



医疗行业面临大变革 “互联网+医疗”站上风口

■本报记者 矫 月

疫情期间,信息播报、远程问诊、高效利用资源的服务等将智慧医疗推向风口。而“互联网+医疗”的赋能将医疗行业推向了一条新的发展道路。

4月19日,在博鳌亚洲论坛的“未来医疗新生态”分论坛中,国家卫生健康委规划发展与信息化司司长毛群安表示:“健康中国2030规划纲要中特别提出,要利用新一代的信息通讯技术来赋能我们的医疗卫生系统,为公众提供高质量的医疗和健康服务。”“互联网+医疗健康”指导意见推出后,很多医疗机构包括第三方平台都开展了探索。

政策扶持“互联网+医疗”

在业内人士看来,“互联网+医疗”的迅速发展离不开政策的扶持。

好大夫创始人兼CEO王航表示:“2018年国务院及国家卫健委出台了互联网医疗的指导性文件,给这个行业线上诊疗打开了一扇窗口,在线上做复诊就变成了合法的义务。”

远有互联网医疗指导性文件,近有支持开展互联网处方药销售。据海南省卫生健康委副主任李文秀介绍:“国家发改委、商务部联合印发了《关于支持海南自贸港建设的放宽市场准入的若干特别措施的意见》,其中重要的一条就是推动药物的互联网销售,在海南成立海南电子处方中心。”

对于政策支持“互联网+医疗”,毛群安表示,“今年的政府工作报告里特别讲到了要规范‘互联网+医疗健康’的发展,从政策层面是鼓励支持‘互联网+医疗’的。在探索的过程中仍然还有一些政策需要完善,前不久我们会同国家医保局、国家中医药局三个部委联合发布了《关于深入推进‘互联网+医疗健康’‘五个一’服务行动的通知》,实际上就是希望在前期的探索基础上,围绕老百姓,满

足老百姓的医疗和健康需求,利用好互联网+的手段来服务,让老百姓有更多的获得感。”

“在政策积极支持鼓励‘互联网+医疗’的同时还要做好规范。”毛群安表示,这是一个新的服务业态,如果管理上没有很好的跟进,可能会出现一些偏差。我们正在推动跟医保以及其他部门相关的政策,希望按照国务院办公厅印发的“互联网+医疗健康”的指导意见来扩展服务范围。

技术赋能“互联网+医疗”

事实上,随着“互联网+医疗”的迅速发展,医疗行业已经发生了巨大的变化,这也离不开政策之外的技术支持。

“我们认为数字医疗也好,‘互联网+医疗’也好,还是要利用先进的技术,比如5G、AI智能辅助诊断,解决就医便利问题。”海南省卫生健康委委员会副主任李文秀表示:“更重要的是,我们可以利用5G和AI智能技术做好老百姓的健康管理,把公共卫生和临床医疗更好地密切结合起来。”

实际上,已经有众多科技企业开始着手赋能医疗行业。科大讯飞就非常看好人工智能在医疗行业的前景。“疫情期间,在武汉三天进行的900万人口大排查中,科大讯飞的智能助理电话机器人就参与其中。”科大讯飞高级副总裁杜兰博士在接受《证券日报》等媒体群访时介绍道:“公司在医疗影像识别上的研发已有进展,其中,新冠肺炎的影像识别系统3秒就可以进行排查。另外,智能辅助辅助诊断系统,可以帮助医生进行诊断95%的常见病。疫情期间,通过训练后,它又具备了对55种传染病的预警,建立起智能化的预警触发机制。”

杜兰表示:“未来人工智能在医疗领域的发展,我们充满各种各样期待:首先,人工智能的全科医生全面落地,特别是帮助中国医疗多发地区实现基层医疗体系的完善;第二,人



工智能会进入到千家万户,为每一个家庭提供个性化的智能医生帮手。”

如何嫁接新技术,更好的利用科技赋能医疗行业同样是企业最为关注的问题。

阿斯利康全球执行副总裁,国际业务及中国总裁王磊在接受《证券日报》记者专访时表示:“包括AI在内的云计算、物联网和5G等前沿技术与医疗的融合,能帮助老百姓及时发现疾病,尽早就医,还能使就医更便捷,降低看病成本,诊断效率更高,极大地提升老百姓的就医体验。”

王磊介绍:“在药品研发方面,阿斯利康正利用机器学习模式,建立生物洞察力知识图谱,用来更好地治疗目标,并确定与临床试验最匹配的患者类型。同时,阿斯利康还携手合作伙伴利用AI赋能医疗技术,打造肿瘤诊疗一体化中心、移动肿瘤筛查车、

消化道肿瘤一体化中心、智慧社区慢病管理中心等创新解决方案,优化诊疗流程。”

