



三井住友海上きらめき生命保険株式会社

Adobe® LiveCycle® Reader® Extensions ES2を活用して 代理店独自のPDFチラシを簡単に構成し、 顧客とのスムーズなコミュニケーションを実現

MS&AD 三井住友海上きらめき生命

三井住友海上きらめき生命保険株式会社

http://www.ms-kirameki.com/

所在地:

〒101-8458

東京都千代田区神田錦町3-11-1

概要:

1996年、三井住友海上グループの生命保険会社としてスタートし、2008年6月末に総資産1兆円を、2010年3月末に保有契約件数(個人保険および個人年金保険)が119万件を突破。2010年4月からは、「MS&ADインシュアランスグループ」の一員として生命保険事業を担っています。



三井住友海上きらめき生命保険株式会社
営業推進部
販売教育グループ
課長
佐藤 元氏

損害保険を扱っている代理店が顧客に生命保険を勧めるハードルとなっていた壁を、Adobe® LiveCycle® Reader® Extensions ES2の活用で乗り越えることができました。代理店は無償のAdobe Readerを使うだけで、手作り感のあるPDFチラシを簡単に構成でき、顧客とのスムーズなコミュニケーションを実現しました。

損害保険代理店が生命保険を扱うためのハードル

2010年4月、三井住友海上グループ・あいおい損害保険・ニッセイ同和損害保険が経営統合して、「MS&ADインシュアランスグループ」が誕生。三井住友海上きらめき生命保険株式会社(以下:きらめき生命)は、MS&ADインシュアランスグループの一員として生命保険事業を担っています。さらに、2011年10月には、あいおい生命保険株式会社との合併が予定されており、さらに高いレベルで生命保険事業の成長を目指しています。

「これまで自動車保険がメインだった代理店の多くが、生命保険もラインナップに加えているのですが、お客様はそのことをあまりご存じないというのが実情です。そこで、お客様に代理店が生命保険を扱っていることを知っていただく必要がありました」と、営業推進部 販売教育グループ 課長 佐藤 元氏は代理店が抱えるハードルについて語ります。

唐突感のない代理店独自のチラシを簡単に構成できるツールを検討

きらめき生命では2010年4月に、営業部を7部体制から14部体制とし、さらに営業拠点を16か所新設し、三井住友海上火災保険株式会社の営業部支店と連携して生命保険の販売に取り組んでいます。さらに、全国に広がる約1万の代理店は、身近な保険コンサルタントとして顧客ニーズに対応できる商品・サービスを提供するための活動を展開しています。

損害保険を扱っている代理店が、生命保険のパンフレットを顧客に差し出すと、どうしても唐突感が拭えなかったといえます。また、代理店は保険会社が用意したパンフレットに、代理店のゴム印を押して顧客に渡すため、どこの代理店の印象も同じで代わり映えしませんでした。

「当初、PDFファイルにテキストや写真を取り込めるとは思ってもみませんでした。Adobe LiveCycle Reader Extensionsの活用によって、低コストで代理店独自のチラシを構成できるようになり、お客様とのコミュニケーションもスムーズになりました」

きらめき生命 佐藤 元氏

① 以下の情報をご入力ください。

区分: 海上担当代理店
 ニュース名: お役立ち情報
 代理店名称: 株式会社きらめき生命保険サービス
 代理店略称: きらめき生命保険サービス
 部署・役職名: 営業部
 担当者名(漢字): 姓 佐藤 名 広重
 担当者名(ローマ字): 姓 Kanda 名 Hiroshige
 郵便番号: 101-8458
 住所: 東京都千代田区神田錦町3-11-1
 電話番号: 03-5282-8797
 FAX番号: 03-5282-8693
 携帯電話番号: 090-0000-0000
 メールアドレス: taro.kanda@kiramekishoken.co.jp
 趣味: 1. 前二部の数々の散歩
 一人称: 私たち
 リード文①: 様々な情報のご案内を通じて
 リード文②: お客様のお役に立てよう努めています。
 リード文③: 今後ともよろしくお願い致します。
 所属課支社: 課長名 佐藤 元氏 所属課支社: 郵便番号 101-0000
 所属課支社: 住所 東京都千代田区八重洲1-1-1
 所属課支社: 電話番号 03-0000-0000
 所属課支社: FAX番号 03-1111-1111

② 表示したいチラシを選択し、チラシページへ移動してください。

チラシ名: 保障相談実施中

クリア 保存 跳込

更新日: 2010/9/1 (version1.4)

神田保険サービス
大切なお客さまへ

株式会社神田保険サービス
営業部 新川 太郎
Shinkawa Taro
〒101-8458
東京都千代田区神田錦町3-11-1
TEL: 03-5282-8797 FAX: 03-5282-8693
携帯: 090-0000-0000
E-MAIL: taro.shinkawa@kandahoken.co.jp
趣味: 月に1回のゴルフ。

私たち、神田保険サービスは、様々な情報のご案内を通じて、お客さまのお役に立てよう努めています。今後ともよろしくお願い致します。

自動車事故も怖いけど…
年齢階級別に応じた主な死因の状況(平成20年調査)

