

易保车商云平台为汽车经销商集团提升保险业务运营效率提供技术赋能

易保车商云助力大昌行实现对保险板块的细化管理和政策落实

业务驱动：

集中化管理，提高业务运营效率（增加续保率和出单，提升售后体验）

部署年份：2020 年

实施周期：2 个月

方案：易保®车商云™

支持的产品：车险及驾意险

支持的渠道：汽车 4S 店

国家：中国

Infra：阿里云

“集团近年在数字化建设上锐意进取，与易保合作上线的保险业务管理系统，也是我们集团在业务流程优化和数字化转型方面的一项重要举措。国内新冠疫情最严峻时期，易保车商云团队克服重重困难——通过 3 个月时间、近 20 场远程培训，为大昌行近 90 家店面、逾 400 名一线员工提供了详尽的操作培训和指导。上线后易保团队也贯彻了全天候、全方位的运维理念，其服务态度和质​​量深得一线人员好评。系统的成功既是大昌行在信息化管理上的一次有效尝试，也是易保团队的实力证明。”

赵迎春
大昌行集团大昌保代总经理

业务背景和需求：

1979 年，香港大昌行集团进军中国内地汽车市场，锐意开拓国内的业务，并发展成为中国最具竞争力的汽车集团之一。现今国内汽车业务代理 20 多个进口及国产汽车品牌，业务覆盖 34 个主要城市，拥有近 90 家店面。

在“互联网+”新时代背景下，利用新技术、新方法升级汽车业务流程，建设精益运营体系，持续提升客户体验，已成为汽车经销商在日趋激烈的行业竞争中致胜的重要武器。大昌行集团近年在数字化转型上锐意进取，决定通过搭建保险数字化平台，实现保险业务流程优化，提升对保险板块的细化管理。

项目简介：

大昌行于 2020 年年初选择易保车商云作为其保险管理系统，经过 2 个月的部署，实现试点上线，并于同年 6 月正式全面上线易保车商云平台。国内新冠疫情最严峻时期，易保车商云团队克服重重困难——通过 3 个月时间、近 20 场远程培训，为大昌行近 90 家店面、逾 400 名一线员工提供详尽的操作培训和指导；通过认真细致的数据整理，实现了数十万基盘客户的有效转换。借助一站式的在线保险和车服务管理平台，大昌行集团的保险业务板块业绩经受住了疫情时期的市场考验，续保台次较同期保持稳定增长。车商云具备以下特点：

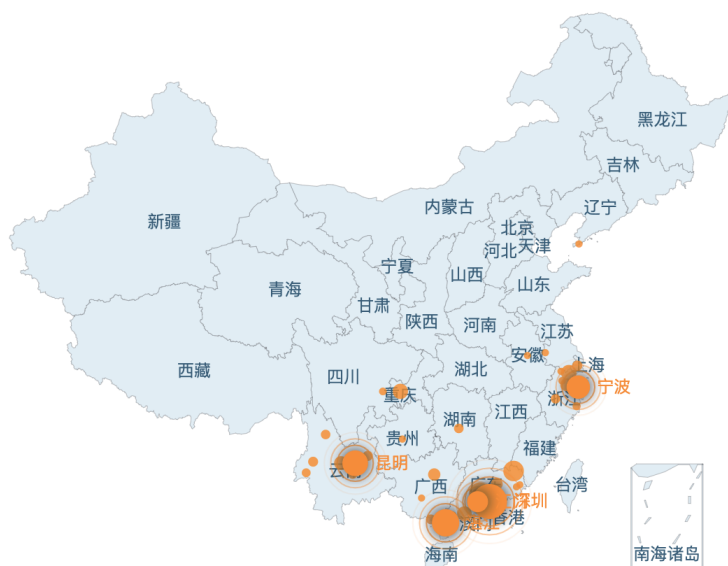
- 高效快速的在线报价与实时出单
- 智能及时的续保跟进与在线呼叫
- 快速灵活的自营增值服务管理
- 完整全面的理赔及送返修管控
- 多种费用类型的灵活配置与自动对账
- 多层级的运营管理及统计分析

“我们非常荣幸成为大昌行的技术合作伙伴，我们双方在系统功能、业务管理等诸多领域达成了共识。2021年1月，银保监会提出保险中介以及车商需要实现与合作保险公司的系统互通、业务互联、数据对接。大昌行在新规出台前，就已经完成了保险平台的部署，体现了大昌行的远见和现代化管理。我们期待与大昌行携手把握新常态，再创新佳绩。”

彭君
易保车商云事业部总经理

业务价值及平台现状：

- 支持大昌行全国 34 个主要城市的汽车经销网络，90 多个营业网点的在线出单。
- 产品线：车险及驾意险
- 用户数：约 1,000
- 保单数：近百万
- 平台出单率：100%
- 保费规模：数十亿



图一：大昌行全国汽车经销网络

关于大昌行汽车

大昌行集团自一九七九年已进军中国大陆汽车业务，更锐意拓展国内的业务，一直采用现代化的管理模式，以高效率的经营架构销售汽车和提供完善的售后服务。专注于经营豪华及中高端品牌汽车，现今国内汽车业务代理20多个进口及国产汽车品牌，包括宾利、雷克萨斯、梅赛德斯-奔驰、一汽奥迪、宝马、领克、东风本田、东风日产、一汽马自达、一汽丰田、广汽本田、广汽丰田、一汽大众、海马汽车、别克、雪佛兰、上汽大通、庆铃、福田、曼恩等品牌，业务覆盖34个主要城市，提供销售、售后服务、零部件支援及信息反馈等服务。