



康数企业管理咨询（上海）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：康数企业管理咨询（上海）有限公司

企业常用简称（英文）：CXA Group

企业常用简称（中文）：CXA咨询 / CXA集团

所属国家：新加坡

中国总部地址：上海长宁区娄山关路523号金虹桥国际中心1号楼1602室

网址：www.cxagroup.com

所属行业类别：员工激励与认可/健康保险/健康体检/薪酬与福利咨询/员工福利管理/弹性福利

在中国成立日期：2017年7月12日

在中国雇员人数：50+

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品/生命科学（如医药，医疗器械等）/零售业与电子商务/ 金融服务（如银行，保险，财富管理等）/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/健康体检/薪酬与福利咨询/
客户公司性质	国有
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	客户是一家国有改制的医疗投资企业，目前对高管健康管理项目和保险计划提升有迫切需求，希望对原有福利计划中的两部分进行全面调整： 1. 全面提升保障覆盖，包括主险的覆盖险种维度增加，医疗险原有保额和保险服务的提升； 3. 开启高管健康管理项目，为40-60岁、可能已存在健康问题的企业核心人群提供医疗健康服务。



<p>具体服务内容</p>	<p>CXA提供的项目服务包含了：</p> <p>(1) 市场对标咨询：针对客户所在行业，对标一线投行外资企业和金融机构的整体保险福利及健康管理项目情况</p> <p>(2) 匹配客户需求，增加主险覆盖的险种，提供差异化的健康保障，高端医疗保险和普通员工商业保险分别提升保额</p> <p>(3) 向保险公司询价，重点沟通既往症限制条件，确保已知既往症仍能以最优惠价承保</p> <p>(4) 帮助客户进行三轮健康筛查，确保现存健康问题可以被保。</p> <p>(5) 在合规和审核方面提供背景调查，协调双方配合，在项目中重点提供健康保险的经纪服务，项目难点主要在1. 核保流程提前的规划沟通。客户受保人群年龄偏大，现存健康风险和健康问题偏多，一方面要确保了解受保人群的现有情况，一方面要保证保险公司的核保条件完全符合</p> <p>2. 国营企业的合规严谨，流程相对复杂。</p>
<p>服务成果</p>	<p>1. 为已发生重疾案例的客户争取了覆盖重疾患者的核保条件放宽。</p> <p>2. 在可以保障重疾的供应商中，以尽可能低的保费获得较好的服务。</p> <p>3. 基于客户对员工健康特别是高管健康的重视，开启针对员工现有健康状况的健康管理干预项目。</p>

客户二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>薪酬与福利咨询</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>快速消费品/生命科学（如医药，医疗器械等）/电子电气</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户需要进行一个针对弹性福利项目的可行性分析，基于企业内部的客观现状，找出项目的重点难点、需要进行的协调步骤和流程、现有项目的问题和员工的真实需求，从而观察项目是否可行，并找出项目实施的最佳方案。</p> <p>企业在全国拥有约7000名员工，员工层级、工作性质、生活状况差异化程度高，福利需求不一。企业战略方向上，业务正在由传统电子制造转向医疗器械服务，所以福利项目也同样处于转型期，需要观察具有竞争力的可行操作模式。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>首先梳理企业项目背景和福利现状，然后广泛覆盖各类别员工群体进行调研，并针对20位不同职责的高管员工进行深入访谈。最后整合各方意见，细致分析项目实施过程中会遇到的难点痛点和员工需求点，形成可行性研究报告。再由此出发，设计具体的可实施弹性福利方案。</p> <p>员工调研以分组抽样形式开展，主要分析各类员工的个人诉求，包括满意度水平、可提高空间和福利关注重点。高管访谈主要是针对不同职责类型进行深入访问，涉及CEO、HRVP、财务、Operation、工会、HRBP和Site HR等人，从战略方向、财务流程、</p>



	操作工作量、品宣影响、员工需求等方向深挖项目的操作方向和流程。
服务成果	<p>1. 在调研项目中(1)利用线上调研模式覆盖全国员工群体，提高了员工调研参与率。(2)注意保护受调者隐私，在《通用数据保护条例(CGPR)》的标准下，争取数据精准性和隐私保护性中间的平衡，规范了数据收集全流程。(3)调研前期的人群选择注意到了不同员工的细分群体特征，保证了最终结果纬度的细致深入。</p> <p>2. 分析结果发现了(1)不同群体员工对于福利的关注点不同。比如随生命周期变化，员工对不同家属人群得到的福利预期会发生变化。(2)一部分员工群体对于现有福利状况的了解程度低，在项目的后续实施中将成为一个重点方向。(3)针对运营人员现有的职责来说，在后续福利设计初期，需要尽可能简化流程。</p> <p>3. 识别了福利计划的整体方向性，并设计两套有侧重点的弹性福利方案。</p>

