

本期精彩内容 LIFE

04 泰康脱胎换骨 全面战略布局大健康生态

“从传统寿险公司脱胎换骨，我们正向以大健康为核心的新生态、创新型保险金融服务集团大步迈进。”泰康董事长陈东升在2016年新年致辞中如是说。刚刚过去的2015年，对于泰康而言是不平凡的一年，成功完成价值转型，规模保费跃上千亿元平台，管理资产超过8300亿元。泰康正以超前的战略眼光、坚定的战略定力、强大的战略执行，展开构建大健康生态的宏伟蓝图。

——《和讯保险》

11 泰康第八个养老社区落户杭州

继2015年在全国完成七大医养社区“七城联动”布局之后，2016年1月6日，泰康成功竞得杭州龙坞大清谷地块，标志着泰康的第8个候鸟式连锁医养社区落户杭州，在全国医养布局中再添浙江杭州战略要地，形成“三亚看海、阳澄观湖，龙坞望山”的泰康养老社区特色布局。

——《上海证券报》

12 高净值人群生活方式“由奢入健” 泰康医养品牌成为首选

1月14日，“2016胡润百富至尚优品颁奖盛典”在上海拉开帷幕。胡润透露，目前医养已成为高净值人群开启新生活方式的一项重要选择，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“最受青睐的养老品牌”、“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。

——《光明网》

目录 CONTENTS



04 焦点

泰康脱胎换骨 全面布局大健康

- 04 泰康脱胎换骨 全面战略布局大健康生态 摘自《和讯保险》
- 05 秦朔访问：陈东升董事长谈金融、创业和泰康未来 摘自《秦朔朋友圈》
- 07 “娱教医养”是最大风口 服务业将成为中国经济主流 摘自《证券时报网》
- 08 各路资本布局养老社区：医养融合是关键 摘自《一财网》

10 公司动态

重要新闻

- 10 泰康在线深挖春节“刚需” 摘自《金融时报》
- 10 支付宝春晚红包首批合作名单出炉 泰康、民生保险、复星拔得头筹
摘自《每日经济新闻》
- 11 泰康“好朋友照护模式”让记忆障碍者重获美好时光
摘自《法制晚报》
- 11 泰康第八个养老社区落户杭州 摘自《上海证券报》
- 12 高净值人群生活方式“由奢入健”泰康医养品牌成为首选
摘自《光明网》
- 13 泰康摘得中国文化奖最佳战略公益奖 摘自《新华网》
- 13 泰康人寿摘得“和讯财经风云榜”两项大奖 摘自《太原新闻网》
- 14 胡润：浙江14万富豪身价超千万 93%富豪“爱运动”
摘自《中新网》
- 15 泰康养老社区八城联动 提升国人养老生活品质 摘自《深圳商报》
- 16 泰康、胡润在汉发布《中国高净值人群医养白皮书》
摘自《长江日报》

17 理赔服务

理赔资讯

- 17 在家中晾晒衣物不幸坠亡 自贡客户获泰康理赔53万 摘自《金融投资报》
- 17 通过手机获赠20万 邢台重疾客户给泰康送锦旗 摘自《河北新闻网》
- 18 泰康人寿永州祁阳服务部圆满处理11万元理赔案 真情服务温暖人心
摘自《中国新闻网》

18 产品资讯

产品推荐

- 18 泰康资产管理资产规模超8000亿元 摘自《金融时报》
- 19 泰康资产：资产配置荒下把握债市三大确定性投资机会
摘自《和讯保险》
- 19 盒子支付携泰康人寿伴您安心回家过年 摘自《中国山东网》
- 20 “五险一金”或变“四险一金”商业健康险该如何买
摘自《城市信报》

24小时客户服务电话：95522

泰康在线：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！

泰康脱胎换骨 全面战略布局大健康生态

◎摘自《和讯保险》2016年1月28日

“从传统寿险公司脱胎换骨，我们正向以大健康为核心的新生态、创新型保险金融服务集团大步迈进。”泰康董事长陈东升在2016年新年致辞中如是说。刚刚过去的2015年，对于泰康而言是不平凡的一年，成功完成价值转型，规模保费跃上千亿元平台，管理资产超过8300亿元。泰康正以超前的战略眼光、坚定的战略定力、强大的战略执行，展开构建大健康生态的宏伟蓝图。

保险业务健康发展 业务结构持续优化

近几年来，面对保险市场风云变幻，泰康不畏市场份额压力，心无旁骛，价值经营。2015年总规模保费跨越千亿元平台，可谓水到渠成，量质并举。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，占比均大幅提升一倍。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，也使泰康成为“偿二代”下为数不多偿付能力大幅跃升的公司之一。

值得一提的是，2012年泰康推出保险对接养老社区的创新模式，催生和撬动了其高客业务体系，高客业务目前已经进入增长爆发期，积累了近2万名高端客户。在年金业务方面，泰康后发先至，增速稳居市场第一，凭借受托、投资双轮驱动，管理资产合计超1200亿元。

作为泰康“互联网+”战略的重要布“子”，泰康在线财险公司也在2015年盛大开业，其纯正的“保险系”血统，引发市场极大关注，也寄托了泰康的宏大志向——泰康在线要建成互联网产寿险相结合的普惠保险

体系，并成为泰康大健康战略的互联网平台和入口。与此同时，泰康持续推进“+互联网”战略，“左手抱右手”，用互联网、云计算、大数据，全面武装传统保险销售、全面优化客户体验，让保险插上互联网的翅膀。

资管业务布局生态 投资收益再创新高

泰康始终坚持符合保险资金特征的长期投资理念和策略，稳健持续提升投资收益。2015年末，泰康管理资产总规模突破8300亿元，第三方资产管理规模跨越3800亿元。在公开市场投资方面，一般账户会计投资收益创2008年以来新高，持续保持投资优势。在新业务方面，泰康资产获得公募基金业务牌照，三只公募基金陆续完成发行，广大的个人投资者分享到了泰康专业的投资能力。

在另类投资方面，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。

泰康资产作为泰康旗下专业子公司，成为加速布局泰康大健康生态的投资“引擎”，2015年，其投资动作频频。2.2亿美元领投我买网C轮融资，刷新食品电商融资纪录；与天士力联合成立大健康产业基金，将围绕大健康产业生态圈，投资布局。

践行供给侧改革 医养融合养老模式全面落地

泰康积极践行供给侧改革，创新提供高品质的医养产品和服务，持续投入到现代医养服务业的基础设施建

设中。泰康作为中国保险业首家养老社区试点企业，养老社区建设起步早、起点高，其对标国际标准，结合中国国情，进行大胆创新突破，秉承“一个社区，一家医院”的理念，全力打造“医养融合”养老模式。

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社会资源，搭建起广泛的医疗服务网络，为客户提供健康促进、疾病预防、就医协助、慢病管理等一站式的健康管理服务。

泰康董事长兼CEO陈东升表示，“新常态”就是中国从一个新兴工业国向后工业化国家转型、从制造经济向服务经济转型的过程，城镇化在继续，服务业大发展，制造业走出去，以娱、教、医、养为代表的服务业将会得到大发展。泰康正在着力做的两件事正是医和养，打造大幸福工程、大民生工程、大健康工程，泰康致力于为日益增长的中产人群及家庭提供全方位健康和财富的管理与服务。

秦朔访问： 陈东升董事长谈金融、创业和泰康未来

◎摘自《秦朔朋友圈》2016年1月20日

金融、好金融是我今年会下功夫采访报道的领域，希望把金融问题弄清楚一些。

找谁聊这些话题呢？我想到了陈东升。他快到耳顺之年了，是“92派创业者”的代表性人物，先后创办了中国嘉德、宅急送和泰康人寿。他不仅是企业家、金融家，还是博学强记、爱思考、善总结的思想家。

陈东升曾说：“在中国经商有三个阶段，最初是被动式地为生活所迫，发财靠胆子；后来是双轨制时期，发财靠路子；上世纪90年代之后，特别是2010年后，越来越多靠脑子。一夜暴富过去了，急于求成也不成。”对自己的创业之路，他说泰康是“因时而生，因市而兴，因势而变”。他又说，年轻时恨不得一天做十件事，第二天就成功——后来说一年只做一件事，后来又三年只做一件事——现在是一辈子只做一件事，就是深耕全生命产业链，融合保险、资管、医养，把“从摇篮到天堂”变成活生生的现实，让泰康成为人们生活的一部分。

新引擎与大金融时代

秦朔：中国经济的下行压力很大，您对于接下来的走势怎么看？

陈东升：改革开放后，中国从贫穷落后国家已经成长为中等收入国家，这一步我们走过来了。下一步，就是从中等收入的发展中国家，迈向发达国家。这一步有两个特征：一是转型，二是下行。过去增长靠投资、消费、出口三驾马车，特别是投资和出口。而2012年以来，不少中小型制造企业已经到了生死关头，人工高



