

# 消费养老保险屡成传销噱头

## 专家建议审慎试点推广并加强监管

本报讯 据经济参考报报道,随着老龄化问题日益严重,我国养老保险事业开始面临前所未有的挑战。

记者了解到,目前,天津、山东、四川等多个省市开始探索试点“消费养老”保险模式,而这一模式也日渐显出其养老资金来源“第四支柱”的功能。不过,由于缺乏科学和规范的管理,部分地方试行的“消费养老”也同时陷入了传销、违法私募基金等泥潭。

专家指出,“消费养老”作为个人养老金制度方面的一种尝试,可以在现有的法律和政策框架范围之内进行探索和试点,取得一定成效后再逐步扩围。同时,必须加强制度建设和行业监管,依法保护参与“消费养老”模式的广大消费者的合法权益。

### 多地积极试点

人社部数据显示,截至2016年底,我国60岁以上人口达2.3亿人,占总人口的16.7%;65岁以上人口达1.5亿人,占总人口的10.8%。根据联合国的人口预测,我国将于2027年前后进入“深度老龄化”社会(65岁及以上老年人口占比超过14%)。

“日益严峻的人口老龄化问题,给养老保险事业和改革带来了挑战。‘消费养老’模式正在成为应对人口老龄化的一项新举措。”世界新经济研究院院长陈瑜近日在“2018消费养老创新模式高峰论坛暨世界新经济研究院年会上”上表示。

所谓“消费养老”,是指消费者通过日常消费,将消费资本利润转化为养老金的新型养老保险机制。即商家在销售商品过程中,按照销售收入的一定比例以奖励积分的名义返还给消费者,这部分资金将会自动划拨到个人养老金专用账户上,该账户由保险公司提供增值和保值的保险服务。

据了解,“消费养老”保险模式目前已经在天津、山东、四川

等多个省市展开探索和试点。

当前,各国在养老保险制度的实践过程中,形成了一定的模式,主要是国家拨款、企业和个人强制缴费作为社会养老保障制度的资金来源,并形成了现收现付、完全积累和部分积累三种财务模式。在陈瑜看来,这三种财务模式都是以单一货币模式作为支撑,难以解决养老保险存在的融资困难、资金短缺等问题,难以实现养老保障制度的预期目标。而“消费养老”模式开辟了增加养老金的新渠道。在这种养老保障机制下,消费者、被保险人将由传统保险制度下被动的参与者转化为新型养老保险制度的积极主动参与者和主力军。

中国老龄事业发展基金会常务副理事长阎青春在上述年会上指出,应对老龄化挑战、推动养老事业发展需要两条腿走路,一方面要扩大内需,扩大老年人消费,另一方面,要推进养老服务和养老保障体系的供给侧改革。通过不断创新养老服务方式和养老保障方式扩大消费,通过消费产生的利润进入保险,从而给老年人积累一部分养老金,进而为老年人开辟更多的收入来源。扩大供给侧改革方面,需要提供适销对路的养老产品和服务,通过老年人的消费利润储备起来进行保险积累,使其拥有更多的养老金供给。

### 将“消费养老”看作养老金“第四支柱”

中国劳动和社会保障科学研究院院长、研究员金维刚在前述年会上表示,目前我国多层次养老保障体系仍然存在发展不平衡问题。协调推进多层次养老保障体系的发展,非常重要的一点就是尽快建立和发展第三支柱,即个人养老金制度。目前一些行业也在自发进行探索。在此背景下,消费养老作为多层次养老保障制度的一种探索,有很大发展空间。

保监会副主席黄洪此前指

出,第三支柱的首要属性应当是保险属性,应从具备收益保证、长期锁定、终身领取、互助共济等独特功能的商业养老保险起步。在商业养老保险保障形成一定积累后,再适时拓展商业养老金融产品的范围。通过发展商业养老保险,可以在第三支柱中建立覆盖广泛的养老资金安全垫,增强养老保障体系的稳定性和可持续性。

著名保险专家、清华大学公共管理学院教授杨燕绥则将“消费养老”模式看作是我国养老资金来源的“第四支柱”。杨燕绥说,当前养老金的“三大支柱”都面临不同程度的挑战,比如来自政府的养老金替代率不断下降,来自雇主的企业年金还没有发展起来,“消费养老不是通过减少当前消费为将来积累养老金,而是先消费后养老,解决了当前消费和未来养老之间的矛盾。既拉动了消费,又促进了养老的积累”。

中国保险学会会长姚庆海指出,保险和消费结合起来,将进一步促进保险业服务实体经济,保险业回归长期稳定风险管理保障的本源,回归养老和民生保障,回归医疗健康保障等领域,将给保险业发展创造极大的空间。通过消费进一步激活保险市场,从而促进保险为经济社会发展服务,为满足人民群众的美好生活服务。

