



上海美世保险经纪有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海美世保险经纪有限公司

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：健康保险、体检与健康管理、薪酬与福利咨询、弹性福利、员工福利管理

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）、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、房地产业

2、曾服务过的客户案例

客户一：

所提供的服务类别	弹性福利、薪酬与福利咨询
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>	<p>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； 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； 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。</p>
<p>服务成果</p>	<p>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。 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。</p>

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、弹性福利、员工福利管理</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>1. 客户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； 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，也是客户的一大挑战； 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； 4. 加强员工福利沟通，提高员工的福利感知度和满意度； 5. 打造雇主品牌，提升市场影响力和人才竞争力。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>1. 员工保险福利项目管理 -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 -市场询价，以保证价格、服务与承保条件的市场竞争力 -代表客户与保险公司进行价格谈判，服务沟通，并就续保工作为客户提供咨询建议和实施管理 -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</p>



	<p>情况，协助客户管控理赔风险，以保证福利方案的可持续性</p> <ul style="list-style-type: none"> -协助员工福利沟通，并提供沟通建议 -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 <p>2. 员工健康管理</p> <ul style="list-style-type: none"> -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>3. 增值服务</p> <ul style="list-style-type: none"> -市场信息分享、法规与政策更新 -沙龙活动分享 <p>4. 弹性福利商城</p> <ul style="list-style-type: none"> -协助客户开发商城产品和系统运营。
<p>服务成果</p>	<p>客户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、弹性福利、员工福利管理</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，客户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，客户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，客户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"> 1. 打造良好的雇主品牌，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 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



	<p>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</p>
<p>具体服务内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 保险 协助方案设计，市场对标，市场询价，供应商谈判。 2. 体检 协助方案设计，市场询价，员工沟通。 3. 弹性福利商城 协助客户开发商城产品和系统运营。 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 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，确保员工深入地理解弹性福利
<p>服务成果</p>	<ol style="list-style-type: none"> 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。 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。 3. 经过成功的员工宣讲沟通，最终分析结果显示2017年客户的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%。

档案内容更新2020年11月