

## 社会步入老龄化 养老选择不再单一

# 保险养老社区理念渐入泉城百姓心

### 老有所养 老有所依

#### 关注济南社会养老

据济南老龄办最新数据显示,截至2015年底,济南市60岁以上老年人口达123.17万,占全市总人口19.68%,其中80岁以上老年人16.56万,占全市老年人的13.45%,这意味着,济南逐步步入老龄化社会,且人口老龄化呈逐年加深态势。老龄化来的措手不及,养老问题将成为整个社会必须正视的问题,如何养老,如何好好养老?除了政府养老,我们还有哪些选项可选?近期,记者采访了多家保险公司及保险业内专家,保险养老社区正在慢慢进入中国人的视野。

2015年7月,北大教授钱理群夫妇卖掉住房入住北京昌平区一家养老社区的消息曾引发社会热议,不少人为这样一位著名学者的凄凉晚景而扼腕叹息。而钱先生坦言自己甘之如飴,对此他早有打算。钱老说,“我还在坚持我的写作,到了养老社区我就有了一个借口,可以拒绝采访、拒绝出去讲课,集中精力来写作,我到了这个年纪,但还有很多想写的东西,养老社区能让我安静地来做自己最想做的事情,做愉快的事情,这才是我心目中的安度晚年。”

钱理群夫妇所乐居的养老社区,是泰康面对中国人口老龄化的现实,探索建设的新道路。根据国家统计局《2015年国民经济运行数据》,2015年底我国60岁和65岁及以上的人口占总人口的比例已达到16.1%和10.5%,远远超过联合国的人口老龄化统计指标。2020年我国60岁以上人口预计将达到2.43亿人,紧迫的养老问题和巨大的养老市场日益得到社会的广泛关注。

## 搭建养老社区 托底老年生活

从2007年开始,以泰康人寿为首的保险公司,逐步探索与保险产品相结合的现代养老社区的新道路。2012年,泰康推出国内首个保险产品与养老社区相结合的综合养老计划——幸福有约终身养老计划,该计划由指定的保险产品和泰康之家的“入住养老社区确认函”共同组成,通过将传统的养老保险与现代的养老社区相结合,为客户提供涵盖养老财务规划和养老生活安排的一揽子解决方案。

记者采访了养老社区的首批尝鲜者,张女士就是其中之一。张女士一家子都是济南人,母亲去世后,张女士的父亲变得沉默寡言,子女投入再多的精力也难老人开心。看到保险养老社区的宣传后,张女士动了送父亲去养老社区的心。令张女士欣慰的是,“来到养老社区后,父亲像换了一个人,进了社区他觉得自己又回到了年轻时工作过的‘单位’,很快找到志同道合的朋友,还加入了合唱队,这是做子女的没想到的。”

这种“进门小家庭,出门小社会”的社区又让老人找到了乐趣和意义,老人生活的愉悦与充足医疗保障更让子女放心。养老社区这一新型养老模式,推演出了一个社会多赢的局面。

泰康人寿董事长陈东升曾表示,目前,中国经济正在进入新常态,以“娱、教、医、养”为核心的现代服务业对经济增长具有强大推动力。泰康始终致力于服务国家大民生工程,坚定实施大健康战略,以打造“活力养老、高端医疗、卓越理财、终极关怀”四位一体“大幸福工程”为目标,整合全生命产业链,致力于改变国人的养老方式,提升中国长者的生命质量。

## 养老社区

### 只适合有钱人是误区

曾有数据显示,中国高净值人群对于中高端养老社区的感兴趣程度高,表示感兴趣的比例超过七成,入住的可能性也达到45%。值得一提的是,男性比女性感兴趣程度更高;年龄越轻,对中高端养老社区的感兴趣程度也越高。但这一数据并不表明养老社区就只适合有钱人,有专家指出,普通百姓更需要的是理念的转变。

目前来看,部分商业养老社区往往价格不菲,只有一部分老年人可以承担起相关的费用,对于大部分人来说,目前只能望“区”兴叹。但业内人士指出,未来,保险养老社区或许会逐步开发平民社区,价格将更加亲民,老百姓的选择权也会更大。据了解,目前,泰