“‘消费养老’符合我国创新、协调、绿色、开放、共享的五大发展理念,符合我国未富先老的国情。”在人社部农村社会保险司司长刘从龙看来,“消费养老”在农村同样大有作为。我国有4万乡镇,每个乡镇超过1万人,目前给农民发放养老金是通过乡镇和村里的小卖部。消费养老保险可以与之相结合。如果能和农村服务体系相结合,和农村电商相结合,“消费养老”前景可期。

### 专家建议合理规范加强监管

值得一提的是,由于缺乏科

学和规范的管理,消费养老领域也出现了一些乱象,陷入传销、违法私募基金等泥潭,背离了“消费养老”的初衷。

据了解,以养老保险返利为名的传销模式主要是,以买养老保险的名义诱惑老人,推行类似“三合一”的消费养老模式,要求投资者进行消费投资。投资者加入后可注册成为会员,并可得到公司提供的等价产品。如果会员发展新投资者,就会成为新投资者的推荐人,并获得相应返利,老会员再把新投资者注册成为新会员,让其继续发展新投资者,发展的投资者越多,获利就越多。

曾经轰动一时的上海家帝豪集团就是以“消费养老”为幌子,声称消费者在网站购买产品可享受返利,满十年即可提现,消费多就回报多,同时,在全国范围内发展代理商,按层级返利,从而演变为利用线下加盟商来进行传销活动,最终受到法律制裁。

对此,全国政协委员柯希曾指出,消费养老具有跨区域、跨时间、跨行业的碎片化特征,消费群体分散,发生消费返利企业众多,涉及的利益相关人繁杂,因此存在市场失灵。

金维刚对记者指出,消费养老作为个人养老金制度方面的一种尝试,可以在现有的法律和政策框架范围之内进行探索,并逐步建立和完善相关制度和政策法规,建议对消费养老的理论探讨和实践探索应引起政府相关部门的关注。如果这种探索在一定时期内取得成效,通过实践检验和科学论证,具有推广价值,建议由有关部门研究制定相关政策,包括一些监管办法。同时,由国家相关部门组织开展消费养老模式的试点,在试点基础上总结经验,逐步推广,“特别是在消费养老方面还需要加强制度建设和行业监管,从而依法保护参与消费养老模式的广大消费者的合法权益。”

(班娟娟)

## 冬季疾病高发期 儿童高端医疗险 助你从容就医

冬季是疾病的高发期,孩子非常容易生病,笔者从市区多家医院了解到,近段时间儿科患儿爆棚。“现在门诊每天要接诊五六百人,而平时一般为400多人。”近日,市中医院儿科门诊护士长岳亚军告诉记者,每年的这个时候都是儿科的就诊高峰,大部分为呼吸道和消化系统疾病。

不少带娃看病的家长在接受采访时表示,孩子生病去医院挂急诊,经常要等两个多小时……孩子生病,更是让很多新手父母如临大敌。这种情况下,如果愿意支付更多的费用,就医体验是否能大幅度提升?是不是为孩子购买了医疗保险,就能更加从容就医?记者采访了市区多家保险公司,让他们来为广大家长支招。

据某保险公司经理介绍,在儿童疾病高发期,对可以选择购买儿童高端医疗保险的家庭来说,儿童高端医疗保险更有利于孩子看病就医。

据介绍,高端医疗险和其他保险的区别在于:少儿医保,只能在医保定点医院使用,并且有的地方只能住院才能使用,属于国家福利性质。以深圳为例,一般每年费用200元左右,普通医疗保险,一般都是限定在公立医院使用,保额都不高,基本都是住院医疗保险,从就医体验上来讲,和国家医保没有不同,每年费用在几百到千元之间。高端医疗保险,不仅在公立医院,甚至一些知名的私立医院、昂贵医院都是可以使用的,就医体验有着极大的提升,价格基本要万元左右。

充分了解过儿童高端医疗险的优点之后,为孩子购买一份这样的医疗保险,是不少家庭乐意选择的,但是,儿童可以购买的高端医疗保险,目前绝大部分产品需要和成人捆绑销售的,也就是说想给孩子买,那么大人要先买一份。其实这种体验是很不好的,记者通过市区多家保险公司了解到,目前有个别保险公司推出了可以单独购买的儿童高端医疗险。

那么,在给孩子购买高端医疗险有哪些需要注意的事项呢?

笔者了解到,医疗保险对保障范围都有清晰的界定,比如就医医院、是否直付等,首先,要做到心中有数。其次,要了解就诊流程,选择一家网络医院后,如何预约,带好哪些证件?最好确定保险公司和医院能否直接结算,而不用自己垫付现金。另外,对于住院等项目,是需要事先授权的,每家公司的方式和项目都不太一样,需要自己单独注意一下。最后,高端医疗险往往还会提供额外的增值服务,比如药品配送、医疗信息咨询、紧急救援等,也需要了解一下,哪些是免费送的,哪些是可以付费增加的。

(武秋红)

## 1月29日人民币对美元汇率

### 中间价上涨169个基点

