

## 驾驭大数据和分析的威力为保险业所用



数据一直是保险行业的核心。为进行产品设计、风险评估、保单费率设定、欺诈防范、确保充足储备和留住客户和保险销售员，保险公司需要收集关于索赔、交易、人口统计资料、渠道使用等大量数据。

但数据的性质正在发生改变。保险公司可获取数据的数量、多样性与速度都在快速增加。实时的天气资讯、地理空间数据、公共记录和设备与感应器所捕获的数据，由来自社交媒体文章、视频、电子邮件以及其他快速变化来源的各种非结构化数据进行补充。

保险公司如何才能利用非结构化数据获得新颖洞察？如果保险公司能够挖掘整个组织的所有通话记录、电子邮件、病历备注或申请评论、服务请求或索赔文件，而不必牵涉具体业务部门，会是怎样的情况？保险公司能否通过这一由数据促进的洞察做出更好的决策或者更好地理解投保人的行为或动机？保险公司拥有巨量的数据，但如果想要充分利用这些数据，它们必须做好充分的准备来容纳传统和非传统的来源，成为大数据用户——并具有正确的分析工具来让数据变得有意义。

大数据和分析为保险公司提供实质性的机会来让行动变得更具资讯依据并实现更好的预测结果。例如，公司可利用源自大数据的洞察：

- 确定客户关系的下一最佳行动
- 改进索赔操作和欺诈检测
- 应用车载电脑系统，其用途并不仅仅是定价
- 执行近实时大灾难风险建模
- 获得对可付诸行动决策的企业洞察
- 提高保险业务员的工作效率
- 转变联络中心的运作方式

大数据和分析的益处可拓展至保险组织的每一层面。保险销售员可利用实时、个性化的方案最大化交叉销售和追加销售机会。索赔分析师和核保人能够利用流式实体分析快速标记欺诈风险和快速处理合法索赔。精算师能够改进大灾难风险建模、将分析应用于万亿级别的记录以改进再保险定价和设定限额，并同时降低风险敞口。

鉴于所有这些原因，大数据正成为众多保险公司的一项重要“自然资源”。将大数据与分析结合，保险公司能够产生有助于业务变革的新洞察，包括：

- 获取和留住客户
- 优化运营、打击欺诈与威胁
- 改进 IT 经济性
- 管理风险
- 转型财务管理流程
- 创建全新业务模式

本白皮书探索大数据和分析在保险行业的价值，并强调 IBM 大数据和分析产品组合如何按自身设计宗旨向保险公司提供从其宝贵的数据资源获取更完整新洞察所需的能力。

## 客户分析与洞察

大数据和分析能够让保险公司向同质性群体——而非混杂的群体——进行营销。很多保险公司仍重视提供关于客户最好、最完整的状况以进行恰当的分析。对于客户的全面了解、分析与洞察使公司能够提供与背景相符的产品和客户服务支持——专门针对投保人且与即时的状况相关。

例如，大数据和分析数据能够帮助确定客户是否存在留存风险或是否应向客户呈现新产品。这一识别能够在保险代理或呼叫中心代表与投保人互动时进行。客户分析和洞察的大数据方法提供了大量行动机会，其中部分最为显著的结果包括：

- **客户保留：**通过了解客户、其需求和其离开的倾向性，承保公司可建议下一最佳产品，尽最大努力留住客户。
- **交叉销售和追加销售：**承保公司可在恰当的时间向恰当的投保人建议恰当的行动，以最大化交叉销售、追加销售、战略性终生价值盈利能力与忠诚度。
- **客户服务：**保险公司可利用分析更好地理解投保人的动机，从而改善客户服务交付、解决服务问题和提高整体满意度。

---

#### 利用客户数据定制产品提供以促进保险购买

荷兰全球人寿保险公司的子公司 AEGON Hungary Composite Insurance Co. Ltd 是匈牙利最大的个人及企业人寿保险、资产保险和养老金产品供应商之一，持有大量的原始客户数据，但缺乏将其转化为洞察和交叉销售机会的能力。利用 IBM 强大的统计分析和建模解决方案，公司得以形成一套创新的方法将生活事件和情况与保险需求关联起来；根据总档案和行为预测模型，保险公司能够针对个体要求精心准备保险产品。在这些努力之后，公司通过针对性的直接营销活动将客户回应率提高了 78% 并将保险购买增加了 3%。

