话车险业务的公司不过12家，购买规范的电话车险才能更好的保障自己的权益。