AI 驱动保险新增长

——懂保汇智能经营体系蓝皮书

从认知破局到组织变革，助力保司与中介机构构建“第二增长曲线”的智能引擎

懂保汇

2026 年 7 月

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

目录

目录.....2
序言：为什么是现在.....5
第一章 行业变局：保司与中介机构的双重困局与 AI 破局窗口.....6
1.1 寿险个险的困局诊断.....6
1.2 银保渠道的同质化困局.....7
1.3 经纪/代理中介的双重挤压.....7
1.4 AI 转型的“四重错配”.....8
1.5 保险业 AI 现状：后台的繁荣与前台的空白.....9
1.6 破局窗口：从“+AI”到“AI+”.....11
第二章 懂保汇智能经营体系总览：三位一体的 AI 增长引擎.....13
2.1 体系定位：AI+智能新模式.....13
2.2 懂保汇核心竞争力：为什么只有懂保汇能做到？.....13
2.3 三位一体架构总览.....15
2.4 五步增长飞轮.....16
2.5 AI CDP 数智化引擎.....17
2.6 PDI 理念在体系中的落地.....17
第三章 2C 引擎——懂保保 AI 销售机器人与无人机展业.....18
3.1 懂保保：全国首个可面客的 AI 保险销售机器人.....18
3.2 懂保保的底层壁垒：四层技术架构.....19
3.3 无人机展业：懂保汇首创的非物理性智能展业系统.....19
3.4 千人千面内容引擎.....20
3.5 飞手团队裂变模式.....20
3.6 客户旅程全阶段数据追踪.....21
第四章 2A 引擎——懂展业：顺应代理人工作旅程的智能经营平台.....22

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

4.1 平台定位：顺着代理人的工作节奏来 22
4.2 六大核心模块：顺流而下的工作旅程 22
4.3 在这些模块背后：支撑代理人工作旅程的 AI 能力体系 24
4.4 代理人价值的重新定义：从“人海”到“人机协同” 25
4.5 懂小保：补全代理人展业数据的最后一环 25
第五章 2B 引擎——懂经营智能经营平台与白泽大模型 30
5.1 懂经营平台：让每一位经营者都成为管理高手 30
5.2 三大核心智能功能 30
5.3 智能化经营管理原理 31
5.4 经营驾驶舱与全景透视 31
5.5 白泽大模型：保险企业 AI 转型的核心基座 31
第六章 B 端价值全景：从个险到银保到中介的智能赋能 33
6.1 对个险渠道的价值 33
6.2 对银保渠道的价值 33
6.3 对经代/中介渠道的专属价值 34
6.4 三大 AI 效应驱动的结构性价值 35
6.5 AI 智能体系的终极价值 35
第七章 合作模式与部署方案：灵活适配，按需赋能 36
7.1 五种部署模式总览 36
7.2 模式一：整体方案本地部署 36
7.3 模式二：单模块本地部署 37
7.4 模式三：本地部署+SaaS 混合模式 37
7.5 模式四：纯 SaaS 模式 37
7.6 模式五：咨询+培训+陪跑方案 37
7.7 合作模式选择决策树 38

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

第八章 咨询+培训+陪跑体系：7+30+90 落地保障 39
8.1 核心理念：AI 转型的最大风险不是技术，而是组织和人 39
8.2 “7 天咨询培训+30 天陪跑+90 天见效”标准方案 39
8.3 培训课程体系 40
8.4 陪跑保障机制 40
8.5 落地效果保障 40
第九章 携手创新：与敢于为天下先的人们同行 42
9.1 这是一个需要“第一个吃螃蟹的人”的时代 42
9.2 懂保汇的承诺：不是供应商，而是共创伙伴 42
9.3 合作探索的四大方向 43
9.4 我们寻找这样的同行者 44
第十章 行动指南：合作路径与下一步 45
10.1 合作四步法 45
10.2 合作切入点的三种策略 45
10.3 懂保汇期待与您共创 46
附录一：术语表 47
附录二：懂保汇智能体清单（50+） 47
附录三：参考资料 48

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

序言：为什么是现在

从“人海战术”到“智能驱动”，中国保险业正站在一个历史性的拐点上。

几个数字足以说明这场变革的紧迫性：寿险代理人队伍从巅峰时期的 900 多万人断崖式下滑至不足 200 万人，线下客户拜访量年均下降 15%-20%。2026 年 9 月 30 日之后，代理人个人的公域产品宣传通道正式关闭，私域经营从“可选项”变成了“生存题”。与此同时，以 ChatGPT 为代表的生成式 AI 技术浪潮席卷全球，深刻地重塑着每一个行业的商业模式。

在这场变革中，一个根本性的判断决定了一家机构的未来走向：你到底是在做“+AI”——给旧模式装上新技术的外壳，还是在做“AI+”——用人工智能重新设计业务的底层逻辑?

懂保汇从 2023 年开始，就坚定地选择了创新型的“AI+”道路。我们相信，AI 不是替代保险从业者的工具，而是放大每一位从业者专业价值的杠杆。正是基于这一信念，我们用三年半的时间，构建起涵盖 2C（客户）、2A（代理人）、2B（管理层）三位一体的保险智能经营体系——一个前所未有的 AI 经营的完整方案。

这本蓝皮书，是对懂保汇智能经营体系的一次系统性呈现。我们希望通过它，让更多的保险机构看到：AI 时代的新增长，不是遥远的愿景，而是可以立刻上路的征程。

保险业的智能化转型，不是一家公司能独自完成的事业。它需要敢于为天下先的先行者们，一起去探索、去实践、去定义这个行业的新标准。懂保汇期待与这样的你们同行。

> *让每一家保险机构都能找到适合自己的 AI 智能经营路径，进而帮助更多的中国家庭获得抵御风险的商业保险保障——这是这本蓝皮书的使命，也是懂保汇的使命。*

陆敏

懂保汇创始人

2026 年 7 月 1 日

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

第一章 行业变局：保司与中介机构的双重困局与 AI 破局窗口

> *不懂行业的痛，就开不出对路的方。*

1.1 寿险个险的困局诊断

中国寿险个险渠道正经历一场前所未有的结构性危机。它不是周期性的波动，而是趋势性的、不可逆的范式转换。

困局维度	核心表现
队伍萎缩	自有个险渠道人力从 900 多万跌至 200 万，传统增员模式失效，增员和留存极其困难
增长乏力	新业务价值走低，传统“增员、激励、炒作”三板斧全面失效，依靠人力的增长逻辑已经走到尽头
投产走低	报行合一下的费率管控，倒逼从粗放式经营向精细化经营全面转型
死结一：触达半径萎缩	人海战术崩塌之后，代理人的有效触达半径持续收窄，新增客户越来越难
死结二：活动管理有量无质	活动量不等于有效活动量，大量低质量触达反而把客户越推越远
死结三：转化链条过长	从触达到签单，每一个环节都在流失客户，全程无追踪、无干预
死结四：管理抓手悬空	管理者只能看到结果数据，看不到过程行为；只能秋后算账，却找不到改善的抓手

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

1.2 银保渠道的同质化困局

困局维度	核心表现
渠道同质化	网点争夺战演变成资源投入大战，中小险企经营空间被严重挤压
专业度不足	银行客户经理的保险销售意愿和专业技能参差不齐，客户体验不统一
客群老龄化	主力客群主动进入网点的意愿极低，线下经营模式效率持续走低
产品短期化	业务严重偏向储蓄类等短期产品，保障型产品占比过低，业务结构失衡，巨大潜力难以发
模式单一	缺乏差异化的客户经营模式，难以建立品牌忠诚度和客户粘性

1.3 经纪/代理中介的双重挤压

如果说保司的痛苦是“增长焦虑”，那中介机构面临的则是“生存危机”。报行合一与 930 监管形成了双重挤压，正在重塑整个中介行业的竞争格局。

第一重挤压：报行合一后的收入断崖

- 报行合一政策全面推行后，中介机构的佣金费率被大幅压缩，“费差”盈利模式遭受根本性冲击
- 中介公司与寿险公司个险渠道面临相同的队伍萎缩和增长乏力问题，但收入端的压力更为剧烈——过去依赖的高佣金产品逻辑已然崩塌
- 粗放式人海战术+高佣金驱动的增长模型彻底失效，中介机构陷入“收入下降→队伍流失→产能下滑→收入进一步下降”的恶性循环
- 精细化经营成为必然选择，但大部分中介公司缺乏系统化的客户经营能力