成本，严重产能过剩，国际市场萎缩。从金融角度看，中国企业的杠杆率太高。2008年为应对金融危机而出台的极度宽松的货币政策，使得很多企业借了钱还不起。温州、鄂尔多斯等地已经爆发了民间借贷危机，长三角一带银行的坏账率也高于往年。危机爆发的过程，正是去杠杆化的过程，这个过程注定痛苦不堪。未来，中小制造企业大量被淘汰是大势所趋，服务业才应当是中小企业的主流。

所以我认为，中国经济的转型，一是从中低端制造业向中高端制造业、向品牌价值提升；二是转移部分过剩产能和淘汰部分落后产能。

转型也会产生新的增长引擎，我的理解是三个，城镇化、大消费和新开放。城镇化是第一动力，大量中产人群的出现将帮助大消费、大金融不断崛起。以前我说21世纪的三大件就是买车、买房、买保险。买保险就是尊重生命，让不确定的生命有确定价值，这就是大金融的一部分。此前我们说的开放主要是引进来，现在的新开放就是中国企业和资本走出去。

秦朔：经济转型需要金融支持，您怎么看待金融自身也要转型？

陈东升：金融转型的实质是推进金融的市场化改革。过去的银行、保险公司、证券公司也有竞争，但不是市场化改革。不久前在一个金融论坛上，IMF副总裁朱民绘制了一个很有趣的地图，中国的人口、疆土、贸易、GDP都已经是世界级的，但是金融资产总量还不如中国香港。长期的管制和垄断经营，使金融与中国经济的体量严重不符。中国金融市场改革的起点就是这两年，利率市场化相当于价格的市场化，没有价格放开谈何市场？但随着服务业的放开，大消费时代和全民理财时代到来，金融创新、金融业大发展的时代也来临了。这个时候，特别需要企业家精神，民营、自主、自我的金融家群体的成长已经开始了。

金融改革最本质的是利率市场化改革，真正的自由竞争时代到来，加上金融管制放松，巨大的流动性、巨大的金融资产一定要探索收益实现之道。

泰康的战略和养老产业蓝图

秦朔：从中国转型的角度看，泰康未来的发展战略是什么？

陈东升：我们选择养老作为核心产业。当一国出现老龄化趋势，在相当长时间是不可逆的。目前中国已经进入老龄化社会。2014年初中国60岁以上的老龄人口已经达到两亿，而且平均每年中国会新增1000万60岁以上的老人，到2020年这个数字估计能达到2.5亿。罗兰贝格保守估计，到2020年，中国的养老服务规模将超过5000亿元，年增速将会是20%以上。所以退休金、养老金管理和投资理财是大趋势。

西方资本市场的核心构成者是退休金、养老金、人寿保险金，还有大财团、家族基金。泰康作为人寿保险公司，进军企业年金和养老金市场是必然的。2007年我们提出把养老产业作为重点产业，不断摸索，也走过很多弯路，比如最早构思的模式是在社区建养老院，建立以时间定价的服务，但没有成功。

当年做保险，我们首先就是巡游各国，看人家怎么做。现在搞养老产业我们也周游列国。比如日本的养老产业发展快，原因是颁布了《看护法》和关于养老的一系列法律，把一些菜场、小作坊、小旅馆改造成了养老院，80~100人一家，然后连锁5~10家。美国的情况跟中国很像，上世纪80年代兴起社区养老，由于互联网影响，美国的社区养老就是完全开放的，就像自己的家，想待在这里可以，想出去也可以。我第一次去美国考察养老社区，晚上兴奋得睡不着觉，感觉就是我们小时候接受的“共产主义生活”的样子，老年人非常有尊严，非常愉快，有非常好的医疗和娱乐条件。让老年人优雅地老去，就成为泰康的一个核心战略。

到今天，我们基本形成了活力养老、高端医疗、卓越理财、终极关怀“四位一体”、整合老年生命链的“大

幸福工程”，这就是我们的商业模式。这个商业模式的实现靠五大要素。一是养老社区，养老社区就是老人温馨的家；二是老年大学；三是社交俱乐部；四是高端保健、医疗健康中心。美国社区养老的老人比居家养老多活8~12岁，就是因为排解了孤独，医疗保健及时；五是满足精神需求，社区里有佛堂、教堂。

在泰康的模式里，投保人可以自主选择养老机构和医疗机构，将虚拟的金融产品和实体医养服务结合起来，拉长了人寿保险的产业链。未来我们会做家族墓地来配套养老。所以泰康的产业链是从保险到养老到医疗到理财到终极关怀，真正实现“从摇篮到天堂”，陪伴人们的一生。

另外，我还要说一句，我们的发展是着眼于未来10年、20年、30年、50年，追求稳定的正现金流，不追求高回报。有人说保险公司在炒地，我们不卖地，谈何炒地？我们是买地盖房，提供服务，长期出租。实际上，我们是在建立医养结合、长期为客户提供高品质养老医疗服务的产业，是微利的、薄利的、长期投入、要长期坚守的。因为我们不是赚快钱、短钱，而是赚长钱、赚未来平均利润，所以，未来在这个产业里的主力军就是寿险公司。

互联网金融会改变保险业

秦朔：“三马”的互联网保险有很大社会反响，泰康呢？

陈东升：互联网与金融正在互相拥抱。互联网的核心是将一切都连接起来，体验变了，效率提高了。但金融业是一个虚拟产业，需要严密监管，核心是控制风险，特别做负债经营需要大量资本金，风控很重要。在风险管控和资本约束做好后，互联网对金融的作用还是非常大的。互联网金融实际上就是普惠金融，是免费、碎片、小额、便宜，最终是金融成本的降低。比如保险，原来是信息高度不对称，销售和中间环节成本很高。就冲这两

点，互联网金融就会改变保险业，只是一个时间的过程，一个温水煮青蛙的慢过程。

泰康已经推出了“飞常保”和“铁定保”，完全免费赠送并一年内有效。只要在微信、微博关注泰康人寿，一分钟，输入你的姓名、身份证号码、电话号码，就可以领取1年期航空意外险100万。过去这是谁都不敢想象的，你可以无数次地坐飞机，不需要再每次都去买保险了。你坐高铁也是一样的，也是一分钟，输入姓名、电话号码、身份证号，一年期的50万保额的铁路意外险送给你，这是不是普惠金融？有人说，你们是做生意的，你们是为了得到客户的资料。当然是的，但是我们也给客户提供了服务，你每次坐飞机要花钱去买保险，现在不用买了。这就是普惠，免费的普惠，廉价的普惠。

再比如，淘宝上的一些小商户，也是一个小老板，三五个员工，大部分是没有保险的。泰康通过阿里金融，向阿里的买家和卖家、一些小商户和小老板及员工们开发和推出了一款名为“乐业保”的产品。每个月只要拿出10元，可以得到10万元的癌症和死亡的保险，现在已经拥有了十几万客户。

去年11月18日，泰康在线财产保险公司成立，是国内首家由中国大型保险企业发起成立的互联网保险公司。泰康将“保险+互联网”“互联网+保险”齐头并进，把虚拟的保险金融产品连结养老医疗实体，以大健康为核心，构建O2O平台。

2013年初，高盛董事长和陈东升有一次交流。高盛董事长认为，20世纪是美国的世纪，21世纪一定是中国的世纪。从20世纪至今，美国经历了1930年代的大萧条、1972年石油危机以及其后的10年滞胀，再到2008年的金融危机。他说，美国经历了这么多危机，但一直在学习、在发展。中国的步伐完全可以放缓一点，遇到挫折和挑战并没有什么。

陈东升说，今天中国的经济问题是结构性问题，不是长期问题，长期的问题只有老龄化。不要担心今天经济发展慢了，今天的慢，是为了未来的快。他说美国的高增长有三波清晰的浪潮：工业化、城市化浪潮诞生了石油大王、钢铁大王这样的工业巨头；

二战后中产阶级崛起和消费浪潮，诞生了可口可乐、迪斯尼等一大批伟大企业；20世纪70年代后出现的计算机、互联网等数据革命浪潮，出现了改变人类生存方式的一大批互联网公司。而中国呢，工业时代、消费时代、数字时代在同一个时点上交汇了。

这是人类历史上少有的商业机会，但转型的中国，要把握机会、防范陷阱也不容易。陈东升想了他能想的，做了他能做的，未来我希望他能写他想写的。中国的金融史，不只是大型国有金融机构的发展史，也是泰康这样的现代化新兴民营金融机构的探索史。

