铂准
BOZHUN DENTAL

海外华人回国看牙 · 独立第三方甄选与服务协调

2026

海外华人回国种牙白皮书

看懂中国优势，做好自己的选择

中国优势 · 个人决策 · 安心保障 · 全程衔接



让每个选择，都更清楚一点

01 看懂优势

02 选对路径

03 了解保障

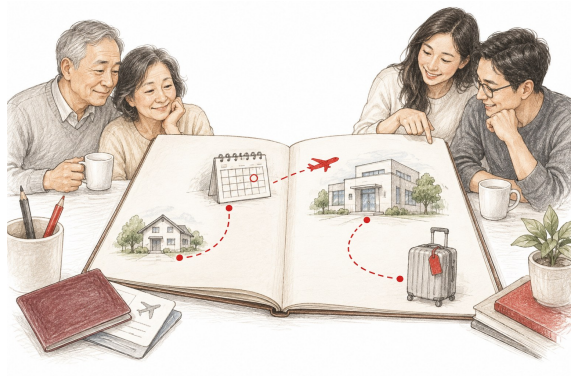
04 接好后续

铂准创始人小马哥 · V2.2.5

患者与家属版 · 2026 年 10 月

目录

先看自己最关心的问题。章节与常用工具均可点击直达。



01 **为什么回国看牙** 03–08
中国优势与适用条件

02 **选择、时间与费用** 09–16
问题图卡、阶段图与费用对照

03 **甄选与面诊准备** 17–23
证据、家人分工与有效沟通

04 **治疗变化与离境接续** 24–26
变更、资料交接与后续安排

05 **保障与自己的准备** 27–30
先读懂责任，再判断需要什么

06 **需要协助时：了解铂准** 31–36
定位、流程、服务、保障与联系

07 **关于本书与编写依据** 37
作者、用法与资料边界

08 **资料来源** 38–40
临床、中国优势与保障文件

常用表格 · 点击直达

14 时间确认表

16 报价对照表

18 信息核验记录

25 离境资料清单

27 三层保障

28 一页准备摘要

铂准牙科甄选服务 bozhundental.com

为什么需要这份白皮书

种牙的难处，常常是几件事必须一起决定。



医生和方案决定怎样治疗，费用和时间影响能否执行，离境后的维护与保障影响能否持续。如果只比较一颗牙的价格，很多重要问题会留到出发后才出现。

先看清选择，再把事情安排好

这份白皮书帮助您与家人准备问题、核对信息、安排下一步。

了解优势

先看中国资源与适用条件

→

做好准备

用问题清单和工作表沟通

→

理清责任

看懂保障，再选择服务

从哪一页开始

第 4–8 页了解中国优势；第 9 页开始逐项准备；第 27–30 页核对保障与自己的准备；需要协助时，再看第 31–36 页。

不必一次读完。可以按当前问题查阅，带着书里的清单和表格与医生、家人或服务人员沟通。

铂准牙科甄选服务
bozhundental.com

回国看牙，优势在哪里

中国值得纳入选择；优势最终要落实到适合您的机构、医生和安排。



数字化资源

从影像、口扫到设计与加工，国内已有完整应用的机构实例。

费用比较空间

耗材集采和价格治理，为重新核算种牙成本提供了依据。

就诊组织效率

资料前置、预约衔接与团队协作，有机会减少无效等待。

医生的经验密度

在国内，可寻找持续开展种植、积累相似病例的专科医生，重点看操作熟练度与风险处理经验。

复杂病例经验

国内专科已开展多类复杂种植修复，关键看相似病例经验。

中文沟通与陪伴

对习惯中文、在国内有家人支持的人，沟通和照护可能更方便。

本书的判断

在医生与方案匹配、总成本可接受、行程和后续照护可落实的前提下，回国看牙值得认真比较。

数字化、价格与专科资源有公开依据；效率和沟通收益属于条件性判断。经验优势需核对具体医生，不能以手术量推断成功率。机构案例不代表全国水平，也不代表铂准与其有合作关系。

数字化，让方案更容易看懂

先看它怎样帮助您的治疗，再看设备叫什么名字。



采集

口扫与必要影像

设计

医生解释方案

执行

按评估方案治疗

修复

加工、试戴与复核

对患者的价值

更直观地理解结构和方案，便于医生与技师共享信息。

选择机构时要问

哪些环节实际使用？谁复核？记录能否按需交接？

国内机构已有数字化诊疗与协作的应用实例。[S14] 上图展示一般工作环节，具体次序与使用方式随病例调整。

> **判断重点**
>
> 设备配置、团队熟练度与方案适配需要一起看。数字化可以辅助流程，不能省略必要检查或改变组织愈合规律。

价格优势，要放进总账里

先看价格形成的依据，再算自己的实际支出。



900 余元

2023 年首轮集采中选种植体系统均价

4,500 元

三级公立医院单颗常规种植医疗服务原则调控目标

国家医保局 2024 年公告给出了上述历史口径。前者是耗材采购价格；后者是医疗服务部分，并有地区和机构条件，均不是一颗牙的完整报价。[S13]

诊疗费

种植、修复与必要前期处理

→

服务与出行

协调、机票、住宿等新增支出

→

长期维护

复查、清洁、后续往返

比较方法

把国内与现居地的两份书面方案放在一起，统一治疗范围、材料、牙冠、前期处理和维护口径，再比较总支出。

2026 年接续采购正在推进；历史数据不等于当前报价。是否更省钱，需由您的完整方案和出行成本决定。本书不承诺固定省钱比例或医保报销。

复杂问题，要匹配相应团队

“接触过很多患者”还要继续问：其中有多少与我相似？



国内专科公开开展骨量不足、无牙颌、软组织美学及颌面缺损等种植修复；也有技术分级、医生协作和复杂病例交流的记录。[S15、S16]

