

# 泰康医疗

2019 第二期



## “保险+医疗， 践行大健康梦”

- ★ 全国口腔种植学术大会泰康拜博口腔分论坛首次举办
- ★ 陈锦飞：肿瘤医生的“逆袭”
- ★ 站在口腔正畸学科前沿，探索中国正畸方案
- ★ 失智老人的孤独：陪伴左右的更懂
- ★ 重拾阔别5年的微笑
- ★ 他们不是神，但始终温暖有光



新年  
微笑  
迎接  
崭新

2

0

2

0



# 感恩回馈 限时内购

# 99元

— 洁牙福利大放送 —

购买日期截止2020.2.29日

# SALE



扫一扫 购买二维码  
扫码购买 限时特惠



服务号二维码  
全国200+门店统一服务  
八大实用功能提供就诊便利



## 践行健康中国战略 整合保险支付与医养服务

光阴似箭，岁月如梭；一元初始，万象更新。我们站在流淌的时光中回首、盼望，目送砥砺奋进的2019，迎来充满希望的2020年。

回望过去的一年，泰康践行大健康战略，朝着“做全球领先、面向大健康产业的金融保险服务集团，让泰康成为人们幸福生活的一部分”稳步前行。

党的十九大报告提出，积极应对人口老龄化，构建养老、孝老、敬老政策体系和社会环境，推进医养结合，加快老龄事业和产业发展。泰康的发展得益于把企业发展融入国家腾飞和民族崛起的伟大进程，紧跟社会需求。

作为国家大健康、大民生工程的核心骨干企业，泰康坚定地践行健康中国战略，创新探索“保险+医疗”模式在中国落地。2018年，泰康战略投资拜博口腔，整合服务方与支付方，实现医疗服务和保险支付的无缝对接，极大地提升效率，让看牙更实惠。

2019年，泰康拜博口腔品牌升级，以“保险+医疗”模式引领行业发展，在精益化管理的过程，踏实走好每一步。泰康拜博口腔不仅要做强全国最大的口腔连锁，而且要做全国最好的口腔连锁。

相对于大医疗，口腔专科的特点是技术跟国外差距最小、治疗费用贵、口腔治疗医疗保险基本不覆盖或者覆盖非常少，这种情况下，中国要发展商业健康险，口腔专科有先发优势。经过一年多的努力，9款口腔保险产品陆续面市，泰康集团积极补位国家医保，开启全新的行业发展模式。

未来，泰康拜博口腔将沿着泰康保险集团整体的大健康战略规划，大力发展商业保险，通过做大支付、布局服务、科技驱动、极致体验，进一步打造健康、长寿、富足三个闭环构建的大健康产业生态体系，将保险支付体系与医养服务体系的融合不断推向深化。积极应对老龄化的挑战，助力保障和改善民生，服务中国经济社会发展。

“健康所系，性命相托”是每一位医者的职业誓词。医者的仁术仁心常伴患者左右，走在生命的两旁，随时播种，随时开花。泰康医者将用点滴行动，用心服务，抒写“尊重生命、关爱生命、礼赞生命”的价值与意义，温暖患者，点亮社会。



封面：大卫·歌诗坦作品  
(ROOTS GALLERY 提供图片)

特别鸣谢  
泰康保险集团品牌传播部  
泰康人寿健康财富管理中心  
泰康人寿运营中心

编辑委员会  
刘挺军 陈平 刘淑琴 邱建伟  
朱正宏 纪琼晓 邱炜 李治平  
肖骏 林敏

执行编辑团队  
肖燕 王奕 何潇 刘迎盈  
闫琪陆 邱鹏 唐晓 孙昊天  
潘贤贤 卢水平 俞静婕 王瑾  
丁点 赖萍 吴杰 王春燕

订阅热线  
010-57965937

泰康拜博口腔  
400-0000-033

泰康医疗热线  
40001-95522

泰康健投官方网址  
www.tkhealthcare.com

## CONTENTS 目录

### 卷首语

01 践行健康中国战略，整合保险支付与医养服务

### 特别策划

#### “保险 + 医疗，践行大健康梦”

- 06 整合模式创新，看懂中国口腔服务新未来
- 10 盘点 2019
- 14 泰康拜博口腔 CEO 朱正宏：深耕中国口腔医疗服务领域，探索“保险 + 医疗”模式之未来
- 18 打造医险赋能，提升大健康体验
- 22 全国口腔种植学术大会泰康拜博口腔论坛首次举办
- 24 正畸“中国方案”又一力作！颌位重建隐形方案正式发布
- 26 不打价格战，不盲目扩张，泰康拜博如何下好“坚守医疗本质”这盘棋

### 大医精诚

- 29 陈锦飞：肿瘤医生的“贪婪”
- 31 汪栋：一名外科医生的“执念”
- 33 站在口腔正畸学科前沿，探索中国正畸方案
- 35 以终为始，一位种植大师的追求

### 泰康有爱

- 38 求医 5 载、几近绝望……先天性白内障兄妹，终于看见了
- 40 失智老人的孤独，陪伴左右的更懂
- 41 “泰”关心 | 申园医养贴心人
- 42 百岁长者入住泰康碧园护理公寓
- 43 连连获赞，蜀园医养名不虚传
- 44 重拾阔别 5 年的微笑
- 45 一张纸，一支笔，一口牙：听说障碍老人全口种植牙
- 46 他们不是神，但始终温暖有光

### 新闻速递

- 48 新闻速递

# 泰康拜博口腔 移动端服务大厅 上线了!

八大实用功能为您提供就诊便利  
全国200+门店统一服务

#### 个人中心

绑定就诊人信息即可查询就诊记录、个人病历、医嘱、检查记录、就诊记录、病历、影像资料等数据，形成永久档案

#### 门店导航

当前所在当前城市所有门店地址，方便就诊

#### 专家介绍

为您介绍门诊医生擅长科目、职称，方便选择

#### 快速预约

根据预约的时间，自由选择就诊门店及时间，方便预约

400-0000-033



扫一扫拥有你的私人牙医

# “保险 + 医疗，践行大健康梦”





↑泰康拜博口腔热情服务大众

## 整合模式创新 看懂中国口腔服务新未来

2018年6月，泰康保险集团战略投资拜博口腔，标志着泰康打造的高端医疗模式在口腔专科领域正式落地，并以“保险+医疗”闭环的全新商业模式，探索创新支付体系和产品服务，引领中国口腔医疗服务行业的发展。

伴随着国家“健康中国”战略的实施、

中产的崛起与消费的升级，越来越多人开始注重健康投资。口腔健康被列为“健康中国”战略的一个目标，可以帮助公众建立口腔保健的习惯，从而提高全民的口腔健康水平，实现普惠大健康。泰康拜博口腔则通过全力打造“保险+医疗”模式，整合服务方与支付方，实现医疗服务和保

种情况下，中国要发展商业健康险，口腔专科有先发优势。

2006-2016年，美国的口腔保险参保人数逐年提升，参保率超过50%，随着保险范围逐步扩大，自付比例降低，商保客户就诊率是无保险客户的两倍，因为牙科保险的普及，更多美国民众得到了治疗。

这说明了口腔险可以作为一种专病专险，并将激活增量市场。此外，牙科市场和经济增长密切相关。当人均GDP超过1万美元时，牙科市场将迎来爆发。2018年，中国人均GDP为9780美元，刚好处于这个节点。

可以期待的是，随着口腔险的普及，预计未来中国人口腔就诊率将从10%提升到50%，口腔市场规模将是现在的5倍。

### 泰康率先践行国家政策，积极补位国家医保

2019年3月，国家卫健委印发了《健康口腔行动方案（2019-2025年）》特别“点名”口腔商业健康险，鼓励“探索将商业保险纳入口腔健康服务筹资方，提升保障水平”。

泰康保险集团始终顺应时代发展潮流和人民群众的切实需求，全面服务国家大民生，率先践行《行动计划》鼓励的“口腔医疗机构+商业保险”模式，积极补位国家医保，于国、于民、于行

业发展都将是一种有益促进。

### 整合口腔“保险+医疗” 让口腔医疗回归价值本身

中国人口基数庞大，覆盖全民的国家医保只能以基本的资金标准运行，虽经多次调整，但在口腔医疗中的缺口仍然无法被全部覆盖，这导致了支付端的匮乏无力，无法为口腔医疗需求的释放和医疗服务的供给提供强有力的支持。泰康保险集团创始人兼董事长陈东升认为，保险应承担起支付体系的引领作用：“作为大健康生态的支付入口，保险在大健康领域将发挥核心枢纽作用。从产业集中度而言，保险和医院是大健康领域集中度最高的产业，也是巨头云集之所在，险企发挥



↑预防为主，维护患者口腔长效健康

引领作用是必然的。”

泰康整合口腔保险产品与医疗服务，让客户享受到更安心、更便捷、更实惠的产品和服务。客户购买泰康齿科保险，就医时只需按照所购买保险的不同保障计划，享受从儿童期到成人期，从预防到治疗、再到质保，从不同维度覆盖全生命周期的齿科险及口腔医疗服务，其他费用均由保险公司承担，真正实现整合支付与服务体系，打造商业保险与口腔专科医疗相结合的闭环。

泰康将健康险与医疗体系相结合，让医生主动参与到客户的健康管理中，达成医疗控费和提供高品质医疗服务的双重目的，从源头上避免出现过度检查和治疗，减少医疗浪费，撬动口腔行业的“价值医疗”。

举个例子，做一个种植牙需要几万块，做牙髓根管治疗只需要几千块，哪个对客户好呢？保住自己的天然牙作为前提是最好



↑ 坚守医疗本质，开展精益化运营管理

的，而相对便宜的价格对客户也是最好的。泰康一边是保险机构，一边是医疗实体，保险与医疗做内部结算，相当于自己支付自己的服务，泰康拜博口腔选择做牙髓根管治疗，做基础的治疗，从根本上避免过度医疗，形成以健康为导向的口腔诊疗服务。

整合医疗是价值医疗非常大的驱动因素，一方面通过保险与服务的结合，降低费用；另一方面，整合医疗的形式需要强调质量和体验，让客户的体验更好。

### 做强支付，搭建直付体系

按照泰康保险集团投资医疗的战略规划，泰康拜博口腔以全生命周期的口腔健康管理、四位一体的三大闭环、高端客户的垂直整合，做大支付端；以科技驱动的前沿医疗技术、与国际接轨的医疗服务模式打造极致体验，布局服务端，在大健康的宏图愿景中，为客户提供质量与体验并

重的优质服务。

一年多来，泰康已陆续推出九款口腔保险产品。从儿童到成人，从预防到治疗再到治疗后的质保，覆盖客户全生命周期，打造团体保险、个人保险、互联网保险等多种产品形态。

而对于全行业乃至全中国的保险体系来说，具有革命性，前瞻性的创举团险产品也已上市。以美国为例，美国作为保险市场较为发达的国家，牙科保险体系比较完善，大部分口腔健康产品都是团险形式。从国内来讲，作为第一个以独立主险形式落地的齿科险产品，泰康泰爱牙团体医疗保险的推出，填补了国内口腔团险缺失的空白，满足了广大企业员工的牙齿保健需要。

除了推出口腔保险产品之外，泰康拜博口腔还将就诊结算系统与保险核算系统完全对接，实现保险理赔直付，极大地方便客户，像使用医保一样简便。这其实是整个支付体系的一个重大改革——整合“保险+医疗”体系，建立口腔保险支付结算系统。

该系统将泰康拜博口腔全国200多家门诊与泰康保险生态体系对接，从泰康保险系统、C端延展应用、保险理赔系统，到泰康拜博E看牙系统，结算数据的标准化、各相关系统数据实时化是其中的关键。在泰康拜博口腔就诊的客户，就诊前即可进行费用试算，花费多少钱心中有数，就诊后完成后无需垫付，实时赔付后离店。



↑ 医疗服务的核心终究是医疗质量

### 预防为主，看牙更实惠

在大众的普遍认识中，医疗机构就是治病救人，是以治疗为主，牙科也被误认为是这样。其实，欧美和日本的口腔机构也非常像4S店，超过90%的人牙齿压根没有问题，只是定期来维护。而国内现有的口腔医疗机构像一个修车铺，牙疼了或者想种牙了，就像修车一样，换一个轮胎、轴承。但在“保险+医疗”的模式中，健康水平是和控费水平成正比的，只有以预防为主的健康观，才能带来患者、医疗机构、保险三方都受益的良好局面，达成健康与控费的双重目的。

“‘保险+医疗’要做到价格实惠，其实就是以预防为主。而我们的保险是为了让你的牙不出问题，这样才能省钱。”泰康

健康产业投资控股有限公司副总裁，泰康拜博口腔CEO朱正宏表示。泰康拜博口腔打造的“保险+医疗”闭环，涉及的东西很多，其中很重要的一点就是对患者的宣教。“以预防为主”的观念转变，对每个人的自身健康和医疗行业的可持续发展，都是极其重要的。整合模式再好，公众不接受，它就发挥不出闭环优势，控费也就无从谈起。“这就需要我们不断努力，不断地强调人性化和细节化，维护患者的口腔健康。”

