

# 2023

# Insurance Technology

Insights  
Report



北京鑫科金融发展研究院  
Beijing Think Financial Development Institute

2023保险科技洞察报告

指导单位



主办单位



协助单位



学术支持



特别鸣谢



# ABOUT Organizing people 编委会名单

顾问专家：

何小锋  
北京PE协会  
会长

贺竹君  
中国保险资产管理业协会  
副会长

王波  
中国财富出版社  
社长

张世强  
北京鑫科金融发展  
研究院院长

William Ding  
SolarWind Capital  
& Risk Advisors,  
LLC CEO

宋子洲  
君康人寿独立董事

陈洪辉  
北京建工新型建材  
科技股份有限公司  
总会计师&董秘

王鹏  
北京社科院副研究员  
数据资产化研究院执行院  
长

甘玉涛  
北京鑫科金融发展研究院  
执行院长  
北京保险科技联盟秘书长

项目负责人：

甘玉涛

项目成员：

崔菲婷 崔文秀 罗小果 乔慧 褚相赫 王兰馨 余玥

美术编辑：

褚相赫 常宇

# CONTENTS

## I. 取势

保险行业新态势	1-26
(一) 全球保险科技迈入新时代	3
(二) 中国市场呈现出科技赋能良性增长新态势	15

## II. 优术

保险科技生态透视	27-60
(一) 影响全球保险科技发展的变量	29
(二) 当前制约中国保险科技发展的因素	35
(三) 保险科技深耕行业全价值链	39

## III. 破阵

保险科技行业洞察	61-118
(一) 保险科技结合产业侧升级拓宽服务边界	63
(二) 数智技术规模化应用加速行业进化	93
01. 数据智能	95
02. 隐私计算	97
03. 生成式人工智能	99
04. 自动化技术	103
05. 云计算/云原生	107
(三) 新技术与保险行业渐变融合形成“新物种”	109
01. 量子计算	111
02. 基因技术	113
03. 元宇宙	115

## IV. 明鉴

保险科技行业展望	119-146
(一) 六大演进	121
(二) 五大趋势	135
01. 构建开放保险平台，共创生态圈	137
02. 元宇宙、web3.0引领数字化创新	139
03. 内容营销科技赋能全行业	141
04. 数字时代网络风险常伴，隐私科技加速发展	143
05. 新技术助力保险科技出海	145

# WITH WIND IN ITS SAILS

## 取势

“保险”与“科技”在当今的数智时代将以更加广义、更加外延、更加融合的方式交融存在。从“保险+”的角度，从业务线上化到技术赋能主业，此时的保险科技解决的是效率的问题；从科技服务保险到依托某一特定“场景”或“生态”，这是衍生的概念，彼时的保险科技更像是一种解决问题的方式，而非就“保险”而论“保险”，也可以说是“大保险科技”的概念。

2022年受经济下行周期与新冠肺炎叠加影响，全球宏观环境低迷导致保险市场萎缩，直接影响保险科技发展。整体市场遇冷对于严重依靠风险投资或直接投资的保险科技领域考验的是每一个参与者的耐心与智慧。难能可贵（令人欣慰）的是各国监管侧针对市场行业纷纷伸出橄榄枝，强调数字化时代的保险业科技赋能与技术转型。同时资本市场的底层逻辑亦发生改变，资本的关注角度从“追逐技术”回归到“聚焦落地”，即现今更加强调保险科技的价值本身。

沧海横流，方显英雄本色。保险科技上下半场的切换，变的是内外部环境，而不变的应是回到“源起”，即从不该忘记因何而出发！

## 一、 全球保险科技 迈入新时代

天下大势，浩浩汤汤。科技赋能是保险新时代的历史选择，伴随着人类步入数智化时代，保险行业的深度转型紧紧伴随着技术演进而大步向前。保险科技在金融科技领域作为绝对主力军团，一直担任重要角色，更是因为其多场景、重创新等独特行业属性，深受投资机构热追。

2022年全年全球保险科技融资总额已超过2020年，这在外部环境骤变的当下已是尤为难得。根据埃森哲 Accenture调研全球66%的保险行业高管反馈，保险公司业务正在加速向电子化转型；80%的保险行业高管认为，保险公司的商业策略与科技发展变得越来越密不可分，处于同等重要的级别。

在更加广袤的天地需求突破，保险科技依然大有可为！

# 1. 全球保险科技发展 呈现专业化与方向性趋势

—— 得益于各地区（香港）政府监管机构的重视与引导

## 英国

基于数百年行业积累，英国最早推出了监管沙箱制度，英国地区的保险科技逐渐呈现出多元化发展的趋势，监管沙箱在一定的空间内允许金融创新，通过变更监管权限，摆脱监管在市场活跃创新过程中的被动地位。不同的企业致力于不同技术方向和管理模式的研发，使得各企业的产品风格和运营技术都各具特色，呈现出合作大于竞争的行业态势。

表1: 英国保险科技相关政策汇总

发布日期	发布机构	政策文件	相关内容
2022/4/10	审慎监管局 (PRA)	《PRA2022/23业务计划》	由于通货膨胀水平高于近年平均值，监管机构将重点关注通过通胀对保险公司的影响。同时，将密切监测信贷风险以及公司遭受信用评级下调和违约的风险敞口。
2022/3/28	金融行为监管局 (FCA)	《监管沙箱指南》	对监管沙箱的相关情况进行说明，包括监管沙箱的概念、企业的申请与途径、监管沙箱的预申请、测试、退出等常见问题。
2022/3/27	金融行为监管局 (FCA)	《Innovation services (创新服务)》	通过为创新型企业提供一系列面向市场的工具和服务，促进金融服务的创新。Innovation Pathways提供专门的FCA案例经理，帮助公司了解其监管制度。当公司申请授权时，他们可以通过指定监督联系人的形式更快地分配案件官员和授权后支持。
2022/3/10	英国保险行业协会	推出《INSURTECH走廊》	作为更广泛的美英金融创新伙伴关系 (FIP) 的一部分，英国保险行业协会和康涅狄格州签署协议，推出新的INSURTECH走廊。走廊通过消除英国和康涅狄格州的保险公司在进入和扩张各自市场时面临的障碍。
2022/1/12	英国保险行业协会	推出在线平台: RUMPUS	Rumpus平台旨在成为英国Insurtech一站式商店，其中也包括其他行业新闻和专业知识。

来源:北京鑫科金融发展研究院根据公开资料整理绘制

## 新加坡

新加坡政府为了促进金融科技创新，不断制定政策扶持金融科技企业发展，专注于全球智能科技中心和智能金融服务中心建设。新加坡金融管理局 (MAS) 还启动了绿色金融科技、Ubin 项目、API Exchange、SGFinDex和监管沙盒等各种项目，以鼓励实验性创新发展。

表3: 新加坡保险科技相关政策汇总

发布日期	发布机构	政策文件	相关内容
2022/9/30	金融管理局MAS	持牌保险公司的企业风险管理 (ERM) 要求和指南	该指南规定了保险公司确定和管理关键风险之间相互依存关系的机构风险管理要求和准则，以及如何将这些风险转化为与战略和基本建设规划事项相关的管理行动。
2022/9/30	金融管理局MAS	《第125号通知: 保险公司的投资》	该通知适用于所有持牌保险公司。同时规定了监督保险公司投资活动的要求和原则，包括其保险基金和股东基金的投资。
2022/6/10	保险文化和行为指导委员会 (ICCS)	最佳实践报告	ICCS发布的最佳实践报告将向所有持牌保险公司、持牌财务顾问、注册保险经纪人通知。鼓励所有保险公司和保险中介机构研究这些文件，并酌情采纳最佳做法和建议。
2021/1/5	金融管理局MAS	《保险 (一般规定) 条例》	该条例规定了适用于保险公司的一般规定，如年费、人寿保险以及事故和健康保险。

来源:北京鑫科金融发展研究院根据公开资料整理绘制

## 美国

美国创新意识对于保险科技发展影响较大，政府额外组建了技术工作组对市场的最新行业以及发展风向及时进行数据获取、分析。其财政部联邦保险办公室对于各下属州进行管理，要求其对客户强调数据安全对于个人权益的重要性。但美国对金融科技业务的具体监管模式尚未形成共识，各主要监管机构间存在权责边界模糊问题，联邦和州之间的监管权存在冲突，联邦层面主导的新型牌照难以绕开州监管机构得到顺利推行。在这样的双层监管模式下，不仅无法实现对现行监管模式的简化，还阻碍了信息在各监管机构间传达。

表2: 美国保险科技相关政策汇总

发布日期	发布机构	政策文件	相关内容
2022/10/27	联邦保险局 (FIO)	Agency Information Collection Activities; Federal Insurance Office Climate-Related Financial Risk Data Collection	美国财政部联邦保险办公室 (FIO) 在2021年5月20日《与气候相关的金融风险行政命令》发布后，发布了本信息请求，以征求公众对FIO未来与保险行业和气候相关金融风险相关的工作的意见。
2022/7/21	全国保险专员协会 (NAIC)	INSURANCE INDUSTRY SNAPSHOTS AND ANALYSIS REPORTS	NAIC金融监管服务部编制“保险行业快照”和“保险行业分析报告”，以帮助消费者更好地了解保险行业的发展趋势。这些报告涵盖财产险、产寿险、人寿险、和健康险行业。
2022/6/10	保险政策咨询委员会 (IPAC)	Presentation on the Insurance Policy Advisory Committee (IPAC) Report on the Potential Impact of the ICS on the U.S. Life Insurance Industry, Policyholders and Markets	报告的目的是评估IAIS(International Association of Insurance Supervisors)的ICS (Insurance Capital Standard) 对美国保险公司、投保人和市场的潜在影响，重点是长期人寿保险和退休产品。
2022/3/1	全国保险专员协会 (NAIC)	《2021年美国市场份额数据》	全国保险专员协会 (NAIC) 发布了有关人保公司和财产/意外伤害保险公司的数据。这些报告提供了市场份额信息，并确定了几个关键业务领域的领先保险承销商。

来源:北京鑫科金融发展研究院根据公开资料整理绘制

## 中国香港

香港的金融科技一直在加速发展，作为世界上最自由的经济体之一，香港是全球公认的、最适合国际银行和保险公司设立总部的地方之一，也是全球最重要的金融和保险中心之一。香港保监局陆续推出“沙盒监管”、“快速通道”等试点项目加快对保险公司的授权，最终促进香港保险科技的发展。另外香港还设立了“未来工作组 (FTF)”。FTF下面有三个工作组，“拥抱香港金融科技”是其中之一，其任务是推动保险科技在保险行业的应用。

表4: 香港保险科技相关政策汇总

发布日期	发布机构	政策文件	相关内容
2022/10/31	香港金融管理局	“绿色和可持续金融培训先导计划”	香港财政司司长于2022-23年度《财政预算案》中公布计划。因应低碳和可持续发展的新趋势，政府已预留两亿元推出为期三年的先导计划，向接受可持续金融培训及获取相关资历的人士提供资助，为提升业界技能共同努力。计划由绿色和可持续金融中心负责管理，该中心为督导小组辖下的公私合作平台。
2022/10/25	香港金融管理局	“商业数据通”	商业数据通作为一项以数据拥有者授权为本的数据基建，旨在便利金融机构从公私营数据提供方提取企业（尤其是中小型企业）的商业数据，促进数据共享。
2022/10/19	香港交易所	《有关特专科技公司新上市规则的咨询文件》	联交所建议设立新渠道，让特专科技公司可于香港交易所上市，新规则将适用于五大特专科技行业的公司：新一代信息技术；先进硬件；先进材料；新能源及节能环保；及新食品及农业技术，联交所征询市场意见，为期两个月。
2022/9/30	保险业监管局	《2021年香港保险业务统计数字》	保险业监管局 (保监局) 根据获授权保险公司提交的经审计报表及精算数据，公布2021年香港保险业务统计数字，包括一般业务和长期业务。

来源:北京鑫科金融发展研究院根据公开资料整理绘制

## 2. 全球保险科技产业发展趋势

技术进步助推全球保险科技发展，新的商业模式，各类新颖的需求，或长时间无法得到解决的痛点成为全球特别是海外保险科技公司创新的立足点，但是不同的国家和地区受制于当地监管环境与行业特点，所表现出的投资倾向略有不同。

### 2022年10大保险科技独角兽

#### 01. Coalition

估值：50亿美元



Coalition 成立于 2017 年，将全面的保险覆盖范围与预防性网络安全工具、数字取证访问和事件响应相结合，以帮助企业识别、减轻和防范所有类型的数字风险。这家保险科技独角兽拥有 500 名员工，为全球 160,000 多名客户提供服务。

#### 02. Wefox

估值：45亿美元



这家总部位于柏林的保险科技公司自 2015 年由 Julian Teicke 创立以来不断发展壮大。该公司最初名为 FinanceFox，经过两年的经营后更名。2019 年，这家保险科技独角兽完成了价值 1.25 亿美元的 B 轮融资，然后在 2021 年又获得了 6.5 亿美元。今年早些时候，Wefox 实现了达到 200 万客户的里程碑，并在 D 轮融资中筹集了 4 亿美元，导致其近期估值过高。

#### 03. Next Insurance

估值：40亿美元



Next Insurance 是一家美国保险科技公司，为中小型企业 (SME) 提供保险。Next 由以色列企业家 Nissim Tapiro、Guy Goldstein 和 Alon Huri 于 2015 年创建，提供从专业责任到工具和设备保险的一切服务。该公司在与 Amazon for Business 合作并通过亚马逊平台为供应商的零售活动提供保障后，于 2021 年成为头条新闻。它目前拥有约 200,000 名客户和 700 多名员工。

#### 04. Digit Insurance

估值：35亿美元



印度保险科技数字保险由前毕马威高管 Kamesh Goyal 于 2017 年创立。其惊人的增长使其在短短五年内积累了 35 亿美元的估值，在 2022 年筹集了超过 1 亿美元，使其总筹资额超过 5.85 亿美元。据报道，它现在正计划进行首次公开募股，以筹集约 4.4 亿美元的新资本。Digit 为越来越多以前未投保的印度客户提供汽车、旅行和健康保险。

## 05. Ethos

估值：27亿美元

ETHOS

Ethos是一家总部位于加州的保险科技公司，提供人寿保险。这家独角兽公司在2021年5月的D轮融资中筹集了2亿美元，随后在当夏季晚些时候进行了1亿美元的扩投。它使 Ethos 的最新估值达到了可观的 27 亿美元。

## 06. Alan

估值：26.9亿美元



这家法国健康保险公司于 2016 年推出了其数字健康保险平台，以解决该国医疗保健系统效率低下的问题。尽管法国比大多数欧洲国家更致力于公共医疗保健，但Alan 表示，等待时间仍然很长，行政程序复杂，而且在获得医疗服务方面存在很大的不平等。

## 07. Newfront

估值：22亿美元



Newfront Insurance 成立于 2017 年，总部位于加利福尼亚州，使用专有技术销售和服务商业保险和员工福利，收入来自传统经纪佣金。该公司由 Opendoor.com 的 34 岁老将 Spike Lipkin 创立。Lipkin 被誉为 Opendoor.com 估值达到 30 亿美元的推动力。

## 08. ManyPets

估值：20亿美元

ManyPets

ManyPets 是一家总部位于英国的宠物保险提供商，前身为 Buy by Many。该公司于 2012 年推出了第一款宠物保险产品，号称是英国第一家提供在线免表格理赔和加快支付速度的数字平台的宠物保险公司。在2017年进行了750万英镑的A轮融资后，它已经从 CommerzVentures、EQT 和 FTV Capital 等支持者那里筹集了近 5 亿美元。其最新估值需要追溯到2021年6月，超过20亿美元。

## 09. Lemonade

估值：16.5亿美元

Lemonade

Lemonade 是一家以提供低成本租房者和房主保险而闻名的美国保险科技公司。它由 Daniel Schreiber 和 Shai Wininger 创立，在 2016 年推出后的前六个月内获得了超过 14,000 名客户。尽管 Schreiber和Wininger在Lemonade之前都没有任何保险经验，但这并不影响他们在内部用保险科技创造佳作。自六年前的A轮融资以来，Lemonade 已经筹集了近 5 亿美元，如今拥有 1,000 名员工。

## 10. Collective Health

估值：15亿美元



Collective Health 是一家保险科技初创公司，支持企业简化员工医疗保健计划。它由 Ali Diab 于 2013 年创立，他发现传统的健康保险公司复杂、缓慢且难以驾驭。在前三轮融资中筹集了近 1.2 亿美元后，该公司在 2018 年的 D 轮融资中获得了 1.1 亿美元，在 2019 年在 E 轮融资中获得了 2.1 亿美元。去年，它完成了 2.8 亿美元的 F 轮融资。估值为 15 亿美元。

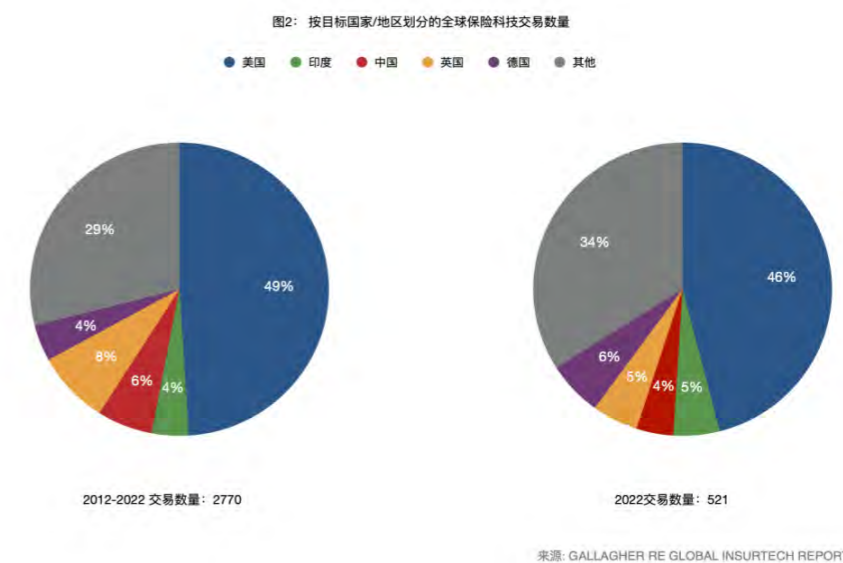
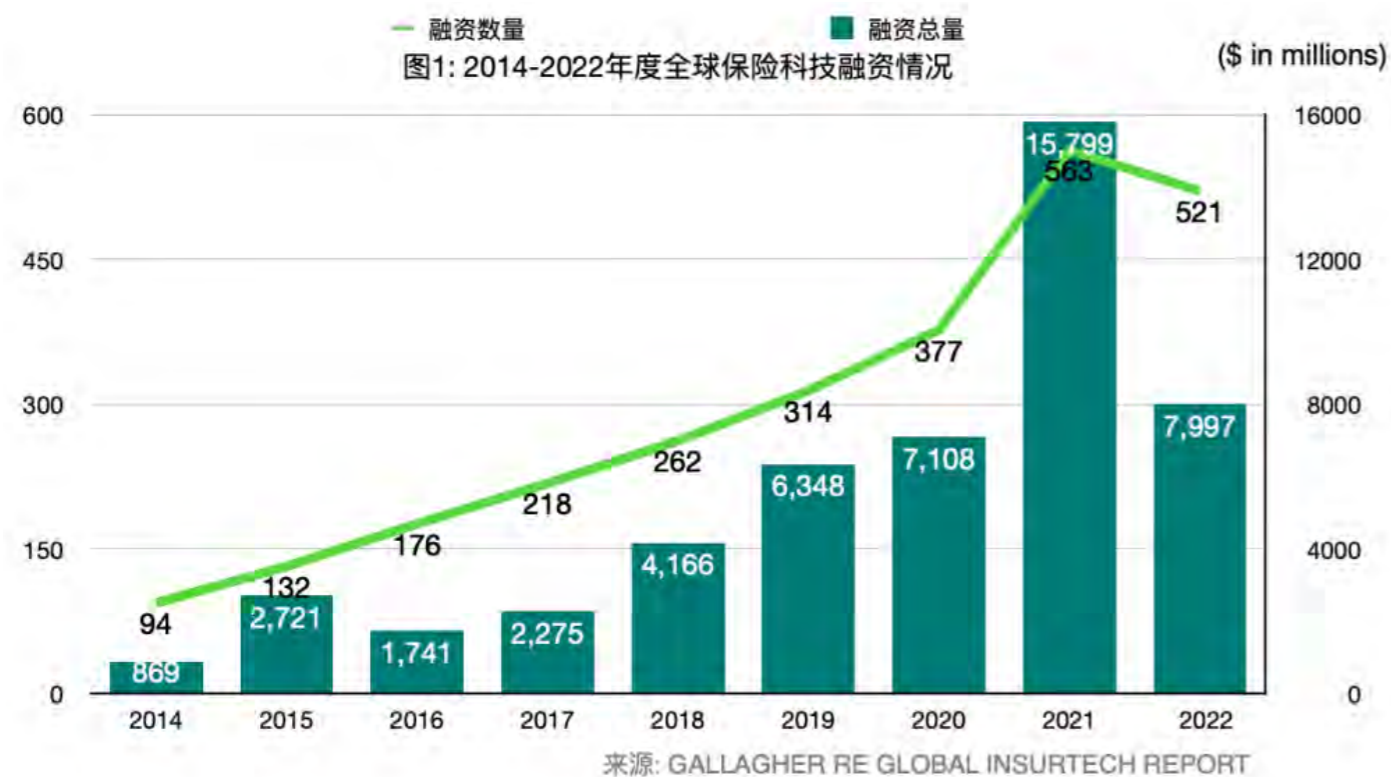
来源: digital insurance,北京鑫科金融发展研究院译制。



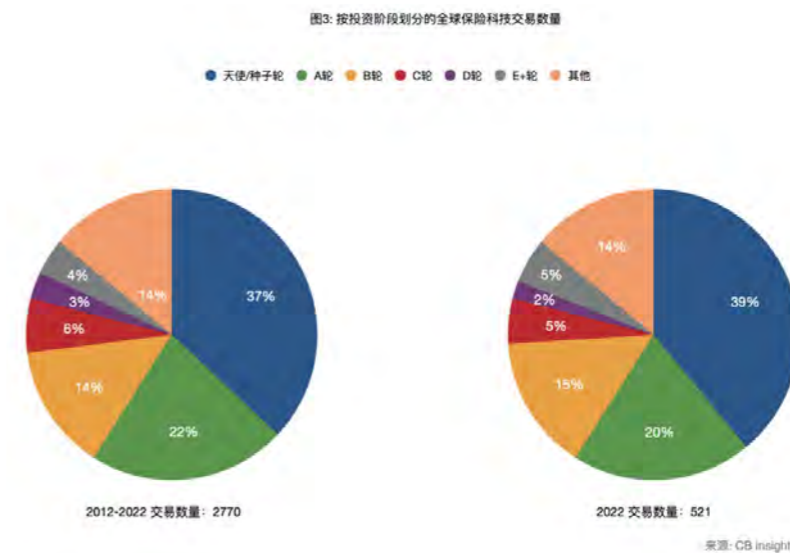
# 3. 全球保险科技投资情况概览

全球保险科技融资总额在经历过2020年的71亿美金的高峰后，与2021年更是到达史无前例的158亿美金，独宠有佳2022年，保险科技总融资额已接近80亿美金。市场整体融资数量呈现逐年上升趋势，市场依然火热。

2021-2022年全球保险科技投资总交易量2770件，主要集中在美国、英国、中国和印度以及东南亚等地，其中美国占据半数市场规模。



投资主要集中在天使/种子轮与A轮。此外，其他阶段如风投、众筹、PE等也占据了不小的数量。



在（再）保险公司的私人科技投资领域，2022年全年共保险科技总交易量105起，美国占据（再）保险公司的私人科技投资领域的一半。2022年（再）保险公司的私人科技投资领域势头正盛，基本与2021年总交易数量总体持平。

