

# 实探险企系养老社区 看“险养协同”如何深入银发经济

“好,再来! 啦啦发哆咪来……”走进武汉严西湖畔泰康之家·楚园护理公寓的大堂,中国证券报记者瞬间被清脆的钢琴声和悠扬的歌声吸引,86岁的胡奶奶正教自己的同伴弹奏三角钢琴,嘴里还动情地哼唱起了谱子。“退休前我做过音乐老师,搞过群众文化。养老社区很合我的口味,要跳要唱我都可以,一群有共同爱好的伙伴围着转。”

近日,记者实地探访多家险企系养老社区发现,险企近年来大力布局、雨后春笋般在全国各地涌现的养老社区,正在让养老变享老的理想照进现实。住进养老社区的长者们,不仅有了更丰富多元的文娱生活,还有了专业的照护和完备的医疗配套服务。

业内人士告诉记者,险企推进险养协同,闭环式投资参与银发经济,可以赋能销售场景,促进主业协同;在保单销售之外,在健康管理、养老服务等环节创造新的利润增长点,构建第二增长曲线。

● 本报记者 薛瑾

## 享老的养老社区居民

眼下正值春日繁花盛开之际,在泰康之家·楚园的花园里,十几位银发长者正在专注地写生,记录下眼前的春色。85岁的谢奶奶用画笔在调色盘里蘸了几下,画出几朵淡粉色的花朵和若干个粉橙色的花苞。

据谢奶奶介绍,自己与爱人都是武汉大学的老退休教授,几年前人住了泰康之家·楚园。对于自己的养老社区居民生活,谢奶奶感到十分满意。“孩子们不在身边,自己和老伴儿在家里没人照顾,家距离医院也比较远,年龄大了住进养老社区很安心。”谢奶奶说。

“这里医疗很方便。另外就是社交,有很多同龄人,大家素质都比较高,很谈得来,吃得省心,不用管一日三餐,有很多文艺活动,教我们唱歌的老师都是音乐学院毕业的。”谢奶奶说,她素来爱好唱歌、唱戏,在养老社区,经常会有与湖北京剧院和武汉歌舞剧院的老师互动的机会,这些家里比不上。“所以说是享老,另外还可以学东西。养老社区会举行交流分享活动,我就在这样的活动上讲过‘神秘实验室’。”

据泰康之家·楚园相关负责人介绍,作为泰康保险集团在湖北武汉打造的大规模、全功能、国际标准旗舰养老社区,泰康之家·楚园已入住居民约770位,可以为长者提供独立生活、协助生活、专业护理、记忆照护等一站式连续性医养服务。

记者从泰康保险集团了解到,早在2007年,该公司便开始探索保险与养老实体相结合的商业模式。目前,泰康之家养老社区已布局全国36城43个项目,实现22城24社区连锁运营,入住居民超1.6万人。泰康保险集团创始人、董事长兼首席执行官陈东升表示,2025年底,泰康之家养老社区在住居民有望超过2万人,泰康之家有望成为中国规模最大、居住人数最多的连锁养老服务机构。

近年来,诸多大中型险企纷纷加速布局养老社区。沿着险企逐鹿养老社区的轨迹可以发现,各家公司的进度不同,模式也有差异。业内人士表示,目前大致可分为重资产、轻重资产结合和轻资产模式。重资产模式一般是自建社区,轻资产模式则主要是通过租赁、改造物业的方式设立养老社区,像泰康保险和中国太保等均是重资产模式的代表,大家保险等则是轻资产模式的代表。

通过实地探访多家险企系养老社区,记者发现这些社区有不少共同点,比如大量配备的适老化设施、配比科学的养老餐食、丰富多元的文娱

活动、黑科技感满满的健康医养设备、便捷的护理和医疗体系等均是标配。对于老年人来说,“小病不出社区,大病快速转诊”的便捷就医服务更是重中之重。

以泰康之家为例,该机构逐渐形成“一个社区、一家医院”的医养融合模式,在养老社区配建康复医院,打造“紧急救助-健康管理-老年康复”三重防线。泰康同济(武汉)医院执行院长王志华向记者介绍,在医养融合方面,该医院与泰康之家·楚园及康复医院紧密合作。“重症患者直接转到我们这里来,接受的是全流程化服务。每个月定期会有专家在养老社区坐诊。”

