



## 美世咨询（中国）

### 企业详情

企业官方注册名称： 美世咨询（中国）

企业常用简称（英文）： Mercer

企业常用简称（中文）： 美世

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： 健康福利、弹性福利、员工福利管理、薪酬和福利咨询、人事管理战略咨询

在中国成立日期 1995年

在中国雇员人数： 400+

是否上市 是（威达信集团） 上市证券交易所 纽约、芝加哥和伦敦证券交易所

### 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）、汽车及零部件、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

#### 2、曾服务过的客户案例

#### 客户案例一：

所提供的服务类别	健康保险、健康体检、员工福利管理、福利礼品、弹性福利
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	<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"> <li>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</li> <li>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</li> </ol>



	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
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 保险 协助方案设计，市场对标，市场询价，供应商谈判。</li> <li>2. 体检 协助方案设计，市场询价，员工沟通。</li> <li>3. 商城 协助客户开发商城产品</li> <li>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</li> <li>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</li> </ol>
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>3. 经过成功的员工宣讲沟通，最终分析结果显示2017年客户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%。</li> </ol>

**客户案例二：**

所提供的服务类别	健康保险、员工福利管理
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"> <li>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；</li> <li>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；</li> <li>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</li> <li>4. 加强员工福利沟通，提高员工的福利感知度和满意度</li> <li>5. 打造雇主品牌，提升市场影响力和人才竞争力</li> </ol>
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 员工保险福利项目管理                     <ul style="list-style-type: none"> <li>- 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</li> <li>- 市场询价，以保证价格、服务与承保条件的市场竞争力</li> <li>- 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</li> <li>- 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</li> </ul> </li> </ol>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 协助员工福利沟通，并提供沟通建议</li> <li>- 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</li> <li>2. 员工健康管理             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 员工体检方案设计</li> <li>- 体检供应商招标与体检落地安排</li> <li>- 团体分析报告</li> <li>- 健康讲座</li> </ul> </li> <li>3. 增值服务             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 市场信息分享、法规与政策更新</li> <li>- 沙龙活动分享</li> </ul> </li> </ul>
<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>

### 客户案例三

<p>所提供的服务类别</p>	<p>健康保险、薪酬与福利咨询、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>IT信息技术，半导体及通讯</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>1) 在2012年度保单临近续保前，客户提出希望能够避免由于保单理赔情况不理想而导致的巨大成本上涨压力。同时，在后续保单年度中，也希望能够长期维持成本的总体稳定。 2) 面对频发的员工福利滥用案件，客户希望能够采取有系统的且有效的应对措施，减少并最终杜绝此类案件的发生。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>1) 从多维度深度分析客户的保单数据，找到导致保单理赔情况不理想的根本原因，并根据分析结果提出美世的专业建议，建议内容包括方案设计，保单风险管理，供应山管理，员工沟通等多个方面。 2) 针对员工福利滥用现象，经多方协调后，帮助客户制定出详细的管控流程，从疑似案件的发现，到疑似案件的调查过程，再到案件确认后相应的处理措施，均确定了具体细则。</p>
<p>服务成果</p>	<p>1) 自2011年至2015年，年度医疗险理赔率由187%下降至80%。同时，在此期间，客户的总体成本每年的涨幅均控制在个位数百分比。 2) 员工福利滥用管控流程自2014年度制定后实施至今，已经成功发现并处理了多起案件，并在公司内部起到了有效的警示作用。截至目前，已经很少发现类似的案件发生。</p>

档案内容更新于2017年11月