

AIを活用した営業活動の効率向上の取組みについて

朝日生命保険相互会社（社長：木村 博紀、以下「当社」）は、AIを活用した営業活動の効率向上の仕組みである「推奨活動自動立案」を構築しましたので、お知らせいたします。

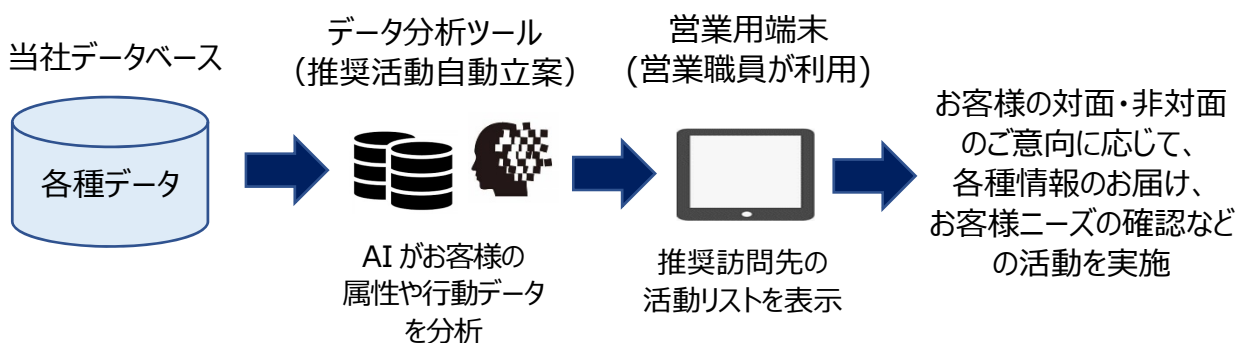
1.背景

- ・当社は中期経営計画「Advance～The road to 2030～」において、デジタル化に対応したDXを推進しており、データを重要な経営資源と位置付け、データを活用した営業活動の効率向上に取り組んでいます。
- ・その取組みの一環として、AIを活用した「推奨活動自動立案」の仕組みを構築しました。

2.内容

- ・「推奨活動自動立案」は、当社が保有する各種データ（お客様の年齢、世帯構成、既契約内容、お手続き情報等）をAIが分析し、営業職員に訪問先の提案を行う仕組みです。
- ・お客様の対面・非対面のご意向に応じ、営業職員が従来行っていた経験に基づく営業活動に加えて、データに基づく推奨活動の実践により営業活動の効率向上を図り、潜在化しているお客様ニーズや各種お手続きに関する確認を通じたアフターフォローを推進してまいります。

【仕組みのイメージ図】



3.実施時期

- ・2021年7月27日からの運用開始を予定しております。

引き続き、お客様のご意向に沿った、商品・サービスの提供に向け、取り組んでまいります。

なお、当社では訪問活動に際しては、アポイントによるお客様の了承を前提に、政府が示す「新型コロナウイルス感染症対策の基本的対処方針」を踏まえた安全確保（※）に十分留意したうえで、対応させていただいております。

（※）毎朝の自宅検温の実施、手洗い等の衛生面の対応徹底、お客様訪問時のマスク着用の義務付け等

以上