

简体中文文字记录资料由香港贸易发展局提供，根据嘉宾现场发言/ 普通话传译整理而成，未经讲者审核。

主持人：下午好！我叫 Yvonne Man，来自彭博电视。感谢 AIA 邀请我主持这场讨论，我们讨论一下健康与科技大趋势对 B2C 交易的冲击。

在亚洲金融论坛我们以工作坊形式讨论，我们有非常好的演讲嘉宾跟我们探讨 2017 年未来的趋势以及产生的影响。我们请嘉宾谈一下医疗健康领域根本的变化，传统的医疗卫生做法有什么挑战。希望听众从讨论当中获得一些启示。

第一位嘉宾，Steven Tucker，新加坡 Trukey Medical 创办人及医务总监。曾在 UCLA 做生物学，临床医学任教。06 年来到新加坡建立了一个全球肿瘤临床研究。

第二位嘉宾，Ben McDermott，AIA 保险控股有限公司集团业务策略与企业发展总监，08 年加入 AIA，在香港工作。

第三位嘉宾，Rosaline Koo，来自新加坡，CXA 创办人及首席执行官。他买了一家市值 500 万公司。连续两年被评为最佳供应商，主要是一个数字保险创新公司，业务遍及亚洲十个国家。

第四位嘉宾，Derek Yach，Vitality Group 卫生总监。也在洛克斐勒基金会任职，在耶鲁大学获得博士学位，也是世界卫生组织任职过。

现在开始我们的讨论。从一个大的宏观话题开展，我们看到一些健康的趋势，请各位嘉宾谈谈，你们觉得我们现在最主要的基本趋势的驱动因素在哪？2016 年有那些心得、2017 年还有什么趋势？哪一种最具戏剧性变化？

Steven Tucker：我们看到的不光是基因学，以及基因学对我们的启示，更多的是如何去进一步解读人类的 DNA。这个基因数据跟我们可穿戴设备数据结合在一起，再结合我们传感的环境，包括汽车传感器、MRT 传感器、Facebook 上面的数据，这些数据如果整合在一起对我们临床医学有更大的进步，从临床医学推进到数字科学。大家都认为这种数字科学现在正在不断兴起，怎么利用这个数据呢？这个让人非常的兴奋，而且让我们对未来很大的期待。

Ben McDermott：不光是今年，我觉得这是一个长期的趋势。在这里有几位研究瑞士债的同事，他们有一个研究，说医疗成本不断增加，瑞士债的研究表明亚洲的负担将会在 2020 年达到 2.5 万亿，如果看经济体，亚洲只有两个经济体超

过 2.7 万亿，一个是中国内地，一个是日本。这个成本非常庞大，他主要来自通胀、医疗成本的增加，而且他增加速度超过了通胀率。我们看看人们如何保障自己的健康呢？从基本来说，我们这个社会还没有足够的保障，风险和保障还有一个差距，他们认为 2020 年将会达到 2000 亿美元。这将是一个长期趋势。我们在座所有人，包括政府、包括业界都需要应对这个问题。

**Rosaline Koo**：我比较专注于职场，职场最大的影响和变化其实就是您刚才讲的医疗成本越来越高，公司的雇主要付出更大代价，人口老化，慢性病也进入职场的人群。每到 3-7 年，这个保费都要翻一番。这个保费增长对雇主来说不可持续，所以这里有很大的转变。比如说保险不光是为了治病，保险现在要把一部分的钱放在防病和养生健康方面，这是一个最大的变化。我们看到最重要的变化就是数字卫生了。我们这些数据可以数字化，职场人群数据数字化之后，我们就可以把数字化医疗引入职场人群。