“娱教医养”是最大风口 服务业将成为中国经济主流

◎摘自《证券时报网》2016年1月13日

目前，养老和医疗行业已经成为中国高净值人群关注的焦点。作为传统寿险公司的泰康人寿几年前便提出医养结合的大战略，并已陆续在全国8个城市布局建设医养社区。

泰康人寿何以把握到此机遇，在中国老龄化时代到来的时候，能够引领潮流，提出“四位一体”的新商业模式？近日，泰康人寿董事长兼CEO陈东升在一次媒体会上从更宏观的层面对上述问题进行了阐述。陈东升认为，服务业将是未来中国经济主流，服务业社会主要的需求是“娱教医养”，“娱教医养”也是泰康人寿“最大的风口”，泰康人寿将专注医疗和养老产业。

“娱教医养”是泰康最大的风口

据悉，“四位一体”商业模式是泰康人寿独创的跨医疗、养老、健康等多领域的创新型养老模式，包括“活力养老、高端医疗、卓越理财、终极关怀”四大板块。

“现在，供给侧的结构改革、产业结构调整、服务业大发展、制造业走出去，接下来要看工业社会和服务业社会的问题是什么。”陈东升表示，工业社会是“衣食住行”，服务业社会

是“娱教医养”。

陈东升表示，“我们又抓住了新的商业机会，现在都讲风口，泰康人寿最大的风口就是‘娱教医养’。”

陈东升同时表示，泰康人寿不会去做银行和证券，会一心一意从事医养。据悉，目前中国已经成长为第二大经济体，数据显示，中国10亿美金以上的富翁数量全球第一；中产人群将是美国人口总和，超过1亿，65岁以上人口占比超10%，也就是1.4亿。

陈东升介绍道，泰康人寿医养模式是把医养、资管、保险形成一个圈。其愿景即专业化经营、深耕寿险产业链，“从摇篮到天堂”持续一生为客户提供服务，泰康人寿的定位是为日益增长的中产人群提供健康财富的管理与服务。

服务业将是未来经济主流

现在，中国有两个词最时髦，一个是经济新常态，还有一个是供给侧的结构性改革。

陈东升提到，中国目前已经进入工业化后期、城市化巅峰期、服务业井喷期，这是新常态的核心，正因如此，我国在35年的发展，一个放大

的中产人群正在崛起。

“每年我国出国旅游的居民有1亿多人，花1万亿元人民币在采购国外的日化用品，包括到日本去买马桶盖已经成为国人讨论的大问题，这说明我们的供给结构发生了矛盾。中产阶级形成新的消费，但是工业生产、社会企业供给没有跟上。”陈东升提到。

针对未来10年的中国经济发展，陈东升认为，如果这一次经济结构转型能够成功，中国最起码还有10年的高增长，“虽然可能不是过去的11%~12%的增速，但6%也属于高增长。”

陈东升同时认为，未来制造业在中国工业化过程中还会继续存在，但是高峰期已过，企业的估值上不去，眼光要放在服务业，服务业发展要看第三产业。

“在美国的经济结构中，80%以上是服务业。现在中国的服务业占比是51%，如果达到85%，还要提升34个百分点。如果服务业每年多增长1.5个点，还有10~20年的发展，服务业的崛起应该是未来中国经济的主流。”他表示。

各路资本布局养老社区：医养融合是关键

◎摘自《一财网》2016年1月13日

面对高净值人群养老的巨大缺口，各路保险、地产资本早已开始布局养老社区或养老地产。同时，医疗成为决定中高端养老社区成败的关键所在，所以“医养融合”正成为未来养老社区发展的大势所趋，而如何真正做到“医养融合”并不容易。

中国有多少千万富豪？截至2015年5月，中国大陆千万高净值人群约121万人，比去年增长11%，亿万高净值人群约7.8万人，增长率高达16%。

这是1月9日，胡润百富董事长兼首席调研员胡润在泰康人寿主办的《2015中国高品质医养论坛暨高净值人群医养白皮书》发布会上给出的数据。

胡润还表示，随着中国老龄化加剧，中国高净值家庭老年成员达到350万人，理想的养老状态，除了普遍注重医疗、健康、环境等，精神层面也备受重视。“没有想到超过七成的高净值人群会考虑养老社区，44%会考虑入驻中高档养老社区。”胡润说。

这一数据无疑给最早布局养老社区的泰康人寿的战略提供了支撑。《第一财经日报》采访发现，面对高净值人群养老的巨大缺口，各路保险、地产资本早已开始布局养老社区或养老地产。

保险、地产争相布局养老社区

2015年6月26日，泰康人寿在北京的养老社区燕园开业，这是泰康之家的旗舰店，全部建成后可容纳3000户、约4500位老人入住。用泰康之家副总裁兼养老社区事业部总经理刘淑琴的话来描述，燕园是一个四位一体的独立社区，既是老人生活

的家，又是可以唱歌、跳舞、游泳、健身、看电影的俱乐部，还是老年大学，也是一个高级医疗保健医院。

其中也不乏社会知名人士入住，北京大学中文系教授钱理群卖掉房产入住泰康之家，80岁的中央电视台原副台长陈汉元也选择入住泰康之家。他说，我现在过得很好，不用女儿担心了。

泰康模式来自于模仿复制国外先进经验，从2007年开始，泰康人寿就到美国、日本、澳大利亚等国考察其养老社区的模式，最后确定学习美国的“凯撒模式”。泰康人寿用了8年时间在北京、上海、广州、三亚、武汉、成都、苏州、杭州等8个城市拿地开建养老社区。

在论坛现场，泰康人寿董事长兼CEO陈东升表示，在8个城市布局之后，下一步重点要解决深圳养老社区和医院的建设。泰康拟将占公司总资产10%~20%投入到养老社区之中。未来泰康人寿将在全国投资1000亿元，建设10~15个养老社区。

从资金来看，险资和地产资金对于投资收回成本的周期需求不同。一名房地产业内人士对记者表示，房地产行业资金投入量大，回收期长，若没有其他社会低成本资金的支撑，单个企业很难实现规模化发展。养老的核心在于服务，这就要求房地产企业在开发建设健康养老社区之余，还要继续整合医疗、保健、护理等行业资源，这无疑对开发商提出了更高的要求。

相比之下，寿险资金更有优势。泰康人寿助理总裁兼高客部总经理汪刚表示，大型人寿保险做养老社区是绝配，所有大型人寿保险公司最大的特点是资金长期性，未来泰康

要拿1000亿元资金去做养老社区，大约占总资产的1/10，我们可以有8年、10年的刚性投资不赚钱，可以用八九千亿元的资金去覆盖这部分效益，所以只有大型保险公司才能来做。

陈东升投资医养的逻辑是，中国正从工业化向后工业化转型，向以服务业为主的社会转型，一个庞大的中产人群正在崛起，最大的风口就是娱教医养，“这也是为什么泰康人寿不做银行和证券，一心一意做医疗和养老”，基于此，泰康人寿提出未来要做中国最大的连锁养老集团，医院管理集团和终极关怀提供者。

医养融合是难点

在这些不同层次的养老社区里，什么是最关键的条件？根据胡润百富的调查，专业医疗是中高端养老社区吸引高净值人群的最主要原因，其中包括医疗设施及护理人员，其次是膳食管理、定期体检、娱乐活动、自然环境和健身活动，其比例均超过五成。而高净值人群担心的包括医疗配套设施不完善，医护人员素质低，医生技能水平难以保证等方面。总体来看，医疗是决定中高端养老社区成败的关键所在。

2015年11月13日，国务院发布了《关于推进医疗卫生与养老服务相结合的指导意见》（下称《意见》），提出新时代背景下创新养老服务模式，将养老服务同医疗资源相结合，从而更好地服务人民，服务社会。

“医养融合”模式，指将老年人健康医疗服务放在更加重要的位置，将护老中心和老年医院相结合、将生活照料和康复关怀相结合的新型养老服务模式。既包括传统的生活护理服务、精神心理服务、老年文化服务，



更重要的是包括医疗康复保健服务，具体有医疗服务、健康咨询服务、健康检查服务、疾病诊治和护理服务、大病康复服务以及临终关怀服务等。

《意见》提出，养老机构可根据服务需求和自身能力，按相关规定申请开办老年病医院、康复医院、护理院、中医医院、临终关怀机构等，也可内设医务室或护理站，提高养老机构提供基本医疗服务的能力。其中提出，到2020年所有养老机构能够以不同形式为入住老年人提供医疗卫生服务。

在实践层面上，泰康养老社区率先开创了医养融合的高端模式。泰康燕园配建了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。对外则通过康复医院与知名三甲医院建立绿色通道合作，与国际一流医院建立国际医疗直通车转诊服务。同时，社区签约了999急救车驻场，可及时响应紧急医疗救助需求。

