

首家外商独资医院即将亮相

金融站上医疗开放风口 系列融合难点待破局

本报记者 王柯瑾 北京报道

随着医疗领域有序扩大开放，外商独资医院来了。

2024年年末，国家卫生健康委、商务部、国家中医药管理局、国家疾控局四部门印发《独资医院领域扩大开放试点工作方案》，推动医疗领域有序扩大开放，试点允许设立外商独资医院，引进国际高水平医疗

“金融+医疗”场景先行

支持医疗领域扩大对外开放，金融对现有较为成熟的“智慧医疗+场景化”金融服务进行优化。

即将开门营业的天津鹏瑞利医院为2024年9月国家三部委发布《关于在医疗领域开展扩大开放试点工作的通知》以来，首家获批的外商独资三级综合医院。

在首家外商独资三级综合医院落地的背后，“金融+医疗”场景也随之前拓展革新。

据悉，该医院建设初期，天津银行(01578.HK)为项目基础设施建设、设备采购、医疗专业装修等方面产生的资金缺口提供定制化金融服务方案。与此同时，该行深入了解医院经营需求，优化科技金融服务模式，打造了“智慧医疗”服务场景、“智慧通”金融结算场景、“信用就医”便民支付场景，推动形成“科技+金融+场景”融合数字金融服务生态，促进医院信息化建设。

接下来，将有更多外商独资医院落地。例如，2025年1月2日，广州市首家外商独资医院也已获批。

“设立外商独资医院试点是落实党的二十届三中全会精神的重要举

资源，丰富国内医疗服务供给。

在政策的鼓励下，全国首家外商独资三级综合医院——天津鹏瑞利医院落地。据报道，该医院春节后即将开门营业。

业内专家认为，外商独资

公立医院市场增速



措，不仅可以优化居民的医疗服务供给，还可以对各领域的开放发挥带动作用。”北京财富管理行业协会特约研究员杨海平表示，“支持医疗领域扩大对外开放，金融可以重点关注外商独资医院的项目融资需求，针对外商独资医院的服务模式，对现有较为成熟的‘智慧医疗+场景化’金融服务进行优化。”

“由于外商独资医院引进的是国际高水平医疗资源，因此金融机构也需要为医院提供高水平的金融服务，包括国际结算、外汇风险管理、国际保险等，以支持医院的国际化运营。”中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平认为。

医院有望带来医疗市场的“鲑鱼效应”，也给“金融+医疗”融合场景带来更多的发展空间。但鉴于外商独资医院的特点及在国内的发展时间较短，金融机构仍需要破解一系列难题和挑战。



数据来源：华鑫证券 吴双/制图

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅认为，金融支持医疗领域扩大对外开放，在场景拓展方面具有广阔空间。“随着独资医院领域扩大开放试点工作的推进，金融机构可以为外商独资医院提供包括项目贷款、流动资金贷款在内的多样化金融产品，满足其设备购置、人才引进、技术更新等多方面的资金需求。同时，金融机构还可以与外资医院在支付结算、供应链金融等领域开展深度合作，提高医疗服务效率和患者就医体验。此外，随着医疗数据的交易正式出现，金融机构还可以探索基于医疗数据的金融创新，如开发医疗相关的信贷产品、保险产品等。”

和和服务，其服务对象主要是有多元化医疗服务需求的国内居民和在中国学习、工作、生活的外籍人员，因此，市场大小、结构、稳定性有待机构落地后进一步观察，以精准判断经营稳定性。”

武鹏分析认为，外商独资医院股东多元化经营比较普遍，比如有的涉足房地产，作为现金流较为充沛的医院，有可能成为股东资金抽逃的“提款机”。“因此金融机构对其提供贷款时，需验证贷款资金的真实用途是否与申请一致，并持续跟踪资金用途及流向。”

“外商独资医院管理理念

挑战与机遇并存

由于外资医院在运营理念、管理模式、服务流程等方面与本土医院存在差异，金融机构需要深入了解其经营特点。

金融支持医疗领域扩大对外开放具有广阔前景，但同时也面临诸多挑战。

在中国银行(601988.SH)上海市分行长三角金融研究院研究员武鹏看来，外商独资医院经营的稳定性和持续性有待进一步观察。“基于目前国内就医现状，绝大多数患者会选择公立医院就诊，外商独资医院能够提供具有国际领先水平的医学技术、设备