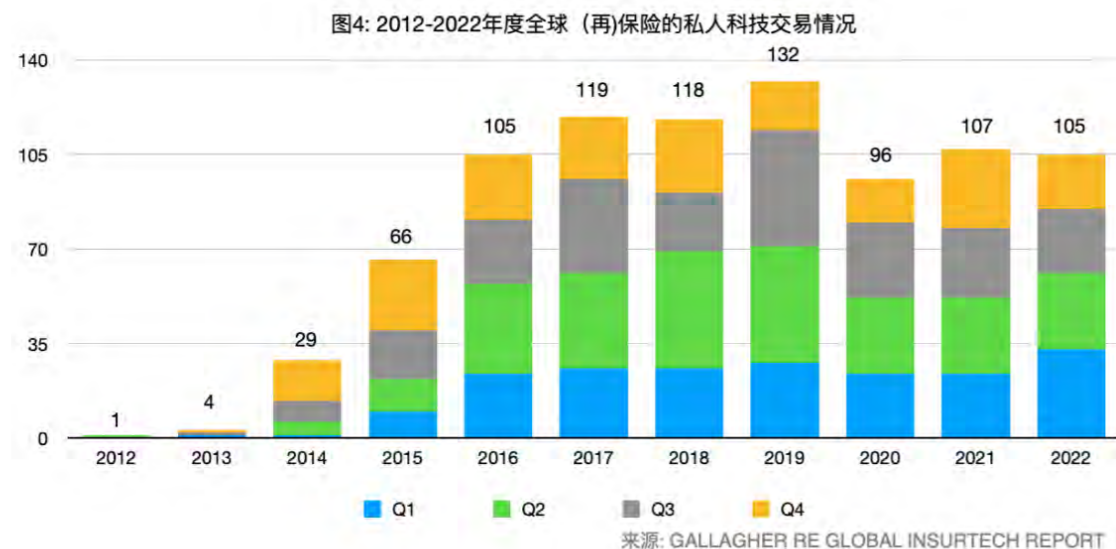


图5: 按目标国家/地区划分的（再）保险的私人科技交易数量

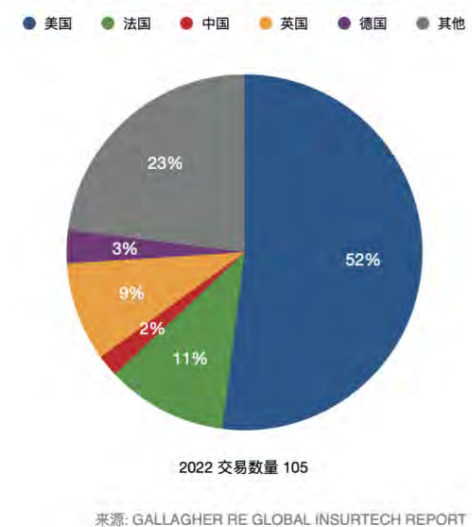
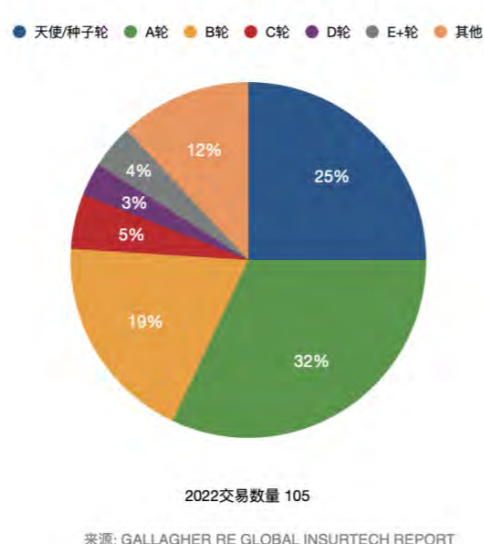


图6: 按投资阶段划分的（再）保险的私人科技交易数量



尽管受疫情影响，全球经济低迷。但从上述图表中的数据来看，在2022年度，全球保险科技领域不论交易数量，还是融资总量，均处于上升态势。特别是第三季度，保险科技的单笔交易数量季度环比增长6.1%。

# 4. 投资方向

纵观全球保险科技市场核心聚焦于：承保端、产品端、理赔端、运营服务四大环节。商业模式各异的保险科技公司积极参与到产业链各个环节：

## 1 承保端

数据分析推动更精准和个性化的核保与定价。依托海量数据的收集与验证，实现风险的评估、定价与承担。（如Haven Life个人风险评估机制）技术赋能专业代理人协助其产能提升(如GoHealth Marketplace平台)；

## 2 产品端

注重在线运营和精细化运营，深度挖掘用户需求。（如Hi Marley智能对话平台）大数据及云计算优化风险定价、助力产品创新(如Lemonade数字化保单2.0)；

## 3 理赔端

简化管理理赔手续、提升反欺诈能力(如Lemonade AI索赔机器人)，并通过事前风险管理降低理赔概率(如GoHealth Encompass平台)；

## 4 运营服务

智能机器人广泛应用于中后台系统，提升管理效率(如Lemonade保单管理平台Blender及内部管理机器人Cooper)。

二、  
中国市场呈现出  
科技赋能  
良性增长新态势

# 1. 监管政策频发，助力行业数字化转型升级

国家“十四五”时期，一系列支持保险创新的监管政策积极正向引导鼓励保险行业主动创新。从整体政策调性观察，国家基于包容审慎的主基调，在推动中国保险科技发展上，从“高速发展”到强调“高质量发展”，顶层设计上政策一以贯之。从市场层面看，监管机构主动贴近市场并形成从“一行两会”到地方金融监管完整链条，主动学习海外先进保险科技促进管理经验，更好服务保险市场创新，支持鼓励各类保险科技创新。从制度创新上看，人民银行和银保监会试点推进“监管沙盒”机制，促进金融创新监管，当前已步入常态化征集阶段。

表5: 中国保险科技相关政策汇总

发布日期	发布机构	政策文件	相关内容
2022/9/15	北京市银保监局等五部门联合出台	《关于北京保险业支持科技创新和高精尖产业高质量发展的通知》	《通知》提出，辖内各保险机构应充分聚焦保险服务科技创新重点领域，从提升保险服务知识产权保护能力、提供研发创新全周期保险保障、支持传统制造业技术创新转型升级、加大医疗健康产业保险保障力度、加大战略性新兴产业保险支持力度、助力绿色金融体系建设等六方面发力。
2022/8/26	北京市金融服务工作小组	《北京市十四五时期金融业发展规划》	提出建设与北京市金融服务工作大国首都地位相匹配的现代金融业目标，把做大做强保险业放在首都金融业发展的突出位置，推动保险业高质量发展迈上新台阶，完善特色保险机构和科技型保险产业服务机构功能。
2022/3/11	中国银保监会与上海市政府联合发布	《中国(上海)自由贸易试验区临港新片区科技保险创新引领区《工作方案》	《工作方案》围绕为重点产业提供特色科技保险支持、推动科技保险市场更高水平开放、保险与科技双向赋能、实施科技保险创新人才工程等具体内容共制定二十五条政策，着力聚焦五个方面。
2022/1/4	中国人民银行	《金融科技发展规划(2022-2025年)》	《规划》依据《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》制定，提出新时期金融科技发展指导意见，明确金融数字化转型的总体思路、发展目标、重点任务和实施保障。
2021/12/29	中国保险行业协会	《保险科技“十四五”发展规划》	规划提出，要深入贯彻落实党中央决策部署，坚定不移实施创新驱动发展战略，按照国家“十四五”规划相关要求，推动先进技术应用，赋能保险行业高质量发展，推动数字化转型，增强保险价值链创新的科技支撑，夯实信息科技建设基础，提升科技应用风险管控，建立适应保险科技中长期发展的组织架构、激励机制、运营模式，引导行业企业做好相关技术、数据储备和人才培养。
2021/1/5	中国银保监会	《责任保险业务监管办法》	为加强保险中介监管，提高保险中介机构信息化工作与经营管理水平，推动保险中介行业高质量发展，根据《中华人民共和国保险法》等法律、行政法规，制定本办法。

来源:北京高科金融发展研究院根据公开资料整理绘制。

# 2. 中国保险深度与密度仍有进步空间

根据银保监会公布数据计算，2021年我国保险深度（保费收入/国内生产总值）和保险密度（保费收入/总人口）分别为3.9%和3180元/人。而2014年国务院发布的《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》提出，到2020年，保险深度达到5%，保险密度达到3500元/人。从数据来看，保险业发展未达预期，保险深度和保险密度与此前设定的目标均有一定距离。银保监会主席郭树清曾指出，我国保费规模已是世界第二，但保险密度和保险深度仍须提高，险种的针对性和多样性不够，要大力提高保险保障水平。

从全国各地情况来看，2021年保险深度超过5%的地区仅有3个，分别为黑龙江（6.7%）、北京（6.3%）以及吉林（5.2%）。初步分析与近两年保险业增速不及国内生产总值（GDP）增速有密切关系。

表6: 2021年度全球主要国家和地区保费收入及保险密度、保险深度 单位：亿美元、美元/人

序号	国家或地区	保费收入	保险密度	保险深度
1	全球	53961	1064	6.5%
2	美国	18519	5580	8.1%
3	中国	6961	493	3.9%
4	日本	4036	3211	8.2%
5	英国	3991	5928	12.5%
6	法国	2964	4391	10.1%
7	德国	2758	3317	6.5%
8	韩国	1930	3730	10.7%
9	意大利	1925	3259	9.2%
10	加拿大	1613	4217	8.1%

表中中国地区不包括港澳台数据

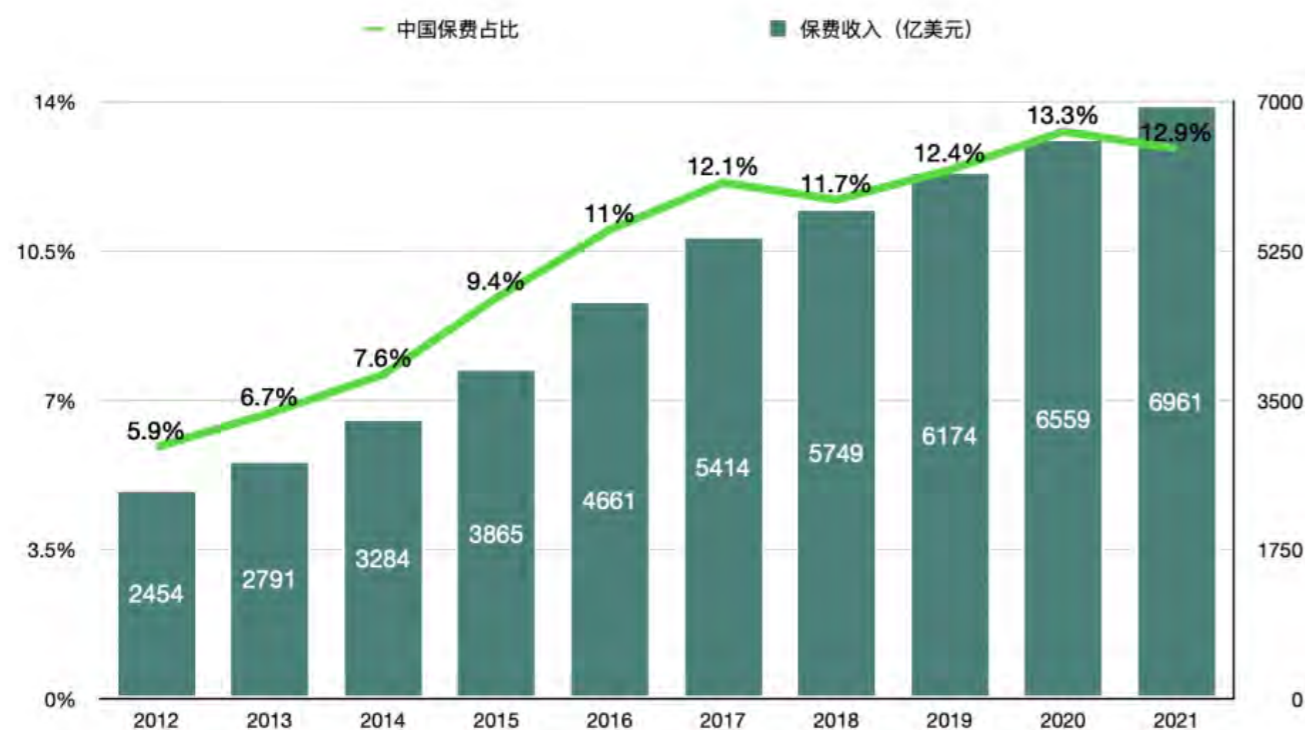
## 3. 中国保险科技投资市场进入新常态

另一方面，中国保险业国际影响稳步提升。2012年到2021年，我国保险业保费收入占全球市场份额从5.9%上升至12.9%。特别是自2017年以来我国成为全球第二大保险市场，2021年世界500强企业排名中，我国共有10家保险公司入选，2021年外资保险公司市场份额增至7.8%，在北京、上海等地区，外资保险公司市场份额已达到20%。这都说明我国保险业对外开放和改革力度不断加大。

2015年至2020年中国保险科技可以定义为资本热追的五年，这个行业被广泛认知，一批耳熟能详的公司在资本的助力下迅猛发展。

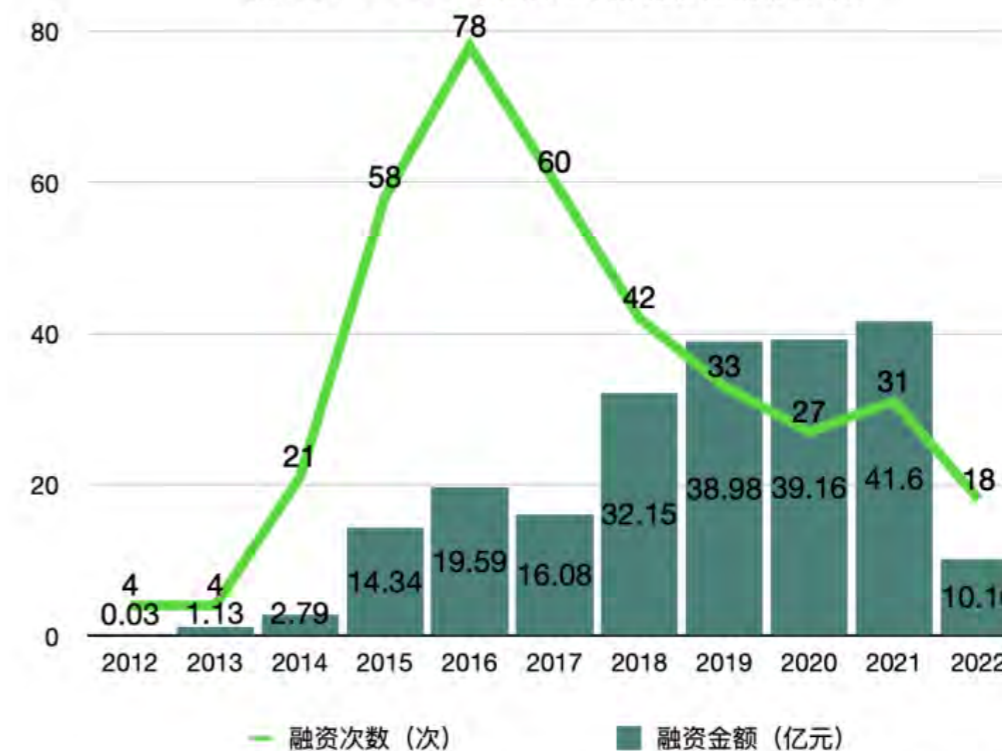
2021年至2025年中国保险科技市场是良性回归的五年，在国家和行业“十四五”指引下，将实现价值的回归与初心的回归。

图7: 近十年来中国保险行业保费收入（亿美元）及占全球主要国家比重



来源:北京鑫科金融发展研究院根据公开资料整理绘制

图8: 2012- 2022中国保险科技融资金额及次数



来源:北京鑫科金融发展研究院根据公开资料整理绘制

# 4. 中国保险科技 产业地图

随着科技的快速发展，中国的保险行业也正在经历一场深刻的变革。保险科技正是这场变革的核心驱动力。中国保险科技产业地图提供了一个全面的视角，展示了国内外各种创新技术如何与传统保险业务相结合，为消费者带来更高效、更便捷、更个性化的服务。这张地图涵盖了从风险评估、理赔处理、客户关系管理到数字化销售和市场营销等多个领域的创新技术以及解决方案。它不仅展示了当前市场上的主要参与者和他们的业务模式，还揭示了未来的发展趋势和潜在的市场机会。



来源:北京鑫科金融发展研究院根据公开资料整理绘制。

中国保险科技参与主体可分为：  
保险系、平台系与科技服务商三类。

# 5. 中国保险科技 代表企业

中国平安保险（集团）股份有限公司于1988年诞生于深圳蛇口，是中国第一家股份制保险企业，已经发展成为金融保险、银行、投资等金融业务为一体的整合、紧密、多元的综合金融服务集团。中国平安在《福布斯》“全球上市公司2000强”中名列第16位；在美国《财富》“世界500强”中名列第33位，蝉联全球保险企业第一。中国平安在香港联合交易所主板及上海证券交易所两地上市。

## 保险系代表企业：中国平安

### AI治理

平安人工智能应用场景主要包括金融、医疗、政务、交通、法律等。针对所有的人工智能应用，平安遵循“以人为本、人类自治、安全可控、公平公正、公开透明”的五大伦理原则，致力于提供符合伦理道德审查的人工智能应用。平安从数据、算法、应用三方面制定了伦理目标，建立了AI治理框架。

### 责任产品

平安始终秉承为社会带来积极影响的理念开发和推广各产品，完善产品生命周期的管理。

### 绿色业务

平安严格规避可能对环境造成破坏的相关业务，并持续研发和推广创新绿色金融产品，涵盖保险、投资和信贷三大板块，并努力提高产品多元化、覆盖率和可得率。

来源:中国平安公开资料

## 5. 中国保险科技 代表企业

腾讯微保(Tencent WeSure)是腾讯官方保险代理平台。腾讯微保成立于2017年11月,携手国内知名保险公司,为用户提供专业、便捷的保险服务,致力于成为用户微信服务里的保险帮手,让用户可以在微信服务里获取保险选购及理赔服务。扎根互联网保险多年的微保,凭借其对于保险的深刻理解,以去年升级推出的“保险帮手”价值主张为核心,接连推出“规划帮手”、“投保帮手”、“理赔帮手”服务矩阵,较好地解决了以上三大难题,互联网保险有望获得更好突破。

平台系代表企业： 腾讯微保

### 规划帮手

腾讯微保推出以“保险方案”“我家保单”“保险购物车”为代表的系列服务矩阵,让用户清楚地知道怎么给自己和家人进行保险规划。

### 投保帮手

腾讯微保通过以“保险大全”为代表的模块化工具服务,将复杂条款进行结构化解析,让用户能够快速完成针对具体产品的解读、测评及对比,帮助用户提升决策效率。


### 理赔帮手

围绕“理解保险,信任微保”的目标,腾讯微保打造了理赔帮手智能服务矩阵,以“安心赔”体系为核心,覆盖车险、财险、人身险等产品的理赔服务,还提供“理赔科普小帮手”、“理赔操作指引”、“长者理赔协办”专属功能,针对性地解决在理赔过程中遇到诸多问题。

中国保险科技参与主体可分为：  
保险系、平台系与科技服务商三类。

## 5. 中国保险科技 代表企业

火山引擎是字节跳动旗下的云服务平台,将字节跳动快速发展过程中积累的增长方法、技术能力和应用工具开放给外部企业,已服务涵盖银行、保险、证券、泛金融等细分领域的金融全行业客户,致力于提供数据驱动、体验创新、敏捷迭代的最佳实践,助力金融机构推动业务增长、再造客户体验、释放技术红利。火山引擎面向保险行业提供数字化解决方案,包含数字化增长、代理人赋能、保险上云三个创新方向。

科技服务商代表企业： 火山引擎

### 数字化增长

依托数据和算法,提供信息流投放、企业号运营、达人营销、数据采集分析、客户洞察、营销物料制作、个性化推荐、A/B测试等潜在客户拉新和存量运营全链路模块,帮助金融机构构建以客户为中心的数字化用户经营模式。

### 代理人赋能

依托字节生态内容、大模型、推荐、AIGC等资源和技术,为代理人提供数字分身、视频智能创作等产品和解决方案,赋能代理人专业化转型,创造展业新模式。

### 保险业务上云

结合抖音集团在安全用云、敏捷弹性、多云管理领域的最佳实践,提供安全可靠、云原生架构、开放解耦的敏捷底座。

来源:火山引擎公开资料

# 5. 中国保险科技 代表企业

未来，火山引擎将继续立足客户诉求，积累技术能力和场景经验，为广大金融机构客户提供安全创新的数字化支持，助力其实现业务创新和降本增效，共同推动中国金融业高质量发展。



火山引擎保险行业解决方案全景图

中国保险科技参与主体可分为：  
保险系、平台系与科技服务商三类。

## 小结

后疫情时代、地缘政治矛盾升级、经济下行周期的影响已渗透到人们生活的方方面面，之前如火如荼的保险科技赛道，也于2021下半年逐渐冷却，“保险科技”概念融资越来越难，今年乐观估计可能整个国内该赛道的融资金额不会超过2021年的四分之一。是江河日下？还是否极泰来？纵观世界与国内保险科技发展格局，“科技引领保险”即“保险+”的趋势都已经开始显现，这意味着科技将从手段变为目的，渗透其产业链的方方面面，创造出更多的保险需求。

我们认为，未来五年“保险科技”将更加广义，科技不再依托保险而存在，而是渗透在各行各业发展过程中，在发展到一定阶段后，必然衍生出新的风险管理诉求，诞生更广义的保险科技，即“大保险”的概念。



# OPTIMIZATION TECHNOLOGY

## 优术

伴随新冠疫情席卷全球、以及中美贸易战、俄乌冲突等各种不利因素影响下，全球保险科技仍然高速发展，保险业数字化既大大促进保险科技的大发展，又受制于保险科技的影响而决定自身增长效能。从发展趋势上看，全新的保险科技生态系统依然孕育成型，传统持牌机构、初创公司、第三方机构以及监管机关紧密配合，共同助力行业发展。

技术进步伴生保险科技领域的突破式发展，技术革新是前提，场景创新的本质是发现与认知统一。当前海外保险科技的应用主要从互联网、大数据、人工智能、区块链、云计算、物联网等，再到今天的量子计算、虚拟现实、车联网、无人驾驶、基因诊疗、可穿戴设备等技术的成熟的深度和“衣、食、住、行”——“生、老、病、死、残”等应用场景的广度，两者相互作用共同决定了保险科技的发展程度。

在影响保险科技整体发展因素中，技术、人才、需求与环境变化成为关键因素。

## 一、 影响全球保险科技发展的变量

随着人工智能、区块链、物联网等技术不断成熟，与保险行业具有天然契合的大数据、云计算、隐私计算及加密等技术应用正在推动保险科技快速发展。技术成熟催生保险科技应用发展、科技赋能全价值链，促进保险科技行业发展，并不断赋能、链接、打通各相关场景生态。

我们所说的技术，既包括互联网、大数据、云计算、物联网、人工智能、区块链等普遍适用于泛保险服务领域的基础技术，更具象包括与保险行业应用场景结合相对更紧密的车联网、无人驾驶、基因诊疗、可穿戴设备等技术。我们观察到在保险科技创新方向选择上，海外与国内呈现不同的发展态势，其中海外市场较重视人工智能相关的创新，而国内市场则是更多基于保险行业需求的SaaS平台成为主流。SaaS平台基于整个保险行业提供保险产品的供应链和服务等要素，专业的SaaS保险科技公司依此为用户打造更加智能化、信息化的个性化服务。

保险科技正在全球范围内深刻改变整个保险行业格局，保险科技的创新实践朝着智能化、便利化、个性化等方向迈进，而在新的商业模式选择上则越来越重视回报率与落地性。

# 1. 技术进步持续推动全球保险科技发展

## 01. 技术成熟性与场景适配程度直接决定落地

当前全球保险科技创新核心是基于高成熟度的技术+应用场景的深度结合，将会直接促进形成新的保险科技创新商业模式出现。从基础技术到保险科技创新实践的过程就是一个创业项目从论证到落地的过程，这也决定了保险科技项目与风险投资亦或理解成保险科技与资本市场具有天然紧密联系。

保险科技应用案例

保险科技	应用案例	用例
人工智能	动态跨渠道营销方案，基于线下渠道播放时间动态投放线上广告，提升广告投放收益率 优化客服流程和成本，如基于声音分析技术的语音识别系统，省却账户秘密输入 识别欺诈软件，如基于社交网络上用户行为数据分析识别虚假理赔案件 数字化智能理赔管理系统，通过智能系统识别简易案件，并自动完成理赔 预测严重理赔案件发生规律，尽早辨识出严重理赔案件，提升客户体验及理赔处理速度	Nayya GRADIENT AI marley Liberty Mutual Allstate
区块链	智能合约，基于用户信息自动接受用户投保，出险后自动赔付 在区块链上流通的保险产品，保单自由转让并避免造假问题 基于区块链用户信息，如通过社交网络自动捕捉用户信息，识别理赔事件	Deloitte DYNAMI ETHEREUM
云计算	自动化营销引擎，协助代理人管理高投放，提供交叉销售建议/忠诚计划等 白标保险中介平台，整合一系列产品便利中小金融机构的交叉销售，赚取手续费 保险中介管理平台，为经销商提供从下单到理赔的保险业务管理	众安保险 KINGA CyHub
大数据	针对性营销，运用大数据分析客户潜在需求，个性化推送产品 预测代理人销售成功率，向优质业务员分配高价值客户资源及产品 通过大数据分析推进核保流程的自动化，缩短核保时间，并提升核保准确度 识别高退保风险保单，主动挽留高退保风险客户，并分析不同客群退保原因，降低退保率	Cigna Ladder inaza Allianz

