新日本保険新聞
（損保版）
第1～4月曜日発行
発行所　新日本保険新聞社
大阪市中央区千日前1丁目4－8
（郵便番号542-0074）
電話　(06) 4708－2380（代表）
FAX　(06) 4708－2350（専用）
購読料　1か月2100円
（消費税、送料込み）
©新日本保険新聞社 2007

シンニチ保険Web
http://www.shinnihon-ins.co.jp/

保険ウィズユー

代理店と消費者をマッチング

ネット媒体による新規顧客開拓モデル

新規顧客を開拓したい保険代理店と、保険相談がしたい一般消費者をマッチングさせるコミュニティサイト「保険ウィズユー」が5月1日にオープンした。運営会社は株式会社ウィズハート（横浜市・木代晃輔代表取締役）。一般ユーザーは会員登録することなく同サイトの掲示板などで気軽に保険相談が投稿できるほか、ユーザー側から登録代理店に直接アクセスできる点が特徴となっている。登録代理店は現在80店。代理店間の競争が激化するなか、インターネット媒体との提携による新規顧客開拓のモデルも注目を集めそうだ。

コミュニティサイト「保険ウィズユー」の利用にあたり、一般ユーザーは基本的に自身の情報を入力・開示する必要はない。ただし、生命保険や医療保険に関する質問をする場合には性別、家族構成などの記入が必要となる。

一方で保険代理店は会員登録する必要があり、その際は代理店名、所在地、営業可能地域、取り扱い種目などの事前情報が求められるが、代理店規模やスタッフ数などは問わない。「お客様対応に必要な情報しか求めない」と木代氏。代理店の会員登録料は年間1万円。サイトの運営・セキュリティ費用に充てられ、ここからの利益は見込まない料金体系となっている。

「年会費を必要以上に高くすると、登録代理店は活動にあたりコスト回収を意識してしまう。それではユーザーに有益なコミュニケーションは図れない。収益面は広告媒体からを考えている」

サイトの主な内容は「保険の相談掲示板」「保険専門家データベース」「マイページ」「アニメーション」に分けられる。

「保険の相談掲示板」では一般ユーザーが保険の疑問や悩みを掲示板に投稿することで、同サイトの登録代理店からアドバイスが得られるというもの。ユーザーからの投稿があると、代理店は掲示板を通じて返答する。投稿内容はすべての登録代理店に一斉配信されるため、複数の代理店からのアドバイスが届く場合もある。

この掲示板は投稿したユーザーだけでなくサイト訪問者なら誰でも閲覧できるため、アドバイスする代理店にとっては自社をアピールする場にもなる。

ユーザーは匿名での投稿が可能だが、返答する代理店側の社名は表示されるため、適切なアドバイスが期待できる。サイトを開設して2か月たらずの時点で週に1、2通の投稿が寄せられており、内容は「地震保険の加入は必要か」「結婚後の保険プランについて教えてもらいたい」「保険金の目安は」などさまざま。これに対して複数の代理店が積極的にアドバイスしているなど、滑り出しは順調のようだ。

「保険専門家データベース」ではユーザーが登録代理店を地域や保険種目、取り扱い保険会社などから絞り込みをかけ、検索することができる。さらに、検索項目のなかには「自宅訪問やカフェ待ち合わせなどの出張訪問サービス」「事前予約なしで店舗で相談できる」「複数保険会社の保険提案ができる」などの絞り込みができることも特徴といえる。

また、掲示板でアドバイスをしてくれた代理店の詳細情報をここから検索し、ユーザーが直接連絡を取り合うといった利用も考えられる。

この検索した代理店の詳細が記されている欄が「マイページ」機能だ。このページは登録代理店自身による更新が容易なため、常に最新の情報をユーザーは得ることができる。簡易版の代理店ホームページといえる。また、マイページ内にはコラムを掲載できるスペースもあるなど登録代理店からは随時、情報を発信でき、自社のアピールにつなげることができる。

「アニメーション」ではアニメを使い保険をわかりやすく解説している。保険独特の固いイメージを軟化させたことで、ユーザーからは好評のようだ。今後は段階を経て保険種目ごとの商品解説も行っていきたいとしている。

代表取締役の木代氏は国内損保会社出身。退職後、今年4月に同社を設立した。今回のコミュニティサイトを開設した経緯については「消費者にとって万全のサポートをしてくれる代理店に出会えるかどうかは、地域や環境によって運任せになっているのが実情。このサイトを消費者と代理店の橋渡しとして役立ててもらいたい」と話す。

「保険ウィズユー」のURLは、http://hoken with u.com

保険ウィズユートップ画像