



2019年中期业绩发布

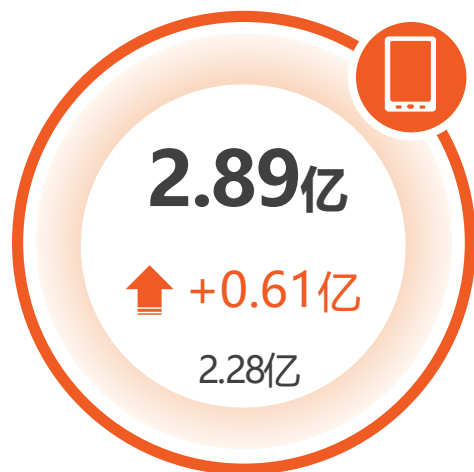
平安健康医疗科技有限公司
PING AN HEALTHCARE AND TECHNOLOGY





经营亮点

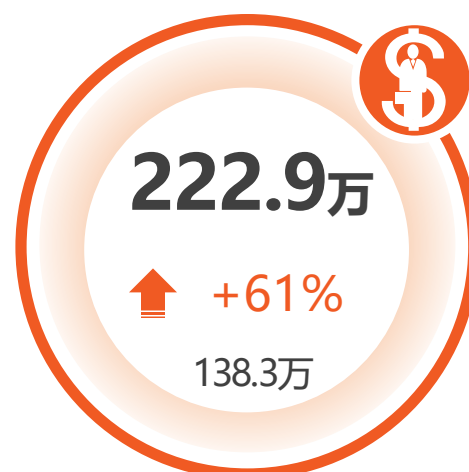
运营数据稳步攀升，在线医疗持续增长



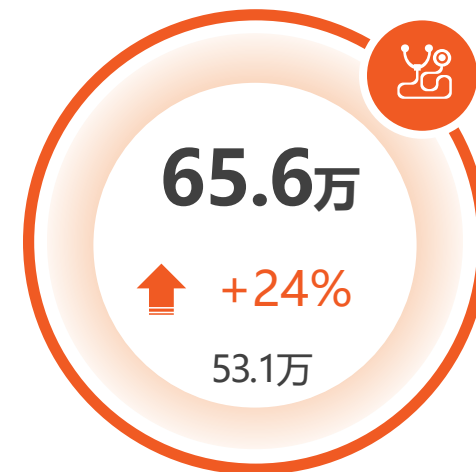
总注册用户数¹



MAU²



MPU³



日均咨询量⁴

注：上图中29%、61%、24%均指同比增长，0.61亿指2018.6.30至2019.6.30十二个月累计增加值

1.截至2019年6月30日，累计注册用户中49.5%来自平安集团各类插件

2.MAU、MPU指2018年6月和2019年6月当月通过移动应用程序、WAP或者插件渠道进入我们的服务或者产品平台一次及以上，或付费一次及以上的用户数

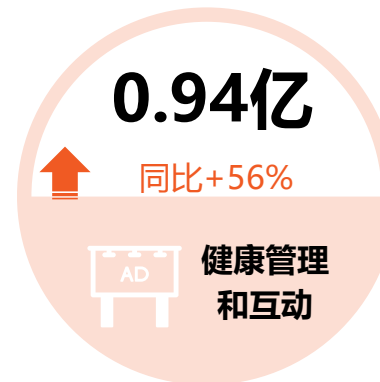
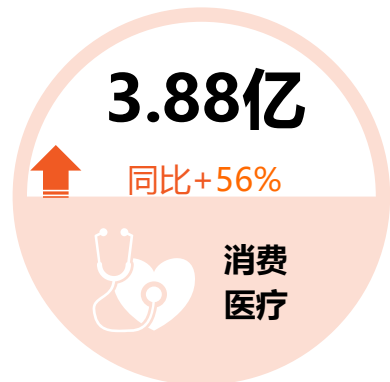
3.平均付费用户转化率从2018年上半年的3.1%提升至2019年上半年的3.7%

