

# 泰享懂你 康养友伴

2024 新康养需求洞察白皮书  
WHITE PAPER ON ELDERLY-CARE NEEDS

泰享懂你 康养友伴

K N O W Y O U , W I T H Y O U

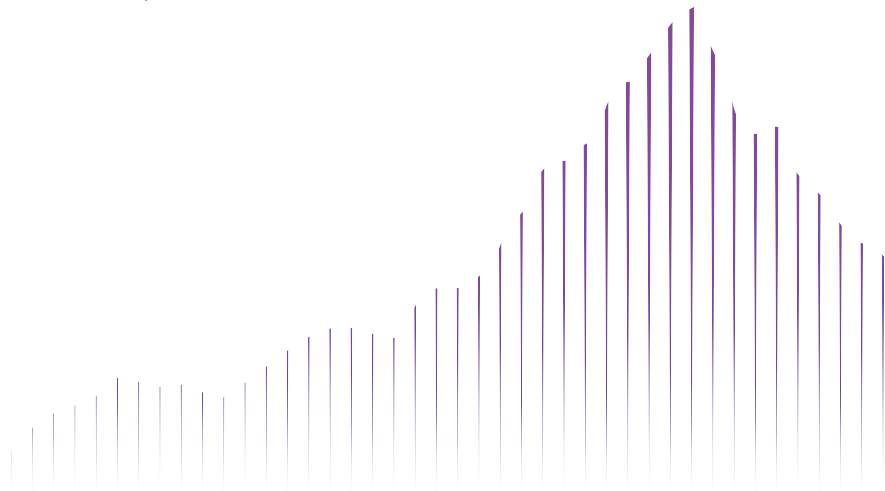
# PREFACE

## 前言

随着人口结构的老龄化，我国已迈入中度老龄阶段。2024年1月15日，国务院办公厅发布的《关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》（下称《意见》）是我国首个以银发经济命名的政策文件。《意见》中银发经济被赋予了新内涵，即发展银发经济包含“老年阶段的老龄经济”和“未老阶段的备老经济”两个方面。

备老、养老并重的银发经济大背景下，越来越多的年轻人开始关注养老。从社会的代际传承看，银发经济发展离不开全龄层人群的共同参与。老年人当下的需求，也是年轻人未来的需要。

华泰人寿，作为一家全国性寿险公司，长期致力于为中高端客户家庭人生保障和财富积累提供解决方案。华泰人寿始终坚持以客户为中心，携手国内银发产业服务平台AgeClub研究团队，深度洞察不同人生阶段的康养需求，撰写发布《泰享懂你 康养友伴 2024新康养需求洞察白皮书》。旨在回顾中国保险+康养产业发展历程，积极拥抱保险+康养3.0时代，以“泰享”系列康养服务体系为起点，致力于为客户提供全周期康养服务解决方案。



# CONTENTS

## CONTENTS — 目录

# 01

### 泰享未来-宏观背景篇

- |                        |    |
|------------------------|----|
| 1.1 全球人口老龄化，中国进程更快     | 05 |
| 1.2 社会抚养重心将从“养小”转向“养老” | 06 |
| 1.3 国策聚焦银发经济，提倡备老+养老   | 07 |
| 1.4 高龄空巢化带来家庭养老生活挑战    | 09 |
| 1.5 积极备老，拥抱长寿健康晚年      | 10 |



# EVENTS

## 02

### 泰享懂你-用户洞察篇

2.1 银发经济驱动康养新需求	14
2.2 新康养客群“个体”特征	16
2.3 新康养客群“家庭”特征	18
2.4 “新中年、新盛年、新高龄”康养需求	20

## 03

### 泰享服务-康养方案篇

3.1 华泰人寿拥抱保险+康养3.0时代	28
3.2 “泰享”系列康养服务体系	29



# 泰享未来-宏观背景篇

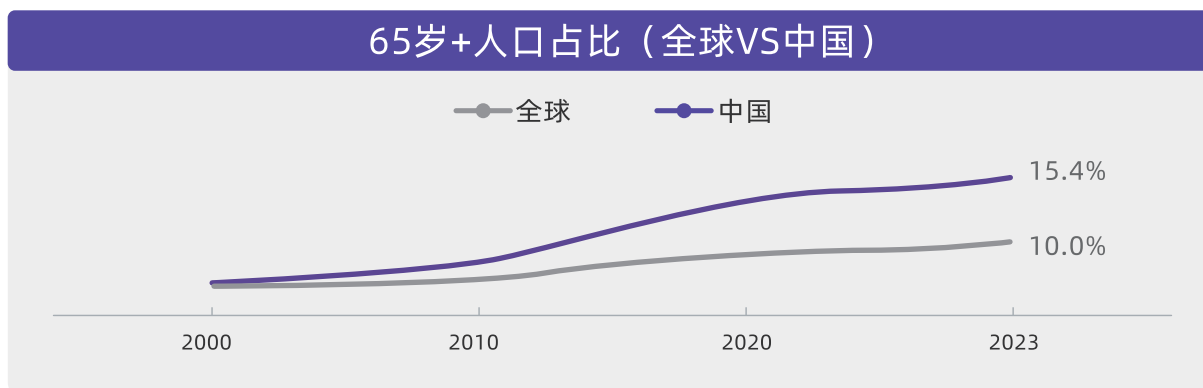
社会已老，家庭为老，个人积极备老

- 
- 1.1 全球人口老龄化，中国进程更快
  - 1.2 社会抚养重心将从“养小”转向“养老”
  - 1.3 国策聚焦银发经济，提倡备老+养老
  - 1.4 高龄空巢化带来家庭养老生活挑战
  - 1.5 积极备老，拥抱长寿健康晚年



## 1.1 全球人口老龄化，中国进程更快

中国老龄化增速快于全球。据2024年7月11日联合国发布的《2024年世界人口展望》报告显示：全球65岁+人口占比已达10%。而根据国家统计局的最新数据显示，截止2023年末，中国65岁+人口占比达15.4%，高于全球5.4个百分点。



截止2023年末，中国65岁+人口数超2.17亿人，占全球65岁+人口总规模的26.8%，全球每4个老年人就有1个中国人。随着老年人口基数越来越庞大，中国同样面临全球共性的养老问题。

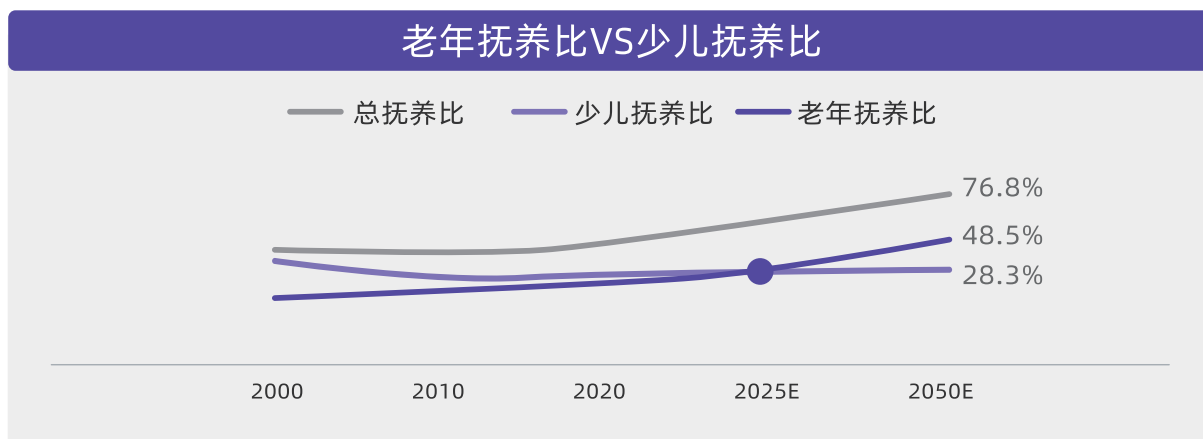


数据来源:联合国《2024年世界人口展望》，国家统计局

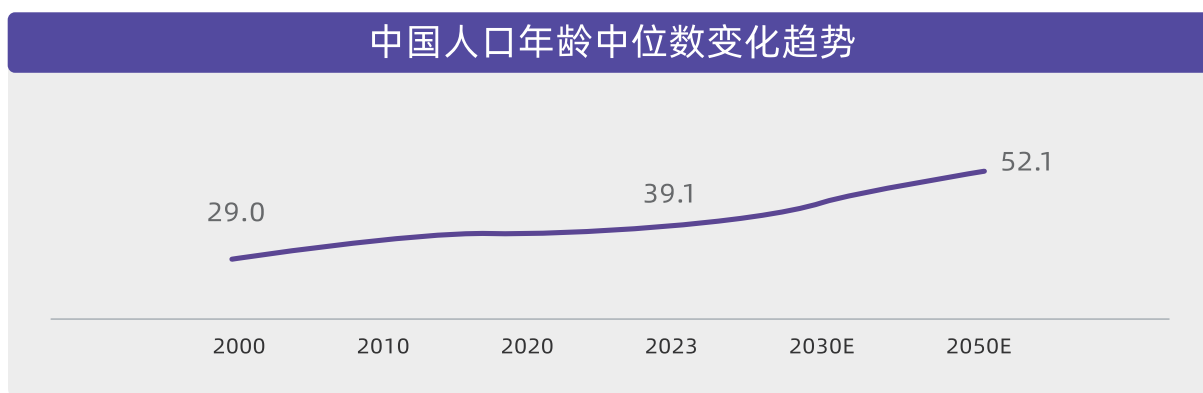
\*联合国老龄化社会标准，当一个国家或地区65岁以上人口比重超过7%，即进入轻度老龄化社会；比重超过14%，即进入中度老龄化社会；超过21%，则进入重度老龄化社会。

## 1.2 社会抚养重心将从“养小”转向“养老”

《中国养老金精算报告2019-2050》中预测，2025年我国的老年抚养比将超过少儿抚养比，社会抚养重心从“养小”转向“养老”。到2050年，预计老年抚养比将达48.5%，与少儿抚养比的差距进一步拉大，劳动年龄人口的养老负担持续增加。



截止2023年，中国人口年龄中位数达到39.1岁，在过去的23年间增加了10.1岁。联合国预测到2050年，中国人口年龄中位数将达到52.1岁，彰显人口结构日益老龄化的趋势。



