

“只租不售”限制盈利 险企掘金养老地产寄望政策推动

根据目前政策规定,投资养老地产要面对“不得自行开发建设投资项目、不得以分拆形式销售养老项目产权、不得利用销售养老项目产权获得销售收入”等禁令,只能长期持有养老产业,以“只租不售”的模式经营实现投资回报。这让不少险企不敢轻易涉足养老地产。



继泰康人寿、新华人寿等多家险企高调宣布进军养老社区后,中国平安也开始出手,计划以170亿元进军养老地产。 CNS供图

■ 本报记者 马宁

“银发市场”正吸引着险企加大投资力度。今年以来,太平人寿、中国人寿、泰康人寿等多家保险企业高调“加码”养老地产,一批项目先后破土动工。同时,越来越多的保险公司正计划进军养老地产。中国人口老龄化的日趋明显,也给这一产业带来了更多商机。

早在2009年,保险公司被允许涉足不动产投资,养老养生项目也纳入政策鼓励范围。今年6月,保监会放宽险资投资13项意见出台,险资进入养老产业的热情更加高涨。

盈利模式困惑

今年6月,泰康人寿养老社区破土动工,该项目已经历经5年的考察、论证和探索。2009年11月,泰康人寿首倡和实施的养老社区项目获得保监会批准,是第一个获得试点资格的保险公司。

但是,根据目前政策规定,投资养老地产受不得自行开发建设投资项目、不得以分拆形式销售养老项

目产权、不得利用销售养老项目产权获得销售收入的禁令,只能长期持有养老产业,以“只租不售”的模式经营实现投资回报。这一模式让不少险企不敢轻易涉足养老地产。

中国人寿业务经理丁宇对《中国企业报》记者表示,进军养老地产产业主要面临两个问题:首先是土地,目前是市场化方式拿地,资金需求大;其次,政策方面,如营业税、房产税、所得税方面都希望政府给予优惠。虽然养老地产有商机,但是盈利周期远比想象中要长。

即便如此,也有保险公司对于养老地产投资相对乐观,认为如果养老社区住满4到5年后,可以保证运营平衡。养老社区的主要特点是投资规模大、周期长、经营收益低,但中后期资金回流稳定,是寿险资金理想的长期性战略投资渠道,使资产负债的久期匹配趋于合理,因此长期经营。

中商情报网行业研究员徐满进对《中国企业报》记者表示,一般国际上养老社区的回报周期是10年以上,险资养老社区无疑是想以软性服务来吸引高端消费者,随之就

要大手笔投资基建项目和配套设施,回报周期有可能长达20年以上。需要保险公司有充分明确的市场规划、品牌联动效应、较强的投资实力、有效的盈利模式和充足的资金供应,从而获得市场的信任感和品牌认知度。

5000亿元险企投资 将进入养老地产

资料显示,到2014年,我国老年人口将达到3亿,到2030年前后我国将进入老龄化高峰,因此“银发市场”潜力巨大,据测算,随着老年人口的快速发展,到2050年老年市场需求将达8000多亿元。

巨大的市场蛋糕让保险企业趋之若鹜。但有业内人士指出,由于养老社区投资规模大,回报期长、资金流动性弱,在相关政策限制和尚无成熟盈利模式借鉴的情况下,险资涉水的养老项目仍然面临各方面困境。

首都经济贸易大学金融学院教授庞国柱认为,尽管中国养老地产有巨大的市场需求和发展前景,但保险公司发展养老地产并非一蹴

而就。如果政策上不放宽,保险公司做养老地产还是有一定困难的。

有市场人士认为,土地成本和较重税负是直接造成开发成本高企和后续经营不定的原因。就目前来说,政策突破时间表和力度仍有很大不确定性。另外,养老地产的商业配套及其附属医疗设施建设也需要相关政策扶持,这样,作为长期经营性的项目,才不会因为沉重的税费负担而无法持续经营。

中南财经政法大学金融学院副院长刘冬娇认为,政府应该高度重视对养老地产的规划、引导、鼓励与监管,抓住机遇,应尽快建立一套完整的政策体系,出台养老社区管理办法,明确界定养老社区的功能与建设标准,规范养老社区的选址、建筑设计、社区布局、配套设施、物业服务等,完善保险资金进入养老产业的市场环境。

