



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

所属国家：新加坡

中国总部地址：上海市长宁区天山路SOHO天山广场T2-306

网址：http://www.cxagroup.cn

所属行业类别：员工激励与认可，健康保险，体检与健康管理，薪酬与福利咨询，弹性福利

在中国成立日期：2017年7月12日

在中国雇员人数：85

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）、机械制造

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	
客户公司行业	文化、体育和娱乐业
客户当时的需求	客户按不同级别的员工提供了不同的福利保障，例如补充医疗、高端医疗等。相对而言，保障计划固定没有灵活性，无法让员工按需选择，同时保障福利的覆盖范围较小，客户希望可以优化现有方案、提供更多的可选计划以及扩大覆盖人群，同时不影响企业成本。
具体服务内容	根据现有的福利计划和保障方案，进行全行业的市场对标，调整



	补充医疗现方案中风险保障与医疗险保障的占比，同时增加了中端医疗方案的自选计划；高端医疗中根据员工福利使用率的情况，提升可选福利额度；员工可以根据实际需求选择所需保障；在保障了员工本人外，为子女、配偶、父母也设计了相应的保障计划，提供除团险自选升级计划外更结合了个险产品，补足各个年龄段对保险的需求。
服务成果	完全满足了企业HR对福利改变的要求，通过我们的福利宣讲、保险普及讲座等，让员工充分了解商业保险在实际生活中的重要，也认可风险需要与企业共同承担，最终福利自选的参与率与选择率高达73%，个险转换率13%，同时企业成本也得到了有效控制。

客户二：

所提供的服务类别	健康保险
客户公司性质	
客户公司行业	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	客户在中国成立10周年，庆祝之际，企业想为在职员工父母量身定制一份商业保险保障，向员工传达“企业的成功离不开每一位客户员工家人”的理念，同时需要考虑： 1、中国籍与外国籍员工父母的差异保障； 2、在企业成本预算内提供最优的保障方案。
具体服务内容	收集市场上企业为员工父母提供的保障福利方案，进行对比、分析后，最终定制两套适用于客户的保障计划，向不同供应商发出询价邀请，最终从服务能力、方案费率、投保流程、结算简便等方面综合评分，推荐最佳供应商给客户。
服务成果	通过H5的宣传方式，让员工了解企业目的，在保险计划实施的一年中，员工对于企业这一福利的实施感到非常满意，通过企业行为让员工与企业的粘合度得以提升，同时扩大企业的社会影响力；

客户三：

所提供的服务类别	健康保险、弹性福利
客户公司性质	外商独资



客户公司行业	机械制造
客户当时的需求	<p>客户希望通过一站式福利管理供应商整合当前福利。客户在中国大陆拥有约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，且大部分为工厂的操作工人，对于福利沟通和福利平台便捷性要求高。</p> <p>客户希望通过一站式福利平台实现：（1）当前福利的整合 （2）弹性福利的设计与实施，满足员工不同的需求（3）福利的一站式管理，减轻运营和供应商管理工作量</p>
具体服务内容	<p>针对客户的以上需求，CXA提供了（1）保险经纪服务，帮助进行方案的市场对标、询报价和日常重大理赔案件的协助处理（2）体检第三方服务，提供方案设计与多个供应商管理服务（3）弹性福利咨询服务，帮助客户进行方案整合与设计，成本测算与实施方案设计（4）一站式福利平台，将客户线下福利操作搬至线上，让员工可以在CXA平台上进行所有福利相关操作。同时，与客户内部HRIS系统对接，实时获取员工信息，帮助更有效率地服务员工。</p> <p>（5）运营支持，为客户提供全年的运营和客服支持，帮助减轻客户工作量。</p>
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1. 作为保险经纪，在保险方案不变的情况下，从保费中为客户的弹性福利争取了每人额外的积分成本。 2. 实现与客户体检供应商的系统对接，帮助工厂员工更清晰便捷地预约体检 3. 服务客户上线了两年的弹性福利，有70%以上的员工均使用了福利账户进行保险和体检自选；30%的员工进行了个险方案的自选。 4. 实现一站式保险理赔体验

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	外商独资
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	<p>客户希望通过三年的规划，通过弹性福利和健康管理活动建立企业健康文化：</p> <p>第一年：先进行小范围弹性福利，实现保险可选方案自选。</p> <p>第二年：实施全年的健康管理计划，通过线上平台和线下活动，主题性沟通健康体检、洁牙福利、健步走活动、健康小贴士、健</p>



	<p>康讲座等。</p> <p>同时，进行针对全面弹性福利的咨询项目。基于福利现状、员工的真实需求确认弹性福利的实施方向和细节。</p> <p>第三年：实施全面弹性福利。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>针对客户的以上需求，CXA进行全面的配合和支持：</p> <p>第一年：针对现有保险方案设计保险自选方案，搭建福利平台</p> <p>第二年：丰富福利平台功能，实现一站式体验。</p> <p>同时，针对全面弹性福利咨询项目，首先树立企业项目背景和福利现状，然后对各个员工群体进行挑檐，细致分析员工需求点，再由此出发，设计具体的可实施的弹性福利方案。并帮助客户通过内部审批。</p> <p>第三年：根据确认的弹性福利方案，进行系统搭建和员工沟通和运营支持。</p>
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 员工纯自费自选情况下，达到较高的保险自选选择率 2. 在员工调研项目中，利用线上调研模式和激励措施覆盖全国员工群体，提高了员工调研参与率 3. 分析结果发现（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）员工对于弹性福利接受程度较高，对部分福利有较多的自选需求 4. 线上健步走活动有61%的员工参与，超过55%的参赛者都坚持了每天健步走打卡，累计行走步数足以绕地球3圈。 5. 在活动结束的调研中，90%以上员工对于活动平台感到满意，98%的员工对于沟通效果感到满意。

档案内容更新2020年11月