破局大健康时代

长护险加速全覆盖 健管服务赛道进入密集融资期

中经记者 樊红敏 北京报道

长护险制度全面推开背景下，健康管理类公司正迎来市场扩张的机遇期。

10月13日，悦心健康（002162.SZ）发布公告显示，全资子公司拟以股权收购及增资方式取得上海创智乐惠居健康服务有限公司（以下简称“创智乐惠居”）70%股权。“本次股权收购及增资是公司布局长护险家居照护服务领域的重要举措，契合国内长期护理保险制度全面落地的行业发展趋势……”公告同时称。

同日，定位为数字化管理式医疗健康科技平台的优加健康宣布雄安子公司正式开业。今年8月，优加健康获得数千万元的B2轮融资，投资方为雄安地方国资产业基金。近期，从事智慧健康养老综合服务的小橙集团宣布完成B3轮战略融资，这已是该公司今年以来完成的第3轮融资。

《关于加快建立长期护理保险制度的意见》明确，用3年左右时间基本建立适应我国国情的长期护理保险制度。这意味着，到2028年年底，长护险制度在全国范围基本实现全覆盖。

在此过程中，健康管理服务公司作为长护险全面推开的重要触角，也迎来发展机遇期。

“这一系列资本动作，核心是产业资本在卡位：随着长护险全面推开、健康险向管理式医疗转型，健康管理从保险附赠福利，变成有稳定机构支付的刚需环节。”对外经济贸易大学保险学院教授王国军在接受《中国经营报》记者采访时表示。

密集开展资本布局

新设主体便于开拓区域市场，股权并购可以快速获取现有服务能力，股权融资则可以支持技术研发和业务扩张。

根据悦心健康公告，全资子公司上海悦心康养实业有限公司（以下简称“康养实业”）拟以510万元现金收购上海悦心创智企业服务有限公司持有的创智乐惠居51%股权，股权转让完成后，康养实业拟出资1240万元，与自然人股东王雷共同对创智乐惠居增资，增资完成后康养实业持有创智乐惠居股权达到70%。

公告显示，创智乐惠居主要从事长护险居家照护相关服务，面向失能、半失能及高龄老人提供居家生活照料、医疗护理、康复训练等服务。

“公司持续关注长护险全国推广带来的发展机遇，借助创智乐惠居已布局的居家照护网络，以轻资产模式有序推进居家养老服务入口建设，为产业链优化升级奠定基础。”悦心健康方面向记者表示，目前公司已在全国布局15个省份，设立百余家子公司，未来也将积极布局长护险居家照护业务。

不只悦心健康，优加健康也在加码布局。10月13日，优加健康在官方平台宣布，当日，雄安子公司——优加健保健康科技（雄安）有限公司正式开业。根据官方信息，今年8月，该公司刚获得雄安康裕医疗科技股权投资基金数千万元B2轮独家投资。

“公司9年来积累的医疗服务组织能力，与雄安地区服务疏解承接、企业和家庭健康服务、医疗健康产业发展的需求高度契合。”优加健康创始人兼CEO王艳萍在接受记者采访时表示。

官方资料显示，优加健康定位为数字化管理式医疗健康科技平台，提供“医—护—健—药—养—险”的一站式健康管理及保险产品定制开发服务。

近期，小橙集团也在官方平台宣布完成B3轮战略融资，实现2026年前三季度完成3轮融资的节奏。记者注意到，小橙集团同期披露新一轮融资工作已正式启动。

官方资料显示，小橙集团作为智慧健康养老行业企业，以“养、护、康、医、险”综合体为战略布局，已构建覆盖居家、社区、医院、机构等多场景的护理服务保障体系，提供一站式数字医护康养解决方案。

“本次融资落地有效充实企业运营资金，优化资本结构，为核心技术迭代、业务规模化拓展及产业链布局升级提供有力支撑，持续夯实企业核心竞争力，开启高质量发展新阶段。”关于B3轮融资，小橙集团公开表示。

在王艳萍看来，这些资本布局动作反映出健康服务的长期需求正在推动专业供给建设。老龄化和家庭结构变化，使健康管理与照护成为越来越多家庭的持续需求；长护险制度建设和商业保险创新，让这些需求与保障机制进一步衔接；保险机构也更加重视服务体验和客户的长期经营。

