



## デジタル手続きで完結する保険販売スキームの提供開始 ～「デジタル募集基盤」による新たな顧客体験の創出～

2021年1月19日

MS&ADインシュアランスグループのあいおいニッセイ同和損害保険株式会社(社長:金杉 恭三)は、デジタル時代に即した新たな顧客体験を創出するための次世代型保険販売システム「デジタル募集基盤」による保険提供を開始します。

### 1. 背景

昨今のデジタル・トランスフォーメーション(以下、DX)の進展により、SNSやEコマースなど、Webやアプリを用いた様々なデジタルサービスの利便性が急速に高まっています。withコロナ時代の到来によりお客さまの行動形態が急速に変化する中、金融領域でもDXが加速し、従来の手続きだけではなく、お客さまにとって利便性の高い手続きを提供することが重要になっています。

当社においても、これまでの対面を中心とした販売モデルでは全てのお客さまニーズを充足しきれておらず、デジタル上で手続きが完結できる新たな保険販売の仕組み構築の必要性がありました。

時世の変化を踏まえ、よりお客さまの購買行動に合った保険販売を実現するため、当社と株式会社Finatext(代表取締役CEO:木下あかね)が共同で「デジタル募集基盤」を開発しました。

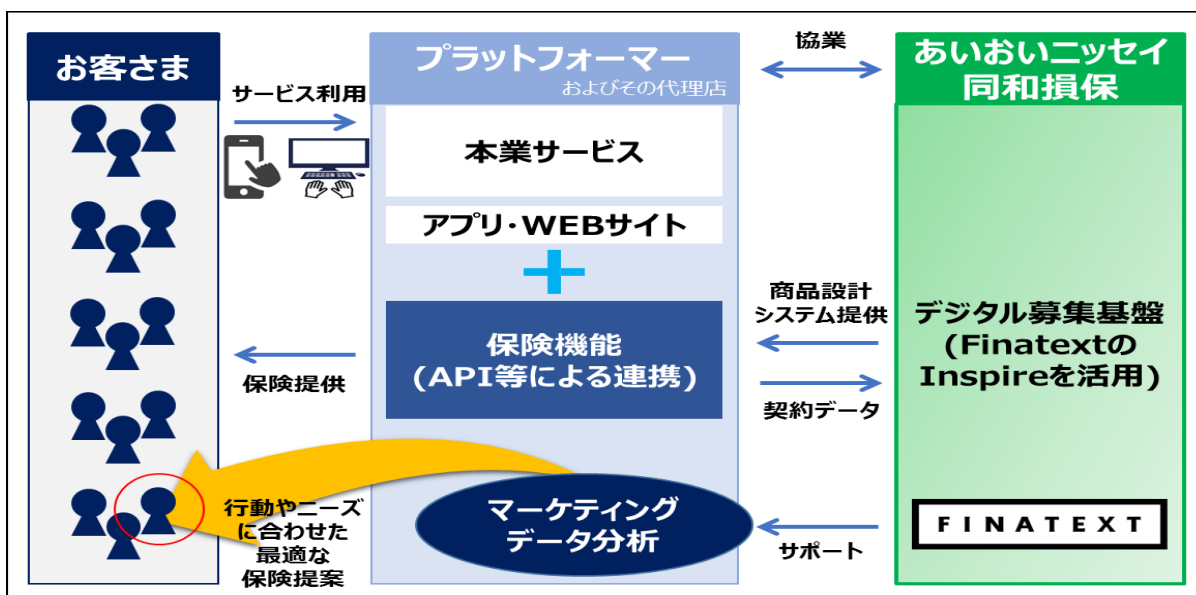
### 2. 「デジタル募集基盤」の概要

当社では2020年4月からプラットフォーム・プロジェクト(以下、PPFJ)を立ち上げ、今後隆起が予想される新興スタートアップ企業を中心に、多くの顧客基盤を持つ事業者(以下、プラットフォーマー)との協業を推進しています。

「デジタル募集基盤」はPPFJ推進の主要コンテンツとして、プラットフォーマーが保有するアプリやWebサイト上で、プラットフォーマーのサービスと連携し、サービスと親和性のある保険商品を提供するための基盤となります。これにより、お客さまがWebやアプリ上でもストレスなくシームレスに保険契約ができるようになり、お客さまの利便性も向上します。

第一弾商品として傷害保険から提供を開始しますが、今後は、非対面販売ならではの簡易な保険商品を中心に販売商品を増やしていく予定です。

(イメージ)



### (デジタル募集基盤の特徴)

特徴1	お客さまはスマートフォン等で保険に加入することが可能で、加入内容の確認や変更手続き、事故の連絡等がオンラインのマイページ上で完結します。
特徴2	さまざまなプラットフォームとの連携が可能で、プラットフォームのニーズに合わせた柔軟な保険プランを設計することが可能です。
特徴3	プラットフォームの本業サービス画面のデザインに自然に溶け込ませた保険申込画面のデザインや、バナーデザインの変更も可能です。
特徴4	Finatext グループのノウハウを活用したデータ分析や、保険成約率向上に向けたマーケティングサポートにより、プラットフォームの保険収益向上が期待できます。
特徴5	プラットフォームのアプリや Web サービス手続きの一連の操作に、保険の加入導線を埋め込むことが可能*です。例えば、旅行の予約手続きと同時に予約時の氏名や住所の情報を引き込むことで、お客さまの入力負荷が軽減され、簡便に保険加入できます。

\*デジタル募集基盤は、バナー・リンクと埋め込み型の2パターンがあります。

### 3. 今後の展開

当社は、様々な社会課題を解決するために隆起する新興のプラットフォームなどとの協業により、既存の保険代理店モデルに加え、プラットフォームが提供するサービスにシームレスな形で契約ができるよう「デジタル募集基盤」を通して様々な保険商品を提供していきます。

また、今後の展望として、「デジタル募集基盤」を導入されたプラットフォームに蓄積された顧客データを活用し、ユーザーの行動やライフイベントを早期に察知した最適な保険提案を目指します。

将来的には、保険の提供に留まらずに、お客さまに役立つ情報やサービスをご提供していくことにより、お客さまの体験価値向上に寄与していくことの検討も進めていきます。

以上

当社は、社会との共通価値を創造し、目指す社会像である「レジリエントでサステナブルな社会」を実現するため、SDGs（持続可能な開発目標）を道しるべとし、地域の皆さまに貢献する活動を行ってまいります。

