

各位

2024年8月13日
リードインクス株式会社
ソフトバンク株式会社

りそなホールディングスにおける 非対面チャネルでのデジタル保険の販売について ～銀行業界で初めてデジタル保険基盤「Fusion」を採用～

リードインクス株式会社(東京都港区、代表取締役社長 兼 CEO 柏岡 潤、以下「リードインクス」)およびソフトバンク株式会社(東京都港区、代表取締役 社長執行役員 兼 CEO 宮川 潤一、以下「ソフトバンク」)は、株式会社りそなホールディングス(東京都江東区、取締役兼代表執行役社長兼グループCEO 南 昌宏、以下「りそなグループ」)と協業し、非対面チャネルでの保険商品の販売強化に向けた取り組みを推進します。この一環として、りそなグループはリードインクスが提供するデジタル保険基盤「Fusion(フュージョン)」を導入し、「りそなグループアプリ」^{*1}において即日加入できる損害保険の取り扱いを本日から開始します。りそなグループは銀行業界として初めて「Fusion」を導入し、「りそなグループアプリ」上に「損害保険」のメニューを新たに追加します。りそなグループへの導入においては、ソフトバンクが企画の立案とリードインクスへの営業支援を行っています。

リードインクスは、ソフトバンクの子会社でInsurTech(インシュアテック)サービスを展開しています。リードインクスが提供する「Fusion」は、デジタル上でさまざまな保険会社の商品を保険代理店向けに提供できるSaaS^{*2}型の保険販売システムです。ネットショッピングやスマホ決済サービスなどに組み込むことが可能で、少額で短期間の保険契約から、契約内容が複雑なもの、高額で長期間の保険契約まで、あらゆる保険商品を簡単に販売できるプラットフォームを構築しています。

「Fusion」の導入により、「りそなグループアプリ」で下記が可能になります。

・手軽に即日加入可能なデジタル損害保険を提供

「帰省して車を運転する数日間だけ」「ゴルフをする今日だけ」など、特定のニーズに対応するデジタル保険を、「スマホ完結」「即日加入」「補償期間の即日開始」で「りそなグループアプリ」上で提供できるようになります。初期ラインアップとして、ドライブ、自転車、ゴルフ、アウトドア、スキー・スノーボードに関わる保険を用意しています。

・個別のシステム連携不要でさまざまな保険会社と接続可能

さまざまな保険商品を取り扱う際に、API接続^{*3}により、りそなホールディングスは保険会社各社と個別にシステムを連携することなく商品の提供が可能になります。これまで、保険会社ごとに別のサイトに遷移し、契約をしていましたが、「Fusion」により、アプリ内で全ての契約を行うことが可能となり、複数の保険会社の保険商品を扱う際にも、同一のUI・UXで保険に加入でき、顧客体験が向上します。また、販売した保険商品のデータを統合管理できるため、よりお客さまのニーズにあった商品のご案内やエンゲージメントを強化するためのデータ活用が可能となります。

<連携イメージ>

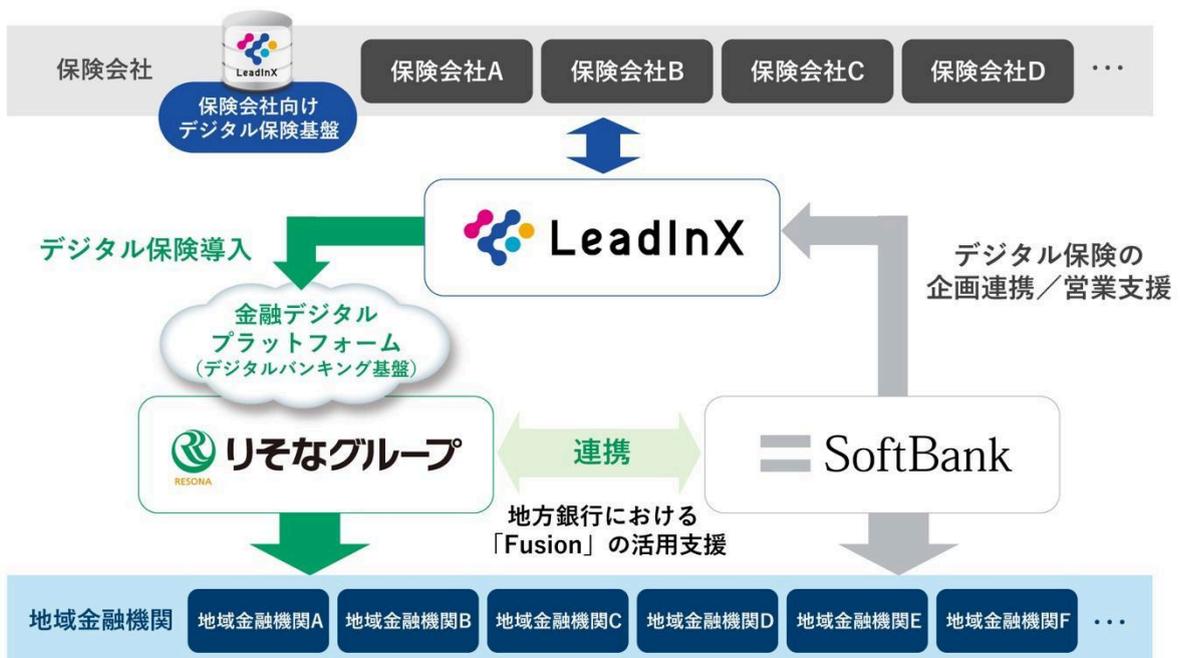
りそなグループアプリ
(バンキングアプリ)

アプリ内で保険販売



今後リードインクスとソフトバンクは、今回の取り組みで得た知見やノウハウを生かし、りそなグループと協力して、地方銀行などの地域金融機関に対して「Fusion」の活用支援を共同で推進していきます。ソフトバンクが法人事業で培ってきたデジタルトランスフォーメーション(DX)支援のノウハウと、リードインクスによるデジタル保険の社会実装の経験、りそなグループが銀行業務で培ってきたノウハウを掛け合わせながら、日本におけるデジタル保険の普及および拡大にも取り組んでいきます。

<協業のイメージ>



リードインクスが提供する「Fusion」の詳細は[こちら](#)

※1「スマホがあなたの銀行に」をコンセプトにりそなグループが提供する、さまざまな銀行取引がスマホで完結するバンキングアプリ。2024年6月末時点で800万ダウンロード超。

※2 Software as a Serviceの略。ソフトウェアのインストール不要でインターネットからアクセスするだけで利用できるサービス。

※3 Application Programming Interfaceの略。接続先のシステムを呼び出すことや互いのソフトウェアやアプリケーション機能の一部を共有すること。

- SoftBankおよびソフトバンクの名称、ロゴは、日本国およびその他の国におけるソフトバンクグループ株式会社の登録商標または商標です。
- その他、このプレスリリースに記載されている会社名および製品・サービス名は各社の登録商標または商標です。