**Derek Yach**：我补充一下，我觉得有三个宏观趋势。现在这三个趋势正在迎面而来，这对我们都有很深远的影响。第一，长寿。我们的人口在老化，但是比我们预计的速度更快。我们所在的城市实际上是世界上预期寿命最长的城市。男性和女性差不多都有 85 岁。对于这种长寿既有好处，也有坏处，它当然是我们人类发展的胜利，现在能活得更久是人类的胜利，但是人活的久一点之后还要考虑活得是否健康，能不能保持我们的肌体功能和心智功能。第二，各种驱动技术的兴起。**Steven Tucker** 讲到了生物医疗，**Rosaline Koo** 讲到我们各种新兴科技。未来实际上这种趋势就在于技术互相融合、互相整合，我们互相使用各种技术手段来预防预测疾病，延长生命、提高健康，这在未来是无比光明的。而在未来这一切要得到实现的话，是我们都希望能够更健康的生活。特别我们希望在新世纪以来活得要长寿、活得要健康。我们 70、80 岁的时候对于这种孙辈他们也会要考虑到健康，他们的看法可能跟我们不一样，他们这种健康实际上是对自己人生一种投资。这个对于我们很多人来说这将是人生很重要的一个重点。

主持人：我下一个问题是问 **Derek Yach** 博士，你觉得健康行业缺失了什么东西，有哪些卫生的趋势、技术的趋势并没有得到足够的重视？

**Derek Yach**：这里讲起来就多了，我就讲亚洲或者香港这个地区。我举个例子，在我们这个地区，男性最大的杀手是吸烟。中国在未来几年有 100 万人因为吸烟死亡。本世纪有 10 亿人因吸烟而死亡，吸烟是最大的杀手。你不要以为我们对烟草的战争已经打完了，现在还是很大的问题，特别是对亚洲男性是老大难的问题。在亚洲我们还要看到情绪健康、心理健康的问题，这里影响到我们所有生活在许多层面。我们越早思考怎么样讨论这种情绪健康、心智健康，这个将成为我们未来痛苦的根源。现在有很多做法希望把心理卫生放在更重要位置上，能够进

行长期规划。

主持人：Ben McDermott 你觉得我们还有什么不够重视的？

Ben McDermott：此时此地在香港，我们 AIA 是提供 15 个不同市场的健康的产品和服务。2016 年对香港市场的调查，我们发现有一些实在的问题。香港社会、香港人口对健康是怎么看的，我提一下这个调研的结果。香港是这个地区睡眠最不足的城市，睡眠需求跟实际睡眠少 1.5 小时，四个成人当中有三个说他的小孩也不够时间去睡眠。我相信在其他亚洲地区都有同样的问题。香港的成人也都承认，他们可以做更多的事情来提高健康，但只有 8% 的人真正身体力行去改善他的健康。而且有网瘾的人特别多，每天上网成瘾对健康非常影响非常严重，现在每天有 3.6 个小时上网，而这 3.6 个小时不是为了工作就是为了上网。

Steven Tucker：你跟 Derek Yach 讲的心理健康是非常相关的。

Ben McDermott：平均香港人做多少运动呢，一周才 2.7 个小时，这显然是一个挑战。但是这个调查有一个好处，表现了人群改善健康的愿望，香港人一再希望他们鼓励自己、鼓励别人改善健康。

主持人：我们请 Steven Tucker 再详细谈谈。

Steven Tucker：把讲的各种话题放在一起，我们就要思考一下怎么样定义人的健康。这跟定义疾病是不一样的。比如说我们在一个永远在线状态，你根本不能断网。你在什么地方随时都要找 WIFI 信号，我们不光要跟踪自己的步行步数，睡眠时间，我们要考虑自己的购物习惯，你见什么人、做什么东西，为自己做一个数字化定义，把人生习惯做一个数字化定义之后，再跟生物学结合在一起，再配合基因的技术，我们可以把你的 DNA 转化成 0 和 1 二进制数码，这样就可以把你的行为、健康、基因建立起一个数字化的定义，然后我用一个数字算法来告诉你的健康数据。当然每个人总会死亡，但是我们这个死亡离我们越来越远。人的生命不断增长，从十几世纪以来增长了 40 岁。不管是战争、流感、非典，人总是活的越来越长了，所以我们对自己的认知不足，包括运动，都很重要，但是最重要把自己的健康定义出来。Ben 讲到了我们有越来越多的缺口、差距，因为我们未来对健康需求越来越大，那就需要更好了解我们对自己健康。十个成人当中有七个死于癌症、心脏病、中风。我们应该对自己的健康打出一个红旗警告，告诉你现在这种健康状态将会有什么风险，这样可以及时干预，来避免或者有效防止疾病。

