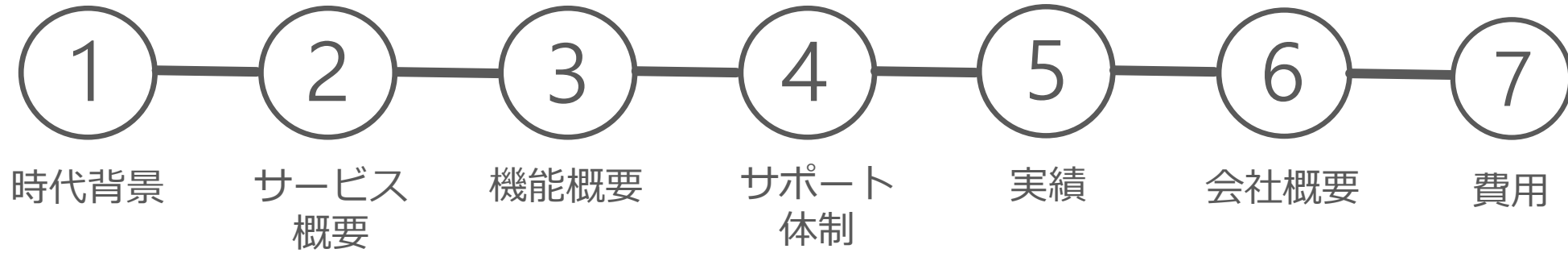


保険VOS のご提案

Virtual Office Solution | [Socio Diversity Co., Ltd.](#)





求められる 「新しい生活様式」「新しい働き方」



新型コロナウイルスの影響で半ば強制的とも言える形で浸透したテレワークやWEB営業。
“アフターコロナ”で世界が大きく変わり、保険業界にも非対面募集へのルール緩和など、更なる大きな波が押し寄せています。保険代理店はこの変化にどう対応すべきか？どのような取り組みが必要か？

『今が変化に対応する最後のチャンス、、、』 です。


セブン-イレブン

MS&AD
 三井住友海上あいおい生命

コンビニエンスストアで初めてガン保険を販売！

 2020年6月8日
株式会社セブン-イレブン・ジャパン
三井住友海上あいおい生命保険株式会社

新しい保険加入のご提案！セブン-イレブンの店舗で24時間365日ガン保険に加入できる
セブン-イレブンで入る『ガン保険※』の取扱開始
 2020年6月16日（火）より、全国のセブン-イレブン店舗に設置されている「マルチコピー機」を通じて販売

※ガン保険は、三井住友海上あいおい生命のガン保険スマート（正式名称：ガン保険（無解約返戻金型）（18）無配当）です。

株式会社セブン-イレブン・ジャパン（代表取締役社長：永松 文彦、以下：セブン-イレブン）は2020年6月16日（火）より、全国のセブン-イレブン店舗（2020年5月末現在20,930店舗※1）に設置されている「マルチコピー機」を通じて、三井住友海上あいおい生命保険株式会社（取締役社長：丹保 人重、以下：三井住友海上あいおい生命）の「ガン保険」の取扱いを開始いたします。

本商品は、セブン-イレブンが取扱いを開始して以来、ご好評をいただいている4つの保険（自賠責保険、自転車保険、1DAY自動車保険、1DAYレジャー保険（いずれも三井住友海上火災保険の商品））に続く商品目であり、コンビニエンスストアで初（※2）となるガン保険の販売となります。

昨今、お客さまのライフスタイルも多様化し、生命保険についても、時間を選ばず、手軽に、自分自身で手続きをしたいというニーズが高まっています。また、生涯のうちに2人に1人が「ガン」に罹る時代、多様化する治療技術の進歩と早期発見技術の進展により、ガンの生存率は年々高まっています。こうした中、「ガン保険」への加入を検討しているお客さまに対して、いつでも好きな時に、手軽に加入できるよう、「近くて便利」なセブン-イレブンを通じて「ガン保険」の取扱いを開始することとしました。

今後は「新しい生活様式」への変化が求められる中、セブン-イレブンのマルチコピー機を通じた手続きは「ニューノーマル（新常态）」にも対応する保険加入の一つになるものと考えます。