### 布局服务，极致客户体验

“一年来，我们正在以最快的速度推进精益化管理。”朱正宏表示。

如何让客户拥有极致体验？泰康拜博口腔提出打造泰康国际标准口腔服务运营体系（TKD）。按照泰康国际标准口腔服务运营体系V1.0版本初步规划，与客户接触的5大场景——预约、接待、诊疗、结算、回访的关键节点、关键步骤予以标准化，这种服务全流程将串联起各岗位、各个环节，像一把标尺，确保全国200多家门店拥有相同的医疗服务品质。与此同时，针对每一个岗位的特点，泰康拜博口腔还建立了适应其特点的绩效考核体系，实行门店自行监测、专业部门考核与集团层面管控三级考核。”泰康拜博口腔启动了第三方考察方式，建立“神秘客制度”，神秘客以客户的身份亲自到门店

体验每一个流程是否真正落实到位。

医疗服务的核心终究是医疗质量，安全的、有效的、合理的口腔治疗最终会通过口碑体现出来。客户口碑、转介绍会随着时间的积累而增长，行业内称之为NPS（Net Promoter Score）。净推荐值。（又称净促进者得分，亦可称口碑，是一种计量某个客户将会向其他人推荐某个企业或服务可能性的指数）。NPS的得分值在50%以上被认为不错。NPS的得分值在70-80%之间，则证明公司拥有一批高忠诚度的好客户。一年来，泰康拜博口腔的NPS值由62.6%提升至69%，CSI综合满意度高达96%。尽管如此，医疗质量提升工作，依然在不断深化。三级医疗质量控制体系，新技术准入制度等严格控制医疗安全，坚守质量红线，让每一个来到泰康拜博口腔的客户感到满意，成为终身客户。

按照目前的口腔保险服务网络布局，与泰康合作的口腔机构有两类：一类是自身体系内的，如泰康拜博；一类是健保通覆盖的。“将来，我们需要大量的口腔医疗机构来给我们的保险客户做服务，这不是泰康拜博一家能够做到的。”朱正宏表示。

“另外，我们对想加入网络的机构也有质量的服务标准要求，患者一旦购买这样的保险产品，到店享受服务，会发现花很少的钱把问题都解决了，这才是中国口腔医疗服务模式的未来。”

# 盘点 2019 年 亮点

“进入长寿时代，必然会进入一个大健康时代。”泰康保险集团创始人、董事长兼 CEO 陈东升指出。2007 年，泰康开始尝试进入大健康产业，通过将虚拟保险和实体医养康宁服务结合起来，2018 年战略投资拜博口腔。

2019 年，拜博口腔全新升级，进入泰康拜博口腔新品牌时代。从医疗品质、专家人才、服务、保险四大维度脱变重生，只为让客户在全国 200 家门诊医院均可以感受到稳定的医疗质量、高品质的服务、实惠的保险支付。

这是泰康拜博口腔发展历程中，具有划时代意义的一年，亦是精耕细作、精益管理的一年。生命的成长与蜕变，从来都是由内而外的突破。让我们细细盘点，从勾勒出的框架里，看到一个品牌的未来。

## 做强支付

泰康积极落实口腔“保险 + 医疗”模式，无缝衔接支付方与服务方，在口腔医疗服务行业内创新发展模式，成为第一个吃螃蟹的人。展望未来，中国口腔医疗服务行业将增添一种新的可能，释放潜力，唤醒沉默市场。

### 9 款保险产品问世

2019 年，推出的产品主要涵盖预防保健、意外齿科治疗、综合治疗等内容，对基础治疗和保健治疗高度重视，旨在帮助客户长期维护口腔健康。

除此之外，作为第一个以独立主险形式落地的齿科保险产品，泰康泰爱牙团体医疗保险的推出，

填补了国内口腔团险缺失的空白，满足了广大企业员工的牙齿保健需要。

### 理赔直付，行业创新

齿科保险产品的上线，背后是系统的对接与支持，实现真正意义上的“支付 + 服务”无缝对接。这其实是整个支付体系的一个重大改革——整合“保险 + 医疗”体系，建立口腔保险支付结算系统。

结算数据的标准化、各相关系统数据实时化是其中的关键。泰康拜博口腔全国 200 多家门诊与泰康保险生态体系全面对接，在泰康拜博口腔就诊的客户，就

诊前即可进行费用试算，花费多少钱心中有数，就诊后完成后无需垫付，实时赔付后离店。这与个人垫付再进行报销赔付的方式有着本质的革新。



## 布局服务



↑ 泰康拜博口腔全面提升客户线上体验与感受

作为口腔“保险+医疗”中最重要的一环，医疗服务是根本。泰康拜博口腔倡导坚守医疗本质，追求客户极致体验。在医疗管理与运营的各个环节统一标准、统一要求，支撑质量体系全面落地。

### 构建泰康国际标准口腔服务运营体系（TKD）

在与客户接触的5大场景——预约、接待、诊疗、结算、回访的关键节点、关键步骤予以标准化。与此同时，针对每一个岗位的特点，泰康拜博口腔还建立了适应其特点的绩效考核体系，实行门店自行

监测、专业部门考核与集团层面管控三级考核。

泰康拜博口腔启动了第三方考察方式，建立“神秘客制度”，亲自到门店体验每一个流程是否真正落实到位。

### 优化布局，区域深耕

2019年，泰康拜博口腔将战略重心放在一线城市及GDP排名前10省份的重点城市，利用上述区域市场消费能力强、供给成熟度高的优势，增强优势市场区域品牌影响力。

每个城市采取医院+门诊的组合方式，门诊以全科基础治疗为主，医院以高难度的复杂治疗和专科治疗为主，形成分级网络、基础治疗与专科优势并重。

随着“保险+医疗”战略的推进，泰康拜博口腔的网点布局、业务定位也会逐渐与泰康的客户基础契合，更大程度上与泰康旗下寿险、健康险产生显著协同效应。

### 优化客户线上体验

泰康拜博口腔在全国范围搭建了统一客户管理系统，基于此系统，实现了客户全生命周期的管理和运营。实现线上+线下业务的互动。为初诊客户、保险客户提供在线咨询、预约、门诊导航等服务，并且能够在个人中心查询诊疗记录，通过微信服务号平台提醒客户，落实客户随访与回访，全面提升客户线上体验与感受。

## 学术人才

泰康拜博口腔致力于为中高端人群提供优质口腔医疗与健康服务，追求极致客户体验，医生是其中至关重要的一环。一年来，共引进589名各层级优秀医生，医生团队学历不断优化，博士占比提升至3.67%；硕士占比提升至19%。

与此同时，医疗学术建设、学科发展在八大专业学术委员会的带领下稳扎稳打，在行业内与同行广泛交流，增强影响力。

### 专业人才培养

专业人才是医疗企业最大的生产力，泰康拜博集团致力于打造口腔医师终身学习体系，严格把控学习质量，建立标准化、规

范化的口腔临床医师培养体系。集团投入大量人力、物力推动师资库、课程库建设，把提升医疗质量和管控服务品质作为企业学习的重要目标，为医疗人员在企业的成长，提供更具针对性和实用价值的学习支持。

### 行业学术发声

今年7月，由中华口腔医学会口腔种植专业委员会主办、重庆医科大学附属口腔医学院承办的第十一次全国口腔种植学术大会在重庆召开，是中国口腔种植界最权威的学术盛会，泰康拜博口腔分论坛首次举办。

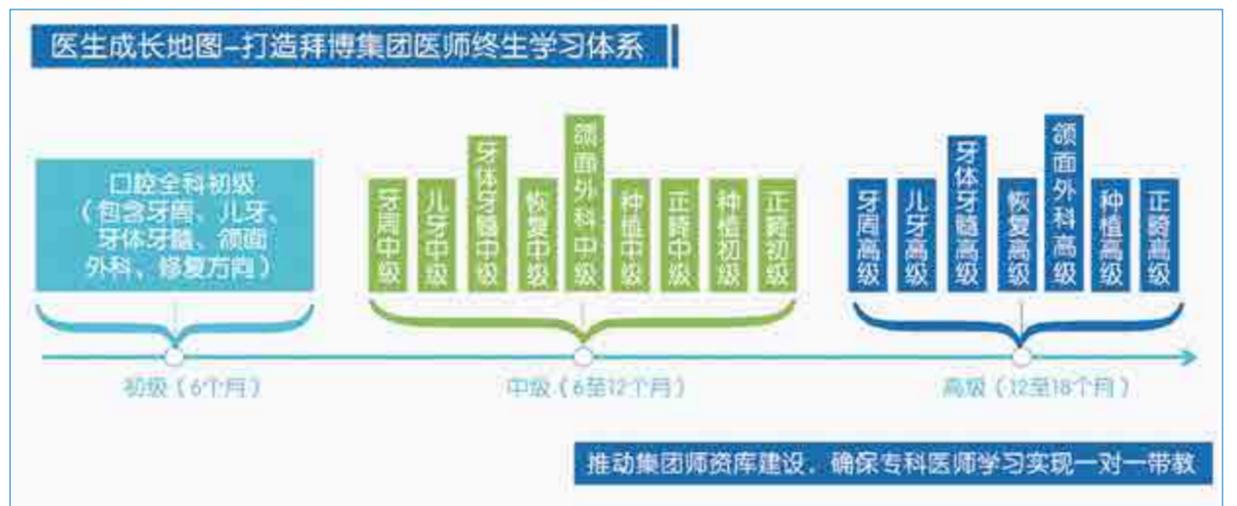
本次分论坛基于循证医学的发展与创新，对数字化口腔种植

技术、倾斜种植、穿颧穿翼板种植、上颌窦提升技术、骨增量技术，与行业众多重磅专家进行探讨，展示了泰康拜博口腔最先进的口腔种植成果，共同推动我国口腔种植领域的发展。

### 正畸“中国方案”原创发布

泰康拜博口腔沈刚正畸团队与正雅齿科科技公司联合研发的具有自主知识产权的隐形矫形创新技术——S8、S9正式发布，包括S8后牙解剖式合垫及S9解剖式及非解剖式前牙平导两大矫形体系。

此技术在治疗颌位性下颌偏斜、错颌畸形的理论创新、机制探索、临床路径及疗效评价等领域都具有重要意义。



## 泰康拜博口腔 CEO 朱正宏： 深耕中国口腔医疗服务领域， 探索“保险 + 医疗”模式之未来



↑ 泰康健康产业投资控股有限公司副总裁、泰康拜博口腔 CEO 朱正宏

2018年6月，泰康保险集团战略投资拜博口腔，随后，拜博口腔升级为泰康拜博口腔，作为国内规模领先的非公立口腔医疗服务连锁品牌，全力打造中国口腔医疗服务领域的“保险 + 医疗”模式，掀动行业变革。

朱正宏作为泰康健康产业投资控股有限公司副总裁、泰康拜博口腔 CEO，正带领泰康拜博口腔全面探索中国口腔医疗服务领域的“保险 + 医疗”闭环。通过走访欧美发达国家，全面了解学习美国 DSO 管理模式，调研欧洲、日本、美国各个国家口腔市场保险发展规律，结合

我国国情，率先在中国落实口腔“保险 + 医疗”模式，整合口腔保险与口腔服务，泰康拜博口腔探索价值医疗理念。

### 创新就是率先模仿

从大医疗产业分类来说，口腔产业属于市场成熟度较高的消费医疗，尤其是资本进入后，口腔行业迎来了快速发展阶段。口腔连锁在一些热门的区域，供给迅速提升，但整体来看，口腔就诊率依然低迷。

朱正宏表示：“我带着团队至世界各地去学习考察，发现中国的消费者相对不爱看牙医。中国市场医保报销少，仅覆盖少数口腔项目，保额低，商保又不发达。”

对比其他国家和地区的情况，如美国，2017年中美口腔数据显示，中国人均口腔消费为5.8美元，仅为美国平均水平345美元的1.5%。从成人人口腔治愈率看，美国65%的人得到了治愈，中国只有8%。最重要的不同是，以美国1100亿口腔市场规模，保险支付约占其中的55%。

美国提高全民口腔健康水平的办法是牙科保险。十年间，美国的牙科保险参保人数逐年提升，参保率超过50%。



↑ 医生与长辈耐心交流治疗方案

随着保险范围逐步扩大，自付比例降低，商保客户就诊率是无保险客户的两倍，牙科保险的普及，让更多美国人得到了治疗。

“很多商业健康险公司都在中国做过尝试，但是成功的不多。长城人寿与中日友好医院合作的一款种植牙保险，是比较成功的案例。像Bupa、安泰做的都是大的商业健康领域，顺带加了牙科险模式。泰康应该是中国真正第一个大规模进入口腔商业健康险领域。”

朱正宏说：“我们将目光聚焦在美国保险市场上的两种模式：HMO与PPO，并深入分析了二者的利弊。”

健康维护组织（Health Maintenance Organization, HMO）是一种管理式的保险公司。HMO是管控型医疗保险计划中最

便宜的类型，病人看病后自付费用的比例也较低。

HMO的目标是为每一个会员提供健康管理，强调通过预防性和综合协调医疗服务，提高投保人的整体健康水平，从而减少医疗费用。所以，HMO计划有更多预防性医疗的福利，如为会员提供免费的年度体检、疫苗注射等。

优选医疗机构保险（Preferred Provider Organization, PPO）是介于按服务收费保险（Fee for Service）和健康维护组织（HMO）之间的一种自选式保险计划。参加PPO保险后，保险公司向会员提供一份优选医疗机构名（in-network providers），会员有更多的选择医生医院的权利，但PPO的保险费通常比HMO更高。