主持人：平时我们一般都是讨论怎么样累计财富等等，但是健康这个问题也不能

忽视，现在通过这个分组讨论就是看怎么解决健康方面的挑战。

**Derek Yach**：和管投资的资产管理者讨论的时候，他们讲的都是公司的业绩，现在我们讲 ESP、讲环境、环境监管、环境治理的报告等等，这些都是不同的方式来看我们工作对健康的影响。这个时候我们要想想，除了环境和社会的治理，其实健康会有多大的影响，能够帮助我们促进长期的经济发展、促进生产效率提高。一般来讲我们会忽视两个非常重要的元素：第一，这些公司很少报告他们员工的健康状况。虽然我们知道员工的健康程度比我们的所谓的医疗方面的成本、比我们公司的工作效率重要性更高，但是他们却忽视人类的健康，他们会看我们设备运作怎么样、资产怎么样，不看人的健康。没有任何一个公司在报告里讲到他们的产品和服务对于人口带来什么样的影响。他们可能会讲比如说温室气体、水的使用、对环境的影响，但是如果你是一个食物公司，零售商卖你的产品给人健康带来积极影响还是负面影响。所以公司首席财务官工作中也要考虑健康的影响。一旦这个工作做了后，就把健康这个议题提上来了，现在就看我们怎么做。如何促进健康非常重要的洞察不是来自医疗卫生行业，而是来自精算师、保险公司，这些公司几年前说如果给大家一些激励措施、鼓励大家去健身，会发现医疗费用越来越低、人们也愿意买保险，这是一种全球的健康丰盛计划。包括讲的寿险、健康保险等等。到底买一个寿险对我们人生会有什么帮助，买一个健康保险能够提高人的健康吗？你不能简单收他们的钱卖保单，而是用你的技术、服务帮助他们过更好的生活，这才是生命活力项目非常重要的一块。听起来很简单，但是把不同要素结合在一起，就是用非常复杂的方法带来不错的结果，让你知道我们通过工作减少医疗卫生成本，提高生活水平。

主持人：我们来回应一下。每次我在彭博社报道的很期待汇报一个公司的报告，这个报告不仅仅是讲财务数据，会看看你所做的工作对健康方面有没有影响。在其他组织有没有看到有这样迹象，就是大家愿意这样做。

**Derek Yach**：友邦生命活力计划确实非常有意思，而且带来非常大的汇报，泰国、马来西亚、新加坡等这样国家和地区我们都希望找到一些方法有效预防疾病，促进健康。现在不是说靠政府做这个、做那个，而是作为消费者有更多主动权，使用自己的选择采取行动，用它支持经济发展的激励政策。不知道大家线下有没有戴一些可穿戴设备，这些可穿戴设备在我们睡眠的会监测我们的生命指针，如果生命活力越高，保费降低，这样就很有意义了。不是说我们保险公司就要破产，而是说通过身体力行对自己健康有好处的方法活得真的健康？

主持人：请大家举手，有多少人身上携带了可穿戴设备，记录睡眠状态、今天行走了多少步？

**Steven Tucker**：你们都有手机？其实我们的手机也在监测我们的一举一动，可能我们不知道。我们对一些病人进行了一些调查，我们发现他们在旅游的时候、他们在跑步的时候，很多数据都在手机里，问题是到底用不用这个数据。

主持人：技术层面有非常快速的变化，技术的介入对亚洲保险公司如何影响他们的思维？

**Rosaline Koo**：我们是一个保险经纪公司，和很多大的保险公司合作。我们在技术方面做的就是让每个员工有一个健康的年龄。这个健康年龄跟生理年龄不一样，可以更老一些、也可以更年轻一点。我们用这个技术可以了解到整个公司所有员工的数据，然后上报上去，这个数据可以预测未来三年的保费。如果这个公司能够把他们在健康年龄分数降低的话，我们可以承诺未来几年可以降低他们团险保费。通过此举打造了一个生态系统和保险公司一起来做。把数据和保险公司结合在一起，很多保险公司还不适应应用数据化的方式。现在我们可以把一个人体检的结果和他们的保险索赔单、他们的所获得的健康数据结合在一起，把他们生活方式和索赔结合在一起，给他提供一些激励措施，如果生活的更加健康，保险索赔数量越来越少，我们可以提供一些奖励，把保险作为一个数字钱包，你充分利用保险，是用保险保护自己还是管理疾病、预防疾病，这些都是很个性化的技术使用方式。

