

本期精彩内容 LIFE

09 北京市委书记郭金龙一行莅临泰康之家·燕园参观考察

7月5日上午，中央政治局委员、北京市委书记郭金龙率市委副书记、市长王安顺，市委常委、副市长陈刚，市委常委、宣传部部长李伟，副市长王宁等北京市委市政府主要领导一行莅临泰康之家·燕园参观考察并亲切慰问燕园居民。

——《泰康微讯社》

04 履行社会责任支持西藏发展 泰康人寿西藏分公司开业

7月8日，在泰康20周年华诞到来之际，泰康人寿第36家分公司在西藏宣布开业，全面完成在我国内陆省级行政区域的机构布局。泰康人寿西藏分公司将服务西藏各族人民，为边疆少数民族地区经济发展和民生建设做出贡献。

——《金融时报》

05 陈东升：泰康的重资产生态圈

如今，在资产管理规模上虽然仍不及日本生命人寿，但是泰康人寿却已经在新单保费等指标上超越了前者。

陈东升接受《英才》记者专访几天后，泰康交出了2015年“成绩单”：2015年泰康实现净利润近106亿元，同比增长53%；营业收入达1323亿元，同比增长34%；投资收益为486亿元，同比增长72%；退保金同比下降30%；偿付能力充足率为215%，提升42%。

——《英才杂志》

目录 CONTENTS



04 焦点

履行社会责任支持西藏发展 泰康人寿西藏分公司开业

04 履行社会责任支持西藏发展 泰康人寿西藏分公司开业

摘自《金融时报》

陈东升：泰康的重资产生态圈

05 陈东升：泰康的重资产生态圈

摘自《英才杂志》

09

公司动态

重要新闻

09 北京市委书记郭金龙一行莅临泰康之家·燕园参观考察

摘自《泰康微讯社》

09 “医养结合”养老模式在沪推进

摘自《新华网》

10 打开经济新常态下泰康资管的投资锦囊

摘自《金融时报》

11 聚焦“养老服务”：“老有所养”后还要“老有所乐”

摘自《中工日报》

12 泰康医养融合实践助力上海市全力发展创新式“社区养老”

摘自《证券时报》

14 上海全力发展创新式“社区养老” 泰康申园成养老服务创研示范基地

摘自《劳动报》

14 泰康人寿获“2016年中国最佳雇主”榜单

摘自《金融时报》

15 泰康人寿60亿入股保利地产

摘自《信息时报》

15 泰康人寿与江苏省政府签署战略合作协议

摘自《中国网财经》

16 成都市与泰康人寿签署战略合作协议

摘自《成都日报》

16 青海省政府与泰康人寿签订战略合作协议

摘自《青海日报》

17

产品资讯

产品推荐

17 初体验泰康海外医疗

摘自《周口晚报》

18 保险，给孩子最“保险”的礼物

摘自《云浮日报》

19

理赔服务

理赔资讯

19 泰康人寿现场赔付100万元理赔金

摘自《商丘网—京九晚报》

19 泰康人寿“健保通”直付式理赔赢称赞

摘自《周口晚报》

20 泰康人寿湖南分公司成功赔付老年防癌险

摘自《三湘都市报》

20 曹妃甸大病客户获泰康理赔33万元

摘自《河北经济日报》

M媒体聚焦
EDIA FOCUS

2016/06

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！

履行社会责任支持西藏发展 泰康人寿西藏分公司开业

◎摘自《金融时报》2016年7月13日



7月8日，在泰康20周年华诞到来之际，泰康人寿第36家分公司在西藏宣布开业，全面完成在我国内陆省级行政区域的机构布局。泰康人寿西藏分公司将服务西藏各族人民，为边疆少数民族地区经济发展和民生建设做出贡献。

西藏自治区党委副书记、自治区政府主席洛桑江村在致辞中说：“泰康人寿落户西藏是我区金融发展史上的大喜事，我们对此表示诚挚的欢迎。”近年来，西藏自治区党委、政府带领全区各族人民，坚定不移走中国特色、西藏特点的发展路子，经济社会发展取得巨大成就，西藏经济快速发展，社会事业全面进步，群众生活水平明显提高，社会大局持续稳定，为推进保险援藏工作奠定了坚实基础。西藏保险业亦立足实际，改革创新、真抓实干，逐步建立了符合西藏实际的涵盖城镇职工、城镇居民、农牧民的大病补充医疗保险体系，建立了覆盖所有西藏户籍人员和援藏干

部的人身意外伤害保险体系，建立了涵盖全区的政策性农业保险体系，充分发挥保险的社会“稳定器”和经济“助推器”作用，实现了全区人人享有商业保险保障。

西藏工作在党和国家全局工作中具有特殊而重要的地位，始终受到党中央的高度重视，支持西藏经济社会发展是保险业义不容辞的责任和使命。一年前，“保险业支持西藏经济社会发展座谈会”在西藏召开，保监会主席项俊波强调，习近平总书记“治国必治边、治边先稳藏”的重要指示，是保险业援藏工作的重要纲领和指南。而泰康人寿也成为参加此次会议11家保险企业中，会后第一家在西藏完成分支机构设立的保险企业，也是继中国人保、人保寿险，第一家非国有寿险公司落户雪域高原，以实际行动积极响应党和国家的号召。

“西藏的发展不仅仅是西藏自己的事，更应该是所有有社会责任感的企业义不容辞的责任。”泰康人寿董

事长兼CEO陈东升表示，泰康人寿将充分发挥保险的社会“稳定器”和经济“助推器”作用，着眼于西藏社会经济发展和民生改善，为全区各族人民提供商业保险保障，为西藏自治区经济社会发展做出贡献。

据记者了解，泰康人寿西藏分公司在筹备期间，拉萨本部已举办了9期培训班，招募保险营销员300余人，藏族营销员比例超过50%，下一步，还将开设山南、林芝两家中心支公司。未来，泰康人寿西藏分公司全体伙伴将扎根高原，服务好西藏各族人民；发挥优势，抓住西部大发展机遇期；有志而为，将西藏分公司打造成一家精品分公司。

在开业当天，泰康人寿与西藏自治区政府签署战略合作协议。泰康人寿将在保险业务、社会保障体系、医疗养老、基础设施建设领域及互联网产业等方面，与西藏自治区开展业务合作与投资。

近期，泰康人寿加大服务民生力度，发挥保险资金优势，先后与成都市政府、青海省政府签署战略合作协议，推进当地城乡医疗卫生保障体系、社会公共安全体系建设，并在基础设施建设方面提供融资服务支持。

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，已成长作为一家包含保险、资管、医养三大业务板块的全国性大型保险金融服务集团。

其管理资产超9000亿元，总资产超5600亿元，累计服务客户1.67亿，连续12年荣登“中国企业500强”。

陈东升：泰康的重资产生态圈

◎摘自《英才杂志》 2016年6月2日

“上世纪30年代，日本生命人寿的董事长去美国考察，发现美国保德信保险集团用30年时间超越了英国保德信。后来，日本生命人寿又用30年的时间完成了对美国保德信的超越。”

这个故事发生在2000年，时任日本生命人寿董事长到访中国时讲给泰康人寿保险股份有限公司董事长兼CEO陈东升听的。“他当时说：‘这个故事也一定能够在（陈东升）身上实现。’”陈东升笑着拾起往事。

实际上，续写这个故事，陈东升只用了20年。

如今，在资产管理规模上虽然仍不及日本生命人寿，但是泰康人寿却已经在新单保费等指标上超越了前者。

陈东升接受《英才》记者专访几天后，泰康交出了2015年“成绩单”：2015年泰康实现净利润近106亿元，同比增长53%；营业收入达1323亿元，同比增长34%；投资收益为486亿元，同比增长72%；退保金同比下降30%；偿付能力充足率为215%，提升42%。

在过去的一年中，泰康人寿频频抛出“大手笔”：以约两亿英镑收购伦敦金融城写字楼项目；作为战略投资者成功入股国家开发投资公司旗下的国投信托，更名国投泰康信托。

更让陈东升看重的是一些现在“还不太赚钱”的项目：养老社区和医院投资。

两年前，在接受《英才》记者专访时，陈东升就表示，泰康的战略很清楚，要将“从摇篮到天堂”变成活生生的新兴商业生态。

2015年，泰康的投资收益已接近500亿元大关，养老社区建设形

成“八城联动”之势，投资并购医院，一套“保险+医养”组合拳已打得有模有样。而随着去年泰康人寿完成了对北京、广东惠州两块基地的收购，“从摇篮到天堂”已经开始落实。

但市场也不乏质疑的声音，认为在经济形势下行、盈利模式待解的形势下，定位高端难免“曲高和寡”，未来的风险如何考量？每建设一个养老社区，每投资一家医院，动辄几十亿元的投入，资本市场、国内同行甚至海外机构投资者都在关注着泰康，而泰康又会演绎出怎样的故事呢？

“至少未来10~20年都要坚持去做，也只有保险公司能够做得来。”陈东升对《英才》记者说。

多年之前，源于认识到规模庞大的保险公司往往是社会主流产业的核心股东与核心资金来源，陈东升坚决地做起了保险行业。泰康创立20年，如今泰康管理资产已经接近万亿，其间泰康完成了业内第一单基础设施投资、第一单另类投资、发行了第一笔次级债，如今又第一家切入养老产业、布道“医养融合”……当外界还在纠结于挣不挣钱时，泰康人寿已经投身其中。陈东升说，什么事必须看得更远一些。