セブン-イレブンは、今後もお客さまのニーズに合わせた商品の取扱いを通じて、お客さまのより豊かな暮らし創りに貢献していきます。

※1：一部「マルチコピー機」未設置の店舗では取扱いがございません。 ※2：2020年5月15日時点 三井住友海上あいおい生命調べ

本商品と契約手続きの詳細は、 **セブン-イレブン**で入る保険サイト（<https://ehokenstore.com/cancer>）をご参照ください。 ※6月9日（火）12時よりオープン。なお、ネット予約登録サービスは6月16日（火）10時より利用開始。



◆セブン-イレブンで入る『ガン保険』の手続方法（自宅などで事前予約して来店いただく場合のイメージ）



ポイント

- ・Webやマルチコピー機によるお手続きで完結するため、非対面でのお手続きとなります。
- ・お客さま自身で時間や場所を選ばず、手軽にお手続きすることが可能となります。

※Webによる事前予約を行わずに直接店舗でお手続きすることも可能です。

『コンビニが生保の第4の販売チャネルへ』

セブン-イレブン・ジャパンはMS&ADホールディングスと提携し、全国約2万店で生命保険の販売を始めました。コンビニ業界が生保を取り扱うのは初めてで、保険料は最低で月千円未満に設定し、高齢者を中心に年6万人の契約を目指すとのことです。両社は保険の販売資格がある職員をそろえた専用のコールセンターを設置し、24時間365日いつでも相談を受け付けるそうです。商品に疑問がある場合でも、「電話で保険ショップと変わらない対応ができる環境」を整えるとしています。三井住友海上あいおい生命は対面と同等の品質を保てるとして、コンビニの複合機を通じた保険加入の容認に踏み切ることになりました。

業界が大きく動き出しました、、、

令和2年6月19日

保険業法改正から3年以上が経過し、“保険代理店との対話を通じて「見て、聞いて、感じた」こと”と題し、関東財務局によるヒアリングの結果が公表されました。



法令等に基づく保険募集のルールの本質をしっかりと理解すること

「本質」とは、顧客のための保険募集を実現するために、改正保険業法に基づくルールを遵守するうえで、常に「お客様のために出来ること、必要なことは何なのか」という顧客本位の視点を持つこと

