

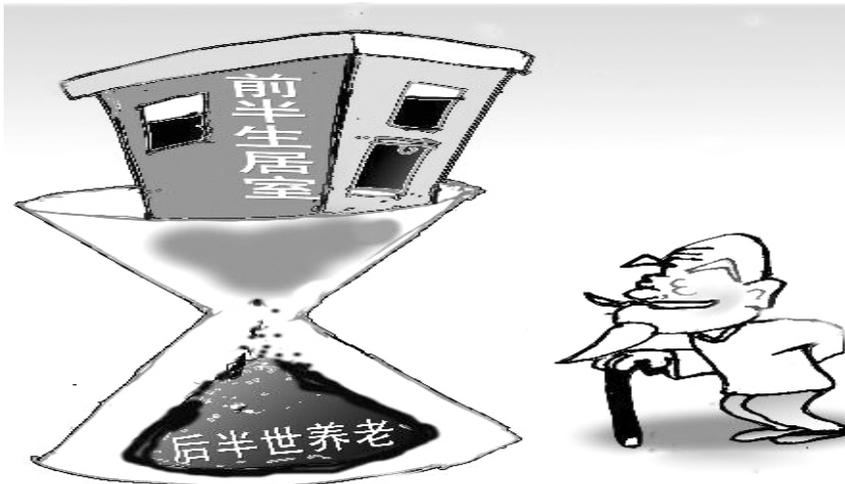
试推“以房养老”PK“养儿防老” “以房养老”离现实有多远？



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。

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:这种模式很符合现在的社会环境,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。