---

#### 通过识别恰当的客户提升保留率

一家大型的美国保险公司对客户资料档案、交易数据和呼叫中心互动进行了广泛的分析，以确定会对销售代理的联络做出积极反应的客户。根据该分析，公司制定了新的服务产品。结果，产品的反应率有了大幅提高，实现了高达 40% 的保留率改进。

---

所有保险公司的目标都是让投保人感到承保公司了解他们的个人特征，且对他们不断变化的需求及时作出反应。试想有人未能在公司网站上完成保单查询，并因此致电联络中心。对于保险代理而言，下一最佳行动可能应是首先在电话中对给客户带来的不便进行道歉，而后通过虚拟对话完成查询。

像这样及时、恰当的行动能够显著改善客户的满意度并帮助留住高价值投保人。预测分析甚至可以确定客户转移到竞争对手的可能性，使得有时间确定保留客户的下一最佳行动。

大数据促进的客户分析和洞察方法还可帮助保险公司预测客户的需求，从而最大化交叉销售和追加销售的机会。通过分析客户行动或跟踪重要的生活事件，公司能够提供与客户当前或未来需求相匹配的新类型保单或新承保范围。例如，公司可在投保人的子女快要达到法定驾车年龄时提供捆绑汽车保险折扣，或在发现投保人在线比较保单类型后向其推荐可转换人寿保单。

高针对性的产品能够通过各种客户沟通渠道自动提供——包括保险代理、联络中心支持、社交媒体、聊天、手机、电子邮件和定期邮件——或在与客户互动的时候实时向保险代理提供。创建个性化的产品并按投保人偏好的方式提供有助于改善客户感受并增强盈利能力。

---

### 利用改进的市场细分增加交叉销售

在数年的快速发展后，一家大型的韩国非人寿保险公司希望通过提升其竞争地位来增加收入。公司需要加强其巨大的附属保险代理分散网络的有效性，方法是给予保险代理洞察与工具以识别机会和执行更具针对性和相关性的交叉销售产品。

公司部署了基于 IBM 技术的全面客户细分和市场定位解决方案。通过向客户账户数据和交易历史应用分析和预测模型，解决方案使保险代理能够根据客户采用补充性或更高价值保险服务的可能性来进行客户细分。

通过分析客户的服务消费，公司可优化交叉销售战略，微调营销讯息并提供针对性的产品。保险公司能够更为准确地预测对于各客户而言哪些产品最为适合。提供恰当的服务组合能够改进公司销售队伍的有效性与效率，同时，更个性化的接触能够帮助保险代理与客户建立更为紧密的关系，而这能够加强忠诚度。

---

各保险公司对执行客户关系大数据和分析会采取不同的方法，但是关键是大数据始终处于分析的核心地位，且从尽可能多的来源获取数据。这使保险公司能够在恰当的时候以恰当的方式为每位投保人提供最优的产品。

### 索赔分析、优化和欺诈检测

大数据和分析可在处理愈来愈普遍的索赔欺诈问题时发挥关键的作用。在 2013 FICO 调研中，超过三分之一 (35%) 的调查对象估计欺诈占总索赔的 5% 到 10%，而 31% 的调查对象认为成本高达 20%。这些比例正在攀升；超过半数的保险公司预计会出现个人保险领域欺诈损失的增加。<sup>1</sup>

保险公司需要找出相应方法以快速识别潜在的欺诈索赔，提高调查和起诉的效率，并推进快速汇报和可视化以改善持续的反欺诈工作。大数据和分析可整合到任何现有的欺诈环境中以快速获取更多洞察。

在核保阶段，保险公司就可利用大数据和分析解决方案快速查找和分析大量数据，以此审查申请人身份。公司能够确定申请人——以及与这些申请人相关的人员——在过去是否涉及欺诈。通过审查流程，公司能够通过拒绝具有高欺诈风险的残疾、健康、屋主或汽车保单申请人来避免欺诈。