## 险企竞逐养老风口

诸如此类的养老社区近年来在全国陆续投入运营,成为险企加速深入银发经济的写照。

银发经济已成为生机勃勃的未来经济。数据显示,截至2024年底,中国60岁及以上人口已达3.1亿,占总人口22%。老龄化催生了规模可观的银发经济。据中国老龄科学研究中心测算,目前我国银发经济规模达7万亿元,占GDP比重6%,2035年将达到30万亿元,年复合增长率15.7%,有着稳定的成长逻辑和显著的行业红利。

险企通过布局养老社区和养老产业,成为银发经济的深度参与者。

对外经济贸易大学保险学院教授王国军对记者表示,保险业响应国家发展养老服务产业解决老龄化问题的战略方针,保险资金投资养老产业符合国家养老发展规划布局。在2022年之前我国养老保障的第三支柱整体上缺乏国家税收政策支持的情况下,保险业从养老社区建设的角度切入到了国家养老保障体系的构建之中,成为十多年来我国商业保险公司参与养老服务体系建设、解决养老问题的一种有效手段和重要途径,在社会上形成了良好的正向反馈,也为寿险业的持续发展探索出了一条新的道路。

“保险城市建设经营养老社区是个多赢的选择,保险公司的长期资金有了一个好的投资渠道,社会有了一个好的选择,可以到保险公司的养老社区享受老年照护,获得一个幸福快乐安全的晚年,缓解了政府养老院建设的负担。”王国军说。

清华大学五道口金融学院中国保险与养老金融研究中心主任魏晨阳表示,养老社区能够提供全方位的养老保障,包括医疗护理、生活照料和精神关怀等,迎合了市场需求,同时还可以



本报记者 薛瑾 摄



视觉中国图片

提升险企的客户黏性。通过提供养老社区服务,险企可以增强客户的忠诚度和满意度,提升客户的长期价值。

在业内人士看来,传统保险业务主要依赖利差、死差、费差这“三差”盈利,而在“保险+康养”的险养协同模式下,险企正在探索更加多元的价值创造路径:通过加入养老服务,增强保险产品吸引力,提升新业务价值,赋能保单销售和保险主业;通过规模化专业化服务采购和运营,在健康管理、养老服务等环节创造新的利润增长点,助力构建第二增长曲线。

在多家公司2024年报发布会中,“康养”“养老”成为上市险企频频提及的关键词,各家公司在养老赛道上都有新动向和新成果。例如,中国人寿已在全国15个重点城市布局18个机构养老项目。中国人寿寿险公司董事长蔡希良表示,将持续推进“保险+康养”生态体系建设,加强与大健康、大养老服务供给企业合作投资,成为银发经济的重要参与者、供应者。

“2024年,公司全面加速康养生态布局,完善‘机构养老+居家养老+旅居养老’的养老生态。同时,整合内外部优质医疗资源,面向客户提供覆盖疾病预防、看病就医、海外医疗等全周期的健康服务。”新华保险副总裁秦泓波表示,“机构养老方面,去年共部署16个城市21个社区。”

## 多层次养老短板待补齐

国家卫生健康委发布的数据显示,我国养老呈现“9073”格局,即90%左右的老年人选择居家养老,7%左右的老年人依托社区支持养老,3%的老年人入住机构养老。险企虽然对养老产业进行了布局,但险企旗下养老社区通常有着较高的人住门槛,注定是少数人的选择。

在此格局下,九成的养老需求来自居家养老。居家养老通常面临生活起居难、出行社交难、日常就医难、安全急救难、康复治疗

难、专业护理难等问题。而在目前的市场上,分层次的养老服务和产品供给还远远不够,满足不同消费群体的需求特别是普惠群体的需求尚难,亟须构建和完善兜底性、普惠型、多样化的养老服务体系。同时,还需要解决专业养老人才队伍建设的不足和掣肘。

