

平成28年5月23日

各位

大同生命保険株式会社  
代表取締役社長 工藤 稔

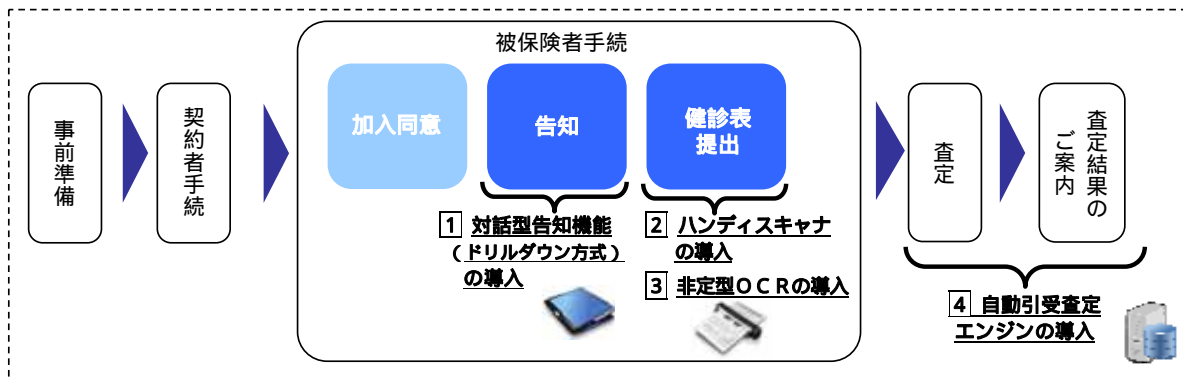
## 新契約手続の医務査定自動化を実現！

～生保業界で初めて健診表から医務査定データを自動生成する機能を導入。  
対話型告知機能と合わせ、お客さまの申込手続に係る時間を大幅短縮～

T & D 保険グループの大同生命保険株式会社（社長 工藤 稔）は、より高品質なお客さま対応態勢の構築に向けて、タブレット型営業支援端末「エース・ウィズ」のペーパーレス申込手続に『医務査定自動化システム』を導入します。

告知から医務査定までの各工程を紙ではなくデータでやり取り（自動化）することで、お客さまの申込手続に係る時間を短縮（告知にかかる時間を約3割短縮など）し、セキュアかつスピーディーな契約引き受けを実現します。

< 医務査定自動化システム（ ①～④ ） >



今回導入する2つの技術革新

日本IBM社のソフトウェア・技術により実現した「非定型OCR<sup>( )</sup>」を使用して、健診表のイメージから数値データを自動生成する機能の導入は生保業界初の取組みとなります。

紙の大きさや項目の記載位置に関わらず、目的とする項目を探し当てその内容を読み取りデータ化する技術。

「自動引受査定エンジン<sup>( )</sup>」は、ミュンヘン再保険グループのミュニックリー・オートメーション・ソリューションズ社の査定エンジンを活用し、ミュンヘン再保険会社日本支店（生命再保険）の支援を受けて開発しました。

数万パターンにおよぶ査定ルールと査定結果の組み合わせをデータベースに保持し、疾患に応じた適切な査定結果を導き出すことができるソフトウェア。

大同生命では、今後も最新のIT技術を活用したお客さまサービスの向上に努め、より多くのお客さまに「最高の安心」と「最大の満足」をお届けできるよう、新たな取組みにチャレンジしていきます。