大型险资为何鲜有举牌

国内大型寿险公司纷纷走上转型之路，从注重“量”的积累转而注重“质”的提升。但对于中小型险企而言，“保费论英雄”仍然是难以走出的怪圈。

2014年以来，不少中小型寿险公司，依靠“投资驱动负债”模式，通过银保渠道大量销售短期理财产品，规模迅速膨胀。而包括中国人寿、平安寿险、新华保险、泰康人寿等在

内的七大寿险公司市场份额从此前的接近80%，到2014年末的73%，继而下降到去年一季度的60%。

于是，整个2015年，市场不断出现频频“举牌”的险企黑马。部分公司大幅提高股票仓位从而使得投资风险迅速裸露。

一位大型寿险企业的高层曾对《英才》记者判断称，未来几年投资驱动型寿险公司的风险将集中爆发。大量寿险资金通过“短钱长配”失去了流动性，难以应对可能发生的大规模退保以及满期给付。这些加大了公司的经营难度，中小寿险公司业务结构失衡的困局正在显现。

“去年险资举牌的很多，但很少看到几家大型寿险公司的身影。其根本在于各个险企之间战略规划不同、发展目标和方向不同。比如说我们销售了20年期的期缴保险，这意味着未来19年的资金来源，这其中的利润是源源不断的。”陈东升说。

2015年，泰康人寿保险销售各业务条线全面爆发，总规模保费跨越千亿平台。更为重要的是其核心业务、新业务价值持续保持20%以上高速增长。较2009年实行价值转型之初，高价值类业务、15年以上长期期缴类业务，占比均大幅提升。

持续优化的业务结构，支撑起泰康保险业务的持续健康发展，也使泰康人寿成为“偿二代”下为数不多的偿付能力大幅跃升的公司之一。

“我们靠的是几十万的营销员在销售保险，新兴寿险要从头建立起销售队伍难度太大，所以要依靠银保。”陈东升说。

投资高收益背后

相比险资的“黑马”们，一直以

来，泰康人寿给行业的印象就是“稳健”，但稳健的泰康人寿却保持了多年持续领先行业的高投资收益率。

2005年，泰康人寿获得直投A股的资格后，时至今日，投资收益率已经连续11年在国内保险公司中名列前茅。

“行业近10年的年化投资收益率约在5%~6%，而泰康的年化收益率为8%~9%。”泰康人寿执行副总裁、首席投资官兼泰康资产管理CEO段国圣在接受《英才》记者专访时表示。

2005年至今，证券市场已经几经牛熊，但泰康的投资业绩年年优秀而稳定，这在资产管理行业是一个令人瞩目的成就。

在大起大落的资本市场很少有人能够经得住这种考验，泰康算其中之一。

“泰康在资金运作上注重投资决策机制和研究框架的完善。在系统地研究分析基础上做出尽可能专业客观的决策。”段国圣说。

“比如在权益投资的仓位决策上，公司会定期对影响股票市场的重要因素，如宏观经济走势、市场估值水平、资金供求、监管政策以及市场技术层面特征等进行系统分析，力求通过对市场系统的全面分析，得出对股票市场未来投资机会与风险的客观判断。在此基础上进行权益仓位的调整。”正是在这种基于系统研究基础之上的投资决策，使得泰康抓住了2006~2007年、2009年、2014~2015年大牛市的投资机会，又在2007年四季度至2008年一季度以及2015上半年大幅减仓，及时保住牛市果实。

“泰康的投资文化非常尊重专业。在整体投资决策机制上，泰康资产建立了分层决策、分级授权的三级决策体系。通过对投资决策过程中资产配置、行业结构以及个股选择等不同层面进行专业化分工。自上而下决策层面之间有约束，同时自下而上，

各决策层面之间又有支持。”

“我绝对不会干涉团队成员在其权限范围内的投资决策，比如股票选择，我肯定不如我的股票投资经理。”段国圣说。

“如果我告诉一个投资经理要买哪只股票，即使赚钱了，这件事情对公司投资文化的影响也是不好的。”在段国圣看来，系统决策、专业分工的投资文化比短期利益重要得多。”每年，段国圣要面试1000多人，每个进公司的人才，段国圣都要亲自仔细把关。

如今，作为泰康旗下专业子公司，泰康资产无疑是加速布局泰康大养老、大医疗生态的“引擎”。2015年，泰康资产与天士力联合成立大健康产业基金，同时投资了京都儿童医院、安琪尔妇幼医院和奥泰医疗等医疗项目，在投资领域全力推进集团的医养战略。

另类投资方面，泰康人寿、泰康资产入股国投信托（入股后更名为“国投泰康信托”），搭建起股权投资、债权投资、养老社区发展方面的金融产品创新平台，提供资产管理和财富管理等业务的协同支持，有效地满足了保险资金的多元配置需求。

非暴利产业非人人玩得起

2016年4月26日，泰康人寿位于湖北武汉东湖高新区的泰康之家·楚园体验馆正式开馆。截至目前，泰康已先后取得北京、上海、广州、三亚、苏州、成都、武汉、杭州8个核心城市的优质地块，实现全国核心城市群医养社区“八城联动”布局。

“未来5~8年，泰康人寿将在全国投资1000亿元，建设15~20个养老社区。”

从2009年国内首个保险资金投资养老社区试点获得保监会的批准，到2010年泰康之家投资有限公司成立，再到2012年泰康之家旗舰社区在北京昌平奠基开工、养老社区生活体验馆开馆，泰康人寿在业内率先切

入养老产业。

“我们早在2007、2008年就去拿地了”。泰康人寿副总裁兼泰康之家CEO刘挺军在接受《英才》记者专访时表示，“当时市场说我们是以养老为名行圈地之实，但现在大家都说我们机会把握得好，也看到了我们在扎扎实实地做养老服务。”

下定决心做养老时，陈东升和刘挺军跑遍了美国大大小小20多个养老社区，也在国内做过许多尝试：在望京做过老年会所，提供居家养老服务；尝试过收购保利的项目，改造成“社区嵌入式”的养老。

最终，泰康人寿选择了把美国大型的CCRC持续照护退休社区模式作为主要的核心产品定位，邀请美国一流养老社区运营机构提供高质量培训，未来在养老社区将形成统一标准的服务运营模式，为居民提供高品质的“候鸟式”养老。

为了实现养老社区和保险产品的结合，早在2012年5月，泰康人寿针对养老社区的运营特征，正式推出“幸福有约终身养老计划”，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。

目前，泰康人寿与养老社区对接的保险产品有多款，起价为200万元，投保人至少需要一次或分多次缴纳总额不少于200万元的保费，可以在达到法定退休年龄时获得入住养老社区的资格。产品到期后按年返还养老金直至身故，用于补充养老支出。

通过运用保险资金建设养老社区，进而对接养老保险产品和客户，并购医院实现和养老社区的资源互补，向上衔接医疗保险，护理保险和养老保险等产品，同时带动下游的老年医疗、护理服务、老年科技产品等产业。在泰康庞大的保险、资管、医疗养老的产业链条中，养老社区是链接各个板块的重要一环。

陈东升曾算过这样一笔账：如果客户入住率相对稳定，达到90%以上，入住期限在8~10年，就等同

于一次性销售了10年的期缴保险产品。这对于泰康人寿未来的现金流无疑是一个很好的支撑。

养老地产也成为各路资本竞相追逐的领域，仅在2014年，就相继有中茵股份、上实发展、越秀地产等公司宣布进军高端养老产业，拥有资金实力和产业协同性的险资表现则更为活跃。

前景虽然诱人，但要从中获利并非易事。从实践来看，养老地产不是一个高收益、高回报的行业，而且投资周期长，这与市场的预期大相径庭。

养老社区绝对不是暴利产业，是一个低回报、长周期的商业模式。从拿地、建造到推向市场，大概是8~10年的周期，这个周期是不赚钱的。但未来产业成熟后，会给保险公司带来长期、稳定的收益。虽然不是“暴利”，但能够从中获得持续稳定的现金流却是陈东升所看重的。

一位房企人士对《英才》记者表示，“房企做养老地产，实际上与做商品住宅、金融商业地产基本上没有太大区别，因为都难以享受到拿地、税收、贷款等方面的优惠，想要实现盈利却比商品住宅困难得多。”

投入周期长、盈利前景不明朗，许多企业在养老地产上都走向了轻资产的模式。远洋地产副总裁李建波就曾表示，“远洋地产目前布局的这些养老照料机构，房屋和土地都不是公司的，全部靠租用。”

但泰康人寿却是“重资产+管理”模式的坚定布道者。

刘挺军向《英才》记者解释道：“重资产的好处是你能按照一个长期目标，去完整地拥有一流的适老设施、文化设施、体育设施、医疗设施和餐饮设施。形成规模经济以后，就可以快速地形成并能支撑一个庞大的服务与管理团队，泰康人寿未来品牌的积累、专业能力的建设、团队容纳能力、专业体系的积累，一定比小公司强得多。”

用陈东升的话说，就是泰康人寿

既要养老社区的所有者，又要做养老社区的经营者。这其中也蕴含了陈东升对保险行业的理解，大型的人寿保险公司，聚集了巨大的资金，所以在资产配置上，就应该持有一些优质的不动产以保持长期稳定的回报。

