



InsurChain 白皮书

去中心化保险区块链生态平台

V1.0

WWW.INSURCHAIN.ORG

1.摘要

保险市场巨大，是金融体系中非常重要的一环。而现今的保险行业存在很多问题，比如险种单一，效率低下，信息不透明等，这些问题亟待解决。

保险行业与区块链技术具有天然的基因契合性。保险本质上是一种均摊风险的机制，具有社会性、唯一性、时间性、安全性等天然属性。而区块链技术因其特有的去中心化及全网共识、公共可查询、不可篡改、不可伪造、时间戳等特点，与保险行业天然契合。我们认为区块链技术将成为整个行业的重要组成部分，能够从下而上地颠覆整个传统保险行业。

基于此，我们准备打造一个垂直于保险行业的区块链生态平台InsurChain。InsurChain包括InsurChain BlockChain， InsurChain场景应用(SelfGuard, BizGuard, PalsGuard)，及各生态项目，使得任何人都可以自由地设计、购买及投资保险产品，自动获得理赔，不依赖中介商参与，并通过一系列规则机制确保这个保险集市能够顺利运行，通过区块链技术构建一个全新的保险生态系统。

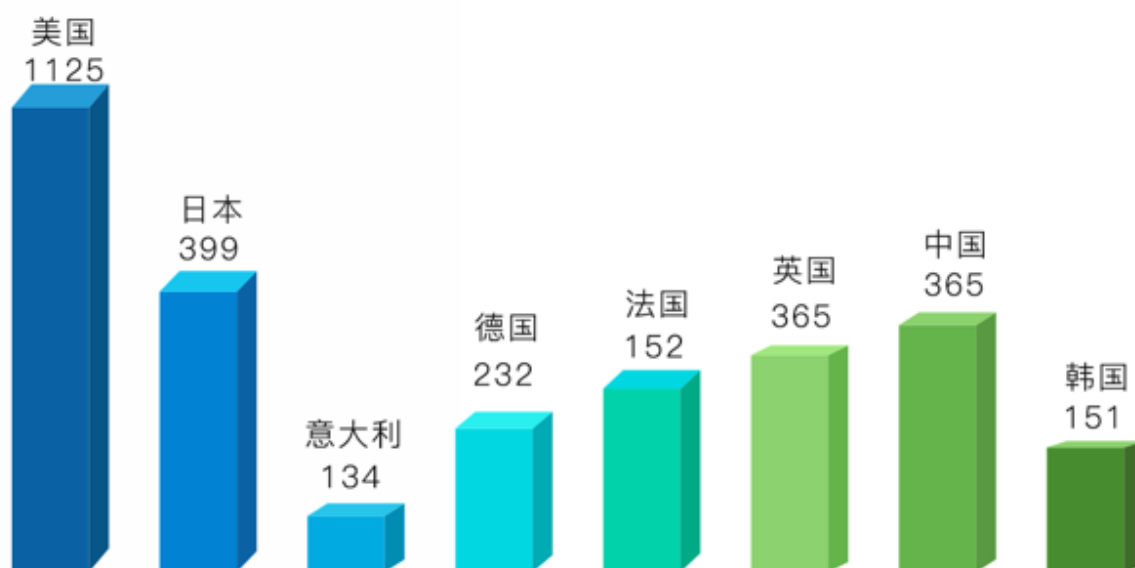
InsurChain的创始团队在保险科技领域拥有丰富的投资及实践经验，对行业有着深刻的认识与理解。我们也都是区块链技术的信徒和追随者，我们相信，区块链技术必定会成为一轮不可阻挡的创新潮流，重塑保险这个悠久行业的商业特征。

2 保险市场

2.1 市场巨大

保险是一个没有天花板、拥有巨大体量并且保持高速增长的行业。2017年全球保险行业的保费总额将会达到4.8万亿美元。

随着生活水平的不断提高，人们对于保险的需求也在逐步加大。瑞士再保险发布的《2017/18年度全球保险业回顾和展望》中显示，未来两年全球经济将温和增长，从而支持保费的增长。按实际保费计算，2017年全球非寿险保费增长率预期为2.2%，并在2018年增加至3.0%；全球寿险保费增长率预期在2017年为4.8%，2018年为4.2%。新兴市场(尤其是亚洲新兴市场)将成为寿险和非寿险保费增长的主要动力。中国在2017年上半年的保费是2.31万亿元，同比增长23%，而2016年全年的保费为3万亿，增速也达到了20%。



2016年世界保费对比图（单位：10亿欧元）

数据来源：安联《全球保险市场调研报告》

2.2 面临问题

虽然在世界范围内，保险仍属于高速发展的朝阳行业，但随着人类社会的快速发展，应用技术的不断更新换代，保险行业自身的局限性也更多地展现在了人们面前。分析整个保险行业，如今主要面临的问题有以下几种：

- 1) **层级代理，渠道成本高。**传统保险业过度依赖中介，保费中的大部分都用于渠道支出，一定程度上损害了用户的利益。
- 2) **用户信息保护意识低。**保险公司掌握了大量的客户数据，包括保单、客户家庭及收入等隐私数据。然而，目前大部分保险公司对用户信息的保护意识低，很多用户信息流出成为了保险公司内部的营销线索，对用户造成很大困扰。
- 3) **销售误导、恶意欺诈现象。**在保险实际销售过程中，经常出现保险销售人员故意隐瞒合同条款现象。而投保人也是为了获得更优惠的险种而隐瞒自身实际情况。理赔过程中，由于信息不对称，也给保险欺诈一定的可乘之机。
- 4) **保险产品同质化现象严重。**保险市场上运行的许多险种的针对性和适用性都很差，可谓万人一面，条款设计缺乏严密性，无法满足投保人的需求。而同时由于险种单一，也加大了保险市场的竞争，使社会资源不能得到有效分配，甚至大量浪费。
- 5) **道德风险。**投保后会改变自己的行为。这也是一个让保险公司十分头