先看问题类型

单牙、多牙、全口、骨量不足或既往失败，关注点并不相同。

再看相似经验

请医生说明与您相似病例的处理经验、随访和可能的困难。

看团队如何协作

谁负责手术、修复、牙周与技工？需要多学科时怎样组织？

看长期处理能力

出现变化后谁接手？能否解释备选方案、维护与追加费用？

怎样理解医生的经验密度

本书用它提示三个核对方向：是否持续开展相关治疗、是否积累与您相似的病例、是否保留随访与问题处理记录。反复实践与复盘的价值，应落实到具体医生和团队。

本书未取得可比的中外医生手术量或差错率数据，不作排名或降错幅度承诺。研究中经验与种植结果的关系并不一致，病例难度、规范操作、团队及维护同样需要考虑。

铂准牙科医疗服务 bozhundental.com

效率优势，来自提前衔接

能提前组织的事情越清楚，到国内之后越少来回折腾。



1

出发前

要不要种、在哪里做、谁来负责；花多少钱、时间够不够、离境后怎么办。

2

到院后

面诊检查、解释方案、确认安排

3

离境前

复查交接、记录与后续联系

可以争取的效率

把预约、检查安排、资料传递、医生选择、可行方案和预付费用提前沟通；适合的环节集中衔接。

必须尊重的时间

生物愈合、医生排期、技工制作与必要复查，不能靠行程压缩。

先理清六件事，再安排行程

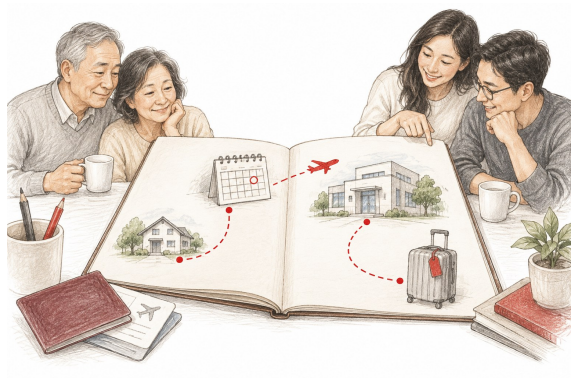
先按第 9 页的六个问题形成初步判断，再安排行程；仍需面诊或检查才能确认的，列为待确认事项。

国内有专科协作与数字化流程资源，为组织效率提供了条件。是否实际更快，仍取决于具体机构与病例；本书不提供统一的候诊或完工天数。

铂准牙科甄选服务 bozhundental.com

回国前，先得到六个答案

读完这份白皮书，您应当更清楚怎样选择，也知道还有什么没有确认。



1 是否要种牙？

请医生解释现状、替代选择及各自代价。

2 在哪里做？

把现居地治疗与回国治疗放在同一条件下比较。

3 谁来负责？

明确实际接诊医生、医疗机构和后续联系人。

4 一共花多少？

取得分项报价，并算上新增出行和维护成本。

5 时间够不够？

分开记录到院次数、回国趟数和全程跨度。

6 离境后怎么办？

带走资料，落实复查、异常处理及费用责任。

本书的核心判断

回国种牙的决策，需要同时看治疗适配、全部成本、时间可行性和后续接续。任何一项尚不明确，都应保留为待确认事项。

这是铂准编写的准备指南，含自有服务介绍；不是独立机构评级或患者调查报告。铂准不是医疗机构。具体诊疗由执业医生评估。

先比较两条可行路径

回国治疗是否值得，应从自己的条件出发。国别和单颗价格无法替您完成判断。



比较项目	现居地治疗	回国治疗
医疗方案	是否有书面解释及替代选择	回国后还需完成哪些检查
实际支出	本人自付与后续维护费用	医疗、协调及新增出行费用
时间条件	就诊排期与日常工作冲突	停留、再次回国与调整余地
沟通与陪伴	语言、家人和生活支持	在国内谁陪同和记录变化
长期接续	复查是否方便、费用如何	离境后在哪里复查和处理问题

先处理不适，再规划旅行

如果正在出现急性疼痛、肿胀或疑似感染，应及时在所在地找牙医评估。不要为了等回国报价而延误处理。紧急症状见第 26 页。

给自己保留选择空间

能承担分阶段安排、能把资料与接续落实，是讨论回国方案的重要前提。如果目前做不到，可以先完成当地评估，再决定下一步。

铂准牙科甄选服务 bozhundental.com

先问“需要怎样修复”

已经缺牙、准备拔牙和正在比较种植方案，是三个不同的起点。



1

还没拔牙：先把保留的可能性问清楚

请医生说明这颗牙的诊断、为什么建议保留或拔除、其他处理方法及预期限制。不要为了适应某个种植套餐，倒过来决定拔牙。

2

已经缺牙：了解不同修复选择

种植修复、牙桥和活动义齿等可能是讨论对象；是否需要修复、采用哪一种，要结合口腔情况与本人需求。请把清洁难度、维护、费用、邻牙处理和舒适性一起问清。

3

准备种牙：让医生完整了解您

一般健康状况、既往治疗、用药、吸烟和口腔清洁情况，都可能影响评估。已有慢性病不等于一定不能种牙，也不代表可跳过专门评估。

可以直接问医生

“如果不选种植，还有哪些适合我的选择？各自要付出的代价是什么？如果先处理现有问题、稍后再决定，会有什么影响？”

