

生命保険引受査定支援システム (i-Win MICHL/UA) を活用した 査定システム導入にて、「事務効率化」と「査定ノウハウの可視化」を実現。 将来的なマルチチャネル化も視野。

引受査定領域に おける課題

国内損保系生命保険会社であるA社では、引受査定領域における2つの課題に直面していた。

【課題①:事務効率化の必要性】

新契約件数の増加に伴い、引受査定の事務量も増加。早期成立を実現するため、顧客面前におけるペーパーレスでの即時査定実現、本社査定における引受査定事務効率化が必要である。

【課題②:査定ノウハウの偏り】

査定事務については、査定基準を基に査定者が実施している。システムによる判断補助はなく、各査定者が査定基準を基に、それぞれの知識、経験を活用して査定事務を実施しており、査定ノウハウの偏りが懸念される。

特化型ルール エンジンの採用

A社では、前述の課題を解決するために、ルールエンジンの導入を検討。ルールエンジンとしては利用領域を特定しない『汎用ルールエンジン』と、特定領域に特化した『特化型ルールエンジン』が存在するが、引受査定業務への親和性、ユーザビリティ、開発スピードの観点から、引受査定特化型ルールエンジンの採用を決定した。

さらに、引受査定特化型ルールエンジンの中でも、Java環境のみで動作する導入の容易性、将来的なマルチチャネル化を見据えた際の高い可搬性、圧倒的なコスト優位性を総合的に判断し、i-Win MICHL/UAを選定した。

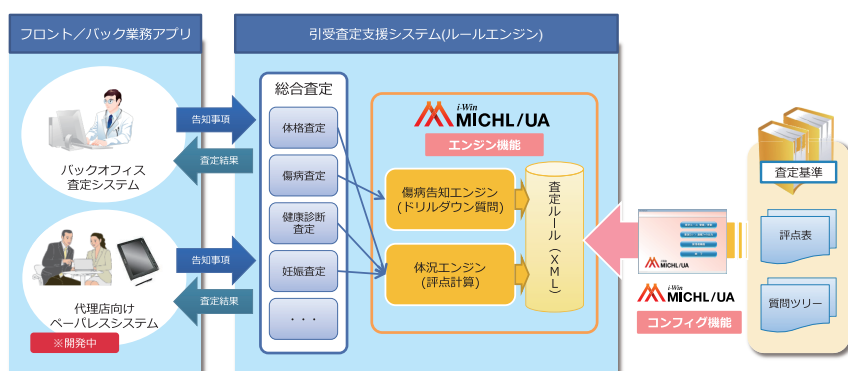
十全なサポート体制 での開発

A社にとってルールエンジンの導入は初となるため、十全な体制にて開発に臨む必要があると判断。SI開発に当たっては、i-Win MICHL/UAの販売代理店でもある富士通株式会社に委託し、ニッセイ情報テクノロジーがルールエンジンの製品供給者として製品サポートを担当する体制を構築した。開発を進める中で発生したA社独自要件による製品カスタマイズについても、上記体制により柔軟に対応することができた。

事務効率化・高度化に むけた取組

H27年度末、A社本社におけるバックオフィス査定システムが本番を迎え、現在も安定稼働を続けている。査定者のi-Win MICHL/UAに対するユーザビリティの評価は極めて高く、さらなる事務効率化・高度化に向けた取組を推進中である。

H28年度には、代理店向けペーパーレスシステムのドリルダウン告知に、i-Win MICHL/UAを適用する計画である。



図：A社におけるi-Win MICHL/UA導入イメージ



ニッセイ情報テクノロジー株式会社

【お問合せ先】
 保険営業本部 i-Win MICHL担当 TEL:03-5532-3041
 〒100-0014 東京都千代田区永田町2丁目4番8号 ニッセイ永田町ビル4F
 【本社】
 〒144-8721 東京都大田区蒲田5丁目37番1号 ニッセイアロマスクエア
<http://www.nissay-it.co.jp>

※i-Winはニッセイ情報テクノロジー株式会社の登録商標です。
 ※Javaは、Oracle Corporationおよびその他子会社、関連会社の米国及びその他の国における登録商標です。文中の社名、商品名等は各社の商標または登録商標である場合があります。
 ※その他、使用している会社名、製品名は、各社の商標または登録商標です。
 ※記載事項は2015年10月現在のものです。また、本カタログに記載された内容は、予告なく変更することがあります。