

Market Announcement (日本語版仮訳)

FWD富士生命、スイス・リーの自動引受査定ソリューション導入により顧客体験をデジタル化

- FWD 富士生命保険株式会社（以下、「FWD 富士生命」）は、日本で初めてスイス再保険会社の自動引受査定ソリューション「Magnum (マグナム)」を採用。
- Magnum 導入により、将来的には保険契約の締結完了までデジタル化が可能。
- 申込にかかる時間の短縮とペーパーレス手続きにより、紙による煩雑な手続きを簡略化することができ、より充実した顧客体験の提供を実現。
- FWD 富士生命は Magnum を通じて今後さらにプレディクティブ・アンダーライティングやデータ駆動型分析をシームレスに統合することも可能。

東京、2020年11月24日 - スイス再保険会社とFWD富士生命（本社：東京都中央区、代表取締役社長兼CEO：友野紀夫）の両社は本日、FWD富士生命がスイス・リーの引受自動査定ソリューション「Magnum」を導入し、これまでより迅速かつペーパーレスな顧客体験の提供を開始したことを発表しました。FWD富士生命は、「FWDがんベスト・ゴールド」および「FWD収入保障」、「FWD収入保障引受緩和」の引受査定プロセスへのMagnumのシームレスな統合に成功しました。

Magnum導入が成功したことにより、従来より早く、お客様のニーズに合わせた顧客体験を日本のお客様にお届けすることが可能になりました。また、保険申込時に、Magnumはお客様の回答に応じて関連性の高い質問を判断し、お客様に選択肢を提供することで、引受査定に必要な正しい情報を適切に入手し、申込プロセスの短縮化を実現します。

FWD富士生命のお客様は、情報をデジタル形式で提供することで申込内容をその場で確認し、手続きを完結することができます。これは、紙の書類をやり取りする煩雑さを排除し、手続き不備についても事前に機械チェックすることが可能となり、すべてのプロセスが非常に簡素化されます。

FWD富士生命の金田龍二執行役員 兼 CTOO（チーフ・テクノロジー&オペレーションズ・オフィサー）は、「当社のお客様にシンプルでわかりやすい保険を提供することに注力しています。お客様は人生を楽しむための安心を当社に求めるわけですが、そのためには申込過程での難解さを取り除き、信頼を構築することが特に重要です。」と説明しています。また、「Magnumの中核を成す査定および分析能力を評価し、今後も当社独自の顧客体験を継続的に向上させていくため、将来を見据えたこの自動引受査定ソリューションの採用を決定しました。」と述べています。

今回日本初の導入となったMagnumは世界的に採用が拡大しており、現在世界の20か国以上の市場で60社以上の保険会社が導入しています。17言語に対応しているMagnumのソリューション群は、毎年世界で1,500万件以上の保険申込を処理しています。

スイス・リーのMagnumアジア太平洋責任者キャスリン・グラフは、「日本の生命保険会社として初めて、FWD富士生命に将来の変化にも対応可能な当社の自動引受査定ソリューションを採用いただけることを大変うれしく思っています。」と語りました。「FWD富士

生命とのパートナーシップの一環として、スイス・リーは東京に専任の現地チームを配置し、システムの統合プロセス全体を通じた顧客サポートを強化しています。」

Magnum採用に伴い、FWD富士生命はNMG Consultingが業界トップと評価する査定ガイドラインLife Guideとその定期的なアップデートが利用できるようになります。Magnumを採用する保険会社は、急速に変化し続けるマーケットでも、スイス・リーの専門知識とエビデンスに基づく査定理念に裏付けられた正確、効率的かつ簡潔な査定判断を下すことができます。

スイス・リーのライフ&ヘルスクライアント・マーケットヘッド、スティーブン・ハンターは、「日本の消費者や企業はこれまでも長年にわたって日常生活の中で自動化を進めてきましたが、ニューノーマルの世界では消費者はさらなる保険のデジタル化を期待するようになっています。当社は、自動査定ソリューションを通じて保険各社のデジタル化をさらに加速するお手伝いをする用意があります。」と述べています。

#####

編集者向け注釈

スイス・リーについて

スイス・リー・グループは世界のレジリエンス向上を目指し、再保険、保険、その他保険ベースのリスク移転で世界をリードする大手再保険会社です。自然災害および気候変動、また高齢化社会からサイバー犯罪に至るまで、さまざまなリスクの予想と管理を行っています。スイス・リー・グループの目標は、お客様のために新しい機会とソリューションを生み出し、社会のさらなる繁栄と発展を可能にすることです。1863年にスイスのチューリッヒで創業したスイス・リーは、世界約80拠点にて事業を展開しています。大きく3つの事業部門に分かれて運営を行い、それぞれの事業部門がグループ全体の理念に寄与する独立した戦略と目標を掲げています。

Magnumについて

Magnumは、マルチチャネルに対応可能な自動査定による販売促進プラットフォームソリューションです。NMG Consulting社から連続して業界トップの評価を受けているスイス・リーの査定ガイドラインLife Guideとの連携により、より適切かつ迅速な査定判断が可能です。Magnumでは、時間を要する紙の申込書ではなくインタラクティブでカスタマイズされた質問を使用して申込に必要な情報のみを収集します。Magnumの導入によりアンダーライターによる個別査定の必要が減り、人的ミスが最小限に抑えられるとともに、処理時間が大幅に短縮されます。そのため、アンダーライターはより複雑なケースの査定に時間を充てられるようになります。

さらに、膨大な量の情報を明確かつ簡潔に可視化した双方向型のレポートにより、保険会社は顧客理解を深め、顧客ニーズに合わせて提供商品を変更できるようになります。Magnumモバイル版では、顧客はオンライン、またはモバイル・アプリを使っていつでもどこでも保険に申し込みます。Magnumに関する詳細情報については、<https://www.swissre.com/reinsurance/life-and-health/solutions/magnum-automated-underwriting-solution.html>をご覧ください。