

○ 「あいおいニッセイ同和損保アプリ」の提供開始 あいおいニッセイ同和(24/1/24 ニュースリリース)

https://www.aioinissaydowa.co.jp/corporate/about/news/pdf/2024/news_2024012401267.pdf

- ・ あいおいニッセイ同和は、お客さまへの新たな価値提供の一環として、商品ごとに提供しているアプリを統合し、利便性・視認性を向上させた「あいおいニッセイ同和損保アプリ」を2024年1月24日より提供開始する。
- ・ これまで商品ごとに提供していた4つのアプリを新アプリへ統合する。新アプリの機能を充実させ、各種手続きや問合わせに利用いただくことで、お客さま満足度の向上と代理店・扱者の業務効率化の実現を目指す。
- ・ 契約関連手続きや事故報告、各種お問合わせ等について、24時間365日オンライン上でアクセスが可能となり、お客さまの利便性向上とともに代理店・扱者の業務効率化にもつながる。また、cmap アプリや GO アプリとも連携し、天気予報・防災情報の確認やタクシー配車サービス等の便利な機能も利用できる。
- ・ 新アプリは生体認証(顔認証・指紋認証)でログインができる。また、自動車保険トップ画面に安全運転スコアが表示され、新アプリを開けばすぐに最新の安全運転スコアの確認ができる。契約の内容や事故対応の進捗状況の確認等もアプリから可能。各種問合わせや契約変更等の手続きがチャットボットでも可能になる。
- ・ 緊急時の電話に加え、24時間365日新アプリを通じて事故発生との連絡を行うことができる。自動車保険⇔火災保険など、各機能のスムーズな切替ができ、自動車保険に複数加入の場合も、簡単に各商品の表示画面に遷移できる。
- ・ 当社は新アプリを中心に、お客さまと代理店・当社の双方向のつながりを強化し、お客さまのさらなる利便性向上や付加価値サービスを提供していく。

○ AI 音声による事故受付サービスを開始 三井住友海上（24/2/2 ニュースリリース）

https://www.ms-ins.com/news/fy2023/pdf/0202_1.pdf

- ・ 三井住友海上は、本日から自動車保険を対象にAI音声を利用した事故受付を本格的に開始する。本サービスは、お客さまからの事故連絡に対してAI音声が自動応答を行い、事故受付するサービス。導入に際しては、グループのMS&ADシステムズ株式会社を中心となり、株式会社PKSHA Communicationが提供する自動音声対話エンジン「PKSHA Voicebot」の技術を採用した。
- ・ 対象種目は自動車保険で、①お客さまがケガをしていないこと、②お客さまのお車をレッカー搬送する必要がないこと、③事故の相手方がいないこと（＝単独事故）の全てを満たす事故が対象となる。
- ・ 利用方法は事故受付センター（0120-258-365）へ架電、従来どおりの24時間365日の事故受付に加え、大規模な自然災害の発生時等においても、より迅速な事故受付が可能となる。
- ・ 近年、台風や地震・雹災等の自然災害が多発する中、お客さまからの事故連絡が集中し、一時的にコールセンターの事故受付体制がひっ迫することがある。また、感染症の拡大により、事故受付を担当する社員が出社できない事態が発生するといった課題もあった。このような状況においても、迅速かつ持続的な事故受付体制とコールセンターの業務効率化を同時に実現するため、本サービスを導入する。
- ・ 2024年6月末を目処に、本サービスの対象を火災保険・傷害保険の事故受付にも拡大していく予定。また、MS&ADグループ内へ、本サービス提供におけるノウハウの共有等も進めていく。

○ 保険代理店を通じたビジネスマッチング事業の本格展開 東京海上日動（24/2/16 ニュースリリース）

https://www.tokiomarine-nichido.co.jp/company/release/pdf/240216_01.pdf

- ・ 東京海上日動は、株式会社 BusinessTech と提携し、ビジネスマッチングプラットフォーム「ビジクル by 東京海上日動」を開発した。本プラットフォームを保険代理店に提供することで、ビジネスマッチング事業を本格展開する。
- ・ 本事業は、お客様が抱える課題やリスクのうち、保険商品では解決できない領域について、当社のグループ会社や提携企業のソリューションをお客様にご紹介するもの。当社はソリューション提供企業と紹介業務契約を締結し、当社が受託する紹介業務を保険代理店に委託する。紹介手数料はソリューション毎に異なるが、当社が受け取った手数料のうち、一定の割合を保険代理店に委託費として支払う。保険代理店には「ビジクル by 東京海上日動」を提供し、効果的かつ効率的な提案活動を後押しする。
- ・ 本プラットフォームには、当社のグループ会社や提携企業がもつ幅広い分野のソリューションが集約されており、保険代理店はおお客様のニーズや課題に合わせたソリューションを紹介することが可能となる。また、プラットフォームを通じて、お客様をソリューション提供企業にご紹介できる。当社はプラットフォーム上に蓄積されるデータを活用し、分析結果を保険代理店に提供することで、最適な提案活動を推進する。
- ・ 提供ソリューションの例は以下の通り。
 - ◆モビリティ：EV 充電器の設置から運営までのトータルサポート
 - ◆防災・減災：災害情報の可視化・一元管理を行い、リスクレベルを通知するサービス
企業所在地域・拠点特性・規模等に応じた最適な備蓄品等を案内
従業員の安全管理を一元化する中小企業向けの安価な安否確認サービス
 - ◆人事関連：中小企業向け中途採用支援サービス
高卒採用に特化した就職サイト・人材育成サービスパッケージ
人事労務業務最適化のための労務管理クラウド
 - ◆その他経営課題：中小企業が受給できる可能性のある補助金、助成金の診断・申請サポートサービス
中小企業の海外販路拡大に向けた貿易支援パッケージ
- ・ 当社は本取り組みを含むソリューション事業を推進し、保険本業に次ぐ新たな収益の柱として事業の成長を目指す。