第二重挤压：930 监管——公域获客大门关闭

- 监管明确规定：2026 年 9 月 30 日后，保险业务员未经公司授权，不得在公域平台（抖音、小红书、视频号等）宣传保险产品

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

- 这对习惯于公域获客经营的中介公司和独立代理人来说，是致命一击：流量入口被切断，过去依赖抖音短视频、小红书种草、直播获客等模式一夜之间失效
- 行业从“蛮荒时代的流量红利”进入“合规时代的私域深耕”，获客主战场从公域全面转移到私域
- 核心矛盾：中介公司在公域获客上已经跑通了模式、建立了能力，但 930 政策将其归零——过去投入的团队、方法、内容资产一夜贬值
- 系统化、专业化、可追踪、可复制的私域客户运营成为唯一合规的出路，而不是选项之一

双重挤压下的生存对比：

挑战维度	保司个险	经代中介
队伍萎缩	严重，900 万→200 万	严重，收入下降加剧人员流失
报行合一	费率承压，利润空间收窄	费率被控，高佣金盈利模式崩塌
930 公域禁令	影响可控，个险本就以线下为主	毁灭性打击，公域获客能力一夜归零
私域能力	基础薄弱，缺乏系统方法论	基础薄弱，但转型急迫性远高于保司
转型路径	稳定优化难以为继，AI+转型是必选题	生死存亡之战，迫切需要新增长模型

1.4 AI 转型的“四重错配”

- **认知错配**：沉浸于三十多年线下展业模式的旧地图，难以导航到客户全天候在线的新大陆；以“+AI”思维而非“AI+”思维看待 AI 应用，如同给马车装上汽车发动机
- **模式错配**：线下经营体系和系统与客户在线、消费习惯在线上形成了模式和体系的错配
- **组织错配**：缺乏与 AI 相匹配的组织架构、工作流程、人才体系和激励机制
- **数据错配**：静态数据沉睡，动态数据不足，大量客户数据未能转化为经营资产

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

1.5 保险业 AI 现状：后台的繁荣与前台的空白

在讨论 AI 如何破局之前，有必要先看清一个被行业长期忽视的事实：当下大多数保险公司的 AI 投入，都集中在了“业务后端”（Back Office），而“业务前端”（Front Office）几乎仍是一片 AI 应用的荒漠。

我们梳理了六大寿险公司 2025 年年报中披露的 AI 进展，呈现出一个高度一致的图景：

公司名称	业务前端应用（Front Office）	业务后端应用（Back Office）
中国人寿	大模型赋能代理人展业（拜访量+15%）； 数字化招募（种子计划）； 互联网保险全流程线上化（1147.89 亿，+38.9%）	智能理赔（自动化率>75%）； 保全审核自动化（99%）； AI 风控四道防线； 入选国家数据局可信数据空间试点
平安人寿	AI 辅助销售（1331 亿规模）； 人+AI 协同模式（NBV+26.4 万元/人均）； AI 销售助手全程赋能； 数字化增员与培训	智能闪赔（最快 30 分钟、覆盖率 59%）； AI 坐席（服务量 18.4 亿次、覆盖 80%）； 智慧客服（AI 占比 77.5%）； 医疗反欺诈（减损 105 亿）； 33 万亿字节数据/36.5 亿次模型调用
太平洋寿险	六兵数智化体系：选兵（VR 测评）→练兵（AI 陪练）→养兵→用兵（AI 展业助手）→带兵→援兵； 产能+15.7%、转化率 1.23 倍	50+大模型、129 个应用场景； 数据-算法-算力三位一体； 数字人数字劳动力； AI 投入 CAGR≥40%、月均调用 2.7 亿次
人保寿险	AI+培训陪练（"学练考评管"闭环）； 智能代理人数字营销平台； 数字化客户洞察与精准触达	AI+理赔（多模态识别）； 宸灵大模型（99%准确率）； 场景化 AI 应用+79%； 统一 AI 中台建设
新华保险	11 个 AI 智能体（问题解决率>97%）； 赋能 10 万代理人日常展业； 全场景 AI 赋能营销与客户经营	智慧客服（保全 96%秒办）； AI 风控与反欺诈； 机房 4 倍扩容（700→5000+台）； IT 投入 10.9 亿（+14.6%）
太平人寿	"智享 AI"平台（50+场景）； AI 赋能移动展业工具； 智能营销与客户洞察	秒赔系统（平均 57 秒）； 智能理赔（1.26 天结案）； 移动自助服务（90%线上化）； 视频保全/空中签名等无接触服务

六大险企的 AI 布局高度趋同：核保、理赔、客服构成了“AI 三件套”。这些属于典型的 Back Office 场景——流程标准化程度高、数据结构化程度好、改造难度相对较低。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

而反观业务前端，——代理人智能化赋能、客户经营全链路 AI 化——仅有太保展示了相对体系化的解决方案。大多数公司的前端 AI 仍是"零星工具"形态（如话术辅助、智能陪练），都还没有达到创新展业模式的阶段，更不要说形成完整的智能化经营体系。

最核心的，是**这些业务前端的 AI 应用还是没有脱离纯线下展业模式的舒适区，由线下模式基因生长出来的 AI 应用注定是难以帮助保司摆脱下行趋势的。**

最终，**检验业务前端 AI 应用效果的唯一标准是业务一线的产能持续提升。**其它说什么都无关重要了。

业务前端：保险行业最重要、也最难进行 AI 改造的领域

这个现状并不令人意外。业务前端具有三大特征，使其成为 AI 改造中最难啃的骨头：

第一，高度非标化。

每一个客户的保险需求都是独特的，每一次面访的场景都是不可复制的。代理人需要在瞬息万变的对话中捕捉需求、建立信任、处理异议——这要求 AI 不仅要“懂保险”，更要“懂人”。

第二，数据极度碎片化。

客户数据分散在微信聊天记录、朋友圈互动、通话录音、面访笔记等非结构化载体中，远不如核保理赔数据那样整齐划一。

第三，组织变革阻力最大。

业务前端的 AI 改造，意味着要改变成千上万代理人每天的工作习惯、改变一线管理者的经营方式——这不仅是技术问题，更是一场深刻的文化和组织变革。

正因为难，所以绝大多数险企选择了“先做容易的”。但问题在于：核保理赔的 AI 化提升的是**运营效率（降本）**，而业务前端的 AI 化提升的是**增长效率（增收）**。在当前的行业困局中，**增收比降本紧迫得多。**

河上有座桥，何必摸着石头过河？

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

90 年代，中国平安集团董事长马明哲在推动公司信息化转型时说过一句流传甚广的话：

> *“摸着石头过河，但河上有座桥，为什么不付一点过桥费而要摸着石头过河呢？”*

这句话在今天依然振聋发聩。在大多数险企还在自己摸索 AI 应用、零散采购工具、反复踩坑的时候，懂保汇已经用三年半的时间、数千万级投入，为行业搭建了一座完整的“AI 智能经营之桥”——从底层产品数据到顶层经营决策，从客户触达到代理人赋能，从私域获客到管理层驾驶舱，三位一体，全链路贯通。

自己从零搭建一套完整的智能经营体系，不仅需要巨大的资金投入和时间成本，更需要跨过产品数据壁垒、AI 工程化能力、业务场景验证等多重关卡。懂保汇趟过的坑、积累的认知、沉淀的体系，是任何一家机构都难以在短期内复制的。

更重要的是，寿险公司用 IT 传统的应用研发模式来开发 AI 应用，这样的研发模式是不能适应 AI 应用的研发的。传统 IT 应用研发是通过一行行代码的编写来满足业务需求的，AI 应用研发是通过一个聪明的“大脑”（大模型）来按照一些框架性指令并参考知识库内容来快速实现的。本质上这两种应用研发是两个时代的研发形态。保险公司如果继续沿用传统的研发组织和流程，怎么能适应 AI 应用研发？