---

### 利用大数据分析识别保险欺诈

加拿大保险局 (Insurance Bureau of Canada, IBC) 是加拿大家庭、汽车和商业保险公司的全国性保险行业协会。因为对可疑汽车保险欺诈案件的调查往往需要花费数年时间，公司的调查服务部门想要加速这一过程。

加拿大保险局与 IBM 一起合作在加拿大的安大略省实施了一次概念验证 (POC)，探索提高欺诈识别效率的新方法。概念验证显示了 IBM 的大数据解决方案可如何帮助识别嫌疑人和标记可疑索赔。IBM 的解决方案还帮助用户将关系与链接可视化，提高发现潜在欺诈的准确性和速度。

概念验证对六年中的 233,000 多起索赔进行了分析。IBM 的解决方案识别了 2,000 多起可疑欺诈索赔，其价值达 4100 万加元。按 IBM 和加拿大保险局的估计，这些解决方案可每年帮安大略省汽车保险行业节省近 2 亿加元。

如要了解关于加拿大保险局与 IBM 所进行概念验证的更多信息，请访问：

[ibm.com/software/success/cssdb.nsf/CS/JHUN-8Y4J5A](http://ibm.com/software/success/cssdb.nsf/CS/JHUN-8Y4J5A)

---

在索赔受理时，公司可获取和利用非结构申请领域的信息，并使用社交媒体文章或地理空间数据进行补充以为调查和保单决策提供信息。流数据能够帮助保险公司发现投保人是否对事故细节保持诚实或所提供医疗或修理服务是否合法等情况。

预测分析解决方案可帮助分类风险并以实时方式向理赔专员提供欺诈倾向分数，他们借此可调整问询顺序并将可疑索赔转交给调查员。对于欺诈索赔及其业务影响的持续分析，公司可利用解决方案分析报告并将数据模式可视化。

另一选择是寻求新的可分析信息源，从而对新兴趋势实施定期分析。通过整合结构化和非结构化数据以及内外部信息，即可识别欺诈和“泄露”的新趋势。这些新指标能够应用于未解决的索赔以确定是否应予以额外的研究和调查。

索赔欺诈识别无疑是大数据和分析在索赔操作中的关键用途之一，但大数据和分析的价值远不止于此。保险公司能够通过提高准确度、减少欺诈误判来实现客户满意度的明显提升。合法的索赔更快速地得到处理，这可让投保人更为称心满意。

---

### 提升客户满意度的同时预防欺诈

Infinity Auto Insurance 发明了给索赔“评分”的方法来更为系统、有效和准确地查明欺诈——且公司利用同一情报来制定更为智慧的索赔处理工作流程。索赔信息自动输入到评分引擎，后者驱动处理工作流程，包括将案例转交给欺诈调查员。在“明确”索赔收到时就识别它们，这一能力可加快问题解决，提升客户满意度并降低索赔调整成本。Infinity 在实施方法的六个月内实现了 400% 的投资回报率，将欺诈索赔识别成功率从 50% 提高到 88%。

---

## 保险车载电脑系统

如想要保持竞争力，使用基准保险 (UBI) 或车载电脑系统产品对保险公司已变得非常必要——对于个人业务承保公司和商业性车队业务承保公司而言均是如此。分析驾车数据和路径并将其整合到保险定价，UBI 和车载电脑系统的好处在于可向低风险驾驶员提供更低的保费。

大数据和分析解决方案使保险公司能够管理和分析每个运动车辆每秒生成的大量车载电脑系统数据。大数据解决方案必须能够接收和管理由多个车载电脑系统服务供应商、智能手机应用、无线运营商和原始设备制造商所提供的数据。此外，解决方案必须处理由连通水平和数据生成设备造成的数据质量差异。

大数据和分析使保险公司能够支持用于所有使用基准保险式产品（从按里程付费 (PAYD) 到按驾驶方式付费 (PHYD)）的各种数量和类型的数据。保险公司可从基本的使用基准保险产品开始，然后逐渐使用更为复杂的定价模式，如纳入驾驶行为因素，而无需改变大数据平台。该方法还考虑到了休闲交通工具（如游艇、摩托车或老爷车）的不使用情况。这些能力使得核保过程更为精准。对于商业保险公司，保费以持续时间和各阶段的风险为基准，对于每一商业货运而言都是独一无二的。

