

证券代码：002219

证券简称：新里程

新里程健康科技集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-03

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他
参与单位名称 (排名不分先后)	申万宏源、中信建投、首创证券、国投证券、东北证券、华鑫证券、天风证券、中邮证券、国海证券、湘财证券、平安证券、信达证券、国联民生、国泰海通、中信证券、招商证券、西南证券、华福证券、国盛证券、东方证券、华创证券、山西证券、开源证券、德邦证券、东方财富证券、国融证券、万和证券、华龙证券、五矿金通、四川产业振兴基金、华夏基金、中欧基金、工银瑞信基金、民生加银基金、朱雀基金、建信养老金、新华资产、泰康资产、阳光保险、友邦保险、润晖投资、西部利得、华泰保险、中邮证券自营、国证资管、华夏久盈资管、常春藤联盟、玺睿投资、久阳润泉、鸿道投资、易知投资、艳珍投资、北京鼎欣资产、中承东方资产、国中长城资管、青岛鸿竹资产、宁波盛世知己投资、汇泉基金、广州玄甲私募基金、深圳宏鼎财富管理、厦门财富管理等

时间	2025 年 5 月 16 日
地点	爱心人寿会议室
上市公司接待人员姓名	副董事长、爱心人寿董事长张延苓，副总裁、董事会秘书徐旭，爱心人寿总经理潘华刚，爱心人寿常务副总经理、董事会秘书左烈，爱心人寿总经理助理、财务部负责人王昶
投资者关系活动主要内容介绍	活动主题：爱心人寿保险反路演暨管理式医疗专题交流活动 问：新里程健康集团布局管理式医疗的战略考量？ 答：新里程健康集团从医疗单一主业到目前医疗、康养、医药和保险“四位一体”健康产业格局，坚持两个产业逻辑，1. 综合型医疗机构是大健康行业的基础设施和产业场景；2. 日益增长的医疗养老需求和日益严控的医保费用将成为贯穿人口老龄化的主要矛盾，“医疗+保险”则是破解人口老龄化过程中医疗能力和支付能力不足这两大痛点的“金钥匙”。多年来，新里程健康集团一直在推进综合医疗机构的规模扩张和标准化经营的管理打造，积极推进“医疗+保险”的融合创新。打造有中国特色的管理式医疗是新里程健康集团基于我国医疗健康产业的行业背景和破解人口老龄化主要矛盾做出的战略选择。 问：爱心人寿选择引入新里程健康集团成为第一大战略股东的原因？ 答：爱心人寿成立之初就把锚定中国的医疗市场作为发展战略。新里程健康集团是国内领先的医院集团，拥有丰富的医疗机构管理和运营经验，其优势在于集约化管理、高效的市场化运营机制以及强大的资源统配整合能力。通过与新里程的战略合作和引入其作为大股东，可以有效解决医疗行业的壁垒问题，为爱心人寿提供医疗

	和保险真正能够深层次融合落地的场景，快速响应市场变化，形成可持续的发展模式和盈利模式，成为行业内的创新典范。 问：当前管理式医疗的发展面临哪些机遇？新里程与爱心人寿在管理式医疗的实践上取得了哪些进展？ 答：1. 政策层面，三明医改、国家医保局对商保协同的重视等利好政策为管理式医疗带来了新的发展空间。2. 市场层面，人民健康意识的提高、满足差异化健康管理服务的需求、减轻民众医疗负担、平衡家庭财富管理等市场需求为管理式医疗带来了新的增长空间。3. 竞争层面，管理式医疗既符合国家政策要求，又能应对低利率市场，为利基市场多样化带来了创新空间。 在过去的两年中，新里程健康集团积极响应健康中国战略，携手爱心人寿围绕“建设中国特色管理式医疗体系”目标，通过管理式医疗的实践探索，在疾病筛查复查、住院医疗、慢病管理等领域积累了实战经验，形成了体检场景、专病场景、住院场景以及新市民场景等可复制的模式，并成功在首批试点医院落地，各项业务进展顺利且取得了一定的阶段性成果。以重庆新里程医疗为例，截至目前会员数近 5000 人，保费收入近 300 万元，医院收入转化数近 1700 万元。 问：新里程与爱心人寿在医疗与保险上的合作模式？ 答：新里程与爱心人寿的融合是将成规模的医疗资源与保险能力，建立在股东股权基础上的业务融合，具有独特的资源禀赋。 在合作模式上，保险公司开发专属保险产品，对合作医院提供高保额、高赔付比例、低免赔额等权益，助力医院获客和引流。医院为到院就医的患者提供连续的健康管理和保险保障，增加粘性，
--	--

