

电子身份证概念走红 蹭热点个股谁真谁假

身份证电子化普及的风自然而然地吹到了资本市场。3月15日-17日,电子身份证板块连续3天大涨,这也受到了监管关注。3月17日早间,深交所向远方信息下发关注函,要求公司说明各类产品或服务与电子身份证概念、电子证照相关业务是否存在关联性。业内人士表示,仅靠概念炒作不是长久之计。



接连涨停

近日,电子身份证成为资本市场的热点之一,多只概念股股价大涨,仅最近一周以内,深交所互动易平台相关投资者问答已超过400条。东方财富显示,电子身份证板块3月15日才正式出现,3月15日-17日,板块连续3天大涨。其中,南威软件已连续5个交易日涨停,英飞拓、远方信息等个股近日也涨幅明显。

以南威软件为例,3月11日,南威软件尾盘冲上涨停,自此拉开了股价大涨的序幕。3月14日-17日,南威软件连续4个交易日“一字”涨停。交易行情显示,3月11日-17日,南威软件区间累计涨幅为61.01%。截至3月17日收盘,南威软件涨停价16.31元/股,总市值为96.36亿元。值得一提的是,该收盘价也是南威

股份自2021年以来的股价新高。

消息面上,近日,国务院办公厅印发了《关于加快推进电子证照扩大应用领域和全国互通互认的意见》(以下简称《意见》),就进一步加快推进电子证照扩大应用领域和全国互通互认,实现更多政务服务事项网上办、掌上办、一次办,进一步助力深化“放管服”改革和优化营商环境作出部署。

公开资料显示,身份证电子化是依据《居民身份证法》以身份证制证数据为基础,通过国家“互联网+可信身份认证平台”签发与实体身份证芯片唯一对应的电子文件,也是公安部认可的国家法定证件及身份凭证。电子身份证具有保护个人信息免遭泄露,高效核验身份及有效解决身份证遗失、被盗用等问题的优势。

对此,独立经济学家王赤坤认为,电子身份证将会催生出一个生态链,包括但不限于身

份验证与识别,同时也包括诸如电子身份证的安全保障、隐私防范等电子身份证保障系统或平台等。此外,电子身份证也将和数字人民币等应用展开交互,产生花样迭出的应用场景,对应会产生相应的产业和商业机会。

多家公司进行回应

经济学家宋清辉表示,当前证照电子化已是大势所趋,未来行业空间巨大。在此背景下,电子身份证概念或会成为新的风口,相关行业未来的发展前景值得期待。同时,多家股价大涨公司对此进行回应,有公司撇清关系,有公司提示风险,还有公司收到了深交所下发的关注函。

3月16日晚间,远方信息发布公告称,公司关注到有媒体报道公司涉及电子身份证业务。公司生物识别领域业务为公司控股子公司

浙江维尔科技有限公司主营业务,目前主要围绕生物识别技术、产品与服务市场,重点在交通驾培、金融银行、公共安全、军工等行业领域开拓业务。截至当前,公司暂未直接涉及电子身份证业务。从目前来看《意见》的推行实施对公司生产经营不构成重大影响。

上述情况也受到了监管层的关注。3月17日早间,远方信息收到了深交所下发的关注函,要求远方信息按照细分产品类型列示公司近两年的营业收入构成,并说明公司各类产品或服务与电子身份证概念、电子证照相关业务是否存在关联性;并结合电子证照相关业务的政策环境、产业链格局、市场竞争情况、发展趋势等及与公司业务的关联性,说明相关概念对公司生产经营的具体影响。

交易行情显示,3月14日-16日,远方信息连续3个交易日涨停。3月17日,远方信息收涨0.15%,收盘价为20.26元/股,总市值为54.49亿元。此外,南威软件也发布公告称,公司2020年涉及电子证照的项目占公司营业收入的比例不超过2%,对公司生产经营不构成重大影响。

