

本期精彩内容 LIFE

04 泰康资产董事长陈东升：配置国际资产应对低利率挑战

在日前举办的“泰康资产不止步无限+”高峰论坛上，泰康人寿董事长兼CEO、泰康资产董事长陈东升表示，泰康资产一定要把大资管的概念延伸下去，坚定进行国际资产配置。

——《证券时报》

05 泰康资产管理规模超过9000亿元

据邢怡透露，目前泰康资产管理的资产规模已经超过9000亿元。其中，第三方资产管理规模超过4300亿元。截至2015年底，企业年金已经超过1100亿元，成为国内企业年金市场的第二大投资管理公司。

——《21世纪经济报道》

13 遇见泰康，预见幸福！泰康百日冠名《养生堂》

泰康冠名《养生堂》栏目5月25日开始在北京电视台卫视频道每日17:25闪亮登场，除“广告冠名+广告片宣传+主持人口播+热线字幕”外，《养生堂》还将首次破例为泰康特别订制录播两期现场节目，为泰康抢占并巩固中国医养第一品牌提供最有力的支持。

——《今日头条网》

目录 CONTENTS



04 焦点

泰康资产管理规模超过 9000 亿元

04 泰康资产董事长陈东升：配置国际资产应对低利率挑战

摘自《证券时报》

05 泰康资产管理规模超过 9000 亿元

摘自《21 世纪经济报道》

05 提升另类投资比例 增加境外资产配置

摘自《南方日报》

医养融合：医疗融入到养老生活

06 进军医疗健康产业险资建设“健康中国”

摘自《金融时报》

07 医养融合：医疗融入到养老生活

摘自《新闻晨报》

08

公司动态

重要新闻

- 08 亮相第五届中国国际养老服务业博览会 泰康之家医养融合受瞩目
摘自《中华网》
- 09 泰康在线发力 2016
摘自《北京青年报》
- 10 泰康在线聚焦大健康战略 互联网保险力显“服务化”
摘自《北京视窗网》
- 11 泰康成立 20 华诞 惊现亿元天价保单
摘自《青岛晚报》
- 12 温馨母亲节，情暖泰康燕园养老社区
摘自《北京晨报》
- 13 遇见泰康，预见幸福！泰康冠名《养生堂》
摘自《今日头条》
- 14 寻找泰康有缘人 一切只因“泰”爱你
摘自《重庆晚报》
- 15 泰康人寿宁夏分公司举办成立五周年庆典
摘自《宁夏保险学会网》
- 15 逐梦海南华彩绽放 泰康人寿海南分公司举行五周年庆典
摘自《南海网》

16

产品资讯

产品推荐

- 16 “泰康鑫瑞人生保险计划”荣耀上市
摘自《东方网》
- 16 债市调整 新发偏债基金迎中长期建仓良机
摘自《证券日报》

17

理赔服务

理赔资讯

- 17 福建三明山体滑坡仅 12 小时 泰康人寿完成首位客户康乃馨理赔探视
摘自《今日头条网》
- 18 “有保险，真好！”
摘自《中国保险报·中保网》
- 18 泰康人寿阜阳中支 赔付客户身故保险金 127 万余元
摘自《中安在线》
- 19 客户乘车意外身故 泰康人寿赔付 113.84 万元
摘自《贵州都市报》
- 19 河北一保险经理人罹患癌症 获泰康 44 万元理赔
摘自《河北新闻网》
- 20 泰康人寿湖南分公司快速赔付一电销渠道客户 33 万余元
摘自《三湘都市报》
- 20 泰康人寿客户不慎扭伤 64.5 元保险享理赔
摘自《成都晚报》

M 媒体聚焦
EDIA FOCUS

2016/05

24 小时客户服务电话：95522

泰康人寿：www.taikang.com

主办：泰康人寿保险股份有限公司

本刊编辑部：

泰康人寿保险股份有限公司品牌传播部

电话：010-61046296



泰康报刊俱乐部

一网打尽最鲜活的泰康新闻、最丰富的产品资讯、最详尽的服务信息、一流营销经验分享。这里也是优秀代理人的风采展示舞台。优秀营销人，欢迎回家！

泰康资产管理规模超过9000亿元

泰康资产董事长陈东升： 配置国际资产应对低利率挑战

◎摘自《证券时报》 2016 年 5 月 30 日

在日前举办的“泰康资产不止步无限+”高峰论坛上，泰康人寿董事长兼 CEO、泰康资产董事长陈东升表示，泰康资产一定要把大资管的概念延伸下去，坚定进行国际资产配置。

据介绍，目前泰康资产管理规模已经超过 9000 亿元，其中第三方资产管理规模超过 4300 亿元，企业年金截至 2015 年底已经超过 1100 亿元，成为第二大养老金管理机构。但陈东升的目标是使泰康资产“坚定地成为国内最大的企业年金管理者”。

陈东升说：“10 年前泰康人寿是单一的寿险公司，今天已经成为一个综合的保险金融服务集团。泰康的定位就是为日益增长的中产人群提供健康和财富管理服务。不仅在医养方面提供健康服务和管理，更重要的是提供财富管理服务。我们一定要把大资管的概念延伸下去，拓展版图，进行国际资产配置。”

陈东升表示，面对中国经济新常态及利率下行的周期性，进行国际资产配置是泰康资产的战略方向。

泰康人寿执行副总裁兼首席投资官、泰康资产 CEO 段国圣表示，在低利率环境下，保险和年金均承压，而低利率叠加“资产荒”则恶化投资形势，这些情况都给保险资产管理机构、企业年金投资管理人专业能力带来考验。

段国圣称，应对低利率，需要资产负债双方共同努力，通常而言，保险公司可从资产端和负债端双管齐下来应对低利率的挑战。在负债端，保



险公司可以通过加快产品创新、调整业务结构、降低预定利率来增强抵御利率风险的能力。在资产端，保险公司需要优化资产配置、拓宽投资渠道、缩小久期缺口、提升投资收益率来应对利率的下行。

谈到具体策略时，段国圣表示，保险和企业年金投资均以固定收益类资产为主，信用债和非标产品的信用风险均不容忽视，应以严控风险作为投资的第一要务；企业年金投资需以稳健增值为主，优选具有长期稳定回报的金融资产，避免大幅波动导致的

资产减值；保险公司应提升承保盈利能力，建立“死差”、“费差”、“利差”这“三差”的平衡利润模式，改变盈利过度依赖利差的模式。

段国圣还表示，另外，还需要从负债端优化业务结构，降低资金成本；强化主动资产负债管理，加强产品创新；优化资产配置应对低利率挑战，提升投资收益稳定性；配置超长期债券，拉长资产久期，战略投资具有稳定收益的上市公司，投资另类投资比例，增加境外资产配置。

泰康资产管理规模超过9000亿元

◎摘自《21 世纪经济报道》 2016 年 5 月 27 日

5月27日，在泰康资产10周年庆典活动——“不止步 无限+”高峰论坛上，泰康人寿副总裁兼泰康资产首席投资官邢怡表示，一路走来，泰康资产实现了从仅受托管理母公司保险资金到管理保险同业资金、企业年金、金融同业资金、境外资本资金以及高净值客户的资金。

据邢怡透露，目前泰康资产管理的资产规模已经超过 9000 亿元。其中，第三方资产管理规模超过 4300 亿元。截至 2015 年底，企业年金已经超过 1100 亿元，成为国内企业年金市场的第二大投资管理公司。



提升另类投资比例 增加境外资产配置

◎摘自《南方日报》 2016 年 5 月 30 日

如何适应中国经济增长向中高速增长转换过程中存在的复杂情况，2016 年的债市、股市投资机会在哪里？作为一家管理规模已超 9000 亿元的保险资产管理公司，以及国内第二大养老金管理机构，泰康资产又是如何“玩转”手中巨额资金的？在日前举行的泰康资产高峰论坛上，强调在利率风险可控的震荡债市中寻找波段机会，在新存量博弈周期的权益市场中抓结构和轮动机会成为各界共识。另外，在低利率环境下，险资如何配置也成为关注焦点。