疼的问题。举例说明，如果一个人给自己的车买了保险，就会在驾驶或者是停车时比没有保险的人更加大意。参保人在参保后的行为改变会给保险公司带来损失，同时自己也遭受了损失，这是一个无人获益的博弈模型。但是因为事后信息不一定存在，保险公司无法实时对参保人进行全面彻底的监控。

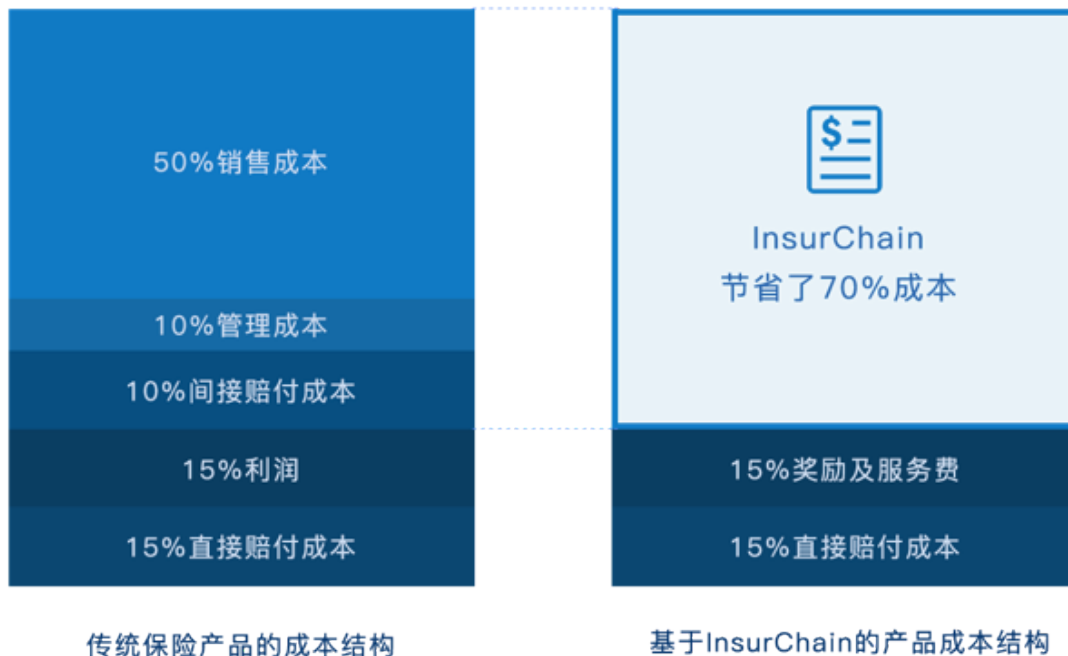
2.3 机会

运用区块链技术可以很好的解决这些问题。区块链作为一种分布式总账技术，因其特有的公共可查询、不可篡改、不可伪造等特点，与保险的社会性、唯一性、时间性、安全性等特点天然契合。运用区块链技术，可以快速进行投保人身份及信息校验；实现数据和企业的分离，使授权第三方能够就数据进行梳理和分析；能够用智能合约代替人工合同，利于合同公平地执行，通过区块链技术杜绝虚假信息和恶意欺诈行为；可以有效追溯和标记投保标的信息，有助于进一步改进产品，精准评估风险等。

区块链是保险行业进入下一个发展阶段的底层基础技术，是未来保险行业进步的引擎。区块链保险这种新型保险模式将快速发展，成为整个行业的重要组成部分，乃至重新定义整个保险行业。

我们计划创建一个基于区块链的保险生态平台，建立一个任何人都可以设计、购买及投资保险产品的生态系统，该系统能满足客户的保险需求，奖励产品设计者的创新设计，并且会去掉传统保险行业的中间环节，极大地降低成本。以

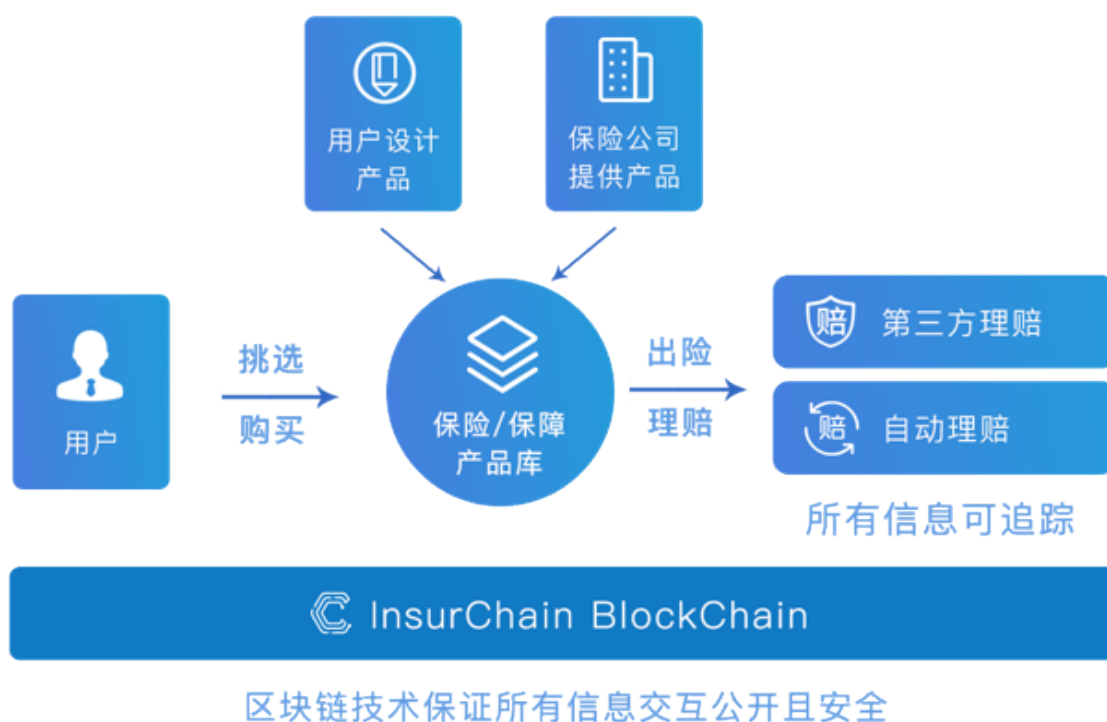
健康险为例，InsurChain保险生态平台将砍掉保险产品的中间环节，为用户节省70%的保险开支。