数据来源：中国社科院世界社保研究中心《中国养老金精算报告 2019-2050》；联合国经济和社会事务部人口司，国家统计局

\*总抚养比是指少儿抚养比与老年抚养比之和。少儿抚养比，是指0-14岁人口与15-64岁人口之比；老年抚养比指65岁以上人口与15-64岁人口之比。

\*年龄中位数指将全体人口按年龄大小的自然顺序排列时居于中间位置的人的年龄数值，是反映年龄结构的重要指标。

## 1.3 国策聚焦银发经济，提倡备老+养老

### 1.3.1 政策趋势

我国老龄化政策发展经历了三大阶段。2000年前，政策侧重关注老龄化，聚焦家庭养老；2000-2021年，政策重在布局老年产业体系；2021年后，中国正式进入中度老龄化社会，养老事业和产业边界进一步扩容，2024年正式提出发展“涵盖了备老和养老阶段”的银发经济新国策。



数据来源：AgeClub研究院根据中国政府网；中国人大网相关政策整理

## 1.3.2 银发经济

2024年1月15日发布的《国务院办公厅关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》中，明确提出要“聚焦多样化需求，培养潜力产业”，包括了养老金融在内的七大潜力产业。



在银发经济利好加持下，市场呈现快速发展态势。截止目前养老金产品规模已达2.27万亿元，养老金市场增长前景良好，参与度不断提高。此外，医养结合机构数量、老年中医药健康管理市场规模、老年旅游市场规模等身心健康相关的服务市场空间同样值得期待。



数据来源：中华人民共和国人力资源和社会保障部《2024年一季度养老金产品业务数据摘要》、中华人民共和国国家卫生健康委员会；AgeClub《2019-2023银发经济资讯分析报告--政策篇》；AgeClub研究院根据中国政府网相关政策整理。

## 1.4 高龄空巢化带来家庭养老生活挑战

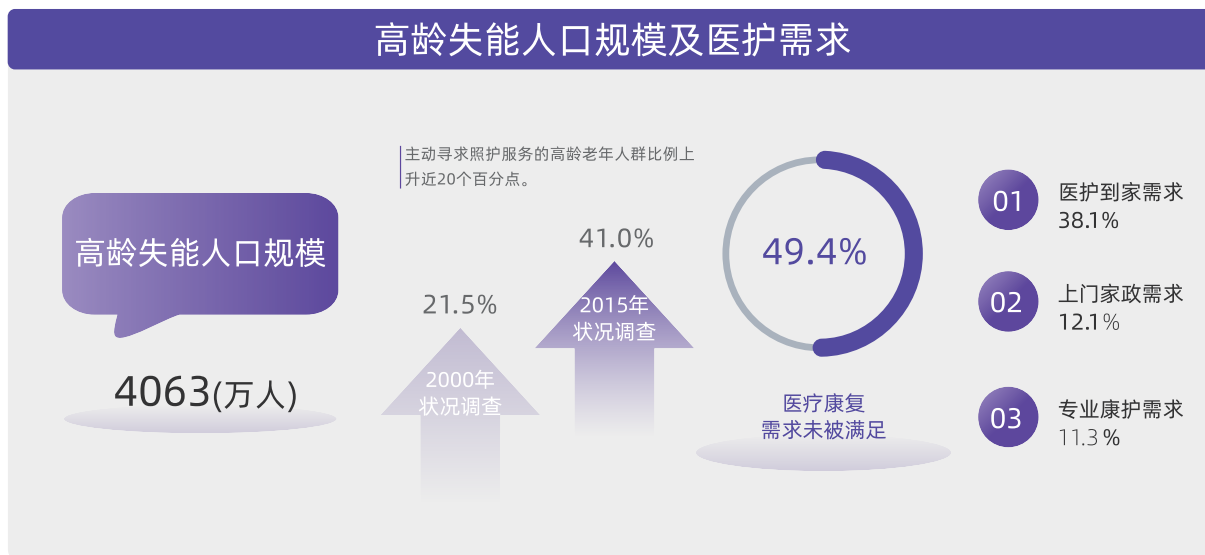
### 1.4.1 中国家庭养老现状

家庭养老面临子女离巢、高龄空巢挑战。根据国家统计局人口普查数据显示，2020年我国家庭户均人口降至2.6人/户，老年家庭空巢率达56.2%，家庭养老功能逐渐减弱。



### 1.4.2 高龄人群康复护理需求

第四次中国城乡老年人生活状况抽样调查结果显示，我国高龄失能人口规模约4063万。随着高龄人群身体机能衰退以及年龄增长，对生活照护、医疗康复的需求普遍而迫切，四成老年人会主动寻求照护服务，近五成老年人医疗康复需求未被满足。



数据来源：国家统计局第五次和第七次人口普查数据，《第四次中国城乡老年人生活状况抽样调查结果》。中国老龄科学研究中心《老龄蓝皮书：中国城乡老年人生活状况调查报告》；

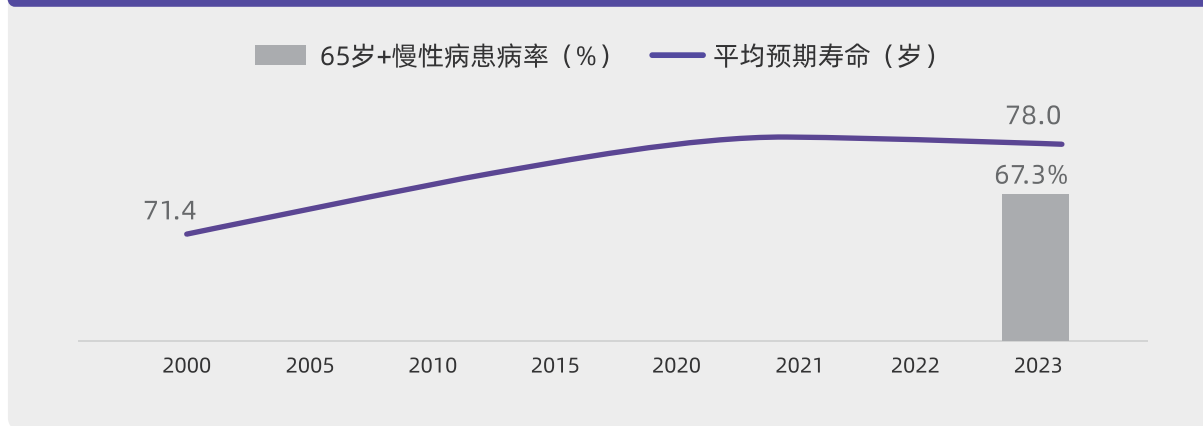
\*家庭空巢定义：65+人群家庭中，与配偶同住、独居（无保姆）、独居（有保姆）三种居住状态。

## 1.5 积极备老，拥抱长寿健康晚年

### 1.5.1 长寿时代面临慢病挑战

2023年，中国平均预期寿命达78.0岁，相较2000年增加了6.4岁，“长寿时代”正在成为中国社会的新常态。另一方面，近七成65岁+人口有慢病困扰，享受健康、长寿的百岁人生梦想面临挑战。

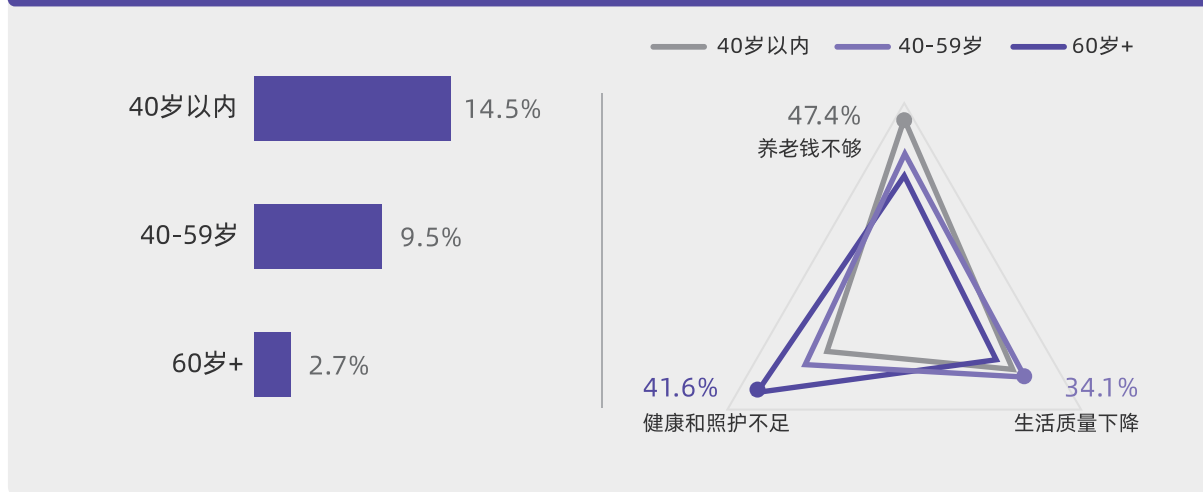
65岁+人口平均预期寿命及慢性病患者率情况



### 1.5.2 越年轻越对“养老”有压力

年轻人更担心自己的养老问题。40岁以内的群体中，14.5%的人担忧自身未来养老问题，随着年龄的增长，这一比例持续降低，焦虑感逐渐弱化。各年龄层客户在养老方面最担心的三点为：养老钱不够、生活质量下降、健康和照护不足。

分年龄段对养老的压力及关注点



数据来源（上图）：国家统计局，联合国经济和社会事务部人口司；《2022中国卫生健康统计年鉴》。

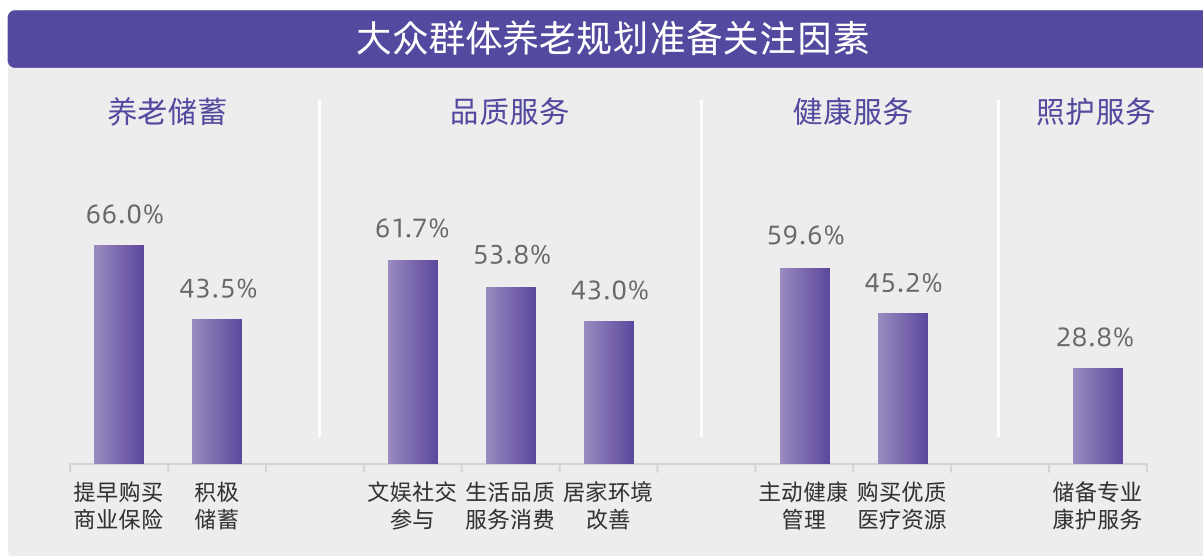
数据来源（上图）：AgeClub《中国中老年新消费洞察与产业研究蓝皮书(2022)》：对目前或未来养老状态感到消极/未来养老最担心什么？