权益投资关注轮动机会

作为长期资金，险资如何看待今年内的权益投资机会，又会采取哪些策略？泰康资产权益投资部负责人颜

运鹏认为，2016 年没有系统性估值提升行情，在权益投资中应当抓结构，主线则“稳”、“快”，不能简单抱团取暖，应适当轮动。

“2016 年宽松政策仍在，但缺乏向上弹性，只有定点刺激；经济下台阶，结构存量调整，难以系统推升经济预期；A 股整体估值合理，依然结构性偏高，但股票供给受限，估值体系难有本质变化。”颜运鹏认为，存量博弈格局已是进行时。近期监管层对 A 股的态度趋严、求稳，政策重心在于稳定，2016 年资金供需试算为紧平衡。从市场主题来看喧嚣的市场归于平静，成交额对称性降低。从资金需求看定增及解禁规模较大、产业资本净减持、两融余额持续减少、

新基金大量发行、散户入场热情下降。

对未来的投资方向，颜运鹏指出，考虑到 2016 年可能处于偏弱势的存量博弈周期，应当关注结构和轮动。从 A 股的“新、老、稳、快”等板块来看，在“新”的“信息化+服务业”板块跨界成长，可能存在业绩不达预期压力；在“老”的传统行业，面临供给收缩，可能带来投资机会，而长期趋势难以扭转，盈利改善程度存疑。在“稳”的平稳增长、商业模式基本固定行业中，行业集中度提升，优质企业稳定成长；“快”的高景气行业如新能源汽车、农业值得关注。

与此同时，对于债市投资机会，相关人士认为，应在震荡中寻找布局机会。泰康资产固定收益投资中心负

责人苏振华认为，债市年内利率风险整体可控，“从历史债市来看，传统利率周期规律是一年牛、一年平、一年熊，而 2014 ~ 2015 年连续两年债券牛市打破传统利率周期运行规律；2016 年对债券总体仍维持低利率、高波动判断。”

苏振华认为，要判断今年债市走向，主要关注四个方面：中长期经济、年内通胀、供给和市场的关系、风险点。从中长期经济来看，中国经济缺乏明显的需求支持，其中 2017 年房地产难以对经济形成明显支撑；从年内通胀来看，2016 年二至三季度风险不大。

双管齐下应对低利率

泰康人寿执行副总裁兼首席投资官、泰康资产 CEO 段国圣认为，目前，利率已经出现明显下降，从未来利率的长期走向来看，中国不太可能达到日本、台湾的低利率水平，同时，向上反弹的空间非常有限。

在低利率下保险和年金均承压，而低利率叠加“资产荒”则恶化投资形势，这些情况都形成了对保险资产管理机构、企业年金投资管理人专业

能力的考验。段国圣指出，应对低利率需要资产负债双方共同努力。通常而言，保险公司可以从资产端和负债端双管齐下来应对低利率的挑战。在负债端，保险公司可以通过加快产品创新、调整业务结构、降低预定利率来增强抵御利率风险的能力。在资产端，保险公司需要优化资产配置、拓宽投资渠道、缩小久期缺口、提升投资收益来应对利率的下行。

在谈到具体策略时，段国圣表示，保险和企业年金投资均以固定收益类资产为主，信用债和非标产品的信用风险均不容忽视，应以严控风险作为投资的第一要务；企业年金投资需以稳健增值为主，优选具有长期稳定回报的金融资产，避免大幅波动导致的资产减值；保险公司应提升承保盈利能力，建立“死差”、“费差”、“利差”这“三差”的平衡利润模式，改变盈利过度依赖利差的模式；从负债端优化业务结构，降低资金成本；强化主动资产负债管理，加强产品创新；优化资产配置应对低利率挑战，提升投资收益稳定性；配置超长期债券，拉长资产久期，战略投资具有稳定收益的上市公司，提升另类投资比

例，增加境外资产配置。

增加股权投资是趋势

泰康资产股权投资中心董事总经理谭祖愈认为，从保险资产配置的趋势和共识来看，另类投资在资产配置份额中比例提高，保险资金海外投资快速增长。但在 L 型经济时代，股权投资管理的难度在提升：实体经济回报趋于下行、股权投资市场监管愈加严格、一二级市场价格套利空间萎缩。综合来看，增大股权投资是整个市场的趋势，但投资难度加大。

谭祖愈分析了保险行业的股权投资所面临的一些问题，具体来看包括：可投行业范围相对较小、为保证保险资金安全很难投资早期项目、很难利用第三方的资金、流程通常较为复杂、缺少市场化的激励机制、人员配置不够专业化等。对此，谭祖愈认为，解决之道一是在于持续稳步提升股权投资组合规模，深耕重点行业；二是稳妥坚定地进行海外配置。

数据显示，泰康资产的直投项目由 2014 年的 30 亿元，增长到了 2015 年的 65 亿元，预计今年会达到 150 亿元。

进军医疗健康产业险资建设“健康中国”

◎摘自《金融时报》2016 年 5 月 11 日

随着我国老龄化社会的发展，建设“健康中国”上升为国家战略，各路资本正在扬鞭逐鹿养老健康产业，而保险资金对进军养老健康产业势在必得的态度，特别值得关注。其对有效化解我国养老医疗资源紧张、保障不足等重大国计民生问题进行的实践探索之路，尤其值得肯定。

实际上，保险资金具有的周期长、

规模大、稳定性强的特征，和养老健康产业有天然契合点。长期以来，保险业在发展养老健康产业中一直都是走在前端的行业，保监会也非常重视保险资金在养老健康产业链条上的投资发展。而近年来，国务院密集出台的各项涉及养老健康服务业政策，更是推动险资在相关领域大刀阔斧前行的关键。

自 2013 年 8 月 16 日国务院常务

会议研究社会资本进入养老服务业后，8 月 23 日，国务院常务会议再次提出，放宽健康服务市场准入，鼓励社会资本以多种形式投资健康服务业，加强医疗卫生支持，建立健全医疗机构和老年护理、康复疗养等养老机构的转诊与合作机制。随后 9 月 6 日，国务院出台《关于加快发展养老服务业的若干意见》，卫生部印发《医师多点执业管理办法》；

12月31日，民政部启动公办养老机构改革试点。

特别是，2015年10月9日，国家发改委、保监会联合印发《关于保险业支持重大工程建设有关事项的指导意见》，此举被业内人士视为推动险资在有关领域发挥重要作用的战略。该《意见》提出，要充分发挥保险资金长期投资和保险业风险保障的独特优势，支持包括养老、医疗、健康在内的民生工程 and 重大工程建设。《意见》还明确了信息共享、税收、用地、不动产抵押登记等方面的操作办法。

随着相关政策的不断落地，保险资金布局养老健康产业链上的障碍逐步被清除。作为最早一批开进养老产业领域的“正规军”，泰康人寿从2007年

开始计划布局，至今在“北上广”等一、二线城市落地的8个养老社区，投资额度量级达200亿元。据泰康人寿副总裁兼泰康之家CEO刘挺军透露，“当时我们下定决心要做养老时，就把全世界跟养老相关的产业模式研究透了，我们和董事长跑了全美国大小20多个社区，走访过多个公司。”最终，泰康以“养老+保险+医疗”的商业模式推进产业扩张，并定下目标，做到行业内最好。

事实上，保险资金投资养老健康产业，可以进一步推动保险产品与养老健康产业更好地对接，有利于加快保险与医疗产业链的深度融合，推动健康险供给侧改革，推进“健康中国”的建设。

事实上，商业保险公司在养老产业

和健康产业领域确实也可以大有可为，亦是保险公司未来新的利润增长点。尤其是在当前中国经济进入新常态，面对经济下行压力，经济转型需要培养新的增长点。养老健康产业作为一项重要的民生工程，将成为推动经济发展的重要力量。监管层已经出台和正在制定的相关政策，无疑将进一步推进保险资金投资养老健康产业，推动保险产品与养老健康产业更好地对接，更好地支持养老健康产业发展，推动实体经济发展。

不过值得关注的是，保险资金运用必须为保险主业服务，“只有保险主业发展了，保险资金运用才有依托，才能在激烈的资本市场竞争中占有稳定的一席之地。”

医养融合：医疗融入到养老生活

◎摘自《新闻晨报》2016年5月28日

近年来，国家积极推进“医养结合”，但真正将其落地者却只是少数。大部分医疗机构和养老机构相互脱节，养老机构就医困难，医院又不能养老，老年人一旦患病就得往返于医院和养老机构之间，不仅延误治疗，也增加了家属负担。自去年6月开业以来，泰康燕园养老社区在医养结合方面做出了探索。

