

与保险公司合作推动创新

国际保险科技行业的蓬勃发展应能为保险公司提供快速接入前沿创新技术以改进业务的机会。然而，与保险科技公司建立有效的合作颇具挑战性，必须从中吸取教训。

Introduction

保险公司希望将其产品和流程注入创新，因而被快速增长的保险科技公司（insurtechs）提供的技术解决方案所吸引。同样地，保险科技公司本身也在寻求与保险公司合作以确保自身的成长。然而，保险公司和保险科技公司是两种截然不同的企业类型。它们的合作不仅伴随着挑战，还可能带来巨大的机遇。



保险科技公司专注于技术如何转型保险产品的设计、购买和管理方式。该领域见证了惊人的增长率，全球估计有约1700家保险科技公司。[\(风险扫描仪\)](#)

投资正在涌入这些初创公司。根据 [CBI洞察](#)，在2021年前六个月，保险科技公司筹集了74亿美元的资金。令人瞩目的是，这一数字超过了2020全年筹集的70亿美元。这些投资正在推动能够为传统保险公司带来益处的快速创新的发展。

previously 被认为是对传统保险公司的一种威胁，许多保险科技公司（insurtechs）正在重新定位自己，以帮助保险公司而非颠覆现有的商业模式。保险公司可以从保险科技公司获得的各种创新包括简化业务流程、提升客户获取能力以及更有效地管理风险。

一个很好的保险创新案例是由荷兰的insurtech公司FRISS提供的。该公司利用AI驱动的检测解决方案自动化了大约200家通用保险公司约200个欺诈和风险检测流程。FRISS成立于2006年，相信仅在2021年就将通过其AI技术实现超过20亿美元的欺诈损失节约。[\(硅运河\)](#) 与FRISS合作的保险公司还将受益于该公司获得的6500万美元新融资，这些资金将用于产品创新（以及其他领域）。

保险科技公司正在寻求与保险公司建立战略合作伙伴关系。确切统计这些合作关系的数量较为困难，因为并非所有合作都会公开披露。一个可靠的来源表明，[CBI洞察](#) 自2017年以来，估计已有180家保险科技公司与保险公司/再保险公司（如AXA、慕尼黑再保险和安联）建立了合作伙伴关系。每季度有20至30个新的合作伙伴关系形成。

然而，风险在于合伙企业中的两家公司在性质和前景上有很大不同。

保险公司通常是大型且非常传统的业务，其历史可以追溯到几个世纪前。它们的特点在于通过承担经过仔细评估的风险而得以生存——在做事时既谨慎又保守。因此，尽管大多数保险公司认识到需要适应变化，但引入根本性的变革和创新是非常具有挑战性的，并且进展不够快。

相比之下，保险科技公司非常年轻。它们被设计为快速行动，并愿意在投资和产品开发上承担风险。许多公司在销售或支持部署方面的能力不如在技术设计方面。它们专注于交付速度和变化。

在很多方面，保险公司和保险科技公司似乎是不搭的搭档：潜在的问题和紧张关系似乎显而易见。然而，保险公司与保险科技公司的合作在创新方面取得了明显的成功。

那么，保险公司应该遵循的最佳实践是什么？

在保险机构/保险科技合作伙伴关系的早期阶段，一些保险公司倾向于在没有明确目标的情况下进入此类合作关系。甚至有些公司似乎只是为了追求“酷科技”本身而进入这一领域。

没有时间在这方面浪费今天。对于保险公司来说，准确定义其对创新的需求至关重要。这必须是评估一家保险科技公司能否满足这一需求的第一步。

一个需避免的错误是过分专注于技术。仅仅因为一家保险科技公司能够为你提供通往人工智能或数据科学分析的快速通道，而选择与之合作，这种做法可能会令人失望。正确的路径是聚焦于商业目标，考虑如何实现这一目标，并在此基础上找到最适合这一过程的技术。

为了与具有截然不同的工作风格和决策实践的初创企业实现有效的合作，保险公司必须对自己的企业文化有自我认知。

为了引入一家保险科技公司并借此获取其创新成果，你需要在你们的组织之间建立某种连接机制。这可以表现为在你们业务内部设立专门的创新部门，或者在一个寻求保险科技帮助（例如，在理赔处理、客户获取或欺诈与风险管理方面）的业务单元中设立专门的创新部门。

不能忽视的事实是，保险公司的采购流程对保险公司技术（insurtech）公司来说可能颇具挑战。传统的官僚主义流程对insurtech初创企业造成了沉重负担。解决问题的关键在于保险公司如何加快技术审查和法律设置的速度，以便尽快启动合作伙伴关系。

需要评估自己的技术栈是否准备好与潜在创新合作伙伴的技术进行连接。关键要素包括云计算基础设施和Dev Ops专业技能。

你应该寻找潜在的合作伙伴，并充分了解其能力以填补你在业务中的特定缺口。简而言之，你必须进行尽职调查以找到合适的合作伙伴。

这需要耗费相当的时间和努力，包括在活动和会议上识别并建立与保险科技公司（insurtechs）的关系。还应与支持这些保险科技公司的venture capital及其他公司建立关系，这将为您提供宝贵的理解他们投资原因和对象的洞察。

与企业合作促进创新

一旦合作伙伴关系确立，重点应转向内部受众及其希望这一合作成功的愿望。在C级管理层、业务线以及IT领导层中，存在重要的利益相关者需要被说服，让他们认识到这一合作关系的意义所在。它能否通过提供的创新带来可量化的益处？实际上，你应该从一开始就考虑这些指标。

