

エンベデッド型保険に求められる インテグレーション プラットフォーム

保険会社は既存の基幹システムでエンベデッド型保険（Embedded Insurance）の販売を開始しようとした場合、社内外のシステムとの連携や保険商品・サービスの開発に課題を抱えている。これを解決する新たなインテグレーションプラットフォームが注目されている。

保険会社が抱える 既存の基幹システムの課題

保険会社によるエンベデッド型（組込型）保険（Embedded Insurance）の販売にあたっては、提携先企業・代理店のWebサイト・ECサイトへの保険商品プランの申込フォームの組み込みなどユーザーインターフェース/ユーザー体験（UI/UX）の実装や組込型保険商品・サービスの開発・提供が必要となる。

しかし、従来の代理店販売やダイレクト販売に対応してきた既存の基幹業務システムを改修して対応しようとした場合、システム構造上の制約から時間とコストがかかるケースが多い。

課題を解決する インテグレーションプラットフォーム

一般に、既存の基幹システムの刷新（リプレース）は時間とコストが膨大となるだけでなく、プロジェクト推進や移行のリスクが大きく難易度が高い。したがって、保険会社が組込型保険の販売を行う場合、既存の基幹システムへの保険商品プランと業務ロジックの追加に加え、提携先企業・代理店と連携するための①APIプラットフォームの構築を行っているケースが多い。しかしながら、この対応では商品追加のための既存の基幹システムの改修規模が大きく、提携先企業・代理店のWebサイト・ECサイトへの保険販売のUI/UXの組み込みにも時間を要してしまう。

スピード感をもった組込型保険の販売開始に向けては、UI/UXの組み込みを簡単に行える②Plug-Inプラットフォームや、商品追加にあたって必要となる社外の経

理システムなどのSaaS、コールセンターや保険金支払いなど社内のレガシーシステム、日本損害保険協会や損害保険料率算出機構など外部機関との連携開発を効率的に実施するための③iPaaS¹⁾プラットフォームの導入が有効である。さらに、組込型で提供する保険商品開発にかかるシステム開発期間の削減のため、④BRMS²⁾プラットフォームの導入が望まれる。以下、新たなインテグレーションプラットフォームの導入事例を紹介する。

国内外の保険会社による 先進的な取り組み

<Plug-Inプラットフォーム>

米国の生命保険会社のBESTOWは、提携先企業が自社の提供する定期保険（Term Life）の販売を、アプリやWebサイトにシームレスに統合可能なプラットフォームである「Protect API」³⁾や、短期間（1日）でユーザーインターフェースへの組み込みが可能な「Plug-and-Play Embedded Insurance Solutions」⁴⁾を提供している。2021年2月には賃貸向け保険、ホームオーナーズ保険、ペット保険を販売している損害保険会社のLemonadeがBESTOWの提供するプラットフォームを採用して生命保険に参入した。