3 解决方案

3.1 概述

我们会基于InsurChain区块链平台构建一个真正去中心化的点对点保险市场，并通过一系列规则机制确保这个保险市场能够正常运行，并努力做成全球最大的去中心化保险区块链生态平台。



在这种新模式下，InsurChain进行了一系列的创新：

1) 投保用户可以直接在InsurChain平台上通过代币认购由专业设计师或者保险公司定制好的保险产品，也可以支付代币后通过模板直接发布自己个性化的保险需求。

- 2) 投保人需求发布后，系统对接给一个或多个承保人进行承保。承保人可以是个人投资人，也可以是保险相关企业。
- 3) 通过一定的保证金制度，锁定承保人一定的代币作为保证金，通过智能合约与投保人签发保单。
- 4) 索赔事件触发后，智能合约可以自动处理保单理赔。
- 5) 如果双方对于理赔事件有质疑， 可以通过投票机制解决核保、理赔等的纠纷。

3.2 架构及主要特点



1) 去中心化产品设计

所有人都可以在InsurChain平台上发布保险产品。普通用户可以根据我们提供的模板发布简单的保险产品。对于高级用户，比如精算师，可以在我们平台设计开发复杂的保险产品。InsurChain将会开发用于测试产品和合规性验证的工具。

2) 去中心化产品评级

InsurChain将所有保险产品的介绍、销售及理赔情况记录在区块链上，上述信息不可被篡改。我们会设计多维度的保险产品评级体系，用户可以对其进行评级，从而便于用户挑选。这种评级本身的维度和标准也会根据用户的满意度和投票进行不停的改进和进化。

3) 社群分销方式

InsurChain平台上的保单是通过智能合约签发的。它的设计安全，可独立验证，并可由任何人分发。所有交易都通过加密，以便实现实时付款和后台验证。用户可以通过我们的手机软件和桌面应用直接购买保险产品。所有个体及组织，比如代理人、中介公司或第三方流量平台也可以分销产品，在完成销售后，他们将会得到一定比例的代币奖励。有了分销渠道的存在，使得客户不必了解智能合约或虚拟货币的原理就可以购买产品、接收赔付。

4) 自动核保/理赔

针对简单的保险产品，InsurChain平台的智能合约能自动核保及理赔；InsurChain平台会引入第三方核保及查勘机构以应对复杂的保险产品。InsurChain会为核保及理赔设计相应的UI界面，方便用户上传核保或理赔所需的材料。当第三方核保或查勘机构验证后，InsurChain平台的智能合约能自动通过核保或自动支付理赔额。

5) 投票验证

当InsurChain的生态逐渐完善后，我们将会引入投票验证系统，该系统旨在解决平台上的核保/理赔纠纷。如果被保险人或投资者对智能合约的裁决结果提出异议，任何一方可以向系统支付代币发起验证。系统通过算法选择用户以投票来验证结果。

4 应用场景

保险行业跟大部分行业及用户的衣食住行都息息相关，InsurChain生态场景也将会丰富多彩。目前，我们已经确定了BizGuard、SelfGuard、PalsGuard三个应用场景，将由InsurChain团队开发，并会鼓励全球开发者基于InsurChain生态进行更多的场景应用开发。

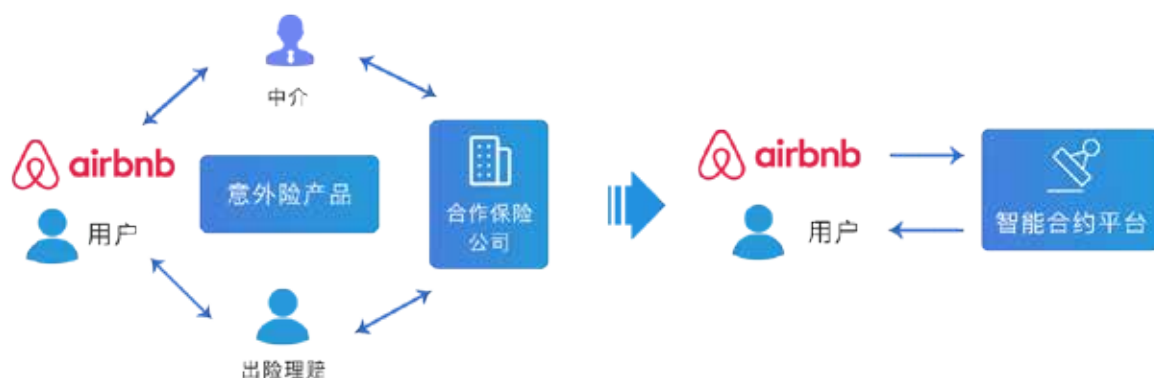
4.1 BizGuard企业智能合约保障方案

BizGuard将会是InsurChain第一个落地应用。

在传统保险中，很多碎片化的场景险，按需保险产品等是由场景提供方企业做独立精算，再找保险公司进行产品设计。对于这种碎片化且较低赔付额的产品，除去合规性考虑外，保险公司在其中更多的是起到信用背书的作用。然而对于企业来说，对接保险公司需要花费不少的时间精力，通过第三方平台进行对接还需要支出额外的渠道费用。大部分场景险的保险产品都可以通过拥有公信力的智能合约保障产品进行功能性替代。场景方企业将保障承诺写入智能合约，通过一定的保证金机制保证合约内容可以顺利实现。另外，区块链时间戳的特性，使得智能合约可以适应按需经济中一些更为复杂的场景。我们会针对这些碎片化的保障场景设计一系列的BizGuard智能合约保障方案。针对通用性的场景，企业可以快速便捷地发布自己的智能合约保障产品。

