



上海百汇医院奠基

泰康推进医养产业链布局

6月9日上午，百汇中国在上海市新虹桥国际医学中心园区隆重举行上海百汇医院奠基仪式。百汇中国是亚洲最大、全球第二大上市医疗集团IHH医疗保健集团（下称“IHH”）全资子公司百汇医疗集团与泰康保险集团的合资公司。据介绍，上海百汇医院计划于2020年开业，拥有450张床位，建筑面积超过8万平方米，届时借助靠近虹桥交通枢纽的优越地理位置及IHH的深厚经验和医疗佳绩，泰康也将为广大长三角客户提供更加全面的一站式卓越医疗服务。

泰康保险集团副总裁邱希淳、北京泰康投资管理有限公司总经理谭祖愈、泰康人寿上海分公司总经理王庆龙参加了奠基仪式。

邱希淳表示，健康管理是健康保险最核心的功能。泰康正全力打造“活力养老、高端医疗、卓越理财、终极关怀”四位一体的全新商业模式，通过遍布全国的线下实体网络和线上互联网平台，全面推进大幸福、大民生、大健康工程建设，为客户提供持续一生的全方位服务。有了医院，泰康可以在健康保险与医院合作上进行更有益的探索，站在客户的角度，使客户得到更好的诊疗、更好的费率，泰康将通过健康保险来做好支付，形成客户购买健康险，在定点医院看病、报销结算的机制。

泰康保险集团于2017年初完成对IHH旗下负责中国大陆医院和诊所业务的子公司百汇中国的入股，投资金额逾10亿元，并与百汇中国控股股东、IHH全资子公司百汇医疗集团达成全方位战略合作。随着此次奠基仪式的圆满举办，百汇医院在上海正式落地，标志着泰康保险集团围绕长三角的医养布局再次向国际高端的医疗服务市场迈向一大步。泰康保险集团董事长兼CEO陈东升曾表示，这是泰康全球化战略布局迈出的重要一步，与国际领先的医疗服务集团合作对泰康未来新业务的开拓和增长有着极其重要的意义。战略投资百汇中国将促进泰康在中国医疗市场的事业发展，

并将深入借鉴和引进国际先进的医疗技术、运营模式以及管理体系，走向国际化、专业化的发展道路。

同样是在上海，泰康斥资43亿兴建的国际标准大型综合医养社区——泰康之家·申园在上海松江已于2016年7月18日正式投入运营。作为泰康落户长三角的首个旗舰养老项目，申园养老社区总建筑面积达22万平方米，全部建成后可提供2200户养老服务单元，容纳约3000位居民入住。申园将泰康养老社区创新的“医养融合”、“文化养老”、“一家社区+一家医院”等特色服务逐一在上海落地，并以美国CCRC持续照护体系为蓝本，为入住的老年居民提供安全、健康、尊严的退休生活。截至目前，申园医养社区总共入住233户，350人。申园养老社区规划独立生活、协助生活、专业护理、记忆照护四个基本业态，在此基础上，配建具备二级资质的老年康复医院，以康复医学和老年医学作为重点发展方向，创新“多学科联合诊疗”方式为患者提供高质量医疗服务。

泰康资产近年股权投资动向与泰康保险集团医养生态建设环环相扣，在大健康投资领域进行了广泛布局。2016年11月，泰康宣布与美国最大的养老社区及医疗服务管理者之一柯罗尼北星公司签订合作协议进军国际医养市场，双方在美国成立合资公司共同投资逾450处、遍布于美国和英国的优质医疗、养老物业资产组合业务，泰康成为合资公司第二大股东。2016年10月，泰康保险集团增资入股民营专科医院综合体管理集团四川和福医颐集团，成为该公司除实际控制人以外的第一大股东。2016年6月，泰康增资入股汉喜普泰，成为汉喜普泰第一大股东。近年泰康还投资了和美医疗、信达生物、迈新生物、迈瑞医疗、柏盛国际、药明康德等境内外知名企业。

(泰康)

