



鼎源万家

企业详情

企业官方注册名称： 鼎源万家

企业常用简称（英文）： Insupro

企业常用简称（中文）： 鼎源万家

所属国家： 中国

中国总部地址： 北京

网址： www.insupro.com

所属行业类别： 健康保险、弹性福利

在中国成立日期 2002

在中国雇员人数： 60

是否上市 否

业务详情

1、主要客户所在行业

生命科学（如医药，医疗器械等）、互联网与游戏业、IT信息技术，半导体及通讯

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	健康保险、薪酬与福利咨询、弹性福利
客户公司性质	民营
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> 1、从无到有设计全员健康保险福利方案，用产品经理思维打造一款福利爆品； 2、移动端弹性福利解决方案，实现移动端弹性自选、在线支付、在线收集家属信息、历史购买记录、个人信息修改等； 3、在员工福利方案中解决员工父母的医疗保障； 4、员工如果遭遇重大疾病时，公司的保障计划可以发挥重大作用，让员工和家属做到真正的安心； 5、高管团队、海外机构的全球健康保障计划。
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 突破常规的福利保险设计思路，打造出标杆性的福利爆品，方案亮点： <ul style="list-style-type: none"> ● 一张保单保全家，员工、配偶、子女和父母均可享受健康福利保障 ● 突破了社保范围标准，只要是治疗必须的药品和诊疗项目均可报销 ● 员工可以通过弹性福利进行自选升级，可以到公立医院的特需和国际医疗部



	<ul style="list-style-type: none"> ● 每位员工有60倍月薪的风险保障 2. 每次续保都能在原有保险方案上做出升级和增加新的亮点, 给出有针对性的控费建议、中长期福利规划建议; 3. 开发定制个性化弹性福利平台IT系统, 员工在PC端和移动端都能提交个人及家属信息、选购多样化福利产品并支付; 4. 福利沟通: 策划并实施立体全方位福利沟通宣传, 包括爆品Slogan、福利宣讲会、高管一对一辅导、福利手册定制、职场易拉宝吊旗定制、宣传视频定制等; 5. 健康管理: 企业健康管理室运营、小药箱配置与采购、导医导诊、健康讲座等; 6. 重案支持: 对于重大理赔案件索赔提供协助, 协助HR沟通、协助员工提交理赔资料, 最大程度争取员工的正当权益; 7. 员工服务: 自助拍照提交理赔、上门收单与初审、短信通知赔付情况、400客服热线; 8. 数据挖掘与分析报告: 月度、半年报、年报等。
服务成果	<ul style="list-style-type: none"> 1. 客户在行业内树立了好福利的口碑, 为吸引和保留人才做出了重大贡献; 2. 连续三年员工弹性福利参与度超过96%, 广受员工欢迎; 3. 服务第一年就解决了万余人次的医疗费用理赔, 帮助300多位员工父母、500多个员工子女解决了医疗费用。 4. 优质贴心的客户服务使客户连续三年持续与我们合作。

客户案例二:

所提供的服务类别	健康保险、弹性福利
客户公司性质	民营
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	<ul style="list-style-type: none"> 1. 原有的风险保障已不能满足极速增长的人员需求, 急需升级现有风险与医疗保障范围及标准, 使明显优于市场平均水平, 以利于人才竞争、企业风险规避和稳定员工心态; 2. 福利实施方式需要适应企业人员快速增长的需求; 3. 续保方案有明显升级。
具体服务内容	<ul style="list-style-type: none"> 1. 作为客户的独家授权委托代理, 筛选和比较多家供应商, 为客户进行市场对标和提供几套不同市场水平的福利方案供选择; 2. 开发定制个性化弹性福利平台IT系统, 员工在PC端和移动端都能提交个人及家属信息、选购多样化福利产品并支付; 3. 定制开放式HR平台, 以适应人员极速增长的增减员需求, 海量的人员增长信息也能准确、高效的导入和维护; 4. 开通员工自助拍照提交理赔申请, 并提供理赔审核服务, 大大提升理赔时效, 方便理赔进度查询; 5. 引入新的保险产品大病医疗, 不受重大疾病种类的限制, 不受社保用药范围的限制, 自费药也能报销; 6. 福利沟通: 定制福利宣讲动画视频、移动端宣传资料、职场易拉宝等; 7. 上门收单与初审、400热线客服等。
服务成果	<ul style="list-style-type: none"> 1. 为客户实现了优于市场75分位的保险福利计划, 在吸引和保留人才方面做出显著贡献; 2. 在增减员操作、理赔案件数量等各方面, 都从容应对短时间几倍的员工人数增长压力, 获得客户好评; 3. 服务品质和水平得到客户认可, 优异的性价比使客户续保仍然选择了

	我们。
--	-----

客户案例三：

所提供的服务类别	健康保险、弹性福利
客户公司性质	民营
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> 1、整合高管团队分散在境内外的高端医疗保险； 2、重新设计并全面优化高管健康福利计划； 3、与原计划无缝衔接，保证高管就医体验； 4、全面改善并提高服务品质； 5、成本可控，全面提升性价比； 6、设计核心人才健康保障计划。
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1、整合原有分散在境内外的高管保险计划，根据市场对标，调研高管使用体验，提出全新的健康保障方案设计思路； 2、通过整合多家保险公司资源，实现高管的高保额承保； 3、全面开放既往症、先天性疾病、延外海外停留时间等，最大化满足高管的个性化需求； 4、全面Review高管福利供应商，通过招投标，进行供应商甄选； 5、引入弹性福利机制，让优质的健康保障计划惠及高管及核心人才家属； 6、在预算不增加前提下，扩展了享受高端医疗保障的人员范围，将核心人才纳入计划范围； 7、对成本预算进行评估和长期预测，保证性价比和价格的可持续性； 8、配备经验丰富的高端医疗专属客户服务经理，做到个性化服务响应； 9、增值服务：导医导诊、VIP服务； 5、续保策略：提供理赔分析报告、深度数据解读，制订续保策略。
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1. 与原计划无缝衔接，确保了高管就医体验的稳定； 2. 大大提升了核心人才的满意度，成为当年最受欢迎的一项人才激励与保留举措，在保留关键人才方面发挥了重要作用； 3. 优质贴心的客户服务使客户连续三年持续与我们合作。

档案内容更新于2017年11月