齿科保险能否破解“看牙贵”难题

■中国城市报记者 郑新钰

“你会给牙齿买保险吗？”当被问及这个问题时，北京白领郑女士连连点头：“一颗牙比一个包还贵，有必要投个保。”

动辄上千元，多则上万元，看牙贵已经成为一种共识，加之口腔科纳入医保的范围有限，“看牙自由”就成为了不少老百姓的一大期盼。在此背景下，齿科保险悄然而生。

齿科保险怎么投保？是否真的靠谱？到底能产生多大效用？对此，记者进行了调查采访。

消费者：购买保险后报销了一半费用

10月20日，经过了长达一个月的陆续就医，深圳白领张慧的牙齿治疗终于画上了句号。由于提前购入了齿科保险，结算时张慧只支付了一半的费用。

“我是在拜博口腔治的牙齿，按照原费用，嵌体4980元，补牙880元，拔牙580元，一共6440元。”张慧告诉记者，就诊结束后，她报了保单号，于是报销了2792元，剩下的部分还打了九折，“算下来，只支付了3292元。”当场结算，不用事后报销，这种体验让张慧感觉“棒极了”。

作为一类单病种的险种，近几年来，齿科保险在行业中慢慢热起来。

据记者不完全统计，截至目前，发布专门齿科保险的有大地财险、安达财险、阳光财险、太平财险、泰康在线等20余家险企。总体来看，齿科保险包括齿科保健类、治疗类和意外类等三方面保障。

大地保险一位保险经纪人告诉记者，该公司的齿科保险产品中，保健类项目如洗牙、涂氟、窝沟封闭等，年度保额5000元，100%报销。也就是说，一年内做保健类项目，5000元以内不用自己花钱。

而治疗类项目又分为简单和复杂两种：简单治疗如补牙、拔牙、根管治疗等，年度保额1000元，自费10%，超过1000元额度的，费用打9折。这种报销方式可以理解为，可以报销90%的费用，报销总费用超过1000元以后，就按照原价的九折结算；复杂治疗，如种牙、正畸等项目，则是2000元额度，自费30%，超过2000额度都是9折。

最后一类为意外齿科治疗，比如外伤缝合、外伤导致的拔牙等，保额是3000元，赔付比例为100%。

“这些保险都是投保7天后就能用，投保费用为588元/年。”上述保险经纪人说道。

多适用于私立口腔诊所可带病投保

记者梳理发现，从产品形态来看，不同险企的齿科保险形态大致相同，且均无等待期，还可以带病投保。不过需要指出的是，这些齿科保险大多适用于固定的私立口腔诊所。

“这其实都是保险公司和私立口腔诊所达成了合作协议，帮诊所引流，同时为自己的客户谋取一定的折扣。”曾在某商业保险公司做过产品设计的尚先生如是告诉记者。

齿科保险是否真的能帮消费者“省钱”？根据泰康在线发布2019年齿科大数据报告显示，在“健康险+医疗”服务闭环的助推下，以泰康在线两款齿科保险为例，平均为用户节省了60%的治疗费用，最高节约费用相当于保费的32倍，降低了用户的治疗成本。

几百元的保费，还可带病投保，然后就可以撬动最高达万元的保额，这是保险公司在做赔本买卖吗？

对此，尚先生的看法是，与普通健康险“低发生率、高杠杆”的模式不同，齿科保险的设计逻辑普遍为“高发生率、低杠杆”，险企开发此险种，宣传自身和引流的意义要大于盈利。

“可以考虑投保，能够省一些钱，不过也不多。齿科保险的保障重点在于保健治疗和基础治疗，复杂治疗算下来效用很弱。”尚先生说。

业内对于齿科保险的共识是，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。因此这类产品在设计时，有意向保健类、治疗类倾斜。

值得关注的是，在采访中，一位购买过齿科保险的消费者向记者透露，能进行报销的牙科诊所市场价普遍偏高，且有些诊所还存在报销时在系统里修改单价的行为。

对于如何能够避免高昂的牙齿治疗费用这一问题，一位北京三甲医院口腔科医生给出的答案是，最好的方法就是好好刷牙，“30%靠牙膏，70%靠刷牙，可以使用巴氏刷牙法进行牙齿护理。”

