



中国薪酬与福利 供应商档案

安顾方胜保险经纪有限公司

企业详情

企业官方注册名称: 安顾方胜保险经纪有限公司

企业常用简称(英文): ERGO-FESCO

企业常用简称(中文): 安顾方胜保险经纪

所属国家: 中国

中国总部地址: 北京市朝阳区建国门外大街甲6号1幢D座二十一层01单元

网址: <https://www.ergo-fesco.cn>

所属行业类别: 健康保险、薪酬与福利咨询、弹性福利

在中国成立日期: 2020年7月 (2023年11月监管批复牌照)

在中国雇员人数: 25

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、金融服务(如银行, 保险, 财富管理等)、专业性服务(如法律, 公关, 教育等)

2、曾服务过的客户案例

客户案例一:

所提供的服务类别	健康保险
客户公司性质	民营
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	<p>某大型互联网企业, 员工人数2万人, 分布在全国40多个城市, 非常重视员工福利保障, 但历年来赔付一直不理想, 面临成本压力大、方案设计复杂、员工体验差、保险置换风险大这4大挑战。因此每年更换保险供应商带来的成本压力和人力资源负担成为其痛点。</p> <p>客户希望在不降低员工保险保障和健康管理服务体验的同时, 又能满足对内保险预算需求。此外, 员工健康管理的全面性和及时性也是关注重点, 传统的服务模式难以满足其高标准要求。</p>



具体服务内容	<p>安顾方胜为其提供“保险经纪+TPA+健管服务”的一站式解决方案模式，引入TPA供应商成功将客户2025年度商保成本降低30%。同时上万名承保员工（含家属）通过安顾方胜独家研发的自选平台进行保险方案自选，显著提升了员工及其家属的保障体验。</p> <p>此外，安顾方胜的健康管理供应商协助客户在其职场配备了价值数十万元职场的医务室，包括全职医生和护士，提供线上问诊、心理咨询及全年健康活动，全面满足员工健康需求。安顾方胜的综合服务模式，显著提升了企业员工的满意度，人力资源部和采购部门的工作压力显著减轻，员工留存率也有所提高。</p>
服务成果	<ol style="list-style-type: none">1、应用TPA模式降低成本30%，提供理赔及家属自选，安顾提供咨询服务，后期与保险公司置换无强关联，长期有效解决企业成本压力。2、提供家属自选平台，吸引上千名家属参与，增强员工归属感。3、提供长期稳定的服务界面，员工体验好。4、协助客户设立高价值职场医务室，配备专业医护团队，提升员工健康保障。5、实施线上&线下健管模式，包括健康活动和心理咨询，提高员工满意度与留存率。

客户案例二：

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	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	某跨国外资金融企业，在中国市场为数百名员工提供高端医疗保险福利，但长期面临预算压力大、员工满意度低的痛点。客户希望能够满足定制化的服务。尽管与市场头部供应商合作十余年，员工对福利的体验和覆盖范围仍不满意，HR部门也面临续保压力大、沟通成本高等问题。
具体服务内容	<p>安顾方胜作为客户唯一授权服务的商业保险经纪公司，通过深入分析企业预算和员工需求，帮助客户优化了预算分配，在保持福利水平不变的情况下，利用保险经纪公司优势进行多家保险方案询价和组合，为数百名员工提供定制化高端医疗解决方案，有效降低了年度保险预算。</p> <p>为满足客户的健康管理服务需求，安顾方胜为其引入了健康管理、专家预约、健康咨询和体检套餐等增值服务。合作以来，员工及其家属对高端医疗福利的满意度显著提升，HR部门续保压力大幅降低。</p> <p>与此同时，为客户定期举办企业使用情况复盘会，帮助客户及时了解保险使用情况，有效管控潜在风险。安顾方胜的服务不仅为客户</p>

	实现了降本增效的目标，还显著提升了员工满意度和归属感，员工留存率得到改善。
服务成果	<p>1、发挥经纪公司优势，为数百名员工提供定制化解决方案，优化预算分配，为客户节约15%成本。</p> <p>2、关注员工个性化健康服务，引入健康管理、专家预约、健康咨询和体检套餐等增值服务，提升员工满意度。</p> <p>3、定期为客户举办复盘会，帮助HR部门降低续保压力，提高工作效率。</p>

客户案例三：

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	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	<p>某高新技术企业，原隶属于某10万人规模的大型科技制造企业，因集团战略调整，需完全独立并预期在未来上市。基于此背景，全部员工福利项目也需独立于集团运营。</p> <p>公司过往赔付率不佳，且失去了基于集团规模的议价能力，同时存在集团使用的为一线梯队供应商，服务水平较高，更换供应商可能造成服务质量下降的顾虑。员工体验层面，传统的定制福利已不能满足员工不同的福利偏好，个性化福利需求愈加明显。客户希望通过创新福利模式提升员工体验，同时增强员工与企业的黏度，但缺乏有效的解决方案和落地能力。</p>
具体服务内容	<p>降本增效层面，客户在多个城市设有分支机构，安顾方胜在询价过程中，充分协同保司总分关系，获得更优报价。通过向多家保司询价，最终某央资省级保司中标，并通过专业TPA提供服务，在保费成本仅上涨0.5%的背景下，方案及服务水平顺利延续，承保条件中重疾FCL得到提升。</p> <p>员工个性化体验层面，安顾方胜根据企业需求，提供定制化配置的弹性福利平台，通过积分系统实现基础保障+自选补充相结合，满足员工多样化需求。平台上线后，员工通过积分系统定制本人及家庭福利，60%以上的员工通过工资扣缴自选福利，员工满意度较上年度得到大幅提升。</p> <p>此弹性福利平台还融入了体检套餐、专家预约等健康增值服务，并通过环保理念、公益活动等健康活动增强员工与企业的黏度。安顾方胜的服务帮助客户降低福利成本的同时，显著提升了员工满意度和留存率，增强了客户的社会责任感。</p>
服务成果	<p>1、为企业几千名员工搭建弹性福利平台，超92%员工参与福利定制，解决传统福利模式痛点。</p> <p>2、独家研发的积分系统，结合体检套餐、专家预约等增值服务，</p>



