

“健康医疗 + 互联网保险创新论坛”举行 推动商业创新

8月18日,由泰康人寿主办、泰康在线承办的“泰康20周年庆典系列活动之健康医疗+互联网保险创新论坛”在北京举行。作为国内领先的互联网保险公司,泰康在线举办此次论坛,主旨是为加强与创新医疗健康企业的深度合作,推动双方进行商业创新、探索与实践。

■ 玉元平

8月18日,由泰康人寿主办、泰康在线承办的“泰康20周年庆典系列活动之健康医疗+互联网保险创新论坛”在北京举行,此次论坛同时也标志着泰康在线联合动脉网开展的为期近2个月的“寻找中国医疗新保单”活动圆满收官。作为国内领先的互联网保险公司,泰康在线举办此次论坛,主旨是为加强与创新医疗健康企业的深度合作,推动双方进行商业创新、探索与实践。

据悉,本次活动在时间上恰逢泰康人寿成立20周年“8·22庆典”前夕,一直将“大健康”作为泰康战略核心的泰康人寿董事长兼CEO陈东升特别出席本次论坛并致辞,国家卫计委体改司副司长姚建红受邀出席论坛并发表了主题为“发展商业保险,助力深化医改”的演讲,泰康人寿总裁兼泰康在线董事长刘经纶,泰康在线总裁兼CEO王道南及参与“寻找中国医疗新保单”活动的众多企业代表也出席了此次论坛。罗氏制药副总裁罗永庆、百度医疗事业部总经理李政等嘉宾在论坛上进行了专题演讲。

事实上,在为期近两个月的活动时间里,“寻找中国医疗新保单”征集活动的百度搜索



●泰康人寿董事长兼CEO陈东升

量已达90万次以上,活动报名企业已达数百家,其中包括:医生信息化服务、医药服务、面向C端的医疗健康服务、医疗机构、泛健康服务、硬件及数据合作等六大类企业,寻医问药网、杏树林、更美等数百家医疗健康领域明星企业均已报名。整个活动可谓众咖云集,希冀碰撞更多合作机会、共同推动互联网保险和医疗行业的蓬勃发展。

互联网保险 + 医疗产业大势所趋

我国健康保险业与人民群众日益增长的医疗保障需求相比还有较大差距。这也证明了健康险巨大的发展空间与潜力。

未来几年,健康险年均增速预计可达25%以上,健康险将在税收政策杠杆的撬动之下,进入高速增长、快速发展的战略机遇期。到2020年全国健康险保费收入将达6000亿元。

医疗体系中用户对健康险的需求量之巨大,不断促使医疗产业的创业者们将触角延至保险产业。对于保险产业而言,在传统状态下,也受到诸多因素制约。如果借助互联网与医疗产业结合,将会迎来新的发展机遇。

然而在面对“互联网保险+医疗产业”这一

发展趋势,国内保险产业整体表现仍显得较为谨慎,虽然面向单病种、特定人群的保险产品不时出现,但多处于尝试阶段,保险与互联网医疗的结合尚未大规模展开,市场急需寻找一张真正适用于中国国情的“医疗新保单”。

作为行业领先的互联网保险公司,泰康在线对互联网健康保险的探索正在加速进行,并且新意迭出,不断探索“以保险作为支付手段”的“创新型互联网健康保险产品”设计模式。泰康在线总裁兼CEO王道南在题为“互联网保险与大健康的碰撞”的演讲中表示:“互联网+”时代,保险与各行业的跨界融合不断加速,新的消费需求催生出新的商业机会和商业模式。“互联网+大健康”是未来发展趋势,这也正是泰康在线自成立以来一直积极布局的战略核心。

泰康在线:践行并推动“互联网保险 + 医疗产业”发展

泰康在线正在通过自身的资源优势来为用户带来更多保障,并使其以更优惠的价格享受到医疗产品和服务。另一方面,互联网保险将作为高效的支付方式连接患者及医疗服务机构等各方,为医疗服务机构带来更多有

支付能力的用户。对于互联网医疗平台是一种变现途径,对于保险产业则能满足其对健康管理拓展的需求,这样的结合,不仅达到共赢的市场效果,更有着划时代的意义。

泰康在线践行发展,致力于互联网保险业务的创新与开拓,深度整合线上、线下保险服务,以“互联网大健康用户”为中心,打造“活力养老、高端医疗、卓越理财、终极关怀”四位一体的互联网保险生态圈。

多年来,泰康在线注重整合资源,与各大互联网公司均展开合作,从产品、场景、体验上不断创新。与此同时,其正在利用大数据及场景构建进行精准定价和个性化产品开发的方式打造互联网创新型健康保险产品,已经推出的Ai(癌)情预报、戒烟险以及即将推出的乳腺癌保险产品都是基于此。未来,随着互联网思维、模式对医疗和保险行业的不断渗透融合,泰康在线将不断融入更多的创新型服务思维,带来更多与医疗产业相融合的险种,以更为积极的姿态推动两大产业的发展。

在“寻找中国医疗新保单”的路上,泰康在线始终走在行业前沿,创新型模式、创新型互联网保险产品给市场带来了无限憧憬,不仅将“互联网保险+医疗”模式推向高潮,也将推动产业的下一轮高速增长。

