



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：中国上海浦东新区世纪大道1229号世纪大都会1号楼13层

网址：<http://health.cpic.com.cn>

所属行业类别：健康保险、体检与健康管理

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）、专业性服务（如法律，公关，教育等）

2、曾服务过的客户案例

客户一：

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	专业性服务（如法律，公关，教育等）教育
客户当时的需求	为配合上海市政府高层次人才引进和管理工作，提升该类人群医疗保障和就医体验，以红卡保障为设计蓝本，太平洋健康险联手客户率先为其高职级教授量身定制了涵盖门急诊、住院医疗和公共保额等多项责任的专属保险方案，投保人群高校具有自主权，方案设计较红卡更为灵活，可依据高校需求进行定制。同时也是探索高层次人才保障体系建设的关键一步，先行先试引领国内高层次人才管理工作，让高层次人才健康无忧，助力人才汇聚高地建设。



<p>具体内容</p>	<p>1、整合专业优质医疗资源：强强联手，打通高校附属医院特需部医保卡就诊通道，目前初步形成3+1格局（3家交大附属医院特需部+1家校医院）。</p> <p>2、完善便捷优质的医疗服务：提供私人管家式服务，享受太平洋健康险公司驻院代表的现场陪诊及理赔协助服务等，有效提升客户就诊体验。</p> <p>3、优质绿通理赔服务：提交理赔申请后第一时间审核受理，平均理赔时效0.75个工作日内完成审核结案。</p> <p>4、精准化制定专属健康管理方案：提供专业健康管理师的专病管理咨询服务，特别对于重疾开通二次诊疗及绿通服务，对于病情进行分析，对后续治疗计划（如：治疗计划的必要性、治疗过程等）等方面提出专业建议并出具“二次医疗诊断”报告。</p> <p>5、具有普适性、竞争力的健康保险保障：提供团体意外伤害保险、附加团体医疗保险、附加团体公共保额医疗保险等多种保险，满足校方及教授们的投保需求。</p>
<p>服务成果</p>	<p>结合高层人才计划保障及服务项目三年运行情况，以及教授的服务体验反馈，获得校方及教授们的一致好评：</p> <p>1. 提供专属客户人才医疗服务卡及服务手册，开发专属电子化理赔系统，有效的缩短了理赔的流程及时效，让高层次人才不再认为理赔繁琐复杂，体验到太平洋健康优质的理赔服务；</p> <p>2. 提供专属客服热线及管家式专属客户经理团队，解决了高层次人才保险服务使用中的各种疑问，能更好的了解保险福利内容，感受到太平洋健康贴心的客户服务；</p> <p>3. 提供专属就诊服务，提供高校附属医院特需部事先就诊预约及专业陪诊服务，解决了就医问诊中遇到的各种困惑，感受到太平洋健康专业的健康管理服务；</p> <p>4. 为了让高校了解高层次人才福利使用情况及健康状况，定期为高校提供各市场详细理赔分析报告，帮助高校及时了解高层次人才理赔及服务使用情况，为日后优化保险计划，提升福利方案，改善人才健康状况做好基础工作</p> <p>太平洋健康会持续推进深化彼此合作关系，通过太保创新的保险+服务模式，更好的服务高层次人才群体，助力交大“上水平，创一流”理念的实施。</p>

客户二：

<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>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>汽车及零部件</p>



<p>客户当时的需求</p>	<p>客户是一家总部位于法国的专业致力于汽车零部件、系统、模块的设计、开发、生产及销售的工业集团。公司业务涉及原配套业务及售后业务，是世界领先的汽车零部件供应商，为世界上所有的主要汽车厂提供配套。员工覆盖全国16省市，保险责任包括意外、疾病身故、重大疾病、医疗、生育、健康管理等多个方面，要求全面覆盖员工及家人所面临的健康风险，同时，由于日益增长的赔付需求极大的增加了企业的成本，客户希望可以在满足员工保障的同时，降低公司成本。</p>
<p>具体服务内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、公司成立专属服务团队，实时满足用户的真实需求，在服务规则与用户体验两个方面累计完成4大项85个环节的流程优化，服务品质较上一年度显著提升。 2、线上理赔额度从上一年度3,000元提升至5,000元，大幅取代线下收单，节省服务人力。 3、大幅提升理赔支付时效，平均支付时效23小时，较上一年度缩短16%。 4、提供多样化的健康管理服务，承保不到半年的时间，线上医疗健康服务共激活4,817人，其中家庭医生激活3,766人，添加医生微信46人，问诊使用203次；视频医生咨询订单53条，咨询用户17人；购药折扣使用11人次，药品销量28单，药品实付金额796元，累计复购17单；举办2场健康讲座，42次心理咨询，31人次进行微课学习。并针对家庭医生进行专场直播讲座，提升家庭医生加微率。 5、具有普适性、广范围的健康保险保障：提供团体意外伤害保险、团体重大疾病保险、团体住院医疗保险、团体门急诊医疗保险、附加团体意外伤害医疗保险、附加团体女性生育医疗保险、附加团体公共保额医疗保险等多方面保险责任，满足全国各省市员工大规模的投保需求。
<p>服务成果</p>	<p>该项目为满足员工寻医问药的线上需求，通过弹福平台与太医管家的深度融合，集成输出视频医生、图文问诊、线上购药以及EAP、HRA等医疗健康权益服务，逐步替代部分线下门急诊的诊断、治疗和取药服务，同时也实现公司通过权益类产品带量采购，优化该部分医疗成本。替代方案设计从以下三个维度着手：</p> <ul style="list-style-type: none"> - 可及性原则关注线上送药覆盖区域和时效。方案使用的太医管家线上送药覆盖区域和时效优于用户所在地线下看诊/取药的时效。 - 实用性原则关注线上送药覆盖疾病和药品。方案使用的太医管家线上送药覆盖疾病和药品包含用户所在地线下看诊/取药的范围。 - 收益性原则关注线上/线下用户医药自付金额。太医管家线上送药用户自付金额低于线下药品自付金额。 <p>通过半年时间运营，目前客户赔付率低于预估水平，同时服</p>



	务及保障水平可使客户满意，预计可极大节省企业未来的员福保障成本。
--	----------------------------------

档案内容更新2023年08月