

金融业助力银发经济调查

■ 呼东方

随着我国以“银发经济”命名的政策文件的出台，2024年被称为“银发经济”元年。这份文件中所提到的26项发展银发经济的措施中，第十八条涉及养老金融产品。面对万亿级的市场，作为银发经济六大产业之一的金融产业其实早已入局。目前，银行业已经深度介入养老金融尤其是养老第一支柱和第二支柱业务，养老第三支柱则主要依靠保险行业，各种背景与各种类型的投资机构也纷纷加入角逐行列。

2023年8月，泰康保险集团成功摘得西安市高新技术产业开发区中央创新区地块，标志着由世界500强泰康保险集团在西北地区打造的第一家高品质养老社区——泰康之家·秦园正式落地西安。

秦园一期目前对外只开放了如大帐篷一样的两层样板间。下午3点左右，两辆大巴车上下来上百位来自渭南、榆林等周边地市的体验客户，而且基本上都是中老年女性，加上前批还没有走完的客户，展厅里顿时拥挤起来。年轻的客户经理们显然很熟悉这样的场景，她们与客户沟通一般都是以一句反问句式开始：“泰康的入门坎额度，想必您也是有所了解吧？”确实，2015年泰康保险集团北京燕园开业时引发市场轰动的原因之一，就是高额的投保费用作为进入泰康高端养老社区的准入证，这也一下子就成了泰康保险品牌识别度最高的产品。

根据国家卫生健康委信息，目前，我国老年人大多数都在居家和社区养老，形成“9073”的格局，即90%左右的老人人都在居家养老，7%左右的老人人依托社区支持养老，3%的老人人入住机构养老。泰康保险集团就是在这3%选择入住机构养老的群体中，继续筛选着自己最终的客户群体。

长寿时代的险企机遇

打开泰康保险的官网，入眼就是集团的三个核心产品，保险、资管、医养，泰康之家归类在医养产品之中。

泰康保险成立的1996年，正是中国保险行业进入快速发展时期。2007年，泰康保险切入养老市场时，中国养老市场还处于初期阶段。

泰康保险是国内“保险+养老”领域的先驱者，过去

三年保险行业处于下行周期时，泰康保险的这套模式却逆势而上，领跑行业新阶段的转型。如今随着银发经济时代的来临，国内很多机构都在研究或者效仿泰康保险集团的模式体系。

要了解泰康保险的成功秘籍，就得弄清楚泰康人寿的定位和规划布局。

泰康人寿出现的2007年，中国居民财富积累尚有限，同时社会对养老的认知度还有待提升，这就决定了只有一定支付能力的客户才有较强的养老动机，于是机构化的中高端市场成了泰康人寿的最终选择。而且由于彼时国内养老在顶层设计上缺位，决定了这个阶段的养老需求只能通过市场的方式来得以满足。

泰康之家·秦园的宣传册称，秦园引入国际领先的CCRC（Continuing Care Retirement Community）持续照护模式，为老人提供独立生活、协助生活、专业护理、记忆护理等一站式养老服务。泰康保险也是国内最早切入CCRC体系的保险公司，是将美国的经营理念、经验与我国市场的实际情况相融合，充分体现了中国的规模经济和城市化特点，目前已完成32个城市的布局，其中17城18家社区投入运营，成为中国CCRC模式的样本。

值得注意的是，泰康人寿一成立，就积极布局此类细分市场，尤其是医疗康复机构。中国的康复机构目前主要是满足如手术后、ICU后的康复转诊，而康复领域还有一个很重要的部分，即老年康复，就是在营养、用药、监护领域能够为老人功能恢复提供更好的服务。2022年之前，国内行业在这方面还比较滞后，泰康保险却很早开始重视往康复方面的延伸。CCRC虽然是个综合性的业态，但这与专业化并不矛盾，它的内部也在走向