

近日，中国太保集团披露，认购旗下太保资本发起的大健康产业基金份额，认购金额12亿元。这是中国太保在康养产业持续布局的一个落子。

随着老龄化社会推进、民众保险需求变化，以及可以预见的养老健康保障缺口，大型保险集团均纷纷整合资源，加大康养生态圈布局，同时反哺保险主业。

除了中国太保，我国大型保险集团例如中国人寿、中国平安、中国太平、泰康保险等都在持续夯实医康养布局，打造“产品+服务”联动机制，布局成果逐步显现。

太保集团12亿认购大健康产业基金份额

太保资本全称太保私募基金管理有限公司，系太保集团控股子公司，主要开展私募股权投资基金管理服务等业务，注册资本1亿元。

据披露，太保集团于12月7日与太保资本签署了《南京太保二期大健康产业基金管理合伙企业（有限合伙）之合伙协议》，认购由太保资本发起设立的该基金的份额，认购金额12亿元。基金存续期限为7+3（第一次延长期）+2年（第二次延长期）。

太保资本担任该基金的管理人，收取的管理费为：投资期按照该基金的实缴出资额的1%/年收取，退出期按未退出项目投资成本的1%/年计算收取，预估存续期内管理费总计约1.105亿元。

据介绍，该基金目标总规模预计为15.01亿元，基金存续期限为7+3（第一次延长期）+2年（第二次延长期），该基金主要聚焦大健康生态协同企业，包括互联网医疗、高端医疗、健康管理等领域的投资机会，主要对与保险业务具有明显协同效应、属于保险+健康服务生态圈的重要环节，且能够持续赋能保险价值链的、处于长期产业的相关企业进行投资。

2020年以来，太保集团启动大健康产业新引擎，制定了2020-2025年大健康发展规划，推动公司与瑞金医院共建互联网医院，设立“太医管家”管理式医疗服务平台，布局大健康产业投资。

去年7月20日，太保集团、太保资本、太保人寿就曾共同投资设立太保大健康产业私募投资基金（上海）合伙企业（有限合伙）——太保大健康产业股权投资基金（I期），基金目标募集规模100亿元，合伙期限为20年，太保集团认缴15亿元。

今年11月，太保旗下康复产业基金与上海大悦堂医院管理有限公司签约。根据协议，2024年年中，太保布局的首家康复医院上海源申金迈康复医院将建成运营，将开

放近220张床位。此前，太保已与上海交大医学院在康复医疗领域建立战略合作，将共同建设“交医-太保源申康复研究院”。

“保险+康养”是太保寿险发展的一体两翼策略。近两年，太保持续加大在养老、健康、医疗领域布局力度。目前，中国太保康养布局成果正密集落地。

12月3日，太保家园南京国际颐养社区体验馆正式开放，加上上月开放的上海崇明颐养社区体验馆，以及7月开放的上海普陀康养社区体验馆、正式开业的杭州颐养社区，标志着中国太保布局长三角养老服务取得阶段性进展。

2022年，太保家园新投资落地北京、三亚两个项目，实现11座城市布局12个项目，全国整体布局基本完成。除今年已经开业的杭州社区外，上海普陀、上海崇明及南京社区三个项目明年也将全部投入运营，在东部地区形成太保家园养老社区集群。此外，2023年，太保家园青岛、厦门社区也将投入运营。目前，太保家园已形成“颐养社区（以健康活力业态为主）、乐养社区（以旅居候鸟式养老业态为主）、康养社区（以康复护理业态为主）”三大产品线。

保险机构纷纷发力医康养布局

除了中国太保，我国大型保险集团例如中国人寿、中国平安、中国太平、泰康保险等都在持续夯实医康养布局，打造“产品+服务”联动机制，布局成果逐步显现。

例如，中国平安实施“综合金融+医疗健康”战略布局，通过平安寿险、平安产险、平安养老险、平安健康险和平安健康(股票简称“平安好医生”)等公司，全面推动医疗健康生态建设。同时，将差异化的医疗健康服务与作为支付方的金融业务无缝结合。

太平保险集团在2021-2025的发展规划中明确提出，要打造“保险+”现代客户服务生态圈，其中“保险+大养老”在形态上采用“轻重”相结合，“保险+大健康”坚持自建、参股与合作相结合。目前太平已初步形成“自有+第三方合作”的养老社区布局，截至目前“太平乐享家”共拥有十二家社区。

泰康集团是保险业重资产投入养老产业的典型案例，泰康直接以重资产的形式投资养老项目，同时通过设立泰康健康产业投资控股统筹管控项目公司的经营。

保险公司纷纷布局康养生态圈有着深刻的社会经济变革背景。2021年末，我国65岁及以上人口突破2亿、占比达14.2%，多地步入“中度老龄化社会”。据预测，全国60岁及以上老年人口将突破4亿，养老需求和健康保障需求预期都将出现井喷。

面对史无前例的人口老龄化浪潮，党的二十大报告提出健全社会保障体系、推进健康中国建设、发展养老事业和养老产业等多项关键举措。近期，第三支柱的个人养老金政策也密集出台，进入实质性运作阶段，预期养老储蓄、养老基金、养老理财、养老信托金融产品+品质养老服务的市场需求将更加巨大。

中信建投深度分析报告发现，美国健康险市场的营收、利润增速高于寿险市场。美国健康险以综合健康服务集团的方式提供，属于重资产线下布局的类型。对标美国，我国寿险行业属于发展早期，而老龄化较重的情况。养老需求缺口将带动行业实现穿越周期增长。

报告认为，保险产品保障范畴与养老服务需求的匹配程度较高：养老金融仅解决的是老年人的收入问题，而保险系列产品——养老年金、长期护理险、医疗险等多险种保障的是老年医疗支出、护理服务、慢病管理、智能养老等多种类养老服务需求。如果仅PK收益率，保险产品不占优势，但牵动线下服务网络的保障范畴，保险产品独具优势。

反哺主业方面，康养生态圈建设有助于保险资金穿越经济下行周期，“保险+康养”模式对提升绩优营销队伍的留存率具有积极作用，同时也有助于提高产品竞争力。数据显示，养老服务、健康管理等服务场景能有力拉动客户从服务触达保险产品。

例如平安寿险依托集团医疗健康生态圈，创新推出“保险+健康管理”、“保险+居家养老”、“保险+高端养老”等产品及服务。2022年上半年，平安寿险30%的新增客户来自医疗健康服务用户转化。

又如，随着太保家园东部集群形成，中国太保寿险各分公司累计发放太保家园资格函数量前十名中，其中寿险东区占据六席，并持续保持高客增长率全国第一。太保表示，随着其他地区太保家园的逐步投入运营，太保家园赋能主业的效应将更加凸显，将逐步成为中国太保打造“产品+服务”生态圈的重要发力点和寿险第二增长曲线的重要战略支撑点。

责编：林根

校对：王锦程