值得一提的是,居家养老越来越多地被险企提上日程。例如,在居家养老方面步伐迈得最早的中国平安,已全面形成“医、护、住、乐”联体模式。截至2024年末,该公司累计签约服务供应商超150家,覆盖全国75个城市。2024年,中国人寿寿险公司在北京、上海、广州、杭州、成都五个城市同步开展居家养老服务试点活动。新华保险也在2024年推出“新华安”居家养老服务,提供健康管理、安全监测、适老改造、便捷生活、居家上门等服务,在全国十几个城市已经落地。

业内人士表示,险企扎根银发经济领域,是一个系统的、长期的工程,不仅需要国家政策支持,更需要自身在养老金储备、养老社区建设、专业人才培养、相关服务标准制定等方面发力。银发经济是风口,也是一场考验长期主义的“耐力赛”。

“养老服务是劳动密集型行业,工种比较复杂,更多科技设备的应用会使得整个服务的效率和质量都得到很好的改善。”泰康之家副总裁兼养老社区事业部总经理徐晓欢对记者表示。“今年我们重点推进的事情就是智慧护理工作。”徐晓欢说,“长期来看,护理人员是稀缺的,愿意从事这个行业的年轻人不多。所以将来在长期护理方面,会有机器人代替护理人员趋势。人工智能、知识库和大数据会为我们整个医养融合的服务提供更高的价值。”

同时,防风险也是险企深入参与银发经济的重要课题。“尽管当前我国养老社区市场繁荣,成效显著,广受赞誉,但也面临着保险风险、市场风险、信用风险、操作风险、战略风险、声誉风险和流动性风险等多种风险的侵袭。为促进我国养老社区的可持续健康发展,保险业应加强制度规范,及时应对可能发生的各种风险。”王国军说。

# 破局融资困境 广发银行精准滴灌民营小微的硬核突围

● 本报记者 陈露

“公司研发投入大,资金需求强烈。银行投放信贷一般看重的是企业过往营收数据,我们这种处于发展初期的科创企业很难贷到款。”杭州云栖智慧视通科技有限公司行政总经理张倩说,“广发银行杭州分行‘科信贷’产品给予我们很大支持,有效解决了融资难题。”

智慧视通是一家专注形体(形态)识别核心技术的人工智能行业专精特新企业,其核心产品广泛应用于“AI+公共安全”“AI+智慧能源”“AI+智慧医疗”等领域。针对企业轻资产、高成长性的特点,广发银行杭州分行为企业落地500万元免抵押、类信用的“科信贷”额度,目前企业已使用300万元。

在浙江这个民营经济高度活跃的省份,还有多家与智慧视通类似的享受到广发银行金融服务的民营企业。中国证券报记者近日在浙江调研了解到,广发银行多措并举,在惠企利民上出实招,从优服务、降成本、提效率三个维度发力,切实提升小微企业金融服务的获得感和满意度。目前,广发银行的小微及民营贷款整体呈现“量增、价降、质优”的良好态势。

## 服务独角兽和瞪羚企业

与传统企业相比,科创企业尤其是处于初

创期的科创企业,固定资产有限,缺乏抵押物,前期的研发投入较大,盈利不确定性较高,传统信贷模式很难匹配科创企业的发展特点。为此,广发银行一改传统侧重财务指标的授信策略,变为侧重通过对企业进行综合评价,提供金融服务。

“科信贷”是广发银行针对科技型中小微企业轻资产、高成长性的特点,通过免抵押方式为其办理短期融资的金融产品,分行结合企业技术能力、知识产权情况以及发展前景等因素进行综合评估,通过免抵押、类信用的方式,为企业提供授信支持。

广发银行余杭分行副行长姚佳颖介绍,智慧视通是该行“科信贷”的首批客户之一,双方于2021年下半年建立信贷合作。彼时,该公司未实现盈利,该行通过综合积分卡对企业的一系列要素进行评估,判断企业的整体发展情况,最终为企业落地了500万元免抵押、类信用,可以无还本续贷的“科信贷”额度。

杭州光粒科技有限公司是一家专注AR底层光学技术的专精特新企业,该公司也曾面临研发投入高、融资渠道窄、抗风险能力弱等难题。“广发银行对我们的经营状况、研发实力和市场前景进行综合评估后,给予了800万元授信额度支持,并且持续关注,提供全方位、个性化的金融服务。”杭州光粒科技有限公司相关负责人说。