主持人：之前没有技术，我们做不到这一点的。

**Ben McDermott**：技术确实可以给我们带来机遇，它具有颠覆性，但是也可以对我们带来帮助。当然这对我们思维是一个很大的挑战。原来是做的时间越长越好，现在就是要有合作伙伴合作才行，不能各自为战了。另外要看看客户，看看这些机制怎么帮助你、服务你。**Rosaline Koo** 刚才说了一个关于年龄的软件，我们也有一个类似于生命活力的项目，技术能够让我们做到之前无法想象的事情。人类的健康为了社会福祉是会有作用的。我们行业必须有合适方法使用这些信息，才能真正推进人类的发展。

主持人：**Steven Tucker**，关于寿险和健康保险，在这方面我们能够怎么样学习一些创新，与时俱进，在未来数年保持和消费者的相关性？

**Steven Tucker**：我们要确保和客户交流的时候用的是准确的词，比如说健康保险关注健康，寿险关注我们的寿命。我们说一个是我们说的健康保险，一个是医疗保险，这两个是不一样的词。你们买一个保单是承担医疗费用而不是承担健康费用，我们要让客户准确了解这一点，如果清楚了解这一点，就可以有效把产品对接需求。在保险行业我们要通过创新满足客户要求，我们通过技术可以获得人

行为的透明度，但是不能指望这个技术能走到世界各地，比如这个人去到不同地方旅行，他可能去到一个五星级酒店，有一个五星级体验，这些东西不可能一下子获取，只能了解他们行动需求帮助我们制定产品，让我们受众不仅仅寿命更长，生活质量更高。

**Derek Yach**：我补充一下。讲到创新，我们态度还是要更加谦虚一点、低调一点。我和 **Jay** 一直致力于怎么样激发生命活力、促进健康和生命，这确实是一个很好的想法。很多年前在美国有一个委员会，提升美国人生命活力健康，这是罗斯福执政的时候。当时的问题就是能不能通过寿险体现美国人生命预期。当时美国人大概平均年龄只能活到 45 岁，我们希望通过现代科学能够让他们的寿命延长到 60 岁。包括勤洗手、天花疫苗等等方法。保险公司与他们一起做项目做了 20 年。之后他们被美国医学学会告了，就是这些东西不是保险公司做的，是医生做的，你们没有行医权。这也说明我们医学的做法和医学之外我们做的其他方法之间的差别。过去几年我们也做了这样的工作，很幸运的是美国医学学会还没有告我们，这说明我们做的很成功。如果他告我们的话，其实公众反应非常强烈，我们用技术来帮助我们。比如 **Steven** 做的基因组研究到我们的可穿戴设备，到我们鼓励人们过更健康的生活，这些工作不胜枚举。在我们自己行为里面我们必须要想一想如果我们所做的一切对身体有益，比如经常体检、不抽烟、跑步、游泳、不吃不健康的食品，为什么我们不做呢？有时候是我们不知道这些问题。或者人有天生的弱点，做事不一定是真正符合自己最大利益的。正是有这样的观察结果，让我们发现技术到底能否帮助我们去解决应对我们所在行为上的缺陷，让我们克服这些短视的做法。通过保险的助力，帮助大家持续不断提升健康。现在我们有技术、有数据分析能力，这是我们生命活力项目所做的。拿个人数据、公司数据不仅助力于让他们更加健康，而且提升我们公司自己的盈利。像 **Steven** 他们做的研究，他们终极目标就是让公司、个人、社会既从中获益，又可以提升健康。

