

本期精彩内容 LIFE

04 泰康加速养老产业布局，“医养融合”成特色名片

在逐鹿国内医养产业的众多资本中，泰康人寿表现突出。九年来，从2007年战略成型、2009年保险行业第一个获准试点，到2012年燕园养老社区破土动工，再到2015年泰康之家·燕园社区开业运营，泰康一步一个脚印扎根于医养融合模式的创新之中，不断取得新的突破。

——《新浪网》

06 泰康养老个人税优健康保险产品成功首卖

2016年3月4日，泰康康乐保个人税优健康保险产品成功开卖，首单落地北京。个人税优健康保险开卖当日，泰康养老已成功在北京、辽宁、上海、重庆、吉林等20余个试点地区顺利出单。

——《中国证券报·中证网》

10 庆祝成立20周年 泰康发布最新集团标识

2016年，是泰康成立20周年的华诞之年。作为中国大型保险金融服务集团，泰康旗下管理资产超8300亿元，总资产超5600亿元，连续十二年荣登“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。

——《北京晨报》

目录 CONTENTS



泰康 全心为您

百年业开启新篇

二十载家国情怀

04

焦点

泰康医养融合养老模式引人注目

04 泰康加速养老产业布局 “医养融合”成特色名片 摘自《新浪网》

泰康养老个人税优健康保险产品成功首卖

06 个人税优健康险产品终获“准生证”

摘自《中国保险报·中保网》

06 泰康养老个人税优健康保险产品成功首卖

摘自《中国证券报·中证网》

07 泰康养老税优健康保险产品发布会在京召开

摘自《中国商报》

08

公司动态

重要新闻

- 08 泰康：陈东升和他的“+ 互联网”梦想 摘自《中国经营网》
- 09 泰康让保险更便捷、更实惠 摘自《北京晨报》
- 10 庆祝成立 20 周年 泰康发布最新集团标识 摘自《北京晨报》
- 11 沉潜燕园半年如愿 钱理群携新作亮相 摘自《信息时报》
- 11 泰康在线董事长刘经纶荣获《互联网周刊》最具行业领导力人物奖
摘自《中国网》
- 12 150 多名宁夏人飞赴北京 实地探访泰康养老社区 摘自《新消息报》
- 13 《中国高净值人群医养白皮书》发布会在海口举行 摘自《南海网》
- 14 福州有“千万富翁”上万人高端服务业成未来经济风口
摘自《福州新闻网》
- 15 泰康人寿携手胡润百富打造首份针对高净值人群医养报告
摘自《青岛财经日报》

16

产品资讯

产品推荐

- 16 泰康资产布局混合型基金动态调整股债比例 摘自《金融时报》
- 17 泰康独特理赔方式实现全险种全流程远程办理 摘自《无锡日报》

17

理赔服务

理赔资讯

- 17 泰康人寿济宁中支 120 余万元理赔暖人心 摘自《齐鲁网》
- 18 泰康人寿内蒙古分公司出现十年最大理赔案 摘自《正北方网》
- 18 42 万理赔款抚慰悲痛 快速高效彰显保险功用 摘自《四川经济在线》
- 19 泰康人寿德宏中支快速赔付意外身故客户 46 万 摘自《云南网》
- 19 退伍军人意外身亡 商丘泰康人寿快速赔付 26 万 摘自《河南省保险行业协会》
- 20 客户购买保险 217.5 元 泰康人寿理赔 25 万元 摘自《人民网》
- 20 花季少年病亡 泰康人寿快速理赔 20.63 万元 摘自《人民网》

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！



泰康加速养老产业布局 “医养融合”成特色名片

◎摘自《新浪网》 2016年3月14日

2016年全国“两会”期间，“养老问题”再次成为与会代表热议话题。李克强总理在今年的政府工作报告中指出，支持发展养老、健康等服务消费；开展养老服务业综合改革试点，推进多种形式的医养结合。

面对“银发潮”，国家鼓励社会资本参与医养结合服务体系建设，让各种形式的混合所有制的养老机构通过“市场化”的方式运营医养结合养老服务产业。

在逐鹿国内医养产业的众多资本中，泰康人寿表现突出。九年来，从2007年战略成型、2009年保险行业第一个获准试点，到2012年燕园养老社区破土动工，再到2015年泰康之家·燕园社区开业运营，泰康一步一个脚印扎根于医养融合模式的创新之中，不断取得新的突破。

2015年11月，泰康自建的康复医院在泰康之家·燕园养老社区落成，标志着泰康多年来探索、创新的“医

养融合”模式正式落地。泰康借鉴美国“凯撒模式”，在养老社区建康复医院，以“养老社区+康复医院”模式，为社区居民及周边社区提供“预防—治疗—康复—长期护理”闭环整合型医养服务。

医养脱节矛盾突出 泰康医养融合促发展

目前，我国各类养老机构达4万多家，但真正具备医疗服务能力的只

占约 20%，医养脱节的传统养老模式却成为制约养老服务有序健康发展的一大障碍。

我国现阶段人口老龄化趋势日益严峻。民政部预计，到 2016 年底，我国 60 岁以上老龄人口将达到 2.16 亿，约占总人口的 16.7%，其中数量庞大的老年人群还患有慢性病。此外，子女照顾老人难等问题也日益突出，单一的养老机构已无法满足老年人的就医需求，提供医疗服务的社会养老机构已成为我国养老的刚性需求。

医养不分家，为满足老人对慢性病康复、急性病处置的刚性需求，泰康响应国家“医养结合”政策的号召，为其旗下养老社区配套建设康复医院。“一个社区，一家医院”是泰康对国家鼓励、支持养老机构设置医疗机构政策的实践探索，也是贯彻国务院“促进医养融合对接”指导精神的市场落地行为。

目前，泰康自建的燕园康复医院包括了社区初级诊疗、预防保健、急症处置、老年康复四大功能，为不同身体状况的老人提供超出传统疾病治疗范畴的多学科共存的医养融合服务，如多重用药管理、急救处置、单病种管理、家庭医疗等，为市场内的养老机构做出了示范性榜样。

针对专业医疗、康复、护理等相关专业人才短缺问题，泰康人寿正积极与美国约翰霍布斯医学院进行学术交流，引入国际上最先进的治疗方法和照护方法，同时与协和医学院老年科签订合作框架，为泰康养老社区培养和输送专业医护人才。

面对失能失智困境， “中长期照护”或成新选择

当前，养老机构除了缺乏单纯医疗配套，在长期照护服务方面同样面临挑战。2015 年，全国失能、失智老人已经超过 4000 万人，80 岁以上高龄老人正以每年百万的速度递增，失能、失智高龄群体的照护问题，将

直接影响一亿多户家庭。清华大学老年学研究中心的一项调查指出，目前北京地区可提供专业性长期照护服务、或能满足老人多样性需求的养老机构，仍属稀缺。

此外，专业医疗、康复、护理等相关专业人才短缺也一直是养老机构发展长期照护服务的“拦路虎”。北京市民政局副局长李红兵坦承：

“截至 2015 年底，北京市养老机构提供养老床位 76000 余张，护理员仅有 5000 余人，但真正需求应在 15000~16000 人左右，护理人才供需缺口巨大。”

针对国内养老市场失能失智护理服务稀缺的现状，泰康创新地推出了“中长期照护”业态，为失能、失智老人提供医疗、康复、护理三合一资源，组建“1+N”多学科医疗护理团队，由原三甲医院学科带头人带领资深康复专家、老年病专家、护理专家等人共同参与，为每位老人“量体裁衣”制订个性化健康管理方案，落实 360 度全方位护理计划。

这种全方位的失能失智护理，吸引了不少社会知名人士入住，其中包括央视前副台长、著名纪录片《话说长江》撰稿人陈汉元。陈汉元先生罹患帕金森症十年之久，病情已处于维持阶段，但治疗药物带来的副作用，导致老人常因肌肉痉挛而跌倒。眼看夫人年纪也越来越大，陈汉元说：“从长远来看，全都托付给老伴儿终究是难以为继的，外界护理必不可少。”

