

## 【紹介号】生命保険の非対面募集を無償で提供 (ダイレクトソリューションズ株式会社)

### 【紹介号】の2回目

私の独断と偏見のもと「いま地域金融機関に紹介したい」と思った商品・サービスの情報をお届けする【紹介号】の2回目です。初回のVol.27でも書きましたが、私にモノを見る目があるかは分かりません（その昔、ビデオはベータを選びました）。ご興味あれば、ぜひ、みなさんの目と耳で直接お確かめのうえ、判断ください。

今回は、保険会社の第三分野商品を金融機関に代わってマーケティングするダイレクトソリューションズ株式会社の中西社長にうかがいました。

### 民間介護保険の非対面募集を無償で提供

**高橋**：最初にサービスの概要を教えてください。

**中西**：弊社は、民間の第三分野保険（今のオススメは介護保険）の非対面募集を、金融機関様に代わって無償でおこなっています。

**高橋**：いきなり「無償」という、怪しげなキーワードが出てきました。もう少しお願いします。

**中西**：はい。契約を結んだ金融機関の預金者様に対して、弊社が金融機関名でダイレクトメール（DM）を送り、民間介護保険の加入勧奨から加入事務までを代行します。その際、金融機関様からは費用を一切、いただいておりません。

**高橋**：成果報酬ではなく、成果がでてでも無償なのですか。まだ今ひとつ理解できていないのですが、仕組みはどうなっているのですか？

**中西**：ここが弊社ビジネスモデルの特徴です。DMによって預金者様が保険に入ると、その保険の引き受け手である保険会社は、再保険会社に再

保険を出します。すると、再保険会社は利益を得られるため、その中の一定割合が弊社に成果ベースのコミッションとして支払われる仕組みになっています。このコミッションが、弊社による一連のマーケティング費用の原資となるため、金融機関様からは費用をいただく必要がありません。

**高橋**：なるほど。過去の実績でDM数をもとに、保険加入者数やコミッションの予測ができるので、その分をマーケティング費用として先行投資しているわけですか。ちなみに、金融機関の「コスト」は不要ということですが、「収益」はどうなるのでしょうか。代理店手数料についてです。

### 手数料は契約が継続する限り受け取り可能

**中西**：もちろん、保険の加入実績に応じて、保険会社から代理店手数料をお受け取りいただけます。

**高橋**：期間は何年ですか。5年間くらいですか？

**中西**：いえ。保険が継続する限り、ずっと手数料収入を受け取ることができます。

**高橋**：いわゆる「L字型」と呼ばれる、当初1年～2年の手数料率が高いタイプですね。

**中西**：そうではありません。金融機関様が受け取る手数料の料率は契約が続く限りずっと一定です。

**高橋**：それは金融機関としては、嬉しいですね。その他にも金融機関のメリットはありますか？

**中西**：これまでの窓販ではタッチしにくかった層にアプローチできる、という点もあります。

**高橋**：ターゲットが、いわゆる「富裕層」ではないのですね。

**中西**：はい。弊社のこれまでの実績から、今お勧

めしている介護保険のターゲットは年収500万円以下の預金者様と言い切れず。

**高橋**：いま「実績」から、とおっしゃいましたが、金融機関との実績はどの程度ありますか。

**中西**：当初は、クレジットカード会社のカード保有者様へのマーケティングを手掛け、業界大手を含む60社ほどのクレジットカード会社様との実績があります。その後、銀行の預金者様へのDMも手掛けるようになり、現時点で地方銀行6行・流通系の銀行1行と契約を結び、DM企画を実施しました。その他、数行で契約の予定があります。

**高橋**：DMの結果はどうでしたか？

**中西**：この業界は、DMの反応率が1%あれば合格点=成功と言われていています。そのなか、地方銀行様の事例では、DM送付先の細かなセグメンテーションをしない状態でも、1.5%~2%弱程度の反応率を得ることができました。

**高橋**：反応率が高かった理由は？

**中西**：2つあります。1つは、地方銀行様の圧倒的な信用力です。預金者様にDMするわけですから、発信者である銀行への信頼がものを言います。これは、流石と申し上げるしかありません。もう1つは、手前味噌ですが弊社のマーケティング会社としての圧倒的に高いレスポンスを出すノウハウです。特にレスポンスをあげる為のコピーライティングの技術には拘っており、反応率を高いレベルで維持することができております。また、DMの内容として読んで頂きたい方を絞り込んだコピーにしているため、クレーム率も10万件送付して2件程度と、低水準となっています。

**高橋**：わかりました。ちなみに、御社がサービス提供可能な地域金融機関には条件がありますか？たとえば、一県一行（庫）の縛りなどです。

**中西**：弊社は、国内大手損保4社を含めた8つの保険会社の商品を扱っているのですが、同一県内に先行した金融機関様があっても、商品の被りを回避できるため問題ありません。ただし、再保険会社からの成果ベースのコミッションが弊社の活動原資となるため、DMは一定数以上を送ることが必要で、申し訳ありませんが預金量1兆円以上の金融機関様を対象とさせていただいております。

**高橋**：ありがとうございます。最後に、地域金融機関の方にむけてメッセージをお願いします。

**中西**：今後、地域金融機関の皆様が更にご活躍頂く為に、更なる収益の確保が必要だと考えております。弊社のサービスは、預金者様に満足して頂きながら、費用を一切掛ける事なく、窓販とも被らずに、非対面チャネルの収益化を実現する事が可能です。是非お気軽にお声がけください。

～ ～ ～ 連絡先 ～ ～ ～

ダイレクトソリューションズ株式会社  
ソリューション事業部 新規事業開発部  
担当：北地 隆男（きたじ たかお）  
MAIL: takao.kitaji@ds-group.co.jp  
TEL: 03-6682-2857

「ブレイブエールのニュースレターを見た」と、一言添えていただくと、スムーズです。

弊社HPでもご覧いただけます

弊社ホームページでPDF版をダウンロードできます。  
([https://braveyell.co.jp/news\\_letter/](https://braveyell.co.jp/news_letter/))  
また、不定期発行のため「更新のお知らせ」をメールでお受け取りいただくことも可能です。発行後、タイムリーにご覧になりたい方は、ご利用ください。

【発行・文責】

**BRAVEYELL株式会社** (ブレイブエール)

代表取締役 **高橋 昌裕**

住 所：〒104-0061 東京都中央区銀座7-11-3  
矢島ビル8階

メール：takahashi@braveyell.co.jp

電 話：03 (3573) 0131

業務内容：

- ・経営コンサルティング
- ・エグゼクティブ・パートナー
- ・研修、ワークショップ、講演

著書：

- ・「ザ・地銀」
- ・「実践！『現場営業力』強化セミナー」
- ・「ゴールベース法人取引」