年齢階級	20歳代	25歳代	30歳代	35歳代	40歳代	45歳代	50歳代	55歳代	60歳代	65歳代	70歳代	75歳代	80歳代	85歳代	90歳代
1位	交通事故	交通事故	交通事故	交通事故	交通事故	交通事故	交通事故	交通事故	交通事故	交通事故	交通事故	交通事故	交通事故	交通事故	交通事故
2位	自殺	自殺	自殺	自殺	自殺	自殺	自殺	自殺	自殺	自殺	自殺	自殺	自殺	自殺	自殺
3位	心疾患	心疾患	心疾患	心疾患	心疾患	心疾患	心疾患	心疾患	心疾患	心疾患	心疾患	心疾患	心疾患	心疾患	心疾患
4位	脳血管疾患	脳血管疾患	脳血管疾患	脳血管疾患	脳血管疾患	脳血管疾患	脳血管疾患	脳血管疾患	脳血管疾患	脳血管疾患	脳血管疾患	脳血管疾患	脳血管疾患	脳血管疾患	脳血管疾患
5位	肺炎	肺炎	肺炎	肺炎	肺炎	肺炎	肺炎	肺炎	肺炎	肺炎	肺炎	肺炎	肺炎	肺炎	肺炎

30~60歳代では「悪性新生物(がん)」が死因の第1位です。
病状による死亡に対する備えをもう一度考えてみましょう。

●株式会社: 三井住友海上火災保険株式会社 東京中央支店 東京都中央区 東京都一丁目 1-1-1
TEL: 03-0000-0000 FAX: 03-1111-1111
●株式会社: 三井住友海上火災保険株式会社 東京中央支店 東京都中央区 東京都一丁目 1-1-1
TEL: 03-0000-0000 FAX: 03-1111-1111

2010-8-24 (2010.8.25)

代理店はきらめき生命のイントラネット上からチラシをダウンロードして必要事項を入力する(左画面)だけで、写真入りで手づくり感のある独自のチラシを容易に構成できる(右画面)

「2009年夏頃から、代理店にとってどんな販促施策が必要なのかヒアリングを行いました。その結果、自動車保険の継続手続きの後では生命保険の話がしにくい、保険会社の色を消した代理店独自の手づくり感のある紹介チラシの需要があるということがわかりました。そこで、2010年2月頃から、代理店が簡単にチラシを作成できるツールの検討を始めたのです」(佐藤氏)

生命保険のパンフレットはコンプライアンス上、ニュアンスが変わらないよう1字1句保険会社の審査をクリアしたものでなければならぬため、代理店が独自にパンフレットを作成することは容易ではありませんでした。その結果、どの代理店も同じパンフレットを利用することになり、お客様の興味をひく販促活動になっているとはいえない状況でした。

簡単にチラシを構成できるAdobe LiveCycle Reader Extensions ES2を採用

代理店の要望を受けて、佐藤氏は大日本印刷株式会社にツールの検討を依頼しました。

「ツール採用のポイントは、文言を変更できないことに加えて、各代理店の個性を印象づけるため写真を容易に取り込めること、そして印刷物として高いクオリティを確保できることでした。WordやExcelのマクロの使用も検討したのですが、多くの代理店が使用するため、すべてのバージョンに対応するのは難しいことがわかりました。最終的に、条件に合ったツールとして提案されたのが、PDFフォームとAdobe LiveCycle Reader Extensions ES2でした。ただ当初、PDFは単に読み込むだけというイメージがあったので、PDF上でテキストを作成したり写真を取り込めるとは思ってもみませんでした。ところが、3月に実際のPDFでチラシを構成するデモを見たところ、これなら代理店が簡単に使えるということがわかりました。そこで、急いで作業を進め、わずか1か月後の4月に納品してもらったのです」(佐藤氏)

Adobe LiveCycle Reader Extensions ES2 は、Adobe Reader (バージョン7以降) の「隠し機能」を有効化して、エンドユーザーによる項目の入力や注釈の記入、データのローカルへの保存、電子署名の適用、バーコードの埋め込み、Webサービスとの連携といった、PDFフォームやドキュメントの操作を可能とするツールです。代理店側には無償のAdobe Readerさえあれば、必要なテキストと写真を容易に入れ込むことができます。

容易な導入と低コストでの運用を実現

チラシの構成は簡単です。あらかじめきらめき生命の本店がイントラネット上にAdobe LiveCycle Reader Extensions ES2で設定したPDF入力フォームを用意し、代理店の担当者はそれをダウンロードして必要事項を入力するだけというシンプルであり、低コストでの運用が可能です。必ずしもパソコンを使いこなしているというわけではない担当者でも容易に操作できるといえます。

「代理店の担当者は必要項目にテキストを入力し、最後に写真を入れて完成です。たとえば、デジカメやケータイでチーム全員の写真を撮影して取り込むことなども簡単にできるので、各代理店ごとにさまざまな工夫をこらすことで、それぞれの特色を出せるようになりました。WordやPowerPointと違ってクオリティも高く、手づくり感を残しながらもきちんとした印象があり、見た目もきれいです。写真がきっかけでお客様とのコミュニケーションがスムーズになり、生命保険販売の強化につながっています。今後はバーコード機能やフォームなどの活用も検討したいと考えています」(佐藤氏)

Adobe LiveCycle Reader Extensions

ES2の主な利点

- ・用意したPDFを簡単に入力フォームとして設定できる
- ・無償のAdobe Reader (バージョン7以降)があればPDFフォームに容易にテキストや写真を挿入できる
- ・セキュリティ、保管機能、コンプライアンスを強化できる
- ・容易かつスピーディーな導入が可能

使用したアドビ製品

- ・ Adobe® LiveCycle® Reader® Extensions ES2

システムインテグレータ

大日本印刷株式会社
<http://www.dnp.co.jp/bfi/>

製品に関する詳細は

<http://www.adobe.com/jp/products/livecycle/readerextensions/>
をご覧ください。