

保险公司养老金融业务探究

—以泰康集团为例

潘美含 张妍洁 张芸希 潘皓青^{通讯作者}

厦门大学嘉庚学院, 中国·福建 漳州 363123

【摘要】随着人口老龄化社会加速演进和养老需求的增长态势,如何通过金融工具解决养老需求问题成为关键议题。本文以泰康保险集团为例,分析其“支付+服务+投资”三端协同的商业模式,深入探究泰康集团在养老金融、养老服务金融和养老产业金融三大领域的创新实践,并针对存在的问题提出建议。

【关键词】养老;金融;保险公司

【基金资助】厦门大学嘉庚学院校级大学生创新创业训练计划项目“养老与金融共赢机制研究—以泰康集团和建设银行为例”阶段性成果

1 养老金融含义和内容

养老金融是通过信贷、保险、理财等工具服务养老需求的金融体系,涵盖三方面:①养老金融,含政府主导的基本养老保险(第一支柱)、单位补充养老(第二支柱)、个人储蓄与商业保险(第三支柱);②养老服务金融,通过定制化产品帮助个人规划养老财富,提供适老化金融服务;③养老产业金融,通过财政、信贷、债券等方式支持养老设施、医疗保健等产业投融资。三者协同满足养老资产积累、服务优化及产业发展需求。

2 泰康保险养老金融的案例分析

2.1 泰康保险集团简介

2.1.1 泰康保险集团发展历史

业务初创和发展期(1996年-2005年):1996年8月,泰康人寿保险有限公司创立,以经营寿险、健康险等保险业务起家。三年内迅速在全国布局21家分公司,基本完成重点区域市场覆盖。

资管大发展时期(2006年-2008年):2005年泰康获批A股直投资格,次年泰康资管开业。2007年泰康资管设立100亿规模的泰康-开泰铁路债权计划,成为行业第一单另类投资产品。

战略转型期(2009年-2014年):提出“从规模主导转向价值主导”的战略转型。2009年,保监会批准泰康作为保险业第一个养老社区投资试点,2010年泰康之家投资有限公司成立。2012年首个养老社区开工,同年推出“幸福有约”保险计划。

打造产业闭环时期(2015年至今):2015年,“四位一体”商业模式全面落地。在全国多地布局养老社区,并

不断拓展医疗、殡葬等板块,形成“医养康宁”四位一体的服务链条。2018年,泰康保险集团首次进入世界500强榜单。

2.1.2 泰康保险集团的经营业绩

表1 2021—2023年泰康保险集团的经营业绩

单位:千元

项目	2021	2022	2023
营业收入	261,933,000	234,340,000	279,004,000
其他业务收入	12,194,000	12,211,000	12,163,000
净利润	24,448,000	10,710,000	12,567,000

资料来源:泰康保险2021-2023年年报

泰康集团的业务收入主要由保险、资管、医养三大核心业务板块产生。

经营保险业务的是泰康人寿、泰康养老和泰康在线。泰康人寿主要经营人寿保险、健康险、年金险等业务;泰康养老主要经营企业和个人的养老及健康保障领域;泰康在线作为互联网财险公司,依托互联网平台开展财产保险业务。结合表1可知,泰康集团的保险业务收入(营业收入)2022年较2021年呈下降趋势,2023年较2022年呈上升趋势。

旗下子公司泰康资产通过为各类资金提供专业的资产管理服务,收取管理费和业绩报酬等,产生资管业务。泰康之家是泰康集团旗下的高端养老社区品牌,在全国多个城市布局养老社区,产生医养业务。从表1可知,泰康集团这两项业务的收入(其他业务收入)2022年较2021年相对稳

定且略有增长，但2023年则下降。

2.2 泰康集团的商业模式与养老金融业务

2.2.1 泰康集团的商业模式

泰康保险构建了“支付+服务+投资”的创新商业模式，实现三端协同发展。

支付端上，公司深度融入国家养老金体系。在第二支柱领域，企业年金受托规模增速、市场份额增速、集合计划累计收益水平多年来均处于行业领先地位。截至2024年12月，年金受托管理总规模超5700亿元，其中企业年金受托保持年均36.9%的规模增长；在第三支柱个人养老金领域，成功推出多款产品，满足不同的市场需求。截至2024年11月底，泰康养老已累计服务个人养老金客户超11万人。