## 02. 数据保护与网络安全极大程度影响保险科技创新

鉴于保险业对复杂信息技术系统的依赖程度越来越高，保险业必须为网络攻击和系统中断的高风险做好准备。在这方面，保险公司和保险科技公司必须深化其技术风险管理能力，并做好处理 IT 安全事件和系统故障的准备。在新加坡，新加坡金融管理局(MAS)以《技术风险管理指南》(Technology Risk Management Guidelines)的形式，确保保险公司在应对网络威胁和攻击方面有最低标准的准备。MAS 还就加强系统、网络和基础设施安全的技术风险管理要求提出建议，并阐明系统开发和安全测试程序。同样需要注意的是，根据新加坡的数据保护立法，保险公司或保险科技公司收集的部分大数据可能构成“个人数据”。因此，他们必须注意数据收集的来源和方法，并对这些数据的使用方式保持透明。

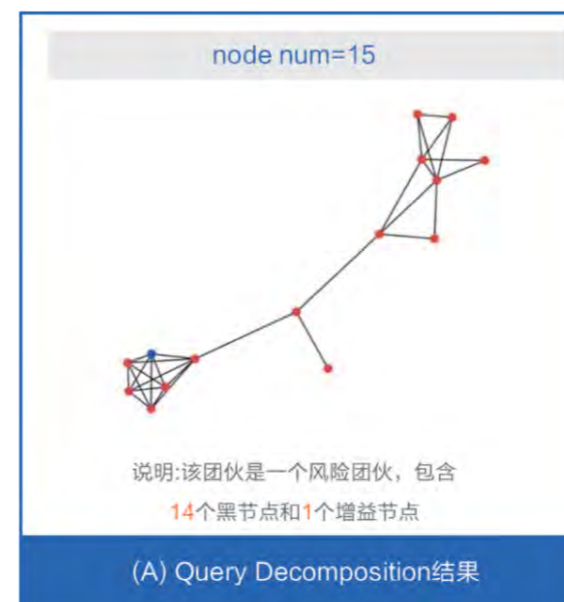
在另一方面，互联生态系统尚缺乏数字化敏捷性。保险业需要一个连接良好的商业生态系统来保持流程的快节奏。单一平台有可能将所有参与者相互连接起来进行交互，进而提高标准，并使该行业更具竞争力。但是保险业面临的挑战是将每个人与不同的元素联系起来，然而在输入环节或结果生成中的一个小错误就可能会导致客户永远丢失。保险科技必须提出数字解决方案，这些解决方案可以将所有技术对齐，并可以自动连接保险生态系统。

随着保险业在数字化世界中的步频加快，通过数字服务扩展了其完整业务。保险业正在支持客户采取适合其要求的灵活政策，该行业还需要运行这一过程的数字平台，并且可以根据输入做出决定，而无需进行太多的人工工作。同样地，保险科技在为每位客户提供定制服务需要具有适当信息和智能决策能力的智能数字化。

## 03. 保险防欺诈和防不当行为是行业赋能永恒的焦点

鉴于保险科技提供商依赖数字化功能来降低成本，解决欺诈风险是保险科技企业在线商业模式的关键。当前在国际市场上保险诈骗行为仍然猖獗，据估计，单是美国珠宝行业的欺诈保险索偿，每年就令保险公司损失约20亿美元。围绕保险市场有很多欺诈手法，例如网上罪犯可能会利用偷来的身份取得新保单或接管账户，然后进行虚假索赔或更改收款人资料，以收取理赔资金。

先进技术的使用在一定程度上可能会减少欺诈性索赔的发生。例如，更高的数据可用性和改进的数据分析可能会增强保险公司检测欺诈的能力。然而，技术发展是一把双刃剑，欺诈者自己可能会找到新的技术支持的方式进行保险欺诈，保险科技企业可以通过数智能力进行风险识别、反欺诈，应用大数据+智能算法的团体挖掘技术，在一定程度上可以做到核赔阶段的拦截。例如，借鉴look-alike算法基于给定的黑种子挖掘，对其他团伙成员进行召回和风险排序，找到与这些黑种子关联的其他风险节点，达到提升团伙覆盖的目的。



## 2. 专业性复合人才数量制约保险科技发展

### 01. 全球保险行业正在应对复杂的科技人才格局

基于数字化背景下的保险科技人才变革已经展开，基于人工智能、机器学习等技术背景的科技人才对于全球保险行业而言至关重要。一方面数字化进程、流程自动化的出现将会导致部分传统的代理人、一般职员，直接理赔岗位人员数量减少，但是从全球视野来看，在保险行业劳动力转型的核心在科技浪潮下引发的人才战略全面升级。

另一方面保险公司要实现技术革新、数据管理以及其他关键举措核心是人力战略，换言之人才是保险公司完成诸如流程自动、云迁移等下一系列“卡脖子”任务的前提。对于这些人工智能、机器学习等技术专家首先是获得他们，并且要给予这些技术专家选择保险行业一个充分的理由，然后才是后续的人才梯队建设问题。并且在上述技术领域越来越呈现出“十人抵一城”、“一个人的作用相当于五个师团”的现象凸显。

### 02. “技术+专业”的行业复合型人才养成难度大

保险行业由于资产端和负债端的业务复杂性，对于金融科技有着更高的要求。保险科技需要的是高端复合型人才，其要求要兼备基本的保险专业素养、信息化的技术知识以及风控等多方面的能力，而求职者较多仅擅长某专业领域，综合能力不足。此外，社会对于保险行业依然存在一些偏见，优秀人才进入保险业的意愿较弱。

综合看培养能独当一面的保险科技人才，往往需要2-3年的时间。一方面传统高校的保险专业基本不涉及上述交叉内容，从人才培养的源头就造成了困扰，保险专业高材生需要通过大量的实践才能成长和塑造；另一方面社会面培养的保险科技人才具有诸多不确定性，培养成本较高，各方面主动性不足。比较行之有效的按照“选人”“育人”“成材”的流程体现来培养复合型人才，保险行业应该主动加强与高校的合作，定向培养优秀人才，多方共育“保险科技人才培养基地”，加强保险业人才的实践能力，吸纳技术背景从业者深入保险科技行业，共同提升归属感与打造行业荣誉体系，形成保险科技人才良性生态。

### 03. 整体行业留存率低，竞争力不足

虽然各大机构在加大人才科技投入和激励制度，但是相关的岗位人才仍然短缺。主要原因是当前互联网的虹吸效应显著，优秀的人才往往会择优选择投身互联网行业。由于缺乏专业的事业平台、广阔的发展空间和良好的行业形象，保险科技高端人才难以持续流入，即便流入后也会离开。低留存率与长期的培养体系严重失衡。

由于缺乏保险科技人才，多数保险公司只能通过打造“保险科技项目团队”来完成相关应用的开发工作，但此举会使公司缺乏新兴技术的完整性以及前瞻性的战略规划，影响保险与科技的融合深度。当前保险业急需人才培养制度转型，打造适合人才发展的制度环境，扩大保险科技中高收入者规模，建立更加灵活多变的人才引进与升迁制度，才能提升行业的留存率。

## 3. 全球保险行业全面生态创新的赋能诉求

### 01. 低价、便捷仍然是保险科技创新的核心方向

一切商业的目的都是解决客户需求。通过跟踪海外保险科技的发展历程发现，全球的客户普遍体现在价格优惠、方便快捷、信息对称等方面集中体现，保险科技公司的创新也集中在这些方向。比如在 TO C 模式上，由于个人客户对于普惠保单的需求而催生了比价平台。

保险科技比价平台的出现，有效削弱了消费者与保险公司之间的信息壁垒，为市场竞争提供良好环境。各类保险科技公司可以借助互联网比价平台发挥自身产品优秀，为保险科技小企业提供曝光机会。从而促进整个保险业的良性发展。

### 02. 加密货币支付方式将持续激增

随着区块链与数字货币的不断发展，传统的金融生态系统正在发生演变。保险的本质在于风险交易，具有天然服务实体经济的本质属性。保险科技公司高度信息化、智能化特点，对于信用及风险具有高度敏感性；对于数据透明度和信息隐私保护要求更需要发展区块链技术。

而区块链技术的可追溯特征，可以使整个保险交易流程更加透明化。安全性可以解决数据传播过程中的隐私保护与信息安全问题。已经有一些新兴保险科技公司如Igloo、lumenlab正在利用加密解决方案构建更加安全的支付机制，或推出基于区块链技术的产品和服务。未来，随着加密货币技术的完善，区块链将为保险科技行业制造更广阔的交易机会。

### 03. 由API驱动更广泛的生态系统

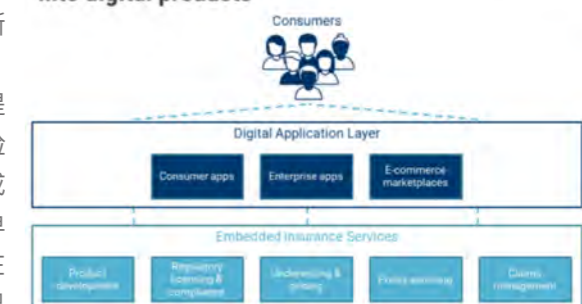
保险科技生态系统主要通过API驱动灵活性、多样性以及普及性提供发展动力，从而在多个系统之间采取更简化的信息交流程序。企业将用更快的时间营销新产品与新业务，提供更有效的运营解决方案。API正在重塑保险科技行业，通过API驱动技术，新兴保险科技公司可以与巨头保险科技公司合作，使保险公司技术社区加速成熟。API帮助并丰富保险科技生态系统，未来保险业将从更广泛的技术生态系统发挥更大的作用。

### 04. 嵌入式保险

嵌入式保险指的是在确定需要或将提供明显附加值的购买或情况下，向客户提供经过适当调整的风险的保险套餐，或“嵌入”在客户体验中。嵌入式保险正在变得越来越普遍，其巨大的盈利能力为保险科技公司不断吸引投资。

嵌入式保险允许保险公司在最需要产品的时间向最需要的产品的客户提供产品。如在有人购买新车后，他们不必像传统保险一样通过联系保险代理人来获得新车保单报价，只需简单地在购买汽车的同时更新计划或添加保险服务，根据调查显示，当客户通过在线商店购买商品，然后单独寻找保险产品时，转换率在2%到3%之间。但是，如果保险产品在结账时作为附加组合提供，该转换率将立即上升到20-50%。这种情况使得保险公司有机会为最有可能购买保险的人提供服务。

Embedded insurance integrates insurance services into digital products



来源：CB insights



## 二、 当前制约中国保险科技发展的因素

得益于近年来互联网的爆发式发展，中国保险资金规模过去十年从2012年的6.27万亿元上升到2022年的27.15万亿元，年平均增速达到14.3%，是全球第二大保险市场。但是纵观整个中国保险科技的发展态势，近两年增长愈发乏力。

# 1. 新冠疫情导致宏观层面经济下行，影响保险科技投资者信心

自2019年底以来，世界范围内爆发新型冠状病毒，中国的宏观经济增速放缓，对于疫情尽管政府积极推出一系列金融稳定政策，但以消费、服务业为主的内循环经济结构受到疫情影响很大，恢复时间相对较长。从短期看，新冠疫情对实体经济造成较大冲击，酒店、旅游、交通、餐饮属于被动运营的阶段。同时疫情初期也对我国进出口贸易造成极大的挑战，阻碍中下游企业的对外贸易。

从中期看，近年来中国的经济增速面对很大下行压力，制造业受到新冠病毒影响严重。不仅是因为制造业需要复杂连续的产业链条，还因为其需要对接国内外的上游或下游企业，而长时间、多次数的停工停产，对于制造业的产能影响无疑是巨大的。许多跨国企业不得不考虑疫情对于中国制造业的影响，导致我国的制造业供应链开始松动。

保险科技的发展离不开良好的市场环境，中国宏观经济增速下降使得经济流动速度减缓，资金链紧张，整体投资风格转为更加稳健的各类传统经济行业。近年来国内保险科技的投资走向，基于新冠疫情不确定性的考虑，众多投资者秉承更加谨慎的态度，使得本就需要大量资源、资本助推的保险科技行业愈加举步维艰。

# 2. 科技成果成熟度不高，技术集成应用不充足

虽然我国是全球第二大保险科技强国，但是在保险科技创新能力、熟化程度、集成应用水平上与海外发达市场相比还有待提升，我国保险科技成果数量较少，创新方向、模式较单一。近年来全国企业致力于发展金融科技，打造科技强国，大量的科技成果在银行、支付等领域不断出现。尽管保险科技应用场景较多，但能够真正作为独立的科技支撑与保险业务相结合的成果却并不多见。

同时，保险科技成果还面临熟化程度低的难题。对于能够广泛应用的科技成果，需要前期的技术试验，小范围试点以及商品化应用等环节。然而我国保险科技相关研发起步时间较短，大部分科技成果还处于试验和示范阶段，为落实到大范围应用层面，其熟化程度需要进一步加速提升。此外，我国保险科技还面临技术集成应用不充足的问题。实现保险科技的高效应用，需要成套技术联合集成应用，单一的技术很难解决现阶段保险业发展遇到的难题，现阶段我国保险科技的发展更加偏重单一技术以及单个产品，对于全流程的综合技术集成体系建设整体拓展能力还不足。

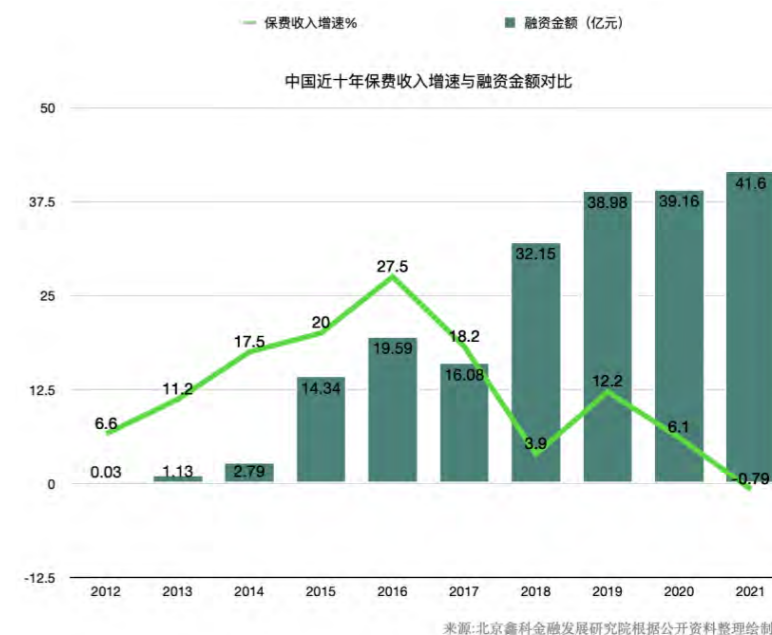
# 3. 数据孤岛问题明显，网络安全防范能力有待提升

保险的基础是大数法则，数据更是保险科技发展的技术基础。当前我国保险科技领域存在数据标准程度低、数据泄露以及数据孤岛等问题。加快保险科技数据互联互通，有利于推动保险科技企业之间交流合作，促进市场发展。现状是我国保险科技数据的储存标准、类型不统一，不同企业间在数据库架构设计层面的差异使得数据呈现相互割裂、孤立的形态，跨平台、多元异构的数据使得数据分享与沟通变得十分困难，数据共享成本大大增加，从而形成“数据孤岛”。

鉴于保险业对于复杂的信息技术系统依赖程度越来越高，保险科技企业必须为数据泄露等问题作好准备，防止为黑客获取商业秘密与客户隐私制造契机。这些都要求保险科技公司需要继续深化技术风险管理能力，做好处理IT安全事件与数据泄露的准备。

# 4. 信息基础投资相对重，保险科技公司资金需求较大

根据普华永道《2021 亚洲保险业发展报告》所示，仍有超过一半的保险公司对保险科技的运用程度相对缺乏，38% 的保险公司在保险科技的运用上处于比较广泛的状态，其中大部分为大型保险公司。保险科技的发展离不开基础信息平台、离不开优秀的人才，这些都需要雄厚资金的支持，基于此大型保险公司更容易实现保险科技转型，中小保险公司对于保险科技的投入成本处于谨慎态度，过多的资金投入将导致经营效率下降，而投入后的未来收益也需要进一步评估。所以对于大部分保险企业来说，投入资金的缺乏成为限制保险科技发展的因素之一。



### 三、 保险科技深耕行业 全价值链

产业链各环节积极变革、科技赋能保险全价值链。从产品定价、营销、核保、理赔到运营管理，技术正在重构保险价值链的各个环节，提升客户体验、实现降本增效。例如，在营销获客环节，Root公司通过其独有的价格模型，以驾驶分数作为主要参考依据，基于潜在客户线索进行多变量测试，通过吸引更多驾驶习惯更加安全的用户，来提供更加优惠的价格；在理赔环节，Lemonade通过人工智能机器人代替人工服务，可实现90秒内理赔，有效提升客户满意度。通过技术与保险各环节的深度融合发展，能够实现更广泛的客户覆盖、更精准的客户匹配、更稳健的核保决策、更便捷的理赔流程、更低的运营成本及更好的客户体验，同时推动产业链各环节积极拥抱保险科技浪潮。

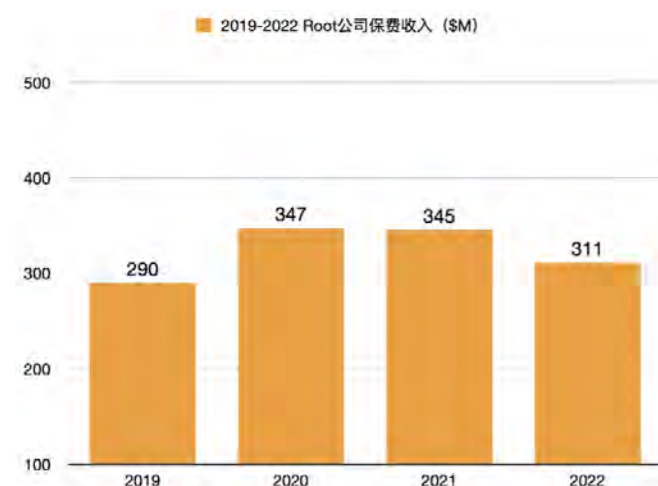
# 1. 承保端

## 实现客户广泛触达，Root保险科技公司精准价格模型助力交叉销售增长

数字化营销实现客户广泛触达、精准评估提升转化效率。一方面，美国Root保险科技公司利用远程信息处理系统收集海量用户实时驾驶数据；另一方面，通过海量数据优化算法，采用特有分析模型，对潜在客户进行实时评估，对用户采取更加优惠的价格策略。

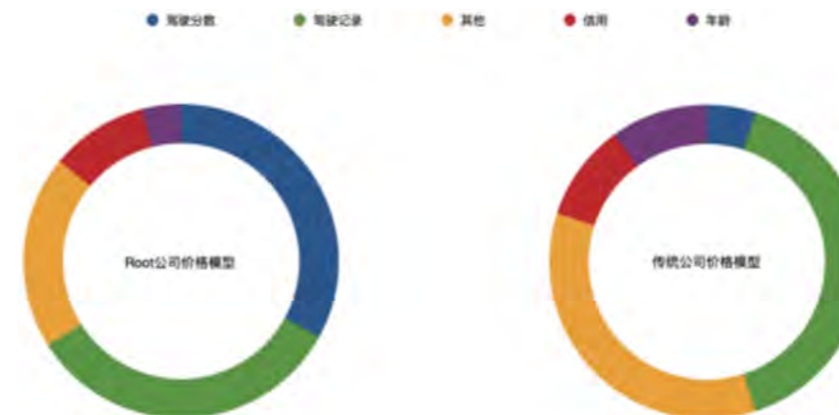


Root Inc.是一家保险科技公司，通过基于公平和现代客户体验的数据模型彻底改变个人保险的定价模式。新的保险技术产品建立在对驾驶行为的洞察之上。Root是美国第一家完全由移动设备提供支持的持牌保险公司。它成立于2015年，拥有超过30万名活跃用户。



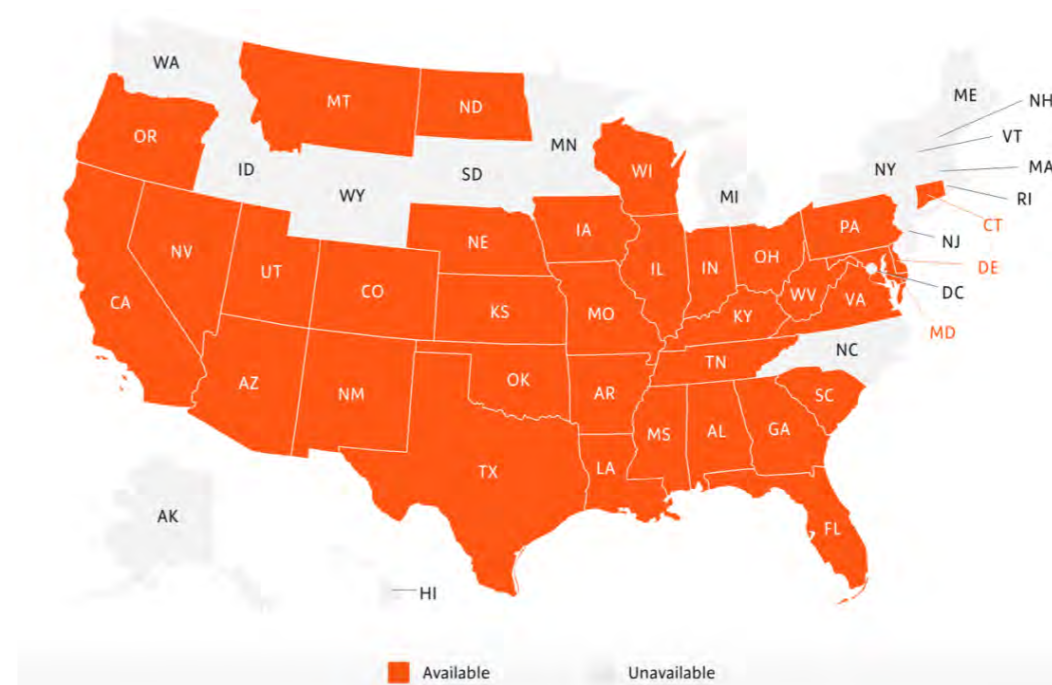
### 通过远程信息处理并提供支持：试驾并储存

传统的汽车保险公司专注于年龄、邮政编码、职业和信用评分等人口统计变量，为汽车保险范围定价。对于Root，驾驶行为比任何其他因素都重要。Root应用程序使用移动技术收集和分析数据来衡量驾驶行为，例如专注驾驶、平稳制动、轻柔转弯、路线规律性和驾驶时间——Root确定谁是安全的驾驶员而谁不是。通过吸引更安全的司机，Root可以提供更实惠的价格，整个Root体验存在于一个简单易用的应用程序中。



## 一家全栈、承担风险的保险公司，重新定义保险科技格局

Root是一家技术公司，其使命是使消费者的每一天体验更加公平、简单和个性化。通过丰富的数据和现代技术，Root可以为个人汽车保险灵活定价。自2015年成立以来，Root的应用程序下载量已超过900万次，并从超过20亿次旅行中收集了超过150亿英里的驾驶数据。



