

■本报记者 唐闻佳

在医疗圈有这样一句话：中国医改看福建，福建医改看三明。

在我国的医改进程中，启动八年的三明医改是重要一页。近日，国务院医改领导小组、国家卫健委明确将以推广三明经验为抓手，持续深化医药卫生体制改革，因地制宜学习借鉴三明经验，切实增强人民群众获得感。

在上海，三明经验的“现实版”探索——长宁区深化公立医院综合改革工作日前被国务院通报表扬，被称为“公立医院综合改革成效较为明显的地方”。

记者昨天从上海市卫健委获悉，以长宁区综合医改为代表，上海结合本地实际，以推进整合型、高品质、智慧化健康卫生服务模式为主线，深化“三医联动”改革，以数字赋能转型发展，探索构建“制度+科技”的医改模式和卫生健康治理新体系。

打“组合拳”，让百姓就医更有获得感

医改核心问题主要是“利益蛋糕

“三明医改”的上海样本——长宁区深化公立医院综合改革工作，获国务院通报表扬

数字赋能长宁医改转型：药费控下来，好医院更多

怎么切”“固有分配体系如何打破”。福建三明市敢为人先，打出系列“组合拳”，让三明的药品价格和医疗费用明显下降。这也成为“三明医改”最为人津津乐道的点。

在上海，医改进程也已迈入深水区，深层次改革成效如何？长宁区卫健工作党委书记池捷介绍，到2020年，长宁户籍居民平均期望寿命达85.54岁，持续保持世界发达国家和地区水平。在深化医疗卫生体制改革方面，长宁不断破除体制机制障碍，加速“新旧动能”转化。

近三年来，长宁区公立医院医药费用增长率控制在7.0%左右，药占比保持在30%以内，平均住院日缩短至11天，区内全人群签约31.67万人，签约率50.41%，较好地实现了便民、惠民、利民的目标。

三明经验一大要点，就是直触薪酬改革。近年来，长宁区持续推进公立医院

薪酬制度改革、完善公立医疗机构政府投入机制管理等。2020年长宁区政府对卫生事业财政投入10.59亿元，另有人才科研经费投入0.53亿元。同时，全区全面落实药品、耗材“零加成”，全面实施医疗付费“一件事”，并由区卫健委与区医保局联合管控药品、耗材使用不合理增长。

“三驾马车”，让长宁医改“跑起来”

医改好不好，老百姓走到医院里会有最直接的感受。在长宁，“三驾马车”让医改“跑起来”。

这“三驾马车”分别是：公立医院、公共卫生体系以及社区医疗。长宁区副区长陆浩介绍，近年来长宁有序推进重大医疗

资源的重组改革，比如，由原长宁区同仁医院与原长宁区中心医院进行医疗资源重组合并，成立上海市同仁医院，“这并不是简单的结合，而是结构的优化、布局的优化、功能的提升、内涵的提升，成为高品质、高水准的医疗卫生提供者”。

此外，在长宁区委、区政府与上海交通大学医学院、上海中医药大学校合作的推动下，同仁医院成为上海交大医学院附属医院、上海市的区域医疗中心，并于2020年7月正式评定为三级综合医院。

类似医疗资源盘整之举还有不少。长宁区内光华中西医结合医院挂牌上海中医药大学附属医院，并成为国家区域中医（风湿病专科）诊疗中心，未来将增设延安西路1474号作为分院区。天山中医医院持续深化与龙华医院合作，今年还正式成为了上海中医药大学教学医院。

数字赋能，助医改释放更多惠民红利

在上海，滚滚而来的数字技术，也与医改深度交汇。

在长宁，围绕“深化流程再造，提升就医体验”命题，区卫健委与科大讯飞上海总部签署战略合作协议，建成长宁区统一智能预问诊平台，区属医疗机构已实现包括专家号在内的所有门诊预约时间段1小时至30分钟内精准预约，减少患者候诊时间。

同时，区属医疗机构已全部完成互联互通互认。2020年，区属医疗机构已全部支持医保电子凭证和脱卡支付，省去患者排队。同仁医院、光华中西医结合医院将实现患者“上车即入院”场景，在急救车上可进行

医保费用实时结算。依托“上海长宁”App及公众号平台，长宁区开发便民就医通道，把预约挂号、化验结果查询、疫苗接种、在线问诊、一键支付等融合的客户端程序，方便百姓一站式医疗服务需求，并在全市各区率先开放深度数据挖掘应用。

