

i黑马讯，近日，保险科技企业「保准牛」（黑马营14期学员企业）宣布完成亿元C1轮融资，该轮融资由曦域资本、华智资本联合完成。据「保准牛」创始人晁晓娟（黑马营14期学员）表示，本轮融资资金主要用于持续加大保险科技和数字化赋能体系的升级，赋能更多深度场景和保险产业合作伙伴。

保准牛成立于2015年8月，已完成包括经纬中国、招商局创投、远毅资本、中关村大河资本、新毅资本等的多轮投资。保准牛目前拥有保准雇主、保准体育、保准健康、保准创新定制4大核心业务，累计帮助超1.2万家B端服务超过1.5亿保险用户。

保准牛是国家重点支持的高新技术企业，拥有多项核心知识产权，并全资控股全国保险经纪牌照，已在全国多地设立分支机构和研发中心，通过大数据精算及保险科技能力，赋能近百家保险公司，为产业场景持续定制多样化创新保险产品。过去5年，保准牛完成多次科技、产品、服务升级，现在已经发展成为保险科技赛道的标杆企业。

运用深度场景赋能

实现创新场景定制规模化增长

保准牛成立以来，坚持在垂直产业领域的不断进步和迭代，并基于深度场景的定制需求进行探索和布局，实现了在不同场景产品定制的突破和升级。

产业深度场景中蕴含大量的创新保险需求，以雇主责任险为例，保准牛累积了40000多个制造业、服务业的工种，目前也是全国最全的工种标准库。合理的定价、定制化的产品方案以及投保理赔服务的便捷体验，让用工企业对保准牛的专业能力产生了深厚的信任。

在体育领域，保险产品已覆盖超过300个运动项目及场景，形成包含赛事方、培训方、场地方、运动员、业余俱乐部和职业俱乐部、体育观众在内的七大保障体系。

同时，保准牛也布局医药健康行业，为家庭及个人提供个性化保险方案定制产品和服务，并创新推出“医+药+保”的险药融合新模式，帮助医药企业突破发展壁垒，持续为客户带来增益价值。

在对多家中大型企业的深度产业场景中，保准牛通过为客户建设完整的在线化、智能化系统，实现投保自动化和精准的数据分析和沉淀，在为客户构建完整的保险服务体系的同时，助力客户做好风控和管理，防范风险，实现对客户多角度、全方位的赋能。

## 专注科技赋能

### 为保险及合作伙伴数字化转型加速

在科技和技术创新上，保准牛坚持通过科技赋能客户和行业，助力和加速保险业及合作伙伴数字化转型升级，主要通过以下举措：

一、基于投核保，保准牛AI技术打造“投核保自动化智能化系统”。系统针对保险投保和服务自动化方面，使用电子签、OCR、智能核保引擎等技术手段，实现投保、保全、理赔的“无纸化”的全流程在线操作，大幅提升保险全流程在线化智能化效率，系统已在超过10000家企业商业投保中应用，疫情期间极大提高了客户投保效率。

二、基于风控洞察和管理，打造风控黑科技神盾系统。神盾系统主要通过“事前预防-事中管理-事后回溯”的风控闭环，为保险公司优化产品方案并降低成本。目前神盾系统已经在十几家保险公司进行落地云风控应用，有效实现了智能化精准洞察和管理风险。

在推动数字化升级上，保准牛还推出保险产品定制引擎“产品积木”，投核保自动化“闪电牛”，智能分销工具“领客牛”，保准牛视频在线查勘“云勘察”，AI机器人客服“保准知道”，智能销售助手“销售易”等在投保、理赔、风控等多个维度突破和创新工具，不断通过科技持续赋能行业数字化转型升级发展。

## 智能分销体系赋能

### 为分销伙伴专业化服务助力

基于深度场景的产业融合及分销复制也是保准牛业务布局的重点，在有效解决场景中的数字化保险需求后，在渠道拓展上，保准牛赋能与连接保险行业专业经代和异业场景渠道。通过智能分销平台“领客牛”为保险经纪人赋能，打造保险经纪人“轻创业”计划。区别于传统保险的“金字塔”营销模式，依托高新技术，打破原有保险销售利益格局，真正实现扁平化组织结构，并从市场、产品、科技等7大维度进行智能分销体系的赋能，实现与分销伙伴互相成就的核心价值观。

对于本轮融资，保准牛创始人兼CEO晁晓娟（黑马营14期学员）表示：“过去五年，保准牛坚持通过保险科技的力量去让更多缺乏适合保障的人群得到保障。未来，保准牛将提升数字化保险赋能，让更多场景和人群因保险科技而得到保障，推动实现有价值的保险平权。”

