

# 华皓英伦联邦B1地块如期交付

据悉,华皓英伦联邦B1地块近期全部如期交付,800多户业主开启回家之旅。万家团圆,华皓品质如约兑现,英伦跨阶豪宅完美交卷。归家之时,业主脸上无不洋溢着喜悦,因为幸福已至。

## 最美不过回家路

从旅游路一眼看得见自带美颜效果的英伦建筑群,受“齐家安邦”鲜花板的指引,远远就看见华皓英伦联邦B1地块交房现场的绚丽色彩。鲜花、绿植、红地毯、迎宾风车塔等将现场装扮一新,一扫初秋小雨的清冷,成就温暖贴心的归家仪式感。

社区主入口高挂的大红灯笼,寓意着红红

火火,为未来的生活注入满满的幸福与希望。“欢迎回家”等标语情真意切,真诚沟通着每一个业主回家的心。

万科物业全程贴心服务,现场还特地为业主们准备了可口的甜品和热饮,代表着华皓人对每一个细节的考究与用心。

## 一把钥匙 一个承诺

交房现场忙碌却有条不紊。在交房专员的亲切陪同下,业主们顺利完成各种交房文件及费用的确认、签收及交付。与此同时,服务人员耐心地为一位位业主答疑解惑。

在业主拿到钥匙后,工程师全程陪同认真验房,从入户门、信报箱、智能门锁,到海尔

可视对讲、配电箱、无线线路、霍尼韦尔新风系统,再到墙面、地面的验收等,一丝不苟的专业态度,让业主感到情真意切的踏实。整个过程中,每提出一个小小的疑问,工程师总能耐心地解释作答,并针对交房过程中业主反馈的问题,集中收集整理后,作出整改时间承诺。

## 不负时光 不负期待

移步异景的庄园式景观园林,是华皓工程师的匠心所在。从入口处的叠水景观喷泉、生机盎然的迎宾松柏,到以高大乔木、低矮灌木、绿植、草坪打造的多维园林……繁茂的名贵树种,努力向上生长。一路的归家景观,高

低错落,形成极强的视觉层次感。

造型别致的英伦景观灯,将英伦的庄重与优雅完美融合。太阳伞、趣味景观小品、休憩长椅等穿插其中,增加了精致的庄园格调。

下沉式篮球场、露天游泳池……眼见为实,触手可及,各种生活场景提前在脑海里上演。偌大的儿童娱乐区、健身区焕然一新,让前来验房的业主和小业主跃跃欲试,洒下阵阵欢声笑语。

所有的工作,只为业主幸福满意。交付,不是终点,而是起点。据悉,项目B3地块工程已进入准现房阶段,看得见的英伦建筑,看得见的骄傲品质。B2地块伊顿公馆入市热销,主力户型在110—210平方米!销售电话:0531-82899999。

## 钢铁流程煤气资源 利用大会在济南召开

2018年11月20—21日,由中国金属学会主办的“钢铁流程煤气资源高效利用技术交流会”在济南召开,来自全国几十家钢铁、焦化、化工及相关领域企业的共100多名专家代表齐聚一堂,共商钢铁流程煤气高效利用的改革方案,讨论以钢铁流程煤气为纽带,实现钢铁—化工联合生产的创新发展模式。会后,代表们乘车前往山东石横特钢,现场参观了“世界首套转炉煤气制甲酸的生产装置”。

据悉,本次会议主要着力于钢铁流程煤气创新利用的关键技术、优势特点和钢化联产模式的实例剖析、前景展望。

会议上,中节能低碳发展中心主任田之滨为与会代表解读了钢铁行业最新的低碳政策,阐释了钢铁行业低碳发展的迫切性,以及如何从源头做好固碳储碳的工作,积极推进钢铁行业绿色发展改革进程。

## 首款儿牙齿科保险发布

# 泰康拜博口腔落地“支付+服务”模式

□苑国威

今年6月份,泰康宣布20.62亿元正式战略投资拜博口腔。此次泰康的投资入股,是保险业与口腔医疗行业的一次重大结合,双方在资金、产品和客户上有着天然的协同优势。

笔者11月16日获悉,首款泰康拜博口腔专属少儿牙科保险产品泰心享·E齿康全面上线,标志着泰康拜博口腔“医疗+保险 支付+服务”战略正式落地。

购买该产品的儿童,可以享受口腔检查1次、全口涂氟1次、窝沟封闭2颗,并享有3000元意外牙科保险保障,超出限额部分可以享受折扣优惠。

儿童磨牙进行窝沟封闭能有效预防龋齿,颇具性价比,仅售198元,是面向适龄儿童口腔保健的保险产品。与此同时,购买此产品时无需核保,保健治疗无需垫付,理赔直付,方便快捷。

## 儿童患龋情况 呈现上升趋势

每个孩子的成长都需要摄入大量的营养物质,口腔咀嚼是摄入营养的第一步,因此口腔健康与生长发育、全身健康关系密切,同时漂亮的牙齿是外貌的重要组成部分,自信的笑容是一生的财富,因此儿童的口腔健康问题越来越受到社会及家庭的重视。

据公布不久的第四次全国口腔流调数据显示,12岁儿童恒牙龋患率为34.5%,比10年前上



升了7.8个百分点,5岁儿童乳牙龋患率为70.9%,比10年前上升了5.8个百分点。儿童患龋情况已呈现上升趋势。

国家已将口腔健康列为健康中国建设的重要内容,围绕重点人群,坚持预防为主,防治结合。通过“小手拉大手”,鼓励幼儿园儿童和小学生将口腔健康知识和信息带回家,形成儿童带动家长爱牙护齿的良好家庭氛围。