其中，凯撒医疗（Kaiser Permanente）是美国最大的健

康维护组织（HMO）。凯撒医疗的经营理念是为客户提供高质量、可负担的医疗服务并提高客户的健康水平。凯撒医疗集合了医疗健康服务和保险保障，绝大多数健康管理服务由凯撒医疗体系内部提供，凯撒会员可以获得全科医疗照护服务。凯撒医疗被认为是引领美国潮流的医疗健康服务和非营利健康保障计划提供者之一。

2012年，泰康开创了虚拟保险产品与实体医养服务相结合的商业模式，实现了保险产品、客户与服务的延伸。泰康拜博口腔对标学习“凯撒模式”，有力整合支付与服务体系，打造商业保险与口腔专科医疗相结合的闭环商业模式。

“凯撒模式”是“保险 + 医疗”的代名词。客户通过购买保



↑泰康拜博陆续推出9款口腔保险产品，让看牙更实惠

险的方式成为凯撒医疗集团的会员，就医时只需根据疾病种类，负担一小部分费用，其他均由保险公司承担，并按照所购买的险种享受不同的医疗保健服务。医疗保险、医院、医生三位一体的“凯撒模式”，降低了消费者近20%的医疗费用。

泰康打造医疗保险与医疗服务的闭环，有利于降低医疗成本。泰康将口腔保险产品与医疗服务相结合，大大方便客户，让客户享受到更优质、更实惠的产品和服务，在口腔专科领域积极探索“凯撒模式”，是泰康的重要创新。

“588元的泰康人寿爱牙无忧，严格来说是不挣钱的，但是我们现阶段目标是培养爱牙意识，通过保险让中国人改变口腔消费习惯、养成良好的爱牙理念，从

预防开始，从小看牙，从而降低治疗费用。”朱正宏说。

泰康拜博口腔还联合泰康养老推出了团险产品，企业办理后，给员工福利，同时这些企业也会成为泰康拜博口腔的客户。“保险核心一定要有杠杆，有概率，才有意义。”朱正宏总结团险的逻辑。

从大医疗发展的经验看，齿科险的发展会带动口腔服务行业的爆发。此外，“齿科市场和经济增长密切相关，有人认为人均GDP超过1万美元，齿科市场将迎来爆发，2018年中国人均GDP为9780美元，刚好处于这个节点。”朱正宏说。

### 整合口腔“保险+医疗” 让口腔医疗回归价值本身

健康产业有重资产、长周期、

盈亏平衡点高、边际收益率低的特点，其对投资主体资金性质要求较高。健康产业与以盈利为目的的商业模式不同，医疗企业要为社会做出贡献，解决某一社会痛点，而不是单纯盈利。朱正宏认为，社会办医要在解决社会痛点的前提下实现商业成功，才是真正的成功，医疗投资并不看重商业回报，而是要建立成功模式。

推出口腔保险产品只是第一步。泰康拜博口腔更重要的创新是，将就诊结算系统与保险核算系统完全对接，实现保险理赔直付，极大方便客户，像使用医保一样简便。

除方便客户口腔就诊之外，口腔保险的出现还具有广泛的社会意义。泰康拜博口腔以健康险倒逼口腔医疗，通过保健知识宣教、定期洗牙和检查，来降低口腔疾病发生率，并在治疗过程中提供最合理的治疗方案，这样既能使客户享受最恰当的口腔治疗服务，也能降低社会口腔医疗总费用，更加有效的降低过度医疗，减少资源浪费，让医疗回归价值本身，实现了极大的社会效益。

泰康拜博口腔做大支付、做强服务的健康闭环战略，让医生主动参与到客户的健康管理中，达成医疗控费和提供高品质医疗服务的双重目的，从源头上避免出现过度检查和治疗，减少医疗浪费，撬动口腔行业的“价值医疗”。

朱正宏认为，任何医疗机构，

不管是公立还是私立，不管是单体还是连锁，首先都是治病救人的场所，医疗有他先天的公益性。作为国内最大的口腔连锁机构，泰康拜博口腔积极承担企业社会责任，深入社区、院校持续开展日常口腔宣教科普检查，在需要特殊关爱的边远山区、红色老区，普及口腔基础检查与治疗，传播“预防大于治疗”的理念，为提升我国民众整体的口腔保健意识而努力。

### 经济下半场，拼的是精益化 运营管理

2019年，泰康拜博口腔门店数为212家，规模上，仍是国内最大。然而进一步来看，泰康拜博口腔约25%以上的牙椅集中在北

上广深等一线城市，60%以上的牙椅集中在长三角、珠三角、西南、京津区域。泰康拜博口腔下一步该何去何从，朱正宏思索着。

目前国外DSO可以说已经形成燎原之势，美国最大的DSO叫做Heartland，已经有900多家了，每年还以15%-20%的速度在增长，非常有发展前景。“我们不妨借鉴美国知名连锁口腔品牌Heartland的成功经验。10年前，Heartland门店体量与泰康拜博口腔目前的门店体量相似，Heartland采取深耕重点区域的方式，有选择的对重点区域进行高密度布局，获得了快速的发展与成长，目前已发展成为美国最大的连锁口腔服务机构。”朱正宏说。



↑专心为客户服务

“过去一年，我们是做存量优化。今年已经开始在做扩张了，比如在上海开新店、并购。我们不是全国各地散弹式的寻找标的，而是在核心的城市，保证利润继续向好的情况下稳步扩张。开店前会有选址、盈亏周期等评估，并购也有非常明确的投资逻辑。”

接下来，泰康拜博口腔将把战略重心放在一城市及GDP排名前10省份的重点城市，利用上述区域市场消费能力强、供给成熟度高的优势，增强优势市场区域品牌影响力。

另外参考借鉴Bupa的发展经验，Bupa这几年专门发展了几十家纯正畸的诊所，泰康拜博口腔未来也会在一些核心城市开设纯种植和正畸的中心。“一般一个城市要真正把网络做起来，需要50家-100家。在上海，一家医院，匹配30多家门诊，门诊以全科基础治疗为主，医院以高难度的复杂治疗和专科治疗为主，形成分级网络，基础治疗与专科优势并重。”朱正宏表示。

在朱正宏的带领下，泰康拜博口腔正在采取全面的战略升级，“我们要把存量把它优化，把效率提升，拳头缩回来再打出去更有力量。”同时，随着“保险+医疗”战略的推进，泰康拜博口腔的网点布局、业务定位也会逐渐与泰康的客户基础契合，更大程度上与泰康旗下寿险、健康险产生显著协同效应。

# 打造医险赋能，提升大健康体验

2019年，泰康打造的齿科“保险+医疗”迈出第一步，推出齿科保险产品，完善服务，双管齐下，开了个好头。

在接下来的一年中，泰康拜博口腔将与泰康体系内各版块相互赋能，相互助力，逐步夯实“保险+医疗”闭环，让齿科保险走进更多人身边，提升大健康体验。



## 分享感言

### 泰康人寿江西分公司 左巧敏

今天下午去了泰康拜博，检查了一下，服务态度好，价格特优惠，一下午花了296元，起初都不敢去看牙医，认为要很多钱。那里设备好，技术又先进，值得信赖，为泰康点赞。

### 泰康人寿宁波分公司 黄隆龙

我的客户吴女士，在今年8月份到泰康拜博口腔体验牙科服务，感觉非常好，对于医院环境，医生技术，都称赞有加，其后又在拜博给其十四岁的儿子牙齿矫正。她是我的高客，对我们泰康医养服务很是认同，对泰康的品牌更是信任和放心，在我们公司购买了全家的健康险种。

### 泰康人寿北京分公司 唐样样

今天带淘气鱼体验了使用齿科保险看牙的经历。来到泰康拜博口腔总院，淘气鱼很兴奋。本来以为只要做窝沟封闭就可以，没想到杨医生做了口腔全面检查后，发现有两颗牙已经有很多小洞，需要补。最让人开心的是：原价1795元的治疗费用，竟然只花了180元。我们以前没有齿科保险时看牙，从来就没下来过1000元。相当于1折享受高端私立口腔诊所的软硬环境，真心推荐给身边的大朋友和小朋友。

# 九款保险产品问世

一年多来，泰康已陆续推出九款口腔保险产品。从儿童到成人，从预防到治疗，再到治疗后的质保，覆盖客户全生命周期，打造团体保险、个人保险、互联网保险等多种产品形态。

具体来说，个人保险及互联网保险产品主要涵盖预防保健、意外齿科治疗、综合治疗等内容，对基础治疗和保健治疗高度重视，帮助客户长期维护口腔健康。而对于全行业乃至全中国的保险体系来说，具有革命性、前瞻性的创举团险产品也已上市。

### 泰康在线支付宝儿牙保·牙齿治疗险

就医范围	保险责任	保额治疗	赔付规则	基础版	升级版
中国大陆 二级以上 公立医院	儿童齿科意外医疗	基础版 4000元；升级版 5000元	赔偿限额 2000元/次；赔偿比例：社保范围内已获补偿70%，未获补偿65%；社保范围外50%	含	含
	儿童齿科疾病医疗 (牙周病、根尖周病、冠周病、牙髓病及龋齿)		免赔额 100元/次；赔偿限额 500元/次；赔偿比例：社保范围内已获补偿70%，未获补偿65%；社保范围外50%	含	含
私立拜博 口腔医院	儿童齿科意外医疗		赔偿限额 2000元/次；赔偿比例 50%	含	含
	儿童齿科疾病医疗 (牙周病、根尖周病、冠周病、牙髓病及龋齿)	1次	免赔额 100元/次；赔偿比例 50%	含	含
	口腔全面检查(含建档、问诊检查、拍摄全景片、刷牙指导)				含
	儿童牙齿涂氟	全口涂氟			含
	儿童窝沟封闭	两颗牙			含

### 泰康养老泰爱牙团体医疗保险

	计划一	计划二	计划三	计划四
	¥6000	¥10000	¥20000	¥50000
年度给付额	预防治疗 100% 基础治疗 50%	预防治疗 100% 基础治疗 60% 复杂治疗 50% 特色治疗 50%	预防治疗 100% 基础治疗 80% 复杂治疗 60% 特色治疗 60%	预防治疗 100% 基础治疗 100% 复杂治疗 90% 特色治疗 90%
	自费部分 90% 折扣			
有社保	¥469	¥1899	¥5199	¥20999
无社保	¥473	¥1918	¥5251	¥21209

## 泰康在线 E 康齿科保险齿 (成人保健)

服务类型		服务限额 / 自费比例		基础保费
		保健治疗	意外齿科治疗	
A 款 (含昂贵诊所)	限额	挂号建档 1 次、全面口腔检查 1 次、超声波洁治 1 次、牙面抛光 1 次、个性化口腔健康宣教	3,000	¥198
	赔付比例		100%	
	超出限额部分	享受 95 折优惠	享受 95 折优惠	

## 泰康在线 E 康齿科保险齿 (儿童保健)

服务类型		服务限额 / 自费比例		基础保费
		保健治疗	意外齿科治疗	
A 款 (含昂贵诊所)	限额	挂号建档 1 次、全面口腔检查 1 次、全口氟化泡沫 1 次、窝沟封闭 2 颗、个性化口腔健康宣教	3,000	¥198
	赔付比例		100%	
	超出限额部分	享受 95 折优惠	享受 95 折优惠	

## 泰康在线爱牙保齿科保险

保障类型	保险金额 / 赔偿限额				保费(元)
	保健治疗	基础治疗	复杂治疗	意外齿科治疗	
最高限额	5000	1000	2000	3000	¥ 588
赔付比例	100%	90%	70%	100%	
超出限额部分	\	享受 9 折优惠	享受 9 折优惠	享受 9 折优惠	

## 泰康人寿爱牙无忧齿科医疗保险

保险责任	给付比例	年度给付限额	年度给付限额	保费 (有社保)	保费 (无社保)	保险期间
预防齿科医疗保险金	100%	50,000	50,000	¥ 576	¥ 588	1 年
基础齿科医疗保险金	90%	1,000	1,000			
重大齿科医疗保险金	70%	2,000	2,000			
意外齿科医疗保险金	100%	5,000	5,000			

## 泰康人寿护牙无忧齿科医疗保险

保险责任		儿童款 0-16 周岁	成人款 0-85 周岁
预防齿科医疗保险金	挂号建档	限 1 次	限 1 次
	全面口腔检查	限 1 次	限 1 次
	全口涂氟	限 1 次	不承担该项责任
	窝沟封闭	限 2 颗	不承担该项责任
	超声波洁牙	不承担该项责任	限 1 次
	牙面抛光	不承担该项责任	限 1 次
	口腔健康宣教	无次数限制	无次数限制
意外齿科医疗保险金	年度给付限额	3,000	3,000
保费 (有社保)		¥ 158	
保费 (无社保)		¥ 161	

## (泰康在线) 泰康种植牙医疗险 - 登腾 / 登特斯

## 产品 1: 登腾种植体

条款相关	服务限额 / 自费比例				保费
	保健治疗	基础治疗	复杂治疗	意外齿科	
保障项目	挂号建档 口腔检查 种植复查 口腔宣教	口腔全景片 口腔小牙片	口腔 CT 登腾种植体 1 颗 种植基台 1 颗 国产种植全瓷牙冠 1 颗	外伤牙龈缝合 外伤牙周固定 外伤填充 外伤拔牙	¥ 8500
最高限额	¥ 2000	¥ 3000	¥ 10000	¥ 10000	
赔付比例	100%	100%	100%	100%	

