

平安健康医疗科技有限公司

2022年中期业绩发布

2022年8月 中国·上海
股票代码：01833.HK



目录 CONTENTS

01 行业/公司概况

02 业绩亮点

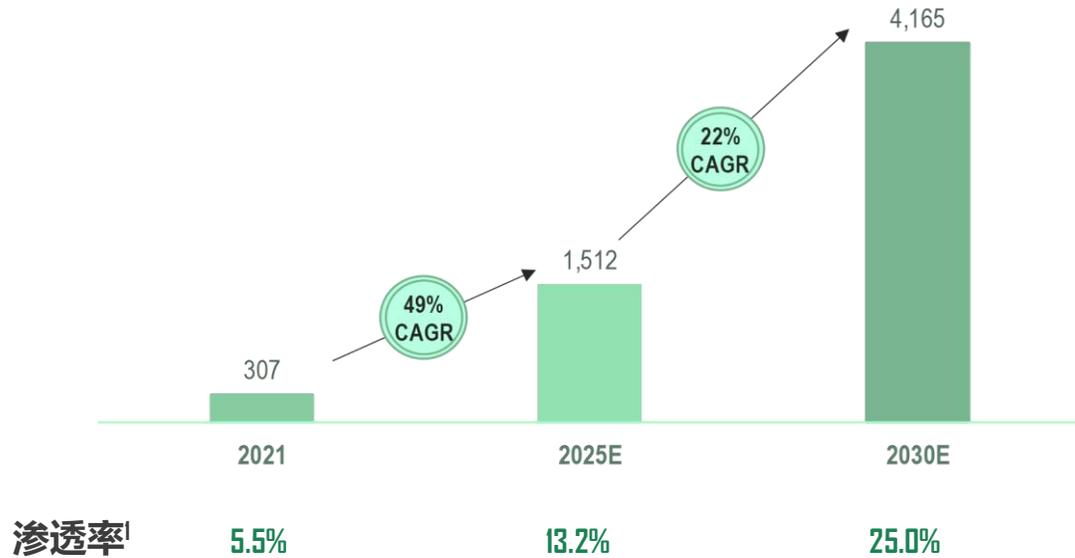
03 战略实践

04 业绩表现

机遇巨大：互联网医疗健康行业高速、规范发展

中国互联网医疗健康行业高速增长

单位：十亿元



- ✓ 高效率解决居民部分医疗需求，**缓解**传统线下就医压力
- ✓ **突破**地域限制，缓解医疗资源分配不均
- ✓ 前置医疗健康管理，**节省**相关支出

数据来源：弗若斯特沙利文

1.互联网医疗健康支出占医疗健康总支出比例

政策驱动行业健康发展

政策端延续支持力度

- 2022年1月，《“十四五”数字经济发展规划》印发，肯定了互联网医疗是数字经济重要组成部分。
- 2022年5月，《“十四五”国民健康规划》亦明确提出推动互联网在慢病管理和医疗服务等方面的作用。

合规监管促进行业规范发展

- 《互联网诊疗监管细则（试行）》发布生效，从**医疗机构监管、人员监管、业务监管、质量安全监管、监管责任**五个方面进一步规范了互联网诊疗活动。
- 国家药监局发布了《药品管理法实施条例（修订草案征求意见稿）》，**药品网络交易的相关规则逐渐明确**，有助于药品供应链的进一步细化管理。

中国特色管理式医疗：平安健康是平安集团管理式医疗的重要组成部分



医疗科技	平安医疗科技 平安领航基金 平安海外控股	全球领先的医疗数据库之一 数字医疗专利申请数 全球领先	3,000+ 种疾病覆盖 辅助诊疗服务 142万+ 医生
-------------	----------------------	---------------------------------------	---

