

# 自動車保険比較サイト

## 次ぎ競争激化

では商品の多様化や保険料率の自由化が加速している。中でもその原動力となるインターネットが拡大。さまざまな業種の企業が運営するインターネットが活発化してきた。今後広がると見られる四社の比較サイトを紹

### にアピール

#### 除資格保有者を配置

コールセンターに保険資格保有者を配置し、コンサルティング対応を充実させている。ネット上で比較を始めたのは九九年三月。九八年九月にチラシを通じて、まず二社からスタートした。見積もりはインターネットのほか、電話でも可能。満期近くのユーザーのため

### リストファイイーで契約 ウェル

#### 秋にはネット上の見積り

ウェブブルー(本社・東京都千代田区、渡辺久統社長)の比較サイト「保険スクエア パン！」は、八月二十七日にソニー損保が参加したことで計十一社となった。現在ユーザーに郵送している見積もり書をウェブ上で比較できるシステムを構築中で、近く完成する予定。各社のシステムとの連携が整えば、将来的には決済まで進みたいとしている。ユーザーは画面で保険料や会社の財務体質、補償内容など、各自が重視する項目を選択。さらに年齢や車種などの個人情報を入力する

### 解説

インターネットを通じて「自動車保険の比較サイト」は当初保険料比較程度だったが、最近個別見積もりだけでなく、決済分野にまで進みつつある。ユーザーにとって公平かつ無料のサービスというところで、利用数も増えているようだ。基本的には、通常一〇〜二〇%という損保代理

リスト単価は500-2000円

検索サイトとしては早い。新聞広告を中心としたマス媒体を通じて、販促展開している。広告費がかなり

### 二月極め広告料で運営

#### イービー

#### 事故対応の高満足度

#### ユーザー評価を紹介

四社の中で唯一、代理店業務を行わないイーエフビー(本社・東京都中央区、花田敬社長)は、比較サイト「e-hoken.com」、八月にオープンした。三万人へのアンケートをもとに構築した事故対応の満足度評価ページが、他サイトにはない大きな特徴。ユーザーの商品選択時に、重要な指標になるという。手数料収入を徴収する代理店としてではなく、マス媒体メディアという立場で、各保

### 本ム 決済まで可能な完結型

#### 通信インフラが最大の強み

#### 目録

十二社の自動車保険を比較する「保険ガーデン」を運営する日本テレコム(本社・中央区、村上春雄社長)は、通信事業者としての通信インフラ活用が強みだ。ネット決済システム「テレコムチャージ」を比較サイトに導入し、見積もりから契約・決済までネットで行うことができる。 「保険ガーデン」では昨年六月から一部商品を提供してきたが、七月三十一日に本格スタート。通信大手が複数の保険商品をネットで比較販売するのは初めてという。

### 10月に新5講座を開設

#### 朝日カルチャー

朝日カルチャーセンター(本社・東京都新宿区、柴田鉄治社長)通信講座部は十月から、新たに五講座を開講する。人気が高い文章ジャンルでは、重話創作講座を初投入。他にもワイン講座やメーク講座など、ユニークなコースをそろえた。 「重話創作入門」は雑誌などの創作重話公募で男性も含め応募者が大幅に増えていることから、需要があるとの判断。優秀作品は児童書出版社に推薦するといろ、初の試みも盛り込んだ。受講期間は六月、受講料は二万二千五百円。期間中に八百字以内の作品を三編提出し、添削を受ける。 「辛口エッセイ塾」は、何度も推敲を重ねた作品を提出することが前提。受講期間は六月、受講料は二万二千五百円。

