

2021年中国保险+养老社区市场分析报告- 产业深度研究与发展前景预测

报告大纲

观研报告网

www.chinabaogao.com

一、报告简介

观研报告网发布的《2021年中国保险+养老社区市场分析报告-产业深度研究与发展前景预测》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<http://baogao.chinabaogao.com/baoxian/553275553275.html>

报告价格：电子版: 8200元 纸介版：8200元 电子和纸介版: 8500

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sale@chinabaogao.com

联系人: 客服

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、报告目录及图表目录

随着社会各界对人口老龄化现象的关注，近年来“保险+养老”也成为了人身险公司业务发展的重要方向，大型保险公司纷纷以重资产、轻资产模式发力养老社区。

一、保险企业纷纷布局养老社区驱动因素

（一）政策支持

政策对保险公司投资养老经历了一个从谨慎、到放开、再到理性规范的递进过程。2009年，保监会出台《险资投资不动产办法》和《险资投资股权办法》，允许保险公司投资不动产和企业股权，由此揭开了政策鼓励保险公司进军养老的序幕。

2009年11月19日，在政策支持下，保监会下发《关于“泰康—养老社区股权投资计划”备案的通知》，批准泰康开办养老社区。2010年，泰康之家成立，预示着保险投资养老的政策真正落地。

在险企纷纷重资产投资之后，政策越发理性和完善。2018年1月24日，保监会发布了新《保险资金运用管理办法》，新办法有两个新增原则：一是保险资金运用必须以服务保险业为主要目标，二是，保险资金运用应当坚持独立运作，不受股东违规干预。

此外，新险资运用办法和保监会印发的《中国保险业发展“十三五”规划纲要》也提到，允许保险资金投资资产证券化产品，拓宽保险资金服务领域、创新保险资金运用方式（鼓励设立不动产、基础设施、养老等专业保险资产管理机构，允许专业保险资产管理机构设立夹层基金、并购基金、不动产基金等）。

（二）着眼于保险公司自身发展

1、投资重资产养老可以提高保险公司的偿付能力

在保险公司进入养老行业初期，保险公司的投资速度很快，通过投资养老社区可进行评估增值，在账面上创造收益，提高偿付能力。不过，值得一提的是，2017年后，由于保监会对大类资产占比和偿付能力的控制，保险公司投资养老社区进行评估增值的盛宴不再，保险公司也就不再能借此获得偿付能力，反而会因此而打折。

2、有利于缓解保险资金“长短错配”的压力

保险资金量丰厚，有大量可投资资产，但目前资金主要进入银行存款、国债等短期投资渠道，投资渠道较为单一，造成资产负债期限的不匹配。而养老作为一个综合性的服务业，需要一定的时间沉淀服务，考虑到养老社区、老年公寓的建设周期长，也需要长期、稳定的资金来源。两者相匹配，可以缓解保险资金“长短错配”的压力。

3、促进保单销售

商业保险的到期续保问题一直影响着保险公司业务的稳定经营。保险公司将保险产品与养老服务、养老地产的会员资格挂钩，可以增加保险产品的吸引力，形成差异化竞争，为客户提供更多元的选择，提高客户粘性，促进保单销售。例如，2019年太平洋保险全年发放了7906份养老社区入住资格函；太平养老社区项目入住资格带动首期保费约56亿港元，

首期保费贡献率达18.8%，成为太平旗下寿险公司推动新单增长的重要贡献力量。

4、延长产业链

养老产业的快速发展，已经催生出了越来越多的业态，除重资产的大型养老社区外，还有各类轻量级的服务项目，涵盖老年人生活的方方面面。险资布局养老，可以深耕已有的寿险客户，为老年人打造围绕全生命周期的服务，向上衔接工程保险，向下衔接医疗保险、护理保险、养老保险、上门服务等，继而带动公司的整体发展，提供公司的综合收益。

二、保险+养老社区具有天然优势

（一）资产端：保险资金的长周期特征与养老产业所需的稳定性匹配

养老社区的核心在“后续运营和持续照护服务”，其主要盈利来自于长期租金收入和资产升值，现金回流速度慢，在开发和运营阶段均需要有稳定、长周期、低成本、大规模的资金做支持。

保险资金规模大、回报要求低、周期长，适合投资养老社区。保险公司大量长期资金需要寻找具备稳定回报的投资方向，养老地产经营稳定，周期波动小，更多的与人口结构变化程度有关，可预期性强，现金流稳定。同时养老保险产品与养老地产的客户区高度一致，利于养老地产的灵活经营，同时也利于寿险产品的销售。