注：* 数据来源：平安集团2021年年度报告、平安集团2022年第一季度报告

1. 员工数≥500或注册资本≥5亿，数据截至2021年9月30日

2. 平安集团总体合作医院数为1万+，其中平安健康合作医院数为3,000+家

平安健康战略全景图：“3+1+3”模式，落地管理式医疗战略

价值主张：省心、省时、又省钱



模式差异化特征：四大差异化特征区别于市场同业



线上 + 线下 端到端整合

- 不依赖纯互联网获客运营
- 面向有支付意愿的高质量用户，提供**线上+线下端到端闭环服务**



医疗 + 健康 一站式平台

- 不局限医疗服务场景
- **构建一站式平台生态**，提供高性价比的**医疗+健康综合解决方案**



医生 + 患者 便捷化桥梁

- 不依赖医药电商收入
- **推行家庭医生会员制**，串联问诊、处方、转诊、随访监测、健康咨询等全流程服务，7*24h响应



公司 + 集团 战略协同

- 不局限公司自我造血
- 协同集团渠道，强化产品融合及服务提供，**持续服务集团内外部用户**

➤ 目录 CONTENTS

01 行业/公司概况

02 业绩亮点

03 战略实践

04 业绩表现

业绩亮点概述

1 管理式医疗支付方



- ✓ 与平安集团各渠道高度融合，深入业务场景，打造有温度的金融
- ✓ 积极推进企业健康管理，构建中国特色管理式医疗

2 家庭医生会员制



- ✓ 优化产品，提升家庭医生诊疗能力及家庭医生团队服务串联能力
- ✓ 加强专科专病建设，向医疗服务纵深领域探索

3 O2O医疗健康服务



- ✓ 持续扩大服务网络，强化供应商管控体系
- ✓ 赋能医药生态
- ✓ 创新健康服务

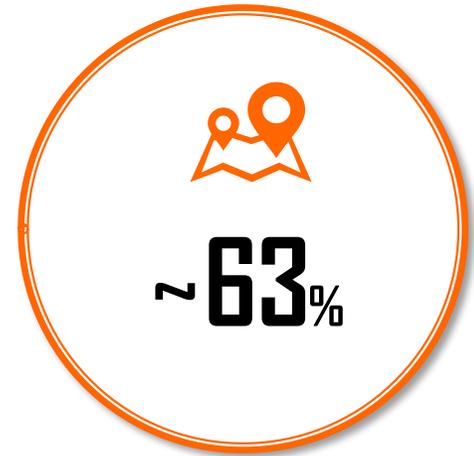
▶ 累计咨询量、年付费用户数、服务网络收入稳定增长



累计咨询量¹



年付费用户数²



**三到服务网络
收入占比³**

注：*环比指截至2022年6月30日所有累计咨询量与截至2021年12月31日所有累计咨询量的对比

**环比指截至2022年6月30日的过去12月累计数与截至2021年12月31日的过去12月累计数的对比

1. 公司截至2022年6月30日所有累计咨询量

2. 年付费用户数指2021年7月1日至2022年6月30日通过移动应用程序、WAP或者插件渠道付费一次及以上的用户数

3. 公司截至2022年6月30日“到线、到店、到家”网络收入占总收入比

F端：深入金融业务场景，打造“有温度的服务”

金融业务融合

3大核心场景，提供“有温度的服务”

产品融合

权益集采

服务提供

中国平安人寿保险

平安健康保险

中国平安财产保险

平安银行

场景	产品融合	权益集采	服务提供
场景	<p>医健权益 深度嵌入保单</p>	<p>保险/银行集采 为客户提供丰富权益</p>	<p>高品质医健服务赋能 保险增员/获客/加保</p>
产品 + 服务	<p>重疾险+医健权益 (臻享RUN) 医健权益内化进重疾险保单</p> <p>百万医疗+门诊包 创新推出百万医疗+家医服务</p>	<p>医健权益 在线问诊、家医、就医绿通等</p> <p>药诊权益 线上+线下药诊网络及药品权益</p>	<p>体检服务</p> <p>名医服务</p> <p>创新检测</p> <p>运动管理</p>