目前,AI辅助诊断技术在医学界广受关注,AI影像、AI数据及AI随访等技术极大地提升了医疗上下游生态体系的效率。公开数据显示,2019年AI+核心医疗软件服务整体市场规模达到21亿元。据推算,2020年至2022年我国AI+医疗行业复合年均增长率将达到51.9%,2022年预计市场规模将超过70亿元。

行业探索“互联网+医疗”

虽然互联网医疗备受关注,但在业内人士看来,仍是一种新的业态,是医疗行业新的模式,对于新的事物,‘互联网+医疗’尚需不断探索并改进。

“怎么在健康中国战略的实施过程中,更好地发挥‘互联网+医疗健康’的作用,这是我们目前共同要探索的一个问题。”毛群安认为:“‘互联网+医疗健康’不是简单地把线下服务搬到线上,而是真正利用好互联网的思维来推动医疗服务更加优质、更加高效、更加契合公众的需求。”

对于如何更好的实现“互联网+医疗”,北京清华长庚医院院长董家鸿表示:“医疗的品质和安全是互联网医疗的基石,首先,要通过行业协会在政府的、卫健委的领导下制定互联网医疗服务适用的范围、边界,以病人的健康效益最大化来,制定安全和品质的规则要求。其次,要通过培训让全国各级医生,都认识到互联网医疗的重要价值。第三,要通过学术研讨,探索互联网医疗的新模式、新业态、新体系,认知互联网医疗的组织架构。”

抗疫优势转化为长期发展动能 圣湘生物新品瞄准千亿元市场

■本报记者 何文英

“目前,公司国际化布局全面提速、品牌知名度大增,同时依托多年积累的科研优势,公司构建了较齐全的分诊断产品阵营,新品不断放量,这些优势已经转化为公司长期成长的动能。”4月19日,圣湘生物董事长戴立忠在公司2020年年度股东大会上自信地说道。

在2020年通过科技抗疫大放异彩后,圣湘生物的关注度与日俱增。《证券日报》记者从公司证券法务部了解到,当天有多个外省的中小股东专程赶来参加公司的年度股东大会。在投资者沟通环节,戴立忠也与投资者们热情地分享了公司未来的规划与发展。

平台优势成核心竞争力

2020年,是圣湘生物崭露头角的

一年,科技抗疫成为公司加速发展的“催化剂”。据公司年报显示,报告期内公司实现营收47.63亿元,同比增长1204%;归母净利润26.17亿元,同比增长6528%,基本每股收益7.01元,同比增长6273%。

虽然投资者对于圣湘生物的了解始于2020年,但戴立忠强调,公司的核心竞争力在2020年前已经很有扎实,分子诊断平台优势明显,已有400余种产品。未来,公司将大力开拓产品在传染病防控、肿瘤早筛、血液筛查、个性化用药、慢病管理等多个领域的应用。

据了解,2021年圣湘生物启动了全面营销升级,调整、规划各重点产品线及市场策略,加大非新冠产品业务的市场推广力度。今年一季度,公司病毒性肝炎、生殖道感染与遗传、儿科感染、呼吸道感染(新冠除外)、仪器等其他非新冠业务产线较去年同期实现稳步增长。

一季报预告印证了上述说法。公司预计2021年一季度将实现营业收入11亿元-12亿元,同比增长175.29%-200.31%;实现净利润6亿元-6.5亿元,同比增长210.76%-236.66%。

呼吸道新品掘金千亿元市场

伴随核酸检测及精准诊疗日渐深入人心,各地核酸检测设备快速普及,国际化步伐大幅提速,圣湘生物基于技术平台的其他应用产品也正在成为公司新的增长极。

日前,圣湘生物重磅新品——呼吸道六联检核酸检测试剂获批《医疗器械注册证》。该产品能一次检测临床最常见的六种呼吸道病原体,除了能够缩短检测报告时间外,还可有效解决临床普遍存在的混合感染问题,减少抗生素使用,降低医疗费用。同时,能够无缝对接全国

抗疫搭建起来的超1万家PCR实验室,无须采购额外的仪器,快速应用于临床。

“每年有20%-30%的人会感冒至少一次,以全球人口来计算即每年有约20亿人感冒,即便只有10%的渗透率也达到了2亿次的检测量,这背后蕴藏的呼吸道疾病检测就是数百亿元甚至上千亿元的市场空间。”戴立忠说道。

公开信息显示,国际巨头梅里埃以呼吸道联检为主的BioFire FilmArray产品线在2019年的销售额就超过了6亿欧元,2020年销售额超过10亿欧元。戴立忠直言:“今年公司的呼吸道新产品已与几百家医院开展合作,未来几年我相信该产品会快速放量。”