上海市卫健委医改处处长冷熙亮称，长宁区落实公立医院综合改革成效显著，下一步，本市将围绕人民群众对高品质生活的需求，聚焦公立医院高质量发展，推进“三医联动”，持续深化“三医联动”，持续推进分级诊疗制度、现代医院管理制度、基本医保制度等综合改革，促进优质医疗资源扩容和区域均衡布局，推进“便捷就医服务”数字化转型，不断提高市民群众的健康获得感和幸福感。

一周时间，11位上海医学专家前往新疆阿克苏、库尔勒地区，累计义诊逾千人次

在跨越4000多公里的路途上书写“上海温度”



舒易来医生（左）背着重重的听力检查工具在当地派上了大用处。本报记者 唐闻佳摄

暖心故事

■本报记者 唐闻佳

“鹿医生，您好！我是塔里木油田职工，此前您来义诊，我带妈妈找您看病，您给开了检查单，目前结果出来了，您能否给看看？”回到上海第一天，复旦大学附属妇产科医院妇科鹿欣教授的邮箱就飞来这封远方来信。

新疆、上海，横跨4000多公里，因医结缘；7月4日至10日，上海多家三甲医院的11名医学专家走进新疆阿克苏、库尔勒地区“送健康”。

本次活动由中华全国总工会牵头、上海市医务工会组织，上海医生们翻山越岭送医到最基层，累计义诊1000多人次。

听说上海专家来了，有人从百公里外赶来

在阿克苏地区，温宿县人民医院是一家二甲医院，承担着方圆几百公里居

民的看病需求。7月4日清晨，上海专家们天不亮就从上海出发，就为尽早抵达首站——温宿县开展健康义诊与科普讲座。

“话不多说，把时间留给专家和患者们。”此次带队者、中国教科文卫体工会卫生体育部部长刘毅只作了简单介绍，上海专家与当地医生便“结对”落座，一位位前来问诊的边疆居民早已排队等候。

艳阳挡不住求医问药的脚步，有人专程从百公里外赶来。“医生，我母亲好多天不愿吃饭了。”一名焦急的妇女推着坐在轮椅上的母亲，出现在上海中医药大学附属曙光医院内分泌科主任医师姚政面前。见状后，姚政赶紧俯身查看老人的情况。虽然才60岁，但这名老人看起来比实际年龄苍老很多，一问才知，她因不慎摔倒后就坐上了轮椅，至今已十年。“下肢肌肉已有明显萎缩，还是要查明病因，可能是脑出血意外，还得注意营养。”姚政仔细给家属交代着。

高血压、糖尿病、儿童保健、关节痛、听力障碍、睡眠问题……上海这群医学专家尽管各有专业所长，但在这里个个成了“全科医生”，随时还会来场跨学科讨论。

一再加号，“连每年的体检都没这么火爆”

7月7日，上海专家一行来到库尔勒的巴州唯医骨科医院开始了一天的义诊。居民听说来义诊的都是上海“一号难求”的医学专家，大家早早地在诊室外排起长队。

上海市第六人民医院骨科运动医学科副主任医师王海明不仅接诊了不少运动伤害病例，还纠正了患者的错误运动习惯，还在这里遇到一名上半年刚在六院骨科做过手术的患者。患者这次带着术后影像片前来，心满意足地完成了术后康复“随访”，“不用跑一次上海，六院专家到了家门口，真好！”

复旦大学附属耳鼻喉科医院遗传性耳聋精准诊疗中心主任舒易来背着重重的听力检查工具，一路上派上大用处——当地人的听力问题不少，这不仅事关劳动能力，还关系生活质量。

复旦大学附属妇产科医院妇科鹿欣教授是“义诊最慢专家之一”，找她义诊的患者多是妇科肿瘤患者。“来了，就得好好看。”鹿欣的这句话，也是所有专家的实际行动。

整整一天的义诊，上海专家的义诊号不仅被“秒抢”，到了晚间，看着志愿者们带着病例资料赶来，专家们不忍拒绝，一再加号。塔里木油田分公司工会办公室主任吴震说，即便是每年在当地最火爆的健康体检也没这次义诊“火”，这让大伙切身感到“送健康，最实惠！”

带着爱心，随时准备“再出发”

一路跋涉，一路义诊……对很多专家来说，这不是第一次“出发”。新华医院乳腺外科韩宝三教授作为公益系列活动“与美丽同行·志愿者西部行”的总召集人，已坚持十年每年到新疆义诊做手术，开讲座，带动了一批医生志愿者相随。