目前我国已有10家保险机构投资了47个养老社区项目，床位数超过8.4万个。同时，保险资金通过直接股权和间接股权投向产业方向为养老及养老产业上下游医疗、健康行业的私募股权投资基金2340多亿元，各大险企争相入局养老社区。

（二）负债端：促进保单销售，增强客户粘性

1、双向促进：养老社区与寿险保单捆绑销售形成正反馈

目前部分保险公司将保险与养老社区捆绑销售，如购买保险公司的某种产品或者达到一定金额可获得养老社区入住资格等销售模式，如泰康人寿已完成泰康之家八个养老项目布局，捆绑“幸福有约”保险；太平集团与全球著名养老社区品牌WATERMARK（美国水印）组建合资养老企业开发CCRC模式的养老社区“梧桐人家”，与中国太平推出的终身年金养老保险产品“悦享金生”进行捆绑式销售；合众人寿也推出了合众优年系列养老社区。

投资养老社区延伸可保险产业链，拉动寿险销售；长期可获取不动产增值收益。但目前来看，大部分保险公司的保险产品给付未能实现和养老社区费用真正挂钩，各保险公司仍需继续探索保险产品与养老社区之间的销售模式。

2、产品+服务：增强客户粘性，获取数据资源

过去的保险服务一般集中在客户理赔阶段，在保险售出的前期与客户沟通较少，对客户忠诚度的提高没有太大帮助。保险公司通过投资养老社区，同时销售相关保险产品，将保险产品与服务相结合，通过服务增加客户和保险公司接触的频率，增强客户粘性。同时养老社区为入住的客户提供的健康管理、亚健康管理、医疗服务等，包括为客户定制运动计划、营养方案，为客户安排特色体检、体重管理等。一系列的服务目的在于让客户健康的生活，一方面更好的控制赔付水平，另一方面增强客户粘性，了解公司产品和服务，未来可运用养老

和健康大数据，支持养老健康保险产品创新，优化保险产品费率与条款，持续提高业务竞争力。

（三）构建高质量养老生态，增强社区引流力度

险企建设养老社区面临着投资重、盈利回报周期长的现实困境。从目前市场上的经营模式来看，大部分可盈利的养老项目的主流模式为“会费+月费”的会员卡模式，保险机构为主导开发的养老项目多与其养老保险产品销售进行捆绑。

养老机构对入驻的养老客户收取一次性会员费（100万-500万不等），后月缴纳5000-10000元的月费，如果老人为高龄老人或者失能老人需其他特殊服务时则另外收取特护费，目前主流的泰康保险的泰康之家、万科随园嘉树等均采用此类收费模式。

一般来说此类养老社区并非可销售物业，没有产权及产证，会员卡不能充当个人资产证明，也不能进行抵押。该类会员卡性质应属于“长期租赁合约”，在目前法律体系下难以获得完全保障，目前央企/国企/大型保险机构等资信情况较好的企业产品更容易获得消费者信任与青睐。

近年来，为进一步扩大保单销售，提升盈利水平，以泰康保险为代表的头部险企致力于做大支付，从“保险+养老社区入住资格（期货）”绑定的销售模式发展为“代理人+养老社区入住资格（现货）”的销售模式，鼓励代理人直接销售社区入住资格函，以此提高社区即期入住率。

除此之外，部分险企通过战略投资，与专业机构合作，建立丰富、完善的养老生态；强化社区体验，利用养老社区内部资源进行多种形式的场景体验，通过提升服务质量增强对对寿险引流的广度和深度。养老社区与保险产品相结合正逐渐为大众所接受，并成为促进“养老社区”与“保险产品”正反馈循环的双赢模式。

养老社区成为寿险产业链中的关键一环，既让保险资金的用途得到延伸，也扩展了保险产品的种类和服务，还带来了后续的健康险、护理险等产品接触客群的机会。

三、险企加速布局养老社区，“保险+产品”模式成主流

我国龙头险企如泰康、太平、国寿、太保等公司均陆续布局了养老产业，对于保单销售的促进作用已体现，未来规模化布局加高品质运营的养老社区将提升 保险公司差异化竞争力。各公司在养老社区的定位、投资模式、运营方式、入住 方式等方面各有异同。