“过桥费”远低于自己“摸着石头过河”的代价——这不仅是经济账，更是时间账、机会账。在这个行业变革的窗口期，时间是最稀缺的战略资源。

1.6 破局窗口：从“+AI”到“AI+”

“+AI”和“AI+”只有一字之差，但代表着两种完全不同的战略思维：

维度	“+AI”路径	“AI+”路径
核心逻辑	工具升级：给旧模式叠加新技术	模式重构：用 AI 重新设计增长方式
典型做法	引入智能客服、报表系统、话术库	三位一体体系：2C 机器人+2A 展业平台+2B 经营平台

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

变革深度	停留在表层效率提升	深入到价值链底层逻辑变革
预期结果	边际改善，无法突破结构性瓶颈	开辟第二增长曲线，实现范式级突破
对中介的意义	工具无法弥补佣金下降的缺口	AI 驱动的私域体系=930 后的“诺亚方舟”

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

第二章 懂保汇智能经营体系总览：三位一体的 AI 增长引擎

> *懂保汇不是一家单纯的技术公司，它的智能经营体系也不是一堆工具的集合。它是一个从保险业务底层逻辑出发、经过三年半实战打磨的、三位一体的完整 AI 增长引擎。*

2.1 体系定位：AI+智能新模式

- **不是工具箱，是增长引擎**——从底层价值链经营逻辑出发，解决价值链中的“死结”
- **不是单点突破，是系统重构**——为客户、代理人、管理层三个层面同时安装“第二增长曲线”
- **不是技术外包，是能力共建**——赋能保险机构建立自己的 AI 经营能力，而非持续依赖外部

2.2 懂保汇核心竞争力：为什么只有懂保汇能做到？

在深入了解三位一体架构之前，首先需要回答一个关键问题：为什么市场上只有懂保汇能够构建这样一个完整的智能经营体系？答案在于三大不可复制的核心壁垒。

核心壁垒一：产品级智能深度——行业唯一实现 100%精准解析保险产品的 AI 底层能力

懂保保机器人的底层结构，不是“通识大模型+保险语料”的简单叠加，而是建立了系统化的保险产品数据库（DBH 产品库），实现了对每一款保险产品条款、责任、费率、利益演示的结构化精准解析。懂保保上线一年半以来，市场上仅有懂保汇一家实现了 100%准确解析保险产品的能力。

应用场景	有精准产品解析（懂保汇）	无精准产品解析（通用方案）
对练智能体	可针对具体产品进行实战对练，场景 100%还原	只能泛泛而谈，无法针对具体产品进行有效训练
客户个性化方案	跨公司、跨产品精准需求→缺口→匹配，	“瞎子摸象”，可能推荐不匹配的产品，

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

	方案可信	损害客户信任
跨公司产品对比	保障范围、责任、费率逐项精准对比，货比三家	对比结果失真，无法提供可靠的决策支持
保单检视“减法”	精准识别已有保障，与需求方案做减法→精准补充缺口	只能泛泛解读保单，无法实现真正的“先减后加”
内容精准投放	根据产品特征×客户标签精准匹配投放内容	内容推荐泛化，无法实现“千人千面”精准激活

技术要件：DBH 产品库 + IRAG 动态知识引擎 + 保险垂直大模型 + UNI-B 729 客群模型，四层能力叠加构成不可复制的技术闭环。一年半的时间窗口，已建立起显著的先发优势和竞争壁垒。

核心壁垒二：无人机展业——懂保汇首创的完整私域经营体系

“无人机展业”是懂保汇在行业中首创的概念和完整模式，在保险业内没有先例可循。它不是单点工具，而是一套已经形成的端到端完整体系：

- **前端：**千人千面内容引擎（六类 IP 定位×六维获客库×四维内容矩阵）
- **中端：**AI 机器人自主服务（懂保保 7×24h 面客）→ 客户旅程追踪 → 客户跟进及断点衔接智能提示
- **后端：**人机协同战术（私域裂变+AI 辅助面访+机器人前置培育）
- **组织端：**飞手团队裂变模型（1 位代理人×10 人飞手团队）
- **培训端：**无人机展业全流程操作手册+实战培训课程

与市场上零散的私域工具的本质区别：无人机展业是一套从“内容投放→客户激活→机器人服务→旅程追踪→人机协同跟进”的端到端闭环体系，而非某个环节的单点工具。对 930 后的中介公司而言，它提供了一条合规的、体系化的、可追踪、可复制的私域获客+经营的完整路径。

核心壁垒三：三位一体的 PDI 架构——市场唯一的全链路智能经营闭环

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

市场中不乏零散的 AI 保险工具（智能问答、话术生成、客户管理等），但懂保汇是唯一能够同时覆盖 2C（客户端）、2A（业务员端）、2B（管理端）三个层面的完整智能经营体系。三大引擎数据互通、语义对齐、业务闭环：

- 客户在懂保保的交互数据 → 实时反馈到懂展业，触发代理人下一步行动指引
- 代理人展业行为数据 → 汇聚到懂经营平台，形成经营驾驶舱和预测预警
- 管理层决策反馈 → 优化白泽大模型的策略推荐和智能体行为

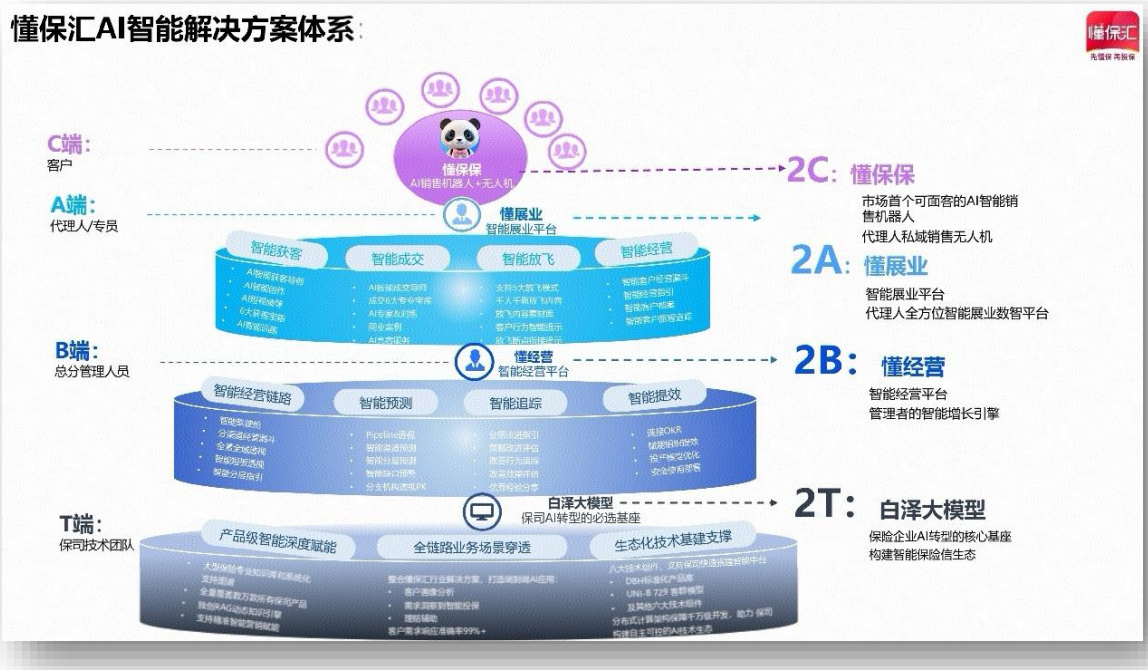
PDI 理念（Professional 专业化 × Digital 数字化 × Intelligent 智能化）不是口号，而是一套已经产品化、可部署、可运营的完整体系。

2.3 三位一体架构总览

引擎层级	产品名称	面向对象	核心定位
2C 引擎	懂保保 AI 销售机器人 + 无人机	终端客户	7×24h 智能销售与服务
2A 引擎	懂展业智能展业平台	业务员/经纪人	50+智能体全天候赋能
2B/2T 引擎	懂经营 + 白泽大模型	管理层/技术层	驾驶舱+预测+提效+AI 基座