实际上,早在7年前,圣湘生物便开始布局呼吸道这一领域。目前公司储备了呼吸道单检、呼吸道多联检、新冠/甲流/乙流三联检等30多种

产品,搭建了全自动、半自动、移动分子诊断、液相芯片、二代测序等系列产品平台,形成了覆盖三级医院、市/县域医共体、基层医疗机构等各级医疗机构,覆盖呼吸科、儿科、急诊科、ICU、血液科等系列科室的全场景化检测整体解决方案。

值得一提的是,圣湘生物全场景化检测方案的重要利器——iPonatic核酸检测分析仪也于近日取得《医疗器械注册变更文件》,由原来单个样本通道增加为四个样本通道,提高了设备的检测效率,扩大了使用场景。

一位参加股东大会的机构投资者在接受《证券日报》记者采访时对圣湘生物的前景给予充分肯定,“我们看好公司所处行业的景气度提升,公司也着力将去年获利积极转化为长期的成长动能。当前为公司新旧动能转换窗口期,呼吸道等新品有望成为公司新的增长极。”

海银财富缘何蝉联 WealthBriefingAsia 双料大奖？

近日,全球私人银行与财富管理行业顶级杂志WealthBriefingAsia主办的“2021年私人银行与财富管理”奖项新鲜出炉。海银控股有限公司(NASDAQ: HYW)(下文简称“海银财富”)梅开二度,蝉联“2021年大中华区最佳财富管理机构”,总裁王滇荣获“2021年大中华区财富管理行业最佳CEO”殊荣。

WealthBriefingAsia是由Clear-View Financial Media出版的专业杂志,20多年来为全球金融服务业提供专业资讯,是全球私人银行与财富管理领域中首屈一指的行业媒体。WealthBriefingAsia的奖项,均由中立评委委员会评定,在全球私人银行与财富管理领域中颇具威望和影响力。本年度其他类别的获奖单位还有法国巴黎银行私人银行、法国东方汇理私人银行、加拿大皇家银行、瑞士隆奥银行等国际知名金融机构。

在诸多财富管理企业中,海银财富缘何一枝独秀,倍受WealthBriefingAsia青睐和好评?究其原因,主要在于海银财富为客户提供的高品质服务

以及国际化的发展路径。下文就带大家一探海银财富之实力所在。

以客户为中心 提供高品质服务

对于独立财富管理机构而言,得客户者无疑可以得“天下”。

海银财富目前拥有11万多高净值客户,且在持续增长。如何服务好客户并留住客户,是海银财富发展的核心命题。深耕行业16年,海银财富作为国内财富管理机构前三的强企,始终坚持“以客户为中心”的理念,为客户打造个性化的全球化资产配置方案,提供多元化、高品质、全生命周期的服务体验。此外,海银财富不仅服务客户,同时也经营客户。

具体而言,为增强客户黏性,海银财富坚持与客户“面对面沟通、零距离交流”,展开线下全国布局,以数字化海银打造一站式智慧财富管家平台,给客户带来“更透明、更标准、更便捷”的流程与服务;提供多维度产品矩阵满足客户多元化的财富需求

并辅以专业输出(投策会、白皮书、研究报告),加深客户对于行业的认识。这些行之有效的措施,无疑大大增强了客户的认同感和纽带联结。此外,为提升客户品质,海银财富坚持长期陪伴,为客户“提供全面综合服务”,与客户共同成长,提升客户对公司的品牌认同。

正是这些努力,使海银财富在2017-2019财年的公司业务年度复合增速达到26.5%,行业排名前茅,成为备受青睐的独立财富管理机构,进而为两获WealthBriefingAsia殊荣做好了实力铺垫。

深化“双循环”战略 坚持国际化发展路线

纽约时报专栏作家托马斯弗里德曼在其2006年度畅销书《世界是平的》中表述到,世界正在被抹平,经济、贸易都趋向全球化。15年后的今天,国际化发展路线已是大多数企业发展壮大的必由之路。

WealthBriefing 出版人 Stephen

Harris先生曾明确褒扬海银财富总裁王滇引领企业最早提出并践行“大中华区客户全球化财富管理平台”的理念。国际化路线无疑是当前海银财富自身发展和带动行业升级的重要战略。

3月26日,海银财富顺利赴美上市,标志着其顺利建立起国际化的运

作平台,拥有更为丰富的国际资源,能为投资者提供更好的业务和服务。

未来,海银财富将以上市为契机,深化“双循环”发展战略,加快国内战略副中心和战略城市发展,助力地方经济建设;加快海外布局,大力开拓包括欧美在内的海外市场,进一步扩大中国香港业务,并提供更多的全球投

资和资产配置解决方案,在全球主要金融中心(如新加坡,伦敦,纽约,苏黎世和卢森堡等)建立有意义的业务。同时,引进国外先进理念经验及高端人才,将海银财富打造成中国高净值客户青睐的财富管理机构,助力中国财富管理行业驶入发展的快车道。(CIS)



本版主编于德良 责编杨萌 制作同亮
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785