人口平均预期寿命：指同时出生的一批人若按照某一时期各个年龄死亡率水平度过一生平均能够存活的年数，是综合反映人们健康水平的基本指标。



### 1.5.3 共同备老，携手幸福享老

调研数据显示，大众群体主要通过主动储蓄、主动改善生活品质、主动健康管理、提早储备照护资源来为养老生活规划相关资源和服务。其中，66.0%选择提早购买商业保险，61.7%关注身心愉悦，主动参与文娱社交活动，59.6%在日常生活中积极主动关注自身健康，未雨绸缪，实现幸福享老。



注：情景示意图

数据来源：AgeClub新康养需求洞察研究，N=1464。

**拒绝焦虑，积极备老！**



# 泰享懂你-用户洞察篇

康养是分龄分层的品质生活方式

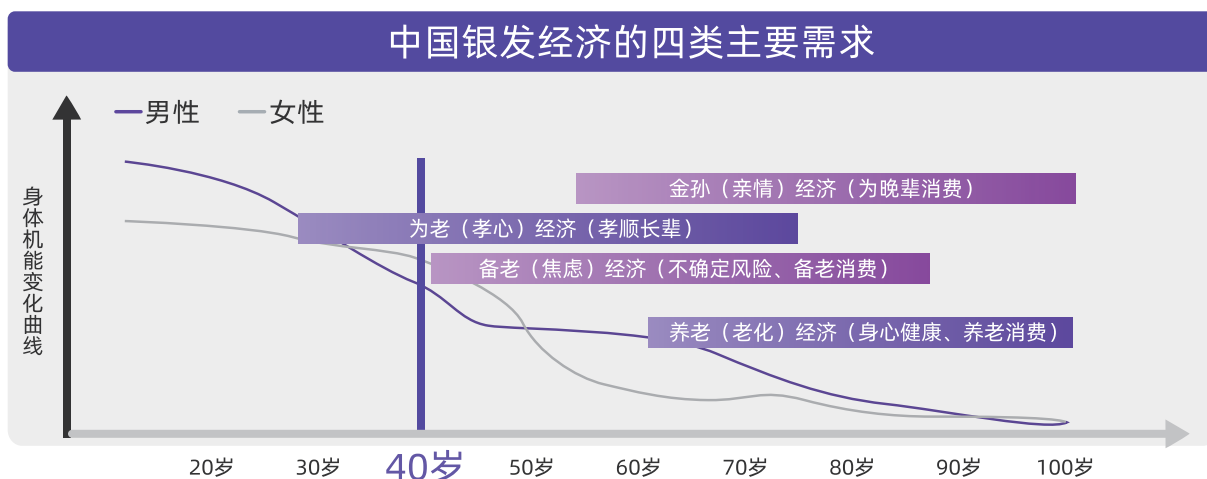
- 
- 2.1 银发经济驱动康养新需求
  - 2.2 新康养客群“个体”特征
  - 2.3 新康养客群“家庭”特征
  - 2.4 “新中年、新盛年、新高龄”康养需求



## 2.1 银发经济驱动康养新需求

### 2.1.1 40岁+是银发经济的主要需求群体

40岁以后由于身体机能下降，对自身健康状况关注度更高。伴随家庭结构变迁，分龄分层的康养需求呈现多样化与差异化，40岁+人群已成为中国银发经济的主要需求群体。围绕40岁+人群的银发经济由备老经济、为老经济、养老经济、金孙经济等四类主要需求共同驱动。



### 2.1.2 新康养客群呈现分龄分层的特征

银发经济的四类主要需求引导40岁+人群从被动养老到主动康养的需求升级，围绕40岁+人群分龄分层的康养需求，划分三大新康养客群：



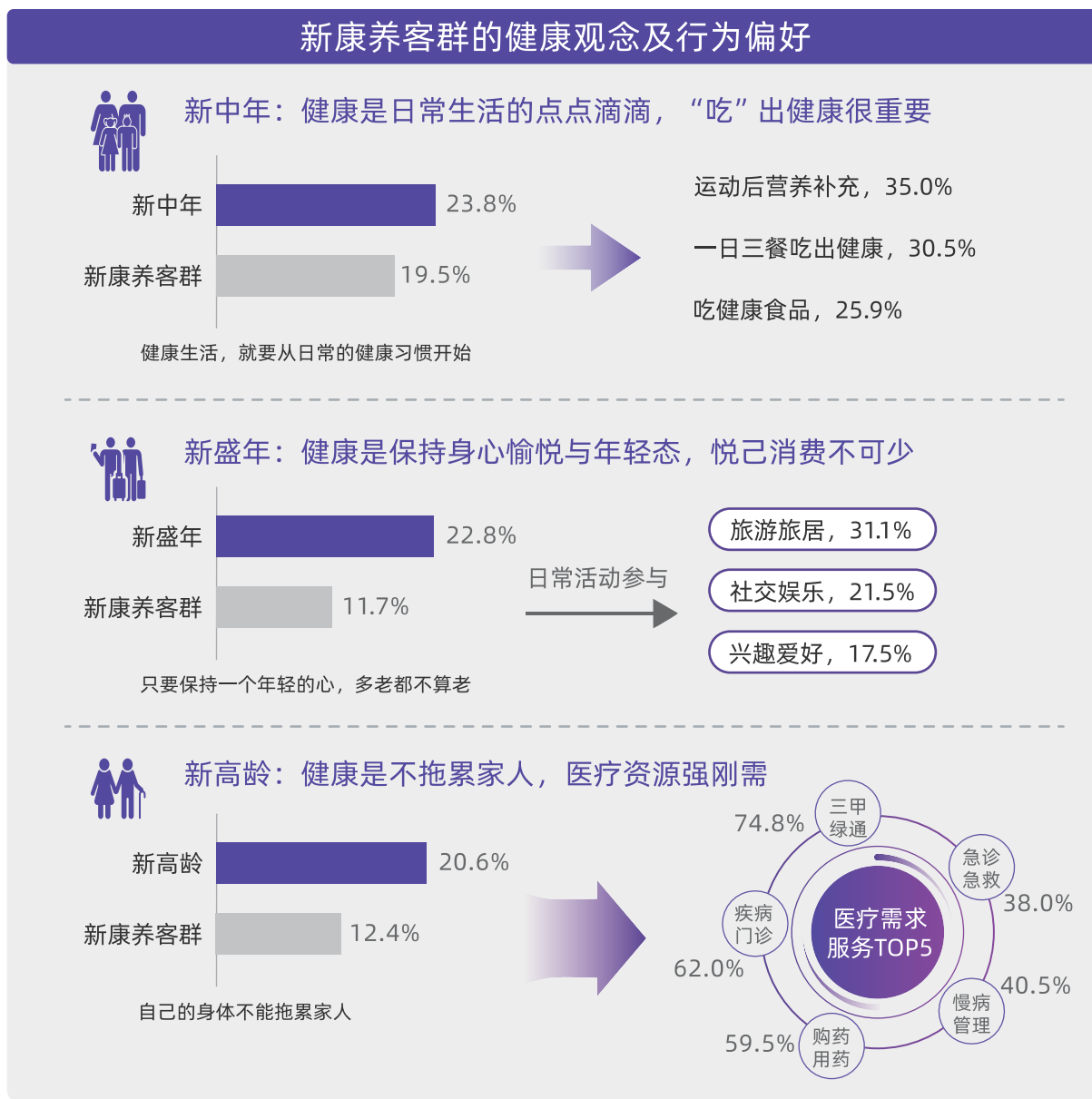
数据来源：AgeClub研究团队定性访谈整理



## 2.2 新康养客群“个体”特征

### 2.2.1 健康理念

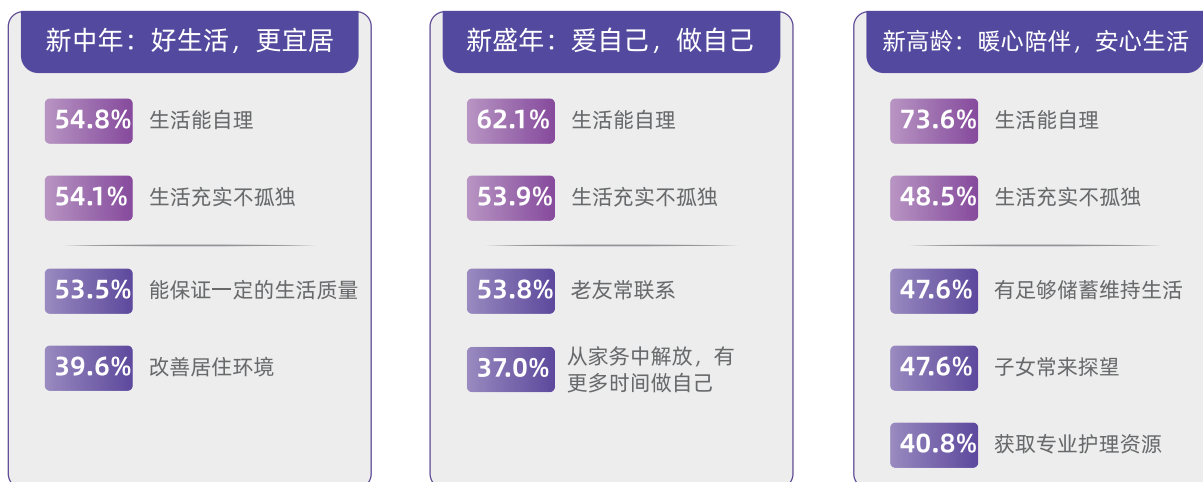
新中年更认可“健康生活要从日常习惯开始”，主要偏好从日常饮食行为入手投资健康。新盛年表示“只要保持一个年轻的心，多老都不算老”，愿意通过各类旅游旅居、社交娱乐、兴趣爱好等活动保持身心愉悦。新高龄关注“身体状况不拖累家人”，对优质医疗资源需求更高。