客户三：

所提供的服务类别	健康保险/健康体检/弹性福利
客户公司性质	合资
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	<p>客户此前在国际学校行业的福利水平不高，希望利用好这次的福利预算，为大幅提升员工的福利计划打下好的基础。客户首次提供普通员工的基础健康风险保障计划，并利用好外部工具，比如弹性福利平台。同时希望对员工福利整体管理达到一站式服务，尽可能在同一平台上给员工提供一站式的福利体验。</p> <p>在对比供应商的过程中，客户希望最终选择平台操作更灵活便捷、在线服务更丰富、理赔服务更便捷、增值服务更有价值的供应商。</p>
具体服务内容	<p>根据客户的福利需求，提供保险和体检方案设计、询价和供应商甄选等基础服务，并提供特色服务：(1)保险方面：打通与保险公司的理赔通道，实现在线理赔；(2)体检方面，根据员工群体的多样，开放了数十个城市的体检选择；(3)此外，满足客户对增值服务的需求，在弹性福利平台上增加了包括：健康教育、健康评估、在线挂号、医疗援助等在内的一系列健康及医疗增值服务。(4)提供实时客服，解答员工疑惑，包括平台的在线客服、平台及体检专业团队客服、邮件客服等。</p> <p>在实际服务过程中，CXA展现出了弹性福利平台搭建的灵活性和高效率。</p> <p>除了初期的模块定制外，针对客户方的关联公司突然告知已有福利计划不统一的情况，我们在一周内为其另行定制了适用的弹性福利平台内容。</p>
服务成果	<p>1. 项目中途，虽然遇到上述不可抗问题，但我方服务团队处理及时，没有影响福利项目上线时间。项目上线后，HR主动发出表扬信，针对CXA团队的专业度和服务精神以及交付的成果提出了表</p>



	<p>扬。</p> <p>2. 福利内容沟通充分，平台操作便捷，员工实际使用过程中遇到的操作问题目前为0。</p> <p>3. 经过前期宣传服务，员工参与积极，开放注册第一周，员工参与率就超过了65%，员工自选付费比例也远远超过预期。</p> <p>3. 平台使用简洁明了，客服问题回复专业和及时，减轻了HR被询问的工作量。</p>
--	--

客户四：

所提供的服务类别	员工激励与认可/健康保险/健康体检/弹性福利
客户公司性质	民营
客户公司行业	汽车及零部件/互联网与游戏业
客户当时的需求	<p>客户面临着稀有人才的保留和减少人才流失两方面的压力。客户希望在节省成本的前提下，提升福利计划，增强员工对福利的感知度和满意度。</p> <p>考虑到企业战略发展的特殊阶段，客户要求的上线时间非常紧迫，需要在一个月以内的时间完成项目设计、平台搭建、上线、传播推广等动作。</p> <p>另外，客户对于福利项目有长远规划，希望有咨询经验丰富的团队负责，对弹性福利之后的步骤有建议，并保证整体的连接性。</p>
具体服务内容	<p>针对客户节省预算且注重体验的需求，CXA为企业设计了具有差异化、企业和员工共担成本的福利计划，涉及普通员工、中层员工和高管全层级。</p> <p>弹性福利平台根据客户需求涉及了保险计划选择、体检选择和预约、健康商城等功能。与公司员工原使用的系统平台进行了单点登录对接，实时显示员工目前的计划和理赔情况。同时，弹性平台结合了品牌调性，定制设计了界面外观。</p> <p>保险经纪和体检方面为普通员工主要提供(1)基础补充医疗保险计划和体检计划。(2)开放员工自费升级保险和体检计划。(3)开放员工可自费为家属提供优惠保险、体检计划。员工激励认可板块也通过平台登入，员工可以通过平台互动并可见排行榜。</p> <p>内部推广宣传在短时间内完成了海报、易拉宝、视频、社交媒体和动态H5宣传。</p>
服务成果	<p>1. 员工在短时间主动参与到福利项目的选择中，弹性福利平台整体参与度超过预期，沟通效果优异。2. 从客服接到的员工反馈数据看，绝大部分来自对保险产品的疑问，对于平台操作产生的问题很少，这说明了界面操作简单流畅。3. 平台搭建过程，预留给客户增加后续福利项目的位置，维持了福利项目的可持续性。4. 客户反映项目整体满意，且实现了员工凝聚和品牌宣传效果。</p>

档案内容更新2018年11月