# 泰康拜博口腔“样板效应”已现

政策红利下，口腔医疗服务市场迎来发展破颈期。

从唤醒公众口腔健康管理意识，到撬动沉默的口腔医疗服务市场，社会办口腔医疗服务机构被寄予厚望，政策更是为其指出一条明确的发展之路。

2019年2月，国家卫生健康委印发《健康口腔行动计划(2019—2025年)》，鼓励探索将商业健康保险纳入口腔医疗服务筹资方。实践先行，泰康拜博口腔将“凯撒模式”落地于中国口腔医疗服务领域。

口腔商业健康保险的发展，无疑会成为带动口腔医疗服务市场爆发的引擎。2018年，泰康保险集团战略投资拜博口腔，当服务方与支付方融为一体，产生了哪些“化学反应”？

近日，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，讲述了在双方牵手后的9个多月时间里，泰康拜博口腔如何将设想照进现实。

△泰康拜博口腔医疗集团医疗执行总裁、口腔正畸首席专家、上海泰康拜博口腔医院院长沈刚

△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

△医生在为患者诊疗

## 口腔市场亟待商保撬动

“牙疼不是病”，一句俗语道出我国公众对于口腔疾病的认知现状。以儿童、老年人等重点人群为例，公众对于口腔健康管理及主动就诊的意识还有待提升。

朱正宏认为，唤醒公众主动管理牙齿健康的意识，一方面需通过发展无痛技术让其舒适看牙，另一方面要解决支付问题，商业保险首先解决了付钱的问题，这会极大地提升公众主动治疗口腔疾病的意愿。

近年来，国家对于商业保险的重视程度日益提升，从鼓励商保结合基本医保“为患者撑起一片天”，到鼓励商保经办基本医保，商业保险作为医疗保障体系的重要支柱，为更多患者减轻医疗负担。

对于我国即将开展的口腔健康管理行动计划，商保将在其中发挥撬动作用。如果公众拥有了口腔商业健康保险产品，将拥有口腔健康管理“家庭医生”，一旦公众产生口腔疾病就诊需求，或者希望接受正畸、种植牙等医疗费用相对较高的口腔医疗服务项目，商保能够为其报销部分医疗费用。

其实，国家在基本医保基金监控等改革中，已经明确表示引入商业保险机构等第三方机构，发挥其在医疗控费方面的专业性，但由于目前我国临床路径管理尚未建立起来，以按病种付费为主的医保支付方式改革仍待深入，商业保险机构很难深入临床医疗服务环节，从关键节点控费。但如果能够将支付体系与服务体系融为一体，商业保险机构就能够通过探索单病种付费模式等实践，实现医疗资源利用最大化。

深知这一逻辑关系的泰康保险集团先行一步，通过战略投资拜博口腔，有针对性地开发口腔商业保险产品。

例如，泰康拜博口腔发布的口腔保险产品从建立个人健康档案开始，为客户提供口腔科普教育、预防保健、疾病治疗、功能美学在内的全周期、全方位口腔健康管理服务。

目前，口腔健康保险产品多为“临时购买型”或者“事后服务型”，公众或者在就诊前才购买产品，亦或是“到下次才可使用的优惠券”。朱正宏强调，只有按疗效价值付费的模式，才能让医生主动参与到客户健康管理中，实现医疗控费和提高医疗服务效率的双重目的。

朱正宏解释道，考虑到健康产业重资产、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，保险公司具有较强的资本优势，投资医疗行业最为合适；保险公司销售商业健康保险，医疗控费动力更足，希望能够将资金投在预防上，在系统内部建立一套健康管理体系。

美国一家商业保险公司的做法很有趣。其为每一位投保客户推荐一款电动牙刷，电动牙刷内含芯片，可以对客户的刷牙情况进行评分记录，如果刷牙数据不合格，下一年保险公司便会提高保费，合格的话，还会降低保费。“我国商业健康保险或许也将从口腔医疗服务领域突破。”朱正宏如此预测，亦这样期待着。

## 人才提升服务能力

口腔医疗服务包括两类，一类是为口腔疾病患者雪中送炭式的治疗服务，一类是为有美牙需求者提供的正畸等锦上添花式服务。目前，公立医疗机构主要职责是“雪中送炭”，社会办口腔医疗机构则力求将“锦上添花”工作做足。时至今日，参与到口腔疾病防治与健康管理服务中来，已然成为社会办口腔医疗服务机构的使命。

然而，对于社会办口腔医疗机构而言，人才引进困难也是个绕不过去的坎。如何聚集一批口腔医疗服务人才，泰康拜博口腔自有“诀窍”：引进“大咖”医生，吸引更多中青年医生；建立完善的人才培训培养体系；推出合伙人计划，提供补充医疗保险、企业年金、养老社区优惠计划等。

泰康拜博口腔医疗集团医疗执行总裁、口腔正畸首席专家、上海泰康拜博口腔医院院长沈刚教授便是这样的代表性人物。在来到泰康拜博之前，沈刚教授已是全国著名口腔正畸专家，身处体制内的他已经看到中国口腔医疗服务市场化的趋势。沈刚一方面希望依靠自身为社会办口腔医疗服务机构吸引、培训一批人才，更期待为其团队中青年医生提供放飞自我的平台。“正畸带有美容修复性质，在社会办医疗机构平台上更能够为有需求者提供优质的医疗服务。”

沈刚的想法正在逐步实现。短短3年时间内，上海及全国各地患者慕名而来，初复诊患者从开诊当年的6千余人次跃升到2018年的近6万人次。以正畸为例，2018年治疗的2.6万名患者中，近80%为成人矫正病例，近50%为严重骨性错合病例。

当被问及离开体制的原因，沈刚表示，社会办口腔医疗服务机构招揽人才尤为不易，希望通过自己的经历，为更多医疗人士提供借鉴。“口腔医疗人才总量不足，借助泰康拜博平台，希望能够为行业培育更多的口腔医疗人才。”

每年都会有很多年轻医生慕名来到沈刚正畸团队，参加为期1—2年的临床研修。近3年来，该团队已连续举办4期研修班。与此同时，团队申报了两个国家级继续医学教育项目，并已成功获批，成为非公立口腔医疗机构承担起业务培训、技术指导与人才教育使命的重要标志。

沈刚的另一重身份是上海市卫生系统高级专业技术职称评审委员会专家组成员，因而格外注重打通社会办口腔医疗服务机构青年医生职称晋升通道。据沈刚介绍，2018年12月，上海泰康拜博口腔医院副院长郭涛成功晋升高级职称。

技术创新引领行业发展，“泰康拜博鼓励医生放眼国际，开展技术研究。”恰源于此，沈刚正畸团队在巩固强势技术的基础上，开展自主创新，目前已经获得6项国家发明专利，4项新型实用专利。

“连锁机构推广新技术具有天然优势。”曾经也是一名牙医的朱正宏鼓励医生关注国际前沿的口腔医疗技术。他认为，一项医疗技术一旦应用成熟，便很容易在连锁机构内进行复制，进而带动该技术在口腔医疗行业的发展。

在市场化程度较高的口腔医疗服务领域，社会办医疗机构如何联合商业保险公司等各方探索出一条路径，助力健康中国建设，值得期待。