数据来源: AgeClub新康养需求洞察研究, N=1464。

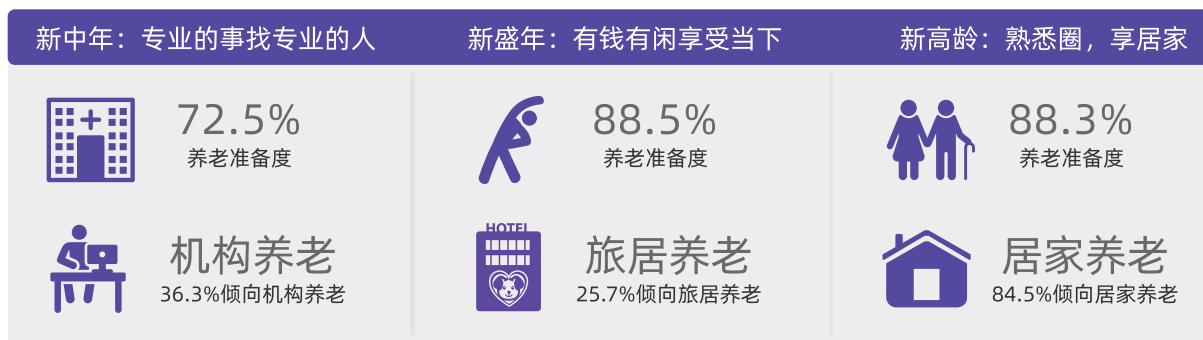
## 2.2.2 生活期待

晚年生活能自理，充实、不孤独，是新康养客群共同的养老期待。新中年更倾向保持晚年生活品质水准。新盛年渴望与老友保持紧密联系，想从繁琐的家务中解脱出来，享受属于自己的时光。新高龄理想的晚年生活场景是生活无忧，子女陪伴，享受专业照护服务。



## 2.2.3 养老认知

调研显示，新康养客群在养老准备方面有明显差异。新中年养老准备度72.5%，养老准备有较大的提升空间；新盛年与新高龄人群的养老准备度接近90%，更多人已经提早为养老生活做了较为充分的准备。在养老方式选择方面，36.3%的新中年更倾向于为父母和自己储备专业的机构养老服务。25.7%的新盛年偏好通过旅居养老追求新鲜体验和高品质生活。84.5%的新高龄更愿意在自己熟悉的环境中度过晚年，享受亲情的陪伴和照料。



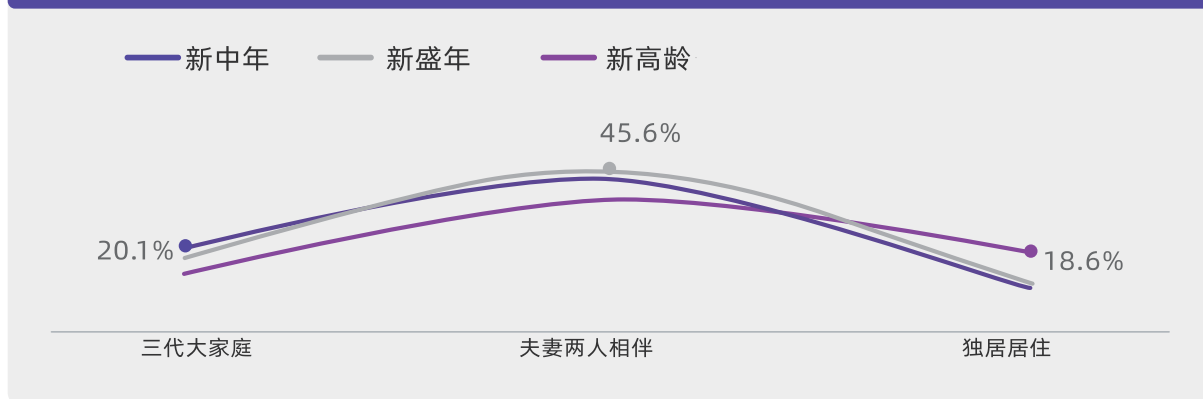
数据来源：AgeClub新康养需求洞察研究，N=1464。

## 2.3 新康养客群“家庭”特征

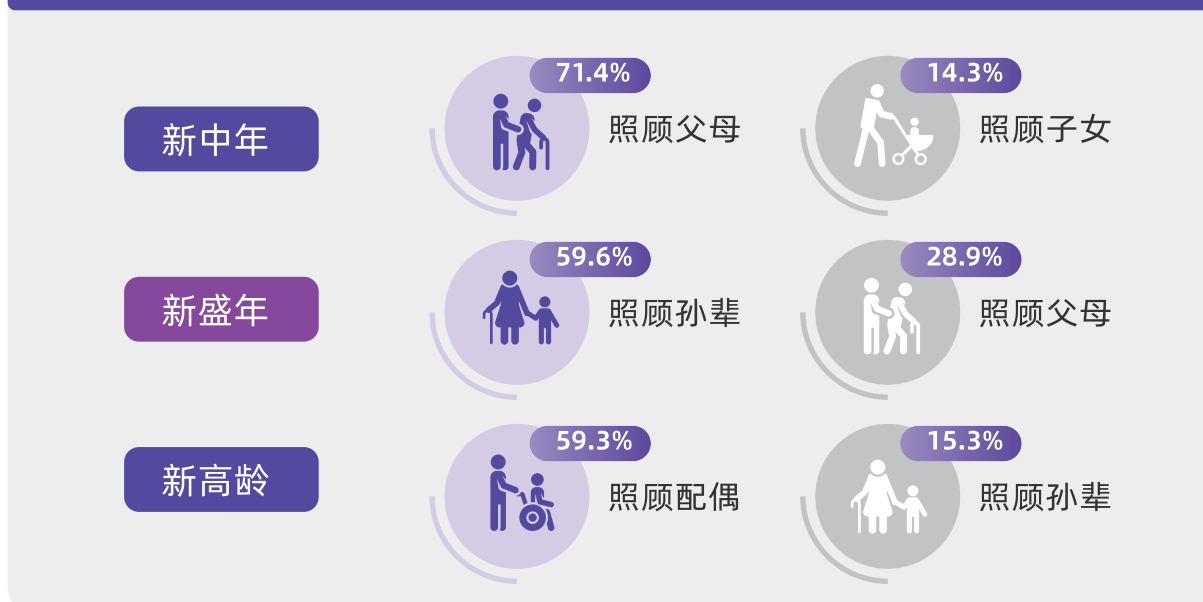
### 2.3.1 家庭情况变迁

不同人生阶段的家庭规模和照护重心随年龄变化而迁移。新中年三代大家庭比例高，养老养小责任大；超四成新盛年夫妻两人居住相伴，方便照顾孙辈和高龄父母；新高龄独居比例高，主要照顾自己和老伴。

