

【健康产业升级之金融】

投资监管开闸 保险重塑养老商业模式

■ 本报记者 陈青松 郝帅

老龄化来袭,一些保险公司看中了其间巨大的发展空间,纷纷加快了布局发展自己的养老板块业务。在国家及监管政策鼓励与支持下,保险企业投资养老社区的热情高涨。

采访中《中国企业报》记者了解到,新华保险、平安保险、泰康人寿、中国人寿、人保寿险、太平人寿等多家保险企业纷纷涉足和尝试进入养老实业。

保险公司涉足养老实业

10月10日,新华保险一名专业人员在接受《中国企业报》记者采访时表示,“新华保险很早就有针对养老的服务,除去养老保险之外我们还提供其它服务。”

据这名专业人员介绍,以北京西南三环六里桥为例,该地新华保险投资的专门的老年公寓。但该项目面对的人群范围相对较小,基本上是针对70岁甚至是75岁以上的老年人。

平安保险公司客户经理王先生也向记者介绍,平安在养老保险方面一直走在行业前列。早在2004年,平安就成立中国首家专业养老保险公司。

除了养老社区,养老地产也成为各大保险公司投资的目标。

统计显示,自2009年泰康人寿获得险企投资养老地产第一张牌照之后,目前进军养老地产的保险公司共有7家。

去年11月,国寿透露将在海南布点养老地产项目。同月,合众人寿宣布拿下了沈阳棋盘山市13宗土地,其中7块为养老社区开发用地。去年12月,新华保险与广州市政府签订战略合作协议,公司有意进驻广州金融城投资养老地产项目。

泰康人寿董事长陈东升此前表示,寿险业之所以进军养老地产,是为了打造一条更完整、专业的产业

链,对客户“从摇篮到天堂”都能进行保障;这种将传统养老保险和现代养老社区结合在一起的商业模式,实现了虚拟金融产品与实体养老服务相结合,是一种全新的养老商业模式。

分析认为,保险业进军养老地产,源于监管层对保险业投资的放开。

2012年7月25日,保监会发布《关于保险资金投资股权和不动产有关问题的通知》,在“新兴战略产业基金”方面,明确保险公司可以对养老产业进行股权投资。

综合养老是未来趋势

“养老是个综合问题,保障应该是全方位的。今后的养老应该能满足人们各个方面的养老需求。”上述新华保险专业人员表示,“保险公司现在的做法往往是以以往区实物形式向老龄客户提供服务,是在常规为客户提供货币形式养老服务基础上的延伸和完善。也就是说现在符合人们需

求的养老是养老保险加养老住区。”

据这位专业人士介绍,例如新华家园就是这样一个养老保险之外的养老住区,在这里养老所涉及的医疗、餐饮、娱乐乃至生活的各个细节都被变成了全部由专业团队打理和提供服务的事情。

记者了解到,北京地区类似的养老住区高端商业项目比比皆是,仅在昌平地区就有北京太阳城帝阳公寓、北京太申祥和山庄、九华国际养生馆、泰康之家等多个项目。

去年9月,平安首个养生养老综合服务社区落户浙江桐乡,该项目总投资170亿元人民币,总建筑面积约150万平方米,项目以养老服务为核心,提供健康、护理、医疗、膳食、康娱等八大健康管家服务模块。

今年6月,泰康人寿投资的燕园养老生活体验馆在北京昌平揭幕。在泰康养老战略版图中,北京是第一步,上海、广州的布局也已全面启动,

未来将有10到15所高端养老社区在全国省会城市建成,形成超过5万户的连锁网络。

虽然这样的服务非常吸引人,但要享受这样的服务门槛似乎也不低。

记者了解到,入住上述养老公寓至少需要交纳200万元以上的保证金,而如果要在养老公寓中入住面积较大的户型则要交纳的保证金也要提高。

对此,上述新华保险专业人士坦言,“这个项目确实是定位于高端客户的,并且只有我们的客户才能入住。”