## 产品 2: 登特斯种植体

条款相关	服务限额 / 自费比例				保费
	保健治疗	基础治疗	复杂治疗	意外齿科	
保障项目	挂号建档 口腔检查 种植复查 口腔宣教	口腔全景片 口腔小牙片	口腔 CT Dentis 种植体 1 颗 种植基台 1 颗 国产种植全瓷牙冠 1 颗	外伤牙龈缝合 外伤牙周固定 外伤填充 外伤拔牙	¥ 6000
最高限额	¥ 2000	¥ 3000	¥ 8000	¥ 10000	
赔付比例	100%	100%	100%	100%	



↑ “第十一次全国口腔种植学术大会暨全国口腔种植展览会”泰康拜博口腔分论坛在重庆召开

## 全国口腔种植学术大会 泰康拜博口腔分论坛首次举办

7月20日，“第十一次全国口腔种植学术大会暨全国口腔种植展览会”泰康拜博口腔分论坛在重庆召开。本次大会由中华口腔医学会口腔种植专业委员会主办、重庆医科大学附属口腔医院承办，是中国口腔种植界最权威的学术盛会，已连续举办11届。其中，第十一次全国口腔种植学术大会泰康拜博口腔分论坛首次举办，邀请到众多行业重磅专家，基于循

证医学的发展与创新，对数字化口腔种植技术、倾斜种植、穿颧穿翼板种植、上颌窦提升技术、骨增量技术进行探讨，展示最先进的口腔种植成果，共同推动我国口腔种植领域的发展。

### 强化种植品牌优势，推动行业发展

泰康拜博口腔医疗集团一直以来积极促进口腔行业的学术发展，从2016年

起，已连续3年举办国际学术论坛，整合国际口腔种植顶尖专家和技术团队，促进全球口腔种植学术交流，推动中国口腔种植技术的发展。今年的泰康拜博口腔分论坛借大会平台，汇聚四方精英同台交流与研讨。

口腔种植是口腔医学的重要领域。随着口腔种植学理论的研究应用和相关材料的更新发展，口腔种植从使用材料、手术设计，到最终呈现的治疗效果，最大程度上恢复了牙齿天然的美学及功能，已成为失牙患者的最佳选择。与此同时，数字化技术、互联网技术进一步促进了口腔种植技术的快速发展，如何满足人们对口腔医疗服务的高要求、如何推动口腔种植循证医学的新发展，成为口腔医疗从业者和口腔医疗机构面对的共同问题。

作为本次种植论坛的主席之一，泰康拜博口腔种植专业学术委员会主任委员周磊教授表示，近几年，数字化种植已成为提升种植手术精准化、微创化、同质化的有效手段。泰康拜博口腔作为全国最大的口腔连锁品牌，全国200余家医疗机构，分布在50余城市，通过建立种植专业学术委员会，普及数字化种植技术，从而实现种植的精准化与微创化，给患者更好的治疗体验。更重要的是，泰康拜博口腔全国连锁

化经营，数字化技术手段有助于实现“三级医师负责”，让接诊医师在手术设计及手术过程中得到远程上级医师的指导和帮助，实现治疗效果的同质化，提升医疗质量安全。

泰康拜博口腔集团积极引进和推广世界先进的口腔医疗技术，并成立了泰康拜博口腔种植复杂病例诊断设计中心（IDDC），积极跟进国内外口腔医疗技术的最新进展，并在此基础上进行探索与创新，基于集团每年接诊数万种植患者的临床实践体会与经验，在本次分论坛上，与国内知名专家一起分享了种植难度较高的，上颌骨严重骨量不足患者中运用的“穿颧”和“穿翼板”种植经验与体会。

“穿颧”和“穿翼板”种植不仅需要医生具有良好的种植技术，还需要其对整个人体头部各个部位都有深入的了解，具有相当的难度，目前这项技术在国内仍处于积极探索阶段，论坛各方专家对此提出了建设性的意见，共同推动我国口腔种植领域的技术发展，缩小与欧美的差距。

### 口腔“支付+服务”，强化基础治疗

随着我国经济水平的发展，老年人牙齿缺失问题受到关注，其实牙周病、龋病才是老

年人高发的两种口腔疾病，如果长期得不到治疗，最终会引发牙齿脱落，需要全社会的高度重视。

一直以来，口腔种植是泰康拜博口腔的特色与强项，用种植技术提升了广大客户的生活质量，从更加长远的角度出发，泰康拜博口腔要在不放弃优势的前提下，重视口腔基础治疗，积极承担企业社会责任。

而针对于现在仍有很大需求的种植牙，泰康也在保险方面提供了强有力的支持和保障：即将推出由泰康在线承保的种植牙质量延保险服务，将为每一位种牙客户提供后续定期的种植牙清洁维护，在客户种植修复后出现种植牙冠崩瓷，等种植体脱落，都能得到保险的赔付，减轻客户的负担，真正实现泰康拜博种牙、保险护航，为客户提供更安心，更有保障的种植牙售后服务。目前，这款质保产品已进入最后的实测阶段，整个产品体系后期将率先在北京、上海试点。

泰康保险集团董事长兼首席执行官陈东升先生表示，泰康始终顺应时代发展潮流和人民群众的切实需求，将虚拟保险和实体医养相结合，构建大健康产业生态体系。我们尊重生命、关爱生命、礼赞生命，用市场经济的方式方法，实现全心全意为人民服务。



↑ 强强联合，推出正畸“中国方案”

# 正畸“中国方案”又一力作！ 颌位重建隐形方案正式发布

—— 泰康拜博沈刚团队与正雅科技合作研发

正雅 S8 由三个独立治疗功能组成	
No.1 S8-I 型	主要用于下颌水平向再定位，可治疗下颌颌位性偏斜，包括髁突不对称吸收引发的偏斜
No.2 S8-II 型	(1) 治疗三深亚型（隐形 SGTB）：主要用以引导下颌前移，可解决三深临床难题，包括颌位性、混 I 型、混 II 型突面畸形。下颌牙套双尖牙区域配制下颌前导锁结装置； (2) 治疗深覆盖浅覆盖亚型（隐形 Herbst）：引导下颌前移，治疗骨源性突面畸形因髁突吸收引发的下颌后退。上下颌牙套尖牙区域配制下颌前导锁结装置
No.3 S8-III 型	引导下颌后移，可治疗颌位性凹面畸形

正雅 S9 由二个独立治疗功能组成	
No.1 S9- 解剖式平导	在引导下颌垂直向移位、打开后牙咬合同时，下颌适度矢状向前移或水平向侧移，可治疗后牙远中关系的轻中度深覆合深覆盖、关节源性下颌后退、及疗后髁突有明显吸收的二矫病例
No.2 S9- 非解剖式平导	引导下颌垂直向移位，打开后牙咬合，而下颌矢状向及水平向保持自然位置，可治疗后牙中性关系的深覆合、疗后髁突有吸收迹象的二矫病例

随着科学技术的发展及社会经济水平的提高，大众对口腔正畸的需求越来越大，数字化正畸的无托槽隐形矫治器应运而生。无托槽隐形矫治器因其透明美观、易于清洁及操作方便深受患者及医生的青睐，发展迅猛，市场需求及潜力巨大。

目前，无托槽隐形矫治器在治疗各类错合畸形方面已得到了广泛应用和形成了成熟技术。但与欧美国家相比，国人错合畸形的骨性程度更严重、上下颌骨关系不调更普遍，这就需要隐形正畸必须研发适合中国患者特点的矫形技术。本合作项目旨在研发解决颌位不调的隐形方案，同时探索隐形正畸尚未研发的凹面畸形矫形及矫治技术。

泰康拜博沈刚正畸团队与正雅齿科科技公司联合研发的颌位

重建隐形技术方案（包括 S8 解剖式合垫及 S9 平导），对于无托槽隐形矫治器在治疗颌位性下颌偏斜、突面畸形及凹面畸形的理论创新、机制探索、临床路径及疗效评价等领域都具有重要意义。

正雅齿科科技股份有限公司是中国卓越的数字化口腔正畸隐形矫治方案提供商，国内公认的口腔医疗研发和生产领域最具创新性和成长性的高新技术企业之一，拥有隐形矫治器智能制造全生态产业链。

沈刚正畸团队长期潜心临床创新，深耕技术研发，在突面、凹面偏颌开合、锁合畸形等正畸高难领域探索开拓了二十余载，形成了包括基础理论、机制循证、装置设计、临床治疗及疗效评价等各个环节的完整体系，完善了

严重畸形正畸治疗的中国方案，主要体现在下面几个方面：

## 严重正畸治疗的“中国方案”

1. 创立了突面畸形的诊断分类：其内核是通过临床表象透析病理机制，丰富和发展了安氏分类的概念。

2. 创造了系列矫形临床治疗学：（1）研发了粘固式及隐形 SGTB，该矫形技术通过下颌前导释放、上颌整体后移、中缝水平拓展、咬合尖窝对接、面形美观提升等矫形机理，标本兼治解决突面畸形。（2）研发了颌位重建隐形技术方案，包括 S8 后牙解剖式合垫及 S9 解剖式及非解剖式前牙平导两大矫形体系。

3. 创建了矫形技术诱发髁突改建的原理：利用髁突终身代偿性改建的组织学特点，通过 TMJ 改建重塑颌骨间关系，最后纠正深覆合深覆盖深曲线临床难题。

4. 创导了口腔正畸介入 TMD 治疗的临床程序：应用 SGTB、Herbst 等矫形技术重启髁突软骨内成骨的生物学机制，抑制、缓解、甚至修复髁突的病理性吸收，基本改善盘可复 / 不可复性移位，丰富了 TMD 临床治疗学内涵。

5. 创新了凹面畸形分类及生长型预判：提出了凹面畸形的诊断分类，提供了生长趋势预判、治疗计划设定及预案制定、疗效的长期追踪及复发后补救措施等系列解决方案。

## 不打价格战，不盲目扩张 泰康拜博如何下好“坚守医疗本质”这盘棋

朱正宏在泰康拜博北京总部的办公室只有十几平米，作为泰康健康产业投资控股有限公司副总裁、泰康拜博口腔首席执行官的他没有奢华的布置，屋内一台超大的平板电视却格外显眼。这台电视只有一个频道，就是泰康拜博全国各地诊所的信息数据，包括医生出诊和患者复诊情况等，朱正宏对这套他亲自参与搭建的信息系统颇为满意。

在经济下半场，如何进行医疗内涵建设，是他每天都在思考的问题。坚守医疗本质显然是泰康拜博目前最为重要的价值体现，而这些每隔半小时便会更新一次的数据，则为朱正宏在第一时间发现问题、解决问题提供依据。无数医疗行业从业者相信，医院和诊所粗放式规模扩张发展模式已经遇到增收“天花板”瓶颈，医院必须向精细化内涵质量效益型转型。在这个过程中，泰康拜博亦有“刮骨疗毒”的经历。

### “凯撒模式”落地中国，将保险与口腔科服务打通

当泰康保险集团宣布出资控股拜博口腔时，人们很快从中嗅到风靡美国的“凯撒模式”的味道。这种模式下，客户可通过购买保险的方式成为凯撒医疗集团的会员。就医时，会员只需按照疾病种

类负担一小部分费用，按照所购买保险的不同等级享受不同的医疗保健服务，其他均由保险公司承担。

这种新模式为“支付+服务”整合医疗模式。“泰康是保险公司，是支付方，又有了连锁实体，因此又是服务方，这种模式能够极大提升效率，降低成本。”

全新模式有两个极其明显的优势：第一，与“开单赚提成”不同，奖金制度激励医生和诊所自觉控费，在降低保险赔付率的同时，医生主动帮助患者减少就诊支出；第二，按患者满意度给医生进行排名，患者人数直接与医生收入挂钩，驱动医生自觉为患者提供更优质的治疗与服务。朱正宏相信，未来更低的费用、更好的服务，正是解决中国医患矛盾的一剂良药。

口腔健康险如何定价，成为摆在从业者面前最难解的数学题。价格定高了卖不出去，搭进去大量人力和运营成本；定低了患者都来理赔，保险公司赔钱。“过去没有控费体系，医生不具备控费意识，也没有提供给精算师作为依据的大数据，保险的精算和定价做起来都十分困难。”朱正宏说。

要想做强支付，就要研究各种口腔健康险。出乎人们意料的是，泰康拜博588元一年齿科保险几乎是“拍脑袋”定



↑提升患者体验

出来的。“如此低的价格从未经过中国市场的检验，但却有着非常重要的历史意义。”朱正宏告诉健康界，这个过程会累积大量数据，待大数据初具规模之后，商业健康险产品的定价便会非常精准。“最好的定价是老百姓得实惠，保险公司有能保证其正常运营的利润空间，诊所有薄利。”

### 保障医疗安全和提升患者体验做到极致

大数据无疑是大量患者就诊信息累积而来。朱正宏在这一点上，早已有了清晰的思路，即全面提升泰康拜博医疗内涵建设水平，让泰康拜博在这条质量效益型发展道路上一路“小步快跑”，从而吸引患者。为了打造高品质的医疗服务体系，泰康拜博口腔在人才队伍建设、医疗服务流程再造等方面下足功夫。

抓内涵发展重在谋长远、打基础，所做工作多半是慢功细活，

很艰苦、很繁杂，又往往看不见、摸不着。朱正宏在这件事却没有太多顾虑。他相信，坚持医疗本质，理顺管理机制，对于硬件规模具备相当实力的泰康拜博来说，更加重要。

朱正宏表示，为了能够将泰康拜博发展成为最具正能量的口腔医疗服务机构，公司尤其注重价值观的传播，这也正是泰康所倡导的。泰康保险集团副总裁、泰康建投首席执行官、泰康拜博口腔董事长刘挺军说过这样的一句话：“当公司经济利益与医疗质量和患者体验发生冲突的时候，一切以服从医疗质量和患者体验为优先原则。”