互联网 + 澳玉 开创珠宝玉石原石交易新模式

8月19日电“善行天下 玉满中华——中国珠宝玉石原石交易平台第四批交易品上市敲钟仪式”新闻发布会在国家会议中心举行。

中矿投资(北京)有限公司董事长郑永强表示:“随着中国珠宝玉石原石交易平台第四批交易品的上市,中矿投打造的以生态为统领的‘生态、玉文化、互联网+’三位一体的战略布局已经初现成果。中矿投将不仅引领世

界珠宝玉石原石资源,更担负起民族创新的使命,勇挑社会责任的大旗,对中国的公益慈善事业和生态文明建设作出积极的贡献。”

中国珠宝玉石原石交易平台总经理吴宏文在讲话中表示:“作为全国唯一的珠宝玉石原石的现货发售交易平台,这里汇集不同交易模式的交易所,实现了‘互联网+多元交易’的完美联动。我们秉承服务改变交易,交易改变世界的宗旨,以珠宝会友、鉴赏收藏的

方式,创新传统珠宝产业价值链。通过‘互联网+多元交易的联动’模式,将逐步形成珠宝玉石产业生态圈,打造公平、公正、公开的现货投资交易平台,真正实现交易公开化、透明化、正规化,使我们的创新之路更加健康长远的进行下去,我们的目标就是铸就中国珠宝文化金融的第一交易平台品牌。”

据介绍,“中国珠宝玉石原石交易平台第四批交易品‘澳玉黄珠1号、澳玉绿珠2号、

澳玉白冰明珠3号、和田墨玉喜蛋4号’上市敲钟仪式”的举行,标志着国际澳玉原石交易新作模式又向前迈出了一大步,这将对国内甚至国际珠宝玉石原石交易产生深远影响。据悉,不久前的2016年6月16日、6月30日和7月20日,中国珠宝玉石原石交易平台第一批、第二批、第三批和田玉和澳玉交易品在北京、上海相继成功上市,并创造了辉煌成绩。(丛欣欣)

携手普洛斯 中集集团进入物流地产领域

中集集团18日与普洛斯公司签署战略合作签约,就物流地产及相关配套服务等领域的合作达成意向,意味着中集开始进入物流地产领域。

普洛斯公司CEO梅志明、中集集团CEO兼总裁麦伯良等参加签约仪式。

根据协议,中集集团将对现有的闲置土地资源进行开发整合,在确保资产保值增值的基础上,优先与普洛斯进行合作,以进一步挖掘中集土地的潜在价值。另外,双方还将共同发挥各自资源和优势,未来开展更多物流地产方面的合作项目。

此外,在物流园区配套服务方面,双方合作探讨为园区客户提供一揽子综合配套服务,并同等条件下,普洛斯将基于其所有物流园区,优先采购中集集团的物流装备、物流仓储及相关增值服务、多式联运场站运营服务等,并探讨在如上公司股权合作的可能性。

这条协议意味着,中集除享受土地增值之外,还将与普洛斯共同开拓各类物流装备集成和物流增值服务业务,从而为中集旗下现有多个业务带来增长空间,包括自动化物流装备、中集车辆、联合卡车、集装箱全生命周期服务、项目及装备物流服务、车辆物流园业务等等。

近年来,国内的物流地产行业处于不断升温状态。数据显示,全国整体优质仓储物业的平均租金正在持续上涨,根据CBRE(世邦魏理仕)的统计报告,北京、上海、广州等一线城市物流设施投资净回报率6-8%,要高于商业地产的4-5%,远高于住宅地产的2-3%。

有关市场调研数据显示,目前中国的人均物流仓储面积约为0.41平方米,是美国水平的十二分之一。巨大的市场缺口使得中国物流设施投资净回报率在中长期仍将处于供不应求的状态,物流地产成为新的蓝海市场。

普洛斯是新加坡上市公司,亚洲最大的现代高端物流设施开发商与服务商,2002年进入中国,目前也是中国最大的物流地产开发商;中国国际海运集装箱(集团)股份有限公司(简称:中集集团),是世界领先的物流装备和能源装备供应商,总部位于深圳。(郑小红)



李成印——当代书画巨匠献礼建党 95 周年



李成印艺术简介

李成印,1948年10月出生于书香世家,祖籍山东东平,大专文化,1993年在中央党校进修期间,与启功先生相识,为其以后书法事业的发展奠定了坚实基础,被国内外朋友誉为德艺双馨艺术家。

李成印现为中国书法家协会会员,中国人民艺术家协会会员,组委会理事,中国国际艺术家学会副主席,中国梁楷书画院名誉院长,中国长城研究院名誉院士,中国国画艺术研究院副秘书长,泰安市书协名誉主席。作品多次入展获奖:2006年入展中国书协全国第六届刻字艺术展;2007年入展中国书协首届全国老年书法展,作品被收藏;同年,“黄河颂”书法作品被抗日战争纪念馆永久收藏;2008年入展“长城杯”书画展,荣获金奖,作品被收藏;2009年作品在“当代中国书画家与收藏家”北京交流展中获一等奖,被永久收藏;2010年作品在“北戴河杯”大赛中荣获金奖,并被收藏;2011年作品捐赠中国书协举办的“绿化长江——万亩中国书法生态杯工程”;2012年被山东省文联、山东省书协授予“德艺双馨艺术家”荣誉称号;2013年被中国百家权威网络媒体联合推选为“当代书画十大家”“中国梦之书画界十大领军人物”,12月作品入选“中国当代艺术名家”一书,被国家博物馆永久收藏;2014年3月作品献于全国人代会、政协会。

