



成就企业 造福员工

CDP大福利大健康解决方案 | 中高端商业保险

《2016福布斯中高端富裕人群财富白皮书》显示，中国中高端人群数量将达1230万人，人均可投资资产超过140万。在医疗系统方面，他们将更青睐服务质量及环境更佳的VIP部门或国际私立医院，而普通医疗保险所涵盖的范围早已不能满足这个群体的特殊需求。中高端商业保险应用而生，凭借更高的理赔额度及更有品质的服务机构，成为了吸引和留住关键中高层不可避免的核心竞争力之一。



传统的商业保险无法满足中高层人士的需求

由于在现今的市场环境下，中高层人士需要更优质的服务，和更便捷的服务流程，他们对于自身以及家人的福利要求也会更加重视；而当企业在面临这个问题时无法提出一套成熟的方案解决中高层管理层的后顾之忧时，往往成为错失爱将的潜在危机。



多元化人才引发多样化诉求，中高端商保设计难度逐步提升

当互联网引发全球化而导致复合型多元化人才成为中高层的主力军，由跨地域/跨需求引发的多样化诉求，不断提升中高端商业保险设计的难度系数。当服务质量与企业人力成本抉择，如何贴合人意又面面俱到，成为一个挑战。



传统服务模式成为用户体验度障碍

由于如今世界经济全球化的发展，中高层人士往往是空中飞人，而传统的商业保险提供的服务模式，在使用中往往会受到地域以及报销时长的限制，使得中高层人士的有效需求不能得到真正的满足，从而导致轻则满意度下降，重则员工的效率降低。

CDP大福利大健康解决方案之中高端商业保险

通过深入分析600家集团企业的65万员工需求所设计的CDP大福利大健康之中高端商业保险解决方案，助力企业留住并吸引中高层人才。作为中国的跨国企业，CDP集团吸纳海内外多样化人才，其设计的产品发布前必须经过一段时间的内部亲测，以求调整为最贴合用户需求的方案并将用户体验度达到最佳。有别于其他服务商，CDP跨界整合的中高端商业保险合作伙伴，大多是CDP的长期客户，这就保证了服务的质量和及时。另一方面有严格的保险和医疗合作伙伴确定体系，譬如Cigna、MSH、中国平安等，都是通过客户调研以及综合打分后确立，让客户安心选择。结合CDPLife系统平台，赋予CDP中高端医疗保险线上+线下的双模式体验，中高层可以跨越地域和时区，自主选择所需服务，并通过系统和客户企业的HR进行双向的沟通或反馈建议，纵然是空中飞人，也可时刻保持企业归属感和幸福感。

CDP中高端商业保险主要包括

线上平台（服务网站/会员手机App/医院iPad终端/微信平台/电子期刊/短信及邮件通知）

线下平台（专属客户经理/24小时服务热线/医院代表和陪同/第二诊疗意见及专案管理/直付医疗网络/药房直付）

其他增值服务（分诊预约/药房直送/医疗转运/住院绿色通道/紧急协助）

高端医疗保险

VS

普通补充保险

- 年保额：最高保额1600万人民币
- 就诊医院：公立医院、国际医院、昂贵医院
- 理赔方式：医疗网络内享受，直付/免现金服务
- 保障区域：中国大陆、港澳台、欧美国家等均可覆盖
- 保障范围：进口药、进口器械都可赔付
- 低保额
- 公立医院普通部
- 自行递交理赔报销等待期长
- 仅限中国大陆
- 《基本医疗保险药品目录》上的低价常用药

为何选择CDP？



亚太人力资本管理服务第一品牌，具有丰富的国际视野及本土经验

提供“系统+平台+服务”三位一体的一站式人力资源管理服务

600家企业，65万员工的服务经验，提供更好的用户体验

通过资源的跨界整合，提供比市场上更有竞争力的产品

线上+线下的多服务平台，提高使用效率

提供国际一流的服务体验

400 670 0075
www.cdpgroupltd.com