泰康拜博口腔在与患者接触的预约、接待、诊疗、结算、回访等关键节点，都要予以标准化，同时建立监督考核机制，以确保全国200多家门店拥有均质化的医疗服务品质，让所有人牢固树立“一切以病人为中心”的服务

理念，并将服务延伸至院前预防和院后的随访、口腔健康管理等条线。

重塑一家企业的价值观，无论是“壮士断腕”还是“刮骨疗毒”，过程都是痛苦的。只有将患者当做家人，为患者设计最适合、最有利于患者的方案，才会得到患者的信任，为泰康拜博树立更好的口碑。

采访中健康界不难感受到，尽管已经成为国内最大的口腔连锁机构之一，但泰康拜博正在努力走出一条“从规模向价值转变”的新路。朱正宏说：“如果只做大，不做好，那么这只是一个不断亏钱的平台，而我希望泰康拜博将来成为最精益化管理、最具内涵价值、最有人性关怀的口腔连锁机构，这才是我们始终所追求的目标。”

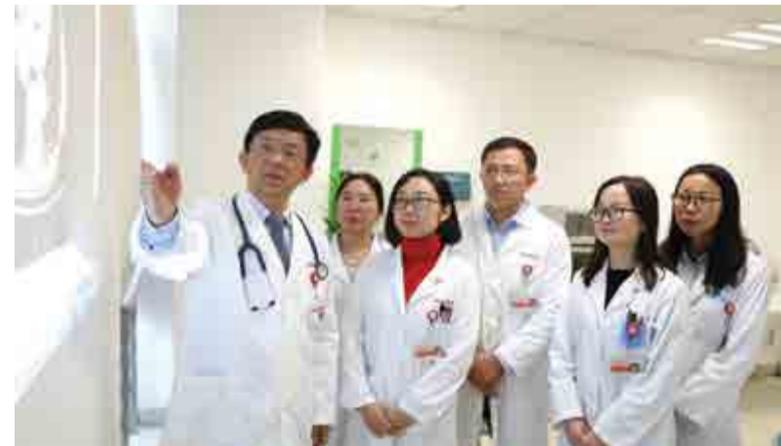
本文发表于《健康界》  
作者：李子君

# 大医精诚



泰康医者

## 陈锦飞： 肿瘤医生的“贪婪”



↑ (左一) 陈锦飞教授

也许在非专业人士看来，很多肿瘤患者是没有希望的，但在肿瘤医生的眼里却有很多事情值得去做。面对患者的生命，肿瘤医生比任何人都要“贪婪”，而陈锦飞教授则是尤为“贪婪”的那位。

### “人工智能 + 精准治疗”的先行者

肿瘤的精准治疗是一种将个人基因、环境与生活习惯差异考虑在内，实现个体化用药和治疗，为患者量身设计出治疗方案的新兴方法。精准治疗有赖于医学研究、科学技术的进步和发展。

在临床工作中，知识和行为之间存在着很大的差距，医生不可能百分之百跟上医学知识、数据

的更新。

大约有 45% 的医疗行为缺少循证。如果要跟上本专业学术界的最新进展，医生至少需要每个工作日阅读文献 29 小时，显然这是不可能的。

于是，陈锦飞教授开始进入“人工智能 + 精准治疗”的研究领域。

肿瘤人工智能系统学习了成百上千本医学书籍、专业期刊，上千万份论文研究数据，并且经过世界先进中心癌症专家的严格培训。可为医生提供循证的、个性化的、有优先顺序的肿瘤治疗方案建议，协助肿瘤医生根据患者的个体情况确定精准治疗方案。

要把这样庞大、全新的新技术引进国内，过程并不容易。如

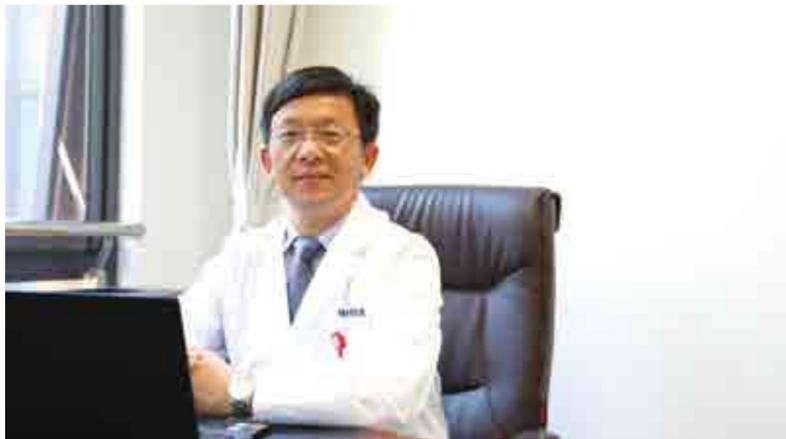
何取得患者、同行的信任？如何保护患者隐私？怎样让团队快速学会系统操作？这些都是不小的挑战。

在肿瘤人工智能系统引入南京后不久，陈锦飞教授的一位医生同行的父亲被确诊为 III B 期胃癌，焦急之下，老先生首先接受了手术治疗。但人工智能系统提供的方案是先进行全身药物治疗，再考虑是否手术。

根据老先生当时的情况，这套疗法更符合国际上最新的趋势，但在大多数普通的医生和肿瘤患者的心中，一旦患上肿瘤，手术就成了首选的治疗方法。

一年之后，陈锦飞教授的研究，更证明了人工智能提供的方案的可靠性。陈锦飞教授团队使用人工智能系统对 300 多个胃癌患者做了回顾性研究。研究表明临床上实际使用的方案与系统推荐、供考虑的方案一致的患者，他们的总体生存时间是 28.36 个月，反之总体生存时间是 25.26 个月。

对于参与研究的胃癌 I 期和 III 期患者而言，如果实际使用方案与系统推荐、供考虑的方案一致，其生存期会较明显延长。这篇研究也被国际上很大的、很具影响力的肿瘤学术会议，美国临床肿瘤学会年会 (ASCO) 所收录，



类似研究也是陈锦飞教授在国际上率先开展的。

此后，肿瘤人工智能系统开始为越来越多的医生、患者所服务，陈锦飞教授也多次在国内外学术会议上作学术报告，其研究成果得到了国内外同行的广泛认可。

11月17日、18日，由泰康仙林鼓楼医院主办的第十届肿瘤生物学诊断与治疗进展国际研讨会在南京召开，这是陈锦飞教授第十次组织筹办这项国际性高水平学术研讨会。来自美国、日本、德国及国内的知名肿瘤学专家学者围绕“肿瘤精准医学与多学科综合治疗”主题进行广泛的研讨交流。陈锦飞教授作为人工智能+精准治疗的先行者，在大会上向来自各地的400多名专家分享了人工智能系统在肿瘤精准治疗中的最新研究成果。

### 入职泰康，肿瘤早诊早筛的践行者

今年，陈锦飞教授开始任泰康仙林鼓楼医院副院长兼肿瘤中心主任，他希望借助泰康高效的现代化管理模式，快速推广各种

肿瘤的早诊早筛。

以肺癌为例，早期症状极其不明显，绝大部分肺癌一经发现基本都是晚期，5年生存率不到15%。但如果能在肺癌发生的早期就积极治疗，原位癌患者治愈的可能性近100%，I期肺癌患者10年存活率可达到85%以上。

早在2007年，陈锦飞刚从德国留学归来，就遇上了一个肺部结节患者。李女士在单位体检时，发现肺部有0.8厘米的结节。奔走多家医院，李女士得到的结果都是：结节为良性，无需手术。

可陈锦飞偏偏不这么认为，他发现结节虽然很小，但李女士体内的肿瘤标志物呈现非常缓慢的上升趋势，再凭借其多年的临床经验和扎实的理论功底，他大胆地判断该结节为恶性肿瘤。

几经沟通，李女士选择了手术，术后活检的结果和陈锦飞教授判断的一样。正是因为这台及时的手术，十年过去了，李女士一直健康生活着。

后来，陈锦飞也靠着严谨和穷追不舍的精神帮助好几位有0.6厘米肺部结节的患者确诊了早期肺癌，并成功救治了他们。

陈锦飞  
南京大学医学院附属泰康仙林鼓楼医院  
副院长兼肿瘤中心主任  
主任医师、教授、博士生导师  
留学于德国乌尔姆（ULM）大学，并先后在美国加州大学洛杉矶分校（UCLA）、M.D. Anderson 肿瘤中心和加拿大多伦多大学 Sunnybrook 肿瘤中心访问并接受培训。任南京医科大学和东南大学博士研究生导师、国家级博士后科研工作站指导老师，为“十三五”江苏省科教强卫工程肿瘤学医学重点学科带头人、“十二五”江苏省科教兴卫工程医学领军人才，是江苏省有突出贡献的中青年专家。

幸运的患者毕竟只是少数，怎样让更多早期肺癌及时发现呢？接受采访时，陈锦飞教授正在为此忙碌。

根据国际上最新的指南，0.8厘米以下的肺部结节，一般只需要定期随访。但其实精准的肺部穿刺活检，才是检验结节到底是良性还是恶性的标准。

陈锦飞教授介绍说，泰康仙林鼓楼医院即将开展模板和导航支架引导下的肿瘤精准穿刺活检，这项穿刺技术准确性高、创伤少，基本可以做到“一针取样”。

这样一来，更多的肿瘤患者就可以得到“早期”乃至“早早期”诊断和治疗。

11月16日，泰康仙林鼓楼医院与全球知名医院美国西奈山医院签署长期合作协议，成为西奈山医院附属医院，提升医院肿瘤中心综合实力就是双方合作的重点之一。

陈锦飞教授更加忙碌了，他将带领中心引入西奈山医院先进的多学科会诊系统和早癌筛查模式。此外，他的团队还将开展药物临床试验，探索肿瘤精准治疗和筛查的新方法。



汪栋（右一）正在手术

泰康医者

## 汪栋： 一名外科医生的“执念”

1979年，当时还在就读高一的汪栋提前参加了高考，以超过一本线60多分的成绩考入第四军医大学医学系。

说起他当时的梦想，汪栋笑着说，“其实不是学医，是造飞机、做导弹”。

四十年过去了，当年那个意气风发的少年，已经蜕变成为一名经验丰富的胸心外科专家。

### “国内首例”铸就生命奇迹

2015年5月初，汪栋接诊了一名因肺部感染诱发呼吸衰竭被

紧急送院的患者。四年前，患者因为心肌梗死，放了三根支架。后因为严重的肺部疾病，需要全天候依靠制氧机吸氧，根本无法迈出家门一步，生活质量极差。

通过检查，汪栋评估患者已是终末期肺病，肺部呼吸功能不到常人的20%，最终的解决办法只有肺移植。患者只能一边接受维持治疗，一边等待合适的肺源。

5个多月后，终于等来了好消息。10月30日下午，得知青岛有一与患者同血型的爱心供肺，汪栋团队及全院多个临床科室随

即进入紧锣密鼓的准备工作中。

10月31日早上6:00，青岛方面手术取供肺，7:30供肺离开青岛，9:30载着供肺的飞机抵达南京，在机场的救护车立即带着供肺奔赴医院手术室。而此时汪栋以及院内专家团队已经开始进行患者右侧肺病的摘除手术。

11点，右侧肺移植成功，运用右侧肺部的供氧，进行左侧肺移植手术。14点，手术持续6个小时，双肺移植手术顺利结束。

肺移植是高难度手术，加上患者因心脏支架需要长期服用抗



汪栋  
胸外科，主任医师，教授  
中国医师协会胸外科医师分会 1-3 届常务委员，全军胸心血管外科专委会副主任委员，中国抗癌协会肿瘤标志物专委会副主任委员，江苏省医学会胸外科分会副会长兼肺癌学组组长，江苏省肺癌专委会常务副主任委员、食管癌专委会副主任委员。  
擅长肺部小结节诊断鉴别诊断及治疗、肺癌早期诊断和综合治疗、胸腔镜及纵隔镜胸部微创手术治疗、肺癌食管癌贲门癌及纵隔肿瘤外科手术和肿瘤的氩氦刀、多电极射频、冷循环微波刀及光动力治疗。在省内较早开展胸腔镜及纵隔镜微创手术，并广泛应用于肺癌食管癌及纵隔肿瘤。

凝药等特殊情况，导致术中止血的难度增加，手术风险是非常大的，而作为心脏病患者，手术创伤及术后的康复对他来讲也是很大的考验。

不过这一切都在汪栋团队的考虑当中。作为胸心外科的专家，汪栋做过很多例肺或心脏的手术，正是基于这样的功底，加上事先非常充分的沟通准备和预案，汪栋团队圆满完成了任务。

两个月后，患者顺利出院。

这是国内首例冠心病多根支架置入患者双肺移植手术，这一案例的成功，让汪栋在国内肺移植的历史上留下了浓墨重彩的一笔。

### 言传身教培养青年医师

“医者仁心”四个字，说起来简单，做起来却不容易。汪栋说，“作为一名医者，治病救人是本职，但好的医者追求的不仅仅是好的医术，还要有一颗为病人着想的心，能够设身处地的为患者考虑。”