服务端上，公司打造高品质、全方位的服务体验。其中泰康之家作为核心品牌，是专注于养老、护理、康复实体建设运营和创新服务的专业品牌，其复制美国成功经验，并结合中国长者身心特征，打造大规模、全功能、高品质、连锁医养社区。2024年泰康之家在全国36个城市建设43个项目，23家社区开业运营，入住老年人超1.4万人。

投资端上，公司积极投资医疗健康产业。其全力打造“长寿社区+长寿医疗”生态体系，并且在大健康产业领域，直投多个股权基金项目，完善产业生态。

2.2.2 泰康集团的养老金融业务

在养老金融业务方面，泰康保险通过企业/职业年金和多款个人养老金产品与养老金融第二支柱和第三支柱深度融合。在第二支柱上，泰康的主要业务有“大受托”管理、企业年金单一计划、企业年金集合计划、职业年金以及年金科技，通过“企业端到个人端”的延伸，职域服务模式创新，扩大企业/职业年金规模；在第三支柱上，泰康推出多款个人养老金产品，主要产品有专属商业养老保险的泰康臻享百岁系列、年金保险的泰康幸福赢家年金保险（分红型）和泰康尊享一生年金保险E款（万能型）、创新型养老金融产品的泰康e理财智能养老金计划和泰康e爱家养老无忧终身年金保险（分红型），通过“类受托”模式降低个人养老金参与门槛，提升个人养老金的参与率。

在养老服务金融业务方面，泰康保险推出的保险产品“幸福有约”是泰康以满足长寿时代客户需求为导向打造的产品体系，构建起“保险+服务”的创新生活方式，用保险契约匹配生活方式，实现四位一体的融合。“幸福有约”体系中有长寿有约、健康有约、财富有约、善寿有约，其中包含寿险、年金险、健康险以及万能险。此外，在消费

者消费上述金融产品时，泰康也提供泰生活APP关怀版、客服热线优化以及柜面服务升级等适老化服务，全面打造“服务好”工程，提升消费者的满意度和信任度。

在养老产业金融业务方面，泰康保险投资了“长寿社区+长寿医疗”、大健康生态企业以及社区健康中心等养老产业。其中“长寿社区+长寿医疗”实体中，布局280家实体，覆盖56座城市，未来计划运营9万张床位；大健康生态企业中，直投企业近40家，大健康股权基金项目20余个，累计金额超170亿元；社区康养中心布局，为附近居民提供上门医养服务，打造机构养老、社区养老和居家养老三位一体的“养联体”。

2.2.3 泰康集团商业模式与养老金融业务关系

表2 泰康保险商业模式与养老金融业务关系

养老金融业务	商业模式	主要服务
养老金金融	负债端（支付）	企业/职业年金、个人养老金及职域
养老服务金融	服务端（服务）	提供养老服务
养老产业金融	投资端（投资）	养老社区投资

资料来源：根据泰康保险集团官网自行整理

负债端（支付）对应养老金金融，主要是销售年金保险，参与养老金三支柱建设，构建多层次筹资体系，通过资金筹集与支付管理，解决养老资金支付和服务需求的双重问题。在资产负债表上，客户缴纳保费使负债端保险合同准备金增加，投资资产随保费增加而相应增加以匹配养老金负债；在利润表上，保费收入计入营业收入，投资收益计入投资收益科目，扣除赔付、管理、销售等成本后形成净利润。

服务端（服务）对应养老服务金融，主要提供养老服务，将保险产品系列与创新性数字化普惠养老服务深度绑定，打造覆盖全生命周期的服务闭环，通过服务供给与需求对接，提升养老服务质量与效率。在资产负债表上，社区康养中心的房产、设备等固定资产，医药物质等存货以及养老服务相关企业的长期股权投资都会使泰康保险资产增加，用于日常运营资金周转会使负债增加；在利润表上，服务的收入、成本影响净利润。