	实现锁客。通过大数据、医院控费、健康管理等降低发病率，提升患者健康，并降低赔付率，从而实现商业闭环，达成保险和医疗“共赢”。 问：目前商保的定位？对商业健康险的前景展望？ 答：商保作为医保的有效补充，解决大病、带病人群的治疗和康复，通过医保、商保、个人付费相结合，提升民众健康水平。 商业健康险具有广阔的发展前景。随着健康中国战略的持续推进，全民健康意识不断提高。同时在医保支付方式改革的背景下，商保作为补充支付手段的重要性日益凸显。目前中国健康险占比远低于美国、日本等发达国家市场。以日本为例，1995 年健康险占比约为 15%，进入老龄化后健康险占比逐渐提升，近年来提升到 40%左右，且日本的健康险主要以医疗险为主。2024 年中国人身险市场健康险占比约为 19%，主要以类寿险的重疾类保险为主，医疗险占比较低。随着中国老龄化及低利率趋势，医疗险未来发展空间巨大。 问：爱心人寿在“预防式管理医疗”领域的创新，与同业相比的核心优势是什么？ 答：核心优势在于通过医疗与保险的深度融合，依托新里程健康集团的万人医护团队，实现健康管理和风险减量。主要包括：1. 战略先发优势：新里程健康集团与爱心人寿长期探索医疗+保险，率先推出管理式医疗产品，用健康管理进行获客和风险减量。2. 资源及成本优势：基于新里程健康集团强大的医疗资源，依托自有的万人医护团队为后期的健康管理服务提供强大、可持续、专业医疗级别的健康管理服务，实现早筛、早诊的风险减量。3. 产品优势：通过对医院积累的医疗数据进行深度开发，有能力设计更有特色的健
--	--

	康险产品，覆盖更多带病体人群。4. 客户体验优势：与医院共同搭建全流程可控的服务流程，更好地提升客户体验。 问：新里程旗下的医疗机构能为保险客户提供哪些特殊权益？目前合作医院的转化率和客户满意度如何？ 答：可为保险客户提供降低保费、增加保额、高赔付比例、低免赔额、可覆盖带病体人群、VIP 服务、绿色通道等一系列权益。以重庆新里程医疗为例，依托会员健康保障计划实现 50%到院转化率，远高于传统保险销售渠道。由于实施了优惠价格和专属化的服务，客户综合满意度达 95%以上。 问：在健康管理技术方面，爱心人寿如何构建自己的特色？ 答：爱心人寿构建了“爱心 365”的健康风险管理平台，该平台具有便捷性和风险管理特色。同时，打造了动态健康风险分层减量保障系统，通过家庭健康风险评估与医疗负债、家庭资产流动性相结合，运用多因子分析等技术建立初步模型，并随着健康管理平台的深化逐渐完善，形成爱心人寿在健康管理上的独特优势。通过新里程的融合项目锻炼和提升产品设计队伍，专注于设计具备健康管理深度的产品，如防癌险、理财结合型失能险以及与医院合作的糖尿病、肾病、甲状腺等专病保险。此外，爱心人寿还与北京、天津、广东、江苏、河北等地的多家外部医疗机构开展合作，打造内外联动的健康管理服务网络。 问：爱心人寿常规医疗险的客户画像？ 答：现有常规医疗险客户主要以有健康问题或亚健康人群为主，这部分客户群体在体检中容易发现问题并购买相关保险产品，转化
--	--

	率较高。通过医疗机构场景切入，可以精准锁定这部分人群，有效降低获客成本，并开发出满足客户需求的产品，如针对肺结节、心脑血管疾病等亚健康的专病保险产品。 问：新里程对医疗与保险融合的远期规划？ 答：在老龄化趋势加剧的背景下，公司将大力推进“医疗+保险”管理式医疗的探索和实践，推进传统医疗和商业保险的产业升级。这一升级首先是打破人群范围限制，从“健康体”转向“带病体”“老年人”；其次是打破保障范围限制，从只保“治疗”延伸到“预防、筛查与康复”；再次是打破给付模式限制，强调健康管理，与医院共建健康管理和诊疗能力，更多强调治未病、疾病防范和健康管理。通过“医疗+保险”“养老+保险”的创新融合，打造“银发经济综合体”，构建公司的核心竞争力与产业护城河。
附件清单	无
日期	2025 年 5 月 18 日