

我们为连接而生

——专访易保公司创始人兼总裁莫元武

□本报记者 赵辉

已是隆冬,北京正值雾霾天,还不是很冷。在国贸附近的一家咖啡馆里,我看到了易保网络技术(易保)的创始人兼总裁莫元武。随着电话铃响,一个角落里,一位中年男人微笑着起身,向我挥手。令我印象深刻的是,他的目光如炬,我能够感受到其内心的激情。

作为一名曾经在麦肯锡和IBM等企业担任高层,又有着美国威斯康辛大学物理学博士学历的海归人才,却从2000年起,放弃一切,从零开始创业,走上一条泥土之路。期间几多顿挫,公司几次调整方向。正所谓老兵不死,保险数字化时代的大趋势激发着他的勃勃热情。而所有的一切都源于他那个“让保险变得容易”的“连接梦”。正如他所说的,“我们就是在为保险数字化时代铺路!”

以下是他的口述:

从外部连接开始

从一开始我们就是做连接的。我们创立易保的初心是希望让保险容易,这一点体现在什么地方呢?第一个是连接,第二个是自动化。这样效率才会大大地提高,老百姓获取保险的代价越来越小,越来越方便,普惠保险才有可能成为现实。

易保2000年创办的时候,我们也想在网上传卖保险,但那时候全民的保险意识还较低,各方面的流量也有限,互联网也刚开始起步,所以做得不成功。

我们那时只在做2B的连接,在汽车保险理赔系统方面我们做了尝试。当时我们通过互联网将保险公司的查勘人员、修理厂和内勤连接在了一起。那时候车险理赔需要拿一个数码相机,将受损车辆和部位拍照,拍照后接到电脑,然后再上传到网上。在我们系统的支持下,这些活动可以得到实



时的连接和处理。当时我们曾把它作为云的模式,在网上共享。但保险公司不放心,最后这套车险理赔系统就只能变成一套软件了。在创业的第三年,我们转型成了一家软件公司。

聚焦内部连接

那时,我们得出一个结论,就是云在保险业还是个超前的事物。于是接下来的十年里,我们就埋头做保险公司内部的核心系统软件。当时,保险公司的各个分支机构各自安装系统,这些系统都是本地的,彼此分割,效率低下。2002年易保发布了基于Java的新一代的保单管理核心系统,赢得了第一批保险核心系统客户,推动了中国保险企业逐步实现全部集中化管理的浪潮。实现了保险公司内部各协作部门、各分支机构高效率的连接和实时互动,总部的集中支持和管控,此时我们更多地做内部连接。

从内部连接到外部连接

到了2015年左右,我意识到可以实现我们最初梦想的时机到了。我们看到,保险正开始连接到各行各业。一方面是随着移动互联网的广泛应用,保险业务开始向线上迁移。数字化不断降低连接成本,激发了无数个碎片化,个性化的保险需求。此时,保险开始变轻,并深入到各种生活场景中,它正覆盖一个个之前所望尘莫及的长尾需求,开放式的“云+”生态正开始成为保险的标配。

虽然移动互联网技术让外部连接变得更容易,但是保险本身的复杂性却妨碍了连接。我们看到,传统的保险生态更多地是一个刚性的、点对点的生态环境,保险公司通过4S店、保险代理人、银行等等刚性渠道,延伸到它的客户,开展业务,表现为稳定的产品、传统的推销、实体的渠道、松散的客户、服务的孤岛、内部的风控。此时保险公司的内部系统更多地是一种基于线性的结构。但是到了互联网时代,它所面临的是像水一样的生态海洋,每个场景都可能成为保险的互联网生态渠道。这就意味着保险公司要不断地开发碎片化的产品,接入各种渠道。但是在原有系统下,产品开发和渠道接入的IT成本非常大。换句话说,目前的互联网技术已经很先进了,但是企业内部的系统还很笨重,感觉就像飞机挂在火车上。

如何让险企实现多、快、好、省、省的连接?这就是我们新的机遇。我尝试着通过产品与开发的模块化与组件化,来降低保险公司同外部生态连接的成本。这一点可以借用汽车行业的例子来理解。如果一台汽车的每一个零部件都由整车厂单独去生产,那制造成本一定是非常高,开发和生产非常缓慢。而如果将引擎、传送带等汽车零部件模块化,就会极大地降低成本。

从易保云的实践和经验看,要快速响应

市场和渠道的变化关键在于保险产品的模块化和因子元素的标准化。以前保险公司在不同渠道销售新产品时,要重新拷贝,单独开发,这样速度就慢了下来。而事实上各个产品线的风险因子是可以标准化的,标准化后,我们就可以通过封装来快速设计、发布、管理海量的碎片化产品。这样一来,保险公司快速响应市场和渠道的能力,产品、渠道和服务的组配置能力等,都会得到飞速的提升。

如何与保险公司原有系统衔接——中台系统

保险公司的传统核心系统目标是提升工作效率,它是专门服务于公司内部管理和运营设计的,是一个相对封闭的系统。这里我们更多地感受到线性的流程。而面对互联网生态,更关键地在于能否在产品、渠道和服务方面,灵活安装大量场景化产品和服务,此时的系统是开放的,服务化的,平台化的,云上的,互联网化的架构。那么新的架构与保险公司原有的系统如何衔接?

因此我们提出了双速的保险IT架构。其思路是,将传统核心系统(传统核)中,传统业务系统和管理系统分离,传统核仍服务企业内部,处理传统流程。同时建立互联网保险业务系统(互联网云核),共享核心管理系统,面向互联网生态,处理高频,海量,流程高度自动化的互联网业务。

易保云就是共享的中台,而保险公司的小核心系统是后台。大中台,小后台。中台专注地去应对外部的生态系统的需要,但它要产生后台需要的一些数据。中台就是保险公司和外部的生态系统之间的一个桥梁,一个耦合器。保险公司在中台非常快速高频地完成业务交易,然后再把完成以后的保单和各种数据放到后台里面。比如要总账、要结算、要向监管汇

报,这些事情还是放在后台来做。

为保险创新提供一个基础设施平台(PaaS)

在保险生态里,相对于传统保险公司,涌现出一大批保险创新公司和互联网保险服务商。为此,除了作为中台系统,易保云的另一个定位就是基础设施服务平台。我们做一些比较有共性的基础设施,保险产品和渠道创新公司通过API或微服务调用的方式灵活使用易保云平台上提供的各类型保险服务。这样,他们完成了产品设计和前端UI定义后就可以直接将产品放到易保的PaaS平台上,与海量预集成的渠道对接,多、快、好、省地连接互联网生态。这个过程就好像盖一栋房子,创新公司只需要负责设计,而无需生产钢筋水泥。

市场机会

在我们看来,目前易保有三层市场机会:1.传统产品和传统渠道的数字化,包括代理人的移动和社交展业等等。2.传统产品渗入到更多的长尾渠道和场景。3.长尾的,场景化的产品开发和部署。当然这个路径要一步步来。第一步要实现传统渠道卖传统产品的数字化改造,提升效率,然后才有第二步和第三步。

在做保险数字化的筑路者

易保今天所做的事代表保险数字化的未来。当工业产品实现了标准化和模块化后,大工业生产时代才真正到来了。而当保险产品的开发和渠道部署实现了标准化和模块化后,也将意味着保险数字化时代真正到来。我们就是在为保险数字化的时代铺路!