在软件上，泰康之家采用了1+8的管理模式，一个个案管理师，有管家、社工、心理、营养师、康复治疗团队、照护人员、医疗服务家庭医生，形成全程服务。

目前看来，泰康之家医养融合的概念受到了一定的认可。清华大学公

共管理学院就业与社会保障研究中心副主任、副研究员刘广君在上述论坛上表示，泰康构建全产业链养老服务的模式，不仅在中国，放眼世界，这个模式也是没有的。在医养融合方面，泰康做了很多超前的事，很重要的一点是打造了行业标杆。

但在医疗界人士看来，医养融合并不简单。中国中医科学院广安门医院国际医疗部主任刘馨雁在上述论坛表示，医院的房子盖好后，医生、护士不好培养。医养融合接触到和医院有关的问题都会面临一个困境，就是技术人员、技术团队怎么培训，只有花了时间和精力，把技术团队建立起来，才能来探讨是否建立医院。建立医院对老年人的养护是很重要的，但建立医院之前，可以先从建立社区保健开始。养老可以通过年龄分层管理，有些人用社区保健就可以实现了，有些人必须与医院的技术力量结合才可以实现，在这个过程中培养自己的团队。这样的一天，可能需要三五年，养老社区与大型养老医院在技术团队完善的基础之上结合，养老社区就会进入更加良性的循环。

深圳市第二人民医院副院长陈斌也表示，他去过全世界很多国家，看了很多养老机构，说是医养结合，但是真正做到的没有几家。要想做得比较好，需要有强大的医疗团队。

另一方面，像泰康之家这样专为高净值人群服务的高端医养融合模式，是否存在可推广、可复制性就存在探讨空间。陈斌表示，高净值人群在中国养老不成问题，在家里养老也好，在机构养老也好，医疗问题都能解决。没有解决的是中产的空巢老人，这些人群中，一是缺乏机构养老的意识，二是资金问题，单纯养老不成问题，但是医疗费用是无底洞。现在国内都在探讨，哪一部分是医保出，哪一部分自己出，还没有统一的规定如何来划分？怎么真正做到医养有机结合，而且在资金上有保障，这是一个长远的过程。

泰康在线深挖春节“刚需”

◎摘自《金融时报》2016年1月13日

一张回家的车票，无疑是春节期间最紧俏的商品。新年伊始，面对花费了大量时间和精力仍未如愿抢到票的群体，泰康在线联手携程旅行网推出“泰想家抢票险”。据了解，在携程旅行网的云抢票神器中，只需输入站点、出发时间进入抢票环节，一旦抢票神器失手，购票者只需勾选泰康人寿的出行保险套餐并支付成功，就可获得一份抢票险。

泰康在线产品经理表示，“泰想家抢票险”的核心理念在于抓住购票者抢票难的“痛点”和解决理赔难的“痒点”。在保险场景化的趋势下，此前从未有险企将此作为场景构建的突破口，究其原因，理赔标准难界定是一大问题。不过，泰康在线凭借与携程旅行网的深入合作，通过对用户

购票行为大数据进行挖掘，清晰地界定了理赔标准。据上述人士介绍：“泰康在线在后台与携程旅行网进行系统对接，可实时获取购票者的抢票行为数据。如果在约定的时间内购票者没有抢到票，我们将直接启动理赔，把理赔流程缩减到最短。”

近几年，随着互联网的不断普及，无论在需求、产品等方面都出现了全新的“线上场景”，各家互联网公司都在保险产品的场景构建上发力。作为在互联网保险领域深耕了15载的老兵，泰康在线则有自己的独出思路，泰康在线负责人对记者说：“我们不只为噱头和眼球，而是要创造一些真正能为用户带来价值的产品。所以，在产品责任的挖掘上，泰康在线一直在用户日常生活的具体

场景中寻找‘刚需’。”

面对中国人一年一度最重要的节日，泰康在线深挖春节期间民众的“刚需”，在宣布推出“泰想家抢票险”后，又宣布与支付宝达成战略合作，在猴年除夕夜通过支付宝“咻红包”功能向全国人民派发红包拜年。据悉，除夕当晚央视春晚直播时，观众可以根据主持人的提示，打开支付宝就可以抢到泰康在线派发的新春红包。“咻”到泰康在线红包的观众，还可分享给亲朋好友，将好运传递。另外，观众还有机会领取到泰康在线派发的春节保险礼包，用于保障在春节期间的出行安全。泰康在线天猫旗舰店、官网、支付宝服务窗等平台还将同步推出一系列保障产品，为春节期间用户的健康、出行、家庭财产安全提供全方位的保障。

支付宝春晚红包首批合作名单出炉 泰康、民生保险、复星拔得头筹

◎摘自《每日经济新闻》2016年1月8日

1月7日，央视与支付宝在北京联合发布了今年春晚的互动新玩法——“咻红包、传福气”，而首批合作品牌名单也在今天出炉。全球的观众，在除夕夜看春晚的同时，手机打开支付宝就可以参加“咻红包”活动，还可以与央视春晚的现场进行互动。今日，支付宝也公布了首批红包合作品牌商的名单，泰康在线、民生保险和复星集团等企业拔得头筹，将在春晚当天通过支付宝为全国人民派发福气红包。

央视春晚的超高收视率与超过9亿的收视人群，支付宝超过4亿的实名活跃用户，加之阿里巴巴与蚂蚁金服两大集团的生态圈资源，让“咻红包”成为春节期间最有影响力的全民互动平台。

目前已经与支付宝联合，将在春晚当天为全国人民派发福气红包的品牌有：泰康在线、华为手机 & 荣耀手机、民生保险、瑞东集团、复星集团携手老庙黄金、Club Med 地中海

俱乐部、德邦证券、德邦基金、恒利证券、滴滴出行、众安在线、金字火腿、巨人网络、优酷土豆、天弘基金、恒大冰泉、恒大兴安粮油、恒大新西兰卡哇熊奶粉、银泰商业、魅族等。

泰康在线财产保险股份有限公司总经理兼CEO王道南表示，红包加速了移动互联网在三四线城市和各年龄群体中的普及，为普惠金融的发展奠定了用户基础。泰康希望和支付宝以及春晚一起，共同推动这一进程。

泰康“好朋友照护模式” 让记忆障碍者重获美好时光

◎摘自《法制晚报》2016年1月18日

罹患老年痴呆症是怎样一种体验？就好像是你到国外旅行，却不会说那一国的语言，无法与人沟通，不知道付费电话该如何使用，风俗习惯完全不同。

相比于发达国家，中国社会对老年痴呆症的了解仍比较有限，大部分患有痴呆症的老年人都未能得到专业的照护和康复训练。日前，泰康养老社区借鉴美国失智症护理方案推出了国内的“好朋友照护模式”，为认知障碍人群提供专业的养老照护，获得了良好效果。

泰康“好朋友照护模式”是针对失智人群定制的康复治疗方​​案。这一方案建立在对个人经历的理解基础上，配合患者演绎、重温过去的记忆点，通过搭建记忆小镇与环形回廊，像拼图那样循序渐进地帮助患者找回自我认知。

70岁的张先生患有阿尔兹海默症（俗称老年痴呆症），早在10年前，他的家人就发现他出现了老年痴呆的

症状。

让家人苦恼的是，张先生总要求出门上工地。他退休前，经常要去工地视察工程。患病后，老人以为自己还是原来的职务，总要求出去“视察”，家人若纠正他，往往引起老人严重的暴怒，有时夜里起床也要往外游走。家人只好24小时不间断的看护，为此疲惫不堪。

后来，张先生经朋友推荐住进了泰康之家·燕园的记忆障碍照护区。在这里，张先生拥有一个由泰康营养师、康复师、医疗专家、社工人员等组成的专业照护团队，并在经历了一段时间的照护后，情绪和生活都趋于稳定。

泰康的“好朋友照护模式”的核心是“要承认他存在的世界”，基于这个核心，照护团队在张先生的房间“模拟出一个办公区”：有办公室、办公桌，还专门为他配备了“秘书”。白天，张先生进行“工地视察”时，“秘书”全程陪伴。通过认可型的配

合，既可以让老人心里愉悦，同时也可以帮助老人消耗体力，让他较易入睡，减少夜晚常有的失眠问题。

泰康护理专家表示，情绪抵触与行为异常是老年痴呆患者因记忆错误而产生的客观存在的行为，如果直接矫正或斥责，会进一步加强患者自己的错误认知，对病情发展不利。像张先生这样的老年痴呆患者，他的记忆停留在过去的历史里，社区陪护人员就要仔细研究老人那个年代的历史，在交流中与患者产生良好互动，认同他们的观点，帮助其维持一个良好的身心状态。