○ 凍結卵子専用保険の提供開始 三井住友海上（24/2/21 ニュースリリース）

https://www.ms-ins.com/news/fy2023/pdf/0221_1.pdf

- ・ LIFEBANK 株式会社と三井住友海上は、2024 年 4 月から、LIFEBANK が提供する卵子バンクの利用者向けに専用保険の提供を開始する。LIFEBANK は、卵子バンクの凍結卵子を対象に、今回開発した専用保険を無償で付帯する。
- ・ 凍結卵子専用保険の特長は以下の通り。
 - （1）保険の対象：卵子バンクを利用した全ての凍結卵子（採卵時の年齢が 39 歳以上の場合には対象外）
 - （2）補償内容：未受精卵子の凍結後、融解までの間に偶然な事故により凍結卵子に生じた損害を補償
 - （3）保険金額：保険の対象の採卵および凍結に要した費用（1 個あたり 25,000 円が限度）
 - （4）保険料：LIFEBANK が保険料を負担し、利用者へ無償で提供
- ・ 将来の妊娠・出産に備えて卵子を保管する卵子凍結保管が社会的な注目を集める中、福利厚生として支援する企業も出てきている。また、女性活躍推進や少子化対策の一環として、東京都は一定の要件を満たした女性に

対して、卵子凍結に係る費用（最大 30 万円まで）への助成を 2023 年から開始した。地方公共団体による後押しも始まり、今後はさらに卵子凍結保管のニーズが高まるものと見込まれる。

- ・ 一方、卵子凍結保管は高額な費用が掛かる上に、凍結卵子への偶発的な事故は補償されないことが一般的。そこで、LIFEBANK と三井住友海上は、より多くの女性の選択肢と可能性を広げるとともに、利用者の安心感の向上を目指し、業界で初めて卵子凍結保管の専用保険を開発した。

○ 中小企業や個人事業主向けウェブ完結型保険商品の提供を開始 損保ジャパン（24/2/21 ニュースリリース）

https://www.sompo-japan.co.jp/-/media/SJNK/files/news/2023/20240221_1.pdf?la=ja-JP

- ・ 損保ジャパンは、売上高 5 億円以下の中小企業や個人事業主のお客さまを対象に、スマートフォン等を用いてウェブ上で保険料見積りから申込み手続きまでが完結するウェブ完結型保険商品の提供を 2024 年 2 月 21 日から試行的に開始した。
- ・ 個人のインターネットの利用および検索サイトの利用率は高い水準で推移しており、同様に中小企業や個人事業主においてもウェブが主要な情報源として活用されている。また、その利用端末はパソコンを抜いてスマートフォンが広く普及している。このような行動やニーズの変化に対応するべく、損保ジャパンもお客さまとのデジタル上での新たなコミュニケーションやビジネスモデルを志向し、取り組んできた。
- ・ 今般、その一環として、お客さま自らスマートフォン等を使用し、ウェブ上でお見積りから申込み手続きまでが可能な事業者向け保険商品の販売を、試行的に開始した。
- ・ これまでウェブ経由の相談が多かったお客さまのうち、特に、売上高 5 億円以下のスタートアップや小規模事業者、個人事業主向けに、エントリーモデルとして補償内容を厳選した商品を用意した。補償内容は、損保ジャパンが事業者向けに販売している事業活動総合保険（以下「ビジネスマスター・プラス」）をベースに、事業の賠償責任に関するリスクを包括的に「まるっと」補償できる 3 つのプランから選択する。また、24 時間いつでもウェブ上で見積りから申込み手続きまで完結できるほか、通常の「ビジネスマスター・プラス」と同様に、業種と売上高のみ（業種によっては他の情報をお伺いする必要がある）の申告で見積りが可能。その他申込みに必要な事項を入力することで、最短 10 分程度で申込み手続きが完了する。なお、本商品は、損保ジャパンの「ビジネスマスター・プラス」特設サイト内に新たに設置したウェブ申込みページで販売している。

https://www.sompo-japan.co.jp/hinsurance/risk/employee/master_plus/special/

- ・ 本商品は販売期間を限定し、試行的に展開する。本商品の販売によって得られた各種データや知見をもとに、より一層の顧客体験向上を図るとともに、中小企業や個人事業主の皆さまに寄り添い、支え、共に成長することができる「新たな商品・サービスの提供」を目指す。

以上