



左から戸田氏、建部氏

アイリックコーポレーション 「AS-BOX」 保険料・保障内容を募集文書で一覧比較

保険料を含む共通の比較表で違いを見える化

アイリックコーポレーションの「AS-BOX」は、顧客の意向に合致する複数の生命保険商品を検索し、各保険会社から募集文書として承認を得た比較資料で、保険料と保障内容を共通のフォーマットに並べて比較できる。意向把握や商品選定、比較表・提案書の作成に加え、保険会社のシステムと連携したペーパーレス申込にも対応。面談の場で顧客と画面を見ながら商品を選び、比較・選定の過程を記録として残すことができる。取締役副社長の建部賢二郎氏と、営業統括本部ソリューション事業部の戸田康太氏に、開発の背景や機能の特徴、導入代理店への支援について聞いた。

日額や一時金、手術給付、先進医療、保険料払込期間などの希望条件を入力すると、意向を満たす商品を抽出する。検索結果には商品名だけでなく、保険料や主な保障内容も表示される。選択した複数商品を同一のフォーマットに並べた比較表を作成できる。各保険会社の設計書は、用語や情報の記載位置などが異なる。このため、複数の設計書を顧客に示しても、それぞれの

S-BOXの中核的な機能だ。導入代理店からは、比較推奨に関する体制整備を支援できることに加え、提案が分かりやすくなることで成約率や契約単価が向上したとの

《特集》 変わる比較推奨を支える 代理店システム④

比較表など顧客への提示資料について、各保険会社から募集文書としての承認を商品ごとに得ていることも特徴だ。新商品や商品改定の際には、同社が保障内容や取扱条件を確認し、システムへ反映した上で保険会社の承認を取得する。建部氏は、保険料を含めた比較を、募集文書として承認を得た資料で行える点にAS-BOXの独自性があると話す（AS-BOXは募集文書が作成できる業界唯一のソリューションである）。

比較表など顧客への提示資料について、各保険会社から募集文書としての承認を商品ごとに得ていることも特徴だ。新商品や商品改定の際には、同社が保障内容や取扱条件を確認し、システムへ反映した上で保険会社の承認を取得する。建部氏は、保険料を含めた比較を、募集文書として承認を得た資料で行える点にAS-BOXの独自性があると話す（AS-BOXは募集文書が作成できる業界唯一のソリューションである）。

申込連携と継続 支援で実務を効率化

比較後の手続きも効率化する。AS-BOXは11社の保険会社とペーパーレス申込で連携しており、試算時に入力した顧客情報や設計内容を各保険会社のシステムへ送信できる。医療保険はA社、がん保険はB社、収入保障保険はC社というように複数の商品を選んだ場合でも、同じ顧客情報を各社のシステムへ繰り返し入力する必要がない。

戸田氏によると、入力時間の短縮だけでなく、複数の申込画面へ転記する際の氏名や生年月日などの入力誤りを防ぎ、募集人の心理的な負担を軽くする効果もあるという。面談中でも顧客を長く待たせることなく、比較から申込までを進めやすくする。

画面設計は、募集人だけが面談後に操作する一般的な業務システムとは異なり、顧客と一緒に見ることが想定し設計している。ボタンや表示を大きくし、各機能への入口を一つの画面に集約する。代理店から寄せられた要望を基に改良を重ねており、小規模な機能改善も定期的に実施している。

建部氏は「自ら代理店を運営しながら他の代理店とも接する中で把握した、業界や募集人の課題をテクノロジーで解決していくことが当社のコンセプトだ」と述べる。今後も代理店の現場で生じる課題をシステムに反映し、業界全体の発展に貢献していく考えだ。

面談時の比較から申込・証跡管理検証まで一貫支援

違いを把握することは容易ではない。AS-BOXでは、保障内容を共通の項目に整理して横並びにすることで、例えば手術給付金の額や保険料払込免除の範囲といった違いを、その場で確認できるようにしている。

代理店の比較推奨ルールをシステムに反映

AS-BOXでは、顧客の意向や提案の目的に応じて、「比較試算」「商品選定プラン」など複数の設計方法を用意する。

比較試算では、顧客から確認した条件を入力すると、AS-BOXに登録された商品の中から該当する商品を検索する。

顧客の意向に合った商品を、保険料と保障内容を合わせて提示できる点は、A

顧客の意向に合った商品を、保険料と保障内容を合わせて提示できる点は、A

AS BOX 検索結果一覧									
検索対象者 本人 男性 (35歳)									
商品検索 検索対象外商品									
全6件 全表示 全絞り									
No.	保険会社	保険商品	保険料払込免除特約 (2021) 三大疾病 A型	保険料	保障期間 終身払	疾病入院給付金 災害入院給付金	給付条件 1入院あたり最大給付日数	1入院あたり最大給付金 (1入院)入院給付金	※原賠問わず1入院につき1日(1日)
1	会社	生命保険株式	保険料払込免除特約 (2021) 三大疾病 A型	5,664円	終身 終身払	10,000円	1日以上、1日あたり60日	※原賠問わず1入院につき1日(1日)	※原賠問わず1入院につき1日(1日)
2	会社	生命保険株式	保険料払込免除特約 (2021) 三大疾病 B型	6,280円	終身 終身払	10,000円	1日以上、1日あたり60日	※原賠問わず1入院につき1日(1日)	※原賠問わず1入院につき1日(1日)
3	会社	生命保険株式	保険料払込免除特約 (2021) 三大疾病 C型	7,144円	終身 終身払	10,000円	1日以上、1日あたり60日	※原賠問わず1入院につき1日(1日)	※原賠問わず1入院につき1日(1日)

外部提供を開始した。

商品選定プランでは、代理店が設定した選定ルールに沿って、顧客の詳

細な意向を確認しながらツリー形式で商品を絞り込む。例えば医療保険について、健康状態や重視する保障、特約へのこだわりなどを順に確認し、回答に応じてあらかじめ登録した候補商品を表示する。

意向把握機能では、顧客本人や家族ごとに、死亡、病気・けが、就業不能・介護、貯蓄などの意向を記録する。提案商品がどの意向を満たしているかも画面上で確認でき、当初意向と最終意向の実施状況やコメントを保存する。管理者が定型コメントを登録して募集人の間で共有することで、入力負担を抑えるとともに、記録内容のばらつきを減らせる。

商品を絞り込む際に選択した条件などを、証跡へ自動的に反映する機能も追加する。これまで手入力が必要だった選定過程の記録を自動化することで、募集人の記録作業だけでなく、管理者による確認や検証の負担軽減につなげる。

建部氏は、乗合代理店が多数の商品を実際に比較して提案するには、システムなどの環境が欠かれないと話す。AS-BOXでは、面談中に顧客の意向を確認しながら商品を絞り込み、その場で保険料や保障内容を比較できる。募集人は商品の違いを説明しやすく、顧客も比較内容を理解しやす