去年11月，位于北京市昌平区泰康燕园养老社区临建的康复医院正式落成。医院派出医护人员进驻养老社区，并在社区内设立24小时值班的医务室。住在养老社区的老人，如果遇到突发情况，可在医务室获得及时治疗，必要时还能紧急转诊至康复医院抢救。泰康燕园康复医院院长付研说，社区很多老人已经感受到医养结合的好处，84岁的王老先生就是受益者之一。

王老先生患有糖尿病、高血压、冠心病等多种慢性病，必须得长期吃药，但久而久之，药物不良反应和相互作用明显。搬入社区后，健康管理师对王老进行了用药管理，设计出简单、合理的用药方案，老人的药物反应也慢慢得到了控制。但像王老先生这般的高龄老人，总免不了有紧急状况的时候。

有一天，老人在就餐时突然摔倒了，这次，他不用折腾到社区外的医院，而是在拉响社区的报警红绳后，获得社区医务团队的及时救治。回忆对王老先生的抢救，医务室护士耿晓洁说，她和医生3分钟内赶到了现场，察觉到了老人体温异常、反应迟钝等症状，经听诊和心电图比对，确诊为重度肺炎、急性冠脉综合症、心脏及肾功能不全。

事后，王老先生的家属反映，老

人在社区外的医院就医，住院两周需花费1万多元，相比较，社区医院降低了老人的医疗费用。花费少了是一个因素，更令家属欣慰的是，老人能在社区内得到及时救治，“很多养老机构都说可以转诊到三甲医院，但真到了危急情况，时间就是生命，从社区送到外边医院，路途上就得花不少时间。”

现在，王老先生已安稳地过渡到社区专业护理区，享受医院提供的专业医护服务。泰康人寿副总裁兼泰康之家CEO刘挺军表示，泰康的医养结合更确切的说来说是“医养融合”，在这里，养老社区和医疗实现统一，医疗融入养老生活。老人真正需要的是在关键时刻解决大病、甚至是生命危急阶段最能救命的医疗，缺乏医疗支持，老人的生命健康很难得到保证。

亮相第五届中国国际养老服务业博览会 泰康之家医养融合受瞩目

◎摘自《中华网》2016年5月4日

5月3~5日，第五届中国国际养老服务业博览会在北京国际会议中心举行。展会吸引了来自美、日、加等10个国家和地区，以及国内200多家品牌企业前来展示养老服务。泰康人寿旗下专业从事医养产业的全资子公司——泰康之家（北京）投资有限公司参加了此次展会。作为对国内养老产业的探索，泰康创新的“医养融合”养老模式备受瞩目。

本届博览会聚焦医养结合，并设立了“养老服务品牌建设实践与推广”等12个主题研讨会。会上，泰康之家副总裁兼养老社区事业部总经理刘淑琴带来了主题演讲“医养融合、持续关爱、候鸟连锁——养老社区解读”。她介绍，基于国家从工业化向后工业化转型等宏观经济背景，泰康为中产阶级提供了集养老、医疗、金融为一体的“一站式”健康管理及财富管理。泰康医养融合服务体系有效地满足了长者养老的五大需求，分别是：温馨的家、开放的老年大学、优雅的俱乐部、高级医疗保健医院和精神家园，引领退休生活的变革。

期间，刘淑琴用多个燕园养老社区居民的亲身体验和感受详解泰康养老社区“医养融合”的理论实践以及“文化养老”的经验，让住在泰康养老社区的居民享受有家的感觉、享受有品质的医养综合服务、享受生命健康的保障，真正实现“让长者开心，让子女放心”。

目前，泰康之家已完成北京、上海、广州、三亚、苏州、成都、武汉、杭州全国“八城联动”连锁布局，近期更出台了“居民短期离开服务政

策”，方便居民异地养老。继北京燕园去年开业，上海申园、广州粤园将分别在明年7月和12月投入运营。预计2018年，武汉楚园、成都蜀园、苏州吴园将陆续开业，届时泰康全国连锁医养社区再添新成员。

创新“医养融合”，“1+N”多学科团队提供私人定制服务

据了解，泰康对“医养融合”的创新并不仅仅是“一个社区配套康复医院”，而是利用互联网平台在社区与医院之间串联预防保健、疾病治疗、康复护理等全过程健康管理和生活照料服务，同时引进国内外专业、一流的“1+N”多学科医疗护理团队，为居民制订覆盖医疗、康复、护理等全方位、个性化的健康管理方案，实现了“在医院养老，在家看病”的医养结合。

社区配备的999紧急救助和医疗呼叫服务，为居民提供了安全保障，必要时还能迅速进入与三甲医院建立的专属“绿色通道”。在疑难杂症处置方面，“全球医疗直通车”服务可将居民转诊至美国著名医疗机构约翰霍布金斯医院，邀请外国专家诊治。

此外，泰康为需要全面长期护理的长者也提供了专业护理和康复服务，吸引了不少像央视前副台长陈汉元等知名人士。据悉，陈老已患帕金森病10年有余。“1+N”多学科医疗护理团队为陈汉元先生病情制定了个性化的持续康复方案，通过一位健康管理师连接帕金森病主治医师、康复师、营养师等多学科领域的专家，共同协作治疗。

除了基础性肢体康复训练，护理团队还安排陈汉元先生使用“虚拟情景模拟康复训练系统”，利用视觉反馈，提高对康复训练的兴趣。该系统也在本次展会中亮相，成为了泰康之家参会的亮点之一。刘淑琴介绍，该系统是目前国际上较先进的康复工具之一，与传统肢体康复训练相比，该系统有助于提高长者乐观情绪，增强康复效果。

泰康燕园康复医院院长付妍介绍，出于对泰康养老社区的信赖，最近一位需全面专业护理的长者特地从三亚飞往北京，社区便安排了救护车提前抵达机场，“1+N”护理团队无缝对接长者及家属，立刻对居民的皮肤压疮和骨折问题进行紧急处理。入住后的第一天，居民反映说，这是他骨折以来睡得最踏实的一晚。

而前期入住社区的胡女士，也患有糖尿病、高血压、高脂血症等多种并发症，经“1+N”护理团队的综合评估，先期接受专业护理服务，团队对胡女士的皮肤压疮、进食障碍、排泄、营养不良、肢体活动障碍等问题提出了一个综合解决方案。两个月后，胡女士血糖、血压等指标稳定，皮肤压疮基本痊愈，而且随着营养改善，气色变好了，家属感到很欣慰。

对于罹患失智症的居民孙先生，泰康之家也提供了不同于普通养老院的失智护理，应用美国失智症护理方案“好朋友照护模式”与“认可疗法”，通过增加长者对护理员的信任、减少长者游走行为、模拟长者生活环境，也较好地改善了孙先生认知功能障碍，延缓了病情发展，提高了日常生活能力。

刘淑琴表示，泰康养老社区搭建的医养融合健康服务体系、创立的“1+N”及多学科护理团队，以长期健康管理为目标，以老年医学为中枢，给居民提供急症转诊、长期护理、预防保健及康复治疗的一体化医养康复服务。

多形式“文化养老”活动 丰富长者精神生活

泰康不仅创新“医养融合”模式，还始终将社区的人文建设放在首位，通过举办多样化、多形式的文化活动，丰富长者的精神世界。据悉，泰康养老社区以高素质、高文化品味群体为主导，其中约35%为高级知识分子、40%为高管、25%为政府官员与专业人士，作为与共和国一起诞生和成长的一代，居民普遍对精神文化交流提出了较高的要求。

去年10月，泰康旗舰医养社区北京燕园举行了“重阳敬老”庆典活动，包括著名学者钱理群教授在内的

200多位来自“高干、高知、高管”的社区居民及亲友，共度佳节。最近，入住养老社区半年多潜心写作的钱理群教授又携新作与读者见面，他此前“住在养老社区安心写作”的愿望变成了现实。

除了欢度节日，泰康在社区里通过艺术展览，不仅建立了社区平等交流的氛围，也陶冶了居民的艺术情操、培养起居民的共同话题。今年1月，泰康燕园养老社区举行的“共生”艺术画展，呈现了以色列艺术家大卫·歌诗坦与德国艺术家奥特玛·阿尔特的联袂佳作，以及社区居民的书法、摄影创作，居民在中外艺术的对比中，体会到了艺术带来的喜悦，更借艺术桥梁沟通了彼此的心灵。

