



## 怡安翰威特咨询（上海）有限公司

企业中文名称：怡安翰威特咨询（上海）有限公司

企业英文名：Aon Hewitt Consulting (Shanghai) Co., Ltd.

企业常用简称：怡安翰威特 Aon Hewitt

所属国家：英国

中国总部地址：上海市黄浦区淮海中路381号中环广场36楼

网址：www.aon.com/china/

所属行业类别：健康福利，弹性福利，员工福利管理，员工激励，福利礼品，薪酬管理和外包，薪酬和福利咨询

在中国成立日期：1994年12月22日

在中国雇员人数：350 全球雇员人数（如适用）：66,000

### 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），汽车及零部件，金融服务（如银行，保险，财富管理等），房地产业

#### 2、曾服务过的客户案例

##### 客户案例一：

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	汽车及零部件
客户当时的需求	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 客户在中国有多个机构，分布在多个城市，但各机构的操作分散，没有协同效应</li> <li>● 福利成本逐年增加，缺乏有效地成本控制手段</li> <li>● 当时提供的福利的市场竞争力处于市场中位水平，缺乏特色</li> </ul> 当时提供的福利对核心人才缺乏竞争力和吸引力
具体服务内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 对当时各机构提供的福利进行梳理，根据其市场定位，整合各机构的福利，设计一套全员适用的弹性福利计划</li> <li>● 针对弹性福利计划中的福利科目，帮助客户选择供应商，并持续监管和反馈供应商的服务质量</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 搭建弹性福利系统，所有员工均可通过系统参与弹性福利选择，并可在系统中查阅福利信息，下载文档和提供意见反馈等</li> </ul> <p>在弹性福利注册沟通和注册过程中，针对工厂员工多的特点，运用多种沟通渠道和方式，如驻厂宣讲，班车视频、食堂发放折页等，鼓励员工参与，使得第一年的注册率高达90%</p>
服务成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 注重内外部品牌的一致性，将外部的“悦”转化成内部的“悦随心，悦随选”</li> <li>● 覆盖17,000员工，包括工厂员工，大多分布在二线城市，在管理员工期望、执行福利政策和引导员工习惯方面自上而下推进</li> <li>● 设计强调健康、风险和长期保障，不盲目扩充福利覆盖范围</li> <li>● 通过弹性福利积分矩阵，奖励长期服务的忠诚度</li> <li>● 运营5年间，在成本不变的原则下增加了多个新的福利科目             <ul style="list-style-type: none"> <li>● 通过理赔管理和健康管理等措施，使得保险理赔率逐年好转</li> </ul> </li> </ul>

## 客户案例二：

所提供的服务类别	健康福利，弹性福利，员工福利管理
客户公司性质	外资
客户公司行业	生命科学
客户当时的需求	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 客户合并了另外一家机构，两家机构使用不同的福利结构和计划设计，希望可以有效整合两家的福利计划</li> <li>● 福利成本逐年增加，缺乏有效地成本控制手段             <ul style="list-style-type: none"> <li>● 员工离职率居高不下，希望整合的福利计划可以起到有效的留用和吸引人才的作用</li> </ul> </li> </ul>
具体服务内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 2010年10月为客户设计并实施了灵活储蓄计划，从长期角度建立补充养老账户为员工退休生活提前打算，同时建立补充住房账户满足员工短期现金需求</li> <li>● 整合公司现有的财富累积计划、风险保障计划及健康体检计划等，为客户搭建一站式弹性福利系统，员工可通过系统参与弹性福利选择，最大化使用公司福利满足个人定制化需求。             <ul style="list-style-type: none"> <li>● 在弹性福利注册前、注册中和注册后，不同阶段运用有针对性的员工沟通方式，鼓励员工积极参与</li> </ul> </li> </ul>
服务成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 通过打造全面的弹性福利计划，在成本一定的前提下，提高了员工对福利的感知度和满意度，树立独特的企业雇主品牌；</li> <li>● 通过创新的沟通方式，有效覆盖全国5,000名员工，近百个城市，员工的参与度逐年提升，注册率稳居同行业前列。</li> </ul>

## 客户案例三：



所提供的服务类别	弹性福利
客户公司性质	民营
客户公司行业	互联网、IT、半导体
客户当时的需求	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 客户在中国不同地区有多个机构，但各机构的体检管理分散，没有达到成本规模效应</li> <li>● 不同分支机构之间的福利项目和福利水平有所差异</li> <li>● 福利项目的设置没有体现出层级的差异</li> <li>● 沟通渠道有限，有效沟通不足</li> <li>● 员工对福利的感知度较低，希望提升对福利的感知度和满意度</li> </ul>
具体服务内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 保险方案设计参考市场趋势进行优化</li> <li>● 员工层级整合：将人群统一划分为五个层级</li> <li>● 各层级福利整合：每个层级福利整合成为相同水平。                             <ul style="list-style-type: none"> <li>● 体检套餐整合：综合参考整体行业选择标准及临床医学建议、集团专家建议、及公司内部的体检项目流行度，将原来64种套餐优化为6种套餐。</li> <li>● 体检项目优化：删除不流行项目，增加必要及流行项目</li> <li>● 体检服务网络优化：引入知名连锁体检机构，服务网络遍布全国，以增强员工体验</li> <li>● 引入弹性福利机制，给予员工选择权，提升员工满意度</li> </ul> </li> <li>● 提供了微信端服务</li> </ul>
服务成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 帮助客户设计了专属弹性福利平台，第一期全集团上线人数50,000人</li> <li>● 保险项目通过市场化招投标帮助客户控制成本，提升服务品质</li> <li>● 实现了全集团的体检项目整合，实现了体检套餐整合，体检项目优化，增加了服务网络，同时总成本节约10%。</li> <li>● 增加微信端服务，提升了服务体验。</li> </ul>

档案内容更新于2016年11月