但如果将获得的数据用于定价模型之外呢？这也变得更为普遍：保险公司现在能够使用车载电脑系统数据改进精算风险模型、根据传入的车载电脑系统数据自动化第一次出

险通知流程、改进客户驾驶行为、支持游戏化和防范汽车盗窃等特定类型的欺诈。大数据和分析还利用地理空间数据、地形道路数据和天气数据进一步丰富车载电脑系统，提供背景信息。仪表盘向业务分析师提供数据以对活动建模，这在以前是无法做到的。

## 大灾难风险建模

旨在处理当前可得的巨量和多样数据的大数据和分析解决方案现在还可帮助保险公司改进大灾难风险建模。大灾难风险建模用于确定当前保单的风险敞口并预测大灾难事件的可能最大损失 (PML)。大灾难风险建模对于保单定价和利用再保险及资本市场的风险融资而言至关重要。

如具备大数据和分析能力，保险公司可在保单级别进行损失建模，在对新保单报价时计算新保单对产品组合的影响。

另外还可加快大灾难风险建模的速度并提升其准确性。过去，精算师们受限于无法运行高频率、快速的模型。现在，公司可利用大数据解决方案整合历史事件数据、保单状况、风险敞口数据和再保险信息。

借助为大数据构建的强大数据仓库，保险公司能够分析万亿级别的数据行，快速提供各种结果，使核保人可按街道、与消防站的距离或其他细微级别的参数来定价保单，而不仅仅是按城市、郡县或州省。大数据强化的解决方案使定价模型能够以更高的频率进行更新，而非仅仅每年数次，且特定的风险分析能够在数秒内得到确定，而非数小时。

---

### 降低损失并提高定价准确性

一家大型的环球财产意外保险公司想要加速大灾难风险建模，从而改进核保决策和确定限定其产品组合最大风险敞口的时间。当前环境下的建模过于缓慢，且无法处理公司想要分析的大规模数据量。公司的目标是能够在数小时内运行多个场景和完成损失建模，而当前的环境需要长达 16 天。结果，公司仅每年实施三或四次分析。

概念验证显示公司可将性能改进 100 倍，将查询执行的时间从三分钟缩短至不到三秒钟。公司决定执行 IBM 大数据解决方案，现在每月即可运行多次大灾难风险模型，而不是之前的每年三到四次。数据更新后，公司能够在数小时内建立“假设”场景，而不再需要之前的数周时间。更好、更快地了解风险敞口和可能的最大损失后，公司可更快地采取行动以改变损失储备并优化产品组合。

---

旨在分析流数据的解决方案帮助公司捕获和分析实时天气、地理和灾难数据以同时实现个人以及商业业务的风险减轻。预测模型解决方案能够帮助公司在灾难袭击或事件发生之前就预测到这些损失。

### 企业产品组合管理

产品组合管理的目标是向企业决策者们提供了解盈利能力和改进其业务组合的工具，这些工具可帮助他们识别风险总和、表现出色以及表现不佳的业务部门。传统上，执行各种产品组合管理职能的员工必须将大部分时间花费在数据管理上，而在获取洞察和采取措施上所用的时间很少。很多类型的数据一般仅限于手动分析。结果，很可能在业务已订购、再保险已获取、损失已发生后才能够获得洞察。

现在，保险和再保险承保公司能够利用大数据、发现和数据分析能力快速了解其总风险敞口和绩效驱动因素，而后利用这一洞察主动管理产品组合以实现目标业绩。主动的产品组合管理可赋予公司细分客户名录、识别绩效改进机会和在盈利中心、区域和国家内以及之间合作采取行动的能力。连接数据源使公司能够了解关键保险数据领域的特性并了解不同维度的盈利能力，包括产品、地点、渠道、再保险详细信息、投保人人口统计学特征和风险敞口。

承保公司能够按照众多可能的使用实例将其大数据工作进行优先级排序，而这些使用实例是由产品组合管理的大数据方法促成的。IBM 大数据和分析套件能够吸纳巨量的数据，而无需特定数据组织模式或重大调整，向使用者提供一个高可得性、精细、可探索、高成本效益、基于开源软件和商业硬件基础的知识库。