商业健康保险个人所得税试点 7月1日起全国推广实施

山西太原的陈女士去年住了7天院，因为投了税优健康险，在基本医保和商业补充医保支付后，税优险二次理赔，她自付费用只占了医药费总额的0.51%。

看上去很优惠的税优险，试点一年多后即将在全国实施。不久前，财政部、税务总局、保监会联合发布通知，明确自今年7月1日起，将商业健康保险个人所得税试点政策推广到全国范围实施。

每年可累计免税72~1080元

根据政策，纳税人投保商业税收优惠型健康险后，可以在当年(月)计税时，按照2400元/年或200元/月的限额标准，对个人应纳税所得额予以税前扣除。

该政策的适用对象为取得工资薪金所得、连续性劳务报酬所得的个人，以及取得个体工商户生产经营所得、对企事业单位的承包承租经营所得的个体工商户业主、个人独资企业投资者、合伙企业合伙人和承包承租经营者。

由于具体免税额与每个投保者实际收入挂钩，纳税人投保该险种，每年可累计免税72~1080元不等。

看病自付比例从40%降至2%~5%

除了可以在限额内免交个税，税优险还可带病投保，且保证续保。

未带病投保的年度保额为20万元，罹患既往病症、带病投保者年度保额4万元。前一保险年度结束后，如果投保人提出续保申请，即使已经生病理赔过，保险公司也必须续保。根据财政部的“示范条款”，在整个投保期内，未带病投保者终身累计可得80

万元的保额，带病投保者累计可获15万元保额。

此外，报销比例高，个人自付比例不得高于10%。已经参加公费医疗或有基本医保人群投保税优健康险后，医疗费用支出在前两项已经报销的基础上，余下自费部分税优健康险报销不低于80%。如果几种报销渠道累计报销额低于投保者医疗总费用的90%，按规定保险公司要自动向被保险人补齐差额。参加公费医疗或基本医疗保险，但从未从中获得费用补偿的投保者，仍可从税优健康险报销50%的费用。

根据政策，保险公司不得设置免赔额、犹豫期。被保险人续保时变更保险人，保险公司也不得收取费用。

保险等公司的赔付案例显示，税优健康险二次理赔后，个人自付比例一般从40%降至2%~5%，医疗开支负担大为减轻。

比如，陈女士去年3月投保了人保健康的税优险，年缴保费1740元。4月份，她住院7天，医疗费用5720.8元，基本医保加上商业补充医疗保险共支付了4598.4元，她自己实际负担费用1122.4元。税优健康险二次理赔后，她自付费用仅为28.94元，为医药费总额的0.51%。

“2015年我国人均卫生费用为2952元，新政策将个人税前扣除的限额确定为2400元/年，能覆盖人均卫生费用的绝大部分支出。”中国人民健康保险股份有限公司党委书记、总裁宋福兴认为，税优新政的本质就是政府运用商业保险机制分担医疗费用支出，用减税的方式为民众购买健康保险提供补贴。

(哲涵)



E路前行 富德生命人寿以科技优化服务

富德生命人寿为满足客户日益增长的增值服务需求，有效提升公司产品竞争力，采用线上、线下相结合的方式为客户提供全方位、多样化的健康管理服务。

目前推出的线上服务包括“E动生命”APP平台提供的“在线问诊、预约挂号、疾病自查、健康测评、健康资讯、疾病库、健康档案”七项服务项目；近期还将陆续推出“生命云服务”APP平台、官网平台提供的“私人医生、专科问诊、转诊服务、健康档案”四项服务。

除了以上零门槛、智能便捷、贴心温暖的在线服务。持有康健无忧A/B、福星高照(2017版)或爱健康A产品有效保单的客户，即可专享7×24小时电话医生服务。客户不仅可以进行就医咨询，还可预约合作范围内的三甲医院进行就诊。针对达到保额要求的客户，富德生命人寿还可提供重疾绿色通道服务，为客户排忧解难。客户可选择合作范围内近五百家三甲医院的预约专家门诊、协调住院、手术及享受国内专家二次诊疗服务。