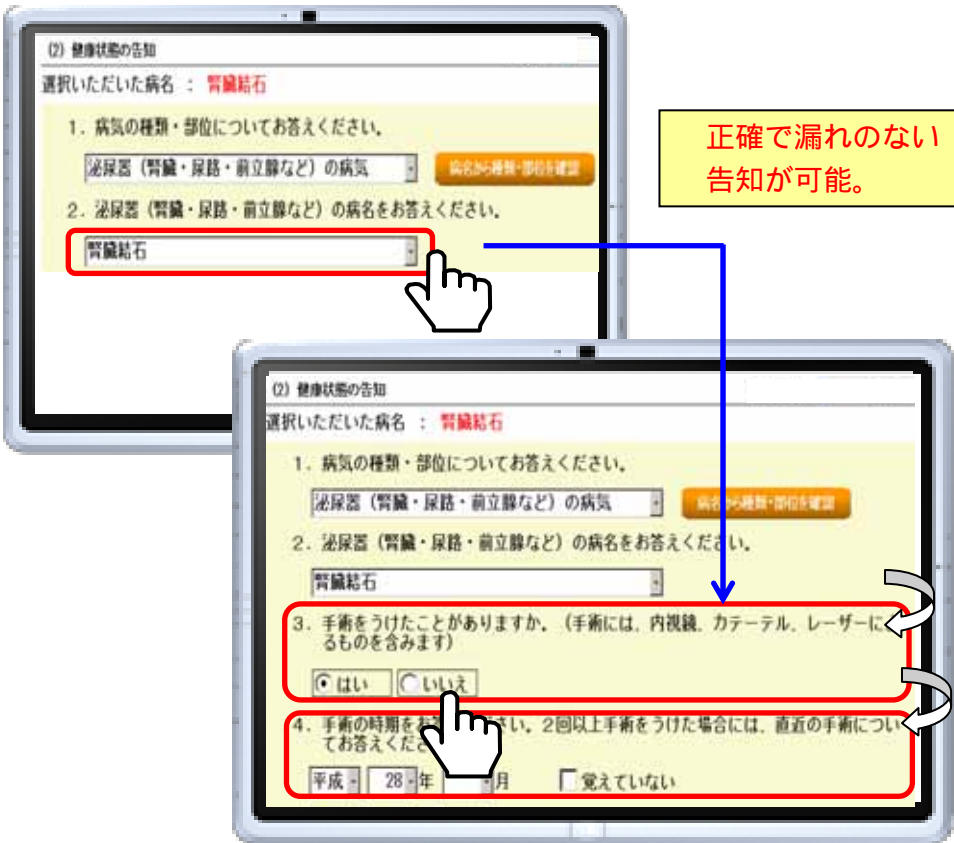
以上

# 医務査定自動化システムの概要

## 1 対話型告知機能（ドリルダウン方式）の導入 ~告知にかかる時間を約3割短縮~

お客様の健康状態や病歴の内容に応じて自動的に質問項目が設定される「対話型の告知画面（ドリルダウン方式）」を導入。

告知の入力が容易になるとともに、契約引受の判断に必要な告知を正確に漏れなく受領することができるため、お客様の告知手続きにかかる負担（再告知・手戻り等）が軽減されます。

現行手続き	導入後
<p>お客様は、告知いただく疾患に関係なく、あらかじめ決められた質問から回答。</p>	<p>疾患等に応じて自動で表示される質問（1問1答方式）に選択式で回答。</p>  <p>正確で漏れのない告知が可能。</p>
<p>1疾患について複数回の告知が必要。</p>	<p>質問項目を整理し、同一疾患については、再度の告知は不要。</p> <p>お客様の告知にかかる時間を短縮。</p>


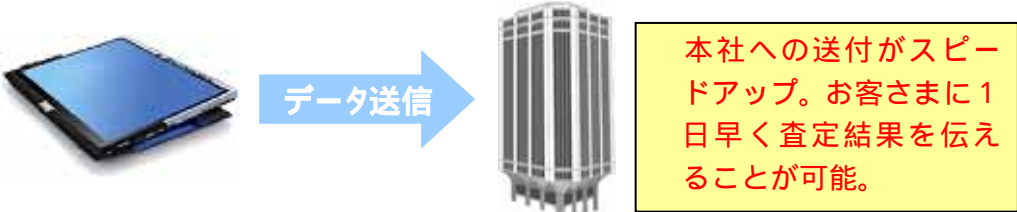

## 2 ハンディスキャナの導入 ~引受査定開始までの時間を1日以上短縮~

## 3 非定型OCRの導入

エース・ウィズにハンディスキャナを接続し、手続時にお客様の前で健診表を読み取り。

健診表を現物でお預かりせず、イメージデータで受領するため、紛失による個人情報漏えいを防止するとともに、引受査定開始までの時間がスピードアップします。

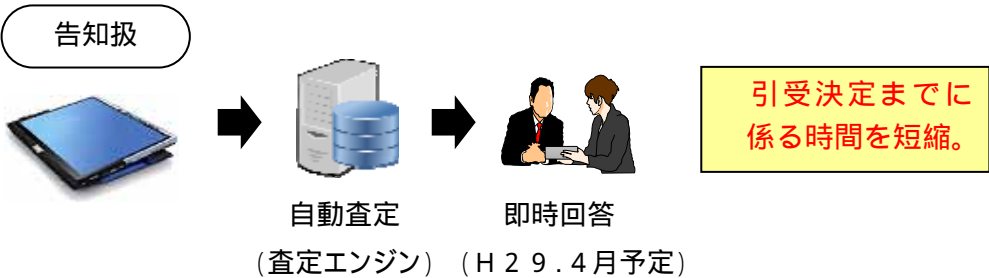
本社に送信された健診表イメージデータは、今回導入する「非定型OCR」という技術で自動的に検査項目ごとの数値をデータ化し、データベースに登録されるため、本社業務の効率化および、お引受の迅速化を実現します。

現行手続き	導入後
<p>営業担当者は、お客さまから健診表の原本、またはコピーをお預かり。</p> <p>支社より、お預かりした健診表のコピーを本社へ送付。</p>	<p>エース・ウィズにハンディスキャナを接続し、健診表をイメージで取得。健診表はその場で返却。（読取りにかかる時間は1枚につき10秒程度）</p>  <p>紛失等による個人情報漏洩リスクを削減可能。</p> <p>本社へ健診表イメージをデータ送信。</p>  <p>本社への送付がスピードアップ。お客さまに1日早く査定結果を伝えることが可能。</p>
<p>本社は、健診表のコピーを見ながら、数値データをパンチ入力。</p>	<p>健診表イメージをもとに、非定型OCRが数値データを生成。</p>  <p>データ登録業務が効率化かつ迅速化。</p>

#### 4 査定エンジンの導入 ～引受決定までにかかる時間を短縮～

エース・ウィズで取得したドリルダウン方式の告知データから、引受可否・契約条件等を自動的に査定する「査定エンジン」を導入。

本社での新契約業務を自動化することで、引受決定までにかかる時間を短縮します。また、平成29年4月からは、告知手続完了後お客さまにその場で引受可否や追加書類をご案内可能となります。

現行手続き	導入後
<p>本社は、告知内容を人的に査定。</p>	<p>「査定エンジン」で引受可否・契約条件等を自動的に査定。</p>  <p>引受決定までに係る時間を短縮。</p> <p>告知手続完了後お客さまにその場で引受可否や追加書類をご案内する機能を提供予定。（告知扱の約8割が対象見込み）</p>