持续照护一段时间后，张先生的生物钟已调整到一个正常规律，子女表示，相比过去的状态，现在老人整个人变得更为平静、情绪也稳定下来了。

目前，记忆障碍照护已成为泰康中长期照护区域中的一项亮点服务，适合患有老年痴呆症状的患者入住。

泰康第八个养老社区落户杭州

◎摘自《上海证券报》2016年1月9日

继2015年在全国完成七大医养社区“七城联动”布局之后，2016年1月6日，泰康成功竞得杭州龙坞大清谷地块，标志着泰康的第8个候鸟式连锁医养社区落户杭州，在全国医养布局中再添浙江杭州战略要地，形成“三亚看海、阳澄观湖，龙坞望山”的泰康养老社区特色布局。

根据此前多次选址经验，泰康对养老社区选址严苛：临近市区、自然环境好、周边配套完善。杭州项目环绕于西溪湿地、之江旅游度假区之间，到杭州市中心直线距离仅11公里，风景优美、闹中取静、交通便利。周边配套优良，是杭州主城区不可复制的绝版地块。

据介绍，根据大清谷地块周边的优势资源，泰康将打造超600户规模的高品质养老社区。项目周边的医疗配套优良，杭州市西溪医院、浙江省人民医院望江山分院环绕，整个区域可为养老社区提供全方位的医疗配套服务，使得该项目具备打造城市高品质养老社区的优质条件。

高净值人群生活方式“由奢入健” 泰康医养品牌成为首选

◎摘自《光明网》2016年1月14日

1月14日，“2016胡润百富至尚优品颁奖盛典”在上海拉开帷幕。胡润透露，目前医养已成为高净值人群开启新生活方式的一项重要选择，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“最受青睐的养老品牌”、“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。

“胡润百富至尚优品”是基于《2016中国千万富豪生活方式与品牌倾向》的调研结果，旨在揭示中国顶尖圈层的品牌认知、消费习惯以及生活方式的转变与偏好。调研结果显示：泰康医养品牌备受高净值群体青睐，其原因是泰康拥有标准化、专业化、高品质的医养社区，以及高度契合高净值人群医疗养老需求的保险产品，令高净值人群能充分享受到健康保障和财富增值带来的美好生活。

高净值人群医养消费诉求增多

医养成为高净值人群开启新生活方式的一项重要选择。近些年来，随着财富的逐步积累与生活观念的转变，高净值人群的消费方式也处于“由奢入健”的转变时期，由单纯追求奢侈品物质，如名牌衣服、豪车等，逐步转变到如今渴望新兴的健康生活方式，如关注医疗资源、教育资源等。

胡润百富董事长兼首席调研员胡润介绍：“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。因此，今年的颁奖盛典除了一如既往地颁发豪车、珠宝、酒水、旅游地产等12类奢侈品的最佳品牌，还新增了三类健康养老领域的奖项。”

此次，泰康获颁中国千万富豪“最受青睐的养老品牌”；其首款保险与养老社区相结合的综合养老计划产品——“幸福有约终身养老计划”获得“养老保障计划最佳表现奖”；由泰康人寿投资建设的国际标准医养社区——泰康之家·燕园获“中高档养老社区新秀奖”。

这是泰康人寿多年以来在医疗和养老产业的探索实践的结果，结合国家鼓励大健康产业的政策，以医养结合、整合国际一流医疗资源、提供财富管理服务等多种创新形式，泰康致力于大民生工程、大健康工程，不断提高和改善中国人的养老生活品质。

泰康医养品牌成为 高净值人群养老首选

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。

经过8年深耕，自2015年6月26日泰康燕园养老社区投入运营之后，燕园社区作为泰康医养社区的开启之作，致力于为中国长者打造一个退休生活的养老“桃花源”，社区倡导的“活力生活、文化养老”的理念获得居民的广泛认可。

同时，泰康前瞻性地在全国布局“候鸟式连锁医养社区”。继2015

年在全国完成七大医养社区“七城联动”布局之后，2016年1月，泰康再下一城，第8个医养社区落户浙江杭州。2016年，上海申园、广州粤园养老社区将陆续投入运营，让更多长者安享活力、有尊严的养老生活。

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。去年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；去年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。

为高净值人群提供 医养和财富管理一揽子解决方案

在高净值人群对养老、医疗服务需求日益增加的同时，也带动了健康和财富管理市场的发展。

据《白皮书》调查结果显示，出于对自身健康管理和财富管理的追求与保障，约109万高净值人群拥有商业寿险，年交保费规模达400亿元。随着中国高净值人群近年快速增长，“健康医疗”与“家族传承”成为了高净值人群两大需求。

此次获奖的泰康人寿“幸福有约终身养老计划”由指定的保险产品和泰康之家的“入住养老社区确认函”共同组成，通过将传统的养老保险与现代的养老社区相结合，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。此外，该产品还可以附加终身医疗保险、终身重疾保险、高额定期寿险和高额意外保险，满足客户的多方面保险需求。

泰康摘得中国文化奖最佳战略公益奖

◎摘自《新华网》2016年1月14日

1月13日，在人民日报社《国家人文历史》杂志、《证券时报》主办的2015年度CSR中国文化奖颁奖盛典上，泰康人寿凭借公益投入的充分性和公益战略的一致性，摘得最佳战略公益奖。此次获得中国文化奖的还有同仁堂、中国农业银行、雅昌文化集团等9家知名企业。

“CSR中国文化奖”着眼于企业在文化领域中履行应尽的社会责任，通过企业促进文化发展，支持文化教育和建设，鼓励文化交流，加强文化研究，推动文化传承和创新。一方面企业掌握着丰富的文化支持资源，从资金帮扶、技术支持到管理经验不一而足；另一方面，企业家群体是最富有创新精神的群体，而企业家精神对于中国文化保护和文化发展具有举足轻重的引领作用。

此次，“CSR中国文化奖”将最佳战略公益奖颁发给泰康人寿以表彰泰康人寿及董事长陈东升先生近年来为文化公益项目所做出的努力与成绩。

作为国内大型人寿保险公司，泰康人寿经营的是最具人文关怀的产业。因此，从立司之初泰康就秉承着“分享成功，奉献社会”的理念，积

极承担企业社会责任。至2015年底，泰康已形成从小学、中学、大学到经济理论创新奖的全面公益捐赠体系。连续8年赞助中国的“西屋奖”东润丘成桐科学奖，连续7届赞助中国经济学界最高奖之一中国经济理论创新奖，连续14年赞助亚布力中国企业家论坛，公司及董事长陈东升个人累积用于公益事业的捐款超两亿元。

泰康人寿董事长陈东升先生不仅是国内金融、企业界的杰出代表，也长期关注文化、艺术、教育、社会公益事业。2003年，作为政协委员，他就在北京市政协会议上提案发展文化产业；2004年3月，他在北京市政协会议上递交议案呼吁保护798，保护当代文化发展，是推动政府最终保留这一艺术区的关键人物之一。2003年，泰康人寿设立泰康空间，开创国内企业收藏之先河，同时支持中国当代艺术，长期赞助、支持年轻艺术家的实验性创作。2012年9月，陈东升先生获得第二十一届万宝龙国际艺术赞助大奖，肯定其在赞助支持当代艺术发展、培养青年艺术家方面所做出的杰出贡献。

2015年5月，陈东升先生捐建



造武汉大学万林艺术博物馆，开创了国内大学由校友个人出资捐建具有专业水准的艺术博物馆的先例，为我国高校博物馆事业发展提供了样本。博物馆将兼具校内学术研究、展示和面向校园之外公众教育的多重功能。

目前，泰康正着力发展医疗、养老两大产业，解决迫在眉睫的人口老龄化问题，致力于打造大民生工程、大健康工程。泰康的战略就是跟随中国经济发展，关注民生所需，在企业发展的同时奉献社会，创造更多社会价值。

泰康人寿摘得“和讯财经风云榜”两项大奖

◎摘自《太原新闻网》2016年1月12日

1月9日，由和讯网主办的第十三届中国财经风云榜暨“改革新动力”财经年会在北京成功举办。泰康人寿保险股份有限公司凭借泰康个险及泰康养老2015年度的优

秀业绩与卓越表现，泰康人寿副总裁兼个险事业部总经理程康平获得“2015年度保险营销领军人”称号，泰康养老获得“2015年度专业险公司”称号。

活动现场，作为获奖特约嘉宾，程康平受邀参加了和讯网保险中心主办的“对话保险经理人”视频专访。程康平表示，个险的优异成绩源于公司清晰的战略，个险队伍积极推进、

落实、落地。在服务业大发展以及保险代理人资格放开的历史机遇下，依托互联网武装个险队伍，强军行动助力组织发展，引入医养理念配合产品销售，坚持价值经营实现量质并举，实现个险渠道的快速发展。针对行业内个险渠道冰火两重天的现象，程康平表示，经过长达 10~20 年的积累和投入，泰康人寿网罗了大量的优秀人才，经营管理团队也越来越成熟，教育培训、过程管理等方面的能力不断增强，已经成为一个巨大的“容器”，能够装更多的“水”，管理好更多的代理人队伍。虽然个险渠道优势明显，但是养成期长，投入巨大，在马太效应下，发展个险渠道成为中小保险企