入住养老社区期间，陈汉元曾经历过一次急救，拉响燕园社区房间内的“红绳报警装置”后，医护人员很快便进屋抢救，由于抢救及时，陈汉元的身体没有大碍。谈及这段经历，陈汉元很是欣慰，也消除了他对养老机构的疑虑，“医护团队专业负责，照料及时，之前的担心慢慢变成放心。”

泰康之家养老社区护理部负责人介绍，泰康医护团队对陈汉元的身体状况进行了评估，并为其提供特殊的

失能护理服务，以延缓和控制帕金森病情。在药物治疗的基础上，医护团队为陈汉元采取物理治疗手段，每天安排适量的肢体功能康复锻炼，协同语言功能恢复训练，提高生活质量。

考虑到国内失智老人护理方面的空白，泰康引进美国失智症护理方案“好朋友照护模式”与“认可疗法”，推出针对认知障碍人群的专业护理项目，以延缓患者病情发展，改善失智老人认知功能、精神症状和行为障碍，提高日常生活能力。

助力“医养结合”， 构建泰康医养生态圈

除了自建医院，泰康人寿也正在积极开展与公立医疗资源的合作。目前，泰康之家·燕园已与北京协和医院、安贞医院、中日医院等多家三甲医院建立了双向转诊及绿色就医通道，还与全球顶级医院约翰霍普金斯建立了“全球医疗直通车”服务，以满足不同身体阶段的居民对专业医疗护理的需求。

泰康人寿董事长兼 CEO 陈东升介绍，泰康人寿对“医养”战略设定了三个发展层次：第一个层次是在全国核心城市进行布局，建立以医教研为核心的顶级三甲医院资源。第二个层次是在泰康各个养老社区内都建立连锁康复医院，目前泰康首家康复医院已率先在燕园养老社区落地。第三个层次是参股特定的医疗机构资源，扩充以医为主的养老服务保障范畴。

医养结合，不仅提高了老年人生活质量，也适应了老龄化发展的形势。泰康人寿副总裁兼泰康之家 CEO 刘挺军介绍，泰康在医养领域拥有三大优势，一是拥有长期的资金优势，二是拥有庞大的客户基础，三是业务模式能够实现产业协同发展。

随着医养产业的不断优化升级，实现医疗对人的持续照护，实现不间断的医养服务，让医疗资源成为老人的依靠，享受“老有所医”的晚年生活，是泰康人寿不懈追求的目标。

个人税优健康险产品终获“准生证”

◎摘自《中国保险报·中保网》 2016年3月3日

3月2日，此前首批获得经营个人税收优惠型健康保险的人保健康、阳光人寿、泰康养老拿到保监会的产品批复。

2月16日，中国保监会曾公示首批经营个人税收优惠型健康保险业务公司名单，上述3家公司位于名单之内。

泰康养老获批的两款个人税优健康险产品分别是“泰康康乐保个人税收优惠型健康保险A款（万能型）”和“泰康康乐保个人税收优惠型健康保险B款（万能型）”。

个人税优健康险作为可以享受税收优惠政策的保险产品，兼具税收减免和保障功能。投保人可以享受每年2400元（每月200元）予以税前扣除的福利，相当于每个月的个税起征点从3500元提高到3700元。在保障责任上，理赔没有起付线，报销比例高。除此之外，税优健康险不得因被保险人既往病史等原因拒保，并保证续保。



泰康养老有关人士介绍，“康乐保”个人税优健康险在保障责任方面，涵盖医疗保障与万能账户。其中，医疗保障包括住院医疗以及住院前后门诊、特殊病门诊和慢性病门诊责任，对于因疾病、意外、工伤、生育等原因的住院均包含在保险责任范围内，同

时扩展了部分社保目录外的保障责任，例如癌症靶向药、血管支架、PET-CT、救护车急救本地费用等四项责任。被保险人符合合同约定的医疗费用的自付比例不得高于10%；对于健康人群的年度保障额度不低于20万元，累计终身保额达80万元。

泰康养老个人税优健康保险产品成功首卖

◎摘自《中国证券报·中证网》 2016年3月7日

2016年3月4日，泰康康乐保个人税优健康保险产品成功开卖，首单落地北京。个人税优健康保险产品开卖当日，泰康养老已成功在北京、辽宁、上海、重庆、吉林等20余个试点地区顺利出单。

兼具税收减免和保障功能的税优健康险，带有极强的政策性与普惠性

特征，是保险业服务国家供给侧改革、服务小康社会建设的重要实践。投保人可以享受每年2400元（每月200元）予以税前扣除的福利，而其采取的“医疗保险+万能账户+健康管理服务”创新模式，则是对基本医疗的政策衔接和有效补充。产品的成功开卖，开启了我国对保险消费实

施税收优惠的新时代，必将激发人们健康保障意识的提升，让更多的国人享受到保险的切身保障。泰康康乐保在符合行业产品指引和示范性条款的基础上，还具有四大突出优势：一是拓宽保障范围。在当地基本医疗保险规定支付范围外，扩展了常见的癌症靶向药、血管支架、PET-CT、住院

医疗费用中的冷暖气费用和本地救护车费。二是报销比例高。社保支付范围内的保障费用，社保报销后的剩余部分可以全额报销；社保支付范围外的保障费用，予以 80% 比例报销。

三是产品价格实惠。泰康康乐保为客户提供更加优惠费率；同时，对于已参加企业补充医疗保险的企业员工，泰康在优惠费率的基础上，采取差异化优惠定价方式，利于单位统一组织

员工购买。四是有竞争力的最低保证利率。除对个人账户免收初始费用以及领先的最低保证利率外，凭借强大的投资能力，泰康为康乐保万能账户提供更具有竞争力的结算利率。

泰康养老税优健康保险产品发布会在京召开

◎摘自《中国商报》 2016 年 3 月 28 日

3 月 25 日下午，泰康养老的个人税收优惠型健康保险泰康康乐保发布会在北京的中国大饭店举行。据悉，泰康康乐保早在 3 月 2 日就正式获得保监会批准销售。

据介绍，泰康此次获批的两款产品分别是泰康康乐保个人税优健康保险 A 款（万能型）和 B 款（万能型），可以满足不同人群的保障需求。

兼具税收减免和保障功能的个人税优健康保险，带有政策性与普惠性特征。投保人可以享受每年 2400 元（每月 200 元）予以税前扣除的福利，相当于每个月个税起征点从 3500 元提高到了 3700 元。在保障责任上，涵盖住院和特定门诊，并且保障高血压、糖尿病和冠心病这三种最常见的慢性病；理赔时没有起付线，报销比例高。除此之外，税优健康险不得因被保险人既往病史等原因拒保，并保证续保，可以说是针对纳税人的国家政策福利。

泰康个人税优健康保险项目负责人表示，泰康康乐保在符合行业产品指引和示范性条款的基础上，还具有四大突出优势：一是拓宽保障范围。在当地基本医疗保险规定支付范围外，扩展了常见的癌症靶向药、血管支架、PET-CT、住院医疗费用中的冷暖气费用和本地救护车费。二是报销比例高。对社保支付范围内的保障

费用，社保报销后的剩余部分可以全额报销；社保支付范围外的保障费用，予以 80% 比例报销。三是产品价格实惠。泰康康乐保为客户提供更加优惠费率；同时，对于已参加企业补充医疗保险的企业员工，泰康在优惠费率的基础上，采取差异化优惠定价方式，利于单位统一组织员工购买。四是有竞争力的最低保证利率。除对个人账户免收初始费用以及领先的最低保证利率外，凭借强大的投资能力，泰康为康乐保万能账户提供更具有竞争力的结算利率。

此外，泰康康乐保还秉承“让保险更便捷、更实惠”的理念，打造了两大特色服务：一是便捷的 O2O 服务。定制了线上与线下结合（O2O）服务体系，线上融合“电话、互联网、短信、电邮、微信”服务渠道，开发专属的税优健康保险平台，实现一站式投保、保全、理赔。线下整合客户经理、服务专员、健康专员队伍，上门讲解、上门收单、上门理赔。二是贴心的健康管理服务。提供 365×24 小时电话咨询问诊，千余家医院的精准导诊、转诊预约、住院安排、诊后随访，海外医院的二次诊疗、远程会诊，以及为个人客户建立健康档案、为企业客户定制健康方案。