在组织内部，有些人会对成功前景持怀疑态度，因此提高早期成功的机会至关重要。当你找到能够帮助解决核心业务问题的合适保险科技合作伙伴时，不要因为不切实际的期望而危及项目。从一个小规模范围开始，并在合理的时间框架内取得一些成功的证据。总之，保险公司需要与保险科技公司灵活合作。

需要评估保险科技合作伙伴关系的长期价值，尤其是如果该技术对于业务的发展、销售和管理核心产品线至关重要。

确保理解保险科技将如何与您共同成长，并成为未来创新的源泉。这意味着评估和重新评估您的创新合作伙伴的 growth 和融资计划。一些保险公司可能需要考虑是否应对其创新合作伙伴进行自己的投资。

为了使创新合作伙伴关系保持正轨，至关重要的是指定一名个人担任合作关系成功经理。该个体可以来自创新团队或受该合作关系影响的相关业务线，其职责包括监督关系、确保其产生价值，并在该合作关系不再达到所需的创新程度时准备好结束合作关系。

保险公司与科技保险公司合作以获取创新能力之际，通用软件平台的重要性日益增加。这些平台提供了科技保险公司与保险公司互联互通的最佳途径。

对于希望消费新型保险科技能力的保险公司而言，在同一平台上运行可以消除新科技采用的一大障碍、加快部署速度，并避免需要对保险员工培训不熟悉的仪表盘。

考虑一个提供“沙盒”环境的平台，在试点阶段测试新的流程或能力。这是你们与保险科技公司另一种引入并逐步扩大创新应用的方式。

软件平台的共同优势显著。例如，FRISS与行业标准的索赔管理和政策管理平台的集成对其成功至关重要。该公司报告称，保险公司可在四个月内上线——实现高达10倍的投资回报率，并将理赔和政策管理的直通处理提高80%。

通过保险科技合作伙伴关系进行 sourcing 创新颇具挑战性和耗时。但 Guidewire 正在奠定基础，以筛选出最适合合作的保险科技公司，共同创造、销售和管理保险产品和服务。

2013年推出，Guidewire PartnerConnect计划是一个成熟的生态系统，使广泛的解决方案提供商和系统集成商能够与通用保险公司合作。

该计划对客户的价值在于Guidewire平台如何统一软件、服务和合作伙伴生态系统以支持客户的业务。

指导软件与超过140家保险科技公司及其他合作伙伴合作，确保其解决方案能够提供价值、安全性和质量，并设计成可以无缝集成到指导软件的应用程序中。

Guidewire解决方案生态系统（通过Guidewire Marketplace）为欧洲保险公司提供的保险科技公司（insurtechs）范围丰富且在不断扩大。除了FRISS之外，还包括：

- **Eviid:** 证据支持的视频报告工具，enables claims professionals and individuals on- and off-site to capture, validate, share, and access video and other media quickly and easily
- **Imburse:** 云市场平台提供支付技术和服务的访问权限，使保险公司能够无需集成即可接入全球支付生态系统，支持收款和付款。
- **班次:** 基于AI的欺诈检测和理赔自动化解决方案，专为全球保险业打造，利用SaaS解决方案识别个体欺诈和网络欺诈，并提供上下文指导，帮助保险公司实现更快、更准确的理赔处理。
- **in4mo Ltd:** 软件解决方案应用于保险和建筑业，旨在提高保险公司运营效率、增强透明度并加快处理复杂建筑保险索赔或房产翻新项目的速度。
- **Kube: Detector**，基于 Web 的端到端解决方案，可对索赔、承保和内部欺诈进行 360° 检测
- **Livegenic:** 跨六大洲的保险视频协作解决方案，帮助保险公司优化现有工作流程、降低成本、缩短周期时间并提高客户满意度。

- **Sprout.ai:** 基于人工智能的理赔自动化解决方案，适用于全球保险公司，产品套件包括领先的文档提取功能，专长于处理非结构化数据和文档以及欺诈数据检查。
- **BDEO:** 使用视觉智能准确可靠地分析损坏和估算成本，使保险公司能够自动化决策并以惊人的速度解决索赔
- **Upptec:** 基于大量数据自动、统一且客观的内容估值，利用自动化在几秒钟内提供估值结果。

保险公司在探索保险科技社区以寻求新理念和创新方面表现出浓厚的兴趣，这些创新可以改进业务流程并为员工和客户提供更好的结果。障碍在于保险公司是否已经准备好识别、培养并与文化与组织结构截然不同的另一组织进行整合。然而，Guidewire 创建了一个丰富的保险科技生态系统，其中包含最佳和最优秀的保险科技公司，这些公司可以成功地集成到保险公司的技术栈和组织中。虽然过程中会遇到挑战，但只要双方共同努力建立透明且稳固的合作关系，这些问题就可以得到解决，尤其是当保险科技公司和保险公司都能依靠 Guidewire 提供的支持和建议时。

Guidewire 是财产和意外保险业者信赖的平台，用于高效地进行客户互动、创新与成长。我们结合数字、核心系统、分析与人工智能技术，以云端服务的形式提供我们的平台。超过450家保险公司，从小型新创公司到全球最大的最复杂的保险公司，均依赖Guidewire运行。如需更多信息，请联系我们。 info@guidewire.com。