

# 小雨伞保险经纪—— 完整的交易服务闭环为用户提供智能化一站式服务

## 一、互联网思维的应用——为用户提供简单、透明的线上交易平台

2015年,保险行业仍以线下交易为主。小雨伞保险经纪创始人光耀拥有丰富的国内一线互联网公司工作经验,他认为:“在移动支付已经成熟,眼镜、家具等非标品可以在线上销售的今天,保险的线上销售一定是未来的大趋势”。因此,光耀联合另一位创始人共同成立了小雨伞保险经纪有限公司。

小雨伞团队互联网基因浓厚,除在保险领域拥有丰富经验的工作人员外,还有众多拥有国内一线互联网公司工作经验的员工。小雨伞站在用户角度思考,将互联网电商逻辑引入线上,用更符合用户消费习惯且容易理解的方式对保险产品和交易流程进行展示。同时,持续不断的科技投入使得小雨伞保险经纪于2018年率先完成咨询-购买-核保-理赔-风控的线上交易服务闭环。

## 二、保险行业的数字化——小雨伞保险经纪的优势

从产品开发及上线,到用户咨询和购买,以及后续的核保与理赔,小雨伞自主研发多项保险科技,环环相扣,

相辅相成,致力于为用户提供质高价优的保险产品、流畅简单的购买流程和优质专业的服务。

### 1.产品——专属与定制

小雨伞携手保险公司对产品进行定制,如超级玛丽重疾险系列、擎天柱定期寿险系列、大黄蜂少儿重疾险系列、增多多增额终身寿险等。

市面上的现有产品有时难以满足用户的潜在需求。在2019年,小雨伞携手南开大学成立互联网健康险保障指数实验室,通过科研力量,为保险提供定制化体验服务。该实验室将利用大数据和保险科技为企业赋能,让保险产品更贴近社会和民生发展需求,让保险公司通过大数据服务更加充分地了解客户,定制更符合用户需求的好产品。

### 2.咨询与核保——人工智能提升效率和准确性

智能保险顾问“静静”可以结合用户输入的家庭信息与保障需求,3秒内为用户生成专属家庭保险配置方案。“静静”让用户对家庭保障方案一目了然,不仅节省用户搜索时间和学习成本,还有效降低了公司客服和运营成本压力。

智能核保“小智”包括500多种疾

病,且支持疾病模糊搜索。用户只需输入自身年龄与身体健康状况,小智便向用户推荐可承保产品。“小智”提高理赔率,为提高用户保障再次迈出坚实的一步,解决用户的后顾之忧。

### 3.理赔——自主研发“AICS”理算系统解决行业痛点

小雨伞针对小额理赔上线AICS理算系统,推出“闪赔”服务,在小雨伞平台即可提交理赔。平均1工作日即可理赔金到账,最大限度优化顾客体验。

针对百万医疗、重疾险、身故、伤残等大案,小雨伞不仅为用户提供7×24H的一键报案服务,还有1V1专属理赔管家全程协助用户理赔。小雨伞灵活运用互联网带来的优势,不仅为用户带去了便利,也为保险业的发展带去了无限可能。

### 4.风控——大数据与人工智能

小雨伞自主研发啄木鸟PICUS智能风控系统,反哺行业,为众多中小型保险公司提供风控服务;在某款意外险上线的首月,PICUS拦截2284名用户,减损风险保额0.34亿元。

小雨伞运用科技,让PICUS拥有数据洞见能力,助力行业反欺诈能力的

提升;同时还可以精准定位风险,用更优的费率保障更广泛的人群,促进金融普惠;不仅如此,PICUS积极响应国家政策与号召,强调数据的合规使用,保护用户隐私。

## 三、互联网的应用和人群的变化——需求侧变化,保险行业发展新方向

“80后”和“90后”是目前的消费主力军。因为网络的发展,他们对大多数事物呈开放的态度。这类人群在面对保险时,对保险的理解会更多,自主选购的意愿会更强。

未来的趋势是科技化和数字化,且这种趋势是不可逆的。小雨伞在成立之初便进行了线上业务的尝试与实践,用科技力量为企业带来了高效,在行业内起到了示范作用。小雨伞在服务的每个环节都配有人工服务,帮助用户处理更复杂的问题。科技与人工的结合,切实解决用户问题,让用户感受到更多价值。

在今年初,小雨伞提出了“明白买,放心赔”的服务承诺,这体现了小雨伞对保险中介价值的思考:在用户和服务方面不断深耕,守护每个人的幸福。

广告