来源：Root公司公开资料



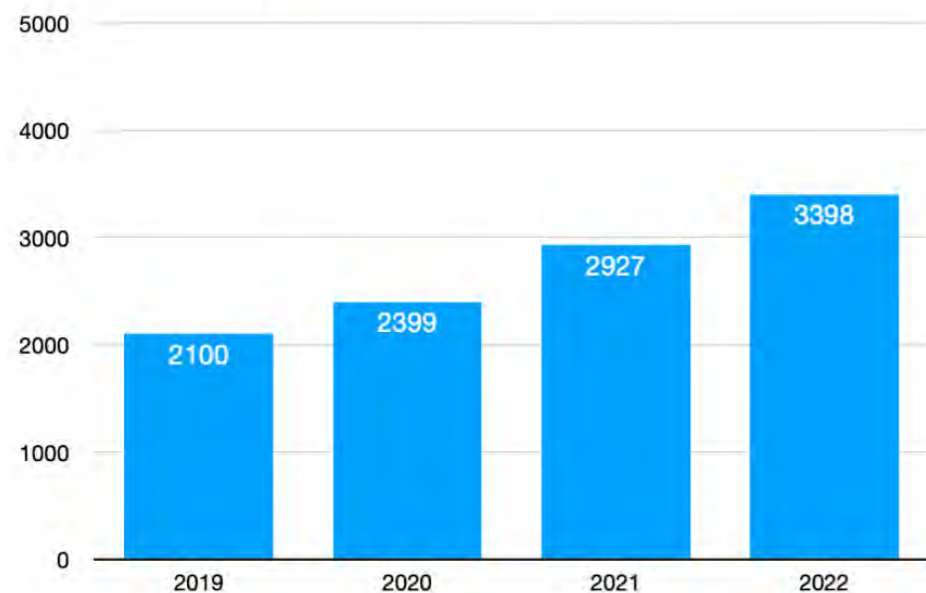
### 深挖客户需求，众安保险联合医院打造宠物险全栈服务

众安保险公司推出全新的“医疗+保险+服务”模型宠物保险，针对爱宠一族量身定做。集合宠物驱虫、医疗、养护多种服务于一体。并采取先进的宠物鼻翼识别技术，防止保险欺诈。联合全国数百家医院建立医保合作体系，提升客户理赔效率。



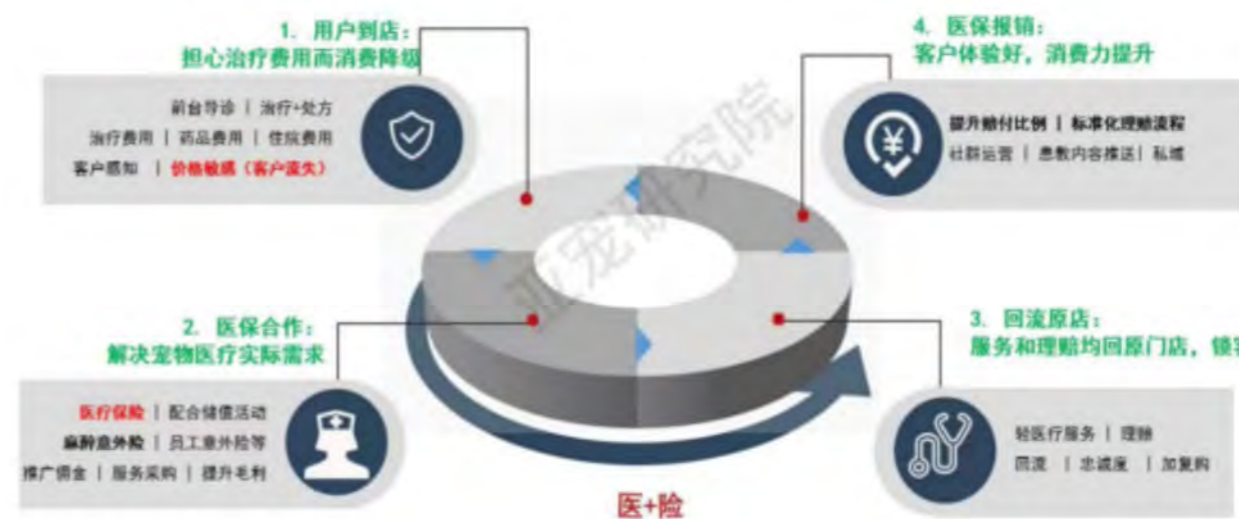
众安保险是中国首家互联网保险公司，于2013年11月6日揭牌开业。众安总部位于上海，不设任何分支机构，完全通过互联网展业。由“保险+科技”双引擎驱动，众安专注于应用新技术重塑保险价值链，围绕健康、数字生活、消费金融、汽车四大生态，以科技服务新生代，为其提供个性化、定制化、智能化的新保险。众安保险2022年服务理赔客户总计1.66亿人，总赔付量4.28亿，全年赔付总金额超119亿元。

2019-2021 众安保险保费收入 (\$M)



2020年，众安保险初步试水宠物保险，并利用宠物鼻纹识别等技术建立宠物数据库，推出宠物险智能投保技术。如今其宠物险产品经过多次迭代，至今已与超过 8000 余家线下宠物医院对接，覆盖全国主要城市。

众安保险创新“医疗+保险+服务”模型，进行宠物险产品创新。众安宠物险是宠物疾病和意外都能赔付的产品，可保障爱宠罹患传染病、皮肤病等各类疾病治疗费用，减轻宠物主生活负担，同时如果宠物对他人人身或财物造成损害，也将提供赔付。其次，众安宠物险除医疗基础保障外，还提供宠物健康管理增值服务，如驱虫、疫苗、营养师咨询等。



根据众安保险2022年理赔年报的数据显示，宠物保障平均医疗花费1457元，单笔最高赔付金额10000元。市占率继续保持国内行业头部。

#### 宠物主投保数据小调查

近200万  
用户为爱宠投保

15.5万件  
宠物险赔付数量

#### 众安推出宠物险

**99%**  
宠物鼻纹识别成功率  
超过99%

**8000+**  
合作8000+线下优质  
宠物医院

- ✓ **全险种覆盖**  
-全险种（遗传性疾病除外）、宠物第三方责任险、宠物疫病死亡保险
- ✓ **产品服务多元**  
-宠物医院、宠物药品、宠物领养/寄养、宠物运输
- ✓ **增值服务多样**  
-宠物洗澡/美容/体检/驱虫、宠物专属医师/营养师

“宠物医疗保险很像人的健康险，比较注重服务和体验，因此后端生态系统的搭建尤为重要。”众安保险宠物险产品经理戚蕙表示，只有后端生态更完善化，业务才能往良性的道路上发展。众安保险管理层透露，目前对宠物险仍处在投入期，将整合更多资源搭建完整的生态已形成长期竞争壁垒。

来源：众安保险公开资料

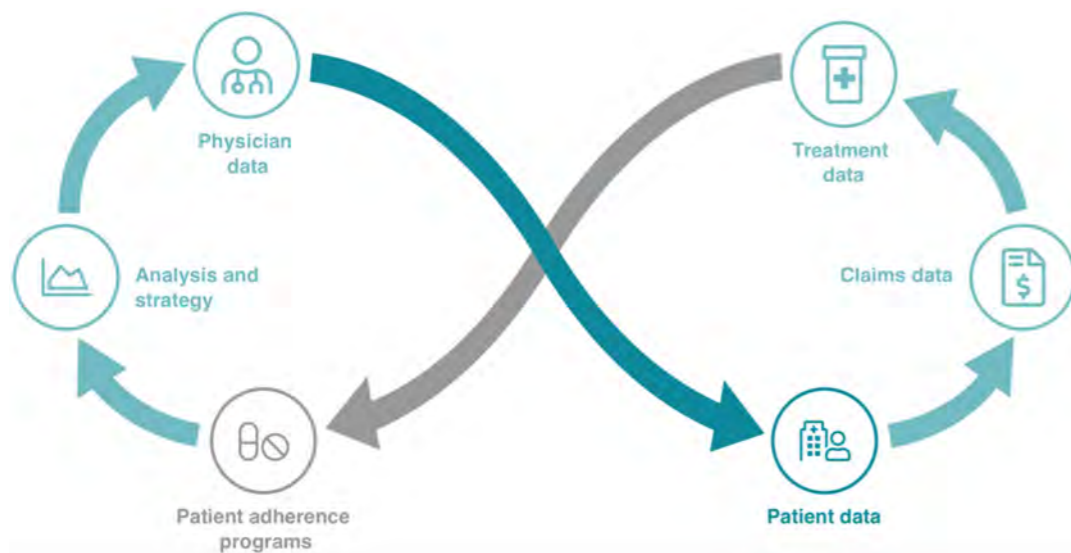
# 2. 产品端

## 优化保单结构、DocDoc公司提供更简单透明的产品

保险行业的一大痛点是保险产品本身的不透明性，冗长繁琐的保单对于客户来说理解起来非常困难。DocDoc 通过端到端的数字化数据循环解决方案，解决员工健康管理的直接和间接成本，降低客户的医疗成本。



DocDoc 是世界上第一家患者智能公司。它将人工智能优势与人类智慧相结合，为保险公司和客户提供更有价值的医疗保险解决方案。其目标是使医疗保健更加安全、透明和公平。DocDoc 的服务遍布八个国家的数千名专家，极大地改善了投保人的医疗保健流程，显著降低了医疗成本，并有效降低了医疗并发症和再入院率。DocDoc 的人工智能医生问诊、远程医疗和无现金服务结合在一个平台上，使保险公司能够在市场中提供具有无缝体验的差异化产品，并雇佣世界一流的员工。DocDoc 端到端数字化数据循环为保险公司提供创新的解决方案。



2022 年第三季度，DocDoc 宣布与 QBE Singapore 合作推出了亚洲首款主动型团队健康险——Group Medical Prestige，新加坡的各大企业都可以从经纪公司处购买这款产品，之后也会陆续推出到其他亚洲市场。DocDoc 凭借其发达的人工智能引擎，使这款产品能为会员提供更加个性化的信息，用于作出最理性的判断。他们将临床信息与人工智能相结合，提高健康服务的管理效率，优化用户体验。Group Medical Prestige 代表了亚洲第一个数据驱动的主动健康保险解决方案。对于 DocDoc 来说，这种合作体现了从保险科技提供商到成为改变游戏规则的健康保险解决方案的主要架构师的演变。

解决员工健康管理的直接和间接成本

在一个透明度不高的行业中，DocDoc使用与医学相关的数据来帮助患者首次获得高效的高质量护理。



来源：DocDoc公开资料

## 针对社会需求，国民养老保险打造第三支柱个人养老保险

为落实国家方针，国民养老保险集团推出普惠利民个人养老金产品，丰富多样化养老需求。个人养老金产品可以纾解社会老龄化压力，帮助个人理性规划养老金，构建我国多层次养老保险体系。



为贯彻落实党中央国务院政策精神，响应国家积极应对人口老龄化战略，健全多层次社会保障体系，在中国银保监会等监管机构的大力支持下，由北京市政府相关方面牵头，十七家股东单位共同发起设立国民养老保险股份有限公司，注册资本111.5亿元人民币，注册地北京市。

公司将贯彻落实党中央国务院关于规范发展第三支柱养老保险的重要部署，按照监管规定要求，坚持专业性养老保险经营机构的发展定位，积极探索金融服务养老保障的新道路和新模式。

2022年11月23日，中国银行保险信息技术管理有限公司在官方网站发布首批7款个人养老金保险产品名单，其中国民养老保险股份有限公司《国民共同富裕专属商业养老保险》入选。



国民共同富裕专属商业养老保险是一款投保简便、交费灵活、收益稳健的养老金融产品。起产品设计分为积累期和领取期两个阶段：

- 在积累期提供两个风险偏好不同的投资组合，设置保证利率，按年结算投资收益，护航养老资金长期安全，助力养老资金稳健增值。
- 在领取期保单账户价值转换为养老年金，可选择终身领取或按固定期限10年/20年领取，支持年领或月领。

该款产品不仅可以有效缓解基础养老金的压力，同时也可以提升个人养老保障。

来源：国民养老保险公司公开资料

# 3. 理赔风控端

简化管理手续、Lemonade智能机器人  
提升反欺诈及风险管理能力，降低综合赔付率

图像识别、人工智能等技术的应用能够实现基于客户画像的智能理赔，有助于缩短理赔流程、降低人工成本，同时为客户提供便捷。Lemonade 在理赔端的索赔机器人，能够实现 3 分钟理赔。曾创下当时理赔的世界记录，仅用 3 秒就完成了查看索赔要求、核对保单、进行 18 项反欺诈算法后通过该要求、经银行将款项打给客户这一系列流程。



2015年4月，Lemonade由Daniel Schreiber和Shai Wininger创建创立，在美国、德国和荷兰提供财产保险，其中主要是面向租客和业主的保险。其立足基于人工智能技术与行为经济学理论，打造智能化的保险平台。



## Forget Everything You Know About Insurance

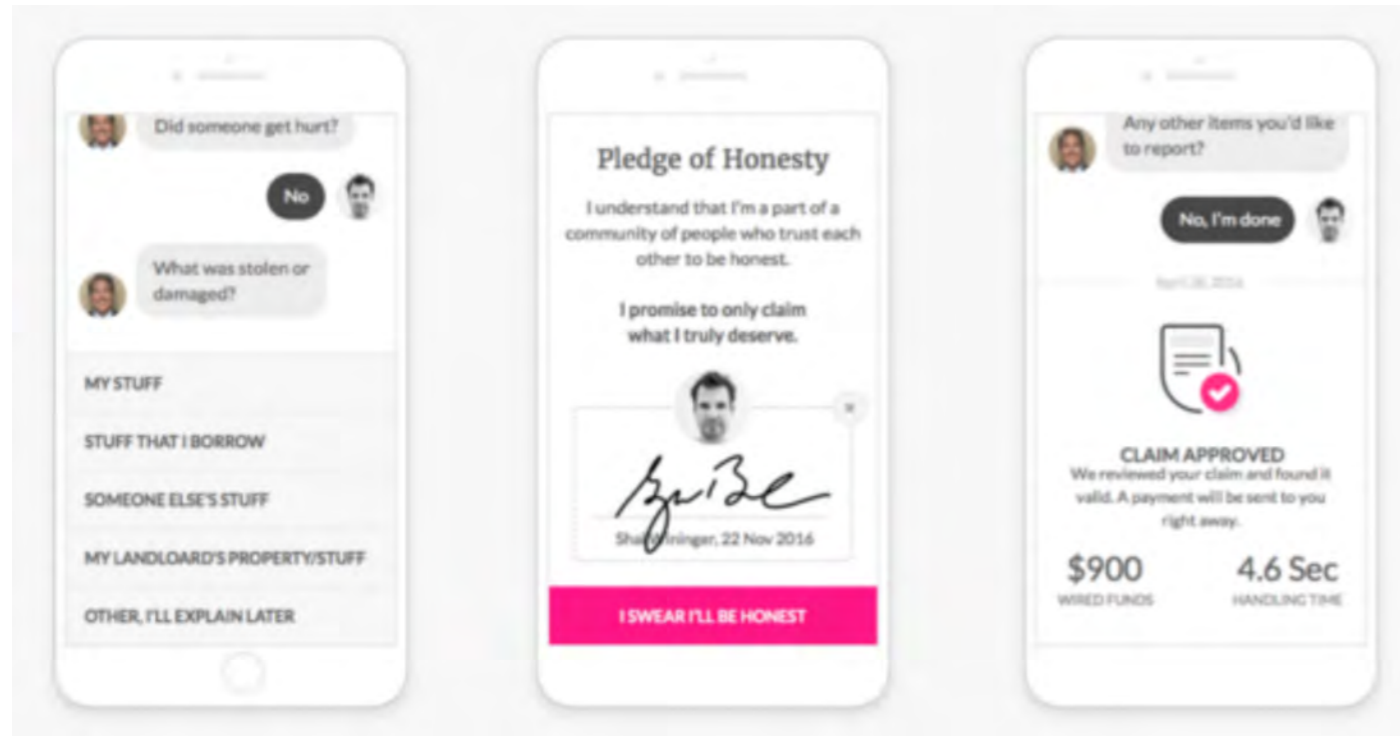
Instant everything. Incredible prices. Big heart.

具体来看，Lemonade以房主保险和租户保险为切入点，创建了独特的“保险+科技+慈善”商业保险模式，从数字媒体和业务模型创新的角度重新定义保险，使保险和理赔流程变得简单流畅，深受新一代年轻人的喜欢。Lemonade的客户主体为年轻新客户群体，约有70%的客户年龄在35岁以下，90%的客户是第一次购买保险，成为保险界的新星和流量担当。

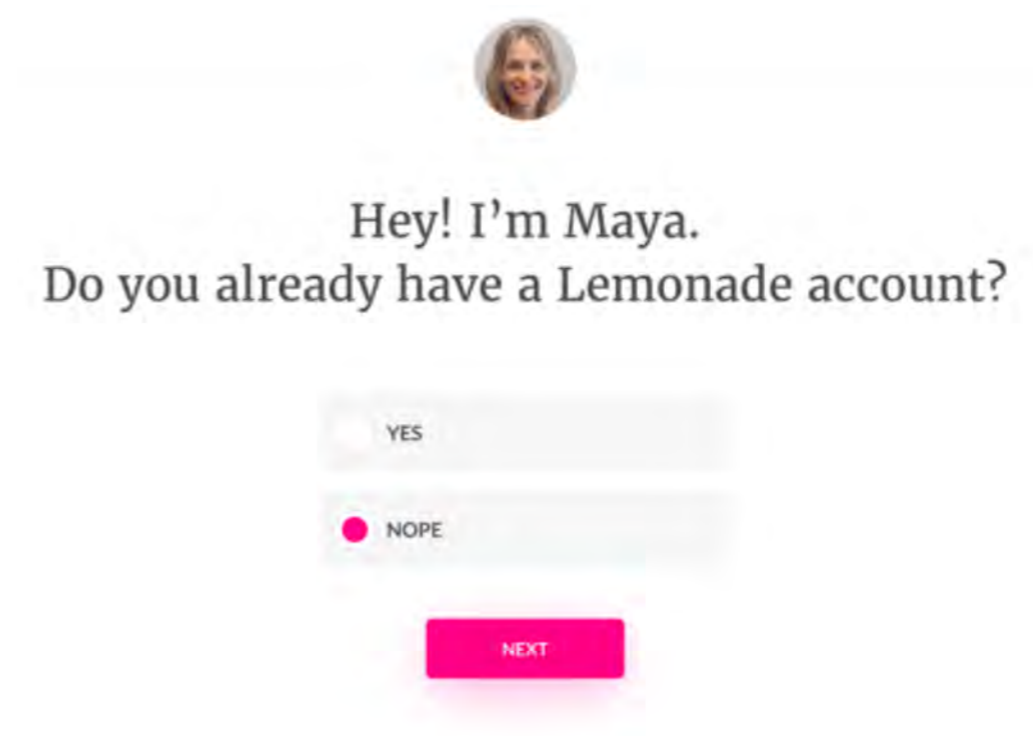


### 完全数字化的索赔流程

保险科技公司成功的基础是其识别保险索赔过程中欺诈的能力。保险欺诈包括夸大索赔、虚假索赔等。如果保科技险公司不能有效的识别保险欺诈，它就很难运作起整个保险的环节。



对于保险理赔，Lemonade 开发了专门与客户沟通的人工智能机器，据平台披露数据，AI 在没有人工协助的情况下独立处理的理赔数量达到了总理赔数量的四分之一。Lemonade 表示，对多数简单小额理赔案件，可在 3 秒内完成理赔和支付，对部分需要全面审查的案件，Lemonade 将后台进一步复核赔付。除了提升索赔效率外，Lemonade 还利用 AI 技术在系统评估环节进行欺诈风险评估，自主开发了多项反欺诈规则来识别骗保。



2015年4月，Lemonade由Daniel Schreiber和Shai Winerger创建创立，在美国、德国和荷兰提供财产保险，其中主要是面向租客和业主的保险。其立足基于人工智能技术与行为经济学理论，打造智能化的保险平台。

Lemonade使用完全数字化的索赔流程，可以捕获大量高质量的数据。客户通过录制一段视频来提交索赔，该视频需要解释了发生了什么。Lemonade的人工智能会分析这些视频是否有欺诈迹象，然后决定要么立即支付索赔，要么将索赔转接到人工进行进一步检查。这种处理索赔的方法对客户（快速付款）和对公司（标记可疑索赔）都是有益的。

来源：Lemonade公开资料



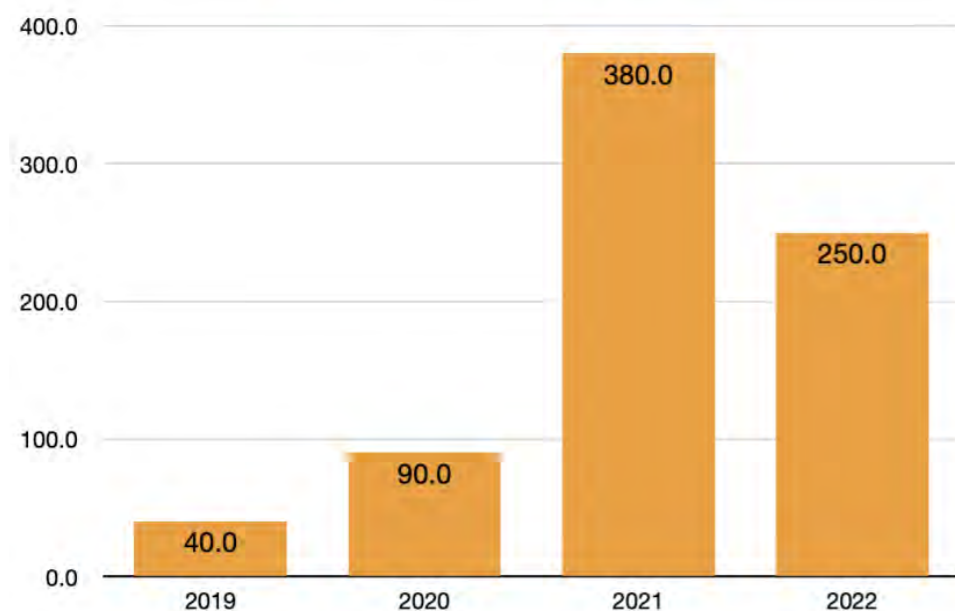
## 4. 运营服务

数字化手段降低综合成本率，Coalition网络风险管理提升运营管理效率

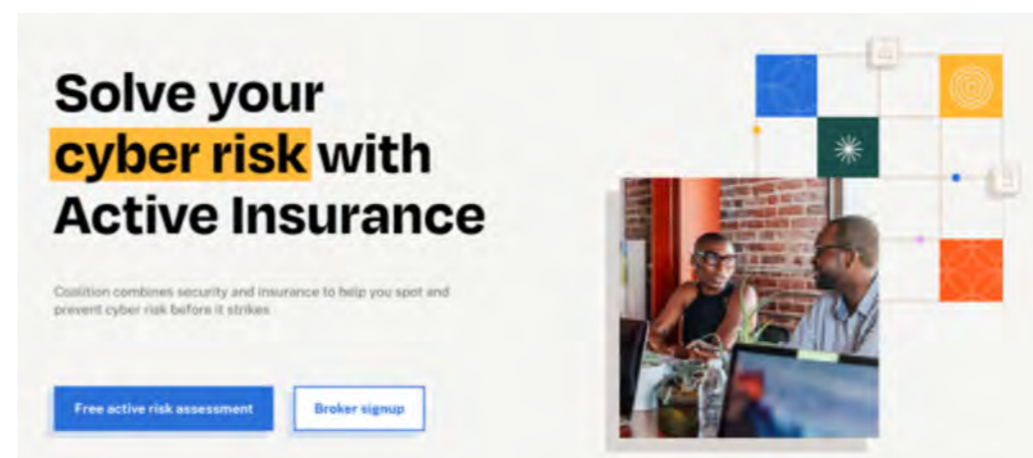


Coalition是成立于2017年，由乔舒亚·莫塔(Joshua Motta)和约翰·赫林(John Hering)共同创立的网络保险公司。Coalition将全面的保险覆盖范围与预防性网络安全工具、数字取证访问和事件响应相结合，以帮助企业识别、减轻和防范所有类型的数字风险。

2019-2022 Coalition公司融资额 (\$M)



对于Coalition的使命，Motta将其定义为解决网络风险。为了达到这一目标，Coalition将免费的网络安全工具和服务结合起来，让能够企业管理和减轻网络风险。



相较于传统的网络安全保险，Coalition更加强调网络安全对于企业的保护作用。Joshua Motta提到，网络安全不是技术问题，而是风险管理问题，传统的网络安全技术，例如防火墙等都是在保护网络而非企业。因此，Coalition通过提供网络安全和事件响应服务以及高达1500万美元的全面保险，而不是提供任何硬件或是软件来保护整个企业。



全面这两个字，在Coalition推出的首个网络保险产品中就体现的淋漓尽致。该产品将补偿公司在业务服务（包括SaaS、IaaS、NaaS和电话服务等）时因遇到诈骗而造成的直接经济损失，其避免了未经授权访问和欺诈性使用组织的业务服务、长途电话诈骗以及加密和密码劫持这三种风险的出现。

