



湖北经济学院学术文库

中国寿险公司投资养老 社区研究

孔月红◎著



湖北经济学院学术文库

中国寿险公司投资养老 社区研究

孔月红◎著

图书在版编目(CIP)数据

中国寿险公司投资养老社区研究/孔月红著.

武汉:湖北人民出版社,2015.8

ISBN 978-7-216-08660-8

I. 中… II. 孔… III. 保险公司—投资—养老—社区—研究—中国

IV. F842.3

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第170127号

出品人:姚德海

责任部门:高等教育分社

责任编辑:陈 兰

封面设计:刘舒扬

责任校对:范承勇

责任印制:王铁兵

法律顾问:王在刚

出版发行:湖北人民出版社

地址:武汉市雄楚大道268号

印刷:武汉市福成启铭彩色印刷包装有限公司

邮编:430070

开本:710毫米×1010毫米 1/16

印张:10.75

字数:187千字

插页:3

版次:2015年8月第1版

印次:2015年8月第1次印刷

书号:ISBN 978-7-216-08660-8

定价:31.00元

本社网址:<http://www.hbpp.com.cn>

本社旗舰店:<http://hbrmcbs.tmall.com>

读者服务部电话:027-87679656

投诉举报电话:027-87679757

(图书如出现印装质量问题,由本社负责调换)

摘 要

随着中国人口老龄化形势加剧,养老问题备受关注。目前,除居家养老、社区养老、养老机构养老等传统的养老模式外,养老社区和“候鸟式”养老等新型养老形式也悄然兴起。本文所称“养老社区”是指以老年人为主要居住对象,以符合老年人生理和心理特征为标准而成片开发和建设,老年人通过买断养老专用产权房或者缴纳数额不菲的会费形式入住,采用“物业服务+养老服务”的双重服务模式,为入住的老年人提供舒适便利的生活环境、设施和专业化的养老服务,兼具居家养老的舒适性、机构养老的专业性和社区养老的便利性的新型养老方式。这种养老服务方式具有“双高”的特点:服务的专业化水平和养老的安全性“高”、养老成本及准入门槛“高”。养老社区养老的“双高”特点,决定了这一养老模式并不能作为一种大众化的养老模式加以推广,而是只能用于满足中高端收入群体的养老需求。

基于对中国养老产业未来巨大发展潜力的预期,同时也是为了满足自身优化资产配置、分散投资风险和获取长期投资收益的需要,在近年来国家相关政策的引导下,各大寿险公司相继投身于养老社区的投资和建设,积极探索适合中国国情和寿险行业特性的养老社区开发模式和盈利模式。虽然寿险公司投资养老社区的热情高涨,但困扰其投资行为的五大问题,即市场需求问题、投资运营模式问题、资金链构建问题、业务链整合问题及政策支付体系的完善问题,均未找到有效的解决途径。本文主要围绕如何引导寿险公司积极稳妥地参与养老社区建设这一主题开展研究,研究目标即为探寻以上五大问题的解决之道。

本文按下列思路展开:导论部分主要探讨本文研究的背景和意义,梳理研究的理论和现实起点,归纳研究的内容与框架,明确研究方法与技术路线。第一章,通过对养老社区的理论解析,探寻指导寿险公司投资养老社区

的理论基础。第二章，从养老社区的市场需求及其影响因素分析入手，探讨寿险公司投资养老社区的机会与挑战，并通过对中国寿险公司投资建养老社区的实践进行归纳，发掘其投资动因、面临的实际困难，为本文的研究探寻现实起点。第三章，通过国内外对比研究，探讨如何构建寿险公司投资养老社区理想的投资运营模式。第四章，运用案例分析的方法，探讨如何构建寿险公司投资运营养老社区的资本链，从而化解其融资难问题。第五章，以产业链理论为基础，重点探讨如何通过寿险公司涉老业务链的整合来提升其承保业务与投资业务之间的协同效应，从而实现养老社区投资效应的最大化。第六章，在探寻政府支持寿险公司投资养老社区的理论基础和现实原因的基础上，从政策、资金、人才、技术等方面探讨如何构建完整有效的政府支持体系。最后，从研究结论、主要贡献和研究存在的不足等方面对本文进行总结。

