

就是具有长期资金管理的专业能力，与养老产业投资要求非常匹配。“养老产业具有周期长、投入大、回报率较低等特点，与保险资金在久期、资金量、回报要求等方面较为契合”，所以“养老+理财”也是“平安管家”的特点。

“平安管家”提供的是一站式居家养老建议解决方案，涵盖适老化改造、慢病管理、特色体检、专业护理、文娱社交等各项服务。主要解决居家养老的医、食、住、行、财、康、养、乐、护、安十大场景问题，提供有品质的晚年生活。

对于“平安管家”居家式养老，这位客户经理提到一个非常有对比意思的问题，“当遇到突发疾病的时候，您觉得是您家离西京医院距离近？还是养老机构离西京医院近一些？”他微带一点狡黠地强调道：“平安还能保证客户遭遇突发事故的时候，在这些医院享受到绿色通道的待遇。”

据这位保险经理介绍，从2023年开始，西安参保“平安管家”的客户还可以享受低于市场价格三分之二的平安保险细胞储存相关服务项目。“这个服务项目太具有吸引力了，很多中年客户都是冲着这项服务来的。”

而在2023年11月召开的中国平安保险投资者开放日活动中，平安集团的高管在继2022年的“综合金融+医疗养老”后，又首次提出了“医疗+养老服务集团”。可以看出，平安保险欲凭借这两大商业模式，雄心勃勃地进军银发市场。

养老服务生态的主导者

2024年1月15日，国务院颁布《关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》（下称《意见》）。作为我国首部银发经济政策文件，《意见》中8次提到了保险业，其中所提到的26项发展银发经济的措施中，第十八条都是关于养老金融产品，即：支持金融机构依法合规发展养老金融业务，提供养老财务规划、资金管理等服务。丰富个人养老金产品，推进专属商业养老保险发展。积极发展商业医疗保险和商业长期护理保险，开展人寿保险与长期护理保险责任转换业务试点工作，加强养老金融产品研发与健康、养老照护等服务衔接。

《意见》所提的养老金融产品中，个人养老金产品不仅仅有保险公司提供的养老保险产品，也还特别提出专属商业养老保险。另外，商业医疗保险和商业长期护理保险，目前确实只有保险公司在提供。事实上，养老相关业务一直是保险业的重要板块之一，近年来更是不断有新的试点出现，保险公司也普遍从养老保险产品向

“产品+服务”的方向拓展。有金融业分析人士指出：“商业养老保险兼具长期储蓄和长寿风险管理功能，能够与基本养老保险紧密衔接，是重要的补充养老手段。”

《意见》如此重视保险业，是因为金融和保险作为次生需求，必须与诸如衣食住行等原生需求更紧密结合。而人寿险最直接相关的原生需求就是健康医疗和养老服务。

与银行、基金、信托等其他金融机构相比，保险行业和养老服务是直接的产业链上下游关系，在长寿风险管理、医疗健康产业协同等方面有显著优势。

其实早于这份《意见》出台之前，接收到市场风投需求和政策动向，泰康、平安、恒安标准等专业养老保险公司均已于去年向养老项目启动了不同幅度的增资。

中国保险行业协会数据显示，截至2023年底，商业保险机构养老社区项目数量达到上百个，单在2023年就有中国平安、中国太保、中国太平、泰康保险等多家保险公司超10个养老社区项目宣布开业或即将开业。

银发经济的市场的“蛋糕”有多大？据国家社科基金《养老消费与养老产业发展研究》课题组测算，到2050年，养老产业规模将以11.48%的年复合增长率高速发展，预计将达到21.95万亿元。在针对老年人的保障类产品方面，国家金融监管总局的数据显示，老年人意外伤害保险产品，为广大老年人群体提供风险保障超过3000亿元。健康险方面，截至目前，60岁以上人群购买的保费占比超过5%。

特别在长护险方面，国家正在推进寿险责任与护理保险责任转换试点，探索利用存量寿险产品开展转换业务，提升长期护理保险支付能力。另外还将推进将商业长期护理保险纳入税优健康保险范畴，提升商业长期护理保险吸引力。



泰康之家长寿社区智慧平台