## 保险业务员分析和有效性解决方案

保险业务员有效性解决方案集中在两个要素：对现有保险业务员的更有效支持模型和用以吸引、留住并优化保险业务员队伍的更有效分析。

传统的优化措施因仅注重签下的保费和损失率管理，表现出较大局限性。利用大数据分析，公司现在能够估计市场潜力，而后评估保险业务员对业务份额的贡献。这一分析还可用于目标设定和培训以改进整体的市场渗透率。不管保险业务员是自有保险代理还是独立保险代理、是财务顾问还是中介，使用大数据分析能够同时驱动营业收入和净利润的增长。

公司可将分析应用于各种保险业务员资料，包括与承保公司和客户的互动历史、社交媒体能力、索赔、付款和代理历史，以了解能够预测成功的特征。可利用发现结果查找和筛选新的保险业务员，以及帮助现有保险业务员改进其绩效。这些工作可由通过增值活动（如培训和销售机会分享）或现有业务流程（如报价）实现的下一最佳行动进行支持。

大数据和分析还可帮助保险业务员更为明智地对待客户，借此更有效地预测客户需求和留住业务。与保险业务员群体分享交叉销售产品和情感分析能够增加保险业务员业务和驱动承保公司的收入增加。分析使得能够匹配保险业务员和客户，驱动交叉销售机会和追加销售机会，帮助承保公司保持荷包份额并降低保单交换或取消。

## 转变联络中心的运作方式

联络中心是与客户之间的关键节点，是客户满意度和留存的关键要素。通过利用大数据和下一最佳行动分析，保险组织能够变革联络中心，改进及时性和服务质量，提高成本效益并改进监管合规性和收入提升。

很多联络中心当前的流程既费时又耗力。客户服务代表(CSR)必须询问客户问题来了解状况和客户需求。客户服务代表而后咨询保单和程序、查找数据、咨询其他保险代理，并可能需要转接电话来研究客户的问题。在根据研究弄清问题并提供最佳可能答案后，客户服务代表试图确保客户感到满意并在结束询问之前小心探查其他需求。

联络中心转型的重点是优化信息、人员和流程以满足客户需求。客户服务代表获得搜寻高度组织化知识库的权利，从而能更好地预测客户需求并帮助驱动差异化的体验，使公司与众不同。知识库的建立部分通过以下工作实现：分析客户投诉和调查数据以了解关键客户问题、衡量社交媒体对客户行为和影响力的作用，以及分析各种其他来源的数据，如保险代理间的内部备忘录、客户互动便签和电子邮件。



公司能够分阶段执行知识管理解决方案——首先建立按需求组织的可搜索知识数据库，其中有结构化的行动和程序供客户服务代表遵循。下一阶段是将互动和交易整合以生成潜在来电原因清单，并将这些原因相对应的下一最佳行动进行优先性排序。最后，可利用系统自动提供针对特定客户咨询的建议以及基于互动历史的建议客户处理。

因对客户服务代表单方面知识和手动流程的依赖减少，保险公司可减少错误和解决时间，同时促进具有更高转化率的收入机会。整体的来电量也会得以减少，因为公司能够在客户感到需要致电之前预测问题并按下一最佳行动联系客户。主动的问题识别和解决可帮助客户避免沮丧体验和提高基于积极体验的忠诚度。结果，客户更愿意增加总的荷包份额，并影响自身社交圈、让他人考虑将公司作为其服务供应商。

## IBM 大数据和分析产品组合

是否执行大数据和分析，由组织的特定要求决定。IBM 提供实现各种大数据和分析举措所需的服务、解决方案、平台和基础设施。

### IBM 大数据和分析平台能力

IBM 大数据和分析平台可处理各种类型的数据，支持各种决策并追求每一个业务机会。组织能够将分析融入整个业务，继续支持管治、隐私和安全要求。根据其需要，公司可从小型的大数据和战略开始，而后扩展其空间。