按照以上思路，本文重点研究了以下五个问题，并提出了相应的解决之道。

第一，分析了中国寿险公司投资养老社区的市场需求和市场定位问题。本文通过对武汉市城镇居民的抽样调查，采用 Logistic 模型进行因素分析后发现，养老社区未来有着巨大的市场需求和发展空间。那些即将面临养老问题（即年龄在 51 岁~55 岁）且规模较小的家庭、健康情况较差的受访者更愿意选择入住养老社区。由此可见，随着中国人口老龄化的形势日趋严峻、家庭规模的日益小型化和家庭养老功能的弱化，人们选择社会化养老方式的意愿将日趋增强，养老社区等新型养老方式将大受青睐。但当前激发其潜在需求的关键因素，是提高消费者的经济承受能力和对养老社区的认知程度。同时，寿险公司在投资和开发养老社区应准确地进行市场定位，选择正确的目标市场，才能实现预期的投资目标。

第二，探索了中国寿险公司投资养老社区的模式选择问题。本文按养老社区开发的不同阶段，将养老社区的投资运营模式细分为投资模式、开发模式、营销模式和运营模式四个组成部分。不同的投资运营模式将决定养老社区运营管理主导权的不同归属，也将决定养老社区的建设成本和经营规模，影响投资周期和盈利模式，甚至将直接影响养老社区的品质及经营成果。本文通过对国内外典型养老社区投资运营模式的对比研究，提出中国寿险公司应根据现行法规与政策，结合其自身投资实力，综合考虑其公司的组织框架、股东背景与发展战略，以及用于开发养老社区的土地性质等因素，来构建适合自身的养老社区投资运营模式。综合考虑这些因素的基础上，本文为

寿险公司设计了一体化综合投资运营模式、合作型专业化投资运营模式和部分参与型投资运营模式三种模式供其参考和选择。

第三,研究了中国寿险公司投资养老社区的资本链构建问题。本文提出寿险公司投资养老社区的资本链,实质上是寿险公司资本通过在养老社区开发和运营过程中的流动,从而最终实现保值和增值的过程,主要包括投资养老社区的资本筹集、养老社区开发过程中的资本流动和养老社区建成后的资本回收等主要环节,这些环节环环相扣,最终形成一个完整的资本链条。本文通过对合众人寿投资合众健康谷的案例研究,发现中国寿险公司投资养老社区现有资本链存在三大主要问题:保险资本投资不动产最高比例的监管规定,使得中国寿险公司投资养老社区的自有资本受限;严格的监管政策和我国资本市场的发展程度,使得寿险公司投资养老社区的外源融资渠道也受到一定限制;此外,“只租不售”的监管规定,使得寿险公司投资养老社区的资本回收途径受限。而国外养老社区投资的融资模式,为中国寿险公司提供了可供借鉴的经验。本文提出,中国寿险公司应在积极争取政策支持的同时,在现行政策和市场条件允许的条件下,综合运用多种渠道筹集养老社区的建设资本;与此同时,对投资获利后的退出机制也应事先作好设计,从而构建寿险公司投资养老社区完备而高效的资本链条。此外,本文也呼吁保险监管部门应适时放松保险资本投资养老社区的资本比例限制,适当放宽保险资本投资养老社区“只租不售”的监管规定,并设法改善寿险公司投资养老社区的融资环境。

第四,探讨了中国寿险公司投资养老社区的业务链整合问题。本文提出寿险公司的涉老业务链是寿险公司综合利用其物质资本、人力资本和制度及信息管理资本,通过提供养老保障和开展养老服务等一系列业务活动,所形成的包括人寿保险、养老保险和长期健康保险等涉老保险产品和服务的设计、销售、承保、保全、理赔、投资等环节在内的业务链条。从产业链的视角来看,养老社区处于这一链条的中间环节,向上可以带动养老保险、医疗保险、护理保险产品等涉老保险产品的开发与销售,向下可以进一步拓宽寿险公司的投资渠道,因此,无论是从理论视角来分析,还是从现实情况来看,寿险公司投资养老社区都有利于其完成涉老业务链的整合,从而实现规模经济和范围经济。以此为基础,本文提出了中国寿险公司投资养老社区业务链整合的整体构想,认为寿险公司应整合自身物质资本、人力资本、制度资本和信息管理资本,从产品设计、展业、承保核保、保全、防灾防损、投资、理赔多个环节来加强其涉老业务链的延伸与整合,从而实现企业利润的