较为先进，管理模式、供应链结构、医生和专家团队的国际化程度更高，需要对银行的智慧医疗系统进行升级才能适应其需求。另外，外商独资医院需要适应中国的法律和行政规范，金融服务跟进可能也需要进行磨合。”杨海平表示。

袁帅亦认为，对金融机构而言，对外商独资医院经营特点的理解、风险评估以及政策适应性等方面的掌握十分重要。“由于外资医院在运营理念、管理模式、服务流程等方面与本土医院存在差异，金融机构需要深入了解其经营特点，以便提供更加精准的金融服务。同时，外资医院面临的市场环境、政策环境等也较为复杂，金融机构需要加强对相关风险的评估和管理，确保资金安全。此外，金融机构还需要关注政策变化，及时调整服务策略，以适应外资医院在中国市场的发展需求。”

此外，武鹏认为还须关注突发性医疗事故带来的声誉风险。“若外商独资医院爆发医疗事故舆情，将对医院的声誉和患者的信任造成严重影响，会直接导致医院陷入经营困境。”

实际上，近年来随着我国经济社会持续发展，人民生活水平不断提高，对医疗健康领域的需求呈现出多层次、多元化、国际化等新特点，医疗领域也成为近年来外商直接投资的热点。国家卫生健康委数据显示，2024年前三季度医疗仪器设备及仪器仪表制造业引资同比增长57.3%。

因此，金融支持医疗对外开放的空间也十分广阔。武鹏表示，与常规医院相比，外商独资医院除了结算、信贷等基础金融服务需求外，还涉及跨境

资金支付结算、汇率避险、外籍

员工代发薪等金融服务场景，商业银行可围绕医院、医疗供应链企业、就医人群三类客群，拓展多个“金融+医疗”场景。

“就外资医院本身而言，金融

机构一是可以为医院投资款提供专属跨境支付结算方案；二是为医院基础设施建设、医疗设备采购等方面产生的资金缺口提供定制化金融服务方案；三是为医院提供汇率避险金融服务；四是为外籍管理和卫生专业技术人员提供代发薪及配套个人金融服务，如开立境内账户、办理外汇业务、购买理财等非居民综合金融服务。

就医疗供应链企业方面，金融机构可以为医疗供应链中不同企业提供供应链金融服务。例如，为医院上游药品生产、销售供应商，提供应收账款质押融资、订单融资等服务，而针对下游分销商，则可以提供存货质押融资、保理等服务，提升医院供应链的稳定性与效率。对就医人群而言，金融机构还可以为患者提供医疗消费金融服务，为商业保险客户提供优质医疗服务，以及为患者提供信用就医结算服务等。”武鹏说。

近年来，随着健康产业的快速发展和人口老龄化趋势的加剧，“金融+医疗”在健康保险、健康管理、养老金融等领域也具有巨大潜力，外商独资医院也有望迎来与国内机构的更多合作。袁帅表示：“金融机构可以与医疗机构合作，提供个性化的健康管理服务；还可以结合养老服务需求，推出养老金融产品，满足老年人的养老需求。这些发力点将有助于推动‘金融+医疗’深度融合，促进

医疗产业的健康发展。”

江苏银行发力场景金融 助力美好生活更上新台阶

江苏银行作为江苏省最大法人银行，多年来深刻把握金融工作的政治性与人民性，顺应新时代下人民不断增长变化的生活需求，围绕生活、消费、教育、文化等各类场景，不断丰富场景服务覆盖面，拓展线上线下服务渠道，创新调优服务形式，以金融之光照亮城乡居民美好生活。2024年，江苏银行全年场景服务客户超300万人，江苏银行App活跃客户数突破700万，位居城商行前列。

深耕生活服务场景 打造便利化生活常态

作为社会运作的基本保障，基础生活服务直接关系到个人和家庭的生活质量和社会稳定。江苏银行始终以客户为中心，深刻理解生活服务的重要意义，多年来持续完善生活服务场景建设，在江苏银行App中将交通出行、生活缴费、诊疗就医等一系列与居民生活息息相关的功能与服务进行整合，让用户足不出户即可轻松搞定各类生活事务。

