

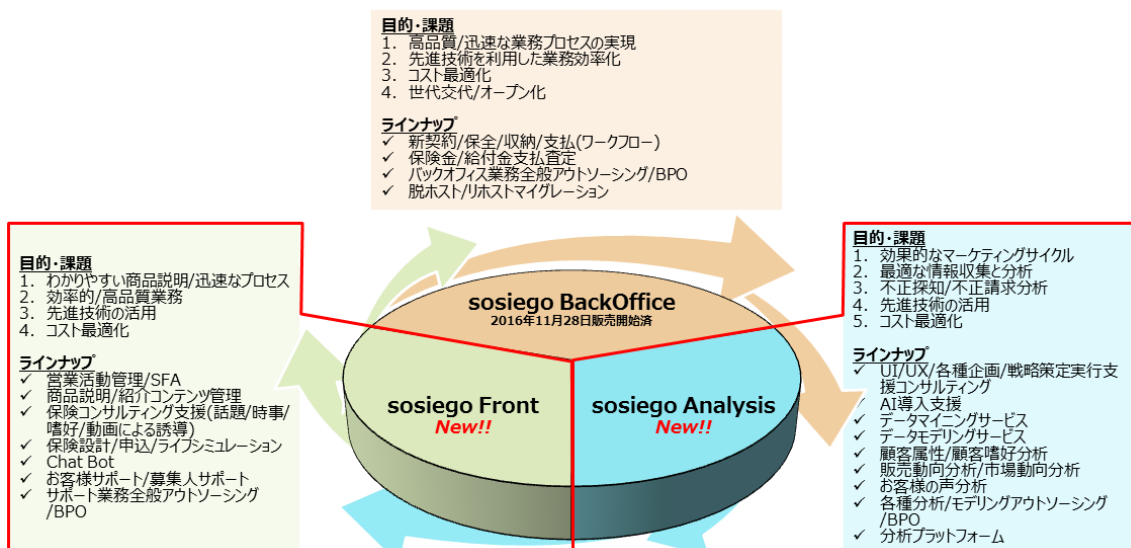
**TIS、生命保険会社向けソリューション『sosiego(ソシエゴ)』で  
 営業支援やAI分析など新ラインナップの提供を開始  
 ～ フロント業務と企画・分析業務のラインナップの追加で、  
 「インシュアテック」への取り組みを本格化 ～**

T I S インテックグループの T I S 株式会社(本社：東京都新宿区、代表取締役社長：桑野 徹、以下 TIS)は、生命保険会社向けソリューション『sosiego(ソシエゴ)』の第2弾ラインナップとして、営業活動/保険申込/各種サポートなどのサービスを提供する「sosiego Front(ソシエゴ・フロント)」と、AIなどを活用した様々な分析サービスを提供する「sosiego Analysis(ソシエゴ・アナリシス)」の提供を開始することを発表します。

『sosiego』は、TIS の生命保険会社向け業務システム構築の技術・ノウハウに、「AI」や「ビッグデータ」などの先進技術を組み合わせ、新契約/保全/保険金などのバックオフィス業務、営業活動/保険申込/各種サポートなどのフロント業務、AI を活用した先進型分析などの企画・分析業務の3つの領域で、システム/ソリューション/サービスを提供するトータルソリューションです。

TIS では、『sosiego』の本格展開により、「インシュアテック」への取り組みを強化します。

< 『sosiego』の対象領域とラインナップ >



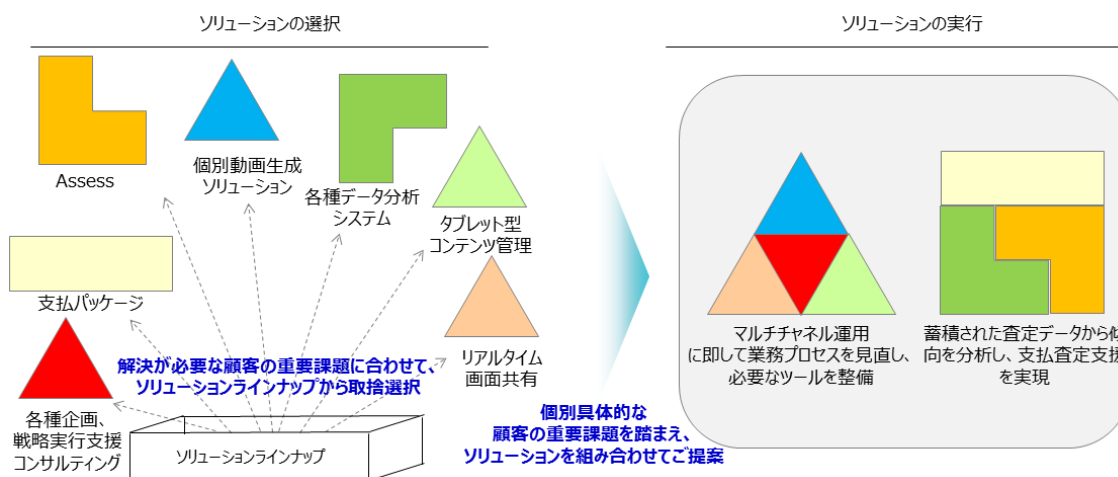
赤枠: 第2弾ラインナップの対象領域

TIS では、「sosiego Front」と「sosiego Analysis」の2つの新メニューが拡充された『sosiego』を、生命保険会社向けに更に拡販していき、2020年までに20社への導入と保険関連ビジネスを約70億円規模にすることを目指します。