韩宝三的“义诊招募令”如下：“没有手术费，没有讲课费，全部往返路费AA制自理，要有足够的心理和体力准备，将有满负荷不停歇的工作等待着你。”“明白，没问题。”志愿者们的答复言简意赅。韩宝三则发出出行前动员：“准备好，带上爱心出发！”

上海市医务工会常务副主席何园说，上海援外医疗队构成了对外援助医疗的坚实基础，每年的巡回义诊则丰富、拓展着医疗的服务半径。每一个人的努力，汇聚推进“脱贫攻坚”“健康中国”事业的进程，造福更广大的人民群众。

友邦人寿推出“友自在”养老综合解决方案 重磅布局康养生态圈

2021年7月16日，上海，友邦人寿保险有限公司（以下简称“友邦人寿”）发布“友自在”养老综合解决方案，推出六款全新产品，一站式满足养老客户对于资金储备、健康保障、康养服务的全方位需求，通过培育养老规划师队伍、整合养老产业上下游优质资源组建专业的康养管家并搭建完善的服务定制和评价体系等方式，打造陪伴老人强能、弱能、失能全旅程的康养服务体系，覆盖更广大客群和地区、以及更多样化的养老方式，以“全旅程、全方位、全覆盖”的养老综合解决方案，助力客户实现“自在养老友陪伴”。

养老布局是险企的时代命题，第三支柱发展刻不容缓

我国社会老龄化程度逐步加深。第七次全国人口普查数据显示，2020年全国60岁及以上人口占比已达18.70%，专家因此预测到2050年老年人口占比将达30%，我们正“跑步”进入老龄化社会。

养老产业作为新兴朝阳产业，一方面在市场需求井喷背景下，呈现出巨大前景和潜力；另一方面，由于其产业链长、细分领域多、服务供给刚刚起步等原因，也面临着各种现实挑战——如何应对老年人群慢病高发、失能化、空巢化的问题，如何突破医养结合的壁垒，以及如何解决供给端的服务缺口和资源错配，成为养老产业当前亟需攻克几大难题。友邦关注到养老市场开始出现的医养结合、强调社区居家养老模式、智慧养老等突出趋势，险企作为第三支柱力量开始陆续加入并迅速壮大养老产业队伍。不过，繁荣背后也存在问题：保险业缺乏养老问题解决方案，产品服务同质化，养老社区模式主要服务高端客群，针对更广泛客户普遍需求的居家养老和社区养老配套解决方案不足，客户需求难以得到全面满足。

在友邦看来，险企布局养老领域应牢牢抓住六大成功要素，包括清晰的目标定位、精细的客户分层、充足的风险保障、专业稳健的资金管理、全流程康养资源

整合、以及高质量的陪伴和规划。21世纪的养老是“享老”，当代客户对于养老生活的期待是多元且高品质的，这就要求保险公司能够深刻洞悉不同客户群体的个性化需求，进而提供有针对性的全方位风险保障、长期稳健的财富储备、以及打通医、药、健、护、养全程的高质量康养服务。

这既是当前背景下险企自身发展的机会点，也是养老行业革新的突破口。基于对养老市场的深刻理解以及对上述成功要素的精准研判，友邦人寿结合自身独特优势，重磅推出“友自在”养老综合解决方案，以期重塑中国家庭对养老的认知。

六款产品合力构建两大账户，满足客户“健康+财富”全方位养老需求

此次“友自在”养老综合解决方案的推出，以满足“养老财富+养老健康”需求的全新产品矩阵为核心基础，以全旅程、全覆盖的康养生态圈建设和定制化服务为关键优势，以强有力的专业人才团队与数字化平台为重要支撑，开创性地打造一站式综合养老账户，兼顾客户的资金和健康需求，同时规划“养老财富”和“养老健康”两个账户，同步上市六款全新产品，供客户灵活选择、量身定制。

在“养老财富账户”方面，友邦推出《友邦友自在保险产品计划》由《友邦友自在年金保险》和《友邦自在



宝终身寿险（万能型）》组合而成。一方面，通过中期年金的长久累积功能以及针对养老客群的专属定制缴费期和保障期间，实现资金的安心储备、长期规划；另一方面，通过万能账户的稳健增值和灵活领取功能，最大程度确保养老储备基金的安全性、收益性和流动性。

与此同时，友邦在调研中发现养老问题并非个人问题而关系到整个家庭，因此作为本次万能账户的一大亮点，推出连生功能设计，即两位万能险被保险人可共同享受保单利益，为客户及家庭提供跨越生命周期的长久保障。此外，养老财富账户兼具预存健康资金功能，帮助客户在退休前就规划好退休后健康费用支出的储备，并通过账户的复利增值一定程度上抵御未来健康费用支出的不断上涨。