F端付费用户数*

3,300万

臻享RUN
服务满意度

98%+

注：*截至2022年6月30日，过去12个月的付费用户数

B端：全场景解决方案，逐步加深企业的员工/客户渗透

全场景解决方案 打造企业健康管理新范式



累计服务企业数*

749个

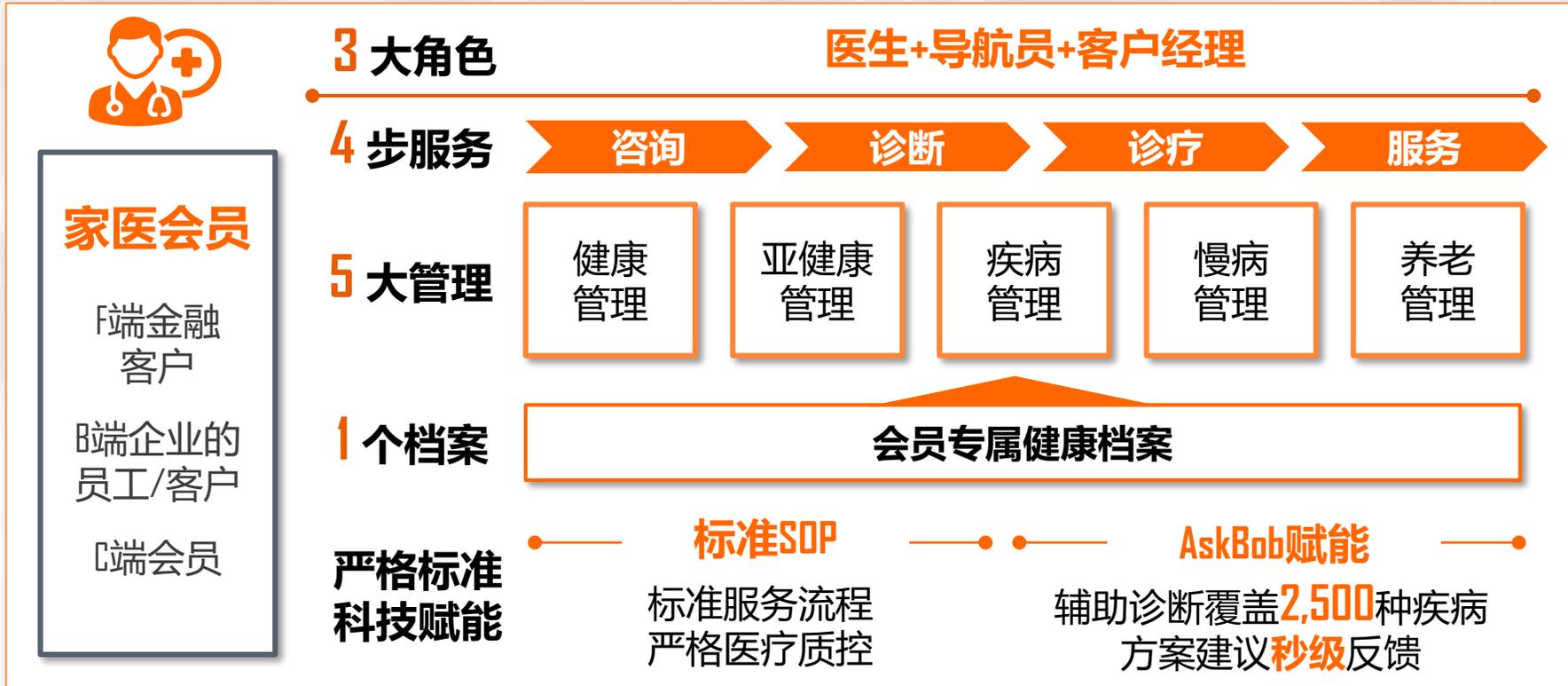
付费企业的员工
和企业的客户数

200万



注：*累计服务企业数是指截至2022年6月30日公司服务的企业总数

家庭医生会员制：自有团队、专业导航，串联线上+线下医健服务



家医会员

Ⓜ端金融客户

Ⓜ端企业的员工/客户

Ⓜ端会员

患者满意度

98%+

7*24h秒级响应

30s内

人均发起咨询次数*

14.5次

差异化优势

<p>集团客户累积 集团保险用户覆盖</p>	<p>自有团队保障 高品质服务标准</p>	<p>主动运营触达 多平台主动服务触达</p>
-----------------------------------	----------------------------------	------------------------------------

注：*数据统计周期为2022年1月1日-6月30日

专病中心：打造针对专病的一站式医疗健康服务平台



专业医疗

- 专病中心与大型三级医院及优质专家合作，提供**全病程精细化管理**和**一站式医疗健康服务**
- **严格准入门槛，扩大名医团队**，截至2022年6月30日，公司平台累计签约外部名医超**1,500位**