在投资者互动平台,也有多家公司就电子身份证相关事项回复投资者,诸如,远望谷表示:“公司已掌握电子身份证的相关技术,并有实体产品得到推广及运用”;汉王科技表示:“公司的人证核验终端产品方案设计中已经包括对实体身份证及电子身份证的识别模块”;正元智慧则表示:“公司产品在身份识别、消费支付等方面已支持电子身份证”。此外,也有亚联发展、中英科技、三维天地等个股撇清关系,称公司不涉及电子身份证业务。

投融资专家许小恒表示,概念股炒作风险较高,可能会出现有公司“浑水摸鱼”的情况,投资者应擦亮双眼,关注公司与概念的关联度,切勿盲目跟风。

部分个股业绩承压

值得注意的是,在股价大涨的背后,部分概念股近期业绩承压,诸如英飞拓、远望谷等2021年预计归属净利润均亏损;南威软件虽未披露2021年预计的业绩情况,但公司2021年前三季度归属净利润同样亏损。

据了解,英飞拓也是近期股价大涨的个股之一。交易行情显示,3月14日-17日4个交易日,英飞拓股价区间累计涨幅为26.67%,同期大盘累计跌幅为1.26%。据了解,英飞拓是智慧城市整体解决方案提供、建设和运营服务商,属于软件和信息技术服务行业,因而也被列入电子身份证概念股。

英飞拓2021年业绩预告显示,公司报告期内归属净利润预亏9亿-13.5亿元,上年同期盈利8750万元,同比由盈转亏,比上年同期下降1128.57%-1642.86%。英飞拓表示,报告期内,被收购子公司的经营状况受行业市场环境变化的影响,业绩大幅下滑,商誉减值迹象凸显。业绩预告的利润数额包含了商誉资产减值的影响,约影响5亿-7.1亿元。

此外,远望谷、精伦电子等2021年归属净利润同样预亏。远望谷预亏6000万-8500万元;精伦电子预亏400万-1400万元。

连续5个交易日涨停的南威软件虽未披露2021年预计的业绩数据,但公司2021年前三季度净利润亏损,且下滑明显。财务数据显示,2021年前三季度,南威软件实现营业收入约为6.52亿元,同比增长33.34%;对应实现的归属净利润约为-1122万元,同比下降70.57%。针对公司相关问题,北京商报记者致电南威软件董秘办公室进行采访,不过对方电话并未有人接听。

北京商报记者 董亮 丁宁

行业行至深水区,深耕医疗健康服务,平安健康交出营收73.34亿答卷

随着平安健康2021年度业绩报告的披露,公司在医疗健康服务领域的成果一览无余,四层医生体系、家庭医生会员制……医生服务价值在平安健康的发展中被充分重视,平安健康通过多举措不断提升医疗服务能力。2021年,平安健康实现营收73.34亿元,其中医疗服务收入占比提升至31.2%,付费用户数超3800万人。

去年10月,国家卫生健康委员会组织起草《互联网诊疗监管细则(征求意见稿)》(以下简称《意见稿》)向社会公开征求意见,其中医药分离,人工智能软件不能冒用、替代医师等监管细则让互联网医疗步入强监管时代,行业行至深水区成为业内共识。大浪淘沙始见金,平安健康正用自身数据交出答卷。

营收稳健增长

付费用户转化率达24.8%

深化战略2.0下,平安健康整体收入稳健增长。2021年,公司实现总营收73.34亿元,毛利率达23.3%。其中,医疗服务业务板块贡献收入22.88亿元,占比31.2%。随着HMO健康管理+家庭医生会员制+O2O医疗服务商业模式的践行,平安健康全年累计付费用户数快速增长至超3800万,付费用户转化率提升至24.8%。

平安健康于2021年10月22日宣布深化战略2.0,进一步聚焦B2C用户,打造家庭医生会员制,不断完善O2O服务。从2021年财报来看,平安健康实现了多种变现方式,获客黏客



