

アイリックコーポレーション

企業内代理店向けウェブセミナー開催

新顧客接点、職域ロボアドバイザー

団体保険制度を有する職域向けの新サービス、「企業内代理店ロボアドバイザー」を開発したアイリックコーポレーションは5月26日、企業内代理店限定のウェブセミナー「グループ内従業員の福利厚生のためにFinTechを活用、職域ロボアドバイザーによる新たな顧客接点」を開催した。同社からは取締役兼ソリューション事業部の建部賢二郎氏の他、エージェントソリューション部の青山英一氏、山梨迪人氏、阿部諭氏が登壇。当日の参加者は156人に上り、同サービスに対する関心の高さが示された。

同セミナーは、グループ内従業員に対して福利厚生制度の周知・認知、提案の強化や改善を検討している企業内代理店向けに提供予定の「企業内

効率的な仕組みでより相談しやすく

代理店版ロボアドバイザー」の概要説明を目的に開催された。

まず、司会を務めるアイリックコーポレーションエンジェントソリューション部の清原真知子氏の紹介の下、建部氏があいさつし、「このサービスについては昨年11月開催の企業内代理店交流会の中で紹介したところ、多くの反響をいただ

いた。本日も156人もの方に参加いただき、関心の高さを実感している」と手応えを示した。このサービスの最大の特徴は、従業員にとって個人情報を入力することなく、パソコンやスマートフォンを使って手軽に職域社員はもちろん、その配偶者および子どもを含めた団体保険制度を活用した契約プランを考え

られる点だ。世帯単位での月額保険料などもひと目で確認できることから、家族単位でのプランが立てやすくなる。一方、企業内代理店にとっては、顧客がある程度契約プランを想定した状態で問い合わせやすいため、相談に対応しやすくなるというメリットが生まれる。一から全て説明する必要がなくなり、その分詳細な部分を丁寧に案内できる。また、相談自体も事前

にメールで日時を決めて行ったため、急な対応を求められることも減り、しっかりと準備できるようになる。同社には100社を超える企業内代理店の取引先があり、ここです上がっている現場の声がシステムに反映されている。次に青山氏が登壇した。サービス開発の背景には、以前から職域マーケットにおいては団体保険制度の募集主体が企業本体の人事部、共済組合、あるいはグループ保険代理店など多様で、さらに保障(補償)も生

保、損保、共済等で重複する部分が多く、団体・グループでメリットのある制度が社員には届きにくいという課題があった。同氏は、こうした「各社によって違う団体保険の概要をいかにして表示させるか」「各保険種類の概要をどう見せるか」といった課題に対して、福利厚生制度や団体保険制度を一覧で表示し、図解を使って分かりやすくウェブ上で反映、プラン保存できるようにすることで対応したという。さらに、対応できる商品としては、団体保険では死亡保障、就業不能補償、医療保障(補償)、がん保障(補償)、介護保障(補償)などがあ



建部氏



青山氏



山梨氏



阿部氏



清原氏

最後に、同社ではその後、同サービスの利用イメージを紹介する山梨氏によるデモンストレーション、阿部氏による導入・運用費用の紹介が行われた。

最後に行われた質疑応答では、参加者からの質問に対して、導入から利用開始まで約1カ月を有すること、複数の保険会社を登録可能で、団体定期保険はA社、団体医療保険はB社というように登録できること、1商品につき損保・生保で極力1社ずつまでの登録を推奨していることなどを回答した。