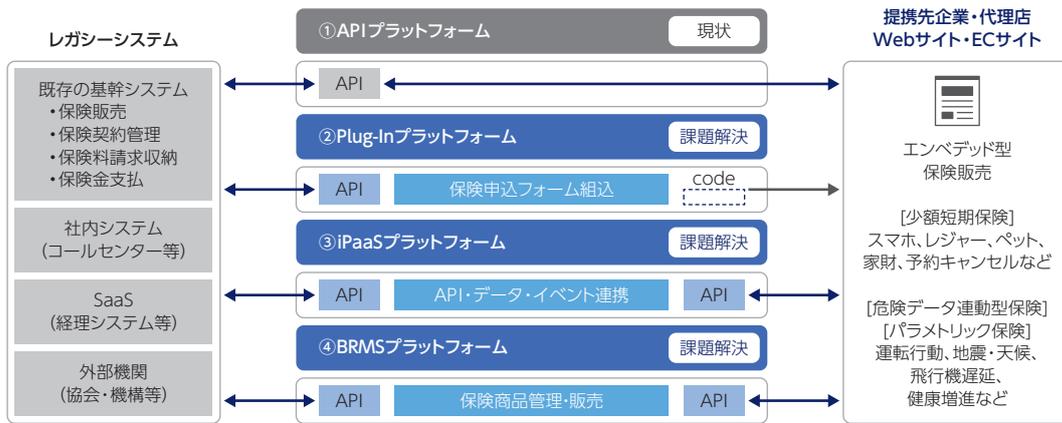
<iPaaSプラットフォーム>

オーストラリアの健康保険ミューチャルファンドのPeoplecareは、クラウド型システム統合プラットフォーム（iPaaS）の「Boomi AtomSphere」⁵⁾を採用し、オムニチャネルによる顧客体験の向上やパーソナライズされた健康保険の提供に向けたデジタルセルフサービスの実現と、既存のコールセンターの強化を実施した。複数のファンドにわたる会員データの一元化と無数

NOTE

- 1) iPaaS : Integration Platform as a Serviceの略称。システム連携の開発をローコードで可能にするクラウド型システム統合基盤。SaaS間のほか、主要なデータ連携・接続方式の部品 (コネクタ) を備えており、レガシーシステムとの連携開発を効率的に行える。
- 2) BRMS : Business Rule Management Systemの略称。保険商品の定義や引受査定などの業務規定を統合管理。商品要素をプールし、組み立てることでシステム開発期間の短縮が可能。
- 3) <https://www.bestow.com/protect/>
- 4) <https://ffnews.com/newsarticle/bestow-launches-new-plug-and-play-embedded-insurance-solutions-for-businesses-of-all-sizes/>
- 5) <https://www.businesswire.com/news/home/20220718005014/en/Peoplecare-Chooses-Boomi-and-Atturra-To-Connect-Member-Data-For-Personalized-Health-Fund-Experiences>
- 6) NRIでも同商品管理システム「InnoProduct」を活用したミニ保険向け保険業務パッケージ「InsDirect/MP」の販売を行っている。
- 7) 提携先・代理店のモバイルを含むWebアプリケーションのローコード開発が可能な製品としては「Oracle APEX」がある。

図表 インテグレーションプラットフォームのパターン



(出所) 野村総合研究所

のレガシーシステムの連携を、プロセスフローを可視化するシンプルなドラッグアンドドロップユーザーインターフェース (ローコード) により簡単に実施することができた。

<BRMSプラットフォーム>

損保ジャパンは、既存の基幹システムを刷新する「未来革新プロジェクト」において、BRMSプラットフォームである商品管理システム「InnoProduct」⁶⁾を採用した。既存商品定義のコピー、ドラッグアンドドロップによる補償・給付・販売プランの組み立て、保険料の算式や引受のチェック基準の登録を、ローコードで商品開発部門自身が柔軟にできるようになり、新商品開発や商品改定時のシステム開発期間の削減につながった。

また、損保ジャパンはクラウド型保険商品開発・販売プラットフォームを提供する米国スタートアップ企業の「Protosure」と協業し、コマース分野の一部商品の販売についてWebサービスへの組み込みを行っている⁷⁾。保険契約フォーム (画面・帳票) の開発や保険料計

算ロジックや引受査定ルールをローコードで開発、APIを通じて提携先企業・代理店のWebサイト・ECサイトなどに契約フォームを埋め込む機能を利用することで内製化を実現している。類似する開発ツールの事例としては米国の「Unqork」がある。国内では日本生命が医療保険スマホアプリのプロトタイプ検証を実施している。

ローコードで開発が効率的かつ機動的に行えるようになり、既存の基幹システムの改修で対応した場合と比較して、中長期的にみればこれらの施策が費用対効果で優位となる可能性がある。新たなインテグレーションプラットフォームの導入によるビジネス・業務プロセス・人材のデジタルシフトを行う企業変革、いわゆるDXの実現が求められている。



Writer's Profile

山崎 道雄 Michio Yamasaki
 損害保険システム事業三部
 エキスパート
 専門は保険IT
focus@nri.co.jp