4. 日均咨询量指2019年上半年日均咨询量

平台变现扎实推进，核心营收脱颖而出

2019上半年财务收入 

22.73亿  同比+102%



注：上述金额单位为人民币

多元渠道蓬勃发展，开放合作取得突破

7000万¹+ 个人客户



拓宽金融保
险合作渠道



打造会员产品



高附加值医疗
服务优势凸显

注：

1. 中国光大银行个人客户数为2018年底累计借记卡发卡张数，珠江人寿、民生人寿和北大方正人寿个人客户数为2018年底累计客户数



战略执行

政策利好频出，互联网医疗大有可为



制定

医保支付细则

2019.7-医保局对十三届全国人大二次会议第2056号建议的答复：互联网医疗收费细则初稿已制定，待征求各方意见并完善后不迟于9月底公布



支持

医保支付

2019.6-国务院办公厅印发《关于深化医药卫生体制改革2019年重点工作任务的通知》明确9月底由医保局制定互联网诊疗收费和医保支付政策文件



鼓励

互联网医疗发展

2018.4-国务院办公厅印发《关于促进互联网+医疗健康发展的意见》要求建立健全互联网诊疗收费政策，支持行业发展



倡导

保险+健康管理

2017.11-保监会《健康保险管理办法（征求意见稿）》明确表示促进健康保险的发展，提升人民群众健康保障水平

生态圈战略：医院云助力政府及医院减负增效



注：

1. 数据截止日为2019年7月底

 3.2万¹家合作药店

01 扫码问诊



02 私人医生服务



03 O2O闪电送药



04 商保支付



05 供应链



06 金融服务



07 会员权益



08 品牌赋能



注：

1. 数据截止日为2019年6月底

生态圈战略：诊所云全面提升基层诊疗水平



诊所业务平台

- 开放式平台，连接诊所及基层医疗机构
- 系统直连、医保支付



诊所赋能

- AI辅助诊断
- 慢病管理
- 专病专科



培训认证

- 诊所标准认证
- 引入产品+服务，提升诊所水平



47,000家诊所
使用云诊所系统



3,000家诊所
打通医保报销支付系统

注：

1. 数据截止日为2019年6月底
2. 地图仅为示意

生态圈战略：村医云帮扶乡村,践行社会责任



扶贫义诊



健康体检



村医APP



村医培训



村卫帮扶



产品战略：私家医生直击医疗需求痛点



误诊率¹



因病致贫返贫人数²



慢病死亡率³

注：1.数据来源：《医学问诊文献数据库》

2.数据来源：2018年全国健康扶贫三年攻坚工作会

3.数据来源：2018年国家卫生服务调查，因慢病死亡人数

产品战略：私家医生时刻守护，全面服务



李涛

泌尿外科

原 上海同济大学附属同济医院 副主任医师
10年以上临床经验
医学博士后



张晓娟

皮肤科

原 广州市妇婴医院
副主任医师
30年以上临床经验



望亭松

内科

原 上海交通大学医学院
附属瑞金医院副主任医师
25年以上临床经验



王宁

骨科

原 中国人民解放军总医院(301医院)副主任医师
18年以上临床经验
海内外双博士学位



刘赛男

神经内科

原 中国人民解放军总医院(301医院)副主任医师
23年以上临床经验
医学博士后



易仁亮

内科

原 广州军区总医院
副主任医师
24年以上临床经验

名医私家医生

 **信任**
知名医生全职守护

 **主动**
定制化健康管理计划

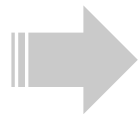
 **实惠**
全方位、高品质、一站式

 **全球**
整合全球顶尖医疗资源

产品战略：私家医生开启新医疗时代



陌生关系



熟人关系



被动



主动



货架展示



推荐购买



交易导向



信任导向

强大的医疗生态圈，为私家医生保驾护航

3,000+

合作医院 (其中三甲1400+)

5,000+

签约医生 (三甲副主任及以上)

