

最短5秒で2つの保険プランを試算 「NISA時代」の保険推進をサポート!

大手保険代理店「保険クリニック」を運営するアイリックコーポレーションは、2024年2月に金融機関向けの保険ロボアドバイザー『SMART ロボアド LITE』をリリースした。同ロボアドの仕組みや期待される効果などについて同社に聞いた。

金融機関の強みであるリアルでの接点を強化

——『SMART ロボアド LITE』の開発の背景について教えてください。

野間 当社では「保険クリニック」のDX化に向けて「いっきゅうファミリーの保険ロボアドバイザー」を2021年に開発し、2022年には、企業内代理店や地方公共団体向けに「職域ロボアドバイザー」をリリースするなど、以前からロボアドに対する取り組みに力を入れてきました。そうした経緯もあって、金融機関の強みである「リアルでの接点」をさらに伸ばす施策としてロボアドが効果的だということに至りました。

吉村 保険の推進にあたって、ある地方銀行さまよりご相談を受け、その対策の一助として、来店したお客さまへのニーズ喚起を補助するツールとしてロボアドの活用をご提案したところ、非常に好評だったことが、導入のきっかけになりました。

——『SMART ロボアド LITE』の具体的な仕組みやメリットは?

野間 年齢・性別以外に「結婚しているか」「保障の対象は誰か」などを入力すると、最短5秒で「シンプルプラン」と

「スタンダードプラン」の2つの保障プランを試算してくれる仕組みです。自分と同年代の人はどんな保険に加入し、毎月どの程度保険料を支払っているかなど、一般的な保障内容や保険料を確認することができます。試算結果を受けて、まずは保険に興味・関心を持ってもらうことを目指します。

吉村 提示される保障は、大きく終身・定期・医療・がん・収入保障・貯蓄の6つ。スタンダードプランでは貯蓄性の保険を含むので、例えば「保険といっても貯蓄性を重視している方は大勢います」といったフォローを行い、お客さまが興味を持ち、詳しく話を聞きたいという流れになれば、改めてコンサルティングを行うというイメージです。

野間 ドアノック的にお使いいただくことを想定しているので、簡単に使えることは必須です。また、お客さまは目的があって来店されていますし、金融機関の担当者も多くの業務を抱えている中で、時間のかかるシステムは難色を示されません。その点、本ロボアドはスピーディーでシンプルというのが大きなメリットです。基本的には既存のロボアドをベースにOEM提供するので、導入コストが抑えられる点も魅力といえます。



アイリックコーポレーション
営業統括本部
ソリューション事業部
課長

野間 秀平氏



アイリックコーポレーション
営業統括本部
ソリューション事業部
部長代理

吉村 聖氏

保険提案のきっかけづくり トスアップへのフロー構築

——想定される活用事例は?

吉村 やはり保険に関しては「どういう切り口でお声がけすればいいかわからない」と苦手意識を持つ行員の方は多いでしょう。本ロボアドならお客さま自身に課題意識を持っていただけるはずですので、気軽にお声がけできると思います。そこで興味を持っていただければ、本部や保険の専担者などにトスアップするというフローを構築できるのではないのでしょうか。同意書が保険提案のハードルになっているケースもあります。本ロボアドは保険提案ではなくあくまでも一般的な情報の提供です。もちろん最終的には各金融機関さまの判断にはなりますが、具体的な保険提案につながるきっかけを同意書不要でつくれる可能性があります。

——今後の展開について教えてください。

野間 導入した金融機関は現状3行ですが、すでに複数の金融機関から問い合わせや相談を受けています。まずは各金融機関のニーズをしっかりと汲み取っていきたいと思います。また、新NISAがスタートし、多くの金融機関は現状、資産運用の相談や商品提案に注力しているでしょう。本ロボアドは資産形成の相談の中でも活用できます。「NISA時代」の保険推進をサポートするシステムとして、ぜひ有効活用してほしいと思います。

『SMART ロボアド LITE』の操作イメージ

最短5秒!