泰康人寿执行副总裁、泰康养老董事长李艳华介绍，自税优健康保险

政策落地以来，泰康养老积极研究政策，创新研发产品，提升专业能力。业务系统率先通过验收，首批获准经营资格，泰康康乐保个人税优健康保险产品首批获准销售。个人税优健康保险产品的推出，将开启我国对保险消费实施税收优惠的新时代，激发人们健康保障意识的提升，促进更大的健康保险消费，也是保险业服务国家供给侧改革、服务小康社会建设的重要实践，将对商业健康保险市场化发展进程产生深远影响。

作为以“大健康”为核心的大型保险金融服务集团，泰康不断探索保险与医疗、养老融合的创新模式，建立了全国最大的连锁医养社区和国内顶尖的“防治治康”一站式健康服务网络。作为泰康的全资子公司，泰康养老依托集团丰富的医养资源，深耕中国团体保险市场，累计服务企业事业单位超百万家，服务企业员工超过 8000 万人，拥有全面对接国家医养三支柱的养老、健康、保障服务产品线，通过定制化、个性化服务，为广大企业及员工提供一揽子医养福利解决方案。同时，泰康养老在行业率先探索由企业向员工延伸服务的全新 B-B-C 模式，融合线上与线下结合的 O2O 方式，企网结合，创新员工福利自助选择的弹性模式，已经覆盖近 200 万的企业员工。

泰康：陈东升和他的“+互联网”梦想

◎摘自《中国经营网》 2016年3月8日

泰康人寿保险股份有限公司董事长兼CEO陈东升，作为“92派”企业家的代表人物之一，1993年创建了中国嘉德国际拍卖有限公司，1994年又创办了物流品牌宅急送，泰康人寿于1996年创立，陈东升由此在中国企业发展史上留下了浓墨重彩的一笔。

“泰康在线已经存在了15年，我们积累了互联网人才、技术、产品资源，当然，还有互联网的市场。将泰康在线独立运作，既是再出发，也意味着泰康人寿重新开启了自己的互联网事业。”目前，泰康人寿旗下的创新事业部正式升级为泰康在线财产保险股份有限公司，在发布会上，泰康人寿董事长兼CEO陈东升如是评价。

这就是陈东升的风格：这位曾一手创办了宅急送、嘉德拍卖的风云人物，同时也是中国商界“92派”的代表性人物，对于未来事业版图的构思，比任何人都更加清楚和笃定。发布会选在了武汉大学万林艺术博物馆，这是陈东升的母校。对于陈东升而言，这里也是他梦想起飞的地方。在发布会的致辞中，陈东升意味深长地说：“在这样特别的时刻和特别的地方，泰康以一种特别的心情，来开启一个新梦想。”

他的梦想，关乎着泰康人寿保险帝国在未来的战略性布局。某种层面讲，泰康在线的成立，对于整个保险行业，都具有特别的历史意义——这是中国大型传统保险公司获得的第一张互联网牌照，也是大型传统保险公司创立的第一家互联网保险公司。

对于中国保险业的未来，陈东升做了这样的一个语气肯定的判断：中国经济已经走入了一个新的历程，从工业化经济向服务型经济的转型，包

括娱乐、教育、医疗、养老在内的产业，都蕴藏着巨大的机会。与此同时，新的科技、互联网和大数据、生命科学和基因技术，在深刻改变人类的社会、经济和我们的生活，并会与这些产业紧密结合起来。未来的泰康人寿会致力于和生命科学紧密相连——不仅要作为解决生老病死风险方案的人寿保险公司，更要为一个日益成长的中国中产阶级和他们的家庭提供全方位的健康、理财服务。最终推导出的目标是，泰康会成为一个“活力养老、高端医疗、卓越理财、终极关怀”四位一体，集保险、金融和服务型于一身的公司。

“‘互联网+’还是‘+互联网’我选择后者”

作为泰康人寿旗下的互联网保险业务分支，泰康在线早在2000年就开始涉足互联网保险。但陈东升坦言，15年的漫长时间里，在线业务做的并不尽如人意。正因如此，将泰康在线作为独立公司运营，才具备特别的意义。对于泰康而言，这一次才是对于互联网真正的拥抱。

“关于互联网思维有两种模式，一种是‘互联网+’，另一种是‘+互联网’，这也是两种商业模式的赛跑。我认为，‘互联网+’在某种程度上等同于‘BAT+全中国’，‘+互联网’则是‘全中国+互联网’。作为传统行业出身的人，站在传统行业和企业立场和角度，我的选择是‘+互联网’，也就是‘产业+互联网’。”陈东升说。

对于传统行业、对于互联网的“拥抱”，陈东升表示，从工业革命时代的蒸汽机，到电气时代的电力，再到今天的互联网，这是人类近现代经济

发展历史的三次深刻的革命。对于传统行业而言，谈互联网的经济价值已经过时，因为现在应该是布局和行动的时刻。

陈东升认为，“泰康很清楚自己的终极目标，一言以蔽之，就是‘大健康’，我们的战略是‘大健康+互联网’。事实上，不管是互联网+大健康，还是大健康+互联网，最终的结果，还是‘大健康’。”陈东升的“大健康”，指的是囊括了养老、医疗、理财和终极关怀在内的全健康产业，而这一大健康生态系统的构建，需要互联网思维和技术的深度参与。

尽管对于之前互联网保险业务成长速度并不满意，但泰康依然从中获得了实践的经验。过去，泰康在线业务上与BAT、京东、携程、360等互联网都进行过合作，并在互联网保险产品上尝试了诸多创新。仅以2009年为例，4月，与新浪共同创建国内第一家金融保险超市；7月，与携程网合作，启动了航意险的销售；11月，又与淘宝网合作，通过网上旗舰店为广大客户提供专业的保险服务。

“比拼互联网公司传统保险公司有底气”

一个具有15年线上保险开拓经验的泰康在线业务，具备良好的基础，为什么始终没有取得令人瞩目的业绩，成就为线上保险领域的巨头？要知道，PC和移动设备的真正普及，也不到15年的时间，泰康在线过去一直在伴随着中国互联网经济的发展浪潮。更何况，中国的保险市场始终具有可供挖掘的巨大空间。

这是陈东升一直思考的问题。而思考的最终结果，是要把泰康在线彻底“赶出去”，成为独立的公司。

这一决策，也是对于过去泰康资产管理有限公司的经验移植。在陈东升看来，泰康资产之所以做得好，就是因为当初坚定地按照资产管理的体系去做资产管理业务，泰康资产要比照的是证券公司，是基金，与此同时，人才资源也在这个圈子中挖掘，而不是在保险的翅膀下生存和生长。

既然做互联网，就应该和互联网扎堆，就是对于互联网思维最基础也是最正确的认识。陈东升认为，过去的泰康在线，游走于互联网和传统保险之间，无论从自身还是从外界看来，都表现得有些不伦不类。将其独立开来，正是意欲让泰康在线以互联网公司的身份，真正浸身于互联网。事实上，传统企业的“+互联网”战略之所以进展不顺，和本身的参与姿态不无关系。

与此同时，陈东升深谙传统保险公司的固有优势。保险业务具有很强的黏性。买一个保险产品，很可能意味着品牌和客户，而客户所在的家庭乃至上下几辈人之间，都具有了不可分割的联系，这也是保险业在客户黏性上不输于其他任何产业的优势所在。事实上，传统保险公司所积累的“黏度资源”也是任何互联网公司都无法比拟的。互联网公司的客户像流水，在忠诚度、重复购买率上都不能和传统保险公司积累的客户资源相比。

具备了高黏度属性，泰康能够将这一优势直接嫁接到线上业务中去，这是半路杀入的互联网公司无法凭空创造的优势。

有了黏度之后，是热度。何谓热度？陈东升认为，在养老、高端医疗、

理财、终极关怀四位一体的大健康生态中，投资理财，以及门诊、住院两块医疗保险“重地”正是所谓的具备热度的业务，这是泰康会深耕的板块。除此之外，泰康在线会开发更具有互联网属性的热产品，譬如针对癌症、糖尿病等典型重大疾病的预防性保险产品。

