

東京-2021年7月7日

ジブラルタ生命がミュンヘン再保険と共同で、引受査定業務におけるお客様の満足度向上を目指す

ミュニクリーオートメーションソリューションズ (MRAS) は、ジブラルタ生命保険株式会社 (ジブラルタ生命) から引受査定業務の自動化及び顧客体験の向上のためのパートナーとして選定され、2020年11月にソリューションが本番稼働されたことを発表します。MRASのALLFINANZ自動引受査定ソリューション (ALLFINANZ) は、自動引受査定から高度なデータ分析まで、エンドツーエンドな機能を提供するモジュール型ソリューションです。

ALLFINANZは、引受査定プロセスを自動化することにより、ジブラルタ生命の顧客体験を変革し、査定結果を一週間後とかではなく、即座に提示することが可能となります。さらに、ALLFINANZは広範なデータを分析かつレポートを作成する機能を備えており、ジブラルタ生命の新契約や引受査定データを分析し、保険商品の拡張や自動査定ルールの最適化、そして営業チャネル戦略についての洞察を提供します。

米国プルデンシャル・フィナンシャル・インクの一員であるジブラルタ生命は、全国の消費者に個人保険、年金保険、団体保険商品を提供しています。ジブラルタ生命は自動引受査定エンジンに加えて、新契約の引受査定データを分析するデータ分析ツール「ALLFINANZ インサイト」も採用しており、ジブラルタ生命が商品を強化し、自動引受査定ルールとチャネル戦略を継続的に改善していくことを目指します。

ミュニクリーオートメーションソリューションズ株式会社のヴァイス・プレジデント林洋一は、ジブラルタ生命とのパートナーシップについて次のように述べています。「このパートナーシップの実現はかつてより待ち望んでいたものであり、今回ジブラルタ生命様をサポートできることになったことは大変光栄です。ジブラルタ生命様にとっては、自動査定ソリューションを提供するパートナーがいかに引受査定プロセスに付加価値を提供できるかが、パートナー選定における重要な要件でした。弊社の日本市場における豊富な経験、優れた製品機能、高度なデータ分析機能、さらには今後重要となってくるAIを用いたプレディクティブ査定機能により、ジブラルタ生命様と協力して、ALLFINANZの導入が最大限の価値をもたらすことを楽しみにしています。」

ジブラルタ生命のCIOである中野正剛氏は次のように述べています。「過去10年間で日本の生命保険市場には大きな変化が見られ、大手生命保険会社の大多数が自動引受査定プロセスを導入してきました。ミュニクリーオートメーションソリューションズとのパートナーシップにより、市場での競争優位性を維持するだけでなく、顧客体験をよりスムーズかつ効率的にすることで、弊社のお客様へのコミットメントを具現化できると考えています。」

また、ジブラルタ生命の執行役員である泉澤裕子氏は、次のように述べています。「ミュンヘン再保険会社日本支店とのパートナーシップにより、270以上の疾病を網羅する自動引受査定ルールセットを開発することができました。これにより、すべての申込データを電子的に取得しながら、申込全体の約85%を自動で査定できることとなります。自動引受査定エ

ンジンの本番稼働してから数か月経ちましたが、販売現場からは改善された申込プロセスに対して好意的な声が届いています。」

Munich Re Automation Solutions について

MunichRe Automation Solutions (ミュニックリーオートメーションソリューションズ)

は、保険業界におけるデジタルの新契約引受査定・データ分析ソリューションを提供する世界有数のプロバイダーです。私たちは世界中の先進的なお客様と協力して、生命保険の販売や購入方法における革命を起こし、次世代のテクノロジーを駆使して保険会社の事業を、収益性を維持しつつ成長させることを使命としています。

詳細については、<http://www.munichre.com/automation-solutions> をご覧ください。

©2021 Munich Re Automation Solutions Ltd. 無断複写・転載を禁じます。