#### 伴随人生阶段的推移，家庭规模历经从满巢到空巢变迁



#### 家庭照护重心随着人生阶段而迁移

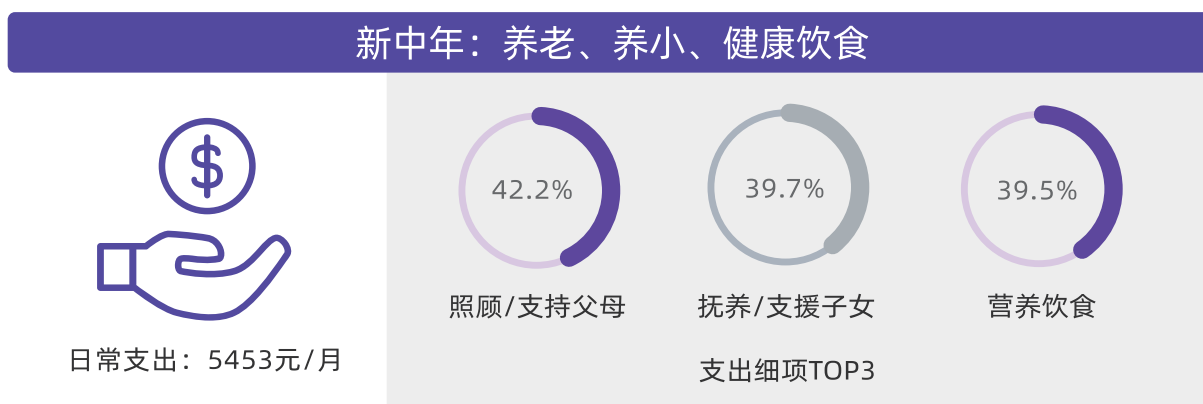


数据来源：AgeClub新康养需求洞察研究，N=1464。

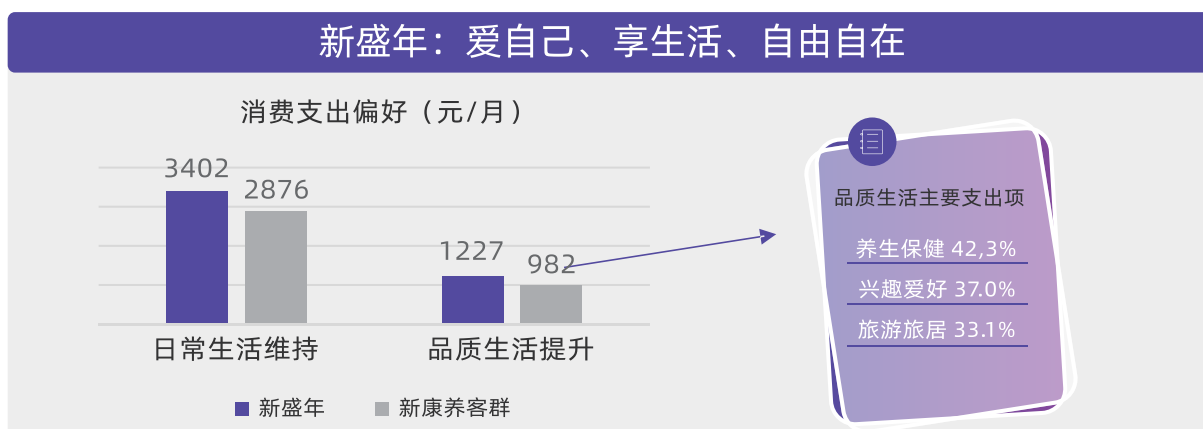


## 2.3.2 康养消费偏好

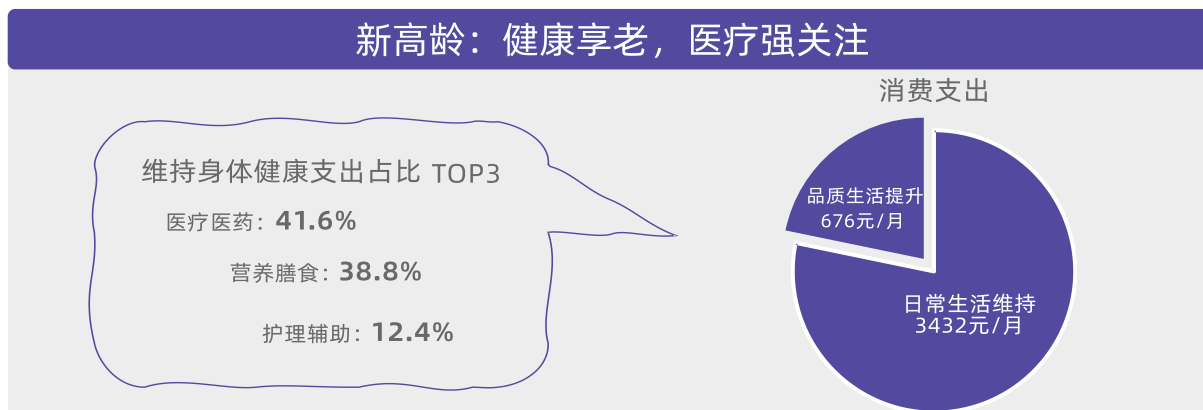
新中年人群主要的康养消费细项：照顾父母（42.2%）、抚养子女（39.7%）、营养饮食（39.5%）。



新盛年除了日常生活开销外，康养支出主要用于提升生活品质，包括养生保健、兴趣爱好、旅游旅居等。



新高龄的身体健康消费是刚需：医疗医药、营养膳食、护理辅助等支出不可少。



数据来源：AgeClub新康养需求洞察研究，N=1464。

## 2.4 “新中年、新盛年、新高龄” 康养需求

### 2.4.1 新中年是职场顶梁柱，家中主心骨，需要“大管家”



- 我期待**  健康维稳，远离低耗生活
- 我需要**  生活大管家，管好大后方
- 怎么做**  服务“做简法”，一步到位

“

去年母亲中风住院，老婆还得管两个小的，我项目又处在关键期，焦头烂额，幸亏代理人“小王”协调三甲绿通服务，安排老妈住院照顾，解了我的燃眉之急。

——事业心王大哥 47岁 在职销售总监



老公是长子，家里的公婆都是我管照顾的，对照顾老人生活感触很深，衣食住行方方面面都得管，特琐碎，有定制解决方案就省心多了。

——漂亮李阿姨 56岁 退休教师

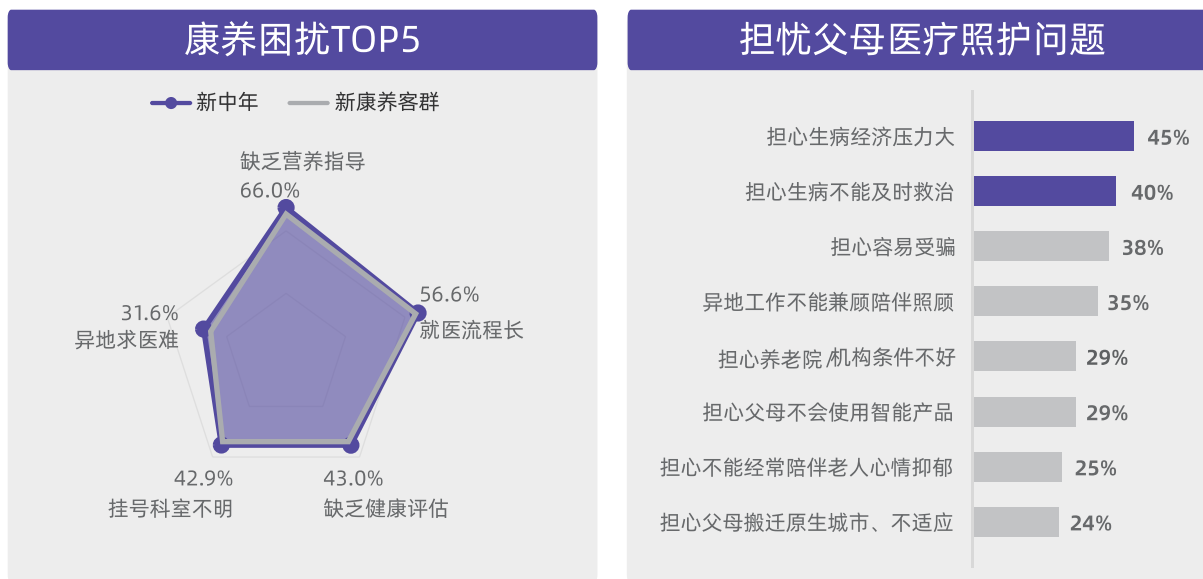
”

注：情景示意图

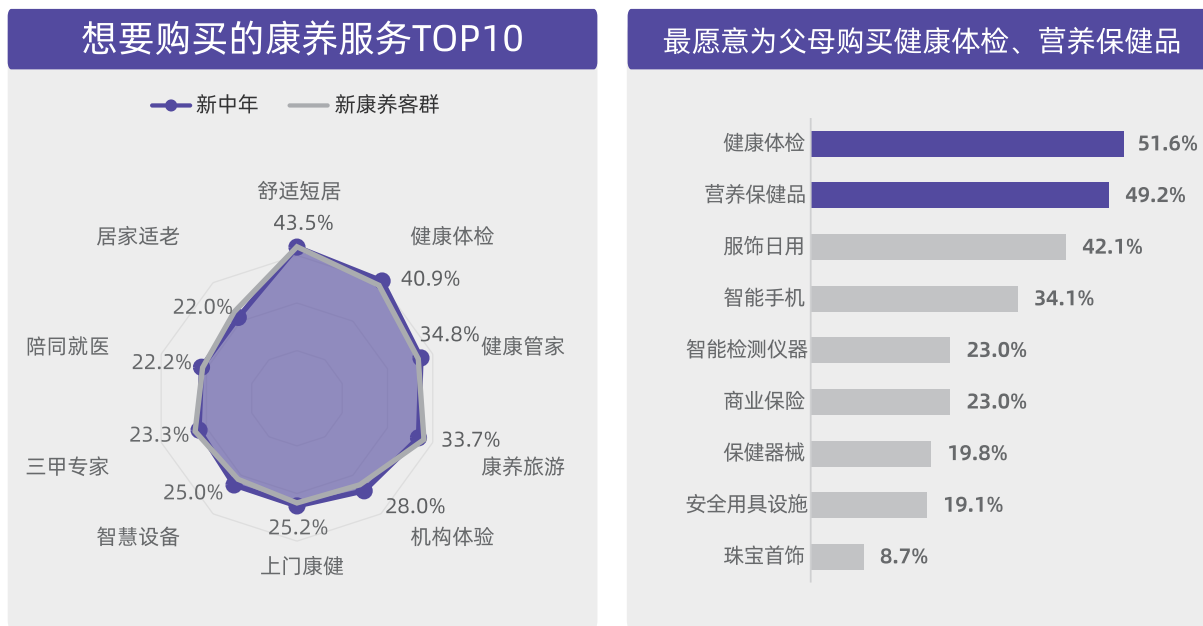
数据来源：AgeClub新康养需求洞察研究，N=1464

## 2.4.2 新中年关注吃动健康自平衡，父母安康无忧

新中年康养痛点主要体现在自身的健康困扰（66.0%缺乏营养指导、56.6%表示就医流程长等），担忧父母医疗照护问题（45%担心父母生病经济压力大、40%担心父母生病不能及时救治）。



新中年康养需求方面，自身期待舒适短居（43.5%）、健康体检（40.9%）等服务；父母养老方面，愿意为父母购买健康体检（51.6%）、营养保健品（49.2%）等服务。



数据来源：AgeClub新康养需求洞察研究，N=1464。

### 2.4.3 新盛年正绽放第二人生，需省心省力专属“经纪人”服务



“

想趁着年轻多出去走走，每年都要出去好几次，之前在昆明住了好几个月，那边配套齐全，都很方便。

——旅游李大叔 69岁 大学教授退休



父母退休后一直在家，想让他们出去旅游又担心他们太累，也怕安全没有保障，代理人小张推荐了康养游，父母回来后特别满意开心。

——孝心祝女士 43岁 公司会计

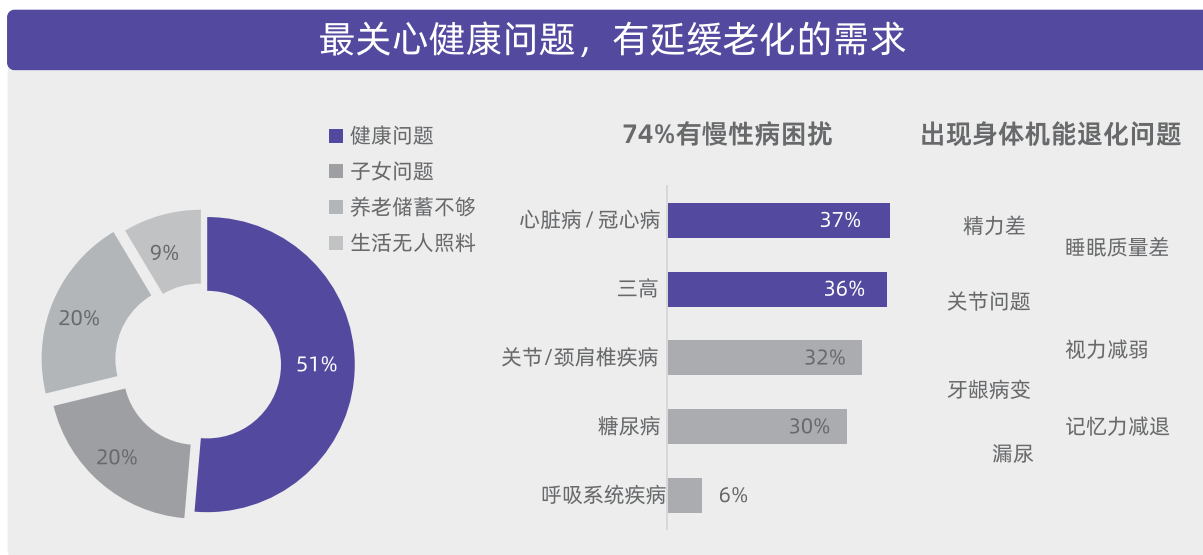
”

