



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

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：70+

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

客户一：

所提供的服务类别	弹性福利、健康保险、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	背景：客户非常重视员工福利，要打造市场领先的员工健康保障计划。福利不仅要关爱员工，而且要全面覆盖员工的家人。 需求：要求在客户的自有平台上接入弹福平台；实现年度以及月度弹福自选；系统自动推送开放期员工清单；根据不同员工的层级以及积分设置权限，展现不同弹福产品；实现选择结果、产品卡密以及积分使用的系统化自动推送；产品选择需有特色，市场独有。



<p>具体内容</p>	<p>为客户提供高度定制的员工福利平台。将万家福利平台接入客户内部APP，实现系统对接、数据实时推送、联调以及测试，最终成功上线。此平台可实现根据不同员工的层级显示不同的福利方案，自动匹配员工积分，实现员工积分与个人支付的混合支付。按照客户要求提供系列配图，并为客户配置弹福产品。</p> <p>设计并提供符合客户福利哲学的健康福利产品，包括父母意外、父母医疗、配偶医疗、配偶意外、子女意外、子女医疗、高端医疗等。医疗保障可以为被保险人在保障区域内的医疗费用按比例进行报销。意外以及寿险保障可以为员工身故后的家人提供生活保障金。其中父母医疗为创新产品，成为客户福利的爆款。</p> <p>为企业员工、配偶、父母提供定制化体检方案，提供多品牌体检供应商自选，实现线上选择体检套餐、线上预约、线上支付，智能化流程；并提供体检报告深入解读，团体体检报告汇总分析，针对企业健康状况，开展健康教育、健康讲座、职场培训、在线问诊、预约挂号、特殊病例就医安排、二次诊疗意见、重疾绿色通道服务等全方位一体化服务。</p>
<p>服务成果</p>	<p>弹福开放期间完成了1万+名员工，几万余个订单的选择。实时调取员工剩余积分并实现积分与个人的混合支付。员工购买产品在开放期后，实现产品卡密线上实时查询，在线预约使用功能。</p> <p>新入职员工实现弹福月度开放，自动计算应付费。</p>

客户二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>健康保险、体检与健康管理</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>企业快速成长，原有福利无法匹配公司战略，员工对体检和企业补充医疗福利升级优化呼声很高。公司希望重新审视福利计划，对标行业最佳实践，寻求创新和突破，打造具有雇主品牌号召力和影响力的福利方案，助力企业人才战略。</p>
<p>具体内容</p>	<p>鼎源万家接受客户的委托，担任福利保险和体检顾问，根据过往数据协助客户重新梳理现有福利保障并对标行业最佳实践，成功设计具有竞争力的方案并项目落地。</p> <p>保险部分，鼎源万家提供管理系统、福利平台及拍照理赔系统对接，通过数字化手段帮助企业进行福利项目管理和实施，解决方</p>



	<p>案包括员工意外险、员工交通意外险、员工重疾险及员工医疗险等产品，通过过往数据分析及合理方案搭配，帮助客户降低成本的同时，完善保障方案，提升保额。</p> <p>体检部分，提供福利平台实现体检套餐多选一，可自费加项包升级，自费选择家属套餐等，并安排专场体检，让员工体检感知最大化。</p> <p>健康管理部分，通过员工体检回传后的体检报告，提供体检报告解读，员工健康数据收集，健康状况评估，制定健康管理举措，开展健康讲座，提供企业小药箱、在线问诊、预约挂号、就医安排等一系列健康管理服务，实现全流程闭环话管理。</p> <p>成为客户健康福利的重要保障。</p>
服务成果	<p>今年福利方案整合后，在企业内部引起热烈反响，通过业务整合，帮助人力资源部门节省工作效率，并让员工福利感知最大化。</p>

客户三：

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	互联网与游戏业
客户当时的需求	<p>企业快速成长，人员爆发式增长，一年内增员1千+，原有福利无法匹配公司战略，员工对福利升级优化呼声很高。公司希望重新审视福利计划，对标行业最佳实践，寻求创新和突破，打造具有雇主品牌号召力和影响力的福利方案，助力企业人才战略。</p>
具体服务内容	<p>鼎源万家接受客户的委托，担任福利保险顾问，根据过往数据协助客户重新梳理现有福利保障并对标行业最佳实践，成功设计具有竞争力的方案并项目落地。同时，鼎源万家提供管理系统、福利平台及拍照理赔系统对接，通过数字化手段帮助企业进行福利项目管理和实施。</p> <p>提供的解决方案包括员工意外险、员工交通意外险、员工重疾险及员工医疗险等产品，通过过往数据分析及合理方案搭配，帮助客户降低成本的同时，完善保障方案，提升保额，成为客户健康福利的重要保障。</p>
服务成果	<p>今年福利方案整合后，在企业内部引起热烈反响，同时系统对接帮助人力资源部门节省工作效率并实现企业员工内部系统内一键登录福利报销系统进行保险理赔操作。</p>



--	--

客户四：

所提供的服务类别	健康保险、弹性福利
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	背景：客户是零售业+互联网领域的领头羊，客户人员增长迅速，方案从仅北京地区适用调整为全国统一安排。 挑战：全国各地方案的整合统一，各地社保政策差异的解决方案，统一后方案的普及和宣传，员工使用体验的优化等。
具体服务内容	配合客户设计全国统筹的福利保险解决方案，筛选符合服务要求的保险公司。同时在合理范围内为客户尽可能的解决福利成本。员工方案包括意外险、疾病身故保险、综合医疗保险、生育保险等。在保险公司标准服务的基础上，额外提供鼎源万家特色的增值服务，更加及时、贴心地为客户解决各类需求。提供鼎源万家弹性福利系统平台与客户移动OA完成对接，解决家属医疗险报名和付费的问题，方便员工使用。
服务成果	摸底各地方案现状，结合各地社保政策差异，提出整体解决方案。同时根据各地员工使用习惯的不同，差异化的安排各地员工沟通的内容。配合方案调整，深度对接客户的OA系统，优化员工体验，提高了员工的福利感知，解决了企业福利成本。

客户五

所提供的服务类别	健康保险、体检与健康管理、弹性福利
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	背景：客户是国内IDC业务的领先企业，人员在全国各地几十个城市和地区均有分布。客户需要全国统一的商业保险和弹性体检方案。 挑战：除了保险福利全国安排外，弹性体检方案也需要全国统一，没有一家体检机构可以覆盖所有的体检计划和地区。



<p>具体服务内容</p>	<p>配合客户设计全国统筹的福利保险解决方案，筛选符合服务要求的保险公司。保险方案包括意外险、疾病身故保险、综合医疗保险、生育保险等。提鼎源万家弹性福利系统与客户OA系统对接，实现积分混合支付。同时提供弹性体检方案，整合多家体检机构的资源，员工通过体检城市选择对应的体检机构并购买体检套餐和选择加项包。</p>
<p>服务成果</p>	<p>通过OA系统对接，提高员工使用体验，满足混合支付和弹性自选的需求。通过整合多家体检机构的资源，采用基础套餐+加项包的方式，满足不同年龄和身体状况的员工需求。同时，在体检设计中，拉齐套餐配置标准和预算，既满足企业对于全国统一体检安排的需求，又能差异化的满足不同城市和地区的员工的体检需求。</p>

档案内容更新2020年11月