区别于传统养老机构，在泰康养老社区总能体会到社区长者的活力生活。泰康之家·燕园社区总经理葛明介绍，社区倡导居民建设自治组织“乐泰理事会”，鼓励长者社区运营献

言献策，提高在社区生活的幸福指数，并开办老年大学“乐泰学院”，开展各类兴趣协会、俱乐部等，充盈长者的文化生活。

泰康的“文化养老”旨在满足长者的精神需要，竭力恢复长者作为“社会人”的价值。通过社区与居民共建、塑造艺术气息的社区等多形式的文化活动，重塑国人健康养老价值观和社区邻里关系，创造互助、愉悦和积极的氛围，让居民在文化养老中安享物质富足、精神富有的晚年。

中国国际养老服务业博览会组委会副秘书长李红兵表示，这是组委会举办的第五届展会，近年来展会逐渐体现了传统养老服务业向综合养老服务业转型的良好态势。泰康人寿副总裁兼泰康之家CEO刘挺军认为，作为新型医养社区，泰康创新性将保险和养老相结合，整合商业保险、医疗、养老资源，为居民提供有品质的、终身伴随的养老生活。

泰康在线发力2016

◎摘自《北京青年报》2016年5月10日

随着第三方支付、大数据的普及和完善，保险这一传统行业正在迎来新的蓝海。越来越多的公司正在挤入互联网保险市场，不过一旦入局，他们面临的将是互联网保险行业领先者泰康在线2016年即将爆发的大招。

作为一个有着深厚保险基因的互联网保险企业泰康在线，已经提前步入到业务结构优化进程当中。在2015年11月拿到财险牌照之后，泰康在线就开始了其独树一帜的互联网保险产

寿结合的发展模式。

业内人士表示，泰康在线产寿结合的业务模式，将为其在2016年带来先发优势。据了解，泰康在线通过产寿结合，把资源整合到更有价值、对用户帮助更大的产品上。低门槛、碎片化的财险产品用来获取用户；通过大数据的挖掘，更清晰地了解用户的保障需求，利用寿险产品伺机转化。泰康在线通过产业链的拓宽，把互联网保险更全面地渗透到用户的生活中。

据悉，泰康在线正在与多个合作伙伴在多平台上开展深度的场景合作，以推进其“让保险更便捷、更实惠”的普惠金融保险理念。

泰康在线除了推出乐业保、微互助、信用险；与360合作推出手机先赔险之外，泰康在线还将与电商平台合作推出账户安全险、退货运费险；与移动厂商推出手机碎屏险；也将与商旅、物流、金融等多个领域合作伙伴推出更多融入生活场景的保险产品。

泰康在线聚焦大健康战略 互联网保险力显“服务化”

◎摘自《北京视窗网》2016年5月6日

近日，在 GMIC 的中国互联网金融论坛发展大会上，中国保监会主席项俊波明确提出，未来的保险业将是转型升级加速、跨界深度融合、核心竞争力不断增强的创新驱动行业。

我们相信，在 2016 年，互联网保险会成为中国保险行业的又一个风口。互联网不断渗透到传统保险行业，并极大地影响和改变了保险企业的组织经营方式。

不少业内人士认为，2016 年互联网保险会整体的步入“互联网+”时代，即场景化、碎片化、标准化时代。更多的保险企业会投入到“推出更多小而美的、创新型互联网保险产品”的浪潮当中。

在互联网保险时代，用户关心的不仅是“钱”，还有“服务”。互联网保险的本质应该是需求、产品、服务的三位一体。只有“标准化的产品+服务支持”才能真正等价于“满足客户需求”。

泰康在线围绕着“互联网+大健康”战略，致力于与各医疗健康企业共同建立保险医疗健康生态圈，以“创新、服务、结合、突破”四个维度为核心动力，通过产品的创新来对保险和新型互联网医疗服务进行有效结合。我们现在能看到的泰康在线的互联网保险产品“癌情预报”就是这种理念下诞生出的“产品+服务”——通过场景构建创新产品，然后利用癌症早筛技术为用户提供相关医疗服务。

事实上，泰康正在通过大健康理念，把医疗健康服务附加于多个产品之上。比如现在的长期保障险种——“健康 1+1 重大疾病保险”、“e 生健康重大疾病险”、“e 康终身防



癌险”等，用户在投保后除了获得实质的“钱”的保障之外，还同时获得了“重大疾病绿色通道服务”。该服务可让罹患恶性肿瘤、心脑血管等重大疾病的客户得到国内一流医疗技术水平的专家诊疗。泰康会依托自身的医疗资源优势，安排中国医学科学院肿瘤医院、北京肿瘤医院、协和医院、阜外心血管医院、复旦大学附属肿瘤医院等几百家国内知名三甲医院的专家为客户提供全面详尽的诊断和治疗意见，还可以入住专家病房、安排专家进行手术。同时，泰康还会报销一定异地就医交通费、住宿费。

值得一提的是，交费门槛低至 1 元的“微互助”也提供此类就医服务，作为第一款具备社交属性的保险产品，“微互助”的交费门槛虽低，但当被保险人被确诊罹患恶性肿瘤，同样可享受“肿瘤绿通服务”——保障额度不足 10 万元可享受专家门诊就诊预约服务，保障额度高于 10 万元可享受专家门诊、专家病房住院、专家手术预约服务。

此外，泰康在线在其官方网站上明确列出了其在各地的定点医院，均

为经过审核认可的合作医疗机构，希望客户能够在这些医疗机构中获得可靠的医疗服务，避免被虚假就医信息误导。

笔者还发现，泰康在线作为一家互联网保险公司，不仅仅专注于在线上提供“一站式理赔”这样的自主服务，同时，还依托集团资源，包括 35 家分公司、260 多家机构、500 多个服务队伍开展线下相关售后和理赔服务。

随着互联网技术的进步，保险业界对互联网保险的认识终究不会一成不变，行业肯定是在持续体验和不断尝试探索的过程中，逐步由点成线、由线成面、由面成体的形成体系化认识。互联网保险精神有别于传统金融精神的“精英化、神秘化和信息不对称化”，更提倡“开放、共享、去中心化、平等、协作、普惠和共享”。

泰康在线作为互联网保险行业的先行者，对产品、用户和创新，乃至整个价值链和生态系统都有了自己的重新审视，所以泰康在线的互联网保险特色更趋向于找到“产品+服务”的平衡点，以此提升用户的满意度。

泰康成立20华诞 惊现亿元天价保单

◎摘自《青岛晚报》2016年5月24日

近日，泰康人寿青岛分公司惊现总保额一亿元的高额保单，在泰康成立20华诞之际，这张年交保费2000万元、期缴5年的“鑫享人生”亿元保单，寄托着客户对公司及客户经理王永华的绝对信任，再一次见证了公司强大的综合实力和市场竞争能力！据了解，作为成功人士，客户在2014年起就有了做一款保险的念头，这期间一直在对比和了解，是什么让客户选择了王永华经理呢？选择了泰康人寿青岛分公司？

专业细致 品质至上

提起王永华，凡是在泰康人寿青岛分公司工作的员工都非常熟悉，她是军人的妻子，没有小女人的矫揉造作，骨子里透着傲然之气，独立而坚强；她是保险行业的专业精英，从业12年的她，累计服务客户1466人，承保保单1700余件，为200余位岛城客户提供理赔服务，累计理赔金额高达505万元。她是同事和客户口中的“王姐”，待人真诚、服务细致，提起她的名字总有人为她竖起大拇指！

2004年加盟泰康人寿青岛分公司，一干就是12年，王永华经理始终秉承“让客户明明白白买保险”的准则，与客户坦诚相待。在她看来，保险不是一张普普通通的保单，而是客户生命与资产的护身符，是家庭与健康的保护伞。所以，在给客户提供保险计划时她永远将保障放在第一位。2005年刚刚从事保险行业一年的王永华经理为邻居刘先生设计了一套家庭保障计划“爱家之约”，涵盖了一家三口的重疾保障和住院津贴。在那个年代大多数人对保险并不认可，同样对保险不甚了解的刘先生起初对这

