

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

2020年7月1日

～アフターコロナを見据えたデジタル技術の活用～

**【業界初】セールステックを活用したリモート営業を開始**

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、今般、セールステック※1を活用したリモート営業を開始します。

これは、AIを搭載した代理店営業支援システム「MS1 Brain」に、株式会社4COLORS（社長：加山緑郎）が提供するPIPセールステック※2を活用した、新しいお客さま向け説明動画機能（「Brain Video（ライト）」）を導入※3することで、フィデューシャリー・デューティー（顧客本位の業務運営）の実践を強化するものです。

新型コロナウイルスの感染拡大により、お客さまとの対面営業が制限される中、代理店の非対面での提案力（コミュニケーション）の強化が求められています。また、収束後の新たな生活様式を見据えて、リモート営業の体制整備が必要となっており、これらの課題解決につながります。

当社は、お客さまに信頼され選ばれる保険会社を目指し、今後も先進デジタル技術を活用した品質向上に努めていきます。

**1. 開発の背景**

当社は、中期経営計画「Vision 2021」の重点課題として、「デジタルイゼーション推進」を掲げており、先進デジタル技術を活用したお客さま体験価値の向上に取り組んでいます。この一環としてお客さま向け説明動画機能を代理店が活用することで、お客さまはいつでも、どこでもスマートフォン等から、商品説明・提案動画を視聴でき、利便性が向上します。例えば、テレワークの増加に伴いニーズが高まっているサイバー保険の説明等を、お客さまは時間や場所にとらわれず、わかりやすい動画で視聴することができます。また、セールステックの導入を通じて、リモート営業の環境を整備することで、代理店の働き方改革やBCP（事業継続計画）にも貢献します。

**2. リモート営業を実現する機能****(1) 「Brain Video」**

お客さまごとの最適な提案内容を作成し、専用動画にて提供します。

**① 個人向け自動車保険**

お客さまへ満期を案内する際、AIが分析した自動車保険の最適なおすすめプランについて、一人ひとりに応じたパーソナライズド動画を提供します。

**② 法人向け新種保険**

お客さまの事業内容のリスクに応じてカスタマイズした新種保険のインタラクティブ（双方向）な説明動画を提供します。

<「Brain Video」の動画イメージ>



(2) 「Brain Video (ライト)」 **新機能**

代理店がお客さまへの保険を提案する際の説明資料を動画化します。代理店募集人の顔写真から自動生成したアバター（似顔絵）がお客さまへ音声で説明を行います。

< (1) 以外の各種提案動画（順次追加予定） >

- 自動車保険継続手続きの確認事項
- 個人向け火災保険の説明
- 企業向け火災保険 被災設備復旧サービスの説明
- サイバー保険の提案、物流保険の提案
- 生命保険 新型コロナの拡大に伴う各種特別措置についての説明
- 新型コロナ対策 労務管理セミナー

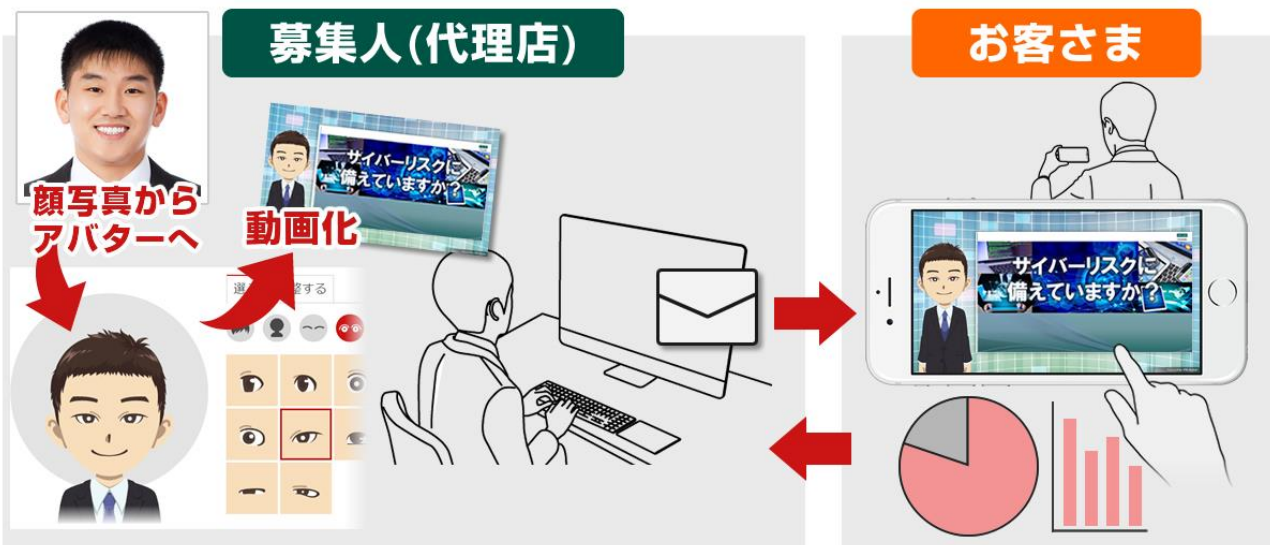
など

< 「Brain Video (ライト)」 サンプル動画 >

- ・ URL : <https://www.pip-maker.com/?view=0jd7>
- ・ QRコード:



< 「Brain Video (ライト)」の動画イメージ >



- ※1 営業 (Sales) と技術 (Technology) を掛け合わせた造語で、ITを活用して営業活動の生産性を高め効率化を図る手法・ツールのことです。
- ※2 PIP セールステックは、自分の顔写真から営業アバターを作り、商品説明・アンケート付動画をお客さまごとに大量作成可能な営業支援動画作成サービスです。株式会社4COLORSが提供するPIP-Maker®はパワーポイントを活用した動画ソリューションで、アバターと音声合成を通してセミナー、プレゼンテーション、eラーニング、マニュアルなどの訴求力の高い動画コンテンツを制作することができます。
- ※3 三井住友海上の全国代理店組織 (MSA会員) から利用を開始し、順次対象を拡大する予定です。

以上