



上海美世保险经纪有限公司

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46层

网址：www.zhisiyun.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

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
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	化工与石化
客户当时的需求	<p>作为一家全球领先的材料科学公司，客户自1994年进入中国市场以来，业务保持了持续的增长，同时对于优秀行业人才的需求，衍生出了HR团队需不断探索优化适合公司的薪酬福利解决方案。客户在中国各个事业部员工合计接近一万人，在员工福利领域需求：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 了解市场福利趋势，在设计公司的福利方案时，需要相关市场数据支持 2. 围绕全面健康理念，打造属于客户的福利体系及福利品牌 3. 优化员工福利沟通，提高员工的福利感知度和满意度 4. 提升福利成本可持续性

具体服务内容	<p>1. 保险及体检经纪服务 协助方案设计，市场对标，市场询价，供应商谈判，保单管理及落地服务，协助解决相关日常服务问题。</p> <p>2. 弹性福利相关服务 协助项目方案及规则设计，系统实施配置及运营，协助客户开发商城产品，员工热线，供应商管理及日常问题解决。</p> <p>3. EAP服务 推荐方案，供应商谈判及推荐，协助解决相关日常服务问题。</p> <p>4. 员工沟通 制定沟通策略，设计交付沟通材料，包括但不限于沟通邮件，微信软文，海报，员工沟通PPT、视频等</p>
服务成果	<p>美世协助客户结合市场数据及内部数据分析，每年调整优化福利方案，做到风险保障，员工体验，及成本可持续的平衡。</p> <p>美世2016年协助客户LGM事业部以全面健康为理念基础打造并落地了弹性福利品牌艾福利，通过方案设计的持续创新，优化数字化体验，及有效的员工沟通，持续提升员工福利体验。也在2020年获得了美世中国卓越健康雇主的奖项。</p> <p>客户对美世提供的健康福利的管理和服务非常满意，把服务范围从保险，弹性福利运营，拓展到了体检，EAP等项目。</p>

客户二：

所提供的服务类别	弹性福利
客户公司性质	合资
客户公司行业	文化、体育和娱乐业
客户当时的需求	<p>产品多样化：满足员工多样化的需求，由于员工年龄结构跨度比较大，家庭结构各不相同，所以对于保险福利，体检计划，以及养老的规划需求都不同，目前公司提供的统一方案没有办法解决不同类型员工的个性化需求；</p> <p>效率提升：以往日常的人员加减都是 HR 手工操作，效率比较低，希望可以实现数据的自动对接，减少手工操作，提升效率，减少错误</p> <p>安全行：公司内部对于供应商存在严格的数据安全政策要求做到“数据不落地，导出即加密”的严格标准</p> <ul style="list-style-type: none"> •
具体服务内容	<p>为客户做了市场福利对标，设计了符合市场以及行业的福利方案，进行市场招标，承保条件谈判，并最终选定供应商以及协助保险服务的落地；</p> <p>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，协助客户管控理赔风险，以保证福利方案的可持续性</p>

	<p>为员工体检做了方案设计，并安排了体检供应商招标与落地，以及日常的健康讲座</p> <p>弹性系统</p> <p>为客户进行弹性福利方案回顾、市场趋势分析，平台搭建设计及实施，员工偏好分析及方案再优化。</p> <p>员工沟通：制定了具体的沟通策略，设计了工作沟通材料，比如H5, 海报，易拉宝，沟通邮件，沟通 PPT 等材料</p> <ul style="list-style-type: none"> •
服务成果	<p>针对客户多样化需求，我们设计了不同的产品套餐，在保证核心计划成本不变的情况下，有效的满足了员工个性化，多样化的需求，员工可以通过自己支付成本的方式对既有的方案进行升级，以及给家庭其他成员购买福利；</p> <p>搭建了符合公司发展策略的弹性福利平台</p> <p>通过弹性系统的自动数据对接，有效的提升了工作效率，避免了人工错误。满足了公司对于数据安全的政策要求以及保密性原则。</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	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 作为生命科学行业的领导企业，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。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。 2. 客户从2013年起开始启用弹性福利，并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，而在整体福利预算没有较大增长空间的情况下，如何持续提升弹性福利平台对员工的吸引力，是客户重点关注的方向。 3. 重塑健康福利品牌，希望通过整体沟通策略，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。 4. 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。
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 员工保险福利项目管理 <ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 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

	<ul style="list-style-type: none"> ● 结合市场热度，提供有竞争力的保险产品，如客户专属百万医疗产品，宠物险等 <p>2. 员工健康管理</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 协助客户开展健康月活动，包括整体方案设计，沟通方案设计和印刷，物资采购及活动现场布置等工作。 <p>3. 员工福利沟通</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 帮助客户持续打造“小美说福利”这一福利沟通品牌，按照每月一期的频率，提供关于公司福利相关的介绍和解读，提升员工对于企业的幸福感。 ● 不断创新福利沟通方式，从传统的H5到互动视频，从现场宣讲到盲盒活动，持续提升弹性福利平台在员工中的关注度。
服务成果	<p>1. 员工保险福利项目管理</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 百万医疗产品在首年推出即受到员工的欢迎，16%的员工选择了该升级方案。 ● 通过合理的方案设计，以及对员工持续的风险教育，使得员工在风险类保障上的投入逐年提升，这同样帮助客户很好的控制了公司成本，近6年保费年均增长不足1%。 <p>2. 员工健康管理</p> <p>客户对于美世在健康月活动中提供的专业意见和认真负责的态度表示了极大的认可。</p> <p>3. 员工福利沟通</p> <p>通过持续创新的沟通手段，客户弹性福利平台的登陆率和注册率逐年提升，并持续高于市场平均值（2020年登陆率90%，注册率75%）。</p>

客户四：

所提供的服务类别	健康保险
客户公司性质	合资
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	<p>产品多样化：满足员工多样化的需求，由于员工年龄结构跨度比较大，家庭结构各不相同，所以对于保险福利，体检计划，以及养老的规划需求都不同，目前公司提供的统一方案没有办法解决不同类型员工的个性化需求；</p> <p>效率提升：以往日常的人员加减都是 HR 手工操作，效率比较低，希望可以实现数据的自动对接，减少手工操作，提升效率，减少错误</p> <p>安全行：公司内部对于供应商存在严格的数据安全政策要求做到“数据不落地，导出即加密”的严格标准</p>
具体服务内容	为客户做了市场福利对标，设计了符合市场以及行业的福利方案，进行市场招标，承保条件谈判，并最终选定供应商以及协助保险

	<p>服务的落地；</p> <p>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，协助客户管控理赔风险，以保证福利方案的可持续性</p> <p>为员工体检做了方案设计，并安排了体检供应商招标与落地，以及日常的健康讲座</p> <p>弹性福利系统：为客户进行弹性福利方案回顾、市场趋势分析，平台搭建设计及实施，员工偏好分析及方案再优化。</p> <p>员工沟通：制定了具体的沟通策略，设计了工作沟通材料，比如H5, 海报，易拉宝，沟通邮件，沟通 PPT 等材料</p>
服务成果	<p>针对客户多样化需求，我们设计了不同的产品套餐，在保证核心计划成本不变的情况下，有效的满足了员工个性化，多样化的需求，员工可以通过自己支付成本的方式对既有的方案进行升级，以及给家庭其他成员购买福利；</p> <p>搭建了符合公司发展策略的弹性福利平台</p> <p>通过弹性系统的自动数据对接，有效的提升了工作效率，避免了人工错误。满足了公司对于数据安全的政策要求以及保密性原则。</p>

档案内容更新2021年10月