“这对服务企业提出了更高要求：既要理解医疗和保险，又要能够组织分散的服务资源，在预防、就医、用药和康复等环节持续响应用户需求。医疗网络、人员培养、服务标准和数字系统都需要长期投入，融资与产业整合能够支持这些能力的建设。”王艳萍称。

“新设主体便于开拓区域市场，股权并购可以快速获取现有服务能力，股权融资则可以支持技术研发和业务扩张。”北京大学应用经济学博士后、教授朱俊生向记者表示，密集的资本动作反映出企业正在积极把握健康险与养老服务融合发展的机遇，希望通过资本整合快速获取服务网络、技术能力和区域市场资源。

部分健康管理赛道企业近期融资案例

企业	定位	融资轮次	融资规模	投资方	时间
优加健康	数字化管理式医疗健康科技平台	B2轮	数千万元	雄安康裕医疗科技股权投资基金	2026年8月
小橙集团	智慧健康养老综合服务	B3轮	未披露	四川交子梧桐生物医药股权投资基金合伙企业（有限合伙）	2026年9月
		B2轮	数千万元	宏沣资本、和而泰联合投资	2026年8月
		Pre-B轮	上亿元	中信医疗基金、银创资本、中关村中诺基金、可靠股份、河南资本	2026年3月
华美浩联	人工智能数字化健康服务科技集团	D轮融资	数亿元	倚锋资本、亚辉龙、Ventech China（银钛资本）、蜂巧资本联合领投，东方国资、金沙江创投、同济校友基金跟投	2026年3月

数据来源：本报记者根据相关企业官方信息整理

竞争向服务深度和持续经营能力转移

健康管理赛道还面临着一大现实挑战：服务投入未必能迅速转化为商业回报，尤其是慢性病管理和长期照护，需要较长时间才能体现效果。

当前，国内商业健康险正从传统费用报销型模式，向深度融合健康服务的管理式医疗模式加速转型。与此同时，政策型长护险制度已从局部试点转入全国落地实施阶段，商业护理险也在加速发展。

“加大投资反映公司进一步拥抱国内长期护理保险制度推广带来的市场机遇。”悦心健康方面向记者表示，在需求端，根据国家统计局2026年年初发布的《2025年国民经济和社会发展统计公报》，截至2025年年末，我国60岁及以上老年人口达3.23亿，占总人口比例达23.0%；国家卫生健康委数据显示，目前我国失能失智老人已超4500万人，居家照护的刚性需求缺口持续扩大。在政策端，我国长期护理保险制度已正式从局部试点转入全国落地实施阶段，并将居家护理服务纳入重点支付范围，有效提升了居家养老服务的支付能力和市场活力，为居家养老服务市场化发展提供坚实的支付端支撑，进一步打开了行业增长空间。

在朱俊生看来，健康险从费用补偿向“保险保障+健康管理+医疗服务”融合发展，保险公司对慢病管理、就医协助、康复随访和健康干预等服务的需求持续上升，为专业健康管理企业提供了合作空间。长护险全面建制为护理服务带来新的发展空间，随着制度逐步覆盖更多人群，居家护理、社区照护、护理人员培训、失能评估和服务质量管理等领域有望迎来更多机会。

“长护险提供政府基金托底的基础盘，主要需求集中在失能评估、居家照护、服务质控；健康险转型带来弹性增量，保险公司需要第三方服务商做慢病干预、风险管控、院外服务，以此控制赔付、开发带病体产品。”王国军表示。

不过，在王国军看来，尽管巨大的市场需求摆在眼前，但这一赛道也同时面临着险企自有平台、全国性第三方数字化服务商、区域性照护企业等并存竞争，市场分层明显；以及各地标准不一、跨区域复制难，基础照护业务毛利偏薄等一系列痛点。

“这一赛道接下来的竞争主线，不是拼服务品类，而是比拼线下履约网络、可量化的风控效果、多渠道支付打通能力。短期内，并购、新设主体、融资还会持续；但长期来看，只有能真正给险企、长护经办方证明控费价值的企业，才能跑出来，单纯派单的人力中介类机构容易陷入内卷。”王国军称。

“健康管理赛道还面临着一大现实挑战：服务投入未必能迅速转化为商业回报，尤其是慢性病管理和长期照护，需要较长时间才能体现效果。因此，未来的竞争不仅是争夺客户和市场份额，更是比拼专业服务、精细化运营和可持续商业模式。能够真正连接保险支付、专业服务、数字技术与客户长期需求的企业，才更有可能形成持久的竞争优势。”朱俊生表示。