最大化。此外，本文还为寿险公司涉老保险产品与服务与养老社区的对接进行了路径设计。

第五，构建了寿险公司投资养老社区的政策支持体系。本文首先对养老社区的政府支持体系进行了界定。其次，从理论和现实两个层面，分析了养老社区建设和发展需求政府支持的原因，提出基于养老服务的准公共产品的特征、养老事业的社会福利性及养老产业的弱质性和先导性，政府应当从政策法规、资金、技术、人才和服务等方面构建寿险公司投资养老社区的支持体系，帮助寿险公司化解投资风险，促进养老社区的健康持续发展，从而增加社会养老服务供给，满足老年人多样化的养老需求。再次，本文归纳了中国政府支持养老社区建设的现行政策，并进一步分析了政府支持不力所带来的不利影响。最后，本文分别从完善政策法律支持体系、建立技术支持体系、资金支持体系、人才支持体系、健全社会化服务支持体系五个方面提出了相应应对措施。

国内寿险公司投资养老社区的实践起步较晚，尚未形成成熟有效的投资运营模式，也没有成功的案例可供借鉴，一切都还处于起步探索阶段。本文只是结合中国寿险行业发展的实际情况，综合运用多种研究方法，对中国寿险公司投资养老社区这一新领域进行了开拓性的基础研究，所得出的结论也有待于实践的检验。相信随着实践发展和理论研究的不断深入，中国寿险公司投资养老社区终将取得预期的投资效果。

关键词：寿险公司；养老社区；资金链；业务链

目 录

导 论	1
第一章 寿险公司投资养老社区的理论分析	18
第一节 寿险公司投资的新领域：养老社区	18
第二节 寿险公司投资养老社区的理论解析	23
本章小结	29
第二章 中国寿险公司投资养老社区的现实分析	31
第一节 中国寿险公司投资养老社区的背景与市场需求	31
第二节 中国寿险公司投资养老社区的机遇与挑战	44
第三节 中国寿险公司投资养老社区的动因与实践	48
本章小结	56
第三章 中国寿险公司投资养老社区的模式选择	58
第一节 养老社区投资运营模式的界定和比较	58
第二节 国内外典型养老社区的投资运营模式及经验借鉴	66
第三节 中国寿险公司投资养老社区的模式构建	72
本章小结	76
第四章 中国寿险公司投资养老社区的资金链构建	78
第一节 寿险公司投资养老社区资金链的界定	78
第二节 中国寿险公司投资养老社区的资金供需估测 ——以合众人寿投资武汉合众健康谷为例	83
第三节 国外养老社区开发的融资模式及借鉴	94
第四节 中国寿险公司投资养老社区资金链的构建和完善	98

本章小结	102
第五章 中国寿险公司投资养老社区的业务链整合	103
第一节 寿险公司涉老业务链及其与投资养老社区的关系分析	103
第二节 中国寿险公司投资养老社区业务链整合的依据	106
第三节 中国寿险公司投资养老社区业务链整合的整体构想与 路径设计	109
本章小结	116
第六章 中国寿险公司投资养老社区的政府支持体系构建	118
第一节 养老社区建设的政府支付体系界定及构建依据	118
第二节 中国政府支持寿险公司投资养老社区的现行政策 及其影响	122
第三节 中国寿险公司投资养老社区的政府支持体系构建	127
本章小结	132
结束语	133
附 录	137
参考文献	152
后 记	165