アフターコロナ、動き出した業界動向、求められる真の顧客本位、、
この大きな波にどう立ち向かうのか、今代理店のみなさまに必要となる3つの事。

「IT化」(デジタルトランスフォーメーション)・「態勢整備」・「内部監査の高度化」

先ずは、『保険VOS』の導入で1歩踏み出しませんか？

全国約600社への代理店さまの導入実績から培った事例をもとに、弊社がしっかりサポートいたします。

「保険VOS」は、保険代理店さまの業務を一元管理する
社外でも社内と同様の業務を可能にするクラウドシステムです。

1 顧客管理機能

NTT共同ゲートウェイとの連携により顧客情報や契約情報を取得し、保険VOS内で対応履歴、世帯情報、紹介元など、顧客情報を一元管理



2 営業支援機能

住所検索やタブレット・スマートフォンのGPS機能を活用し、顧客情報を表示営業効率＆業務効率アップ



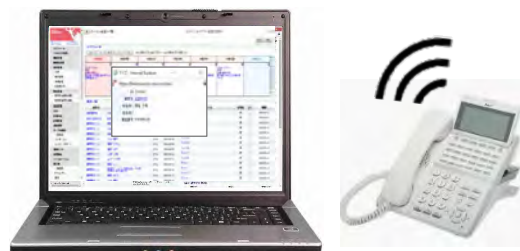
3 社内情報共有

スケジュールの共有をはじめ、システム内メッセージ機能、掲示板や閲覧板機能など、多種多様な社内共有機能



4 CTI連携機能※オプション

着信時に顧客情報をポップアップで通知、全通話録音、いつでも再生が可能



5 複数端末対応

デスクトップ、ノートパソコン、タブレット、スマートフォン様々な端末で利用可能

※セキュリティ対策は、電子証明書方式、2段階認証方式、ログインID12桁、パスワード90日毎の更新にて対応



6 充実のサポート

導入研修から運用支援まで、専門スタッフによる安心サポート！





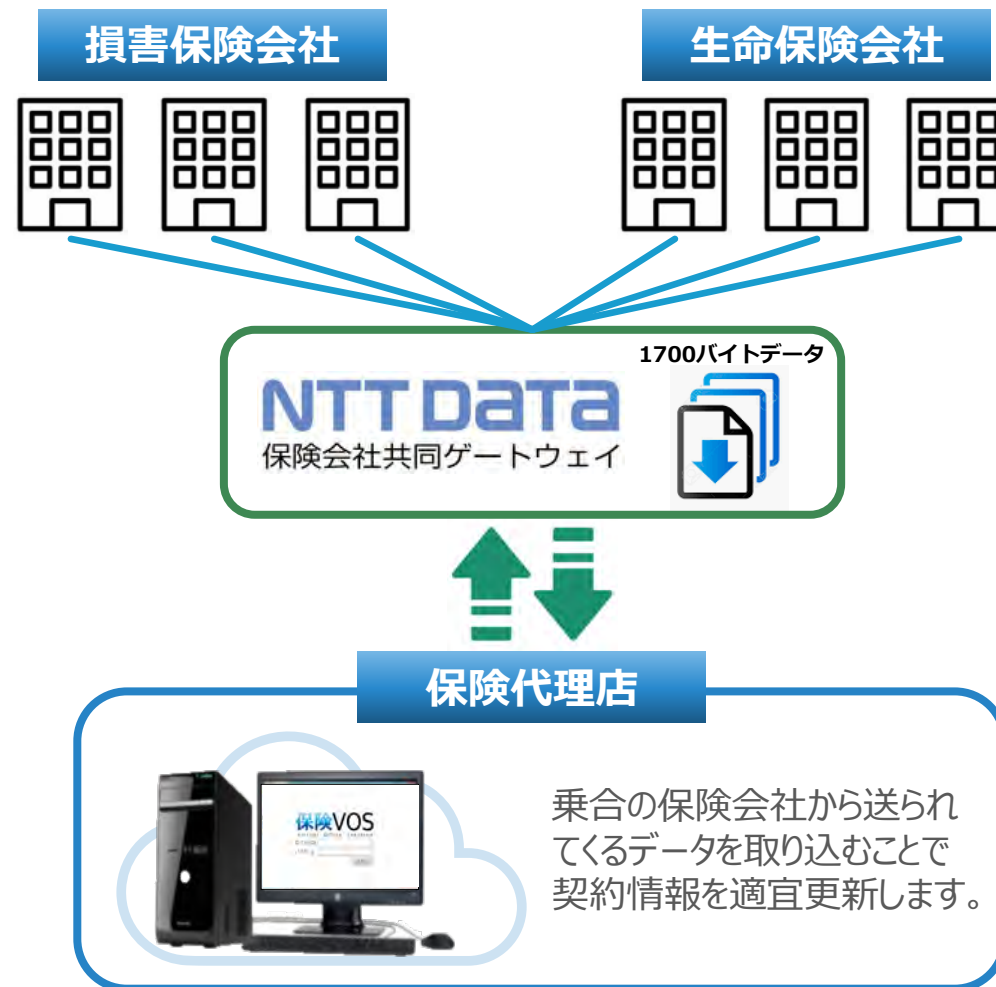
保険会社共同ゲートウェイは、NTTデータさまが提供する代理店さまと保険会社さまを結び、生保・損保業界共通のWEBベースの新しいインフラとして、代理店さまの利便性向上と保険会社さまのシステム対応等の効率化を図ることを目的としたサービスです。

NTT共同ゲートウェイサービス概要

セキュリティ	「電子証明書発行」による端末認証 - SSL128bitによる通信暗号化 - ファイアウォールによる不正アクセス防止 - 保険会社と共同ゲートウェイ間を専用線で接続することで セキュリティを確保
シングルサインオンサービス	共同ゲートウェイで発行する固有のID/パスワードによりお取引のある複数の保険会社のシステムとの接続が可能
ファイル転送サービス	複数の保険会社から送られてくるデータを代理店の受信トレイに振り分け可能