而能够熬过5~8年的建设周期，也得益于人寿保险负债周期长，也可通过其他投资保证公司正常运行。

“很多人只看到前面5~8年的建设期是没有收益的”，陈东升告诉《英才》记者，“养老社区需要10年甚至20年来做，但最终收益率不会低于8%。”

构建中国最大医院集团

在泰康人寿进军养老社区的过程中，陈东升发现，“医”和“养”是分不开的，此前主打的“养老牌”也升级为“保险+医养”新型医疗养老服务体系。

2015年9月29日，泰康人寿与南京仙林大学城管委会签署增资扩股协议，前者战略投资入股获仙林鼓楼医院80%的股权。该院按三级医院标准建设，泰康表示将为医院的运营持续投入超过50亿元。2016年4月9日，泰康人寿、南京大学、仙林鼓楼医院正式签约，仙林鼓楼医院挂牌南京大学附属医院。

如果单从盈利的角度看，投资一家全科三甲医院也许并不是一桩好生意。

从项目本身来讲，仙林鼓楼医院虽然有一流的硬件和国际化的定位，但也面临科室不全、医生不够的尴尬，如何定位、如何扭亏都是无法回避的问题。

从行业的角度来讲，综合医院投入量大，期限长，还要防范在经营管理上的风险。相比而言，投入相对较少、回报周期短的专科医院则在近两年受到资本热捧，增速也远远超过行业平均水平。

“我们肯定希望这家医院能尽早

盈利。”陈东升也坦言。

但他更看重的是，这家医院给公司带来的业务整合效应——通过设立医院，泰康有机会将客户服务、保险理赔、健康管理、医疗服务、养老社区营销等业务实现整合，创造新的商业价值。

业内人士为《英才》记者分析，通过控股或参股医院、健康管理公司、体检中心等，保险公司可扩大经营范围，更为重要的是，保险公司可以不再局限于对死亡、疾病等风险的被动管理，而是主动参与到从预防、护理到治疗的整个产业链，这其中蕴藏了巨大的利润空间，而仅靠专科医院显然无法完成这一闭环。

“短期看能赚钱的项目可能不是像南京仙林鼓楼医院这样的大型医院，但它能提供的是一天就诊1.4万人的综合医疗服务。”陈东升解释道：“我们一定要把人寿保险和医养结合起来，形成像美国凯撒的模式，几千万的健康险客户就在我们的医院里。”

陈东升口中的凯撒模式，形成于上世纪30年代，该模式集医疗保险和医疗服务于一体，因此医疗机构和保险公司成为一个利益统一体，提供服务后的结余资金可以在集团内部进行再分配，改变了在按项目付费方式下，医疗机构缺乏节约资金动力的问题。

这样的整合式医疗可以为会员们提供全方位、一体化的健康服务，从疾病预防、疾病诊疗到病后康复，都会得到医务人员的悉心照料。

从国际经验来看，医疗保险与医疗服务对接成功的案例在国外也不在少数。韩国三星医院就是三星生命人寿保险公司旗下的重要资产之一。纵观欧美等发达国家医疗产业的发展，都存在几家大型的医院通过不断地并购或新建医院扩大规模。保险公司入股公立医院，成为其战略投资者，可以利用集团化公立医院的美誉度和知名度提高自身的品牌价值。

2015年11月28日，泰康人寿投资的首个二级老年专科医院——泰康燕园康复医院在位于北京昌平的燕园养老社区落成。目前，泰康燕园养老社区已率先将“医养融合”模式落地，在养老社区内配建二级康复医院，提供集预防保健、疾病治疗、慢病康复、长期护理于一体的闭环整合型医疗保健服务。

按照规划，未来10年，泰康人寿在每个核心城市都要有一家三甲医院，按照目前南京仙林鼓楼医院总投资规模50亿元来计算，要实现这一目标，投入可能高达千亿元。

“未来泰康医院要成为和泰康人寿、泰康资产和泰康之家一样的品牌，未来10年，甚至20年都要投入去做这一件事。”重资产+管理，陈东升信心满满，“我们未来肯定是中国最大的医院集团。”

上市真有必要吗？

长期“盘踞”在寿险行业的前五位，净利、营收稳步增长，总资产也节节攀升，泰康人寿何时上市，是外界问陈东升最多的问题。

作为一家保险公司，泰康人寿的经营管理已经非常透明，上市也可使公司通过资本市场的募集、兼并收购扩大自己的事业，但陈东升并不着急。

近年来，泰康人寿一直专注价值转型，新业务价值持续提升，在价值指标的排名上明显超越了规模排名。加之新业务多为长期期缴产品，其寿险核心业务持续发展的后劲不断增强。2015年，泰康偿付能力充足率为215%，较2014年上升42个百分点。随着“偿二代”落地，这一数字会更高。

“第一，泰康人寿的资本很充足，没有必须在某一时间点上市的压力。第二，现在资本市场并不乐观，也许并不是最佳的上市时机。第三，公司对新业务板块的布局正在投入期。”

陈东升向《英才》记者表示。

回顾2004年，陈东升曾公开提出，泰康人寿的最佳上市时机是盈利能力达到8~10亿元。完成这个目标，陈东升只用了三年时间。到2007年，泰康人寿的总资产已经接近1400亿元，净利润超过10亿元。

此时，也许是泰康上市的好时机，但随之而来的2008年让人始料未及。中国资本市场上演了一场前所未有的“股灾”，从6100点落到1600点，中国股市经历了前所未有的速降过程，在不到一年的时间内，下跌幅度超过72%，市值缩水最多时达到22万亿元。与此同时，美国次贷危机引发的全球金融海啸袭来。

彼时，陈东升接受媒体采访时表示，泰康人寿绝不为了上市而上市，并声称2008和2009年均不会上市。媒体猜测，这种底气来自于泰康一直靠自身资本积累支撑公司业务发展和扩张，这确实是泰康与其他同业公司不同的一种能力。

时间来到2011年，受到宏观经济形势、银保新规，以及消费者理财偏好等因素的综合影响，寿险行业整体受到冲击，增长放缓。尽管如此，泰康人寿仍取得了全年规模保费826亿元的不俗成绩。也是在此时，泰康人寿迎来了高盛入股。

此前，对中国保险业表现出极大兴趣的高盛曾携手大摩参股中国平安，在10年间获利10倍以上。此次入股泰康人寿，被市场人士解读为“引入战略投资者——完成整体上市”的路径之一，同时高盛也将对泰康人寿上市提供很大的协助。同年的泰康人寿15周年庆典上，陈东升也喊出了“力争在三年内实现A+H股上市”的口号。

一晃又三年，在“上市计划”的时间节点上，泰康人寿开始了密集的股权转让：2014年4月，中远财务挂牌出售泰康人寿股份3347万股；

5月，中外运长航出清其持有的泰康人寿1.17亿股；6月，中仪集团挂牌出售6693.75万股；7月，中国交建将持有的8369.19万股股份公开挂牌转让；9月9日，中仪集团将其持有的3500万股份挂牌转让……

陈东升此前曾将国有股东退出分析概括为国企改革需要、自身经营考虑等原因，但市场依然将此举理解为“理顺股权结构，为上市清障”，此时关于泰康人寿上市的呼声也最为强烈。

“来自股东方的压力不可谓不大，”陈东升对《英才》记者坦言。“当然也包括他们……”陈东升指着办公室中的泰康人寿工作人员说。

此前，泰康人寿推出员工持股计划。截至2015年12月31日，泰康人寿核心骨干员工持股计划参与员工共计4612人，均为泰康人寿及其子公司领取薪酬并签订劳动合同的正式员工。员工持股计划持有的股份约为1.28亿股，占公司股本比例约为4.69%。

实际上，无论是陈东升本人提及的“上市只是手段，不是目的”、“经济环境复杂”、“无资本需求”等原因，还是市场上“IPO之前要尽可能集中股份”等分析，其实泰康人寿迟迟不上市，很重要的一方面是陈东升将更多的考量放在了未来，正如20多年前创办嘉德拍卖、宅急送，近几年又开始“死磕”养老产业一样。

“公司保险、资管、医养协同的商业模式属于全新商业模式，尤其是医疗和养老板块，处于大规模投入期。”陈东升对《英才》记者表示，“公司上市不是目的，而是要追求商业价值的最大化和持续经营、持续发展。”

显然，作为一家追求未来增长的传统寿险公司，特别是在规模庞大的养老和医疗板块正经历长久的投入期时，陈东升要考虑的问题还很多。

北京市委书记郭金龙一行 莅临泰康之家·燕园参观考察

◎摘自《泰康微讯社》2016年7月5日



7月5日上午，中央政治局委员、北京市委书记郭金龙率市委副书记、市长王安顺，市委常委、副市长陈刚，市委常委、宣传部部长李伟，副市长王宁等北京市委市政府主要领导一行莅临泰康之家·燕园参观考察并亲切慰问燕园居民。泰康人寿董事长兼CEO陈东升、副总裁兼泰康之家