富。

近年来，富德生命人寿以产品和服务为两翼，全面推动客户权益保护工作和公司战略转型发展。在供给端，不断开发出满足市场需求多样化需求的保险产品。在销售端，在行业内率先开展以防范销售误导为宗旨的“蓝天下行动”，明确诚信展业，督促销售人员规范销售行为。在与客户利益紧密相关的理赔环节，富德生命人寿“以人为本，以客为尊”，建立了完善的快速反应和处理机制。为进一步提升客户体验，富德生命人寿近年来还陆续推出了客户足不出户就可以在线申请的微信理赔服务和现场结案、实时支付的移动理赔服务，深受客户好评。此外，从加强消费者教育，全面保护客户权益角度出发，富德生命人寿还推出保险咨询专柜，总经理接待日，投诉处理“绿色通道”等多项人性化特色服务，为客户提供保单体检、保险法律法规、防灾减灾及非法集资等知识宣传等服务。(富德)



小额理赔零等待 新华保险实现极速“秒赔”

通常情况下，寿险公司的传统理赔模式是，客户到保险公司柜面或者委托代理人，提出申请并提交材料，保险公司随后进行理赔，再根据审核结果，决定是否支付理赔款。对于一些案件情况比较简单的理赔，有没有更便捷的服务方式呢？

日前，内蒙的魏女士体验了一把不一样的理赔服务。魏女士在新华保险投保《附加住院费用A款医疗保险》，今年3月底因胸闷气短住院治疗3天，共花费2342.76元，5月彻底治愈后致电保单服务人员刘巧玲申请理赔。没想到的是，报案后，刘巧玲与理赔人员一起来到家里，现场审核后，保单服务人员直接向魏女士支付理赔金1182.76元，当场结案。

这是新华保险自2012年推出的小额理赔垫付服务，对于五星级以上的绩优代理人授予处理权限，对符合条件的小额理赔案件，采取先垫付，再审核的处理模式。2017年开始，小额垫付的标准从1000元以下责任清晰的医疗险调整至3000元，为全国超过2000余名代理人以及客户提供绿色通道服务。

魏女士攥着手里的现金感慨地说：“没想到理赔这么简单，当天报案，现场就赔付完了。”

“秒赔”是新华保险推出“快理赔”系列举措之一，服务创新一小步，客户体验提升一大步，客户感慨的背后是新华保险对理赔服务体验的不断追求。(新华)



平安股东大会详解健康布局：

PPP模式搭建医疗保险发展

这是一个关乎每个人现在与未来的市场，被称为一片蓝海，却面临“卖不动、不赚钱”的尴尬境遇。从2015年“健康中国”战略的提出，到医改逐渐步入改革深水区，再到摸索十余年却才开始爆发的健康险，谈健康，不再是未来，而是正在进行时。

在近日召开的中国平安2016年度股东大会上体现的尤为明显。无论是关于商业保险能否全面替代最基础的社会保险，亦或是关注保险业“奇兵”中国平安未来在健康险方面的布局、策略。投资人的目光聚焦于健康险的未来发展，而中国平安高层给出的信号，似乎也只有一个：最具潜力的险种，未来，将打造医疗健康生态圈，大力发展健康险。

对于健康险，中国平安一直在布局与探索。据了解，平安健康一直在专业健康险领域深耕，近年来从高端医疗保险产品供应商，逐步转型向普惠型大众医疗保险延伸，随着经营战略的转型，其业务也迅速在市场上打开局面。

以中国平安最新公布的前5月保费收入数据为例，2017年1月1日至5月31日期间，中国平安累计原保险业务收入2976.1亿元，同比增长33.8%。其中，平安寿险前5月原保费收入2017.5亿元，同比增长39.9%；平安财险前5月原保费收入864.4亿

元，同比增长23.6%；平安健康险前5月原保费收入8.2亿元，同比增长203.5%；平安养老保险前5月原保费收入86.0亿元，同比增长8.5%。

从数据上来看，尽管平安健康险原保费收入占比较少，但增长速度却成为各保险业务中最快的，同比增幅超200%。“健康险是我们保险业务最重要的一个险种之一”，平安集团首席保险业务执行官李源祥在股东大会上表示，而这点也得到平安集团董事长马明哲的肯定，“健康保险未来在中国的市场的潜力可以说比人寿保险还大”，马明哲表示。

(平安)

**展示实力和形象的舞台
联系群众和客户的纽带 第204期**

周口晚报
**金融
保险**
13903947963
周口保险协会
0394-6171223