张保单并未在意，甚至在与同事们闲聊保险时质疑过自己该不该买保险，因为信得过王永华经理，保单就一直保留着。直到2009年一场突如其来的疾病扰乱了刘先生原本平静的生活，同时也彻底改变了他对保险的看法。曾经做过军人的刘先生身体一向健康，不曾想年仅40岁的他就做了心梗支架的大手术。在得知客户住院手术后，王永华经理第一时间到医院进行探视，忙前忙后为客户办理各项理赔手续，资料收集、理赔申请、追踪审核……在王永华经理的细致服务下，10万元理赔款很快便申请下来。

在接到理赔款的那一刻，客户刘先生由衷的感叹：“保险是个好东西，将来的发展一定很广阔！”再三感谢王永华经理的同时，客户当即又为自己的爱人和孩子增加保额，并不停地称赞泰康便捷贴心的保险服务。

“先做人，后做事”，这是王永华经理永远信奉的真理，她每年承保保单上百件，件件保单都像是她精雕细琢的作品，“每张保单都印刻着我王永华的名字，要跟着客户几十年甚至是一辈子，而我要做的就是对客户负责！”王永华经理每年的保费继续率都很高，甚至有年交保费3000元的客户一路追随，将保费追加到百万元，就像她的客户所说：“要么不买保险，买保险就一定找王姐！”优秀的人总会相互吸引，谈起亿元保单的承保，王永华经理仍非常激动：虽然与客户在谈及保险之前只有三面之缘，但泰康独具特色的品牌优势，让客户毅然选择了她，选择了泰康。在亿元保单酝酿的过程中，对于客户的每一个细微诉求王永华经理都不放过，30余次电话沟通、上百条微信联系，她力求做到极致，让客户满意。

“虽然每次只有我一个人与您沟通，但是在我的背后是一个专业庞大的泰康团队。”为保护客户隐私，保单承保前的工作从细节沟通到资料准备，全程只有王永华经理一个人与客户面对面对接，单独沟通让客户安心，团队运作让客户放心。最终该保单当天受理、当天核保、当天转账、当天承保，各环节完美对接，让客户切实感受到了泰康的规范与专业。极速承保的背后也折射出泰康的实力、专业、高效！

缘定泰康 幸福一生

泰康作为一家中国大型保险金融服务集团，成立于1996年，总部位于北京。2016年公司喜迎20华诞，在20周年司庆这一值得纪念的时刻，泰康推出全新的集团标识和品牌口号。经过优化的标识既传承又创新，更具时代特色，时尚简洁，清晰地展现出泰康集团保险、资管、医养三大战略板块。全新集团品牌口号——“全心为您”聚焦于泰康在消费者生活中所扮演的角色，充分体现了公司以人为本的服务意识，进一步拉近了品牌和消费者之间的距离。

20年创新发展、稳健经营，泰康已成长为枝繁叶茂的参天大树：公司管理资产超8300亿元，总资产超5600亿元，连续12年荣登“中国企业500强”。旗下拥有泰康人寿、泰康资产、泰康养老、泰康之家、泰康健康、泰康在线等多家子公司，形成保险、资管、医养三大核心业务体系，全力打造“活力养老、高端医疗、卓越理财、终极关怀”四位一体商业模式，全面推进大幸福、大民生、大健康工程建设，让人们的生活更健康、更延寿、更富足！

温馨母亲节，情暖泰康燕园养老社区

◎摘自《北京晨报》2016年5月8日

5月8日，泰康人寿在全国首家投入运营的旗舰医养社区——泰康之家·燕园迎来了首个“母亲节”活动日。社区举办了健康讲座、主题沙龙等一系列活动，这是泰康实践“文化养老”、关爱长者的新尝试。

健康讲座、听力检测： 关爱长者健康

活动现场，燕园养老社区邀请了解放军301总医院耳鼻喉科副主任医师冀飞博士为居民开展了一场“老年人听力损失的发现与干预”的健康讲座。他与居民分享了对老年人听力状况的正确认识以及有效的干预手段，饶有趣味的科普宣讲激发了在座居民对听力的重视。讲座结束后，不少居民参加了燕园康复医院为长者特别设置的听力检测，居民就自身听力问题一对一地向医生进行了咨询，还了解到日常爱耳护耳的养生小知识。

燕园康复医院院长付研表示，听力衰减是长者衰老的重要标志，借“母亲节”这个温馨的日子，康复医院关爱长者，为居民进行听力筛查，旨在尽早发现听力障碍，做到及时干预，提高生活质量，促进长者健康。

主题沙龙： 母亲与社区的故事令人动容

当天，燕园养老社区还在专业护理区设立了主题沙龙，邀请约20多名家属讲述母亲与社区的故事。一位李阿姨在现场几度哽咽，令人动容。李阿姨反映，母亲入住社区前患有糖尿病、高血压等多种慢性病，在家卧床引起了皮肤压疮，自己和保姆24小时都照顾不过来，送入社区后，母亲情况好转，压疮问题没了，脸色也变红润了。看着母亲一天天的变化，她十分感激泰康医护



团队的悉心照顾，帮助她实现了对母亲的孝顺。

社区护理部负责人表示，通过对居民入住社区前的观察，泰康医护团队深刻了解到家属照护的不易，因而在实际的护理中会加强与家属、与居民的沟通，务求服务满意。

家庭互动手工坊： 陪伴让亲情更珍贵

在这个共享天伦的日子里，社区为专业护理区居民和前来探望的家属子女们设计了“家庭互动手工坊”环节，让居民与家属一齐动手给昆虫陶艺作品上色，共叙家长里短，增进亲情。

在活动现场，平日工作繁忙、学业繁忙的家属们纷纷陪伴在居民身边，看着居民一笔一画地填充出自己喜爱的颜色。在家属与居民不断沟通和交流的过程中，居民们不仅发挥了想象力，提高了动手能力，更从陪伴中增进了情意。一件件色彩斑斓的艺术品出现在人们眼前，如同生机勃勃的生命力，为居民带来了节日最真挚的祝福。

赠送康乃馨： “为人民服务”暖人心

长久以来，康乃馨便是不朽的、无私的母爱的象征。为向社区里的母亲表达关心和爱护，午餐时段，泰康之

家·燕园社区总经理葛明带领社区工作人员在餐厅亲自向各位女性长辈赠送康乃馨。

他表示，“‘为长者服务’、‘为人民服务’已经成为泰康养老社区照顾长者的重要信仰和理念，在‘母亲节’这个温情日，泰康更要向阿姨们献上祝福。”这份祝福的喜悦深深地感染了现场的阿姨们，手握着康乃馨，纷纷洋溢着幸福快乐的微笑。

文化养老： 营造活力精彩的社区氛围

泰康人寿副总裁兼泰康之家 CEO 刘挺军认为，长者住养老社区最大的好处是还原其原有的社会属性，参与文化活动的长者更有活力，目标成就感强，在社区“大家庭”的交流互动中更容易找到生活的意义、恢复作为“社会人”的价值，获取精神食粮，这是泰康“文化养老”的宗旨所在。

未来，泰康养老社区将积极创新社区与居民共建、艺术展览、义工等多种形式的“文化养老”运营模式，充分关心居民的精神文明生活，创造互助、愉悦和积极的氛围，让居民在享受完善的医疗服务和舒适的服务设施的同时，安享物质富足、精神富有的晚年，真正做到老有所乐，享受生命。

遇见泰康，预见幸福！ 泰康冠名《养生堂》

◎摘自《今日头条》 2016年5月25日



传说中有一个神奇的节目，自2009年节目播出以来，许多网友纷纷表示这个节目有“毒”，除了每晚17:25~18:25家家户户必为此节目贡献收视率外，家中长辈还因为节目中的养生内容为生活操碎了心，市场上许多冷门的时令蔬菜更因节目的推崇一下翻身做主人，价格一茬涨过一茬，日日脱销从此不是梦。此等影响力只能让同期同类电视节目跪着唱《征服》。

什么节目真有这么神奇？那就是被无数长辈观众魂牵梦绕并被奉为新时代养生圣经的BTV-1《养生堂》！

顶着全国一流的电视媒体健康医养平台名号的BTV-1《养生堂》节目终于要与泰康强强联手啦！5月25日起泰康与《养生堂》正式开展冠名合作，新一轮全民热议健康新生活理念的狂潮即将席卷神州大地。