上班族王女士对此深有体会。清晨，王女士像往常一样乘坐地铁上班，走到地铁闸机前，她长按江苏银行App迅速打开乘车码功能直接扫码进站，顺利赶上了地铁。中午，王女士收到了水费催缴提醒，她直接在江苏银行App的生活缴费专区中选择水电费缴纳，输入户号确认后一键支付，还顺便参加了抽奖小活动，幸运抽中了500个苏银豆积分。下午，王女士感觉身体有些不适，临时请假去医院就诊。到

聚焦消费补贴场景 助力提振改善型消费

市民李先生一直想把家中老旧的厨卫设备更新换代，却因费用问题有所顾虑。一次偶然的机会，他了解到江苏银行正在发放家装厨卫焕新消费补贴。李先生随即按照流程，在“苏银随心办”小程序中根据页面提示上传相关资料，整个申请过程不超过10分钟，申请人可在线查询审核结果，全流程线上化操作，真正实现了“让数据多跑路，让群众少跑腿”。经过后台审批，李先生的申请顺利通过，一共补贴了2300多元。

江苏银行积极响应国家促消费政策号召，除积极参与家装厨卫补贴之外，还参与绿色家电、电动自行车、餐饮娱乐、购房购车、体育健身

了医院王女士再次打开江苏银行App，使用App中的医保码功能完成的挂号缴费买药一系列操作，再也不用担心没带医保卡了。

江苏银行App的生活场景功能十分强大。在出行方面，支持多种公共交通方式的支付与充值，无论是地铁、公交还是共享单车，都能一站式搞定。生活缴费功能更是涵盖了水电费、燃气费、话费、有线电视费等各类日常费用，缴费流程简单明了，无需再为寻找缴费渠道而烦恼。就医功能，除了提供便捷的医保码功能外，还支持信用就医、预约挂号、在线问诊等实用功能，极大地节省了患者的时间和精力。通过深耕生活服务场景，江苏银行将金融服务与居民的日常生活紧密结合，真正做到了想客户所想、急客户所急，不仅丰富了用户体验，也为推动金融服务的普及化和便捷化做出了积极贡献。

创新推出“青易贷”产品

“这是我最新申请的银行卡，上面是苏州丝绸博物馆的镇馆之宝双狮滚雪球绣花荷包，你看这纹案是不是精致又高级。”博物馆爱好者张女士喜滋滋地展示着她新办的苏州丝绸博物馆联名银行卡。江苏银行与苏州丝绸博物馆开展合作，率先发布了文博主题的联名数字借记卡并在第六届大运河文化旅游博览

着眼教育服务场景 增强精神文明获得感

近年来，江苏银行高度关注文化教育领域的发展，深挖拓展K12教育、老年教育和文旅文博等多元场景，为推动精神文明建设持续注入强劲动力。

在学校教育场景中，江苏银行自主研发的智慧校园系统作用显著。无锡地区某中学，以往学费杂费收缴、一卡通充值等事，让家长和学校和家长劳神费力，家长需到校排队办理。与江苏银行合作后，家长借助江苏银行App

发力文旅文博场景 提升居民文化幸福感

“这是我最关注的银行卡，上面是苏州丝绸博物馆的镇馆之宝双狮滚雪球绣花荷包，你看这纹案是不是精致又高级。”博物馆爱好者张女士喜滋滋地展示着她新办的苏州丝绸博物馆联名银行卡。江苏银行与苏州丝绸博物馆开展合作，率先发布了文博主题的联名数字借记卡并在第六届大运河文化旅游博览

创新商户服务场景 打通收单管理全流程

随着移动支付的普及，商户往往需要对接多个支付渠道，不同支付平台的手续费标准不一，核算对账繁琐，而中小型商户缺乏专业的资金管理工具，难以对每日的收款资金进行有效规划。资金闲置时没有合适的增值渠道，而遇到资金短缺需要临时周转时，又难以快速获得低成本融资。

