

## 保険代理店向けデジタルマーケティングプラットフォームの提供を開始 ～デジタルコンテンツを活用した保険募集とマーケティング活動のDXを推進～

東京海上日動火災保険株式会社(取締役社長:広瀬 伸一、以下「当社」)は、デジタルコンテンツを活用した保険のニーズ喚起やデータを活用したマーケティング活動のDXに向けた取り組みとして、保険代理店向けデジタルマーケティングプラットフォームの提供を開始します。当社は最先端のテクノロジーを活用して、保険募集におけるデジタル活用を更に加速させていきます。

### 1. 背景・目的

近年急速に進化するテクノロジーに加え、新型コロナウイルス感染症の拡大による環境変化により、対面を軸とした顧客接点とデジタルの利便性を活かしたオンラインでのコミュニケーションを組み合わせたハイブリッドな顧客体験への需要が高まっています。

このような環境の中、当社はオンラインを活用した保険募集システムや事故連絡システムを開発・提供することで、保険代理店のDXの支援や顧客接点の強化に努めてきました。今般、保険募集におけるデジタル活用を更に加速させるため、保険代理店が中心となって担っている見込み顧客の集客や保険商品のニーズ喚起といった営業活動を支援するデジタルマーケティングプラットフォームの提供を一部代理店より先行して開始することといたしました。

### 2. デジタルマーケティングプラットフォーム(デジプラ)の概要

デジプラには、以下の特徴があります。なお、プラットフォームの基盤として、アドビ株式会社※(代表取締役社長:神谷 知信)が提供するクラウド型のデジタルコンテンツ管理ソリューション「Adobe Experience Manager as a Cloud Service」を採用しています。

※ アドビ株式会社は、クラウドソリューションを提供する米 Adobe Inc.の日本法人です。

web サイト <https://www.adobe.com/jp/about-adobe.html>

#### ① 保険のニーズ喚起につながるデジタルコンテンツの提供

プラットフォーム内にデジタルコンテンツのデータベースを作成し、当社が制作した保険のニーズ喚起につながる動画コンテンツやコラムを格納していきます。当社は、こうしたコンテンツを保険代理店に提供し、API 連携によって保険代理店が自社の Web サイト上で、これらのコンテンツを自由に活用できるようにします。コンテンツの制作は、外部ベンダーに加えて、社内副業制度「プロジェクトリクエスト制度」※に参加している全国の営業部門・損害サービス部門の社員が担い、お客様のニーズや不明点を踏まえたコンテンツを制作しています。

※ 2020年9月29日 社員の挑戦を支える「プロジェクトリクエスト制度」の導入

[https://www.tokiomarine-nichido.co.jp/company/release/pdf/200929\\_01.pdf](https://www.tokiomarine-nichido.co.jp/company/release/pdf/200929_01.pdf)

## 【コンテンツイメージ:動画】



## 【コンテンツイメージ:コラム】

データから見る、交通事故の現状と自動車任意保険の必要性とは？

自分は交通事故を起こさないと思っていても、いつ巻き込まれるかもわからないのが交通事故。昨今の交通事故事情はどうなのでしょう。またそんな交通事故から金銭面などのリスクを補償してくれる自動車任意保険について、適切な補償範囲と共に紹介します。



## ② 保険代理店 Web サイトの集客力と加入率を可視化

保険募集に関連したキャンペーンの展開時やデジタルコンテンツの提供時に、保険代理店の Web サイトの閲覧数や離脱率といった指標を分析します。この取り組みにより、加入に至るまでの顧客行動を分析し、Web サイト構成の早期改善、効果的なマーケティング施策の展開につなげることが可能となります。

## 3. デジタルマーケティングプラットフォーム(デジプラ)の有効活用に向けた当社体制の強化

当社は、保険代理店が進めるデジタルマーケティングを支援するため、保険代理店をサポートする当社社員向けの講座「デジタルマーケティングユニバーシティ」を 2022 年 5 月から開始する予定※です。

※ 2021 年 7 月からトライアルのオンライン講座をスタートしています。

「デジタルマーケティングユニバーシティ」は、キャリア採用で当社に入社しマーケティングの専門性を有する社員が講師を担い、デジタルを活用した集客やマーケティングの手法、保険加入プロセスのデータ分析といった内容を学ぶプログラムになっています。

当社は、プラットフォームやシステムの提供にとどまらず、より高い専門性とコンサルティング能力を身につけた社員の育成にも取り組んでいきます。

以上