来源：Coalition 公开资料

### 基于医疗大数据集合AI智能驱动，因数云打造健康科技平台与智能化解决方案

经过多年的医疗大数据核心处理技术攻关，因数云形成了行业先进的医学数据认知及识别处理技术，产生的医学洞察和知识图谱已覆盖8000种以上的疾病，从而赋能医疗机构、药企和医药零售机构、健康管理机构以及商保企业，助力打造医、药、险、健协同合作的大健康生态圈。



#### 平台应用一：城市定制型保险

因数云健康科技平台提供技术和服 务支持，已经运营了3省10市的城 市定制型保险项目，累计服务了超 2000万参保人群。包括江苏省的“江苏 医惠保1号”、北京的“北京普惠 健康保”与“京惠保”等。

目前，因数云依托医学数据智能打造的健康科技平台，主要为城市定制型保险提供覆盖项目全生命周期的一站式运营服务。同时，为助力传统保险行业像数字化经营转型，平台开放部分能力为险企提供以医疗数据为基础、以模型为工具、以平台为支撑的可融合多场景应用的大数据风控服务体系。



期间，因数云健康科技平台发挥医疗数据智能的强大驱动力，为客户提供精准定价、既往症识别、线上无感参保、快赔/直赔、个性化健康管理、数字化营销及运营等全流程运营服务。





平台应用二：大数据风控服务体系

因数云健康科技平台孵化的因数分风控模型，将基于医疗大数据训练的疾病认知模型，与基于保险公司既往逆选择行为特征数据训练的风控模型进行深度结合。经客户授权后，因数分模型将根据用户既往疾病风险特征及诊疗行为风险分布，对客户健康风险进行整体评估，为保险公司核保核赔、定价、精准营销、健康管理等各环节提供大数据风控支撑，助力保险行业基于大数据、人工智能等技术打造新趋势下的智能风控体系，实现数据驱动的智慧化运营。



来源：因数云公开资料

# 小结

基于全球保险科技创新洞见，科技之于保险行业既是全流程、各环节的赋能提升，更多看到的是某种全新生态的搭建，并且呈现逐年上台阶的良好趋势。相比之下我国保险科技起步较晚，同时受到新冠疫情宏观经济下行、科技成熟度低，缺乏技术集成应用等因素影响，“保险科技”中“科技”的份量还不足，许多保险科技公司在2022年仍然困难重重。不过就保险科技本身而言，科技引领保险应受到更多关注，形成从业者、企业、行业与社会四位一体的整体布局，仍然具有十分广阔的发展前景。

# BREAK THE SITUATION

## 破阵

纵观世界保险科技发展格局，保险科技正在从线上化走向科技引领。诚如保险业竞争早已一片红海，解决传统保险业内卷的金钥匙就是新技术的应用。伴随技术的突破，以技术驱动保险科技将促进新生态的形成，直接作用于保险行业，渗透到人们生产生活的方方面面。

我们观察到，中国的类似线上化的融资已经逐渐被资本所不喜，而这一方向在印度、东南亚市场却如火如荼，全球保险科技市场呈现出从强化赋能延伸到搭建全新生态的新局面。

我国的保险科技企业也正在尝试将科技与生态有机结合，从此衍生出更丰富的保险产品与保险公司更多的经营思路上的变化。依靠我国巨大的市场规模优势，出现世界领先的保险科技公司将只是时间问题。

## 一、 保险科技结合产业侧升级 拓宽服务边界

越来越多的案例证明，当前的风险管理原则已逐渐从风险等量管理向风险减量管理演进，保险科技公司依托于新技术的广泛应用，将原本不可保风险转化为可保风险，将原本限制承保条件放宽至全面承保等这些要素的转变将为市场填补创造出更加广阔的保险市场空间。科技不再依托保险而存在，而是渗透在各行各业发展过程中，在发展到一定阶段后，顺理成章将衍生出新的风险管理诉求，诞生更广义、更宽泛的全新“保险科技”概念。

# 1. 健康险+

大数据应用与模式创新螺旋上升，全球市场迎来3.0时代

“人口老龄化+新冠疫情+消费升级”多重背景影响下，市场对健康风险保障的需求将不断增加，基于技术应用导致的更高效率地获得服务资源来精准匹配用户需求是难点，而注重预防性医疗和数据分析技术是关键词。

宏观上商业健康险与当地的社保体系密不可分，美国因社保不足而给商业健康险留下了广阔空间，以管理式医疗为主；德国社保充分商业健康险完全依附于社保发展；同德国一样，日本的公共健康保险具有强制性、公平性的特点，健康促进型保险成为主流产品。从监管模式来看，美国、德国和日本都实行的是严格监管模式。

回顾过去十年的人身险市场，我国健康险保费从十年前的百亿元规模已走向万亿元大关。但与欧美成熟保险市场的健康险保险密度和保险深度比较，我国健康险市场目前还有 2-3 倍的市场空间。国内健康险企业如何从流量思维、模式创新的现状升级到自身科技水平的全面提升，将是未来全行业面临的重要挑战。



奥斯卡健康保险 (Oscar Health Insurance) 是一家技术驱动的健康保险公司，成立于2012年，总部位于纽约市，是第一家基于全栈技术平台构建的健康保险公司，并且不懈地致力于为会员服务。该公司通过远程医疗，以医疗保健为重点的技术界面以及透明的理赔定价系统专注于健康保险行业，这将使患者更容易作业。

奥斯卡采用与众不同的更加个性化的客户服务：

### 打造客户的“团队”



奥斯卡健康保险将其每个成员分配到一个“护理团队”，该团队由三个护理指导员和一名注册护士组成，负责处理传统的客户服务问题以及临床护理的协调。每当客户电话寻求帮助时，客户都会联系到一个知道其健康史并可以帮助客户找到适合医生的团队。

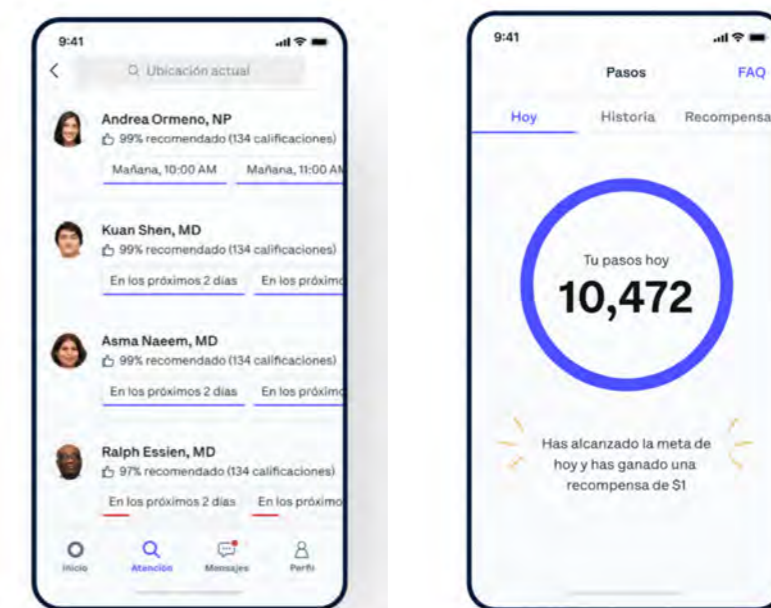
奥斯卡 (Oscar) 与其选择的提供商合作伙伴提供网络就诊安排，帮助客户在网络中找到当地医生。通过虚拟紧急护理，客户可以避免将时间浪费在繁忙的候诊室和付款。直接通过电话获取各种处方药。



### 独立的医疗保健应用程序

通过独立开发的app，客户可以用0美元的价格与医生交谈，并提供几乎涵盖所有病情的规划，重新组合膳食计划。向客户的医疗保健团队沟通情况。

奥斯卡的搜索工具可以让客户轻松找到需要的东西：可以按条件、位置、专业等进行筛选。并且有效的保护客户的隐私。



同时，当客户按照要求完成应用程序的指定步骤时，奥斯卡将奖励用户1美元的Amazon礼品卡。应用程序会自动同步用户手机里的健康程序，用户每年可以通过竞走等方式获得高达75美元的奖励。

来源：Oscar 公开资料



作为一家综合型商业险服务供应企业，圆心惠保深耕惠民保险、药品保险、健康管理和理赔调查四大优势服务领域，全方面覆盖以“医-患-药-险”为链条的各个环节。为保险公司提供产品精算定价、风险控制、用户获取解决方案以及特药和健康管理等高附加值服务；为药企提供个性化保险定制服务，促进保险与互联网医疗健康联动，构建线上线下新生态。

### 惠民保险

依托强大的技术实力、服务网络，以及合作机构的专业能力分别为客户提供惠民保险产品定价、理赔调查、特药和增值服务，智能客服及营销推广等全套解决方案。



### 药品保险

依托强大的技术实力、服务网络，及合作机构的专业能力为药企，保险公司提供药品保障型保险产品的设计、营销、服务等一站式解决方案。自营院边DTP药房网络，丰富的药品服务经验，专业服务团队（医疗+保险背景），整合优选健康管理供应商资源，为客户提供一站式优质健康服务体验。



### 健康管理

联合妙手医生互联网医院，整合优质医疗资源，共同打造多学科会诊、全科咨询、视频问诊、重疾绿通、基因检测、重疾心理疏导等专业健康管理服务场景。专业的医疗咨询检测服务，覆盖全球的就医通道服务以及专业细致的病程管理服务。



### 理赔调查

依托强大的技术实力、服务网络，以及合作机构专业的公估人才队伍和院边DTP自营药房优势，联合为保险公司提供理赔调查、风险管控及配套技术服务。联合专业保险公估机构，提供包括健康险、寿险、意外险中的理赔调查及配套技术、信息服务。



来源：圆心惠保公开资料

# 2. 车险+

围绕“从车+从人”生态提供服务，如何“中西结合”是破局的关键

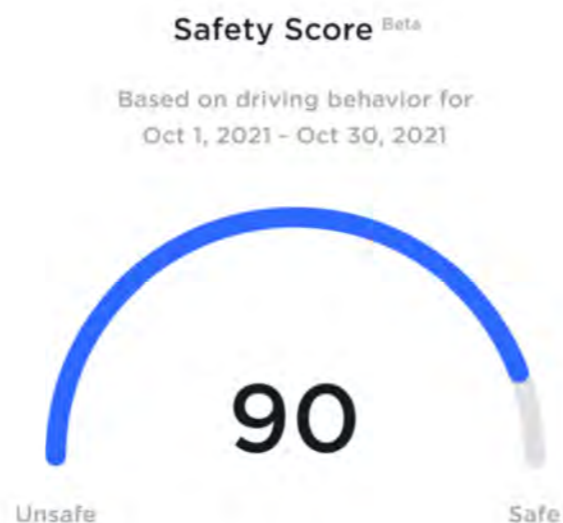
电动化、网联化、智能化、共享化正在深刻影响着汽车行业的各个细分领域，作为全球第一汽车产销大国和第一保有量大国，车险是我国财产保险领域保费收入第一大险种，目前我国车险制度正处于范式转换期，其面向传统面向燃油汽车的产品设计，对于智能电动汽车的适应性存在诸多不足。

随着5G通讯技术、激光雷达、车联网等技术的迭代升级，汽车自动驾驶技术等级越来越高，带来的不仅是车辆出险率的下降，还有保险责任主体的变化，或将从车主转移至车企或者自动驾驶系统提供商，传统车险的产品逻辑、定价模式将发生深刻变革。



特斯拉 (Tesla) 是美国一家电动汽车及能源公司，总部位于帕洛阿托 (Palo Alto)，市值达 2100 亿美元，产销电动汽车、太阳能板、及储能设备。特斯拉的愿景是加速全球向可持续能源的转变。

2020年10月15日，特斯拉美国官网正式上线名为“实时驾驶行为”的保险产品，根据几个称为安全因素的指标对驾驶行为的评估。将这些因素结合在一起，可以估计用户的驾驶可能导致未来碰撞的可能性。然后将每日安全分数（最多30天）组合起来，以计算特斯拉应用程序显示的汇总安全分数。



为了计算用户的每日安全分数，特斯拉使用下面的预测碰撞频率 (PCF) 公式，根据特斯拉车辆测量的驾驶行为预测每100万英里可能会发生多少碰撞。在自动驾驶仪上驾驶（包括自动驾驶仪脱离接触后5秒）将不计入安全分数公式，但在自动驾驶仪上行驶的里程包含在总数中。

$$\text{Predicted Collision Frequency (PCF)} = 0.41978002 \times 1.01078171^{\text{Forward Collision Warnings per 1,000 Non-Autopilot Miles}}$$

$$\times 1.10385444^{\text{Hard Braking}}$$

$$\times 1.00987874^{\text{Aggressive Turning}}$$

$$\times 1.00204867^{\text{Unsafe Following Time}}$$

$$\times 1.11521955^{\text{Forced Autopilot Disengagement}}$$

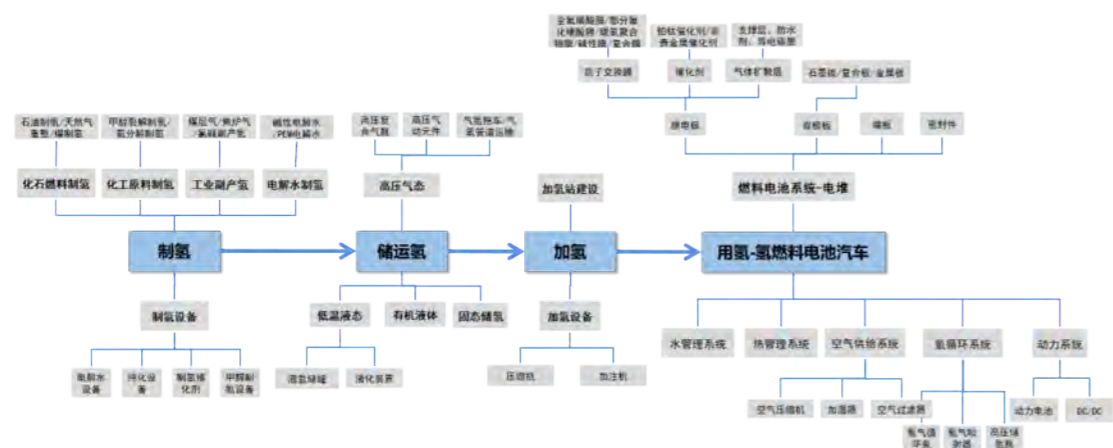
$$\times 1.03251597^{\text{Late Night Driving}}$$

此款产品旨在为司机提供驾驶行为的透明度和反馈，以鼓励更安全的驾驶，并可能降低他们的保险费用。其中更高的分数表示驾驶更安全。大多数司机的安全得分预计在80分或以上。普通车主可以节省20%至40%的保费，驾驶习惯最安全的司机可以节省30%至60%。

来源：特斯拉公开资料

### 中和新兴能源科技研究院 燃料电池与新能源车险

2022年4月我国《氢能产业发展中长期规划（2021-2035年）》发布，将氢能定位为未来国家能源体系的重要组成部分，氢能均被赋予了重大的历史使命。我国氢能产业链具有链条长、产值高的特点。根据中国氢能联盟预计：2050年氢能在中国终端能源体系中占比至少达到10%，氢气需求量接近6000万吨，年产值超过10万亿元。其中交通运输领域占比19%，燃料电池车产量达到520万辆/年。



2022年4月，京津冀智慧氢能大数据平台上线运行，该平台依托国家批复的京津冀燃料电池汽车示范城市群建立，由中和新兴能源科技研究院运营，平台汇聚氢能产业供应链、技术、车辆、场景、能源、碳排放、金融等多维数据信息，已实现超京津冀地区85%以上的燃料电池汽车和加氢站的实时数据接入，为政府、企业提供氢能产业洞察、产业链监测分析、安全运行评价、场景开发分析、国家示范考核、企业碳资产管理、碳排放计量、金融服务等一系列成熟稳定的数智工具。

此外，作为产业发展切入点的燃料电池汽车产业，也存在商业、金融和政策协同不足的问题。比如在车辆保险环节，由于燃料电池汽车尚处于示范早期，存在支撑保险产品设计的的数据不足，保费以补贴扣除前为基底定价等问题，高额保费削弱了车队示范应用的积极性。



面向创新支撑金融服务与氢能产业互相支撑协同发展，进一步发挥数字资源作为生产要素提质增效作用，下一步京津冀针对解决氢能产业生态循环的关键问题，面向燃料电池汽车商业保险等实际场景，联合整车企业、保险公司等机构，共同推动开发氢燃料电池汽车专属保险产品，实现从产业链前端导入到应用端落地的风险管控，推动氢能产业良性发展。



来源：京津冀智慧氢能大数据平台公开资料

# 3. 农险+

截至2022年三季度末，我国农业保险保费规模达1192亿元，同比增长23%，保持农业保险保费规模全球第一。

基于气候变化的大背景影响，农业自然灾害频发，农业保险面临多种挑战，农险科技快速发展不断变革保险公司的营销场景、营销工具、沟通效率、服务链条等，过去以“渠道控制”为主的销售服务方式，转向以“场景链接和产品服务创新”推动的商业模式变革；同时，农险科技也在不断拓展保险服务边界，新兴产品不断渗透到多种生产生活场景，对传统保险企业、中介渠道和场景方都形成了较大挑战，如何更好的推广应用科技、串联场景和协调产业链上下游资源，成为了保险科技创新在单一垂直领域和全局取得差异化竞争优势的关键。



瑞士再保险于2022年11月发布了“信瑞智农”智能农业风险管理平台2.0版。该平台以遥感、气象、农情和农业损失等农业大数据为基础，通过覆盖全国范围的高精度空间数据和逐日更新的时间频率，结合瑞再自主研发的农业灾害模型和大数据算法，为保险公司提供多灾因多尺度、实时且即时的风险量化评估，帮助农业保险行业提升风险管理能力，提高政府和农民应对自然灾害的韧性。



“信瑞智农”管理平台V2.0具有如下优势：

**覆盖全球的卫星遥感数据库：**

包括降水、温度、土壤水和植被指数等，涵盖干旱、强降水和高低温等主要自然灾害；

**快速高效的风险量化评估：**

结合瑞再自主研发的农业风险模型、迭代升级的海量数据储存和计算能力以及不断优化的用户界面，用户仅需选定行政区划、时间和风险类型，便可在1分钟内快速生成实时风险评估报告，包括灾情的空间分布、不同灾害等级的受灾面积和受灾范围，每个行政单元的灾害严重程度等，从而帮助用户对灾害程度进行精细刻画；

**灵活便捷的分析尺度：**

空间维度上，用户可在指定选取的区域进行风险量化分析，也可以在全国范围内进行多级行政区划的风险量化分析；时间维度上，平台进一步升级实时性功能。全国范围量化分析从每两周更新一次缩短至每天更新。同时用户既可以了解灾害的实时情况和发展过程，可以回溯历史同期对比分析。

信瑞智农平台(SRAIRMP)主要功能



来源：瑞士再保险公开资料





中航安盟财产保险有限公司（以下简称“中航安盟”或“公司”）是由航空工业集团与法国安盟集团共同发起组建的全国性财产保险公司，目前由中航投资控股与法国安盟集团分别持有50%股权，是国内唯一经营政策性农业保险业务的合资保险公司。

“慧眼识猪”项目是运用互联网、人工智能、物联网、大数据技术对生猪养殖提供的全套解决方案。通过人工智能技术实现了实时对养殖场进出栏生猪数量的自动识别、死猪自助报案识别、饲养员的人脸识别、进出车辆的车牌识别、猪只异常进出识别以及对外来物体入侵的自动识别预警，打破了传统生猪承保、理赔以及养殖管理的模式，逐步实现数字化、线上化服务和管理。

该项目从母猪、配种、怀孕、产仔，到仔猪长成肥猪出售，一头猪的一生变得有据可循。通过生产环节的全数据覆盖，真正形成猪在养殖过程中的可追溯，结合区块链技术，做到生产过程全程追溯。通过在交易过程中形成的数据，可以进行交易价格的分析，并做出未来一段时间的猪价预测，帮助猪场调整存栏结构，做到风险预防。真实的交易价格，也是形成生猪定价权的基础，促使生猪交易更加的标准化和规范化，这些数据将给未来的生猪养殖政策制定提供依据。



来源：中航安盟公开资料

## 4. 安全责任险

作为财产保险中的重要组成部分，安全责任险越来越受到全社会的关注和肯定。安全责任保险的实施，能够促使高危行业企业用户增强安全生产意识、加强安全防范，减少生产事故发生，促进经济健康运行。而作为社会安全生产治理的重要工具，安全生产责任保险机制正在实现数字化、智能化升级，增强数字技术对事故预防的支撑作用。结合AI技术、大数据平台等保险科技不断降低事故的发生概率，提高被保险人的安全风险能力的同时为灾害重建提供强有力的保障。



慕尼黑再保险公司创立于1880年，总部设在德国慕尼黑，已在全世界150多个国家从事经营非人寿保险和人寿保险两类保险业务，并拥有60多家分支。慕再提供的海上风电项目保险能够为客户提供更加高效、灵活且贴合市场的报价方案以及相关服务。此外，慕再在日本、越南、韩国等亚洲国家的海风领域均有非常广泛的参与，具有广阔的全球市场。

### Risk-transfer solutions for on- and off-shore wind power

Targeted insurance covers create optimum conditions and security for investors and operators



慕再的可再生能源和风力发电专家开发了一系列有针对性的保险解决方案，更进一步提供针对性的风险管理支持，包括对极端损失的准备。其所提供的工程、采购和施工(EPC)保险为承包商和部件供应商提供保护，应对由于错误的施工、材料、生产或工艺而导致的大额保修索赔的影响。

#### Our offerings

##### EPC Cover

- Serial Loss Cover
- Offshore Logistics Cover

##### Lack-of-Wind Cover

##### Operation and Maintenance (O&M) Cover



慕再还提供因更换被保险的主要部件而导致的收入损失的保险，在运营的最初几年，运营商的盈利能力可以得到显著提高。此外，慕再的系列损失保险（Serial Loss Cover）明确涵盖了非物理损害以及风电机组长期运行引起的损失，该解决方案着力于风险管理以及风险质量保证和控制，为传统的财产保险提供了一个具有成本效益的替代方案。

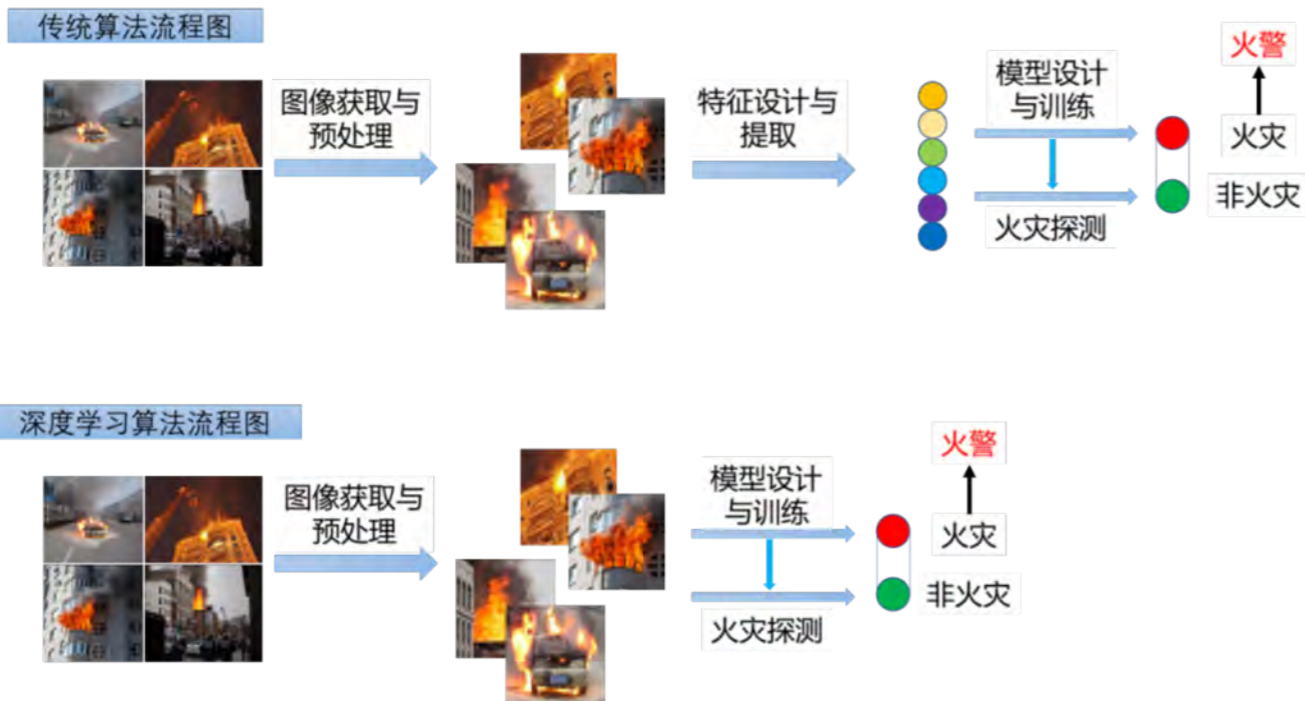
来源：慕尼黑再保险公开资料



北京星度科技有限公司（极安云JEEAN）是一家专业保险风控服务的平台公司，通过打造“风险防控+保险+科技”的商业模式，形成面向投保客户、保险公司、政府监管部门、安全与应急从业机构和从业人员的“风险生态平台”，针对不同客户的风险场景提供全方位风险管理解决方案和风控服务。

AI技术研究

围绕“面向保险的远程火灾风险诊断与客户服务AI技术应用”开展研究。面向保险的图像型火灾风险评估体系的构建以及远程火灾风险诊断与客户服务，搭建了软件系统架构。建立了火灾风险场景图像数据库，开发并优化了基于神经网络技术的火灾风险场景AI智能识别算法，构建了两种面向保险的图像型火灾风险评估方法，最终完成了面向保险的远程火灾风险诊断与客户服务软件开发，实现了相关的功能需求。



平台功能实现

平台实现了针对保险用户的远程火灾风险诊断功能，建立了风控技术专家库，实现了风控专家远程技术服务功能。



企业安全人员或者保险业务人员使用手机APP在企业现场检测火灾风险情况，将火灾风险图像及检测结果上传到云端服务器；服务器经过一系列计算、处理，初步得到企业火灾风险等级，并将火灾风险数据传递给火灾风险防控专家席；专家席的专家对火灾风险图像进行核实、分析，针对具体的火灾风险场景提出针对性的管控措施建议，并对企业火灾风险等级进一步确认；所有数据经专家核实、确认无误后，提交到服务器，最终以报告的形式反馈到投保企业。



来源：极安云公开资料

## 5. 网络安全险

工业和信息化部会同银保监会共同起草的《关于促进网络安全保险规范健康发展的意见》（简称《意见》）于11月7日开始公开征求意见。《意见》提出，加强网络安全产业政策对网络安全保险的支持，推动网络安全技术服务赋能网络安全保险发展，引导关键信息基础设施保护、新兴融合领域网络安全保障等充分运用网络安全保险。我国网络安全保险行业处于发展前期，并开始进入“风口”阶段。网络安全险有望成为千亿级别的新兴业务领域，为我国数字经济发展助力。



AmTrust Financial Services是一家专业财产和意外伤害险的保险公司，在全球拥有近6000名员工。截止至2022年，已成长为一家行业领先的保险提供商，专注于小企业保险解决方案，重点关注员工薪酬。

AmTrust从一开始就将企业家精神和创新精神贯彻到底。正是AmTrust的员工和文化、愿景、使命和核心价值观的独特融合，使得他们在开拓未来成功之路时与众不同。

### Cyber Insurance

With AmTrustCyber, companies have access to a comprehensive set of solutions created to help protect their business from the dangerous world of cyber risks.

