



北京万家保险代理有限公司

企业详情

企业官方注册名称：北京万家保险代理有限公司

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：北京市海淀区甘家口185号 新新商务楼5层

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：100+

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
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>为企业提供高端医疗健康保险咨询服务，需要满足：</p> <p>① 领先的保障方案，并且可根据每年的理赔数据，实时调整优化；同时保障高管及其家属。</p> <p>② 贴心的医疗服务，需包含就医咨询、预约挂号等服务。</p> <p>③ 完善的健康宣导，配套增值服务，增强健康意识。</p>
具体服务内容	<p>针对客户需求，具体服务内容如下：</p> <p>① 保险供应商选择高端医疗险领先品牌，为高管提供包含公立医院（普通部、</p>



	<p>特需部及国际部)、私立医院及诊所的医院范围的高保额的, 包含住院、门急诊、特殊门诊和齿科, 同时不承担重大既往症, 承担一般既往症的保障方案。并且定期进行理赔分析, 便于进行健康督导与续报方案调整。</p> <p>② 鼎源万家提供包括预约挂号、就医咨询、理赔咨询、福利咨询、APP使用等医疗服务, 保障用户能够享受最佳的医疗服务。</p> <p>③ 创新与健康管理</p> <p>健康管理维度: 鼎源万家提出了包括健康文化、健康意识、健康宣教、健康促进、生活方式、健康保险、健康服务、疾病预防等多个维度的健康管理方案。</p> <p>增值服务: 如慢病送药服务, 提高了慢性病患者们的便利性。</p> <p>健康宣导与讲座: 提供了一系列的健康宣导和讲座, 增强了客户的健康管理意识。</p> <p>线上线下健康管理活动: 如科学运动训练营、精力提升营、健康膳食营等, 旨在提升员工的身心健康。</p>
<p>服务成果</p>	<p>1、健康保险服务覆盖员工及家属100+。</p> <p>2、鼎源万家提供的总特色服务使用率高, 其中预约挂号占总服务的45%, 福利咨询占总服务的28%, 满足客户的就医需求。</p> <p>3、一体化健康管理平台, 为企业健康管理提供科技赋能, 在企业健康保险、健康文化和健康服务等多方面帮助企业提升员工健康意识, 提高满意度和幸福感。</p> <p>高端医疗保险计划在客户需求、使用情况、服务项目等方面都能满足客户需求, 并且鼎源万家通过提供多样化的服务和创新的健康管理方案, 旨在满足客户的个性化需求, 同时通过科技手段提升服务效率和质量, 为客户提供更全面和高质量的服务。</p>

客户案例二:

<p>所提供的服务类别</p>	<p>健康保险</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>互联网与游戏业</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>在公司的迅猛发展阶段, 创始人及福利管理部门负责人致力于为来自全国各地的员工及其家庭成员提供最优质的福利保障。客户的目标是:</p> <p>① 实现对员工的全面关怀, 确保他们及其家人能够享受到最完善的福利待遇, 体现出"最好的福利, 给最拼的你"的理念。</p> <p>② 期望通过线上产品化的系统实现福利的线上交付与操作, 以此减轻人力资源部门和员工的使用负担, 提升整体的工作效率和员工满意度。</p>



	<p>③ 需要综合除健康保险外，体检、洗牙等各类健康服务，并让员工可按照个人积分进行搭配选购。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>① 按照客户需求，为员工及其子女和配偶都能提供相应的保险服务。并且针对员工父母，创新性的提出“员工父母医疗保障”，“五不限，低免赔、高额度”成为产品特色。</p> <p>② 在系统层面进行了人员对接，自动同步入离职信息，新员工入职即可收到选配健康保险福利短信；年度开放窗口期，会针对性定制化打造宣传物料，如KT板、短视频、长图、信件、漫画等，提升知晓率和使用率；创建数据看板，企业负责人可实时查看保费、购买数据等；员工可在线实时完成个人积分情况、使用状态、历史订单、体检预约等操作。</p> <p>③ 同时提供有意外险、疾病身故、不同档次保险、体检、洗牙卡等各类保险健康服务保障，并且加入宠物险等产品，更加迎合年轻人实际需求。</p>
<p>服务成果</p>	<p>1、每年健康保险服务覆盖2万+员工，4万+被保险人；</p> <p>2、健康保险服务成为企业明星和标杆性产品，成为市面上同类型企业对标和模仿的案例；</p> <p>3、产品的覆盖人群广、包含险种丰富；员工的使用率和满意度高，企业内部社群内常见的自发的赞美性言论；</p> <p>4、系统对接，提升效率，减少人工成本，免去了繁复的人工操作；数据化看板也更直观的利于企业了解使用情况；</p> <p>5、打造企业雇主品牌，健康保险服务也称为其每年招聘的宣传重头戏。</p>

档案内容更新2024年09月