对于互联网可能会给中国保险业态带来的改变，陈东升的态度里自信而坚定：“互联网思维的实质是提升效率，而互联网创新的本质是成本曲线的拉低。互联网保险要做的事情，就是让保险更便捷，更实惠。传统保险业务插上互联网的翅膀之后，通过不断降低的费率，极为便宜的创新保险产品，让中国保险真正的普及。”

泰康让保险更便捷、更实惠

◎摘自《北京晨报》 2016年3月15日

每个保险消费者心中都有一杆秤，要称的是保险公司的承诺，客户的感受是秤杆，服务就是四两拨千斤的秤砣。近年来，泰康人寿围绕客户核心诉求“手续再简便一点、效率再提高一点、服务再贴心一点”，着力提升服务品质。

保险最重要的就是尊重契约精神，消费者最为关注的也是理赔服务的质量。顺应互联网+时代的浪潮，泰康依托柜面、手机、电话、网络等渠道打造了“空中+地面”线上线下一体化的O2O服务平台。其中“手机理赔”服务最受客户的欢迎，客户可在自己的手机上进入“泰康官微”直接预约服务人员上门取件、自助提交理赔申请、手机资料拍照这种独特理赔方式实现了全险种、全流程远程办理，理赔不再跑腿，大大缩减了办理的时间和精力，方便了客户。截至2015年底，泰康人寿累计理赔人次超1296万，累计赔付金额达

213亿，现场理赔15分钟就能完成，小额理赔业务时效仅需1.31天，理赔满意率提升至98.2%。

同时，对于住院的客户泰康开展“康乃馨理赔探视服务”，客户报案后，泰康将派专人第一时间对客户进行探视，向客户送去温馨的慰问，并提供理赔咨询及慢病管理咨询。在客户出院结算医疗费时，泰康同步结算理赔款，客户仅需补足剩余的医疗费用即可，彻底颠覆了传统理赔“由客户先买单、保险公司后理赔”的模式，真正实现“免申请，零等待”。

除了分担经济负担外，减少患病风险、维护健康也是客户对保险产品的潜在需求。人最脆弱的时候，往往就是生病躺在病床上的那一刻，这也正是见证人情冷暖的一刻。要联系好的医院、找到好的专家，对于普通老百姓来说实在太难。近年来，泰康推出的“重大疾病就医绿色通道服务”就为客户解决了就

医难题，“重疾绿通”不仅帮助客户找专家，还报销看病交通住宿费用，目前该项服务已涵盖全国500余家签约医院，覆盖超500万客户。

据统计，自2008年起的7年多时间里，泰康相继向客户推出的多款健康增值服务覆盖人群已超700万。其中，“电话私人医生”、“重疾绿通”及“健康体检”三项服务，帮助客户实现疾病的早预防、早发现、早治疗，变事后保险理赔为事先防范、事中干预，这样的模式赢得了良好的口碑。

泰康始终关注人的健康、关注人的未来，关注客户“从摇篮到天堂”持续一生的财富与健康需求。未来，泰康将紧密围绕客户需求，持续提升客户体验，营造诚信保险文化，切实保障消费者权益。通过一系列保险、互联网、大健康服务的结合创新，让人们的生命质量更好。

泰康，让保险更便捷、更实惠。

庆祝成立20周年 泰康发布最新集团标识

◎摘自《北京晨报》 2016年3月13日

2016年，是泰康成立20周年的华诞之年。作为中国大型保险金融服务集团，泰康旗下管理资产超8300亿元，总资产超5600亿元，连续十二年荣登“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。

泰康人寿成立于1996年，总部位于北京。经过近二十年创新驱动、稳健发展，已成长为国家大型保险公司。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。

2016年，正值泰康20周年之际，公司正式推出集团标识、口号。

泰康集团标识、口号

新标识兼具传承与创新，更具时代特色，时尚简洁，清晰展现泰康集团保险、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。在快速变化的经济社会，人文关怀一直都是泰康发展的核心理念。泰康集团致力于成为全球领先的保险金融服务集团，提供保险、资管、医养的全方位服务，依托“活力养老、高端医疗、卓越理财、终极关怀”四位一体的商业模式，打造O2O大健康生态系统，为日益增长的中产人群及家庭提供健康和财富的管理与服务。“全心为您”充分体现泰康以人为本的服务意识，拉近了品牌和消费者之间的距离。



泰康官网示意图

Logo采用“泰”和“20”作为主创元素，巧妙融合为爱心。“泰爱你”是对泰康20年成长为参天大树的真情赞美；“泰爱你”是从摇篮到天堂，对客户持续一生的无限关爱；

“泰爱你”是对中国梦、泰康梦的美好祝福！Logo整体形象时尚、简约，表现手法具有时代感，体现泰康20年充满生机和活力。

2016年，集团和20周年标识组合使用，呈现对外视觉形象一致性，展示集团20大庆的崭新形象。

未来，泰康全力打造“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！



泰康集团标识、口号及服务热线

沉潜燕园半年如愿 钱理群携新作亮相

◎摘自《信息时报》 2016年3月18日

近日，北大知名学者钱理群教授的新作《二十六篇——和青年朋友谈心》面世，这是钱理群自去年7月“卖房”入住泰康之家·燕园养老社区后为读者奉上的首部作品。

在新书里，钱老谈得最多的一个词，就是“沉潜”——从时代的泡沫里遁出，或读书或做事，静下心、钻进去，收获盈实的舒展。“我现在整天写作，每天能写3000字。”新书出版也从侧面回应了外界此前对于钱理群入住养老社区的臆测和担忧，

“在泰康之家·燕园，三餐不用愁，琐事有人管，生活有规律，我可以安静地做自己最想做的事，这就是我心目中的‘安度晚年’”。对于养老社区的医疗配套，年事渐高的钱理群也相当满意，这让他可以毫无后顾之忧的潜心写作，夫人和自己的健康则交



给泰康的责任医生来管理。

据悉，泰康已在北京、上海、广州、三亚、苏州、武汉、成都、杭州八城完成连锁式养老社区的布

局。上海申园、广州粤园也将在2016年陆续开业，更多长者可以像钱理群一样沉潜在桃花源中，过上充盈的晚年生活！

泰康在线董事长刘经纶 荣获《互联网周刊》最具行业领导力人物奖

◎摘自《中国网》 2016年3月13日

3月11日，由《互联网周刊》发起，中国社会科学院信息化研究中心、硅谷动力网站等机构联合主办的《互联网周刊》2015年度人物及年度产品颁奖盛典在北京隆重举行。泰康人寿总裁、泰康在线董事长刘经纶荣获“2015年度十大最具行业领导力人物”奖。

作为互联网行业最具权威及影响力的年度评选之一，《互联网周刊》

年度人物及年度产品评选活动迄今已成功举办十三届。每一年，《互联网周刊》都会从备受国人关注的时代精英中推选出一百位年度人物，他们或是榜样，或是先锋，或是风云人物，他们与13亿国人共同亲历了过去的一年，也将继续与我们携手同行。

互联网精神与互联网思维所带来的改变不仅加速了企业的跨界发展，



也令各产业格局加速变革。而当互联网与保险有机结合之后，更是迸射出璀璨的火花。

时势造英雄，英雄也将成就一个时代。刘经纶作为互联网保险行业领军企业泰康在线的掌舵人，不仅是行业快速发展的见证者，更是互联网保险行业发展的推动者。

《互联网周刊》这样评价：

“刘经纶，一个中国保险行业的传奇，他让我们感触最多的不仅是他的智慧，还有他的努力，无数次的困难与磨砺，终于练就如今这柄利剑。”

作为一家有专业保险背景的互联

网公司，在刘经纶的带领下，泰康在线始终围绕其“让保险更便捷、更实惠”的宗旨在做一些更创新的事：基于深耕寿险 15 年的积淀，泰康在线为行业带来了“产寿结合”的全新发展思路。通过产业链的拓宽，为用户打造一整套真正改变生活的风险解决方案。

