

我国自20世纪末进入老龄化社会以来，老年人口数量和占总人口的比重持续增长，2000年至2021年，60岁及以上老年人口从1.26亿人增加到2.67亿人，老年人口占总人口的比重从10.2%上升至18.9%。未来，老龄化程度还将持续加深，而多元化的养老服务模式也随之兴起。

在保险行业深耕30余年，服务于近9000万富裕客群的中国平安，在综合研判客户养老需求之后，于2021年推出了“平安臻颐年”高品质康养品牌。

不同于市面上现有的康养服务，“平安臻颐年”选址并不偏好于郊野，而是布局于核心城市的核心区位。其服务理念是以“七维健康”为基石，产品能够同时满足医疗、饮食、居住、出行、财富、健康、颐养、社交、护理、安宁等10大场景需求，并致力于为客户提供“更高端、更全面、更温暖”的全球顶级一站式康养解决体系。

2022年，“平安臻颐年”进入实质性的落地阶段——3月，“平安臻颐年”在深圳推出面向一线城市的首个项目“颐年城·蛇口”，首期产品甫一推出即宣告售罄。7个月后，“平安臻颐年”于佛山禅城区推出新产品线“逸享城”项目，布局新一线。据平安人寿康养事业部总经理王宇科介绍，自高端康养产品推出以来，带动的相关保费收入已超200亿元。继佛山项目之后，“颐年城”“逸享城”项目将逐步拓展到广州、上海、北京、杭州以及武汉、苏州等城市，为更多消费能力强、生活品质要求高的客群提供康养服务。



对于高端康养产业的发展，兴业证券曾指出，自改革开放以来，我国首批中产阶级即将步入退休生活，并面临空巢老人、子女赡养等问题，中产将为养老市场带来变革，高质量、高起点的居家养老、社区养老和养老机构都将受此带动，率先迎合高净值客户养老的需求。

目前，“平安臻颐年”已分别于2022年3月、10月启动了“颐年城·蛇口”“逸享城·佛山”项目，后续会逐步拓展到上海、杭州、武汉、苏州等城市。

02

选址定位核心区域，彰显独特产品力

与市面上众多的高端养老社区不同，“平安臻颐年”的项目选址并不在城郊，而是聚焦于核心城市的核心区域。

其中，“颐年城·蛇口”地处深圳市南山区，该区域拥有超200家上市公司，

人均GDP达到42.18万元，诞生了腾讯、迈瑞医疗、中兴通讯等一批优秀龙头公司及数以万计的高尖端人才。其本身所在的地理位置，更是濒临太子湾学校中学部、海上世界，面向深圳湾，背靠南山公园，聚集了核心土地资源和周边生活配套。而“逸享城·佛山”亦位于佛山禅城核心区位，自建总面积28万平方米，并配套高端商场。

“养老不是隐居，尤其是追求高品质养老的客户，并不愿意离开原来的生活圈。所以，颐年城在国内率先提出打造一二线城市核心城区的康养社区，项目提供的生活居所可以对接客户原来既有的生活质感，且匹配养老属性。而如今许多康养社区出于建造成本考虑，往往选址城郊。但是这些康养社区在建成使用后，若配套设施无法跟上，实际也并不适宜于长者长期居住，更不便于子女探望。”王宇科表示。

对标海外，韩国首尔的Classic 500、美国纽约的Inspir Carnegie Hill等高端康养项目，均位于市中心的核心地段，并受到市场热捧。其中，前者于2009年正式运营，至2013年实现100%入住率，后者在2020年第一季度交付时，去化率已超过50%。

除了在选址上致力于“核心城区”之外，“平安臻颐年”还依托于平安集团庞大的医疗健康服务资源，将全球领先的长者照护技术和医养资源带给中国长者。

“如长者最关心的照护问题，‘颐年城·蛇口’的住户不仅能够获得平安“七维健康”的精准全面测评，及品质管家7*24小时的全天候响应支持，还可以享受由美国医学科学院国际院士励建安教授领队的国际康复医疗团队、7*24小时直升机就诊通道、全国三甲医院名医问诊等服务。”王宇科介绍道。

在王宇科看来，“平安臻颐年”之所以能够支撑起一整套高端康养标准，除了平安集团在健康生态圈的多年积累，以及众多高质量合作伙伴之外，对客户的充分了解，也是其区别于竞争对手的关键因素。

根据中国平安公告，截至2022年6月，中国平安中产及以上客户近1.7亿人，占比75.3%。其中，中产、富裕、高净值客户分别有8134万人、8807万

人、22万人。而在客均合同数方面，高净值客户的客均合同数高达20.26个，远高于富裕、中产客户的3.98个、2.51个，这显示，中国平安提供的系列金融及产品服务，对于高净值客户产生了极强的粘性。

平安方面表示，未来，臻颐年将秉承领先的理念和对品质的追求，将康养社区复制到全国其他一线及新一线城市的每一个项目布局。

03

协同效应逐步释放，相关保费收入已超200亿元

作为中国高端康养产业的先行者，“平安臻颐年”秉承着“康”+“养”理念，正撬动着一个超800万人规模的庞大市场。

“自品牌成立以来，满足“平安臻颐年”门槛的客户，对应的保费已经超过200亿元。且不容忽视的是，高端康养的商业模式本身，即先天具备长线、稳定的现金流。”王宇科称。

王宇科进一步指出，参照海外市场，相较公寓类以及商业类办公场所，高端养老社区的生命周期受到经济影响相对较小。与此同时，长者在选定一家康养机构后，通常会长期居住。在美国，运营能力较强的康养机构入住率通常在90%以上，并拥有30%-50%的营运利润率。而“平安臻颐年”的物业选址于最核心的区域，因此，除了日常的营运收益外，物业也有着一定的升值空间。未来，如何推动高端康养产业与寿险、财险、资管等业务间实现更好的协同效应，也将会是一个新的课题。

根据世邦魏理仕数据，截至2020年3季度，美国15年期基础上的养老地产总回报率约为10.25%，远远超过房地产整体的7.19%和普通公寓的6.88%。

高端康养兼具成长性及稳定性的商业模式，亦引起了资本市场的关注。

信达证券研报指出，中国平安不断整合内外部资源，打造一站式养老服务并不断开拓高品质养老服务市场，2022年前三季度健康管理服务满意度达99%，居家养老也已覆盖32个城市。在整合医疗、健康管理和养老等服务后，其中国版“管理式医疗模式”建设有望进一步提速，未来将进一步发挥保险和医疗健康的协同效应。并认为中国平安当前估值已反应悲观预期，建议关注。

而国泰君安研报则认为，加大康养类服务后，保险机构可以在传统“三差”之外，形成多元化利润结构，扩大“死差”和“费差”收益，减少在低利率环境下对于获取“利差”收益的依赖，提高主动风险管理水平。

自2022年8月以来，数十家券商的非银金融分析师们，发布了超30份与中国平安相关的分析研报，其中大部分券商给予“买入”、“强烈推荐”等积极评级。

养老产业不仅是商业模式的完善与协同，在中国平安看来，养老产业更是民生工程，平安推出健康管理、居家养老、高端康养三大产品线的初心，即是为不同需求的老年人提供高品质、可持续、可复制的标杆式养老服务，让老有所养、老有所依、老有所乐、老有所安在每个客户的生活中得以实现。（CIS）