

NTTイフ 改正保険業法への対応進む

見積もりシステム導入代理店増加

改正保険業法の施行を間近に控え、インターネットの保険代理店NTTイフの損害保険比較(一括)見積もりシステムをASP(注)で導入する代理店が増えている。同システムは、顧客とのコンタクト履歴が全て残せる仕組みや個社ごとにカスタマイズできる点が代理店から評価を得ている。昨年度中にスマホ版に完全対応したことも好評の理由だ。



吉村氏(左)と小山氏

意向を最優先し、意向や入力された内容と各保険会社の引受条件とをチェックし、引受不可となる保険会社や保険商品は勧めない②できるだけ複数数の商品提案することを

実現するため、お客さまの希望する補償内容が提案商品にない場合は、商品が有する一つ上の補償内容で提案する③お客さまの意向に基づいてシステムが把握した内容をリアルタイムに保険会社へ伝送し、その結果をそのまま表示する(代理店による恣意へしい)性を入れない④など。

理店のホームページから連携するNTTイフのシステムに自動的にアクセスし、必要な情報(現契約の内容や運転者の属性など)を入力する。その後、リアルタイムに画面に比較表が表示され、ダイレクト系商品の場合はそのまま申し込むことができる。大手社などの商品を希望する場合は、入力内容に基づいて代理店

現在、NTTイフの利用者は30〜40歳代がメインで、会員登録者は30万人を超えている。今年3月にはサイトリニューアルも行い操作性や見た目の分かりやすさも大幅に向上させた。

代理店としては、より顧客満足度の高いウェブサイトとコールセンターの運営を図る。ASPサービスについては、業法改正に絡む需要が大きく、今年1月以降は問い合わせが急増している。改正保険業法施行後も続くと思う。サポート体制も一層強化する」としている。

同社が提供する保険の「比較」「保険マトリクス」は、自動車保険などの見積もりをオンラインで即時に行うことができるとしている。代理店がASPサービスを利用することのメリットは

「代理店自身によるシステムからの新規開発が不要」「代理店は自社のブランドでサービスを提供できる」「24時間利用可能」「システムメンテナンスもNTTイフ任せ」など。

側で申込書を作成する。改正保険業法によって代理店は意向把握・確認や情報提供が義務付けられる。これらに関するシステムの特徴は①お客さまが新規契約または契約の見直しに対して持つ

や契約についてもスマホの利用が急激に拡大しており、同社では昨年度の伸びが最も著しく、すでにPCとスマホの利用比率は6対4になっていると話す。

また、営業企画部の吉村義徳部長は「当社は、

スマホ対応、カスタマイズも好評

P(アプリケーション・サービス・プロバイダー)はアプリケーションソフトの機能をネットワーク経由で顧客にサービスとして提供すること、またはそれを行っている事業者のことをいう。

「代理店自身によるシステムからの新規開発が不要」「代理店は自社のブランドでサービスを提供できる」「24時間利用可能」「システムメンテナンスもNTTイフ任せ」など。

側で申込書を作成する。改正保険業法によって代理店は意向把握・確認や情報提供が義務付けられる。これらに関するシステムの特徴は①お客さまが新規契約または契約の見直しに対して持つ

や契約についてもスマホの利用が急激に拡大しており、同社では昨年度の伸びが最も著しく、すでにPCとスマホの利用比率は6対4になっていると話す。

また、営業企画部の吉村義徳部長は「当社は、

また、営業企画部の吉村義徳部長は「当社は、