泰康冠名《养生堂》栏目今天开始就将在BTV-1 17:25闪亮登场，

除“广告冠名+广告片宣传+主持人人口播+热线字幕”外，《养生堂》还将首次破例为泰康特别订制录播两期现场节目，为泰康争做中国医养第一品牌提供最有力的支持。

北京电视台卫视频道的《养生堂》栏目是被国家广电总局树立为唯一一档作为标杆的医养类栏目。《养生堂》所邀嘉宾均为国内知名三甲医院主任级专家，节目以其专业、权威的特点成为许多长辈观众每天必看的节目。主持人悦悦和刘婧更以清新亲和的“国民儿媳”形象虏获一票大爷大妈的心。

今年3月，《养生堂》更是凭借节目嘉宾火遍线上线下——联合国艾滋病结核病防治亲善大使彭麻麻亲至现场，让《养生堂》一招制胜，影响力狂甩同类节目十条街。

同时，《养生堂》节目作为一档上星栏目，影响力巨大。观看人次日均超过7000万，2015年全国累计

收看人次达7亿，收视率在同类节目中排名全国第一，叫好又叫座。

此次与《养生堂》的合作，是泰康首次冠名王牌电视栏目，也是泰康首次与知名栏目开展全方位深度合作，更是泰康第一次利用知名电视栏目平台传播大健康战略、助推大幸福、大民生的工程。与北京卫视强强联手，借力《养生堂》强大的影响力，必将成功打造泰康大健康传播和推广的双平台，凸显泰康创新型医养模式。同时，泰康还会携全新CI首次亮相，借助电视媒体充分展现泰康“保险+资管+医养”的全新集团形象。

想要细致深入地了解泰康倡导的医养健康生活理念吗？想要第一时间一睹泰康全新集团形象的风采吗？各位伙伴准备好了吗？还不快来围观即日起BTV-1每天17:25首播的泰康冠名《养生堂》栏目，与最前沿的泰康健康生活理念不见不散。

寻找泰康有缘人 一切只因“泰”爱你

◎摘自《重庆晚报》2016年5月20日

泰康是中国大型保险金融服务集团，管理资产超8300亿元，总资产超5600亿元，连续12年荣登“中国企业500强”。旗下拥有泰康人寿、泰康资产、泰康养老、泰康之家、泰康健康、泰康在线等多家子公司，形成保险、资管、医养三大核心业务体系，全力打造“活力养老、高端医疗、卓越理财、终极关怀”四位一体商业模式，全面推进大幸福、大民生、大健康工程建设。通过遍布全国的线下实体网络和线上互联网平台，为客户提供“从摇篮到天堂”持续一生的全方位服务。

泰康人寿成立于1996年，总部位于北京。经过近20年创新驱动、稳健发展，已成长为一家全国性的大型保险公司。2015年规模保费已超1000亿元。泰康人寿在全国设有北京、上海、湖北、广东、山东、河南等35家分公司及285家中心支公司，各级机构超过4200家，同时在北京长安街、北京中关村及武汉光谷建设3个数据中心。

泰康资产是国内资本市场大型机构投资者之一，管理资产总规模超过8300亿元，是国内首家通过全球投资业绩标准（GIPS）验证的保险资产管理公司。

2015年6月26日，泰康首家医养社区—北京燕园正式开业，年底首家康复医院—燕园康复医院落成，医养融合进入运营实践阶段。目前，泰康已在北京、上海、广州、三亚、苏州、成都、武汉、杭州完成“八城”养老社区布局，总建筑面积达128万平方米，可容纳1.3万户居民入住，成为拥有全国最多连锁医养社区的企业。

医疗产业投资是大健康生态建设的重要领域，泰康同样取得了重大突

破，成功战略投资南京仙林鼓楼医院。在未来几年内，泰康将凭借资金实力和客户资源优势，联合鼓楼医院，打造集医、教、研为一体，具有国际水准的大型综合医学中心。而去年挂牌成立的泰康健康管理公司，则通过整合医疗产业链的社会资源，搭建起广泛的医疗服务网络，为客户提供了健康促进、疾病预防、就医协助、慢病管理等一站式的健康管理服务。

2016年8月22日，是泰康成立20周年的喜庆日子，泰康20周年庆典将在人民大会堂召开，凡是泰康有缘人，只要把您和泰康的故事告诉我们，就有机会亲临人民大会堂参加庆典。

1996~2016年，20年不忘初心、坚持专业经营；20年心无旁骛、深耕寿险产业链，泰康枝繁叶茂、硕果累累，连续12年荣登“中国企业500强”。公司的发展离不开每位客户的支持与信赖，为回馈广大客户，伴随着20周年的到来，泰康人寿现面向全社会公开寻找“泰康有缘人”，活动期间有多重惊喜、多项大礼：

参加庆典（仅限20名）

将从全国泰康有缘人中评选出20位最具代表、最有故事的有缘人，在8月22日司庆当天，邀请客户至北京共享20周年荣耀庆典。

幸运抽奖（固定40名）

凡参与“寻找泰康有缘人”活动的客户即有机会参加公司抽奖，自5月起每月开奖一次，每月抽取10位幸运客户，赠送10部时尚手机，8月结束。

您是泰康有缘人吗？

特色典型的有缘人：

如果您的名字中有“泰康”二字；

如果您的生日为1996年8月22日；
如果您的结婚登记日为1996年8月22日……恭喜，您与泰康有着特别的缘分。

幸运的有缘人：

如果您是具有少数民族特色的代表性客户，或多次与泰康人寿有过交集，又或者对泰康人寿有着难忘的有缘故事……那么，这一次，幸运就有可能降临在您的身上。

特殊身份的有缘人：

分公司的第一位客户、第一张保单、第一位理赔的客户、最大保单、重大理赔客户……无论是哪一种，您都与泰康人寿有了一份特殊的缘分。

说了这么多，如何报名参加活动呢？其实很简单，只要动动手，只要动动笔，我们就在“人民大会堂”等着您。

报名方式

1、您只需关注泰康人寿官方微信，左下角点击“优惠”，进入“寻找有缘人”活动界面报名即可；

2、您如果还有不明白的地方或者想亲口告诉我们您的故事，还可以拨打我们的电话023-63805687。

5月16日，重庆地区已经诞生首名幸运市民，并将获得小米手机一部！您还在等什么？赶紧关注泰康人寿官方微信报名吧！



泰康人寿宁夏分公司举办成立五周年庆典

◎摘自《宁夏保险学会网》 2016年5月9日

4月29日,天空湛蓝,阳光明媚,泰康人寿宁夏分公司举办成立5周年庆典,泰康人寿董事长陈东升莅临出席。

29日上午,陈东升董事长一行会见宁夏保监局张雪峰局长,双方就中国保险业的发展、宁夏保险市场的现状及泰康在服务宁夏当地社会经济发展等方面做了深入的探讨与交流。

下午14时,泰康人寿宁夏分公司

5周年庆典大会在中阿论坛永久会址所在地宁夏国际大会堂举行,宁夏保险行业协会、学会秘书长、银行嘉宾、客户代表和员工家属代表及泰康人寿宁夏分公司内外勤1200余名伙伴参加了大会。大会首先以歌舞诗画的形式演绎了宁夏泰康5年的发展历程,180余人以诗歌表演形式,用饱满的情感回顾与畅想了宁夏泰康的5年发展历程。宁夏分公司自撰自编自导的

养老社区情景剧《趁我们还不太老》讲述了一个退休的老军人入住养老社区,和战友们再次重聚寻回生活热情的感人故事,引发了现场观看嘉宾的情感共鸣。最后,大会在《明天更美好》的大合唱中落下帷幕。

自此,宁夏分公司开启了第二个发展征程,厉兵秣马,乘势而上,再立新功,为宁夏经济社会发展做出更大的贡献。

逐梦海南华彩绽放 泰康人寿海南分公司举行五周年庆典

◎摘自《南海网》 2016年5月21日

5月20日,泰康人寿海南分公司在海口鲁能希尔顿酒店举办5周年司庆庆典,泰康人寿董事长兼CEO陈东升、海南省保险行业协会秘书长李焱出席此次活动。

陈东升指出,客户是我们的衣食

父母,泰康是一个大家庭。四位一体、活力养老、健康、长寿、富足是泰康的使命,也是泰康的宗旨。

据介绍,泰康人寿海南分公司自2011年开业至今,保费收入累计超13亿元,承担近60亿元保额,累计

服务客户达5万余人,累计理赔客户400人次,赔付金额近300万元。5年的付出,迎来了崭新的收获;5载辛勤的努力,造就了今天的辉煌;5次春秋的更替,奠定了今天的成功。

“泰康鑫瑞人生保险计划” 荣耀上市

◎摘自《东方网》2016年5月13日

2016年3月7日,央视财经频道重磅首发《中国经济生活大调查》国民大数据,并成为财经频道全国两会报道的独家数据支撑。数据显示今年百姓投资“U”型反转,百姓投资领域前三名分别是:保险(36.79%)、股票(33.05%)、理财产品(32.69%),保险已成为2016年家庭投资首选的重要渠道。

低利率时代来临,股市持续起伏,我们处在一个保险业快速发展的时代。那么在种类繁多的保险产品中,是否有那么一款综合性保险计划能解决老百姓对教育、养老的担忧,在金融市场稳操胜券呢?