※保険VOSではファイル転送サービスを利用いたします。

共同ゲートウェイ接続には、別途利用料が発生いたします。また、保険会社によってはデータ受信料が発生する場合がございます。並びに、共同ゲートウェイにデータ提供されない保険会社もございます。



保険代理店業務を一元管理

保険VOS
Virtual Office Solution



顧客管理機能 (CRM)

- 顧客情報の一元化
- 詳細な履歴情報管理
- 共同ゲートウェイ対応
- 商談、活動状況の共有

- 顧客属性分析
- 履歴による対応の最適化
- 属性によるリスティング
- 世帯・紹介管理

IP電話機能 (受信・発信)

- 着信時のポップアップ
- 架電先リスティング
- コールレポートの出力
- 全通話録音・再生機能

社内情報共有 (グループウェア)

- スケジュールの共有
- 顧客情報とスケジュールのリンク
- アプローチ履歴の共有
- ナレッジの蓄積

- 部門間を超えた情報共有
- 対応者不在時の連携

営業支援機能 (SFA)

- スマートフォン・タブレットでの利用
- 外出先からのアプローチ
- 社内から外出先フォロー

- クロスセル・アップセルの強化
- チームでの効果的活動

顧客情報をワンシートで一元管理

保険加入状況、対応履歴、契約情報、世帯情報、紹介元、勤務先情報など、



住所検索やGPS機能を活用し顧客情報を表示し、営業効率アップ
充実した検索機能により営業リストを抽出や、「満期日」や「誕生日」など接触機会を逃さず自動通知し業績アップ

営業リスト抽出

イベント通知

レーダー機能

タスク管理

ソシオ・ダイバシティ株式会社
東京都豊島区池袋2-53-5

保険VOS
Virtual Office Solution

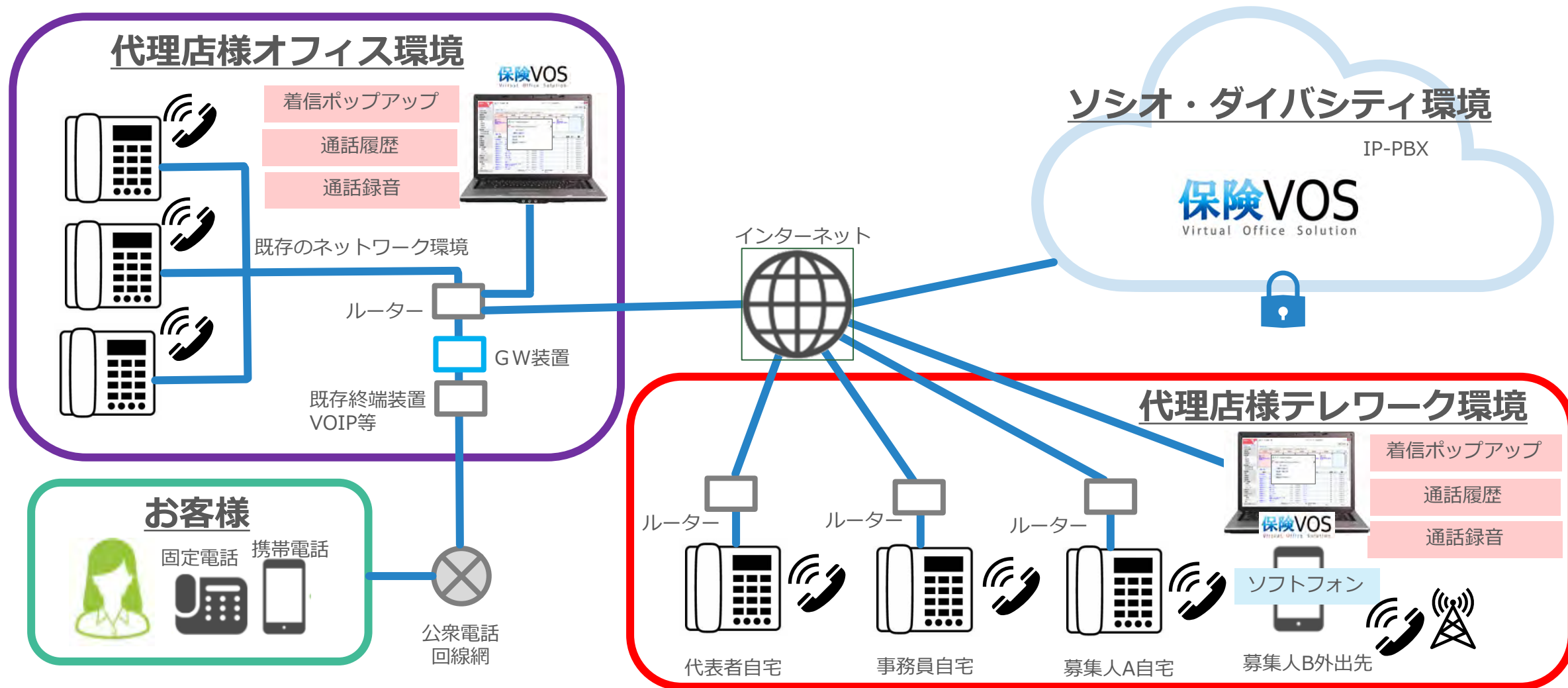
社外からでもアクセス可能な情報共有機能
スケジュールをはじめ、システム内メッセージ機能、掲示板や回覧板機能など