3.2万+

合作药店

4.7万+

诊所使用云诊所系统



150+

医美机构

400+

中医诊所

1,600+

体检中心

1,700+

齿科机构

注：

1. 数据截止日为2019年6月底



专业团队

- **1193** 自有医疗员工
- 通过BSI/ISO认证
- 五大医学中心职场
- 提供7x24小时服务



AI能力

- 领先的AI智能辅诊
- 累计在线问诊**5亿+**
- **近150**家线下医院使用



卓越运营

- **2.89**亿用户
- **6270**万月活跃用户
- **98%**用户满意度



数据能力

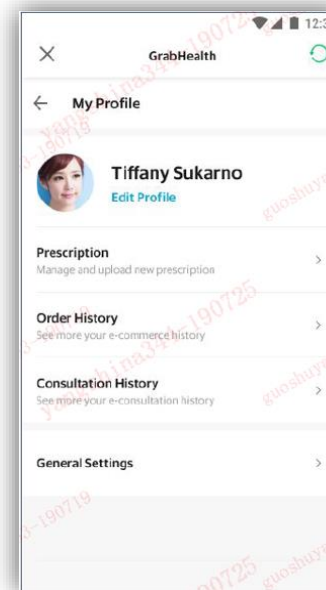
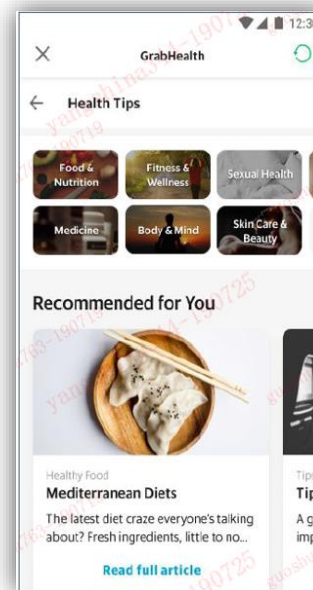
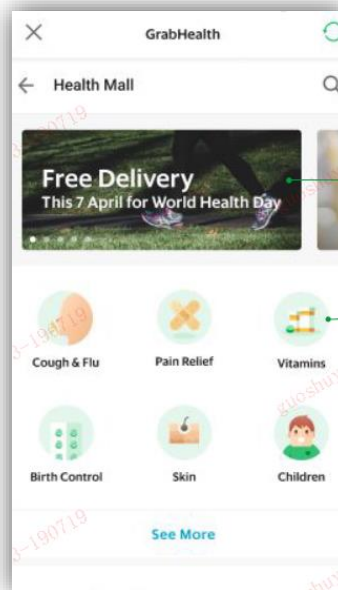
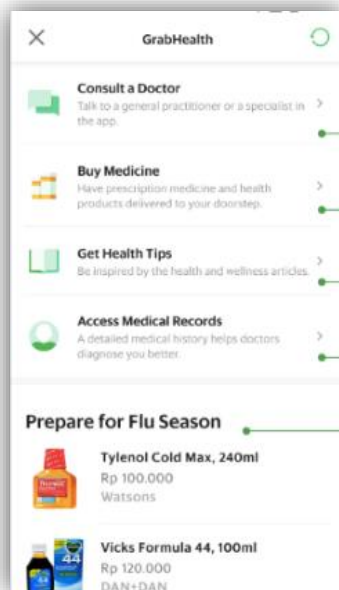
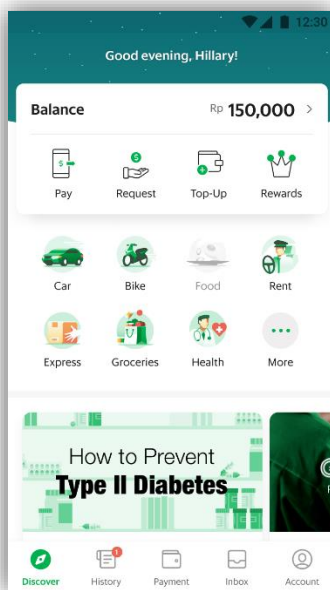
- 大数据平台
- 医疗超算平台
- 数据安全保障



东南亚
6.4亿人

- **快速覆盖** - 已成立新加坡合资公司，统筹东南亚市场扩张。借助Grab的巨大流量入口实现本地市场快速覆盖
- **落地印尼** - 我们将在今年内与Grab合作，为当地用户提供包括在线问诊、健康商城在内的一系列医疗健康服务

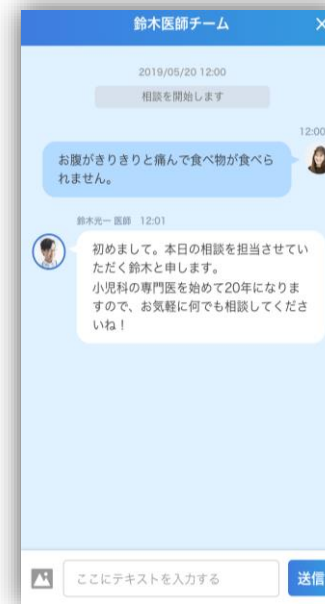
产品界面





- **强强联合** – 2019年4月与软银签署合资协议，并成立合资公司，正式进军日本互联网医疗市场
- **合作共赢** – 我们和软银将携手日本当地的医院、医生、保险、药店、物流配送等战略伙伴，将优质方便的互联网医疗服务带给广大日本用户

