

網上醫療納醫保 平台企業添商機

京東健康與阿里健康看俏 母企用戶龐大提供優勢

在政策支持下，市場憧憬內地互聯網醫療發展理想。



分析相信，互聯網醫療服務項目納入醫保，將為線上看病、購藥等提供有效導流，進一步降低用戶的醫療成本，在這種情況下，具實力的互聯網公司可將內在用戶轉化為醫藥平台用戶，進而提升旗下醫藥電商的市佔率。事實上，內地互聯網醫療規範化水平持續提升，截至2022年12月，互聯網醫療用戶規模達3.63億，同比增長21.7%，反映市場增長理想。

AI及雲計算應用提升醫療效益

同時，有關意見亦提出兩個重點，首先是積極運用互聯網、人工智慧等技術，持續優化服務流程，提升服務便捷性。改善就診環境，加強醫患溝通，促進人文關懷，落實優質護理，增強服務舒適性。再者，在加強信息化支撐方面，意見提出發展「互聯網+醫療健康」，加強健康醫療大數據共享交換與保障體系建設。

在意見內容中，有兩點值得留意。首先是完善「互聯網+」醫療服務、上門提供醫療服務等收費政策。第二，發揮資訊技術支撐作用，發展「互聯網+醫療健康」，建設面向醫療領域的工業互聯網平台，加快推進互聯網、區塊鏈、物聯網、人工智慧、雲計算、大資料等在醫療領域的應用。

凱基亞洲投資策略部主管溫傑表示，市場憧憬受惠政策支持，互聯網醫療股業務可望發展理想，利好業績。談及政策對企業的影響，他認為，短期影響或不顯著，暫欠具體政策方案。中期而言，當政策進一步落地，將推動行業

發展，令互聯網醫療更趨普及。

京東健康去年多賺逾八成

相關板塊中，他認為，京東健康（06618）與阿里健康（00241）均以醫藥電商業務為重要抓手，前者去年收入升五成多，淨利潤更升八成多，管理層表示，隨着收入組合優化，長遠毛利率將改善，由現時約21%改善到25%至30%，而業績理想加上母公司支持，前景看高一線。

天風證券指出，去年京東健康自營業務收入增長54%，隨着用戶黏性的增加，或將為公司增長帶來持續驅動力。



▲國家醫保局將符合要求的「互聯網+」醫療服務納入醫保支付。



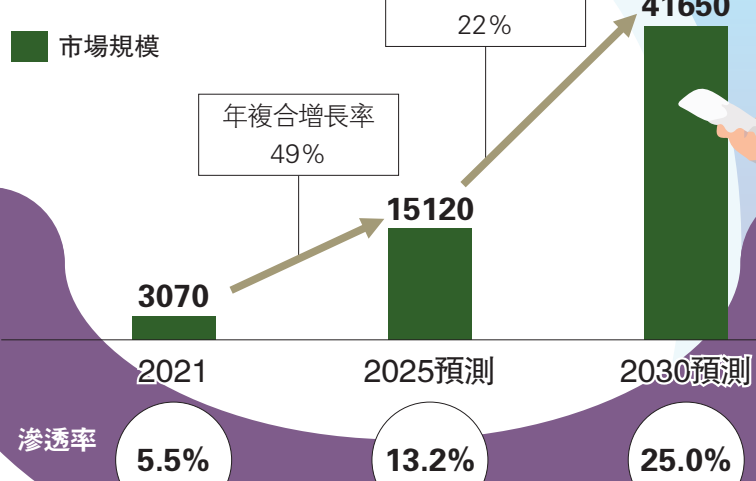
截至去年12月31日，京東健康年度活躍用戶達1.5億，較2021年同比淨增3100萬，相對集團用戶仍有較大滲透空間。該行又指出，內地醫保線上支付政策穩步推進，認為隨着未來醫保打通線上，龍頭醫藥電商有望持續受益。

近年內地互聯網醫療發展迅速，特別是疫情期間，相關醫療服務需求大增，且各項利好政策相繼出台，尤其是國家醫保局將符合要求的「互聯網+」醫療服務納入醫保支付。值得注意的是，近期國務院辦公廳印發《關於進一步完善醫療衛生服務體系的意見》（簡稱：意見），多次提到發展互聯網醫療，吸引市場對相關股份加倍關注，互聯網醫療板塊前景看俏。

大公報記者 李信

中國互聯網醫療健康行業增長預測

單位：億元人民幣



阿里健康實現扭虧 市佔率有望提升

品牌效應

提及互聯網醫療，不得不提阿里健康（00241），主營業務包括：醫藥自營業務、醫藥電商平台業務、醫療健康及數字化服務業務。由於財年不同，目前公司僅發布中期業績，受成本控制與研發策略優化驅動，實現經調整淨利潤3.5億元（人民幣，下同），而2021年同期虧損2.83億元，實現扭虧為盈。分析指出，三年疫情令阿里健康快速發展，料在國策支持下，前景不俗，龍頭企業受惠更大。

光大證券國際證券策略師伍禮賢認為，過去三年多的疫情，令許多內地人改變了診症的模式，選用線上醫療人數大增，令醫藥電商業務受惠，因而推動阿里健康業務增長理想。他說，值得一提的是，國家醫保局明確，「互聯網+」醫療服務如果與醫保支付範圍內