举个例子，假如房屋共享租赁企业（如Airbnb）为了回馈用户，在特定时间段通过BizGuard发布了一款用户意外保障计划，并锁定一定比例的代币作为保证金，相关信息都将会被写入智能合约中。如果用户在租住过程中发生意外事故，用户第一时间将证据通过拍照等方式上传，经过InsurChain认定的第三方机

构鉴定后，合约被触发，会自动为用户进行代币支付。结合时间戳也可以有效验证用户意外事故是否是在平台服务期间发生的。同时，进行了正确的工作的第三方也会获得代币的奖励。

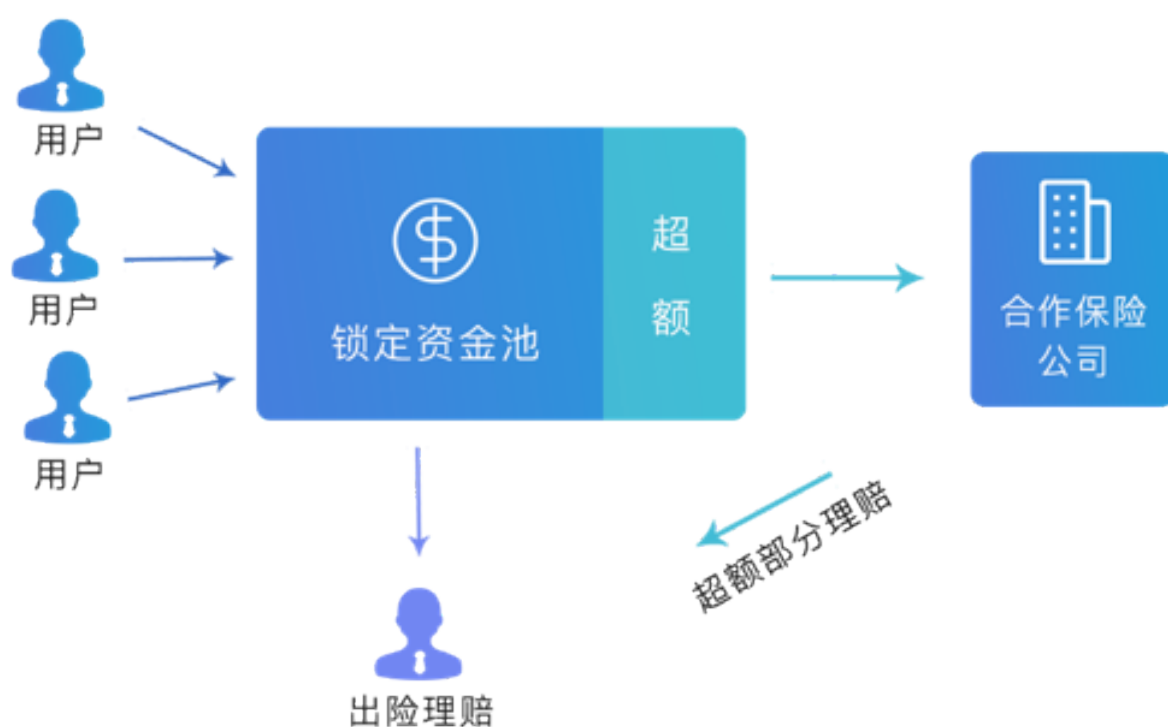


4.2 PalsGuard社群保险工具

PalsGuard保障计划采用了类似于德国的Friendsurance等P2P保险公司的运行模式，采用互助计划与传统保险相结合的模式。财产、个人责任、健康等险种均可适用。

这一模式的核心是基于信任建立起的社群。在这种模式中，用户可以基于朋友或者熟人关系，以及共同的保障需求组建一个社群。社群中每个人缴纳的保费，会分成两部分，一部分用于去购买传统的保险产品，另一部分成立以小组为单位的保障基金池。如果在小组中，有人出险了，假如金额较小，直接由保障基金池内的资金进行理赔，如果理赔数超过了保障基金池的总金额，则由保险公司进行理赔兜底。如果在保障期内，小组中没有人出险，到期末，就会返还保障基金。这样，出险率低的用户就可以获得实质性的返现奖励。

根据该保险模式公司Friendsurance数据统计，大约有94%的用户获得了回馈。传统P2P保险模式下，资金池仍需中心化机构进行管理，存在着资金挪用，造假等风险。其实这一模式非常适合使用区块链技术。对此我们会搭建Pals-Guard保障平台，通过区块链智能合约，锁定一定量的代币取代原有体系下的资金池。同时可以与保险公司或互联网保险公司进行合作，超额的赔付由保险公司进行保障。



例如，英国的L想在PalsGuard给自己的宠物猫咪购买一份宠物疾病保障。通过社交网络添加了20名养猫的好友一起组成了保障社群。PalsGuard会接入提供宠物保险的第三方公司进行合作，提供宠物患病检查，超额赔付部分的承保等服务。小L付出的保费中部分通过代币形式锁定到资金池中，少量部分交给第三方公司，作为保费。保障时间后，如果社群内的人没有宠物生病，或者赔偿

