



泰康保险集团在西北地区打造的高品质养老社区——泰康之家·秦园

专业化。

养老领域有两大需求非常迫切，即养老筹资和养老服务。

“人还在，钱没了。”这是很多老龄化社会中老年人遭遇的最大问题。为了满足进入高端养老机构所需，泰康保险与之匹配了资管保险服务，跨周期投资积累解决筹资需求。在泰康保险集团总裁兼首席运营官刘挺军看来：“长寿时代是健康时代和财富时代，要满足老人的康养需求，筹资是最根本的问题，要有美好的长寿生活，要有充足的财富准备。”

泰康保险设计的是“保险-资管-医养康宁”这样一个三端并重、三端协同的模式。泰康董事长陈东升提出了寿险新时代的商业概念，即：长寿、健康、富足三大闭环，其核心理念在于，在这个三端协同的商业模式中，既可以是“保险+医养+康宁”相互促进销售，也可以是通过保险主业来促进养老产业链的发展，还可以是以资产管理为主要目的，以养老不动产的投资来提升长期不动产的收益率。保险公司建立足够权威的服务标准，让客户对于服务的交付成果和质量能在事前感知。同时还在筹资环节设立标准，引导和吸引储蓄资金释放，解决中老人支付意愿不足的问题。

泰康保险提供的这种商业模式，有些部分领域已经

超出了传统保险业务范畴，但放在商业模式更高的层面来看待“保险+养老”，可以作为长寿时代的应对方案，是成体系、有逻辑、可持续的保险主品。

与泰康保险集团一样，同为保险业另一位巨头——平安保险集团，也见微知著紧盯住银发市场，只不过“野心”更大，他们盯上的是90%左右愿意居家养老的群体。

下午3点，西安市莲湖区西大街299号平安大厦C区四楼的中国平安人寿保险陕西分公司里人声嘈杂，各个工作室有举办保险产品说明会的、还有联谊互动的、更有面对面咨询服务的，客户群体也是以中老年妇女居多。

“平安管家”居家养老服务是2022年元旦首先在上海、苏州试点上市。随后的3月，“平安管家”又在北京、广州、深圳等全国20个城市上市。据这里一位资深的业务经理称，进入陕西市场一年多后，已经有不低于100万人的客户参保“平安管家”。

平安保险是改革开放后中国成立的第一批保险公司之一，是一家集保险、银行、投资等业务于一体的综合性金融集团。与泰康保险不同，平安保险因设计的产品丰富，早就实现了客户群体全覆盖。“其实很早以来，平安就有很多针对不同老年群体的多个保险理财产品。”据这位业务经理分析，平安的很多养老产品特点