平台包括以下组成部分和功能：

- **决策管理**通过预测模型、业务规则和优化自动向系统和一线工人提供大量优化的决策。
- **内容分析**利用直观自然语言识别和分类，针对来自文件、电子邮件、网络内容以及更多来源的文本信息，发现、组织、分析和提供洞察。
- **规划和预测**支持更为动态和高效的规划周期，如目标设定、预测推广、报告、分析和重新预测。
- **认知系统**引导自然语言，探索大量离散的数据源，并从每一直观体验互动中了解信息。
- **发现和探索功能**利用各种内外部数据源和数据类型进行联合导航、可视化和互动，由此提供背景相关的业务视图。
- **商业智能**利用仪表盘、报告和对台式机、网络以及移动设备的分析建模提供对用户的洞察。
- **预测分析**执行统计分析、数据和文本挖掘以及预测建模以揭示结构化和非结构化数据的模式和趋势。
- **数据管理**使公司能够利用行业领先的多工作负载数据库性能，同时降低管理、储存、开发和服务器成本。
- **内容管理**可提供全面的内容生命周期和文件管理，大规模、安全、稳定及高成本效益地控制现有内容和新内容。
- **Hadoop 系统**将 Apache Hadoop 的强大功能带到企业；IBM 解决方案将 Hadoop 的管理、发现、开发、供应和安全功能与 IBM 研究院的分析能力结合起来。

---

### IBM 提供的服务和解决方案专为各行业大数据和分析需求量身定做

IBM 拥有丰厚的行业和领域经验，可以帮助企业制定适合他们自己的大数据和分析策略。IBM 提供的业务分析和优化服务包括许多领域的咨询：

- 业务战略和转换
- 行业使用案例和价值加速因素
- 数字前端办公室和客户分析
- 财务、欺诈和风险分析
- 运营和供应链分析
- 通过大数据和分析管理的服务
- 分析卓越中心
- 数据探索和可视化

除此之外，IBM 还为组织提供效益驱动的解决方案产品组合、原创 IBM 研究项目和适用于 17 个行业的 60 种不同的使用案例。为了创建一个能够解决组织特定需求的策略，IBM 开发了以下一系列的关键解决方案，进一步彰显了我们的分析和洞察能力：

- 客户参与度顾问
- IBM 社交媒体分析
- IBM 绩效管理
- 防欺诈、浪费和滥用
- IBM 风险分析
- IBM 客户分析和网络分析
- IBM 组织和劳动力转换
- 销售绩效
- 案例管理
- IBM 预见性维护和质量
- 防御性处置

要了解 IBM 服务的详细信息，请访问：[ibm.com/services/us/gbs/business-analytics](http://ibm.com/services/us/gbs/business-analytics)。要了解 IBM 大数据和分析解决方案的详细信息，请访问：[ibm.com/software/data/bigdata](http://ibm.com/software/data/bigdata)

---

- **流计算**通过在高度可扩展运行环境中部署高级分析以近实时的方式分析巨量的流数据。
- **数据仓库**使公司具备针对分析工作负载优化的能力，实现高速运营。能够在数小时内安装和运行的系统使组织可快速从针对大数据和分析优化的数据仓库中受益。
- **信息整合和管治功能**通过在数据的整个生命周期恰当整合、了解、管理和管治数据的能力建立对大数据和分析的信心。

### 综合、高性能的大数据和数据分析基础设施

IBM 大数据和分析基础设施包括良好集成的服务器、储存、联网和系统软件技术。其能够加速数据流动和洞察，提供共享且高度安全的各种数据访问权限，而无需考虑地点位置，并同时显著改进信息的可得性。

- **可扩展性**：组织能够选择缩小、加大或外扩基础设施以支持分析工作负载的复杂程度和广度。
- **平行处理**：平行处理通过利用分布式分析处理的工作负载和数据层并行来加强数据处理和吸纳。
- **低延时**：IBM 大数据和分析基础设施提供独立的提速功能来加速分析工作负载。

- **数据优化：**优化其数据资产的公司可执行储存解决方案，该解决方案可为数据迭代应用带来速度、规模、服务质量及可靠性效益。
- **安全：**当利用大数据和分析解决方案加强安全时，公司能够利用整个云环境和移动环境的洞察管理网络攻击风险。这些安全能力的分配基于安全情报的高级分析。
- **云：**公司可选择私人、公共或混合的云交付系统，获得简单强大的云解决方案。