总数量低于锁定总数，那么剩余的代币部分将被返还。这种模式还可以避免逆向选择问题，当某个用户出险率特别高时，大家可以共同决策将他踢出小组。

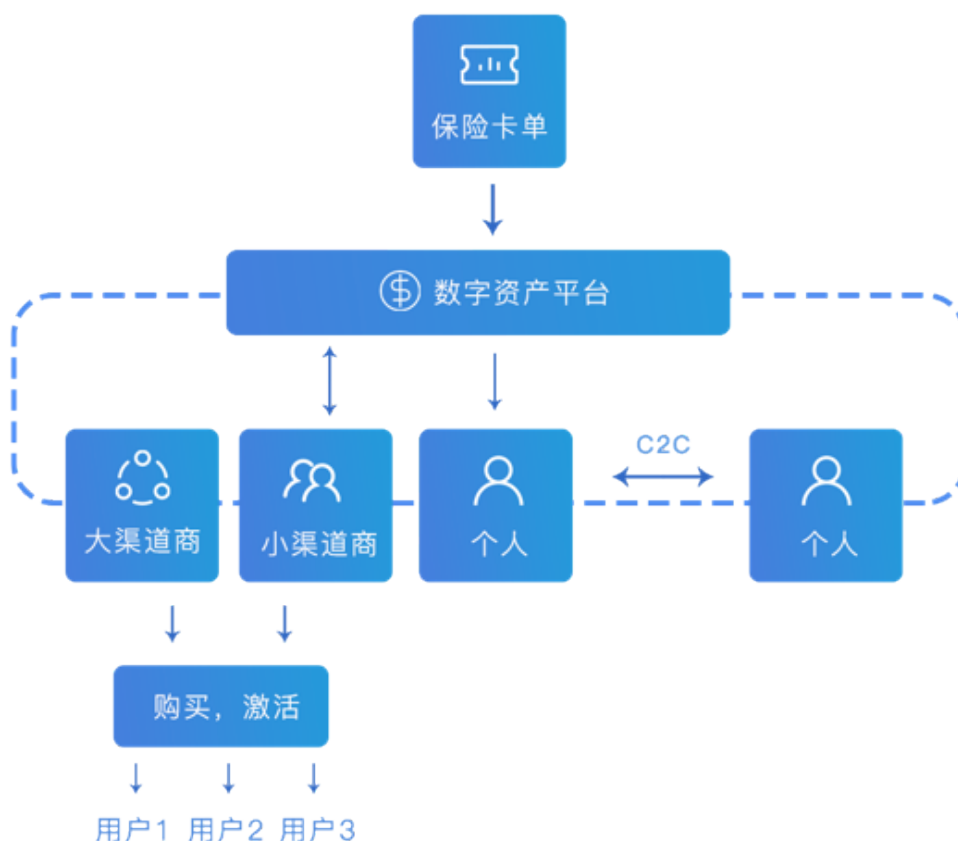
4.3 SelfGuard个人保险集市

随着计划的不断推动,我们会构建一个针对个人的保险交易集市。在这种新模式下，我们提供一个基于区块链上的保险交易市场。用户可以在市场上提出自己的保险需求，无论是标准化的还是非标准的。前期根据已经掌握的历史数据或者根据保险公司等专业机构的意见给这个保险需求计算出一个参考保费和相应的承保方预期收益率。随后，想要提供承保服务的用户可以竞标这样一份保单。可以是一对一，也可以是一对多。区块链在这个市场提供两个作用，一个是对保单交易进行登记；另一个是利用智能合约，在满足赔付条件时候，自动从承保人的账户划拨赔付款给受益人。保险公司可以作为提供损失鉴定报告的第三方。在匹配供需、风险计算上，可以与保险公司或数据公司合作，依靠他们的专业能力给出参考。AI服务也可以对其进行赋能，给出比较精准的参考结果。



如，气象指数保险的赔偿不是基于被保险人的实际损失，而是基于预设的气象指数参数，如气温、降雨量、降雪指数等。气象指数保险理赔透明快捷，不需要复杂的核赔环节。但是保险公司一般没有资源为这些碎片化的指数各自设计保险产品。SelfGuard保险集市可以为用户提供这项保险产品。保险产品设计者可以在平台上设计各类气象指数保险并发布，投保人通过支付平台代币 InsurCoin 签订保单，与承保人建立智能合约。例如在平台购买一份高温保险，智能合约会检测官方发布的气温信息，当气温指数触及合约中理赔触发条件时，自动进行赔付。

4.4 区块链保险卡单



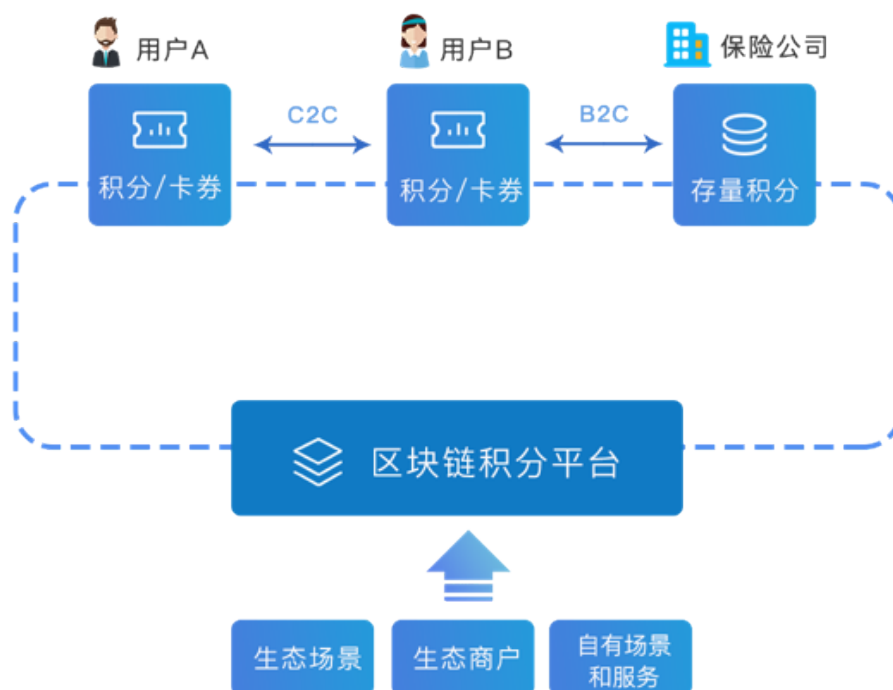
标准化的保险卡单也可以方便的接入InsurChain。保单在区块链上可以自由流通，用户之间可以方便转赠，大幅降低渠道成本。所有发行的保险卡单在区块链流转记录清晰可查，有效的防止假卡单、重复销售的情况，适用于航空意外险等标准化保险产品。保险发行商一次性接入区块链，代理商系统只要与区块链对接即可，无需跟保险公司多次对接。卡单在区块链上可以自由流动，人人都可以成为销售渠道，并且流转信息实时公开。