CEO刘挺军、助理总裁兼CEO办公室主任宋宏谋等公司领导陪同参观考察。

郭金龙书记一行抵达燕园大堂时，恰逢燕园合唱团居民正在大堂进行钢琴伴奏合唱练习，居民们热情邀请郭金龙书记同唱“老年的朋友来相聚”，郭金龙书记欣然接受，与居民们共同

欢唱。

郭金龙书记一行先后参观了燕园独立生活区的主力户型、社区医务室、乐泰学院，向沿途居民及工作人员致以亲切的慰问。

参观过程中，郭金龙书记详细询问了老人们的生活状况，并祝福老人们幸福、长寿。郭金龙书记向陈东升董事长详细了解了泰康“将虚拟的保险产品与实体医养服务相结合”的创新商业模式，对燕园的各项适老化设计和燕园的整体文化环境氛围赞不绝口，并对泰康的创新商业模式给予了充分的肯定和高度评价，称泰康实现了5年前的梦想（郭金龙书记在2011年时任北京市市长期间曾参观过泰康养老社区体验馆）。

陪同参观的还有北京市民政局局长、昌平区区委书记、区长等市、区各级领导。郭书记此次对泰康之家·燕园的参观活动也受到北京多家媒体的报道。

“医养结合”养老模式在沪推进

◎摘自《新华网》2016年6月12日

中国社会老龄化现象加剧，养老也成为社会热门话题。如今，医养结合的养老模式正越来越受到市场的认可。

近日，第十一届中国国际养老、辅具及康复医疗博览会（CHINA AID 2016）在上海新国际博览中心举行，记者从展会上获悉，医养服务机构泰康之家·申园养老社区将于7月份在上海正式开业，又一大型综合

医养社区即将落户长三角地区。

据了解，泰康之家·申园养老社区开业后，将面向周边居民，逐步开放健康管理、半护理、全护理、智障照料、老年病治疗和老年康复等医养服务，使机构内的资源逐步“走出去”，惠及更多的老人，力求解决“社区养老”在服务过程中出现的医疗、护理矛盾。

业内人士表示，社区养老既是居

家养老和机构养老之间的桥梁和纽带，也是社会养老服务资源集散与辐射的重要平台。医养结合的模式创造了一种新的老年生活方式，更加靠近老有所养、老有所依、老有所护。

专家认为，养老模式选择应该因人而异，低龄老人是以养带医为主，高龄老人则以医带养为主，高龄老人对医生的需要会越来越多，家庭医生、熟人医疗模式值得借鉴。

打开经济新常态下泰康资管的投资锦囊

◎摘自《金融时报》 2016年6月1日

加重另类投资在保险资产配置中的比例，已经成为“L型”经济新常态下保险资管行业的趋势和共识。

“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。基于这样的战略定位，泰康资产不仅要为机构投资者服务，还要为高净值人群投资服务。”5月27日，在“泰康资产不止步无限+高峰论坛”上，泰康董事长兼CEO陈东升对泰康资产的未来这样规划。

2006年，泰康资产正式成立，凭借长期、稳定、卓越的投资能力，泰康资产受到保险业和非保险业客户的广泛认可。站在又一个10年的新起点上，泰康资产开诚布公地分享了在经济新常态下，如何进行资产配置、哪里存在机会。

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段国圣表示，目前，利率已经出现明显下降，从未来的长期走向来看，我国不太可能达到日本、台湾的低利率水平，但向上反弹的空间也非常有限。

而从国际经验上来看，在利率下降的前三四年，保费会出现增长，保险业的产品结构会发生明显变化。段国圣举例道：“如日本寿险业积极开发养老、医疗保险，美国寿险业开发万能、变额年金等利率敏感型产品。在我国当前所处的低利率环境且利率下行过程中，保费增长加快，企业年金增长变慢，其他养老资金增长可期。”

可以说，低利率叠加“资产荒”客观上使投资形势更加严峻，对于如

何通过这样的考验，则需要资产负债双方的共同努力。段国圣表示，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。

另类投资将拥抱转型

在另类投资方面，围绕泰康人寿“四位一体”的战略布局，泰康资产一直不断进取，在金融、医养、消费等领域集中发力。以2015年为例，泰康领投天士力大健康产业基金，并成功投资中粮我买网、伦敦金融城MiltonGate写字楼等项目；在基础设施及不动产投资方面，新增的自主发行的另类产品规模为340亿元，所注册的保险另类产品规模在行业内排名前三。

泰康资产副总经理、基础设施及不动产投资中心董事总经理李振蓬表示，另类投资应主动转型拥抱变革。未来将由债权投资模式转为股权投资模式，由看重主体信用转为看重以专业资产管理能力为基础的资产信用，由注重规模转为注重质量效益，以实现业务可持续性、盈利能力的增强。

对于股权投资，泰康资产股权投资中心董事总经理谭祖愈认为，在“L型”经济新常态时代，股权投资管理的难度提升，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。不过，股权投资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都为股权投资带来了难度。对此，谭祖愈认为，应该持续稳步提升股权投资组合规模，深耕重点行业，并稳妥坚定地进行海外配置。

李振蓬表示，未来的投资将重点关注景气度高的行业、高资质的政府融资平台、补齐短板的基础设施项目、与国家重大战略有关的机会。

权益类投资应适当轮动

对于投资者普遍关注的权益类投资，泰康资产权益投资部负责人兼研究部负责人、董事总经理颜运鹏认为，2016年没有系统性估值来提升行情，因此不能简单抱团取暖，应适当轮动。

颜运鹏进一步解释道：“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。”存量博弈格局已是进行时。对于未来的投资方向，颜运鹏也给出投资锦囊，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“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。

聚焦“养老服务”： “老有所养”后还要“老有所乐”

◎摘自《中工日报》2016年6月28日

6月24日，在北京昌平区的一家养老机构内，年过七旬的退休工程师张威（化名）正在护理人员的搀扶下散步，“张总，欢迎视察工地！”迎面走来的护理人员礼貌地说，张威点头示意，精神矍铄。事实上，老人张威患有老年认知障碍，他的记忆还停留在自己当总工程师的工作时期。为了控制病情，他所在的养老机构为他虚拟了社会环境，让他在特殊状态下，还能“扮演”社会角色，获得精神慰藉。张威受益的“好朋友照护模式”，是一种专门针对老年失智症的护理方案，也是文化养老将人文关怀融入养老服务的具体体现。

所谓文化养老，是一种能体现传统文化与当代人文关怀的养老方式。在这种养老方式中，老年人不仅能体验细致与人性的养老服务，满足精神陪伴和休闲娱乐层面的需求，同时，还能够得到充分的尊重，在养老社区环境中获得新的认同感。文化养老不仅对失智老人有益，对普通老人也有积极的作用。

被忽视的人文关怀

在昌平的一个小区内，记者见到了75岁的王女士，她和老伴儿选择居家养老，虽然儿女都有稳定工作且收入不菲，但她却高兴不起来。她告诉记者，“已经跟不上社会节奏了”，和儿女们很难沟通。照顾上高中的孙子和做家务，是她目前生活的全部内容。“到了这个岁数，都是在为下一代、下下代而活。”老人的情绪不高。意大利学者在2008～2013年间，曾对830名日本退休女性进行追踪调查，

发现60%的受访者普遍感到空虚、孤独。专家指出，这种负面心理往往会引发老年人的生理疾病，最终影响其生活质量和寿命。“老年人很敏感，更希望感到自己存在的价值。”

泰康之家CEO刘挺军对记者说：“除了精神陪伴的需求，老年人对文化娱乐层面的需求也非常强烈。”媒体报道称，去年10月，成都一所老年大学报名的第1天，就有接近1.5万人排队，而招生计划为8500人，短短5分钟报名号就被一抢而光。学校领导表示，之所以名额有限，是因为很多老年学员不愿毕业离校。去年11月，北京市人大公布的“社区大众养老服务需求”调查显示，老年人对文娱体育活动的需求率达73.6%，位列榜首。

“人文关怀对养老服务的标准化、细致化提出了更高要求。”无忧之家的养老服务中心的曾丽告诉记者，“老人害羞心理极强，以助浴为例，日本的养老服务人员一般都会给老人准备‘遮羞布’，但是国内的养老服务在类似的细节上还很不到位。”曾丽认为，如何在养老院的集体环境下，维持老人多年养成的个性化生活习惯，是体现养老机构服务水平的重要方面。恢复老人担当社会角色的权利。2008年，英国政府曾委托新经济基金会对300多名平均年龄80岁的老年人进行专项测试，结果显示，参与了绘画、陶艺、舞蹈、音乐、诗歌、戏剧等课程的老年人显著降低了由孤独感引发的健康问题。他们因为拥有更好的心理健康状态，去医院的次数大大降低，药物使用有所减少，也更加喜欢参与社会活动。

退休职工刘葆锴，1998年退休后开始自学油画，一画就是10多年。一次偶然的机会，他接触到了“葫芦烙画”艺术，迅速着迷，如今已完成不少作品。去年，他同老伴儿入住一家养老机构后，迅速融入养老社区，并将自己完成的画作、艺术品全部带到了那里，有的放在大厅展出，有的送给社区作装饰。刘葆锴的老伴儿擅长针线活，入住这家养老机构后也开始给其他老人讲课授艺。老两口通过自己的特长在养老社区找到了新的角色，由于得到了社区老人的肯定，他们获得了极大的心理满足。在刘葆锴创作的《浪淘沙》中，这样描述文化养老：“琴棋书画尽喧妍，笑语欢歌神矍铄，福寿双全。”