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

底层基座：DBH 产品库 + IRAG 动态知识引擎，实现 100%精准产品解析——这是市场上唯一经过一年半实战验证的技术底座。



2.4 五步增长飞轮

懂保汇智能经营体系运转的核心逻辑，是一个相互咬合、持续加速的五步增长飞轮：

第一步：更广触达

无人机智能展业体系，通过缘故放飞+私域内容矩阵批量触达，让每位代理人的触达半径从几十人扩展到成千上万人。

第二步：更多激活

多模态内容通过无人机模式深度触达，基于客户画像和兴趣进行精准内容匹配，实现高频有效的客户激活。

第三步：更高意愿

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

AI CDP 数智化引擎智能数据驱动，实时捕捉客户行为信号，精准反馈唤醒需求，将沉睡客户转化为高意愿客户。

第四步：更高转化

懂保保 AI 销售机器人+人机协同战术，专业方案+智能讲解+智能跟进，大幅缩短转化旅程，提升签单率。

第五步：更好经营

以活动量为抓手，AI 实时解决客户跟进卡点和旅程断点，管理者拥有全景驾驶舱，实现从事后算账到实时优化的管理升级。

2.5 AI CDP 数智化引擎

贯穿客户旅程的 AI 集成客经引擎，是五步增长飞轮的“数据心脏”：

- 客户触点交互输入（MOT：真相时刻）→ 旅程阶段动态识别 → UNI-B 客户分群模型 → 智能 Agent 决策
- 三大核心能力：建立客户分群 UNI-B 模型 / MOT 智能识别旅程阶段，指引 NBA 策略 / 所有 AI Agent 的共享客户上下文枢纽

2.6 PDI 理念在体系中的落地

维度	理念内涵	体系中的体现
Professional（专业化）	以专业能力为核心驱动力	白泽大模型+产品级智能深度赋能，覆盖数万款产品
Digital（数字化）	全链路数据驱动经营	客户经营全过程数字化可视化，每一步都有数据支撑
Intelligent（智能化）	AI 深度融入业务流程	50+智能体生态，从单兵作战升级为“数智军团”

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

第三章 2C 引擎——懂保保 AI 销售机器人与无人机展业

> *面向客户的 AI 能力，是懂保汇体系最直观的价值感知点。懂保保机器人不只是一个问答工具，而是一个真正能面客、能销售、能服务的 AI 保险顾问。*

3.1 懂保保：全国首个可面客的 AI 保险销售机器人

2025 年 3 月，由谱蓝云和懂保汇经过一年多联合研发的懂保保机器人正式公开上线，成为国内第一款可以直接面客的 AI 保险销售机器人。它的诞生，提前兑现了陆敏 2023 年 7 月在 CMF 大会上关于“AI 销售机器人必将到来”的预言。

六大核心功能：

- 专业需求分析：基于 UNI-B 729 客群模型进行千人千面的需求诊断，精准定位保障缺口
- 个性化方案生成：先做减法再补充缺口——智能保单检视+需求匹配+方案推荐
- 智能保单检视：全市场扫描→剔除重复保障→精准补充缺口，让客户的每一份保单都不浪费

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

- 智能产品推荐与对比：跨公司、跨产品透明比对，货比三家，帮助客户做出理性决策
- 智能问答与异议处理：覆盖数万款产品的专业问答，客观中立地解答客户所有疑问
- 产品智能讲解：数万+产品库一键调取，用客户听得懂的语言讲解复杂的保险条款

3.2 懂保保的底层壁垒：四层技术架构

懂保保之所以能做到 100%精准产品解析，是因为它建立在四层技术闭环之上，而非单点突破：

技术层级	核心能力	竞争壁垒
表层应用	需求分析、方案生成、产品对比、智能对练	所有应用共享同一精准数据底座
保险垂直 AI 大模型（认知层）	基于大型保险专业知识库+系统化支持图谱	深度融入保险业务语义，非通用大模型可比
IRAG 动态知识引擎（检索层）	实时检索+精准召回+动态推理	专为保险领域定制，避免通用 RAG 的幻觉和错配
DBH 产品库（数据层）	数万款产品结构化解析，100%字段级准确	逐款人工标注+结构化建模+质量校验，经年累月积累

为什么一年半以来市场上只有懂保保能做到？因为 DBH 标准化产品库不是靠 API 调用大模型就能解决的——它需要逐款产品进行人工标注+结构化建模+质量校验，这是“苦活累活”。再加上 IRAG 引擎的动态精准召回能力和保险垂直大模型的深度优化，三者叠加形成了不可复制的竞争壁垒。

3.3 无人机展业：懂保汇首创的非物理性智能展业系统

“无人机展业”是懂保汇在行业中首创的概念和完整模式。它融合“千人千面精准内容投放”与“懂保保 AI 保险销售机器人专业服务”，构建了一套从获客到成交的端到端智能展业系统。

维度	传统展业模式	无人机展业模式

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

获客方式	代理人逐一拜访，效率低下	私域内容矩阵批量放飞，以一当十
驱动逻辑	产品推销驱动，客户被动接受	内容吸引+机器人专业服务，客户主动响应
组织模式	单兵作战，能力参差不齐	飞手团队裂变+AI 机器人协同，指数级扩大触达半径
转化效率	线下拜访成功率<10%	75%进保客户主动交互，转化链路大幅缩短
合规性	依赖代理人个人话术，存在风险	机器人完成产品解析与推荐，数据全部留痕，代理人聚焦关系维护

五大子系统形成完整闭环：①内容引擎系统 ②放飞执行系统 ③客户旅程追踪系统 ④客户跟进系统 ⑤实战智能导师系统。

3.4 千人千面内容引擎

- **六类 IP 定位**：健康大使、教育顾问、养老专家、生活达人、理财能手、财富管家
- **六维获客库**：内容库、电商库、活动库、工具库、产品库、服务库
- **四维内容矩阵**：宽度（职业）× 长度（兴趣爱好）× 厚度（性格类型）× 连续度（漏斗转化阶段）

3.5 飞手团队裂变模式

1 位代理人可组建 10 人飞手团队，飞手在各自私域放飞，以一当十，触达半径指数级扩大。这不是简单的“拉人转发”，而是基于体系化的内容策略、数据追踪和 AI 赋能的组织效能倍增。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

3.6 客户旅程全阶段数据追踪

放飞量 → 点击/阅读/观看量（触达）→ 完读/完播/参与量（兴趣）→ 进入保保量（意愿）→ 需求方案量（需求）→ 产品推荐量（产品）→ 建议书量（产品）→ 签单量。每一步进展自动标记，形成高价值客户线索池，让经营过程全透明。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

第四章 2A 引擎——懂展业：顺应代理人工作旅程的智能经营平台

> *懂展业不是一个工具架子，而是一个真正顺应代理人日常工作旅程的智能经营平台。它按照代理人每天的真实工作节奏来设计模块，让 AI 无声地融入每一个经营动作之中。*

4.1 平台定位：顺着代理人的工作节奏来

传统展业工具的最大问题是什么？它们要求代理人改变自己的工作习惯去适应工具。而懂展业的设计理念恰恰相反——顺着代理人的日常工作旅程来设计功能模块，让 AI 成为“无感融入”的助手，而非额外增加负担的系统。

代理人的一天从早会开始，然后查看当天的客户经营任务，接着进行客户触达和拜访，最后回顾总结。懂展业的六大核心模块，正是围绕这一天然工作旅程来展开的。

4.2 六大核心模块：顺流而下的工作旅程

模块一：智能行事历——自动生成代理人每天的客户经营任务

智能行事历是懂展业的核心入口。它根据客户旅程数据、历史交互记录和 AI CDP 引擎的智能分析，自动为每位代理人生成每一天的具体客户经营工作清单：

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

- 今天需要跟进的客户是谁？为什么现在是最佳时机？
- 每个客户当前处于哪个旅程阶段？下一步该做什么？
- 系统自动排布优先级：高意愿客户 → 断点线索客户 → 常规激活客户 → 新客放飞
- 不是“建议”，而是具体到“给张先生发这条内容”“明天下午 2 点联系李女士”级别的行动指令

