

保障房分配的“困局”与“破局”

新华社“新华视点”记者



图/冯印堂 新华社发

5月10日起,深圳市近300名保障房违规申请人,会陆续收到深圳市住建局下发的第三批《行政处罚告知书》。这张大罚单的公开,再次让人们对保障房的分配产生担忧。

瞒报300万元财产、电力集资建房、公职人员“团购”经适房……一件件保障房分配的问题案例,刺激着“待保障”人群的神经,也考验着社会监管能力。

“十二五”期间,我国城镇保障性安居工程将建设3600万套。如何公正地切分如此巨大的“蛋糕”,至关重要。

“乱局”:分配环节生乱象 百姓担忧“被”走样

经适房、廉租房、公租房……越来越多的保障房开工建设,解决了低收入人群“住有所居”的问题。然而,少数地方分配环节出现的虚假申报、骗购骗租、转租转售等现象,也让保障房陷入“尴尬”:

11个家庭隐瞒住房情况,18个家庭资产超过32万元的限额,4个家庭资产超过限额3倍以上,最

高达356万元。在深圳市公布的第二批违规申报案例中,民众产生了“保障房究竟保障了谁”的质疑。

近日受到高度关注的福建龙岩公务员“团购”保障房事件中,当地有关部门承认,有百余名以机关事业单位名义申购的人员,目前有9户公职人员被取消申购资格。

审计署2010年年底公布的数据显示,在重点调查的32个城市中,有18个城市向2132户不符合条件的家庭分配了廉租房。

一方面是不符合条件的“挤入”保障房,另一方面却出现保障房分配后闲置和转租转售的情况。

在福建省宁德市的保障房项目华庭小区,15栋住宅楼500多套住房大多阳光空空荡荡。物业部门告诉记者,小区交付业主使用3年多,目前入住率不足20%。

北京三环附近的保障房项目百环家园周围,近年来陆续出现多家地产中介。支撑这些新门面开张的突出原因就是,大量房屋出租或开始出售。在一套90平方米的两居室内,竟住着16个原本互不相识的租客。

不论是“浑水摸鱼”还是“瞒天

过海”,利益驱动都是主因。中国指数研究院副院长陈晟对记者说:“保障房的初衷是解决低收入人群的住房问题。如果个别人将它作为牟利的工具,则变成了‘劫贫济富’。”

“困局”:审查屡屡“失灵” 监管难辞其咎

按照规定,保障房分配资格需由金融、社保、财税、车管、民政、住建等多个部门审核。然而审视分配过程中的漏洞,不难发现,监管不力甚至缺位是主要原因。

其一,疏于监管,主观不作为;其二,个别相关部门工作人员利用职务之便,违规开绿灯;其三,部门间信息割裂。

目前,我国多数地方的保障房申请主要遵循“三审两公示”程序,即申请人的住房情况、家庭收入、家庭资产等需经过基层、相关部门等的审查和公示。流程看似严格,但一些部门监管走过场,纵容了违规行为的发生。

去年10月北京某区公布的保障房申请结果公示中,73名申请者中家庭年收入填报为“零”的有13名,家庭总资产净值为“零”的19名,其中4人两项均为“零”。公众直呼:零资产?这样的数据也太离谱!

在一些地方公示的申请人情况中,资产和收入等信息往往“遮遮掩掩”,初审、复审甚至终审漏洞百出,暴露出某些保障房项目审查把关“流于形式”。

2010年3月,深圳市第二轮保障房初审结果公示,公务员和公司

老板赫然在内;10月,复审结果公布,媒体又发现了“零资产”住豪宅的现象;年底,在经过三审两公示的最终名单中,甚至缺失申请者的住房、家庭总资产等基本信息。

更有甚者,个别相关部门工作人员利用职务之便,违规操作,谋取私利。2009年武汉一处经适房项目,申购出现“六连号”令人惊叹;2010年,陕西省山阳县相关部门内部操作,经适房申请名单中,不乏“官儿”的身影……

银行存款,国内查不了国外

的;房产情况,外地置业几乎无从查起;车辆所有权不登记在申请人名下……针对保障房申请人财产“变身术”的问题,北京市住建部门一位负责人表示:“我们也想掌握申请人的全面情况,但是目前各个部门的个人信息并不联网。如果申请人‘成心’违规,隐瞒或转移资产,确实考验我们的监管水平。”

