

お客様のライフスタイルにあわせた新しい保険設計書のご提案方法！

インターネットを活用した

業界初！

電子提案書サービス の展開について

朝日生命保険相互会社（社長 藤田 譲）は、今般、「電子提案書サービス(第一次開発)」を開発し、お客様に、インターネットを利用して、単体商品を組み合わせた画期的な保険システムである「保険王」の保険設計書をご覧くださいサービスの提供を開始いたします。（5月28日から、東京都内および全国の政令指定都市にて試験展開を行い、10月から全国一斉展開を予定しております。）

このシステムは、当社営業職員が携帯端末(ハンディアイ)で、お客様お一人おひとりに設計させていただいた最適な保険王の保険設計書を、インターネットを利用してご覧ください業界初の画期的なサービスシステムです。このシステムの稼働により、お客様は24時間いつでも、ご都合の良い時間にご自身の保険設計書をご覧くださいけるとともに、ご覧いただいた保険設計書をデータとして保存していただくことも可能になります。

また、お客様ごとに保険設計書を作成し、保険設計書をご提案する際の通信は暗号化しておりますので、セキュリティ上も問題ありません。

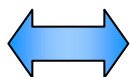
当システムは、ますます多様化するお客様のライフスタイルにあわせた、新しい生命保険のご提案方法であり、当社リテール分野の強化に資する新しいビジネスモデルの一部を構成するものです。今後の追加開発を含め、本システムについてビジネスモデル特許の出願を予定しております。

当社は、お一人おひとりのお客様に心から安心を提供するという原点に立ち返り、今後も、お客様のご要望にあわせた商品・サービスの開発・ご提供を通じ、お客様に最も信頼される生命保険会社をめざします。

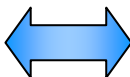
電子提案書サービスの流れ



ハンディアイで
保険設計書を作成



お客様に
eメールで送信



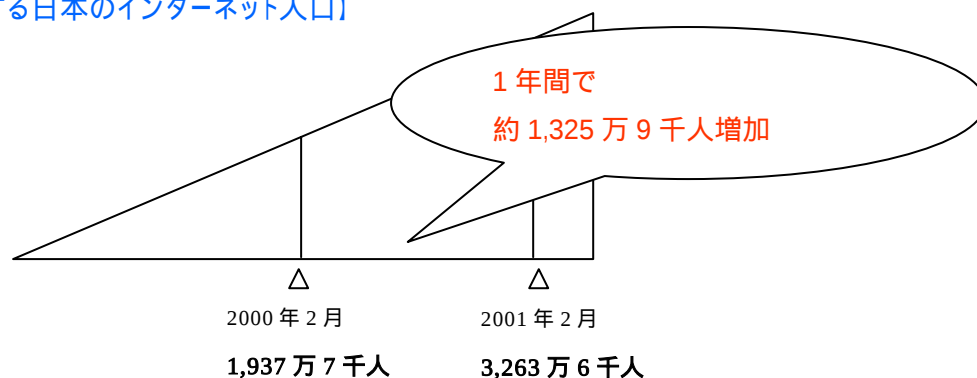
お客様のご自宅の
パソコン等で閲覧

お客様からインターネットで営業職員がご質問等をお受けするハンディアイの機能は、10月から稼働予定。

■ 開発の背景

ますます増加するインターネット人口

【急増化する日本のインターネット人口】



《インターネット協会 「インターネット白書2001」》

携帯端末の進歩とハンディアイ の導入

【ハンディアイ (第三世代)の導入】



平成13年1月から、
全営業職員が携帯。

ハード仕様	
メーカー	富士通
CPU	モバイル IntelCeleron プロセッサ(500MHz)
メモリ	128MB
HDD	6.0GB
通信	LAN(100BASE-TX/10BASE-T)
OS	Windows98SE
稼動時間	約2.5時間
サイズ (W*D*H)突起部含まず	254×218×23.8mm(最薄部 20.3mm)
重量	約1.2Kg
入力装置	ペン、スティック、キーボード
出力方式	画面、帳票
表示機能	タッチパネル付 10.4型TFTカラー液晶(800×600ドット)

第一次開発概要

【多様化するお客さまのライフスタイルにあわせた設計書のご提案】

- ・ 面談するお時間がなかなかとれないお客さま
- ・ 昼間は不在がちだが、メールならば夜チェックしてますよとおっしゃるお客さま
- ・ ご自宅でご家族とゆっくり検討したいとお考えのお客さま・・・・・・・・etc



【営業職員がハンディアイ からメールで保険設計書をご提案いたします！】

業界初！

- ・ 通常、お手元にお届けしている保険設計書をそのままご指定のアドレスにメールでお届けします。
- ・ 保険設計書そのものは朝日生命のサーバに保存してありますので、お客さまのパソコンの容量を圧迫する恐れはありません。
- ・ お送りするデータは暗号化を行っており、セキュリティを確保しています。
- ・ ご覧いただいた後は、お客さまのご要望により、迅速に営業職員がお伺いします。
- ・ インターネットにおける最新の技術をいち早く営業活動に取り入れました。

今後の展開予定(第二次開発予定等)

【お客さまからのご質問等をインターネット経由でお受けいたします】

- ・ メールで保険設計書をご覧いただいたお客さまから、インターネット経由で担当の営業職員がご質問をお受けするシステムを稼働いたします。(平成14年10月予定)
- ・ ご質問には、担当の営業職員が責任を持ってご回答いたします。
- ・ 今まで同様、お電話での質問も電話サービスセンターでもお受けします。現在ご提供させていただいているサービス等に変更はありません。

【お客さまに保険設計書以外の情報をお届けします】

- ・ お届けする情報に設計書以外のものを今後増やしていく予定です。
- ・ 具体的にはお客さまにとってお役に立つ情報、会社からのお知らせ等を、タイムリーに営業職員からインターネットを経由してお届けしてまいります。

【保険営業における営業職員チャネルとIT技術の融合を目指します】

- ・ 保険商品の特性からも、コンサルティングセールスは不可欠です。営業職員がお一人おひとりのお客さまを訪問した上でご提案させていただくこれまでどおりの活動に加え、今後も最新のIT技術を積極的に取り込んでいき、お客さまへ業界最高水準のサービスを提供してまいります。