康已在全国布局8家连锁式养老社区,泰康就公开表示,待到养老社区的医养结合模式成熟后,会考虑把服务下沉到社区,让养老社区不止服务中高端人群,一般老百姓也能住得起。陈东升曾透露,“未来5至8年,泰康人寿拟在全国投资1000亿元,发展医疗养老产业。山东的养老社区项目也在规划中,将建在济南或青岛。”

## 养老保险与社区建设 融合是大势所趋

除了泰康人寿,还有其他保险也早已涉足养老产业。2014年7月,太平人寿宣布其国内首个位于上海的养老社区“梧桐人家”开业,该项目与太平人寿一款名为“悦享金生”的养老保险产品同步销售。即购买太平“悦享金生”或是新款指定养老产品达到保费标准200万元,可获得“梧桐人家”入住资格。

此外还有合众人寿等公司进行养老保险和社区的组合项目,据保险公司相关负责人表示,目前这类养老项目销售火爆,受到了高端客户的追捧,虽然很多客户不确定将

来会不会到外地养老,但仍然购买保险产品提前锁定入住资格。”合众人寿董事长戴皓更在今年两会提交了一份养老社区的提案,他认为,一个国家的养老分三大支柱,第一个是社保,第二个是养老金,第三个就是以保险市场化的形式,无论是美国还是欧洲基本都是这种模式,靠单一的社保养老很难满足未来人们的需求。他举例表示,目前我国国家养老已经出现了,政府也在压缩各种费用,为什么不鼓励全民自己通过保险来养老呢?如果大家既有基本保险,又有养老市场化的保障,好多病老百姓就能够看得起,好多贵的药也能开得起。此外,他表示,未来合众人寿将开发与养老社区配套的保险产品以及长期护理服务。

2015年6月,中国人寿宣布其养老社区开始建设,与其“国寿颐享金生年金保险(分红型)”保险产品组合销售,交费10年,每年交费20万元以上,客户可获得养老社区保证入住权、优先入住权、价格优惠权、体验入住权、私人订制权及社区提供的其他权益。

(财金记者 王丛丛 季静静 通讯员 苏丹)

## 济南保险业 服务民生 系列报道

服务热线: 0531-85196318 85196145 邮箱: abab669@sina.com

财金播报

## 工行山东省分行 加强客户信息安全保护

当前,不法分子使用伪基站冒用银行、通信运营商等机构号码发送带有钓鱼网站网址的短信,窃取客户身份信息、账户、密码等,进而盗取客户账户资金的情况时有发生。为切实做好金融消费者权益保护,工行山东省分行积极加大“融e联”即时通讯平台的推广应用,保障客户信息安全。

据了解,“融e联”是工商银行顺应移动互联网时代客户沟通服务方式移动化、碎片化的发展趋势,自主研发推出的移动金融信息服务平台。客户在智能手机中下载安装“融e联”应用程序注册成功后,即可获得账户资金变

动提醒、网上银行登录提醒、电子工资单等多种信息服务,相较于原来通过短信方式的信使提醒服务而言,不仅功能更丰富,而且还免费。更重要的是,“融e联”接收信息,是由工行服务器直接向客户发送的,不存在中间环节,也就避免了假基站冒用95588发送假短信的情况。

工行山东省分行电子银行部负责人介绍,除了在保障客户信息安全方面发挥重要作用外,通过“融e联”客户端,客户还可以直接与客户经理或95588人工客服取得联系,随时随地享用工行7×24小时的贴身金融服务。

## 银监会出狠招治理电信诈骗 一人同行借记卡禁超4张

近日,银监会发布通知,部署银行业打击治理电信网络新型违法犯罪。其中,银监会强调,同一商业银行同一客户开立借记卡原则上不超过四张,这一具体规定再次引发关注。

电信网络新型违法犯罪问题日益突出。为配合公安机关做好电信网络新型违法犯罪打击治理工作,银监会近日印发通知,要求商业银行严格落实实名制管理,严格限制开卡数量,同一银行为同一客户开立借记卡原则上不得超过4张。

通知要求银行业金融机构充分利用身份联网核查等技术手段,认真审核办理人身份证件,坚决杜绝违规代开卡、乱开卡、批量开卡等问题。对已办理4张以上借记卡的客户,银行要主动与开卡客户联系核查。若发现非本人意愿办理的,应当中止服务。

