



健康周刊订阅号

A7-A8

2016.11.15

私立医院高价点名费值不值

莆田系医院与过度包装如影随形。属于莆田系的北京和美妇儿医院是和美医疗集团的核心业务。据北京和美方面介绍，该医院为北京最大单体专业妇儿健康管理机构，汇集了三甲医院知名专家。不过，北京商报记者调查发现，真正隶属于北京和美妇儿医院的权威专家并不多，医院88名医生中近四成为特聘。

特聘专家出诊时间自由，这意味着，患者可能慕名某一专家而来，但能否持续预约同一专家全凭“运气”。

考验一家医院持久运营力的为该院医师团队。在北京和美妇儿医院主打的产科和妇科，真正隶属于该院的医师实际多为主治医师。这与医院宣称的“权威专家团队，实力铸就健康”存在落差。

近四成医生外聘

权威专家团队是私立医院营销中善于打出的一张牌，然而专家团队的实际构成却没有那般稳定。北京商报记者调查北京和美妇儿医院发现，官网显示的88名医生中，分为特聘专家与本院两种类型，二者的区别在于特聘专家非全职，仅在部分时间坐诊，坐诊时间较为有限。目前，北京和美妇儿医院特聘专家为34人，占医疗团队总人数近四成。一位北京和美妇儿医院工作人员也证实，特聘专家不是本院的全职医生，基本为公立医院特聘过来的医生。

团队是检验医院专业度的一条重要标准，团队的稳定性是保证医院持久运营的关键。

在北京和美妇儿医院中，主打的妇科和产科科室中，医生基本来自三甲医院。为了提升消费者的信任度，北京和美妇儿医院会在每个专家的个人简介中明确提到医生曾在哪家三甲医院供职。

特聘专家的出诊时间一般为1-3天不等，但一次出诊不是覆盖全天时间，以几小时居多。在本院医生中，有高级职称的主任医师级别基本也是分时段出诊，主治医师不会特别强调出诊时间。

在主打的产科和妇科两科室中，妇科19人医生中，特聘专家占了13人。主打的产科科室中23名医生中特聘专家为8人，隶属于本院的15名医生中一半为主治医师，有副主任、主任高级职称级别的专家多为单天出诊。一位不愿具名的私立医院院长表示，打专家品牌是私立妇产医院十分善用的一种营销手段。尽管专家权威，但不隶属于本院，就诊的患者需要有一定甄别能力，专家可以看诊一次，但难以跟踪全程。

北京商报记者走访北京和美妇儿医院时在该院宣传册上发布的信息中看到，北京和美妇儿医院特聘具有三甲医院数十年临床经验的专家坐诊。2016年1月1日起，新增14位北京妇产医院的妇产科专家



到和美出诊。根据北京和美妇儿医院提供的信息显示，“北京和美妇儿医院医疗专家团队已达百人，成为北京地区惟一一家同时汇聚协和医院、北京妇产医院、北医三院等国内知名三甲医院专家最多的高端私立妇儿医院。”在一位资深产科专家看来，医生可以多点执业，但不算私立医院自己的医生。

受二孩政策放开，想要二孩的人数也在不断增多。二孩产妇中高龄人群占比比较大，这也使孕期并发症以及流产风险增大。

就好似健身房的私人教练一样，熟悉的私教可以按照首次制定的训练方案按部就班进行，但健身房教练流动性较大，一旦熟悉健身者的私教离开，新私教接手时，会要求健身者重新做一套体能测试，安排新的训练方案，这样一来难以有连贯的训练方式。

点名费值不值

专业人才对于私立医院和公立医院来说都处于稀缺状态。如果要让权威专家看病，私立妇产医院中还流行着“点名费”。

北京商报记者通过北京和美妇儿医院资深客服电话回访了解到，北京和美妇儿医院实行手术点名费制，如果患者指定要某位医生进行检查或手术，除正式手术费用外，还需交纳4300-6800元左右的点名费。据上述客服介绍，外聘专家点名费为6800元，本院医生点名费为4300元。与公立医院相比，私立医院靠服务高收费无可厚非，但由于专家依靠外聘，能否按照消费者意愿预约存在疑问。

北京商报记者从三家公立医院方面了解到，点名费曾在过去一段时间流行过，但目前公立医院已基本没有点名费之说。

对于有一定利润指标的私立医院来说，收取高额费用提供高端服务在情理之中。不过，点名费的争议一直存在，对于点名费的收取是否合法以及相关规定目前较为模糊。

供应链业务收益包括药品、医疗设施和耗材的销售。医院服务收益占集团总收益的98.3%。

和美医疗在半年报中提到，医院各科室的业务收益均因魏则西事件受到一定冲击，但由于产科业务在长期发展中积累了一定口碑，受影响相对较小，妇科、儿科及其他科室受影响较大，导致整体收益增长有所放缓。

截至6月30日，和美医疗共有11家医院，上半年门诊人次为29.6万人次，住院人次为1.13万，同比下降8.4%。截至6月30日，和美医疗收益为4.3亿元，同比下降3.4%，净溢利为4030万元。值得注意的是，和美医疗为若干医疗纠纷提前做了拨备，截至6月30日，和美医疗纠纷确认索赔拨备为64.3万元。

针对这一现象，和美医疗调整了经营策略，更倾向于高端产科服务，促进产科收益增长。

在和美医疗财报披露的5家医院营运收益中可以看到，北京和美妇儿医院是集团内的收益、毛利最高的医院。截至6月30日，北京和美妇儿医院收益为9860.7万元，毛利为5194.9万元，门诊人次为4.3万，住院人次为1487人，均次收费为2210.6元。和美方面认为，以产科主打的北京和美妇儿医院、深圳和美妇儿医院和福州现代妇儿医院保持了稳定增长，尤其是北京和美妇儿医院，收益和利润都呈现大幅增长，较2015年同期相比，收益增长30.4%，毛利增长49.2%，净利润涨幅达到73.8%。

在和美医疗的开支成本中，雇员成本占比最高，董事薪酬半年支出78.7万元，其他雇员成本中，薪金及其他津贴开支为1.43亿元，员工成本总额为1.59亿元。广告与市场推广也是较大一笔开支，半年费用为6641.4万元。租赁物业相关的经营租金为3370.4万元。

从这一层面看，和美医疗为了打造权威专家团队的确投入不菲资金。尽管通过专家团队这一方式营销可以获客，但难以真正化解患者对于私立医院医生专业度的存疑问题。

北京商报记者就上述问题采访北京和美妇儿医院，对方表示，鉴于目前医院正在应对相关检查，不太方便接受采访。

北京鼎臣医药管理咨询中心负责人史立臣表示，私立妇产医院专家外聘目前较为普遍，这些专家通常也有自己的本职工作。患者如果完全指望同一专家就诊到底不太现实，专家不可能每天都坐诊。

史立臣表示，专家诊疗过程大多都是个体单独行动，专家在确定整个治疗方案中属于领导地位，并会配备相应的其他人员。由于专家不是本院，坐诊时间相对比较自由，对患者来说可能是比较麻烦的事情。至于治疗效果也很难表明，真正的权威专家大部分时间还是会在公立医院工作。部分私立医院的权威专家更多还是噱头和宣传，真实团队的治疗效果难以说清。

北京商报记者 刘宇 林杉/文
宋媛媛/漫画