



藍十字

開啟健康方案新篇章

對自己好 打造你嘅咁好!

撰文：藍十字首席執行官 謝佩蘭

在藍十字，我們一直明白，醫療保險不能停留在原地。隨着醫學與科技不斷進步，企業與員工對健康保障的期望亦持續提升，醫療保險的角色必須與時並進。因此，我們正積極投入資源，結合更具深度的醫療洞見，為每位受保人提供既實用、亦具前瞻性的方案。

掌握醫療健康新趨勢

香港醫療體系正日益先進，同時亦愈趨複雜。醫療成本持續以高於整體通脹的速度上升，反映出醫療需求增加、先進診斷及治療技術的廣泛應用，以及可供選擇的醫療方案愈見多元化。與此同時，整個醫療生態的複雜性不斷提升，無論是個人還是僱主，在決定如何、何時以及在何處獲得醫療服務時，都需要作出更審慎而有根據的判斷。

隨着醫療技術愈來愈先進，涉及的臨床專業亦愈加繁複。心血管疾病、糖尿病、肌肉骨骼疾病及癌症等慢性疾病，正影響大部份在職人士，且有提早出現的趨勢；再加上治療方法不斷創新，選擇愈來愈多，反而令求醫者變得更難抉擇，也更需要及時、合適和具完善安排的醫療支援。

以行動實踐具成效的健康方案

對僱主而言，這些轉變帶來持續的挑戰，就是如何可持續兼顧僱員健康與福利成本管理；而對僱員或個人客戶來說，在工作節奏急速、壓力日增的環境中維持身心健康本已不易，當面對疾病或較複雜的健康狀況時，更容易在醫療選擇上感到困惑與壓力。

其實，現今的健康醫療早已不再只是「有病才醫」，而是一段涵蓋預防、指引，以及在關鍵時刻幫助大家作出明智抉擇的完整歷程。

從保障走向關懷：健康保險的新篇章

然而，過往不少人對醫療保險的認知，仍停留在理賠層面。儘管理賠依然不可或缺，但我們相信，單憑理賠已不足以回應當前及未來的健康需求。市場正在期待保險能發揮更積極的角色，提升健康成果及清晰醫護導航。

承接 2025 年推出的一系列重要優化措施，藍十字將於 2026 年再進一步，持續鞏固我們作為個人客戶、企業客戶及其員工值得信賴的健康夥伴——不僅體現在理念層面，更落實具體行動。

這一切的核心，是我們的 2026 年健康策略。該策略以「綜合健康 (Integrated Health)」為重心，並結合醫療專業與知識，為大眾提供更便利、更可負擔及更具效率的醫療保健服務。

我們不限於理賠，更將財務保障、醫學洞見、數據驅動指引、先進科技，以及專屬而貼心的人性化支援結合，協助客戶在每一個關鍵時刻，作出更安心、更明智的醫療決策。

這正是藍十字致力創造長遠價值的所在。

透過持續優化的方案，我們協助客戶以更清晰、更有信心的方式面對醫療需要——由預防、準確診斷、配對合適的專科醫生，到在最切合個人需要的環境中接受治療。

為實現這一願景，我們正投資推動多項重點措施，包括：



提升數碼化及人工智能驅動的理賠與預先批核能力，以改善效率、透明度及整體客戶體驗。



擴展健康服務版圖，涵蓋預防、個人化健康篩查，以及貫穿不同治療階段的協調支援。



深化醫療導航及全新健康管家服務經已推出，率先聚焦對上班族的健康與生產力影響顯著的肌肉骨骼 (MSK) 疾病。



推動全面的健康教育，以通訊月刊《健康同行》為起點，分享實用而具參考價值的健康資訊，鼓勵更負責任及智地運用醫療資源。

我們的目標十分清晰，不僅與健康醫療的轉變同步，更希望積極參與其中，拓展保險的角色，為客戶打造一個更連繫、更主動、也更有效而完整的體驗，陪伴每一段健康歷程。

全新藍十字的《健康同行》現正式推出，新一期發佈的內容將配合母親節，以女性健康為主題，這是一個對個人、家庭、職場以至整個社會都極具意義的健康議題。

我們期待透過分享專業洞見、提升關注與認知，持續兌現我們的承諾。

powered by **medix**
It's a matter of life

免責聲明

- 本文內容僅屬一般資訊，並不構成任何醫療、健康、法律或專業意見，亦不應取代合資格醫護人員或相關專業人士的建議。
- 此文章僅在香港特別行政區發佈。所有保險產品資料僅供參考之用，不能詮釋為向香港特別行政區境外之任何人士出售、提供或游說購買任何保險產品。
- 藍十字 (亞太) 保險有限公司乃友邦保險控股有限公司之子公司，與 Blue Cross and Blue Shield Association 及其任何關聯公司或持牌人並無任何關聯。