保险公司投资养老社区有三种模式

模式

简介

重资产投入模式

依托集团的资产优势投入资金自建养老社区项目，这种模式取决于公司的资产规模，保险公司的角色往往是“投资商、开发商、运营商”合为一体。典型模式是泰康、太保、国寿

轻重资产相结合模式

部分养老社区自建，同时与第三方签约合作或者以股权投资养老机构，典型代表为太平、

合众

纯轻资产模式

全部与第三方合作的模式，通过第三方现成的养老床位数来实现资源互换，典型代表为光大永明汇晨养老社区 资料来源：观研天下整理

各保险公司正式布局养老时间点

时间

保险公司

2010年

泰康之家、合众人寿

2012年

平安保险、太平人寿、新华保险、同方全球人寿

2014年

太平洋保险、前海人寿、幸福人寿

2015年

中国人寿、阳光保险、人保寿险、招商仁和人寿

2016年

恒大人寿、光大永明人寿

2018年

爱心人寿

2019年

大家保险、复星保德信、中华保险、国华人寿资料来源：观研天下整理

目前，布局养老社区的保险公司可划分为四个梯队，第一梯队是泰康、太保、国寿，重资产投资养老社区，重视医养结合和康复护理资源配置；第二梯队是太平、合众，以股权合作、收购养老院等投资方式以退为进，未来在养老市场中占据重要角色；第三梯队以新华、平安为代表，虽然很早布局养老社区，但多处于观望状态；第四梯队以幸福人寿、中华保险、爱心人寿、国华人寿等不太知名的保险公司为代表，其发展养老的模式极轻。

布局养老社区的四大保险公司梯队 资料来源：观研天下整理（TC）

观研报告网发布的《2021年中国保险+养老社区市场分析报告-产业深度研究与发展前景预测》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从

宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

行业报告是业内企业、相关投资公司及政府部门准确把握行业发展趋势，洞悉行业竞争格局，规避经营和投资风险，制定正确竞争和投资战略决策的重要决策依据之一。本报告是全面了解行业以及对本行业进行投资不可或缺的重要工具。观研天下是国内知名的行业信息咨询机构，拥有资深的专家团队，多年来已经为上万家企业单位、咨询机构、金融机构、行业协会、个人投资者等提供了专业的行业分析报告，客户涵盖了华为、中国石油、中国电信、中国建筑、惠普、迪士尼等国内外行业领先企业，并得到了客户的广泛认可。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国家统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。本研究报告采用的行业分析方法包括波特五力模型分析法、SWOT分析法、PEST分析法，对行业进行全面的内外部环境分析，同时通过资深分析师对目前国家经济形势的走势以及市场发展趋势和当前行业热点分析，预测行业未来的发展方向、新兴热点、市场空间、技术趋势以及未来发展战略等。

【目录大纲】

第一章 2017-2021年中国保险+养老社区行业发展概述

第一节 保险+养老社区行业发展情况概述

- 一、保险+养老社区行业相关定义
- 二、保险+养老社区行业基本情况介绍
- 三、保险+养老社区行业发展特点分析
- 四、保险+养老社区行业经营模式
 - 1、生产模式
 - 2、采购模式
 - 3、销售模式
- 五、保险+养老社区行业需求主体分析