铂准牙科甄选服务
bozhundental.com

一次手术，不等于整个疗程

理解不同阶段，才能读懂报价中的“完成”和行程里的“结束”。



1

评估与计划

诊断、修复目标、备选方案及需先处理的问题

2

必要的前期处理

是否涉及拔牙、牙周处理或骨增量等

3

植入与愈合评估

植入种植体后，按医生安排复查与评估

4

修复与调整

制作、连接和调整牙冠、桥或其他修复体

5

长期维护

清洁、复查及必要的维修或后续治疗

种植体是支持修复体的部分；最终在口内使用的牙冠、桥或义齿，还有各自的制作和维护环节。手术与修复可能由不同医生分工。

> **请确认“做到哪一步”**
>
> “这趟离开时，我处于哪个阶段？带的是临时还是最终修复体？下一阶段需要满足什么条件？”

本图为阅读示意，不是每位患者都必须按同一顺序完成的治疗路径，也不是个人疗程安排。

把三个“时间”分开问

到院几次、回国几趟、全程多久，不能相互替代。



到院次数

同一趟回国可能包含面诊、检查、手术、复查或修复等多次到院。预约成功只确认排期，不确认当天能完成哪些治疗。

回国趟数

取决于阶段安排、本人条件和后续衔接。不要直接套用他人的两趟或三趟行程。

全程跨度

从哪个治疗起点，到哪项阶段目标完成？愈合、修复和长期维护需要分别说明。

“即刻种植”谈的是拔牙与植入的时机；“即刻负重”谈的是修复体在特定时间内参与咬合。两者有适用条件，也不等于当天完成所有治疗或以后无需维护。

请医生说明治疗与出行限制，预约人员再确认排期；返程日期应结合具体治疗和恢复情况确认，不由机票倒推医疗安排。

铂准牙科甄选服务
bozhundental.com

铂准

一张能更新的时间确认表

建议每次沟通后保存一个版本，并记下答复者和日期。



预计停留时间：

不能调整的日期／再次回国的限制：

事项	答复与状态	谁确认／何时再确认
本趟计划完成阶段	_____	_____
预计到院次数及目的	_____	_____
离境前复查／出行要求	_____	_____
后续是否还需回国	_____	_____
全程起点与阶段终点	_____	_____
变化后的备选安排	_____	_____

状态可写：已确认／暂定／待医生评估。临床安排请由医生确认，预约和交通信息由各自服务方确认。

> **更新时只做一件事**
>
> 把旧答复保留，写清变化原因与下一步。口头说“应该来得及”，还不能作为已确认的医疗安排。

行前证件提醒：外籍华人请按所持护照、入境事由、停留期限及目的地核实签证或免签条件；多次回国还需核对入境次数。出行前向中国使领馆或国家移民管理局确认。

铂准牙科甄选服务 bozhundental.com

先统一口径，再算差额

把“当地一项完整治疗”与“国内一个植体的起步价”比较，差额会失真。



同一币种、同一范围

当地本人自付总额 — 回国本人自付总额 = 本次费用差额

回国方案包括医疗费、选择的服务费、新增出行与住宿、已知复查维护费用。

1

让两份报价回答同一组问题

相同的治疗范围、修复体和计价单位；相同的包含与不包含项目；注明报价日期、币种、汇率及已确认的保险承担。方案不同，先说明差异，再比较价格。

2

探亲原本就会发生，怎样计入？

同时保留两本账：家庭实际要支付的总现金，以及因治疗额外增加的费用。原定探亲机票可不计入增量账，但额外回国、延长住宿和改签不能漏掉。

3

还没有答案的费用，保留为空白

把可能触发的项目、询价对象和预算承受能力写出来。未获书面确认的保险报销先记“待核”，不要当作确定抵扣；不随意给并发症赋一个概率来算“平均价”。

计算方法为铂准整理。本书未收集可比个体报价，不提供中外价差、节省比例或全国均价结论。

两份报价，逐项放在一起

临床方案应先由医生解释。这张表用于核对金额和范围，不判断哪种治疗适合您。



项目／需确认字段	方案 A	方案 B
机构、日期、币种、有效期	_____	_____
牙位／治疗范围／计价单位	_____	_____
检查、前期处理与麻醉	_____	_____
植体品牌与型号、基台	_____	_____
临时及最终修复体	_____	_____
骨增量等条件性项目	_____	_____
复查、维护、维修范围	_____	_____
第三方服务费	_____	_____
新增出行／住宿／改签	_____	_____
已确认本人自付合计	_____	_____
尚未计入／可能增加	_____	_____

合计旁边必须留一句话

“此合计包括什么，尚未包括什么，哪种情况会变更，由谁在何时重新确认。”

多币种比较请另记：汇率来源、查询日期、换算方式及手续费。表内空白不等于费用为零。

选医生，把评价换成证据

“正规”“经验丰富”“设备先进”太笼统。先问清这些词对应什么可核对的信息。



实际机构	法定名称、地址、许可与诊疗范围	不能据此推出：所有技术均擅长
实际医生	姓名、执业信息、接诊地点及分工	不能据此推出：证书等于个体疗效
相关经验	与您拟议治疗相关的经验说明和证据范围	不能据此推出：宣传数量等于成功率
耗材与修复	具体品牌型号、来源和记录交付方式	不能据此推出：同品牌等于同方案
服务与接续	谁答疑、复查方式、记录和收费规则	不能据此推出：“售后有人”就足够