在互联网+的热潮下，“互联网+大健康”正迸发出巨大潜力。敢为人先的泰康在线率先打造出“泰健康”生态闭环，基于用户多维度的健康数据，有针对性地提供健康保障产品和服务。倡导“未病先防”，切实降低疾病风险，把保险从事后理赔

向事前预防转变。

在颁奖典礼上，刘经纶表示，“泰康在线作为行业内首家由大型保险企业发起成立的互联网保险公司，也在不断探索保险供给侧的改革。希望通过我们的努力，把互联网与保险更好的融合，能够让大众更好的认识保险，让他们接受保险，让更多人享受保险。”

刘经纶虽然说着简单的话，但是却在完成艰巨的事。他多年坚持不懈的努力，带领泰康在线走上了一条不凡的互联网保险之路。泰康在线创新求变的过程，正是整个中国互联网保险创新求变的缩影。

150多名宁夏人飞赴北京 实地探访泰康养老社区

◎摘自《新消息报》 2016 年 3 月 15 日

“再过二十年，我们燕园来相会……”3月13日，在北京白浮泉万亩湿地公园旁的泰康之家·燕园，来自宁夏的几位企业负责人被这里的养老社区服务深深地吸引住了。

3月12、13日，泰康人寿宁夏分公司举办宁夏泰康邀客户“包机”赴北京参观考察高端养老社区的活动，邀请150多名宁夏高端客户参观泰康人寿养老社区——北京燕园，为未来老年生活开始规划。

燕园养老社区位于昌平新城中心区域，建筑面积30万平方米，一路

之隔便是白浮泉湿地公园，以及蟒山国家森林公园、十三陵水库、小汤山温泉等，在社区30分钟车程之内，有多达6家医疗机构，目前已有200多名老人在燕园生活。当听说第二故乡的乡亲们来燕园参观考察，已经入住燕园大半年的刘女士分享了自己选择燕园养老的经验。86岁的刘女士1958年从上海到宁夏支援建设，退休后随女儿到北京生活。为了不影响女儿工作，老人选择养老院养老，看了多家养老院后，在女儿朋友的介绍下，老人来到燕园，她被这里的人性

化服务感动了：“大厅里随处都有沙发，这是我们老人需要的……”

在燕园里，单独设置了小剧场、游泳馆、健身馆、图书室、书画室、多功能厅等，手工、雕塑、书法、绘画、健身……在这里社区居民可以享受到丰富多彩的生活。据了解，燕园是泰康人寿目前已建成和正在建设的八大养老社区之一，除北京燕园外，还有上海的申园、广东的粤园、成都的蜀园、苏州的吴园、武汉的楚园、杭州的龙坞大清谷和在三亚的海棠湾度假村，客户可以自由选择养老社区进行候鸟式养老。

《中国高净值人群医养白皮书》发布会 在海口举行

◎摘自《南海网》 2016年3月7日

3月6日，泰康人寿携手胡润百富联合主办的《中国高净值人群医养白皮书》发布会暨海南高客新春答谢会在海口举行。来自海南各地市的近300名高端客户亲临现场，清华大学公共管理学院就业与社会保障研究中心副主任刘广君，著名戏剧表演艺术家祝希娟，海南保险行业协会秘书长李焱，泰康人寿助理总裁兼高客事业部总经理汪刚，泰康人寿运营中心助理总经理兼客户服务部总经理岳洁，泰康人寿海南分公司总经理李勇等领导出席，一同畅谈中国医养新形势。

发布会上，汪刚分别从高净值人群增长率达历年之最、高净值人群购买保险更多出于保障目的、超过七成高净值人群对中高端养老社区感兴趣以及私立医院和私人医生需求显现等四大方面向与会嘉宾解读《中国高净值人群医养白皮书》。刘广君从学术专业角度揭示银色经济时代高净值人群养老的困境，为高净值人群科学养老提出了规划建议。他高度评价泰康人寿为养老产业做出的贡献，并表示明年会将泰康人寿作为养老产业研究的重要案例写入《中国老龄社会与养老保险发展报告》。

汪刚解读《白皮书》时称，高净值人群渴望获得更高的养老生活品质；为保障健康，购买商业寿险意愿强烈。基于消费趋势的转变，胡润百富今年首次将健康与养老类品牌纳入研究范畴。基于高净值人群生活方式与消费需求的改变，中国高端人群已逐渐意识到，物质方

面的奢侈品只是暂时拥有，而人生中真正广义的奢侈品是健康养生。

祝希娟畅谈 在泰康之家三大体会

我国首位电影“百花奖”得主、“影后”、《红色娘子军》吴琼花扮演者祝希娟，谈及在泰康养老社区养老的感受时，称在泰康之家多了很多朋友，而且这里的朋友卧虎藏龙，想学什么都可以。同时，居住的空间大。在泰康之家可以在院里到处跑，唱歌、跳舞、图书馆都可以去。此外，就是医养结合，在泰康之家有私人医生，在泰康附近有三甲医院，随时可以看医生，医生也可以很快到泰康来找你。

超七成高净值人群 对中高端养老社区感兴趣

据了解，去年9月，泰康人寿携手胡润研究院联合发布首份针对高净值人群养老和医疗需求的专业报告——《2015中国高净值人群医养白皮书》。这份65页的专业报告是中国首份针对高净值人群养老和医疗需求的专业报告。调查结果来源于泰康人寿与胡润研究院对1119位中国大陆高净值人士的定量研究，以及对北京、上海、广州和深圳四个城市的40位高净值人士和专家的一对一定性深入访谈。该《白皮书》显示超七成高净值人群对中高端养老社区感兴趣，而医疗成为决定中高端养老社区成败的关键所在。

高净值人群在养老费用上也有

多种来源，有九成主要来源于个人存款/投资结余，个人房产、退休金和商业养老保险也各占六成以上。高净值家庭平均每户有2.7人购买商业养老保险，年均总保费为15万元。对于商业养老保险的增值服务，高净值人群普遍希望加入高端医疗服务，包括高端体检、健康管理、膳食配比等。

泰康医养品牌 成为高净值人群养老首选

经调查发现，专业的医疗（包括医疗设施及护理人员）是中高端养老社区吸引千万高净值人群的最主要原因，也是决定中高端养老社区成败的关键所在；其次是膳食管理、定期体检、娱乐活动、自然环境和健身活动设施，其比例均超过五成。亿元高净值人群的关注点有些不同，他们最看重的是自然环境，其次是专业的医疗护理人员、膳食管理、医疗设施和病后护理，由此可见，亿元高净值人群在选择中高端社区时更看重的是与其医疗养生更为相关的因素。

对于高净值人群的养老观念，报告也有一些有趣的发现，如高净值人群在养老伙伴的选择上，更加青睐朋友，而非子女，传统的三代同堂的局面预计将很快发生转变；理想的养老场所，也不再是繁华的市中心，取而代之的是亲近大自然的近郊住宅和生活配套完善的居民住宅小区。对于养老生活的安排，相较于其父母，高净值人群更向往通过旅游、丰富的娱乐活动来充实

自己的老年生活，对养老生活的质量要求更高，精神追求的层次更丰富。与儿孙同住、享受天伦之乐已经不是高净值人群考虑的主要因素了。过去几年，泰康全力发展“保险+养老+医疗”新型养老模式，在业界备受瞩目。走在养老市场实践探索最前沿的泰康医养品牌，目前已成为高净值人群的养老首选。

据了解，多年来，泰康一直围绕大健康产业，积极探索实践医养融合模式。2015年9月，泰康完成对南京仙林鼓楼医院的战略投资，打造大型综合医学中心和医养结合示范项目；2015年11月28日，泰康燕园康复医院在北京昌平区落成，通过打造闭环整合型医疗保健体系，为居民提供高品质的医疗服务。

在2016年1月14日举行的“2016胡润百富至尚优品颁奖盛典”上，凭借近年来在医养产业的卓越表现，泰康成为这一人群的首选医养品牌。泰康人寿、“幸福有约终身养老计划”、泰康之家·燕园分别荣膺“最青睐的养老品牌”、“养老保障计划最佳表现奖”和“中高档养老社区新秀奖”三项大奖。