该专业人士同时表示,虽然要交纳数额不菲的保证金,但其实是相当于免费入住。只要不故意破坏房间和设施,保证金是会在不需要使用后全额退还的,一分都不会少。入住后每人每个月只需要交纳2800元服务费就行了。其实这种养老是非常方便的,客户可以拎包入住,解决了子女工作繁忙、不在身边以及空巢老人的问题。而服务费中包括了体检在内的绝大多数日常生活要求,并且后续负担轻。



近年来国内药企纷纷进军大健康产业,大健康概念也成为市场的热词。

【健康产业升级之产业】

健康产业向上动力强劲

■ 本报记者 张博

在张梦影看来,健康是有规律可循的,而健康产业就是要寻找这种规律。

作为广东邓老凉茶药业集团有限公司副总经理,张梦影告诉记者,未来的健康产业体现的就是这样一种趋势——一个是自我健康意识的提升,这是自助;再一个就是通过健康观念的推广和传播互助,现在叫做2.0、3.0时代。

由此,这也不难理解邓老凉茶为何要成为中国探月工程合作伙伴。张梦影不仅希望参与和推广国家探月工程来表达一个民族医药的振兴梦,更希望借此传播健康理念,让所有的中国人都能够关注健康。

市场潜力巨大 夕阳产业才是朝阳产业

什么是老年用品,什么是老龄产业,其实现在在全社会目前还没有一个清楚的认识,对于老龄健康产业的巨大潜力,也不是一个没有接触过这个行业的人可以想象的。在记者采访中发现,甚至不少人认为,老龄产业不过就是一场轮椅、一支拐杖,最多是一个养老院的范畴。中国老龄产业协会宋巨明秘书长向记者介绍,健康产业的终端产品所涉及的范围很广,它涵盖健康器具、医疗器械、食品、旅游等行业。如此广阔的产品空间,能为农林水产业、旅游、食品、机械工业、服务等行业提供商机。

宋巨明向记者介绍,截至2013年底,中国老年人口数量突破2亿人大

关,占全国总人口的14.8%,而且这个数字还将以每年100万的速度增长。中国老龄人口数量相当于英法德这三个欧洲国家人口的总和,中国失能老人有3750万人,相当于欧洲一个中等大小国家的人口。宋巨明用老龄人口的服装举例,谁能占领中国的老龄人群的服装市场,就相当于占领了欧洲几个国家的服装市场。宋巨明举了一个更有代表性的例子,“全国正规的俏夕阳演出队就有6000个,有组织的广场舞团队更是数不胜数,那么他们的演出服务本身也是一个巨大的市场。”

致力于为国内高端客户家庭提供一对一健康管理家服务的福禧康健会,是国内为数不多很早就进入大健康产业的民营企业,目前已经整合了北京40多家三甲医院超过200多位顶级专家资源,福禧康健会总裁施毅明表示,相较于医药行业较低的利润率,大健康产业具有较高利润,且发展空间广阔。“美国的大健康产业增加值占GDP比重超过15%,加拿大、日本等国也超过10%,我国只有4%—5%,水平较低,其中发展空间可想而知”。

正因如此,近年来国内药企纷纷进军大健康产业,大健康概念也成为资本市场的热词。比如,云南绿A生物工程有限公司总经理杨志红就指出,保健食品尤其是拥有抗衰老功能的产品,将是老龄化社会相关产业中最大的蛋糕。1998年,中国食品行业年产值100多亿元,到2012年就达到2600亿元,15年,我国保健食品市场翻了26倍,正是这种对市场趋势的把握,促使该公司不断研发新产品,目前红A取得抗衰老重大突破。

瓶颈亟待打破

不要只是看上去很美

中国的健康服务业仍处于起步阶段。目前,中国健康产业的年收益仅为5500亿元人民币,约占GDP的5%。但随着群众对健康服务的需求不断释放,我国健康服务产业发展具备巨大的增长潜力。据权威部门测算,到2020年,中国健康服务业的总规模将超过8万亿元。据了解,发达国家的企业已经注意到中国养老产业的巨大潜力,纷纷借机进入中国市场,例如北京远洋公司的某项目就是和哥伦比亚太平洋公司及其合作伙伴E-meritus公司合作开发的,而后者则是美国最大的养老运营商。