代理人打开懂展业，第一眼看到的就是“今天要做什么”——无需自己规划，无需凭感觉判断。

模块二：活动量管理看板——让每一天的工作成果看得见

活动量管理是寿险经营的核心抓手，但传统的活动量统计滞后、模糊、难以追踪。活动量管理看板将代理人的所有经营行为实时、全景地呈现出来：

- 当日放飞次数、触达人数、客户响应数、进保保数——实时更新
- 团队排名、个人趋势、环比变化——激励与预警并存
- 从“量”到“质”的穿透：不仅是放了多少次，而是放出了多少个有效互动、多少个需求信号

模块三：早会知识坊——让每一天的晨会都有料、有用、有转化

早会是代理人一天工作的起点，但传统早会常陷入“念文件、走过场”的困境。早会知识坊为团队管理者提供了智能化的早会内容支持：

- 每日行业热点速递——自动聚合当日保险行业重要动态
- 产品知识微课堂——根据团队当前主推产品自动推送教学素材
- 优秀放飞案例分享——系统自动筛选昨日数据表现最佳的放飞案例
- 团队数据速览——昨日团队核心指标一图呈现，聚焦问题、统一行动

模块四：早会必做 2 项——IP 打造和触客

早会之后，代理人进入每日的核心工作环节。懂展业将这一环节提炼为两个必须完成的动作：

【IP 打造】

- 基于六类 IP 定位（健康大使、教育顾问、养老专家、生活达人、理财能手、财富管家），系统智能推荐当日最适合发布的内容素材
- AI 智能创作助手一键生成个性化朋友圈文案和私信话术

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

- 千人千面内容库按客户标签精准匹配投放对象

【触客】

- 根据智能行事历的当日任务清单，逐一完成客户触达
- 每完成一项触达，系统自动记录并进入下一个任务
- 触达方式灵活：朋友圈互动、私信问候、内容推送、活动邀约等

模块五：智能客户拜访——AI 辅助的高效面访

当客户从线上互动进入“面访意向”阶段，智能客户拜访模块为代理人提供了全流程的 AI 辅助：

- **面访前：**系统自动整理客户画像、历史交互摘要、兴趣热点和产品偏好，形成拜访方案，并进行拜访前对练
- **面访中：**AI 实时辅助——产品对比、方案调取、异议处理参考
- **面访后：**一键生成客户拜访记录，自动同步到客户旅程追踪系统
- **断点衔接：**如果客户有未完成的话题或疑问，系统自动生成跟进提醒

模块六：智能日结——让每一天的结束都有闭环

一天工作结束前，代理人打开智能日结，系统已经自动生成了当日工作总结：

- 今日完成了多少项智能行事历任务
- 今日触达了多少客户、激活了多少沉睡客户、产生了多少需求信号
- 今日获客/经营/转化的核心数据一目了然
- 明日智能行事历自动预生成，代理人确认或微调即可
- 团队管理者的视角：一眼看到全团队的日结数据，快速定位异常和亮点

4.3 在这些模块背后：支撑代理人工作旅程的 AI 能力体系

以上六大模块是代理人每天看得见、用得着的界面。而在这些模块背后，运转着一整套 AI 能力体系，正是它们让每一个工作模块变得真正智能：

AI 能力	核心功能	支撑的模块

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

智能客户旅程识别	实时分析客户与 AI 对话内容、浏览记录，识别客户关注焦点和旅程阶段	智能行事历、智能客户拜访
MOT 智能识别与行动指引	识别客户关键时刻(MOT)，自动推送下一步最佳行动(NBA)策略	智能行事历、智能日结
千人千面内容引擎	六维获客库+四维内容矩阵，根据客户标签精准匹配投放内容	早会必做 2 项(IP 打造)、智能行事历
50+智能体生态	覆盖获客、成交、放飞、经营、管理全链路的 AI 智能体	六大模块共同调用
客户旅程追踪系统	从触达到签单全阶段数据追踪，每一步进展自动标记	活动量看板、智能日结
客户跟进智能引擎	根据客户行为自动提示跟进策略和断点衔接策略	智能客户拜访、智能行事历

4.4 代理人价值的重新定义：从“人海”到“人机协同”

懂展业六大模块的运转，将代理人的角色从“什么都自己干”升级为“人机协同的作战指挥官”：

- **AI 承担 80%的重复工作：**7×24h 在线响应、专业需求分析、方案生成、保单检视
- **代理人聚焦 20%的高价值工作：**建立信任关系、情感沟通陪伴、关键决策促成、关系长期维护
- **人机协同三大战术：**智能私域裂变、AI 辅助面访、机器人前置培育——让每一位代理人都拥有“24 小时作战天团”

4.5 懂小保：补全代理人展业数据的最后一环

在懂保汇智能经营体系中，2C 端有“懂保保”负责客户交互，2A 端有“懂展业”负责代理人日常工作管理，2B 端有“懂经营”负责管理层驾驶舱。三位一体的体系在逻辑上已是完整闭环。但在真实的一线展业场景中，始终存在一个数据盲区——客户拜访。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

线上交互数据已经全量沉淀：客户与懂保保机器人的对话记录、文章阅读行为、方案查看次数……每一步行动都在懂展业的后台留下清晰的数据轨迹。但代理人走出办公室、走进客户家里或咖啡

厅的那一步——真正的“面访”——在这个数据闭环中一直是缺失的。

数据盲区带来三大痛点：

痛点	具体表现	后果
活动量盲区	管理者只能看到线上数据，不知道代理人线下见了多少客户、谈了什么	活动量统计不完整，管理决策建立在残缺数据之上
旅程断点	客户在线上已经产生高意愿，但面访环节发生了什么、客户意向是否变化无人知晓	客户旅程从“线上高意愿”到“签单”之间出现数据黑洞
质量黑洞	面访质量完全依赖代理人个人自律，好坏无从评估、经验无法沉淀	优秀面访模式无法复制，低效面访无人纠正

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

“懂小保”的随访功能，正是为填补这一数据盲区而生。它是懂展业体系中专门服务于“客户拜访”场景的智能工具，将线下拜访的全过程纳入数字化管理，完成从线上到线下的全链路数据贯通。

懂小保随访四大核心能力：

能力一：拜访前——智能准备

见客户之前，懂小保自动从懂展业系统中拉取客户的 360 度画像：

- **客户基本信息：**年龄、职业、家庭结构、保障缺口
- **历史交互摘要：**与懂保保机器人的对话要点、浏览过的产品、关注过的文章主题
- **当前旅程阶段：**客户正处于获客、激活、意愿、需求还是产品选择阶段
- **智能拜访清单：**AI 自动生成本次面访的核心议题、推荐产品方向、预期异议及应对策略

代理人不再需要“凭记忆”去见客户——所有关键信息都已整理就绪，打开懂小保即可一目了然。

在这些信息基础上，懂小保还有三项功能来帮助代理人准备拜访：

- **生成邀约方案：**不是一个简单的微信或电话来进行邀约，而是通过 AI 生成一套内容+话术方案来准备进行邀约，提高邀约成功率
- **生成拜访方案：**邀约成功后，AI 帮助生成拜访方案，围绕客户的保险方案帮助代理人进行拜访准备
- **拜访前智能对练：**根据生产的拜访方案及客户画像，AI 智能体模拟客户来接受代理人的拜访沟通，对练结束后，AI 会帮助代理人总结对练情况，预防在拜访中出现过多销售异议

能力二：拜访中——智能辅助

面访过程中，懂小保为代理人提供实时 AI 辅助：

- 实时录音转写：对话内容全程语音转文字，关键信息自动标记（如客户提及“孩子教育”“父母养老”“刚买了房”等需求信号）
- 产品方案即时调取：客户提出具体需求时，一键调取懂保保生成的个性化方案，现场展示

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

- 疑难问题的辅助回答：当客户要求比较不同公司的产品细节时，通常代理人是不能准确掌握同业公司产品细节的，这时候，可以让懂小保机器人来帮助回答这样的难题。
- 异议处理实时提示：当客户提出常见异议时，AI 后台实时推送应对策略和参考话术
- 客户意向动态追踪：系统根据对话内容实时评估客户意向变化，自动标注高价值信号