泰康拜博口腔泰心享·E齿康少儿牙科保险产品的推出,正是希望通过一个儿童,辐射一个家庭,带动整个家庭形成爱牙护齿的好习惯,逐步唤醒人们的口腔保健意识。

升了7.8个百分点,5岁儿童乳牙龋患率为70.9%,比10年前上升了5.8个百分点。儿童患龋情况已呈现上升趋势。

国家已将口腔健康列为健康中国建设的重要内容,围绕重点人群,坚持预防为主,防治结合。通过“小手拉大手”,鼓励幼儿园儿童和小学生将口腔健康知识和信息带回家,形成儿童带动家长爱牙护齿的良好家庭氛围。

泰康拜博口腔泰心享·E齿康少儿牙科保险产品的推出,正是希望通过一个儿童,辐射一个家庭,带动整个家庭形成爱牙护齿的好习惯,逐步唤醒人们的口腔保健意识。

泰康拜博口腔泰心享·E齿康少儿牙科保险产品的推出,正是希望通过一个儿童,辐射一个家庭,带动整个家庭形成爱牙护齿的好习惯,逐步唤醒人们的口腔保健意识。

## 打造

## “支付+服务”闭环

“从目前来看,中国的口腔市场,是一个‘沉默’市场。”泰康健康产业投资控股副总裁、泰康拜博口腔医疗集团首席执行官朱正安表示,并且,国内牙科保险产品缺乏、服务相对零散,牙科预防性治疗、基础性治疗、复杂性治疗、口腔健康管理需求亟待满足。我国口

腔健康市场的“沉默”,与保险缺位存在一定关系,口腔科医疗费用绝大部分并未被涵盖在基本医保范围内。

从国际上看,商业保险承担了主要口腔医疗保障。比如,美国2015年口腔总花费1100亿美元,占医疗支出的4.5%,从支付体系看,基础医保占比10%,商业保险占比45%—50%。

自今年6月,泰康战略投资拜博口腔,“医疗+保险 支付+服务”的口腔新业态正式启动。客户通过购买泰康牙科保险,就医时只需按照所购买保险的不同保障计划,享受不同的口腔医疗服务,其他费用均由保险公司承担,整合支付与服务体系,打造商业保险与口腔专科医疗相结合的闭环。

“为什么要打造这个闭环?我们不是在打造护城河,我们希望降低成本,让客户买到更优质、更实惠的产品和服务。”泰康保险集团董事长兼首席执行官陈东升表示。

对标美国凯撒模式,美国凯撒医疗集团集医疗保险、医院、医生三位一体,降低消费者医疗费用近20%。“让‘凯撒模式’在中国落地,所以,泰康将泰康拜博口腔、口腔保险对接起来,大大方便客户,降低成本,这才是核心。”陈东升给出了对未来的期盼。

## 牙科保险产品陆续上线 提供优质口腔医疗服务

泰康与拜博的结合是体系的结合和网络的结合,泰康致力于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和服务,泰康

拜博口腔是泰康医疗业务板块的重要组成部分。“泰康通过整合优质医疗资源,满足广大客户个性化、多层次的医疗保障需求,支付+服务,将对客户的生活方式和口腔消费领域产生重要激发作用。”泰康保险集团副总裁、泰康健投首席执行官、泰康拜博口腔董事长刘挺军表示。

历经25年的发展,泰康拜博口腔在全国50多座城市拥有200余家口腔医院及诊所,在价格、质量、服务和就诊流程上具备一致性。战略投资后,泰康拜博口腔迎来新一轮品牌升级,品质、专家、服务、保险支付四大维度全面提升。

泰康拜博口腔通过连锁化运营,让经验丰富的专家将技术和知识覆盖到各个诊所,并利用信息技术在连锁网络上的应用,实现全流程电子化、信息云端化,为广大客户带去优质的口腔医疗服务。

据悉,除了本款少儿牙科保险产品,还有其他5款产品将于近期陆续上线。未来,泰康将从以下三类逐步完善牙科保险产品:

一是预防类牙科保险,如儿童、成人的长期口腔保健保险产品;  
二是综合治疗类保险,覆盖口腔疾病治疗的个人保险及团体保险;  
三是面向高端客户的牙科保险,包括种植牙、正畸等专项内容。

陈东升表示,泰康始终顺应时代发展潮流和人民群众的切实需求,将虚拟保险和实体医养相结合,致力构建大健康产业生态体系。

三盛集团  
智|教|康|养|筑|家|理|想

三盛都汇 | 缤纷里  
健康 | 安心 | 财富

# 富贾之地 汉峪金铺

INTERNATIONAL PARK INTERNATIONAL PARK

建面约43-240m<sup>2</sup> 鎏金旺铺  
缤纷绽放



669 77777

体验中心: 旅游路与凤凰路交会处  
开发商: 济南三盛房地产开发有限公司 预售证: 济建预许2018457号



本资料为宣传资料,在本项目进行宣传的所有资料(包括但不限于楼书、模型、广告、户型单页、展板)仅供参考,不作为项目的交付标准及合同的组成部分。本项目的实际情况以政府最终批准文件及合同为准,区内绿化景观以现场实际施工为准。本宣传资料为要约邀请,买卖双方权利义务以双方签订的《商品房买卖合同》及附件等协议为准。