



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，体检与健康管理，弹性福利

在中国成立日期： 2002年

在中国雇员人数： 70+

业务详情

- 1、主要客户所在行业： 互联网与游戏业，IT信息技术，半导体及通讯，生命科学（如医药，医疗器械等）
- 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
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	<p>企业福利计划平稳运行多年，员工对福利升级优化呼声很高。公司希望重新审视福利计划，对标行业最佳实践，寻求创新和突破，打造具有雇主品牌号召力和影响力的福利方案，助力企业人才战略。</p> <p>项目挑战： 企业最终将福利方案升级锁定在员工父母医疗保障领域，但国内保险市场对于老年人医疗费用报销型产品供给严重匮乏，没有历史数据可以支持方案设计和定价。</p>
具体服务内容	该公司接受客户的独家委托，担任福利保险顾问，协助客户设计了员工父母医疗保障计划，并成功地在保险市场落地实施，100%落实预期的承保条件。实现了企业员工福利计划在父母医疗费用



	型保障领域的重大突破。该公司不仅负责承担方案设计与咨询工作，也同时承接项目后期的运营与服务工作。
服务成果	该计划一经推出，在企业内部乃至互联网行业中引起热烈反响，让上万名父母获得了医疗保障。员工纷纷表示这是一项暖到了同学的心福利。官宣文章2小时阅读量达10万+，一周内转发量50+万次。在客户内部的员工满意度调研中，是当年最受欢迎的福利项目。

客户二：

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	背景：客户是互联网行业领头羊企业。员工激励体系中一直有积分项目在运作。但积分来源与使用管理相对分散，积极消费场景单一，员工感知度与体验不高。 挑战：通过弹性福利平台，整合并丰富积分消费场景，实现积分与现金混合支付。优选市场个人保险产品，实现在线购买、在线核保、实时生效以及线上退保和退费。
具体服务内容	该公司接受客户的独家委托，在市场海量个人保险产品中筛选出符合客户的技术、财务要求以及最高性价比的个人保险产品。为客户提供技术对接服务，与其他供应商打通支付环节，设计积分混合支付流程，协助供应商与客户完成对接。
服务成果	经过三个月的设计以及技术对接，个人保险产品按时上线。实现了积分打通、一站式平台购买、在线收集信息、积分与现金的混合支付。福利方案完全符合客户的法务以及财务制度要求。产品刚刚上线，配合线下推广活动，员工纷纷积极咨询、购买，效果非常好。

客户三：

所提供的服务类别	健康保险
客户公司性质	民营
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	背景：客户健康保险计划运行多年，赔付状况堪忧。在连续3年持续赔付控制的背景下，员工体验和满意度有所下降。正值企业香港上市、业务领域寻求全行业突破性发展的重要阶段，公司希望对员工福利进行升级和优化。 挑战：老方案创新既要兼顾历史延续性，又要找到新的创新点，还要在当期成本与成本的长期可持续性间寻求平衡，难度很大。



具体服务内容	<p>该公司受客户的独家委托,经过与客户的多轮讨论与共创,在2019年推出了“一份福利保全家“(全家保)计划。该计划不仅让员工本人获得了高额的医疗保障,同时还涵盖了员工的配偶和子女。彻底免除员工的后顾之忧,传递了安心和感动。</p> <p>除此之外,我们还为高管提供私人医生服务,为全员开通在线轻问诊服务,覆盖全国,定期举办健康活动,如健康讲座、眼科义诊、急救培训等。</p>
服务成果	<p>福利方案一经推出,在客户内部的沟通平台上,员工纷纷留言,表达了对这一项目的欢迎和对公司的感谢。该项目本身也是雇主健康福利领域的一大创新,在智享会2019年6月薪酬福利年会上,该公司高级人力资源总监做了该项目的案例分享,引起在座众多企业HR强烈关注,大家对这一创新进行了热烈的专业探讨。</p>

客户四:

所提供的服务类别	健康保险
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、企业员工福利通过基金形式运转多年,员工对于服务和福利优化、升级的呼声很高。 2、公司希望在控制成本的前提下,通过商业保险形式提升现有计划,给员工更佳的服务体验。 3、项目周期短,需要在两周内设计方案、落实商务流程、合同细节、员工宣传、后期服务等环节。
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1、该公司接受客户的独家委托,担任福利保险顾问,根据客户过往数据,为客户设计了多款福利方案供选择。 2、协助客户顺利投保,并提供一站式服务。
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1、在预算合理的范围内,使员工的保障水平提高; 2、通过该公司一站式服务模式,让员工的服务体验有所提升; 3、通过该公司定制化、符合客户二次元风格的全方位沟通宣传方案设计,得到了客户的高度认可和好评。

客户五:

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、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;



	<p>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；</p> <p>5、高管团队、海外机构的全球健康保障计划。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>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：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 一张保单保全家，员工、配偶、子女和父母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 ● 每位员工有60倍月薪的风险保障 <p>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；</p> <p>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；</p> <p>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；</p> <p>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；</p> <p>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；</p> <p>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；</p> <p>8. 数据挖掘与分析报告：月度、半年报、年报等。</p> <p>9. 充分配合满足客户后期预算缩减和控制的需求，制定和实施相应的方案</p>
<p>服务成果</p>	<p>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；</p> <p>2. 连续三年员工弹性福利参与度超过96%，广受员工欢迎；</p> <p>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。</p> <p>优质贴心的客户服务使客户连续5年持续与我们合作。</p>

档案内容更新2019年11月