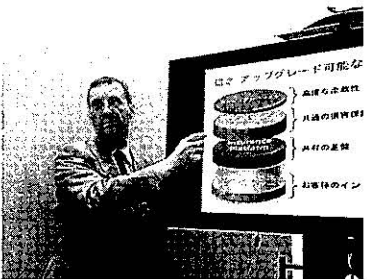


ガイドワイア

業務プロセスを一括で管理

損保会社向け基幹アプリの新商品発売

損保会社向けアプリケーションを提供するリーディングプロバイダーの「ガイドワイアソフトウェアジャパン」は5日、新商品「インシュアランス・スイート (Insurance Suite)」記者説明会を東京の有楽町イトシアで開催し、アジアパシフィックアライアンスディレクターのジョエル・ゲイ氏が出席した。



(説明するジョエル・ゲイ氏)

損保会社向けに柔軟性高いシステムの開発・提供に取り組む、現在世界で120社以上が同社商品を利用して居る。ガイドワイアソフトウェアジャパンはその日本人として2008年に設立、これまで東京海上日動、三井ダイレクト、チューリッヒに、商品提供しており、4社目の会社も現在開発に取り組んでいる。

ジョエル氏は、「インシュアランス・スイート」の概要説明として、主なアプリケーション「クレームセンター」「ポリシーセンター」「ビリングセンター」を紹介した。「クレームセンター」は損害調査の管理アプリケーション。事故受付から損害査定、業務レポート作成に至るまで、迅速かつ的確な意思決定

とクレーム管理、業務コスト削減を実現する。

「ポリシーセンター」は引受・契約管理アプリケーション。見積もりから新規申し込み、契約の発効、異動、解約など業務プロセスを管理し、フロントオフィスやバックオフィスの効率化を進める。法人・個人どちらの商品にも対応できる。

「ビリングセンター」は請求収納を管理するアプリケーション。保険料請求業務のサイクル全般の自動化を促進し、例外処理にも対応、手数料管理、直接請求、代理店請求機能も備えている。

また、新商品の3つの拡張機能①クライアントデータマネジメント、②レーティングマネジメント、③リインシュアランスマネジメントについて説明した。

①は、顧客データを効率的に管理する機能で、引受業務、契約管理業務、保険料請

求業務、損害調査業務アプリケーション全般にわたり、一元的に顧客情報を提供する。②は、保険料率表管理ツールにより、保険料率の日常管理業務を容易にするもの。③は、再保険プロセスの管理の効率化を実現する機能を提供する。

同氏は、新商品導入のメリットとして、①見積もりや契約発効、事故受付からクレーム処理まで、様々な業務プロセスを連携し最適化することにより、業務プロセス全般の効率化を促進する、②アプリケーションを柔軟に変更できるため、ビジネスや市場の変化に柔軟に対応できる、③各業務システムにわたって顧客を一元管理することにより、的確な意思決定を可能にし、より良いサービス提供を実現、④COBOL言語とメインフレームの組み合わせをJavaとUNIXまたはウィンドウズの組み合わせに変えることにより、ハード面でのコストを削減。また、システムをアップグレードしながら、長期間使用できるため、

数年毎のシステム更改プロジェクトを不要にし、TCO(総所有コスト)を削減する」と述べた。

日本における顧客である東京海上日動、三井ダイレクト、チューリッヒは、いずれも「クレームセンター」のみ導入している。新商品は、アメリカで提供していたものだが、日本における4番目の顧客が関心を示したことと同社でも導入に踏み切り、現在、当該社用に開発を進めている。