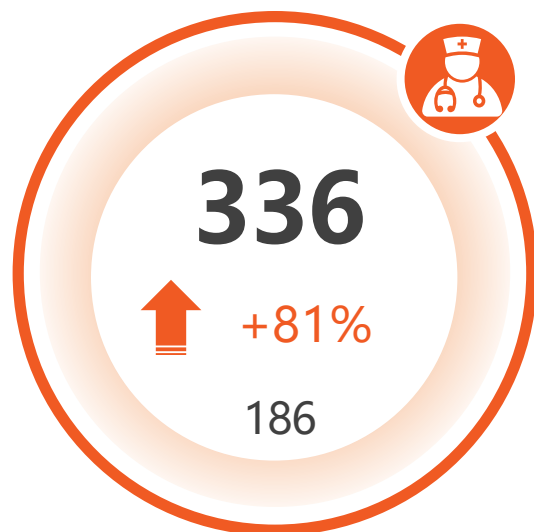
产品界面





财务表现

收入强劲增长，净亏损显著收窄



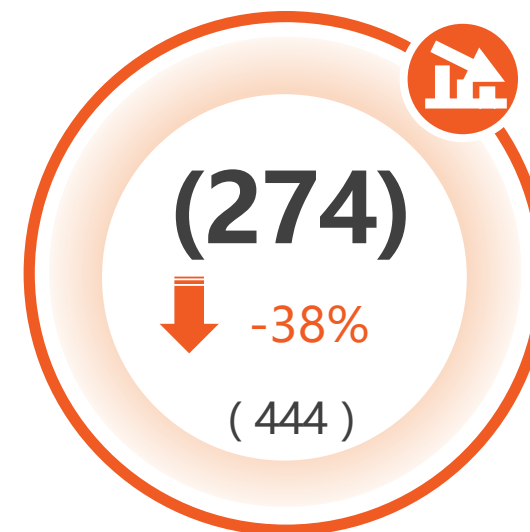
在线医疗收入

(人民币百万元)



总收入

(人民币百万元)



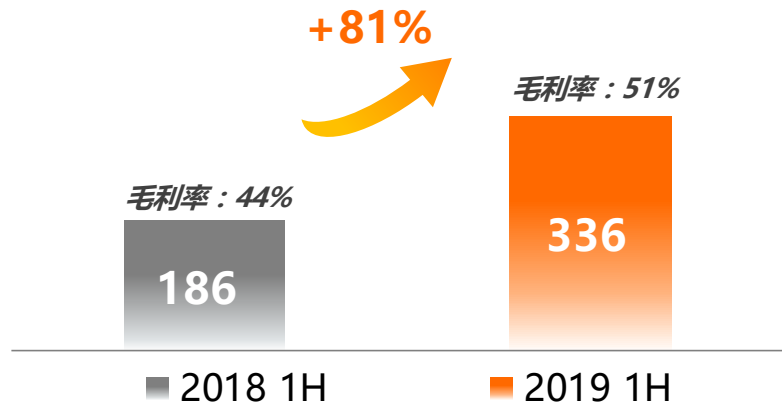
净亏损

(人民币百万元)

