



中国薪酬与福利 供应商档案

中智保险经纪（上海）有限公司

企业详情

企业官方注册名称: 中智保险经纪（上海）有限公司企业常用简称（英文）: CIIC INSURANCE BROKERS企业常用简称（中文）: 中智保险经纪所属国家: 中国中国总部地址: 上海市徐汇区沪闵路9299号中智大厦901-902室网址: www.51joying.com所属行业类别: 体检与健康管理在中国成立日期: 2005年4月28日在中国雇员人数: 41

业务详情

1、主要客户所在行业: 零售业与电子商务、房地产业、租赁和商务服务业

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	能源动力
客户当时的需求	<p>客户成立于2017年1月，是客户新材料集团股份有限公司的全资子公司，隶属于该集团，专注于锂离子电池正负极材料的研发与生产，主攻高镍三元正极材料领域，产品应用于新能源汽车动力电池、消费电子电池及储能电池。</p> <p>2024年4月，我们首先接触到的业务关系来自于其海外公司“印尼该客户”。2024年，客户的全球化战略取得了重大进展。公司加速建设印尼年产8万吨新能源锂电池负极材料一体化项目（一期），并于8月7日正式投产。</p> <p>随着其在印尼“青山工业园区”锂电池负极材料流水线的建成投产，客户印尼公司海外派工意外险项目的保险需求应运而生。</p>



具体服务内容	<p>在项目接入初期，客户已经在市场上针对海外派工人员意外险做过一系列询价，针对保险方案，价格水平及服务内容有了初步的了解。当时，我们的兄弟公司“中智环球国际人力资源有限公司”作为客户印尼派工项目的外包派工供应商之一为我们引荐了这个项目的客户关系。</p> <p>我们在介入后，积极与各加擅长经营海外项目并且在海外有强大救援能力的保险供应商沟通，优化承保方案，同时持续与供应商协商议价，为客户争取到了相比市场方案更优的承保方案与费率条件，最终成功接入该项目并落地。</p> <p>我们不仅接入了客户通过中智环球外派的部分员工，还成功将其通过其他人资供应商外包的员工及自有员工一并纳入到统括方案中进行承保，方便了客户更有效的管理保单，减少其对接不同供应商而可能产生的冗余工作。</p> <p>在日常服务过程中，由于海外派工项目涉及的人员出境较为频繁，我们几乎每日与客户沟通人员变动情况，及时安排即将出境务工的员工入保。同时，我们为课后制定了专属的员工手册，在告知员工享有的保障利益、及索赔流程外，还定期通报其项下各国家地区项目的地区风险。例如今年3月在缅甸发生的地震期间，我们就及时向客户推送了安全形式分析及应对建议，指导客户防灾防损。</p>
服务成果	<p>随着客户对我们信任的加深和服务的认可，我们从先期的“印尼客户”项目开始，一步一个脚印，又于本年开发了其在摩洛哥建成的阴极材料工厂、阳极材料工厂对应的海外派工项目，以及客户集团公司员工的海外商旅险项目。</p> <p>截至目前，我们为客户项目服务的人数已逾500人，年保费规模近100万元。并于今年6月份成功续签其第二年的海外派工集合保单。未来，我们将继续陪伴客户在海外安全的扩张，为其海外项目拓展保驾护航。</p>

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	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	针对海外员工的福利需求，客户要求需要结合当地法律法规、文化差异、员工实际诉求以及公司全球化战略，设计具有竞争力和包容性的全流程福利解决方案。应包括但不限于：基础保障类福利、生活支持类福利、职业发展类福利、文化融入与心理健康、财务与税务优化、灵活工作与休假以及其他特殊场景需求。
具体服务内容	<p>中智保险经纪针对海外员工的多元化保障需求，为客户量身定制了全方位的保险福利解决方案，涵盖短期差旅与长期海外工作两大核心场景：</p> <p>短期差旅保险：为频繁出差的员工提供高灵活度的保障方案，覆盖全球范围内的意外伤害、紧急医疗救援、航班延误/取消、行李丢</p>



	<p>失等风险，确保商旅无忧。支持按次或按年投保，适配不同出差频率，并可扩展至配偶及子女的随行保障。</p> <p>海外医疗保险：针对长期外派员工，提供属地化高端医疗险，覆盖当地公立及私立医院就医（含门诊、住院、手术）、慢性病管理、牙科与眼科保健，以及心理健康服务。附加全球医疗直付、紧急医疗转运、母国复诊协调等增值服务，消除跨境医疗壁垒。</p>
服务成果	<p>合规无忧：所有保险方案均符合驻在国法律法规，避免企业因保障缺失或条款不合规导致的用工风险。</p> <p>成本优化：通过精准匹配企业需求与员工层级，提供阶梯式保障方案，在控制成本的同时最大化福利价值。</p> <p>员工满意度提升：24 小时多语言客服、快速理赔通道及全球援助服务，显著增强海外员工的归属感和稳定性。</p>

客户案例三：

所提供的服务类别	健康保险
客户公司性质	国有
客户公司行业	运输及物流
客户当时的需求	客户隶属上海某地铁集团有限公司，主要从事地铁经营及相关综合开发，轨道交通投资，企业管理咨询，商务咨询。雇员年龄结构跨度大，上年度赔付不甚理想，要求补充商业保险保障内容能覆盖不同年龄阶段雇员的意外伤害、疾病身故、交通意外伤害、门诊急诊住院等。
具体服务内容	公司根据上一年度保单的实际运营情况，雇员分布的不同职业等级，不同年龄阶段制定保险方案，在客户当年度预算可控的前提下，将保险保障内容进行了最大化的提升，给到客户最优的保险方案，提前做好下一年度的续保前期工作。
服务成果	公司结合近几年的整体市场的赔付情况，依据同类型公司的类似承保方案数据，在满足客户续保的要求下确保做到承保方案的无缝衔接，公司专属的客服经理为雇员及企业提供多场次的服务宣讲，一对一的咨询服务，高速的解决问题效率，保证雇员及时、便捷的享受企业给予的保险福利，多年来的服务也得到客户和雇员的较高的评价，增加了和企业的合作粘性。

档案内容更新2025年10月