导 论

随着中国经济的快速发展,居民收入水平不断提高,老年人对养老服务的需求呈现多样化和层次性的特点。为满足中高收入阶层较高层次的养老需求,专业养老社区悄然兴起。与此同时,为满足保险资金保值增值的需要,相关法律法规逐步放宽了保险资金运用的渠道,寿险公司纷纷投身于投资建设养老社区的热潮。寿险公司投资建设养老社区不仅有利于其自身更好更快的发展,作为增加养老床位供给的一种有效手段,也有利于缓解养老床位供不应求和供需不匹配的矛盾。虽然寿险公司投资养老社区的热情高涨,但其投资目的是“投资”,还是“投机”?寿险公司投资养老社区的政策困境如何突破?养老事业本应是社会福利事业,其“投入大、周期长、周转慢和利润低”的行业特色下,保险公司如何实现盈利?这一系列的问题仍旧困扰着寿险公司的投资决策。本文即以此作为现实起点开展研究。

一、研究背景和意义

(一) 研究背景

1. 社会背景:人口老龄化,家庭养老功能弱化,机构养老资源匮乏

根据联合国制定的标准,一个国家的60岁以上老年人口占总人口的比例超过10%或65岁以上人口占比超过7%时,标志着这个国家或地区进入了老龄社会。按照这一标准,中国已于2000年步入老年型社会,近年来,中国人口老龄化的进程在不断加快(见图0-1)。^①据国务院办公厅印发的《社会养老服务体系建设规划(2011—2015年)》预计,到2015年中国60

^① 2000年11月底第五次人口普查数据显示,当时中国65岁以上老年人口已达8811万人,占总人口6.96%,60岁以上人口达1.3亿人,占总人口10.2%。

岁以上人口将增加到 2.21 亿人，占总人口 16%；2020 年达 2.423 亿人，约占总人口 18%；2040 年达 4 亿人左右，约占总人口 25%，届时，中国将成为高度老龄化的国家。此外，家庭结构的核心化和缩微化导致传统家庭养老模式面临巨大的挑战。在人口老龄化、家庭小型化等背景下，社会养老服务的需求将不断增加，养老产业在中国具有极大的发展潜力。

