

21世纪 BUSINESS
CENTURY 纪 INSIGHTS
經濟導報

投资美国

I N V E S T OCTOBER 2014 U S A



CHINA → USA

*California to Reconsider Quake
Resistance Standard*

加州建筑
抗震反思

Step-by-Step Guide of Top University Application

美国名校申请攻略

Outbound to USA Medical Exam

去美国就医

Experiment Route 66

验证66号公路

Time of Another Tennis U.S. Open

又是一年美网时

总
第
期 **70**

ISSN 2160-4363



0 74470 26655 6 4 0 >



Intermediaries in Wrestling

中介角力：中国派VS美国派



无论是中国派还是美国派，都想分食赴美医疗的“蛋糕”
图/Gettyimages

在信息不对称的前提下，赴美医疗需求的快速增长，催生了相应的中介服务机构。而这些中介，已成为整个产业从无到有、加速发展的重要“幕后推手”。

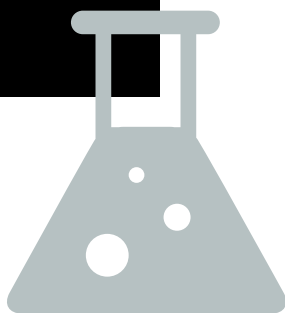
本刊在采访中接触到的赴美医疗中介机构，大致可分为中国本土和美国在地“两大派”。他们在同一“小众市场”中角力，又有着共同的想法——只有先做大蛋糕，才能尽情分食。

中国派：拼资金更拼资源

中国派的赴美医疗中介机构，创业的起点，往往是因为自己的需求得不到满足。创始人一般以“生意人”为主。

浙江宝盛集团董事长沈柏焕的挚友几年前体验了一次赴美医疗，整个过程给他留下了深刻印象：位于美国休斯敦的MD安德森医院不仅就医环境好，医生对每个患者的问诊时间都长达一个小时以上，将患者的病历乃至家族病史详尽分析后，再进行诊断、治疗。

好友的盛赞，加上不断听闻身边有人提到对海外就医的需求，让沈柏焕产生了把自身在



商界已有的资源整合起来，试水海外医疗旅游服务的念头。

据称为目前中国最大、唯一获美国官方认证的出国看病全程服务机构——北京“盛诺一家”医院管理有限公司的创始人蔡强，也是看到类似的需求没有得到很好的满足，萌生创意。

要提供理想中的赴美医疗“一站式”服务，拼资金，更拼资源。客源是一方面，更关键的是医疗和服务资源。中介自身的良莠、高低，都从中见分晓。

积极与美国知名医院、诊所对接，是中国派中介孜孜以求的“致胜法宝”。目前，宝盛集团已与MD安德森等医院达成合作意向，为中国患者提供医院预约、病例翻译、签证等全方位服务，还计划在休斯敦投建一家提供中餐等中式服务的高级酒店以及组建医疗俱乐部，为中国患者提供一个和当地医生沟通、交流的平台。北京“盛诺一家”则在今年5月与著名的梅奥诊所签订了转诊协议，开通中国患者“绿色通道”，此外，还获得红杉资本投资，将推出首款中国患者赴美进行癌症评估的服务项目（CES），负责评估的都是相关领域最著名的哈佛大学医学院教学附属麻省总医院（Massachusetts General Hospital）、布列根和妇女医院（Brigham and Women's Hospital）等医院。

美国派：私人医生“下海”

美国在地、面向中国患者的医疗中介机构，则多以私人医生“下海”为主。在日常开设私人诊所之余，他们看好中国患者赴美医疗的市场潜力，纷纷凭借“近水楼台”的资源，开始“副业”。

WMD Heart Care公司创始人和首席主治医生王子林，在密西西比州杰克逊市开设自己的私人诊所，主治心血管疾病。与此同时，他还经营着一家附属公司——Agape国际医疗旅游中心，主要以中国国内富有阶层为对象，提供体检看病为主、定制高端旅游为辅的医疗旅游项目。

这类美国派中介的客源，目前基本以国内朋友介绍居多。今年51岁、来自吉林的李华源（化名）就是因胸口时常莫名发闷，在国内又始

终查不出结果，而经朋友介绍携家人、朋友一同赴美，找到王子林体检。

在密西西比州停留的5天时间里，王子林为李华源一行安排了一系列全面体检和医疗诊断，包括在王子林的诊所进行心脏彩超、颈动脉多普勒、心肺功能运动实验以及60多项心血管病相关化验，根据这些检查结果得出诊断。王子林称，李华源所做的这些项目好多是国内没有的，Agape国际医疗旅游中心还可提供肺癌、结肠癌及前列腺癌的早期诊断，肺癌可以在出现症状5年前被发现。

而Agape的旅游安排，通常根据客人需求度身定制。李华源一行在杰克逊市郊一家2500万美元建起的豪华农场游玩了一整天，狩猎、跑马、实弹打飞碟，还到当地商城购物、品尝美酒。

此番医疗旅游，1万美元左右的花费（不包括往来美国的旅费、住宿、餐饮、交通及私人购物费用）都是预缴的。李华源回国后，根据王子林建议的治疗方案开展治疗，并继续通过线上联系其作定期的远程指导治疗。

走向融合

显而易见，中国派和美国派各有优势、劣势。取长补短，走向融合，也成为一个发展方向。

纽约第五大道医疗咨询公司创始人裴莫许（Maurice Preter）身为神经科学家和国际执业医师，同时还是哥伦比亚大学、上海交通大学的客座教授。他在接受本刊采访时表示，十分看好赴美医疗产业的未来前景，“公司正准备同中国医疗旅游机构合作，为中国患者提供全方位的医疗咨询和服务，对症给出建议和选择”。

裴莫许认为，拥有专业医疗人士背景的外国医疗服务机构，在鱼龙混杂的市场上更显权威。而与中国医疗旅游机构合作，在中国业务开展上会更有利。“海外医疗属于私人订制，我们当然可以按照客户自己要求，安排他去美国著名的大医院，但这不是目的，这样做也不够专业”，裴莫许说，“我们会帮助客户仔细分析他的问题，并给出建议，如果他不需要来美国，在中国就能解决当然更好。主要因人而异，选择最适合的方案，不是贵就一定对”。

感谢王子林医生、裴莫许博士接受本刊专访，其他资料来源：香港南华早报、新浪网、人民网。