

险企掘金养老社区,前路漫漫

近年来,保险公司在国内养老市场上成为一道“亮丽风景线”,不少险企着力布局养老产业,其中尤以兴建养老社区最为典型。一项最新统计显示,截至2017年末,国内共有8家保险机构在国内18个省份投资了30个养老社区项目,实际投资金额299亿元,设计床位数43435个。然而,业内专家表示,投资养老社区可助力险企打造“全生命周期”的服务体系,但这条路并不容易走。(摘编自《人民日报》《上海金融报》)

案例:老两口最满意医疗条件

刘葆锴再有3个月就满80岁了。2015年6月,他和老伴卖掉自家房子,成为泰康保险集团投资建设的专业养老机构泰康之家·燕园的第一批住户。

燕园位于北京昌平新城,园区分为独立生活区、专业区以及失忆老人区,有多个户型,居民可把平时用惯了的家具家什搬来,独门独户营造自己的小空间。公共活动区整洁宽敞,室外是花园绿地,室内有泳池、图书馆、电子高尔夫室、小影院以及多间教室。在一楼大厅,还有一间近300平方米的挑高阳光房,冬暖夏凉,绿植葱郁。阴雨天,老人们就去那里锻炼、上网、聊天、喝茶。

社区派专人打扫房间,一日三餐饭菜挺可口。不做家务,老人们也不闲着。“书法、绘画、养生、声乐,都请名师授课,还组织外出参观。”刘葆锴的

老伴孟女士说。最让老两口满意的是医疗条件。每两层楼就派一名专职大夫,每周定期巡诊。社区里到处是24小时响应的按铃,突发急症有医生处置,有对口医院绿色通道接诊。

“社区里也有医院,头疼脑热能就近把病看了。以前住在家里,去最近的医院路程也得半小时,去了还要排大队。”孟女士说,去年10月份,刘葆锴脑梗,找到社区医生,服用急救药物后马上转送到了附近大医院。

泰康人寿是国内最早投资养老机构的保险公司之一。目前已在北京、三亚等11个城市投资建设大规模的医养社区。“康复、保健和急救系统比较完善,仅2017年燕园社区康复医院就实施了上百次危急抢救,绝大部分都很成功。”泰康之家首席执行官刘挺军说。

背景:国家给政策行业有动力

事实上,保险公司对投资医疗领域也兴致颇高。如阳光人寿投资建设阳光融和医院、中国人寿收购南阳南石医院,等等。阳光保险集团董事长张维功表示,未来10年,阳光集团在健康医疗产业将投资千亿元资金。中国平安借助互联网,搭建“平安好医生”移动医疗平台,提供家庭医生、消费型医疗等服务。截至2017年底,该平台医疗人员达888名,日均在线咨询量37万次。

随着我国迈入老龄化社会,各路资本纷纷逐鹿养老健康市场。保险资金周期长、规模大、稳定性强,与养老健康产业有天然契合点。一直以来,保险业投资养老健康产业的意愿都比较强烈。另一方面,国家连续出台各项涉及养老健康服务业的政策,更是推动险资在相关领域大手笔投入的关键。

2015年10月,国家发改委、保监会联合印发《关于保险业支持重大工

程建设有关事项的指导意见》,提出要充分发挥保险资金长期投资和保险业风险保障的独特优势,支持包括养老、医疗、健康在内的民生工程和重大工程建设。2017年5月发布的《中国保监会关于保险业支持实体经济发展的指导意见》,进一步明确“支持保险资金参与医疗、养老和健康产业投资,支持保险资金以投资新建、参股、并购等方式兴办养老社区,增加社会养老资源供给,促进保险业和养老产业共同发展”。

“目前保险业已经成为投资养老、健康产业的重要力量。”保监会人身险监管部主任袁序成介绍,截至2017年末,国内共有8家保险机构在国内18个省份投资30个养老社区项目,占地面积1150万平方米,实际投资金额299亿元,设计床位数43435个。多个养老社区项目已进入运营阶段。除了直接投资兴建养老社区,不少机构还以股权基金、收购等方式涉足养老产业。

趋势:“保险系”养老向低价优质发力

入住泰康燕园前,刘葆锴一家先交了90万元的押金。“算下来我俩每个月伙食费、房租、服务费要1.2万元。这个价格是2015年合同上约定的,按约3年一个周期,还会调价。我私下里打听了,下一个租期要上调3%,这个价格我们还能接受。”

不过,对工薪阶层来说,燕园的养老“门槛”仍然太高。“我翻过泰康燕园的资料,确实让人动心。可除开先交100来万元的押金不说,我们老两口每月的退休金加起来都不够伙食费和房租,住不起啊。”北京通州的海爽今年68岁,他考虑过机构养老,考察住家附近的公办养老院,不是一床难求,就是环境服务差,都不称心。

“保险系的高档养老社区,只是满足了很小一部分家庭的需要。”南开大学保险系教授朱铭来指出,相对于广阔市场需求,优质养老服务供给还远远不足。泰康保险集团董事长陈东升表示,接下来将创新产品,开发一批小

