

= ネクタイ派手夫の保険流通革命（保険ショッピング成功のカギ） =  
《 第 59 回結心会定例会を開催しました 》

2023 年 8 月 21 日～22 日の二日間、第 59 回結心会定例会が開催されました。

今回の定例会初日のテーマは ChatGPT 出現により、劇的に動いた生成 AI を使って保険業界で「お客様に対して何かできるものはないか」を探る内容としました。

最初に、前回の定例会にも登壇いただき「結心会ビックデータ部会」立ち上げを提言いただいた Cloudera 社大澤社長に登壇いただき、『日本経済新聞の 2023 年 6 月 16 日の朝刊に「テックで保険のあり方を変えるインシュアテック（保険テック）の分野には世界で 3000 社を越すスタートアップがあり、うち約 40 社はユニコーン（企業価値が 10 億ドル以上の非上場企業）ですが、世界有数の保険市場である日本はユニコーンがゼロであり、データ開放などの遅れが背景にある。』と報じられたことから、今まさに先陣を切ることで圧倒的に勝てる可能性があることを示唆いただきました。

そして、海外での主な保険テックのユニコーンを幾つか紹介いただきました。

■エートス 《米国》

オンラインの生保販売サービスで、質問に答えるだけで人工知能が最適なプランを提案  
手続は 10 分程度完了

■ベターフライ 《チリ》

企業が費用を負担し従業員が無料で使えるヘルスサービスを提供。24 時間の遠隔診療などが可能

■ボルトテック 《シンガポール》

企業のサイト上で組み込み型保険の提供を可能とするプラットフォームを開発

なかなか面白いサービスに展開できますよね。

そして、今後生成 AI は発展していくにつれてパーソナライズ化していき、パーソナルデータを AI がフル活用して意思決定や行動を支援することになるので、WEB5.0 の保険業界を先取りする生成 AI の活用方法を「結心会ビックデータ部会」に参画いただき皆で見つけていきたいと思います。

続いて、現在できている AI の活用事例として、

- ・各代理店のホームページの URL を取り込んで簡単に代理店ごとの ChatGPT を創ることができること、
- ・しかも、音声で質問すると、例えば代理店の社長の声で AI が回答してくれること、
- ・保険のトークスクリプトくらいは簡単に作れること

- ・ AI に情報を入力することでロープレのお客様役ができ、しかもロープレした募集人のスキル等々をスコアリングできること、
  - ・ マーケット GPT で、欲しい顧客情報を AI に指示すると該当する顧客を見つけ出してくれること
- くらいは既にできていることを発表いただきました。

AI 業界をけん引する多くの会社に登壇いただき、中には米国・シリコンバレー本社の Omneky 社も登壇いただくなど、聞いていてもわからないことも多くありましたが、今は感じるのが肝要かと思い、半日間取り組んでみました。

二日目は、運動は嫌いだけど健康になりたい方用に「けんこうの窓口」さん、いらない家財を簡単に預けられる「エアトランク」さん、節税の最新モデルの「NonEntropy Japan」さん、働く女性のサイト mable me を 8 月から運用される「BIPROGY」さん、シミ取りクイーンを販推品でと「マツクラ産業」さんが登壇されました。

最後は週刊ダイヤモンド保険特集で書けなかった裏話をダイヤモンドの藤田章夫さんにお話しいただき終了しました。

次回第 60 回結心会定例会は 11 月 7 日～8 日に開催されますので、是非参加下さい。