实力泰康,喜迎20周年,倾情钜献“泰康鑫瑞人生保险计划”礼献尊客。

“泰康鑫瑞人生保险计划”满3年起,每年给付保额的30%作为生存金;80岁领取保费总和的120%作为祝寿金,生存金继续给付至99岁。上述固定生存金、祝寿金及年度分红自动进入万能账户月复利增值,实现

了资金安全性、流动性、收益性的完美结合,其规划功能更突出,运用更灵活,有效地帮助客户完成教育、婚嫁、养老、传承等人生目标。

简单来讲,这款产品的保险利益主要具有四大特色:

固定给付比例高

该计划满3年起,每年给付保额的30%作为生存金,直到99岁;

到期返还保费超

到80岁时,当子孙绕膝享遐龄,“鑫瑞人生保险计划”将领取保费总和的120%作为祝寿金,还可继续领取生存金到99岁;

复利增值收益稳

“鑫瑞人生保险计划”的固定生存金、祝寿金及年度分红自动进入万能账户月复利增值,该账户在每月结算日按公布的结算利率进行复利累积;

账户资金领取活

生存金、祝寿金、年度分红进入万能账户,客户可根据需求依约随时支取,满足不同年龄段的教育、养老等人生需求。

雄厚实力来爱你

泰康人寿成立于1996年,总部位于北京。经过近20年创新驱动、稳健发展,已成长为一家全国性的大型保险公司。泰康管理资产超8300亿元,总资产超5600亿元,连续12年荣登“中国企业500强”公司旗下拥有泰康人寿、泰康资产、泰康养老、泰康之家、泰康健康泰康在线等多家子公司,形成保险、资管、医养三大核心业务体系。

泰康人寿在全国设有北京、上海、湖北、广东、山东、河南等35家分公司及285家中心支公司,各级机构超过4200家,同时在北京长安街、北京中关村及武汉光谷建设3个数据中心。

一见倾“鑫”,“瑞”不可挡!

债市调整 新发偏债基金迎中长期建仓良机

◎摘自《证券日报》2016年5月18日

今年以来,A股市场表现低迷,上证指数从3539点下跌至2638点后保持低位震荡。面对利率持续走低,“资产荒”成为投资者面临的一大难题,低风险、业绩稳定的偏债混合型基金产品再次获得市场关注。据了解,泰康宏泰回报混合基金于5月11日~6月3日在招商银行、泰康资产直销中心等渠道发售。该基金用于投资股票资产不高于总资产的30%,

债券资产投资比例灵活,是契合当下市场环境的基金投资品种之一。

作为一只偏债混合型基金,泰康宏泰回报两位拟任基金经理具有丰富的投资管理经验。泰康宏泰回报混合基金拟任基金经理蒋利娟表示,在“资产荒”大环境下,确定性投资机会还看债券投资。值得一提的是,蒋利娟擅长固定收益投资和流动性管理,投资风格稳健。据银河证券基金研究中

心数据显示,截至2016年3月31日,蒋利娟管理的“薪意保货币B”,今年以来在同类排名前1/3,投研实力可圈可点。

业内人士普遍认为,在公募投资领域,泰康资产将传承其多年稳健投资的投资风格,继续发挥在大类资产配置上的投资优势。事实上,在保险资管领域,泰康资产早已名声远播,其产品业绩稳居业内前列。根据

华宝证券中国投连险分类排名，截至2015年年末，在全部同类产品中，泰康开泰稳利精选和泰康稳健收益两个产品的近1~3年收益率排名分居前列。在公募方面，泰康资产旗下也不乏明星产品，根据银河证券基金研究中心数据显示，截至3月31日，泰康新回报混合基金A类今年以来在同类同期产品中排名15（共322支基金），体现了基金管理人稳健操作的投资风格。

近期，债市出现多起信用违约事件，债市的健康可持续发展引发了业界广泛担忧。业内人士表示，当前信用债风险是债券投资风险中最突出的风险之一。专家建议，基金投资尤其是偏债混合基金的选择，应重点关注

基金持仓情况。对于那些已经持有低评级债券，且杠杆较高的偏债基金，要谨慎防范风险。同时也应重点关注，具有建仓优势的新发偏债混合基金产品，这类基金由于资产结构好，预计受债券市场调整因素影响较小，是投资者长期稳健的投资首选。

在债券投资领域，泰康资产凭借强大的内部评级体系为公募投资保驾护航。作为当前国内资管行业信用风险管理经验最丰富的机构之一，泰康资产拥有覆盖20多个行业多种产品的评级体系、庞大的内部评级数据库、有效的IT支持系统，已拥有配备20名以上的专业人员，具备强大的信用评估能力，可有效地规避了信用债投资“踩雷”的风险。

对于未来的投资机会，泰康资产认为，随着本轮债市调整，债券长期配置机会显现。泰康宏泰回报基金的投资操作，将充分发挥混合基金股债动态配置的特点，基金投资初期或主要以债券投资为主，重点关注具有较高投资价值的利率债、金融债，严控信用风险，重点关注具有高信用评级的债券，并适当关注转债等投资机会。权益投资将稳步建仓、积极控制回撤风险，行业配置重点考虑行业景气度和估值因素，通过自下而上精选投资标的，在控制风险的前提下集中资金进行优质证券的投资管理，力争为持有人创造持续稳定的投资收益。

福建三明山体滑坡仅12小时 泰康人寿完成首位客户康乃馨理赔探视

◎摘自《今日头条网》2016年5月9日

5月8日凌晨5时，福建三明市泰宁县开善乡池潭电站工地发生山体滑坡，截至下午14时，已有8名工人在医院救治。

事发后，泰康人寿董事长陈东升高度重视，总分公司第一时间启动突发事件理赔应急预案，公司立即成立以总裁挂帅的重大突发事件指挥小组，分公司也成立应急小组，分支公司一线理赔人员冒着大雨立即驱车赶往现场寻找客户。总公司运营中心核保核赔部统筹协调、武汉作业部理赔紧急排查，泰康人寿、泰康养老、泰康在线启动三位一体联动机制。

下午14时许，三明支公司运营经理和理赔人员前往伤者就诊的泰宁

县医院，共获取13名伤亡名单（8名客户无身份证信息），武汉后援作业部累计排查32人次。经系统比对发现伤者中有一名我司银保客户，理赔人员立即启动“康乃馨探视服务”，携带鲜花和果篮前往医院慰问客户，客户怀着惊恐与喜悦的心情向理赔人员讲述刚才的惊魂瞬间，理赔人员随即进行心理开导，并给予精神鼓励。客户对泰康人寿快速的响应和人性化的温馨探视表示非常感谢。

针对此次事故，泰康人寿已开通理赔绿色通道，开展六项应急举措：

- 1、启动理赔快速响应机制，同时开通“康乃馨探视服务”；
- 2、启动24小时理赔报案热线

服务，客户可拨打95522理赔专线进行相关咨询；

3、密切关注此次事故的伤亡情况，如有伤亡信息，将在第一时间开展客户排查工作和相关理赔工作；

4、取消医院限制。对于本次事故中出险客户的紧急救治，将取消二级以上医院的限制；

5、简化管理理赔手续。对于政府机关公布的本次重大事故相关死亡名单，将简化管理理赔手续；

6、免保单理赔。对于本次重大事故中出险的客户，实行无保单理赔，提供免保单理赔。

“有保险，真好！”

◎摘自《中国保险报·中保网》2016年5月19日

本来怀揣梦想，不远万里到异国他乡打工赚钱，哪曾想，一次意外事故却魂落他乡。就在贫穷家庭失去顶梁柱、孤儿寡母深陷失亲之痛时，四川泰康人寿送去25万元保险赔付金。这是发生在四川德阳中江县泰康人寿客户刘忠合（化名）身上的事。