“破局”:扎紧监管“篱笆” 加大违规成本

“十二五”期间,保障房数量将迅速增加,如何分配,将成为一个关乎“民生”、“民心”和政府公信力的重要“课题”。

住建部政策研究中心副主任王珏林认为,屡次暴露出的保障房分配违规行为,凸显了严把公示关、审核关的重要性和紧迫性。

首先,要突出“公示”的有效性。地方政府部门和媒体在加大公示力度的同时,应增加信息透明度,公布保障房申请人的职务、收入、家庭资产等详细内容,在全社会形成一张广泛的监督网,发挥社会公众的监督作用。

其次,审核关不能走过场。杜绝不符合规定的申请人进入保障房分配领域,这就需要各部门形成合力,实现信息资源共享,完善个人财产申报制度,增强审核准确性、公开性和对审核权的监督。

专家同时提出,为从根本上防范“监守自盗”的行为,应当为保障房的审核、分配建立“防火墙”,由第三方机构对申请者进行资格审核,增强审核把关的公平性。

再者,加大处罚力度,提高违规成本。目前我国已出台惩处标准的城市,最严厉的规定只是处以5000元的罚款,以及3年内不准申请保障房,必须对骗购、骗租行为“零容忍”,情节严重的应依法追究责任人。

广州房地产研究所所长陈琳认为,有限的公共资源,保障最需要的低收入家庭,关键是做好制度设计和操作,把好“关口”,绝不能放任其走样。

(记者刘敏、陈先锋、刘元旭、来建强、郑邦娜)

今年是我国保障房建设大提速的一年。目前年度计划将半,记者在多个省市采访时却发现,社会资金筹措难的“困境”仍较普遍。一边是民众翘首企盼的“民生工程”,一边是“踌躇不前”的社会资本,社会资金的顾虑在哪里?如何打破社会资金进入保障房建设的瓶颈?记者展开了调查。

政府唱“独角戏”背后的尴尬

根据住建部公布的计划,今年1000万套保障房建设所需的1.3万亿元资金中,约有8000亿元将通过社会机构和保障对象及其所在企业筹集。

我国从1998年开始探索以经济适用房为主的保障房建设,其间一直鼓励社会资金介入,但社会资金一直“望而却步”。今年保障房建设大提速的一年,保障房建设“主力军”也从经济适用房转向廉租房和公租房为主。

相对于经济适用房而言,廉租房和公租房资金压力较大,社会资金筹集的迫切性也更加凸显。然而记者在采访中却了解到,全国各地的社会资金筹集并不顺利,政府“唱独角戏”的不在少数。

陕西今年需要完成保障性安居工程总投资约776亿元,其中政府配套资金和补贴占180亿元,将近600亿元需要其他渠道筹措。但截至目前,所需资金仍主要由政府筹措。

类似的“尴尬”并不是特例。一些政府官员坦言,经适房和两限房虽能一次收回成本,但企业和金融机构住往“嫌弃”其利润低;公租房和廉租房等资金沉淀量大,回笼较慢,社会资金“顾虑”更多。

谈起社会资金筹措,长期研究保障房建设的住建部政策研究中心副主任王珏林对这种政府长期“埋单”的形式深表担忧:企业要考虑成本核算和投资风险,而地方政府有中央制定的硬任务,就只能千方百计将这部分资金填上。

社会资金缘何“望而却步”?

金融界对社会资金参与保障房建设的讨论由来已久。包括保险资金、社保基金等都早已对保障房建设“跃跃欲试”,一些金融机构和投资机构也都对涉足保障房建设融资表示出“兴趣”。但大多处于探索和观望阶段。

专家认为,企业作为社会资金的主要载体,其参与的积极性如何,也被认为是社会资金进入保障房建设积极性的“风向标”。

实际情况却不容乐观。“对保障房项目,开发商问得多,看得少,总体上还在观望。”上海一中心城区房管局长告诉记者。

记者联系到北京盛荣房地产公司是家民营企业,曾于去年计划在北京房山拿地“试水”保障房建设,然而最终却决定放弃。企业部门负责人马先生的“无奈”在房企中具有一定的代表性:保障房利润较低、赢利模式尚不明确、银行贷款困难。

八千亿社会资金为何难撬动?