### 服务客户、预防欺诈并降低不确定性

IBM 大数据和分析解决方案向保险公司提供加强客户服务、识别欺诈和改进定价的宝贵能力。具备更佳信息洞察的公司更为了解客户的需求、能够更好地预测行为并可在联络时实时提供针对性的产品。他们能够快速预防、预测、检测和调查潜在欺诈索赔，加强持续反欺诈工作的效率。

大数据和分析还能够帮助改进大灾难风险建模的性能与速度，加强保单定价的准确性、优化分保安排并根据风险确定何时为客户名录设置限额。利用 IBM 大数据平台，保险公司可得到更好的装备，能够驾驭大数据发展一个更以客户为中心的企业，降低风险并维持竞争优势。

---

### IBM 大数据平台一览

IBM 大数据平台旨在通过提供企业级别的数据管理和高级分析帮助组织获得大数据洞察。其包括以下组成部分：

- **IBM® InfoSphere® BigInsights™** 提供综合解决方案分析数百 TB、PB 更多来自日益多样化来源的原始数据。
  - **InfoSphere Streams** 是最先进的计算平台，能够帮助公司将增长迅速、快速移动的大量多样化数据转化为可付诸行动的情报及企业洞察。
  - **InfoSphere Data Explorer** 提供对各种数据源的联合发现、查找和导航，帮助组织快速着手大数据举措并从其信息获得更多价值。
  - **健全的 IBM 数据仓库软件和集成系统** 帮助简化和加速数据洞察的提供。
  - **IBM PureData™ System for Analytics** 是一个高性能、可扩展的大规模并行系统，支持客户从数据中获得有用的洞察并对海量数据执行分析。
  - **IBM PureData System for Operational Analytics — IBM PureSystems® 系列的组成部分** ——是专家级的集成数据系统，专门针对可操作分析工作负载而设计优化。
-

## 了解更多信息

关于 IBM 解决方案可如何帮助保险公司利用大数据和分析的更多信息，请联系您的 IBM 代表或 IBM 业务合作伙伴，或访问：[ibm.com/big-data/insurance](http://ibm.com/big-data/insurance)



---

© IBM 公司版权所有 2013

IBM Corporation  
Software Group  
Route 100  
Somers, NY 10589

美国印制 2013 年 12 月

IBM、IBM 徽标、ibm.com、BigInsights、InfoSphere、PureData 和 PureSystems 国际商业机器公司在全球许多司法辖区的注册商标。其他产品和服务名称可能是 IBM 或其他公司的商标。当前的 IBM 商标列表请见网站的“版权和商标信息”版块：[ibm.com/legal/copytrade.shtml](http://ibm.com/legal/copytrade.shtml)

本文档包含截至发布之日的最新信息，IBM 可能随时更改。并非所有产品或服务在 IBM 开展业务的所有国家/地区均有提供。

援引的性能数据和客户实例仅供说明之用。实际性能结果可能因具体的配置和运行环境而有所不同。

本文所载信息按“原样”提供，不做任何明示或暗示的担保，包括对适销性、特定目的的适用性的任何担保，以及针对非侵权的任何担保或条件。IBM 根据产品交付协议中规定的条款和条件为产品提供担保。

客户应负责确保遵守适用法律和法规。IBM 不提供法律建议或声明或保证其服务或产品能够确保客户遵循所有法律或法规。

实际可用存储容量可能表示未压缩和压缩数据容量，会有所不同，可能会低于标示容量。

<sup>1</sup> 《FICO Insurance Fraud Survey Highlights 2013》（FICO 2013 年保险欺诈调查聚焦）。[www.fico.com/en/wp-content/secure\\_upload//FICO\\_Insurance\\_Fraud\\_Survey\\_2973EX.pdf#page=1&zoom=auto,0,792](http://www.fico.com/en/wp-content/secure_upload//FICO_Insurance_Fraud_Survey_2973EX.pdf#page=1&zoom=auto,0,792)



请回收再利用