GET STARTED

规模较小的组织和面临网络威胁的大公司一样会频繁地成为攻击目标，但往往无法获得大型企业可以利用的专业知识和资源。AmTrustCyber的网络责任保险则专门针对小企业提供全面的财务保护和专家协助，以应对对公司数据、运营和声誉的各种网络威胁。

Any business using computers to complete day-to-day tasks should consider cyber insurance a necessary coverage. In the last decade, cyber threat to business has changed. While the loss or disclosure of sensitive data used to be a company's primary concern in assessing their cyber risk, businesses are increasingly facing cyber risk that can threaten their operations and even their existence. Adding cyber insurance is a small cost, but the risk of not doing so can be devastating.



AmTrustCyber在全国范围内（包括华盛顿在内的所有50个州）都可以使用，可以与任何AmTrust产品一起添加，也可以作为单独的单线保单绑定。无论哪种方式，被保险人人都可以获得专门的限额和保险范围，以保护他们免受网络风险。

AmTrustCyber提供专门定制的内部专业知识和服务，以增强中小企业的网络响应和防御能力。AmTrustCyber团队拥有丰富的事件响应专家团队，随时准备帮助被保险人抵御网络威胁并从中恢复业务。从关闭运营的勒索软件、电子邮件钓鱼骗局到破坏计算机的攻击，AmTrustCyber团队将与企业合作，与他们需要的专家进行协调，以恢复业务。

来源：AmTrustCyber公开资料



在网络信息技术不断发展、数字经济持续深化的背景下，每个人面临的网络安全风险都在不断上升，潜在风险敞口也在持续扩大。在此背景下，中国人寿财险公司用产品展现担当力量，用创新探索网络风险管理新方向。为帮助个人更好地管理网络风险，公司创新推出了国内首款个人网络安全保险，为个人网络安全风险提供保险解决方案。



本款保险产品围绕个人网络使用常见场景，针对潜在非主观行为导致的网络安全风险，涉及资金失窃、身份信息失窃、网络购物欺诈三项责任：



#### 模式升级

产品分设个人版、家庭版两个版本，家庭版一人投保，全家共享保障额度，一张保单一站式提供家庭网络风险管理方案，守住家庭的“钱袋子”；

#### 灵活选择

产品保障额度分为标准款、安享款、尊享款三档，供客户自由选择，以满足不同客群风险保障需求；

#### 科技赋能

产品在独立销售的同时，将支持与其他险种组合投保，以“购物车”式勾选，一键完成多产品便捷投保，优化一站式体验。

来源：中国人寿财险公开资料

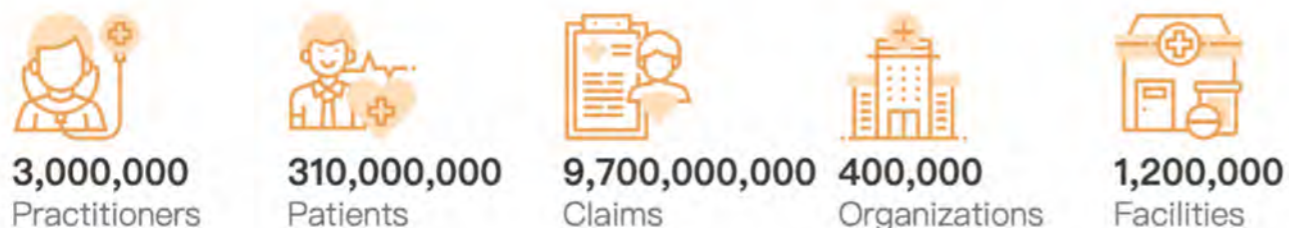
# 6. 养老

养老科技包含一整套完整的运营体系：健康科技与看护、远程医疗、数字化养老社区等。随着今年个人养老金制度落地，我国三大支柱养老体系已经初步形成，但仍有缺口亟待补足，科技和数字化或将给养老体系建设带来新的发展动能。未来，随着中国社会“老龄化”问题的凸显，养老将于保险科技更加紧密的结合，为养老体系的完善带来推进作用。



Kytera 是一家专注于老年人技术，致力开发远程监控系统，自动检测老人在家中是否发生紧急情况或意外事件的公司。使用人工智能技术，检测和报告紧急情况，并能够对行为模式和变化进行自我跟踪和评估。Kytera 的预测分析可以为护理人员 and 医生早一步报告疾病症状，以及提供更安全的智能居家生活氛围。

更好的数据。更好的访问。更深入的见解。  
医疗保健索赔拥有丰富的信息，并有可能提供对行为和市场趋势的真实反应。但它们的收集具有挑战性，需要大量的时间和资金来购买和分析庞大的数据集。



更高级的机制，更准确的见解。  
先进的方法可以更准确地洞察市场动态和患者行为。Kythera Labs通过SaaS数据科学和分析平台Wayfinder从医疗数据中提供更准确的见解。无论是使用Kythera Labs提供的索赔数据、患者的索赔或EHR数据，还是消费者数据，Wayfinder都会使用先进的方法自动重新生成数据，以使其更准确，更易于大规模访问。

## Healthcare Expertise. Detailed Understanding.

With customers across the Healthcare industry, Kythera Labs is helping leaders from CFOs to Strategy Officers drive growth and market share by delivering accurate insights – faster.



来源：Kythera Labs公开资料



泰康保险集团用科技赋能养老社区，打造泰康特色的“智慧医养体系”。2022年全球知识产权综合信息服务商IPRdaily中文网发布“中国智慧养老运营企业专利排行榜（TOP30）”，泰康保险集团凭借261件专利申请，位列第一。

作为我国最大的高品质医养连锁品牌，泰康之家在智慧医养领域深耕多年，用科技武装养老社区，打造出了具有泰康特色的“智慧医养体系”。根据长辈的多元化需求，泰康之家的智慧养老服务蓝图覆盖智慧安防、智慧健康、智慧餐饮、智慧照护、智慧文娱、智慧运营、智慧营养、智慧社交等8个领域，涵盖30多个服务场景，全方位满足了居民的高品质生活服务需求。

目前，具有泰康自主知识产权的智慧医养专利技术已经实际应用在了长辈的安防、健康、生活等方面。比如以泰康居民随身携带的紧急定位报警卡为例，一张小卡片，能够实现一键报警、定位、通话、门禁、消费等多项功能，如果长辈需要呼救，只需要轻轻按动报警卡，泰康之家的管家、安保、医生就可以第一时间收到求救信号，及时赶到现场采取紧急救助措施。



来源：泰康保险公开资料

# 7. ESG

保险行业集风险管理者、风险承受者与主要投资者于一身，在推动经济、社会和环境可持续发展方面处于特殊地位。保险作为一种保障机制和市场经济条件下风险管理的基本手段及金融体系与社会保障体系的重要支柱，对ESG有着重要推动促进作用。利用保险科技去获得大量关于ESG（环境、社会责任和公司治理）的数据不仅能协助保险公司更好的进行核保，而且能提升公司的财务能力。对ESG领域的关注可以使得保险科技公司通常都有更好的损失率，较少机会被诉讼或陷入丑闻，并且公司内部环境通常更加健康和安



苏黎世保险集团（Zurich）是一家领先的多险种保险公司，为210多个国家和地区的个人和企业客户提供服务。成立于150年前的苏黎世保险集团正在改变保险业，在为客户提供全面保险服务的同时还关注可持续发展，并逐步增加提供如改善民生福祉和增强气候适应性等方面的保障服务。



苏黎世为世界各地许多可再生能源项目的建设提供了保险，这些项目已经成功完成并正在运营。例如，苏黎世为加利福尼亚州最大的太阳能项目之一建造的“沙漠阳光”投保。作为该集团通过保险提供保护的持续承诺的一部分，将现有的自然灾害风险咨询服务扩大到包括气候变化的服务，同时积极帮助客户提高复原力。

### Examples of Zurich's environmental, social and governance (ESG) products around the world



- Resource efficiency
- Severe weather
- Financial inclusion
- ESG-Aligned Investing
- Mobility
- Renewable energy
- Risk Tool
- Environmental impact



2021年，苏黎世启动了内部碳基金计划，以支持碳中和承诺，并支持创新解决方案，以减少运营排放以及与业务相关的其他排放源。旗下员工可以申请该基金的赠款，以便在当地实施碳减排计划。

来源：Zurich公开资料





中国太保布局绿色金融领域，携手浦发银行启动“碳寻足迹，绿动未来”联合行动计划，从员工起步，联合打造“碳险家”平台。



记录个人行为碳足迹，对个人节能减碳行为量化，赋予一定积分并结合激励措施，综合政策引导促进碳减排。通过对员工在绿色办公、绿色生活领域的低碳行为和减碳效果进行量化，并形成“碳积分”，让每位员工的低碳行动“可视化”。



- 办公打印 低碳差旅 绿色通勤
- 线上会议 日常采购 光盘行动



- 绿色商城 员工碳账户
- 企业减碳成果 个人门户
- 低碳活动 低碳任务 后台管理

员工可以通过完成低碳任务，获取碳积分并兑换相应的奖励，碳积分在中国太保与浦发银行之间相互承认，可以兑换两个平台的奖励。下一步，中国太保将基于区块链技术，依托集团的战略合作生态圈，共建联盟生态。

来源：中国太保公开资料



## 二、 数智技术规模化应用 加速行业进化

随着时代的进步，数字化技术已逐渐渗透到各行各业，为传统的业务模式带来了革命性的变革。保险行业，作为金融领域的重要组成部分，自然也不例外。在这样的背景下，数智技术的规模化应用已经成为推动保险行业持续进化的关键因素。

从大数据的风险评估、人工智能的客户服务，到 AIGC，隐私计算到 PRA 等数智技术正在深刻地改变保险业的运营模式和服务体验。而随着这些技术的广泛应用，保险行业也正迅速地向更高效、更透明、更个性化的方向发展。

# 1. 数据智能

数据智能是指通过对数据的深度挖掘和分析，发现数据背后的规律和关联性，从而实现对业务问题的洞察和解决。大数据技术在保险业的应用有着得天独厚的优势：保险业拥有大量的数据，这为数据智能的应用提供了充足的数据支持；其次，保险经营的基础是大数法则，而数据智能的核心是预测，因此数据智能可以提供最为有利的预测和概率评估能力。大数据对保险行业的各流程日常运作产生了深远的影响，尤其在营销、产品、定价、服务和管理等方面，大数据技术的应用更是得到了突出的表现。

数据智能需要建立在数据应用和数据中台的基础之上。数据中台是支持数据应用建设的基础设施，包括数据存储、数据处理、数据管理、数据安全等方面的技术支持。数据中台需要具备高可用性、高扩展性、高性能等特点，支持多样化的数据处理和计算场景。数据应用则在数据平台上构建的应用，用来满足不同业务场景的需求，例如获客，营销，运营等场景。

数据智能在保险行业的应用场景如下

## 客户细分

每位客户对于保险的需求、对风险的偏好程度、对营销的接受程度都不同，甚至同一位客户在人生的不同阶段，对保险的需求也会产生变化。利用大数据技术，通过对客户信息和行为的深度分析，将类似的客户分群，便于后期针对性的精准营销。

## 精准营销

在客户细分之后，保险行业可以逐一分析客户群，并根据客户需求推送符合心理预期的保险产品，避免营销错位招致的反感或抵触情绪。比如，为每天手机上网时间超过5小时的客户推荐健康险、手机意外险；为喜食肉类、爱喝酒的客户推荐重大疾病保险；为使用大屏幕手机的用户推荐碎屏险；为携程、途牛网用户推荐旅游相关保险产品等。

## 个性化产品开发

保险公司进行保险产品开发通常以大众保险市场需求为基础。而大数据技术，不仅便于保司即时、精准把握不同群体客户需求，并可基于已知的承保标的风险来预测损失情况，从而开发个性化产品。



以火山引擎的数智平台（Volcengine Data Intelligence，英文简称VeDI）举例，VeDI基于字节跳动数据平台多年的“数据驱动”实践经验，通过数据飞轮效应，实现数据驱动业务提升，业务推动数据提效；帮助企业收获从数据基础建设、数据引擎升级到数据智能应用的全套数智能力，提供运维降本、运营提效和业务增长的行业数智解决方案，助力企业数智化转型升级。



数智平台VeDI全系产品，打造以数据消费为核心的数据飞轮模式



火山引擎为保司构建以客户为中心的数字化用户经营模式

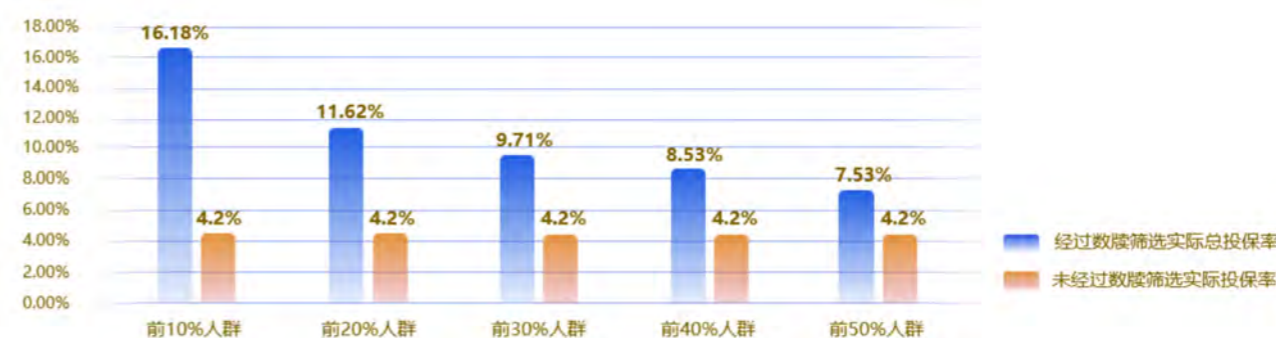
# 2. 隐私计算

隐私计算(Privacy compute 或Privacy computing)是指在保护数据本身不对外泄露的前提下实现数据分析计算的技术集合，达到对数据“可用、不可见”的目的；在充分保护数据和隐私安全的前提下，实现数据价值的转化和释放。

隐私计算技术包含人工智能、密码学、分布式计算、数据工程等，是一项综合性的新型信息技术，在与保险科技结合后，实现数据“所有权和使用权分离”、“可用不可见”、“可控可计量”等数据保护的同时，促进了保险交易中数据的流通交易，实现数据的价值挖掘，破解数据孤岛难题。



数牍科技成立于2019年，是一家致力于为数据要素市场构建底层技术基础设施的隐私计算专业技术服务公司。数牍科技基于完全自主研发的隐私计算技术产品，在隐私计算行业发展早期，就开始探索保险科技领域的赋能价值。通过隐私计算技术，数牍科技为某保险公司引入联通公司的优质数据，这种方式消除了双方在数据交互过程中数据泄露的风险，通过隐私保护集合求交技术 (PSI) 对双方用户标签 (例如用户 ID: 身份证号) 进行保护。而匹配后的结果仅保险公司可知，联通公司无法留存或者反推出用户身份。其次，通过隐私计算中的联邦学习技术，成功将保险公司的历史成功投保标签和联通公司的用户画像标签结合到一起，建立了基于纵向联邦学习的保险意向模型，在双方不交互原始数据的前提下，实现了数据价值的交叉挖掘。



在未使用隐私计算技术前，保险公司通过使用联通公司用户画像标签建立挖掘策略，恢复联系的用户综合投保率约4.2%。而通过数牍科技的隐私计算技术建立的隐私购险兴趣挖掘模型，在对既有人群的数据评估中，模型评分前50%人群购险率达到了原有表现的1.8倍。

来源：数牍科公开资料

# 3. 生成式人工智能

人工智能改变保险行业的脚步正在加快，无论是政策、投融资还是技术层面的探索，都在不断显现新的进展。尤其是AIGC融入保险业务的应用场景后，产品、营销、管理、服务等多个领域都会被革新。生成式人工智能技术（英文：Artificial Intelligence Generated Content，简称AIGC）”是一种可以学习复杂数据结构和规律，并用这些规律来生成新内容、新数据或解决问题的算法。国家对人工智能技术的发展极其重视。2023年以来，在国家有关主管部门的重要会议中，多次提及“人工智能”，2023年4月，“通用人工智能”首次在中共中央政治局会议中被提及。



根据众安保险与众安科技共同发布的国内保险业首份《AIGC/ChatGPT保险行业应用白皮书》显示，AIGC模型独特的样本生成能力和场景泛化能力可以在保险领域的新产品设计中扮演重要角色，特别是在以健康险、寿险为代表的人身险和以车险为代表的财产险中，有巨大的应用潜力。众安认为，AIGC在智能降本提质增效、智能辅助日常办公和赋能企业研发运维这几个方面的应用具有可行性。



首先，AIGC将为保险业务智能降本提质增效，这主要体现在产品研发、渠道营销、运营管理和客户服务四个方面。

产品研发方面，AIGC可以理解客户需求和风险，进行精准的产品设计、定价。具体来说，在数据收集和预处理、风险评估和预测、保险产品方案设计、风险预警和管理等具体业务上，AIGC会很好的帮助人工。不过，目前AIGC所使用的数据库主要是大量基于互联网通讯内容的文本数据进行了预训练，对保险产品这样专业度更高的领域来说，还需要相关性更高的专业化数据做训练支撑。

渠道营销方面，在代理人销售辅助工作上，AIGC可以提供为销售人员构建智能化保险销售辅助机器人；在保险产品的推荐和咨询方面，AIGC的应用也可以构建智能机器人来分析客户的需求、偏好、风险承受能力等，精准、快速地为客户提供需要的产品，提高销售效率的同时也提高客户满意度。在营销素材设计时，可以快速生成如广告语、短信、邮件甚至微信公众号文章等形式的文案，并和其他相关的AI工具结合，自动生成宣传海报、视频等。

依托AIGC技术，凭借一段5-10分钟视频，火山引擎为一位保险代理人1:1复刻出数字分身，辅助代理人提供咨询和产品介绍工作。

# 3. 生成式人工智能

运营管理方面，在核保、理赔上，AIGC可以帮助保险公司自动化一些简单的核保、理赔工作，并很好的辅助人工核保、理赔，包括风险评估、异常检测、做出判断等工作内容，都可以提供支持。AIGC还可以提供AI舆情分析、AI日常运营、AI项目风险管控方面的支持。

客户服务方面，像企业微信的自动回复、实时话术的推荐这样的工作，AIGC可以很好地完成。随着保险消费者观念的变化，对保险公司的服务预期越来越高，而AIGC融入保险业务，就可以很好的满足消费者简单、快速、个性化的保险服务需求。另外，AIGC提供的AI注记、AI复盘、AI质检，都将让保险公司的客户服务工作变得更加便捷高效。其次，AIGC将智能辅助保险公司的日常办公，主要有保险问答助手、知识库、文档编辑、协同办公、人力招聘这5方面的应用。



其中，问答助手可以降低知识库构建要求，大幅节省资源及人力；知识库可以对信息进行智能化分类归集，快速检索分析并得出报告；文档编辑上，高质多态图文小能，可以助力内容的生成及优化；协同办公方面，AIGC可进行纪要总结生成，

最后，AIGC还将应用在保险公司的开发场景和运维场景中。在开发场景，AIGC可以提高前、后端开发的效率，比如分析开发者的代码，提出优化建议；帮开发者编写代码，减少人工编写代码的时间和精力。在运维场景，AIGC可以自动发现系统错误，并提供优化方案，确保安全提高系统的稳定性。



泰康保险集团股份有限公司成立于1996年，总部位于北京，至今已发展成为一家涵盖保险、资管、医养三大核心业务的大型保险金融服务集团。

面对市场和客户不断迭代的数字化体验需求，泰行销持续探索更多“体验创新”的新技术、新场景。2022年，泰行销“数字人”在计划书场景中“上岗”，计划书数字人播报将读方案变为听方案，提升客户阅读体验，尤其是疫情期间在不便于面对面拜访客户的情况下，也能让客户获得一对一“私密”讲解的超级体验。此播报服务自上线以来，日均点击量近8000次。

来源：泰康人寿公开资料

# 4. 自动化技术

自动化技术是保险行业数字化转型的重中之重，PRA之所以能完美契合到保险的业务场景中，是因为它可以通过将新的前端技术与后台环境相集成，实现端到端流程生命周期的自动化。一方面，PRA技术与OCR文本自动识别技术相结合，实现了保单自动录入的全流程自动化，解决了业务工作量大、数据质量底，工作效率底等系列问题。另一方面，PRA可以结合核心业务场景，通过虚拟数字员工实现读取邮件、整理表格、消息推送、跨系统信息抓取等一系列复杂的流程，在解放人力的同时，运营效率得到提升，关键的业务模块自动化运营。



深圳意诚科技定位为领先的AI+RPA保险平台，旨在提供保险业务流程和智能化、机器自动化来帮助保险从业者进行辅助流程推动、智能决策。目前已上线“健乐云服、健乐保、健乐云”三大平台，服务近200家合作平台已覆盖3000+内勤工作人员、为10万+保险销售顾问提供销售服务保障。