新华社“新华视点”记者

建企业税收优惠或减免;金融方面给予企业政策性长期贷款和一定的财政贴息;土地供给方面,政府可给予参建保障房的企业一定幅度的土地出让价格优惠,同时允许适当提高容积率等。

王珏林同时认为,目前我国社会资金介入保障房建设的运营模式仍处于探索和起步阶段。政府应当承担起主导作用,合理引导央企、国企承担必要的社会责任,带头参与,率先探索可持续的开发建设模式。

陈杰说:“房地产国企不能只关注商品房中抢‘地王’,却在保障房建设中难觅踪影。建议建立刚性的考评约束制度确保央企、国企履行保障房建设的主导角色。”

(记者刘敏、叶锋、石志勇、刘元旭、刘德娟)



建行焦作分行 “三走进”活动提升服务效能

本报讯 今年年初以来,为进一步提升服务效能,建行焦作分行开展了“走进客户、走进基层、走进员工”活动,大兴调查研究之风,改进和端正工作作风、领导作风和服务作风。

走进客户,协助基层搞营销。对于一线有关客户营销需求,该分行领导和相关部门全力以赴提供支持,一切为了客户营销,一切服务客户营销。走进基层,帮助一线办实事。该分行领导下基层、搞调研,坚持做到轻车简从,关注和了解基层的困难,不给基层添麻烦。

邮储银行温县支行 “百亿送贷行动”创佳绩

本报讯 (记者孙阔河)日前,从邮储银行焦作市分行获悉,截至5月11日,在今年的“百亿送贷行动”中,邮储银行温县支行共召开各类型推介会20多场,发展信用卡234户、信用村4个,放款836笔、金额6084.5万元,名列各县市邮储支行第一名。

为让当地更多的中小企业、商户和农户得到邮储银行的金融支持,邮储银行温县支行在今年的“百亿送贷行动”中,积极与当地工商部门结合,根据不同行业的用款规律,有计划、分层次地开展推介

工行环城东路支行 扎实推进创先争优活动

本报讯 今年年初以来,工行环城东路支行找准切入点,不断拓宽创先争优活动载体,采取评比表彰、创建“青年文明号”、签订党组织和党员公开承诺书等形式,扎实推进创先争优工作。

该支行营业部深入开展创建“青年文明号”活动,工作人员积极争当青年岗位能手,“比、学、赶、帮、超”氛围浓厚;大练日常业务操作基本功,并进行行之有效的劳动组合,合理调配网点人力资源,增加现金柜员数量;认真落实服务管理各类奖励制度,不定期召开服务

并帮助解决实际问题。走进员工,帮助员工纾烦忧。该分行通过调研座谈,传达上级各种合规操作、依法经营的政策信息,把上级行关爱员工的新举措送到一线,鼓舞员工士气,倾听群众呼声。该分行还把“三走进”活动与“客户接待日”、“员工接待日”活动有机结合起来,在广大客户、基层一线、普通员工之间架起一座有效沟通的桥梁,把客户和员工的真实想法、意见和建议收集上来,切实解决实际问题,进一步提升服务效能。

(李学进)

会,让更多的人了解“百亿送贷行动”的宗旨,了解邮储银行小额贷款的便捷和高效。同时,该支行有针对性地重点行业进行信贷支持,确定了南张宪制鞋业、赵堡镇胶印业、西南冷村山药业等企业群体为优先扶持行业,受到了当地政府和群众的普遍欢迎。

据了解,该支行在广泛开展信贷服务的同时,还注重加强信用体系建设,积极树立新老客户的信用意识,有效地在广大客户中营造了良好的信用环境。

本报讯 近年来,农行沁阳市支行以创建主流银行为目标,从柜面服务工作入手,由做业务向做客户转变,通过采取规范服务行为、提高工作效率、优化营业环境等措施,服务质量和外部形象明显提升,进而促进存款大幅增长,存款存量和增量市场份额均居当地四大银行首位。

为提升柜面服务质量,规范员工服务行为,该支行邀请上级行内训师,对所有网点规范化服务礼仪、语言、动作等进行严格培训,逐人过关,并在人员十分紧张的情况

下,抽专人成立规范化服务办公室,采取现场检查和电视监控抽查相结合的方式,对网点的柜面服务工作进行监督和检查,对在检查中发现的服务态度、礼仪、环境等方面的问题进行严肃处理。同时,该支行定期组织员工观看各网点工作期间的服务录像,让员工自我把脉,学人之长,补己之短,在全行形

成正确的舆论导向和“比、学、赶、帮、超”的服务氛围,员工服务意识由“要我提高”转变为“我要提高”。为提高工作效率,缩短客户办理业务等待时间,该支行加强对员工业务技能的培训,制定业务技能上档升级奖励办法,并按季组织员工进行业务测试,对测试成绩上升或达到一定标准的员工进行奖励。

