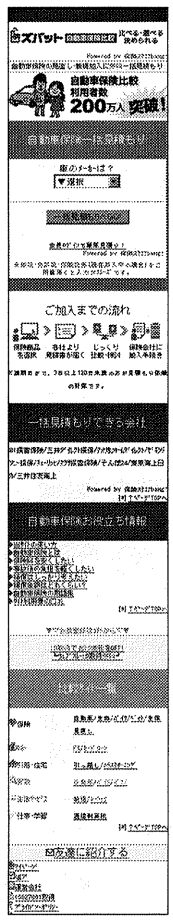
ウェブクルー

ポータルサイト「ズバット」オープン

保険サービスほかすべて統合

㈱ウェブクルー（東京都渋谷区、青山浩社長）は、展開していた各種の比較サイトを統合して、総合ポータルサイト「ズバット」を7月6日に新規オープンした。自動車保険一括見積もりのサービスを業界に先駆けて開始し、保険関連サービスも提供してきた「保険スクエアｂａｎｇ！」も「ズバット」に一元化されることになった。同社が、別々のデータベースで運営していたサービスをまとめたことで、利用者の利便性がアップ。データベースが一本化したことにより、例えば、〝結婚して引越しの見積もり比較をした利用者に保険の案内をする〟といったクロスセルやアップセルが実現する。まずは、「自動車保険の比較」「引越しの比較」からスタートし、12月までにはすべての比較サービスを「ズバット」に集約していく方針だ。

「ズバット」自動車保険のトップページ


モバイルの画面

同社は「比較」をキーワードにさまざまなサイトを提供してきた。今回の一元化の目的は①ブランドの統合②新ビジネスモデルの構築で、目指すのは「さまざまなサービスや商品を、比べて〝ズバッ〟と決められるポータルサイト」。コンセプトは「あなたを想い、あなたと対話し、最適な選択肢を究極のタイミングで提供し、新しい発見と感動を創造し続ける」で、「社内でも毎日唱和している」という。

同社の保険関連サービスでは、自動車保険一括見積もりのサービス利用者が今年6月末時点で233万人を突破。サービス開始以来、利用者が順調に増えている。「ズバット」サイトでは「決めやすさ」を重視しており、自動車保険比較で特に新しくなった点は、一括見積もり入力時のサポート。入力フォーム内の「ヘルプ」に載っている説明・表・グラフなどを見れば必要補償内容が決めやすくなっている。グラフ「みんなの選び方」は、過去の自動車保険一括見積もりサービス利用者の条件設定などを分析した結果（例えば、車両保険の有無）のため、格好のアドバイスとなる。また、自動車保険の「おすすめコンテンツ」には、保険料徹底比較、事故対応満足度ランキング、保険会社の財務格付け情報、賢く選ぶ自動車保険、事故対応サービス比較などがあり、事故対応満足度ランキングの人気が高いという。

データベース一本化で保険案内も急拡大へ

保険関連ではそのほか、自動車保険（法人）、生命保険、バイク保険、火災保険、海外旅行保険、ゴルフ保険、レジャー保険、ペット保険の比較を提供しており、それらも順次「ズバット」サイトに集約する。

一方、「ズバット」サイトでは、トップページで提供サービスの柱である「保険」「マネー」「引越し・住宅」「買い取り」「生活サービス」「学習・仕事」「ショッピング」のタブを上方に一目で分かるように並べた点も特徴だ。右端のタブから入れる「マイページ」（個人のページ）には、個人情報が管理されているだけでなく、各個人向けの情報が随時届く仕組みになっている。個人情報の一元管理により、ニーズに合った「お知らせ」や「お勧め」が可能となった。

