



买东西,习惯先比价。买车险,哪里能方便地比价? 车险精算师打造网上比价平台

租用的服务器在“云”上

第一次走进“最惠保”在陆家嘴新天国际大厦的办公室,仍然暗暗吃了一惊。这哪里像IT加保险概念的公司呢?唯一的办公室小到刚好能容下4张办公桌,首批加入创业团队的“四大金刚”正在手提电脑上忙活。抛下了天平车险首席战略官的职位,在2014年年终奖发放前夕,匆匆搬到“蜗居”创业,到底为了什么呢?

陈文志看出了记者的惊讶,一笑:“地方很小是吧。我们还有些贡献‘外脑’的团队,新的办公室将扩展到9个人。写好了代码,上传到租用的服务器——我也不知道地点的哪朵‘云’里。”他说,保险行业在转变,时间不等人,很多存在的问题,希望自己能从外部来改变一点点。

大厦的这层楼类似企业孵化器,隔成一个个单元。在公用小会议室的圆桌子边上,陈文志讲起自己大学里的一段创业前缘。

大学时代数学迷自建网站

因为中学时对数学的痴迷,他上了中科大。但到中科大之后,他并没有进数学系,而是被分到试点班,就是传说中的少年班。但他强调自己并不是那些年龄很小的少年班孩子,他是正常高考进来的。从这个班级开始,他的轨迹开始改变,先是两年的基础课,然后修了计算机软件。期间因为修了保险学双学位而结识了精算和金融,后来引导他留校读金融工程博士,在中科大一呆就是九年。这一

陈文志 40 还没到, 头发已花白。中科大博士毕业后,他在平安、天平两家保险公司干了十多年的车险精算与战略企划。去年年底,他毅然从天平车险高管的位置上离职,实现酝酿已久的创业构想——打造“最惠保”车险比价平台。

复杂的学习历程造就了其复杂的知识背景,这一复杂背景又注定了今天去走的这条路。

读研究生后,陈文志对互联网情有独钟。当年网络搜索引擎并不发达,网络速度也很慢,很多人上网找资料很困难。既是热心,更是热爱,他利用导师办公室的一台电脑当服务器,做了个人网站,把各种托福、GRE 考试资料和其他一些经济、统计书籍、软件放到网站上供人下载。他在这个网站投入了大量的精力,编写程序,资料整理和回答粉丝们的问题。校园里的这位“夜猫子”为了保证经常有内容更新,整理资料到很晚,不断修改网站程序以改善体验。他甚至很长一段时间都睡在实验室。他的网站获得校内外很大认同,日独立IP过万,在当时的校园网站算相当不错的。

这一个网站还成了一个电子商务平台的雏形。很多校外同学下载英语资料网速慢,于是要求刻录光盘邮寄过去,这样每月能有几百元的进项。利用这个平台他接到校长办公

室网站设计的活儿,得了3000元的酬劳,还接了国防工业出版社翻译书的单子,稿费1万多元。说起当年做网站的日子,陈文志有说不完的话。

2003年去深圳平安产险精算部门工作后,他最终依依不舍地关闭了网站,但他对互联网的情感始终未减。

让车主明明白白买保险

“中科大毕业的学生大多都有个特点:理想主义。”自从踏入保险行业,陈文志一直有个想法,改变行业投保难、理赔难的问题。做保险越久,情感越深,改变行业之情越浓。认准了,他绝不言弃。

为什么做车险比价?他的回答是:“车险比价是大势所趋,比价平台能让车主明明白白买保险。”国内车主买投保车险,缺少比价平台的帮助,需要打多个电话或者搜索各家保险公司官网,一遍又一遍地报出自己的信息与需求,才能作出投保决定。在发达国家,大部分车主买保险都通过网站比价后决定购买选择。比较著名的网站如英国“confused.com”,美国“CoverHound”和“The Zebra”。美国的两家都是由保险业资深从业者创立,2012年5月开始上线的,并且获得了大量投资。

近年来,保险公司逐步采用复杂的风险定价模型,使用车主、车辆、违章及历史赔付等信息建模计算评分。评分差的,保险公司会提高保费、限制投保(部分险种不能投保)、拒保等;评分好的,保险公司给出较好的折扣。不同保险公司的模型不同,所以同一车辆不同保险公司给出的评分不一样,保费也不一样。