注：情景示意图

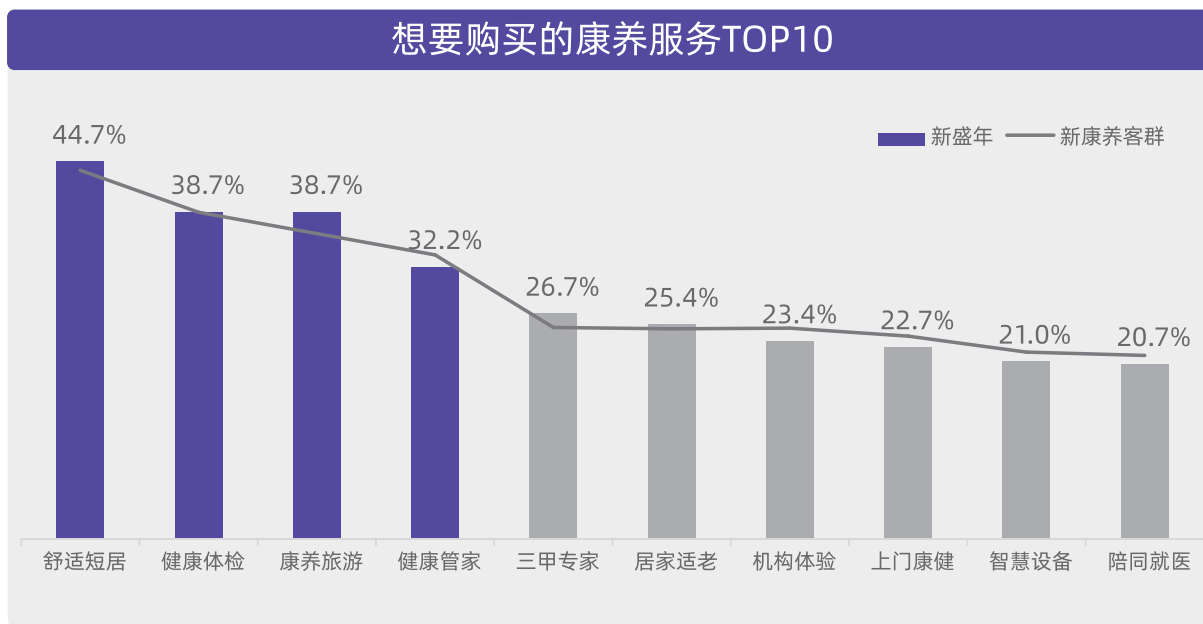
数据来源：AgeClub新康养需求洞察研究，N=1464

## 2.4.4 新盛年关注健康风险控制，绽放自由人生

51%的新盛年重点关注自身的健康问题，日常生活中74%的新盛年有心脏病/冠心病、三高等慢性病困扰；随着年龄的增长，睡眠质量差、视力减弱、记忆力减退等健康问题逐渐出现。



新盛年康养需求TOP4：舒适短居（44.7%）、健康体检（38.7%）、康养旅游（38.7%）、健康管家（32.2%）。



数据来源：AgeClub新康养需求洞察研究，N=1464。

## 2.4.5 新高龄需要贴心“小棉袄”，7×24h守护安全，暖心陪伴享老



“

我现在有各种慢性病，每次去医院都觉得特别麻烦，孩子工作忙都不常在家，要是能有人陪我一起就好了。

——慢病王爷爷 89岁 外企高管退休



注：情景示意图

孩子们给我买了智能手机，家里也装了很多智能设备，说是能用手机点餐，打车，还能用设备检查身体。可是真的不会用啊，说明书都很难看懂，要是能有一个简单的、可以一键控制所有功能的东西多好。

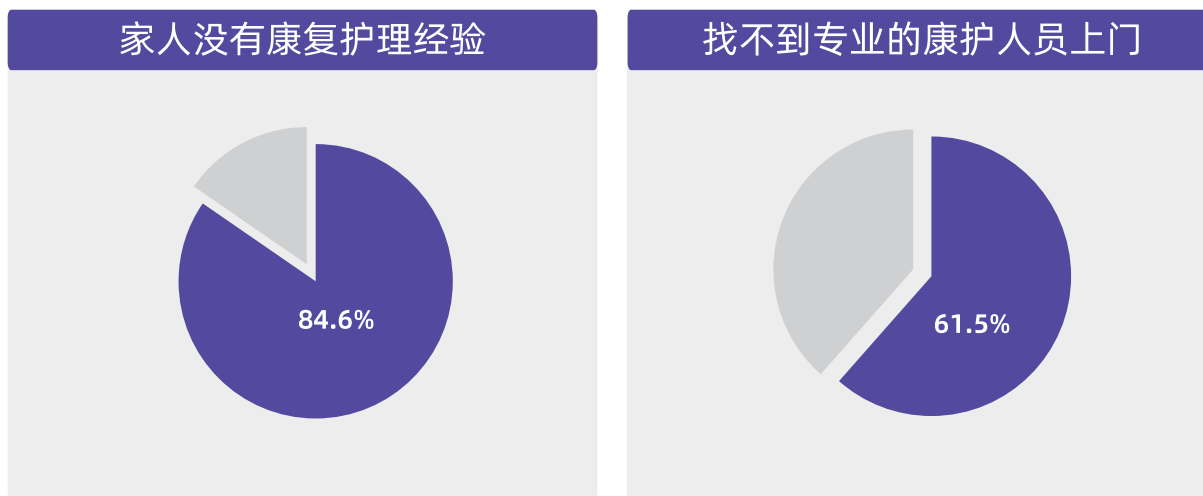
——高知张奶奶 83岁 干部退休

”

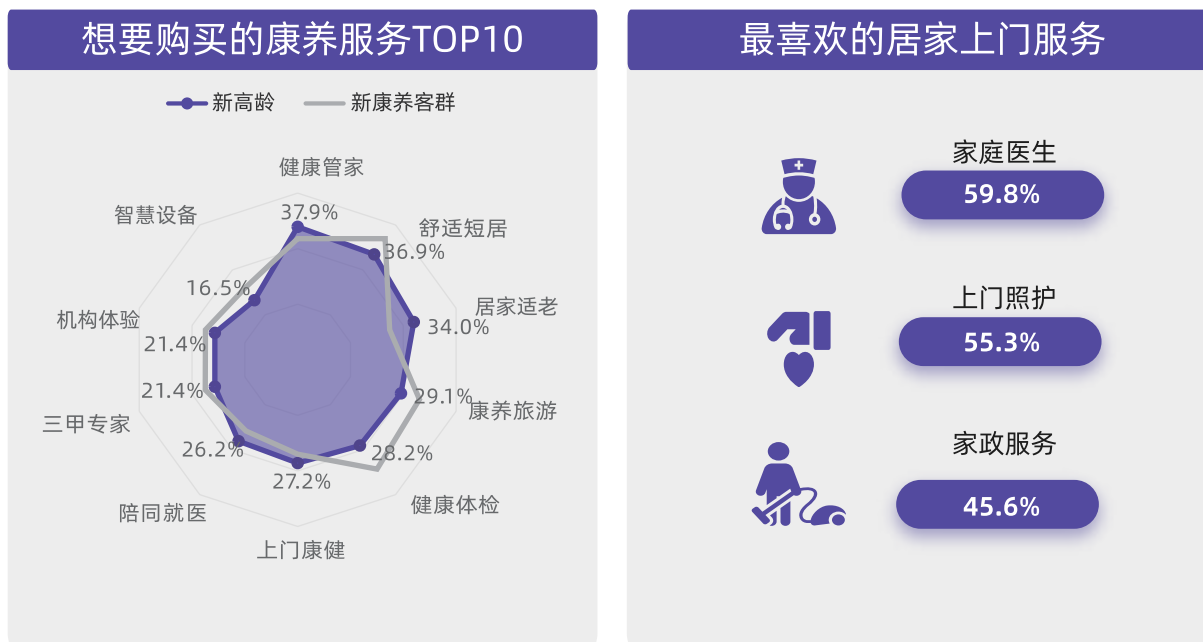
数据来源：AgeClub新康养需求洞察研究，N=1464

## 2.4.6 新高龄关注生活照护和医疗服务，托起幸福晚年

84.6%的新高龄家庭中，家人没有康复护理经验，61.5%的新高龄家庭找不到专业的康护人员上门，专业护理服务及具备专业资质的护理人员供应不足。



新高龄人群中，健康管家（37.9%）、居家适老化改造（34.0%）、上门康健（27.2%）、陪同就医（26.2%）等康养服务需求度更高。日常居家环境下，对家庭医生、上门照护、家政服务的需求更迫切，期待在家中就能得到专业的医疗照顾，维持日常生活的独立性和尊严。



