

“齿险融合 申城绽放”

——泰康好牙一生医保个账支付版发布典礼隆重举行

5月21日,“齿险融合 申城绽放”泰康好牙一生个账支付版发布暨上海泰康口腔开业典礼在上海隆重举行。中国非公立医疗机构协会常务副会长兼秘书长郝德明,泰康保险集团管委会成员、泰康拜博口腔首席执行官陈宏华,泰康人寿上海分公司总经理王志宏,泰康养老上海分公司总经理郑廷强,泰康之家上海分公司总经理徐晓欢,泰康在线车险事业部上海服务中心副总经理魏晶鑫,泰康拜博口腔副总裁兼首席财务官章奕,泰康拜博口腔副总裁兼首席运营官魏兵,以及来自上海总工会领导、各界企业高管、合作伙伴,SMG文广集团、新民晚报、新闻晨报等媒体朋友们,泰康人寿、泰康养老、泰康资产、泰康之家、贝瞳眼科代表和健恒医疗代表莅临现场。

中国非公立医疗机构协会常务副会长兼秘书长郝德明致辞表示,应国家卫生健康委等十部门的工作要求,中国非公医协口腔管理分会在口腔领域正式启动了国家行业评价机制,产生了一批国家社会信用3A等级,医疗质量和服务能力5星级的口腔医疗机构。“泰康好牙一生齿科长期医疗保险”,提供包含口腔宣教、评估、预防、治疗、健康管理在内的全生命周期口腔健康解决方案,充分体现了预防大于治疗的以口腔健康为核心的理念。泰康好牙一生长期齿科保险产品,是健全完善多层次医疗保障体系,推动社会保险与商业保险相互补充协调的积极尝试。作为国家行业组织,中国非公立医疗机构协会将动员口腔行业各全国性专业委员会,积极推广应用泰康好牙一生长期齿科险,造福和惠及广大客户,以口腔健康促进人的全面健康。

泰康保险集团管委会成员、泰康拜博口腔首席执行官陈宏华介绍了泰康齿险闭环发展路径。2018年泰康保险集团战略投资拜博口腔,开启了齿险协同的发展篇章。泰康打造了长寿、健康、富足三大闭环,构建支付、资管、服务三端协同,建设服务全生命周期一体化医养康宁服务体系。作为泰康大健康体系中的重要一员,泰康集团通过打造“泰康口腔、泰康牙医、好牙一生”三张名片深耕齿险闭环商业模式,坚定跟随绩优高客战略,实现对支付端的乘数效应和几何效应。以“全生命周期口腔健康管理”和客户长期经营为核心,推动商业模式转型和重塑,真正实现以客户为中心的服务模式。

五年多来,泰康保险不断创新产品模式,与支付端协同合作,累计推出近30款齿险产品,服务齿险客户超10万人。泰康保险在齿险闭环的道路上持续探索,已经成为国内口腔行业推行健康险的领跑者。



泰康拜博上海柏尔门齿科医院院长、泰康牙医李静做《PMTc 健齿洁牙》主题分享



首批好牙一生个账版用户现场签单



中国非公立医疗机构协会常务副会长兼秘书长 郝德明致欢迎词



泰康保险集团管委会成员、泰康拜博口腔首席执行官 陈宏华



泰康养老上海分公司总经理 郑廷强发布“好牙一生个账支付版”



泰康人寿上海分公司总经理 王志宏 致辞



泰康拜博口腔副总裁、首席运营官、上海事业部总经理 魏兵 致辞

医保支付,长期保障 好牙一生推出个账支付版

口腔健康与全身健康密切相关,然而我国国民口腔状况并不乐观。据有关抽样调查显示,中国很多成年人有不同程度的牙周病,儿童患龋齿的比例也较高。饮食和细菌是导致龋齿和牙周病的主要因素,维护口腔健康是防范基础,但因为人们口腔健康意识不高,口腔保健和基础治疗常常被忽视,这也是导致成年人缺牙的重要原因。