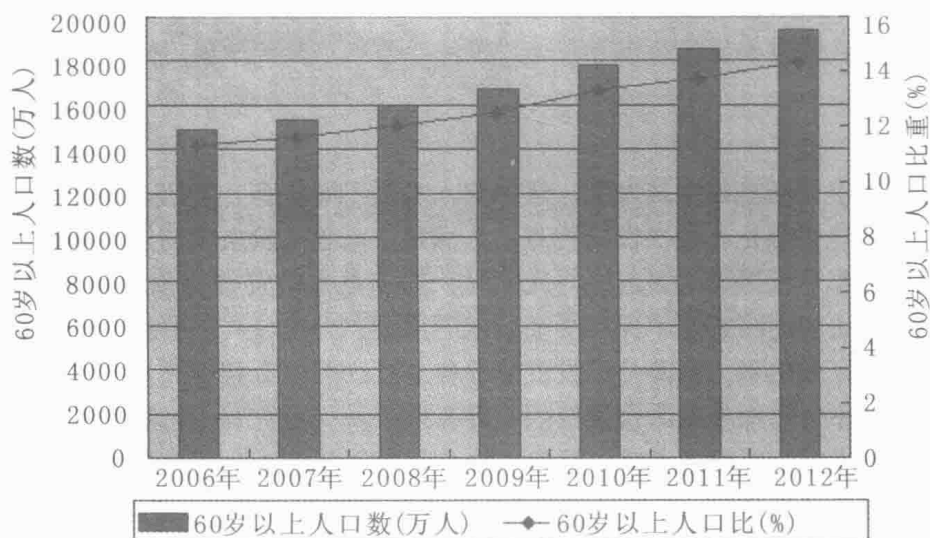


图 0-1 60 岁以上老年人口占全国总人口比重

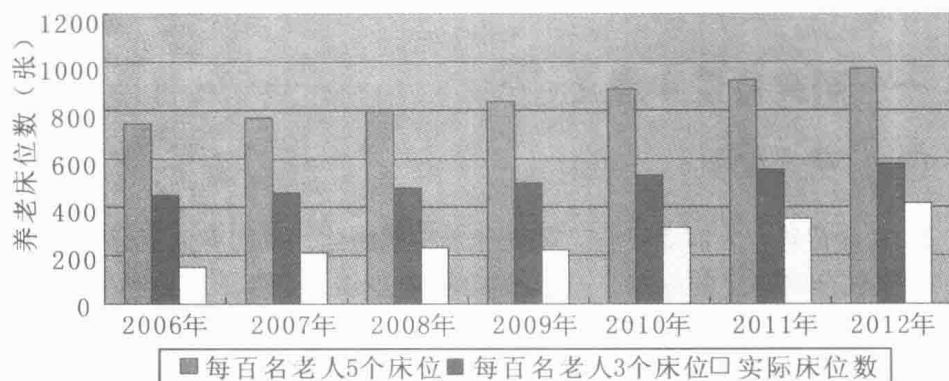


图 0-2 养老床位数供需缺口

数据来源：根据民政部 2006—2012 年《社会服务发展统计公报》整理。

然而，当前中国的养老产业还处于起步阶段。在人口老龄化背景下，单纯的机构养老和家庭养老方式都不能很好地满足日渐壮大的老年人的差异化需求，

因此中国政府提出建立以居家为基础、社区为依托、机构为支撑的社会养老服务体系。中国民政部发布的《2012 年社会服务发展统计公报》中公布的数据显示,截至 2012 年底,我国老年人口数量达到 1.94 亿人,占总人口的 14.3%。全国各类养老服务机构 44304 个,拥有床位 416.5 万张,每百名老人拥有床位数仅为 2 张,远远低于发达国家 5%~7% 的比例,不能很好地满足日益增多的老龄人口的养老需求(见图 0-2)。同时,在已有的养老床位供给中,还存在严重的供需不匹配的问题,表现为条件好的养老院一床难求,而条件差的养老院空床率较高。为解决这一问题,单纯依靠各级政府直接新建和改造公立养老机构是远远不够的,政府应当在加大财政投入的同时,制定政策,鼓励和引导社会力量积极兴办老年福利机构,增加养老服务供给,填补供需缺口。

2. 经济背景:经济发展,收入增长,老年人对生活品质的要求不断提高

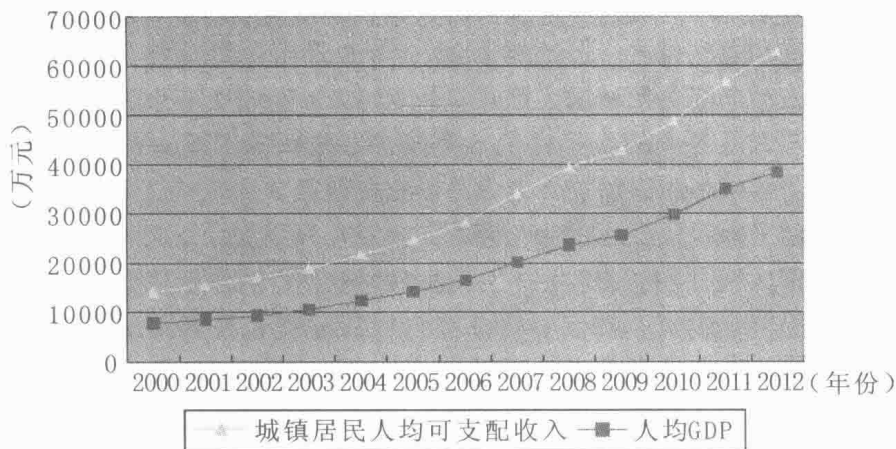


图 0-3 2000—2012 年人均 GDP 与城镇居民人均可支配收入

资料来源:根据国家统计局 2000—2012 年《国民经济和社会发展统计公报》整理。

中国社会经过 30 多年的改革开放,国民的经济收入状况已经有了极大改观,城镇居民的人均可支配收入不断提高(见图 0-3),形成了数量庞大的中产阶级和富裕群体。据胡润研究院的调查显示,截至 2012 年 3 月 28 日,中国共拥有个人资产在 600 万元以上的“高净值人群”达到 270 万人,其中,个人资产达到亿元以上的高净值人群数量约为 6.35 万人。^① 同时,

