



C 定价能力 是保险公司的核心竞争力

而定价能力，正是一家保险公司的核心竞争力。

定价过高，迟早会被消费者抛弃，定价过低，势必导致亏损。只有拥有了精准的定价能力，才能让一家保险公司持续健康地发展。在车险监管机构人士看来，车联网技术跟保险结合后，未来的车险价格肯定会更加符合每个人的切实风险，回归到一个合适的价格，保险公司可以提供更多的产品，老百姓会有更多选择的权利。这是趋势！

一业内人士指出，为什么以前发小广告、发传单的人越来越少了？正是因为有了数据。这些数据可以帮助筛选出目标群体，实现信息定向发送，从而实现有针对性的投入。

车险的发展也是如此。

事实上，现在的保险公司跟客户的粘性很低，公司销售保险，靠的是销售员推销。

“像我一个5年都不出险的客户，都没接触过保险公司，两者的粘性并不高。”该人士称，通过车联网，保险公司跟客户可以建立起长期的联系。

商车改革还将继续，改革不止停留在费改，最终目标将是车险产品的改革。有了车联网数据，可以为客户量身定做车险产品，增加双方粘性，实现多方共赢。

从另一个角度来说，未来，如果从事风险管控的保险公司连这些数据都没有，就无从进行产品定价，没有这个能力，自然就无立足之地。

D 前进路上还有很多问题要解决

技术发展，使未来变得无限可能。除了传统制造业外，不少第三方公司也将目标瞄准到保险领域。包括人保、平安在内的保险业老大也感到了危机，尽管有些被动，但不得不提前布局。

去年6月，宁波市公安局交通警察局与宁波市保险行业协会、浙江六点整北斗科技有限公司三方联合，在国内率先启动北斗高精度“即时判”警保联动智慧系统在交管领域的应用。

之后，人保财险宁波市分公司与浙江六点整北斗科技有限公司率先合作，在其客户车主中推出这一应用。这一系统可以采集高精度北斗定位轨迹数据，智能分析车主驾驶行为。

但是，推广并不顺利。

设备的费用谁来承担，是首先要解决的问题。

这套设备便宜的几百元，贵的一两千元。除此以外，系统的运行还需要有专门的开发公司、运营公司，后台维护，数据储放，这些都需要花钱。此外，还涉及到数据安全、法律环境和市场环境的配合等。

目标已在前方，前进路上还有很多问题要解决。因为没有过来人的经验，大家都在探索。

正因此，给了未来发展的无限可能性。

保险公司拥有风险管理的先发优势，但这并不是决定性优势。在未来的市场选择中，保险业是否会被车联网颠覆？传统制造业借助大数据技术又会有怎样的融合发展，除了嫁接汽车保险，还有哪些领域可以拓展价值链，开拓新的增长点？游戏规则又将会发生什么变化？让我们拭目以待。

未来，一切皆有可能。

芝麻开花

精准线上投融资，智享高效对接

“芝麻开花·兴投资”
科创企业投融资在线对接服务平台



“芝麻开花·兴投资”是兴业银行针对高成长科创企业及广大专业机构投资者推出的投融资线上对接交易平台。投资人与投资机构精准需求精准匹配，实时在线，免费对接，并享有“开户、结算、理财、信贷”等一站式金融服务。详情请扫码关注“兴业管家”公众号或咨询兴业银行各营业网点。

咨询热线-95561 在线兴业- www.cib.com.cn