随着中国平安宣布投资170亿元建设养老养生综合服务社区,业内估算,近三年几大险企共投资500多亿元进入养老地产。而进一步放宽险资投资不动产所释放的资金将达2.03万亿元,能够进入养老地产的资金上限为5000亿元。

社会资本获准进入 民营医疗业迎投资高潮

专家指出,规划将“鼓励非公益性医疗机构发展”提上议程,不仅为民营医院发展铺平道路,更加有助于形成多元化办医格局。

■ 本报记者 范思琦

始终在“夹缝中生存”的民营医院,或将迎来新的发展机遇。

近日,国务院印发了《卫生事业发展“十二五”规划》,其中明确指出引导社会资本,参与公立医院改制重组,遏制公立医院的盲目扩张,在区域卫生规划和医疗机构设置规划中为非公立医疗机构留出足够空间,形成多元化办医格局。

陷信任危机 民营医疗机构生存艰难

“民营医院现阶段的发展,只能说是仅仅处于一种‘还活着’的状态。”中国医院协会民营医院管理分会常务副会长赵淳对《中国企业报》记者表示,民营医院生存之难,不仅来源于宏观政策的诸多限制,还来自于自身的经营风险与管理压力。

关于“民营医院生存之难”的命题,深圳市综合开发研究院产业经济研究中心副研究员刘洁在2012年10月25日举办的“2012年深圳市首届民营医院发展论坛”上,将其归纳为建房地难、医疗管理人才培养难、人才引进难、融资贷款难、偿付欠费难、承担公共卫生服务难、开办社康中心难、药品零差价销售补贴难、大型设备购置难、开具生育证明难十个难题。对此,赵淳表示十分赞同。

“对民营医院发展来说,最大的‘短板’莫过于人才引进难。”赵淳告诉记者,现阶段民营医院医生队伍主要来源于公立医院的退休医生,人才引进受到政策待遇的限制,成为制约民营医院发展的重要因素。

此外,由于民营医院管理机制尚未健全,个别民营医院诚信缺失,导致民营医院整体陷入了“信任危机”。根据网易发起的“你是否信任

民营医院”的问卷调查数据显示,有79%的网友选择了“不信任”的选项。

政策助力 民营医院迎来新契机

目前,民营医院已达8600家,占公立医院总数的一半左右。

“民营医院如何‘牛’起来,核心就是医疗水平与科研实力。”三博脑科医院院长张阳接受《中国企业报》记者采访时表示。

业内人士认为,创办“学院型”的民营医疗机构,走“专业化”发展道路,是民营医院日后发展的目标与方向。

赵淳也表示,“民营医院要继续走‘二专二特’的发展道路。”“二专二特”即“专科、专长、特点、特色”的发展之路。但他同时指出,民营医院想要发展壮大一定要发挥自身的特色,做大做强,在近期到是非常困难的。不过,政策释放的信号,让民营

医院看到了发展的希望。

“十二五”规划将“鼓励非公益性医疗机构发展”提上议程,不仅为民营医院发展铺平道路,更加有助于形成多元化办医格局,更好地满足老百姓的就医需求。

“以前,民营医院只能说是公立医院的重要补充,现在,民营医院已经可以作为国家医疗体系中一个非常重要的组成部分了。”赵淳指出。

随着国家政策的不断倾斜,医疗改革政策的不断深入,民营医院已经在税收政策上获得优惠,准许民营医院加入医疗保险和社会保险体系,是对民营医院的信任,也是给民营医院的“福利”。

此外,有业内人士认为,放宽民营医院用地政策“十万火急”。据了解,现阶段民营医院用地属于商业用地,费用较高,审批困难。不少民营医院为医院选址耗尽财力。赵淳也表示,解决民营医院用地难的问题对民营医院日后发展意义重大。