卫生健康委印发的健康口腔行动方案(2019—2025年)中表明,要充分发挥市场在口腔非基本健康领域配置资源的作用,鼓励、引导、支持社会办口腔医疗、健康服务机构参与口腔疾病防治和健康管理服务,探索将商业健康保险纳入口腔健康服务筹资方,提升保障水平。泰康保险率先开启口腔商业健康险的探索,积极补位常规医保空白,其中“好牙一生长期齿科险”充分发挥保险杠杆功能,为客户带来全方位的长期保障,助力提升全民口腔健康水平。

泰康养老上海分公司总经理郑廷强致辞表示,好牙一生医保个人账户支付版,这是“支付+服务”解决方案中的一次多方位产品创新。一方面,泰康拜博携手支付端通过产品设计来引导客户建立口腔健康管理理念,帮助客户培养口腔健康管理意识、让客户养成口腔健康管理习惯、改善口腔健康管理状况,最终实现“降低长期口腔医疗费用支出”。另一方面,好牙一生是齿科保险的一次创新,为客户提供口腔医疗费用的商保支付方案。预防齿科每年5000保额,治疗齿科每年1000保额,意外齿科、儿童早矫、正畸每年分别1000保额,全面覆盖预防、治疗、意外齿科、儿童早矫与正畸。

值得一提的是,本次在上海发布的好牙一生医保个账支付版,是一款可以用上海医保个人账户支付的长期齿科保险,更安心、更实惠;并且,支持医保家庭共济,上海医保个人账户能给全家人用。可以说,好牙一生医保个账支付版在支付和服务上充分考虑客户需求,带给客户的不仅仅是口腔医疗服务费用的“实惠”,更重要的是为客户提供健康价值。

以“好牙一生”为核心,泰康保险建立了标准化、模块化的齿科保险产品体系,整合泰康支付端与服务端打造保险产品运营体系,为客户提供控费与品质并重的全生命周期口腔健康管理服务。以齿科保险产品为载体,不断升级服务。

从医疗本质出发 升华服务理念

中国非公立医疗机构协会常务副会长兼秘书长郝德明,泰康保险集团管委会成员、泰康拜博口腔首席执行官陈宏华,泰康人寿上海分公司总经理王志宏,泰康养老上海分公司总经理郑廷强先生,泰康之家上海分公司总经理徐晓欢女士,泰康在线车险事业部上海服务中心副总经理魏晶鑫,泰康拜博口腔副总裁兼首席财务官章奕,泰康拜博口腔副总裁、首席运营官、上海事业部总经理魏兵共同为泰康好牙一生个账支付版上市剪彩。

时代浪潮不断推进,口腔行业面临调整,民营口腔需从商业模式、技术创新、个性化诊疗及服务模式的变革上把握未来发展趋势。其中泰康牙医的授星发布,从医疗本质出发,升华服务理念,对牙医职业进行了重新定义。而“泰康好牙一生个人医保支付版”的发布,则为客户提供了更全面、更便捷的口腔保险服务。

未来,泰康人寿将与泰康口腔发挥高效的协同效应,为上海市民提供全生命周期的口腔健康管理服务,为客户创造更大的健康价值。

长寿时代,我们需要一口好牙。“泰康好牙一生医保个人账户支付版”的发

布,满足长寿时代下口腔健康需求。未来,泰康保险将继续发挥其在泰康大健康生态体系下的协同效应,持续齿险闭环商业模式的探索,通过市场经济的方式方法实现为人民服务,为客户提供更安心、更便捷、更高品质的全生命周期口腔健康管理服务。



士卓曼战略授牌泰康口腔



泰康保险集团管委会成员、泰康拜博口腔首席执行官陈宏华,泰康拜博口腔副总裁、首席运营官、上海事业部总经理魏兵为泰康牙医代表授星。