从医三十余年，在汪栋的手上从未出现过医疗纠纷。汪栋经常告诫青年医生，不能为了“追

求新技术”而“实施新技术”。临床上，并非所有的胸外科手术都适合微创。作为医生最先要考虑的，永远是患者的安全和获益。一些复杂的病情采用胸腔镜手术，一是会延长手术时间，二是手术的安全性、细节的可靠性相对较差，而开放手术的时间会缩短很多，且更可靠。这时，医生就应该采用让患者获益更大的方案，而不是一味追求手术切口的“漂亮”。

汪栋要求团队所有的医生都要与经手的病人建立长期联系，而不是做完手术就不管了。从座机、BP机、手机、短信、微信……变化的是通讯方式，不变的是随时可以联系上的一份承诺。得知汪栋来到了泰康仙林鼓楼医院，家住医院附近的李先生给汪栋打来了电话，“以后经常可以来医院看看您啦！”原来李先生的爱人 10 年前因为肺癌接受了汪栋的手术，恢复良好，10 年间他们一家一直和汪栋保持着联系。

对于青年医生业务能力的培养，汪栋有一套自己的方法，他曾要求科里的医生每周三雷打不

动进行业务学习，一直坚持了 10 多年。“既要会做，还要会讲，这是我对青年医生的要求。”上级医生放手不放眼，这是汪栋一直以来坚持的原则。青年医生外出讲课、外出进修学习、参与科研课题，汪栋都鼓励并尽可能为他们创造平台。作为中国医师协会胸外科医师分会 1-3 届常务委员，汪栋坚持“青年医师只有交流广，才能视野广”，而他原来科室的青年医师里，出了 1 名全国青年委员，2 名省青年委员，1 名省委员，1 名市委员。这和科主任汪栋平日的严格要求密不可分。

学术上严格要求，精益求精，私底下，汪栋却是一位“有人情味”的主任。连续十几年，每年大年三十都由汪栋值班，让青年医生有机会和家人团聚。

2019 年 8 月，汪栋正式成为泰康仙林鼓楼医院心胸外科主任。用他的话讲，舞台不同，但手艺不会变，初心不会变。

展望未来，汪栋说自己依然满怀激情，期待在新的舞台发挥自己的光亮。

泰康医者

## 站在口腔正畸学科前沿 探索中国正畸方案



泰康拜博口腔沈刚教授

在中国，提到口腔正畸，沈刚是一个绕不开的名字。

1964 年出生的沈刚教授今年 55 岁。他的从医生涯有明显的两个阶段。前面二十多年是上海知名三甲医院口腔正畸科的主任，最近 3 年，是上海泰康拜博口腔医院院长。

对沈刚教授而言，改变的是身份，是所处的位置；不变的，是站在行业的制高点制定规则的底气，和始终为患者而创新的精神。

### 技术正畸，创新针对中国面型

“口腔正畸非常复杂，首先

分类就是一个难题，只有正确分类，才能明晰发病原理，选择治疗手段，预判生长趋势，切入介入时机，评估疗效转归，前瞻手术与否。”沈刚教授指出。

2015 年，沈刚教授率先提出了适合中国人面型特点的突面畸形的诊断分类方法，在业内引起轰动。这一在中国成年人中发病率超过 40% 的畸形，此前临床上一直使用国外分类方法，更注重牙齿自身，而对中国人常有的侧面观较突，颌位后退等骨性畸形发生病理机制，还根据不同分类提出了相应的矫治方法。

2019 年，在离开体制，任职上海泰康拜博口腔医院院长 3 年以后，沈刚教授和他的团队又将目光投向了虽然发病率不如突面畸形高，但是治疗却更加困难的凹面畸形问题。“基于中国人自己面型特征的凹面畸形沈刚诊断分类也已经很成熟了，我们在这一分类的基础上进行了创新研发，大约在年底，凹面畸形病人也可以用到了隐形矫治技术。”沈刚教

授解释说。

凹面畸形在口腔正畸临床上一直是一大难点。病人的骨性畸形程度非常高，此前只能用传统的固定技术，为此，沈刚教授专门制定了凹面畸形的隐形技术方案（S8），并带领团队研发了相关技术产品。

“从传统装置到透明隐形装置，是一个很大的突破，对凹面畸形的患者来说，是一个新的选择。”沈刚教授对这项全新的技术充满信心，“对欧美专家解决不了的问题，我们中国专家结合自己的特色开发新的隐形矫治技术，扩大隐形矫治范围，能解决更多患者的问题。”

除了凹面畸形的隐形矫治，沈刚教授还另辟蹊径，对一些常规正畸之外的颌面部疾病进行正畸治疗，也取得了很好的临床表现。“比如颞下颌关节病，以前是束手无策的，基本上只能手术，进行关节置换或者更换金属髁突。我们对这一类的病人进行正畸介入治疗，用专门的矫形装置进行下颌位置的调整，刺激髁突的生长和修复，给一部分病人提供了手术之外的另一个好选择。”

### 学术正畸，分享推动行业前进

作为泰康拜博的知名品牌，“沈刚正畸团队”这六个字代表着让患者信服的先进技术，也代表着近 200 位专业从事正畸的医生，更代表着对专业一丝不苟的严格要求。

沈刚正畸团队以港陆广场的上海泰康拜博口腔医院为核心，辐射全国。在港陆广场的核心团队结构完整，有正高、副高、高年资主治、青年医生组成，加上护理团队一共有五六十人，规模与大型公立口腔医院正畸团队相当。

“我，徐子卿、郭涛三位医生分成三个相对独立又联合的组，分别有不同的诊疗侧重点。”沈刚教授介绍说，徐子卿博士专攻舌侧矫正技术，在业内已经有相当的知名度，而郭涛教授的数字化、个性化唇侧技术，以托槽定位精准，对牙根控制更和谐，对面型改善更好取胜。

这个核心团队构成了整个沈刚正畸团队的灵魂。

每位核心医生手下，也都有一个团队，沈刚教授要求他们努力打造自己的品牌和学术地位。“以舌侧矫正为例，因为



↑ 沈刚教授在给病人看诊

操作起来很难，3年前，舌侧还是一个很小众的领域，受众少，医生也少”沈刚教授解释说，“我们连续举办了两三届的大型高端班，展示了一批我们令人信服的优秀病例，一下子推动了这种高难度技术的推广，许多医生看到这种技术能成功解决骨源性突面的问题，使得部分原本需要手术的病例可以避免手术，都指名要求学习舌侧技术。”沈刚教授说。

“我们很乐意将我们的学科规则和技术教给更多的医生。”沈刚教授解释说，口腔正畸如果仅靠学校学习，所得有限，一定要经过毕业以后再培训的过程，“我们在培训中发现医生水平参差不齐，有些甚至连基本的适应症都无法掌握，但是经过培训，他们也能少走很多弯路。”

正畸是个很复杂的过程，而由于非公立医院的关系，沈刚正畸团队接诊的患者，有 99% 都是疑难病例，包括公立医院做不了的、不愿意做的；在其他医院矫正失败的“二矫”病例等。沈刚教授从来不把他们往外推：“如果我们做不了，他即使去国外也很难找到能做的地方。所以我们总是努力想办法，希望能为病人解决问题。”

三年时间，上海泰康拜博口腔医院初复诊人次从开诊当年的 6 千余人次跃升到 2018 年的近 5 万人次。其中 2018 年前来治疗的正畸患者有 2.6 万人次，近 80% 是成人矫正病例，近 50% 是严重骨性错合病例。

对离开体制以后近三年的发展，沈刚教授表示满意。坐拥强大的团队，引领行业的发展，这位 55 岁的上海医生正处在黄金时代。这是一个医生各方面走向成熟的黄金时代，也是口腔正畸行业走向规范化发展的黄金时代。

泰康医者

## 以终为始 一位种植大师的追求



↑ 泰康拜博口腔周磊教授

待人谦和是中国口腔界种植权威周磊教授给人留下的印象。他以医者的仁爱和这个世界对话，他的盈盈笑意中蕴含着严谨。“以终为始”，以科学的态度，遵从自然规律，给到患者最佳的治疗方案，这是周磊教授坚如磐石的信念和目标。

### 种植的长期稳定性 口腔种植的终极大考

今年 3 月落幕的 BITC 种植大会，云集了中国口腔种植界的精英。这场盛会清晰而明确地传递出一种声音，随着国内种植技术的发展，越来越呈现出“科学化、规范化和先进性”的整体趋势，并成为绝大多数医生认可并遵循

的发展规律。口腔种植技术从使用材料到手术设计，到最终呈现的治疗效果，越来越接近天然。

口腔种植技术最初达到“种进去，长得稳”，随后“对美观有更高的追求”，如今，“在美学与实现功能的前提下，种植的长期稳定性”成为口腔种植的终极大考。泰康拜博口腔周磊教授坚持“以终为始”，从手术设计开始的那一刻起，考虑到种植牙能为患者提供长期稳定的使用效果。这是一位大师的追求，经得起岁月的打磨与考验，让生活在咀嚼打磨之下，依旧保持人生最本真的滋味。

据周磊教授介绍，人们口腔中的软组织及骨条件，都在外界

的作用下，处于一个动态的生长与吸收过程，是一个肉眼无法观察到，但有着生长与代谢的活动过程。因此，要确保种植体的长期稳定性，种植体的植入要使用最合适、最符合人类生理学自然规律的部位。这时，如何做手术方案，则体现了医生的智慧，“以终为始”，包含了医生太多的善良与大爱，更包含着静水流深的技术与实力。

周磊教授专注于种植体、骨增量材料的研究与探索；在临床研究方面，通过新技术的引进、消化、改良和推广等方式来提升临床医疗水平。“让更多患者受益，医学发展的目标就是造福更多百姓！”周教授说。

数年前，一位 56 岁的男性患者，全口牙列缺失多年，多年佩戴活动义齿，专程找到周磊教授就诊，希望能够完成全口固定义齿修复。经过术前检查，患者全身健康，但是上颌窦气化，上颌骨量不足，尤其后牙区明显，种植存在一定难度。

周磊教授通盘考虑后，认为该患者较为年轻，其种植牙修复后有可能用上 20 年、30 年，甚至 40 年，在针对其修复设计时长期的稳定性应摆在首位。在全颌最主要的受力部位都有种植体的



↑ 周磊教授在给病人看诊

支持，是确保长期稳定性的主要因素；另外，修复方式选择中，有足够数量的与骨结合在一起的种植体，则可以选择分段修复，从而最大限度模仿天然牙，增加舒适度及长期稳定性。

### 我国老年人普遍缺牙 数字化种植技术更精准

总体来说，中国老人的牙齿情况不容乐观，第四次全国口腔健康流行病学调查显示，我国 80 岁以上老人，拥有 20 颗牙者不足 35%，中老年人口腔健康率不足 15%。其中，65 岁 -74 岁的老年人群，牙齿缺失比例高达 86.1%，10% 全口无牙，许多老年人长期处于缺牙甚至无牙状况。

随着年龄的增长，老年人的牙槽骨高度会自然降低，长期佩戴活动假牙，也会加剧这一情况。与此同时，牙槽骨与身体其他骨组织一样出现生理性的骨质疏松，加之使用减少，用进废退，出现

骨的质和量的下降，有些人缺牙后上颌窦气化加重，多重因素的叠加导致种植修复时可用骨量减少，种植难度大大提升。

泰康拜博口腔种植复杂病例诊断设计中心（IDDC）以中国口腔种植权威周磊教授为学科带头人，整合泰康拜博口腔的植专家、骨干种植医师以及国际优秀医疗资源，以复杂种植病例的国际国内会诊和诊疗为发力点，使用数字化种植技术，给患者带来微创、精准、快捷、安全的舒适种植体验。数字化技术是通过数字化口扫取模，数字化手术导板打印、义齿加工以及手术模拟导航等结合 CT，医生清晰地看到患者骨条件。综合全部的口腔状况，做出术前方案设计。这一流程，将医生所设想今后的手术操作路径，全部提前预设，手术方案直接呈现。术前制作 3D 数字化导板，利用其像“尺子”一样，确保种植体准确植入。这与过去凭医生种

植经验的“自由手”时代，有着判若云泥的区别，追求极致，追求精准，是医学发展的必然。

纵使忙碌，周磊教授还是拿出很大精力经营广州泰康拜博口腔医院。这座六层的医院，科室日趋齐全。“在我接触到的老年人中，牙周病、龋病是老年人高发的两种口腔疾病，如果长期得不到治疗，最终会引发牙齿脱落。”周教授指出。广州泰康拜博口腔医院针对这一社会普遍问题，在口腔预防、综合治疗、牙周、口腔修复、口腔种植、儿童齿科等方面加强建设，并不断传播口腔“预防大于治疗”的长效理念。

随着泰康保险集团“保险 + 医疗”的战略闭环逐渐落地，口腔商业健康险产品的出台，会促进口腔医疗机构及保险公司对投保人的口腔健康进行长期管理，有效预防口腔问题，保持口腔健康，进而为全身健康保驾护航。✿

# 泰康有爱



泰康仙林鼓楼医院

# 求医 5 载、几近绝望…… 先天性白内障兄妹，终于看见了



↑ 郭斌主任给鲁女士术后视力检查

“是不是上帝在我眼前遮住了帘，  
忘了掀开”