2015年11月，刘忠合为了给即将出生的宝宝创造更好的生活环境，只身前往柬埔寨打工，在德阳市第一建筑工程有限公司做劳务外派工，负责当地糖厂的设备调试。在他的努力

下，设备调试进行得非常顺利，4个月内就完成了所有的调试工作，并预订了2016年2月25日的回国机票。可是，天有不测风云。临回国前，工友们为他送行，在工厂附近一家中餐厅吃饭。在返回居住厂区途中，却被他人误伤，连刺几刀。最终，因伤势过重，在柬埔寨当地医院抢救无效身亡。

2015年1月27日，刘忠合在泰康人寿为自己投保了多份保险。四川泰康人寿接到刘忠合家属报案后，理赔人员第一时间赶往他家中，对其家

属进行了慰问，并详细地了解了本次出险经过，进行调查走访。经确认，刘忠合此次出险属于保险责任范畴。由于是异国出险，家属需要先处理劳务纠纷，理赔人员在家属处理纠纷后协助收集理赔资料、提交申请，并于近日做出正常赔付25万元理赔款的决定。

接到25万元理赔款的那一刻，刘忠合妻子眼含激动的泪花说道：“如果没有保险赔付，我真不知道今后的日子咋过？”在赔付现场，当地群众见状纷纷赞叹：“有保险，真好！”

泰康人寿阜阳中支 赔付客户身故保险金127万余元

◎摘自《中安在线》2016年5月27日

曹女士于2012年3月投保了“泰康金满仓两全保险”，保额314400元。2015年6月，曹女士骑电动车带着孙女出去办事，不幸发生车祸，被保人曹女士当场死亡，其孙女后因伤势严重也不幸身亡，曹女士的家人万分悲痛。今年3月，其家属到银行取钱时才知道曹女士是泰康人寿的银保客户。家属立即报案，在收集好相关资料后递交到泰康，泰康阜阳中

支理赔人员接到资料后迅速做出反应，在报备总分公司的同时，及时地展开调查，经审核，总公司批复赔付4倍银保身故理赔金127万余元。受益人在接到回复后动情地说：“从母亲出事到现在，家人一直处在悲痛之中，泰康公司给我们带来了一丝阳光，让我们感受到了优质的服务，也真切地体会到保险对家庭的重要性，我会让家人都在泰康继续投保，谢谢

泰康。”

保险的真谛就是在风险来临的时候能够降低损失，为未来生活保驾护航。泰康人寿从创业至今一直秉承着“客户至上”的宗旨，做好每一次服务，从“康乃馨探视服务”到上门理赔，从“健保通”到“微信理赔”，泰康不断优化服务流程，满足各类客户的需求。站在20年新起点上，泰康航母将乘风破浪，继续扬帆远航！

客户乘车意外身故 泰康人寿赔付113.84万元

◎摘自《贵州都市报》2016年5月23日

5月19日，在泰康人寿贵州分公司举行的“百万赔款”发布会上，被保险人李女士的家属从泰康人寿贵州分公司副总经理胡艳手中接过了113.84万元赔款的现金支票。

据介绍，李女士于2012年12月份分别为自己投保了泰康“卓越人生”和“万里无忧两全保险”，年交保费8500元，同时为她的儿子投保

了“财富人生C+投保人豁免”，年交保费6010元。

2016年4月2日，李女士乘坐私家车在高速路上发生车祸身故。4月4日，李女士家属向泰康人寿贵州分公司提交理赔申请，4月13日，客户提交完整资料后，泰康人寿贵州分公司积极与总公司沟通协调，并在4月27日下发赔付决定书，给付身

故保险金113.84万元，另豁免保费3万元，这笔理赔款让李女士的丈夫和儿子以后的生活有了着落。

据悉，截止2016年4月30日，泰康人寿贵州分公司共完成各类理赔案12545人次，支付各类理赔款9724万元。上述李女士的理赔已是该公司在贵州省完成的第三例“百万元”理赔案。

河北一保险经理人罹患癌症 获泰康44万元理赔

◎摘自《河北新闻网》2016年5月24日

5月18日，河北保定高女士收到了泰康人寿支付的44万元重疾理赔款，专业贴心的服务让身患癌症的高女士再次感受到了人间的温暖和生命的可贵，当场表达了对泰康的信任和感激。

据介绍，高女士是泰康人寿的一名保险经理人，同时也是泰康的金卡客户，保险意识较强，先后购买了泰康全能保、康逸人生等多份保险，累计保额超过350万元，其中重疾保额44万元。

天有不测风云，2016年3月底，高女士陪同事做甲状腺相关检查时顺便也为自己做了体检，但她的体检结果却犹如晴天霹雳——“甲状腺乳头癌”。这个消息让一向精明能干的高女士手足无措，身为保险人的她第一次想起用保险保护自己。泰康人寿保定中支理赔人员得知高女士患病消息后，第一时间帮助高女士进行“重疾绿色通道”医院预约，并向泰康人寿总公司上报，启动快速理赔机制。4月15日，高女士成功在中国医学科学

院肿瘤医院进行住院治疗，理赔人员全程陪同并探视慰问。出院后，高女士提出理赔申请。5月18日，44万元重疾理赔款便及时支付，这给身患重疾的高女士莫大的鼓舞和信心。

“这件事让我重新审视自己的工作，让我更加坚定了买保险的意义。”高女士表示，“如果有机会我将现身说法，用我的亲身经历告诉团队，提醒更多的客户，只有保险才能照顾自己，保护家庭！”

泰康人寿湖南分公司 快速赔付一电销渠道客户33万余元

◎ 2016 年 5 月 9 日 摘自《三湘都市报》

电销渠道是近年来兴起的通过电话推销保险的一种新型销售方式，有部分群众觉得这个不靠谱，出了事保险公司认账吗？有赔付吗？日前，泰康人寿湖南分公司快速理赔一电销渠道客户 33 万余元，以真实的案例打消了群众的疑虑。

被保险人贺某系长沙郊县人，2015 年 11 月底的一个晚上乘坐摩托车外出，被一辆同方向行驶的小车追尾，驾驶员当场身故，贺某被送往医院抢救无效身故。贺某于 2011 年通

过泰康电话行销渠道购买了“泰康祥云康顺两全保险 / 泰康附加祥云康顺意外伤害保险”，泰康人寿湖南分公司经调查核实后，快速赔付受益人保险金 331531.5 元。

贺某系村委会主要负责干部，为人豪爽，威望较高，家庭情况也较好，英年早逝令人惋惜，也给家人带来了无法抚平的创伤。这次出险泰康人寿始终以热情主动的服务积极为客户奔走，安抚客户家属，使贺某购买的保险得以顺利赔付，为客户家人带来些

许的经济补充。据肇事司机回忆，当时系雨夜，路面灯光昏暗，路况和视野不佳，他并没看到前方有摩托车，等停车后才发现有人摔在车旁了。泰康人寿提醒广大民众，车祸猛于虎，尤其是在雨天、夜晚、路况不佳等情况下，更要谨慎慢行，注意安全；同时提醒大家：风险面前，人人平等，要为自己和家人购买充足、适合的人寿保险，万一发生意外或疾病不幸来临，保险金至少可以为家庭带来一些经济的补给，度过经济的难关。

泰康人寿客户不慎扭伤 64.5元保险享理赔

◎ 摘自《成都晚报》 2016 年 5 月 11 日

4 月 25 日，郑女士在乐山市中区中医医院办理了出院手续，结算时现场领取了此次住院的理赔款，算下来不仅没有花一分钱，还得到了泰康人寿保险公司赔付的 1700 元住院补贴。

据悉，郑女士今年 3 月在泰康人寿投保了“附加 e 顺意外伤害医疗、泰康附加 e 顺意外住院津贴”，保费 64.5 元。不久，郑女士不慎扭伤了腰，理赔人员当天前来对客户的住院治疗单据进行了拍照，提前通过

“手机理赔”上传至泰康人寿理赔系统。此次住院共花费 4485.56 元，城镇职工基本医疗报销 3254 元，剩余 1231.56 元由泰康意外伤害医疗赔付。另外，她因意外住院，还可享受泰康补贴赔付的 1700 元住院津贴。