记者从这家养老机构获悉，他们鼓励入住老人做义工，发挥余热，并利用养老机构的资源为老人提供发挥的空间。比如，58岁的李女士擅长舞蹈，就在养老社区担任民族舞、瑜伽授课教师；周北玲女士，退休前是一名三甲医院医生，退休后就被这家养老机构的内设康复医院聘为内科主任；而退休前担任高管的任先生，则被聘为这家养老机构负责文化活动的部门领导。

泰康人寿副总裁兼泰康之家CEO刘挺军认为，养老社区想要满足老年人“不服老”的精神需求，最重要的是恢复老人“作为社会角色”的权利，通过兴趣和社交圈子，让他们重新找到自我价值，成为养老产业新增长点。

“养老不只是一要满足老年人一天‘三个饱’，还要将满足老年人的物质生活和让老年人过上有尊严的生活相结

合，这就需要将物质养老和文化养老结合起来。”

本月12日，国新办原副主任杨正泉表示，根据华东师范大学去年的一项科学研究，社会参与程度较高的老年人健康状况较好，死亡风险较低。但是，北京市人大今年发布的《关于〈北京市居家养老服务条例〉实施情况的报告》提到，城六区1600个老旧小区养老服务场所严重不足，适应性无障

碍设施改造尚未开展。“老有所养”尚在摸索，“老有所乐”还需时日。

不过，在政策红利之下，文化养老的发展潜力仍然巨大。去年2月，由民政部、国家发改委等10部门联合印发的《关于鼓励民间资本参与养老服务业发展的实施意见》明确提出，鼓励和引导民间资本拓展适合老年人特点的文化娱乐、教育、体育健身、休闲旅游、健康服务、精神慰藉、法

律维权等服务。此前，多位专家均表示，当前养老金融、养老地产、养老用品等行业竞争已经较为激烈，民营企业具有转型便利优势，率先在文化养老领域布局，有望成为养老产业发展新的关注点和增长点。同时，发展文化养老能够帮助民企化解在养老产业发展中面临的定位不清晰、盈利困难等现实问题。

泰康医养融合实践 助力上海市全力发展创新式“社区养老”

◎摘自《证券时报》2016年6月10日

2016年6月7日，中国国际老龄产业高峰论坛分论坛在上海松江拉开帷幕，来自全国的养老、医疗相关部门以及上海市民政局、卫计委、上海市松江区人民政府和泰康人寿等单位的百余名专家与领导，围绕“中国式社区养老的突破与创新”展开了深入研讨。

为解决“社区养老”在服务过程中出现的医疗、护理矛盾，作为专业医养服务机构的泰康之家·申园养老社区2016年7月开业后，将面向周边居民，逐步开放健康管理、半护理、全护理、智障照料、老年病治疗和老年康复等医养服务，使机构内的资源阔步走出去，惠及更多的老人。

上海市作为我国老龄化程度最高的城市，在2006年率先提出了以居家为基础、社区为依托、机构为支撑的“9073”养老服务发展框架。截至目前，

上海社区养老的发展已经初见成效，但也面临亟需升级服务的挑战。从行业层面看，商业化养老服务目前在我国还处在起步阶段，不管是社区养老，还是机构养老，都还未形成成熟的服务体系，存在服务无规范市场标准、监督管理难落实等等难题。为此，上海市相关部门、协会、研究机构、高校等在泰康之家·申园养老社区设立“上海市老年持续照护示范基地”、“养老社区服务标准创研基地”、“上海老教授机构养老示范基地”等七大研究及实践基地，充分研究和借鉴泰康在医养融合实践过程中所取得的成功经验，推动行业规范化的探索。

泰康人寿是中国最早投入养老产业的企业代表之一，曾遍访欧美、日本、台湾等养老产业发展较为成熟的国家和地区，汲取各地的发展经验，已在北京、上海、广州、三亚、苏州、成都、武汉、

杭州共8个全国重点城市建设大规模国际标准、以医养结合持续照护为特色的养老社区，成为全国拥有最大连锁医养社区的企业。泰康通过在养老社区内建立高端医疗健康护理中心，配套连锁康复与老年病医疗机构，为养老社区内的居民重点提供急病诊疗、慢病管理、专业康复、健康促进等医疗健康服务。

在搭建这一体系以及为养老社区的居民进行医疗健康服务的过程中，泰康积累了丰富的实践经验。这些来自于一线的具体思考及实操经验，对于政府构建更高效的社区养老服务体系、制定相关服务标准等，都将成为极为有价值的参考。今后，泰康还将设立老年病和慢性病研究中心，进一步针对老年群体提升医护康养服务的专业性，在为老年人提供国内一流、国际先进的预防、诊疗服务的同时，也为推动整个养老产业

的发展做出示范。

专业医护资源为发展“社区养老”保驾护航

当前，我国正处于人口老龄化加速时期。截至2015年底，我国60岁以上老龄人口超过2.1亿，约占总人口比例的16.7%。在上海籍人口中每3人中就有1位60岁及以上老人。数量庞大的老年人群大都患有慢性病，且多病在身的现象比较普遍。这就是使得老年人的生活照料需求和医疗卫生服务需求相叠加的趋势越来越明显，为老年人提供医疗和养老结合的服务成为最迫切需要解决的问题。

泰康在进入养老产业之初，就深刻地意识到医养不能分家，其通过“养老社区+康复医院”模式，保障居民在自理、需协助及完全不能自理各种状态下均可获得持续的生活照料与医疗健康服务。去年投入运营的泰康之家·燕园因此获得了用户的好评，吸引了包括北大教授钱理群、央视前台长陈汉元等一批高知、高干、高校教授签约入住。

陈汉元先生对于这种医养不分家的好处深有体会。他是患有帕金森综合征的高龄老人，日常生活需要人协助。女儿因定居国外不能在他身边照料，年近80的夫人则心有余而力不足。在居家雇保姆还是去养老院的反复讨论后，夫妇俩最后选择离开“小家”住进泰康燕园养老社区。在这里，陈汉元先生不仅让夫人获得了“解放”，而且得到了专业的康复指导和训练。更重要的是，在一次身体出现险情时（短暂性休克）获得了及时的医疗救助。

在上海，像陈汉元先生这样，子女移民海外、老人留在国内的家庭不在少数。比起失能、失智老人在居家养老和机构养老选择上的无悬念，生活尚能自理的高龄老人都会面临陈汉元先生曾有的选择困惑。能不能在居家和机构养老之间再为老人们提供一个中间的选择，这也是社区养老的用武之地。

但居民区里的“社区养老”往往由于规模小而且分散，难以实现像泰康

这样“一个社区，一个医院”的集群式构建，满足老年人医养康护不同层面的服务需求。所以，有实力的养老机构对外输出资源，输出经验就可以对“社区养老”的发展起到助推和保障。

上海松江区率先和泰康就资源输出达成共识，泰康之家·申园养老社区将开放“机构养老”中的专业康护体系，有效地嫁接到社区养老，根据居民及周边老年人的不同身体状态，通过介护、专护多种形式，提供健康管理、半护理、全护理、智障照料、老年病治疗和老年康复等全业态医养服务。

泰康人寿副总裁兼泰康之家 CEO 刘挺军表示：“松江区周边独居老人、子女不在身边的情况很普遍，家庭对半护理、全护理需求旺盛。这些需求促使我们将尝试把泰康专业护理团队、优质医疗资源释放到周边。以后我们还考虑把这些老人请过来，到会所里边参加老年活动服务，一站式解决护理、医疗、还有社交这些问题。”

构建“文化养老”环境 创新实践新型社区关系

孤独，是很多老人在养老生活中普遍面临的问题。而孤独感对老人的身体健康有显著的、持久的影响，会引发高血压和抑郁症。英国政府曾委托新经济基金会（The Baring Foundation）在2008年对300多名平均年龄80岁的老年人进行过一项专项测试，研究发现，参与绘画、陶艺、舞蹈、音乐、诗歌、戏剧等课程的老人非常显著地降低了由于孤独感而引发的健康问题。他们因此会拥有更好的心理健康状态，去医院的次数大大降低，药物使用也有所减少。

泰康在建设自己的养老社区过程中，对于这点尤为重视，它将“家庭式社区”成功延伸至“医养融合”的体系之中，为养老社区运营模式创新作出了典范。为了让老人生活得有滋有味，泰康在养老社区里开设舞蹈室、绘画室、健身房、图书馆、家庭影院等丰富的文化活动，还开办“乐泰学院”，鼓励居民创办各种类型的兴趣居民社团——合

唱团、康乐太极社、读书会、书法小组、养生俱乐部、声乐团、舞蹈社。

在北京的燕园，“文化养老”的发展效果显著。燕园运营一年来，社区发起并建立20多个居民兴趣社团，各种各样的社区活动从未间断过。每逢节假日，社区还组织举办重大文艺演出和外出参观活动。泰康还在社区里建立了居民自治组织“乐泰理事会”，鼓励长者社区运营建言献策。燕园居民李永明对此很感慨，“在燕园，每天都很充实。文化活动、社会活动都很丰富，不仅为大家带来了美好的感官享受，还带来了思考、感慨和共鸣，让我们在这里能够老有所乐、老有所为！”

一个真正能够满足老年人需求的养老社区，除了完善的医疗保障与适老化设施服务外，还需要关注老年人的“心”是否健康，通过创造良好的人文环境，让老人活出神采，焕发出新的生命活力。这点对养老机构很重要，对发展“社区养老”也意义重大。据相关机构公布的“社区大众养老服务需求”调查显示，老年人对文化娱乐的要求高达73.6%。