通过当地卫生健康主管部门公开入口核对执业信息，并与机构原件或有效证明互证。查不到时先向机构或主管部门确认，不能直接认定合法或违法。

> **问到实际接诊的人**
>
> “面诊、手术、修复和后续复查分别由谁负责？如果换人，如何通知、交接和重新确认？”

上述是信息核验方法，不是医疗质量认证。公开信息完整，也不能替代个体诊疗评估。

给每条信息写上出处

建立一份能回头核对的记录，比保存几十张宣传截图更有用。



记录字段	填写区
待核事项	_____
机构／医生／实际地址	_____
目前得到的说法	_____ _____
证据与来源位置	_____ _____
查询或答复日期	_____
仍然缺少的资料	_____
下一步联系人与日期	_____

把来源分成三种

公开可核对：保存查询入口、时间和结果。
机构或医生自述：注明是谁说的，有无材料支持。
尚未确认：保留问题，不用经验或印象补齐。

当两份信息相互矛盾

把矛盾单独列出，请相关方解释。解决前不要把它写成“核验通过”。不要公开他人的病历或未经授权的身份材料。

听到这些词，多追问一步

把宣传语言转成具体问题，才有机会判断它与自己的关系。



1 “同款进口植体”

型号、连接配件和修复体是否相同？为何适合本方案？

2 “数字化／导航”

用于哪一步？医生如何决定是否使用？费用是否另计？

3 “当天有牙”

指临时还是最终修复？饮食和使用限制是什么？

4 “一口价”

包括哪些牙位、材料、检查和阶段？变更条件是什么？

5 “终身质保”

谁承担？保什么？维修、复种与往返费用分别怎么算？

6 “做过很多例”

是什么治疗、哪个时期、哪位医生？哪些资料可核对？

设备、材料和病例经历是理解方案的信息。是否适合您，还需要医生结合检查与实际情况解释。您可以要求把含糊表述改成书面范围和条件。

重要的是让解释落到自己身上

“这项技术解决我哪个问题？如果不用，有哪些可行选择？我需要多付出什么费用、时间或维护工作？”

帮父母看牙，先把分工说清

家人可以协助整理和沟通；有决策能力的患者本人应充分理解并参与选择。



工作	负责人	需要交接的东西
整理问题与资料	_____	患者核对后的问题清单
对接到院安排	_____	地点、时间、联系人与变更
核对费用	_____	书面报价、付款与新增项
现场陪同记录	_____	医生解释、未答问题、下一步
离境后跟进	_____	复查提醒、资料与接续联系人

1 **已确认** → 保留依据

2 **待确认** → 列出问题

3 **谁来做** → 明确联系人

4 **何时更新** → 约定时间

涉及治疗解释，请保留医生原意，听不懂就再问。

先听患者本人最在意什么

有人最在意吃饭，有人担心疼痛，有人怕反复奔波。家人的预算和时间很重要，但不能代替本人对治疗与风险的理解。

患者本人最在意：

家人需要共同解决的限制：

铂准牙科甄选 bozhundental.com

把资料送到对的人手里

先确认接收方、用途和安全渠道，再决定需要提供什么。



问治疗，找医生，不是咨询师或销售

请确认对方的医生姓名、执业信息和所属机构。治疗相关健康咨询，应由医生提供；咨询师或销售的介绍不能替代医生意见。

1

第一次询问服务，只需低敏信息

所在国家或城市、本人还是帮家人了解、目前准备到哪一步、大致回国窗口、最想解决的协调问题。无须在公开评论区发送病历、牙片、护照或完整行程。

2

医生评估需要的资料，由医疗机构说明

先整理已有检查与影像的日期、既往处理和医生答复，询问资料是否可用、还缺什么。不要只为咨询平台自行安排重复检查。健康史及用药等信息应向接诊医务人员完整说明。

3

转交前确认四件事

谁会接收；用于什么；是否会转给其他人；如何撤回授权或提出删除请求。家属转交资料也要确认本人意愿和相应授权。

首次联系提示

请勿通过微信、WhatsApp 或公开邮箱发送 CBCT、病历、身份证件等敏感资料。后续确有需要时，应先确认授权、接收方和安全提交方式。

文字翻译有助于沟通，但药名、术式、牙位和材料型号等重要字段，应由有能力的人员复核。

把咨询变成一次有效沟通

把问题带到面诊中；来不及回答的，记下补答人和时间。



1 必要性

您发现了什么问题？哪些必须处理，哪些可以再讨论？

2 替代选择

除了建议的方案，还有哪些适合我的选择和限制？

3 主要风险

对我而言，哪些风险尤其需要关注？如何处理？

4 阶段与变化

这次做到哪一步？什么情况会改计划？备选是什么？

5 费用范围

请逐项说明已包含、另计和评估后才能确认的项目。

6 使用与接续

临时阶段怎样生活？后续复查在哪里、由谁负责？

离开前，用自己的话复述一遍

“我理解的是：这次准备做……；目前还没有确认……；如果发生……，会改成……；下一步找……。这样理解对吗？”

给重要决定留出理解时间

如果核心问题没有得到解释，可以补问、带回讨论或寻求另一位合格医生的意见。不要把支付定金当成听懂方案的证明。

医生怎么说，自己怎么选

两位医生意见不同，不一定是谁不专业。先确认是否基于同一份资料、相同目标和限制。



记录项目	本次沟通内容
日期／医生／机构	_____
医生诊断与建议	_____ _____
解释过的替代方案	_____
本人主要目标与顾虑	_____
仍不理解的地方	_____
阶段、风险与变更条件	_____ _____
下一步／答复人／日期	_____