従業員の行動管理となる「日報管理」や進捗管理が必要な「お客様の声」「満期管理」など全て保険VOSで一元管理



テレワークでの課題解決！！オフィスでも自宅でも外出先でも、お客様からの電話を受けられます。
受電時は保険VOSと連動し、顧客情報をポップアップ通知。全通話録音。顧客情報に保存されます。



※着信ポップアップ&着信履歴のみ（録音機能除く）のオプションもご提供が可能です。

着信時に顧客情報をポップアップ通知、名前をクリックすると顧客情報を表示
保険VOS内（顧客情報）に保存された音声データは必要に応じて、いつでも再生が可能

お客様



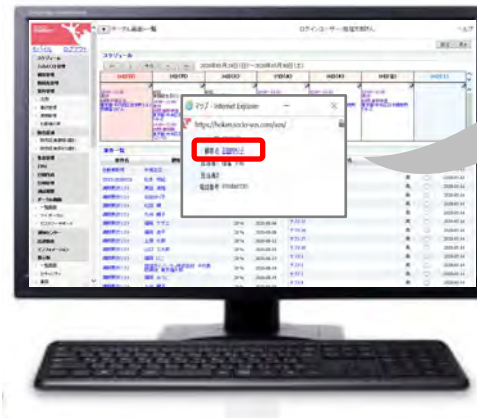
固定電話 携帯電話



発信

代理店様

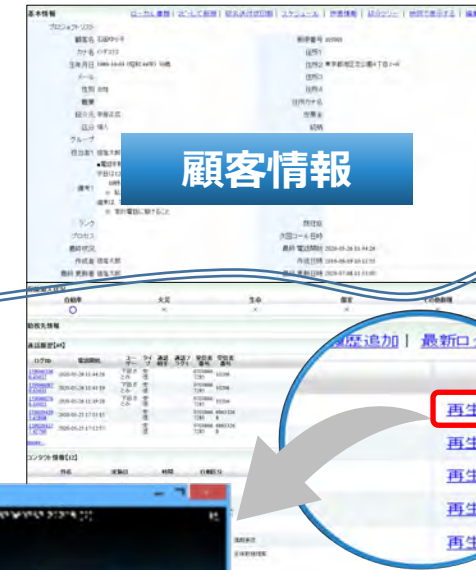
ポップアップ通知



着信



顧客情報



※着信ポップアップ&着信履歴のみ（録音機能除く）のオプションもご提供が可能です。

対面による商談内容を保険VOS-Rのスマートフォン専用アプリで簡単録音。
録音データは保険VOS内の対応履歴（コンタクト情報）に紐づき、必要に応じていつでも再生が可能

