

证券代码： 300168

证券简称： 万达信息

万达信息股份有限公司投资者关系活动记录

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>（投资者交流会）</u>
参与单位名称及人员姓名	东方阿尔法 程可 东方证券自营 刘迎 光证资管 刘天雄 广东正圆投资 钟晓琳 国盛证券 陶宸冉 海通资管 钱玲玲 红杉资本 孔令熙 青骊投资 刘璇 浙商资管 严洋
时间	2024 年 12 月 11 日（周三）上午 10:00~12:00
地点	公司 863 研发基地（上海市联航路 1518 号）
上市公司接待人员姓名	张丽艳 高级副总裁兼董事会秘书 公司医保行业及医疗数据行业专家
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司展厅参观 二、提问交流环节 Q1: 今年 11 月 7 日，万达信息的大股东参与了医保座谈会，想请问如何看待后续医保平台与健康险的衔接？目前公司医保商保衔接方面有哪些已经落地的案例？ A1: 关于上个月医保局的会议，我们跟进了本次交流内容，了解到会议中也释放了重要的信号。此次会议医保局丰富了“1+3+N”的概念。（1）“1”代表的是基础信息平台，这是多层次医疗保障体系能够有效运转的

基石。国家医保局从 2019 年开始建立了全国统一的国家医保平台，在这个平台上面，所有的医疗机构、省、地市的数据，都在国家医保局汇总。去年，国家医保局和国家金融监管总局提出医保信息赋能商保，这一政策在医保行业引起了广泛关注通过国家医保局与国家金融监管总局信息与数据的互联互通，有望赋能商保公司和医药企业。（2）“3”代表基本医疗保险体系的三重保障，涵盖基本医保（包括职工医保、居民医保）、困难群众医疗救助和大病保险。（3）“N”则指除了基本医保外的其他保障形式，包括惠民保、商业健康保险、慈善救助、工会互助等，使得多层次保障体系更加完善。

这一次医保局的会议中，邀请了诸多商保公司进行交流，明确了国家的多层次医疗保障体系的完善是下一步要做的重要任务。自 2019 年起，万达信息依托大股东的支持，在一些省份试点商业保险一站式理赔和快赔服务，取得了积极成效。在合作项目中，打通了基本医保系统和商保系统，从数据的流转、归集及保单的理赔的流程；尝试一些大病保险和惠民保的一站式理赔，在技术层面和流程层面打通，并有成功案例落地。

Q2: 凭借万达信息过去 30 年的项目沉淀和经验，可否理解为，在整个医卫体系，包括卫健平台的数据、医疗机构平台的数据，我们都是可以跟商保有合作机会的？

A2: 公司有很多落地案例，比如上海的金山医院，我们是跟大股东一起做了直赔业务，也是现在最有效率的赔付方式。另外，我们也与部分地区的卫健委有相关的合作，通过数据的运营与商保公司在做一些理赔端的合作。所以商保方面的业务，不仅局限于医保，而是整个医卫体系都有合作的可能性。

Q3: 在过往实际推进和落地的过程中，我们遇到的困难是什么？后续若大面积推广的话可能会出现哪些问题？例如，针对一站式理赔的复制推广，是否会存在阻碍，后续是否有模式的创新？

A3: 其实目前各个地方的模式不尽相同，会有一些差异化或者个性化的

部分。上海的模式在全国范围来说，还是一个比较领先的模式。从推广的角度来说，技术上都可以实现，各个合作方的平台都可以打通。但更关键的是地方上的政策以及数据质量、数据的流转效率。从这个角度来说，万达信息可以借助上海的模式和大股东的支持，在全国范围内推广的机会还是比较大，当然也取决于各地政府的政策、公司与各地政府的链接、各医疗机构及保险公司定制化方案的推动。

Q4: 上海医保局现在做的数据中心是他们自己做的吗？还是说也有一些第三方的厂商会参与到其中，包括咱们在这中间会有一些机会吗？

A4: 上海的模式中，医保中心端系统由万达信息承建，保险端是与上海保交所合作的，是“医保端”和“商保端”两个层面的平台之间的流转。从架构的角度来说，我们认为是合理的，其中关键的问题在于保障医保数据安全。对于通过商保平台对接到商保机构的前景和市场，我们目前还是比较看好的。