➤ O2O: 750项服务、丰富资源网络, 覆盖到线、到店、到家全场景



➤ 目录 CONTENTS

01 行业/公司概况

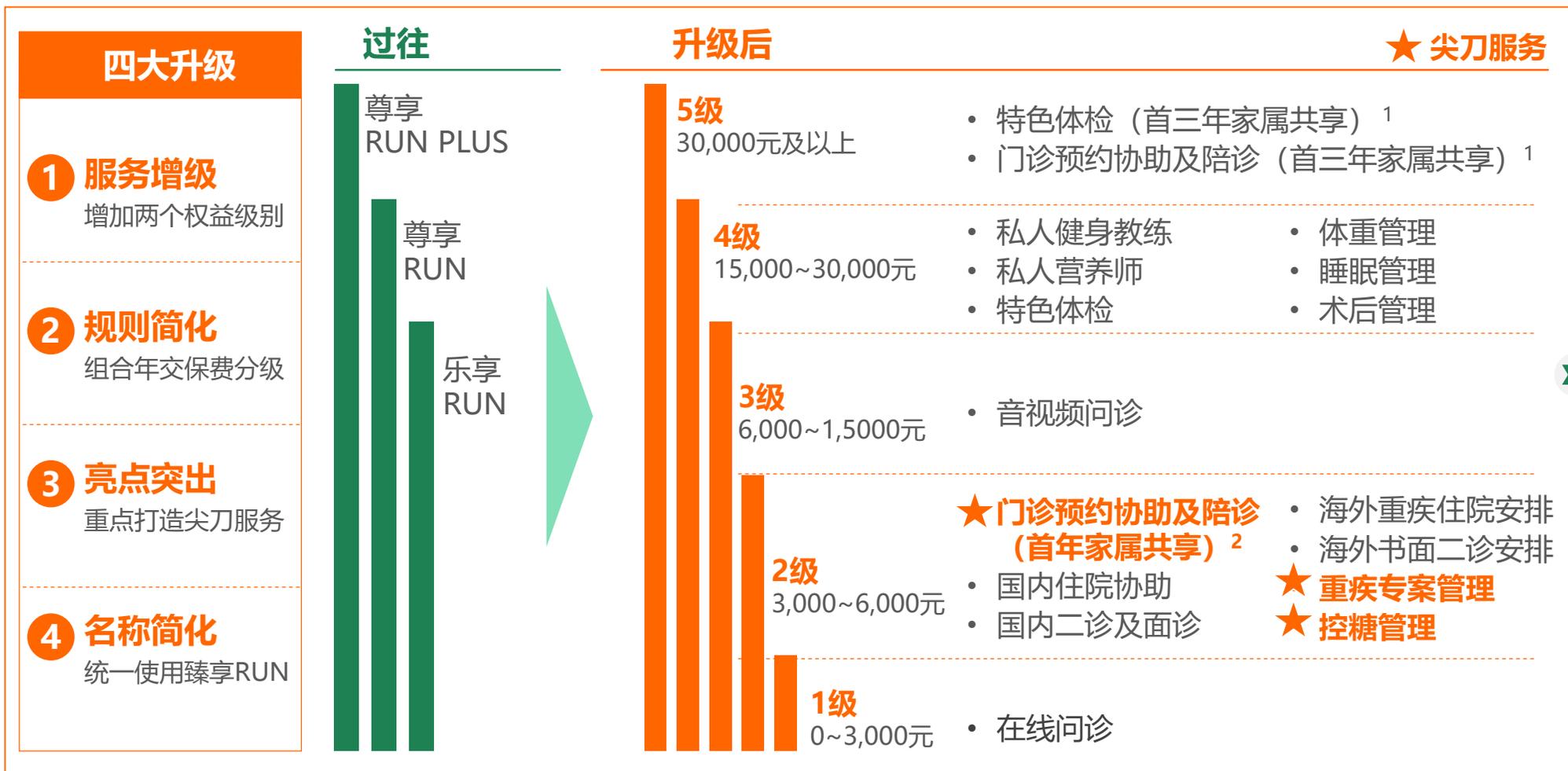
02 业绩亮点

03 战略实践

04 业绩表现

案例1-平安寿险合作：保险与医疗健康深度协同，赋能有温度的金融

以平安寿险为例：深度嵌套至保单的医疗健康权益



中国平安人寿保险

服务满意度

98%+

臻享RUN覆盖客户

2,000万

活跃使用医疗服务的客户客均保费提升

1.4倍

注：数据截至2022年6月30日

1. 被保险人指定的直系家属共享3年，自动对应保险合同生效之日起算

2. 被保险人指定的直系家属共享1年，自动对应保险合同生效之日起算

案例2-企业员工健管：管理式医疗保险直赔项目，已续签合作

合作背景

企业痛点

某大型央企，员工分散在全国，部分地区条件艰苦、看病就医不便。

企业需求

一站式综合解决方案，以及与保险业务打通的药品直赔。



专属履约页面

服务内容

服务对象

- 160+个城市、2万名员工

服务内容

- **医健服务**：视频问诊、门诊挂号/名医挂号协助、名医住院协助
- **购药理赔**：线上购药直接赔付

服务特色

- **企业专属页面**：定制化一站式履约页面
- **员工共享权益池**：各家下属子公司设立健康服务权益池，全体员工共享权益
- **线上购药直赔**：与平安健康险理赔系统打通，员工线上购药可直接在额度内抵扣，无需事后报销

项目金额¹

1,100⁺万

服务使用人数

1⁺万

人均咨询²

2.8次

注：数据截至2022年6月30日

