



康数企业管理咨询（上海）有限公司

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：中国

中国总部地址：上海市长宁区天山路1717号 SOHO天山广场T2, 306室

网址：<http://www.cxagroup.cn/>

所属行业类别：健康保险、体检与健康管理和薪酬与福利咨询、弹性福利

在中国成立日期：2017

在中国雇员人数：114

业务详情

1、主要客户所在行业：IT信息技术，半导体及通讯，金融服务（如银行，保险，财富管理）、机械制造、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	弹性福利
客户公司性质	外商独资
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	<ol style="list-style-type: none"> 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400名员工，希望为员工提供差异化福利。 客户希望通过一站式福利平台实现： <ol style="list-style-type: none"> 当前福利的整合 弹性福利的设计与实施，满足员工不同的需求 福利的一站式管理，减轻运营和供应商管理工作量
具体服务内容	<p>针对客户的以上需求，CXA提供了：</p> <ol style="list-style-type: none"> 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。 体检第三方服务，提供方案设计与多个供应商管理服务。

	<p>(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。</p> <p>(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。</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. 连续4年为客户提供弹性福利、体检第三方及保险经纪服务(含高端及local); 2. 作为保险经纪, 在方案提升的情况下, 维持了企业成本不变; 3. 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; 4. 实现一站式保险理赔体验。

客户二:

所提供的服务类别	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> <ol style="list-style-type: none"> 1. 第一年: 先进行小范围弹性福利, 实现保险可选方案自选。 2. 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、健康讲座等。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。 3. 第三年: 实施全面弹性福利。
具体服务内容	<p>针对客户的以上需求, CXA进行全面的配合和支持:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 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 2. 第二年: 丰富福利平台功能, 实现一站式体验。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。 3. 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。
服务成果	<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: <ul style="list-style-type: none"> (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;

	<p>(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;</p> <p>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;</p> <p>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。</p>
--	---

客户三:

所提供的服务类别	健康保险
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	IT信息技术, 半导体及通讯
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 客户希望可以为高管员工提供符合市场的高端医疗保险,提供市场变化趋势分析,在合理范围内增长成本; 2. 提供高管一对一服务以及针对高管员工、普通员工体检数据设计适合全部群体的健康管理活动,健康管理活动实现线上系统化,可通过活动数据与保险、体检结合对员工健康有所指向性。
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 根据企业实际的情况,包括高管员工对保险的需求分析、员工在团体医疗中的使用情况、整体保障福利优劣势等为企业做了整体福利方案的调整和完善; 2. 同时根据理赔报告与体检报告进行数据对比、分析,为企业提供匹配度更高的健康管理建议,从诊前、诊中、诊后各个环节进行管理。
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1. 实现客户对保险方案的需求; 2. 整体方案优于行业中位值; 3. 员工及员工家属的保障逐步得到完善; 4. 不同需求的员工在讲座后更了解和明确自身的需要,在合理范围内控制企业成本的增长; 5. 在各类报告分析中让企业更了解自身企业的特点以及员工特点。

客户四:

所提供的服务类别	健康保险
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	机械制造、IT信息技术, 半导体及通讯
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 客户希望根据不同的职级提供不同的保障福利,工厂员工、办公室员工以及管理层员工; 2. HR希望可以通过弹性福利的模式,将不同类型的员工福利进行整合,同时可以让大家更自由的根据自身需求选择福利; 3. 在已有保障福利的基础上提供市场对比和分析,设计更适合

	客户员工且符合行业特点的商业补充保险，同时希望可以为企业控费。
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 首先我们做了大量的调研，整理并分析客户所在行业的整体福利水平，然后结合客户已有的保险方案以及客户连续3年的人员变化、赔付变化、员工报销习惯等等， 2. 最后，制作了保险方案的设计和调整，既让整体福利维持在市场中位值之上，又让赔付率较差的险种得到控制。
服务成果	在经过2年的方案实施，整体帮助企业在成本上进行了较好的控制，并且从连续几年的赔付情况来看，通过方案的调整对赔付率有一定作用，无论是医疗险赔付率还是综合赔付率，都有一定程度下降，使企业保单日趋健康。

档案内容更新2021年10月