户型养老社区,让更多人享受到高品质的养老生活。

而在降低入住门槛方面,已有“保险系”养老机构作出了尝试。2017年10月,合众人寿在武汉创建的国内首个CCRC社区(持续健康退休社区)开业,融居家、社区和机构三种养老方式于一体,最低每月1500元就能入住。君康人寿相关负责人则透露,今年将通过资本运作收购专业养老服务机构,开展连锁经营。“中国老人还是更喜欢居家养老,我们想为普通居民提供标准化的养老和医疗保健上门服务。”

“由保险资金投资的养老社区具有以下特点:一是长期持有和运营,不追求快速销售和资金回笼;二是全部采用适老化设计,针对老年人提供服务,满足老年人多元化养老需求;三是由专业养老服务供应商提供医疗、护理、康复、休闲娱乐等服务。”袁序成认为,这种慢工出细活的做法,能打造出一批较好品质的养老机构。



痛点:专业医护人才缺乏是最大难题

“保险公司投资养老产业,从保险机构来看,这是自身产业链的延伸,可以扩大品牌影响力,使其从事后经济补偿转变为事前管理,摆脱单纯依靠利差盈利模式;从养老产业来看,丰富了养老供给的主体,促进保险业和养老产业融合发展;从宏观政策来看,可以完善多层次社会保障体系,在一定程度上分担政府压力。”中央财经大学保险学院副院长徐晓华说,保险公司应该逐步打通养老、健康、护理等与主业相关产业的链条,建立大保险生态圈,更好地实现“保险姓保”。

不过,“保险系”养老、医疗机构,也面临一些依靠自身无法解决的难题。

“全科医生、专业护理人员短缺是目前医养社区发展面临的巨大挑战。”刘挺军说,我国有全科医生20.9万人,占整个医生队伍总数的6.6%,而欧美等发达国家这个比例为30%-40%。国内现有养老护理人员不到30万人,按国际照护比,养老护理人员缺口1000多万人。“全科医生和专业护理人员的培养和培训力度不足,教学体系不够完备,以及养老从业人员文化程度低、工作强度大、整体收入少等问题,都是横在养老产业面前的难题。这些问题不解决,医养社区

服务质量会跟不上扩张节奏。”

按规定,保险养老社区的养老服务收入可以减免税费,但租金收入无法享受税收优惠,而且保险养老社区还需要缴纳房产税、土地使用税等相关税费。此外,部分地方政府对非营利性养老机构给予一次性建设补贴、床位补贴及运营补贴等,由于保险机构投资的商业养老社区无法享受上述配套政策,与新建非营利性养老机构相比,成本差异很大。

“根据现行民政部规定,养老机构用电、用水、用气等能源价格按照居民生活类执行,但向相关部门申请及具体操作落实仍存在困难。同时,养老社区开发建设审批流程较长,也缺少便捷审批的举措。”朱铭来说。

此外,保险资金开展养老、健康产业投资,涉及专业人员培训、医疗服务配套、医保定点支持、行业标准指导等事项,目前各部门之间还缺少协调联动。“比如,很多养老社区医院的医疗费用还不能医保报销。再如,保险公司开发产品时需要养老院、医院等外部机构提供数据支持,是否允许双方精算、财务合作,涉及现有各部门监管规则的调整。”朱铭来认为,支持保险业投资养老医疗产业,相关制度改革和创新还要提速。

专家:需满足消费者多样化需求

保险公司纷纷进军养老社区,背后折射的是未来中国养老产业的巨大市场机遇。根据中国社科院发布的《中国养老产业发展白皮书》显示,预计到2030年,中国养老产业市场可达13万亿元。而截至2014年,国内养老机构收留抚养老年人数仅相当于全国65岁及以上老年人总数的2.1%,相当于全国失能老人总数的8.5%。预计2020年我国养老地产市场空间将达7.7万亿元,2030年将进一步扩张,达到22.3万亿元。

“保险资金投资养老地产有多重优势,但这条路并不容易走。”对外经贸大学保险学院教授王稳表示,险资在养老地产上投资非常成功的案例并不突出。其一,在满足消费者多样化需求方面,还有待改善。“一些保险养老社区给人的印象就是‘贵’,当然定价高一些,对险企来说利润率好一些。但养老社区提供的服务应更具特色,而非同质化服务。”其二,从专业化分工来看,险企做商业地产,是否熟悉

这个行业的特性,能否像地产公司那样产生专业效益,有待市场检验。

王稳认为,保险公司投资养老地产,需要更完善的风险管控。从盈利模式来说,“风险补偿+养老居住+健康维护”是大方向。比如,一些养老社区与保险产品挂钩,养老社区只是险企提供的养老综合管理解决方案中的一环,实现多险种跨期发展,是未来险企在养老地产投资上制胜的关键。

“保险公司应回归养老保险基本功能,除了适合高净值人群的高端养老社区,还应提供价格低廉、覆盖面更大的养老保险产品。比如,开放一些适合普通百姓的年金产品,使工薪阶层能用年收入的10%购买,在退休后每年拿到数额可观的养老金。”王稳认为,国内保险行业对长周期寿险的开发力度不够,目前市场上的产品中,养老险占比还较小。除了养老险、健康险、责任险、巨灾险、农业险、家财险等与生活密切相关的险种,都应成为下一步重点关注的领域。