

## 《两会新机遇》

### “耐心资本”如何驱动保险业破局十万亿养老赛道

主讲：李瑞倩老师

#### 【课程背景】

##### ➤ 政策风向标

2025年两会报告7次提及“保险”，首次提出“耐心资本”概念，明确保险资金在养老、新质生产力等领域的长期投资价值。

国务院《关于推进个人养老金发展的意见》落地，第三支柱养老保险加速扩容，个人养老金账户开户突破7000万。

##### ➤ 行业迫切需求

老龄化加速：2025年60岁以上人口达3.2亿（占比22.6%），失能老人超4000万，护理服务供给缺口达50%。

险企战略转型：传统寿险增长乏力，养老金融赛道成为第二增长曲线（泰康、平安等头部险企养老社区入住率达95%）。

##### ➤ 队伍信心提振

行业增员率下滑、队伍流动性加剧，需通过政策红利解读与战略路径拆解，坚定中高层深耕养老赛道的决心。通过本课程，助力保险企业中高层抓住政策红利，在十万亿养老赛道实现“战略破局+队伍稳定”双赢！

#### 【课程收益】

➤ 战略视野升级：深度理解“耐心资本”对保险业长期价值的重塑逻辑，明确养老赛道战略优先级。

➤ 业务模型落地：掌握“保险+养老”四大核心模式（社区运营、长护险、年金产品、智慧服务），直接复制头部企业经验。

➤ 团队信心强化：通过政策红利与市场数据，化解队伍对行业前景的疑虑，稳定核心人才。

➤ 资源整合能力：学习跨行业（医疗、科技、地产）生态合作方法论，提升资源变现效率。。

#### 【课程时间】

1天（6小时/天）

#### 【课程对象】

保险公司中高层管理

#### 【课程方式】

讲师讲授+案例分析+分组研讨

#### 【课程大纲】

##### 一、两会政策与“耐心资本”深度解读

###### 1. 两会政策深度解读

- “耐心资本”概念阐释
- 政策对养老及保险行业的直接影响

###### 2. 政策对保险业的直接利好

- 税收优惠加码：个人养老金缴费上限从1.2万→2万元，税优覆盖人群扩大至1.2亿
- 监管差异化支持：养老专属保险产品审批“绿色通道”，偿付能力计算优惠20%
- 数据：2025年养老金融市场规模达9.4万亿，险企份额占比超35%

### 3. 养老及保险行业发展趋势

- 人口老龄化背景下的市场需求变化
- 保险公司跨界融合的机遇与挑战

## 二、市场趋势与需求分析

### 1. 养老市场需求分析

- 老年人对养老服务的需求特点
- 养老市场细分与差异化服务

### 2. 保险市场需求分析

- 消费者对保险产品的需求变化
- 保险市场的细分与定位策略

## 三、保险业破局养老赛道的三大战略模型

### 1. 模式一：养老社区“轻重结合”运营

- 重资产模式：泰康之家“买地自建+CCRC全周期照护”，单项目IRR超8%
- 轻资产模式：太平“合作托管+品牌输出”，3年签约50个普惠型养老项目
- 工具\*：养老社区投资回报测算表（入住率、客单价、成本分摊）

### 2. 模式二：长期护理保险“政企合作”

- 长护险试点城市盈利模型：上海“政府补贴+商保经办”，赔付率控制在85%以内
- 居家护理服务链搭建：平安“护工培训+智能设备+服务结算”闭环
- 案例：太保长护险覆盖1.2亿人，带动健康管理业务增长40%

### 3. 模式三：年金产品“场景化创新”

- 高净值客户：分红型增额终身寿险+信托传承架构（年化收益5.2%-6.8%）
- 大众客户：“灵活缴费+保底收益”普惠年金，下沉县域市场（月缴500元起）
- 数据：2024年养老年金保费突破8000亿，同比增速22%

## 四、战略落地与组织能力升级

### 1. 客户需求分层与精准触达

- 高净值客户：资产传承+高端医养（客均保费200万+）
- 中产客户：品质养老社区+年金储备（客均保费20-50万）
- 普惠客户：长护险+居家服务包（年缴5000元以下）
- 工具：养老需求分析矩阵（支付能力/健康状况/家庭结构）

### 2. 队伍转型升级路径

- 代理人能力重塑：从“销售保单”到“养老规划师”（专业认证+服务提佣）
- 组织架构调整：设立养老事业部，考核权重从保费转向“客户LTV（生命周期价值）”
- 案例：平安养老规划师团队人均产能提升3倍，脱落率下降50%

## 五、风险管控与合规底线

### 1. 养老及保险业务风险管理

- 养老及保险业务中的主要风险类型
- 风险管理策略与应对措施

### 2. “耐心资本”背后的风控逻辑

- 利差损风险：低利率环境下如何平衡“长期收益承诺”与投资端压力
- 偿付能力管理：养老地产投资占净资产比例上限（≤15%）
- 清单：养老业务合规风险自查表（36项关键指标）