业无法越过的壕沟，放弃不失为是一种战略的选择。

2015 年，“互联网+”强力来袭，迸发出前所未有的机遇，源源不断注入创新活力，成为保险业的下一个风口。作为首家由中国大型保险企业发起成立的互联网保险公司，泰康在线副总裁兼首席运营官丁峻峰受邀参加“互联网时代的保险产品重塑”圆桌论坛。丁峻峰表示，未来互联网保险要有场景化，更多和互联网场景相结合，同时需要和大数据结合。互联网保险产品的前景是跨界融合，互联网保险应该和很多领域有结合与碰撞的空间。在这个过程中，我们要明确，创新不是噱头，更多为责任；不是眼

球，更多是担当。

“和讯财经风云榜”由中国财经第一网站——和讯网发起，中国证券市场研究设计中心（SEEC）等机构联合主办，迄今已成功举办十二届。历届财经风云榜均设置包括银行、证券、保险、基金、期货以及上市公司等金融及相关行业的多个奖项，已经成为金融及相关行业盘点一年收获，展望行业未来的最具权威及影响力的年度评选之一，也是国内主流财经媒体密切关注和广泛报道的财经年度盛事。泰康人寿获得两项大奖，体现了业内专家、财经媒体以及社会大众对泰康人寿经营能力和服务品质一致认可。

胡润：浙江14万富豪身家超千万 93%富豪“爱运动”

◎摘自《中新网》2015年11月9日

作为改革开放的前沿，浙江经济多年来的高速增长，催生了大批富豪。那么，在浙江有多少富豪？他们有些什么爱好，又打算怎样养老？1月8日，胡润百富与泰康人寿在浙江杭州发布的《2015 中国高净值人群医养白皮书》显示，浙江身家超千万的富豪已有约 14 万人，在全国占比达到 12.07%，位居第四。

这份名为《2015 中国高净值人群医养白皮书》是国内首份针对富裕阶层的专业报告。

胡润，胡润百富董事长兼首席调研员。他曾留学中国人民大学学习汉语，留学日本学习日语，通晓德语、法语、卢森堡语、葡萄牙语等 7 种语言，在会计师行业拥有 7 年安达信伦敦和上海的工作经验。1999 年，胡润推出中国第一份财富排行榜“百富

榜”。

胡润介绍，净值人群是指个人总资产 1000 万元以上的人群。资产主要包括个人所拥有的固定资产和流动资产。

胡润称，截至 2015 年 5 月，中国内地总资产 1000 万元以上的高净值人群数量约 121 万，同比增长 11%。从省市分布来看，高净值人群数量排在前五位的是北京、广东、上海、浙江、江苏。“最近一年，浙江乃至中国人创造财富的速度增长很快，甚至中国身家超过 10 亿美元的中国富豪数量首次超过美国。值得关注的是，相比于欧美等国家，中国的富豪很年轻，超千万资产的高净值人群平均年龄 40 岁，亿万高净值人群平均年龄 44 岁，总资产达到 60.5 万亿元。”

“浙江 3/4 的富豪有健康困扰，

63% 的富豪每年体检一次，21% 每半年体检一次。”胡润披露，但这些富豪对隐私的要求正越来越高，受访者选择未来 3 年内尝试私人医生的比例达到 40%，私立医院和私人医生渐成趋势。

调研数据显示，93% 的浙江富豪们爱运动，每个月运动次数至少 14 次，平均一个星期三个多小时。值得一提的是，这些富豪们最爱的运动居然是跑步。“5 年前，你问这些高净值人士最喜欢的运动，他们可能会回答游泳、高尔夫。但现在，他们更喜欢的是跑步。”胡润半开玩笑地表示，这些富豪们正越来越多的关心健康、养老、医疗、保险等问题，具体到浙江而言，70% 浙江高净值人群对中高端养老社区感兴趣。

泰康养老社区八城联动 提升国人养老生活品质

◎摘自《深圳商报》2016年1月14日

1月9日，泰康人寿携手胡润百富主办的中国高品质医养论坛暨《中国高净值人群医养白皮书》新闻发布会在深圳举行。这是中国首份针对高净值人群养老和医疗需求的专业报告。泰康人寿董事长兼CEO陈东升表示，泰康人寿已率先完成了北京等8地的连锁布局，未来珠三角及深圳是泰康养老医疗布局的重中之重，希望让更多人享有高品质养老生活。

超七成高净值人群对中高端养老社区感兴趣。据悉，本次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深入访谈。

胡润百富董事长兼首席调研员胡润解读《中国高净值人群医养白皮书》指出，近几年，中国高净值人群数量递增和中国老龄化速度加快。权威调研结果显示，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。深圳是除了北京之外的上市企业家最多的城市，千万高净值人群数量已达1.9万。

数据进一步显示，超九成高净值人群经常运动、关注健康，近九成高净值人群拥有商业寿险，超七成高净值人群对中高端养老社区感兴趣，而医疗是决定中高端养老社区成败的关键所在。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。

泰康成为中国医养产业的领航者，泰康人寿董事长兼CEO陈东升在主题演讲时指出：中国正从工业化向后工业化国家发展，世界三大科技创新“移动互联+大数据”“基因技术+生命科学”“人工智能+工业4.0”是改变人类进程的伟大核心力量，将改变中国社会经济结构状况。中国经济发展新常态以“城镇化继续”“服务业大发展”“制造业走出去”为代表。服务业发展集中娱、教、医、养领域，随着经济转型，供给侧改革，中产人群崛起，服务业下一个最大的风口是医养。泰康就是紧跟中产人群崛起，与中产人群一起成长，为中产人群提供“从摇篮到天堂”的健康财富管理服务。

陈东升强调，泰康的定位是保险、投资、医养三大板块，经过9年深耕快速发展成为中国医养产业的领航者。截至目前，泰康已率先完成了北京、上海、广州、三亚、苏州、成都、武汉以及杭州8地的连锁布局。2015年9月，泰康战略投资南京仙林鼓楼医院，构建“保险+医养”新型医疗体系。11月，泰康首个康复医院——泰康燕园康复医院落成，创新医养融合模式落地。另已在北京九宫山、惠州罗浮山圈地在建纪念园。未来5~8年，泰康人寿拟在全国投资1000亿元，发展养老医疗产业。珠三角及深圳是接下来医养布局的重中之重。

泰康医养战略核心是“活力养老、高端医疗、卓越理财、终极关怀”四位一体大幸福工程。10年磨一剑，泰康致力于发展养老-医疗-终极

关怀垂直生态链，成为中国养老社区、医院、终极关怀最大连锁集团。

让长者享受快乐安全感，消除孤独感。陈东升表示，泰康人寿发展医养战略有两个条件。一是中国经济发展，中产人群崛起，二是人口老龄化提前到来。泰康人寿创建养老社区的动机是要改变中国人对生命的态度和老年生活方式。生老病死是人生规律，但每个阶段都应该有品质。泰康医养社区从客户体验着手，所有落地项目的生活居住环境堪比五星酒店式公寓。有养者必有医，医养特色服务包括自建康复医院、健康管理、顶级医疗资源。具体包括三甲医院绿色转诊，全球医疗直通车、系统化康复护理、个性化健康管理，高端名医诊断等。社区内配备康复师和管家，一名管家管理服务20位老人。遇到身体不适状况，一按紧急呼叫器，管家两分钟内赶到。

泰康医养社区实现“五位一体”。陈东升认为，其本质是排解孤独的、有尊严的、快乐安全的、完整的医养中心，引进国际领先的CCRC持续关爱养老模式对不同阶段老人提供专业照护，与普通养老院有很大的区别。他说：“医养社区是家，入住居民能够独立自主；是老年大学，这里提供丰富的文化、娱乐活动和多种体育设施；是优雅开心俱乐部，有利于居民之间开展社交；还是保健医疗中心；同时也是精神家园。”据悉，目前泰康医养社区主要入住居民为高知、高管、高干人群，退休机关干部、专家教授乐意选择。购买相对应的保险产品总保费200万元及以上，即享入

