20180410保险政策如何适应自由职业

随着自由职业人员的增加，对应的保险政策也要与之适应，比如快递员的受伤以及快递员撞到行人的情况，就需要第三方的安保介入，快递行业的人一般都是用自己的车辆运营，如果只有自身商业保险的话，保险金额无法弥补事故中的经济损失。Zego公司就是专门为快递员提供保险的公司，送餐公司Deliveroo及其竞争者们想从快递公司得到安保的证明，但往往安保得不到证实。Deliveroo的前员工，同时也是Zego的联合创始人Harry Franks抓住了这一机会，并且证实了这样的保险公司也可以盈利、

Zego现在以中间第三方经纪人的身份为英国的十二家公司(包括亚马逊、Quiqup)提供安保方案，快递公司以小时付快递员的公司，Zego的安保时间则是从快递员出发开始算起(快递公司APP开始)直到他们送达。

很多临时工想绕过第三方的平台，然后为他们自己买一份保险。很多平台认为他们的快递员是独立的承包人，而非正式员工。提供这样特殊的保险则是他们给正式员工做出的一种让步。一个成功的保险案例是Uber，通过中间安保经纪公司Aon给他们的司机提供保险，司机可以选择安公路数来买疾病、死亡保险，同时Uber可也是给他们的司机们多分一点钱，少收一点平台费，而且这个保险是要司机们强制购买的。同样的策略也用在了法国的送餐员和配送平台中。另外多伦多、安大略等城市也出台了类似的政策。

也有一些临时工经济的保险方案别处心态，AXA为法国的长途汽车公司BlaBlaCar提供修车或换车的保险方案；美国的一个汽车订购初创公司Clutch，他们不仅提供车辆本身的保险，还提供借来的车辆的保险。这些方案都打破了传统的保险解决方案，将个人保险政策与个体紧密结合起来。

这些创新的方案并不适合老牌的安保公司，因为他们的软件系统太老旧了，只能以固定的标准出方案。在很长时间里，保险行业都面临一个基本的挑战：去中间商化。订房网站Airbnb已经从2011年开始提供“房主保证”以防止偷窃和破坏财务，这种方式很想保险，但是并没有专业的保险公司参与。Uber自身在价格和保险费用做了很多计算，在自己的APP上就能完成结算。对于Uber以及他们的兄弟公司，下一步将会加大对保险的投入。