### 新社長に高橋氏

#### 近ツ



高橋新社長

近畿日本ツーリスト(本社・東京都千代田区)は九月五日の臨時取締役会で、高橋秀夫代表取締役専務が社長に昇格し、同日付けで就任する人事を決定した。

会社は提供リストによる成約率を平均化して割り出すことも可能。その結果、いくらで購入すればペイするかを判断できる。 また、セシールのように会員向けに展開しているサイトは、マス対象のサイトに比べ、販促コストが低い。成約率も高いといわれており、今後参入する企業が増えていく可能性がある。 さらに画面上のデータ登録途中で中断した場合、自分専用ページとして途中結果の保存が可能。満期日近くの再入力や一年後の更新時の入力も、マイページのデータを呼び出して修正すれば済む。 見積もり書の送付は、東京海上など日本五社の場合はEメールで二十四時間以内に対応。外資系など他五社は郵送となる。

「事故対応評価で比較」から、「事故対応評価で比較」から、自分が重視する項目を選択する。同サイトの「売」は「事故対応評価で比較」の拡大を図っている。 プリから三段階に設定。まずステップでは、ユーザーが「保険料で比較」「保障範囲の広さで比較」「事故対応評価で比較」から、自分が重視する項目を選択する。同サイトの「売」は「事故対応評価で比較」の拡大を図っている。

「保険料試算」ネット完結型」など各特徴を示すアイコンを付けた。現在決済まで完結可能なのは、ソニー損保とウインタートウル・スイス保険の二社。いずれもオンライン決済の認可を取っている商品で、今後

は認可商品が随時完結型に投入していく考えだ。 独自のオンライン決済機能「テレコムチャージ」は、電話関連の請求・決済などに使用するシステム。通信インフラを活用できる業種としての優位性を発揮する。 収入としては成約時の代理店手数料が中心で、一部情報提供料も含まれる。

田平英二社長は病氣入院により、非常勤取締役で退いた。副社長には田井康夫氏(代表取締役専務)が、専務には吉田耕一氏(常務)が就いた。 新社長の高橋氏は昭和六十一年に、東京営業本部東京メディア販売事業部長に就任。現クラブツーリズム事業本部の全身である旅行通販部門事業を立ち上げた。 旅行商品を掲載した会員誌「旅の友」などを通じ、旅行通販事業の拡大に手腕を発揮。平成八年にはクラブツーリズム事業本部と名称変更を行い、同十年には関西や名古屋などの各メディア部門を統合するまでに育った。

同事業本部が保有する会員数は現在二百八十万人。帯。九九年十二月期の営業収益は百五十三億三千八百万円、全社収益の約一六%に当たる。 高橋 秀夫(たかはし・ひでお)昭和十三年二月生まれ、京都府出身。関西学院大学文学部卒業後、同38年に近畿日本ツーリスト入社。平成六年に取締役、同9年に常務、同12年3月から代表取締役専務。

### 高齢者の受講に期待

#### リハビリ折り紙手芸講座

「リハビリ折り紙手芸」は「リハビリ折り紙手芸」など。同講座では初級から上級まで、十五作品に紙や布、ペン、立開き、材料供給、百八十円。テキストは初級編と応用編、講師作品集の三冊が付く。 修了後も各自で作品製作が継続できるように、折り紙などの材料や用具類を通販。希望者は専用カタログを見て、受講中・修了後を問わず購入できる。 受講生募集については他講座と同様に新聞広告中心に展開。同時に「リハビリ」需要を見込み、健康雑誌などにも積極的に出稿を行っていく。



「リハビリ折り紙手芸」は「リハビリ折り紙手芸」など。同講座では初級から上級まで、十五作品に紙や布、ペン、立開き、材料供給、百八十円。テキストは初級編と応用編、講師作品集の三冊が付く。 修了後も各自で作品製作が継続できるように、折り紙などの材料や用具類を通販。希望者は専用カタログを見て、受講中・修了後を問わず購入できる。 受講生募集については他講座と同様に新聞広告中心に展開。同時に「リハビリ」需要を見込み、健康雑誌などにも積極的に出稿を行っていく。

# 教・旅行・サービ

近畿日本ツーリスト(本社・東京都千代田区)は九月五日の臨時取締役会で、高橋秀夫代表取締役専務が社長に昇格し、同日付けで就任する人事を決定した。