Q5: 请问这个过程中的收费模式？

A5: 从上海目前的模式上来说，万达信息承建的医保端的平台，目前还是以项目建设的方式来承接。而对接商保端的平台，我们认为它的收费模式会比较多。我们在其他的一些地方也尝试过由万达信息同时承建医保端和商保端的两个平台，并由万达信息来运营。通过比如保险公司的理赔数量或者其他的收费模式，目前在探讨的过程中。

Q6: 收费价格大概是多少？

A6: 如果是按项目收费的话，目前就是项目建设以及未来的维护保障的费用，主要是走财政资金。第二种模式，可能会通过商保端去进行运营，收费模式会比较多，例如按流量收费，或者打包收费，取决于保险公司在区域内的商保结算量。具体要看当地政府和当地商保公司的接受度。万达信息过往的案例中，主要是按照系统建设费及每年的服务费来收费的。

Q7: 目前的 IT 系统够用吗? 未来需要搭建新的系统吗? 有没有增量的需求?

A7: 就上海而言, 目前整个系统的投入, 总体来说, 相对可控。上海地区试点阶段接入了十几家三甲医院, 但未来会推广到更多的三甲医院及二级以上医院。医疗机构的数量、保险公司的数量以及通过平台理赔的险种都将决定项目的复杂程度, 费用也将根据这几个维度综合考虑。

Q8: 我们过往和中国人寿在一站式理赔中的合作模式如何收费?

A8: 之前的合作, 其实是医保端到商保端的合作, 我们在中间建设了类似于一站式的平台, 达到一站式理赔的效果。平台通过对接医保数据, 在患者发起理赔时, 通过医保端的链接, 直接调用数据, 把信息流转到商保端进行理赔结算。而过往的理赔结算效率没有特别高, 主要是做到快赔。当时试点的险种也不是特别的多, 比如大病、学平险等险种, 并非所有的商保险种。所以我们在合作过程中, 收取的主要是项目建设费。

Q9: IT 服务商的选择, 是由商保公司还是由医保局来决定?

A9: 这个都会有。如果是商保公司主导, 万达信息依托于大股东应该会有很多机会。另外如果是医保局来主导, 万达信息依托于在医保行业的深厚底蕴, 也会有很多机会, 比如在上海地区, 主要是由医保主导选择的。

Q10: 针对这块业务, 还需要增加算力设备吗?

A10: 因为不是人工智能或者大数据类型的业务, 硬件资源的投入相对来说比较可控, 不会有几何级的数量增加。

Q11: 我们现在的角色就是我们和医保局做一个端口, 然后搭到保险的平台, 然后由保交所负责保险的平台从而触达到商保公司的对接?

A11: 上海的模式主要是这样。在其他区域我们也可以尝试兼顾这两个角色, 包括建设和运营, 我们可以提供一体化服务。主要取决于各地医保局的思路及落地的方案。

Q12: 那接下来从医保端向商保端的发展, 是否由各省市原来承接医保端的机构继续去做, 衔接会更顺畅?

A12: 客观的讲, 各地的医保建设厂商在医保端原有的平台建设上肯定是有优势的。刚才提到了医保和商保两个平台。那么从这个角度讲说, 传统医保厂商转型做商保平台的对接, 包括商保的运营上, 很多公司还是缺少经验积累的。而万达信息的优势在于, 我们熟悉医保端, 我们还有股东优势, 我们对商保端的了解非常深刻, 也可以跟股东一块去做商保端的运营。

Q13: 前面有提到医保端和商保端的建设, 那么医院端是否也有相应的建设需求?

A13: 目前从上海模式来看, 医院端改造的需求不会太多。整个的商保理赔流程是穿插在医保结算流程中的, 涉及改造的内容不多。

Q14: 能介绍一下公司在医疗数据领域的业务进展吗?

A14: 万达信息在医疗数据领域工作主要聚焦健康管理、诊疗两个场景。

1、在健康管理方面, 我们的健康管理软件产品(灵素)可以解读体检报告、分析异常指标、预测慢病风险、分级风险并提供健康生活方式干预建议。

(1) 我们产品支持与全民健康信息平台 API 对接及用户上传多种格式文件, 利用 OCR 和多模态大模型技术构建个人健康档案, 便于其随时查询历年体检结果, 解决了用户体检报告分散、难以统一管理的难题;

(2) 基于大模型的理解生成能力, 我们的健康管理软件能提供更具有人性化、通俗易懂的指标解读, 让用户能更好地理解自身健康状况;

