



## 太平洋健康保险股份有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：太平洋健康保险股份有限公司

企业常用简称（英文）：CPIC Health

企业常用简称（中文）：太平洋健康险

所属国家：中国

中国总部地址：中国上海黄浦区中山南路1号

网址：<http://health.cpic.com.cn>

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：2014年12月10日

在中国雇员人数：

### 业务详情

1、主要客户所在行业：汽车及零部件、互联网与游戏业、IT信息技术，半导体及通讯、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、电子电气

### 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>客户作为全国领先的互联网科技企业，其员工群体以年轻高知人群为主，普遍具备较强的健康管理意识和互联网使用习惯。产品需求不拘泥于当下传统保险，主要需求体现在：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 保障需求多样化：互联网行业工作节奏快、压力大，员工对门诊医疗、重疾保障、健康管理等服务的需求较高，且更倾向于灵活可选的保障方案。</li> <li>2. 数字化服务依赖度高：员工习惯于线上化、社交化的信息获取方式，传统保险推广模式触达效果有限，需结合新媒体营销和社群运营提升参与度。</li> </ol>



	<p>3. 企业端降本增效及健康品牌需求：客户希望优化员工福利成本结构，在控制预算的同时提升员工满意度，树立企业健康品牌。</p>
具体服务内容	<p>1. 定制化产品设计：通过前期HR小组调研的方式，深入了解客户员工的保障痛点和偏好，设计专属健康保险产品，涵盖门诊、住院、重疾等多维度保障，并就医绿通，预防保健、康复管理等方式，满足互联网从业者的差异化需求。</p> <p>2. 创新健康营销策略：采用“内容营销+社交裂变”模式，线上通过客户内部论坛、企业微信、直播平台等渠道，发布健康科普软文、产品介绍，案例解析、健康管理等内容。线下在园区内举办“职场健康日打卡”等地推活动，提升员工健康意识及企业健康品牌认知度。</p> <p>3. 精细化社群运营：配备专业客服团队，建立多个高活跃度社群，按员工需求提供保险知识科普、健康管理建议、1V1咨询等服务。</p> <p>4. 全流程数字化服务：投保流程100%线上化，开放微信小程序保单管理平台，实现保障责任可视化查询，提供线上理赔通道。</p>
服务成果	<p>基于客户需求，我司从产品适配性、营销创新性、服务便捷性三个维度出发，构建了符合互联网企业特点的保险服务体系，确保客户服务体验与长期合作价值。</p> <p>1. 核心产品与健康管理服务成效</p> <p>(1) 在核心产品方面，累计处理医疗案件81笔，为员工及其家庭成员（包括配偶、子女、父母）提供全方位的医疗保障，有效解决了员工就医的后顾之忧。其中，重大案件全程管理服务表现突出，为4名员工及家属提供全流程服务，极大节省了时间成本。</p> <p>(2) 在健康管理服务方面，预防保健服务中洁牙服务使用84次，使用率高达71.79%；儿童齿科涂氟套餐使用8次；诊疗协助服务中完成在线图文问诊19次；康复管理服务中提供院内护工6次，护工安排时效均保证在48小时内，特别惠及异地就医员工及家属。</p> <p>2. 健康管理社群运营成效</p> <p>通过线上线下相结合的健康促进活动，员工整体参与率达到25%；在保障期初，累计5000余名员工加入健康社群，形成活跃的健康交流社区，社群日均响应员工及家属关于产品和服务咨询达100余次，有效提升了员工的健康管理意识，使员工对企业“健康职</p>



	<p>场"的认同感提升，提升了企业的健康品牌形象，取得较显著的健康促进效果。</p> <p>3. 数字化服务成效</p> <p>通过弹福平台实现线上极速投保，为2500名员工提供了便捷的投保入口，投保流转时间明显缩短；线上理赔服务极大提升了客户理赔便捷度，医疗理赔实现"拍照即受理"，小额案件平均处理时效从5天缩短至24小时，极大提升了客户服务体验。</p> <p>通过一年运营，员工获得了全面便捷的健康保障，企业提升了健康品牌形象，同时保险公司也积累了宝贵的互联网企业服务经验。未来将持续完善"保险+健康管理"的服务生态，深化数字化服务能力，为客户创造更大的长期价值。</p>
--	---

客户案例二：

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	快速消费品
客户当时的需求	<p>在2024年2月，客户对企业员工福利项目进行了市场招标询价，在综合对比各家保险公司提供的员工及家属的员福产品、综合服务、弹福自选系统、理赔系统、健康管理和报价，太平洋健康险符合合作供应商要求，成为客户部分区域的员工补充医疗商业保险供应商。</p> <p>其中，客户对于员工服务方面，希望能够为员工及其家属提供保险方案、自选平台、日常咨询、理赔提交等更迅速、便捷的服务模式。</p>
具体服务内容	<p>太平洋健康险为客户提供了具有普适性且有竞争力的健康保险保障，包括商业医疗的员福产品、综合服务、弹福自选系统、理赔系统、健康管理等等，帮助企业办公室员工和门店员工在保险保障、医疗资源覆盖上提供支持，例如：</p> <p>1. 为客户提供线上健康讲座以及健康资讯，帮助员工能够更多的获得医疗信息和预防管理；</p> <p>2. 为客户提供电子版员工手册，提供全国范围内多场次的员工说明服务会；</p> <p>3. 为客户提供在线问诊咨询服务，让员工及家属可以获得更便捷的就医咨询服务通道；</p> <p>为客户提供微信服务管家，更快速的响应员工对于保险方案和服务的咨询和理赔支持。</p>



服务成果	<p>2025年客户和太平洋健康险顺利就商业医疗健康保险完成续约，基于前期的运行情况，我们获得了一致好评，并扩大承接了客户的经营区域，新增了两万+员工的保险保障。</p> <p>1. 对企业来讲，帮助企业解决了员工风险的排分，无论是突发风险或是员工日常的医疗就诊需求；</p> <p>2. 对员工来讲，更好的帮助解决了员工的后顾之忧，通过保险资源和整体偿付在线理赔的便捷服务，帮助员工更快更好的获得相应的理赔服务，同时我们通过7*24小时的客服电话，专属客户经理及微信服务管家，帮助HR和员工能够有更有效的联系到保险公司，更快获得完整的服务。</p> <p>太平洋健康险会持续推进深化彼此合作关系，更好的服务企业员工，帮助企业高管和普通员工在保险保障，医疗资源覆盖上提供支持。</p>
------	--

档案内容更新2025年10月