高齢者対応



複雑な商品説明



顧客情報



※ iPhone 限定のオプション機能です。

システムは導入しただけでは、なんの役にもたちません。
しっかり活用していただくことで保険VOSの良さを実感していただけます。その為のサポート体制をご用意しております！！



導入研修

保険VOSの基本機能のご説明

実際にシステムを操作していただきながらの実践研修です。

- 1、スケジュール機能
- 2、コンタクト（対応履歴）入力方法
- 3、案件機能
- 3、顧客情報閲覧方法
- 4、顧客検索、リスト抽出機能
- 5、出退勤表
- 6、メッセージ機能
- 7、掲示板、回覧板機能
- 8、文書管理機能

WEBフォローアップセミナー

保険VOSの活用術セミナー

導入から約3ヵ月ほどのユーザー様向けにご用意している「オンラインフォローアップセミナー」復習も兼ねて、しっかり活用いただくための業務に沿った使い方をじっくりご説明します。
導入後3ヵ月程でシステムに慣れ、疑問や困っていることがでてきます。
そんな疑問にお応えいたします！

ご好評いただいている「ユーザー会」も定期的に開催しております！！

プレミアムサポート研修

導入後の運用をしっかりサポート

より運用に乗せるためには、保険VOSを業務に取り入れた社内ルールの構築、それに伴う操作説明が必要です。
そこで、ご用意しているのがプレミアムサポートです！専門スタッフが、貴社オリジナルの研修内容をご提供します。しっかり運用サポートいたします！



遠隔システムを利用した導入研修をはじめ、技術面 & 運用面をしっかりとサポート！！
全国約600社への導入実績から、事例やノウハウをもとに専門スタッフがトータルでサポートします。

		プレミアムサポート		
		セルフプラン	スタートアッププラン	運用サポートプラン
製品保守サービス	バージョンアップ無償提供	●	●	●
	電子証明書再発行無償対応	●	●	●
製品活用サービス ※有償	導入研修（スタンダードメニュー）	●	—	●
	導入研修（カスタマイズメニュー）	—	●	—
	初期設定（行動区分、件名設定、宛名印刷関連）	—	●	—
	担当者割り当て（契約情報、顧客情報）	—	●	—
	運用相談（月1回Web会議）	—	—	●
	運用研修（月1回1時間Web研修）	—	—	●
	電話サポート（操作、機能の問い合わせ）	●	●	●
業務ヘルプデスク 9時～18時（日祝以外）	メールサポート（操作、機能の問い合わせ）	●	●	●

●クラウド VOS 導入実績

千葉県I社	2ID	2012年 09月	運用開始
京都府M社	9ID	2013年 05月	運用開始
大阪府K社	4ID	2013年 09月	運用開始
神奈川県E社	2ID	2014年 02月	運用開始
神奈川県P社	33ID	2014年 05月	運用開始
三重県R社	7ID	2014年 09月	運用開始
東京都A社	10ID	2014年 12月	運用開始
千葉県P社	5ID	2015年 04月	運用開始
愛知県K社	4ID	2015年 05月	運用開始
三重県L社	3ID	2015年 12月	運用開始
静岡県F社	9ID	2015年 08月	運用開始
徳島県H社	21ID	2015年 10月	運用開始
京都府K社	20ID	2015年 11月	運用開始
大阪府A社	9ID	2015年 08月	運用開始
岡山県Y社	10ID	2015年 10月	運用開始
高知県T社	7ID	2016年 02月	運用開始
長崎県F社	21ID	2016年 03月	運用開始

福岡県S社	13ID	2015年 05月	運用開始
北海道A社	160ID	2016年 04月	運用開始
和歌山県G社	5ID	2016年 04月	運用開始
山形県B社	7ID	2017年 01月	運用開始

