

SOMPOひまわり生命、アイリックコーポレーション

連携で顧客の利便性・サービスレベルを向上

常陽銀行のコンサル機能強化

SOMPOひまわり生命は、常陽銀行・㈱アイリックコーポレーションと協業し、顧客向けコンサルティング機能強化の取り組みを7月10日から開始した。同社が常陽銀行に提供しているライフプラン診断サービス「ライフプランコーチ for 常陽銀行」とアイリックコーポレーションの「ASシステム」を連携し、顧客が漠然と抱えている疑問や不安を、ITサービスおよび常陽銀行のコンサルティング力で解決する。「ライフプランコーチ」に「ASシステム」と連携した「生命保険証券確認機能」を実装するのは、全国の金融機関で常陽銀行が初となる(7月10日現在、同社調べ)。

「常陽銀行」は、顧客が簡単な質問に答えるだけで、生涯収支・必要保障額などのシミュレーション結果と家計改善に関するアドバイスをスマートフォンなどから確認することができるサービス。「ASシステム」は、アイリックコーポレーションが開発した顧客への生命保険提案を支援するシステムで、生命保険証券の情報を入力すると、保障内容を簡単に可視化することができる。生命保険証券

の画像を読み込むだけで「分析シート」の作成が可能となる「証券分析AIAシステム機能」も備わっている。SOMPOひまわり生命の「ライフプランコーチ for 常陽銀行」とアイリックコーポレーションの生命保険の現状把握・検案システム「ASシステム」を連携することにより、契約者は「ライフプランコーチ for 常陽銀行」で算出した必要保障額と比較して、現在加入している

生命保険の死亡保障金額の過不足を自分で確認できるとともに、その情報に基づいた適切なコンサルティングを受けることが可能になる。これまで、顧客が金融機関で生命保険に関するコンサルティングを受けるためには、何度も来店する必要があった。本サービスの導入によって、主に次の効果を想定しており、顧客の利便性・サービスレベルの向上につながる。

▽本サービスによって、顧客自身で、現在加入している生命保険の死亡保障金額と必要保障額を比較し、死亡保障金額の過不足を確認できる。

▽顧客が加入している生命保険の情報を事前に金融機関へ連携することによって、来店回数を減らすことができる。

▽加入中の生命保険の情報を事前に常陽銀行へ連携することで、顧客が来店した際には、効率的かつ有益な

説明やコンサルティングを受けることができる。

なお、顧客が対面での相談を希望した場合は、茨城県内9カ所に設置されている常陽銀行の「マネー相談デスク」へ相談予約が可能。

SOMPOひまわり生命は今後も、顧客の毎日やライフプランに寄りそったサービスの提供を実現し、顧客の利便性を向上していくとしている。