泰康之家·申园养老社区开业后，“文化养老”将进一步得到弘扬，丰富的文化活动不仅对居民开放，也将成为更多上海老人“老有所为，老有所乐”的活动平台。包括松江大学城7所高校、上海市松江区老年大学在内的多个机构，对泰康“自尊、自主、自治”的新型社区关系的高度认可，分别在申园设立志愿服务基地、教学站等，为老年人搭建发挥余热的社会平台，提供分享新知识、新见解的交流平台。

泰康人寿副总裁兼泰康之家 CEO 刘挺军表示，“泰康的‘文化养老’不会仅停留于丰富老年人业余文化生活的层面，泰康会积极与国际专业机构建立合作关系，将国际上针对老年人各类生活指标提升、疾病医治的文化艺术养老研究项目引入养老产业模式中，同时结合中国的传统文化艺术，继续探索适合社区居民的‘文化养老’创新之路。”

上海全力发展创新式“社区养老” 泰康申园成养老服务创研示范基地

◎摘自《劳动报》 2016年6月11日

日前，中国国际老龄产业高峰论坛分论坛在上海松江举行，来自全国的养老、医疗相关部门以及上海市民政局、卫计委等单位的百余名专家与领导，围绕“中国式社区养老的突破与创新”展开了深入研讨。

上海市作为我国老龄化程度最高的城市，在2006年率先提出了以居家为基础、社区为依托、机构为支撑的“9073”养老服务发展框架。截至目前，上海社区养老的发展已经初见成效，但也面临亟需升级服务的挑战。

当前，我国正处于人口老龄化加速时期。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%。在上海籍人口中每3人中就有1位60岁及以上老人。

数量庞大的老年人群大都患有慢性病，且多病在身的现象比较普遍。

这就是使得老年人的生活照料需求和医疗卫生服务需求相叠加的趋势越来越明显，为老年人提供医疗和养老结合的服务成为最迫切需要解决的问题。

为解决“社区养老”在服务过程中出现的医疗、护理矛盾，作为专业医养服务机构的泰康之家·申园养老社区2016年7月开业后，将面向周边居民，逐步开放健康管理、半护理、全护理、智障照料、老年病治疗和老年康复等医养服务，使机构内的资源阔步走出去，惠及更多的老人。

上海市相关部门、协会、研究机构、高校等在泰康之家·申园养老社区设立“上海市老年持续照护示范基地”、“养老社区服务标准创研基地”、

“上海老教授机构养老示范基地”等七大研究及实践基地，充分研究和借鉴泰康在医养融合实践过程中所取得的成功经验，推动行业规范化的探索。

目前，上海松江区率先和泰康就资源输出达成共识，泰康之家·申园养老社区将开放“机构养老”中的专业康护体系，有效地嫁接到社区养老，根据居民及周边老年人的不同身体状态，通过介护、专护多种形式，提供健康管理、半护理、全护理、智障照料、老年病治疗和老年康复等全业态医养服务。

泰康人寿副总裁兼泰康之家CEO刘挺军表示：“松江区周边独居老人、子女不在身边的情况很普遍，家庭对半护理、全护理需求旺盛。这些需求促使我们将尝试把泰康专业护理团队、优质医疗资源释放到周边。”

泰康人寿获“2016年中国最佳雇主”榜单

◎摘自《金融时报》 2016年6月22日

6月16日，全球领先人力资源咨询公司怡安翰威特(AonHewitt)携手全球最大的职业社交网站领英(LinkedIn)揭晓2016年中国最佳雇主榜单，泰康人寿获“2016年中国最佳雇主”十强，内地中资企业仅有泰康人寿一家。

怡安翰威特最佳雇主调研起始于2001年，因其专业性和客观性，被视为国际上最全面、最权威的雇主品

牌评选活动。最佳雇主评审委员会给予泰康人寿的评价为：泰康人寿是一家极具企业家精神、务实、进取、创新的保险金融企业，致力于让保险更便捷、更实惠，让人们更健康、更长寿、更富足。泰康能够把握市场方向，依托长远目光和团队精神，实现了20年快速发展。前瞻性地布局保险、资管、医养业务，并以市场化、专业化、国际化的人才队伍与人才体系协同发展。

泰康树立了中国保险金融企业中最佳雇主的典范。

本次调研从员工敬业度、良好的雇主品牌、有效的领导力及高绩效文化四个维度进行评估，泰康人寿的员工敬业度得分高出市场水平18%。专业咨询公司的调研结果表明，员工敬业度得分较多的公司，与能够持续实现更佳的经营结果成正比。

泰康人寿60亿入股保利地产

◎摘自《信息时报》2016年6月24日

由险资举牌引发的万科股权之争尚未落幕，又一家千亿级别的房企引入了险资。保利地产昨日发布公告称，该公司完成10.99亿股定向增发，募资90亿元。此次增发完成之后，泰康系晋升为保利地产第二大股东，泰康人寿、珠江人寿、安邦保险三大保险机构合计持股比例为11.8%。有分析认为，作为国企的保利地产，在控股股东保利集团实际控制权的保障下，引入险资或许不失为发展主业及金融业务的一个助力。

三大险企合计持股 11.8%

昨日，保利地产宣布，公司采取非公开发行股票的方式募集资金总额90亿元，发行对象除去大股东保利集团外，还包括以60亿元认购股份的泰康资产以及以10亿元认购股

份的珠江人寿。此次非公开发行完成后，泰康人寿合计持有保利地产股份8.44亿股，泰康资产作为投资管理人的其他账户，合计持有保利地产股份2691.03万股，合计占保利地产发行后总股本的7.35%。

据保利地产披露，随着此次增发的完成，泰康人寿、珠江人寿、安邦保险3个保险机构合计持股比例为11.8%，公司实际控制人保利集团持股仍超过40%。

险资与地产的“碰撞”时代

泰康人寿在资本市场上显得较为低调。从保费收入规模来看，泰康人寿亦位列国内寿险公司前十。据保监会统计数据，今年1~5月泰康原保险保费收入507.62亿元，同比增长率为55.30%。

近两年，险资举牌上市房企的案例层出。包括万科、金地、华侨城、金融街、远洋地产等上市房企，其前十大股东名单中都添上了险资公司。据观点地产新媒体不完全统计，截至2015年底，平安保险、安邦保险、宝能系、生命人寿、中国人寿、新华保险等几大保险企业，在不断入股龙头蓝筹股后，共计持有的地产股总市值就已经超过1700亿元。

险资入股规模性的上市房企，除了分享公司成长带来的分红和资本增值收益之外，上市房企在金融、社区服务、养老地产等方面也具有与险资建立联系的想像空间。此次斥资60亿元入股保利地产的泰康人寿，或许也在分红及资本增值收益之外，看中了未来与保利地产在地产开发、房地产基金和养老地产等领域合作的可能性。

泰康人寿与江苏省政府签署战略合作协议

◎摘自《中国网财经》2016年7月1日

6月29日，泰康人寿与江苏省政府签署战略合作框架协议，泰康人寿将在医疗养老产业、职业年金、企业年金、保险资金参与社会投资等领域发挥优势，支持江苏省经济社会发展。江苏省委常委、副省长徐鸣，泰康人寿董事长兼CEO陈东升出席仪式并致辞。陈东升在此间还表示，泰康将为盐城龙卷风灾区捐款100万元，支援当地救灾和灾后重建工作。

在签约仪式上，陈东升表示，泰康与江苏一直有着广泛的合作，这次签约，意味着双方的合作空间进一步扩大，合作层次进一步上升。未来泰康人寿将发挥自身优势，认真落实战略

合作框架协议内容，积极推动江苏医疗养老产业升级，深度服务江苏经济社会发展，继续为江苏省社会经济的发展提供支持。

徐鸣副省长在致辞中说：“希望泰康人寿在自身做大做强的同时，充分发挥保险对完善现代金融体系、促进经济提质增效、创新社会管理方式、提升人民群众生活质量等方面的积极作用；江苏省将进一步健全完善保险业持续健康发展的有关政策，优化市场环境，认真落实与泰康人寿的战略合作协议，支持泰康人寿为江苏经济发展和民生改善提供一揽子的保险服务，为建设‘强富美高’的新江苏共同

努力。”

签约仪式前，陈东升一行拜会了江苏省委副书记、省长石泰峰。陈东升向石省长介绍了泰康近年来的发展以及全面推进“大幸福、大民生、大健康”工程建设的情况。

泰康人寿是中国大型保险金融服务集团，管理资产规模超9000亿元，形成“保险、资管、医养”三大核心业务体系。目前，泰康人寿在江苏省总投资规模已超过150亿元，布局了苏州阳澄湖半岛的泰康之家·吴园养老社区、战略控股运营南京仙林鼓楼医院等，累计为江苏省1000余万名客户提供了风险保障超过千亿元各类保险服务。