福州有“千万富翁”上万人 高端服务业成未来经济风口

◎摘自《福州新闻网》 2016年3月24日

昨日下午，“中国高品质医养论坛”在榕举行，泰康人寿董事长兼CEO陈东升、胡润百富董事长兼首席调研员胡润等出席。与会专家指出，高端服务业是未来经济风口。

实体企业和各级政府 须重视服务业

统计数据显示，2015年我国GDP增长6.9%，经济下行压力加大，但服务业表现抢眼，在国内生产总值中的比重上升到50.5%，首次占据“半壁江山”，超过了第一产业和第二产业的总和。陈东升说，经济结构正由制造业向服务业转型，今后服务业的比例还会提升，随着服务业发展潜力不断释放，将继续助推经济实现转型升级。

现实的情况是，与制造业产能过剩不同的是，服务业成了朝阳产业，今后将出现越来越多的高端服务业，也只有高端服务业的发展，才会出现更多中产阶级，进而迎来“大理财时代”和“大消费时代”。

高端养老社区将布局福州

《2015年中国高净值人群医养白皮书》显示，超七成高净值人群对中高端养老社区感兴趣。在此背景下，如今在国内刚起步的高端养老社区有望落户福州。

目前泰康人寿已在全国布局高端养老社区，比如北京的燕园、广州的粤园等，福州已纳入泰康下一步拓展计划。

陈东升告诉记者，高端养老社区完全颠覆了传统养老院的观念，它集

温馨的家、老年大学、高端的社交场所、高端医疗保健康复中心以及精神家园五种功能于一体。泰康在北京、上海、广州的养老社区今年将开张，到2018年将在全国建成8个养老社区，之后逐步在其他省会城市和重点城市拓展，“我们也会在福建建设养老社区，福州和厦门将各建一个”。

事实上，“山在城中，城在水中”是很多福州人的骄傲，而且福州在全国最适宜养老城市中排名第三，因此国内保险巨头们纷纷来榕调研考察，有意在福州建设集居家养老、社区养老和机构养老于一体的养老社区，并提供各种生活配套设施。陈东升表示，保险养老社区用地面积大，因而多将选择离市区不会太远、交通便利的地方。

泰康人寿携手胡润百富 打造首份针对高净值人群医养报告

◎摘自《青岛财经日报》 2016年3月21日

3月19日，泰康人寿携手胡润百富在青岛共同举办中国高品质医养论坛暨《2015中国高净值人群医养白皮书》（以下简称《白皮书》）发布会，胡润百富董事长兼首席调研员胡润全面解读了这份专业报告。来自青岛的四百余名高端客户亲临现场。

泰康人寿助理总裁兼高客事业部总经理汪刚、胡润百富总裁兼集团出版人吕能幸、清华大学公共管理学院教授兼清华大学就业与社会保障研究中心副主任胡乃军、泰康之家养老社区事业部营销管理部副总经理孙静、青岛市市立医院国际医疗部主任韩伟等国内外医养、金融领域专家学者出席论坛，共同探讨高端人群医养需求，探索医养产业创新模式，推进中国高品质医养服务业在新常态、新常态下的持续进步与革新。

据了解，《白皮书》作为中国首份针对高净值人群养老和医疗需求的专业报告，详细剖析了目前中国养老、医疗、保险市场的现状和趋势，对医养融合给出了专业的调研数据和分析结果，报告显示超七成高净值人群对中高端养老社区感兴趣，而医疗成为决定中高端养老社区成败的关键所在。这份60页的专业报告围绕高净值人群养老和医疗需求，从中国高净值人群财富规模及特征、高净值人群寿险市场现状与趋势、高净值人群养老现状与趋势、高净值人群医疗现状与趋势四部分进行调研和分析，其调查结果来源于泰康人寿与胡润研究院对1119位中国大陆高净值人士的定量研究，以及对北京、上海、广州和

深圳四个城市的40位高净值人士和专家的一对一定性深入访谈。

超七成高净值人群对中高端养老社区感兴趣

——胡润百富董事长兼首席调研员胡润

中国改革开放30多年，催生了大批高净值人群。论坛上，胡润百富董事长兼首席调研员胡润为在场嘉宾解读《白皮书》。胡润借助权威的调研数据及结果，全面剖析了中国高净值人群发展趋势及医养需求。近几年，中国高净值人群数量递增和中国老龄化速度加快，截至2015年5月，中国大陆千万高净值人群数量已达121万，同比增长11%，亿元高净值人群数量7.8万，同比增长16%。中国千万资产人群平均年龄40岁，亿元资产人群平均44岁。其中，山东千万高净值人群4.37万，占比3.61%，全国排名第七位。亿万高净值人群2790位，占比3.58%，全国排名第七位。在这一庞大的人群基础上，未来高端寿险、养老和医疗行业将迎来一个快速发展期。

调查显示，高净值人群在工作以外，最感兴趣的话题是金融投资，其次是健康养生，再接下来是旅行度假和时事新闻。45岁以上人群对健康养生的感兴趣程度明显高于其他年龄段。运动作为健康的最主要方式，越来越受到高净值人群的关注，93%的高净值人群爱好各种运动，并且他们的运动频率很高，平均每月运动14次，95%的人每周运动1次以上。

银色经济时代下如何突破养老困境
——清华大学就业与社会保障研究中心副主任胡乃军

随着人口老龄化的加剧，中国养老市场的规模正在逐渐扩大。目前，受传统养老观念影响，中国高净值人群的父母多为纯居家式养老，但该方式面临挑战。清华大学公共管理学院教授、清华大学就业与社会保障研究中心副主任胡乃军在论坛上专业分析和解读了中国银色经济带来的高净值人群养老困境，对如何养老提出了科学规划。2000年中国进入老龄化社会，胡乃军表示，社会老龄化不可怕，怕的是没有准备和未富先老。胡乃军的银色经济发展战略包括：改善劳动人口的人力资本，提高生产力，用科技推动经济；改善老龄人口的资产结构，提高购买力，以消费拉动经济。胡乃军建议，养老规划应当包括覆盖基本风险的社会保险、全面保障的商业保险、保值增值的养老理财产品，以及积极运作房产等固定资产。泰康人寿直面人口老龄化挑战，推出的养老社区推动了中国高端人群养老方式变革，吻合中国老龄人口的需求，在国内养老业里起到了示范标杆的作用。

泰康“四位一体”幸福工程受关注
——泰康人寿助理总裁兼高客事业部总经理汪刚

《白皮书》调查结果显示，在拥有商业寿险的高净值人群中，90%拥有医疗保险，82%拥有养老保险，73%拥有意外保险，可见高净值人群购买保险更多的是出于保障目的，

而非投资手段。这一人群对于寿险的重要性是非常认同的,平均达到 7.9 分(10 分制)。资产级别越高,对寿险的重视程度越高。参考国外先进经验,中高端养老社区将会成为高净值人群养老趋势。

与此趋势相一致,《白皮书》结论显示,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%。泰康人寿医养融合养老社区服务模式满足了高净值人群对医养的需求。正如汪刚在报告中所指出,泰康人寿是大幸福工程、大民生工程、大健康工程的坚定建设者和服务者。截至 2016 年 1 月泰康先后在

北京、上海、广州等八地成功竞得养老社区用地,完成北上广、重点地区和重点中心城市战略布局,第二批即将启动,其中包括山东,山东首先考虑青岛,因为青岛很美,很适合养老。未来 5~8 年,泰康人寿将在全国投资 1000 亿元,发展医疗养老产业。

“现代版桃花源”泰康养老社区备受热捧

——泰康之家养老社区事业部营销管理部副总经理孙静

这里是活力社区,这里是老年大学,这里如世外桃源般让人优雅一生。

2015 年 6 月 26 日,由泰康人寿投资建设的国际标准大型综合养

老社区——泰康之家·燕园在北京试运营。“医养融合”为泰康养老社区的最大特色。社区配建了 1 万平方米的二级资质康复及老年病医院,有两个标准手术室、114 张病床,可以为社区老人和周边居民提供老年病和慢性病预防、治疗、康复、长期护理、慢病管理、临终关怀的全过程医疗护理服务。