数据来源：AgeClub新康养需求洞察研究，N=1464。



新中年  
健康维稳

新盛年  
身心愉悦



新高龄  
安全养护



注：情景示意图





# 泰享服务-康养方案篇

新康养，新起点，新的生活方式

---

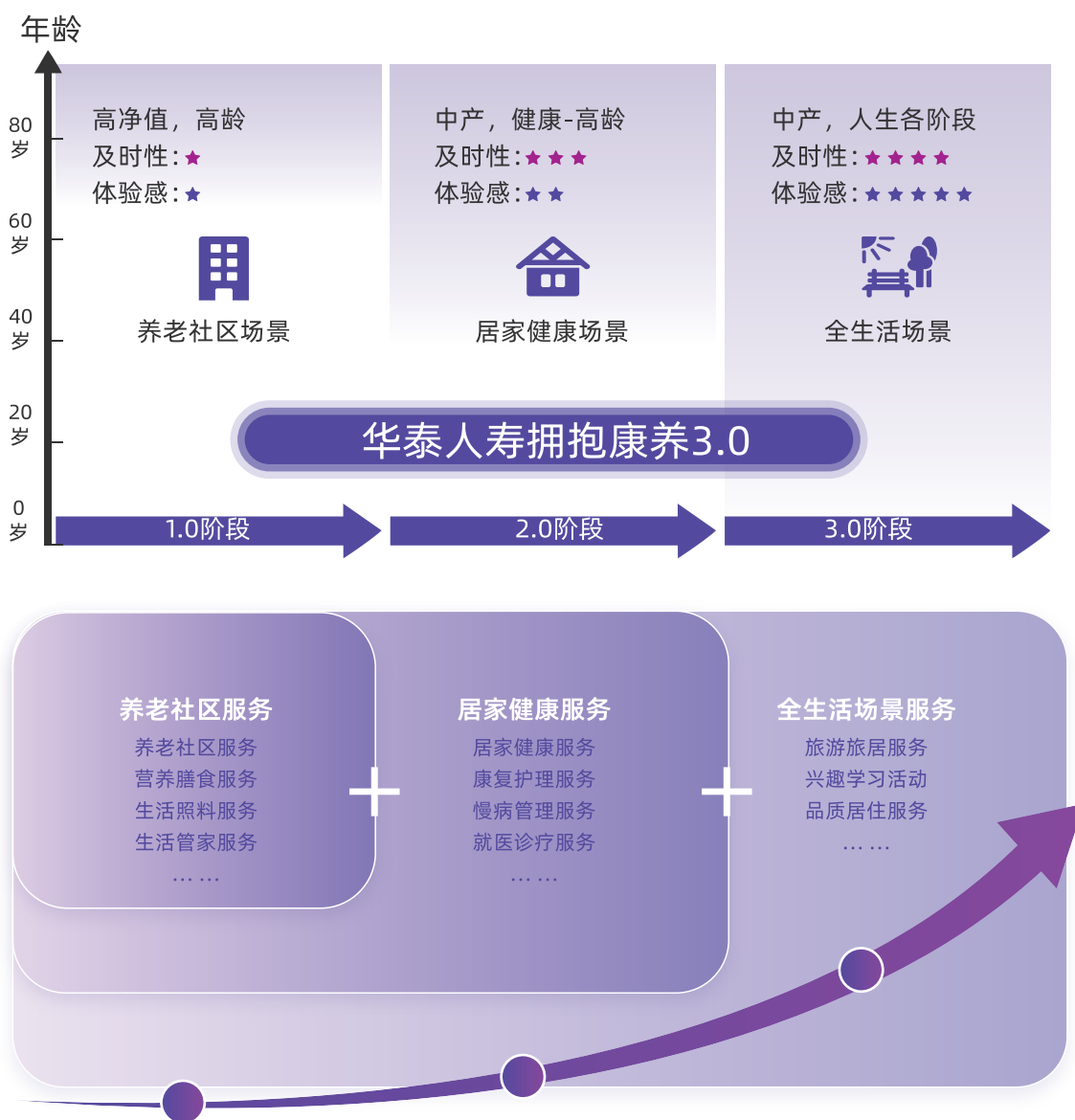
3.1 华泰人寿拥抱保险+康养3.0时代

3.2 “泰享”系列康养服务体系



## 3.1 华泰人寿拥抱保险+康养3.0时代

保险+康养发展历程主要分为1.0阶段(养老社区场景)、2.0阶段(居家健康场景)、3.0阶段(全生活场景)。整个发展过程紧跟中国应对人口老龄化的战略调整，反映出保险业与康养服务业的深度融合。覆盖全生活场景的康养模式有望满足更多样的客群需求，华泰人寿拥抱康养3.0，未来将在旅居、居家、机构护理、健康管理等多方面提供全生活场景服务。



数据来源: AgeClub研究成果整理

## 3.2 “泰享”系列康养服务体系

华泰人寿秉承专业背景和资源整合优势，打造“泰享”系列全周期康养服务，旨在满足客户在不同生命周期阶段的康养服务，助力客户在每一阶段每一程都享受不设限的精彩。



### 3.2.1 泰享旅居 持续构建全球旅居基地网络，一站式畅行

泰享旅居，网络全球旅居生态资源，甄选全球优质的旅居基地，面向活力人群专注于打造品质旅居体验，线路设计独特新颖，代理人全程贴心服务，为客户开启全新视角和体验的旅居之行。



#### 全球旅居



更多全球优质康养资源解锁中.....

## ☑ 服务特色

”  
高品质旅居基地及丰富的康养生态配套

甄选用心

”  
量身定制的特色出游路线

出行安心

”  
提供全流程一站式旅行管家服务

服务放心

## 👤 客户之声

参观了许多不一样的景点，包括温泉、疗养中心和自然风景区。--美美陈阿姨 70岁 音乐老师

性价比极高！旅行中的每一个细节都被精心考虑，真正让我感受到了物超所值。 --细节控王姐姐 48岁 外企高管

我特别喜欢你们策划的独特景点，是我之前未曾听说过的，带来了全新的探索乐趣。 --旅游狂热者杨叔叔 67岁 公司老板

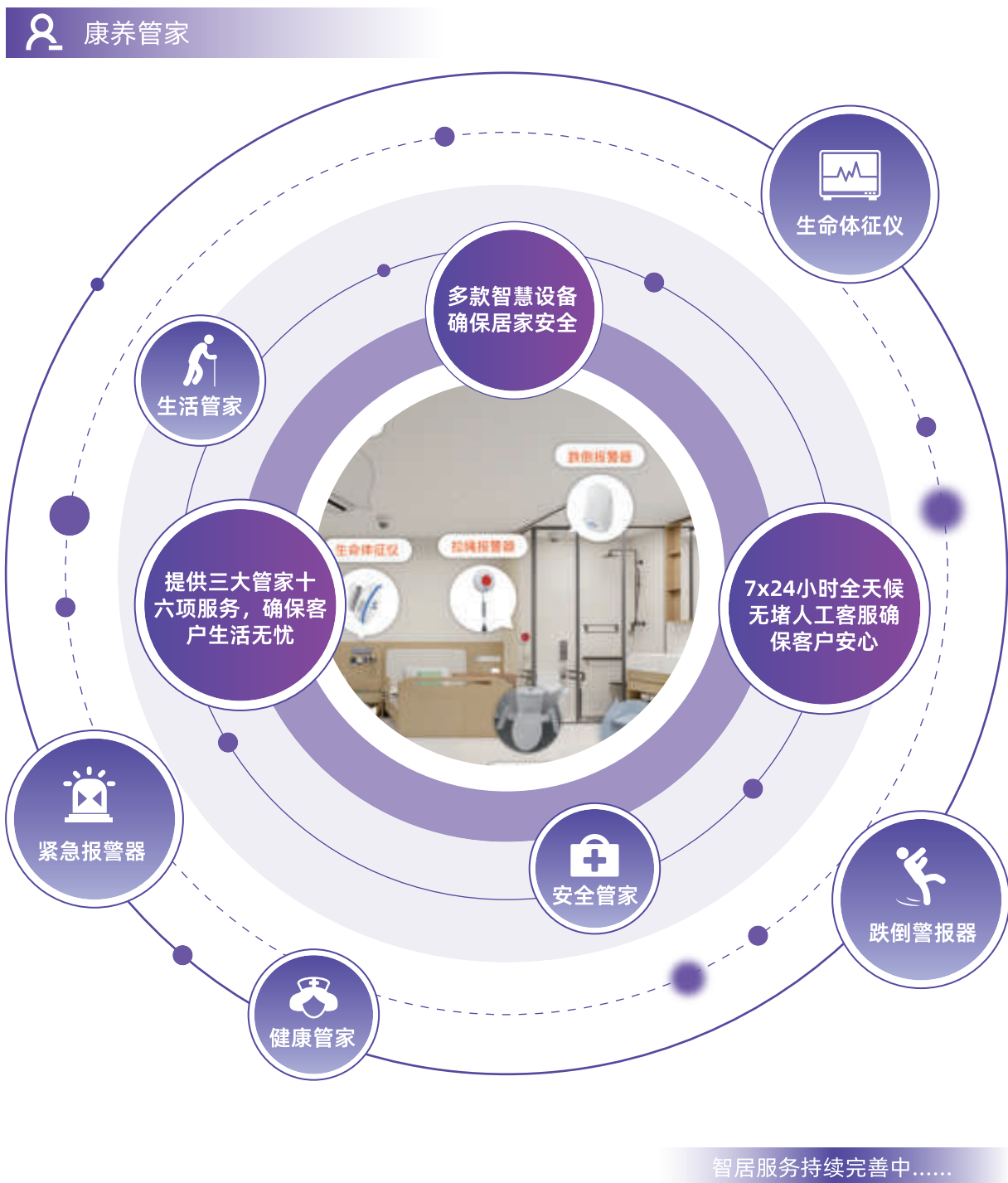
住宿和餐饮选择都极具地方特色，真实地体验到了当地文化。 --摄影爱好者 赵叔叔69岁 私企职员

回程火车上的美食宴活动非常好，别具风格，印象很深刻。 --美食家王叔叔 59岁 自由职业

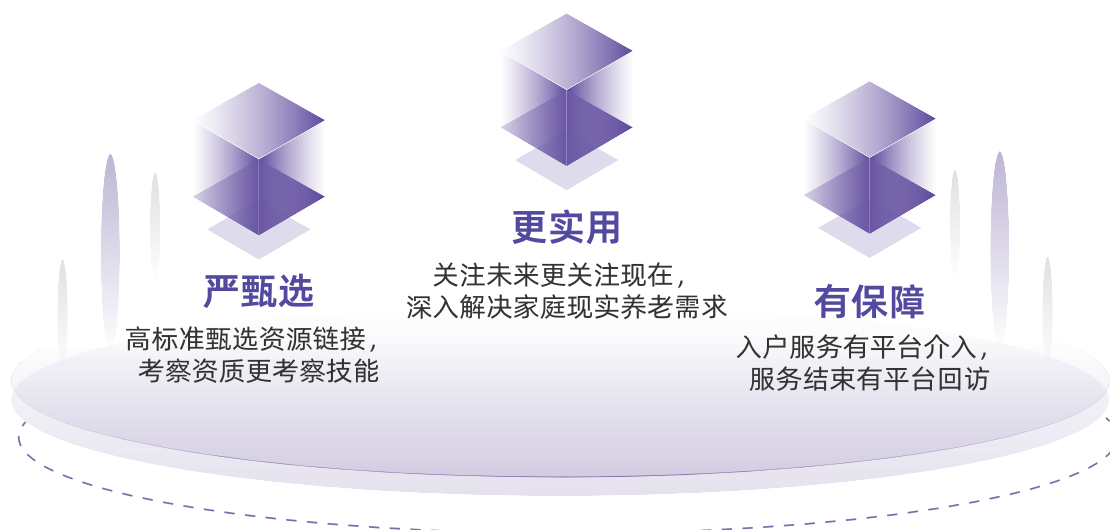
我们访问了几个非传统景点，避开了人潮，让旅行更加特别和难忘。 --时间控张大哥 45岁 银行职员