需要第二意见时

请新的医生独立评估，并解释与原方案的差异。平台可以帮助整理两份答复，临床取舍仍应由医生与您讨论决定。

这张表不替代正式病历、医疗知情同意或医生书面方案。不要把本人转述标成医生原话。

铂准牙科全球服务
bozhundental.com

计划变了，先把变化说清楚

面诊和检查可能带来新的信息。重要的是变化有解释，费用与后续安排有更新。



先核对当天实际安排

到院地点和机构名称是否一致；实际医生是谁；当天是咨询、检查还是拟开展治疗；需要本人确认的文件有哪些。

1 治疗项目变化

原因、新方案、替代选择、风险和本人同意

2 费用增加

新增项目、单价、数量、总额及何时确认

3 时间延长

医疗原因、复查安排、原返程计划如何评估

4 人员或机构变化

新的负责方、资料交接、费用与责任边界

可以暂停确认的信号

方案名称、收费项目或责任主体与原先沟通不一致，而原因尚未解释清楚。对可择期的决定，可以先问清；需要紧急处理的情况由医生判断。

协调者的作用是把变更记录、沟通和后续任务接起来。协调者不能替您签署医疗同意，也不能让医生按原机票日期完成不适宜的治疗。

离境前，把接续资料带走

请医疗机构确认需要交付的内容、格式和时间；哪些资料能提供英文版本，也要提前问。



资料或安排	已取得／待补／不适用
诊断、已完成治疗及日期摘要	_____
必要影像、报告和获取方式	_____
植体品牌、型号及可提供的追溯记录	_____
修复体／相关配件信息	_____
术后医嘱、用药与使用限制	_____
未完成治疗与下一阶段条件	_____
复查计划、联系人与异常处理路径	_____
费用凭证、质保／保险等适用文件	_____

仍缺资料：

由谁补齐／何时交付：

资料可带走，接续才有基础

能拿到资料不等于当地医生已经同意接诊。请尽早询问现居地机构是否承接、需要哪些资料和怎样收费。

随访、复查、急诊，分开安排

三层衔接：资料带走、按约随访、现居地接续。先确认各层怎样落实，再分别安排随访、复查和急诊。



随访可以帮助传递信息和跟进安排；远程交流不能替代所有现场检查。现居地牙医是否接诊、配件是否可得，需要事先询问，不能只凭国际品牌名称推定。

日常安排与资料问题	→	找约定协调人，确认任务、负责人和下次更新。
清洁、复查与使用问题	→	按接诊医生医嘱落实；需要检查时联系牙医。
新出现或持续加重的不适	→	及时联系牙医评估，不只等待平台或跨境回复。
呼吸、吞咽或说话困难等	→	立即联系当地急救服务或急诊，不等待回国。

口腔明显肿胀、眼部肿痛或视力变化等也需要紧急评估。本页不是完整分诊规则；无法判断或症状严重时，应及时向当地医疗服务求助。

把接续联系人写在随手可找的位置

原治疗机构及非工作时间联系方式：

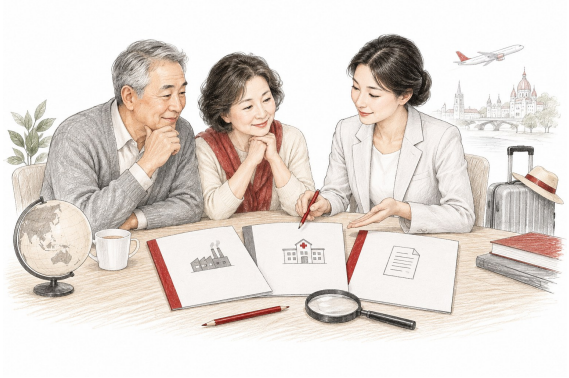
现居地牙医／当地紧急就医入口：

下一次复查的内容、时间与费用确认人：

具体清洁方法、饮食、用药、复查频率及能否乘机，请按治疗医生针对您的说明执行。本书不提供自行用药或调整医嘱的方案。

三份文件，三种责任

先分清厂家、医疗机构与保险人的责任，再核对适用于自己的凭证。



第一层｜厂家

重点核对

产品、组件、更换条件、申请人和地区

不能直接理解为

一切重做费用都免费

第二层｜医疗机构

重点核对

院内承诺的项目、期限、复查及费用条件

不能直接理解为

出现问题就已证明医生过错

第三层｜保险人

重点核对

具体险种、被保险人、责任、除外和限额

不能直接理解为

前两层不保的，保险必然都赔

三层可能有交集，也可能留有缺口。不能把它们当成三笔可以重复领取的赔偿，更不能用质保期推算牙齿使用寿命。

一个具体例子

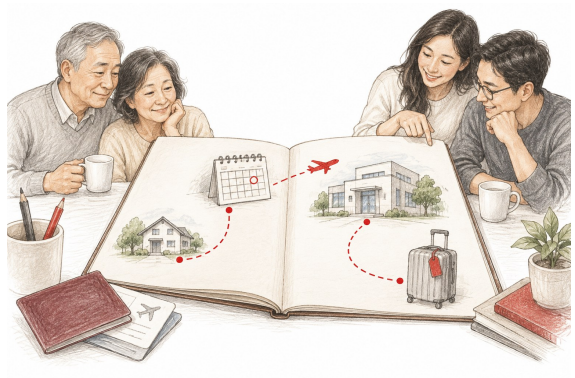
厂家同意更换某个产品时，重新治疗的人工、检查、骨增量和差旅是否承担，仍须分别确认。Nobel 中国官网的质保条款就明确区分了产品置换与相关治疗费用。

