



保险科技新暗战

金融出身的平安，与技术出身的腾讯和阿里，这次不约而同地以自己特有的技术优势和开放策略，参与到了保险行业改善经营和提高客户体验的行动中。

文 | 马睿 汪振春

2017年年尾，腾讯在保险领域动作频频。11月2日，腾讯发布旗下保险平台——微保WeSure，同时与泰康合作在微信端推出首款健康险——微医保·医疗险；12月12日，又与复星保德信人寿举行战略合作签约仪式，共同发

布了腾讯金融云保险风控产品。

如果说当前的微医保尚免不了拾人牙慧的嫌疑，金融云保险风控产品的推出，则直接将腾讯推送到了保险科技的最前沿。这是腾讯金融云推出的第一款保险科技产品，官方说明显

示，它结合了大数据和人工智能学习能力，利用反欺诈识别技术进行风险预测，对用户进行多维度的风险评定。以此为起点，腾讯金融云有意深潜保险科技技术，未来将陆续推出针对保险销售、理赔、客服等方面的创新型产品。

腾讯金融云的这一创新，为保险市场打开了新的想象空间。但放眼整个行业，盯住保险、深具开放姿态与合作意识的，显然不止腾讯一家。2017年9月，蚂蚁金服将金融开放的目光对准了保险，背靠阿里生态体系，公布了自家的开放规则，未来蚂蚁保险的任何一款产品都不会由单一机构独家经营。差不多同一时间，保险老兵平安集团旗下金融壹账通在北京召开“智能保险云”产品发布会，推出“智能认证”、“智能闪赔”两款产品，面向全行业开放。

不论是科技巨头还是金融大佬，这次它们瞄准的是同一目标：平台开放与技术输出。

身处互联网时代，要实现合作共赢，必须具备开放的心态。对于任何一家金融机构而言，推动科技创新都不可能大包大揽。从腾讯、阿里、平安，到众安、品钛，都在积极地跑马圈地。可以说，保险市场上新“暗战”已经初现端倪。

“我们现在所面临的，是一场现代科技与传统金融业之间的竞赛，谁跑得快、谁就赢。”平安集团董事长马明哲5年前的内部讲话，正逐渐成为现实。

以技术改善体验

与腾讯金融云保险风控产品相类似，阿里和平安均在尝试利用科技解决保险行业面临的痛点。当前，蚂蚁金服已面向车险行业开放了“车险分”和“定损宝”，前者是以蚂蚁金服在大数据、人工智能、数据建模等方面的技术，为保险企业更准确识别客户风险、更合理定价、更高效服务消费者提供依据；后者则是用人工智能模拟车险定损环节中的人工作业流程，帮助险企

实现简单高效的自动定损。平安的“智能保险云”，以线上线下交互为特色，为险企提供“灵活接入、快速升级、自主开发、全程响应”的智能化服务和极致化体验。其中，“智能认证”将给险企的投保、理赔、客服、保全等传统模式带来智能化革新，也为保险行业未来的远程、线上、移动服务提供了广阔空间；“智能闪赔”将带动理赔运营效能提升40%以上。

通过对比不难发现，腾讯、阿里和平安开放合作的技术，均是着眼于核保、定价、理赔等行业热点与痛点。比如，如何对用户恶意投保风险进行有效识别，如何利用人脸识别、声纹识别等人工智能技术为每位客户建立生物档案，使保险行业从保单制跨越实名制直接到达“实人、实证、保单”三合一的“实人认证”。比如，如何在车险业务的定价过程中更有效地融入“从人”因素。再比如，当前的车险理赔过程平均耗时超过3天，且赔付渗漏率高，有八成左右的保险欺诈是在车险行业……凡此种种，都已昭示，通过技术创新改善经营、提升管理势在必行。

瑞银的一份研究报告显示，到2025年，保险科技可能为亚洲保险行业每年节省约3000亿美元的成本。以高端数据分析、人工智能和数字化分销渠道为代表的保险科技，预计将带来市场普及率的加速提升、更准确的风险定价、更个性化的解决方案，提高运营和流程效率。

金融出身的平安与技术出身的腾讯、阿里这次不约而同，分别以自己特有的技术优势和开放策略，参与到了保险行业改善经营和提高客户体验的行动中。

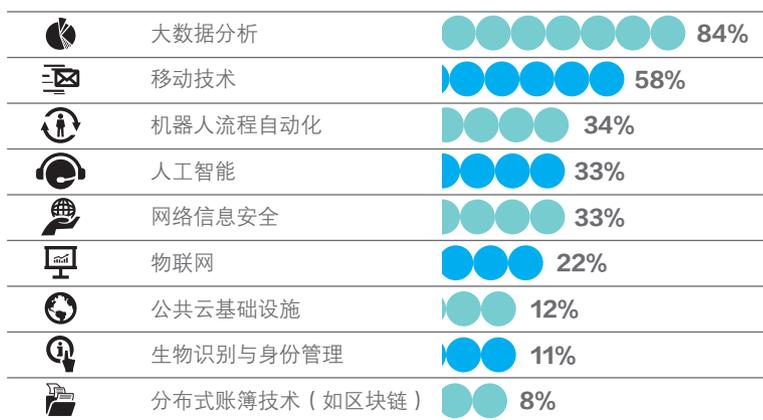
并非“零和游戏”

智能科技时代已经来临，赢科技者赢未来。

保险科技的运用，首先应当是提升要素配置的有效性和安全性。在这方面，险企的选择

通过对比不难发现，腾讯、阿里和平安开放合作的技术，均是着眼于核保、定价、理赔等行业热点与痛点。

保险企业最感兴趣的保险科技



注：百分数表示有计划投资该项技术的企业占比

数据来源：普华永道

2017年，科技赋能保险，是金融科技领域的一个重要话题。随着生物识别、物联网、基因诊断、云计算等技术的发展应用，科技创新正成为保险领域的下一个风口。

有二：要么自行研发新技术，构建产业生态；要么采用与金融科技公司合作的形式。对于大型险企而言，它们实力强劲，拥有很多选择；而中小险企的选择相对有限，更需要与金融科技公司合作。大规模的信息化建设需要很高的投入，对于中小险企来说，与其花费重金，大费周章从零开始自建平台，不如抱团合作，既经济，见效也快。

而从腾讯、阿里与平安的角度看，它们作为这一市场的竞争者，也希望将自己内部的标准逐渐向行业渗透。因此，从这个意义上讲，开放合作不是“零和游戏”，而是一种融合共赢，各方都有利益诉求，都很清楚自己的关注点在

哪里。

针对险企最为关心的安全问题，腾讯金融云依托腾讯安全平台打造了防火墙体系，帮助险企有效抵御各种安全攻击，此外还提供漏洞修复、溯源取证、防御建议、数据泄漏检测等一系列专业安全服务，保障业务安全。阿里也是如此，在信息使用方面，蚂蚁金服开放的是用户画像能力，而非简单地给数据，除了必要的客户服务、回访以外，蚂蚁金服要求险企进行数据隔离，不得用于其他商业目的和保险二次营销。金融壹账通则是为每家险企提供数据加密手段，确保客户数据的保密性，同时为每个产品提供两地三中心的布局，确保数据不受突发因素的影响。

正是因为安全方面有保障，三巨头的开放态度受到了业内的欢迎。目前，腾讯金融云已与多家银行及险企开展深度合作；阿里方面，已有18家险企和蚂蚁保险平台开展了数据产品合作，还有20多家险企正在对接中；平安方面，金融壹账通已经与10余家险企签定了合作意向书。

兼具平安、阿里和腾讯背景的众安科技也不甘落后，2017年6月，众安科技和横琴人寿达成深度合作协议，将完成横琴人寿80%以上互联网平台的建设实施，再共建客户运营中心决策平台、数据监控平台等。2017年12月，众安科技发布公告称，将与百仕达成立一家合资公司，在海外市场开展金融科技及保险科技业务。

2017年，科技赋能保险，是金融科技领域的一个重要话题。随着生物识别、物联网、基因诊断、云计算等技术的发展应用，科技创新正成为保险领域的下一个风口。可以预见，保险与科技的故事仍将继续。□

（作者分别供职于泰康保险集团、中国人民财产保险股份有限公司）