



## 美世（中国）有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：美世（中国）有限公司

企业常用简称（英文）：Mercer China

企业常用简称（中文）：美世中国

所属国家：美国

中国总部地址：上海淮海中路300号香港新世界大厦4301室

网址：<http://www.mercer.com/>

所属行业类别：员工激励与认可，健康保险，薪酬与福利咨询，员工福利管理，弹性福利，薪酬管理与核算系统

在中国成立日期：1995年

在中国雇员人数：400+

### 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），汽车及零部件，互联网与游戏业，IT信息技术，半导体及通讯，零售业与电子商务

### 2、曾服务过的客户案例

#### 客户一：

所提供的服务类别	薪酬与福利咨询，弹性福利
客户公司性质	民营
客户公司行业	医院
客户当时的需求	<p>1) 该客户女性员工比例高，多年来保险理赔率偏高，经历过保费两位数的涨幅，对福利成本带来巨大压力，客户希望通过美世来优化福利方案，管理保单整体理赔率，以达到维持福利成本长期稳定的目的。</p> <p>2) 客户希望美世对于保险供应商的服务能够加强管理和干预，保证供应商的服务品质，同时保证供应商价格的竞争力。</p>



<p>具体服务内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) 深入分析理赔数据和员工使用习惯,找出驱动理赔上涨的内部原因,同时结合客户行业特点和人员属性梳理了现有方案,并据此给出美世在方案调整和理赔管控的专业建议;</li> <li>2) 针对女性员工占比高,且就诊较频繁的特点,建议客户利用自身资源加强对女性健康管理的投入,从事前干预着手,降低理赔率;</li> <li>3) 针对供应商加强管控,每年进行市场询价,为客户争取最有竞争力的续保价格;对供应商的服务定期审查,及时干预员工投诉案件。</li> </ol>
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) 客户的理赔率近5年来维持在可控水平,综合理赔率从原来的100%左右降到75%-80%左右;客户近5年来的续保涨幅维持在0%-5%的涨幅;客户推出了系列女性健康管理项目,提升了员工的满意度。</li> <li>2) 供应商服务水平有了显著提升,现有供应商已经连续服务该客户长达6年,员工对福利的感知度得到有效提升。</li> </ol>

**客户二:**

<p>所提供的服务类别</p>	<p>健康保险,薪酬与福利咨询,员工福利管理,弹性福利</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>生命科学(如医药,医疗器械等)</p>
<p>客户当时的需求</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 该公司作为医药行业的领军企业,在业务快速发展的同时,人才需求也日益强烈,需要有效的福利策略来支持人才战略;</li> <li>2. 员工将近1万人,如何有效控制福利成本,保持福利方案的可持续性,也是该公司的一大挑战;</li> <li>3. 需要了解最新的市场数据和基准分析,以保证福利方案的竞争力;</li> <li>4. 加强员工福利沟通,提高员工的福利感知度和满意度;</li> <li>5. 打造雇主品牌,提升市场影响力和人才竞争力。</li> </ol>
<p>具体服务内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 员工保险福利项目管理             <ul style="list-style-type: none"> <li>-协助方案审核与设计,同行业基准分析,以保证方案的市场竞争力</li> <li>-市场询价,以保证价格、服务与承保条件的市场竞争力</li> <li>-代表该公司与保险公司进行价格谈判,服务沟通,并就续保工作为该公司提供咨询建议和实施管理</li> <li>-对保险方案的使用情况和理赔情况提供全面分析,监督异常理赔情况,协助该公司管控理赔风险,以保证福利方案的可持续性</li> <li>-协助员工福利沟通,并提供沟通建议</li> <li>-监督保险公司的日常服务和理赔服务,对重大理赔和争议理赔介入谈判</li> </ul> </li> </ol>



	<p>2. 员工健康管理 -员工体检方案设计 -体检供应商招标与体检落地安排 -团体分析报告 -健康讲座</p> <p>3. 增值服务 -市场信息分享、法规与政策更新 -沙龙活动分享</p> <p>4. 佳福荟弹性福利商城 -协助客户开发商城产品和系统运营。</p>
<p>服务成果</p>	<p>该公司对美世提供的健康福利的管理和服务非常满意。这几年的保险福利成本得到有效管理与控制，方案设计保持市场竞争力，提升了员工福利感知度和满意度。自2008年来，和美世一直保持良好的合作关系，不管是在Global层面，还是Local层面，都对美世的服务表示认可。并在原来的基础上，和美世加深了合作，将合作业务拓展到高端医疗、健康管理、弹性福利等项目。对于美世组织的各种市场活动，也都积极参与和分享。</p>

**客户三：**

<p>所提供的服务类别</p>	<p>健康保险，体检与健康管理，薪酬与福利咨询，员工福利管理，弹性福利</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>生命科学（如医药，医疗器械等）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>作为生命科学，医药保健和农业的领导企业，公司产品和服务致力于造福人民，提高人们的生活质量。同时，该公司一直致力于不断提高员工福利多样化及关注员工健康。从2013-2014年起，该公司就不断在弹性福利上进行各种尝试和创新。但随着整体方案逐渐被员工熟悉，旧的平台缺少创新，员工对于弹性福利选择的参与率有下降的趋势。</p> <p>因此在2016年，该公司针对弹性福利平台进行了重新招标。主要目标有以下几点：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 建立良好的雇主品牌，提供多元化福利选择模式，提供丰富的员工自选保险计划及健康商城产品选择</li> <li>2. 重塑健康福利品牌，通过整体沟通策略，提升员工福利感知度，同时通过创新的沟通工具吸引员工对福利的关注度</li> <li>3. 在长期成本稳定的情况下，保证费用支出的有效性，同时不断优化成本方案，保证财务稳定</li> </ol>
<p>具体服务内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 保险 协助方案设计，市场对标，市场询价，供应商谈判。</li> <li>2. 体检 协助方案设计，市场询价，员工沟通。</li> <li>3. 某弹性福利商城 协助客户开发商城产品和系统运营。</li> </ol>



	<p>4. 系统实施配置 针对客户的特殊需求，提供合理的解决方案</p> <p>5. 沟通 在员工沟通方面，美世成立了专门的设计小组，从文字内容、图片选择等方案都精心为客户量身定制，提供了多种多样的沟通材料和形式。此外，在员工宣讲会阶段，美世实地到全国十几个城市现在与员工进行讲解和沟通，确保员工深入地了解弹性福利</p>
<p>服务成果</p>	<p>1. 了解到客户对于平台的需求以后，美世在第一时间成立了项目小组，分析客户需求，并深入挖掘市场数据，最终提供了非常有竞争力的方案，并赢得了招标。</p> <p>2. 在项目实施阶段，协助客户参与整体福利设计。针对客户的多样化需求，美世给予了全力支持，对于所有客户内部关于特殊情况及规则，都一一为客户提供了解决方案。并得到了客户非常高的评价和肯定。</p> <p>3. 经过成功的员工宣讲沟通，最终分析结果显示2017年该公司员工的保险自选率同比增长了一倍。员工调研对弹性福利的满意度较2016年提升了15%，达到了86%。</p>

档案内容更新2019年11月