比如，保险公司将航空意外险卡单接入InsurChain平台。购买者可随时随地通过发红包的形式将航空意外险赠送给即将出行的亲友；导游可发红包至群内让旅行团成员们即刻投保；保险业务员可发红包让客户迅速体验保险产品。该产品可以从源头追溯客户流转的全过程，各方不仅可以查验卡单真伪，还便于后续管理、理赔等。用户获得保险后，还可以通过客户端即时投保、即时生效。

4.5 区块链保险积分

保险业务相关公司通过区块链发行积分具备以下优势：积分流通可以不依赖于发行方系统，流通范围不被限制于发行方系统用户群，并且有资源的渠道都可能成为流通的催化剂，提高了积分的灵活性及流通效率。

区块链积分平台提供自由开放的接入方式。任何注册审核通过的保险公司或互联网保险相关企业可以通过InsurChain提供的接口方便快捷地推出自己的区块链积分，转让赠送便捷，并可以与生态内其他公司发行的区块链积分互换。同时，我们也引进商户，商户可以设置接受积分消费的列表，自由上架商品和服务，利用相互评价构建信用体系，优胜劣汰。商户、保险公司也省去了自己搭建积分商城的麻烦。建积分商城的麻烦。



例如，Z互联网保险公司想通过积分系统提升用户黏性，但是自身并没有积分商城运营的能力，对接商户进度非常慢并且耗费精力。积分所能够兑换的服务或商品单一，加上积分流动性差，导致用户兑换率很低。按照传统模式搭建跨平台的积分兑换系统，成本极高。Z公司通过我们InsurChain区块链积分平台注册审核后，通过代币支付少量费用便可以生成自己的一套区块链积分。可以直接选择链上商户进行积分承兑合作，自己已有的服务场景也可以方便的上线。我们提供可以内嵌的钱包服务，用户管理赠送自己的积分非常方便。协议好后也可以与其他公司发行的区块链积分互换。

5 技术

5.1 基础介绍

我们将针对保险行业开发一系列区块链相关的产品及服务。我们的定位是，提供保险行业商业级的区块链基础设施服务。一方面打造企业级区块链基础平台，另一方面在其上构建高扩展性的应用业务支撑系统。

区块链和智能合约技术日新月异，不停的会有更具价值和使用的技术框架和技术实现，我们也会在这过程中完善我们的技术架构及实现方案，具体的技术实现可以参考随后发布的技术白皮书。

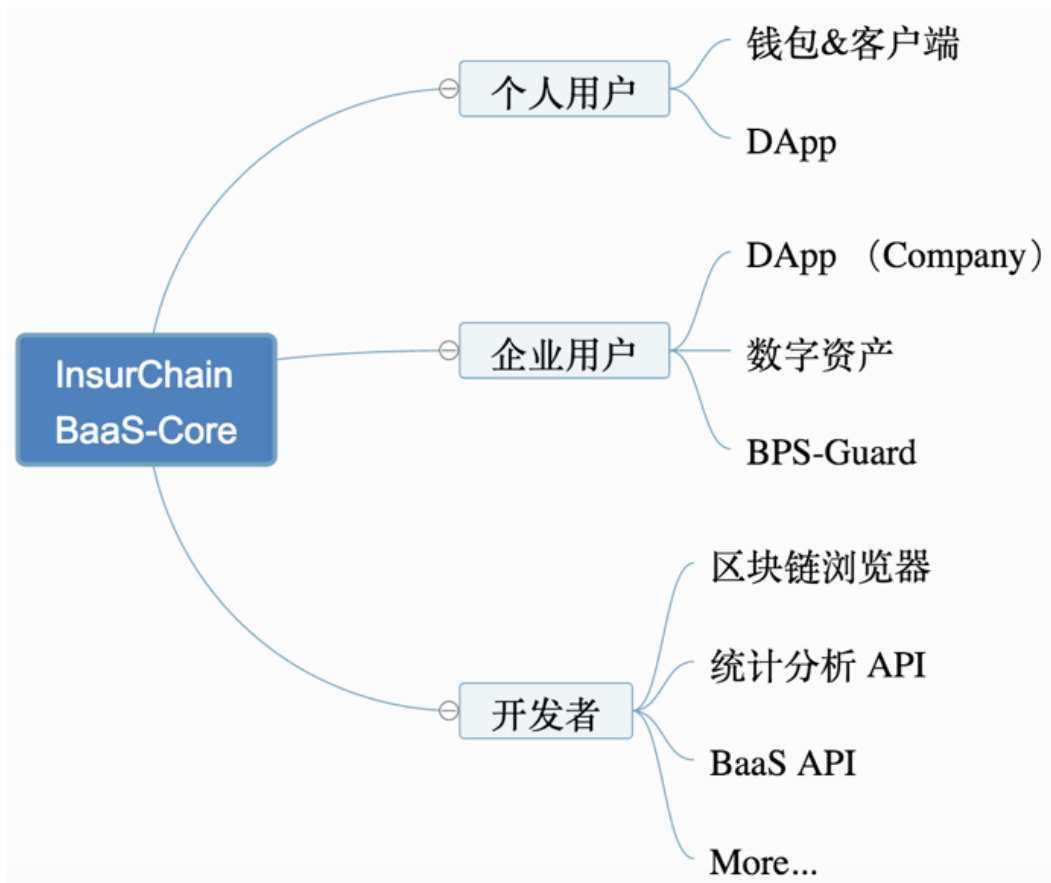
5.2 BaaS platform

我们将自主开发BaaS（区块链即服务）平台，这个将是我们区别于其他区块链项目的比较重要的点，将区块链系统、操作系统、底层硬件等转为独立的服务单元，向企业用户、开发者提供便利的应用构建、运行、维护等服务。



5.3 应用架构

在面对个人用户，企业用户以及开发者三个方向也规划了丰富的应用和服务。



6 InsurCoin

6.1 作用

InsurCoin (INS) 是内部的主要加密燃料，用户需要通过消耗持有的InsurCoin来获取InsurChain的功能。尤其是在链上运行分布式应用需要支付一定量的InsurCoin。这部分费用由记账人收取。记账人可自行决定是否收取以及费率标准。