住资格。

“保险 + 医养”创新商业模式具有长久生命力，按照“保险 + 医养”的模式走下去，诸如养老社区土地、医疗机构长期投入等成本将进一步拉长泰康人寿的投资回报周期，且投资规模大，需长期资金支持。对此陈东升表示，人寿保险与医养嫁接是“绝配”。按照当前的估算，预计每个项目开业后五年实现收支平衡。从盈利角度看，投资医养社区绝不会暴利。但他强调，这种商业模式恰好符合险资的需求，因为人寿保险公司偏好长期持续稳定的回报，而养老社区由大型寿险公司来做，大大降低医养社区的融资和运营成本，还将寿险产业链拉长 20 年。利用保险长期资金匹配长期投资，打造全生命产业服务

链，“重资产投资 + 轻资产服务”，这一创新商业模式具有长久生命力。

计划加速在深布局

据悉，泰康医养战略布局的第一步是北上广，北京燕园 2015 年 6 月已开园入住，今年之内上海、广州医养社区将陆续开张；第二步主要是长三角、珠三角和京津冀走廊布局，计划加快珠三角的布局。泰康在华南的首个医养项目已落地广州市萝岗区，总建筑面积 12 万平方米，总投资约 20 亿元，共可容纳约 1300 户居民。距广州天河区约 30 分钟车程，距岭南医院 15 分钟、距深圳一个小时车程。

泰康医养社区何时能引入深圳？陈东升表示，深圳是新型现代化城市，

毗邻港澳，极具地域优势，一定是布局重点。且深圳第一代创业者开始进入老龄化，二代创业者父母也有养老需求，市场前景广阔。最新调查数据显示，深圳 60 岁以上老人已达 119 万，2020 年将步入老龄化。“深圳土地稀缺问题一直存在，我们将加快在深圳地区的选址进度，计划在珠三角地区设立 2~3 个社区”。但社区的选址设立还需要考虑多方面因素，如土地成本、是否真正宜居。“我们希望拿地成本不要过多地分摊给入住老人，同时也注重生活环境，希望寻找山青水秀或优美海滨等地来设立社区。”“人都是要老的，生命轨迹如此，如果能为人的生命服务，我认为是一件很幸福和最具人文关怀的事！”陈东升说。

泰康、胡润 在汉发布《中国高净值人群医养白皮书》 传统三代同堂养老格局渐退

◎摘自《长江日报》2016 年 1 月 13 日

昨日，泰康人寿携手胡润研究院在汉发布《2015 中国高净值人群医养白皮书》。这份报告是我国首份针对高净值人群养老和医疗需求的专业报告。《白皮书》显示，我国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《白皮书》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 4 个城市的 40 位高净值人士和专家的一对一定性深入访谈。

调查发现，中国大陆千万资产人群平均年龄 40 岁，亿元资产人群 44 岁，高净值人群选择最多的投资理财

方式是存款和不动产投资，98% 的高净值人群使用这两种方式进行投资理财；其次超过 70% 的选择保险和金融投资产品。

中国高净值人群对于中高端养老社区的感兴趣程度高，表示感兴趣的比比例超过七成，入住的可能性也达到 45%。值得一提的是，男性比女性的感兴趣程度更高；年龄越轻，对中高端养老社区的感兴趣程度也越高。

调查发现，专业的医疗是中高端养老社区吸引千万高净值人群的最主要原因；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。亿元高净值人群最看重自然环境，其次是专业医疗护理人员、膳食管理、医疗设施和病后护理。

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，传统三代同堂的格局正在悄然发生转变；理想的养老场所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，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。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。

2015 年 9 月 23 日，泰康在武汉成功竞得武汉泰康之家·楚园项目用地，将持续辐射华中、华南、长三角等地区的养老人群。2016 年，泰康之家·楚园社区体验馆将正式开放，并接受客户预定。

在家中晾晒衣物不幸坠亡 自贡客户获泰康理赔53万

◎摘自《金融投资报》2016年1月16日

2016年1月11日，自贡市富顺县某村的陈女士收到了泰康人寿四川分公司的53万元身故理赔款，至此，一起因晾晒衣物不慎坠亡的客户意外身故理赔案正式划上句号。

据了解，自贡市富顺县某村村民王先生自2007~2011年分5次，分别投保了泰康人寿“金满仓两全保险（分红型）”等银行保险产品，趸交保费19.2万元。王先生的妻子

陈女士介绍，当时王先生正巧有一笔闲置款项，机缘巧合之下购买了泰康的银行保险产品，并没有考虑此后会起什么作用。然而，天有不测风云，2015年8月31日，王先生在家晾晒衣物时不幸坠落致使“特重型颅脑损伤、肋骨骨折”等严重意外伤害，后辗转多家大医院救治无效，于11月10日在家中死亡。忍痛处理完王先生后事的陈女士想

起了在泰康投保有保险，于11月23日拨通了泰康理赔人员的报案电话。接到报案后，公司理赔人员立即赶赴富顺县赵化镇该村民家中进行慰问，并协助客户备齐相关理赔手续。2015年12月14日，陈女士向公司提出理赔申请。2016年1月11日经总公司审核，同意按照保险合同，赔付被保险人家属合计530573.04元理赔款。

通过手机获赔20万 邢台重疾客户给泰康送锦旗

◎摘自《河北新闻网》2016年1月27日

2016年1月25日，邢台一客户将写有“业务专业 理赔迅速”的锦旗送到了泰康人寿邢台中支新生活广场。“20多万元的赔款，通过手机点几下就办理完毕，真是太厉害了。”客户家属称赞说，泰康的“易理赔”真先进，让老百姓足不出户就能完成理赔申请，真正解决了跑柜面、路途远、费时间、要填写大量信息等问题。

2013年1月4日，在保险代理人

推荐下，客户王某为自己投保了《健康人生重大疾病终身保障计划》，年缴保费7000元，保额208922元。2015年12月3日，被保险人王某在家中感到胸部不适，到邢台市第三医院就诊，被诊断为主动脉夹层，随后在送往河北医科大学第二医院的途中死亡。接到报案后，邢台中支理赔人员和代理人迅速赶往被保险人家中进行慰问，告知客户家属理赔所需要的资料。2016年1月

5日，客户家属备齐理赔资料通过微信提交了理赔申请。1月11日，泰康人寿经过审核按照合同为客户家属支付了208922元理赔保险金。

在泰康人寿移动互联发展大战略中，邢台中支一直致力于通过“易理赔”为客户带来更高效便捷的理赔服务。本次用微信为客户支付20多万元的案例，大大激励了一线伙伴们的信心，也赢得了当地市场的口碑。

泰康人寿永州祁阳服务部 圆满处理11万元理赔案 真情服务温暖人心

◎摘自《中国新闻网》2016年01月27日

日前,泰康永州中支祁阳服务部圆满地完成一次身故理赔案的赔付,获得客户家属和当地村民的好评。

被保险人柳先生现年53岁,是在当地开班车的司机。2013年在泰康做业务员的同时向柳先生介绍了泰康人寿的保险产品,考虑到自己的工作性质风险较大,柳先生购买了“泰康卓越人生保险”,保额为10万元。

天有不测风云,2015年12月5日,被保险人柳先生因突发脑出血经抢救无效后身故。

柳先生是家里的顶梁柱,膝下有一男两女三个孩子,在其不幸身故后,家里的小女孩又被诊断为淋巴瘤,之前为抢救柳先生家里就花费颇多,经

济上已经捉襟见肘。现在小女孩又患癌症,使这个家庭陷入了绝境。得知这一情况,永州中支祁阳服务部迅速展开案件调查,主动帮助客户家属准备好理赔资料。在受益人向公司提出理赔申请后的8天内便结案赔付被保人身故保险金11万元。

接到公司通知其到银行查询理赔款是否到账的电话,受益人对公司的理赔服务和速度非常满意,并送上“泰康真情、服务至上”的锦旗,表达对泰康人寿保险公司的感谢。该理赔案的迅速处理得到了周围村民的好评,该村的村长表示,非常感谢泰康人寿及时理赔,为被保险人的家庭解决了燃眉之急,保险是一件利国利民的好事,呼吁更多的村民了解保险,了解

泰康人寿的保险产品和优质服务。这次理赔不仅为泰康人寿在当地做了一次接地气的宣传,更是打消了村民对保险和保险行业的疑虑和误解,宣传了风险和保险意识。

风险无时无刻不在,风险面前人人平等,但是面对同样的风险事件,拥有充足的保险保障的家庭则淡定很多,一是可以通过保险的赔付减少经济压力,关键时刻拥有救命钱;二来可以用药不差钱,可以选用较好的药物获得最佳的治疗效果;三是不用到处筹钱欠人情,有充足的时间和精力照顾急需护理的家人;四是有了保险的赔付,可以规避一部分因生病而减少的工资性收入,可以安心休养恢复身体而暂无后顾之忧。

