

自2004年12月首家养老保险公司成立以来，目前国内共有10家养老保险公司，分别为人保养老、国寿养老、太平养老、长江养老、泰康养老、平安养老、新华养老、大家养老、恒安标准养老以及国民养老。从市场发展情况来看，各家养老保险公司发展路径各异。虽然各家公司的监管许可经营范围基本相同，但是实际开展的业务差异较大，业务重点不尽相同。

人保养老、国寿养老、太平养老、长江养老和新华养老主打养老保障产品和企业年金、职业年金投资管理业务等；平安养老和泰康养老整合了寿险公司的团险部，还增加了经营团险业务，并且为了应对团险业务多年持续低迷的情况，又依托集团业务优势（职域营销）发展个人业务，形成综合金融（保险）业务；国民养老和恒安标准养老由于成立时间短，暂时没有取得企业年金管理资格，个人养老保险业务为展业重点。而所有的寿险公司在延续传统业务发展路径的同时，都开始向投资理财型养老保险业务倾斜。

尽管保险公司具有天然“适配”养老社区的优势，但其要想应对好前期投入大、回收成本慢的问题也绝不轻松。因而近年来“轻重并举，先重后轻”的发展路径成为未来险企布局养老产业的首选。

轻资产模式是保险公司不持有养老物业所有权，而是通过租赁获得物业使用权的模式。轻资产模式投资建设社区前期投入少、建设周期短，回本快，具有更强的灵活性，能够快速覆盖全国多个重点城市。轻重资产结合的模式则是自建部分养老社区，同时与第三方签约合作或者以股权投资养老机构，“轻重并举”模式结合了二者优点，兼具成本低、布局速度快、盈利周期短、产权关系明确等优势。但轻资产模式对养老物业的可控性弱于重资产模式，需要与业主方沟通协商，存在租赁合同临时终止的风险。

而在近一两年，很多与养老经济有关的机构通过互相合作，还触碰出了更多全新的融合发展模式。很多创新型医疗健康服务平台就与中国人寿等多家商业保险公司合作，主动研发保险与养老健康相结合的产品模式，还共同探索实现“保险+康养”产品价值的新路径，希望着力打通支付端与供给端两个端口。

2024年被称为“银发经济元年”，在这股浪潮之中，保险业该如何下好养老金融这盘大棋？

我国养老保险体系包括三大支柱——基本养老保险、企业年金及职业年金、个人养老金制度和市场化个人商业养老金融业务。当前，第一支柱基本健全，第二支柱初步建立并逐步完善，第三支柱仍是短板。目前我

国的解决方案是加快发展第三支柱，第三支柱养老金的积累离不开长期的投资，要解决养老问题，需要在时间和空间上重新配置金融资源。

2022年3月，由北京市政府相关方面牵头，来自工、农、中、建、交、邮储、中信、招商、兴业、民生、华夏等11家银行理财子公司及下属公司，以及6家大型证券保险机构和实业投资领域企业的17家股东单位共同发起设立国民养老保险，注册资本111.5亿元。成立首年，国民养老保险就成为国家首批“个人养老金”和“商业养老金”的双试点单位。

2023年12月21日，国民养老保险在西部地区的首家省级分公司四川省分公司在成都正式开业。这家新组建保险公司业务就是围绕养老金融业务领域，按照养老属性是否突出来布局业务板块，聚焦养老保险和养老金融生态建设，瞄准的其实就是养老保障体系第三支柱。

很多险企专业人士专门研究《意见》第十八条，认为其中提到的养老财务规划，就是强调从中青年阶段起就需要更好地规划财富储备，通过发展多层次的养老保障体系，做好养老金融这篇大文章，不断夯实老年阶段的收入保障。

当下，在养老财务规划领域，个人养老金业务作为我国多层次的顶层设计，在试点一周年后取得了不错的发展和规模增长。其中保险业无疑有其独特的优势，具有长期稳定的保障性，许多养老年金产品也具备最低利率的“刚兑”性质。除此，保险公司近年来在养老服务上均下足功夫，多家险企都布局了养老相关生态圈，并用轻重不同的模式提供养老社区、居家养老等康养服务，确实加强了养老金融产品研发与健康、养老照护等服务衔接的发展方向。

但也要看到，当前各养老保险公司的专业性体现得还不够充分，从监管导向来看，是要求养老保险机构坚持向专业化发展方向，深耕养老金融业务领域，积极探索长期养老金管理和养老金融服务路径，扩大养老金融产品和服务供给。在老年医疗险未来的探索中，保险机构可以着重针对老年人的特病特药、特殊治疗、特殊护理等特殊需求开发适合的商业保险产品。

在长护险方面，目前政策性长护险已在全国49个城市试点，但商业长护险的发展还较为薄弱。未来，有一种可参照惠民保的模式，即以政府支持或指导下的商业化长护险；另一种则是纯商业性方式，各保险公司独立开发产品，但其中需要厘清商业长护险的定位是提供支付能力抑或提供服务，如是后者，则面临长达几十年的护理服务的可持续性和质量控制等挑战；同时，商业长