さらに同社では、携帯（モバイル）でも「ズバット」サイトを同時オープン。今後、パソコンサイト同様に12月をめどにすべてのサービスを集約していく計画だ。

東京で「顧客爆大セミナー実践編」開催

花田氏「最大の資産は顧客リスト」

400回目開催が目前

セミナーのようす

イーエフピー㈱（東京都中央区、花田敬代表取締役社長）が2004年から開催してきた「顧客爆大セミナー」は、現在も全国各地で実施しており、第400回開催の達成が目前となっている。7月9日に東京国際フォーラム（東京都千代田区）で開催された第370回の「顧客爆大セミナー実践編」では、花田氏と千葉県で活躍する保険代理店㈱かいひん代表取締役の仁科君子氏が講師を務めた。

「見込み客を増やすデータベース構築と活用法」と題して講演した花田氏は「企業の貸借対照表に掲載していない最大の資産は顧客リスト」と強調。名刺交換時に得たデータをきちんと整理しないために見込み客を多く失っている企業が多い実態を指摘した。その上で、営業実践のポイントとして、①名刺交換などで入手した情報をもとに潜在客のリストアップ②セールスプロセスの充実―の2点を挙げ、メールマガジンやはがきなどを用いた具体的な継続的アプローチ方法について説明した。

一方、仁科氏は「営業のプロが実践するセールスプロセス」と題して、23年前に損保の研修生となって団地での訪問販売活動を始めたころから今日に至るまでの変遷を紹介。損保の直販社員との出会いから、法人化や取扱商品の拡大、退職金や年金対策のセミナー展開など転機となった事柄について体験談を交えながら解説した。また、「わたしは、保険の販売をやめるようになってから多くの契約をいただけるようになった」と、カウンセリング手法を取り入れたコンサルティングで成果を挙げていることを強調した。

金融機関窓販

三井住友海上メットライフ生命

中央三井信託銀行で「世界の果実」の販売

三井住友海上メットライフ生命は、7月12日から、中央三井信託銀行㈱を通じて、利率更改型終身保険（通貨選択型）「世界の果実」の販売を開始した。

同商品は、好金利通貨の予定利率で一時払い保険料を複利運用する外貨建終身保険。「えらぶ・ふやす」「とらえる」「のこす」というニーズに幅広く応える。申込時に米ドル、豪ドル、ユーロの3通貨から契約通貨を選択でき、2年経過以後はいつでも円建終身保険に移行可能。また、円貨目標値をあらかじめ設定することにより、「円貨目標達成お知らせサービス」も利用できる。

契約年齢（契約日における被保険者の満年齢）は0～87歳。予定利率適用期間3年。保険期間終身。保険料の払い込み方法は一時払いのみ。クーリング・オフ制度（申し込みの撤回・契約の解除）の対象商品。

主な特徴は次のとおり。

▽予定利率で一時払い保険料を複利運用。

▽予定利率は、更改日（注）ごとに、その日の予定利率に見直される。

▽見直された予定利率は、次回の更改日の前日まで適用される。

▽目標値を120％・130％・140％・150％から設定。

▽契約日から2年経過以後に目標達成した場合、翌営業日に郵送で知らせる。

▽被保険者が亡くなった場合、死亡保険金を支払う。

▽円建終身保険への移行や円支払特約の付加により円貨での受け取りが可能。

（注）更改日とは、契約日から3年ごとの年単位の契約応当日を指す。円建終身保険への移行後は、移行日から3年ごとの移行日の年単位の応当日を指す。（予定利率は、契約日と各更改日における契約通貨に応じて設定）

2010年度版　この一冊で保険税務のすべてがわかる
保険税務ハンドブック
税理士 社会保険労務士 多久和 弘一 著
B5判636頁 定価3,150円（本体3,000円＋税）
送料450円
これまで「専門的すぎる」「難しくてよくわからない」といった声の大きかった税務知識についてやさしく解説、即実務に役立つよう編集されています。
便利な保険金・年金・給付金等の俯瞰図付き。
㈱保険毎日新聞社 〒101-0032 東京都千代田区岩本町1-4-7 TEL 03-3865-1401
お申し込みはFAX03-3865-1431