另外，InsurCoin在平台的部分交易场景中会被作为数字资产使用。同时，我们在理赔、销售、投票等环节中创新性的引入了代币激励机制。如在销售环节通过代币对有效渠道进行奖励，激励更多的人参与到平台生态中，促进保单的流转，提高成交率。

随着项目的推进，保险生态将逐渐完善，InsurCoin作为系统代币所承载的作用也将越来越丰富。

InsurChain团队通过发售代币筹集项目持续开发以及全球化运营的所需的以太币（ETH），此次所筹集的以太币会按照计划比例持续投入InsurChain平台研发、全球化运营、团队建设、市场营销等。开始阶段会基于以太坊及ERC20协议生成代币并进行发放，并在早期的应用中进行使用，以及构建官方应用场景，当InsurChain BlockChain及相关生态开发完成之后，会逐步进行数据迁移及代币互换。

6.2 InsurCoin分配计划

InsurCoin一共二百亿枚，分配计划如下:40%代币面向投资者发售；10%面向基石投资者发售；15%的InsurCoin将分发给基金，用于前期运营社区维护；

15%用于奖励参与建设InsurChain生态的参与者；20%分配给创始团队和开发团队。

6.3 资金使用

- 研发经费 60%， 大部分资金将用于InsurChain平台的研发团队，帮助我们的技术实现区块链保险的功能。此外，我们也聘请其他领域专家帮助平台和生态的建设。
- 业务发展与营销 20% 提高我们在保险业内的知名度以及业内对我们的接受程度。
- 合规与法律 10% 为了保证我们的平台符合保险相关法规，一部分资金将用于法律和法规。
- 其他费用 10% 除以上各项和未预见项目的开支。

7 生态

7.1 全球生态开发者计划

通过搭建逐步扩大的海外团队，鼓励全球区块链爱好者和保险行业的开发者投入到InsurChain生态建设中。

我们支持并鼓励全球的区块链爱好者、开发者、以及保险企业基于InsurChain开发更多的优秀的应用及场景方案。InsurChain的运营方XLAB Foundation会保留一部分InsurCoin代币用于对优秀的开发者及企业进行奖励。

我们支持并鼓励全球的区块链开发者对我们的InsurChain进行改良和完善，并对优秀可行的方案提出者进行奖励。

7.2 行业协同发展

基金会将持续鼓励、支持、投资接入InsurChain生态的企业及应用，鼓励全球的应用开发者和保险相关企业基于我们的生态，发挥出我们完善的区块链去中心化体系下的多种技术特性优势，完善应用体系，革新行业痛点，也同步促进InsurChain生态的稳步扩大和茁壮发展。

我们欢迎并鼓励支持保险行业相关企业接入并使用InsurChain体系下的各种应用，并会尽全力提供技术服务等相关支持。

我们欢迎并鼓励第三方服务提供者，如电商、鉴定机构、数据提供方、人工智能研究机构等加入InsurChain的生态体系，会陆续出台各项支持方案及政策。

8 治理结构

XLAB Foundation LTD

XLAB Foundation LTD是2018年1月在新加坡注册成立的非营利性基金会组织。新加坡以稳定健全的法律、金融环境著称。依照新加坡法律，该基金会是为支持或参与公共利益或私人利益的活动，而不具任何商业利益的合法成立的组织。XLAB Foundation致力于提供保险行业的区块链基础设施服务，推进区块链技术在保险行业的应用和发展。

XLAB Foundation的主要任务是公开、公正且透明的不以盈利为目的来运营InsurChain项目，并对开发团队进行支持。该基金会由具备受托资格人组成的受托董事会及管理委员会。基金会所获得的“利润”被称为盈余，将被继续保留作为其他活动的经费，而不在其成员中分配利润。

9 团队

InsurChain的创始团队主要由保险公司高管、专注保险科技领域的投资人、区块链资深专家以及保险行业资深程序员构成，核心团队成员在保险行业有超过十年以上、保险科技领域有着多年的经验和积累。

InsurChain创始人杨轩是曲速资本的创始合伙人。曲速资本从成立以来，定位成一家研究驱动型的投资机构，并从2015年初起，确定了基金垂直于互联网保险方向。杨轩是国内第一个系统性研究布局互联网保险及保险科技的投资人，也被称为是最懂互联网保险的投资人，其团队遍历国内外数百家保险科技公司，深入理解了现有模式及保险+科技的结合点，其投资的多家保险科技公司，都顺利进入下一轮及下下轮，在两年内获得5-10倍的增长。

除了投资，曲速团队还做了垂直于保险科技行业的媒体保观及社群保观大咖会，保观拥有10万精准的行业内粉丝，而保观大咖会则拥有行业内数万付费会员。曲速研究团队每年都会发布两期《互联网保险行业研究报告》，每次发布都会引领行业趋势。曲速建立了保险行业的公司库、人才库及信息流，有着丰富的行业资源。

InsurChain联合创始人李璞，是太平北分的副总裁以及脚印互动的创始人，有着10年以上的保险行业从业经验，深入理解保险公司的运作模式及痛点，曾获中国太平保险集团优秀管理干部、特殊贡献奖等殊荣，并于2016年被授予团中央五四青年勋章。其于2016年创立的脚印互动，是中高端代理人优质服务

平台，目前平台已服务超过50多万代理人。2017年与杨轩先生一起创办曲速科技，建立互联网保险行业第一服务公司。



核心团队



杨轩 创始人

曲速资本创始合伙人

浙报集团梦工场创投 董事总经理

MyFamily CTO

全国信息学奥赛一等奖



李璞 创始人

中国太平保险公司 北分副总裁

互联网保险平台 脚印互动 创始人

香港中文大学FMBA



吴东 首席科学家

区块链开发专家；雅虎中国研究院
清华大学自动化学士、计算机科学硕士



辛现宝 技术开发负责人

保险公司互联网化应用解决方案专家



乐一帆 首席架构师

前百度新闻、图片信息库研发负责人



刘星星 运营负责人

中国太平保险北分运营负责人



谢现 首席数据官

保险大数据专家

中国太平保险北分数据中心负责人

顾问团队



李笑来

硬币资本



林嘉鹏

连接资本LinkVC创始人



祁宁

全球最大年轻程序员社区SF.GG 创始人

开源社区 GitHub 核心贡献人



陆荣德

币新交易所 创始人



张逸嘉

Google Assistant 的创始团队成员

卡耐基梅隆大学计算机硕士



Robert Collins

CEO of Doing China Business LLC

Co-Founder of Crossbodr Insurance

基石投资



硬币资本



连接资本



星链资本



合约资本



曲速资本

10 路线图

对于InsurChain的整个发展而言，是一个短期建设与长期完善混合的发展过程，并随着区块链和智能合约技术的成熟与普及、逐步完善下述战略步骤。此处战略规划只描述关键性节点，而不涉及详细的开发计划。更为详细的计划将在官方网站(<http://www.insurchain.org>)上酌情公开。