虽然市场巨大,但是遗憾的是,中国的老龄人群市场基本是个空白。除了医疗保健产业外,中国还没有一家专门从事养老健康产业的公司上市,用几位业内企业管理者的话说,“他们做得很寂寞。”

北京康复之家医疗器械连锁经营有限公司作为全中国最大的老年健康保健用品经销商,每年的销售额也只有十几个亿,而行业第二名仅是他们的一半,第三名,他们也不知道在哪里。市场巨大,竞争却不激烈,这在一个非垄断性的行业中本身就是值得思考的问题。北京康复之家董事长柏煜告诉记者,十年前,北京市每年销售的轮椅约为1万台,而2013年就他们统计,这个数字至少翻了15倍。而轮椅不过是老年产业中最能为社会所看到的那一小部分,老年健康产业实际就是整个社会经历的一个部分,是关系到

一个人衣食住行方方面面的产业的总和。业内人士认为,合理的发展、引导大健康产业,不仅可以提高全社会的生活质量,而且可以让庞大的老龄人口变成扩大内需、推动发展的新引擎。

通过采访,企业、专家普遍认为,中国养老保健产业有几方面的瓶颈亟待打破。施毅明表示,最大的一个瓶颈就是政府和各管理部门的观念瓶颈。因为各种原因,中国的养老产业实际上是受到政策性的“歧视”的。例如,在中国有相对完善的医疗保险制度、有相对完善的残疾人保障制度,但是至今还有老年人保障的制度。对于老年健康产业的具体管理措施相对陈旧、管理过于交叉,使很多企业无法发展。

再以最简单的轮椅为例,目前,国家规定轮椅是医疗类产品,只能在过去卫生系统下面的医院、药店进行销售时才能被纳入医保的范畴,并享受国家政策的补贴,但是专门销售老年用品的商店是无法享受的。不但如此,在中国,养老产品很多是作为普通商品进行流通的,这样,相关企业就要承担正常的赋税,不仅如此,由于产品本身又具有特殊性,往往还要比普通商品取得更多的经营许可和经营要求,反倒增加了企业的负担。

同样,现在在一个专门进行家庭护理的人员,需要得到劳动部门的资质,但是如果想为被护理老人提供一些理疗保健上的服务,那还需要卫生系统的考核。此类问题在企业的实际发展中非常普遍,也限制了企业的活力。包括医疗卫生资源的进一步开放,民营医院、外资医院的发展等等,都涉及不止一个部委审核的问题。

【健康产业升级之访谈】

大健康产业链 亟待模式变革

■ 本报记者 张博

20年来,健康管理在美国取得了巨大成功,目前全美国有超过1000家健康管理公司,超过1.75亿美国人享受健康管理服务,平均每10个美国人中就有7个在享受服务。而社会的医疗费用减低30%,人均寿命延长10岁。

树立大健康理念,发展大健康产业对中国而言犹显得迫切。为此,本报记者专门采访了吉利大学健康产业学院院长乌丹星。

资本市场重视医疗保健板块

《中国企业报》:据您了解,目前国内以及世界范围内的健康产业

发展现状和规模怎样?
乌丹星:健康产业,在20年前并不存在,但今天,全球健康产业的收益已经高达2000亿美元,相当于美国整个汽车产业的收益的一半。从2000年到2010年,健康产业的消费由2000亿增长至1万亿美元,足足有五倍的增长。据统计,目前全球股票市值中,与健康产业相关股票的市值约占总市值的13%左右。特别是在发达国家,健康产业已经成为带动整个国民经济增长的强大动力。

我认为,大健康产业将成为未来中国经济发展的一个新增长点。而且这种趋势已经愈加明显。近年来,资本市场也开始格外重视医疗保健板块,从2011年的医疗保健产业投资二级行业分布来看,医药行业发生的投资案例数达到92起,占比达到59%。是最受风险投资和私募股权投资青睐的医疗健康二级行业。2011年,中国医疗健康产业首发上市的企业就有28家,融资金额高达53.33亿美元,平均融资1.9亿美元。2012年,全球健康产业规模11.8万亿美元,中国健康产业70155亿元人民币,其中,药品流通行业11174亿元人民币,首次突破万亿元,同比增长18.5%。

《中国企业报》:在您看来,我们现在所讨论的大健康产业与以往的健康产业有什么区别?