“从保险与家庭健康管理领域看，竞争正在向服务深度和持续经营能力集中。合作伙伴越来越关注服务是否被使用、承诺能否兑现，以及规模扩大后质量与成本能否保持合理平衡。企业要在这些方面形成可验证的能力，才能建立长期合作。”王艳萍表示，对这类机构，竞争力最终要经得起用户体验和客户续约复购的检验。优加健康会持续把实际交付中的经验用于改进产品、服务和运营，让经营承诺成为能够长期兑现的服务。

从“赔现金”到“给服务” 多地普惠型商业护理险落地

中经记者 樊红敏 北京报道

在政策性长护险全面推开的背景下，普惠型商业护理险也在加速补位。

近期，聚焦家庭失能、居家照护现实需求的互联网普惠产品“京护保”在京正式上线，在社保之外为群众增添专业照护保障。从产品运营主体看，由北京人寿主承保，人保寿险北京市分公司作为共保体共同承担保障风险，小橙集团提供配套护理服务。

《中国经营报》记者注意到，此前，人保健康在上海推出“沪理保”；人保财险在南京签发首单城市定制型普惠商业性护理险项目，在湖州落地“普惠型补充长期护理保险”。另外，多地惠民保也加快纳入护理相关责任。

“商业护理险当前趋势之一是在‘社保第六险’全面建制的制度红利下，以‘普惠化产品+城市定制化/惠民保载体+服务化给付’为路径，由边缘走向主流的确定性拐点。”奥纬咨询原全球董事合伙人、养老金融与保险行业资深专家郑莉娟在接受记者采访时表示。

不过，在普惠型商业护理险快速扩容的同时，传统常规商业护理险发展却相对滞后。记者通过中国保险业协会官网查询发现，目前在售健康险产品共5232款，其中在售护理险产品仅212款，产品供给体量与老龄化照护刚需仍不匹配。

普惠型、定制化商业护理险不断上新

据公开资料，“京护保”构建了“康复医疗金补偿+多元护理服务供给”双重保障体系，把康复医疗费用与六大护理责任纳入同一份保单，兼顾资金补偿与实体照护服务。

具体来看，产品不限投保年龄、无须健康告知、不限既往症，一次性交清保费最高仅190元/年，进食、穿衣、洗澡、行动、如厕、移动6项日常行为中，有3项不能独立完成即可申请护理保障。基本保额2万元，0免赔，保险公司与指定护理机构直接结算，家属不需要先垫付再报销。

此前，全国多地已推出区域定制性普惠护理险产品。据公开资料，2024年7月，以提供护理服务为特色的定制型产品“沪理保”上线，由人保健康上海分公司联合人保寿险上海分公司、平安财险上海分公司、中邮人寿上海分公司等多家机构共同承保。

2024年11月，人保健康南通中心支公司推出“南通护理保”，该产品是江苏省内首款普惠型商业补充护理保险，不限年龄、不限职业、不限健康状况，南通市基本医疗保险参保人员都可以参保，198元便可享受一整年的护理、购药双重保障。

2025年下半年，人保财险在南京签发首单城市定制型普惠商业性护理险项目，在湖州落地“普惠型补充长期护理保险”。

“城市定制型普惠商业护理险已经成为商业长护险重要落地形式。京护保产品研发也充分借鉴了各地实践经验。”北京人寿方面在接受记者采访时表示。

北京人寿方面进一步介绍，首先，护理保障高度依赖属地护理、评估资源，城市定制模式便于对接本地服务商，解决护理服务落地交付难题。京护保同样采用与机构直付结算模式，搭建覆盖手术短期照护、短期和长期失能照护、居家医疗与康复护理、辅具租赁多元化的服务体系，保障服务可落地。其次，城市定制模式打破传统护理险高投保门槛，扩大高龄人群保障覆盖。这套普惠思路被吸收到京护保设计中：产品无健康告知、不限年龄、既往症护理责任可保可赔，采用“6项基本日常生活能力丧失≥3项”作为统一判定标准；同时设置年龄阶梯赔付、既往症差异化赔付、定期失能复核等机制平衡经营风险。最后，城市定制模式能够因地制宜匹配本地照护需求。京护保立足家庭多元照护痛点，打造“医—护—康—辅”全场景保障。城市定制普惠项目与京护保这类互联网普惠产品，是商业护理险两类不同实践，共同丰富多层次护理保障供给。