平安健康董事会主席兼CEO方蔚豪在发布会现场

能力以及服务能力均得到提升,立体的竞争壁垒逐步形成。

从服务每一位用户的初心出发,秉持“省心、省时、省钱”的价值主张,平安健康根据用户心智和诉求进行用户分层和产品分类,不断提升用户黏性。平安健康医疗科技有限公司董事会主席、首席执行官方蔚豪介绍,对于多种获客渠道下使用平台服务的用户,公司通过家庭医生会员制来串联全场景,进行用户心智的培养和消费行为的转化,并通过连贯、高效的医疗服务和健康服务,以及线上和线下的有效履约,建立平台和用户之间的信任等;平安健康还深挖垂直领域,签约外部名医超1100名,针对专科专病患者的刚需,新增专病服务包等服务,服务有高质量医疗服

务需求的各渠道用户。

目前,会员产品、基于基础会员的各类增值服务、商品销售以及通过商业保险连接的企业福利兑换平台、商保保障的购药直赔服务等组成平安健康变现的四大模式。得益于公司协同平安集团通过金融+医疗健康的服务组合,共同打造“有温度的金融”,第四大模式成为只属于平安健康的HMO体系内的变现方式。

截至2021年末,平安健康的累计注册用户达到4.2亿,累计咨询量也保持行业领先地位,为12.7亿人次。与此同时,获客渠道的聚焦带来全年累计付费用户数的快速增长,超过了3800万,相比2021年上半年LTM数据增加600万。公司付费用户转化率为24.8%,人均消

费行为数1.48种。

决赛已然开启。从《意见稿》来看,医生的地位摆在重要位置,自主决策能力变强。《意见稿》提到,医师接诊前需进行实名认证,确保由本人接诊。对于患者提供的材料明显不构成复诊或者不适宜互联网诊疗的需及时终止诊疗,其他人员、人工智能软件等不得冒用、替代医师本人接诊。这意味着不合规且存灰色行为的平台将被市场淘汰,拥有医生资源以及强大服务能力的平台将具备更多竞争筹码。

而这正是平安健康持续建设并打造的竞争壁垒。在医生资源方面,目前平台已积累来自20个科室的超4.8万名内外部医生团队及健康师、营养师和心理咨询师,签约外部名医超1100名,能够全面覆盖用户的健康、亚健康、疾病、慢病、养老等多维度的需求。

在医生服务能力方面,平安健康以家庭医生会员制为抓手,搭建可信任的医患沟通桥梁。公司建设了“1个健康档案+5大专业服务+1个家庭医生”的体系。家庭医生团队能够进行专业指引,全方位了解用户需求,串联用户从线上到线下的医疗健康需求。“AI助手、驻司医生、外部医生、大咖医生”的四层医生网络体系进一步赋能产业,提供全天候问诊、开方、用药指导、报告解读、随访关怀、预约挂号、在线购药等一站式医疗健康服务。

此外,平安健康十分重视医生服务价值。2022年3月,由平安健康和北京大学国际医院联合举办的医生轮训进修计划正式启动。为给用户提供更专业的服务,40余名来自平安健康的全职医生分批次前往北大国际医院进行线下轮训进修,掌握医学新进展,学习前沿疗法。

据介绍,平安健康持续强化培训管理,从医疗法规、医疗管理制度、专业知识多方面开展培训,全年组织培训超过千场,覆盖全体医务人员,并积极开拓医生外部交流和进修机会。

据方蔚豪透露,平安健康严格按照互联网医疗管理相关规定开展医疗质量管理工作,完善了在线问诊质控系统和病历质控系统,建立在线问诊和电子病历质控标准,问诊甲级率及病历甲级率均超过98%。2021年,公司的患者满意度逐步提升,全年无重大医疗投诉及纠纷。图片来源:企业供图

重视医生价值 医疗服务能力不断增强

“于变局中开新局”是平安健康2021年的关键词。除了公司未曾止步、持续进行战略升级外,国家出台的政策性文件也考验着行业发展的方方面面。

在平安健康宣布深化战略2.0的几天后,互联网医疗行业发布重磅文件。去年10月26日,国家卫生健康委员会组织起草《互联网诊疗监管细则(征求意见稿)》(以下简称《意见稿》)里的医药分离、不能冒名接诊等细则让监管更加明确,整个行业迎来更全面、更严格的监管,淘