主持人：AIA 做的怎么样呢？

**Ben McDermott**：我们保险业界要支付理赔、支付保险金，保险业最主要就是要满足我们客户的医疗支出。第二，有大量保险人他们实际上是提供医疗服务的，拥有医院、管理医院诊所，这种保险公司是非常高尚、非常重要的一个社会保健组成部分。我们之前是治病为主被动的策略。而现在，**AIA Vitality** 这个品牌是围绕健康生活，鼓励人们促进自己的健康，让他能够有更长更健康更好的生活。**AIA** 在这个领域我们是在亚洲推出了 **Vitality** 计划承诺客户帮助客户过更健康、更好的生活。但是我们也保存传统交易保险业务，比如死亡后给付。但是现在转向更加主动型的，跟顾客互动。如果他真的死亡了，我们还是会支付保险金的。他们生病了，我们当然还是会理赔。但是从根本上我们希望促进他们生活更长久、

更健康。

主持人：Rosaline Koo，你刚才讲到保险人跟顾客的关系，从你的角度来看，我们职场健康未来是什么样的景象呢？

Rosaline Koo：职场里面有几点我们关心到跟保险相关的，在亚洲现在主要是一个家庭里面可能父母双方都要出去工作，他们两者都要去买保险，可能是一个不必要的保险支出。未来每一个员工要决定他这部分钱怎么办，这部分钱他可以决定不一定拿来买保险，一方保费可以用来做健康生活或者退休保障。所以职场当中可以把本来双方供保险款的一部分拿出来放在健康生活、退休保障、疾病预防。现在亚洲国家慢性病发病速度比西方要快十年，所以现在很多人应该把一部分钱拿出来预防慢病。

主持人：我们现在有一些挑战，Steven Tucker 你讲的最大的挑战可能就是来自于怎么样能够激励你的客户，让他们真正去采取行动来改善健康？

Steven Tucker：从历史上来说，人们往往在生病了才想到健康。一般来说，或者说男性买伟哥就是他有问题了才去买，恢复他一部分活力，有问题才去做。不光从财务角度来看，Rosaline Koo 刚才讲到我们怎么样把家庭收入进行分配，不应该以个人来考虑，应该以家庭为单位来考虑。也就是说，你的健康跟你周边的人也很有关系。你这个人圈子越大，也可能更多受到你这个圈子的影响。比如你的圈子往往都是跟吸烟人一起混的，或者说跟喝酒的人一起，那你也会喝酒、也会吸烟。另一方面，Derek Yach 他也会经常在英法海峡来回游，他的朋友都是游泳高手，他也会游的越来越多。不光从雇员角度考虑，我们要确保各种服务和服务的履行，能够帮助他们保持健康。我其实并不想说我觉得有病了再重视健康。我希望能够指导别人，保持他现有的健康，而且永远 25 岁。

主持人：Ben，你讲一下你碰到了哪些障碍，你要改善他们的健康，保险人和被保人之间怎么说服他们之间？

Ben McDermott：首先你要知道你身体有那些挑战，Rosaline Koo 讲到了健康支出的分配，他们加入 AIA 的 Vitality 计划，我们让他们做的第一件事就是填一个问卷，就是通过 Vitality 评分你的实际年龄多少。你的个人年龄跟我们 Vitality 评出的健康年龄有多大差距。比如你觉得实际年龄大一点还是 Vitality 年龄？有人说差距 10 岁，其实不止了。

Derek Yach：在美国大概是 8-9 岁差距。

**Ben McDermott**：我们发现是 7 岁的差距。就是他的 **Vitality** 年龄比实际年龄要大 7 岁。这是第一步。这样一来你马上就有动力了，你马上会采取行动了，这是一半，另一半是不光计量走路的步数或者说不要吸烟，当然还有心理健康，我们的心智健康，少喝点酒，所以我们有哪样的计划来帮助你去健康呢？比如说定期看牙科，定期看医生，这些是小的步骤，但是最终能够产生比较大的影响。

**Derek Yach**：我告诉大家一下，在我们星期四会有一个新的报告发布。他会做一个案例分析，我们在案例当中问受访者，你想一次性解决人生所有的风险还是首先解决你健康其中一个风险，然后再转向下一个健康风险呢。我们 **Vitality** 计划有数以万计的受访者他们说如果能够提升自己的健康，不是说一下大大改善。只要改善一点点，他们马上就会大大的提高他们在自己接受其他健康计划的可能性，他就可能因此比如说接受健康食品、健康的运动，我们不要说一口吃成胖子，我们希望让他们从一个小的成功开始。这样以来，当然不是每个人都这样，有些人他们可能开始吃水果，吃蔬菜，可能就会更多的运动、健身，诱使他们做更多活动。但是你首先要有一个触发机制，这就是怎么样为我们自己、为我们计划设计各种项目，这是设计的问题。