“你家里有多少钱呢？不管多有钱，  
你这眼睛都是治不好的”，初见鲁女士，  
她便转述了这样一句话。这也是多年来，  
她辗转求医得到的唯一答案。

“我和哥哥都是先天性白内障，这  
么多年，我们看遍了安徽本地大大小小的  
医院。就是在本地有名的三甲医院，医生  
瞧了我和哥哥的病，都直摇头，说不管花  
多少钱，这么严重的眼疾都是治不好的。”  
说这句话的时候，她的脸上闪过一丝落  
寞。“小时候，我很聪明，学习成绩也很好，

在年级排名都靠前。”但上了高中之后，  
课业压力的骤然增加，让她的视力恶化雪  
上加霜。渐渐地，学习成了一件吃力的事  
情。先天性白内障加上高度近视，导致鲁  
女士视物不清，迫使她不得不放弃高中以  
后的学业。

这是一段晦暗的岁月，就像鲁女士  
自己说的：“感觉自己的眼睛，被判了死  
刑，看不到希望。”不过也可能是上天的  
眷顾，“一个偶然的机会，听朋友说泰康  
仙林鼓楼医院的眼科不错，让我来试试。  
当时心想，这儿离安徽老家也不算太远，  
就拉着哥哥一起来试试。真的没想到，这  
一试居然实现了我们多年的心愿。”

“哥哥在家躺了五年，不敢出门”

现年 35 岁的鲁先生，是鲁女士的亲  
哥哥。同为先天性白内障患者，他的状况  
比妹妹更令人揪心。

左眼近视的并发症，导致鲁先生视  
网膜脱落、眼球萎缩，左眼也随之永远与  
光明无缘。右眼和他的妹妹一样，是先  
天性白内障加高度近视。

黑暗，不仅改变了鲁先生的人生轨  
迹，也吞噬了原本幸福的家庭生活。在  
过去的五年中，正值壮年的鲁先生除了  
不断求医问药，就只能与家中的床铺相  
依相伴。

因为行走全靠摸索、日常生活不能

自理、妻子又离他而去，鲁先生  
只能将膝下 12 岁的孩子交给自己的  
父母照管。原本的家庭支柱，  
现在却不得不依靠低保和父亲的  
资助生活。

“我爸妈累啊…哥哥他不敢  
出门，常常就那样坐着，香烟一  
支接着一支，没完没了地抽。我  
知道他难过，但这样糟蹋身体更  
不好，劝他又不听。”妹妹鲁女  
士一脸担忧地说。

“我们看过的医院，医生都  
说他这眼睛不建议手术。好几次  
我们坚持让医生手术，医生都答  
复说，手术有风险，即便做了也  
不一定能治好，还是等视力下降  
到 0.2 以后再说吧。我们心里清楚，  
医生这么说，是因为觉得他这眼  
睛没有治愈希望了。”

“感谢医生，让我重逢这美好  
的世界”

有句话说得好：上帝为你关

上一扇门，必定会为你打开另一  
扇窗。鲁女士说，这是她在泰康  
仙林鼓楼医院接受白内障手术后，  
最真实的心情写照。

“没想到，昨天这只眼睛看  
东西还一片模糊，手术后 12 小  
时不到，居然就能看得这么清  
楚了！直到现在，我都不敢相  
信，感觉这是一场梦。一切都  
很满意，若能早些遇到郭主任，  
我们兄妹俩也不用遭那么多年  
罪了。”

鲁女士口中的郭主任，正是  
泰康仙林鼓楼医院眼科副主任  
郭斌。郭斌介绍说：“鲁女士  
来院时，我们检查发现，她的病  
情比较复杂。不仅有先天性白内  
障，而且左眼有 2000 多度的超  
高度近视，眼轴非常长，伴有夜  
盲症、红绿色弱、视网膜色素变  
性等。经过综合诊断，我们对她  
的眼疾进行了对症治疗，针对白  
内障采取了超声乳化摘除加人工

晶体植入手术疗法。目前她的视  
力已从刚入院时的 0.02 恢复到  
了 0.4，预计后期恢复到 0.8 没  
问题。”

“至于鲁先生，他的右眼视  
力，术后已恢复到 0.6，情况比  
他的妹妹还要好一点。作为医生，  
我想我们不该因患者病重、手术  
有难度就推拒患者；与此同时，  
我们也相信过硬的白内障和视网  
膜手术技术，能给患者带来光明  
的希望。这两年，周边城市慕名  
而来的患者逐年都在增长。”郭主  
任说。

郭主任还叮嘱鲁女士，因为  
她患有视网膜色素变性，出门  
时，务必要戴上太阳镜进行防  
护。而鲁先生，则难掩独自出门  
行走的欣喜，一直在医院的走廊  
里来来回回地行走着。此情此景  
让鲁女士感到由衷的喜悦：“哥  
哥终于可以上班了，我们都替他  
感到高兴！”



↑ 鲁氏兄妹（左四、左二）与泰康仙林鼓楼医院眼科医护人员合影

郭斌（右三）

泰康仙林鼓楼医院眼科  
副主任医师、副教授、硕士生导师。  
社会任职及荣誉：现任江苏省眼科学会  
青年委员、中国抗癌协会眼肿瘤专委会  
委员。  
曾任国家自然科学基金项目同行评议专家，中  
华临床医师杂志、国际眼科杂志审稿人。  
从事临床眼科工作 20 年，熟练掌握眼科  
常见病多发病，急症、重症、危症患者的  
诊断和处理，擅长玻璃体视网膜手术。

泰康燕园康复医院

## 失智老人的孤独 陪伴左右的更懂



↑ 宠物机器人陪伴生活在泰康的老人

在泰康燕园康复医院记忆照护中心，有一个小角落，桌子上有几只毛毛茸茸的小猫小狗。乍一看，似乎只是房间的陈列品。然而，看似很普通的它们，实则不一般。它们是宠物机器猫/狗。由于它们的到来，这里的叔叔阿姨们，生活增添了一抹亮丽的色彩。这个角落，也变成叔叔阿姨们争相休息的地方。

王阿姨非常喜欢猫，之前家里一直是养猫的。来到记忆照护中心，一看到宠物机器猫，阿姨激动万分，每天醒来必定要找那只猫，一抱着就不肯撒手。她慢慢回忆起家里猫宝贝的点点滴滴，经常和护理师们讲述，看着宠物

机器猫那双澄澈明亮的眼睛，仿佛回到了从前，这只猫就是自己家里那只乖乖猫宝贝。时光，美好的暂停在这些时刻……

这些宠物机器猫/狗的外型非常逼真，身上的人工皮毛触感就象是真猫，内置的传感器能够帮助与人互动，能发出逼真的叫声、呼噜声，能眨眼或抬爪、打滚，宠物机器猫/狗还可以识别人的动作并与人互动。

记忆照护中心的叔叔阿姨们，都患有不同程度的阿尔兹海默症或其他失智类病症。在与宠物机器猫/狗相处一段时间之后，老人们的心情和精神明显比之前好很多，他们抚摸猫猫、狗狗的时候，脸

上时常带着幸福的笑容。而猫猫、狗狗也会对他们的动作做出反应，或撒娇、逗乐地叫；或摇尾巴、或扭着小身子，引得老人们会心大笑，这一幕幕真是太好了！

有一次，找遍所有地方也找不到小猫猫了，朱阿姨着急坏了，最后终于找到了猫猫，阿姨就像孩子一样高兴和激动，那一天整天，抱着猫猫不撒手，谁也不能碰。另一次，刘叔叔非要给狗狗去煮吃的，觉得它饿了，在哭……这些机器猫狗已经成为众多老人心目中实实在在的家庭成员。老人们有时还会把这些可爱的小家伙充满怜爱地放在自己的床上，盖好毯子，和自己一起入睡。更有趣的是，有些老人还用自自己的蛋糕和饼干去喂这些小家伙，尽所有努力去给小家伙们穿脱衣服，处处是温情的场景。

事实证明，叔叔阿姨们对这样可爱的小动物形成情感依恋时，他们的行为和精神症状会有所减少。机器猫/狗减轻了他们的压力和孤独感，减少了他们的焦虑，驱散了沮丧情绪，提高了他们的手眼协调能力、专注力，提高了他们的社交能力，甚至还能帮助他们恢复记忆和感觉，提升生活质量。✿



↑ 朱莹院长（左三）与医护人员进行会诊



↑ 朱莹院长

上海申园康复医院

## “泰”关心 | 申园医养贴心人

在上海瑞金医院急诊科工作了21年的朱莹院长，投身泰康申园医养工作两年来，通过自己在心血管健康方面的专业技能，在申园进行治疗、救命、康护等有别于其他综合医院的医疗管理工作，被申园居民熟知和信赖，在申园遇到医疗问题就找朱院长，显然朱莹院长已经成了申园医养的贴心人。

保障长辈活力养老的前提是医疗守护，其中急救医疗工作尤为关键。至今，朱院长还对刚来申园时的第一次急救记忆犹新。

### 急救演练

那是一个秋天的晚上，朱院长还在加班开会，接到护理区急救电话急忙赶上去。

一位八十几岁的奶奶突然倒地，初步检查心跳呼吸已骤停。

老人既往病症包括：房颤、高血压、糖尿病、慢性阻塞性肺气肿、冠状动脉粥样硬化性心脏病、高血脂症。朱院长当即指挥在场医护人员持续进行BLS急救，胸外心脏按压，开放患者气道、人工通气；与此同时，护士团队开放静脉通道，连接心电监护后，发现老人是PEA（无脉电活动）心律，急救团队马上按照ACLS抢救流程，对老人进行持续高质量的心肺复苏和静脉药物使用。经过半小时有条不紊的生死急救，心电监护显示老人恢复了自主心律，生命体征逐步趋于平稳，成功转外院继续治疗。“心跳骤停时间越长，存活的机率就越小。”朱莹讲道，“这次对老人的抢救可以算是比较典型的现场急救案例，心跳呼吸骤停，能在现场恢复自主心律实属不易。”

泰康之家·申园是一个有着

上千老人居住的大型高端养老社区，老人平均年龄在80岁左右。朱莹院长是国内首批获得AHA BLS/ACLS/ACLS-EP导师和主任导师资质的医生。她认为，确保员工掌握标准化的急救技能是医养工作的重中之重。申园医院积极引入AHA高质量的培训体系，2018年成立AHA急救培训中心。自此，申园医院开展BLS学员培训和导师培训，确保每位医护人员掌握高质量的急救技能，更好地为居民提供医疗保障。

申园医院除了培训医院医护人员掌握规范化急救技能，也为养老社区的管家、保洁、安保等非医务工作者和社区机构人员提供培训。迄今，朱莹院长已经为上千名学员进行急救培训，也为学员利用所学急救技术成功救人性命的事迹感到欣慰。✿



↑ 泰康粤园医院护理公寓迎来百岁老人

广州泰康粤园医院

## 百岁长者入住泰康粤园护理公寓

不久之前，粤园医院护理公寓迎来了开园以来第一位百岁老人。

入住粤园医院护理公寓的李奶奶，已经 102 岁高龄啦！

粤园特别重视，嘱托伙伴们安排了百岁老人入住粤园医院护理公寓的欢迎仪式。

粤园社区总经理范振忠及粤园医院副院长彭小苑，亲临七楼迎接新家人、新长辈，范总为居民赠送鲜花并送祝福，彭院为居民赠送粤园医院吉祥物及祝福。

欢迎仪式上，音乐治疗师于菓及两位护理伙伴为李奶奶奏唱精心

准备的歌曲。全场迎接人员集体伴唱，为百岁老人送去祝福，个案管理师为老人朗读贺卡祝福语。家属很受感动，讲起了老人经历过的百年岁月，所有人人为之动容。

彭院表示：“奶奶说她眼睛看得不太清楚，耳朵也听得不明白，以后我们就是奶奶的眼睛，奶奶的耳朵！”

铸造家文化，用心做养老。祝福李奶奶，祝福所有长辈，健康长寿！

成都泰康蜀园医院

## 连连获赞，蜀园医养名不虚传

成都泰康蜀园医院的高质量医疗服务得到了不少就医长辈和家属的好评，八十岁老者亲笔书写感谢信表达情意。



↑ 张叔叔在做康复运动

尊敬的泰康之家·蜀园康复中心领导：

我叫张锐，是得了脑梗在五医院安了支架后转到您处进行康复的病员。我是 5 月 18 日到来，9 月 29 日离开的，历经 4 个多月的时间，感触至深。

泰康之家环境优美，服务人员尽职尽责，有温暖、和谐、充满关爱的医病关系。这是我感受最深的，所以我很喜欢泰康，并在朋友之间宣传泰康之家。

我刚来到泰康之家时，右肢完全不能动，吃喝拉都在床上，

简直就是一个“活死人”。在医生和护士的关爱下，从 7 月 21 日我开始进行康复运动。我的康复师是邓玉和罗琴，她们根据我的情况制定了康复计划（循序渐进）。开始时我不配合，而且多次在康复大厅大小便失禁，她们一点也没有嫌弃和讨厌，而是说“不要紧，我们来收拾”。我虽然没说话，但心里非常感动。我开始不抵触了，使康复运动能按计划进行了。在康复的过程中，她们手把手教我，而且总夸我做得好。这时我心里非常温暖，

尤其是我每一天到康复中心，不论是病人还是康复师都欢快地叫我：“张大爷来了，张大爷来了！”我心里不知有多高兴，所以在邓玉和罗琴的康复指导训练中，我越来越认真，进步越来越快。