代理人可以专注于与客户建立信任和情感连接，AI 负责信息记录和专业支持。

能力三：拜访后——智能日结

面访结束后，懂小保自动完成三项核心工作：

- AI 生成拜访摘要：无需代理人手动整理录音，系统自动提炼面访核心内容——客户关注什么、意向如何变化、下一步该做什么
- 自动更新客户旅程：面访中捕捉到的需求变化和意向信号，自动同步到客户旅程追踪系统，驱动智能行事历更新下一步任务
- 一次完成日结记录：面访数据自动汇入智能日结模块，代理人无需二次录入，当日拜访数据与线上活动数据自动合并

能力四：数据闭环——全链路贯通

懂小保的随访数据不仅服务于代理人个人，更将数据回传至整个智能经营体系，实现全链路贯通：

数据流向	传递内容	产生的价值
懂小保 → 懂展业	面访次数、时长、客户意向变化、需求信号	活动量看板数据全面升级：从“线上活动量”升级为“线上+线下全量活动量”
懂小保 → 客户旅程追踪	面访中识别的旅程阶段变化、MOT 关键行为	客户旅程不再有断点，从放飞到签单每一步都有数据
懂小保 → 懂经营	团队面访数据汇总、转化漏斗线下环节数据	管理者第一次能看到完整漏斗：放飞→互动→面访→签单，精准定位线下转化卡点
懂小保 → 白泽大模型	海量面访对话数据、客户异议模式	面访数据反哺 AI 训练，持续优化客户意向识别和异议处理模型

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

懂小保的终极价值：彻底消灭“死结四”——管理抓手悬空

在第一章中我们提出了寿险个险的四大死结，其中“死结四：管理抓手悬空”是最令管理者头疼的问题。如今，懂小保的随访功能让这一问题得到了根本性解决：

- 管理者不再只能看到“结果数据”（保费、件数），而是能看到完整的“过程数据”——代理人见了谁、谈了什么、客户意向怎么变
- 面访质量从“黑箱”变成“透明”——优秀面访的经验可以被提炼、被复制，低效面访的问题可以被定位、被改进
- 客户旅程从“两头有数据、中间是黑洞”变成“全链路可追踪、可干预、可优化”

懂小保的问世，意味着懂保汇智能经营体系完成了最后一块数据拼图。至此，从客户在朋友圈看到第一篇内容，到与懂保保机器人深度交互，到代理人当面拜访促成签单——经营全过程的数据，第一次实现了完整的、无盲区的数字化闭环。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

第五章 2B 引擎——懂经营智能经营平台与白泽大模型

> *面向管理层的赋能体系，是懂保汇智能经营体系中最受 B 端决策者关注的价值层。它回答了一个核心问题：AI 如何让每一位经营者都成为管理高手？*

5.1 懂经营平台：让每一位经营者都成为经营管理高手

懂经营平台的核心使命是实现“组织能力平权”——将优秀经营管理者的经营智慧与最佳实践系统化、可复制化，让每一位分支机构的经营者都能享受到顶级管理者的决策支持。

- 从“事后数据”到“事前预测、事中干预”的预测性管理
- 从“秋后算账”到“实时洞察”的管理模式升级
- 从“凭经验管理”到“数据驱动决策”的范式转换

5.2 三大核心智能功能

功能模块	核心能力	解决的问题
智能经营	连接懂展业，抓关键经营指标，分层指引各级管理者	管理者不知道团队具体在做什么、哪里出了问题
智能预测	Pipeline 价值链智能分析，渠道预测，缺口预警	月底才知道业绩差，但已经来不及补救
智能提效	连接 OKR 系统，组织效能分析（人效/钱效）	投入产出看不清楚，资源配置靠拍脑袋

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

5.3 智能化经营管理原理

懂经营平台的运转遵循一个闭环逻辑：业务模型建立 → 数据与行为算法分析 → 精确定位业务卡点 → 发现卡点处的行为差错 → 智能生成解决方案 → 自动追踪落实 → 回到业务模型验证和优化。这个闭环让经营管理从“人工摸索”升级为“智能驱动”。

5.4 经营驾驶舱与全景透视

- 驾驶舱首页：实时业务进展、分支机构完成明细、核心目标数据一屏尽览
- 预测 PK 改进：Pipeline 全景透视、智能渠道预测、智能缺口预警、分支机构横向对比 PK
- 智能预警：客户经营维度、增员经营维度、活动量维度自动预警——不等问题爆发才发现
- PMO 智库：例会管理、问题讨论、改进方案追踪——让管理动作形成闭环

5.5 白泽大模型：保险企业 AI 转型的核心基座

白泽是市场上唯一深度贯通保险营销全流程的 AI 垂直模型。它为懂保汇整个智能经营体系提供底层的“认知大脑”。

三大输出模式：

- AI 垂直基座输出：帮助 B 端在白泽基座上开发自有应用，实现自主可控的 AI 能力
- 智能平台整体输出：白泽+2C+2A+2B 全链路集成，多维灵活应用
- 生态化技术基建：八大技术组件支持保司快速搭建智能中台

核心能力支撑：

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

- 大型保险专业知识库和系统化支持图谱——认知深度不可复制
- 全盘覆盖数万款所有保司产品——覆盖广度行业领先
- IRAG 动态知识引擎——检索精度比通用 RAG 高出数量级
- 全链路业务场景穿透：客户画像分析 → 需求洞察 → 智能投保 → 理赔辅助
- 技术基建：DBH 产品库、UNI-B 729 客群模型、分布式计算架构保障千万级并发

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

第六章 B 端价值全景：从个险到银保到中介的智能赋能

> *技术的先进性需要翻译成商业语言。本章将懂保汇体系的价值拆解到每一个具体的 B 端场景中，让决策者看得见、算得清。*

6.1 对个险渠道的价值

价值维度	传统模式	懂保汇赋能后	价值提升幅度
客户触达	月均有效触达<10 人	人均月放飞>100 次	触达半径指数级扩大 5-10 倍
客户激活	朋友圈开发率<2%	唤醒 1/3%睡眠客户，其中 20%呈高意愿	沉睡客户大规模唤醒
转化效率	线下拜访成功率<8%	75%进保客户主动交互	转化链路大幅缩短
业务员能力	依赖个人经验，参差不齐	每位代理人配备 50+智能体天团	组织能力整体跃升
管理方式	秋后算账，只有结果数据	实时监测旅程卡点，事前预测事中干预	管理颗粒度精细到每一个经营动作

6.2 对银保渠道的价值

- 从“依赖银行渠道”到“赋能银行渠道”：帮助客户经理配备智能展业平台
- 精准触达：为每位理财经理打造个性化的客户触达策略
- 专业度提升：AI 机器人助手 24×7 随身穿戴，提升客户经理网点经营能力

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

- 邀约能力增强：帮助理财经理解决“怎么邀约客户”的痛点
- 客均贡献提升：动态补充客户保障缺口，从 1-2 单扩展到全生命周期服务

6.3 对经代/中介渠道的专属价值

经纪公司和代理公司在报行合一+930 双重挤压下面临生存危机，懂保汇体系对其具有“生存—发展—战略”的三层递进价值：

第一层：生存价值——解决 930 后的合规获客问题

中介痛点	懂保汇解决方案	落地效果
930 后公域获客通道关闭	无人机展业私域体系：千人千面内容→私域放飞→客户主动响应	私域获客完全合规，不依赖任何公域平台
业务员未经授权不得在公域宣传产品	懂保保 AI 机器人 7×24h 提供产品解析与推荐	代理人从“推销员”升级为“关系顾问”
公域内容资产一夜贬值	私域内容生态重建：六维获客库+AI 智能创作	内容资产沉淀在私域，数据完全自主可控

第二层：发展价值——在收入下降中重建增长引擎

中介痛点	懂保汇解决方案	落地效果
报行合一后佣金腰斩	AI 平权：每位代理人配备智能展业平台，大幅提升人均产能	“以量补价”：人均产能提升×佣金率=收入不降反升
队伍流失加速	无人机展业降低展业门槛，新人 3 个月出单	新人留存率大幅提升
粗放经营不可持续	懂经营平台：Pipeline 透视+智能预测+活动量可视化	从“放羊式管理”升级为数据驱动经营
被保司压缩佣金，议价能力	白泽大模型提供自建 AI 能力，减少	提升中介自身价值，增强议价能力

