

NTTイフ

“代理店協業”が拡大

インターネットの保険代理店エヌ・ティ・ティ・イフ（NTTイフ）と協業する代理店が増えている。協業の仕組みは、NTTイフが有するITを活用した自動車保険の募集業務を活用するというもので、「自動車保険の募集を効率的に拡大したい」「捺印取り付けや意向確認など煩雑化する事務手続きをアウトソーシングしたい」といった代理店から好評だという。開始予定を含めてすでに50件以上になっており、当初の企業代理店主体から、来店型店舗やプロ代理店の利用が増えてきたのも特徴。6月中にモバイル活用も始まることから、利用はさらに拡大する見通しだ。

代理店協業（アウトソーシング）の仕組みは、（商品説明、意向確認、自動車保険の個人契約をイフが担当する。具体的代理店分担（協同募集）にはNTTイフが有する方式で、契約実務WEB、モバイルサイト

自動車保険の募集・事務・サービスで



での契約完結システム、また同社のカスタマーセンターを活用する。必要な運営費は、共同募集方式による代理店手数料シエアを基本としており、協業する代理店側の先行投資がかからないモデル。

すでに複数の企業代理店では、①自動車保険の取り扱いを増やしたいが、募集実務の多様化、

複雑化の課題をアウトソーシングにより効率化したい②従業員は多いがパソコンを使わないという職場も多く（例えば、工場、スーパーマーケットなど）、モバイルを有効に使いたいなどの理由で協業を開始している。

すでに50以上の代理店と

仕組みが有効」との声

来店型ショップとの協業では、①主にメイン商品のコンサルティングの後で、用意したチラシを用いて「自動車保険も扱っています」と告知②満期日が近づいて来店した人に即対応といった形が多いという。「来店型ショップで生保商品を契約した場合、再訪の可能

性が低くなるが、毎年更改のある自動車保険の契約があれば再訪を促す手段になり、ライフスタイルの変化による見直しの

お勧めも可能」というメリットもある。具体的には、①店頭に置いたパソコンでコンサル待ちなどの時間に自由に使うこともできる。作業途中の場合も、続きを自宅でき

間近の場合に店頭で内容を確認し、即座にカスタマーセンターで申し込むなどの利用方法がある。プロ代理店では、HPを持つている場合は、名刺やチラシにURLを入れ、共同募集用サイトへリンクし、見積もり・申し込みができる。HPを持たない代理店向けにはHPをN

また、「顧客によっては対面での契約を継続して希望することもあるため、自社での訪問結果をNTTイフのシステムに登録することで、共同募集を行う代理店同士で顧客対応状況をリアルタイムに共有することができるといっている。これにより、ネット、モバイルの新規チャネルと既存の募集形態を融合したハイブリッドな募集業務を実現することが可能だ。

機能向上し、場面遷移も速く、1ページの画面が大きいことから少ないページ数で見積もりや申し込みが完結できるなど利便性が高い。また、「モバイルは、20代や30代の女性の利用が多い。操作中にほかの画面（サイト）に入ってしまうことがないため、成約率もパソコンより高い」という傾向が明らかになっており、今後利用の拡大が見込まれる。

さらに、代理店協業では、保険会社の契約者向けサービスとは別に、NTTイフが「代理店として独自に提供するサービス」も希望によって利用できる。今後「来店型やプロ代理店での事例も見ていただき、興味を持つ代理店があれば積極的に協業していきたい」考えだ。

モバイルでも開始へ

NTTイフが作成することも可能だ。名刺やチラシなどにQRコードを入れ、NTTイフから手続き書類を送付する③満期

問もなく始まるモバイルサイトは、「常に持ち歩いているので、どこでも使える」「ケータイの

NTTイフが「代理店として独自に提供するサービス」も希望によって利用できる。今後「来店型やプロ代理店での事例も見ていただき、興味を持つ代理店があれば積極的に協業していきたい」考えだ。