跨境读者每层都多问一句：人在海外时向谁申请、需要什么记录、是否必须回原机构？医生判断治疗；责任方审核对应申请。

铂准

把自己的准备情况压成一页

把前面的判断汇总成一页：自己已有些什么、还缺什么、下一步找谁确认。



事项	现状／还缺什么
目前阶段：了解／比较／准备出发	_____
本人最在意的目标	_____
已有医生或机构，待核问题	_____
费用：已包含／另计／待确认	_____
时间：停留、硬期限、再次回国	_____
家人：谁陪同、谁跟进	_____
离境后：资料、复查、当地接续	_____
目前最大的一个卡点	_____

按问题找人

诊断或方案不清，找医生；报价范围不清，找医疗机构；信息分散、排期和交接无人推进，可以自行分工，或了解非临床协调服务。

这是私人准备记录，保留在自己可控的位置即可。首次联系服务方只需概括卡点，无须发送完整病历。

铂准牙科就医服务 bozhundental.com

自己安排，也是好选择

您付费购买的应是明确的工作范围与交付，而不是一句“更安心”。



先看看，自己的准备落在哪一边

可以自己安排

- 已有可信医生和清楚的书面方案
- 自己或家人能核对报价与排期
- 能持续保存记录并追踪变化
- 离境后的复查和接续已有着落

可考虑有人协助

- 已有对象，但信息来源和责任仍不清
- 多人异地参与，沟通容易断在中间
- 一人忙不过来，重要待办反复遗漏
- 跨阶段安排复杂，需要固定联系人

选择服务前，先看三样东西

一份不含他人隐私的交付样例；一份写清包含与不包含事项的服务范围；一份说明收费、延期、取消及未完成工作如何处理的合同。

> **无需因下载白皮书而购买服务**
>
> 如果表格已经帮助您和家人把事情安排清楚，可以继续自行推进。若需要有人协助，把最卡的一项拿出来讨论即可。

协调服务不替代医疗判断，也不能消除治疗风险。是否值得购买，要看您实际缺少的时间、核验能力和协调支持。

做决定前，再核对五个问题

没有统一答案，但可以用同一套方法问清楚。



回国两周，能全部做完吗？

取决于需要完成的阶段、愈合与复查安排。先让医生评估，再核对行程，不以固定天数承诺全部完成。

有数字化设备，就更适合我吗？

设备是工具。更重要的是资料质量、医生判断、团队熟练度和这项技术是否适合您的病例。

国内是不是一定更便宜？

比较完整方案与总支出。医疗价格、服务、往返和维护都要计入，不能只比较植体材料价格。

有保障，是不是出了问题都免费？

保障仍有适用条件与责任范围，应分别核对厂家、医疗机构和保险人的文件，不能把最高限额当成固定赔付。

什么时候需要额外协调？

缺少时间、信息核验或跨阶段协调能力时，可按具体缺口找人协助；已有成熟安排，也可以自己组织。

铂准牙科甄选服务
bozhundental.com

铂准是谁

站在用户一边，把选—约—诊—护接起来。



独立第三方牙科甄选服务

为海外华人回国看牙，甄选医生与机构、核对信息、组织到诊，并衔接离境后的约定事项。

独立甄选

不绑定单一医院，围绕您的需求核对可查信息与匹配依据。

只向用户收费

按所选服务固定收费，不按治疗金额抽成，不拿诊所转诊回扣。

全程有交付

从选、约、诊到护，每一步写清要做什么、由谁完成。

责任说清楚

铂准承担约定的协调服务；医疗机构和医生承担诊疗职责。

我做铂准，是希望把复杂的服务过程变成看得懂、可核对、有人跟进的安排。判断一家服务是否值得信任，要看它交付了什么，也要看遇到变化时怎样处理。

铂准创始人小马哥

铂准牙科甄选服务
bozhundental.com

铂准

选—约—诊—护，一路接起来

每一步，都应留下一份您能带走的结果。



选

候选依据与问题清单

约

预约与阶段安排

诊

沟通与变化记录

护

资料与后续联系

出发前

甄选医生，组织 P1 回国前健康咨询；确认预约与准备事项。

在国内

按约定协助到诊、记录问题、同步变化与资料。

离境时

核对资料清单、复查与保障联系路径。

回海外后

按服务约定随访提醒、沟通和接续协调。

P1 包含两位甄选医生分别提供的回国前健康咨询，详见第 33 页。最终诊断、治疗方案与价格，须面诊及必要检查后确定。

铂准牙科甄选服务 bozhundental.com

铂准

回国看牙前，多一些确定性

听取两位甄选医生的咨询意见，把治疗路径、预估费用和待确认问题放在一起看。



P1 | 院前决策与医生匹配

1

甄选医生

核对执业、相关经验与需求匹配依据。

2

两位医生咨询

由医疗机构安排，分别开展回国前健康咨询。

3

整理对照

汇总两位医生的意见、费用与待确认事项。