投资端（投资）对应养老产业金融，主要是养老社区投资，将重资产投入医养社区，股权投资与生态协同，长期

资本支持实体布局,通过资本运作与资产增值,推动养老基础设施建设。在资产负债表上,养老社区房产、医疗设备等固定资产及对投资养老产业相关企业的长期股权投资使泰康保险资产增加,因建设养老社区和投资医疗机构产生的借款会使负债增加;在利润表上,养老社区的费用、成本、收益影响净利润。

2.3 泰康集团养老金融业务的创新与困境

2.3.1 泰康养老金融业务

(1) 创新实践

泰康养老积极参与国家养老金三支柱体系建设,在中央及各地职业年金受托人比选中凭实力全部入围。泰康还通过“职域业务模式”,服务从企业扩展到职工及家属,累计服务超过1100万人,新单标准保费收入超160亿元。在养老保障方面,泰康推出“泰康惠赢人生(优选版)年金保险(分红型)”和“泰康臻享百岁2024专属商业养老保险”,充分考虑了不同人群的收益预期,截至2024年已服务超过15万的个人养老金顾客。

(2) 存在问题

泰康部分第三支柱产品在功能设计与市场上其他产品相似,创新性不突出。另一个问题是,个人养老金市场的普及度低,部分客户对第三支柱产品的了解不足,影响产品的推广销售。

2.3.2 泰康养老服务金融业务

(1) 创新实践

泰康的“幸福有约”方案将寿险、年金险、健康险与高品质养老社区服务结合,吸引了超22万客户。泰康还打造“养联体”模式,无论居家还是社区,老人都可以享受到上门医养服务,真正做到全方面养老保障。

(2) 存在问题

泰康养老社区项目主要集中在一二线城市,三四线城市及农村地区的服务覆盖相对不足,难以满足更广泛群体的养老需求。其次,养老服务成本较高,高品质的养老社区和上门医养服务价格相对较高,部分中低收入群体难以负担。

2.3.3 泰康养老产业金融业务

(1) 创新实践

泰康养老在产业金融领域多元化布局,截至当下,泰康累计投资近500亿元,在全国56座城市布局了280家“长寿社区+长寿医疗”实体。泰康还通过直投和投资基金的方式,投入超过170亿元,布局了近40家大健康生态企业。这

些企业覆盖了医疗、康复、健康管理等多个领域,进一步丰富了泰康的养老产业生态。比如泰康投资的拜博口腔,不仅在全国50多个城市运营超过200家门店,还与保险业形成了良好的协同效应。此外,泰康积极参与政府和社会资本合作项目,推动养老产业与公共资源深度融合,探索可持续发展模式。

(2) 存在问题

养老产业投资规模大,回报周期长是行业的普遍现状。泰康的“长寿社区+长寿医疗”需要长期的资金支持,短期内很难看到明显的收益。其二是养老产业的发展高度依赖政策的支持,政策一旦变化,泰康的产业布局可能会受到很大的影响。

3 结论及建议

3.1 结论

泰康养老在养老金金融业务中表现出了较强的市场竞争力,但泰康产品存在同质化和客户教育不足的问题。

在服务金融业务中,泰康养老服务覆盖、成本控制和标准化建设还是有很大提升空间。

泰康养老在产业金融领域中,投资回报周期和政策依赖等问题需要进一步解决,毕竟,养老产业是长期事业,不能只靠政策的“东风”,还需要泰康自身的硬实力。

3.2 建议

在养老金金融业务中,泰康需要开发出一批更具差异化和竞争力的金融产品,通过各类渠道宣传,把复杂的金融知识变得通俗易懂,提升客户认知和接受度。

在养老服务金融业务方面,泰康养老需要加快在三四线城市和农村地区的布局,推动养老服务的普惠化,降低服务成本。

在养老产业金融领域,针对投资回报周期长这一难题,泰康通过多元化融资渠道和长期资金支持找到了解决方法。同时,他们还要和政府紧密合作探索出可持续的养老产业发展模式。养老产业不能只靠政策“输血”,更要学会自己“造血”,这样才能走的长远。

参考文献:

[1] 董克用,孙博,张栋.从养老金到养老金融:中国特色的概念体系与逻辑框架[J].公共管理与政策评论,2021,10(06):15-23.

[2] 朱文佩,林义.金融素养、金融普惠性与养老金融资产配置[J].山西财经大学学报,2022,44(03):43-57.