^① 数据来源于兴业银行与胡润研究院于 2012 年 3 月 27 日联合发布的《2012 中国高净值人群消费需求白皮书》。

随着社会保险制度的不断完善,社会养老金水平不断提高,使得部分老人积累了较为充裕的养老资金。这部分先富裕起来的老人对老年生活的品质提出了更高的要求,并且,在考虑养老安排时,他们的观念更为开放,更能接受环境优美、设施完备、服务周到的新型养老方式和养老机构。正是基于这些原因,近年来为满足高层次养老需要的新型养老方式如候鸟式养老、旅游式养老等悄然兴起。

3. 政策背景:保险资金运用政策调整,寿险公司投资养老社区热潮涌动

由于看重养老社区未来巨大的发展潜力,并出于自身规避风险和配置资产等多重考虑,自2005年民政部颁布《关于支持社会力量兴办社会福利机构的意见》以来,在国家相关政策的引导下,以地产公司和寿险公司为代表的大公司相继加入养老社区的投资与建设,积极探索适合中国国情的养老社区发展模式和盈利模式。民政部于2012年7月出台的《关于鼓励和引导民间资本进入养老服务领域的实施意见》和2013年9月国务院出台的《关于加快发展养老服务业的若干意见》更是进一步明确了政府鼓励民间资本进入养老服务领域,用以增加养老服务供给的政策。

与此同时,保险资金运用的监管政策也在不断调整。2009年10月1日实施的《中华人民共和国保险法》明确允许保险资金投资不动产;2010年出台的《保险资金投资不动产暂行办法》对保险资金投资不动产进行了具体规范,为保险资金投资养老社区开辟了通道。2010年9月6日,中国监督管理委员会(以下简称“中国保监会”)在《关于保险业进一步参与加强社会建设创新社会管理的意见》中强调,保险业应积极参与多层次社会保障体系的建设,努力满足人民群众“老有所养、病有所医”的需要,以充分发挥保险业在加强社会建设、创新社会管理中的职能作用。至此,保险公司投资养老社区的浪潮掀起。在政策的支持下各寿险公司纷纷进军养老地产。2009年11月19日,中国保监会正式批准泰康人寿保险股份有限公司(以下简称“泰康人寿”)提出的养老社区投资试点方案。2010年3月26日,泰康人寿旗下专业从事养老社区投资与运营的子公司——泰康之家投资有限公司正式成立,标志着中国保险行业第一个养老社区投资试点项目正式进入实施阶段。随之,各大寿险公司纷纷试水投资建设养老社区。据不完全统计,近3年来,泰康人寿、中国人寿保险集团(以下简称“中国人寿”)、合众人寿保险股份有限公司(以下简称“合众人寿”)等6家保险企业拟投资养老社区的金额已超过500亿元人民币。

（二）研究意义

1. 研究的理论意义

近年来中国掀起了一股投资建设养老社区的热潮，寿险公司纷纷投身其中。但目前国内理论界对这一问题的研究非常零散和薄弱，主要集中于讨论寿险公司投资养老社区的必要性和可行性，提出了一些寿险公司投资养老社区可能面临的困难和问题，但对如何解决这些问题未作深入、系统的研究，从而使得寿险公司这一投资行为缺乏必要的理论指导，基本处于“摸着石头过河”，走一步看一步的状态。本文以福利多元化理论作为基础，为寿险公司投资建设养老社区提供理论支撑，即以市场为主导的寿险公司也可以成为养老福利的重要提供者；在资产负债管理理论中，寻找寿险公司投资养老社区的动力和投资策略，即寿险公司投资养老社区不仅是为了满足其资产与负债相匹配的需要，而且在选择具体的投资策略时，应时刻把握和遵循这一原则；从需求层次理论中，探寻寿险公司投资养老社区的市场定位，即寿险公司投资养老社区应注重满足老年人较高层次养老需求；以产业链理论为指导，强调寿险公司在投资建设养老社区时，应注重其涉老业务链的整合和延伸，从而降低其交易费用，获取规模经济和范围经济；从产业扶持理论出发，寻找政府支持寿险公司投资养老社区的理论依据。由此可见，本文研究的理论意义在于将探寻寿险公司投资养老社区的理论依据和方法论的指导，同时，又在研究寿险公司投资养老社区的实践活动中，寻找一般规律，用以指导寿险公司这一投资行为的理性发展。