1.包含购药直赔收入，企业福利兑换平台收入和在线问诊收入

2.项目服务期内的人均咨询次数

案例3-企业客户权益：智能硬件与健康服务紧密结合

合作模式

某知名智能终端提供商

智能手表+ 运动健康APP



体征指标采集



数据检测周报



智能消息提醒

健康管理的基础与起点



平安健康

插件嵌入到运动健康APP



专业评估分析

健康档案

健康测评



健康改善计划

家庭医生

管理计划



医生建议指导

专家问诊

就医协助

监测数据的应用与补充

服务效果

12.5万用户使用医疗健康服务

16.6万次提醒用户血压异常

99.4%用户给出五星好评

评价关键词：**专业、耐心、回复及时**

注：数据统计周期为2021年12月25日-2022年6月30日
平安健康数据的获取均由用户明确授权，用户可以随时撤销授权，相关数据权利参考平安健康隐私说明

➤ 目录 CONTENTS

01 行业/公司概况

02 业绩亮点

03 战略实践

04 业绩表现

业绩表现：公司新战略落地稳步推进，初显成效

管理式医疗支付方

	付费用户数	4,000+万 环比 +4.8%
	F端付费用户数	3,300万+
	累计服务企业数 B端付费用户数	749家 较21年底 +229家 200万+

家庭医生会员制

	内外部医生 累计签约名医	~4.9万 1,500+
	人均发起咨询次数	14.5次
	患者满意度	98%+

O2O服务

	三到网络收入占比	63%
	医疗专科 专病中心	9大 7个
	合作医院 合作药店 合作体检机构	3,000+家 20.8万家 1,800+家

➤ 财务表现 (1/2) : 上半年经营质量稳步优化, 亏损大幅缩减

(人民币亿元)

