

最適な治療選択を支援

代理店の研修促進し認知度向上へ

アフラックは、2020年3月から、リーズンホワイが展開しているウエブセカンドオペニオンサービス「Findme（ファインドミー）」を付帯サービスとして提供している。両社は、連携の背景として、がんと闘う人たちの力になりたいという強い思いや信念が一致したことを挙げる。今後も引き続き同サービスのさらなる普及に向けて認知度を向上させ、契約者が最適な治療法を選択できる社会の実現に向けて取り組みを進める方針だ。

「e」を利用することで、今までサービスが利用できなかった患者に対して有益な情報提供を可能にした。



左から、小川氏、井手氏、柳澤氏、塩飽氏



宇都宮氏

アフラック サービスでは、医師と面談するまでに一定の期間が必要な点が課題だった。がんは、治療開始まで入った理由に、がんは、治療開始までの期間が短い患者もいる。アフラック サービスでは、医師と面談するまでに一定の期間が必要な点が課題だった。がんは、治療開始まで入った理由に、がんは、治療開始までの期間が短い患者もいる。

アフラック サービスでは、医師と面談するまでに一定の期間が必要な点が課題だった。がんは、治療開始まで入った理由に、がんは、治療開始までの期間が短い患者もいる。

治療を選択する情報提供や選択した治療に対して十分な保障をすることが大切だと考えている。アフラック商品開発部商品開発第一課宇都宮勇樹氏は、「納得する治療を選択する手段としてサービスを活用してほしい。当社のがん保険は幅広い治

療をカバーできるため保険とセットで活用してもらいたい」と語る。リーズンホワイは、アフラックの魅力について、がん保険を初めて販売した会社であり、一番顧客から選ばれている会社であることだと述べた。またリーズンホワイ

では、「全人類の寿命を1秒延ばす」を理念に掲げており、がん治療に向き合う患者を支援するという点が一致したと振り返る。

「契約者やがん罹患者（りかん）した人たちのために常に努力をしている。がん患者を助けたいという思いを直接契約者に伝えることで、付帯サービスのご案内をする際には当社の思いも伝えてもらっている」と語る。塩飽哲生社長は、「アフラックは、がんにまつ

わる幅広い課題を解決しようという思いをがん保険の開発に注いでいる。今後は、加入者への支援の他、納得いく治療ができる人を一緒に増やしていきたい」としている。

両社は、「Findme」を付帯サービスとして提供する取り組みを20年3月から開始しているが、新規で加入する顧客の認知度や既契約者への周知が不足している点を課題として挙げる。そうした課題を解消する取り組みとして、アフラックでは、既契約者に「Findme」を周知してもらうチラシを作成し、代理店が資料請求できる形にしている。この他にも、代理店向けの教育資料やリーズンホワイによる代理店向けの研修会を実施。同研修会は、「Findme」の特徴が契約者にとどのような形で安心につながるのかを認識してもらう内容になっており、研修を受けた代理店や社員からは、同サービスの特徴や価値に共感し、方向性の一致を実感することができたなどの感想が寄せられているという。

リーズンホワイは、こうした研修会を引き続き開催する予定の他、既に研修会に参加した代理店を対象に2回目の研修会を企画しており、社員や代理店が顧客に勧めやすくなるための情報提供を継続していく。今後も両社は、契約者が最適な治療の選択が可能な社会の実現に向けて一緒に取り組む方針。