据广发银行杭州分公司金融部副总经理蒋轶艳介绍,截至2023年末,浙江省独角兽企业约有30家,该行对此类企业采取主动营销策略,通过多元化综合金融服务提升客户的体验感,目前已有企业与该行开展合作。截至2023年末,浙江省约有300家瞪羚企业,集中在人工智能、大数据、新能源、生物技术等领域。该类企业主要为增长快、创新能力和市场竞争力强的中小科创企业。广发银行杭州分行结合政府“企业创新积分制”试点工作,推出“科技积分贷”产品,根据企业的不同成长阶段,提供差异化的金融服务方案。

## 构建信贷专案模式

针对小微企业融资难题,广发银行还开发构建了信贷专案模式,即推动和指导各分行根据当地经济发展状况和区域特点,因地制宜、因城施策,充分利用好当地的行业特色、产业集群和重点领域,一户一策形成特色专案,在授信主体、经营实体、担保方式、授信方案、风险策略等方面进行差异化调整,引导信贷资金直达小微企业。

义乌国际商贸城是全球最大的小商品批发市场,经营面积640余万平方米,经营商户达7.5万个,商品涵盖玩具、饰品、箱包、文具、美妆、服饰等类别。在商贸城嘉轩织带商行店铺内的货

架上摆放着各式各样的丝带,据老板高晶介绍,她家的丝带主要出口到东南亚、非洲、欧美等地。由于与外商结款有一定的周期,有时需要借助银行信贷资金进行周转。

了解到嘉轩织带商行资金需求后,广发银行向其提供了“商城E贷”产品。据广发银行义乌分行副行长杨畅介绍,“商城E贷”是该行为商贸城商户打造的专属信贷产品,基于义乌国际商贸城提供的商户征信数据,用户只需要在线上提交申请,最快几分钟就能完成审批,最高授信额度50万元,随借随还,按天计息,已有近500家商户使用了该产品。高晶表示,她从2020年开始使用“商城E贷”,已借贷很多次,直接在手机上操作,十分方便。

针对小微企业的信贷需求,广发银行在丰富普惠产品供给上做“加法”,持续加大产品创设力度。广发银行党委委员、副行长林德明表示,该行聚焦外贸、民营、科创等重点领域,推出“商行E贷”“专精特新E贷”“惠易贷”等标准化产品,全行现有普惠金融产品17个,形成功能完备的普惠金融产品体系,持续扩大普惠金融覆盖面,培育金融服务实体经济的新动能。

截至2024年末,广发银行普惠型小微企业贷款余额1961亿元,比年初增加175.1亿元,增长9.8%,超过各项贷款增速6.3个百分点,民营企业贷款余额5132亿元,较年初增加396亿元,增长8.3%。

## 满足综合金融需求

广发银行普惠金融部副总经理吴海盛介绍,作为中国人寿集团成员单位,该行充分发挥中国人寿集团的综合金融资源以及行内公司、交银、投行、托管、金市等各条线产品资源的协同优势,建立“扶持+陪伴”“融资+融智”的立体化服务,构建“信贷+”综合金融服务模式,把具有广发特色的综合金融服务送达更多小微企业,全方位满足小微企业和个人客群的综合金融需求。

吴海盛表示,一方面,利用中国人寿集团综合金融业务产品,提供适配的保险保障服务和养老保障服务,切实解决小微企业和个人客群的风险规避需求,实现从以信贷业务为主,转为向企业、企业主以及员工个人提供立体化综合金融产品。

另一方面,以客户需求为导向,持续延伸和丰富“信贷+”服务供给理念,在小微信贷业务支持基础上,构建类别齐全、策略丰富、层次清晰的企业日常管理、普惠理财等综合金融服务体系。

吴海盛表示,针对小微企业普遍缺乏数字化人才、数字化转型成本较高的痛点,广发银行还全面整合数字人事、数字财税及数字差旅三大解决方案,推出“人财事”一站式经营管理服务的系统“数企通”,包括人事管理、财务管理、费控管理三大免费功能模块,为广大中小微企业提供更便捷、更高效的定制化金融服务。