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

弱	对外依赖	

第三层：战略价值——率先完成 AI 转型的中介将获得结构性优势

- 行业洗牌期：监管趋严+收入收窄，大量中小中介将被淘汰出局
- 率先完成 AI 转型的中介，将获得先行者效应：在合规私域赛道上建立先发优势，形成品牌认知护城河
- 从“保司的下游渠道”升级为“拥有自主 AI 经营能力的专业保险服务机构”

6.4 三大 AI 效应驱动的结构性价值

AI 效应	核心含义	商业价值
平权效应	让每位代理人/经纪人成为展业高手	降低人才培养成本，缩短培养周期，有效人力倍增
先行效应	先知先觉先行，抢占 AI 时代竞争制高点	建立先发优势，在合规私域赛道上跑马圈地
协同效应	语义对齐，全局协同，打破部门壁垒	2C+2A+2B 数据互通，全链路协同提效

6.5 AI 智能体系的终极价值

- **业绩巨增：**AI 平权带来有效人力倍增，人均产能大幅提升，实现业绩的指数级增长
- **成本结构优化：**固定成本大幅下降，设计高性价比产品，提升市场竞争力
- **产品竞争力升级：**数万款产品库+IRAG 引擎，精准智能营销赋能
- **行业格局改写：**从“人力驱动”到“智能驱动”的范式转换，重新定义竞争规则
- **中介专属价值：**从“佣金驱动”到“专业服务驱动”的商业模式根本性重构

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

第七章 合作模式与部署方案：灵活适配，按需赋能

懂保汇的合作模式不是“一刀切”，而是基于不同机构的规模、痛点和战略目标，提供从轻到重、从点到面的灵活部署选项。

7.1 五种部署模式总览

部署模式	适用场景	核心特点
整体方案本地部署	全面 AI 转型的大型保司/头部经代公司	三位一体体系整体输出，数据完全自主可控，部署周期 3-6 个月
单模块本地部署	聚焦特定痛点的中型机构	选择 1-2 个核心模块，精准投入，快速见效，部署周期 1-3 个月/模块
本地部署+SaaS 混合	数据敏感但希望快速迭代的机构	核心数据本地+平台能力云端，兼顾安全与效率，部署周期 2-4 个月
纯 SaaS 模式	中小机构/团队/快速验证场景	零部署门槛，按需付费，1-2 周上线，弹性扩展
咨询+培训+陪跑方案	已有自建系统但需要方法论赋能	不涉及系统部署，纯方法论赋能+实战陪跑，帮助客户学会并掌握 AI 经营体系的应用

7.2 模式一：整体方案本地部署

- 适合对象：保司、头部经代公司，有全面 AI 转型需求和数据安全严格要求

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

- 部署内容：懂保保 AI 销售机器人（2C）+无人机展业模块+ 懂展业智能展业平台（2A）+ 懂经营智能经营平台（2B）+ 白泽大模型基座（2T）+ AI CDP 数智化引擎 + 九大技术组件全套交付
- 核心优势：数据完全自主可控，支持深度定制化开发
- 部署周期：3-6 个月

7.3 模式二：单模块本地部署

- 适合对象：中型机构，聚焦特定业务痛点
- 可选模块：懂保保 AI 销售机器人/ 无人机展业模块 / 懂展业智能展业平台 / 懂经营智能经营平台 / 白泽大模型基座
- 核心优势：精准投入，快速见效，支持渐进式扩展

7.4 模式三：本地部署+SaaS 混合模式

- 适合对象：数据敏感度高但希望快速迭代的中大型机构
- 部署方式：核心数据（客户数据、保单数据）本地部署，平台能力（智能体、内容库、大模型）SaaS 云端调用
- 核心优势：兼顾数据安全与平台迭代效率

7.5 模式四：纯 SaaS 模式

- 适合对象：中小机构、团队、快速验证场景
- 使用方式：按账号/按团队订阅，即开即用
- 核心优势：零部署门槛，零 IT 改造成本，1-2 周上线，按需付费，弹性扩展，持续享受平台迭代升级
- 典型场景：团队试点验证→验证成功后升级部署模式

7.6 模式五：咨询+培训+陪跑方案

- 适合对象：已有自建系统但需要方法论赋能的机构，或作为系统部署的配套服务
- 核心目标：帮助客户学会并掌握 AI 经营体系的应用，从“会用”到“用好”到“见效”

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

- 三种组合：纯咨询+培训+陪跑（不涉及系统）/ SaaS+咨询+培训+陪跑（轻量级合作）/ 本地部署+深度咨询+培训+陪跑（重量级合作）

7.7 合作模式选择决策树

- 中大型保司，全面 AI 转型，数据自主可控 → 整体方案本地部署
- 中小型保司/中介，聚焦核心痛点 → 单模块本地部署（个险产能→懂展业+无人机 / 中介合规→无人机+懂保保 / 管理层升级→懂经营+白泽）
- 报行合一受压的中介，快速启动 → SaaS 模式（低门槛验证，验证成功→升级部署）
- 数据敏感+快速迭代 → 本地部署+SaaS 混合
- 中小团队，快速启动 → 纯 SaaS 模式
- 已有系统，需方法论赋能 → 咨询+培训+陪跑方案

所有模式均可叠加咨询+培训+陪跑服务，确保部署后真正落地见效。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

第八章 咨询+培训+陪跑体系：7+30+90 落地保障

> *系统是骨架，人是血肉。懂保汇的核心优势不仅在于先进的技术体系，更在于一套经过验证的“咨询+培训+陪跑”方法，确保每一家合作机构都能真正学会并掌握 AI 经营体系的应用。*

8.1 核心理念：AI 转型的最大风险不是技术，而是组织和人

很多 AI 项目失败的根本原因，不是技术不够好，而是人没有跟上。再好的系统，如果没有人会用、没有人愿意用、没有人能用出效果，就只是一堆代码。

懂保汇的“咨询+培训+陪跑”体系，就是要解决“从系统到效果”的最后关键一公里。我们的承诺是：不仅交付系统，更交付能力；不仅提供工具，更确保效果。

8.2 多种咨询+培训+陪跑标准方案

懂保汇提供多种灵活的组合方案。以下是面向个险代理人的 90 天培训+陪跑的无人机展业方案。

阶段	时长	核心目标	关键动作
集中培训	2 天	认知重塑+操作入门	帮助代理人接受线上经营和 AI 赋能的基本原理，实现思维的突破 学会 AI 的基本操作和无人机展业的基本原理和操作要领
陪跑落地	90 天	从学到用的转化，见到初步效果	每日放飞打卡、客户旅程追踪指导、断点面访辅导、每周例会数据复盘、直播培训

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

8.3 培训课程体系

面向代理人/客户经理：

- 无人机展业全流程客户跟进实战培训
- AI 时代的客户跟进方法论
- 人机协同展业三大战术
- 智能体使用指南（50+智能体场景化教学）

面向管理层：

- AI 时代寿险经营的破局与新生（认知重塑）
- 智能经营平台使用与驾驶舱解读
- 从活动量管理到智能经营的管理升级
- OKR 与智能提效的组织落地

面向高管层：

- AI+保险：从认知破局到组织变革
- PDI 模型与保险业 AI 转型战略
- “打好经营仗”方法论精要

8.4 陪跑保障机制

- 专属陪跑教练：每个合作机构配备懂保汇实战教练，全程贴身辅导
- 数据驱动复盘：每周数据看板复盘，精准定位每一个卡点
- 策略迭代优化：根据数据反馈持续调整放飞策略和跟进话术，不断逼近最优解
- 优秀经验萃取：发现标杆案例，快速提炼方法论并复制到全团队

8.5 落地效果保障

- 3 个月不到，人均月放飞 100 次——确保足够的客户触达密度
- 线上触达客户效率是线下 5-10 倍——大幅提升经营效率
- 近 30%客户产生意愿、20%呈现高意愿——沉睡客户大规模激活

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

- 75%进保客户在懂保保机器人引导下主动交互——AI+人机协同效果显著

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

第九章 携手创新：与敢于为天下先的人们同行

> *AI 智能经营体系在保险行业的应用，不是一家公司能独自完成的事业。它需要敢于为天下先的先行者们，一起去探索、去实践、去定义这个行业的新标准。*

9.1 这是一个需要“第一个吃螃蟹的人”的时代

每一次行业变革，都是由少数勇敢的先行者开启的。当 900 万代理人缩减到 200 万，当报行合一重新定义盈利模型，当 930 政策关闭公域获客大门——悲观者看到的是危机，乐观者看到的是洗牌，而先行者看到的是机会。