同时,在柜员总量不变的情况下,该支行打破常规作息时间,合理调配柜员,在营业高峰期,全行7个网点的服务窗口由原来的22个增加至32个。该支行还精挑细选,为每个网点配备2名大堂经理,结合ATM机、网上银行、转账电话等电子渠道,对客户进行分流,减少柜台排队现象,使每一位办理业务的客户都能快速办结业务。

(卢红波 郑治国)

保险合同慎重签 合同纠纷可避免

市民汤某被医院检查出肝病后,便作为投保人、被保险人向一家保险公司分别投保了万全人生重大疾病保险、太平盛世·长安安康终身寿险(B)等险种,身故受益人均为汤某的儿子。其投保时,保险公司业务员专门询问其是否患有疾病,但他隐瞒了刚刚被检查出的疾病,没有将真实患病情况向保险公司如实告知,保险公司随后和他签订了3张保险单。汤某病故

后,他的儿子以受益人身份向保险公司提出理赔申请。保险公司调查发现汤某在投保前患病的事实,作出了不予理赔并不退还保费的决定。汤某的家人不满,随后将保险公司起诉到法院。法院经审理认为,汤某故意不履行如实告知义务,保险公司对于保险合同解除前发生的保险事故不承担赔偿或者给付保险金的责任,并不退还保险费的决定依法有据,判决驳回了原

告的诉讼请求。有关专家指出,这一情况的产生是由多种因素促成的,既有保险公司的责任,也有消费者的责任,还有保险市场不规范不成熟、监管不到位而导致的问题。近年来,随着保险业务的迅速增长,保险机构大量增加,为了在市场竞争中获得更多的市场份额,各人寿险公司不断追求保险产品的创新。但是个别保险产品的设计对道德风险和

投保人的逆向选择考虑不足,产品设计存在缺陷,导致了后期纠纷的集中出现。一些保险代理人专业水准低,其销售误导和投保人对于保险产品的错误认知也是引发人身保险合同纠纷的一大原因。此外,人身保险合同中存在很多专业性很强的概念、术语和条款,这些概念、术语和条款对于一般的消费者来说,理解相对困难,极易引起歧义和误解。有关专家为此提醒消

费者:要学习掌握一定的保险知识和法律知识;要根据自己的财力情况和实际需求,选择适合自己需要的人身保险产品;和人寿保险公司签订保险合同时,要在认真研究保险合同相关条款、请教有关专家、明确自己的权利和义务的基础上,再正式签订合同,千万不可草率行事,盲目办理,以免人身保险合同纠纷的发生。 陈曾明



今年年初以来,中行焦作分行根据不同客户的理财需求,实行专业理财经理为客户提供“一对一”、“1+1”和“1+1+1”的专业服务模式,当好客户忠实的理财管家,为客户寻求利益最大化。图为近日该分行专业理财经理在向客户推介金融新产品。 杨童升 摄



为进一步深化合作,共同促进业务发展,5月11日,交通银行河南省分行与市商业银行友好协商,建立了长期、紧密、有实效的全面合作关系,标志着双方在产品、渠道、信息资源和管理等多方面迈向了新的阶段。图为签约仪式现场。 李忠平 摄

农行沁阳市支行以服务促发展

本报讯 近年来,农行沁阳市支行以创建主流银行为目标,从柜面服务工作入手,由做业务向做客户转变,通过采取规范服务行为、提高工作效率、优化营业环境等措施,服务质量和外部形象明显提升,进而促进存款大幅增长,存款存量和增量市场份额均居当地四大银行首位。

为提升柜面服务质量,规范员工服务行为,该支行邀请上级行内训师,对所有网点规范化服务礼仪、语言、动作等进行严格培训,逐人过关,并在人员十分紧张的情况

下,抽专人成立规范化服务办公室,采取现场检查和电视监控抽查相结合的方式,对网点的柜面服务工作进行监督和检查,对在检查中发现的服务态度、礼仪、环境等方面的问题进行严肃处理。同时,该支行定期组织员工观看各网点工作期间的服务录像,让员工自我把脉,学人之长,补己之短,在全行形

成正确的舆论导向和“比、学、赶、帮、超”的服务氛围,员工服务意识由“要我提高”转变为“我要提高”。为提高工作效率,缩短客户办理业务等待时间,该支行加强对员工业务技能的培训,制定业务技能上档升级奖励办法,并按季组织员工进行业务测试,对测试成绩上升或达到一定标准的员工进行奖励。