拥有计算机和保险的双重背景,陈文志的“作品”最惠保简单、方便、实用,平台上可以按需修改投保方案。比如,在最惠保微信平

台上输入某辆外地牌照普通家用轿车的车牌号,在默认的投保套餐条件下,7家车险公司给出的报价,最低2431.82元,最高3219.47元,相差近800元。而一辆去年6次出险的沪牌宝马车,三家车险公司的报价居然相差了5000元,其中一家给出了惩罚性的高价。

目前,最惠保平台可供查询的车险公司包括人保、平安、太保、国寿财险、大地、太平、阳光、安盛天平、安邦等11家。有几家保险公司已经能进行直通支付。今后,平台将从单纯比价向比服务和网站便利性等方面拓展。

创造社会价值改善行业生态

“互联网技术将深度改造保险业,但这种变革从保险公司内部很难进行。与其抗拒变革,不如参与进来,引领变革。”在长江商学院读EMBA时,陈文志的毕业论文题目是《保险2.0》,提出用信息技术改变保险业的新构想。他认为,保险公司各家做自己的网销渠道,获客成本高。何不尝试将销售渠道分解外包轻装上阵?帮助车主解决保险信息透明公平,有利于为社会创造价值,同时改善保险行业的生态。

“我改变不了一个既成的公司,但我可以改变自己。”他选择了改变自己,重新开始。

2013年EMBA毕业的那天,几位同学走在路上聊起创业,陈文志坚定了决心:做一个专业第三方平台,让车主都来比,哪家价格低,哪家服务好。结果,一位同学成了最惠保的天使投资人。

陈文志的目标是:用最惠保这个平台,让保险公司可以更专注产品和服务,让客户可以简简单单明明白白地购买保险,让保险业业务员可以体面地销售保单、服务客户。

本报记者 谈璿

“上海百万家庭装修无忧”计划工程

2015 家居装潢 (建材) 交易专场

上海装饰装修交易大展

涵盖全部装潢需求 解决市民装修大事

4月4日~6日 上海国际展览中心

周六-周一 [9:00-17:30] 娄山关路88号 (近延安西路)

权威支持 · 上海市装饰装修行业 · 上海市住宅装修质量保证金管理委员会 · 上海市消费者权益保护委员会全程监督

3天保障 500户9S蓝钻装潢工程家庭签约

规划全房型

别墅私人定制

改造二手房方案

潮流婚房设计

建材名品特惠

工程9S蓝钻展示

全程贵宾服务

愉悦观展体验

质保20万装潢护航

预算现场清晰报价

软装便捷配套

名扬四海“海派设计七剑客” 领衔百位一流软硬装饰设计家团队

7 全程贴身精细服务, 为新家极致规划到每个角落, 真正解决实际需求

现场将有资深行业“老法师”讲解 关于施工环节国家专业技法要点

让您率先体验 “9S蓝钻工程施工管理体系” 防范装修前的各种问题。

时刻牵挂新家工地进展? 签约本活动, 施工全进程随时看!

现场签约施工家庭, 全部进入2015申城家装, “云管理”系统。

A. 签约优惠礼

- 1、付一抵三: 现场交付定金, 均可付一抵三工程款
- 2、签约即送价值588元的全铜卫浴五件套 (签约客户, 均可享受)

B. 签约服务礼

- 1、现场交付定金并签约施工送开荒保洁一次、空气检测一次
- 2、现场交付定金客户预约参观施工工地, 自主挑选王牌施工队

C. 签约增值礼

定装潢送整体橱柜

全包工程结算价满十二万元以上 (含十二万元, 税金除外), 获赠贝思德厨柜一套! (不得折算等额现金)

a、3米低柜 (双面贴) 价值1485元 b、2米吊柜 (双面贴) 价值870元

c、4平方门板 (横压凹凸) 价值1860元 d、3米台面 (康乐系列) 价值2280元

e、10套弹簧铰链 (奥地利百隆阻尼) 价值650元

全铜卫浴五件套

高端品牌贝思德厨柜

3件必用建材 全部99元!

就送3件! 你选我赠!

ROBAM 老板

聚中劲义系列灶具

赠送好礼价值2080

99元

Roca 乐家

吉拉达分体马桶

赠送好礼价值1980

99元

Pablo 帕布洛

水槽DNP820KK

赠送好礼价值1680

99元

凡现场下订装潢市民, 就可把这三件明星产品带回家!

特别提醒: 不是三选一, 是全部三件都可以!

官方报名热线: 400-822-8466 报名网站: 51zxx.oufang.com