



平安健康保险股份有限公司

企业详情

企业官方注册名称：平安健康保险股份有限公司
 企业常用简称（英文）：Ping An Health Insurance
 企业常用简称（中文）：平安健康保险
 所属国家：中国
 中国总部地址：上海市徐汇区凯滨路166号B座
 网址：<https://health.pingan.com>
 所属行业类别：健康保险、体检与健康管理
 在中国成立日期：2005年6月13日
 在中国雇员人数：2961

业务详情

1、主要客户所在行业：互联网与游戏业、零售业与电子商务、金融服务（如银行，保险，财富管理等）机械制造、专业性服务（如法律，公关，教育等）

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	健康保险
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	联网与游戏业
客户当时的需求	1、方案需求：客户需求为其不同层级员工以及配偶、子女、父母的提供多元的定制化保险方案； 2、服务需求：客户需求提供专属理赔审核团队，以满足相关特殊约定；对契约、保全、理赔提出较高的时效要求；并提供多城市理赔收单服务； 3、定制需求：客户需求通过客户员工服务端口提交理赔，为其定制理赔通知书、并持续更新线上服务手册。



具体服务内容	1、保险方案：在客户预算内，持续优化保障方案组合，为8万余名员工及家属提供10+种保险保障计划 2、客户服务：配置专属理赔审核团队，持续进行方案培训和案例培训；契约、保全录单通过简易流程提升服务时效；配置专属驻场同事，进行线下答疑，在各地职场安放定制理赔箱； 3、其他定制服务：实现理赔平台对接客户员工服务端口，快速响应定制理赔通知书、持续更新线上服务手册。
服务成果	1、风险管理：通过风险管理与专业的理赔管理，持续优化业务品质；并通过丰富的自选方案，提供多元保险升级产品，覆盖员工多方面保险保障需求。 2、客户满意度：员工端通过专属服务团队在第一时间响应员工线上、线下日常咨询等；HR端为客户提供详尽的理赔报告材料、重大风险事件解决方案。

客户案例二：

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	机械制造
客户当时的需求	1、方案需求：该客户需求给不同层级员工及家属合计逾3万人提供多样化的健康保险方案，涵盖意外、重疾、补充医疗、高端医疗等 2、管控需求：该客户业务品质不佳，需求定期回顾理赔数据，并通过保司的专业理赔管理，减少医疗滥用，优化业务品质，帮助客户实现保障的延续与员工福利预算的管理 3、定制需求：客户需求通过定制化系统，实现智能线上投保，推动线上理赔，减缓传统线下模式的服务压力
具体服务内容	1、保险方案：为客户不同层级员工及家属提供了40余种涵盖高管及普通员工家属的保险方案，满足客户员工多样化的健康保险需求； 2、管控服务：每季度为客户进行专业理赔回顾，实现保单6年成本稳定过度； 3、其他定制服务：依托弹服平台，实现智能线上投保，多层次满足企业40+种计划；企业员工可通过APP、小程序多个线上平台进行自助理赔，满足员工不同理赔场景化需求。
服务成果	1、预算风险管理：持续关注客户理赔情况，对客户预算风险进行专业管控，客户的赔付率持续大幅下降； 2、员工满意度：员工端第一时间响应其日常服务需求，积极主动进行客户服务，大幅提升了员工满意度；HR端为客户提供详尽的报告材料及高管需求解决方案；



	3、服务创新：利用自有系统，为客户提供弹性福利平台，支持员工和公司混合缴费，弹性积分使用率翻番。
--	--

客户案例三：

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	1、医健需求：客户需求帮助其建立线上、线下就医问诊的能力，减少员工工时损失，打造健康职场；希望职场医务室、健康香雾、互联网医院互相联动服务员工； 2、心理健康需求：客户需求通过线上+线下的方式为员工提供心理服务，疏导员工的工作压力，关注员工心理健康问题。
具体服务内容	1、服务方案：我司为该客户不同职场安排健康小屋及企业医务室，并提供轮岗医生，满足员工日常就医需要，员工也可通过线上互联网医院就医问诊，所产生的费用支持保险直赔； 2、心理咨询服务：为客户提供线上+线下结合的心理服务，线上持续提供心理咨询，线下定期提供EAP心理课程，并为HR提供丰富的课程主题和专业讲师，满足员工压力疏导和健康管理的需求。
服务成果	1、减少工时损失：互联网医院、职场健康小屋及企业医务室为客户提供了便捷快速的线上、线下就医问诊路径，提高员工就医效率，减少工时损失； 2、员工满意度：员工端为员工提供线上+线下结合的心理服务，落实员工关怀，提升员工心理健康水平和工作动力；HR端通过健康小屋、企业医务室及EAP心理课程，持续提升企业整体健康水平，提高员工及公司运转的效率。

客户案例四：

所提供的服务类别	体检与健康管理
客户公司性质	国有
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯



客户当时的需求	1、健康方案需求： 1) 客户需求高管层级扩展特需和私立医院的直结服务； 2) 客户需求为员工端提供健康福利商城，员工可以通过商城购买相应的服务和产品； 2、医健服务需求： 1) 需要提供员工门诊绿通、重疾陪诊、线上问诊、线上购药等权益； 2) 高管的就医需求需要随时响应，半个工作日内提供解决方案； 3) 员工健康福利商城需要满足日常的体检、保健需求。
具体服务内容	1、方案服务：在高管服务方案上，为高管提供高端医疗健康服务，并安排专属的服务人员，1v1满足高管对健康管理、就医资源和看病时效的要求； 2、医健服务：结合平安健康药诊卡服务，提供员工兑换健康服务的平台，员工可依据自身需求，在商城直接兑换日常所需的药品、器材、保健品等服务和产品，助力员工日常健康管理。
服务成果	1、员工满意度：在过往三年使用过程中，员工对于我司提供的日常健康管理服务满意度超过98%，对于药诊卡平台的满意度超过95%； 2、服务创新：结合HMO的模式，把员工的日常健康管理和就医问诊进行融合，借此提前干预员工潜在的健康风险，早日发现，及时治疗； 3、服务品质管控：结合服务方案的设计，将员工的日常健康管理需求和低频的高额医疗费用的风险进行划分，在保证服务质量的同时进行风险的合理管控。

档案内容更新2024年09月