

代理店協業広がる

—— N T T イ フ ——

吉村忠義営業企画部長に聞く

インターネットの代理店NTTイフ（東京都江東区、松村伊知郎社長）の事業が拡大している。特に、自動車保険で協業（乗合代理店が自動車保険の募集・更改・事務などをNTTイフと代理店分担する仕組み）する代理店が増えており、同様の仕組みは、昨年10月から生命保険や医療保険にも広がっている。本業である代理店事業も拡大する中、経営システムの提供、M&Aなどさまざまな動きが出てきている。吉村忠義営業企画部長に現状と今後の計画などを聞いた。

携している。資料請求サイトの構築や資料発送のオペレーション、問い合わせ対応も当社が行う。現在の生命・医療保険の提携先とは自動車保険における協業も行っており、自動車保険既契約者、相談者への生命・医療保険の案内、生命・医療保険の資料請求者に自動車保険の案内をするといったクロスセルも進み始めている。

——協業でのそのほかの動きは。

吉村 企業代理店との協業も活性化している。ネットによる見積もり・契約ができる利便性が好

——代理店協業が一層進んでいるということだが。

吉村 自動車保険の協業がさらに拡大している。提携を開始してから3年になるが、昨年12月末現在で協業先の店舗数は200店を超えた。昨年10月からは生命・医療保険の協業も開始しており、現在すでに5社と提



吉村氏

経営支援システムとしての活用も可能に

電話でコンサルティングを受けられる点もありがたい」との声が多い。提携先代理店からは「利用者からの問い合わせが増えても人員増強は不要」

できないまでも、ショップと連携しながら郵送や電話、ファクスを組み合わせて手続きが可能だ。——そのほかの代理店支援策などは。

——さらなる広がりも出てきているようだ。

吉村 最近では、当社とのM&Aの話も出てきている。

——今後の計画は。

吉村 さらに新たな取り組みについても検討したいと思っている。各種保険の資料請求は増え続けているが、当社はイン

したため、スタッフにも「自動車保険のお客さまはNTTイフに任せれば安心」との思いが定着してきたようだ。

さらに、大型の来店型ショップとの提携もこの半年間で大幅に増えている。来店型ショップには企業経営者も訪問しているよう、その際には法人契約やフリー契約の相談もある。インターネットでの手続きが

M&Aの動きも

吉村 代理店経営支援の機能（システム）を構築した。契約・満期管理、予算の管理、業績の把握、代理店手数料や収入保険料の管理、売り上げ管理など、保険種目や保険会社を問わない代理店経営にかかわる部分へのシステム提供に対する要望が増えてきたためだ。特に、プロ代理店からの依頼が多い。

——代理店事業は。とする方法と、システムをASP（インターネットを通じて顧客にビジネス用アプリケーションをレンタルするサービス）で提供するという二つのパターンがある。事業形態やアウトソーシングのニーズの有無に合わせ、協業形態には選択の幅を持たせるようにしている。当社と提携（協業）している代理店は、ほとんどが乗合代理店で、多くの保険会社の商品を取り扱っている。多面的な管理が必要となるため、経営支援のシステムにも引き合いが多くな

う性格上、扱える商品が通販商品に限定される。そのため、対面代理店との連携を早急に開始したいと考えている。第一分野商品の相談に着実に対応していくためだ。

NTTイフ

2000年9月14日設立。同年12月には、自動車保険のリアルタイム一括見積もり・契約サービスをスタートさせた。その後、取扱商品を増やし、現在は、バイク保険、医療保険、がん保険、生命保険、個人年金、学資保険、傷害保険、介護保険、海外旅行保険、国内旅行保険、ゴルフ保険、ペット保険、火災保険（地震保険）などに拡大し、契約者専用サービスも提供。コールセンター業務やシステム提供などの事業も拡大している。