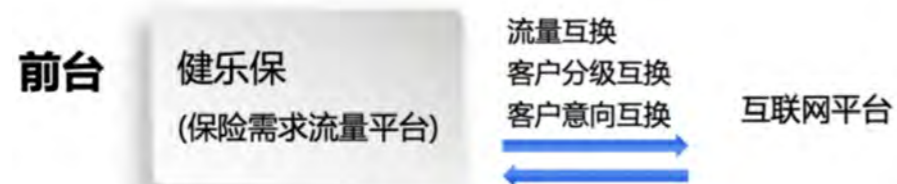


健乐云服，主要聚焦MGA平台搭建、独家定制网红产品+精选产品分销，目前已上线百种保险精选产品，给下游的“持牌销售公司”、“经纪/代理工作室”、“科技推广公司”提供无代码、轻代码等快速技术模型落地解决方案，解决下游“售卖产品数量少”、“售卖方式落后”等等问题，给下游提供精选和定制好优质产品，下游可以快速搭建自己“线上商场”，用移动互联网高效运营。

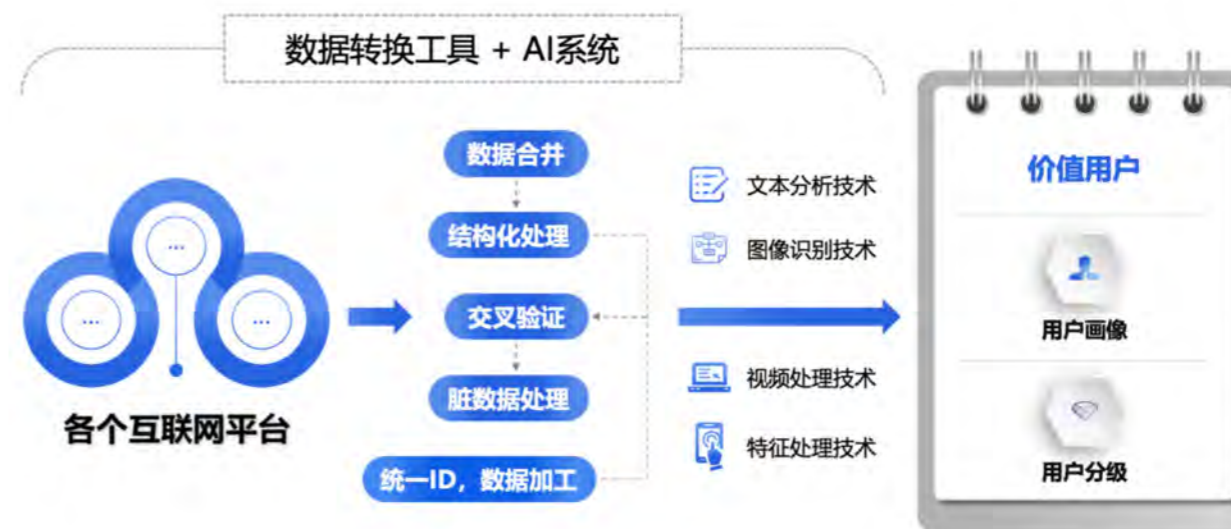


# 4. 自动化技术

健乐保聚焦网销产品定制及分销、星盟计划(全网 KOL 经纪平台)落地、平台型流量独家总代理。健乐保拥有智能化客户管理系统,为保险从业者提供可视化客户画像及图谱,经由各地平台(小红书、知乎、视频号等)客户进行辅助销售决策。目前已承接多家主流平台保险流量(客户意向)总代理及联合总代理合作方案落地,帮助流量平台“合理”服务转化保险客户,为流量平台带来效益。



健乐保通过AI把意向客户进行分类,分为“SS级客户”、“S级客户”、“A级客户”、“B级客户”,在基于客户分类进行差异化服务。



健乐云未来主要聚焦线下to a和线下to b的机构、智能决策平台。健乐云智能风控决策系统,为保险售前、售中、售后提供智能决策解决方案,帮助保险类型企业在日常经营中提供科技化、数据化、可视化的陪伴式经营。



来源：意诚科技公开资料



# 5. 云计算/云原生

云计算是指通过互联网提供计算服务，包括服务器、存储、数据库、网络、软件、分析等。依托云计算技术，保险公司可以更加及时地应对外部需求的变化并进行灵活部署，从而提高其运营效率。同时，云计算技术也可以帮助保险公司有效地应对互联网渠道带来的高并发、高峰值流量及灵活多变的碎片化保险需求，从而更好地满足客户的需求。



据中国银保监会发布的《中国保险业发展“十三五”规划纲要》中指出，要“推动云计算、大数据在保险行业的创新应用，加快数据采集、整合和应用分析”。未来将会有更多的保险企业探索云计算，实现企业上云并应用这项技术来提高其核心竞争力。



作为云技术提供方的代表，火山引擎为保险公司提供公有云、混合云等灵活的部署模式，并通过公安部等保四级、可信云、ISO系列认证，满足保险行业关注的高安全、合规、高可靠等要求。火山引擎公有云，依托与字节跳动同源、开放共享的云原生基础架构，帮助企业平衡性能与成本，搭建稳定、安全、弹性的业务架构；通过和火山引擎产品矩阵无缝结合，以“云+数据”、“云+体验”、“云+智能”与企业业务深度融合，助力企业敏捷落地数字业务，持续注入增长新动力。



火山引擎公有云产品架构

火山引擎混合云平台是火山引擎自主研发的企业级云平台，包含了计算、存储、网络、安全、数据库、容器、大数据等产品能力，助力企业用户建设简单、智能、高效、全栈式的云平台，实现企业用户的数字化创新和智能升级，具备以下优势：

**更高资源利用率：**自研DPU带来更高性能，裸金属环境资源利用率达到99%

**更敏捷：**全栈云原生架构，10台以内起步构建全栈云建设

**真混合：**与火山引擎公有云同源架构，支持跨云同源架构、跨云弹性扩容、跨云统一纳管

**深入业务场景：**性能强大的混合云底座，无缝整合火山引擎丰富的PaaS能力，与企业模型训练、海量数据推理、混合办公场景深度融合



火山引擎veStack混合云产品架构

### 三、 科技与保险融合 形成“新物种”

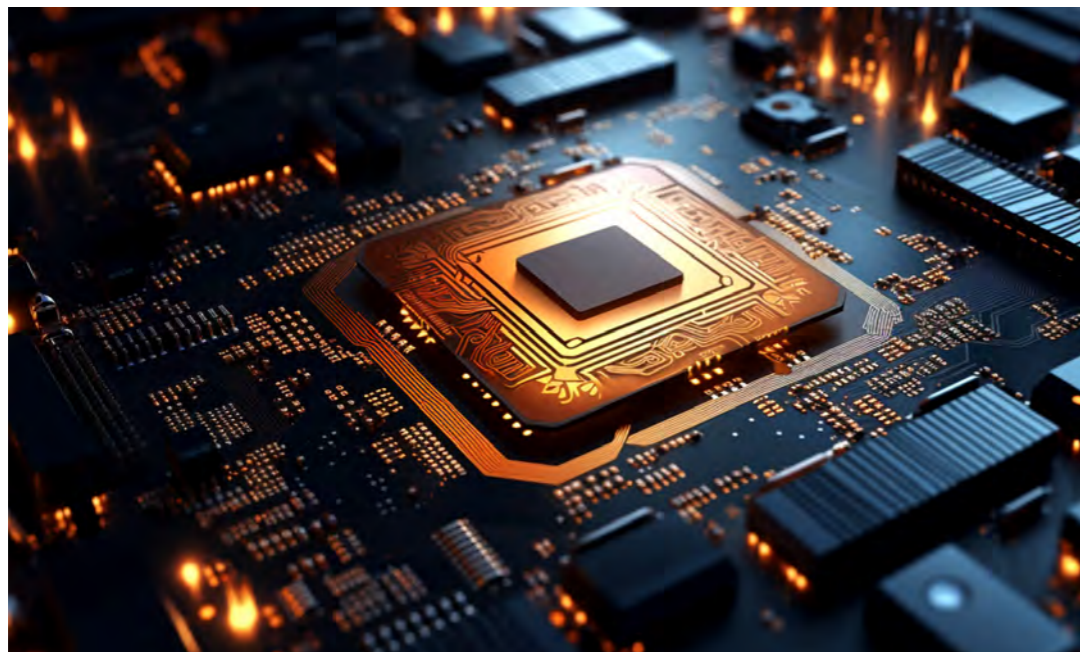
随着摩尔定律即将失效的步伐越来越近，量子计算所带来的计算能力的革命，势必将成为推动下一次“工业革命”的关键技术。计算能力的革命目前看来是有规可循的，它一定是中心化和去中心化（分布式）地交替。

从硅谷的产业布局来看，各家大厂正在积极布局量子计算、区块链、认知计算等前沿技术领域，并已经将部分研究成果以服务的形式对外开放。这种计算能力的飞跃可以让我们研制出新的药制品、开发新型材料、解锁人工智能更多面的能力、以及在海量数据中的实现快速检索。

随着技术的进步，我们的角色是迫使自己以新的方式思考旧问题，不断学习新主题并挑战自己，积极尝试。可以想象当精算、保险和再保险遇到量子计算，新的风险建模方法或将出现，未来也将面临生产力、生产关系等诸多维度的重构问题。

# 1. 量子计算

量子计算是一种遵循量子力学规律调控量子信息单元进行计算的新型计算模式。对照于传统的通用计算机，其理论模型是通用图灵机；通用的量子计算机，其理论模型是用量子力学规律重新诠释的通用图灵机。从可计算的问题来看，量子计算机只能解决传统计算机所能解决的问题，但是从计算的效率上，由于量子力学叠加性的存在，某些已知的量子算法在处理问题时速度要快于传统的通用计算机。得益于此，保险科技集合量子计算可以更好的处理大量的数据，增加保险公司抵抗风险的能力。同时还可以改进承保端的定价、为理赔端提供风险数据等。量子计算结合保险科技，可以加快新的保险产品的产出。在国外，一些行业顶端保险科技公司开始布局量子计算，以便在未来更好的发挥其数据优势。



11月8日，法国CMAF保险金融集团(Crédit Mutuel Alliance Fédérale)和IBM在巴黎宣布启动转向量子计算准备工作，包括探索量子计算在银行和保险应用场景中的适用性，进行概念验证，并开始相关人才的培养等

CMAF是法国领先的金融保险集团之一，也是欧洲最大的银行集团之一，现为IBM Quantum Network成员。拥有75,000名员工，通过4,500家分支机构为2900万客户和各种规模的公司提供多元化的服务。



## 劳动力发展

这次参与标志着IBM Quantum Network在法国的首次企业合作，并将首先提高Crédit Mutuel员工在开源Qiskit软件开发工具包中的量子计算专业知识，并应用量子算法在Crédit Mutuel的团队中增加量子专业知识，并为充分利用量子技术的组织准备奠定基础。

Crédit Mutuel的员工将通过IBM量子高级计划获得IBM的量子技术和Qiskit Runtime作为服务的最佳服务，以及IBM的量子行业领域的专业知识，以帮助推进金融服务领域的潜在量子用例应用程序。

## 扩大法国的量子生态系统

在未来几个月里，Crédit Mutuel Alliance Fédérale将探索与金融服务相关的领域的用例。该银行还将寻求与感兴趣的客户和合作伙伴合作，将法国的量子生态系统扩展到金融和保险行业，并加快量子应用程序的识别、开发和采用。

## 未来机会

Crédit Mutuel Alliance Fédérale与IBM一起确定的最有前途的项目可能会被开发成未来的应用程序，这些应用程序可以提供量子优势——当使用量子计算机比仅使用经典计算更高效、更具成本效益或更准确地执行具有商业或科学相关性的计算任务时。IBM的量子开发路线图包括今年宣布433量子位的“IBM Osprey”处理器，并计划到2025年建造一个4000多个量子位处理器，其愿景是将经典计算和量子计算无缝协作，以解决最适合其各自优势和能力的复杂计算问题的不同部分。

来源：Crédit Mutuel Alliance Fédérale公开资料

## 2. 基因技术

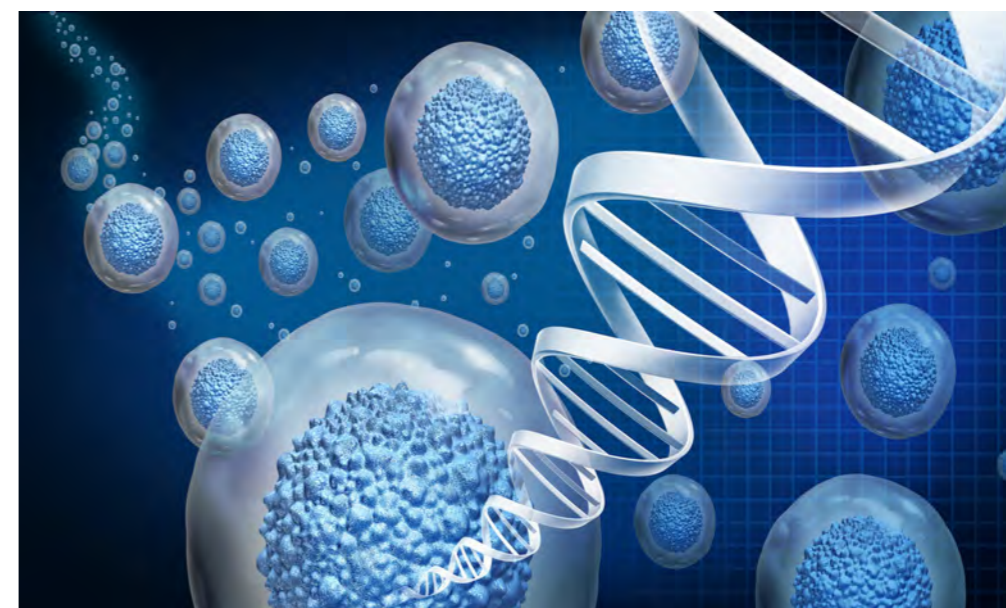
人类10万个基因的信息以及相应的染色体位置被破译后，将成为保险业和生物制药产业知识和技术创新的源泉。人类基因组研究是一项生命科学的基础性研究，变幻莫测的基因排序决定了人类的遗传变异特性，破解人类自身基因密码，以促进人类健康、预防疾病、延长寿命，应用前景极其美好的。作为颠覆性的医疗技术，基因技术可以使保险科技公司对被保人的状况有更加精细的预测，从而推出更适合的价格模型。同时保险科技公司也可以提前采用智能医疗设备进行预防，可以极大程度上降低发病概率。从而减少被保险人的总体医疗费用，缓解紧张的医疗资源，做到保险科技公司经济运营与社会发展的双赢。



# GWG

纳斯达克上市公司GWG Life 宣布其正在采集并分析寿险保单持有人的表观遗传学样本，这使其成为第一个将DNA甲基化技术应用于人寿保险承保中的保险科技公司。

那些将保单提交给GWG Life公司进行评估和购买的寿险保单持有人现在开始将他们的唾液样本提供给这个公司，用于分析他们的整体健康水平及预期寿命。存在于这些唾液样本中的细胞，可用来分析表观遗传学标志物的甲基化水平。根据发表在Aging杂志2016年9月刊的一篇研究论文，科学家已经证实，生物标志物的甲基化水平可以用来预测一个人的全因死亡风险，从而能够对保险客户的预期寿命进行更准确的预测。预期寿命的评估是该公司寿险二级市场业务需要考虑的一个关键因素。



通过将表观遗传学技术应用到预期寿命承保领域，GWG Life已经快速地实现了从理论科学到应用科学的跨越。GWG Life 将计划将新的预期寿命评估加入到传统承保业务操作流程，从而提升该业务。

来源：GWG Life公开资料

# 3. 元宇宙

元宇宙 (Metaverse), 是人类运用数字技术构建的, 由现实世界映射或超越现实世界, 可与现实世界交互的虚拟世界, 具备新型社会体系的数字生活空间。“保险元宇宙”将突破原有“时”、“空”的场景的束缚, 一方面给客户以更强的沉浸感、科技感等新体验, 强化丰富营销手段, 迎来业务拓展新机遇; 另一方面可以通过打造虚拟员工, 合理利用数字孪生技术再现复杂保险场景(包含灾难、紧急对冲等), 为定价、费率厘定等提供全新的技术支持。为元宇宙世界的众多虚拟资产(包括 NFT 数字藏品) 提供保险产品的时候向元宇宙产品运营商所遭遇的黑客攻击、业务中断、隐私泄露、勒索软件攻击等提供风险保障。



Sompo International是一家全球财产和意外伤害保险和再保险专业提供商, 成立于2017年3月份, Sompo拥有广泛的全球足迹, 在30个国家的228个城市拥有近8万名员工, 其核心业务包括日本国内市场最大的财产和意外伤害保险集团之一。

時空を超える旅客機「SKY WHALE」(バーチャルトラベルプラットフォーム)



2022年5月13日, SompoJapanInsurance宣布与ANANEO合作, ANANEO是一家由ANAHoldings和游戏开发商JP Games成立的元宇宙相关公司, 在日本进行首次此类研究。这使得已成为日本第一家启动为元宇宙开发保险产品研究的保险公司。

他们的研究将评估保险产品的适销性和元宇宙中的交易风险。他们还将研究元宇宙中涵盖用户体验(用户体验)的保险以及与Web 3.0型商业模式相关的领域。

ANANEO正在开发SKYWHALE(临时名称), 这是一个虚拟旅行平台, 将于今年年底推出。SKYWHALE metaverse将提供模拟旅行和其他体验(如购物)的娱乐服务。

据SompoJapan称, ANANEOmetaverse将成为“日本最大的元宇宙基础设施, 包括约3400万ANA飞行常客会员和5442万国际和国内航班乘客。”它说, 这是世界上保险公司首次在其研究中使用这种规模的数据库。

SompoJapan在评论该公司的未来方向时表示: “我们将通过深入审查合同和订阅流程、产品设计和合同保护, 从面向Web 2.0的保险公司转变为面向Web 3.0的保险公司, 同时考虑到保险的一贯方式和数字资产的使用。”

来源: Sompo Japan公开资料

INSURTECH不断改善低效保险，  
并加大提升客户价值，具有以下优势：

1.增强客户体验	利用技术，客户更投入地选择他们的覆盖范围，表达他们的需要，并获得个性化服务。
2.提高效率	客户可以通过互联网和应用程序等快速访问他们需要的信息，而不会陷入冗长的流程。
3.强调个性	信息收集和数据处理创新，使现在可以使用新工具，以更好地了解每个人的真实需求。
4.提高灵活性	Insurtech不需要锁定长期安排，而是更有可能在特定期限内为个人提供特定需求的特定保险。
5.降低运营成本	保险公司可以远程运营，员工也可以通过网络与世界各地的客户互动，有效的减少运营成本。
6.减少欺诈	利用数据、分析、趋势分析和机器学习，如果出现数据不一致，保险公司可能会发现欺诈活动。

## 小结

新技术的进步是保险科技发展的基础，技术正在不断地促进保险行业的增长，直接影响产品分销和客户体验，并在以多种不同方式改变保险的适用和支付方式方面发挥着重要作用。实际上客户更喜欢面对面的互动还是更注重便利性这是传统保险或保险科技决策者需要直接面对的。从本质上讲，保险科技与保险公司的这种伙伴关系也有利于保险公司、保险公司和客户，最终实现保险技术和保险业务的打通与统一的生态系统建立。

# OPTIMIZATION TECHNOLOGY

展望

互联网的跨越式发展，面临接近达峰的用户覆盖率、反垄断下的低利润率时代，传统线上流量收割殆尽，产业互联网的下半场拼的多是“内功”——持续的为客户创造核心价值。不断叠加消费升级与科技日新月异，整个保险行业不断演进。

我们认为，2023年全球保险科技市场仍然乐观，科技和数字化的力量依然深入人心。国家机构改革的决心将保障促进中国保险业的健康有序发展，伴随着保险应用场景的不断挖掘，保险科技对保险业、金融业乃至实体经济的意义，已经逐渐获得全球共识。

科技赋能保险场景的空间足够广阔，市场机会潜力俱佳，中国仍然是全球最重要的、最具活力的保险核心市场之一。我们有理由相信，在未来几年保险科技必将是一个厚积而薄发的行业，将有大量的投资机会和优质投资标的出现。



# SIX MAJOR EVOLUTIONS

## 一、六大演进



# 演进一：

“保险增量、风险减量”的全面风险管理格局出现，  
“大保险”生态圈逐渐构建

## KEYWORD

关键词



大保险



保险增量



风险减量

“比如，电表、煤气表安装可能没有人在现场推销保险，但可以通过技术手段提示客户是否需要买保险，实际上就是保险公司和电力公司或燃气公司之间的合作。这是一个‘保险+’案例，通过软件技术形成业务互动。”

——中科软董事长左春

在更广义的范畴内，以“保险+大健康”、“保险+大交通”、“保险+大消费”、“保险+大安全”、“保险ESG”等方向为重点的大保险格局正在形成。

当前保险科技正在通过技术赋能渗透涵盖健康管理、汽车后市场服务、电力燃气、医疗商保、物业停车等领域，主要涉及系统建设及对接、营销服务、自动化核保及理赔等多个方面。积极发展绿色保险、气候保险、网络安全保险、保险信创产业升级、新能源保险等，推动实现“质”的有效提升和“量”的合理增长。

另一方面，监管机构将进一步开展“风险减量”行动，侧重引导行研主动做好前置减险、合规控险、精算计险、稽查化险、处置出险工作，提升“防”的能力、“减”的实效和“救”的服务，不断控降社会风险、行业风险，为建立公共安全体系和防灾减灾救灾提供保险保障，牢牢守住不发生系统性金融风险底线。

“增”“减”之间，价值凸显！

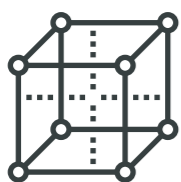
在万物互联背景下保险增量业务即“保险+”，旨在通过保险这一媒介触达、链接各行各业，相应的保险科技为保险行业与各行各业融合提供技术赋能。在保险行业创新和业务转型大趋势下，保险服务依托科技手段嵌入各行业，利用保险的定价、风控能力充分发挥保障作用，提高商业活动和社会生活的运行效率，创造更为丰富的产品和服务，这已成为国内保险行业高质量发展的重要方向，“保险+”将成为保险行业重要的增长引擎。

## 演进二：

多模态“大模型”、“科技+”、“保险信创”  
将大幅改变现有保险产业格局

# KEYWORD

关键词



大模型



保险信创



新一代系统

Open AI在过去的两年里重建了整个深度学习堆栈，并在训练 GPT-3.5 时第一次尝试运行了超算系统，多模态大模型的效能提升可以说是人工智能的一次飞跃。其对于整个保险行业的影响将是十分深远的。人工智能技术目前已经在保险产业链的各个环节得到应用。比如保险售前客户咨询时的智能客服、核保、风险评估、产品报价、数据分析等环节。

未来伴随着 AI 技术的不断演进深化，重复的机械工作、不会独立思考的人都会被淘汰，而限于保险代理人。同样，保险提供非标准产品和个性化服务的保险代理人反而不容易被替代，ChatGPT 与一些科技手段更应该为代理人所用，高质量辅助展业，辅助其更高效地开展业务。

时代留给行业彷徨的时间确实不多了。

我们还观察到，保险信创肩负从追赶到升级的双重任务，必须直路超车。从保险业的体量、基础地位、对其它行业的影响以及场景的丰富性来说，科技应用发展的空间非常广阔。

中国保险协会发布的《保险科技“十四五”发展规划》中提出，在科技投入方面，推动行业实现信息技术投入占比超过1%。

2022年银保监会下发《关于银行业保险业数字化转型的指导意见》，要求银行保险业要在2025年数字化转型取得明显成效。并从业务经营、数据能力建设、科技能力建设、风险防范、组织保障和监督管理等方面对数字化转型进行了详细的要求和指导，我国保险科技及传统保险业的数字化转型迎来了非常重要的战略窗口期。

随着科技对于保险影响的不断加深，保险公司也在不断地加大科技投入。我们看到当前中国保险行业整体的IT水平远远落后于银行业，在保险行业信创推进的速度应该更快、排异性更低。

相比较银行的高并发实时交易，对帐户、数据、准确率要求非常高；保险行业更多为非实时交易，并且业态环节多，从前端的产品设计、营销、承保、核保、理赔、客户服务、风控到后端的财务管理，业务的复杂性、模块独立性等方面都与银行业不同。