一位入住泰康养老社区的老人说:“这是一个丰富充实的地方,在这儿我感到很安全,我很开心和愉悦,大家会聆听我的倾诉,我身边摆满自己喜爱的物品,我可以欢迎并招待家人和朋友,我可以自己掌控选择做自己想做的事情。”

泰康资产布局混合型基金动态调整股债比例

◎摘自《金融时报》2016 年 3 月 2 日

猴年的基金投资布局已经开启,面对市场中众多的基金产品,普通投资者该如何选择?理财专家表示,面对 2016 年资本市场的宽幅震荡,投资者应该把握“跌出来”投资机会,即在市场下跌时分批布局优质基金,降低择时风险。

从市场来看,根据 wind 数据显示,截至 2 月 18 日,今年共发行了 62 只基金,其中,股票型基金 5 只、混合型基金 42 只、债券型基金 11 只、货币基金 4 只,混合型基金成为主流品种。记者从银行等代销渠道了解到,风险收益特征明确的保

本类基金及混合偏债类基金,更受投资者追捧。理财专家也建议,投资者可重点考虑攻守兼备的混合型基金,随着“两会”临近,相关受益行业和政策预期或将开启春播行情。

泰康安泰回报拟任基金经理彭一博表示,在当前时点,投资者大可不必悲观。

从基金投资的角度出发,泰康安泰回报基金将充分发挥混合基金股债动态配置的特点,充分利用当前较低点位建仓的优势,通过动态比例调整,以债券投资为基础,同时积极参与新股申购,并挖掘价值洼地和利用交易

机会寻求股票二级市场投资带来的超额收益。记者从泰康资产获悉,正在交行发行的泰康安泰回报混合基金,受到了市场和机构投资者的认可。

业内普遍预期,继承保险资管稳健投资的一贯特色,泰康安泰回报基金产品设计和投资运作上将充分发挥泰康资产在大类资产配置上的优势。根据华宝证券投连险研究报告,截至 2015 年底,泰康开泰稳利精选债券类投资账户在同类 34 只可比产品中位居第一;泰康进取型投连账户,在同类 55 只可比的激进型投资账户排名中,最近三年投资收益位居第一。

泰康独特理赔方式实现 全险种全流程远程办理

◎摘自《无锡日报》 2016年3月23日

保险最重要的就是尊重契约精神，消费者最为关注的也是理赔服务的质量。顺应互联网+的浪潮，泰康依托柜面、手机、电话、网络等渠道打造了“空中+地面”线上线下一体化的O2O服务平台。其中“手机理赔”服务最受客户的欢迎，客户可在自己的手机上进入“泰康官微”直接预约服务人员上门取件、自助提交理赔申请、手机资料拍照这种独特理赔方式，实现了全险种、全流程远程办理，理赔不再跑腿，大大缩减了办理的时间和精力。截至2015年底，

泰康人寿累计理赔人次超1296万、累计赔付金额达213亿元，现场理赔15分钟就能完成，小额理赔业务时效仅需1.31天，理赔满意率提升至98.2%。

同时，对于住院的客户，泰康开展“康乃馨理赔探视服务”，客户报案后，泰康将派专人第一时间对客户进行探视，向客户送去温馨的慰问，并提供理赔咨询及慢病管理咨询。在客户出院结算医疗费时，泰康同步结算理赔款，客户仅需补足剩余的医疗费用即可，彻底颠覆了传统理赔“由

客户先买单、保险公司后理赔”的模式，真正实现“免申请，零等待”。

除了分担经济负担外，减少患病风险、维护健康也是客户对保险产品的潜在需求。近年来，泰康推出的“重大疾病就医绿色通道服务”就为客户解决了就医难题，“重疾绿通”不仅帮助客户找专家，还报销看病交通住宿费用，目前该项服务已涵盖全国500余家签约医院，覆盖超500万客户。据统计，自2008年起的7年多时间里，泰康相继向客户推出的多款健康增值服务覆盖人群已超700万。

泰康人寿济宁中支120余万元理赔暖人心

◎摘自《齐鲁网》 2016年3月22日

阳春三月，草长莺飞。但在邹城市王女士家中却看不到春的色彩，全家被痛失亲人的阴霾笼罩。3月17日，泰康人寿济宁中支工作人员的到来为这个沉寂的家庭带来了希望，工作人员将121.5万元理赔款送到了客户家属手中，家属接到理赔款后，泣不成声，连声说着感谢的话语。

客户唐先生，事业有成，家庭和谐幸福。然而幸福的时光总是短暂，2016年1月初的一天，唐先生外出

途中，不慎开车掉入塌方的坑中，溺水身亡，原本幸福的家庭失去了顶梁柱，生活再无阳光。

在接到报案后，泰康人寿济宁中支理赔人员立刻排查客户信息，经核查该客户购买了《泰康全能保B两全保险》、《安心无忧意外伤害保险》、《泰康如意保意外伤害（2014）》等，保额累计121.5万元，中支理赔人员在对外属进行安抚的同时，快速进行调查和核赔。在总、分公司的大力支

持下，3月15日，顺利结案。在“3·15消费者满意日”，这是给消费者最好的答案，也是对消费者权利最有效的维护。

小保险，大保障，唐先生用责任心和行动力延续了对家人的关爱。泰康人寿将继续坚守“以客户为中心”的服务理念，全面提升服务质量，细化服务过程，不断提高客户满意度，让更多客户享受泰康人性化的关爱。

泰康人寿内蒙古分公司出现十年最大理赔案

◎摘自《正北方网》 2016年3月1日

2015年12月21日,对于所有的人来说不过就是一年的快忙到头了,感慨时间匆匆,谈笑一年的时间过得快,调侃收成好坏,聚集三五好友聚个餐,聊聊明年的计划……而就是在这一天——

下午17时,阿拉善左旗翡翠城44岁的谢先生搭乘朋友的私家车到老家哈什哈牧区购买牛肉,准备回家招待亲朋,共商2016年的致富计划。可这一天却成了他在人世间的最后一天……车辆沿阿拉善左旗只民勤穿沙公路由西向东行驶,在躲避路障过程中发生侧翻,坐在副驾驶位置的谢先生当场死亡。

事后谢先生妻子在收拾遗物中发

现了保单,尝试性拨打了泰康95522进行报案。据了解,44岁的谢先生与高中同学共同承包了一个小型煤场,日子过得有声有色,儿子正在读高中,拥有一个幸福的家庭。2014年8月投保“泰康全能保B两全期(意外)保险”,年交4770元。在接到报案第一时间泰康人寿内蒙古分公司启动应急预案,在总公司指导下,分公司理赔工作人员上下联动,三天完成了案件调查取证工作,同时总公司及时完成案件审核,做出了理赔决定:按照保险合同的相关条款约定,私家车意外身故保额10倍赔付,累计赔付100万元。理赔决定一出,

泰康人寿内蒙古分公司阿拉善左旗中支胡凤荣总经理亲自将理赔款送至被保险人妻子手中。

十年泰康,百万担当,不期而遇的灾难破坏了原有的幸福安详。逝者已去,生者坚强,是因为即便到了今天谢先生也是留爱不留债。我们没有办法预知天灾人祸,我们没有力量避免意外发生,我们没有能力冷冻对妻儿的照顾和责任。我们能做的也许就只有在这一刻承担起一个保险人应有的社会担当,承担起一个保险企业应有的责任担当,让这份小小的泰康保单,帮我们去守护亲人,伴少有所长、妻有所护、老有所养。

42万理赔款抚慰悲痛 快速高效彰显保险功用

◎摘自《四川经济在线》 2016年3月3日

2月25日,家住巴中南江县的李先生在泰康人寿巴中中支长赤营销服务部职场接过泰康人寿支付的42万余元理赔款。至此,一起因口角纠纷引起的被保险人意外被杀案正式完结。

据了解,巴州区客户被保险人李先生在我公司购买泰康如意通意外保障计划、泰康健康人生终身寿险以及畅赢人生年金分红险等。2015年5月23日,在巴中市高级中学学校操场,被保险人李先生与