石川県K社	11ID	2017年 04月	運用開始
宮城県H社	6ID	2017年 05月	運用開始
愛媛県I社	13ID	2017年 06月	運用開始
鳥取県S社	3ID	2017年 10月	運用開始
熊本県M社	4ID	2017年 10月	運用開始
鹿児島県N社	3ID	2017年 10月	運用開始
群馬県T社	4ID	2017年 10月	運用開始
新潟県T社	7ID	2017年 10月	運用開始
茨城県L社	3ID	2017年 10月	運用開始
滋賀県T社	3ID	2017年 10月	運用開始
富山県M社	4ID	2017年 11月	運用開始
長野県M社	9ID	2017年 12月	運用開始
福井県M社	24ID	2017年 12月	運用開始
熊本県S社	5ID	2017年 12月	運用開始
栃木県T社	8ID	2017年 12月	運用開始
広島県R社	6ID	2017年 12月	運用開始

・
・
・ 他

●オンプレミス VOS 導入実績

関東F社	18ID	2013年 02月	運用開始
関東H社	200ID	2013年 03月	運用開始
関西C社	75ID	2013年 10月	運用開始
四国A社	10ID	2013年 10月	運用開始
関西R社	8ID	2013年 03月	運用開始
・	・	・	他

●主な開発実績など

- ・保険会社試算ツール開発など
損害保険ジャパン株式会社
- ・その他業種
アウトバウンドエージェンシー
OA機器販売 約400ID (VOS) 他

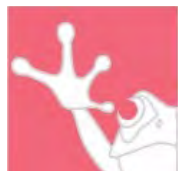
**各代理店団体からの推奨もいただき
全国約600社、5,000名以上の募集人様にご活用頂いております！！**

●主な代申保険会社

- ・三井住友海上火災
- ・損害保険ジャパン
- ・AIG損害保険
- ・共栄火災海上保険
- ・あいおいニッセイ同和損保
- ・東京海上日動火災保険
- ・日新火災海上保険
- ・大同火災保険 他

●各代理店団体より推奨をいただいております

- ・AIG全国代理店連合会
- ・愛知県損害保険代理業協会
- ・京都損害保険代理業協会
- ・大阪損害保険代理業協会
- ・岡山県損害保険代理業協会
- ・香川県損害保険代理業協会
- ・佐賀県損害保険代理業協会
- ・長崎県損害保険代理業協会
- ・大分県損害保険代理業協会
- ・熊本県損害保険代理業協会
- ・鹿児島県損害保険代理業協会
- ・沖縄県損害保険代理業協会



SOCIO DIVERSITY

ソシオダイバシティ 株式会社

- 社名 ソシオ・ダイバシティ株式会社
- 本社 〒171-0014 東京都豊島区池袋2-53-5
 KDX池袋ウエストビル2階
- 代表者 代表取締役 巴山 世民（ともやま せみん）
- 設立 2010年7月29日
- 資本金 4,150万円
- 事業内容 ICTシステムの開発・販売・保守
 経営効率化ソリューションの開発・販売・保守
 保険業界向けシステムの開発・販売・保守
 その他ソフトウェア、システムの開発・販売・保守



■ 沿革

2010年	7月	ソシオ・ダイバシティ株式会社を創業 保険代理店特化型CTIシステムの開発開始
	12月	保険代理店特化型CTIシステム『保険VoC』リリース
2011年	1月	訪問型保険代理店顧客管理システムの開発開始
2012年	7月	『保険VOS』リリース
2013年	7月	プライバシーマークを取得
2014年	4月	保険VOSが共同ゲートウェイ経由のデータ取込に対応
	9月	ミャンマー現地法人 Socio Diversity Myanmar Co.,Ltd. 設立
	11月	アフラックによる弊社クラウドの監査実施、推奨クラウドシステムと認定
2015年	7月	関西広域地区における活動拠点『シーエスクープ大阪』設立
2016年	1月	『保険VOS』保険業法改正対応版リリース
2017年	4月	保険VOS 3000ID 突破
	10月	九州・沖縄地区における活動拠点『九州営業所』設立
2018年	6月	保険VOS 4000ID 突破

■ 営業所

本社	東京都豊島区池袋2-53-5 KDX池袋ウエストビル2階
西日本営業所	大阪府大阪市北区梅田2-5-4 千代田ビル西館 6階
九州営業所	福岡県福岡市中央区春吉3-21-18 第10ダイオシビル1001号室