的線下醫療服務內容相同，且執行相應公立醫療機構收費價格，可納入醫保支付，阿里健康這類企業將受惠良多，前景頗佳。

國金證券指出，阿里健康背靠阿里巴巴集團資源，聯動阿里生態的流量獲取能力。值得關注的，該公司是阿里巴巴集團「Double H」戰略在大健康領域的旗艦平台，與支付寶、淘寶、UC瀏覽器等阿里生態合作夥伴進行深度對接，不斷擴大阿里健康的品牌影響力，增加客戶群體。以支付寶平台為例，公司在支付寶APP上設立單獨的醫療健康頻道，客戶能夠輕鬆地訪問阿里健康服務，截至2022年3月31日，支付寶醫療健康頻道年度活躍用戶數已超過6.9億戶，較上個財政年度末增加1.7億。

該行表示，由於監管趨嚴有望加速淘汰不規範企業，令頭部平台市佔率進

一步提高；線上醫療滲透率提高趨勢確定，供應鏈與品牌效應有望打造公司核心競爭力。該行預計2023-2025財年公司營業收入分別為247.06億、295.9億、355.08億元，參考同行業上市公司可比公司情況，考慮公司供應鏈獨特優勢和集團賦能效應，給予「增持」評級。



與5000醫院合作 平安好醫生配套完善

服務全面

談及互聯網醫療，均會想起領頭羊之一的平安好醫生（01833）。該公司作為平安集團管理式醫療模式的重要組成部分，及醫療生態圈旗艦，可說是出身名門，且線上線下服務體系建設持續完善，產品豐富，又與壽險、健康險、產險、銀行等的合作持續深化，且擁有龐大的用戶，年付費用戶數達4300萬。分析指出，雖然去年該公司虧損6.1億人民幣，同比跌六成，主因是受疫情影響，線下健康體檢服務無法正常運作，但業績表現已勝預期，料今年起虧損將收窄。

該公司主要業務為醫療服務及健康服務，前者收入同比升2%，後者則跌25.3%。醫療服務方面，公司已建立來自23個科室的超4.9萬名內外部醫生團隊，能夠滿足用戶全場景、多層次的醫療健康服務需求。同時，公司合作醫院5000家，合作藥店達22.4萬家，在216座城市實現1小時送藥，在88座城市開通24小時送藥服務。

健康服務板塊收入同比下降，主要是由於和管理式醫療戰略關聯度較低、盈利能力也較低的部分實物類業務收入減少。浦銀國際認為，公司已打造出「2+4」企業健康產品體系，包括「體

檢+」、「健管+」兩大核心產品，及「隨心配」、「職場健康」、「智慧醫務室」和「員工福利兌換平台」四大定製產品，預計健康管理業務2022至2025年收入年均複合增長率將達到17%，超過整體增速。

展望前景，首席執行官兼執行董事方蔚豪表示，互聯網醫療健康行業正在高速增長，行業規模至2030年預期可達到4.2萬億元人民幣，目前公司在平安集團的2.28億個人金融用戶中，滲透率只有約15%，相信仍有較大的潛在增長空間。

里昂發表報告指，平安好醫生去年

銷售額按年下降16%，符合該行預期，但低於市場預測。淨虧損按年減少60.5%，好於該行和市場預期。隨着戰

略轉型推進和健康商城業務持續縮減，損益表短期內可能會受壓，目標價由18.5港元提高到18.8港元。



▲內地醫療健康服務需求大，行業發展受關注。

年金是否一種好投資？



林昶恆 (Alvin)

富足家庭教與練

「年金難題」(Annuity Puzzle) 這個經濟學的概念呢？

「年金難題」所指的是，有很多原因及理性分析證明，應該要將部分累積了的儲蓄配置，用作製造定期而穩定收益，但偏偏有些人卻不會這樣做，所以這是不理性理財行為的現象。

這種心理偏差導致一個歷久不衰的話題出現，便是「年金是否一種好投資？」

怎樣才算是好的投資呢？我相信有三個重點，包括安全度，是否能夠提供合理收益及有否增值潛力。

針對安全度，在財富組合中加入年金，能夠有效控制長壽風險，減少出現因壽命較預期長而沒有足夠生活費的風險；除此之外，因為每月收入定期發放及金額穩定，能夠控制不理性的消費行為；隨着年紀增長，出現不能照顧自己生活需要的風險亦會增加，而年金能夠定期派發收益，減少管理財富的問題；加上沒有價格波動及能夠按需要而提供不同支付期的彈性，亦進一步增加年金的安全度。

至於收益方面，年金一般能夠提供保證利息，有些產品設計包括非保證成

分，有機會隨時間而增加派發收益，亦有些產品能夠按需要而延遲或暫停支付收益，好讓資金能夠持續滾存，利用時間增值，為將來提供更大價值。

最後是增值潛力方面，除變額年金以外，一般年金產品的特性並非提供潛在高回報。但在整個財富組合中能夠配置年金的話，由於按時可以獲得預期收益，變相其他非年金的資產便可以有更靈活的規劃，有機會可以把握時間或時機增值；另外亦因為已經能夠獲得穩定收入而不用擔心需要資金時未能出現，就算投資組合價值剛好出現大幅波動，

亦不用在低位沽出投資來應付需要，能夠令整個組合的防守性增加，而非年金資產所佔的比例可以按個人風險承受水平而調校，代表中、長線有機會有更理想的組合表現。

以上三個重點，年金都能夠一一做到，所以，我認為年金絕對是一種好的投資。當然每個人的狀況都不同，必須先做好理財分析，才決定應配置多少比例的資金到年金計劃中。

(作者為家庭理財教育學會會長及認可理財教練，任何查詢可發電郵到info@ffei.com.hk)