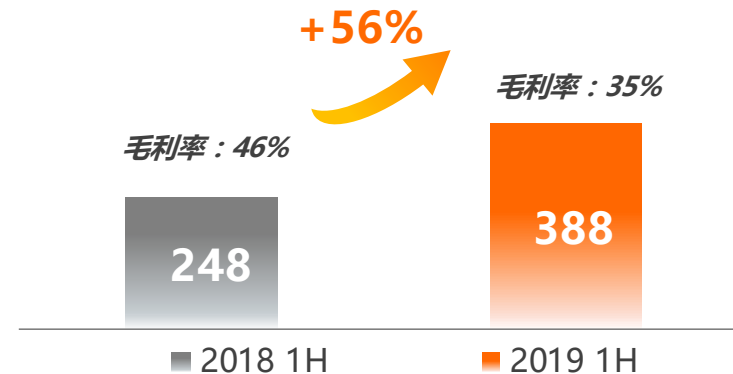
注：上图中81%、102%、-38%均指同比变动

各板块高增长，业务质量稳定

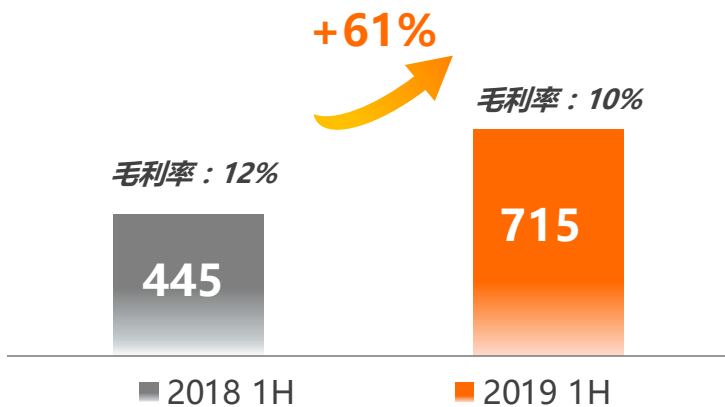
在线医疗 (人民币百万元)



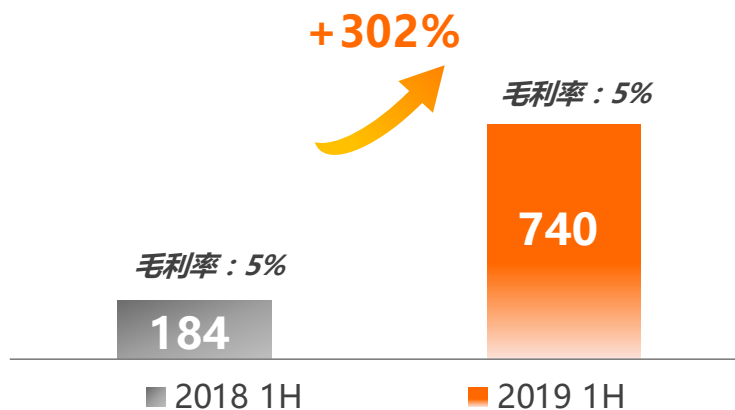
消费型医疗 (人民币百万元)



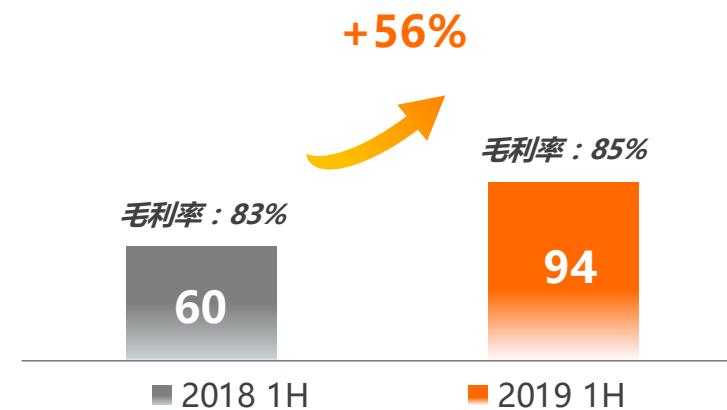
健康商城-个人 (人民币百万元)



健康商城-企业 (人民币百万元)



健康管理和互动 (人民币百万元)