### 3.2.2 泰享智居 人工+智能管家服务，7×24h生活无忧

泰享智居致力于打造温馨智能化的居家服务，以7×24h的全天候人工客服，利用先进的智慧设备，及时响应长者各种需求，提供全方位的关怀和支持，确保客户生活安享无忧。



## 服务特色



## 客户之声

父亲身体健康,常年独居,我们都很放心。上周三洗澡时突然摔倒,头磕在地板上无法起身。要不是跌倒报警及时通知,又联系了120,恐怕就出了大事。

——细心的张哥 公务员 37岁

我高血压冠心病很多年了,听小区门口推销的年轻人介绍,买了很多保健品,儿子冲我发脾气,我也很委屈。儿媳妇给我开通了私人医生,人家给制定了方案,还定制了定时送菜,这是真方便还踏实啊。

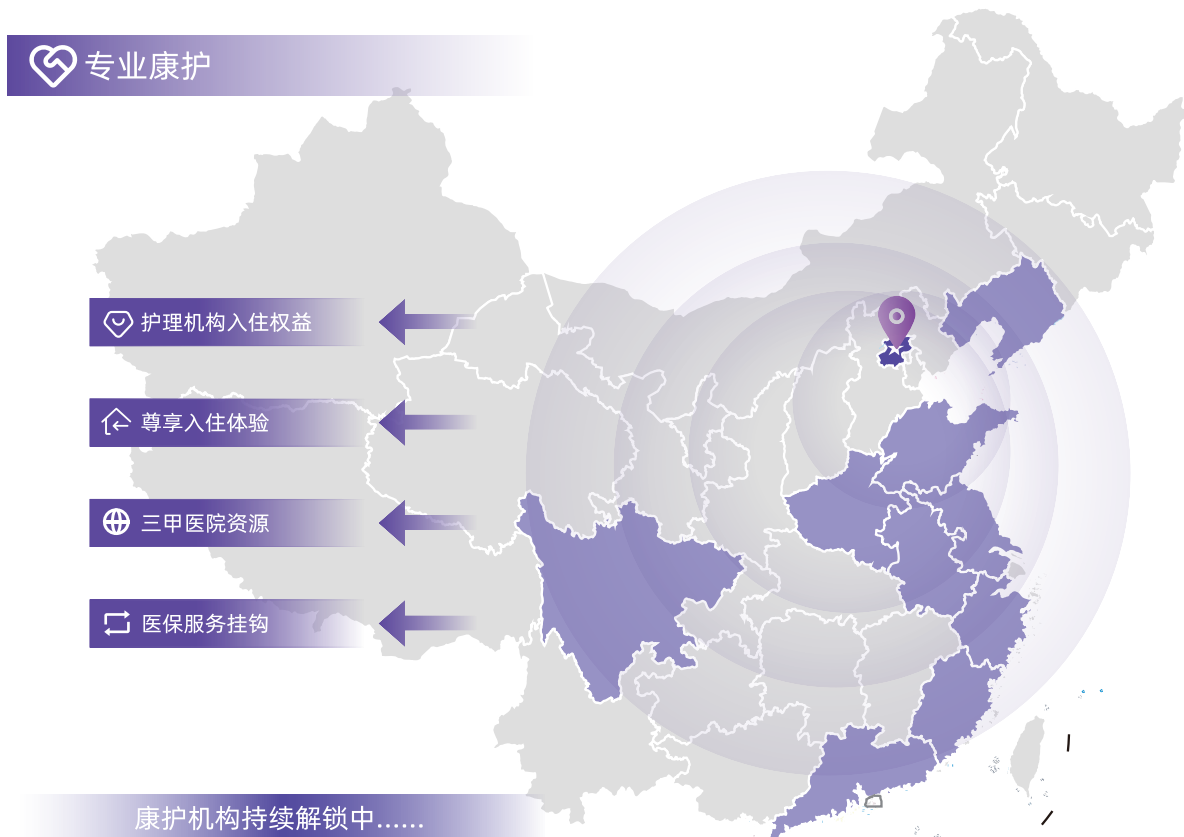
——开朗的陈大叔 工厂退休 69岁

父亲去世后,每次和妈妈聊天她总说自己很好,还好生命体征仪推送数据,我才知道妈妈已经严重失眠很久。及时干预后,妈妈身体也好了很多。

——孝顺的陈姐 私企高管 43岁

### 3.2.3 泰享颐养 专业康护机构，解决客户入住及照护需求

泰享颐养对接医康护综合专业机构资源，面向家庭养老中的医疗/照护刚需人群，提供疾病治疗+康复+护理+生活照护的一站式养老解决方案，助力解决父母养老照护难题。



注：情景示意图





## 康护机构核心优势

### 位置优越

- 一线城市核心区域
- 紧邻三甲医院



### 服务专业

- 医康养护一体化
- 一人一案，康护定制



## 客户之声

在家里边没有人能照料，孩子有自己的事情，而且护工其实不专业，养老机构会更专业一点。 ——高寿王爷爷 96岁 工程师退休

自己不行的话，走路有困难的，不找一家好的养老机构肯定不行的。要对自己的一辈子负责。 ——暖心陈奶奶 83岁 会计退休

我觉得还是去专业护理院比较好，就像华泰推荐的护理院还是挺好的，有个病有个什么的也比较及时，你在家就不放心，去那儿也比较安全，比较放心。 ——专业杨奶奶 82岁 医生

上次我住院，我就没办法了，自己就请了护理工。孩子就是下班以后过去来看一下。白天的时候那孩子都在上班，要花再多的钱，我也得要去请护理工，不请护理工，你怎么办，你自己在医院里边也不行。 ——乐观张阿姨 71岁 普通职员退休

### 3.2.4 泰享健康 高效、多元、品质的健康管理体验

2023年，华泰人寿推出了“华泰乐享”健康管理服务。以此为基础，华泰人寿进一步深入挖掘并细分新康养客群的需求，规划出“泰享健康”这一定制化的健康管理和医疗服务。

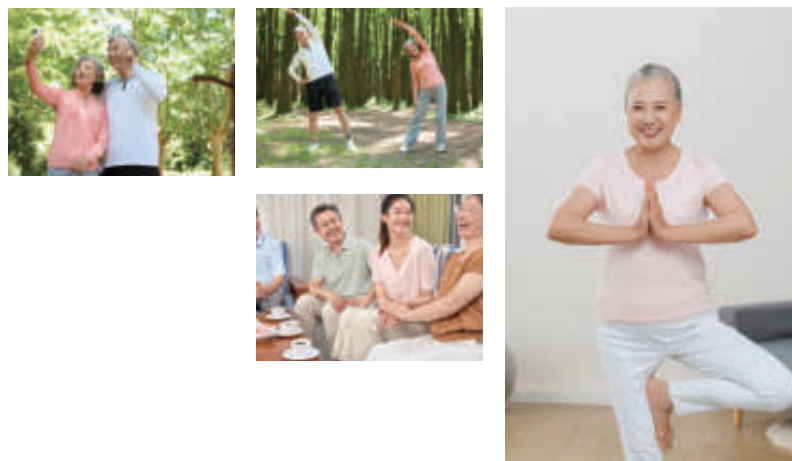
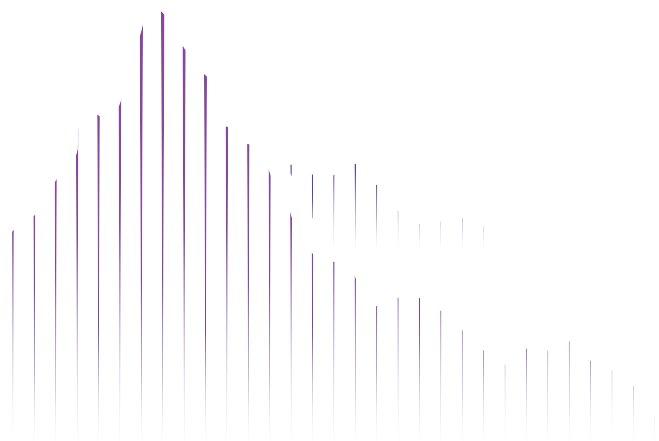


 服务特色

 客户之声




注：情景示意图





泰享生活

康养友伴

# ABOUT

## 关于华泰人寿

华泰人寿保险股份有限公司(简称“华泰人寿”)是一家由国内外实力雄厚的金融保险集团和知名企业发起设立的全国性寿险公司，公司于2005年正式开业，总部设在北京，目前已经在北京、浙江、四川、江苏、山东、上海、河南、福建、湖南、广东、江西、内蒙古、湖北、河北、安徽、辽宁、黑龙江、天津、陕西、重庆等20个省市开设了500余家分支机构和营业网点，经营范围覆盖人寿保险、健康保险、意外伤害保险等各类人身保险业务。



总资产额  
576.74亿元



累计保障额度  
超5.7万亿元



累计服务客户  
超650万



全国分支机构/营业网点  
500+





# 关于AgeClub

北京银发壹族科技有限公司（简称“AgeClub”）是中国领先的银发产业服务平台，为银发产业中的创新企业、创业者与从业者、政府及产业园区提供媒体资讯、产业交流活动、产业资源对接、产业数据、投资融资等服务。AgeClub坚信，每个行业都将为老年行业再细分一次。

截止2024年1月，AgeClub已发布1000篇以上银发产业深度文章报道、撰写500篇以上银发人群用户调研及银发产业研究报告、累计深度访谈10000+位KOL/KOC中老年人群、拥有750+家银发产业企业会员、举办了50场300-1500人规模的行业论坛大会/退休美好生活博览会，5500家银发产业上下游公司进入AgeClub合作企业数据库，触达了30万以上银发产业从业者与创业者。

AgeClub旗下布局五大业务矩阵：产业媒体（AgeNews）、活动论坛（AgeShow）、创新咨询（NewAgingPro）、数据平台（AgeData）、创投孵化（AgeCapital）等。如需详情，请登录AgeClub官方网站<https://www.ageclub.net/>。

## 版权声明

《泰享懂你，康养友伴 新康养需求洞察白皮书》所有文字及数据图表的版权归华泰人寿及AgeClub共同所有。在未获得华泰人寿及AgeClub联合书面许可之下，任何组织和个人不得将本《白皮书》的全部或部分内容用于商业目的。如需转载，请注明出处。本《白皮书》所使用的数据来自于公开资料及自主调研。本《白皮书》的观点及结论基于以上事实进行推演分析，旨在为读者提供相对准确的信息。读者基于此信息而做出的投资行为和结果，华泰人寿及AgeClub不承担任何法律责任。



扫描二维码下载慧享华泰APP，了解更多泰享系列服务资讯。