互联网金融

复制多于创新 网银或落败第三方支付

“银行玩儿的是钱,支付企业玩儿的是业务。”专家指出,银行应根据当前市场和用户需求推出适合的新产品。

■ 本报记者 郭奎涛

在方便快捷成为所有互联网金融业务的服务特点之后,银行网银模式越来越显示出竞争乏力的现状。

业内人士指出,相对于第三方支付业务而言,网银长期照搬柜台业务造成的同质化严重、产品创新能力不足等问题日益突出,其与擅长业务创新的第三方支付企业竞争时愈加捉襟见肘。

照搬柜台业务

网上银行的快捷和方便已经逐渐融入了人们的日常生活。

“近几年(线上办公)已经是主流了,一般的业务都在线上处理,除了授信等非得去柜台的情况才去银行。”IC元器件自营电商科通芯城一位财务负责人告诉《中国企业报》记者。

网银市场发展更是迅速。易观国际日前发布的《2012Q3中国网上银行市场季度监测》报告显示,当季中国网银市场交易规模将为262.21万亿元,环比增长10.5%,同比增长31.4%。另有数据显示,截至去年年底,企业网银对柜台业务的替换率已经达到了60.3%。

但是随着第三方支付模式的崛起,由于创新乏力,网银的发展也遭遇了难以破解的难题。

“(网银)基本上就是将线下柜台业务逐步挪到了线上的页面。”易观国际分析师张萌在接受《中国企业报》记者采访时说,因为网银对银行来讲只是实体的一个延伸,各大银行的网上银行体系更多的是作为承载银行交易的重要业务渠道。

据悉,2000年起,银行开始借助互联网做载体承担银行服务信息的传播,然后开始致力于传统银行柜面业务向网络移植,再到如今柜面绝大部分业务全面向网络移植,网银的业务量对柜面业务替代率整体达到甚至超过50%。

然而,一味地照搬柜台业务也带来了诸多的问题。央行原副行长白文庆不久前指出,中国网银的产品创新能力有待进一步提高。中国计算机用户协会名誉理事长陈正清进一步说明,网银存在产品同质化、操作流程复杂等问题。

支付产品创新不足

伴随电子商务蓬勃发展的支付业务,用户对网银的支付需求也越来越大。但是,网银因存在某些限制,其业务表现已经越来越逊于第三方支付企业。如今,支付宝仍然占据着互联网支付市场的近半壁江山,快钱等针对企业用户的支付企业也做得风生水起。

在产品创新能力不足的情况下,网银不得不通过价格方面的优惠来吸引用户。希望通过促销活动培养用户使用网银进行缴费的习惯。

但这种方式却并未给网银业务带来更好的预期。“银行还是没有改变原来依靠收费获得收入的思路,现在的互联网和第三方支付不但是免费,倒贴的都有。一句话,银行玩儿的是钱,支付企业玩儿的是业务,可以根据当前的市场和用户需求及时推出适合的新产品。”中国支付网主编刘刚说。

缺乏互联网特性

张萌认为,相对于第三方支付,网银仍然有自己独特的优势。“支付只是网银的一个部分,网银还有更多的如转账、理财、投资、融资等很多业务,毕竟银行体系经过100多年的发展,在品种丰富上面还是比第三方支付强多了,这一点从体量上也可以看出来。”

艾瑞咨询早前发布的《2011年度中国网银监测报告》显示,过去的一年中,网银用户买卖银行投资理财产品的比例增长明显,未来这一需求还会持续增长。随着网银功能的完善,会有更多的产品从柜台走上网银。日前,工、建、交三家银行首次试点在网银销售国债,网银5年期国债18分钟即告售罄。

网银联盟秘书长曾硕认为,银行拥有阿里巴巴等互联网公司所不具备的很多优势,包括用户、网点、资金、产品等等,如何去把这些固有的优势有效利用,如何更好地去借鉴社会化网络的这些创新模式,将是未来金融服务转型的制胜因素。

不过,不少业内人士指出,网银的业务模式,实际上并未完好地体现出互联网的特性。

前述科通芯城财务负责人说,以证书和USBKey为安全壁垒的网银封闭体系实际上与互联网是隔离的,目前,各银行网银之间以及同一家银行个人网银与企业网银都不兼容,异地跨行资金结算等问题突出。

张萌指出,下一步,如何结合互联网特性,充分发挥传统银行业务的优势,并开发全新的互联网金融产品成为急需解决的首要问题。