

保险数字化

【课程背景】

随着数字化、信息化等技术持续发展，越来越多的中国保险公司开始尝试利用数字科技提高保险业的风控、精算、服务等水平，加速自身的数字化战略发展，寻求以科技赋能保险业。

如何在数字化时代使用互联网思维、大数据模式方法、人工智能技术延续保险生命成为保险新方向，新优势的必然战略创新的选择。

【课程设计】

1. 本课集主讲人 20 年实战之功力，结合典型案例，充分与学员分享，强调简单实用。
2. 本课运用理论讲授、角色扮演、小组讨论、场景模拟、游戏体验等多种培训策略。
3. 本课采用《品牌团队积分榜》这一先进的教学模式，让学员创意队名、设计队训、集体 PK。对获胜的团队实行即时奖励，创造良好的学习氛围。快乐中学习，精通时应用。

【课程目标】 结合案例、深入研讨、学习利用利用互联网大数据分析、营销构建保险业务优势策略和方法

【课程时间】 12 小时

【课程形式】 以讲授为主，结合案例分析、互动体验等形式。

二元根基：卓越思维，制胜模式

三维制胜：取势、明道、优术

六度提升：高度、广度、深度、精度、专度、速度

【课程对象】 适合渴望利用数字化技术转型，驱动构建保险业务新优势所有相关从业人员

【课程大纲】

第 1 章 数字化决策思维到数据挖掘

1. 大数据决策的核心——数据挖掘
2. 何为大数据思维
3. 数据挖掘目的：如何理解和采集用户需求
4. 数据挖掘技术：分类、预测、推估、关联、聚类、可视化
5. 数据决策建模、流程及分析指标
6. 大数据与物联网结合应用

第 2 章 数字化分析创新重构

1. 洞察，通过数据精准把控用户需求
2. 体验，做用户喜爱的产品设计
3. 转化，数据决策从需求到功能再到产品
4. 数据分析的八个极致模型
5. 市场和营销部门应该具备哪些大数据的技能

第3章 国内数字化保险分析

1. 互联网保险消费分析
2. 互联网保险人群特征行为分析
3. 互联网保险险种关注概况

第4章 保险大数据精准营销

1. 大数据时代的“互联网思维”营销模式
2. 场景一：大数据下的保险的销售
3. 场景二：大数据下的保险服务
4. 场景三：打造大数据下保险生态圈

第5章 人工智能 AI 保险应用

1. 人工智能概要
2. 从精准营销到智能保险顾问
3. 自动化录单
4. 自动化核保
5. 智能量化投资

第6章 保险数字化转型四个痛点

1. 数字化领导团队缺位
2. 未建立自适应数字化组织架构
3. 数字化人才短缺
4. 数字化文化薄弱

第7章 保险业数字化能力的打造

1. 建立与业务战略相结合的数字化战略
2. 夯实数字化运营管理体系

3. 完善数字化人才梯队建设

案例呈现与标杆分析：平安模式、扬子江经纪，美国 insweb、ehealth，日本 lifenet 互联网保险公司等。

备注:以上大纲仅供参考,实际授课根据企业需求适当调整