在“养老健康账户”方面，面对养老医疗可承保性和可负担性的特殊挑战，友邦推出一整套养老健康解决方案，包括《友邦智选康惠慢病版医疗保险》、《友邦康爱无忧医疗保险》、《传世无忧安心版高端医疗保险》，覆盖养老客群特别关注的慢病管理、癌症保障等问题，

以及退休前人群对于中高端医疗的特殊需要。其中，针对养老规划意愿强烈，却因“三高、糖尿病、甲状腺疾病、乳腺疾病”等慢性疾病等原因导致可承保性低的“次标体客户”，友邦推出了《友邦智选康惠慢病版医疗保险》和《友邦康爱无忧医疗保险》，欣然接纳次标体客户，并提供针对性的健康管理服务。此外，友邦此次还推出《友邦长享自在护理保险》，为目标客群生活不能自理时提供护理相关所需的经济支持。

整合上下游优势资源，搭建全旅程、全覆盖的“康养生态圈”

国家卫健委报告显示，我国老年人大多数选择居家和社区养老，形成“9073”的格局，即90%左右的老年人选择居家养老，7%左右的老年人依托社区支持养老，3%的老年人入住机构养老。与之相对，当前养老保障市场上，居家社区养老配套服务匮乏，部分养老机构特别关注的慢病管理、癌症保障等问题，

老产业生态系统等现实问题客观存在。友邦全面布局“康养生态圈”，通过资源协调和服务提供相结合的方式，为客户提供覆盖退休前至退休后各个阶段的全旅程康养服务体系，实现对客户不同养老阶段、不同养老方式以及更广大客群的全覆盖。

依托自身成熟的大健康管理专业团队，友邦目前已在全国范围内广泛与康养产业资源开展深度合作，积极整合康养资源。同时，友邦还在此次的方案中推出康养管家服务，无缝对接康养服务与康养资源，帮助客户量身定制专属养老规划方案，包括强能阶段健康促进、弱能阶段康养支持和失能阶段康复护理，确保其无论处在哪一养老阶段，都能得到配置合理的资源和服务。

友邦人寿首席客户官姜利民先生表示：“作为客户的‘健康及财富管理伙伴’，友邦人寿深切关注中国客户的真实养老需求变化，我们希望通过本次全旅程、全方位、全覆盖的养老解决方案，让更多中国家庭能够更加自在、安心、有尊严地迎接老年生活，助力他们真正实现‘自在养老友陪伴’。未来，我们将

持续加大在养老领域的投入，立足客户需求不断升级产品和服务，重塑中国家庭对养老的认知，致力于为每一个中国家庭定制无忧养老计划。”

卓越渠道、数字平台双重加码，校企联合培育“养老规划师”

友邦调研发现受访的目标客户中，84%的人尚未开始养老规划。“未备先老”的现象一方面为目标人群的自在养老留下隐患，也为老龄化社会下整体养老问题的解决带来阻力。为了重塑中国家庭对养老的认知，配合此次养老布局，友邦对卓越营销队伍进行全面升级，并进一步赋予其“养老规划师”的全新角色定位，联合复旦大学与国际注册理财师学会（RFP）开设系统培训课程，致力于培育出市场上第一批具备专业资格认证的“养老规划师”，成为深受客户信赖的养老规划专家，帮助客户梳理养老意识的同时，提供量身定制的养老规划和长久陪伴。

卓越营销团队为“友自在”养老综合解决方案的推出提供人才支持，而数字化平台的焕新升级则为更好的客户服务体验赋予坚实保障。友邦基于近年来重点打造的覆盖端到端客户旅程的一体化数字客户互动平台，配合本次“友自在”的上市，在“健康友行”APP同步上线“友享自在”专属养老计划。从健康管理服务、康养生态圈服务到定制化互动任务与资讯内容，全程陪伴客户乐享退休生活。

友邦人寿首席执行官张瑞宇先生表示：“老龄化时代赋予了保险业全新的课题，‘友自在’养老综合解决方案是友邦给出的解题思路，也是友邦积极布局健康、财富管理、传承三大价值主张外，在养老价值主张上迈出的崭新一步。‘友自在’启发了不同客群对于养老旅程的多元需求，通过友邦专业、长期的财富管理和全面、充足的医疗健康保障得以实现，更有我们的企业使命和愿景作为指导，将不断推动友邦拓展养老产品和服务生态圈，进一步发挥商业养老保险第三支柱作用，帮助人民实现更加安心、有尊严的养老，享受一生的‘健康长久好生活’。”