第一阶段： 团队进行了深入的行业调研，走访了数十个国家和地区，拜访了数百家保险公司和科技公司，并在全球发布了数个非常有影响力的行业报告，在保险上下游进行了投资。区块链和保险结合进入提案和探讨。

(2015.5–2017.9)

第二阶段： 团队加强，正式立项InsurChain项目，启动基石投资和私募早期投资，并正式启动InsurChain项目开发。(2017.9–2017.12)

第三阶段： 基于以太坊完成第一个生态应用BizGuard，全球用户都可以在区块链上提交自己开发的保险产品，并可以使用代币进行产品购买，InsurChain BlockChain同步开发启动。(2018.1–2018.8)

第四阶段： InsurChain BlockChain进入生产环节，落地SelfGuard 和 Pals-Guard，选择合适方案进行代币互换和互通。(2018.9–2019.3)

第五阶段： InsurChain 生态构建，包括保险设计环节，销售环节，理赔环节等全面去中心化落地。(2019.4–2019.12)

11 风险提示及免责声明

11.1 风险提示

系统性风险

是指由于全局性的共同因素引起的收益可能变动，这种因素以同样的方式对所有证券的收益产生影响。例如政策风险——目前世界各国对于区块链项目以及各项发行方式融资的监管政策尚不明确，存在一定的因政策原因而造成参与者损失的可能性；市场风险中，若数字资产市场整体价值被高估，那么投资风险将加大，参与者可能会期望项目的增长过高，但这些高期望可能无法实现。同时，系统性风险还包括一系列不可抗力因素，包括但不限于自然灾害、计算机网络在全球范围内的大规模故障、政治动荡等。

监管缺场风险

数字资产交易具有极高不确定性，由于数字资产交易领域目前尚缺乏强有力的监管，故而数字代币存在暴涨暴跌等情况的风险，个人参与者若缺乏经验，可能难以抵御市场不稳定所带来的资产冲击与心理压力。虽然学界专家、官方媒体等均时而给出谨慎参与的建议，但尚无成文的监管方法与条文出台，故而目前此种风险难以有效规避。

行业监管风险

不同国家、地区针对保险行业有不同的监管政策。InsurChain项目所设计的保险方案及相关设计在部分地区可能受到不同程度的监管政策。我们最终的目标是建立与保险公司风控系统一致并由监管机构批准的合规模式。InsurChain运

营方会尽力配合各地区监管部门进行合规化方向改进。但此种风险难以有效规避。

团队间风险

当前区块链技术领域团队、项目众多，竞争十分激烈，存在较强的市场竞争和项目运营压力。InsurChain项目是否能在诸多优秀项目中突围、受到广泛认可，既与自身团队能力、愿景规划等方面挂钩，也受到市场上诸多竞争者乃至寡头的影响，其间存在面临恶性竞争的可能。

团队内风险

InsurChain汇聚了一支活力与实力兼备的人才队伍，吸引到了区块链领域的资深从业者、具有丰富经验的技术开发人员等。作为保险区块链技术领域的领头羊角色，团队内部的稳定性、凝聚力对于InsurChain 的整体发展至关重要。在今后的发展中，不排除有核心人员离开。

安全性风险

数字代币具有匿名性、难以追踪性等特点，易被犯罪分子所利用，或受到黑客攻击，或可能涉及到非法资产转移等犯罪行为。目前未可知的其他风险。随着区块链技术与行业整体态势的不断发展，InsurCoin可能会面临一些尚未预料到的风险。请参与者在做出参与决策之前，充分了解团队背景，知晓项目整体框架与思路，理性参与。

11.2 免责声明

本文档仅作为传达信息之用，文档内容仅供参考，不构成任何获取InsurCoin的相关意见。不构成任何投资买卖建议、教唆或邀约。本文档不组成也不应被理解成为提供任何买卖的行为，或邀请买卖任何形式证券的行为，也不是任何形式上的合约或承诺。

所有参与者均为自愿，并已经对InsurChain项目进行了清晰必要的了解。

InsurChain团队将不断进行合理尝试，确保本白皮书中的信息真实准确。开发过程中，平台可能会进行更新，包括但不限于平台机制、代币及其机制、代币分配情况。文档的部分内容可能随着项目的进展在新版白皮书中进行相应调整，团队将通过在官方网站（<http://www.insurchain.org/>）上发布公告或新版白皮书等形式，将更新内容公布于众。请参与者务必及时获取最新版白皮书，并根据更新内容及时调整相关决策。我们明确表示，概不承担参与者因1)依赖本文档内容、，2)本文档信息不准确之处，以及3)本文档导致的任何行为造成的损失。团队将不遗余力实现文档中所提及的目标，但团队不能做出完全承诺。InsurCoin是平台发生效能的重要工具，并不是一种投资品。拥有InsurCoin不代表授予其拥有者对InsurCoin平台的所有权、控制权、决策权。InsurCoin作为一种数字加密货币不属于以下类别：1) 任何种类的货币；2) 证券；3) 法律实体的股权；4) 股票、债券、票据、认股权证、证书或其他授与任何权利的文书。

InsurCoin的增值与否取决于市场规律以及应用落地后的需求，其可能不具备任何价值，团队不对其增值做出承诺，对其因价值增减所造成的后果概不负责。