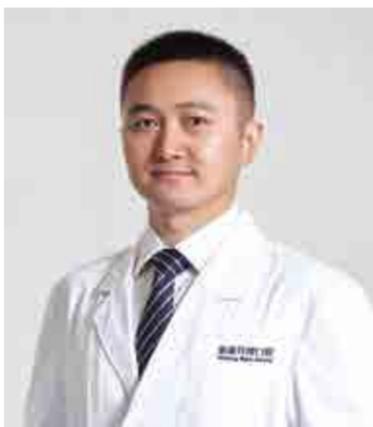
在这温馨欢乐的环境中，我由一个“死活人”变成了快乐的康复进展快的好老头。大家都赞扬我“80 岁的老头康复恢复得这么快，这么好”。我离开泰康时已可以扶着栏杆和助步器走路了。

我回家时，邓玉又给我打印了每天要训练的康复运动。我回到家后每天都在练，现在吃喝拉都能自理，不带任何器械徒步行，上楼梯。我的家人与亲朋好友都夸泰康的康复中心好。我也在他们之间宣传泰康的环境和温暖的氛围。

我今天写这封信，就是为诚恳感谢泰康之家培养出邓玉和罗琴这样优秀的康复师，他们视病人如亲人，精心设置出让病人在愉悦中进行康复运动，使他们的身心在康复运动中得到慰藉和提升。

我虽然离开了泰康之家，但总想回去再看看，那优美的环境和充满友情和爱的氛围。非常感谢泰康，非常感谢邓玉和罗琴。

## 重拾阔别 5 年的微笑



李满园

- 口腔医学博士
- 副主任医师
- 深圳事业部医疗总监
- 深圳泰康拜博口腔（南国总院）院长
- 香港政府注册牙科医生
- 深圳市口腔行业协会副会长

这一天，对于王女士来说，好似新生。她终于可以微笑着迎接新年，迎接新生活。戴上牙的那一刻，她仔细想了想，上一次微笑，竟然是 5 年前的事情了。

作为普通人，我们也许无法想象，没有笑容的生活究竟是怎样的，更难以切身体会，因为颌面部肿瘤，右上颌骨被削去，没有骨头没有牙齿的滋味。除了生理上的考验，更难的是内心的煎熬！而这一切，终于在王女士带上修复体之后终结。

王女士佩戴的修复体与普通的活动假牙不同，专业学名为赈复体修复。她在深圳跑遍多家公立及私立医院，希望却一次次落空。令王女士没想到的是，在深圳泰康拜博口腔，李满园院长花费两个月的时间，用这项很传统的口腔修复技术——赈复体修复为她解决了烦恼。

由于颌面部肿瘤发病率仅为 0.24%，因此口腔临床上做赈复体修复的病例并不多，不少牙医并没有接触过，这项技术在发达国家被誉为口腔医学的标志性技术之一。作为华西口腔医学院修复专业的博士，李满园院长在研究生期间专门处理过近三十例这样的患者，在香港大学深圳医院

也成功为十多个面部肿瘤术后患者提供了赈复体的修复。

做这种病例，一方面要达到功能重建，恢复咀嚼的目的，另一方面要能够仿真修复，达到天然美观，让患者找回久违的微笑。

为了给王女士做一个精心的修复体，精准地取模、确定组织可承受的力量、确定咬合关系成为病例成功与否的关键。经过两个多月 7 次就诊，最终通过对侧的天然牙，巧妙地固定住赈复体，使其吸附性固定性更强，大大提升了佩戴的舒适度，使用起来非常稳固。

当李院长再次约王女士回来复诊时，她非常自信，还主动要求给天然牙进行洁牙喷砂去除色素。这是一个令人欣喜的信号，她对自己的美又有了新的要求！

“有时是治愈；常常是帮助；总是去安慰。我们面对这样困难的病例，要耗费大量的时间，但面对这样的患者，我们用自己的专业、知识和经验，尽可能地让她走出生活的困境。每当这个时候，都是我作为一名医生由衷自豪的时刻，更是实现一个医者、一个医疗企业对社会的承诺与责任！”李满园院长说。

## 一张纸，一支笔，一口牙： 听说障碍老人全口种牙记



↑ 医护人员用纸笔沟通

去年 9 月，张大娘来到大连泰康拜博口腔医院，面对前台接待人员的询问，大娘显得手足无措，不停用手比划着写字，前台刘佳当即就明白了大娘的意思，拿来了纸和笔。

原来，张大娘是一位聋哑人士，此次前来是为了替在听说方面有障碍的老伴咨询关于种植牙的事情。前台刘佳与张大娘在纸上一字一句的沟通着价格、主治大夫、时间等等问题，大娘十分感谢刘佳的耐心，临走之前在纸上一笔一划的写到：“谢谢你，姑娘”。

### 空巢老人年近七十 牙齿缺失导致营养不良、 骨瘦如柴

第二天清晨，医院刚刚开门，张大娘与老伴张大爷早已等在了门口。大连泰康拜博口腔医院王

运福院长见状，赶紧将老两口迎进门。

两位老人都有听说障碍，张大爷出门会随身带一个放大镜，医患沟通写下的每一个字都要用放大镜来看；写字的时候，张大爷的手一直在轻微颤抖，手上的血管与骨骼从皮肤下凸出来。

嘴里没牙，张大爷的饮食受到影响，身体逐渐出现贫血、营养不良的症状。老两口这才意识到问题的严重性，但由于两位老人听说不便又读书不多，只能一边识字一边求医，医患沟通困难重重，患者很难表达清楚病情，医生会错意的情况时有发生。

年近七十的聋哑老人，进食困难、骨瘦如柴，牙齿缺失问题又拖了这么久，在场的医护人员都感到十分揪心。

### 听说障碍老人要种牙 院长表态“一定不能让他 失望”

随后，王院长立刻为张大爷安排了详细的口腔检查，查看骨量及口腔情况。原以为只需要种一颗牙的两位老人，没想到牙齿的实际情况远比他们想象中严重这么多。

王院长说：“患者听说都有

障碍，在这样一个接触不到广告和推荐的封闭情况下，选择了我们泰康拜博，那我们就一定不能让他失望！”

当天下午，王院长为张大爷进行了下半口牙的植体安装手术，一直到后期拆线、上半口牙植体安装、佩戴固定过渡义齿、复诊，全部环节都十分顺利。

现在，除了定期复诊外，他和张大娘还会时常来医院看望大家。张大爷虽然说不出来什么，但是他在每一张与王院长对话的纸上，都会写着很多个“谢谢”，眼神和笑容里充满了幸福和希望。



王运福

- 大连泰康拜博口腔医院副院长，主治医师
- 大连泰康拜博口腔修复学科带头人
- 中华口腔医学会种植专业委员会会员

## 他们不是神，但始终温暖有光

医生，两个平凡的字眼。

但自步入医学学府的那一刻起，他们便挑起了健康所系、性命相托的神圣使命。

无论何时何地，只要有需要他们就会在你我身边，这份热情的守护，源自于始终坚持的坚定与执着。



### 一次次为患者“湿身”

你见过医生的手术服吗？浅紫色，干净，整洁。你见过医生被汗水湿透了的手术服吗？一场总计耗时4个小时全口穿颧种植手术，汗水湿透了泰康拜博口腔北京总院熊靖宇院长的前胸后背。站了几个小时累出一身汗，熊院长觉得这没啥，手术顺利完成最重要。



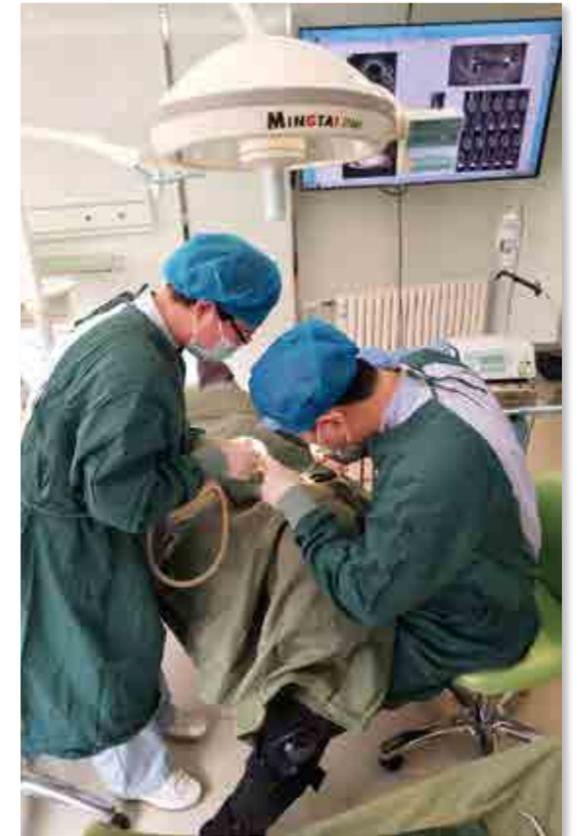
### 哪怕是跪着也得把牙拔掉

江西泰康拜博口腔医疗顾问蒋泽先教授为了给患者拔除长着三个根的复杂牙，没有惊动病人让病人改变体位，而是自己改变体位换姿势，最后以跪姿给病人把这颗牙齿成功并完整地拔除下来。患者体验感很好，说道：“我要为你这位老医生点赞。你们拜博医生医德医风医术真好！”



### 做孩子们的魔法超级英雄

无锡泰康拜博口腔医院儿牙医生 Doctor Luke，把补牙变成“做蛋糕”，用友善的态度和孩子的语言和小朋友交流：“第一层，我们要涂一些奶油（一种垫底材料）；第二层我们需要一些蓝莓酱（酸蚀剂），会有点酸；第三层让我们再来一些奶油（树脂材料）；接下来，让我们用魔法棒照一照；最后让叔叔来一点艺术性雕刻（修整牙齿）。”他将补牙过程的每一步都跟孩子做好解释，让小朋友不再惧怕看牙、顺利配合医生做好治疗。



### 拄着拐杖也要上战场

左腿膝关节严重扭伤，十字交叉韧带扭断，整条腿不能动，不能走路——在这样的情况下，烟台泰康拜博口腔医院田昆鹏院长也只休息了一周，就又回到了临床一线，一台台种植手术在他断断续续的上班时间内展开。田院长的伤腿不能弯曲，腿部伸直进行手术非常不方便，术后会更疼痛不已，一天下来腿部肿大，第二天必须攀高休养。但第三天，院长助理便开始预约患者，田院长坚持继续手术，每台手术后，院长都会一丝不苟地与患者交待术后医嘱、写病历，然后为下一个患者接诊。

# 新闻速递



## 泰康之家·吴园开业 全新养老生活方式落地苏州

11月3日,全国智慧医养论坛暨泰康之家·吴园养老新生活启航仪式在苏州成功举行。泰康之家·吴园是泰康保险集团投资建设的大规模、全功能、医养结合、候鸟连锁的医养社区,引入了CCRC(持续照料退休社区)养老模式,可提供独立生活、协助生活、专业护理、记忆照护等服务。



## 泰康之家·楚园开业 实现东南西北中连锁运营

12月21日,华中地区首个大规模、全功能、国际标准高品质医养社区:泰康之家·楚园在武汉正式投入运营,这是世界500强企业泰康保险集团投资建设打造的在全国开业的第六家养老社区。至此,泰康之家全国东南西北中六大社区全部运营,候鸟式连锁医养实体全面落地。



## 泰康仙林鼓楼国际医学中心开工 建设国际水平肿瘤中心

12月28日,泰康仙林鼓楼国际医学中心开工仪式在仙林举行,该项目为泰康仙林鼓楼医院二期工程,建成后将着力于肿瘤治疗,为公众提供早癌筛查、肿瘤精准化治疗与姑息治疗等服务。



## 泰康前海国际医院落地 实现医学中心落户大湾区

12月11日,泰康与深圳市前海开发投资控股有限公司组成的联合体通过挂牌方式成功竞得深圳市前海医疗卫生用地,双方计划投入约45亿资金,在粤港澳大湾区核心城市深圳打造具有国际标准的高品质三级综合医院——泰康前海国际医院。



泰康同济(武汉)医院(筹)  
Taikang Tongji (Wuhan) Hospital



# 医学领先 技术创新 医险结合 人文关怀

泰康同济(武汉)医院(筹),是世界500强企业泰康保险集团与华中科技大学同济医学院附属同济医院合作,按照国家三级甲等标准新建的高品质大型综合医院,由泰康全资投资近40亿元。医院占地面积9万平方米,建筑面积27.6万平方米,规划床位1600张,计划2020年3月开业应诊。

医院定位于泰康华中区域医教研一体化的医疗中心,采取“强专科+大综合”的方式运营,着力打造战略学科、重点学科及特色专科;以“普惠医疗+VIP医疗”的运营模式,为患者提供多层次医疗保健服务;通过流程、科技、建筑的优化与结合,提升就医舒适度,全面改善患者就医体验,给患者充分的隐私保护和尊严照顾。

☎ 客服电话: 40001-95522

地址: 武汉市汉阳区四新生态新城四新北路与连通港路交汇处

泰康 爱牙无忧 齿科医疗保险

# 洗牙,补牙,拔牙 还好能报销,好险!

全家的牙齿综合保障  
预防+治疗+意外,全家都能买

0-85周岁均可投保,含口腔预防保健,齿科治疗,  
意外治疗,理赔直付,每人限购一份。



定点医疗机构: 泰康拜博口腔  
Taikang Bybo Dental

咨询电话: **95522-1**