2020年 6月 1日 現在

7、費用（保険VOS）

■月額費用

ベーシック	スケジュール	顧客管理	日報作成	1 ID	¥2,000
	タイムカード	回覧板	掲示版		
	通知センター	共有フォルダ			
セールス	EBM	レーダー	日報管理	1 ID	¥6,500
	案件管理	販売促進			
オプション	スクリーンポップアップ			1 ID	¥800
	CTI連携（通話録音）			1 ID	¥2,400
	VOS-R（対面録音）			1 ID	¥500
	VOS-R（容量追加）			2 GB	¥300
電子証明書	初回導入時（3端末まで）			1 枚	¥200
	追加（1 端末毎）			1 枚	¥200

■初期費用

ID登録料	1 ID	¥3,000
初期導入設定・研修費用（遠隔）	1 式	¥30,000
CTI連携構築・スクリーンポップアップオプション設定費用	1 式	¥80,000
CTI連携構築・スクリーンポップアップオプション設定に必要な工事費用	別途現地調査の上お見積	

■プレミアムサポート費用 ※オプション

スタートアッププラン（導入前のオリジナル設定、オリジナル研修）※担当者割合、各種項目設定等	別途打合せの上お見積
運用サポートプラン ※運用相談（月1回Web会議）、運用研修（月1回1時間Web研修）	¥50,000/月額

■その他費用

NTT共同ゲートウェイ利用料（接続基本料、ファイル転送基本料、電子証明書） ※株式会社NTTデータ社へお支払い頂く費用となります。	¥1,800～/月額
	2020年6月現在

NTT共同ゲートウェイ利用料は株式会社NTTデータさまへお支払いいただく料金です。

①接続基本料（共同ゲートウェイ利用 ID に係る料金）

料金種別	単位	料金額
接続基本料	登録 ID 数 1 ID～10 ID まで月額	800 円
	登録 ID 数 11 ID～50 ID まで月額	900 円
	登録 ID 数 51 ID～100 ID まで月額	1,000 円
	登録 ID 数 100 ID を超える場合の加算額 ※100ID ごとに月額	100 円

※接続先保険会社数が「2 社未満」の場合、登録 ID 数「1ID～5ID」の月額料金は「400 円」となります。

②ファイル転送料（ファイル転送トレイに係る料金）

料金種別	単位	料金額
ファイル転送料	トレイ数 1 トレイ～10 トレイまで月額	800 円
	トレイ数 11 トレイ～20 トレイまで月額	1,000 円
	トレイ数 21 トレイ～30 トレイまで月額	1,200 円

※接続先保険会社数が「2 社未満」の場合、登録 ID 数「1ID～5ID」の月額料金は「400 円」となります。

③電子証明書使用料（電子証明書に係る料金）

料金種別	単位	料金額
電子証明書使用料	電子証明書使用料 1 証明書あたり月額	200 円

利用料金の参考例 ※以下条件の場合

接続先保険会社が「2 社以上」
登録 ID 数「1」
トレイ数「1」
電子証明書枚数「1」

①接続基本料 800 円
②ファイル転送料 800 円
③電子証明書使用料 200 円

月額料合計 1,800円（別税）

ご請求対象期間・お支払い方法等について

◆ご請求対象期間

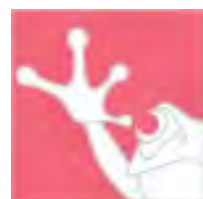
年度（4 月 1 日～ 3 月 31 日）でのご利用料金の合計額となります。

◆ご利用料金のお支払い方法

①NTT 東日本、NTT 西日本の電話料金に合算して支払うパターン
②NTT データから送付された振込請求書を用いて支払うパターン
※代理店様には原則、①のパターンでお支払いいただいておりますが、諸事情により①の NTT 料金回収代行をご利用いただけない代理店様につきましては、②のパターンでお支払いいただいております。

◆ご請求の時期

①の場合：4 月分以降の電話料金と合算してご請求
②の場合：4 月中旬以降に順次 NTT データから振込請求書をご送付



SOCIO DIVERSITY

ソシオダイバシティ 株式会社