

チャネル開拓に注力

事業効率化で財務基盤強化

いきいき世代

保有契約4万人の早期達成目指す

いきいき世代(東京都千代田区、本間尚登社長)は本年度、保有契約者数4万人の早期達成を目指して経営基盤の盤石化に取り組み。同社は昨年、SBIグループの一員となり、グループ各社との連携を強化して販売チャネルの多様化を図るとともに、顧客の利便性向上のための体制整備を進めてきた。本年度は、販売チャネルの新規開拓に注力する一方、事業効率化による財務基盤の強化やリスク管理の高度化、顧客利便向上のための取り組みを推進する。

新たな施策に先行投資も

同社は本年度、新契約件数4000件、保有契約件数3万4200件、収入保険料19億3000万円を目標に掲げている。その達成に向けた事業戦略として、①販売チャネルの新規開拓②事業効率化による財務基盤の強化③コンプライアンス

順守や反社会的勢力対応などリスク管理の高度化推進④顧客の声を幅広く収集し、顧客保護や顧客利便を向上の4点に注力する。

販売チャネルの新規開拓については、昨年、ラジオを中心としたマス広告により認知度向上に一定の成果が得られたことから本年度も引き続き継続する。一定規模のマーケットを持つ代理店を中心に新規15代理店を目標に開拓を進める。

また、事業の効率化については、販売チャネルの多様化によって資料請求件数が増加していることを踏まえ、コールセンター業務の一部をアウトソーシングし、顧客対応

や保険料のクレジットカード払いを開始したほか、引受基準緩和型の医療保険を発売。また、保険金・給付金などの支払いに関するシステムを見直し、請求書類の受領から指定口座への支払いまでにかかる所要日数の短縮を実現するなど、顧客利便性の向上を図った。

さらに、グループの一員となったことで従業員が大幅に増加。昨年度はグループ各社との連携体制をよりスムーズに進めるために事務所を移転するなど、さまざまな体制整備を行った。SBI損

取組みが最終的にグループからの契約取り込みにつながると思う」と話す。

同社の課題は、SBIグループ各社のリソースを相互に活用していくこと

また、資料請求から契約への転換率を高めることも課題だ。現在、資料請求件数全体の約4%が成約しているが、この転換率を向上させるため、クロージング方法を改善。資料請求に関する入電時に顧客の意思確認などを的確に行うためのトークスクリプトを作成した結果、4月単月の転換率が10%を超えた。本年度はこの取り組みを継続するとともに、資料請求

から一定期間たった見込み客に対しても二重喚起を積極的に行うなどして転換率の向上を目指す。

本間社長は「少短業界は大手企業が新規参入するなど業界全体が活発になっていることから、今後も少短の強みを生かした事業戦略を展開して事業の拡大を図りたい」と意欲を示している。



本間社長

や保険料のクレジットカード払いを開始したほか、引受基準緩和型の医療保険を発売。また、保険金・給付金などの支払いに関するシステムを見直し、請求書類の受領から指定口座への支払いまでにかかる所要日数の短縮を実現するなど、顧客利便性の向上を図った。

さらに、グループの一員となったことで従業員が大幅に増加。昨年度はグループ各社との連携体制をよりスムーズに進めるために事務所を移転するなど、さまざまな体制整備を行った。SBI損

取組みが最終的にグループからの契約取り込みにつながると思う」と話す。

同社の課題は、SBIグループ各社のリソースを相互に活用していくこと

また、資料請求から契約への転換率を高めることも課題だ。現在、資料請求件数全体の約4%が成約しているが、この転換率を向上させるため、クロージング方法を改善。資料請求に関する入電時に顧客の意思確認などを的確に行うためのトークスクリプトを作成した結果、4月単月の転換率が10%を超えた。本年度はこの取り組みを継続するとともに、資料請求

から一定期間たった見込み客に対しても二重喚起を積極的に行うなどして転換率の向上を目指す。

本間社長は「少短業界は大手企業が新規参入するなど業界全体が活発になっていることから、今後も少短の強みを生かした事業戦略を展開して事業の拡大を図りたい」と意欲を示している。

また、資料請求から契約への転換率を高めることも課題だ。現在、資料請求件数全体の約4%が成約しているが、この転換率を向上させるため、クロージング方法を改善。資料請求に関する入電時に顧客の意思確認などを的確に行うためのトークスクリプトを作成した結果、4月単月の転換率が10%を超えた。本年度はこの取り組みを継続するとともに、資料請求

から一定期間たった見込み客に対しても二重喚起を積極的に行うなどして転換率の向上を目指す。

本間社長は「少短業界は大手企業が新規参入するなど業界全体が活発になっていることから、今後も少短の強みを生かした事業戦略を展開して事業の拡大を図りたい」と意欲を示している。

また、資料請求から契約への転換率を高めることも課題だ。現在、資料請求件数全体の約4%が成約しているが、この転換率を向上させるため、クロージング方法を改善。資料請求に関する入電時に顧客の意思確認などを的確に行うためのトークスクリプトを作成した結果、4月単月の転換率が10%を超えた。本年度はこの取り組みを継続するとともに、資料請求