再讲一下障碍。职场当中最大的障碍在于医疗成本的决策是由公司一个部门决定的。但是预防疾病和促进健康是另外一个部门决定的。医疗成本他们觉得是一个员工成本，是支出的一部分。而预防成本他们觉得是给员工的福利，鼓励他们工作更开心一点。他没有觉得预防疾病、健康生活是减少你另外一块医疗支出的部分。但是我看到一些公司，特别是大公司他们已经看到了这一点，他们的两个部门的差距太大了，他们希望把这两部分联系在一起。其实数据显示如果在职场更多的促进他们的健康生活，可以减少雇员在两到三年内减少心血管病、糖尿病发生的机会，这样的话，财务总监、CEO 马上就能够看到医疗支出的好处了。但是这个首先要由公司 CEO 大力倡导职场健康生活才可以。他首先要看到职场健康生活对公司医疗支出是一个重要因素，要让 CEO 和 CFO 接受这个观点，最终才能让公司走向这个方向。

**Steven Tucker**：你讲的都很对，在座有些时候是忘记了，不光是降低支出成本。同时还提升了员工生产力，这还是另外一个好处。这也应该反映在我们对于整个公司糖份的摄入，减少吃糖，减少糖尿病，糖尿病减少了，对于公司健康指数、对生产力指数的提升。我们少吃糖、多走路，然后每个人增加了多少生产力。所以一方面减少支出。另外一方面提升生产力。

主持人：管理层、高层、CEO 他们真的意识到了这个重要性吗？

**Rosaline Koo**：我们已经开始看到有人意识到了。但是主要是一些具有前瞻性公



司，包括欧洲公司、美国公司可能比较容易看到这一点。我们确实在一个职场当中把所有的好处结合在一起，用一个平台来呈现这些公司。其实我们把所有这些供应商整合到一个平台上，把一套数据呈现给我们顾客，所以顾客可以清楚看到之间的联系。让他们知道真正能够进行健康推广、疾病预防管理。这个对他们来说其实也是一个成本节省的做法。但同时也可以降低公司的保费支出，又可以提高员工的健康，而这一切都有数据作为支持作证。

主持人：你看到有这种迹象吗？

**Ben McDermott**：我觉得这并不是什么新鲜事物，在亚洲已经很多年看到有公司有这种思维了。员工也要采取行动，比如一周多吃点水果，有时候一周吃一个苹果、一根香蕉，其实这还远远不够。健康指数，公司其实是很感兴趣的。包括 AIA 的 Vitality 计划很多公司感兴趣，他们也希望鼓励员工做更多去改善健康，改善生产力，活得更久、活得更开心。所以这个在亚洲绝对不是新鲜事物。以前他只是鼓励大家一周吃一个苹果，但是现在更加主动一些，更积极一点，鼓励员工多做一些。

主持人：**Derek Yach** 也谈一下，从亚洲人口不断老化，很多国家都有人口老化的问题，区域财富也在增长。同时我们有各种技术手段，所以真的是有很大机会的。