总收入

28.3 (21H2 35.1)
▼ 环比 -19.6 %



毛利率

27.3% (21H2 19.4%)
▲ 环比 +7.9 pct



费用

14.2 (21H2 16.0)
▼ 环比 -11.4 %



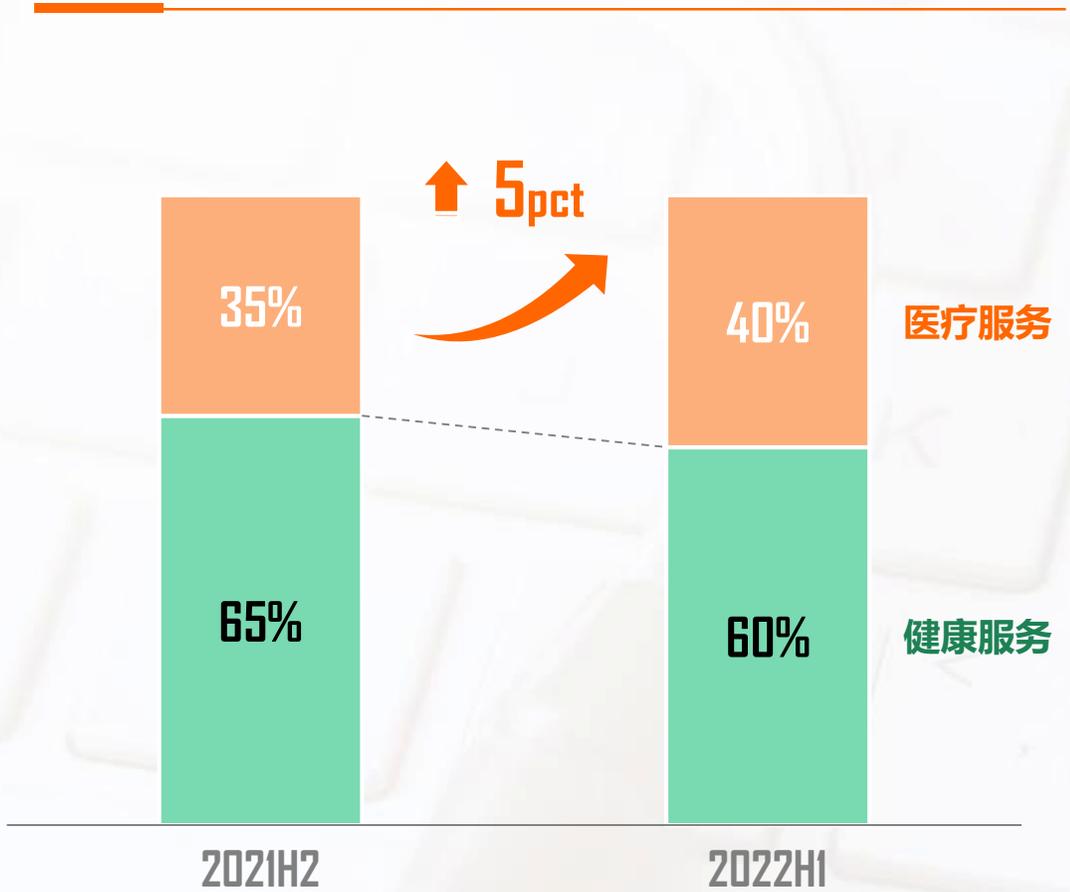
净亏损

-4.3 (21H2 -6.6)
▼ 环比减亏 35.5 %



财务表现 (2/2) : 核心板块医疗服务收入占比增长, 各板块毛利率显著提升

医疗服务收入占比增长



各板块毛利率显著提升



有关前瞻性陈述之提示声明

除历史事实陈述外，本演示材料中包括了某些“前瞻性陈述”。所有本公司预计或期待未来可能或即将发生的(包括但不限于)预测、目标、估计及经营计划都属于前瞻性陈述。前瞻性陈述涉及一些通常或特别的已知和未知的风险与不明朗因素。某些陈述，例如包含「潜在」、「估计」、「预期」、「预计」、「目的」、「有意」、「计划」、「相信」、「将」、「可能」、「应该」等词语或惯用词的陈述，以及类似用语，均可视为前瞻性陈述

读者务请注意这些因素，其大部分不受本公司控制，影响着公司的表现、发展趋势及实际业绩。受上述因素的影响，本公司未来的实际结果可能会与这些前瞻性陈述出现重大差异。这些因素包括但不限于：汇率变动、市场份额、同业竞争、环境风险、法律、财政和监管变化、国际经济和金融市场条件及其他非本公司可控制的风险和因素。任何人需审慎考虑上述及其他因素，并不可完全依赖本公司的“前瞻性陈述”。本公司声明，本公司没有义务因新信息、未来事件或其他原因而对本演示材料中的任何前瞻性陈述公开地进行更新或修改。本公司及其任何员工或联系人，并未就本公司的未来表现作出任何保证声明，及不为任何该等声明负上责任

让每一家企业拥有幸福职场
让每一个家庭拥有专属医生
让每一位用户拥有平安健康