乌丹星:传统健康产业所包含的范围很小,主要包括医院医疗、药品和医疗器械。而大健康产业的概念除了医院医疗、药品和医疗器械这一块以外,延伸到了养老产业、健康旅游、健康管理、康复护理、高端营养品研发制造、高端器械研发制造等新出现的产业分支,共同组成了完整的大健康产业链。

同时,大健康产业要实现传统医疗产业发展模式的转变,即从单一救治模式转向“防—治—养”一体化防治模式,传统健康观念有待彻底改变。应注重提高中国国民健康素养,实现从疾病管理到健康管理理念上的转变。我们不能继续目前这种“疾病—药物—变异耐药—研发新药—变异耐药”的死循环,要知道,研发一种新药平均要用十多年的时间,花费10亿美元以上的代价,而病毒变异导致耐药的发生可能只需要几分钟。

《中国企业报》:你能不能具体介绍一下健康管理发展的起源?

乌丹星:健康管理起源于美国。美国是付出了很大代价和教训才换来的健康管理发展。20世纪中叶开始,随着经济发展,人均寿命延长,美国社会也出现了慢性病高发、医院拥挤,医疗费用大增等问题,当时美国政府也采取了加大研发新药、增加医疗设备等手段,但结果并不理想,政府不堪重负、百姓付不起费用。

随后,是美国保险业开创健康管理的先河。医疗保险机构为了降低投保人患病率、减少理赔,提高效益,专门聘请医疗机构专业人士对客户进行定期健康教育,这种做法收到意想不到的效果,患病率下降理赔明显减少,健康管理公司应运而生,主要客户来自保险公司。逐渐地,政府也接受了这种健康管理模式,向全民开展健康管理工作。

中国大健康产业没有形成产业链

《中国企业报》:在中国,如果以健康管理的理念发展大健康产业,需要做哪些改变?

乌丹星:我认为,对于目前的社会而言,对健康管理的需求要大于急症医疗的需求。中国可以借鉴发达国家健康管理公司+保险公司的模式,对广大个人、家庭、养老机构进行健康管理。除了健康管理外,康复中心作为产业潜力规模板块,未来也至少存在1—2万亿元的市场规模。社区药店作为大健康产业规模增值板块,在2011年就已经达到2030亿元的市场规模,且发展依然保持高速发展。未来应着力构建“健康管理服务+急性医疗服务+护理康复服务”三位一体的服务链式的组合商业模式。在客户管理模式上应该是“客户网络沟通+私人医生+家庭助理+健康顾问”这样全方位覆盖的。

除了传统的医院医生之外,应该有第三方机构作为“多元化社区健康服务链”的组成环节,其中应该包括:药妆店、保健品专卖、健康管理中心、休闲养生会所、康复中心、护理之家、体检中心等。包括医院医疗、康复护理之家、居家护理、健康管理在内的中国大健康整体市场规模将达到5—10万亿元。

《中国企业报》:你认为在发展大健康产业的过程中,最大的问题在哪里?

乌丹星:我认为,目前中国养老健康产业中的企业,很少具备创新能力,很少具备服务能力,很多仅仅是停留在出售产品甚至概念的层面。因为起步太晚,目前中国的大健康产业发展还很低端,没有形成产业链、没有服务标准与体系、没有专业培训体系、没有专业管理机构。

例如现在很火的养老地产,目前大部分企业对政府政策的支持依赖性都很强,不是为了迎合政府的面子工程,抑或是以养老为噱头拿地、以养老为噱头忽悠政府。设计之初就忽略了老年群体,特殊的生理、特殊的心理、特殊的需求,针对老龄人口的硬件设施,针对老龄人群精神健康软件的配套等等,都没有一个统一的标准,对于医疗、护理等老龄人口必需的配套设施也不够完善。很多所谓的宜居社区从本质上就是老年地产。对于入住式养老机构的需求调查发现,医疗需求才是大部分需求人群最先考虑的问题;其次是餐饮、设施质量、社区活动,而被各个企业主打的环境问题仅仅被排在最后一位。