**Derek Yach**：我们谈论的都是一些大家很感兴趣的关于未来的问题，既包括健康，又包括财富。版权保育这是我发明的一个新词，我和银行的同事交流过，他们有一个很有意思的发现，尤其在香港和新加坡是很具有相关性的，我们都知道年龄越大，积累财富越多。在有些主要的城市，一般你在银行里面可以存储的财富里面 65%来自于 60 岁以上的人，但是还有一个残酷的现实等待我们，也就是说我们的认知能力、广阔思维能力，尤其是数字能力，解读金融数据的能力，随着年龄增长反而在下降。你年纪越大、钱越多，实际上对财务的敏感程度和财务的管理能力在降低。看看有很多老年人站在 ATM 机前面，他们连自己的密码都记不得。你看了这些，不用问医生，就知道这些人可能会老年痴呆，可能会有认知方面的疾病。我们要避免出现欺诈的现象。一些银行家、金融工作人员，他们的工作不仅仅管理财富，而是要管理客户对财富的认知，这样才不会出现欺诈的情况。尤其是香港，未来很多人既有钱，又有认知的障碍。可能现场有些观众说我现在年纪不大，我肯定不会遇到这样的认知障碍，这里不是说专门挑一个人群来讲，我们所说的是一种整体上人口的老龄化。大概有 30-40%的人他们在自己大概 40 岁初的时候，对于财务数据敏感程度和支持是达到最高的，但是慢慢随着年龄增长，这方面能力下降，倒不是说不聪明，而是说对数字管理能力会下降，我们要用技术更好的检测、更好的保护、更好的预防，这是未来重大的机遇。不

知道大家有没有和我一样在展台里面看到三菱住友银行他们推出了一个小的机器人，机器人使用了人工智能技术，保护他们的客户。我们现在没有相关的技术能够有效提前发现认知障碍，支持这些需要帮助的人，所以在这方面我们必须要有成熟的技术，从而实现我们要做到的目的。

主持人：金融公司是否可以给客户提供更多的价值，通过更好使用数据，给客户提供更多帮助？

**Ben McDermott**：Vitality 生命活力项目这对我们现在来讲是至关重要的。我们做生命活力项目的时候，要做医学方面的检查。检查结果倒不是说你现在更健康了，而是通过它可以降低自己的保费，能够有一个折扣，这是对你财务方面的回报。如果平常吃健康食品的话，就可以有效降低保费，这每一步都是息息相关的。这些项目会带来什么影响呢？在友邦澳大利亚我们一开始推出了这个项目，到去年年底我们一共做了三个月的项目。友邦 Vitality 的成员一共走了 20 亿步。这 20 亿步相当于绕地球走了四圈。他们一共接受了十万次体检。之前光靠政府推动是做不到的。所以我们想给人们的生活带来了扎扎实实的变化。

主持人：我们还有最后十分钟，对现场开放，看看现场观众有没有一些问题。

提问：非常感谢大家的内容。这是一个新的趋势，公司汇报的时候也要报告员工健康情况，从事物角度这是一个非常积极的信号。刚才你们各位讲到一些重要的原则，但是对小公司来讲会不会同样适用呢？你们都是一些大公司。在现在金融环境里我们关注创业公司、关注小型企业，你讲的这个理念、流程，能不能用于这样一些公司，有些公司员工数量不过 50 人、25 人，这些创业公司生命周期不会特别长，可能干一段时间就做不下去了，对这个公司你们的想法能不能用得上？

**Derek Yach**：你要想把规模做大的话，首先就要看看这些公司他可能就在一个楼宇里面共同办公。他们在同样一个地区。这样就可以有比较多的数据，把这些公司作为一个整体，这样大项目做起来也比较有成效。另外我们可以找到一个机会，看看这些创投公司如果都建立在一个特别的地理区域，能不能让他们一起合作做这个事情，我们在美国小市场就是这样做的，把他们数据集聚在一起。

**Steven Tucker**：刚才讲的这些生态系统里面，我们可以通过大家共同租用一个办公场地等等这些方法。其实小公司也和大公司一样，我们要找到最聪明的人，希望这个人在公司干时间久，和你一起奋战。所以我们树立这些项目的时候，要给他们一些激励措施，让他们发现你们给他们提供的服务和那些传统 500 强公司提供的服务是不一样的，是有差异性的。

**Rosaline Koo** :我觉得规模其实并不是最重要的。如果你已经花钱给他们买保险，买一些健康服务，最好能够把同样钱拿出来针对性给他们提供定制的健康服务。现在有了技术，其实有了技术就可以上量，有技术可以很多东西放在一起。

**Ben McDermott** :另外我们现在有技术，我们通过 P2P、通过竞争对比，可以把规模做的更大一些。看看大家参与程度怎么样，通过参与数据监控能够有效鼓励员工更加积极参与。

提问：大家提供信息非常详实。过去这么多年里面，健康保险行业他们的重点就是给我们提供终身医疗服务。我的问题是这样的，原来我们是要提供终身医疗服务的，现在这样做好像越来越难了。现在怎么样一方面给他们提供终身医疗服务。另一方面怎么样确保我们这些公司有这样的实力能够给他们提供这样的保障？