2. 研究的现实意义

寿险公司投资养老社区的热情高涨，但其投资目的是“投资”，还是“投机”？养老社区市场需求规模究竟有多大？寿险公司如何在微利的养老行业实现自身的投资目标？除依靠自有资金外，寿险公司如何筹措到满足投资养老社区所需的数额庞大、回收周期长的资金？养老事业具有一定的公益性和福利性，寿险公司应当如何寻求政府对其投资养老社区的财政或政策的扶持？这一系列的问题都有待于进一步的思考和研究。本文的研究正是以此作为研究起点，力图提出以上问题的解决方案。本文从市场、投资和经营角度对寿险公司投资养老社区的市场需求、模式选择、资金链构建和产品链设计及其他相关支撑体系展开深入探讨，其现实意义在于：（1）明确养老社区存在较大的潜在市场需求，论证养老社区的投资价值，从而为寿险公司投资养老社区正名，即其投资目的是“投资”，而非“投机”；（2）探寻寿险

公司投资养老社区的理想模式,帮助其解决困扰其投资决策顺利实施的盈利模式不清的问题;(3)通过打造完整的资金链和业务链,来探寻解决寿险公司投资养老社区融资难问题的途径;(4)基于养老事业的福利性和公益性,构建寿险公司投资养老社区的社会支持体系。这些难题的解决,将有利于寿险公司更加明确其投资养老社区的目的、方法和策略,从而在实现其投资的经济价值的同时,实现社会价值的最大化。

二、文献综述

(一) 关于养老社区性质和定位的研究

1. 有关养老社区内涵界定的研究

养老社区是近年来才在中国出现的一个新概念或者说是一种新的业态,因此对其内涵目前尚未形成统一的界定。主流的观念有三种:一种观念将养老社区等同于养老地产,认为这是一种“养老+地产”的复合地产开发模式,即强化养老养生功能的商业地产项目(王忠,2011)。而另一种观念强调养老社区的社会属性,认为养老社区不等同于养老地产,并对养老养生地产和养老社区进行了严格区分,提出一个养老社区中,必然包含有养老地产,但一个独立的养老地产项目不一定能形成一个完整的养老社区,进而将养老社区界定为是一个以养老养生为目的、在一定地域范围内建立起来的包括社区居民(老年人和各类提供老年照护服务的人群)、地理范围、共同利益、社区归属感和关系网络五个要素在内的,有别于家庭、单位、村镇、街道等的社会生活共同体(欧新煜、赵希男,2013)。还有学者将养老社区界定为一种新业态,认为养老社区不是技术、房子,而是一种有活力的养老生活方式,是把商业地产与老年护理相结合的一种新业态,具有立体的开发经营方式,复合了房地产开发、商业地产运营、养老服务和金融创新等属性(王小平,2010;姜睿、苏舟,2013)。

2. 有关养老社区性质的研究

养老社区的性质认定主要涉及两个方面的问题:

第一,我们应当将养老社区归属于养老服务体系的哪个层次?中国政府已基本确立了家庭养老与社会养老相结合,以居家养老为基础、社区养老为依托、机构养老为支撑的养老模式^①,并针对不同的养老方式制定了不同的

^① 详见国务院办公厅2011年12月印发的《社会养老服务体系建设的“十二五”规划》(国办发〔2011〕60号)。

激励政策和补贴措施。因此在中国现行的政策条件下,确定养老社区属于何种模式的养老方式非常重要。但目前关于这一问题的认识,研究者的观点并不统一。有的研究者从定义、养老地点、养老的集中度和养老服务的提供者四个角度对养老社区的性质加以分析,认为养老社区应当属于机构养老模式(郑后成,2011)。也有人认为养老社区的运作模式是一种较为典型的社区养老安排(吴焰,2011)。还有人提出,养老社区与目前的“机构养老”与“居家养老”模式完全不同,是一种将“机构养老”与“居家养老”相结合的创新型养老模式(王波,2009)。更有政府官员明确指出,基于养老社区居家式的居住特点、不仅限于老年人入住的入住条件(其他家庭成员或者亲属也可以24小时与老年人共同居住和生活)、非专业化的养老服务(实行老年人自我服务或者家庭成员提供服务)和出售产权或以租代售的经营模式等因素考虑,不能将养老地产纳入养老机构设立许可和管理的范围,换言之,即不认可养老社区属机构养老性质(苏向杲,2014)。