	<p>帮助客户降低福利成本浪费。</p> <p>3、根据客户需求定制设计健康活动，增强员工参与感与归属感。</p> <p>4、帮助客户提升员工满意度近50%，超60%员工自选额外福利，显著提高员工留存率。</p> <p>5、员工对福利满意度较上年度提升48%</p>
--	---

客户案例四：

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	IT信息技术, 半导体及通讯
客户当时的需求	<p>作为头部互联网科技大厂，一方面，高强度的工作压力和快节奏的工作模式使得员工的身心健康面临巨大挑战。长时间的久坐、加班熬夜以及高负荷的工作任务，容易引发心脑血管疾病、糖尿病等慢性疾病，同时也会导致员工心理压力增大，出现焦虑、抑郁等心理问题。另一方面，互联网行业的快速变化和激烈竞争也给企业带来了不稳定因素，员工可能面临职业发展的不确定性和工作安全感的缺失。</p> <p>客户在拥有团体员工保险保障的基础上，需要多样化标杆化员工服务项目，如提升员工留存和积极性的福利类活动，健康管理项目等，通过检测报告给出专业健康管理意见，降低员工因健康问题带来的潜在风险，提高企业运营稳定性以及在行业内的品牌形象和竞争力。</p>
具体服务内容	<p>安顾方胜通过B2B2C职场营销模式，深入企业职场，不仅让企业员工无需花费额外的时间和精力去寻找保险服务，在企业职场就能享受到专业保险经纪公司提供的保险咨询、保险方案定制等服务，同时还能根据员工的需求和特点，将福利类健康管理解决方案带到企业职场，为客户精心打造了一系列员工健康福利类活动及健康管理项目。</p> <p>在这个过程中，安顾方胜充分发挥自身“健康管理”服务优势，积极联合优质的健康管理供应商，深入企业职场，为员工量身定制个性化的健康管理服务项目，快捷了解其员工健康状况，为员工带来全面而贴心的健康服务。通过专业的检测手段，帮助员工提前预知心脑血管、糖尿病等潜在身体风险。检测完成后，依据详细的检测报告，由专业团队为员工提供极具针对性的健康管理及疾病预防指导意见，并延伸到保险领域进行商业保险的配置咨询。</p> <p>①多方合作：保险经纪公司安顾方胜联合健康管理供应商，共同为互联网大厂提供员工健康福利及管理项目。</p> <p>②B2B2C职场服务：深入企业职场，与健康管理供应商一同为客户开展个性化保险保障及健康管理服务，包括保险保障咨询、身体风</p>



	<p>险检测、提供指导意见、阶段性特色服务等。</p> <p>③综合服务：涵盖疾病预防、健康管理、特色活动等多方面内容，打造全面的员工健康服务体系。</p>
服务成果	<p>B2B2C活动共吸引了近万人次参加，其中近千人从中直接获益。</p> <p>1、对企业的价值</p> <ul style="list-style-type: none">· 降本增效，提高能效：安顾方胜保险经纪与健康管理供应商在企业职场提供服务，使员工无需在工作时间外花费精力处理保险事务，极大地提高了工作效率，保证企业的正常运营。同时提供的保险服务帮助企业转移和分散员工可能面临的各种风险，如意外伤害、重大疾病等，降低企业的经济负担。而健康管理服务则可以降低员工的健康风险，减少企业因员工健康问题而产生的医疗费用支出。而且，这种模式为员工提供了更多的保险选择和更优惠的价格，增强了员工的保障水平。· 风险降低：提前预知并预防员工健康风险，降低因员工健康问题导致的企业运营风险，减少潜在经济损失。· 提升人才留存率：安顾方胜的B2B2C模式极大地提升了员工福利。通过引入专业保险经纪公司提供的保险及健康管理服务，企业为员工打造了更丰富、更具吸引力的福利体系，有助于增强员工对企业的忠诚度，提高员工留存率，从而减少因员工流失带来的高昂招聘和培训成本。 <p>2、对员工的价值</p> <ul style="list-style-type: none">· 获得专业保险保障：员工在企业职场就能轻松享受到专业保险经纪公司的服务，无需额外寻找，节省了时间和精力。保险经纪公司还能根据员工的具体需求和特点，量身定制个性化的保险方案，提高保险服务的针对性和有效性。· 健康风险预知：健康管理供应商为客户近千名员工提前检测出心脑血管、糖尿病等潜在身体风险，帮助员工及时采取预防措施。· 提高工作积极性：特色健康福利活动及管理项目可激发员工工作积极性，专业人员提供的保险知识和健康管理方面的指导，帮助员工更好地理解保险产品和服务，做出科学决策，同时获得关于疾病预防、健康管理等方面的建议，提升自身健康意识、健康水平生活质量的工作效率。· 对企业的信任度：企业通过安顾方胜及其合作健康管理供应商提供的特色服务，增强员工对企业福利的认知和满意度，提升企业在员工心中的信任度。

档案内容更新2025年10月