成都市与泰康人寿签署战略合作协议

◎摘自《成都日报》2016年6月30日

昨日，成都市人民政府与泰康人寿保险股份有限公司正式签署战略合作协议。市委副书记、市长唐良智，泰康人寿董事长兼CEO陈东升出席签约仪式并共同见证签约。

根据协议，双方将共同构建全面业务合作关系，实现资源共享、优势互补，并建立有效工作机制；共同推进医疗合作，提升社会养老服务水平，

并全面拓展其他合作，推进区域民生建设，推动成都产业转型升级和城市建设。

协议的签署，标志着成都市与泰康人寿的合作迈入新阶段，开启了双方“十三五”合作新篇章，必将有力地推动双方在更宽领域和更深层次开展交流合作，实现互利共赢。

仪式上，成都工投、成都金控与

泰康人寿、信达风公司签署合作项目落地协议，成都天府新区与泰康人寿签署合作项目落地协议。

市委常委、常务副市长朱志宏，市政协副主席、成都天府新区管委会主任杨林兴，市政府秘书长张正红出席活动。

青海省人民政府与泰康人寿签订战略合作协议

◎摘自《青海日报》2016年7月7日

7月6日上午，青海省人民政府与泰康人寿保险股份有限公司签署战略合作协议。青海省长郝鹏会见泰康人寿保险股份有限公司董事长陈东升，并共同出席签约仪式。

会见中，郝鹏对泰康人寿成立以来给予青海经济社会发展的大力支持表示感谢。郝鹏说，青海生态地位重要，多民族聚居，资源十分丰富，后发优势明显，近年来在中央的坚强领导和各方面的大力支持下，通过全省上下共同努力，全省的基础条件日趋完善，投资环境越来越好，发展后劲逐步增强。“十三五”时期，青海将切实贯彻落实创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念，扎扎实实推进生态环境保护、扎扎实实推进脱贫攻坚、扎扎实实推进民族地区发展，确保如期全面建成小康社会。当前，青海基础设施建设、公共服务等领域还有一

些“短板”，加强与泰康人寿保险股份有限公司的合作，对推进经济社会发展和民生改善，都具有十分重要的意义。希望双方以战略合作协议的签署为契机，构建长期、稳定、共赢的战略合作关系，实现互利双赢。

陈东升对青海省委省政府为泰康人寿在青海发展创造的良好环境表示感谢。他说，双方签署战略合作协议，是落实国家加快现代保险服务业发展的有力之策，泰康人寿将积极参与青海的改革发展，加大对青海的投资力度，不断提升业务水平和市场规模，发挥人寿保险、资产管理、医养养老等业务优势，创新合作方式，扩大合作领域，实现泰康人寿和青海经济社会融合发展。

省委常委、常务副省长张光荣与泰康人寿保险股份有限公司助理总裁宋宏谋共同签署合作框架协议。张光

荣在致辞中说，此次战略合作协议的签署，标志着青海省与泰康人寿的合作迈上了更高层次，必将对促进双方合作发展起到重要推动作用。青海各有关方面要一如既往做好东道主，全面履行协议承诺，深化合作内容，完善协调机制，落实好各项服务和保障措施，全力支持泰康人寿在青海的发展。

按照协议，双方将本着互惠共赢、稳步实施、着眼长远的原则，加快提升合作范围，深化合作内容。

“十三五”期间，泰康人寿将继续在青海创新保险产品与服务，扩大和深化人寿保险、养老保险、健康保险等公众性保险业务，共同推进青海省城乡医疗卫生保障体系、社会公共安全体系建设，同时在交通、能源、市政、互联网等基础设施建设方面提供融资服务支持。

初体验泰康海外医疗

◎摘自《周口晚报》2016年6月29日

2014年，泰康推出“全球医疗直通车”服务，我有幸成为全国第一个体验者。正是这次美好经历，让我从一个普通的泰康客户，变成泰康的有缘人。

在2014年6月，泰康启动“全球医疗直通车”，与美国约翰霍普金斯等全球顶级医院建立绿色转诊通道，并邀请我赴京参加“泰康医疗直通车（北京站）——亚洲全科高端体检活动”。泰康邀请我加入医疗体验还特别下发了“聘书”，没想到一体检还真出了问题，一个重要指标显示异常。最终，决定听取泰康专家的建议，赴美国治疗。7月30日，我向泰康提出赴美就医需求。泰康协调多方资源，最终选定由美国康泰国际医疗集团（KangtaiHealth Network Co.,Ltd）为我提供赴美就医安排，并24小时陪伴沟通。

2014年8月11日，我和泰康人员一同前往位于波士顿的麻省总医院。出发前我才了解到，美国麻省总医院（Massachusetts General Hospital，简称MGH）是全美最好的医院之一，建于1811年，是美国新英格兰地区历史最悠久的医院，有12位诺贝尔奖的获得者。

在麻省总医院，我看到了美国极为专业的医疗服务团队。他们指定体检医生Dr.Elkhoury及医疗翻译全程负责我的体检，除了一项检查需要一台无法移动的大型设备之外，其它全部设备及相关检查都集中在医生诊室。我根本不需要像在国内医院那样到各个科室去排队，都是由医院专家携带设备来轮流为我检查。这个过程，医院的医疗翻译全程陪同，但与我之间隔着布帘，私密而又便捷，这体现了院方对病人隐私的尊重。我患有糖

尿病，伴有玻璃骨症状，在国内无法得到专业治疗。而此次在麻省总医院，专家给了我非常专业的治疗方法及建议。

回到国内后，我收到了此次海外医疗的体检报告，精美成册。此次海外就医体验虽然过去了快两年，但每次回想都记忆犹新。

早在2009年我就投保了泰康。泰康的营销员一方面深入了解我的保险需求，另一方面在交流过程中非常真诚，给我一种专业、坦诚的感觉，让我对投保泰康有一种“安全感”，我只倾心于泰康。

作为50后，年轻时为了让家人吃饱穿好，我是在拿命换钱。那个年代，没有健康管理概念。随着年龄的增长和事业的成功，尤其是泰康给予我的健康建议，我才逐渐认识到健康的重要性。以前，我只是把泰康作为一个不错的保险公司对待。自己绝对没有想到，连我的生命与健康，泰康都能负责到底。

如今，我支持、信任泰康，陆续为家人和自己投保了全面的家庭风险保

障，也从泰康的普通钻石客户，慢慢成为尊钻客户，又成为私钻客户，体验了诸多私享服务。每一次服务，都是一次美好的体验，让我感受到与众不同。接下来，我还会体验私人律师、私人收藏、私人旅行等服务，让泰康守护我生命的点点滴滴。

泰康人寿董事长兼CEO陈东升说：“泰康要不断创新商业模式，致力于大民生工程、大健康产业，持续深耕生命链产业，不断提供优质高效的医疗、养老等服务，让更多人享受到崭新的、理想的养老生活，让共和国建设者们优雅地生活，让他们的亲人安心放心。”这是多么伟大、多么令人敬仰的家国情怀！人生无常，一个转身或许就是天涯；缘分奇妙，一次驻足可能就是永恒。我与泰康结缘于偶然的邂逅，感动于长情的陪伴，我更期待着，泰康永久的守候。比较过，迟疑过，但选择了就不再放弃；相信你，选择你，我愿让泰康伴随我一生。

（本文主人公为泰康“全球医疗直通车”服务全国第一个体验者马先生）



保险，给孩子最“保险”的礼物

◎摘自《云浮日报》 2016年6月3日

“六一”国际儿童节，买份什么样的礼物送给自己的孩子？相信这是让家长伤脑筋的事。买一个玩具？一套新衣服？吃一顿大餐？还是去游乐园玩一天？还有更好的建议吗？昨日，市保险行业协会有关负责人接受记者采访时表示，根据自己的需求，为孩子买一份保险，或许是给孩子的最好礼物。

给孩子一个确定的未来

“保险的原始功能就是分摊风险。30多岁的父母，风华正茂，很多人意识不到生活其实隐藏了许多危机和风险。一旦意外发生，将会使一个家庭陷入穷困，并影响到孩子的正常成长。因此说，树立保险意识，就是未雨绸缪，而一份合理的保单，可以给孩子一个确定的未来。”该负责人说。

据了解，给孩子买保险保费低、承保机会大。同样的额度，同样的保障年限，年龄越小所缴保费就越低，所买的寿险就越划算。而且在一定保险金额下不需体检，即使体检也很容易通过。而年纪大的人必须体检，万一身体有问题，很可能被加费，甚至被拒保。

医改使子女的医疗康复等费用更多地转嫁给了家庭，我国每年有几十万的儿童罹患重疾；孩子缺乏自我保护意识和能力，他们遭遇风险的几率并不比大人少。意外事故给孩子造成的治疗费用更是触目惊心。一旦发生上述费用，给家庭经济带来的打击将是沉重而深远的。而保险可以有效转嫁孩子的意外、重疾风险。

“一份科学合理的保单还能及早为孩子建立教育基金和创业基金，有助于孩子将来成功迈向社会，走好人生第一步。”孩子的保单可豁免保费

保大人。培养孩子长大成人要20年左右，倘若期间父母有个意外，或因某些原因无力继续缴纳保费时，可豁免剩余保费，对孩子的承诺也继续有效。保险还能减轻子女将来的负担。当子女成年时，寿险的缴费期已满，子女也不须再交纳保险费，即可拥有终身保障。有些分红返还型产品的累计收益也很可观，还可给孩子补充养老。

现在孩子的物质生活极其丰富，如果家长帮助孩子把他们的“收入”存起来，同时减少一些不必要的支出，来为孩子购买一份保险，可以培养孩子良好的理财和消费观念，让他们受益一生。