此外，值得一提的是，惠民保已成为商业护理险落地的重要载体，多地惠民保加快纳入护理相关责任。比如，2026版“深圳惠民保”新增免赔照护服务责任；2026年南宁“惠邕保”增设护理险加油包；2026版“泰安市民保”新增可选术后院内护理责任。

在郑莉娟看来，商业护理险目前已呈现出以下趋势：其一，产品形态普惠化，从“高净值专属、储蓄型为主”向“普惠、消费型”转向。其二，落地载体城市定制化与惠民保化，一方面城市定制型产品密集落地；另一方面惠民保成为护理责任的重要入口。两条路径的共同逻辑是：借政府背书、城市场景与“共保体”分险机制，大幅降低获客与风控成本。其三，给付方式服务化，从“一次性现金赔付”向“服务给付”跃迁，呼应了对商业护理险“保钱不保服务”痛点的破解。

“护理服务具有明显的本地属性，人员供给、服务半径和成本因地区而异。以城市为单位组织保险机构与服务网络，便于让保障方案与当地供给相匹配。惠民保已有的参保和服务触点，也为护理保障触达更多家庭提供了条件。这是城市定制和普惠产品成为重要探索路径的现实基础。”优加健康创始人兼CEO王艳萍也向记者表示。

有望形成二元发展格局

不过，当前传统常规商业护理险市场仍颇为“冷清”。记者通过中国保险业协会官网查询发现，目前在售健康险产品共5232款，其中在售护理险产品仅212款，占比仅为4%。这也就意味着，每100款在售健康险产品中，仅有4款与“护理”相关。

“究其根源，首先是精算与风险难度极高。长期护理险赔付周期长达数十年，受人均寿命延长、护理人力通胀、失能率波动等不确定因素影响，长期风险难以精准定价，险企负债经营压力大、布局偏谨慎。其次是服务体系短板制约产品扩容。护理险核心竞争力是照护服务，但国内标准化、可溯源、全覆盖的居家、康复、认知照护资源不足，外包服务质量参差不齐，极易引发理赔纠纷与口碑风险。”中国社科院保险与经济发展研究中心主任郭金龙向记者表示。

“商业护理险难打开局面的根因不在有没有需求，而在于供给能力与盈利模式尚未成熟——缺数据、缺服务、缺清晰定位。”郑莉娟表示。

从产品供给侧来看，郑莉娟进一步表示，绝大多数传统护理险产品为终身储蓄型，普惠消费型稀缺，多数产品只做现金一次性赔付，“保钱不保服务”现象普遍，保费在健康险总保费中占比长期不足2%；在精算定价方面，长期护理风险属于“低频、高损、长尾、慢变量”风险，行业长期缺乏失能等级评估与护理成本的一手数据积累，难以精准定价——定价过高则卖不动、过低则赔付失控，直接抑制了险企的开发意愿；在服务供给端，全国养老护理员缺口550万人，专业服务机构集中于大中城市，县域农村供给不足。商业护理险即便“赔服务”，也面临“有保单、找不到服务”的兑现难题，难以形成“保险+服务”闭环。

那么，在政策性长护险全面推开的背景下，商业护理险应当如何快速补位，实现破局发展？

郭金龙认为，在政策性长护险“保基本、保重度、保普惠”的定位下，商业护理险必须错位竞争、精准补位，重点补齐中轻度失能、术后康复、居家照护、品质养老等保障空白，实现基础保障向品质保障升级。通过新增认知症照护、上门服务、适老化改造、持续居家护理等增值责任，构建与政策性保障互补的产品体系。

同时，行业需建立分层、差异化的机构展业体系。大型全国性险企依托精算、资本与全国服务网络，主打中高端长期护理险，搭建标准化全国护理服务中台；区域型险企深耕属地资源，对接地方金融、民政部门，重点运营城市定制普惠护理险，做实本地化服务落地；中小险企规避长久期风险，以共保成员身份参与普惠项目，聚焦短期术后护理、康复照护等轻资产场景，下沉县域市场稳健经营。

“未来，商业护理险将形成‘普惠产品扩覆盖、常规产品提品质’的二元发展格局，与政策性长护险协同互补，持续完善多层次养老照护保障体系。”郭金龙表示。