通知还提出全面提升银行卡安全管理水平,银行应全面梳理完善业务流程,提升内控水平,切实加强银行卡安全管理,不断强化行业自律,严格落实社会责任。

对于银监会的上述举措,有储户表示,“名下确实有5—6张借记卡,但是没有在同一银行开通4张借记卡,银监会的政策对个人影响不大。不过,这提醒我应该去查查个人征信,看是否存在被盗开卡的情况。”

中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇表示,“银监会此举防止银行卡被不法分子盗用、冒开,成为非法活动使用工具,对于防止银行卡买卖、防止电信诈骗活动有一定的帮助。在电信诈骗案件中,存在不法分子将资金化整为零的情况,将大额资金转移到几张或者十几张银行卡中。”(余雪菲)

## 招商银行济南分行举办植树活动

3月12日,招商银行济南分行在济南植物园举办了“建设百年招银林”植树活动,该行员工和客户共150人参加。作为该行企业文化节的重要活动之一,已经连续十二年举办植树活动,得到了社会公众的热情参与和广泛赞誉。

(赵轩)



## “一扇门”的服务革新 光大直销银行“凤凰起舞”

2015年8月18日,光大直销银行——“阳光银行”正式发布上线,全面打通了理财、融资、电商等多重渠道与业务,打破了时空限制与银行卡归属限制,推开了光大银行面向互联网直接获客的“大门”。截至2015年末“阳光银行”被中国金融认证中心(CFCA)授予“2015年中国最佳直销银行奖”,并在国内多家机构相关的评选中获奖。

作为直销银行的后行者,上线仅4个月便脱颖而出,“阳光银行”凭借的是何种优势呢?据了解,光大“阳光银行”主要拥有三方面特色:

其一,完善的基础功能与创新的服务相结合。在支付结算、账户管理及基本功能方面,光大银行坚持以互联网用户为中心,依托电

子账户、跨行支付等功能,支持24家银行的借记、贷记卡支付,让更广泛的用户享受“阳光银行”优质服务。在此基础上,阳光银行还个性化地服务于年轻人,通过聚焦“梦想”这一主题,推出梦想计算器,为每个人量身打造专属的个性化理财方案,其二是打造“金融+生活”一体化的服务体系。“阳光银行”通过建立会员+客户的服务体系,将专业金融与社交金融加以区分,灵活服务不同需求人群,降低使用门槛。并通过“5+4”体系构建起“阳光银行”全方位、一体化、无时空地域限制的线上“金融+生活”服务体系。

其三是强大的技术保障,稳稳突显安全防线和个性化服务体验。“阳光银行”

依托强大的技术支持,搭建了多重、稳固的安全防线,着力打造五大安全特色:整套安全体系通过了国家信息技术安全研究中心检测,拥有专属密码控件、微信变动通知、保险赔付、交易实时监控机制,全方位保障资金使用安全,真正做到让用户放心、安心。

光大银行相关负责人表示,2016年光大银行将进一步深化经营“阳光银行”,提高其互联网直接获客能力,有效落实产品、营销、品牌、运营四轮驱动模式,将“阳光银行”打造为互联网领域经营与获客的主要平台。

**Bank 中国光大银行**  
共享阳光·创新生活

## 20家公司基金经理平均年限不足1年

近年来,基金行业对高级管理人才的吸引力正在逐渐减退,不少优秀的基金经理跳槽或转投私募,基金已经不是基金经理“一辈子的职业”。也正因此,公募基金的光环已经褪色,基金经理的平均任职年限降低,这对公募基金的投资业绩有着明显影响。

数据显示,2015年全年离职基金经理数量达到301人,远超2014年全年的207人。与此同时,基金经理任职年限也被拉低,1220名基金经理平均年限仅为2.75年,逾400名基金经理任职年限在1年以下;从公司来看,有

14家基金公司旗下基金经理平均年限均低于1年。时至2016年3月14日,这一数据再度出现明显变化,1259名基金经理平均年限仅为2.35年,近500名基金经理任职年限在1年以下;从公司来看,有20家基金公司旗下基金经理平均年限均低于1年。