

インシユアテックイノベーション

3

シヨップ運営からエコシステム構築まで

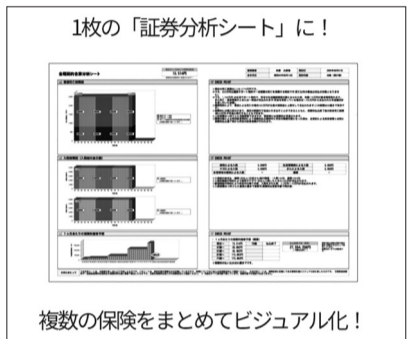
アイリックコーポレーション
エージェントソリューション部部長

畔柳 主税

2013年、システム事業もプロ代理店から企業代理店へ進出。生保営業のプロが使うシステムをプロがない会社で売る。顧客のニーズ・問題の解決に合わせたソリューション・セールスへの挑戦となった。



代理店交流会の様子



証券診断サービスのチラシ

いない。使いなせないな」となった。生保に積極的な代理店は特別な存在であり、多くは損保が中心だった。団体保険の一斉募集と自動車の更新が中心なのだ。そこで、彼らの問題解決につなげた。従業員が生保の相談に来ない困っていた。そこで、従業員の福利厚生サービスの一環として、「証券診断サービス」を提案した。案内チラシ、証券預かりの個人情報同意・アンケートなどもフレゼント。また、導入しやすいプランである①共同募集②証券分析の委託③システム導入の三つを用意した。

当時、先進的な生保コソナルをしていたのが、AGC保険マネジメントの金森部長だった。早速、紹介したところ、「これは、集客・生保コソナルに使える。いいものを紹介してくれた」と

生保システムを損保中心代理店にどう使ってもらおう？

展開した。20年末で、ASシステムは約80社に導入。生保研修・コンサルティングは約45件/年受託。自動車保険見積RPAをNFTTイフさんとコラボで、13社が導入。受託したホームページ・オンラインギフトは、約40社で稼働

2012年、プロ代理店から企業代理店マーケティングへの進出を狙っていた。立案者の青山から私に「システムを導入しそうな代理店を紹介して下さい」との電話が入った。私は06年から出光保険サービスに在籍して、IT・事務改革、退職者のコソナル営業を成功させた(本紙にて13回連載)。その実績や成功事例を共有するために、交流会を主催して、各社のキーマンとの人脈を持っていたのだ。

喜んできた。13年、私は弊社に入社し、企業代理店市場の開拓を青山と取り組んだ。しかし、「保険シヨップと同じシステムを使えませよ」と言っても、「うちには生保がわかる人材が

【畔柳主税(あぜやなぎ・ちから)氏のプロフィール】静岡県富士市生まれ・東工大卒。石油会社のIT部門・企業代理店を経て、2013年から、保険業界向けのITソリューションの企画・営業に携わる。持ち味は、企業コラボ。

中。プロ代理店に次ぐ大きなマーケットに成長した。そして、直近では遺伝子検査、オンライン相談、通勤管理など新たなソリューションの提供も開始。弊社の動きに保険会社も注目して、問い合わせが来るようになった。次は、保険会社がターゲットだ。しかし、「生保営業のプロ中のプロの生保会社に、システムを売るのは無理だ！」とタプが部内にはあった。なんと、そのタプをよそ者の私が開拓することになる。