(3) 我们利用大模型技术针对不同健康状态人群(健康、亚健康、慢病患者等)开展个性化宣教与对话, 满足多样化需求。我们的健康管理软件产品商业模式多元, 与保险公司及大股东合作, 集成于国寿大健康平台, 助力国寿代理人展业。在医疗场景下, 我们的产品可与绿通及其他医疗服务包对接, 实现服务转化。目前, 我们已在多个平台成功落地, 包括国寿大健康平台、驻马店市民云平台、宁波云健康平台, 已面向约 900 万人群开

放使用。

2、在诊疗方面，我们与宁波多家医院紧密合作，紧扣数据要素价值释放与公共数据质量提升的行业趋势，以数据质量为切入点，重点关注诊疗服务质量管理中的病案质量问题，联合医院病案室、质控科，运用大模型技术对院内门诊及住院病例进行全面质控。相较于传统基于小模型的质控（如年龄、性别、家庭住址等基本信息填写检查），大模型可以涉及更多内涵方面的质控，能够精准判断疾病诊断类型与主诉、现病史、既往史、家族史等信息的一致性，有效提升病案质量。目前，我们在中西医领域均积极推进相关工作，与宁波市中医院合作的基于大模型的病案质控案例入选了国家卫健委、疾控局和中医药管理局联合发布的卫生健康行业人工智能实践参考指引，成为 84 个优秀案例之一。公司充分发挥内部协同效应，将此成果与子公司宁波金唐、上海复高合作，通过子公司产品进一步拓展服务范围，惠及更多外部客户。

Q15: 能否介绍一下公司养老行业的情况？

A15: 万达信息作为国内领先的智慧城市整体解决方案提供商，是第一批获得工业和信息化部、民政部和国家卫健委联合颁发的“智慧健康养老应用示范企业”荣誉的企业之一。进入智慧健康养老领域十多年来，公司已拥有 30 多项涉及居家、社区、养老机构的自主知识产权。自 2009 年起，万达信息一直参与“上海市养老公共服务平台”的建设，实现对全市养老机构、社区机构、助餐网点、居家服务机构的监管，有力地推进了上海市养老服务数字化的转型。随着对数智养老行业的持续深耕，万达信息通过产品+技术服务，整合养老服务行业资源，以家庭为核心，以社区服务为依托，以智慧照护服务平台为支撑，借助智能物联网设备，形成互联+物联养老云入口，实现养老服务全方位全过程管理，从组建养老云助力高端养老品牌运营，到产品化赋能普惠养老。

Q16: 请介绍一下公司在养老领域的具体产品和服务？

A16: 举几个例子，万达信息布局打造城市级“养老数字底座”，构建涵

	<p>盖“公共类服务、政府保障类服务以及市场化服务”的医养结合为老服务平台，向政府部门、康护养老机构、金融保险机构、社会公众等提供精准化服务。</p> <p>万达信息搭建了全国用户数量最多的居家护理云（SaaS）平台，平台覆盖护理机构 300 多家，护理人员 2 万余人，服务老人 20 万余人，平台累计为超过 1 亿人次提供服务。</p> <p>公司自主研发的智能感知照护盒，通过融合远程视讯、蓝牙信标、录音、拍照、雷达成像、电子围栏、生物识别等技术，实时精准监控服务过程，安全报警，有效保护个人隐私，确保服务标准规范，安全合规。万达信息是国内唯一可以提供此产品的企业。</p> <p>Q17: 公司是否和商业保险公司在养老领域开展合作？</p> <p>A17: 万达信息已积极融入中国人寿参与的“健康中国”“保险+养老”等战略进程，助力中国人寿大健康大养老服务体系建设，例如为长护险等业务开展提供服务。此外，公司也向相关政府机构、企业和家庭个人等客户直接提供相关服务。</p> <p>Q18: 目前公司在养老行业有哪些新的进展或者规划布局？</p> <p>A18: 目前，万达信息正在积极参与《上海市推进养老科技创新发展行动方案（2024-2027 年）》具体对应项目的顶层规划，探索利用区块链、隐私计算等技术在养老服务和监管等场景的应用。同时，也在江苏、宁夏、贵州等地区为当地民政部门提供整体智慧养老规划。万达信息提出基于“GBC”三方联动的建设思路，即政府（G）主导、企业（B）参与、居民（C）受益，来构建一体化养老服务平台。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024-12-11