太保安联健康保险股份有限公司

企业详情

企业官方注册名称：太保安联健康保险股份有限公司
企业常用简称（英文）：CPIC Allianz
企业常用简称（中文）：太保安联
所属国家：中国
中国总部地址：中国上海浦东新区世纪大道1229号世纪大都会1号楼13层
网址：www.cpic.com.cn/health
所属行业类别：健康保险，体检与健康管理
在中国成立日期：2014年12月10日
在中国雇员人数：381

业务详情

1、主要客户所在行业：互联网与游戏业，金融服务（如银行，保险，财富管理等），专业性服务（如法律，公关，教育等）

2、曾服务过的客户案例

客户一 ：

所提供的服务类别	健康保险，体检与健康管理，弹性福利
客户公司性质	国有
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	该公司需要为全国员工提供全方面保险福利项目，作为员工福利项目及留材计划的一部分。该保险福利项目要求涵盖医疗费用报销的基本保障功能外，同时既要解决员工就医挂号难、异地就诊难等普遍的就医问题，又要解决理赔流程复杂、理赔周期长等常见的理赔问题，还要提升员工健康保健意识，帮助企业做好员工的健康管理。除员工可以享受企业保险福利外，还要让员工家属自愿选择保险计划，感受到企业带来的健康关怀。
具体服务内容	为该公司设计专属涵盖人身险及医疗险保险方案，并搭建全国直付医疗网络,配置符合员工年龄层以及健康状况的健康管理方案： **1. 开发移动服务平台**

	（1）部署专用服务器，搭建专属环境、客制化设计页面，开发了家属弹福投保平台系统； （2）开发“健康关爱福利平台”微信小程序，提供在线理赔、理赔进度查询、直付医疗医院查询等保险服务。 **2. 开发线下电子化收单系统** 搭建线下电子化收单系统， 有效缩短理赔时效，减少理赔环节。 **3. 建立专属客服热线及团队** 为该公司建立专属客服热线，并成立专属 7*24 小时全年无休的客服热线团队，为全国员工提供理赔咨询、直付就诊预约、保险福利查询、健康管理服务等各项服务内容。 **4. 建立全国客户经理团队** （1）为该公司建立遍布全国的专属客户经理团队共计 313 人，为员工提供电话、邮件、短信、微信等各种渠道的客户服务； （2）对全国各地的分支机构提供上门收单服务。 **5. 搭建全国直付医疗网络** （1）根据该公司各分支机构的全国地区分布情况，为其搭建专属全国直付医疗网络，提供直付医疗就诊服务； （2）在全国部分直付医院配置太保安联就医协助人员，在全国直付医院提供就医陪诊服务人员。 **6. 设计专属健康管理套餐** 分析该公司员工年龄层、健康状况及地区分布等情况，开展就医绿色通道、二次诊疗、健康咨询等健康管理服务，并为该公司开展健康讲座、健康期刊、健康微课等健康宣教服务。
服务成果	该公司全体员工投保，太保安联为约4万名员工提供保险服务及健康管理服务，获得员工及企业的一致好评： 1. 开发电子化理赔及收单系统，有效的缩短了理赔的流程及时效，让员工不再认为理赔繁琐复杂，体验到太保安联优质的理赔服务； 2. 建立客服热线及客户经理团队，解决了员工保险服务使用中的各种疑问，使员工更好的了解保险福利内容，感受到太保安联贴心的客户服务； 3. 搭建全国直付医疗网络，解决了员工就医难和理赔烦的问题，让员工有病及时就诊，感受到太保安联卓越的直付服务； 4. 设计专属健康管理套餐，提高了员工的健康保健意识，解决了就医问诊中遇到的各种困惑，让员工不断提升健康保健意识，感受到太保安联专业的健康管理服务； 5. 为了让员工详细了解保险福利计划，提供保险福利手册、开展全国保险福利宣讲会、及时咨询解答各种疑问，帮助企业做好保