第二,养老社区究竟是属于社会公益型组织,还是商业运作型(即营利型)组织?中国政府支持养老服务业发展的现行土地政策、税收优惠政策和财政补贴政策等,都更多倾向于鼓励非营利性的养老机构发展^①,因此,认定养老社区的属性至关重要。多数学者都认为,目前国内由各路民间资本投资开发的养老社区绝大多数都采用市场化的运用模式,是以营利为目的。但也有学者认为养老社区的性质具有复合性,要分类加以区别对待,并进一步将养老地产分成两类:一类是用于解决大部分中低收入家庭人员养老问题的基本养老地产,另一类是主要满足于高端高产家庭的市场运作的养老地产,前者应当由政府唱主角,后者由市场决定,但也需要政府支持,走公益化道路(王珏林,2012)。

3. 有关养老社区市场定位的研究

目前,大多数研究者都将养老社区的目标客户群锁定为中高端收入的群体。例如:泰康人寿董事长兼首席执行官陈东升(2012)将养老社区定位为“高知、高干、高管、教师、中小企业主,总之是中产阶级的养老天堂”。厦门大学会计发展研究中心主任曲晓辉(2011)认为,养老社区要想成功,必然是以中产阶层为主要客源。王学交、赵一鸣、王炳桦(2014)通过对消费者需求和其经济承受能力的估算,提出养老社区的目标人群应当定位为收入中等和中等偏上的群体,主要是知识工作者、企业或政府机构中

^① 详见《国务院关于加快发展养老服务业的若干意见》(国发〔2013〕35号)。

的管理人员等。凌秀丽（2014）将养老社区的目标客户定位为具有中高经济实力的老年人。欧新煜、赵希男（2013）在提出保险公司投资的养老社区的目标客户应当是现有保险客户中的高中端客户的同时，还进一步明确其选择标准为：已购买与养老社区挂钩的一定额度以上养老保险产品的客户，或者购买某金融保险集团项下所有金融保险产品按照一定比例折算出客户对公司的价值贡献度达到和超过某一标准的客户等。

但也有少数学者提出了不同见解。如李焕宝在《保险公司经营养老社区存在的问题及对策——以“合众优年生活养老社区”为例》（2013）一文中，明确提出养老社区应当将客户定位高端人群，而非中层收入者，因为“中层收入者支付能力不足”。

（二）中国寿险公司投资养老社区的市场需求研究

学界和业界普遍认为，中国未来面临较大的养老床位的供需缺口，中国的养老市场蕴藏着巨大商机，而随着人们收入水平的不断提高及空巢老人数量的增长，养老社区也将面临较大的市场需求。但遗憾的是，这些研究结论的得出都是基于一般性的推测和估计，缺乏客观的依据和实际数据的支持。例如，王忠（2011）在分析人口老龄化的严峻形势及养老机构床位供给存在较大缺口（300万张）的基础上，提出中国正步入老龄化社会，一个庞大的养老社区市场已经悄然浮现。黄蕾、田野（2011）通过对我国养老床位数供需缺口的测算，提出中国仅养老床位缺口所需的投资就达2000亿~3000亿元，而整个中国养老市场的商机大约在4万亿元。李雪艳（2011）则提出，随着中国中产阶层的成长和崛起，养老社区必然面临较大的市场需求。郑后成（2011）基于养老社区养老与居家养老和社区养老相比，能更高效、更全面地满足空巢老人生活照料和精神慰藉方面的需求，进而提出随着我国空巢老人数量的不断增加，对养老社区的需求也会相应扩大。

也有少数学者对养老社区的市场需求持谨慎乐观的态度。如庾国柱（2011）曾指出，与其他传统的养老方式相比，养老社区无疑是一种更有尊严的养老方式，但对很多人来说，不菲的费用还是有点可望而不可即，因此他认为，“可以说养老社区潜在需求很大，但能否转变成有效需求，还需要一定的条件”。

（三）中国寿险公司投资养老社区的必要性和可行性研究

近年来，与本文主题相关的研究成果主要集中在探讨寿险公司投资养老