泰康资产管理资产规模超8000亿元

◎摘自《金融时报》2016年1月27日

根据银河证券基金研究中心数据显示,截至2015年12月31日,纳入统计的601只债券基金平均收益率为10.6%。进入2016年,A股再次迎来大调整,在振荡的市场环境下,债券型基金凭借其稳健的收益再次获得市场认可。泰康稳健增利基金拟任基金经理蒋利娟表示,仍然看好2016年债券市场。记者日前获悉,目前泰康资产管理资产规模超8000亿元,其中绝大部分资产投资于固定收益领域。

随着利率持续走低,理财专家建

议,债券型基金是家庭资产配置中不可或缺的品种,债券型基金风险较低,一般被视为寻找风险和收益天秤中的平衡点。

蒋利娟表示,在资产荒的大环境下,确定性的投资机会还看债券,这主要源于三个方面,其一,在债券收益率下降通道中,债券一、二级市场的投资机会;其二,信用债市场风险溢价重估后,优质信用债甄选的投资机会;其三,可转债、可交换债IPO打新的投资机会。因此,泰康稳健增利债券基金不低于

80%的资产将投资于债券,不参与二级市场股票类资产投资,具有类纯债投资的稳健特性。

对于如何选择债券型基金,理财专家表示要关注以下几个方面:一是债基的投资方向,相较二级债基,一级债基由于不直接参与二级市场的股票投资,收益波动较小;二是尽量选择管理经验丰富、研究能力突出的基金管理人管理的债基;三是需关注基金管理人信用评估管理能力,尽最大可能规避基金资产配置发生债券信用风险的可能。

泰康资产： 资产配置荒下把握债市三大确定性投资机会

◎摘自《和讯保险》2016年1月20日

2015年A股跌宕起伏的行情已悄然落幕，这一年权益类基金业绩表现明显分化，固定收益类产品业绩相对稳健。截至2015年12月31日，根据银河证券基金研究中心数据显示，纳入统计的601只债券基金平均收益率10.6%。进入2016年，A股再次迎来大调整，并直接触发熔断机制。在震荡的市场环境下，债券型基金凭借其稳健的收益特征再次获得市场认可。泰康稳健增利基金拟任基金经理蒋利娟表示，在宏观经济疲软及宽松货币政策预期背景下，仍然看好2016年债券市场。

目前，随着利率持续走低，“资产配置荒”下的投资选择，成为人们关注的话题。理财专家建议，债券型基金是家庭资产配置不可或缺的品种，债券型基金风险较低，一般被视为寻找风险和收益天秤中的平衡点。

本月18日发行的泰康稳健增利债券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。她表示，2016年债市确定的投资机会主要来源以下三个方面：其一，债券收益率下降通道中的债券一、二级市场投资机会；其二，信用债市场风险溢价重估后的优质信用债甄选投资机会；其三，可转债、可交换债IPO打新投资机会。

记者了解到，近期市场调整，低风险的债券型基金再次获得市场的关注。依托泰康资产近20年固收投资实力，泰康稳健增利债券基金的发行获得了市场和投资者的普遍认可。据悉泰康稳健增利债券基金是泰康资产公募团队发行的首只债券型基金。该基金是一只一级债基，不低于80%的基金资产将投资于债券，不参与二级市场股票类资产投资，具有类纯债投资的稳健特性。

理财专家表示，对于债券型基金的选择，要关注以下几个方面：一是

债基的投资方向，相较二级债基，一级债基由于不直接参与二级市场股票投资，收益波动较小；二是尽量选择管理经验丰富、研究能力突出的基金经理人管理的债基；三是需关注基金经理人信用评估管理能力，尽最大可能规避基金资产配置发生债券信用风险的可能。

在保险资管领域，泰康资产具有丰富的固收投资经验，且管理的投连产品稳居业内前列。根据华宝证券中国投连险分类排名，截至2015年11月30日，在同类可比的34只债券型投连账户排名中，泰康开泰稳利精选最近1年和3年收益率为23.52%和50.1%，稳居榜首。

目前，泰康资产管理资产规模超8000亿元，其中绝大部分资产投资于固收领域。传承保险资管稳健投资的风格，依靠近260人的投研团队，泰康资产公募债券型基金首秀，值得期待。

盒子支付携泰康人寿伴您安心回家过年

◎摘自《中国山东网》2015年12月31日

每年的春节，总是会让远在外乡的游子们，不计艰辛地踏上回家的旅程。眼下，离春节还有1个多月的时间，但随着节日逐渐临近，一年一度的人口大迁徙即将展开。如今，人们的风险意识日益增强，春节的出行安全也再次成为了大家关注的焦点。在

漫漫回家路上，如何才能做好安全保障呢？近日，国内领先的移动商务和金融信息解决方案提供商盒子支付宣布与泰康人寿达成合作，双方将在盒子支付钱盒客户端上线一款名为泰康“飞铁保”的赠险组合，为广大钱盒商户及漂泊在外的游子安心回家过年

提供保险保障，让大家的每次出行都有爱的牵挂，让大家都能告别裸行，回家过年。

泰康“飞铁保”是一款为期1年的航空意外险、高速铁路意外险组合，包括有全年100万的航空意外险“飞常保”及全年50万的高铁意外险“铁

定保”，全年不限出行次数，大家可以根据自己的实际情况二选一，选择是领取“飞常保”亦或“铁定保”。其中，拥有“飞常保”的客户若因乘坐飞机发生意外事故而导致身故或残疾，可获得相应赔偿，最高赔付100万元。而拥有“铁定保”的客户因乘坐高速铁路即搭乘高铁(G)城际(C)和动车(D)时发生意外，则最高赔付50万元。大家只需要登陆钱盒“保险超市”或在盒子支付赠险H5领取

界面，填写姓名、身份证号和手机号，即可免费获得一份有效期一年的保障，非常方便快捷。

泰康人寿是一家以人寿保险为核心的全国性大型保险公司，已连续11年荣登“中国企业500强”。截至2014年12月31日，泰康人寿管理资产7000亿元，累计总资产5300亿元，公司累计净资产329亿元。泰康人寿积极拥抱互联网，致力于互联网保险业务的创新与开拓，整合线上、线下

保险服务，提供普惠保险产品，全力打造“互联网保险”第一品牌。通过与盒子支付达成合作，有助于泰康人寿嫁接盒子支付钱盒客户端这一重要移动互联网渠道，是泰康人寿积极拥抱互联网的一项重要措施。

据盒子支付互联网保险业务负责人介绍，此次泰康“飞铁保”赠险活动的区域为湖北、山东、陕西、北京、天津、宁波、深圳等七省市。福利不容错过，大家赶紧来领取吧。

“五险一金”或变“四险一金” 商业健康险该如何买

◎摘自《城市信报》 2016年1月27日

去年年末，中央经济工作会议提出，要降低企业税费负担，进一步正税清费，清理各种不合理收费，营造公平的税负环境，研究降低制造业增值税税率。要降低社会保险费，研究精简归并“五险一金”。这意味着，企业社保费率有可能在今年下降2%的基础上继续下调。根据“十三五”规划建议，生育保险和医疗保险合并，将“五险一金”精简为“四险一金”。面对政策的变化，如何将个人保险，这也成为了不少市民应该考虑的问题。

商业健康险兜底很有必要

“目前虽然要进行社保精简，但是具体的政策还没落地。无论是对哪种保险进行精简，市民购买商业健康险显得十分有必要。社会保险与商业保险还是有着本质的区别。二者结合

起来其实可以更好地提供保障。”青岛泰康人寿分公司产品培训师蒋勇告诉记者。

“社会医疗保险具有覆盖面广、对投保人群不设限制，保费相对低廉，赔付门槛较低等优点。但也存在一些不足之处。首先，社会医疗保险保障水平较低。社会医疗保险支付的标准是以保障被保险人基本生活为前提，这对于追求高品质生活的投保人来说，远远不够。其次，社会医疗保险种类、功能单一，以‘社会公平’为原则，无法满足社会各阶层的不同要求。而商业健康险通过设计不同的费率、不同的产品，给客户提供了更多的选择。总而言之，社会医疗保险重在保障，商业健康险重在赔偿，两者各行其道，相辅相成。”蒋勇告诉记者。

重疾险和普通疾病险配合购买

几乎每家商业人寿保险公司都有自己的健康险产品，在购买时，重大疾病保险应该是每个家庭的首选。“重疾保险是给付性的保险，一般来说10~20万元的保额是一个比较基础的保障。也就是说，如果被保险人罹患了合同约定的重大疾病并达到合同约定的诊断标准，保险公司将给付10~20万元给被保险人。个人可依据自身的经济承受能力来购买相应的保额。

在拥有了重疾保障后，可再选择购买配套的普通疾病医疗保险，可以对患病期间所支付的住院费用和手术费用作出补偿。目前市场上已经出现了根据客户是否有社保而设计的住院费用补偿保险，客户可根据自身的实际情况，即是否有社保来选择不同的医疗保险。