	险福利宣传活动，让企业感受到太保安联全方位的保险服务； 6. 为了让企业了解员工福利使用情况及员工健康状况，定期为企业提供详细理赔分析报告，帮助企业及时了解理赔及服务使用情况，为日后优化保险计划，提升员工福利方案，改善员工健康状况做好基础工作。

客户二：

所提供的 服务类别	体检与健康管理
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	该公司是互联网行业的龙头企业，员工总数近6万人，分布在国内多个主要城市。薪酬福利部门一直致力于为员工提供品类丰富的个性化人性化福利内容，而医疗服务一直是个痛点，希望我们为各层级员工、家属及客户提供专业的私人健康管家服务，帮助进行诊疗路径管理，改善员工就医体验，从而不断提升雇主品牌，更好的吸引并留住人才。
具体服务内容	为该公司各层级员工及家属、理财通高净值客户等特定人群，客制化提供全系列私人健康管家服务。服务内容包括私人医生上门服务、全科医生上门巡诊服务、私人健康管家上门服务、健康档案管理、VIP就医陪诊、紧急就医、夜间急诊陪诊、取药送药、海外就医及体检、理赔协助等，通过专业的诊疗路径管理和细心周到的服务，改善就医体验，解决员工、家属及客户及时获得急需的医疗支持。
服务成果	私人健康管家项目实施近两年，服务覆盖全部员工及其直系亲属，累计发生服务三千余例。当面对疑难杂症、重大疾病时，员工不再孤立无援，不再不知所措，通过专业的诊疗路径管理，周到的陪诊支持，让员工沉着应对，高效诊疗，并节约了大量时间。 健康管家渐渐成为员工家庭健康的守门人，专职专业，深受信赖，有事找管家已经成为很多员工和家庭的习惯。 医疗就医方面的专业问题和日常琐事全由健康管家打理，使得员工告别一人生病全家不安，更加精力充沛地全身心投入工作，对薪酬福利部门也是赞誉有加。

客户三：

所提供的 服务类别	弹性福利，健康保险，其他：洁牙福利
客户公司性质	民营
客户公司行业	专业性服务（如法律，公关，教育等）
客户当时的需求	某律师事务所希望为其资深律师团体提供优质的高端医疗保障及健康管理服务，并通过大童保险代理统一协调安排其询报价、招投标及后续投保、理赔、保全等运营事宜。同时为了满足律师想

	要覆盖配偶、子女等家属的医疗保障需求，希望增加弹性福利平台，供员工选择。因为律所是合伙人形式，预算均由合伙人出具，对于预算及风控的要求高，律师团体对于服务的要求也较一般行业高。
具体服务内容	在获得客户需求之后，该北京分公司高度重视，统一协调，针对某律师事务所的预算以及服务要求，与大童代理及客户进行了方案设计洽谈和服务沟通，最终承保了其资深律师的高端医疗保险以及全国员工的洗牙健康管理服务，并将高端服务卡和洁牙卡单独包装送至每一位律师手中，真正实现了1V1专属服务。同时为律师家属提供了有竞争力的自选方案，供其覆盖家属的高端医疗保障需求。顺利承保后，我司专门配备了一名专职客户经理，与业务经理一起为某律师事务所提供咨询、答疑、授权等服务。另外，我司定期向客户提供健康讲座和其他增值服务，对与中途入职人员多次提供宣讲服务，帮忙客户了解保障内容和服务流程。
服务成果	目前某律师事务所对自身保障以及高端医疗直付、事后等理赔、保全增减员、客服及客户经理的及时有效反馈等服务方面均非常认可。某律师事务所资深律师的HR及员工满意度高。今年续保前，客户在听我们详细讲解了理赔分析报告以后特意发来了感谢邮件，并表示之前从未从其他供应商处获得过这么详细而专业的数据分析，可以帮助客户全方位了解企业福利对员工的帮助，且通过我们前期对于方案的风控设计，目前赔付率也比较乐观。该项目同时获得该公司总部的最佳客户体验奖。

档案内容更新2019年11月