经营家装店的吴先生，店铺日常经营中要同时使用微信、支付宝、银联等多种收款方式，每天营业结束后需要花费时间核对各渠道收款金额和手续费支出，各平台

在家就能轻松搞定学费缴纳、一卡通充值，彻底告别奔波之苦；教师则依托系统的班级管理、教学管理功能，实现班级事务精细化管理，让教学工作事半功倍；学校通过“家校通”发布通知信息，一键推送精准触达，架起家校沟通桥梁；期末退费也便捷快速，资金精准回流到家长账户，全程高效透明。一系列变革让校园管理井然有序，为师生家长省时省力，切实提升教育质量与

体验。

老年教育场景也是江苏银行重点发力方向。伴随老龄化进程加快，老年人对精神文化滋养的渴望愈发炽热。在镇江润州区老年大学，以往新学期报名，老人一早就得去学校排队抢课，缴费繁琐。现借助江苏银行老年大学报名缴费系统，学校后台导入课程信息，老人们则安坐家中，通过手机在线报名、准时抢课、完成缴费，轻松开启求知之旅，真正

换票，只需进入江苏银行App“文旅专区”

换票，只需进入江苏银行App“文旅专区”预订门票并生成二维码，到地即可展码入园，游玩顺畅无阻，大幅提升出游效率，提升游玩体验。

为充分激发居民的文旅消费热情，江苏银行开展“文旅打卡促消费”系列活动，推出“华章待启美景集印”文旅打卡、“游园赏景惠玩江苏”优惠购票活动，联合徐

州市协办徐州文旅消费券发放和文体旅促消费冰雪游专场活动，并作为唯一金融机构参展第六届大运河文化旅游博览会，充分彰显了江苏银行发展文旅场景的决心与实力，深受大众广泛认可。2024年江苏银行App文旅服务使用客户数超17万，助力金融赋能文旅消费，实现“金融+文旅”的深度融合。

至商户端，带动商户交易，同时利用小微商户服务触达C端客户，丰富线下非金融场景内容，实现生态内流量的自循环，达到C端客户与B端客户共赢。

未来，江苏银行将继续秉持“融创美好生活”的使命，坚持科技赋能，打造特色亮点，不断探索“场景+金融”的新业态新模式，致力于向客户提供体验更优、实惠更多、功能更全面、服务更专业的场景金融服务，为金融高质量发展注入新动能，在满足人民美好生活需要的道路上持续发力。 广告

至商户端，带动商户交易，同时利用小微商户服务触达C端客户，丰富线下非金融场景内容，实现生态内流量的自循环，达到C端客户与B端客户共赢。

未来，江苏银行将继续秉持“融创美好生活”的使命，坚持科技赋能，打造特色亮点，不断探索“场景+金融”的新业态新模式，致力于向客户提供体验更优、实惠更多、功能更全面、服务更专业的场景金融服务，为金融高质量发展注入新动能，在满足人民美好生活需要的道路上持续发力。 广告

至商户端，带动商户交易，同时利用小微商户服务触达C端客户，丰富线下非金融场景内容，实现生态内流量的自循环，达到C端客户与B端客户共赢。

未来，江苏银行将继续秉持“融创美好生活”的使命，坚持科技赋能，打造特色亮点，不断探索“场景+金融”的新业态新模式，致力于向客户提供体验更优、实惠更多、功能更全面、服务更专业的场景金融服务，为金融高质量发展注入新动能，在满足人民美好生活需要的道路上持续发力。 广告

至商户端，带动商户交易，同时利用小微商户服务触达C端客户，丰富线下非金融场景内容，实现生态内流量的自循环，达到C端客户与B端客户共赢。

未来，江苏银行将继续秉持“融创美好生活”的使命，坚持科技赋能，打造特色亮点，不断探索“场景+金融”的新业态新模式，致力于向客户提供体验更优、实惠更多、功能更全面、服务更专业的场景金融服务，为金融高质量发展注入新动能，在满足人民美好生活需要的道路上持续发力。 广告

至商户端，带动商户交易，同时利用小微商户服务触达C端客户，丰富线下非金融场景内容，实现生态内流量的自循环，达到C端客户与B端客户共赢。