AI 智能经营体系不是锦上添花的“工具升级”，而是雪中送炭的“范式革命”。它重新定义了保险机构增长的方式：从靠人堆增长，到靠智能驱动增长；从粗放式经营，到精细化数据经营；从被动应对政策变化，到主动构建未来竞争力。

这样的变革，没有现成的答案，也没有可以参考的对标。它需要的是真正的创新精神、探索勇气和务实行动。

9.2 懂保汇的承诺：不是供应商，而是共创伙伴

在与先行者的合作中，懂保汇的定位不是一家传统的 IT 供应商，而是 AI 智能经营体系的共创伙伴。

我们承诺三件事：

第一，提供经过验证的核心能力。

懂保保 AI 销售机器人已经上线一年半，在全国范围内经历了大量真实客户交互场景的检验。无人机展业体系已经在多个团队中经过实战打磨。三位一体的智能经营体系不是 PPT 概念，而是已经产品化、可部署、可运营的完整方案。

第二，开放共创，共同定义最佳实践。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

每一家保险机构都有自己业务模式、客户结构和组织文化。AI 经营体系的最佳实践，不是由懂保汇单方面定义的，而是需要在真实的合作场景中，与合作伙伴共同打磨、共同优化、共同沉淀的。我们愿意投入核心资源，与先行者一起探索。

第三，让合作伙伴获得先行者红利。

在行业变革的窗口期，率先完成 AI 转型的机构将获得不可逆转的先发优势：在合规私域赛道上率先建立品牌认知、在客户经营效率上建立竞争壁垒、在人才吸引和组织文化上形成“领先者磁场”。这些先行者红利，是跟随者无法在短期内追赶的。

9.3 合作探索的四大方向

基于懂保汇智能经营体系的核心能力，我们特别邀请具有创新精神的保险机构在以下方向进行共创探索：

方向一：AI 驱动的私域经营新模式

在 930 政策背景下，如何利用无人机展业体系构建完全合规的、可规模化的私域获客+经营完整闭环？从内容矩阵搭建到飞手团队裂变，从客户旅程追踪到人机协同转化，这是每一家中介公司都迫切需要攻克的课题。

方向二：AI 平权下的队伍效能革命

当每一位代理人都配备 50+智能体组成的“数智军团”，传统的培训体系、考核标准和管理模式需要如何重构？AI 平权不仅是工具的赋予，更是组织能力的系统升级——这是懂保汇最希望与先行者共同探索的领域。

方向三：白泽大模型赋能保司自建 AI 能力

大型保司拥有雄厚的数据资产和 IT 基础设施，但缺乏深度理解保险营销的 AI 基座。白泽大模型的 AI 垂直基座输出模式，为保司提供了“站在巨人肩膀上”自建 AI 能力的最短路径。这个路径的最佳实践，需要与头部保司共创。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

方向四：数字员工与人机协同的新型组织形态

当懂保保 AI 机器人可以 7×24h 完成客户需求分析、方案生成、产品推荐、保单检视等全流程专业服务，保险机构的组织形态会发生什么样的变化？人的角色如何重新定义？人与 AI 如何实现最优的分工与协同？这是一个值得长期探索的战略级课题。

9.4 我们寻找这样的同行者

- 你认同 AI+保险是行业不可逆的趋势，并愿意在这个方向上投入行动
- 你不满足于“+AI”的渐进改良，志在“AI+”的范式创新
- 你希望率先完成 AI 转型，获得行业变革中的先发优势
- 你愿意与懂保汇开放共创，共同定义保险业 AI 经营的最佳实践

懂保汇期待与这样的你们，一起开启保险行业智能经营的新篇章。

这不是一个关于技术的邀请，这是一个关于勇气的邀请。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

第十章 行动指南：合作路径与下一步

> *读完这本蓝皮书，如果你认同 AI 智能经营是保险行业的必然趋势，下一步是什么？本章提供一条清晰的行动路线图。*

10.1 合作四步法

Step 1：需求诊断

懂保汇专家团队上门调研，深入访谈业务管理层、一线团队和技术部门，全面诊断当前经营痛点、数据基建水平和组织准备度。输出：《机构 AI 转型诊断报告》。

Step 2：方案设计

根据诊断结果，精准匹配最优部署模式和咨询+培训+陪跑方案。每一个方案都包含定制化的投入产出测算，让决策建立在数据之上。输出：《定制化合作方案书》。

Step 3：试点验证

选择 1-2 个团队或分支机构，以 SaaS 模式快速启动，3 个月试点周期。通过真实业务场景验证效果，用数据决定是否全面推广。

Step 4：规模推广

验证成功后，按规划逐步推广至全机构。根据实际需要升级为本地部署或混合部署模式，以深度咨询+培训+陪跑服务保障全面落地。

10.2 合作切入点的三种策略

策略一：痛点驱动切入

从最痛的卡点开始，精准打击、快速见效。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

业务痛点	推荐切入点
个险产能提升	懂展业+无人机展业
银保差异化经营	懂保保+客户差异化经营
管理层经营升级	懂经营平台
中介 930 合规转型	无人机展业+懂保保（私域经营组合）
中介报行合一收入下降	AI 平权（产能倍增补收入缺口）

策略二：场景驱动切入

- 私域经营场景 → 无人机展业+懂保保机器人
- 活动量管理场景 → 懂展业平台
- 经营决策场景 → 懂经营驾驶舱

策略三：战略驱动切入

- 全面 AI 转型 → 白泽大模型基座+三位一体整体方案
- 组织能力升级 → 咨询+培训+陪跑先行，系统按需跟进

10.3 懂保汇期待与您共创

保险行业正站在一个历史性的十字路口。AI 不是可选项，而是必选项。转型的时间窗口不会永远敞开。

如果你读到这里，说明你已经看到了趋势，也感受到了紧迫。下一步，只需要一个行动。

我们期待与敢于为天下先的你们，一起定义保险行业的 AI 新标准。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

附录一：术语表

术语	释义
PDI	Professional 专业化 × Digital 数字化 × Intelligent 智能化
无人机展业	融合精准内容投放与 AI 保险销售机器人的非物理性智能展业系统
MOT	Moment of Truth，客户关键时刻
UNI-B	懂保汇保险客户分群模型，729 个客群细分
IRAG	懂保汇动态知识引擎，专为保险领域定制的检索增强生成引擎
AI CDP	基于客户旅程的 AI 数智化经营底座
NBA	Next Best Action，下一步最佳行动策略
DBH	懂保汇标准化产品库，实现数万款保险产品的结构化解析
930	2026 年 9 月 30 日保险中介公域获客政策截止节点

附录二：懂保汇智能体清单（50+）

类别	智能体名称
获客类	AI 智能获客导师、AI 智能创作、AI 短视频、6 大获客宝箱、AI 智能训练
成交类	成交 6 大专业宝库、AI 专家&对练、同业案例、AI 高客服务
放飞类	5 大放飞模式、千人千面内容、素材库、行为提示、断点衔接

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

经营类	客户经营漏斗、经营指引、客户档案、旅程追踪
管理类	驾驶舱、预测、追踪、提效、OKR 连接
支持类	AI 邀约话术、方案对比、保单检视、产品精讲、理赔辅助等

附录三：参考资料

- 《AI 驱动寿险新增长-懂保汇&中宏合作交流》
- 《寿险公司 AI 转型方法蓝皮书》
- 《破局：传统企业 AI 转型落地实战路径》
- 《打好经营仗》方法论
- 《寿险私域客户经营手册 v3.0》
- 《无人机展业客户跟进操作手册》
- 《AI 时代的客户跟进：无人机展业》
- 《“懂保保”保险销售机器人正式上线》
- 《保险销售机器人 VS 代理人：卖保险有什么不同》
- 《930：保险中介开启重生之路》
- 《AI+保险落地实施系列连载》
- 懂保汇创想公众号系列文章

懂保汇期待与敢于为天下先的保险机构携手，共同探索 AI 时代寿险行业的新增长之路。

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn