

# 10大要点

## 保险科技

本文简述科技保险的十大要点以及其如何革新保险行业。

- **科技保险是什么？** 科技保险是通过移动应用程序及运用可穿戴设备、远程信息处理和人工智能等新兴科技以变革保险业。所提供的这些设备及数据将被运用于提高客户参与度，产生更深层次的对消费者喜好的风险见解，并用新产品满足消费者的需求。
- **科技保险是数据革命。** 物联网将为保险公司提供新的实时信息。汽车及手机应用程序中的远程信息设备能提供行车习惯及汽车定位信息。对于家庭房屋保险，如果发生火灾或入室抢劫，智能家居设备能通知保险公司。行动跟踪器可以从其佩戴者身上收集一系列的包括睡眠习惯，运动及心率的实时信息。
- **将新兴科技运用到数据分析中。** 比方说，自然语言处理，深度学习以及机器学习使得复杂建模和分析得以产生风险见解。保险公司将能获得对客户360度的全面了解，以预测他们的需求并评估风险。使用规则、建模、数据挖掘和异常报告，可以更快更有效地识别欺诈性索赔。
- **区块链。** 区块链可通过创建一个透明，积极回应和不容辩驳的索赔管理流程以改变保险行业。在未来，保险合同可处理成“智能合约”，保险条款和索赔可以被记录在区块链中。公共数据可自动触发智能合约中的保险索赔，从而降低保险公司的索赔处理成本，并使得保险公司透明和积极地管理赔付。投保项目永久性的数字化体现，如钻石，也可以记录在区块链中，使得保险公司能够了解一个投保项目的完整历史记录并减少欺诈行为。
- **更精准地衡量风险以变换承保。** 根据物联网或记录在区块链上更高层次的客户个人资料，从而带来更好的有针对性的承保以及对保单期限溢价的调整。客户自己将有机会获得这些数据，从而改变保险公司与客户之间历来信息不对称的情况。对于有些客户，数据将揭露他们是高风险群体，从而可能会产生一组负担不起的保险。
- **科技保险能使保险公司与客户持续互动。** 保险公司可为他们的客户提供个性化参与与开发新的生活方式的应用程序，以建立品牌忠诚度。这将是吸引并留住“千禧一代”作为客户群的关键战略。
- **保险公司能鼓励客户降低其风险。** 保险公司可以通过影响消费者行为以朝着复杂风险防范模式而迈进。例如，活动追踪器可通过在客户完成健身目标后而减少保险费来鼓励客户运动。
- **推出包括以增强客户使用为基础的保险模式新产品。** 例如，汽车驱动追踪器提供给保险公司和驾驶员及时反馈环路，并能提供一个在保单中根据行驶距离、地点、事故量或车况改变的自动或“按需”的更改。客户从而拥有可以按需开启或关闭保险的数字化能力。
- **P2P保险。** 对等网络保险模式允许家人、朋友及信任的熟人在网上组成投保人组，其中低索赔群体能获得政策溢价折扣。P2P保险的出现或许能改变保单索赔的态度并减少保险业的道德风险。
- **数字保险“门房”。** 数字保险在网上和手机应用程序都可获得。人工智能搭载的“门房”会通知用户何时他们的保额不足，何时出现重复投保以及如何以更好的价格购买保险。这些服务也能让客户购买新的保险，并在同一个地方数字化地管理保单。

如有任何疑问，  
请联系：



**KATE JACKSON-MAYNES**

合伙人，悉尼  
T +61 2 9296 2358  
M +61 438 487 126  
kate.jackson-maynes  
@au.kwm.com



**NATHAN HODGE**

合伙人，悉尼  
T +61 2 9296 2579  
M +61 412 104 841  
nathan.hodge  
@au.kwm.com



**TRAVIS TOEMOE**

合伙人，悉尼  
T +61 2 9296 2430  
M +61 458 485 105  
travis.toemoe  
@au.kwm.com



**MICHAEL SWINSON**

合伙人，墨尔本  
T +61 3 9643 4266  
M +61 488 040 000  
michael.swinson  
@au.kwm.com