近日，人保财险、太平洋财险、平安保险、中国人寿财险、大地保险等十余家知名保险公司、保险经纪公司、及保险科技公司的高管及业务负责人“走进京东”，参加京东科技集团以“数智时代，构建保险科技新生态”为主题的客户开放日活动。本次活动详细介绍了京东保险云、保险行业解决方案、保险私域流量运营平台——京东金店、车险营销平台——“京东车夫”，让来访的保险机构进一步了解京东科技全方位的保险科技服务，并且从“最佳实践”的维度也了解到了更多保险数字化转型的经验和方法。

**打造“第二增长场景” 助险企创造增长价值**

银保监会数据显示，保险行业2020年保费收入4.5万亿，其中网销保费2909亿，增长空间巨大，建设健全自营网络平台正成为险企新的增长抓手。

京东科技保险业务部总经理丁鹏介绍说：“京东科技深度聚焦用户，基于对用户需求的深刻洞察和理解，不仅打造了自己的核心产品力，还能够为保司、经代公司提供自营网络平台的全渠道运营解决方案，助力险企全面自主建设私域阵地，提升品牌粘性，构建‘第二增长场景’。”

险企可以通过 “京东金店”更加直接地面向客户。同时通过金店配备的产品销管系统、直播、花生社区等多种形式营销推广和内容工具以及广告投放等获客手段，实现从获客-留存-转化的全链路一体化服务，提升用户触达能力与用户服务体验，并积累起自己的品牌资产。京东金店项目负责人进一步介绍说：“京东科技集团能够为险企提供必要的运营工具，包括智能大数据平台、数字营销平台、直播工具等，助力险企构建属于自己的数字化营销和运营能力，从而实现业务的快速增长。”

京东科技车险项目负责人以车险产品举例说明，险企建立车险“金店“，可以有效解决车主粘性弱、关怀方式简单、服务品质差异等问题，激活活跃车险用户，实现用户在金店报价、续保、服务、报案、理赔等功能，形成”金店“车险的闭环服务。京东科技还针对车险业务提供了专门的解决方案，打造了车险行业的精准用户投保平台、增值服务平台——京东车夫，助力解决用户、引流、转化、留存、增值服务问题。

险企在“金店”所积累的客户运营经验和产品匹配能力，也可以向自身数字化场景以及其他第三方场景进行复制，进行多场景的扩展，实现从零到一再到复的升级，从而继续提升总用户规模，从根本上提升增长能力。

例如，险企也可以在京东科技的助力下，在自有平台构建消费场景，进一步提升用户粘性和平台活跃度。依托京东江湖系统，不仅可以快速对接京东内外部海量商品和虚拟权益，并可以为险企提供多款营销工具和代运营服务，在店铺搭建、商品筛选、上架、售后服务、系统对接等方面为保险公司省心省力，轻松实现用户深度营销。

**技术+业务创新双轮驱动 提升险企数智化水平**

云计算、大数据、人工智能等新兴技术正重塑保险价值链，并赋能和定义未来保险。基于新技术、新场景的创新成为险企新的增长极，险企急需在产品设计、定价承包、分销营销、交易理赔、风控欺诈等核心业务环节进行数字化提升。京东科技基于保险供应链也做了许多探索，在产品定制、风控、数字化运营、服务履约、在线理赔等环节积累了数字化能力，并基于京东云进行对外输出。

围绕险企的全链路数智化升级，京东科技保险行业解决方案专家、京东科技保险云解决方案专家分别从技术和业务层面介绍了京东科技的数字化解决方案。在技术层面，京东保险云作为京东金融云的重要模块之一，能够为险企提供统一的云底座、T-PaaS平台、数据智能平台和协同平台，以技术标准化推动运营及业务的标准化。在业务层面，依托京东保险云，京东科技能够提供包括产品差异化解决方案、客户增长解决方案、运营管理解决方案、智能客服解决方案等在内的全链条数字化解决方案，助力险企在产品设计、展业营销、投保承保、核保理赔、客户服务、保险资管等全链条上提升业务数字化能力，从而驱动业务能力增长。

“未来，我们仍将依托京东云的技术加持，以开放的亿级京东生态商业化流量、开放的全链条经营工具、开放的代运营能力为支撑，不断携手更多保险行业合作伙伴，共同激发数智时代保险行业更多的创新活力！”丁鹏强调。