

# PEGA COMMERCIAL LINES UNDERWRITING

査定ワークステーションソリューションによってより有益な成長を促進

## 保険業界

### 概略

#### 主な課題

企業保険を扱う会社は可能な限り有益な成長を遂げることを目指しています。商品の市場投入までの期間、査定の一貫性、ヒット率の改善、経費削減のいずれを目的とするかに関わらず、すべての団体保険業者は、市場の変化に容易に対応し、業績を向上させ、お客様の満足度と定着率を高めることができる柔軟な引受査定環境を必要としています。

#### ペガのソリューション

プロセスとディジションベースの技術を統合して柔軟かつ再利用可能な引受査定環境を作り出すことができるのは、ペガだけです。Pega Commercial Lines Underwritingを導入することで、保険会社は、引受査定に関するルールを単一のエンジンに保存して、Webベースのセールス、サポート、代理店ポータル、引受査定デスクトップ、契約管理システムなど、査定に関する決定を行う必要がある、あらゆる場面において、組織全体で利用できるようになります。

### 70%の営業利益の確保

ペガを利用することで、新しい市場の状況に速やかに対応する共有プロセスの保険ポリシープラットフォームをわずか5か月で実装することができました。営業見積もりの作成期間が2週間から15分未満に短縮され、市場シェアが2倍になり、包括的なポリシーセールスにおける収益が70%増加しました。

### これからのビジネス・アジリティ

ペガの査定ワークステーションソリューションは、企業保険を扱う会社における引受査定プロセスを自動化し、全社にわたって手動による作業を不要にします。引受査定担当者をプロセスから排除するのではなく、商品、事業部門、それぞれの処理の複雑さに基づいて必要なリソースの量を最適化します。

ダイナミック・ケース・マネジメント機能が引受査定担当者にガイドすることで、コンプライアンスを確保し、引受査定プロセスのすべての局面でエンド・ツー・エンドの可視性を実現することができます。保険会社は、契約申込、見積もり、および更新のステータスをリアルタイムで確認し、ライフサイクルのどの時点で追加業務が必要になるかを識別することができます。また、このような仕掛中のプロセスを統合的に把握できるようになることは、より優れた精度でのリスク管理、引受査定、および評価に役立ちます。

契約申込を簡素化および合理化し、取扱商品、地域、またはその他のビジネス要素ごとの固有の要件に適用し、ビジネスプロセスを速やかに市場および規制状況の変化に適応させるために必要な即応性を実現する、真に再利用可能な引受査定ソリューションを提供できるのは、ペガだけです。

#### ■ リスク選別、評価、およびポートフォリオ管理の最適化

Pega Next-Best-Action™を利用して、収益改善策と長期的な成長計画に合わせてデータ主導型の戦略を実施できるようになります。

#### ■ すべての業務にわたる引受査定規律の確保

ペガの柔軟なBuild for Change®技術により、商品の品質を改善し、開発コストを削減する一方で、新商品、引受査定ルール、業務プロセス、および規則を短期間で展開することが可能になり、再利用可能なコンポーネントを作成できるようになります。

#### ■ 引受査定担当者の生産性と連携の改善による効率的なスケーラビリティの実現

ダイナミック・ケース・マネジメントを利用して、引受査定プロセスを自動化し、業務面および技術面のサイロ化を解消することができます。既存の技術を活用して、多数のエンタープライズシステムやパートナーシステムとの迅速、簡単、かつセキュアな統合を可能にし、冗長性を排除します。

# PEGA COMMERCIAL LINES UNDERWRITING

## ペガの優位性

### ベストプラクティスの画一化

- 業務目的を直接取り込むペガ独自の機能により、合理化された自動化プロセスに熟練スタッフの経験を取り入れることができます。
- 企業で定義した引受査定ルールおよびディシジョンングモデルを使用して、該当するエクスペリエンスとベストプラクティスを適用し、パフォーマンスを最適化します。
- 自動化されたガイダンスによって引受査定プロセス全体を通じて支援を提供することで、トレーニング期間および業務完了までの期間を短縮できます。

### 業務の簡素化によるコストの削減

- ペガは、インテリジェント・プロセス、ダイナミック・ルール、およびレガシーシステムとの容易な統合を組み合わせ、複雑性の低い契約申込のストレート・スループロセッシングを促進し、主要な引受査定業務を自動化し、SLAが遵守されるようにします。
- Pega Next-Best-Action™では、分析を利用して、引受査定担当者による引受査定決定がリスク目標および生産性目標に合ったものになるようにします。

### 変化する力の獲得

- ペガのBuild Once and Reuse Everywhere機能を使用して、営業担当員と代理店、コールセンター、およびその他のチャネル（ソーシャルチャネルやモバイルデバイスを含む）によって利用されるソリューションに引受査定処理を組み込むことができます。チャネル別のコーディングは不要です。

- 標準ベースの統合により、レガシーシステムへの迅速かつ円滑な接続を実現します。
- 引受査定担当のプロダクトマネージャー、保険数理アナリスト、およびビジネスアナリストは、慣れ親しんだオフィスツールを使用して、コーディングを一切必要とせずに、ルールおよびその他の引受査定要素や保険料要素を更新することができます。

### 数多くのビルトインの引受査定機能の活用

- **保険データモデル** – 業界標準に基づく保険コンポーネント、共通オブジェクト、およびデータモデルの広範なライブラリ。
- **再帰的な問い合わせフレームワーク** – 複雑な問い合わせを迅速に作成、修正、および拡散して、リスク評価プロセスを迅速化し、適切な問い合わせが適切なタイミングで行われるようにします。
- **引受査定ツール** – 判断（つまり、引受査定ルールの評価）を迅速化します。
- **ACORDサポート** – ACORD XMLオンラインフォームおよびACORDオンラインフォームを利用し、それらのフォームに対する回答を提供するサービスを展開するための作業モデル。
- **ダイナミック・ケース・マネジメント** – 査定ファイルおよびすべての関連業務のデータを1か所で取り込んで追跡します。リスク特性およびプロセスの例外に基づいて業務を動的に管理します。
- **保険顧客管理** – すべての商品、地域、サービス履歴、およびその他のビジネス要素にわたる顧客の全体像。
- **リスクの分類と評価** – リスク分類を支援するプロセスとツール。
- **商品の構成と管理** – 使いやすいツールによって、複雑な商品定義を簡素化し、再利用と迅速な変更を促進します。

- 1 ベストプラクティスと体系化された引受ナレッジによる引受業務の最適化
- 2 すべてのチャネル、LOB、およびサイロにわたるプロセスの適応
- 3 継続的な監視、制御、適応



今日（および将来）の引受査定プロセスを最適化するための再利用可能かつ維持可能なビジネス主導型のソリューションを提供できるのは、ペガだけです。