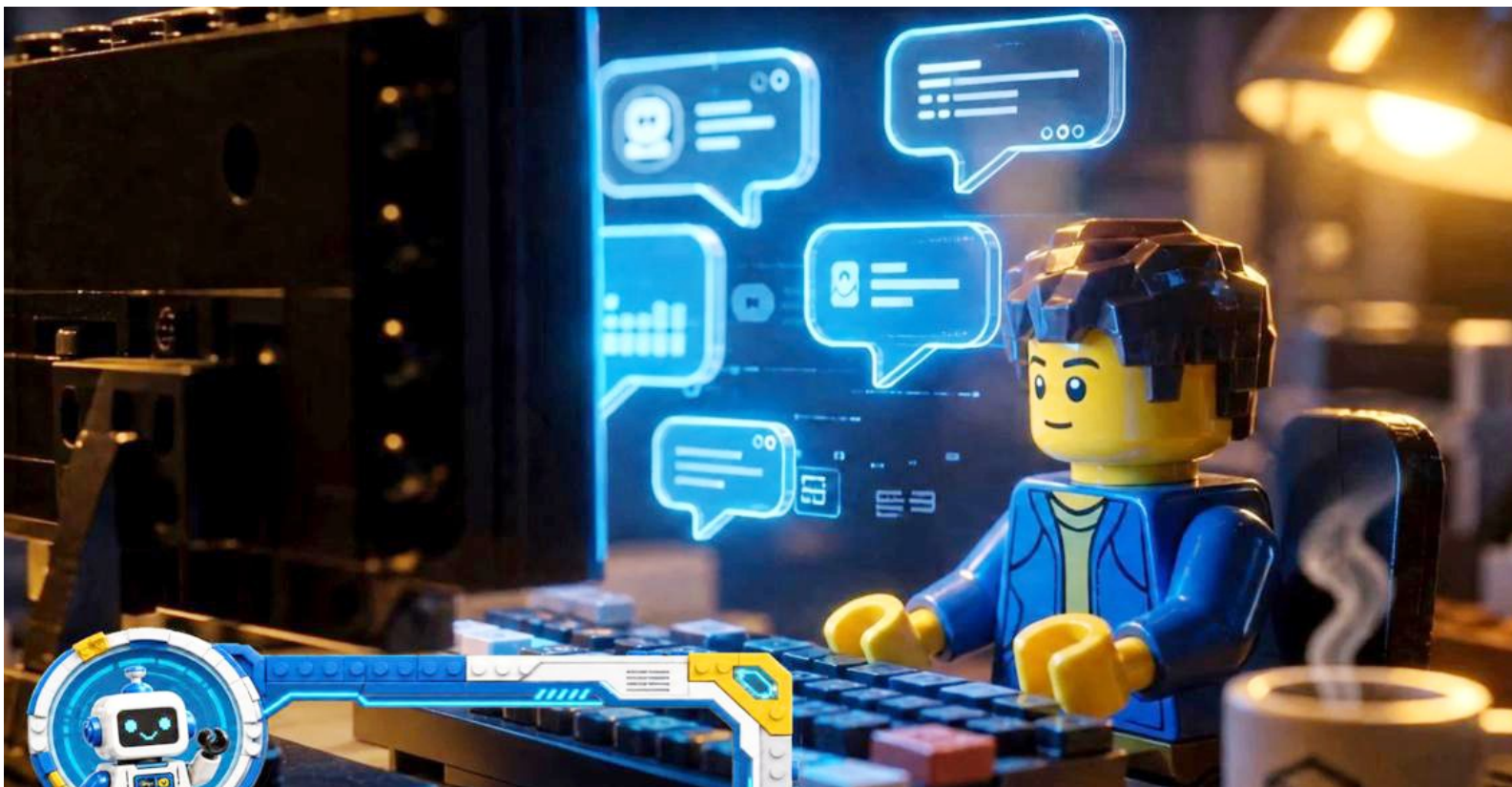


AI保险,水滴转型关键一跃



当保险业数智化转型步入深水区,AI的价值正从“降本增效的表层工具”转向“重构底层商业逻辑的神经系统”。

过去行业普遍将AI视作降本工具,不过,人工智能更深层的价值在于重构保险行业底层商业逻辑,通过精细化风险匹配,打通长尾人群保障供给;通过全域数据闭环,实现风控与定价持续精准迭代。技术不再是业务附属,而是重塑产品、服务、经营模式的底层支点。