只保小孩不保大人可不行

该负责人表示，为孩子买保险要遵循“先近后远，先急后缓”的原则。少儿期易发的风险应先投保，而离少儿较远的风险就后投保。如果孩子已经上学，在学校已经购买了学平险，注意及时交费。毕竟学平险是团体险，保费低、保障高。

要遵循“先保大人后保小孩”的原则。在保险方面优先为孩子投保，反而忽略了大人本身，这是个误区。大人是家庭的经济支柱，如果只给孩子买保险，大人自己却不买，那么大人发生意外时，这个家庭很可能会因此陷入困境。

要遵循“先重保障后重教育”的原则。很多父母花大量资金为孩子购买教育金保险，却不购买或疏于购买意外保险和医疗保险，这种做法是本末倒置。孩子遭受意外伤害的概率相对较高，头疼脑热、生病住院的概率也要比成人高很多。因此，保险专家建议为孩子购买保险时的顺序应当是：意外险、医疗险、少儿重大疾病

保险。在这些保险都齐全的基础之上，再考虑购买教育金保险。

此外，保额不要超限。为孩子投保以死亡为赔偿条件的保险，如定期寿险、意外险，累计保额不要超过10万元，因为超过的部分即便付了保费也无效。因此，在为孩子投保商业保险前一定要先弄清楚，已经有了哪些保障，还有多少缺口需要由商业保险弥补。

“特别需要注意的是，在购买主险时，应同时购买豁免保费附加险。这样一来，万一父母因某些原因无力继续缴纳保费时，对孩子的保障也继续有效。”该负责人说。

市民投保意识不断增强

记者在采访中了解到，为争取儿童客户，一些保险公司针对“六一”国际儿童节推出了有针对性的促销产品，保费低，保障多，受到消费者欢迎。如泰康人寿推出的“天使爱心卡B款”，出生30天且出院至17周岁少儿均可投保，保期一年，保费仅为9.99元，即可享受泰康e顺少儿重大疾病保险5000元和泰康附加e顺意外医疗保险1000元的保障。

“买保险真的对孩子很重要。前段时间我有两个朋友的小孩先后发生意外，被开水烫伤，因为她们连给孩子最基本的意外险都没有购买，所以高额的医疗费用都需要自己承担。更让我感受到给孩子和家庭买一份保障太有必要了。”泰康人寿云浮中本部今年4月份新入职的“双冠新人王”廖小玲说。在开拓客户的过程中，她感受到云浮人购买保险特别是为孩子购买保险的意识明显增强。身边很多同学、朋友知道她在做保险代理人，都主动向她询问儿童保险方面的产品情况，而且购买保险的成交效率很高。

泰康人寿现场赔付 100万元理赔金

◎摘自《商丘网—京九晚报》2016年6月30日

“谢谢泰康人寿了，谢谢……”6月29日，在泰康人寿柘城支公司举行的“百万理赔”现场会上，保险受益人的亲属接到105万元理赔“支票”时，几度哽咽。

柘城县城关镇居民赵某于2014年7月购买了泰康人寿“全能保B款”保险，年交保费2400元，已交两年。天有不测风云。今年4月份，赵某在下班途中驾车不幸与大树相撞导致身故。接到报案后，泰康人寿柘城支公司立即组织人员到客户家中进行慰问。在确认事故为保险责任后，第一时间

将理赔款105万元转入受益人账户中。

“截至2016年5月31日，泰康人寿柘城支公司理赔共计1500余人次，理赔金额达3000万元。”泰康人寿柘城支公司总经理刘会娟介绍说，仅柘城县人民医院“健保通”窗口，就为700余名泰康客户提供了专业化、规范化、人性化的寿险服务，“健保通”累计赔付理赔金近100万元，高效的理赔服务受到了客户的高度好评。

据泰康人寿商丘中支总经理雷建刚介绍，泰康人寿商丘中支成立于

2002年4月20日。入驻商丘以来，在商丘市委、市政府的正确领导下，始终坚持总公司“专业化、规范化、国际化”的发展战略，坚持稳健经营、开拓创新的发展方针，致力于为商丘父老乡亲提供专业化、高品质的寿险服务。多次被商丘市国税局评为“诚信纳税单位”，多次被梁园区政府评为“优秀纳税企业”并进行公开表彰。目前，公司已经在全市各县(区、市)设立支公司、服务部，一些乡镇级服务部正在紧锣密鼓建设中，形成了一个覆盖商丘千万人口的寿险服务网络。

泰康人寿“健保通”直付式理赔赢称赞

◎摘自《周口晚报》2016年6月1日

风险无处不在，疾病的到来常让人猝不及防。5月11日，周口市区的晏女士突感身体不适，立即前往泰康人寿“健保通”合作医院周口市中心医院检查就诊，经检查需住院手术。晏女士家人立刻拨打95522电话报案，没想到在办理出院手续时就拿到了理赔款，让晏女士一家格外激动。

晏女士于2004年在泰康人寿办理“世纪泰康个人住院医疗”保险，该产品是一款住院医疗费用津贴型的寿险产品，在客户因疾病或意外住院期间，保险公司将以合同约定向客户支付每日的住院津贴，因意外住院一年最高可连续支付365天，同时还兼有重疾住院的每日津贴，手术费用津贴和器官移植的保障(涵盖至少1056种手术)，能满足客户对医疗保障，包含住院津贴、手术补贴、器官

移植等多项医疗保障的需求。

泰康人寿周口中支第一时间赶到医院探望，并向客户介绍“健保通”直付式理赔服务，引起了客户极大兴趣，随即在周口市中心医院“健保通”系统进行了住院登记，同时在客户住院期间协助客户上传理赔资料，由泰康总公司先行审核。5月25日，晏女士病愈。理赔人员协助客户办理出院手续，与此同时，晏女士的理赔申请也审核完毕，2550元理赔款由医院以现金形式交付至晏女士手中。晏女士和家人对泰康人寿“健保通”直付式理赔服务赞不绝口：“泰康人寿的理赔服务真是越来越人性化，越来越便捷，真没想到在出院的时候就可以领到泰康的理赔款。”

“健保通”直付式理赔是泰康人寿特有的理赔服务，是泰康人寿与协

议医院的又一次亲密合作，借助信息技术和互联网的技术优势，架起客户、医院和泰康人寿之间的桥梁，打造健康保障和医疗服务为一体的专业平台。实现了对客户一站式，全过程服务，颠覆了保险业“理赔难，理赔慢”的问题。“健保通”直付式理赔具备了“易申请、零等待、零时效”等特点，不再需要客户来回奔波。只要办理有泰康人寿的住院医疗保险，出院3日内报案，就可直接在泰康人寿定点医院“健保通”系统中登记，由公司先行审核，客户治疗结束办理出院，系统自动核算赔付金额，客户就可在医院结算窗口直接领取理赔款，从而实现出院即理赔的零等待服务，不仅缩短了理赔时效，而且大大提升了客户的满意度。

泰康人寿湖南分公司成功赔付老年防癌险

◎摘自《三湘都市报》2016年6月3日

汪女士是泰康人寿的客户，购买了泰康老年防癌险，保额9万元。今年3月，汪女士乘坐摩托车时被一小车撞倒，去到医院检查，被诊断出患有脑膜瘤，入住中南大学湘雅医院进行手术。泰康人寿湖南分公司调查核实后，根据保险合同正常赔付汪

女士9万元。

遭遇车祸是不幸的，然而，汪女士在检查中意外发现了恶性肿瘤，得以及早治疗，保险金的正常赔付缓解了治疗费用压力，可以说是不幸中的万幸。这也提醒我们，定期体检很有必要，及早干预对提高治愈率、存活

率有积极作用。同时，风险面前人人平等，每个人都应为自己和家人购买充足、适合的人寿保险，万一意外或疾病不幸来临，保险金至少可帮助家庭渡过经济难关。

曹妃甸大病客户 获泰康理赔33万元

◎摘自《河北经济日报》2016年6月3日

5月25日，早8点半刚刚上班，唐山的杨先生就手拿锦旗走进了泰康人寿曹妃甸支公司的大门，还给工作人员带了两个西瓜，并说要请大家吃饭。

看到杨先生神采奕奕，在场的泰康员工都感到由衷的高兴。据了解，2016年1月，杨先生因急性前壁间心肌梗死住进唐山工人医院。作为家里的顶梁柱，45周岁的杨先生平时身体健康，很少生病吃药。但这次疾

病来得这么突然，让杨先生和亲人都措手不及。不幸中的万幸，杨先生在泰康购买了5份保险，累计保额达28万元。吃了定心丸的杨先生在家人的鼓励下积极治疗，病情逐渐好转，共花费6万元医疗费。

在理赔现场，拿着28万元理赔款和5万元的分红，杨先生动情地说：

“人生风险无情，泰康保险有爱。我今后虽然不能再买保险了，但我要给妻子儿女都选购充足的保险。现在我

真正体会到了保险的意义，这才是对家庭最好的照顾。”

本次现场理赔也让新老业务伙伴亲身感受了寿险的意义与功用。特别是杨先生经过治疗恢复得非常好，他表示非常感谢当初代理人的坚持。“说实在的，当初这都是‘人情单’，但就是因为代理人的坚持，我今天治病才没花自己一分钱，轻松和愉悦的心情也对身体的恢复起到了巨大作用，所以再次感谢泰康，感谢保险。”