业内：呼吁出台齿科市场及齿科保险规范条例

我国口腔保险市场尚处于发展初期。相关资料显示，最早的口腔保险产品是2010年中国人保在上海和北京推出的齿科管理式医疗保险产品。

近两年来，入局这一小众保险市场的企业日益增加，开始尝试“保险–医疗控费–健康管理–支付闭环”新模式，究其原因，也是因为看好未来齿科市场的发展潜力。

据国家卫健委公布的第四次全国口腔健康流行病学调查显示，全国有高达97%的成人正在遭受口腔问题的困扰，但就诊率仅有10%。

与此同时，平安证券测算，中国目前种植牙和正畸的市场规模分别是347亿元和271亿元，渗透率仅为0.15%和0.68%，如果种植牙的渗透率提升到1%，那么市场就可以达到2000亿元；正畸的渗透率达到5%–10%，市场可以超过3000亿元。

虽然市场潜力巨大，不过目前国内的齿科市场和齿科保险还是存在一些痛点。

“国民总体齿科保健意识淡薄，就医率极低；国内齿科机构规范差，服务水平参差不齐，没有统一的管理网络；国内齿科保险经验不足，产品方案单一，开发新产品需要一定时间；目前还没有强有力的齿科及齿科保险规范条例。”齿科保险领域目前第三方服务平台保服通诚董事长谢毅坦言。

对于未来这一市场的走向，有分析人士认为，未来产品形态，与齿科连锁诊所网络及齿科医疗项目的进一步标准化和定价统一化有密切关系，拓展更多的非中心城市及终端诊所，才能满足保险公司医疗服务的需求。

北京：养老驿站管理拟建负面清单

■中国城市报记者 郑新钰

10月20日，由北京市民政局起草的《北京市社区养老服务驿站管理办法（征求意见稿）》（以下简称《管理办法》）发布。《管理办法》针对养老驿站的运营主体、运营内容、安全管理、监督检查及退出等内容提出具体要求，自2021年1月1日起施行。

运营主体须一年内无失信记录

在驿站的运营主体方面，《管理办法》要求，运营主体近一年内没有失信信息记录，未出现提供虚假服务流量信息、冒领运营补贴情形。

同时，除农村幸福晚年驿站外，驿站应具有五年及以上养老服务机构运营管理经验、属地养老照料中心的法人优先；连锁运营养老服务机构5家以上、连锁运营机构中具有三星级及以上的机构法人优先。

《管理办法》还明确了每所驿站服务责任片区的最高人口规模不超过20000人，或老年人口不超过8000人。

此外，驿站应主动与责任片区对应的居（村）委会对接，建立责任区域内老年人服务档案并与服务对象签订服务协议，做到“一人一档”。

严禁以办卡名义收高额会员费

《管理办法》建立了驿站运营管理的负面清单制度，提出了“十严禁”，规范驿站运营管理行为。

服务方面，严禁驿站运营方发生殴打、辱骂老年人等欺老骗老虐老行为，从事违背公序良俗、违背孝老敬老的行为。

严禁驿站运营方假借介绍保险产品名义，向老年人推销基金、信托、第三方理财、P2P网络借贷、股权投资、债权投资等非保险金融产品，以“保本高收益”引诱老年人出资购买等行为。

同时，严禁驿站运营方开展虚假宣传保健功能，开展未经审查发布保健食品广告以及发布虚假保健食品广告，以各种方式欺诈销售保健食品，或为其他经营主体推销活动提供支持。

经营方面，严禁驿站运营方承诺还本付息，以办理“贵宾卡”“会员卡”“预付卡”等名义，向老年人收取高额会员费、保证金或者为会员卡充值，非法吸收公众资金。

特别严重失信的驿站或将被撤销

出现违规情况如何处置？《管理办法》也作出了详细说明。

驿站如出现服务定价明显高于市场参考价格、一年内三次及以上服务对象投诉驿站服务质量问题且核查后情况属实等情形，各区民政部门应予以警告并责令其在接到通知一个月内完成整改；拒不整改的，暂停其享受补贴的资格一年。

驿站运营管理过程中如出现以下情形的，由区民政局会同有关部门责令运营商退出运营或撤销服务商运营资格：违反驿站负面清单及相关禁止性规定的；经督促整改消防安全仍未达标的；在民政部门备案后，连续三个月以上未开展服务，或者在市社会福利综合管理平台上连续三个月以上没有服务流量数据的；出现特别严重失信情形，被纳入养老服务机构信用黑名单的。