

保険業向けのファイナンシャル プランニング トランスフォーメーション

コネクテッド ファイナンスでリスクを最小化し、ファイナンシャル パフォーマンスを最大化



保険会社は今日、市場の不安定性、保険金コストの増大、規制の変更、顧客行動の変化により、コスト圧力が高まる中、トップラインとボトムラインの両方の二重の課題に直面しています。このような混乱した環境では、コストを管理し、資本と資源を効果的に配分し、意思決定を向上させることが、リスクを最小化し、レジリエンスを高めるうえで極めて重要です。

しかし、複数の台帳、分断されたプロセス、そして手作業の多い集計を特徴とする従来のファイナンシャル プランニングは、今日の市場のペースに合わせることはできません。ライバルの一步先を行くためには、ファイナンシャル プランニングと分析を合理化し、ファイナンス チームを連携してより優れた成果を生み出す方法が必要です。

計画業務改善のすすめ

包括的な計画/予算編成/予測 (PB&F) ソリューションで、ファイナンシャル プランニング プロセスを改革しましょう。手間のかかるサイロ化された従来の計画業務に別れを告げ、異種データをシームレスに統合して、一元的にアクセスできる統一ビューを作成し、企業全体や事業部門 (BU) ごとのファイナンス報告や計画業務を支援できます。全体を把握できるこの統合ビューとダイナミックなシナリオ モデリングによって意思決定を改善させることで、リスクの最小化、資源および資本配分の改善、コスト削減、生産性向上が可能です。

主要なメリット

- **市場の変化に迅速に適應:** 予測分析を統合し、主要なビジネス ドライバーに基づく高度なシナリオを実行できます。計画 サイクルとレポートを加速して意思決定を強化することで、Anaplan のお客様は予測精度を最大 20% 向上させています。
- **資本配分を改善して、リスク及び流動性シナリオを管理:** 株主への配当を改善し、負債を管理し、価値の高い施策、製品、M&A などに資本を配分します。
- **資源配分を最適化してリターンを向上、コストを削減:** 損益と経費の透明性向上により、資源とコストを最適化できます。経費を削減し、トレードオフをより良く理解し、ROI を追跡します。そうすることで、Anaplan のお客様は、事業運営費を最大 2% 削減して、ROE を大幅に増加できています。
- **生産性の向上:** PB&F プロセスを自動化して、ファイナンス チームが付加価値を生む業務に集中して、より優れたビジネス インサイトを提供できるようにします。Anaplan のお客様からは、ファイナンスの生産性が最大で 40% 向上したことが報告されています。

お客様事例

MARKEL

Markel 社はフォーチュン 500 に選出された、多様なサービスを提供する金融持株会社です。特殊な保険商品を主としつつ、独自の商品ポートフォリオやサービス提供事業も展開しています。同社は急速に変化する事業環境において持続的な成長を実現するため、Anaplan プラットフォームでエンドツーエンドのファイナンシャル プランニング ソリューションを構築しました。

課題

- 日々移り変わる市場の状況に従って迅速かつ簡単に更新できる、タイムリーで信頼性の高いファイナンシャル プランニングを立てなければならぬにもかかわらず、**データのサイロ化と異種システム**がそれを妨げていました。
- 以前のソリューションは、**システムの柔軟性に欠けユーザー エクスペリエンス (UX) が複雑**であったことから、リアルタイムのデータ把握が困難なうえに、人的ミスが発生する可能性がありました。
- **オペレーションが運営組織全体と事業部門で分断**されていたため、標準化したプロセスをグローバルで展開できず、それぞれの事業部独自の違いに適應できませんでした。

結果

Anaplan を導入した結果、Markel は以下を実現しました。

- **計画サイクル タイムを 18 週間から 7 週間に短縮**し、計画を以前よりも速やかに行動に移すようになりました。
- **ファイナンス部門が年間 6,000 時間の節約を実現**し、より価値ある業務に費やせるようになりました。
- **ファイナンシャル プランニングの透明性が向上**したことで、戦略的な意思決定の質が上がると共に、そのプロセスが加速しました。