由甄选医生提供健康咨询

咨询师或销售的介绍不能替代医生意见。每位医生说明可讨论的治疗路径、主要特点与预估价格，以及需补充资料或面诊确认的事项。路径及数量由医生结合资料判断。

铂准整理两位医生的书面意见、费用与时间参考，并协调一次视频答疑，帮助您与家人把问题问清楚。

远程仅限健康咨询

远程咨询不形成诊断或最终治疗方案。最终治疗方案与价格，须由医疗机构在面诊及必要检查后确定。医生安排、具体交付与服务范围写入书面约定。

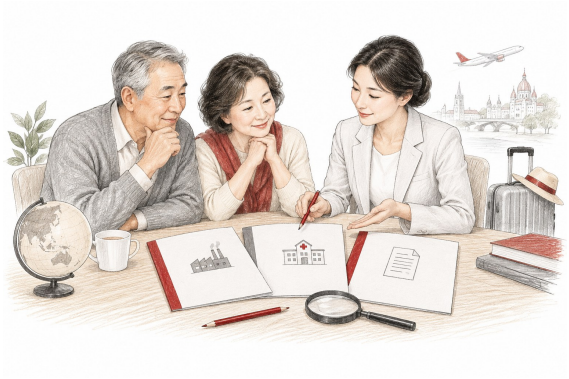
按所处阶段选择服务

P0 免费准备地图：先理清准备顺序。
P2 一次回国到诊协同：衔接一趟回国，包含 P1。
P3 跨阶段全疗程协同：衔接多阶段，包含 P1。

铂准牙科甄选服务 bozhundental.com

了解保障：铂准安心种

把谁负责、怎样申请、需要什么凭证说清楚。



已包含，无需另付保险费

适用的 PICC 保险保障纳入铂准种牙服务，客户不需另外购买该项保险。

1

院内复种

十年院内保障

诺贝尔、ITI 适用；其他植体以院内质保为准。复种适用性由接诊医生判断。

2

保险保障

每颗种植体最高 6,999 元

PICC 人保财险，即中国人民财产保险股份有限公司。相关产品置换服务责任保险按条款承担约定责任，铂准协助申请。

3

接续协调

原诊所退出后

铂准协助整理记录、联系接续机构；接诊、方案与费用另行确认。

保障范围及生效凭证随服务书面确认。保险最高限额不等于固定赔付，实际责任、分项限额、期限及除外以对应保单与协议为准；医疗费、差旅费不因保险已包含而全部免费。

需要帮助时：先联系约定服务人员，保留诊疗与费用记录；急需治疗时先就医。厂家产品保修另按厂家文件执行。

收费分开，责任也要写清

只向用户收费是铂准的公开经营原则；请继续用合同和实际交付来核对它。



责任方	负责的主要事项	费用与确认
医疗机构／医生	检查、诊断、治疗方案、医疗操作与医嘱	医疗费由机构出具，客户直接支付
铂准	约定范围内的信息整理、可核对事实与非临床协调	按服务产品收固定服务费
用户与家人	真实沟通、知情选择、授权及本人任务	交通住宿等第三方费用单列

铂准官网声明：不收诊所转诊佣金，不按治疗费比例计费。您可以要求在服务合同中确认收费来源、具体金额和是否存在其他利益关系。

保险已包含，其他费用分开

适用的 PICC 保险纳入铂准种牙服务，无需另付该项保险费。医疗费、铂准固定服务费与交通住宿等第三方费用分别说明；具体保障见第 34 页。

一份服务约定，至少看清六项

交付清单；服务起止和联系人；回复及更新安排；不包含事项；变化、延期和取消规则；未完成工作及争议如何处理。服务范围、个人配合义务及退款等费用处理，也应提前写清。

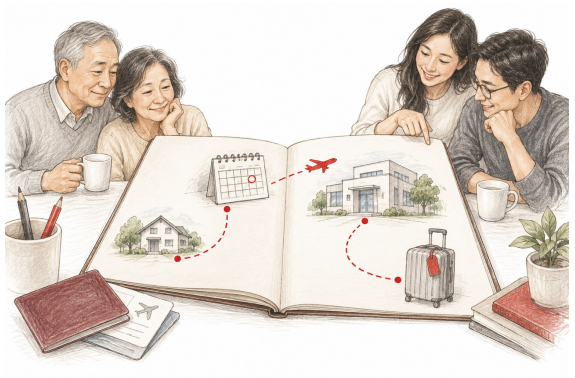
用可核对的工作建立信任

例如：某项信息何时查过、谁给的答复、仍缺哪些资料、下一步何时跟进。把这些写清，比笼统承诺“全程兜底”更便于您判断。

铂准

从一个卡点开始

准备摘要可以自己保留。需要协助时，选择一个方便的入口说明问题即可。



1 整理问题
填写第 28 页摘要

→

2 按需联系
只说当前卡点

→

3 核对范围
再决定是否签约

首次联系，可以这样说

“我在［国家或城市］，为［本人／家人］了解回国看牙。目前在［阶段］，大致回国窗口是［月份或未定］，最需要协助的是［一项问题］。”

铂准官网
官网与准备地图

bozhundental.com

微信
添加小马哥

微信扫码添加

WhatsApp
Bozhun Dental Care

+86 153 1373 1615

首次联系请勿发送 CBCT、病历、诊断或身份证件。需要医学资料时，先确认授权与安全提交方式；签约前核对范围、交付、费用与退出条件。

填写工具不等于医学评估、预约或合同权益。联系方式来源：铂准官网，核对日期 2026-10-08。

关于本书与编写依据

写给考虑回国种牙的海外华人及家属。把医学背景、准备方法与品牌说明分开，帮助您判断和使用。



铂准创始人小马哥

按自己的阶段阅读，带着清单与医生和家人沟通。一般背景、机构实例与本书判断分开；个人方案需面诊确定。

医学背景	FDA、CDC、GDC、NHS、CUH 与 ITI 等公开资料；相关页标明来源。
准备工具	由铂准结合协调问题设计；未进行临床或转化效果验证。
品牌说明	依据铂准官网与创始人口径；不等于独立审计或合同核验。
组织方法	借鉴行业白皮书的问题—依据—行动逻辑，延续调研笔记的时间、费用和家人分工主题。