另外，保险主体的竞争对象更多为同业内卷，过去的竞争集中在渠道竞争、产品竞争以及代理人规模的竞争，可以预计的未来将转向相关科技应用赋能的竞争。

## 演进三：

保险服务“双碳”能力进一步增强，  
ESG对促进保险业的发展意义重大

# KEYWORD

## 关键词



保险ESG



绿色保险



应用场景

随着 ESG 理念在全球范围内的快速发展，保险业一方面不断拓展绿色保险服务内容，丰富保险产品功能，持续完善环境、生态、安全等各种责任保险，创新提升绿色保险供给能力。保险作为一种保障机制，一种长期风险管理处置手段是市场经济条件下风险管理的基本手段和金融体系与社会保障体系的重要支柱，对 ESG 有着重要推动促进作用。从负债承保端分析，ESG 领域很多风险点都属于可保风险，如自然灾害、环境污染等环境风险，员工的人身健康和产品责任、董监高责任等风险，都可以通过保险公司进行风险管理和风险的分散转移。保险公司出于风控考虑，也会密切关注投保企业被保险人的相应风险管理，从而降低全社会 ESG 风险发生的概率，为社会创造价值。

另一方面，践行 ESG 投资已经成为保险行业推动可持续发展的重要路径之一。ESG 作为投资和评估企业的新理念、新方法，正在全方位的对保险公司的经营管理、投资偏好、产品保障等领域进行融合与渗透。在业内看来，伴随着我国绿色发展理念与双碳目标的执行，ESG 传递了追求经济价值与社会价值相统一的发展观，契合了高质量、可持续发展诉求，ESG 标准与体系的建设与执行将获得越来越多的重视，日渐成为行业发展的重要风向标。ESG 与保险具有高度适配性。一方面，保险资金长期性、避险性以及社会价值属性等特性与 ESG 投资长期稳健的理念天然适配。同时，险资与 ESG 投资的社会价值属性高度匹配。险资具有明显的公众属性，无论是寿险、财险还是养老保险，其资金都带有明显的社会公共属性，需要能够保障居民生活，促进社会公平正义。而 ESG 投资理念关注环境、社会责任、公司治理，体现绿色、人文、公平正义等理念，两者在社会价值属性方面同样高度匹配。

整体而言，无论是从负债端还是资产端，ESG投资与保险业的属性都具有天然的适配性。保险业可以深度参与ESG投资，在助力实现低碳经济转型和绿色发展方面发挥独特的作用。

## 应用场景举例

### 1 新能源车险

新能源汽车不燃烧汽油和柴油，所使用的锂电池是国际公认的环保电池。加之与传统汽车相比，电动车在启动时没有污染，具有极好的环保性能。正是由于新能源汽车与传统燃油车在成本结构上大不相同，新能源汽车在风险结构、风险成本上存在较大变化，新能源车险应运而生。对保险公司而言，新能源专属车险有助于更精准的定价，从而缓解赔付压力、提升经营利润；对消费者而言，新能源专属车险填补了传统车险保障不足的痛点，有助于消除消费者购车疑虑并提升消费者的用车体验。总体上，新能源车险的完善为新能源汽车的普及提供保障，有利于实现低碳环保的目标。

### 2 电化学储能保险

储能是指通过特定介质将能量存储起来，并在需要时进行能量释放的转换过程。其中，电化学储能是通过介质或设备把电能存储起来，在需要时再释放出来的过程，通俗解释就是电池。面对电化学储能系统有可能存在的诸多安全风险，通过投保电化学储能保险，企业将潜在的安全风险事故损失和赔偿责任部分转嫁给保险公司，减轻了安全风险对企业经营的影响，有利于持续稳定经营。同时电化学储能保险有利于实现 ESG 目标，发挥绿色保险示范引导作用，为实现“双碳”目标贡献力量。

### 3 氢能保险

氢能既是一种清洁能源，又是理想的能源载体，对氢能的开发和利用是企业实现低碳排放目标的重要路径。随着全球氢行业，尤其是绿色氢行业的快速发展，氢能保险覆盖氢能制、储、运、加、用的全链安全防控，实现了从产业链前端导入到应用端落地的风险管控，降低各种规模运营商的风险转移选择的复杂性，有助于氢能产业良性发展，推动能源转型。

## 演进四：

政策引导进一步向“普惠保险”、“乡村振兴”倾斜，  
构建长效社会风险管控机制

# KEYWORD

## 关键词



普惠保险



精准扶贫



乡村振兴

中国银保监会已下发《关于推进普惠保险高质量发展的指导意见(征求意见稿)》(下称“征求意见稿”)，推进普惠保险高质量发展。重点是提升农民和城镇低收入群体的保障水平，加大老年人、妇女、儿童、残疾人、慢性病人、特殊职业和新市民等特定风险群体的保障力度，提升小微企业、个体工商户和新型农业经营主体的抗风险能力。我们观察到，监管的思路是进一步引导保险公司转变思维方式，不能一味地以商业保险的发展模式去开展普惠保险业务，要在“商业目标+社会目标”双重目标引导下推进相关工作，既要保证一定的商业盈利，又要承担一定的社会责任，比较理想的情况是实现保本微利。

在亲历新冠肺炎疫情后，居民健康风险管理意识在量与质上明显提升。就量而言，居民的抗疫体验深刻刺激了排斥风险的神经，激活了对冲健康风险的需求，通过购买保险产品转移健康风险的意愿明显提高，并迅速转化成为健康保险产品的购买力。随着数字经济的快速发展，以数据为核心的保险科技迎来了井喷式发展，人工智能、云计算、区块链、基因检测等科技持续赋能保险业，表现在渠道扩展、精准营销、差异化服务、产品设计、精算定价、运营优化、风险控制、健康医疗统一管理等方面，保险科技有望从根本上改变保险业格局。保险科技的发展，为中国大病保险行业提供了强有力的发展引擎，大病保险行业也为保险科技行业发展提供了广阔的沃土，二者相辅相成、融合共生，科技赋能大病保险为其创造了重大的创新发展机遇。

推进农业供给侧结构性改革，是新时期乡村振兴背景下我国农业农村经济工作的主线。作为农业发展的稳定器和助推器，我国农业保险将进一步通过完善创新体系、优化政府职能，逐步由仅靠政府行政推动和财政补贴的单核驱动理念向产品创新、服务创新和农户参保意识增强的多核驱动理念转变，共同促进我国农业保险市场的健康持续发展。具体为：一是新型农业经营主体驱动农业保险发展，农业经营适度规模化、机械化和信息化趋势明显，广大农户尤其是新型农业经营主体对农业保险的认同度大幅提高。二是现代农业的快速发展使农业领域进入“农机时代”，对农机保险产生较大需求。三是“互联网+”农业、休闲农业、乡村旅游、农村电商等新业态呈良好发展势头，为农村旅游保险、特色农产品保险等现代农业新业态下的保险产品创新提供新契机。

## 演进五：

“消费升级”叠加“人口老龄化”背景下，  
中国寿险市场步入战略机遇期

# KEYWORD

## 关键词



大健康



人口老龄化



养老第三支柱

人口老龄化将会明显地改变中国的人口结构，健康管理、养老服务的市场需求在数量和质量上也将有所提升，特别是养老保险作为第三支柱建设，也给中国社会带来了独特的机遇，其中保险业可发挥独特价值助力养老发展。商业养老保险可以满足多样化养老需求。我国商业养老保险在多层次养老保险体系中的作用还相当有限，其发展潜力远未挖掘出来。

应对人口老龄化要从战略高度统筹发挥商业养老保险的重要补充性经济保障和服务保障作用。商业保险需要通过机制创新、市场创新、产品创新和服务创新来增强其在多层次养老保险体系中的战略发展定力；需要有国家的财政政策支持、金融政策支持和技术能力支持。可以预计的是未来政府会加快推进和加大补充养老保险税收优惠和直补的相关政策，加大商业养老保险基金投资优惠的相关政策激励，积极探索商业养老保险机构参与养老保险基金投资，积极探索政府购买养老服务的新方式、新机制，不断发挥商业养老保险公司专业化的发展优势，鼓励多种形式的保险专业化发展方向。

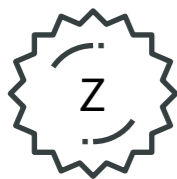
“健康中国”明确提出 2030 年健康产业产值要达到 16 万亿，健康产业实现全人群和全周期覆盖，还能实现低碳促环保，符合健康中国与绿色金融理念。受多种因素的制约尤其是技术进步和医疗条件的进一步改进，我国人均寿命在未来将会有较大幅度提升，甚至会大大超过生命表设定时的预期和精算估计。未来商业健康保险发挥的作用越来越大，而且这个作用不仅仅在于后端的费用理赔，费用的结算，更多的是参与到整个健康管理前端的预防。我们观察到，未来越来越多的保险公司在基于商业健康保险进行保险产品和服务的创新，市场、需求都在这里，这个潜在的需求不仅仅是行业发展的需要，更多的是推动中国未来健康管理事业的发展，减轻财政的压力，减轻个人在医疗卫生支出的比例，商业健康保险将会发挥更加积极的作用。

## 演进六：

互联网“原住民”倒逼保险产业  
完全线上化成为必要选择

# KEYWORD

关键词



Z世代



万物皆可保



网络安全险

Z世代从出生到成长完全沉浸在互联网的光芒里，不仅自然形成了线上生活方式，更重要的是培养出了纯粹的互联网思维方式。今天，他们已逐渐开始成家立业，对于工作、养老、育儿的保险需求逐渐增长。这就注定了他们将遵循保险消费的长尾效应，持续不断带来增量。

国家统计局数据显示，Z世代在全国有2.33亿人，其中已经具备较强消费能力的“95后”总人数有9945万人。而针对他们的互联网保险还略显滞后。从已有数据来看，互联网财险、人身险占各自行业总保费的比重，直到2020年，还仅为5.9%和6.7%。

保险服务被重新定义。除了产品外，“Z世代”对于保险服务也有更加丰富多元的诉求。在“Z世代”社会角色不断转变过程中，他们的收入从开始的“一人吃饱全家不饿”到要分配全家人的用度，因此对于风险的规划，其即呈现高需求、早规划的特征。保险服务是一个公司与客户链接的载体，通过这个链接，我们能在各个角度通过保险产品做场景化或者生活化的服务满足消费者。是否触达消费者成为了制胜的关键。

数字经济时代使得数据资料上升至核心生产要素高度，保险服务全流程线上化促使网络安全保险迅速“出圈”。数字经济全面提升了企业运行效率，但企业也同时受到网络安全风险的威胁。近年来，全球网络安全保险市场规模稳步上升，保费逐年提高，保障领域进一步扩大，同时也强调与各种险种相结合提供新型风险保障。在2018~2022年间，全球网络安全保险保费的年增长率维持在26%左右，业务量增长了136.2%，保持了迅速上升的态势。目前，人工智能及大数据技术已大量应用于保险公司风控体系，致力于建立反欺诈系统等风险控制体系，识别检测风险。未来，强调优质算法的机器学习技术，配合专业的第三方技术公司能够有效整合并清理前端数据，使其成为技术背景下的真实驱动力以形成生产型数据战略，直接助力网络安全保险的全域安排与市场开拓。



# FIVE TRENDS

## 二、五大趋势

## 趋势一： 行业构建开放保险平台， 共同打造保险生态圈

开放保险通常是指通过连接不同程序的应用程序编程接口（API）在不同组织之间共享和管理保险相关数据和其他类型的个人信息。开放保险将数据的“所有权”交还给消费者，消费者可以指定哪些企业可以出于哪些目的使用其信息。通过开放保险，可以构建完善的保险生态，涵盖了从保险产品的设计、销售、理赔到售后服务等全过程，并且通过互联网和技术手段实现高度的数字化、智能化、协同化等特点，为客户提供全方位的保险服务，以及个性化和高效的服务体验。

开放保险还使保险公司更好地了解客户和他们的需求，并创建更个性化的保险产品。通过与客户和其他合作伙伴共享数据，保险公司可以获得有关客户行为、偏好和风险的见解，并利用这些信息开发更有针对性和定制化的保险产品。

### 保险销售和定价：

通过生态合作，如健康险连接体检机构、车险连接驾驶数据、碎屏险连接手机购买页面，让保险的销售更无感且更容易被用户接受，从而提升销售业绩。

### 保险理赔：

利用大数据连接保司和数据提供方，如医院联动保司理赔健康险，航空公司联动保司理赔延误险等，能提高理赔的效率和准确性，做到客户无感理赔，提升体验。

### 打造保险生态圈：

数字经济使行业边界变得模糊，保险需求呈现线上化、场景化、定制化特点，保险公司将核心系统能力以API形式开放，服务端围绕汽车、健康、养老等生态链接服务提供方，消费端将保险产品和服务嵌入电商、社交、商旅等互联网场景和平台。

### 走出去—客户为本、场景融合：

秉持以客户为中心，将保险业务融入到更广泛的服务场景中，与服务场景实现深度融合，为客户提供更加便捷、高效、无缝的保险服务，从而成为一种创新的获客手段

### 引进来—生态服务、唾手可得：

围绕汽车、健康、养老等生态，引入服务提供方，构建一站式保险+服务生态圈

### 创造价值：

### 数据共享：

构建开放保险的关键点在于数据的访问、处理、存储和共享，助力保司获取更多数据，丰富客户画像与洞察

### 提升客户体验：

保险服务唾手可得



## 趋势二：

元宇宙、web3.0 与虚拟现实技术，  
将加速行业数字化转型，产生颠覆式的创新热潮

### 元宇宙：

作为新一代互联网革命，元宇宙将是成熟和新兴技术的集合体，包括人工智能(AI)、增强和虚拟现实(AR/VR)、区块链、数字孪生、边缘计算、云技术、数字货币、不可替代代币(NFTs)、社交平台、电子商务和数字市场，这些技术相结合可以创造沉浸式的内容和体验。

在未来的几年里，元宇宙的崛起将开始影响保险行业的方方面面——从员工培训、保险销售到资金管理、公司运营。

元宇宙的出现也将加速保险行业的数字化转型，催生新一轮的变革创新，从客户群像、风险形态、服务体验、生态创新四个维度深刻改变现有保险行业格局：

#### 客户群像：

元宇宙将定义新的客户圈层，万物互联和数字化推动全数据样本的个性化定价，能够协助细化体现每个客户的特殊需求和保险场景。

#### 风险形态：

元宇宙会改变风险的性质与形态，拓展风险场景。元宇宙的出现会深化个体原子化风险，即带来个体社会交往、社会支持系统与功能的退化，同时也会给社会带来深远的结构性冲击与运行风险。

#### 服务体验：

基于虚实结合的精细化综合服务，保险企业内部运营将突破传统单个节点的模式，为客户提供更加全面和周全的风险解决方案及服务体验。

### 生态创新：

“保险+元宇宙”将从保障、调费、模拟、仿真、体验等方面创新应用场景，围绕个性化沉浸式体验的核心思想，并将保险场景植入。同时，还能够拓展打通健康、养老、生活消费、金融四大生态圈，有望结合生命科学技术刷新寿险客户的价值主张，丰富保险营销的内容和手段。在元宇宙的虚实共生趋势下，客户的个性化需求和行为特性更容易进行刻画，仿真技术可以更好的提升客户体验，保险公司借此可对客户进行深度、长期的管理和经营。

### web3.0：

保险行业在Web3.0背景下有着巨大的创新发展潜力。一方面，快速增长的Web3.0经济为拓展了可承保的潜在风险分类，例如智能合约漏洞、稳定币脱钩风险、托管人风险、IDO 事件风险等，可提供的保险种类十分广泛。另一方面，基于Web3.0的主张，保险业务模式将有翻天覆地的改变。保险公司或将成为真正的“我的保险公司”，所有风险和价格都基于Web3.0的价值互联网进行定义和交易，任何人都可以提交自己的保险产品，一个类似于苹果应用商店的完全去中心化的保险平台，将深刻改变现有保险行业格局。在万物深度互联互通的背景下，我们将迎来全新的保险时代。

### VR：

借助VR技术，丰富的风险场景将被模拟，以便于用户更好的认知和防范风险。用户体验是保险业的一大诟病，而VR能将平常繁琐的业务流程转变为逼真、多重感官的沉浸式体验，保险场景内容可以按照客户风险类别分为企业和个人两种。企业场景可以设立成火灾、水灾等灾情现场，以第一人的视角来体验灾情的发生、发展、控制、避免等，同时引导体验者逃生，一方面增强体验者的风险意识，一方面增强体验者的遇险逃生能力。

个人场景可以设立应激反应及特殊路段训练，如虚拟驾驶汽车在前轮爆胎、制动失灵、出现反向行驶车辆、行人突然穿越公路等。以第一人的视角来体验交通意外风险，使客户亲身体会应激状态下的心理感受及应对策略，让体验者增强应激求生避险经验，从而最大程度地克服和避免应激过程中的操作失误，同时，也能让体验者体验意外风险的严重后果，从而倡导安全出行。

另外，在保险公司的教育培训方面，VR也与其具有高度契合性，将释放、创造更多的行业价值。

# 趋势三： 新一代以内容营销为主的 营销科技将加速赋能全行业

内容营销是指通过创作和分发有价值的内容来吸引目标受众，从而实现品牌推广和销售增长。保险作为有理解门槛的金融产品，需要通过内容来引导客户，同时建立品牌形象和声誉；有价值的内容能提高客户的参与度和互动性，提升用户的留存和转化率。

在内容营销的过程中，保司可以采用多种形式的内容，例如图文、视频、社交媒体帖子等等。通过内容营销，保司可以吸引客户并提高客户忠诚度，从而获得更多的销售机会和业务增长。保司还可以通过分析内容受众的需求和行为，创作符合其兴趣和需求的内容，进而提高内容的可分享性和传播效果。

## 内容实现用户增长：

通过在保险公司的App或者小程序上投放有价值的保险相关内容，内容类别包括保险产品介绍、保险投资教育、财富管理规划、保险产品对比等，能有效地引起客户的注意并建立良好的客户关系，提升MAU、留存和停留时长，为用户的运营夯实基础。

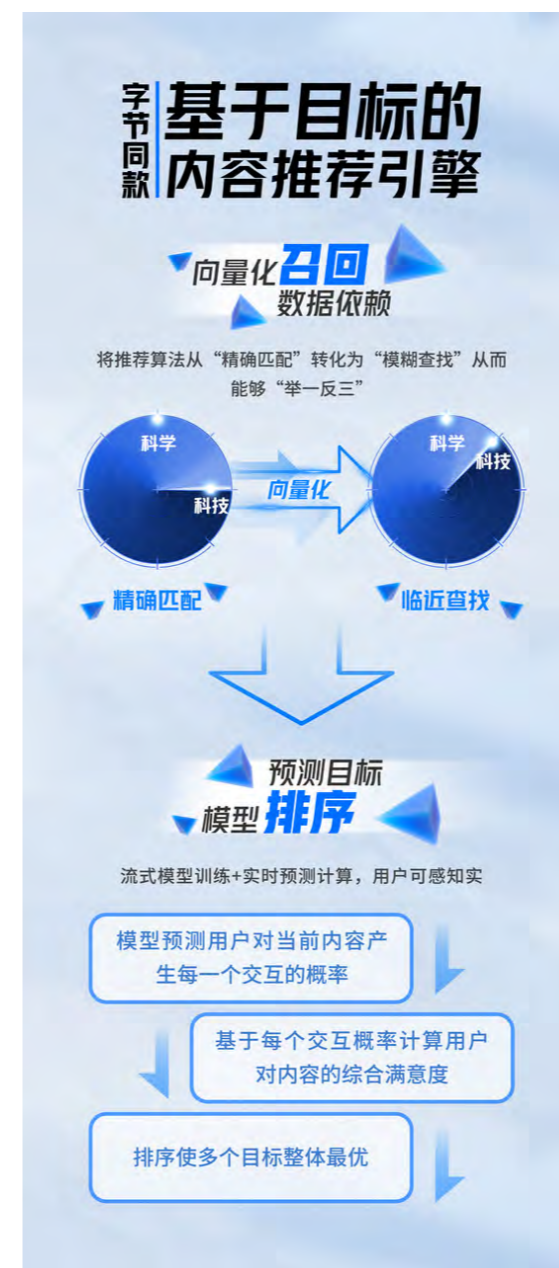
## 内容沉淀数据资产：

每一篇内容都自带数据属性，可以通过收集用户浏览内容时的行为，来分析用户的兴趣偏好和情绪状态，将这些数据沉淀到统一的客户数据平台中，能让保险公司更懂用户，并为其推送合适的产品和权益，进而提升用户的响应、分享和转化。

## 内容提升业务转化：

优质的内容可以联动对应的保险产品，在文字内容的底部或者视频内容的中部嵌入与内容相关的保险产品，能够及时转化对内容感兴趣的客户，提升保险业务收入。

数字化时代，金融业的“内容云”方法论的核心打法是，专注“全生命周期”的内容建设，在内容获取、加工、分发、消费以及运营上分别注入数字化能力，形成一套全链路解决方案。眼下，它已经在众多金融机构身上得到出色的实践。



来源：火山引擎公开资料

火山引擎内容云为金融机构提供全链路的内容建设和运营解决方案。在技术支持上，提升在内容上的全链路技术能力。通过先进的推荐算法，能为不同客户提供“知我所需”的优质财经内容，帮助客户“随时随地”掌握一手财经讯息；通过全球CDN分发加速和高稳定、零首帧的抖音同款播放器，保障客户优质的音视频播放体验。

## 趋势四：

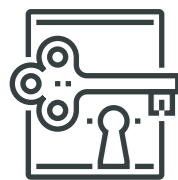
### 数字时代网络安全风险将长期伴生， 数据合规前提下的隐私科技将加速发展



#### 数据安全：

2022 年中国数据合规全面发展，隐私科技进一步从概念走向落地。企业和个人持续依赖大数据与不断更迭的数字技术，驱动数据处理活动、探索数据创新。然而，繁荣背后隐藏风险，数据的价值吸引内外部的恶意攻击与频繁掠夺，数据的流通引发个人隐私担忧与合规警惕。全球数据合规与隐私保护面临严峻挑战。

从漏洞攻击到数据窃取，从经济损失到合规成本，从系统安全到隐私保护，以安全与隐私为主题的风险正成为影响数字经济发展的关键因子。



#### 隐私科技：

算法规则的科学性、合规性与可解释性将提上日程。隐私科技的技术本身也增加了数据“黑箱”风险，由于数据供给方互相并不知道对方的数据特征和群体特征，用于算法训练的数据仅限于中间态计算结果，数据黑箱导致算法计算最终结果的可解释性变差，因此隐私科技的推广必不可少中立第三方对数据源、算法模型的伦理审查，通过降低信息不对称性和融入社会学分析，加强算法的伦理审查，以促进隐私科技的向善发展。



#### 区块链：

保险的“大数法则”与区块链的集体共识具有“基因相似性”，利用区块链可以有效解决保险行业发展面临的道德逆选择、信任机制建立成本高、业务执行效率低等问题。在智能科技浪潮推动之下，保险服务的更新升级是必然且必要的，**区块链技术的应用是解决目前保险行业客户服务“痛点”的有力抓手。**

区块链的应用有助于保险行业内部构建一个安全、透明、可信、可靠的“信任链”。基于区块链技术，可利用智能合约实现保险合同在分布式系统下的自动化执行，强化保险交易的信任交互，为保险各方参与者提供分布式、个性化的微型保险解决方案。具有相同风险保障需求的成员，根据保险需求可以有组织地自建风险池体系，并根据智能合约执行情况实时修正风险模型，合理反映风险水平，调整赔付资金池，实现风险的有效控制以及组织的自主管理。在区块链的深入运用下，保险逐步演化为一个去中心化的自治型组织，所有组织成员在既定的规则下有效参与、相互监督、相互制衡，建立起安全透明的信任和互惠机制，构建起完全自治的保险生态系统。

## 趋势五：

开源、低代码、新一代集成等技术背景下，将持续促进保险科技加速出海



开源：

开源是驱动协同创新、推动产业链发展及生态建设的重要模式。目前，基础软件市场的开源模式已经基本成熟，新兴技术在技术萌芽期、发展期及市场完全成熟后这三个阶段往往也会迎来一波开源项目的数量增长。尤其在技术发展期，开源不仅降低研发成本，而且社区协作的框架可以对现有技术进行优化和“打补丁”。

无论是保险科技的创业公司、投资人还是保险公司的CXO，都要有一个新一代保险信息化和数字化的全局观，用数字化统筹信息化、用信息化辅助数字化，同步投资和建设信息化与数字化，最终创造具有高度国际竞争力的中国保险公司和保险行业。



科技出海：

在保险科技监管领域。2000年，我国正式成为国际保险监督官方协会（IAIS）的成员。之后我国积极参与IAIS举办的国际资本要求、保险监管标准等相关活动，合作程度日益加深。原保监会副主席陈文辉也曾当选IAIS代表新兴市场的执委会副主席，随着保险科技的快速发展，跨境金融集团日益增多，对监管能力建设的要求逐步提高，多部门、多地区监管合作的广度和深度也有待进一步提升，特别是在新兴市场，保险科技潜力很大。