

まごころ少額短期保険様 AURA 導入事例

■ 導入前の課題

少額短期保険会社は、保険業のうち保険金額が少額、保険期間1年(第2分野については2年)以内の保険の引受を行う事業として、日本の消費者に有益な保障をご提供しています。2010年まごころ少額短期保険株式会社様(以下、まごころ少額短期保険)は、日本の少額短期保険市場を対象に、シンプルかつ収益性の高いビジネスモデルを考案しました。定期保険や医療保険は、消費者へのダイレクト販売や募集代理店のポータルを通じた販売など、適切な価格の商品をオンラインで提供し、引受査定迅速化ができれば、きっとよく売れるだろうと考えました。高収益を実現するカギは、自動査定をはじめとした効率的でスムーズな自動申込プロセスの導入、および適切な査定回答と健全な危険選択を可能にする査定ルールが握っているはずでした。

■ 解決への取り組み

まごころ少額短期保険は、オンラインシステムで引受査定を自動化するために、RGAのAURA Hostedの利用を選択し、同代表取締役が販売や引受査定のプロセスの計画を描きました。まごころ少額短期保険のIT外部委託業者がシステムの実装を担当し、まごころ少額短期保険とRGA AURA部門からは少数のメンバーからなるプロジェクトチームが参画しました。

プロジェクトチームは、RGAの日本市場向け査定ルールを効果的に用いて、死亡率経験値が平均より悪化することなく、高い自動引受率を実現させるように十分な注意を払いました。カスタマイゼーションなしで、RGAの自動査定ルールと査定基準を採用することで、RGAの引受査定の専門性を最大限に活用しました。また、まごころ少額短期保険は、SaaS型ソリューションであるAURA Hostedを選択したため、コスト効率の良いシステム統合になりました。

AURAが提供する、新たにデザインされたユーザーに使いやすいウェブサイトと査定回答を用いて、同社の生命医療保険の発売が開始されました。

まごころ少額短期保険が実現したAURA Hostedの測定可能なメリット

- ・ 過小告知率の劇的な削減
- ・ 75~80%に上る自動引受率
- ・ 費用対効果の高い開発
- ・ 加入プロセスの簡素化による顧客満足の上昇
- ・ 代理店ポータルを用いる代理店からの良好な反応




www.rgare.com

お問い合わせ RGAラインシュアランス カンパニー日本支店 askaura@rgare.com