ソリューションの詳細

収益計画

- 必要なレベルの粒度で、流通チャネル全体の保険料、手数料およびサービス収益、投資収入を計画及びフォーキャストし、意思決定を向上
- 事業部門/ビジネス機能全体で収益計画とフォーキャストを連携して、データ、ドライバー、仮定の一貫性を確保
- どの商品、地域、ターゲットが最も好調かについて透明性を高め、営業担当者が高価値分野に力を入れるようインセンティブを設定

経費計画

- 収益計画に基づいて、保険金およびサービス費用、営業および流通費用、その他の営業費用項目を計画および予測
- 企業コスト配分について透明性を向上し、コスト施策に関して効果的な意思決定を促進
- 事業部門/ビジネス機能全体で経費を連携して、(製品別、事業部門別で) コスト目標と収益性を追跡することで、社内分配、チャージバック、チャージインをより良く理解

人員計画

- 人件費を見積もり、追跡することで、収入および支出計画との整合性を確保し、人員に関する意思決定を評価
- 事業部門とビジネス機能全体で人員計画とフォーキャストを連携して、リアルタイムに必要な情報を漏れなく集約したワークフォース計画を作成
- 高価値施策への効果的な資源配分と、ROI の理解と透明性の向上を実現

Anaplan について

Anaplan は、ビジネスを把握し、計画を策定し、経営する方法を変革します。Anaplan は、ファイナンシャル プランニング、戦略的計画、オペレーション計画を動的にリアルタイムで連携することで、変化を予測し、複雑さにも対処し、市場と同じスピードで行動する力を提供します。Anaplan のコネクテッド プランニング プラットフォームでは、現在のパフォーマンスを見て状況を把握すること、将来の結果を予測して成長の糧とすること、リスクを軽減すること、コストを最適化することができ、それが、より迅速で戦略的な意思決定の鍵となります。Anaplan は、50 か国以上で 2,400 社以上の市場をリードする企業を顧客に擁し、日々のプランニングの課題に自信をもって対処するお手伝いをしています。

詳細は、anaplan.com/jp をご覧ください。

資本計画

- 保険金請求負債 (引当金) 及び資本比率 (保険数理予測に基づく入力) をモデル化して、さまざまなシナリオでの貸借対照表のフォーキャストや規制遵守の確保をサポート
- 事業部門とビジネス機能全体で収益および支出計画と、資本計画およびフォーキャストを連携し、意思決定を改善
- ビジネスの高価値分野に効果的に資本を分配さまざまな規制シナリオを基に、株主への配当を改善し、資本要件を管理
- 法定報告プロセスを改善し、ソルベンシー マージン、信用格付けなどを確保するために、法人間で資本を効果的に配分

長期計画

- 変化するシナリオの下で、戦略的計画を策定し、戦略的インシアティブのファイナンス的影響を評価
- 長期計画と収入/経費/ワークフォース/資本計画とを連携して、戦略とファイナンス パフォーマンス間の整合性を確保

Anaplan プラットフォームの機能

- Anaplan が特許を持つ Hyperblock™ 計算エンジンを基盤とした「What-If」シナリオ モデリングと多次元モデリングを利用して、かつてない規模で計算を超高速で実行できます。これにより、市場の変化を予測することが可能です。
- データが視覚化されている組み込み型のダッシュボード、レポート機能、分析によって、業績に関する唯一の情報源を提供します。
- 企業全体で、そして事業部門レベルで、ビジネス機能 (ファイナンス、営業と流通、保険金サービス、投資、人事など) の垣根を越えた、連携型でアジイルなプランニングを行います。
- ロールベースのアクセス管理、ユーザー管理、SAML 2.0 準拠のシングル サインオン (SSO) のサポート、データの暗号化によって、最高クラスのセキュリティ及びコンプライアンス機能を提供します。
- エコシステムの拡張性が高く、API、ETL コネクタ、他のソリューションとの組み込み型の統合機能を使用して、データを単一の場所に集めて分析することができます。