## ■ 『sosiego』の提供イメージ

『sosiego』は、課題を明確にした上で、製品/パッケージ/ソフトウェア/サービスなどの組み合わせを、TIS が最適なものを取捨選択して提供する問題解決型ソリューションです。生命保険業界を含め各種業界で多くの実績を持つ各製品/パッケージ/ソフトウェア/サービスを取り揃え、生命保険会社の課題に合わせて提供します。

<ソリューションの組み合わせイメージ>



## ■ 「sosiego Front」と「sosiego Analysis」について

今回新たにメニュー拡充された「sosiego Front」と「sosiego Analysis」は、以下のようなサービスです。

### 1) 「sosiego Front」


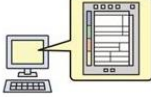




- ・対象業務領域：保険募集、営業サポート、お客さまサポート、保険設計、保険申込、マーケティング
- ・概要：  
保険会社の営業活動では、以下のような課題があります。
  - ・営業手法が画一的であり、高齢者に向けた説明など顧客毎に柔軟な対応ができていない
  - ・保険商品の複雑化により営業効率が低下傾向に対し、長期的な顧客との関係構築ができず営業機会損失が起きている
  - ・営業活動以外の作業に伴うコストが増加している

そこで、「sosiego Front」では、例えば「高齢者に向けた説明など顧客毎に柔軟な対応ができていない」という課題に対しては、営業活動管理/SFA(SFA/CRM 導入)、リアルタイム画面共有や個別動画、タブレット型コンテンツ管理といったソリューションを組み合わせ、課題にあわせた提案を行い、実行支援までを行います。これにより、募集人の活動支援や活動管理、わかりやすい商品説明、契約者様期待値の維持向上を実現します。

また、「営業活動以外の作業に伴うコストが増加している」という課題に対しては、営業管理システムの導入、Chat Bot(チャットボット)<sup>※1</sup>の利用、サポート業務全般アウトソーシングといったソリューションを組み合わせた提案を行い、課題解決に向けた対応までを支援します。これにより、契約者様期待値の維持向上や募集人の活動支援、バックオフィス業務効率化という効果を実現します。

※1 「Chat Bot(チャットボット)」とは、「Chat(チャット)」(人間同士のリアルタイムコミュニケーションのこと)と「Bot(ボット)」(ロボットの略称)をかけた言葉で、テキストや音声を通じて、会話を自動的に行うプログラムのこと

## 【「sosiego Front」が解決する営業活動の課題マッピング】

	活動計画	訪問	保険設計 シミュレーション	保険申込	活動終了	契約後 サポート
業務	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 予定や連絡事項の確認</li> <li>✓ 研修/会議</li> <li>✓ 提案資料の確認</li> <li>✓ 商品改定内容、販売手法、その他確認事項の理解</li> <li>✓ 活動計画の作成</li> <li>✓ 必要保障額シミュレーションと保険設計書の作成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 属性情報の収集</li> <li>✓ 既存契約内容の収集</li> <li>✓ 顧客ニーズの収集</li> <li>✓ 商品内容説明</li> <li>✓ チラシ/パンフレット提示</li> <li>✓ 訪問時の情報提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 保険設計書作成</li> <li>✓ 保険設計書提示</li> <li>✓ 必要保障額シミュレーションと保険設計書の作成</li> <li>✓ ライフイベントに基づいたシミュレーション</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 保険申込書作成</li> <li>✓ 保険申込書確認</li> <li>✓ 申込内容合意</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 申込書類受領(申込書、意向確認書、告知書、診断書等)※ペーパーレスの場合もある</li> <li>✓ 活動履歴登録</li> <li>✓ 商談内容登録</li> <li>✓ 研修</li> <li>✓ 会議</li> <li>✓ 申込書類の提出</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 契約内容確認活動</li> <li>✓ キャンペーン</li> <li>✓ お客様問合せ対応</li> <li>✓ 募集人問合せ対応</li> <li>✓ 保全/支払受付</li> <li>✓ 新商品開発/企画</li> <li>✓ 健康管理/健康維持</li> </ul>
課題	 <p>お客様(特にシニア層)に合わせた営業手法が選択できていない</p>	 <p>お客様の保険設計書、申込書作成の複雑化により、それらの作成リードタイムが長引いている</p>		 <p>お客様理解を踏まえたアフターフォローができていない</p>		
	 <p>ナレッジの伝承がうまくいっていない</p>	 <p>取得した顧客理解が企業の資産として効果的に蓄積されていない</p>			 <p>お客様からの問い合わせ対応や定型的な事務作業に伴う人件費が増大</p>	