在行业普遍探索大模型应用的当下,以水滴为代表的保险科技平台正率先打破“AI赋能”的局限,全面迈向“AI原生”时代。通过将AI思维深度植入产品设计、核保定价、客户运营等全链路,水滴保不仅精准打通了带病体、银发族等长尾人群的保障供给,更推动行业从传统的“筛选风险”向“匹配风险”转变。“AI不是让服务变得更快,而是让保险服务触达每一个需要保障的普通人,实现真正的‘保险普惠’。”水滴公司创始人兼CEO沈鹏表示。

/打开普惠市场增量空间/

没有繁琐的健康告知问卷,也无需面对复杂的人工咨询,一位身患慢性病的年过六旬的老年女性,仅凭一部智能手机,也能在水滴保购买到适合自己的保障,并在确诊乳腺癌后顺利拿到理赔款。在传统保险精算“严苛筛选”的旧逻辑下,这类高龄、缺乏专业认知且风险分层复杂的群体,往往因人工审核门槛过高而被无情拒之门外。这一看似普通的普惠理赔个案,实则折射出行业底层的深刻变革——它并非偶然,而是水滴告别AI工具化浅层应用、正式迈入“AI原生”时代后,用技术抹平服务鸿沟的真实缩影。

长期以来,传统保险精算底层逻辑以“筛选”为核心,依靠固定风险标签划分可承保人群,受限于数据获取、人工风控成本、服务承载能力三重约束,慢病人群、老年人等风险分层复杂群体长期被边缘化,更多是严格限制投保资格、做除外承保,或者通过提升加费覆盖风险。

沈鹏介绍,随着AI与大数据深度融合,保险行业底层经营逻辑正式从“筛选风险”转向“匹配保障”,通过精细化、个性化风险研判,打破粗放式人工核保一刀切规则,让小众弱势群体获得适配普惠保障,同时系统性解决普惠保险产品定价、风险定价、用户信任三大行业核心难题。

依托AI对海量医疗记录、理赔档案、用户需求等非结构化数据的清洗、解析能力,水滴保联合保险公司推出多款行业首创差异化保障产品。国内首款免健告重疾险蓝海系列、行业首款保证续保5年免健告百万医疗险“看病保”、首款免健告母婴险“接好孕”等相继落地,大幅降低投保门槛。

仅2025年,水滴保累计上线242款定制保险产品,其中免健告产品57款、老年友好产品221款,填补细分人群保障空白。AI海量多维度数据处理能力,补齐传统精算的数据短板,实现小众群体风险可量化、产品可落地。

对普通消费者而言,AI带来的红利并非单纯保险价格下调,而是服务边界的全面拓宽。县域低收入老年群体、无基础保险认知的银发用户、慢病患者等过去被忽视的人群,仅依靠智能手机即可获取标准化专业保险服务。

从结果来看,水滴保2025年带病体保险理赔金额同比增长46.83%。这正是“精准”的真正含义:不是将更多人拒之门外,而是让每一个该进来的人都能进来,且每一个进入者的风险都被清晰量化。

可以说,普惠保险不再是依赖补贴的行为,而是依托AI技术实现规模化可持续经营的商业赛道,稀缺的专业保险服务借助技术实现全民普惠。正如沈鹏所言,AI智能体正带来一场生产力的深刻变革,科技的价值不在于模型参数的堆砌,而在于能否真正落实到实际应用中。智能体不仅要在技术上实现突破,更要推动生态共赢,做到“科技为人,让每一位用户真正受惠”。