数据与商业关系

未开展海外华人代表性调查；不使用无法复核的市场规模、成功率、跨国平均价差或转化率。不虚构病例、推荐语、医生签名或合作关系。

编写方：铂准。作者为非医务人员；本书介绍自有服务，有商业用途。海外资料只作一般背景，不移用其医保、监管或院内政策到中国。

V2.2.5 · 2026-10-08 更新，资料日期见来源。插图为情境示意。引用机构与 PICC 均未因此为铂准背书。

资料来源｜就医准备

来源用于解释一般原则，不替代个人诊疗方案。



S1 美国 FDA｜Dental Implants: What You Should Know

页面未据此确认更新日期

种植体基本结构、影响因素、风险、保留品牌型号记录；不支持个体疗效或品牌优劣。

S2 CDC《黄皮书》2026｜Medical Tourism

2025-04-23

跨境就医前的沟通、费用与并发症安排、病历和接续；适用一般医疗旅行准备，不是中国牙科质量评价。

S3 英国 GDC｜Going abroad for dental treatment

页面未据此确认更新日期

境外牙科提问框架；其监管权限属于英国，不能作为中国机构资质证明。

S4 剑桥大学医院 CUH｜Dental implants in restorative dentistry

2025-01-14 批准，版本 2

手术与修复阶段、替代选择和长期维护；未采用该院的等待时间、收费、资助或成功率作为中国通用数据。

S5 ITI 2018 共识｜Implant Placement and Loading Protocols

2018

即刻种植与即刻负重的概念区分、适用条件和备选计划；不是最新证据全景综述，不推导个人疗程。

S6 英国 NHS｜Dental abscess

页面未据此确认更新日期

感染和紧急症状的就医提醒；联系当地急救体系，不直接套用英国电话号码。

铂准牙科甄选服务 bozhundental.com

铂准

资料来源｜中国优势

区分官方价格口径、机构能力实例与条件性判断。



S13 国家医保局｜口腔种植价格治理公告

2024-01-12；2026-10-08 查阅

2023 年首轮集采及服务价格治理的历史口径；耗材采购价不等于个人治疗总价，也不代表医保报销。

S14 四川大学转载人民网｜口腔数字化应用报道

2026-08-03；2026-10-08 查阅

华西口腔数字化协作与临床应用的机构案例；不能外推为全国普及率或中国优于海外的比较证据。

S15 武汉大学口腔医院｜口腔种植科介绍

页面未明确更新日期；2026-10-08 查阅

专科公开列出骨增量、无牙颌及颌面缺损等治疗范围；说明相关资源存在，不证明每位医生的病例量或个人疗效。

S16 武汉大学口腔医院｜2023 年种植科学科建设

2023 年会议报道；2026-10-08 查阅

技术分级、医生协作及复杂病例交流的机构实例；不能推算全国疑难病例总量或中外医生熟练度。

S19 国家医保局｜口腔耗材联采成员征集公告

2026-09-23；2026-10-08 查阅

接续采购推进及规则研究制定的阶段信息；本书未据此宣称新中选价格已落地。

S8 艾瑞咨询｜2026 年中国口腔护理行业白皮书

2026-09-09

仅借鉴分阶段组织问题和提供行动结论的写法；未移用冲牙器调查数字，不代表艾瑞或洁碧与铂准存在合作或背书。

S20 临床研究｜医生经验与种植结果

2023 年临床审计研究；2026-10-08 查阅

医生经验与种植结果的关系并非简单一致；本文用于说明核对相似病例、训练与随访的必要性，不支持中外医生优劣排名或以手术量推断差错率。

铂准牙科甄选服务 bozhunden.com

铂准

资料来源｜服务与保障

保险以本人对应的保单与协议为准；入境条件以出行时核实为准。



S7 铂准官网｜服务范围、收费原则与联系入口

2026-10-08 读取

铂准对自身定位、收费及安心种的公开说明；具体权益由对应书面文件确定。

S9 PICC 人保财险｜产品置换服务责任保险条款

文件未标明版本日期；2026-10-06 阅读

由编写方提供的条款文件，用于解释产品置换服务责任。适用范围、期限与除外以客户对应文件为准。

S10 种牙无忧方案电子保单｜去隐私样本 V2.0

用户提供，3 页；2026-10-06 逐页查看

脱敏样本用于理解保险结构、分项与期限条件；本版每颗种植体的额度口径另依据铂准官网及创始人确认。实际以对应保单与协议为准。

S11 人保“种牙无忧”保险服务协议及附件｜用户提供模板

文件名版本 20260807；2026-10-06 阅读

2026-08-07 服务协议及投保模板；模板不是客户的生效保单，不用于承诺统一赔付。

S12 Nobel Biocare 中国官网｜质保方案及中国区附加条件

通用条款 2023-02；中国区附加条件 2023-07；2026-10-06 查阅

厂家产品置换与相关治疗费用有不同边界，且存在产品、原装组件、申请主体和中国区条件。仅作厂家条款示例，不推广品牌或比较疗效。

S17 国家移民管理局｜免签事由及签证服务

名单注明截至 2026-02-17；2026-10-08 查阅

提示不同国籍、事由、地区及期限需要分别核对。本书不列通用免签天数；以出行时主管部门答复为准。

S18 铂准创始人｜本版服务口径确认

2026-10-08 本次修订确认

创始人确认：P1 含两位甄选医生的回国前健康咨询，分别说明可讨论的治疗路径与预估价格；最终方案与价格须面诊确定。适用保险已纳入种牙服务，每颗种植体最高 6,999 元，无需另付该项保险费；以对应凭证为准。