**Steven Tucker** :待会儿会有专业人士从清算和财务角度回答你的问题，我想先从我的角度看一看。如果你的雇主想给员工提供终身医疗保障，你首先要考虑好不好能替自己作主，照顾好自己。政府是要促进人们健康的，但是也不能光靠政府，还要靠个人承担责任，你每天的行动要符合你的健康。

**Ben McDermott** :退休之后提供医保。亚洲这方面的保险市场还没有发展很深入。在美国，长期医疗保险是很大的市场。在亚洲这个新兴市场刚刚起步。北美 LTE 市场曾经遇到困局，所以在亚洲当然就发展的不好。对保险公司这是很大的挑战。比如北美保险公司要管理风险、提供合适产品，我们要做的就是不断观望、不断保险产品，看看能不能适合市场需求。

提问：讲到金融科技的时候，大家都在讲金融、技术，大家反复谈技术。这是很重要的行业。你对医生培训的时候，比较难让他们学习医学的时候同时在技术上齐头并进，有些时候我们只能培育他们医学方面的知识，现在可以培训医生的时候既培训医生的医学知识，也培训他们技术能力。比如培训医学院学生，让他们既学医，又学技术，这也是一个非常大的领域。

**Steven Tucker** :我们需要创新、改革从而促进医学教育发展，不是说把它颠覆，而是对它适当革新。

提问：比如我的哥哥姐姐都是医生，他们经常跟我说学医是一个长期学习过程，而技术，你要编程，不断开发技术。我在想应该给他们提供什么样的培训呢，像我读博士的时候，我既读的是教育，也读的建筑学。培养医学生能否把技术和教育结合在一起培训。

**Steven Tucker**：我们给钱给医生，是让他把有问题的东西修好。而我们预防就是根据获取的信号提前预防疾病发生。我们要做的不是说被动治疗，而是主动维护我们的健康。这种工作不需要医生，你不需要医生告诉你要换一种食物，不需要医生告诉你需要走更多的路，我们需要的是一种知识体系，大家有共同的愿景、目标，所有不同服务都有共同目标。这样才能有效保证我们健康。这方面我们可能要花好几个月讨论到底医学教育应该有怎么样的颠覆式创新、设计思维、设计沟通等等，帮助我们带来新的一波健康服务供应商。这方面是很大的话题。

**Derek Yach**：这个问题原来来自南非，因为那里有成千上万名医生，他们既参与了 **Vitality** 项目，也参加了国家的医保项目。当时大家提出了一个很有意思的问题，就是医生的健康程度和病人健康程度之间有没有一些关系。我们发现其实一个抽烟的医生，医生的体重可能和病人体重成正比，我们要了解医生的行为和风险特征，了解之后可以更好促进健康。但是我发现医生这方面做的不好，医生都不注重健康，怎么能注重病人健康呢？所以我们就开始了一个项目，把我们 **Vitality** 工作聚焦在医生身上。这些医生治疗了 **2000、3000** 名不同的病人，其实医生健康水平提高了，病人健康水平也提高了，这是一个很具有成本效益比，而且规模很大的措施。

主持人：我们时间差不多了。最后想请在座四位每个人在离开之前用一句话总结一下，把你最想说的话告诉我们。

**Steven Tucker**：我所说的精准医疗和精准健康服务已经有了，基因组、可穿戴技术是很重要的门户，让我们能够有效界定我们目前的身体状况。

**Ben McDermott**：对我来讲，我们希望能够体现我们的健康程度，我们很难做到这一点，不妨放开手试一下新的方法。

**Rosaline Koo**：个人健康未来会有一些个性化健康计划和医疗，这样会从治疗变成预防。

**Derek Yach**：像 **Yvonne** 之前说的，我之前的演讲已经解答了这个问题了，大家可以看看，如果有不同意见可以告诉我。

主持人：感谢四位提供的真知灼见。谢谢大家热烈的参与，希望大家今天过的愉快。谢谢！