第二节 中国保险+养老社区行业上下游产业链分析

- 一、产业链模型原理介绍
- 二、保险+养老社区行业产业链条分析
- 三、产业链运行机制
 - (1) 沟通协调机制
 - (2) 风险分配机制

(3) 竞争协调机制

四、中国保险+养老社区行业产业链环节分析

1、上游产业

2、下游产业

第三节 中国保险+养老社区行业生命周期分析

一、保险+养老社区行业生命周期理论概述

二、保险+养老社区行业所属的生命周期分析

第四节 保险+养老社区行业经济指标分析

一、保险+养老社区行业的赢利性分析

二、保险+养老社区行业的经济周期分析

三、保险+养老社区行业附加值的提升空间分析

第五节 中国保险+养老社区行业进入壁垒分析

一、保险+养老社区行业资金壁垒分析

二、保险+养老社区行业技术壁垒分析

三、保险+养老社区行业人才壁垒分析

四、保险+养老社区行业品牌壁垒分析

五、保险+养老社区行业其他壁垒分析

第二章 2017-2021年全球保险+养老社区行业市场发展现状分析

第一节 全球保险+养老社区行业发展历程回顾

第二节 全球保险+养老社区行业市场区域分布情况

第三节 亚洲保险+养老社区行业地区市场分析

一、亚洲保险+养老社区行业市场现状分析

二、亚洲保险+养老社区行业市场规模与市场需求分析

三、亚洲保险+养老社区行业市场前景分析

第四节 北美保险+养老社区行业地区市场分析

一、北美保险+养老社区行业市场现状分析

二、北美保险+养老社区行业市场规模与市场需求分析

三、北美保险+养老社区行业市场前景分析

第五节 欧洲保险+养老社区行业地区市场分析

一、欧洲保险+养老社区行业市场现状分析

二、欧洲保险+养老社区行业市场规模与市场需求分析

三、欧洲保险+养老社区行业市场前景分析

第六节 2021-2026年世界保险+养老社区行业分布走势预测

第七节 2021-2026年全球保险+养老社区行业市场规模预测

第三章 中国保险+养老社区产业发展环境分析

第一节 我国宏观经济环境分析

- 一、中国GDP增长情况分析
- 二、工业经济发展形势分析
- 三、社会固定资产投资分析
- 四、全社会消费品零售总额
- 五、城乡居民收入增长分析
- 六、居民消费价格变化分析
- 七、对外贸易发展形势分析