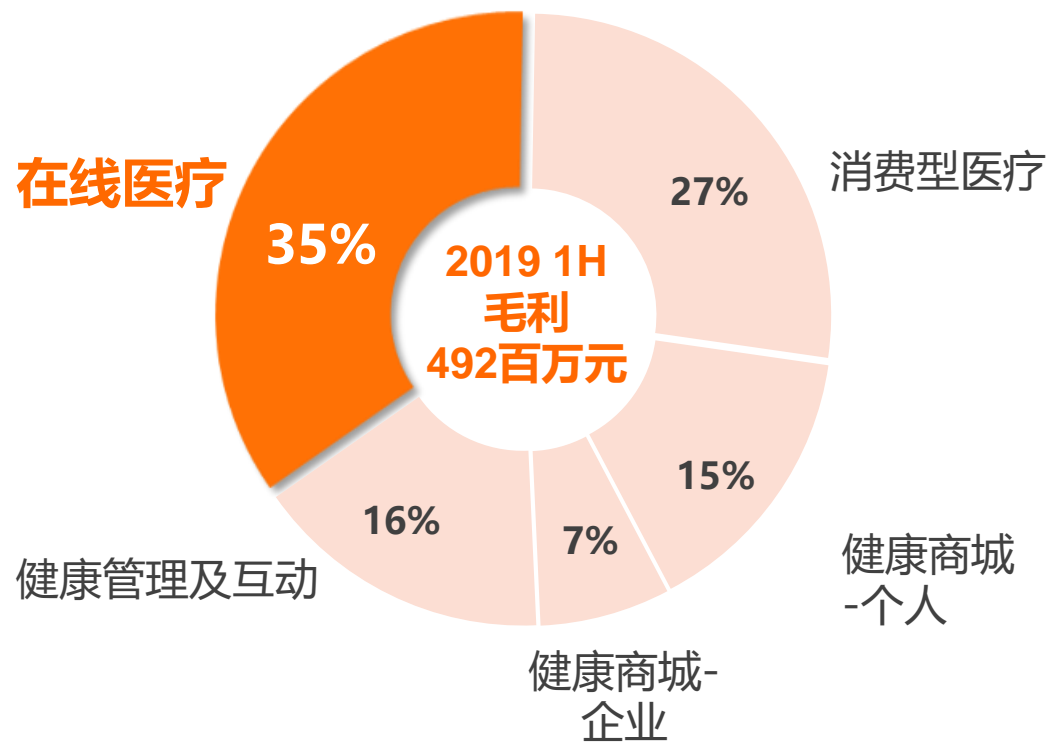


在线医疗毛利贡献居首，盈利能力不断提升

毛利（人民币百万元）



业务板块毛利额占比



注：上图中59%指同比增长

运营效率大幅提升，经营亏损同比收窄

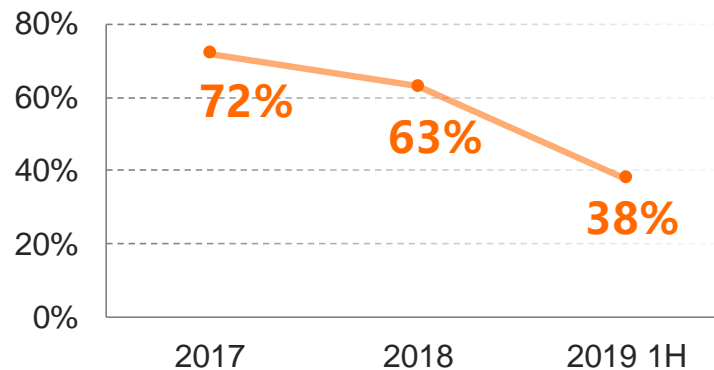
(人民币百万元)

2018 1H

2019 1H

	2018 1H	2019 1H
费用总额	770	865
销售费用	472	377
管理费用	298	488
经营性亏损	(453)	(364)

费用总额占收入比例 (%)



总收入大幅增长

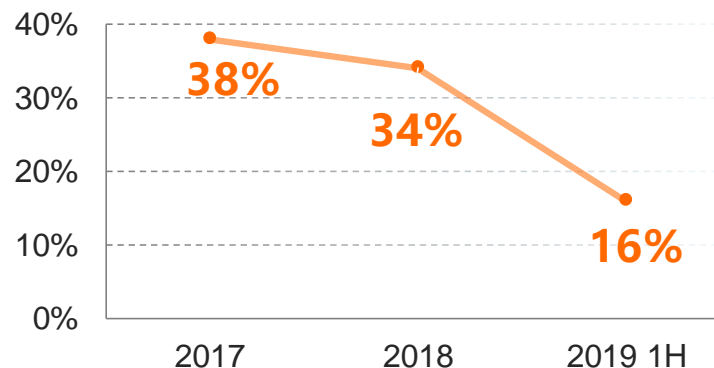


经营亏损及净亏损同比收窄



经营亏损率及净亏损率大幅下降

经营亏损率 (%)



注：

1. 费用已剔除员工期权费用与上市相关的一次性费用

附件-2019年中期利润简表

单位：人民币百万元	19年1-6月	18年1-6月	同比增速
一、营业收入	2,273	1,123	102%
二、营业成本	(1,781)	(814)	119%
三、毛利额	492	309	59%
四、费用及税金 ¹	(865)	(770)	12%
五、其他收入	9.3	8.3	12%
六、经营性利润（亏损）	(364)	(453)	(20%)
<i>经营亏损率</i>	<i>16%</i>	<i>40%</i>	<i>下降24个百分点</i>
七、财务收支净额、汇兑损益及其他	146	87	68%
八、期权+上市费用	(56)	(78)	(28%)
九、净利润（亏损）	(274)	(444)	(38%)

注：

1. 费用已剔除员工期权费用与上市相关的一次性费用

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。

THANK YOU