



大特保险经纪有限公司

企业详情

企业官方注册名称： 大特保险经纪有限公司

企业常用简称（英文）： Datebao

企业常用简称（中文）： 大特保

所属国家： 中国

中国总部地址： 北京市朝阳区阜通东大街18号院2号楼天启大厦2218

网址： www.datebao.com

所属行业类别： 健康保险

在中国成立日期 2014.7

在中国雇员人数： 130

是否上市 否

业务详情

1、主要客户所在行业

快速消费品、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）

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	专业性服务（如法律，公关，教育等）
客户当时的需求	客户希望为其外籍教师提供高端医疗保险，作为给予外籍教师的福利。他们对于保险服务方的要求是，能够根据老师的国籍、家庭情况和健康状况，进行个性化设计，帮助学校以最低的成本获得最好的保障。同时作为高端医疗，他们希望在医疗增值服务、直付体验等方面有独特优势，使其外籍教师在中国获得好的医疗服务。
具体服务内容	大特保为外籍老师设计了个人定制高端医疗和团体高端医疗险两个方案，例如日本籍老师人数少，我们提供个体定制，菲律宾老师人数多，我们则设计了团险形态。大特保结合学校费用成本，为每个教师提供高保额高端医疗服务，保障内容主要包括门急诊和住院医疗、特需医疗，同时享受就医绿色通道和陪诊、电话问诊等服务，医院和保险公司直接结算的方式省略了用户自己报销环节。



服务成果	这个项目的难点在于根据老师的群体和国籍特征进行灵活定制，同时需要保证和学校的成本进行合理的平衡，达到价值最大化。大特保通过自己的产品定制和拆解能力，有效解决了这个问题。服务以来帮助李文斯顿老师有效解决了日常小病就医的高频需求，同时也充分覆盖了大病风险，帮助学校降低了经营成本，增加了教师的归属感，极大降低了流动性，保证了教师资源的稳定性和教学能力的持续积累和提升。大特保也通过每一次的服务获得了客户的高度肯定。
------	---

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	客户是世界视光行业领导者，其使命是通过提供适合不同人群的镜片，让全球戴镜者看世界更美好。其产品品类齐全，能满足不同年龄阶层消费者对镜片的需求。持续创新一直是客户的核心基因，为了帮助其核心用户青少年群体更好的做好视力保护，他们希望在镜片服务中加入健康险，提供更好的用户体验，倡导青少年注意用眼卫生，并帮助他们降低经济支出。
具体服务内容	大特保和客户团队前期进行了大量的讨论和客群数据分析，最终由大特保设计产品形态，平安保险出单，共同定制了“客户近视眼健康保险”。在客户配置镜片的用户，如果在保险约定的时间内视力下降到某个约定的幅度，客户会免费为其配置新的镜片。
服务成果	大特保-客户服务模式属于行业首创，客户在上海示范门店配置专业引导人员进行解说，帮助用户更好的了解产品和服务，同时店内还陈列手册、易拉宝和展页。产品上线当日便为上千青少年用户提供了保障。

客户案例三：

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	专业性服务（如法律，公关，教育等）
客户当时的需求	是中国领先的100%在线人力资源服务平台，为企业提供一站式、全方位的人力资源解决方案。鉴于中小微企业员工流动性大，试用期离职率较高，极大增加了企业的经营成本和压力，客户希望能通过商业保险覆盖这部分风险，结合其他员工保险服务内容，进一步覆盖企业经营中面临的人力成本。
具体服务内容	大特保与客户联合，将企业人力资源架构和健康险数据模型进行融合，最终生成针对中小微企业的商业保险服务包“D180”，包含意外险服务、健



	<p>康险服务，并将试用期员工离职风险有效纳入了保障范围，即试用期员工离职，企业可以获得一定的补偿，解决了企业HR长期以来的困扰。</p>
服务成果	<p>这是大特保联合客户在人力资源服务领域的一次创新，项目方案的难度主要在于融合了人力资源风险和商业保险数据，两者进行了有机结合，并根据中国小微企业的实际情况进行了专业定制。这一产品上线以后触达全国所有省份，为企业人力资源管理提供了启发和解决方案。</p>

档案内容更新于2017年11月