第二节 中国保险+养老社区行业政策环境分析

- 一、行业监管体制现状
- 二、行业主要政策法规

第三节 中国保险+养老社区产业社会环境发展分析

- 一、人口环境分析
- 二、教育环境分析
- 三、文化环境分析
- 四、生态环境分析
- 五、消费观念分析

第四章 中国保险+养老社区行业运行情况

第一节 中国保险+养老社区行业发展状况情况介绍

- 一、行业发展历程回顾
- 二、行业创新情况分析
 - 1、行业技术发展现状
 - 2、行业技术专利情况
 - 3、技术发展趋势分析
- 三、行业发展特点分析

第二节 中国保险+养老社区行业市场规模分析

第三节 中国保险+养老社区行业供应情况分析

第四节 中国保险+养老社区行业需求情况分析

第五节 我国保险+养老社区行业细分市场分析

- 1、细分市场一
- 2、细分市场二
- 3、其它细分市场

第六节 中国保险+养老社区行业供需平衡分析

第七节 中国保险+养老社区行业发展趋势分析

第五章 中国保险+养老社区所属行业运行数据监测

第一节 中国保险+养老社区所属行业总体规模分析

一、企业数量结构分析

二、行业资产规模分析

第二节 中国保险+养老社区所属行业产销与费用分析

一、流动资产

二、销售收入分析

三、负债分析

四、利润规模分析

五、产值分析

第三节 中国保险+养老社区所属行业财务指标分析

一、行业盈利能力分析

二、行业偿债能力分析

三、行业营运能力分析

四、行业发展能力分析

第六章 2017-2021年中国保险+养老社区市场格局分析

第一节 中国保险+养老社区行业竞争现状分析

一、中国保险+养老社区行业竞争情况分析

二、中国保险+养老社区行业主要品牌分析

第二节 中国保险+养老社区行业集中度分析

一、中国保险+养老社区行业市场集中度影响因素分析

二、中国保险+养老社区行业市场集中度分析

第三节 中国保险+养老社区行业存在的问题

第四节 中国保险+养老社区行业解决问题的策略分析

第五节 中国保险+养老社区行业钻石模型分析

一、生产要素

二、需求条件

三、支援与相关产业

四、企业战略、结构与竞争状态

五、政府的作用

第七章 2017-2021年中国保险+养老社区行业需求特点与动态分析

第一节 中国保险+养老社区行业消费市场动态情况

第二节 中国保险+养老社区行业消费市场特点分析

一、需求偏好

二、价格偏好

三、品牌偏好

四、其他偏好

第三节 保险+养老社区行业成本结构分析

第四节 保险+养老社区行业价格影响因素分析

一、供需因素

二、成本因素

三、渠道因素

四、其他因素

第五节 中国保险+养老社区行业价格现状分析

第六节 中国保险+养老社区行业平均价格走势预测

一、中国保险+养老社区行业价格影响因素

二、中国保险+养老社区行业平均价格走势预测

三、中国保险+养老社区行业平均价格增速预测

第八章 2017-2021年中国保险+养老社区行业区域市场现状分析

第一节 中国保险+养老社区行业区域市场规模分布

第二节 中国华东地区保险+养老社区市场分析

一、华东地区概述

二、华东地区经济环境分析

三、华东地区保险+养老社区市场规模分析

四、华东地区保险+养老社区市场规模预测

第三节 华中地区市场分析

一、华中地区概述

二、华中地区经济环境分析

三、华中地区保险+养老社区市场规模分析

四、华中地区保险+养老社区市场规模预测

第四节 华南地区市场分析

一、华南地区概述

二、华南地区经济环境分析

三、华南地区保险+养老社区市场规模分析

四、华南地区保险+养老社区市场规模预测

第九章 2017-2021年中国保险+养老社区行业竞争情况

第一节 中国保险+养老社区行业竞争结构分析（波特五力模型）

一、现有企业间竞争

二、潜在进入者分析

三、替代品威胁分析

四、供应商议价能力

五、客户议价能力

第二节 中国保险+养老社区行业SCP分析

一、理论介绍

二、SCP范式

三、SCP分析框架

第三节 中国保险+养老社区行业竞争环境分析（PEST）

一、政策环境

二、经济环境

三、社会环境

四、技术环境

第十章 保险+养老社区行业企业分析（随数据更新有调整）

第一节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

1、主要经济指标情况

2、企业盈利能力分析

3、企业偿债能力分析

4、企业运营能力分析

5、企业成长能力分析

四、公司优劣势分析

第二节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、运营情况

四、公司优劣势分析

第三节 企业

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、运营情况
- 四、公司优劣势分析

第四节 企业

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、运营情况
- 四、公司优劣势分析

第五节 企业

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、运营情况
- 四、公司优劣势分析

第十一章 2021-2026年中国保险+养老社区行业发展前景分析与预测

第一节 中国保险+养老社区行业未来发展前景分析

- 一、保险+养老社区行业国内投资环境分析
- 二、中国保险+养老社区行业市场机会分析
- 三、中国保险+养老社区行业投资增速预测

第二节 中国保险+养老社区行业未来发展趋势预测

第三节 中国保险+养老社区行业市场发展预测

- 一、中国保险+养老社区行业市场规模预测
- 二、中国保险+养老社区行业市场规模增速预测
- 三、中国保险+养老社区行业产值规模预测
- 四、中国保险+养老社区行业产值增速预测
- 五、中国保险+养老社区行业供需情况预测

第四节 中国保险+养老社区行业盈利走势预测

- 一、中国保险+养老社区行业毛利润同比增速预测
- 二、中国保险+养老社区行业利润总额同比增速预测

第十二章 2021-2026年中国保险+养老社区行业投资风险与营销分析

第一节 保险+养老社区行业投资风险分析

- 一、保险+养老社区行业政策风险分析

二、保险+养老社区行业技术风险分析

三、保险+养老社区行业竞争风险分析

四、保险+养老社区行业其他风险分析

第二节 保险+养老社区行业应对策略

一、把握国家投资的契机

二、竞争性战略联盟的实施

三、企业自身应对策略

第十三章 2021-2026年中国保险+养老社区行业发展战略及规划建议

第一节 中国保险+养老社区行业品牌战略分析

一、保险+养老社区企业品牌的重要性

二、保险+养老社区企业实施品牌战略的意义

三、保险+养老社区企业品牌的现状分析

四、保险+养老社区企业的品牌战略

五、保险+养老社区品牌战略管理的策略

第二节 中国保险+养老社区行业市场的关键客户战略实施

一、实施关键客户战略的必要性

二、合理确立关键客户

三、对关键客户的营销策略

四、强化关键客户的管理

五、实施关键客户战略要重点解决的问题

第三节 中国保险+养老社区行业战略综合规划分析

一、战略综合规划

二、技术开发战略

三、业务组合战略

四、区域战略规划

五、产业战略规划

六、营销品牌战略

七、竞争战略规划

第十四章 2021-2026年中国保险+养老社区行业发展策略及投资建议

第一节 中国保险+养老社区行业产品策略分析

一、服务产品开发策略

二、市场细分策略

三、目标市场的选择

第二节 中国保险+养老社区行业营销渠道策略

一、保险+养老社区行业渠道选择策略

二、保险+养老社区行业营销策略

第三节 中国保险+养老社区行业价格策略

第四节 观研天下行业分析师投资建议

一、中国保险+养老社区行业重点投资区域分析

二、中国保险+养老社区行业重点投资产品分析

图表详见报告正文

更多好文每日分享，欢迎关注公众号

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/baoxian/553275553275.html>