张某在22日一起打篮球。期间,张某的眼镜不幸被李先生打坏,双方约定在23日赔钱,但在赔钱的过程中发生口角冲突。冲突中被保险人李先生被张某连捅数刀,经抢救无效意外身故。事故发生后泰康人寿巴中中支立即成立应急小组,并派理赔人员进行排查了解情况,慰问探望被害人李先生的父母,主动提供理赔咨询。

2016年2月2日,巴州区人民法院一审判决结束,张某服从判决,

不再上诉。保险受益人拿到判决书后第一时间到公司提供理赔资料,中支理赔人员通过走访公检法等机构,正式向总公司提交理赔资料,总公司核赔部于2月24日批复同意给付保险金42.1万元,25日理赔款到账。

在现场理赔中,泰康人寿帮李先生完成了他对这个家庭最后的爱与责任,泰康人寿高效周到的理赔服务给这个不幸的家庭送去了一丝安慰。受益人李先生家人给公司送上锦旗以示感激。

泰康人寿德宏中支 快速赔付意外身故客户46万

◎摘自《云南网》 2016年3月23日

2016年2月3日，泰康人寿云南分公司德宏中支瑞丽支公司客户邓先生上山打猎意外跌下山崖，跌落过程中猎枪走火，伤到自己导致身故。3月18日该理赔案件顺利结案，加上豁免保费、红利泰康共计赔付45.92万元。

邓先生早在2005年就与泰康结缘，其妻子2004年在公司成立之际就加入了泰康，成为一名优秀的保险代理人。邓先生于2005~2013年先后在泰康购买了安享人生两全保险、吉祥相伴定期保险、世纪泰康个人住院医疗保险、泰康健康人生重疾保险、泰康卓越财富2007终身寿险、泰康万里无忧两全保险，成为公司铂金客户。邓先生退休后，每天就是游山玩

水，去钓钓鱼，偶尔出去打打猎。

2016年2月2日晚，邓先生开车到瑞丽勐秀乡户兰山打猎，3号早上被人发现在户兰山跌落山崖身故，其妻王女士及时将出险信息通知公司。经理赔人员及时将此案案件按照公司高额案件工作要求及时进行汇报总分公司，遵照总分公司调查方向迅速介入调查，并到其家中进行慰问，详细告知理赔需要的资料。

经理赔调查人员多次走访事发地及家属、公安局刑侦大队核实，及时调取公安局刑侦大队尸检报告及现场查勘情况核实系上山打猎时在一个山崖边蹲守时不慎跌落山崖，公安局刑侦人员经现场查勘核实，结合尸检情

况确认在跌落山崖时猎枪走火伤及自己身故，排除刑事案件，意外身故情况属实，此案件及时得到了总公司批复，公司高端客户协助客户准备理赔资料，尽快进行赔付。

3月2日，客户备齐资料申请理赔，被保险人名下有豁免保费险种，需先进行豁免保费理赔，3月7日豁免保费932.2×8年。经总公司审核于3月18日全部赔付结案，共计赔付45.92万元，赔款已到账的消息后，其妻子感动地说：“还是我们泰康好，服务这么到位。”王女士在这期间又为自己在泰康购买了泰康全能保2015保险，保额10万元和泰康健康尊享医疗保险，保额300万元。

退伍军人意外身亡 商丘泰康人寿快速赔付26万

◎摘自《河南省保险行业协会》 2016年3月8日

3月7日上午，郑先生一家来到商丘泰康人寿夏邑支公司，激动地将一面锦旗送到工作人员手中，感谢泰康人寿为其儿子意外身故快速赔付26万元。

郑先生是泰康人寿的忠实客户，保险意识较强，从2003年8月开始，郑先生就为儿子投保一份“泰康意外伤害保险特约”。2014年9月，郑

先生又为儿子投保两份泰康人寿的保单。

据了解，客户郑先生的儿子年仅25岁，身体健康，未婚，是一名光荣的特种兵退伍军人。退伍后做些小生意，经常来回奔波。不幸的是，2016年1月在用木炭取暖时一氧化碳中毒死亡。2月14日客户郑先生向泰康人寿报案。接到报案后，泰

康人寿商丘中支理赔人员迅速介入调查，经核实，被保险人出险情况属实，无责任免除事项。客户申请理赔后，2月22日，泰康人寿快速赔付受益人意外身故保险金26万元整。

此案件的快速赔付，在当地引发强烈反响，当地百姓争相投保泰康。客户家属也十分感动，一家人特意到公司送锦旗致谢。

客户购买保险217.5元 泰康人寿理赔25万元

◎摘自《人民网》 2016年3月21日

3月11日，在泰康人寿重庆分公司永川中支3·15消费者权益保护日系列活动现场理赔会的会场，在百余名客户的共同见证下，客户秦先生将一面印有“诚信理赔，雪中送炭”的锦旗赠给了永川中支，并用朴实的语言向大家讲述了泰康人寿践行“买保险就是对生命的尊重”的过程。

2004年8月，秦先生在朋友的推荐下为自己的年满18岁的女儿购买了一份保额为25万元的吉祥相伴定期保险，保费仅为217.5元。2015年年底，29岁的被保险人秦女士因突然右下腹疼痛难忍，遂被送至大足区人民医院检查。医院诊断为急

性阑尾炎，并安排当天进行了阑尾切割手术。术后秦女士突发意识丧失，医院全力抢救，救治无效死亡。

2016年2月29日，客户向公司提出理赔申请。在接到客户申请之后，永川中支运营部理赔人员第一时间介入处理，并到客户家中进行探望。3月8日，总公司审核全部材料后做出了正常赔付25万元的理赔结论，并于当天支付保险理赔金到账，快速结案。

小保险也能有大保障。该客户购买的保险产品是公司推出的《吉祥相伴定期保险》是一款保障类产品，包含意外及疾病身故保险责任，保险期间可自由选择，最长可为三十年，保

费低，保障高，非常适合经济条件一般，但是急需保险保障的家庭。故产品一经推出，便受到客户的青睐。客户家庭贫困，父亲为环卫工人，母亲为农民，年收入不到3万元，秦女士住院花费将近10万元的治疗费用，全由其父母来承担。秦女士不幸身故，因为拥有了一份保险，才让这个贫寒的家庭避免人财两空。

泰康人寿重庆分公司将始终秉承客户至上的服务理念，以积极主动的态度为客户提供保险服务，希望为更多的家庭撑起保护伞，让每一位客户在需要帮助时都会想到——有你，有我，有泰康！

花季少年病亡 泰康人寿快速理赔20.63万元

◎摘自《人民网》 2016年3月18日

近日，渝北两路的刘女士接到一个惊天噩耗，正在重庆读高二的儿子伍某在上晚自习的时候突然倒地意识丧失，紧急送到医院经抢救无效死亡。

白发人送黑发人，正值花季的儿子突然身故，自是让人万分悲痛。悲痛之中的刘女士想起曾为儿子在泰康人寿买有一份保险，于是强忍悲痛及时向泰康人寿提出了理赔申请。接到理赔申请后经查询，2013年9月17日，刘女士为自己的儿子购买了泰康人寿的健康人寿

终身寿险分红型，保额为206298元。

接到理赔申请后，理赔人员高度重视，立即联系了申请人刘女士，向其了解事故情况。刘女士讲述被保险人平时都和她居住在渝北两路城区。老家是渝北某镇，被保险人两、三岁的时候就已经搬到城区居住。具体事故情况是被保险人3月1日在学校上晚自习的时候，突然昏倒，从学校送到医院抢救无效死亡。被保险人平时身体都很好，没有什么病，只是被保险人前段

时间有点感冒，一直没好，她猜测可能是急性脑膜炎之类的导致身故。

随后调查人员立即到派出所、学校、医院等地方进行调查核实，经核实证实被保险人伍某因突发疾病身故属实。理赔部高度重视该案件，考虑到家属白发人送黑发人的悲痛，立即启动身故赔付绿色通道，快速将相关理赔资料报送总公司审核，经总公司审核通过，决定赔付身故保险金206298元。