## 2) 「sosiego Analysis」

- ・対象業務領域：社内外情報収集・分析、データマイニング、データモデリング、不正検知
- ・概要：

保険会社の各種企画・マーケティングや戦略立案では、契約者の声や市場の動向を踏まえた商品・サービス企画や業務改善を図る仕組み、ノウハウ、人材、システムが不十分であるという課題があります。








そこで「sosiego Analysis」では、これらの課題に対して、各種企画/各種戦略策定実行支援コンサルティング、分析プラットフォーム、データマイニングサービス、データモデリングサービス、各種データ分析サービス、各種分析・モデリングのアウトソーシング/BPOなどを組み合わせた提案を行い、対応までの実行支援を行います。

例えば、保険金支払査定業務は、過去傷病との関連判断や支払可能性の判断など高いスキルが求められ、人による判断に頼る部分がかかなり残されています。「sosiego Analysis」では、このような領域では蓄積している過去の支払履歴データ等を用いて、AIを利用した関連性の判断を行う解析モデルを作成して、業務目的に沿った答えをサジェストする仕組みを提供します。

また、蓄積されたビッグデータを分析することで、昨今の保険業界の動きを捉え、次の施策を検討する戦略策定の実行支援も提供します。

これにより、新規市場開拓効果的なマーケティングサイクル、最適な情報収集、最適な情報分析、コスト最適化等の効果を実現します。

## 【「sosiego Analysis」が解決する企画業務の業務課題マッピング】

	各種企画	実行	結果収集	データマイニング データモデリング	評価/分析	結果共有
業務	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 営業企画</li> <li>✓ 営業戦略</li> <li>✓ 商品企画</li> <li>✓ 商品戦略</li> <li>✓ 販売企画</li> <li>✓ 販売戦略</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 各チャネル実行</li> <li>✓ 動画配信</li> <li>✓ アウトバウンドコール</li> <li>✓ 対面説明</li> <li>✓ 個別動画配信</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 関連データの集積</li> <li>✓ 関連データのシステム連携</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ データクレンジング</li> <li>✓ データマイニング</li> <li>✓ データモデリング</li> <li>✓ モデル構築および検証</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 検証結果の評価/分析</li> <li>✓ 評価結果の整理</li> <li>✓ 分析結果の整理</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ レポート作成</li> <li>✓ レポート配信</li> <li>✓ 各種予測</li> <li>✓ 企画への結果共有</li> <li>✓ 改善施策の提言</li> </ul>
課題	 WEBやSNSと連動させたマーケティングを企画・実行したい		 AIの学習に必要な膨大なデータを用意できない		 売上や顧客の行動、売れ筋商品などを分析して、新施策を立案したい	
	 商品企画や業務改善を図る仕組みがない		 商品企画や業務改善を図るノウハウがない		 商品企画や業務改善を図る人材がない	
					 商品企画や業務改善を図るコストが増大している	

『sosiego』のソリューション詳細は以下 URL をご参照ください。

[http://www.tis.jp/service\\_solution/sosiego/](http://www.tis.jp/service_solution/sosiego/)

### T I S 株式会社について

T I S インテックグループの T I S は、SI・受託開発に加え、データセンターやクラウドなどサービス型の IT ソリューションを多数用意しています。同時に、中国・ASEAN 地域を中心としたグローバルサポート体制も整え、金融、製造、流通/サービス、公共、通信など様々な業界で 3000 社以上のビジネスパートナーとして、お客様の事業の成長に貢献しています。詳細は以下をご参照ください。 <http://www.tis.co.jp/>

### T I S インテックグループについて

T I S インテックグループはグループ会社約 60 社、2 万人が一体となって、それぞれの強みを活かし、日本国内および海外の金融・製造・サービス・公共など多くのお客さまのビジネスを支える IT サービスをご提供します。

※ 記載されている会社名、製品名は、各社の登録商標または商標です。

※ 記載されている情報は、発表日現在のものです。最新の情報とは異なる場合がありますのでご了承ください。

### 【本件に関するお問い合わせ先】

#### ◆報道関係からのお問い合わせ先

TIS 株式会社 企画本部 コーポレートコミュニケーション部 浄土寺/橋田

TEL : 03-5337-4232 E-mail : [tis\\_pr@ml.tis.co.jp](mailto:tis_pr@ml.tis.co.jp)

#### ◆本件に関するお問い合わせ先

TIS 株式会社 金融事業本部 フィナンシャル第 2 事業部

フィナンシャルシステム第 2 営業部 sosiego 担当

TEL : 03-5337-4288 E-mail : [fs-solution@ml.tis.co.jp](mailto:fs-solution@ml.tis.co.jp)