

三井住友海上火災保険株式会社

広報部 〒101-8011 東京都千代田区神田駿河台 3-9

TEL: 03-3259-3111(代表)

www.ms-ins.com

2021年1月19日

～ECやシェアリングサービスの利用にあわせたワンストップでの保険加入の実現～
ビルトイン型保険の開発および販売開始について

MS&ADインシュアランスグループの三井住友海上火災保険株式会社（社長：原典之）は、デジタルイノベーション（DI）推進の一環として、「ビルトイン型保険」を開発し、2021年1月より販売を開始します。

「ビルトイン型保険」は、当社のデジタル保険販売プラットフォームを、デジタルビジネス事業者（以下「事業者」）とデータ連携させて、事業者の利用者向けに販売する保険の総称です。第一弾として、国内旅行傷害保険と海外旅行保険を販売し、旅行業界をはじめとした事業者との連携を目指します。本保険を通じ、EC（電子商取引）やシェアリングサービスの利用者に対する安心・安全を提供します。

三井住友海上は、今後もお客さまニーズに合わせた商品・サービスの開発を積極的に進め、社会に貢献していきます。

1. 開発の背景・目的

急速なデジタル化の進展により、ECやシェアリングサービス等の市場が拡大しています。

こうしたEC等の利用者が保険に加入しようとする場合、リスクとそれに応じた保険商品を利用者自身で特定し、利用するサービスとは別に保険加入手続きを行うことが必要でした。このため、加入すべき保険が分からない、保険加入を忘れてしまう、保険加入のための情報入力の手間等の理由から、保険加入されないケースがみられました。

ビルトイン型保険は、事業者とデータ連携し、EC等の利用者の「適切なタイミングで、必要な保険に、簡便に加入したい」というニーズに応えることを目的として開発しました。

さまざまな事業者との連携が可能であり、多くの事業者と連携することで、EC等の利用者に向けた利便性の高いサービスの実現に寄与し、安心と安全を提供することを目指します。

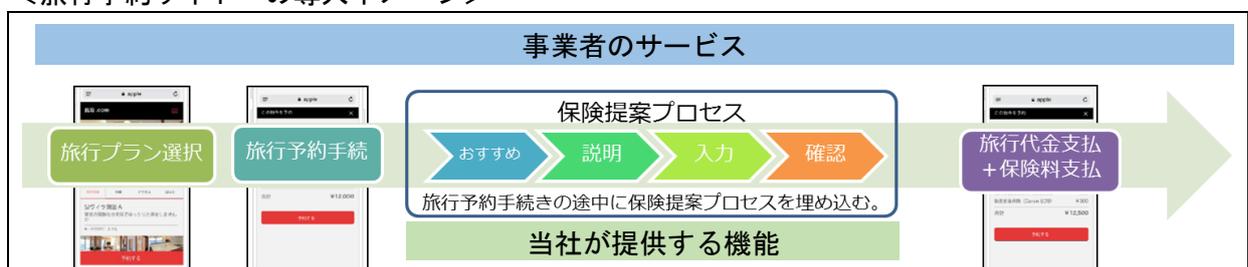
2. 「ビルトイン型保険」の概要

（1）ビルトイン型保険の特長

ビルトイン型保険の特長は次の3点です。これらの特長を通じてEC等の利用者の利便性向上と事業者のニーズの充足を実現します。

保険提案プロセスの埋め込み	事業者とのデータ連携により、EC等の利用者がサービスを利用する一連の操作の途中に「保険提案プロセス」を埋め込みます。これによりEC等の利用者は、商品購入やサービス利用時に「適切なタイミングで、必要な保険に」加入できます。また、保険加入の際に必要な氏名等の情報を、EC等のサービスから引き込み入力負荷を軽減することで「簡便に」加入できます。
スマートフォンで手続きを完結	保険加入後も、スマートフォン等で加入内容の確認や事故連絡等、一連の保険手続きを行うことが可能です。
柔軟な商品プラン提供	事業者のニーズに合わせた、柔軟な保険商品プランを設計することが可能です。

<旅行予約サイトへの導入イメージ>



(2) 事業者の導入メリット

ビルトイン型保険を導入した事業者には、次のメリットが期待されます。

デジタル顧客 基盤の強化	「適切なタイミングで、必要な保険に、簡便に加入できる機会の提供」と「ネット完結」による付加価値により、顧客体験（UX）が向上し、顧客満足度やブランドイメージアップによるデジタル顧客基盤の強化が期待できます。
収益性向上	ビルトイン型保険販売の代理店手数料収入による収益性向上が期待できます。

3. 今後の展開

2021年1月より、国内旅行傷害保険および海外旅行保険をビルトイン型保険として販売開始することを予定しています。

以 上